

# SOLARE <sup>B2B</sup>

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



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

Invia subito la tua candidatura a [training@sonnen.it](mailto:training@sonnen.it)

## PRIMO PIANO / PAG. 22



### DISTRIBUTORI-PRODUTTORI: SCEGLIERSI PER VINCERE

Lo shortage di componenti per il fotovoltaico e la crescita delle vendite hanno posto in primo piano la necessità di garantire sempre una piena disponibilità di prodotto. Ecco come ha risposto la distribuzione: puntando su storicità del brand, qualità della gamma, logistica e presenza sul territorio.

## ATTUALITÀ / PAG. 30



### AUTORIZZAZIONI E GRANDI IMPIANTI: VERSO LA SVOLTA?

In Italia il segmento degli impianti di taglia utility scale continua a essere frenato da burocrazia, normative poco chiare e pregiudizi. La pubblicazione del nuovo decreto Semplificazioni pone le basi per un auspicabile cambiamento.

## MERCATO / PAG. 50



### MODULI BIFACCIALI: QUANTI SBOCCHI

Grazie alla possibilità di produrre dal 10 al 25% in più di energia rispetto ai pannelli monofacciali, questi prodotti, particolarmente indicati per le grandi installazioni a terra, iniziano a ritagliarsi un ruolo sempre più significativo anche nel segmento degli impianti su tetto, pensiline, agrovoltaiico e revamping.



# LG SOLAR: "COSÌ SI È EVOLUTA LA NOSTRA RETE DI INSTALLATORI"

INTERVISTA A LUCA FARFANELLI, SOLAR SALES MANAGER DI LG SOLAR ITALIA

## GREEN DEAL: LE PROPOSTE DELL'UE

ECCO IL PIANO DELLA COMMISSIONE EUROPEA PER RIDURRE LE EMISSIONI DEL 55% ENTRO IL 2030 E RAGGIUNGERE L'IMPATTO CLIMATICO ZERO. FER E MOBILITÀ GREEN AL CENTRO.

## STORAGE: NEL 1Q NUOVO INSTALLATO A +59%

DA GENNAIO A MARZO 2021 IN ITALIA SONO STATI CONNESSI 4.078 SISTEMI DI ACCUMULO PER UNA POTENZA DI 22,66 MW E UNA CAPACITÀ DI 37,39 MWH.

## APPROVATA RISOLUZIONE SUL CAPACITY MARKET

L'AVVOCATO EMILIO SANI ILLUSTRRA LA RISOLUZIONE DEL SENATO CHE INTENDE RIFORMARE IL MERCATO DELLA CAPACITÀ PER FAVORIRE LA PENETRAZIONE DELLE RINNOVABILI E MAGGIOR SUPPORTO AI SERVIZI DI RETE.

Your Life. Your Energy.

# Convincerai anche i più scettici.

Con SENEK, vendere il fotovoltaico non è mai stato così semplice.



SENEK è la scelta migliore per te e i tuoi clienti: grazie alla **qualità** pluripremiata dei nostri prodotti, la **gamma a 360°** per l'autosufficienza energetica, la **cessione del credito** facile ed il supporto completo per la gestione delle pratiche **Superbonus**, convincerai anche i più dubbiosi.

Scansiona il QR Code e scopri di più!



**SENEK**

# Trovare soluzioni energetiche green con E.ON è più facile

# e.on



## Trasformiamo le nostre case con l'energia del futuro



Scegli un unico Partner con tante **soluzioni energetiche 100% green**: offerte luce e gas, climatizzatori ad alta efficienza, caldaie a condensazione, impianti fotovoltaici e servizi innovativi dedicati alla mobilità elettrica.

[eon-energia.com](https://eon-energia.com) | 800 999 777

Termini e condizioni su [eon-energia.com](https://eon-energia.com)

 **100%**  
ENERGIA  
**Green**

DAL SOLE A TE

# Libera il tuo modo di vivere l'energia.

Ci occupiamo del tuo impianto fotovoltaico dal progetto alla realizzazione.

[www.saem-fotovoltaico.it](http://www.saem-fotovoltaico.it)

Contattaci per una consulenza senza impegno.



Saem Energie Alternative Srl  
70022 Altamura (BA)  
Tel 080 311 78 05  
[www.saem-fotovoltaico.it](http://www.saem-fotovoltaico.it)  
[nfo@saem-fotovoltaico.it](mailto:nfo@saem-fotovoltaico.it)

follow us:    

Member of CISQ Federation



CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM  
ISO 9001:2015



OG9 - CLASSE VI

 **saem**<sup>®</sup>  
energia rinnovabile



# SUN BALLAST<sup>®</sup>

Supporting solar innovation  
Patented systems - Made in Italy

Leader nella produzione  
di zavorre per impianti fotovoltaici  
su superfici piane

**ABBIAMO LA SOLUZIONE GIUSTA  
PER OGNI ESIGENZA**



### Sistema Connect

Sistema leggero,  
forte resistenza al vento



### Sistema a Vela

Massima potenza  
in poco spazio



### Sistema Est-Ovest

Produzione costante  
di energia



### Sistema Standard

Facile aggirare  
gli ostacoli in copertura

**SUN BALLAST, SVOLGE LA FUNZIONE DI STRUTTURA E ZAVORRA  
NIENTE DA ASSEMBLARE, ZERO FORI IN COPERTURA**



Vasta gamma  
di inclinazioni



Elevata  
tenuta al vento



Veloce  
da installare



Costo KW drasticamente  
abbattuto

Basic Srl - Via della Costituzione, 26 42028 Poviglio (RE)  
Italia - Tel. 0522 960926 - Email. info@sunballast.com

**SCOPRI DI PIÙ SU  
www.sunballast.it**

### STRUTTURE FISSE

Semplici ed economiche  
Elevata tolleranza di montaggio.

**STRUTTURE FISSE:** realizzate su misura in base al Layout del committente. Vengono proposte soluzioni che permettono una elevata tolleranza di montaggio in modo da ridurre sensibilmente i costi relativi. Disponiamo di mezzi piantapalo con tecnologia GPS. Forniamo se richiesti attrezzature e maestranze specializzate per il montaggio in opera.

### TRACKER MONOASSIALI

Inseguitori solari  
pratici ed economici.

**TRACKER MONOASSIALI:** progettati con caratteristiche strutturali in grado di ottimizzare l'efficienza dei moduli fotovoltaici. La struttura si presenta molto robusta, con un perfetto equilibrio baricentrico il che permette di limitare al massimo gli sforzi sul sistema meccanico. Il sistema di gestione e controllo è stato sviluppato in collaborazione con ABB.

### PENSILINE FOTOVOLTAICHE

Altamente personalizzabili  
Con sistema di raccolta  
acque piovane senza  
l'utilizzo di  
sottocopertura.

**PENSILINE FOTOVOLTAICHE:** realizzate su misura in base alle esigenze progettuali con caratteristiche strutturali che tengono conto sia dei valori di carico (Neve - Vento - Sisma) sia delle scelte architettoniche. In particolare le nostre strutture permettono la raccolta delle acque meteoriche senza la necessità di inserire una sottocopertura, con conseguente miglioramento dell'efficienza produttiva. La progettazione BIM permette già in fase di preventivo di avere una visione fotorealistica dell'opera finita.

## TRE FATTORI CHE FRENANO IL MERCATO

DI DAVIDE BARTESAGHI

Nonostante l'ottimo stato di salute del mercato italiano del fotovoltaico, manca ancora quel cambio di passo che ci dovrebbe riportare tra i Paesi leader di mercato almeno a livello continentale. Le previsioni di Solar Power Europe per il 2021 ci escludono dal club delle nazioni europee con almeno 1 GW di nuova potenza fotovoltaica annua, di cui dovrebbero far parte otto Paesi: Germania, Spagna, Paesi Bassi, Polonia, Francia, Danimarca, Grecia e Turchia. È abbastanza deprimente vedersi superati da alcuni di questi Paesi. Addirittura le stime dell'associazione europea ci attribuiscono un tasso di crescita annuo medio della potenza FV cumulata del 7% da qui al 2025, con soli 8,5 GW di nuovo fotovoltaico in 5 anni. La questione da valutare è il motivo per cui ci viene assegnato questo giudizio. Ecco il motivo: tra le principali piazze del fotovoltaico a livello globale, siamo uno dei pochi che non gode di chiare politiche governative di supporto. Anzi, "A complicated permitting environment and an unfavourable tender system for solar have kept Italy's PV market from taking off" (come si legge nel "Global Market Outlook For Solar Power 2021 - 2025" a pagina 31). Del resto è proprio questa la situazione che abbiamo sotto gli occhi. E sono principalmente tre i fattori che preoccupano. Il primo riguarda il tema delle autorizzazioni, che continua ad essere il vero tallone d'Achille del mercato italiano, un autentico freno allo sviluppo dei mega impianti e ai grandi investimenti. Il secondo è legato al diffondersi di un sentiment ostile al solare. Anche nei mesi scorsi, ad esempio, è proseguita l'opposizione frontale di associazioni e comitati territoriali che si schierano contro i più ambiziosi progetti di impianti a terra. Addirittura a luglio è stata avviata una petizione a livello nazionale, promossa da Coldiretti Giovani Impresa. Ma questo sentiment si legge anche in un numero crescente di interventi autorevoli che contestano la transizione energetica. Ecco qualche titolo: "Green Deal, alt del Governo: è una condanna a morte" (Il Messaggero, 18-7-21), "Il cambiamento climatico ci costerà come due pandemie di Covid all'anno" (L'Economia - Corriere della sera, 7 giugno 2021), "Cingolani avverte che la transizione ecologica potrebbe essere un bagno di sangue" (Linkiesta, 1 luglio 2021), "Green Deal europeo, quanto costerà la necessaria transizione energetica?" (Sky Tg 24, 16 luglio 2021). "La transizione verde non è un pranzo di gala. Chi pagherà i conti?" (Sette - Corriere, 15 giugno 2021). E ci fermiamo qui. Il terzo fattore di preoccupazione riguarda proprio l'atteggiamento del ministro Roberto Cingolani, che in diverse occasioni si è lasciato sfuggire dichiarazioni che hanno fatto storcere il naso a molti. Non è ancora dato di capire se e quanto il fotovoltaico rientri nelle strategie del ministro, ma lo stesso vale per altri temi legati alla transizione energetica come ad esempio la mobilità elettrica e le relative infrastrutture. Più che avversione, il ministro sembra dimostrare spesso un approccio eccessivamente prudente e circospetto, i cui risultati alla fine sono quelli registrati da Solar Power Europe: il mercato del fotovoltaico italiano deve fare da sé.

## SOMMARIO

### DISTRIBUTORI: LO SHORTAGE RIDEFINISCE I CRITERI DI SCELTA DEI FORNITORI

Storicità del brand, qualità della gamma, servizi, logistica e presenza sul territorio: ecco quali sono gli aspetti a partire dai quali il canale della distribuzione avvia rapporti di partnership con produttori di moduli, inverter, sistemi di storage e componenti per l'efficientamento energetico per garantire disponibilità di prodotto e un mix capace di coprire ogni esigenza.

PAG. 22

### ATTUALITÀ E MERCATO

PAG. 8

### NEWS

PAG. 14

### COVER STORY

**IG Solar: "Così si è evoluta la nostra rete di installatori"**

Intervista a Luca Farfanelli

PAG. 20

### ATTUALITÀ

Grandi impianti: c'è aria di ottimismo

PAG. 30

Green Deal: la via europea verso le "emissioni zero"

PAG. 36

Solare B2B sfiora i 7mila followers su LinkedIn

PAG. 43

Sonnen: con il progetto Eins, 6.000 contratti Superbonus in 1 anno

PAG. 46

Storage: nel 1Q 2021 installati in Italia 4.078 sistemi (+59%)

PAG. 47

Capacity market, fra sicurezza degli approvvigionamenti e sostenibilità

PAG. 60

Energia in città: per le smart city del futuro

PAG. 67

Grid connection manager tra i profili più ricercati

PAG. 68

### APPROFONDIMENTI

Autoconsumi stabili in Italia nel 2020

PAG. 40

### EVENTI

Key energy torna in presenza (e in totale sicurezza)

PAG. 48

### MERCATO

Moduli bifacciali: boom nell'utility scale (e non solo)

PAG. 50

### CASE HISTORY

Revamping totale con rientro in 1,5 anni

PAG. 62

Una struttura ricettiva ancora più green

PAG. 64

### CONTRIBUTI

Diamo al fV la possibilità di contrastare la crisi climatica

PAG. 66

### COMUNICAZIONE AZIENDALE

Tiko Sun moltiplica il valore dell'impianto fotovoltaico

PAG. 69

FoxEss: ecco le novità in gamma

PAG. 70

Solarwatt presenta il sistema AC storage Battery flex

PAG. 71

Manutenzione preventiva VS revamping

PAG. 72

Peimar, nuova sede e produzione rafforzata

PAG. 73

### TRANSIZIONE ENERGETICA

Nel 2020 calano gli investimenti in efficienza energetica nel comparto industriale

PAG. 74

News

PAG. 78

NUMERI E TREND

PAG. 83

DATI & PREVISIONI

PAG. 84

CRONOLOGIA ARTICOLI

PAG. 86

SETTEMBRE 2021

**Direttore responsabile**  
Davide Bartesaghi  
bartesaghi@solareb2b.it

**Responsabile Commerciale**  
Marco Arosio  
arosio@solareb2b.it

**Redazione**  
Michele Lopriore  
lopriore@solareb2b.it

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

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

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

**Impaginazione grafica:**  
Ivan Iannacci

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

**EDITORIALE FARLASTRADA**

**Solare B2B:** periodico mensile Anno XI - n.9 - Settembre 2021  
Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale DL 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

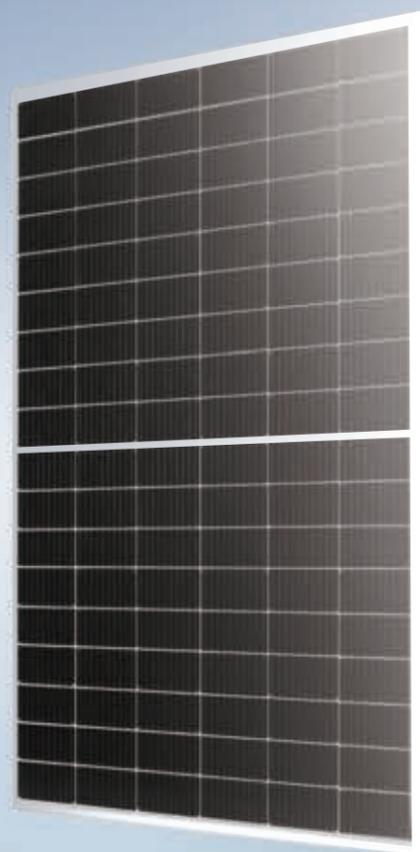
Questo numero è stato chiuso in redazione il 25 agosto 2021

**JinkoSolar**

# Tiger Pro

## 54 cell & 415w

JinkoSolar Flagship Product for Distribution Market



www.jinkosolar.com  
italy@jinkosolar.com



**PERSONE&PERCORSI****GSE: ANDREA RIPA DI MEANA È IL NUOVO AMMINISTRATORE UNICO**

Andrea Ripa di Meana è il nuovo amministratore unico del GSE. Lo ha deciso l'assemblea degli azionisti del Gestore dei Servizi Energetici riunitasi lo scorso 6 agosto per procedere alla nomina del nuovo Organo di Amministrazione della società. Ripa di Meana, laureato in Economia presso la facoltà di Scienze Statistiche e Demografiche dell'Università degli Studi di Roma La Sapienza, ha conseguito il dottorato di ricerca in Economia presso il MIT - Massachusetts Institute of Technology di Boston. Attualmente è membro del Nucleo di valutazione e verifica degli investimenti pubblici (Nuvv) presso la presidenza del Consiglio dei Ministri. È stato presidente, dal 2013 al 2015, e direttore generale, dal 2015 al 2018, di Cassa per i Servizi Energetici e Ambientali (Csea).

**GILBERTO DIALUCE NUOVO PRESIDENTE DI ENEA**

Gilberto Dialuce è il nuovo presidente di Enea. Dialuce subentra a Federico Testa che lo scorso giugno aveva presentato le sue dimissioni al ministro della Transizione Ecologica Roberto Cingolani. Dialuce vanta un'esperienza istituzionale di oltre 40 anni nel campo degli idrocarburi, della sicurezza degli approvvigionamenti, della liberalizzazione dei mercati, ma anche delle nuove tecnologie, efficienza energetica, fonti rinnovabili, fusione nucleare e ricerca di sistema elettrico.

**SAJ: A DEVIN ZOU LA DIREZIONE DEL MERCATO EUROPEO**

Da agosto Devin Zou è il nuovo direttore per l'Europa di SAJ Solar Inverters. Zou, che lavora in SAJ da circa 2 anni e mezzo, si occuperà dello sviluppo del business degli inverter nel Vecchio Continente direttamente dalla sede centrale in Cina. Prima di questo nuovo incarico, Devin Zou ha coperto i ruoli di direttore per l'area sud Europa e di direttore delle vendite dell'azienda, con particolare attenzione a Paesi tra cui Italia, Spagna, Portogallo, Grecia, Slovenia e Cipro. Con la promozione al nuovo ruolo, Devin Zou seguirà anche Francia e Regno Unito, dove l'azienda sta creando dei team locali.

**SUNGROW APRE UN UFFICIO A MILANO; NUOVI INGRESSI NEL TEAM PER MANZONI E SORAGNA**

DA SINISTRA ALESSANDRO SORAGNA ED EMILIO MANZONI

Sungrow Italia amplia il suo organico e apre il nuovo ufficio a Milano, in via Copernico 55. L'azienda ha inoltre annunciato due nuovi ingressi. Emilio Manzoni si è unito al team nel ruolo di key account manager per l'Italia. Prima del nuovo incarico in Sungrow, Manzoni ha lavorato per circa tre anni in Friem con un ruolo analogo. Si unisce al team italiano anche Alessandro Soragna, a cui è stato affidato l'incarico di distribution

channel manager. Soragna vanta una lunga esperienza nel comparto delle energie rinnovabili, con incarichi in Q Cells e BayWa r.e. Solar Systems.

**WATTKRAFT: ENTRANO NAPOLITANO E VIALETTI; NUOVO INCARICO PER PIVA**

Il mese di luglio ha portato diverse novità nell'organizzazione di Wattkraft. Hemanuel Piva (40 anni) ha assunto l'incarico di key account manager dopo essere stato per due anni sales manager. Piva è entrato in Wattkraft nel maggio del 2019 dopo un'esperienza di tre anni in Eco-PV. Marta Vialetto (32 anni) a inizio giugno è approdata in Wattkraft come responsabile operations & logistics e come supporto al commerciale; proviene da Eco-PV. Un altro nuovo ingresso è quello di Giovanbattista Napolitano (40 anni) con l'incarico di senior solution manager. Napolitano proviene da Fimer dove è stato technical support coordinator Italy e area manager South-Italy. In precedenza aveva lavorato per ABB (dal 2012 al 2020) come technical sales & field application engineer e per Elettronica Santerno (dal 2010 al 2012). Con questi nuovi ingressi si rafforza il team di Wattkraft per il mercato italiano che vede Enrico Pistillo come sales director Italy per Huawei e di Andrea Rovera come sales director Italy per PhonoSolar e Canadian Solar.

**GREENCELLS RAFFORZA IL FOCUS SULL'ITALIA: A GIUSEPPE SOFIA LA DIREZIONE GENERALE**

Il gruppo Greencells, fornitore di servizi di sviluppo, EPC e O&M per impianti solari utility scale accentua il suo impegno strategico in Italia con la nomina di Giuseppe Sofia in qualità di direttore generale. Il gruppo ha deciso inoltre di avviare una nuova joint venture per lo sviluppo di un portafoglio di 350 MWp di progetti agrovoltai su tutto il territorio. Giuseppe Sofia è stato precedentemente direttore generale di Conergy Italia e vice presidente di Conergy AG, in qualità di responsabile dell'espansione e dello sviluppo dei mercati del sud-est Europa e del Nord Africa. Altre tappe fondamentali della sua carriera sono state in Sungevity International (Gruppo Engie), Fiamm e Socomec. Ha anche avuto un ruolo attivo nelle associazioni Anie Rinnovabili e Italia Solare (di quest'ultima è stato co-fondatore).

**MATTIA SILVESTRI NOMINATO HEAD OF SALES EMEA DEL GRUPPO EXE**

Mattia Silvestri ha assunto l'incarico di head of sales EMEA del gruppo EXE. Il manager può vantare un'importante esperienza professionale e ha ricoperto numerosi ruoli di tipo commerciale in numerose aziende. Da Helexia, da Up-Solar fino al gruppo Würth

in cui è entrato come export sales manager.

In questa posizione Mattia Silvestri ha avuto la responsabilità della gestione della distribuzione europea, dei dipartimenti export, O&M e marketing oltre che di quattro filiali dell'azienda. "Una grande esperienza e un vasto orizzonte di competenze che vengono messe oggi a disposizione di EXE Solar", si legge in una nota dell'azienda, "che mira a espandere e consolidare la sua posizione sui mercati internazionali. Un compito che Silvestri dovrà affrontare consapevole dell'ambizione dell'azienda, quella di diventare, grazie ai suoi prodotti con ottima relazione qualità - prezzo e alla sua tecnologia, un attore di rilievo nel settore delle energie rinnovabili e un protagonista della rivoluzione verde che caratterizzerà il mercato nei prossimi anni".

**PATRICK DANZ È IL NUOVO CSO DI IBC SOLAR**

Patrick Danz è stato nominato chief sales officer (CSO) di IBC Solar. L'attuale consiglio di amministrazione è così formato da Patrick Danz, Stefan Horstmann (COO),

Lars Degendorfer (CFO) e dal presidente Udo Möhrstedt (CEO). Prima di approdare in IBC Solar, Patrick Danz ha ricoperto la carica di amministratore delegato di Vossloh-Schwabe Deutschland GmbH ed è stato responsabile di vendite e marketing, gestione dei prodotti, ricerca e sviluppo e qualità. In precedenza, ha maturato molti anni di esperienza internazionale come amministratore delegato e direttore delle vendite nel settore dell'illuminazione. Nel ruolo di CSO di IBC Solar, è responsabile delle vendite nazionali e internazionali dell'azienda, delle unità di progetto, nonché dei dipartimenti di marketing e di supporto tecnico alla vendita.

## Semplifica la tua offerta con una soluzione integrata



### La batteria Energy Bank di SolarEdge è in arrivo

Con la nuova batteria Energy Bank da 10 kWh di SolarEdge potrai soddisfare al meglio le esigenze dei tuoi clienti, offrire impianti fotovoltaici di taglia maggiore e ottimizzare ulteriormente il tuo business. Cogli il beneficio della semplicità e dell'integrazione con un fornitore unico per prodotti, garanzie, supporto tecnico, gestione del sistema e formazione.



#### Un unico numero da chiamare

- / Team di supporto commerciale e tecnico per la tua offerta solare e di accumulo



#### Un unico ecosistema software

- / Aggiornamenti software da remoto per tutti i prodotti da un'unica piattaforma
- / Monitoraggio e risoluzione di eventuali problemi da remoto
- / Una app per i proprietari dell'impianto per monitorare e gestire tutti i dispositivi



#### Un unico fornitore

- / Tutti i prodotti provenienti da un unico fornitore tecnologico
- / Logistica e ordini di vendita semplificati



#### Un'unica fonte di formazione

- / Formazione commerciale e tecnica avanzata
- / Corsi di certificazione per installatori SolarEdge



#### Un'unica garanzia

- / Fino a 25 anni di garanzia sui moduli smart
- / Fino a 25 anni di garanzia sull'inverter
- / 10 anni di garanzia sulla batteria Energy Bank



sonepar

Vicini con...

# Sonepar Ecobonus 110%

L'Ecobonus 110% è un'importante agevolazione per migliorare l'efficientamento energetico di case e condomini.

Sonepar Italia ha scelto di trasformare questa grande opportunità in una proposta che rende l'Ecobonus 110% più semplice e ancora più vantaggioso.

Oltre ad una vasta gamma di prodotti, Sonepar Italia offre un costante **supporto tecnico, amministrativo e finanziario** in modo da accelerare i tempi di realizzazione del progetto e semplificarne l'iter burocratico, assicurando ad ogni cliente il massimo della **professionalità e totale tranquillità**.



Scansiona il QR code per maggiori informazioni

N°1 al Mondo nella Distribuzione di Materiale Elettrico

## ENERGIA IN CITTÀ: IL NUMERO DI LUGLIO/AGOSTO È DISPONIBILE



Il nuovo numero di Energia in Città, targato Luglio/agosto 2021 è disponibile. Spiccano all'interno della rivista l'intervista principale che vede protagonista Raffaele Bonardi, ceo di Citelum Italia che illustra le strategie di uno dei player di riferimento per la Pubblica Amministrazione nel settore dell'illuminazione e delle soluzioni Smart city. Sempre in questo numero si trova un approfondimento sul tema della Smart city con case history, dati, e progetti che vedono protagonisti gli enti locali. Altri articoli di particolare rilievo riguardano il tema delle Comunità energetiche, sempre dal punto di vista delle amministrazioni locali e degli Ege ed energy manager al servizio delle Pubblica amministrazioni sulle tematiche energetiche. Altro spazio di interesse è l'approfondimento sul tema del costo dell'energia elettrica che pone degli esempi concreti redatto da Giuliano Sarricchio di Controllabolletta.it.

SPAZIO  
INTERATTIVO

Scarica  
il documento

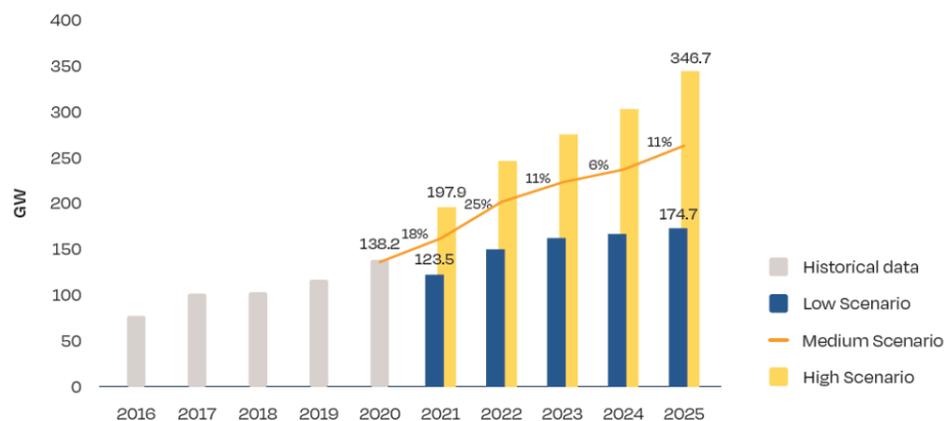
Inquadra  
il QR Code o clicca  
sopra per scaricare  
l'ultimo numero  
di Energia in Città



## NEL 2021 STIMATA UNA CRESCITA DEL FV MONDIALE A +18%

LE PREVISIONI DI SOLAR POWER EUROPE EVIDENZIANO LA CRESCITA A RITMI SOSTENUTI DI ALCUNI PAESI DEL VECCHIO CONTINENTE, TRA CUI GERMANIA, SPAGNA, PAESI BASSI, POLONIA, FRANCIA, DANIMARCA, GRECIA E TURCHIA, PRONTI A SUPERARE IL GW DI NUOVA POTENZA INSTALLATA DURANTE L'ANNO. ANCORA INDIETRO L'ITALIA

### World annual solar pv market scenarios 2021-2025



FONTE: SOLAR POWER EUROPE

Il mercato mondiale del fotovoltaico potrebbe crescere nei prossimi cinque anni con un incremento medio annuo pari a +14% per arrivare dai 138,2 GW di nuova potenza installata nel 2020 ai 266 GW del 2025. È quanto contenuto nell'ultima edizione del Global Market Outlook, il tradizionale documento pubblicato ogni anno da Solar Power Europe. Le previsioni dell'associazione europea prendono in considerazione tre scenari: quello medio porta appunto a 266 GW annui al 2025, il "low scenario" fissa invece a 174,7 GW la nuova potenza annua installata nel 2025, mentre nel "high scenario" questo valore arriva a 346,7 GW. In quest'ultimo caso il tasso di crescita medio annuo sarebbe del 20%. Il tasso di crescita medio della Cina dovrebbe essere del 21%, superiore a quello degli Stati Uniti (+19%) e Germania (+12%). Tra i principali Paesi del settore fotovoltaico, l'Italia invece è considerata uno di quelli con il tasso di crescita più basso, solo +7%. I valori più alti sono attribuiti a Danimarca (+47%) ed Emirati Arabi (+33%). Per quanto riguarda invece il 2021, la previsione di Solar Power Europe "medium scenario" fissa a 163 GW il nuovo fotovoltaico annuo, con una crescita del 18% sul 2020. La stima dell'associazione è più prudente rispetto a quella di altri operatori come IHS Markit e BloombergNEF, ma prevede comunque un incremento sostanzioso del mercato nonostante tutti i problemi che hanno interessato il settore dall'inizio dell'anno, tra cui soprattutto l'aumento dei prezzi e la scarsità di materie prime. Nel 2021 la Cina dovrebbe crescere solo del 16% su base annua, la sua quota di mercato globale diminuirà leggermente ma resterà comunque la più importante con un valore di 34,3%. L'Europa invece dovrebbe tornare a crescere a ritmi più sostenuti grazie in particolare alle attività previste per raggiungere gli obiettivi climatici dell'UE. I Paesi europei che dovrebbero superare il valore di 1 GW di nuova potenza installata nel 2021 sono otto: Germania, Spagna, Paesi Bassi, Polonia, Francia, Danimarca, Grecia e Turchia.



mostra convegno  
expocomfort

organizzato da / organised by



rbadesign

# THE ESSENCE OF COMFORT

# 2022

# 42<sup>^</sup>

MOSTRA CONVEGNO  
EXPOCOMFORT

8-11 MARZO/MARCH 2022

fieramilano

[www.mceexpocomfort.it](http://www.mceexpocomfort.it)

in collaborazione con  
in cooperation with





## ECCO I VINCITORI DEGLI INTERSOLAR, EES E THE SMARTER E AWARDS

LE ECCELLENZE NEL CAMPO DEL FOTOVOLTAICO, STORAGE E PROGETTI SONO STATE PREMIATE DURANTE UNA CERIMONIA VIRTUALE CHE SI È TENUTA IL 21 LUGLIO



A fine luglio, durante una cerimonia virtuale, sono stati premiati i vincitori degli Intersolar Award, Ees Award e The Smarter E Award, che ogni anno premiano le tecnologie e le innovazioni all'avanguardia nell'ambito di fotovoltaico e storage. I vincitori dell'Intersolar Award 2021 sono Longi Solar, con il modulo bifacciale Hi-MO5 per impianti utility scale; DuPont, che ha sviluppato un backsheet fotovoltaico composto al 33% da materiali riciclati; infine Goldbeck Solar, che ha presentato Modular Arc System, ovvero una struttura modulare arcuata per gli impianti solari in ambito agricolo.

Il premio The smarter E Award è invece assegnato ai modelli di business innovativi e ai progetti orientati al futuro. La categoria Outstanding Projects si è concentrata su progetti realizzati nei settori energia solare, accumulatori, e-mobility e gestione dell'energia. Nella categoria Smart Renewable Energy invece hanno primeggiato le soluzioni per l'intersettorialità e la gestione operativa intelligente degli impianti solari in sinergia con altri sistemi di generazione.

I vincitori della categoria "Outstanding Projects" sono BayWa r.e. Solar Projects, con un impianto agrovoltaiico che protegge la coltivazione dei frutti di bosco; Boreal Light, con i suoi sistemi solari per la desalinizzazione e purificazione dell'acqua per località isolate dalle reti in tutto il mondo; Siemens Gamesa Renewable Energy, che ha invece presentato un sistema di storage elettrotermico riempito con 1.000 tonnellate di pietra vulcanica, e in grado di conservare fino a 130 MWh di calore per diverse settimane. Nella categoria "Smart Renewable Energy", il vincitore è HPS Home Power Solutions, che si è aggiudicato il premio più importante grazie allo sviluppo di una centrale solare a idrogeno per abitazioni private.

Infine l'Ees Award è assegnato all'innovazione nel settore accumulatori. I vincitori sono stati SaxPower, con una batteria per storage e mobilità elettrica; Commeo, con soluzioni di accumulo energetico per applicazioni a 48 volt e ad alta tensione; infine Enphase Energy, con la soluzione di accumulo modulare "Encharge".

## GSE: ONLINE IL RAPPORTO STATISTICO 2020 SUL FOTOVOLTAICO

NUMERO E POTENZA DEGLI IMPIANTI IN ITALIA, TECNOLOGIA, AUTOCONSUMO E SEGMENTAZIONE PER TAGLIA: ECCO I PRINCIPALI CONTENUTI DEL REPORT ANNUALE REDATTO DAL GESTORE

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare il Rapporto Statistico 2020 del GSE



A fine 2020 si contavano circa 936.000 impianti fotovoltaici, per una potenza complessiva di 21,65 GW e una produzione poco al di sotto dei 25 TWh (+5%). Nel corso dell'anno sono stati installati circa 55mila nuovi impianti, ed è stato registrato un incremento di potenza pari a 750 MW. È quanto emerge dal Rapporto Statistico 2020 del GSE. Gli impianti di piccola taglia (potenza inferiore o uguale a 20 kW) costituiscono il 92% circa del totale in termini di numero e il 22% in termini di potenza; la taglia media degli impianti è pari a 23,1 kW.

La Lombardia si conferma la Regione con il maggior numero di impianti (oltre 145.000, l'11,7% della potenza complessiva installata nel Paese), seguita dal Veneto (circa 134.000 impianti). La regione con più potenza installata è invece la Puglia, con 2,9 GW (13,4% del totale nazionale).

Il rapporto del GSE punta i riflettori anche sulla tecnologia: il 71,5% della potenza fotovoltaica installata è realizzato in silicio policristallino, il 22,8% in silicio monocristallino e il 5,7% in film sottile o in materiali diversi. In generale, in tutte le regioni i pannelli a silicio policristallino sono largamente prevalenti, seguiti dai pannelli monocristallini. I pannelli in film sottile, silicio amorfo e altre tipologie sono utilizzate invece in misura relativamente più elevata in Sicilia, dove rappresentano l'11% della potenza installata. Valle d'Aosta e Provincia Autonoma di Bolzano sono invece le zone con la più elevata percentuale di pannelli monocristallini (rispettivamente il 36% e il 40% del totale). Infine, il rapporto contiene approfondimenti sull'autoconsumo. Lo scorso anno il livello dell'autoconsumo in Italia è stato pari a 4.735 GWh (in linea con i dati del 2019), equivalenti al 19% della produzione complessiva degli impianti fotovoltaici.

## ITALIA SOLARE: 6 RICHIESTE DI CHIARIMENTO SUL SUPERBONUS 110%

L'ASSOCIAZIONE CHIEDE AL MINISTERO DELLE FINANZE E ALL'AGENZIA DELLE ENTRATE UN INTERVENTO PER FARE CHIAREZZA IN TEMPI BREVI, IN MODO DA POTER CONSENTIRE UN ADEGUATO SVILUPPO DELLA REALIZZAZIONE DEGLI INTERVENTI

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere e scaricare il documento di Italia Solare



Italia Solare ha redatto un documento con l'obiettivo di porre l'attenzione su alcuni elementi di criticità emersi in sede di implementazione del meccanismo del Superbonus 100%.

A tale proposito, l'associazione chiede al ministero delle Finanze e all'Agenzia delle Entrate un intervento per fare chiarezza in tempi brevi, in modo da poter consentire un adeguato sviluppo della realizzazione degli interventi. I temi affrontati nel documento sono sei. Il primo riguarda l'esigenza di chiarire in modo univoco che l'appaltatore generale può applicare i propri margini, che devono essere considerati quali costi direttamente attinenti alla realizzazione dell'intervento, al pari delle spese tecniche, di installazione, di asseverazione, e che come tali rientrano a pieno titolo (nel rispetto dei massimali) negli importi ammessi a godere del bonus previsto dalla legge.

Nel secondo punto si chiede di chiarire se l'appaltatore generale possa assumere dal cliente l'incarico di gestire in maniera integrale e quindi incaricare direttamente i professionisti e sub-appaltare in tutto o in parte gli interventi ad altri soggetti abilitati.

Il terzo tema fa riferimento all'art. 33 del D.L. Semplificazioni-bis dove viene riportato che tutti gli interventi Superbonus, ad esclusione della demolizione e ricostruzione, sono da considerarsi manutenzione straordinaria e quindi autorizzabili tramite Cila.

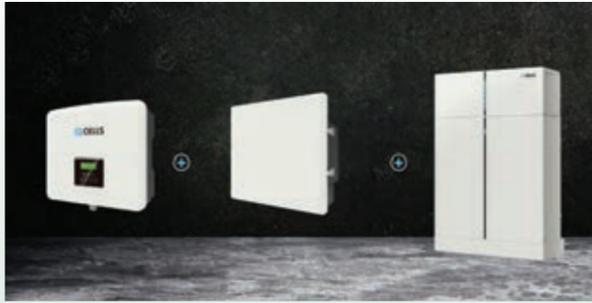
Nel quarto punto si chiede di procrastinare la data per la cessione del credito e dello sconto in fattura per interventi diversi dal Superbonus a tutto il 2022.

La quinta richiesta affronta il tema della fine lavori di installazione degli impianti fotovoltaici per fare in modo che essa coincida con l'emissione della dichiarazione di conformità "a regola d'arte", da appurare sulla base di idonea dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà dell'impresa esecutrice.

Infine il documento chiede di chiarire "se in un condominio (avente un solo Codice Fiscale) costituito da quattro edifici sia possibile realizzare un solo impianto fotovoltaico di potenza inferiore a 20 kW o se sia invece possibile realizzare 4 impianti fotovoltaici di potenza inferiore a 20 kW, uno per edificio (ovviamente con ogni impianto collegato a un POD diverso)".

## ENERGIA ITALIA DISTRIBUISCE IL PACCHETTO COMPLETO Q CELLS

L'AZIENDA PROPONE UNA SOLUZIONE ALL IN ONE COMPOSTA DA MODULI, MONTAGGIO E IL NUOVO ACCUMULO Q HOME G3



Energia Italia ha avviato la distribuzione del pacchetto completo a marchio Q Cells composto da moduli ad alta efficienza Q.Peak DUO-G9, sistemi di montaggio Q Mount e dal nuovo sistema di storage Q Home G3. Quest'ultimo prodotto sarà disponibile per l'Italia a partire da settembre. Il sistema è composto da inverter ibrido da 3,7 a 15 kWp modulabile con una capacità di accumulo da 3 a 12 kWh. Il nuovo sistema monofase e trifase Q.Home G3, sviluppato per impianti di taglia residenziale e commerciale, è gestibile da piattaforma Windows, Android e iOS ed è certificato. Energia Italia proporrà il sistema di storage in abbinata ai moduli ad alta efficienza Q.Peak DUO-G9, disponibili nelle tre taglie SL, ML, XL, con classi di potenza da 345 W a 460 W. Completa il pacchetto il sistema di montaggio Q Mount per tetti inclinati. Questo prodotto si contraddistingue per rapidità, semplicità e per il facile montaggio. «Siamo i primi a fornire il pacchetto

completo Q Cells», spiega Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia. «Le soluzioni fotovoltaiche di Hanwha Q Cells si confermano tra le più vendute nel primo semestre 2021 all'interno del bouquet di tecnologie proposte da Energia Italia per il Superbonus e il segmento commerciale. A giugno abbiamo così raggiunto il volume dell'intero venduto sui moduli del 2020, con l'obiettivo concreto di raddoppiare entro la fine dell'anno».

## X-WIN FORNISCE I MODULI FOTOVOLTAICI MONOCRISTALLINI DI EURENER

SONO STATI INSERITI A CATALOGO I MODULI HALF CUT DA 375 WP CON 120 CELLE



DAVIDE ORCIANI, AMMINISTRATORE DI X-WIN

X-Win ha stretto un accordo di distribuzione con Eurener azienda produttrice di moduli fotovoltaici, fondata nel 1997 e con sede a Valencia in Spagna. «Abbiamo deciso di inserire a catalogo i moduli di Eurener Mepv Ultra Half-Cut da 375W, 120 celle di silicio monocristallino, in configurazione full black» spiega Davide Orciani, amministratore di X-Win «poiché sono tra i più efficienti, economici e resistenti presenti sul mercato. Oltre al miglioramento della tecnologia dei moduli, c'è il cambiamento estetico del pannello e, di conseguenza, il cambiamento visivo nelle installazioni dal punto di vista dell'integrazione architettonica. Molti sono i criteri in base ai quali scegliamo i nostri stimati fornitori: l'innovazione dei prodotti, naturalmente la qualità e l'efficienza, i prezzi competitivi e molto altro. Ma dai nostri partner esigiamo gli stessi standard etici che offriamo ai nostri clienti e in questo momento, per esempio, le difficoltà in merito alla catena di approvvigionamento dall'Asia sono incredibili, insieme agli elevatissimi costi di trasporto marittimi, ed influiscono moltissimo sulle nostre scelte. Così, nuovi partner europei entrano a far parte del mondo di X-Win. La nostra azienda, infatti, si sta affrettando per assicurarsi una maggiore fornitura e garantire la pronta consegna». Dopo anni nella storica location, X-Win ha recentemente cambiato la sede e si è trasferita in uno spazio più ampio e funzionale in Via Calcante 20, a Palermo, un nuovo hub accogliente che dispone anche di uno showroom, in via di allestimento, dedicato ai componenti per la costruzione di impianti fotovoltaici e sistemi per l'autoproduzione e l'accumulo di energia.

# SAJ

## SOLUZIONI SOLARI RESIDENZIALI SAJ

per la gestione intelligente dell'energia



**R5**

inverter fotovoltaico "on-grid"



**H1**

inverter fotovoltaico ibrido per accumulo



**B1**

batteria modulare IP65



SAJ Electric Europe BV - Ufficio Italiano

Strada del rospatoio, 53016 Murlo, Siena [www.saj-electric.com](http://www.saj-electric.com) [italy@saj-electric.com](mailto:italy@saj-electric.com)

**KEY ENERGY**  
THE RENEWABLE ENERGY EXPO  
Pavilion B7, No.105

# REC ALPHOX<sup>®</sup> PURE SERIES

FINO A  
405 WP  
DI POTENZA

DENSITÀ DI  
POTENZA  
219 W/M<sup>2</sup>



SENZA PIOMBO  
CONFORME A ROHS



IDONEO

SCAN ME



# REC

SOLAR'S MOST TRUSTED



#NEWS

SOLARE B2B - SETTEMBRE 2021

## VIDEO NOTIZIA: ENERGY LANCIA IL NUOVO SISTEMA DI STORAGE ZERO CO<sub>2</sub> XL PER GRANDI IMPIANTI FV



Davide Tinazzi, amministratore di Energy Srl, presenta il nuovo sistema di accumulo ZeroCO<sub>2</sub> XL per impianti di taglia commerciale, industriale e utility scale. Il sistema è composto da una soluzione modulare di elettronica di potenza e batterie al litio di Pylontech.

Questa soluzione può stoccare energia per 120 kWh ed erogarla con potenze che vanno dai 30 kW ai 240 kW. Il modulo batteria base è paralizzabile per raggiungere capacità di stoccaggio di diversi MWh e rispondere, così, alle esigenze di accumulo nelle grandi installazioni

utility scale. Tutto il sistema è controllato da dispositivo di Energy Management System (EMS) sviluppato da Energy Srl e disponibile su un cloud proprietario dell'azienda. Ogni singola cella di ogni singolo modulo batteria è così controllata nel corso del tempo.

SPAZIO  
INTERATTIVO

Guarda  
il video

Inquadra  
il QR Code o clicca sopra  
per guardare la video  
notizia su YouTube



## LE BATTERIE SONNEN SUPERANO I 28MILA CICLI DI CARICA

Le batterie Sonnen hanno stabilito un nuovo record. Secondo i risultati di alcuni test a lungo termine, è emerso come una batteria al litio-fosfato di ferro utilizzata all'interno del sistema di accumulo SonnenBatterie abbia raggiunto oltre 28.000 cicli di carica.

Questo significa che la cella della batteria è stata caricata e scaricata completamente 28.000 volte. Emerge inoltre come la batteria abbia ancora il 65% della sua capacità originale e non abbia ancora raggiunto la fine della sua vita utile. Nel laboratorio Sonnen, la cella della batteria LFP è stata sottoposta a condizioni molto più dure rispetto a quelle cui normalmente viene esposto un sistema di storage domestico.

È stata infatti caricata e scaricata più volte al giorno.

Il test è stato effettuato con un tasso C di 1 e 100% di profondità di scarica, vale a dire che la cella è stata completamente caricata entro un'ora e scaricata di nuovo entro un'ora. Nella vita quotidiana, tuttavia, la media è meno di una carica e scarica completa al giorno. In Germania un sistema di accumulo domestico completa circa 250 cicli di carica all'anno: meno dell'1% dei cicli ora misurati in laboratorio.



## IL MODULO SUPREME DI BISOL GROUP DISPONIBILE CON POTENZE SUPERIORI AI 365 WP



Bisol Group comunica che il modulo fotovoltaico Supreme è ora disponibile con potenze pari a 365 Wp. Questo risultato è stato ottenuto grazie all'utilizzo della tecnologia half-cut più avanzata, con celle solari M6 e 9 busbar.

L'azienda offre 25 anni di garanzia sul 100% della potenza di uscita e 25 anni di garanzia sul prodotto. Grazie all'utilizzo di attrezzature specializzate, componentistica

avanzata, materiali certificati e testati e processi di produzione innovativi, Bisol Group garantisce un tasso di degrado effettivo dei pannelli dello 0%. Per questi prodotti è stato inoltre attivato anche un particolare servizio clienti. Ogni modulo Bisol Supreme è infatti dotato di un codice QR personalizzato come suo ID personale. Scansionando il codice, il cliente può avere la "carta d'identità" del pannello, dalle curve I/V, dati flash, immagini EL, materiale incorporato, fino al personale impegnato nei processi di produzione e il certificato personalizzato di controllo qualità. Per i clienti che scelgono Bisol Supreme è stato infine sviluppato un sistema Cashback.

## HUAWEI: A SETTEMBRE RIPARTE IN ITALIA IL TOUR ITINERANTE "FUSION SOLAR ROADSHOW"

Il 1° settembre 2021 a Padova torna il Fusion Solar Roadshow 2021 di Huawei. L'iniziativa, organizzata in collaborazione con la rete distributori ufficiali di Huawei Italia, ha l'obiettivo di incontrare personalmente installatori, progettisti e professionisti del fotovoltaico, il tutto a bordo di uno speciale truck. Anche per quest'anno è previsto un programma molto intenso, con numerose tappe nelle diverse regioni d'Italia, toccando tutte le principali città italiane del nord, centro e sud. Durante ogni tappa verrà data l'opportunità di partecipare a numerosi eventi formativi durante i quali verranno presentate tutte le maggiori novità Huawei del segmento residenziale e commerciale, e fornita una formazione completa sulla gamma di prodotti e servizi offerti da Huawei per il solare. In particolare, nel corso delle tappe sarà possibile richiedere dimostrazioni pratiche su come effettuare il commissioning degli inverter Huawei, incontrare direttamente il team, visitare gli interni del truck, e ricevere una descrizione approfondita di tutte le soluzioni del gruppo per la divisione fotovoltaica. Sono previsti inoltre numerosi gadget brandizzati Huawei per tutti coloro che parteciperanno alla campagna #huaweisolarshow postando sui principali social un selfie della loro presenza alla tappa.



## ENERGYEAR SBARCA IN ITALIA CON UN CONVEGNO IL 15 E 16 SETTEMBRE A MILANO



Energyyear sbarca in Italia. Il 15 e 16 settembre infatti si terrà a Milano il suo primo congresso sul mercato italiano. Energyyear opera a livello mondiale come fornitore di contenuti e networking dal 2013 con una scelta attenta degli argomenti, focalizzati sulle sfide e le opportunità del mercato di riferimento e sui relatori che vi partecipano, nonché nello spiccato profilo decisionale dei partecipanti, con un chiaro orientamento all'eccellenza nel Networking. Tutti gli eventi sono configurati in un formato ibrido, in presenza e online, per facilitare l'accesso all'evento per i partecipanti in base alle esigenze di ciascuno. La piattaforma consente ai partecipanti di interagire, incontrarsi e organizzare incontri, sia di persona che in videoconferenza, in modo che il Networking sia garantito. Il protocollo Covid stabilito da Energyyear è disciplinato da misure sviluppate per garantire la sicurezza di tutti i partecipanti. Nel corso del 2021 si sono tenuti due eventi in presenza in Spagna e Portogallo dove i partecipanti hanno potuto verificare l'efficacia del protocollo.

## CANADIAN SOLAR FIRMA UN PPA PER DUE IMPIANTI FV DA 12 MWP IN ITALIA

Canadian Solar ha siglato un contratto di acquisto di energia (PPA) di 10 anni con Centrica Energy Trading per due impianti fotovoltaici da 12 MWp in Italia. Centrica Energy Trading è un fornitore di servizi di gestione e ottimizzazione dell'energia, che opera nei mercati dell'energia, del gas e dei certificati energetici in tutta Europa. I due impianti da 6 MWp ciascuno si trovano a Trapani ed Enna. Sono attualmente in fase di sviluppo da parte di Canadian Solar con l'inizio della costruzione previsto entro la fine del 2021.

Centrica Energy Trading acquisterà l'energia prodotta dalle due installazioni dopo che esse avranno raggiunto l'operatività commerciale in aprile 2022.

## L'orgoglio della Famiglia Solar-Log Base



### Adattabile, funzionale ed economico: Solar-Log Base.

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

La nostra soluzione - il tuo punto di forza

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



## ALL-IN-ONE

### ENERGY STORAGE SYSTEM

- Un semplice processo di montaggio per un'installazione in meno di 45 min
- L'AIO è composto di Inverter ibrido, AC Charger, Batterie e Emergency Power System pronto all'uso
- IP 65 permette un'installazione sia all'esterno che all'interno
- Una capacità di accumulo d'energia fino a 20 kWh



FOX AIO VIDEO



## SUNPOWER, SOLAREEDGE E TESLA PROTAGONISTI DELLA NUOVA COMUNITÀ ENERGETICA DI STORO (TN)



È stata inaugurata a Riccomassimo, piccolo borgo di montagna di 51 abitanti nel comune di Storo (in provincia di Trento), una nuova comunità energetica che vede come partner tecnologici Sunpower, SolarEdge e Tesla.

Nello specifico la comunità energetica è costituita da un impianto da 18 kWp realizzato con moduli Sunpower Performance, prodotti da Maxeon Solar Technologies. Ciascun pannello è abbinato a un ottimizzatore SolarEdge posizionato sul retro per ottimizzare la produzione.

Sempre SolarEdge ha fornito un inverter da 15 kW. Tesla, invece, ha fornito il sistema di

storage Powerwall garantendo alle abitazioni del borgo di sfruttare al meglio l'energia prodotta dall'impianto. Produzione e consumo vengono monitorati attraverso la app Tesla, che permette il controllo in tempo reale e l'ottimizzazione istantanea dei flussi di energia per ridurre al massimo la dipendenza dalla rete elettrica. L'installazione è stata curata da Elettro M2 di Ledro (Trento). Il progetto, su iniziativa del consorzio locale Cedis, si inserisce nel lavoro di riqualificazione avviato dall'amministrazione per il recupero dell'ex scuola elementare di Riccomassimo dove oggi sorge l'impianto fotovoltaico.

## SUPERBONUS: SENEC AUMENTA IL PLAFOND DEL CREDITO TRASFERIBILE

Senec continua a puntare sul Superbonus. L'azienda ha deciso di aumentare il limite del credito di imposta accettabile dai suoi clienti. «Siamo stati i primi del settore ad accettare il credito di imposta per fotovoltaico e accumulo» dichiara Vito Zongoli, managing director di Senec Italia, «per dare ai nostri clienti un'offerta che andasse ben oltre la semplice fornitura di prodotti e rappresentasse un vero e proprio supporto al loro lavoro. Ora vogliamo proseguire su questa strada, nonostante le incertezze di mercato e la difficile programmazione a medio-termine: abbiamo concluso infatti altri accordi con istituti finanziari per aumentare il limite del credito che possiamo accettare dai nostri clienti. In questo modo gli installatori possono proseguire il loro lavoro nella massima tranquillità».



L'azienda offre ai propri clienti anche due risorse interne dedicate alla consulenza nell'ambito, una piattaforma, Senec.Easy 110, che mette a disposizione asseveratori tecnici e fiscali e facilita lo svolgimento delle pratiche, e diverse convenzioni per l'utilizzo a tariffe speciali dei servizi Superbonus di altri portali web.

## DA GRUPPOSTG ED ENOVA GREEN IL MODULO TERMOFOTOVOLTAICO ENOVA HYBRID



GruppoSTG, in collaborazione con la start up Enova Green, ha presentato Enova Hybrid, un cogeneratore di energia che racchiude in un unico modulo sia la produzione di energia elettrica da fotovoltaico che quella di energia termica ottimizzando così lo spazio occupato della superficie a tetto. La soluzione ibrida è composta da un modulo fotovoltaico abbinato a una sonda termica.

Il fotovoltaico e solare termico

si uniscono in un'unica soluzione: da un lato le celle producono l'effetto fotovoltaico in grado di generare elettricità, dall'altro un retrofit in alluminio fatto ad hoc capta energia termica, attraverso il liquido termoconvettore che scorre nei pannelli in alluminio e la utilizza per la produzione di acqua calda sanitaria e per il riscaldamento. Per quanto riguarda la parte fotovoltaica il pannello monta 60 celle ed è in grado di produrre fino a 325 Wp. La potenza termica del modulo è invece di 1.000 Wp con 70°C di temperatura massima.

## FOX BATTERY STORAGE SYSTEM



BATTERY INSTALLATION VIDEO



IP65 | High Voltage | Snap Installation | Monitoring

### ALL-IN-ONE HYBRID & HV2600 PRO

Un fornitore di eccellenza che propone una soluzione completa che comprende Batterie ed Inverter per potere soddisfare tutte le esigenze.



FOX HOMEPAGE



## DUE NUOVE SOLUZIONI TIGO PER LO SPEGNIMENTO RAPIDO DEI PANNELLI FV

Tigo Energy ha presentato i due dispositivi TS4-AF e TS4-A-2F per lo spegnimento rapido dei moduli fotovoltaici in caso d'emergenza. I due prodotti offrono un supporto per la sicurezza antincendio con funzionalità di spegnimento rapido per i moduli solari di tutti i principali brand del settore fino a 700 watt per singolo modulo con Tigo TS4-A-F e fino a 500 watt per due moduli fotovoltaici con Tigo TS4-A-2F. Queste due nuove versioni vanno ad aggiungersi a Tigo TS4-A-O per una gamma completa di dispositivi per lo spegnimento rapido di sicurezza. Con la funzionalità di spegnimento rapido di TS4-AF e TS4-A-2F, i proprietari di sistemi, i vigili del fuoco e i primi soccorritori potranno lavorare in sicurezza senza il pericolo di trovare i moduli in tensione durante il loro intervento.



## IL SISTEMA DI GESTIONE DELL'ENERGIA TIKO SUN DISPONIBILE PER IL MERCATO ITALIANO



Tiko, società svizzera del gruppo Engie, annuncia il suo ingresso sul mercato italiano con il lancio del dispositivo per energy management Tiko Sun. La soluzione IoT è stata sviluppata per massimizzare l'autoconsumo dell'energia prodotta fotovoltaico.

Tiko Sun è flessibile, modulare e semplice da utilizzare. La soluzione è compatibile con ogni dispositivo, come inverter, moduli, storage, colonnine di ricarica, pompe di calore, boiler elettrici ed elettrodomestici, indipendentemente da marca e modello. Inoltre, Tiko Sun è integrabile con accessori smart, come prese e interruttori intelligenti.

Tiko Sun, inoltre, può essere controllato dal prosumer tramite un app che, oltre ad offrire modalità di autoconsumo pre configurate, dà agli utenti più esigenti l'opportunità di personalizzare il comportamento energetico di ogni dispositivo, per il massimo comfort".

Tiko Sun è inoltre integrabile con i principali brand di valvole termostatiche, termostati intelligenti e contatori di calore e, per questa ragione, può beneficiare del Superbonus 110% e della Building Automation. La soluzione offre anche la possibilità di far partecipare le installazioni al progetto Uvam per i servizi di rete.

**CONTACT**  
ITALIA®  
SOLAR DIVISION

### Prendimi così.

Le nostre zavorre sono **estremamente semplici da movimentare e installare** grazie a dettagli che in nessun altro sistema di montaggio puoi trovare.



Visita il sito [www.contactitalia.it](http://www.contactitalia.it) o chiamaci allo 080 314 12 65

per una consulenza senza impegno.

Contact Italia Srl  
70022 Altamura (BA)  
Tel 080 314 12 65  
[www.contactitalia.it](http://www.contactitalia.it)  
[info@contactitalia.it](mailto:info@contactitalia.it)

follow us: [@](#) [f](#) [in](#) [v](#)



**PRODUCT**  
**100%**  
made in Italy

## Shaping the future. Once again.

# Hi-MO 5

## IN SARDEGNA DUE NUOVE COMUNITÀ ENERGETICHE CON OLTRE 100 SOCI

Nei comuni sardi di Villanovaforru e Ussaramanna, entrambe nella provincia del Medio Campidano, verranno realizzate due comunità energetiche che coinvolgeranno un centinaio di fondatori, tra famiglie e imprese. È quanto stabilito lo scorso 13 e 14 luglio in occasione di due assemblee comunali, che danno ufficialmente il via alla realizzazione delle comunità energetiche. Il percorso era stato avviato lo scorso gennaio grazie all'affiancamento e al supporto tecnico del team di Ènostra, cooperativa che produce e fornisce elettricità da fonti rinnovabili. A Villanovaforru faranno parte della comunità energetica 40 membri, tra cui un albergo e un B&B, che entro l'anno potranno condividere l'energia dell'impianto fotovoltaico da circa 53 kWp, già in fase di progettazione, che sarà realizzato sulla palestra della scuola media. Ogni anno l'impianto produrrà circa 69 MWh. I costi di realizzazione e gestione dell'impianto sono interamente coperti dal Comune, che beneficerà dell'autoconsumo istantaneo e del risparmio in bolletta, mentre i benefici per l'energia condivisa e per la vendita al GSE dell'energia immessa in rete saranno totalmente destinati ai membri della comunità energetica.

Lo stesso meccanismo vale per il territorio di Ussaramanna, dove si contano oltre 60 soci fondatori, tra cui un distributore, una parrucchiera, un bar e una bottega. I siti di produzione saranno tre: l'impianto fotovoltaico da 11 kWp, già realizzato sul tetto del municipio, e due nuovi impianti, da circa 40 e 20 kWp, che saranno installati rispettivamente sulla copertura del Centro di Aggregazione Sociale e sul deposito comunale, per una produzione media attesa di circa 72 MWh ogni anno.



### ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2021

AZIENDA	CONTENUTI
Huawei e Greensun	<a href="#">Fusion Solar Roadshow</a>
Huawei e Sonepar	<a href="#">Fusion Solar Roadshow</a>
Coenergia	<a href="#">Training partner certificati - Plenticore Plus + BYD</a>
Huawei e Sonepar	<a href="#">Fusion Solar Roadshow</a>
Coenergia	<a href="#">Training partner certificati - PIKO MP Plus + BYD</a>
Huawei e Sonepar	<a href="#">Fusion Solar Roadshow</a>
Growatt	<a href="#">Sistemi di accumulo Growatt monofase e trifase, funzionalità avanzate</a>
VP Solar	<a href="#">La nuova batteria Energy Bank di SolarEdge</a>
Huawei e Sonepar	<a href="#">Fusion Solar Roadshow</a>
VP Solar	<a href="#">L'offerta integrata con i moduli smart di SolarEdge</a>
VP Solar	<a href="#">SonnenBatterie 10 sistema di storage all-in-one</a>
Growatt	<a href="#">Sistemi di accumulo monofase e trifase: messa in servizio</a>
VP Solar	<a href="#">Corso tecnico: come scegliere un sistemi di Storage.</a>
Huawei e Sonepar	<a href="#">Fusion Solar Roadshow</a>
VP Solar	<a href="#">Nuova generazione di inverter trifase con tecnologia synergy fino a 120 kW</a>
Tiko	<a href="#">Tiko Sun webinar: moltiplica il valore del tuo impianto fotovoltaico</a>
Huawei e BP Srl	<a href="#">Fusion Solar Roadshow</a>
Huawei e BP Srl	<a href="#">Fusion Solar Roadshow</a>
Huawei e Ok Group	<a href="#">Fusion Solar Roadshow</a>
VP Solar	<a href="#">Corso tecnico: messa in funzione GoodWe ESA  </a>
Growatt	<a href="#">Sistemi di accumulo Growatt: impariamo a leggere il display</a>
K2 Systems	<a href="#">K2 Base e la progettazione di sistemi di montaggio FV</a>
Huawei e Sonepar	<a href="#">Fusion Solar Roadshow</a>
VP Solar	<a href="#">Soluzioni integrate con SolarEdge e Chaffoteaux per il 110%</a>
Huawei e Sonepar	<a href="#">Fusion Solar Roadshow</a>



## REED EXHIBITIONS: NUOVA BRAND IDENTITY E RIPOSIZIONAMENTO DEL BRAND

Reed Exhibitions, organizzatore di eventi fieristici in tutto il mondo, annuncia la sua evoluzione in RX con una rinnovata brand identity e un riposizionamento del brand. L'azienda, partendo appunto dalla sua attività principale nel settore delle fiere, mira a sfruttare le proprie capacità in termini di gestione dati e tecnologia per creare communities che supportino le aziende e aiutino i loro clienti a crescere durante tutto l'anno. In Italia Reed Exhibitions organizza due manifestazioni fieristiche: MCE - Mostra Convegno Expocomfort, la vetrina biennale e la piattaforma mondiale di business per le aziende del settore Hvac+R, delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica, e infine Viscom, la fiera dedicata alla comunicazione visiva.

Hugh Jones, Ceo di RX, ha commentato: «Le opportunità di coniugare interazioni digitali e face to face hanno un ruolo significativo nell'economia globale. Queste interazioni innovative creeranno migliori situazioni di business per i nostri clienti, opportunità di crescita, nuove esperienze e contatti per il nostro pubblico che siano di persona, virtuali o in entrambe le modalità. Stiamo lavorando basandoci sulla nostra profonda conoscenza e passione per i settori che supportiamo».

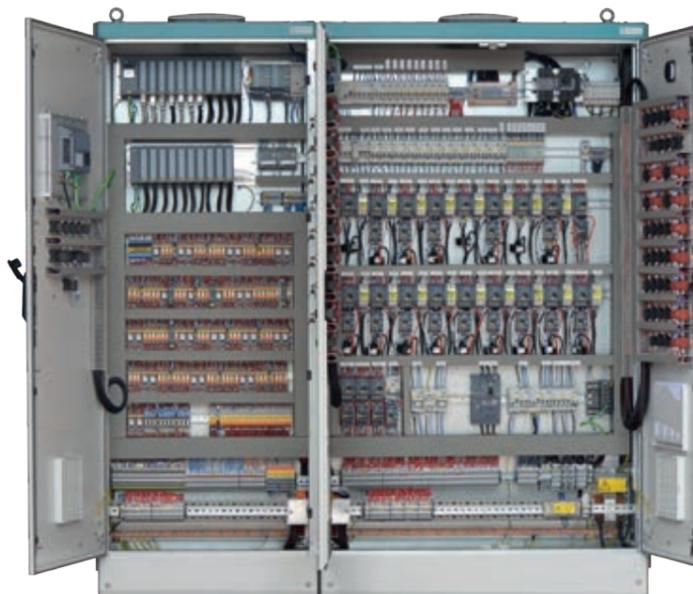


Per consultare il calendario in continuo aggiornamento inquadra il QR CODE o cliccaci sopra



## QUADRI ELETTRICI per impianti fotovoltaici e impianti di qualsiasi tipologia

*Secsun è il tuo partner ideale*



### Cosa ti offriamo?

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

### Recupera lo SCHEMA ELETTRICO

Secsun integra GRATUITAMENTE su tutti i suoi prodotti, il servizio di recupero dello schema elettrico.



### In cosa consiste?

Scannerizzando con il proprio smartphone il QR code presente su ogni quadro elettrico, si ha accesso immediato allo schema elettrico corrispondente.

In questo modo la manutenzione o l'assistenza del quadro elettrico sarà notevolmente semplificata.

**Non credi sia fantastico?**

### DATA LUOGO

06/09/21	Reggio Emilia
07/09/21	Prato
08/09/21	online
08/09/21	Arezzo
09/09/21	online
09/09/21	Civitavecchia
09/09/21	online
09/09/21	online
10/09/21	Roma Magliana
14/09/21	online
16/09/21	online
16/09/21	online
17/09/21	online
20/09/21	Palermo
21/09/21	online
21/09/21	online
21/09/21	Mascalucia (CT)
21/09/21	Mascalucia (CT)
22/09/21	Messina
23/09/21	online
23/09/21	online
27/09/21	online
27/09/21	Marcianise
28/09/21	online
28/09/21	Bari

[www.secsun.it](http://www.secsun.it) - [info@secsun.it](mailto:info@secsun.it)

080 967 58 15





LUCA FARFANELLI, SOLAR SALES MANAGER  
DI LG SOLAR ITALIA

IL PROGRAMMA DI FIDELIZZAZIONE AVVIATO CINQUE ANNI FA CONTA OGGI 100 PARTNER AI QUALI L'AZIENDA OFFRE UNA SERIE DI PLUS E VANTAGGI. «I SERVIZI CHE DEDICHIAMO AI NOSTRI INSTALLATORI SONO AL PASSO CON LE TRASFORMAZIONI DEL MERCATO», SPIEGA LUCA FARFANELLI, SOLAR SALES MANAGER. «OGGI, AD ESEMPIO, LA NOSTRA OFFERTA RUOTA SOPRATTUTTO ATTORNO AL SUPERBONUS. MA ARRIVERANNO ANCHE NUOVI STRUMENTI PER COMUNITÀ ENERGETICHE E AUTOCONSUMO COLLETTIVO»



## LG SOLAR: "COSÌ SI È EVOLUTA LA NOSTRA RETE DI INSTALLATORI"

**E**sattamente cinque anni fa LG Solar portava in Italia il programma di fidelizzazione Pro Partner dedicato agli installatori. Questa iniziativa rientrava in un progetto europeo con cui il gruppo intendeva fidelizzare oltre un migliaio di installatori a livello continentale in un periodo di quattro anni.

Oggi la rete italiana conta circa cento installatori (erano dieci nel primo anno), ma l'azienda intende raggiungere un numero tale che le permetta di coprire tutte le province del territorio nazionale.

L'obiettivo iniziale del programma era quello di lavorare a stretto contatto con un gruppo fidelizzato di installatori, a cui l'azienda avrebbe garantito una serie di servizi aggiuntivi, tra cui scontistiche di favore, strumenti commerciali, consulenza pre e post vendita, garanzie estese sui prodotti, lead e formazione, e ovviamente prodotti e soluzioni nell'ambito di fotovoltaico, storage e tecnologie per l'efficiamento energetico destinate al segmento residenziale.

Cinque anni fa il programma veniva presentato da Davide Ponzi, ex solar business manager dell'azienda, che a gennaio 2021 ha passato il testimone a Luca Farfanelli, solar sales manager di LG Solar. Proprio Luca Farfanelli illustra i vantaggi dell'iniziativa e l'evoluzione del programma dal lancio ad oggi.

*«Vogliamo che la rete Pro Partner arrivi a coprire tutte le province italiane. Prevediamo di essere presenti con un installatore per ogni provincia, e con due o tre figure nel caso delle città più grandi»*

«Il primo vantaggio di cui i partner beneficiano è l'esclusiva garanzia sulla manodopera che si aggiunge alla garanzia standard di 25 anni sul prodotto e 25 anni sulla resa dei moduli», spiega Farfanelli. «Inoltre, per tutti i partner che aderiscono al programma è previsto il supporto del dipartimento marketing di LG che li aiuterà nel lavoro di promozione della loro attività online e metterà a loro disposizione prodotti e materiali per eventi e showroom. In aggiunta, viene riservata in esclusiva la possibilità di offrire ai clienti vantaggiose convenzioni su servizi legati alla vendita di impianti fotovoltaici quali sconto in fattura per Superbonus ed Ecobonus, ma anche noleggio operativo per impianti di taglia commerciale, smaltimento eternit, vendita di pacchetti energia abbinati all'impianto fotovoltaico e molto altro ancora. Infine il programma prevede diversi momenti di formazione sul tema delle energie rinnovabili, sulle innovazioni di prodotto e sugli sviluppi normativi dedicati proprio ai partner durante i quali vengono coinvolti grandi professionisti del settore. Il piano formativo ha come obiettivo quello di offrire ai partner un alto livello di conoscenza del mercato, oltre a formarli sulle tecniche di vendita al fine di promuovere al meglio la loro azienda e il marchio LG».

### Come è cambiata la rete Pro Partner?

«Oltre a un aumento del numero degli installatori partner che fanno parte di questo programma, c'è stata un'evoluzione dei servizi che è andata di pari passo con le trasformazioni del mercato.

LG Solar è fortemente focalizzata sul segmento residenziale, e rispetto a cinque anni fa, anche grazie all'introduzione di alcune agevolazioni, ultima ma non meno importante il Superbonus, notiamo come sia cambiata la proposta al cliente finale. Oggi i nostri installatori propongono pacchetti che accanto alla semplice posa dei moduli contemplano anche storage e pompe di calore. E poi ovviamente sono cambiati i

### La scheda

**Ragione sociale:** LG Electronics Italia S.p.A.

**Indirizzo:** via Aldo Rossi 4, 20149 Milano

**Sito web:** <https://www.lgbusiness.it/fotovoltaico/>

**Personale gruppo:** 3 persone nella divisione LG Solar

**Vendite in Italia nel 2020:** 25 MW

**Previsioni vendite 2021:** 50 MW

**Numero installatori rete LG Pro Partner:** 100

servizi e i plus che offriamo loro per accompagnarli in tutte le fasi di vendita e installazione».

**Proprio in merito al Superbonus, avete recentemente lanciato due nuovi servizi...**

«Esatto. Si tratta del "Calcolatore Superbonus", strumento rivolto a progettisti e installatori che permette di simulare la fattibilità degli interventi che possono portare al doppio salto di classe energetica e che quindi possono rientrare nella maxi agevolazione. A partire dalla tipologia di edificio e dagli interventi di efficientamento energetico, il calcolatore verifica se il cliente finale può beneficiare del Superbonus. Per utilizzarlo, gli installatori devono registrarsi nell'apposita sezione del sito LG. Il calcolatore può essere utilizzato attraverso Pc o smartphone. E poi abbiamo lanciato la piattaforma "Smartcontract", sviluppata in collaborazione con Harley & Dickinson Community per favorire la cessione del credito».

**In cosa consiste?**

«La piattaforma permette la gestione completa delle pratiche richieste per accedere alla cessione del credito, sia nel caso del Superbonus sia nel caso delle



## Qualcosa in più su Luca Farfanelli

**Età?** «39»

**Famiglia?** «Sposato con una figlia»

**Vive?** «Perugia»

**Tempo dedicato al lavoro?** «Tanto ma non basta mai»

**E se avanza un po' di tempo libero?** «Faccio il papà»

**Quale sport segue?** «Nuoto»

**Piatto preferito?** «Pasta al pesto»

**Vacanza da sogno?** «Un mese negli USA»

**Lecture?** «Gialli, Fantasy»

**Auto?** «Passat»

**Il sogno di una vita?** «Una Vespa ET3»

detrazioni al 50 e 65%. Con l'evolversi del mercato continueremo ad aggiornare la gamma di servizi che possono aiutare i nostri partner. Già nel 2019 eravamo fortemente focalizzati sulle detrazioni fiscali al 50 e 65%, con una serie di servizi per accompagnare gli installatori soprattutto nella gestione delle pratiche burocratiche. Oggi siamo invece più concentrati sul Superbonus, e in autunno inizieremo a sviluppare delle forme di supporto agli installatori che vorranno lavorare nell'ambito delle comunità energetiche e dell'autoconsumo collettivo. Insomma, l'evoluzione dei servizi segue di pari passo le trasformazioni del mercato».

**Quanto pesano sulla vostra attività gli interventi che rientrano nel Superbonus e quanto quelli che invece richiedono le detrazioni al 50%**

«Lavoriamo con entrambe le agevolazioni. Per quanto riguarda gli impianti di taglia residenziale che realizziamo, nel 50% dei casi viene richiesto l'accesso al bonus casa, mentre per il restante 50% il Superbonus».

**Quali sono gli interventi maggiormente richiesti e quali le soluzioni da voi proposte?**

«Grazie anche all'ausilio del nostro nuovo calcolatore Superbonus, l'installatore può ritagliare soluzioni su misura per garantire il doppio salto di classe energetica. Gli interventi maggiormente richiesti sono quelli legati all'abbinata fotovoltaico, storage e pompa di calore con l'obiettivo di realizzare case gas free. Grazie alle divisioni Clima e alla divisione LG Chem focalizzata sulle batterie, riusciamo sempre a fornire pacchetti completi ai nostri installatori».

**Quali sono le criticità che incontrate nell'ambito del Superbonus e in che modo intendete superarle?**

«Sicuramente lo scoglio più importante è quello legato alla gestione della documentazione richiesta e alle difficoltà riscontrate dagli installatori che devono farsi carico della cessione del credito. Intendiamo superare queste problematiche proprio grazie alla nuova piattaforma sviluppata con Harley & Dickinson Community».

**Cosa state preparando nell'ambito delle comunità energetiche e dell'autoconsumo collettivo?**

«Ancora no, ma stiamo preparando delle piattaforme per accompagnare l'installatore che dovrà gestire le pratiche per la richiesta di accesso agli incentivi a chi intende creare una comunità energetica o una configurazione di autoconsumo collettivo. Oggi il focus è particolarmente legato al Superbonus. Stiamo quindi aspettando il momento giusto per iniziare a proporre qualche servizio concreto anche nel mondo delle comunità energetiche».

**LG Solar in Italia è da sempre focalizzata sul segmento residenziale. Qual è oggi la vostra market share in Italia?**

«La nostra market share nel 2020 era di circa il 7% considerano il segmento residenziale. Per il 2021 pensiamo di superare il 10%».

**E per quanto riguarda le installazioni di taglia commerciale e industriale?**

«La nostra gamma è composta anche da prodotti per le taglie commerciale e industriale. Ma ci sono delle differenze sostanziali nella tipologia di soluzioni richieste rispetto al segmento residenziale. Nell'ambito

**«Quasi tutti i produttori di moduli investono sulla tecnologia Perc, ma noi stiamo lavorando da tempo sulle celle N Type con drogaggio di tipo N. Prevediamo che il mercato nei prossimi anni si sposterà su questa tecnologia, in quanto immune dall'effetto PID e LID, e in grado di produrre più energia a parità di watt»**

degli impianti residenziali è più facile proporre i prodotti top di gamma, mentre nel segmento commerciale e industriale c'è ancora una forte attenzione al prezzo».

**Gli installatori della rete Pro Partner lavorano anche sui grandi impianti?**

«I nostri installatori della rete Pro Partner lavorano anche sugli impianti di taglia commerciale, mentre sulle installazioni più grandi ci interfacciamo direttamente con system integrator ed EPC».

**Fornite anche moduli per interventi di revamping?**

«Sì. Solo nel 2020 abbiamo fornito moduli per una decina di realizzazioni per diverse centinaia di kWp. Abbiamo anche sostituito tutti i moduli di un impianto a terra da 2 MW. Notiamo come nel revamping sia possibile proporre valore: i committenti apprezzano infatti i plus della nostra offerta, tra cui maggior produzione, fino al 30% in più da ogni modulo, e soprattutto garanzie estese».

**Qual è la vostra strategia commerciale in Italia?**

«Lavoriamo con il canale della distribuzione. In particolare, abbiamo accordi con Coenergia, Baywa r.e., AS Solar, GreenSun, Tecno-Lario, Marchiol, Nuove Energie e P.M. Service. Non facciamo vendita diretta».

**Quanti MW avete venduto nel 2020?**

«In Italia abbiamo venduto e installato 25 MW, in linea con il 2019. Purtroppo il Covid e la fase di stallo generata dall'attesa del Superbonus hanno rallentato le vendite in ambito residenziale».

**Quanti ne prevedete per il 2021?**

«Puntiamo a raddoppiare e a vendere 50 MW grazie soprattutto alla spinta del Superbonus».

**Oggi come si compone la vostra gamma di prodotti?**

«Focalizziamo l'attenzione su tre prodotti. Fiore all'occhiello sono i nuovi moduli NeON H e NeON R dotati di innovative celle formato M6 con drogaggio di tipo N. Questi prodotti sono ideali per applicazioni residenziali e commerciali. Il primo impiega 120 celle bifacciali half cut, e raggiunge una potenza di 390 W. La nuova serie NeON R invece impiega 60 celle Tipo N formato M6. Questo modulo raggiunge così la potenza di 405 Wp, che corrisponde ad un'efficienza del 22,3%. Grazie alla speciale struttura cella con drogaggio Tipo N, entrambi i prodotti sono in grado di resistere a condizioni meteorologiche difficili mantenendo un ottimo livello di resa con basso irraggia-

mento solare, e sono resistenti alla degradazione indotta dalla luce, il LID, ovvero la perdita di prestazioni dovuta all'esposizione alla luce solare, fenomeno che si verifica nelle prime ore dopo l'installazione».

«Abbiamo poi in gamma un modulo per impianti di taglia superiore ai 100 kWp, il Mono X Plus, con potenze che superano i 450 Wp grazie all'utilizzo di celle monocristalline Perc half cut. Questo prodotto ci permette di rispondere soprattutto a specifiche esigenze di prezzo».

**Quali sono le tecnologie che avranno più successo in futuro?**

«In questo momento il 99% dei produttori è incentrato sulla tecnologia Perc, ma noi stiamo lavorando da tempo sulle celle N Type, con drogaggio di tipo N. Prevediamo che il mercato nei prossimi anni si sposterà su questa tecnologia, in quanto immune dall'effetto PID e LID, e in grado di produrre più energia a parità di watt».

**Quali le novità di prodotto per quest'anno?**

«A inizio anno abbiamo lanciato i moduli Neon R e il Neon H. Per il 2022 sono previste ulteriori novità, che sveleremo in autunno».

**Il fenomeno di shortage dei componenti e i rincari dei prezzi si stanno facendo sentire soprattutto sui moduli. In che modo vi siete organizzati per garantire disponibilità di prodotto ai vostri partner?**

«Questo fenomeno ha messo ancora più in risalto la forza di una multinazionale come LG. Abbiamo il vantaggio di essere un'azienda che opera in molti campi dell'elettronica con stabilimenti in tutto il mondo e una rete logistica molto efficiente. Rispetto a tante altre soluzioni proposte da LG, i moduli fotovoltaici sono quelli che hanno sofferto meno il fenomeno dello shortage».

**Quali sono le vostre previsioni per la seconda metà dell'anno?**

«Si è creato un clima di incertezza legato soprattutto ai rallentamenti dei trasporti e all'aumento dei listini dei container che hanno, ovviamente, anche un impatto sul costo del prodotto finito. E questo aspetto rischia di mettere in discussione soprattutto i grandi progetti utility scale ma anche di impattare sulle programmazioni di vendite e installazione».

**Nel 2021 ci sono stati dei cambiamenti a livello di organico. Ce li può descrivere?**

«La divisione solare di LG ha un nuovo team. Da maggio riveste l'incarico di solar sales manager per l'Italia. Con questo nuovo ruolo gestirà i rapporti con la distribuzione».

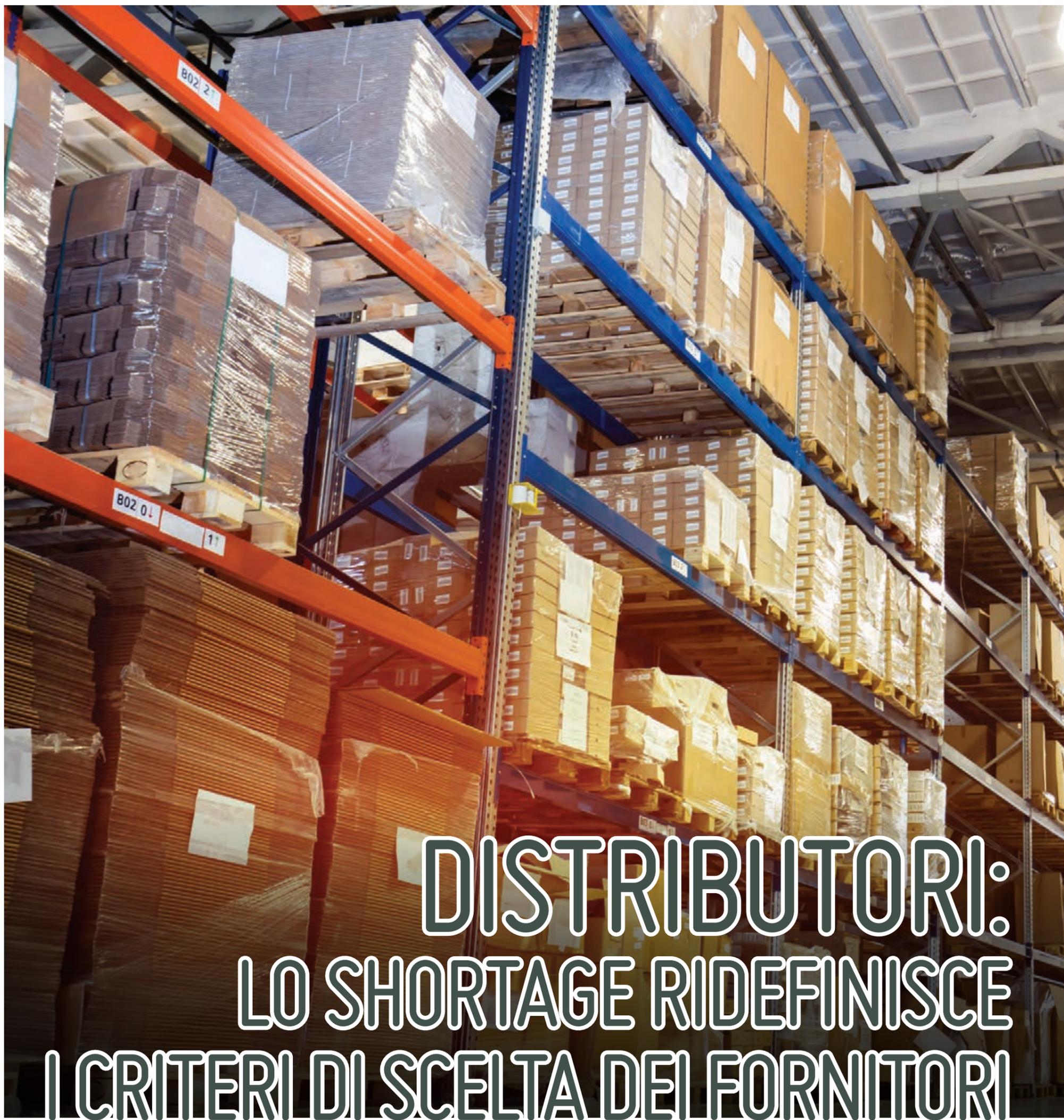
Matteo Mastrovita, invece, è il nuovo key account manager dell'azienda, e seguirà il rapporto con gli installatori fotovoltaici. Infine, a Federica Zanata è stato affidato l'incarico di sales support. Ci sono poi altre figure di LG Electronics che si occupano anche di fotovoltaico. Quindi in Italia, per quanto riguarda il solare, siamo circa una decina».

**Quali sono gli obiettivi di questi cambiamenti?**

«L'obiettivo è quello di servire al meglio l'intero territorio nazionale, seguire in modo capillare i distributori e gli installatori partner. Abbiamo anche in programma di inserire una terza figura nell'ambito vendite per coprire al meglio le aree nord, centro e sud».

CINQUE ANNI FA LG SOLAR PORTAVA IN ITALIA IL PROGRAMMA DI FIDELIZZAZIONE PRO PARTNER DEDICATO AGLI INSTALLATORI. OGGI LA RETE ITALIANA CONTA CIRCA CENTO INSTALLATORI (ERANO DIECI NEL PRIMO ANNO)





# DISTRIBUTORI: LO SHORTAGE RIDEFINISCE I CRITERI DI SCELTA DEI FORNITORI

STORICITÀ DEL BRAND, QUALITÀ DELLA GAMMA, SERVIZI, LOGISTICA E PRESENZA SUL TERRITORIO: ECCO QUALI SONO GLI ASPETTI A PARTIRE DAI QUALI IL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE AVVIA RAPPORTI DI PARTNERSHIP CON PRODUTTORI DI MODULI, INVERTER, SISTEMI DI STORAGE E COMPONENTI PER L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO PER GARANTIRE DISPONIBILITÀ DI PRODOTTO E UN MIX CAPACE DI COPRIRE OGNI ESIGENZA

DI MICHELE **LOPRIORE**



**N**ei primi sei mesi del 2021 il fenomeno di shortage delle materie prime, i rallentamenti delle forniture dalla Cina e l'impennata dei costi di trasporto hanno fatto sentire il proprio impatto sul mercato del fotovoltaico globale, con importanti ripercussioni anche sul panorama italiano. Nel nostro Paese, infatti, ci sono rallentamenti e ritardi nella consegna di alcuni componenti, in particolare modo batterie e inverter ibridi, oggi particolarmente richiesti nell'ambito degli interventi che rientrano nel Superbonus. Il panorama attuale è molto caotico: le richieste dalla filiera downstream sono molto più frenetiche, e spes-

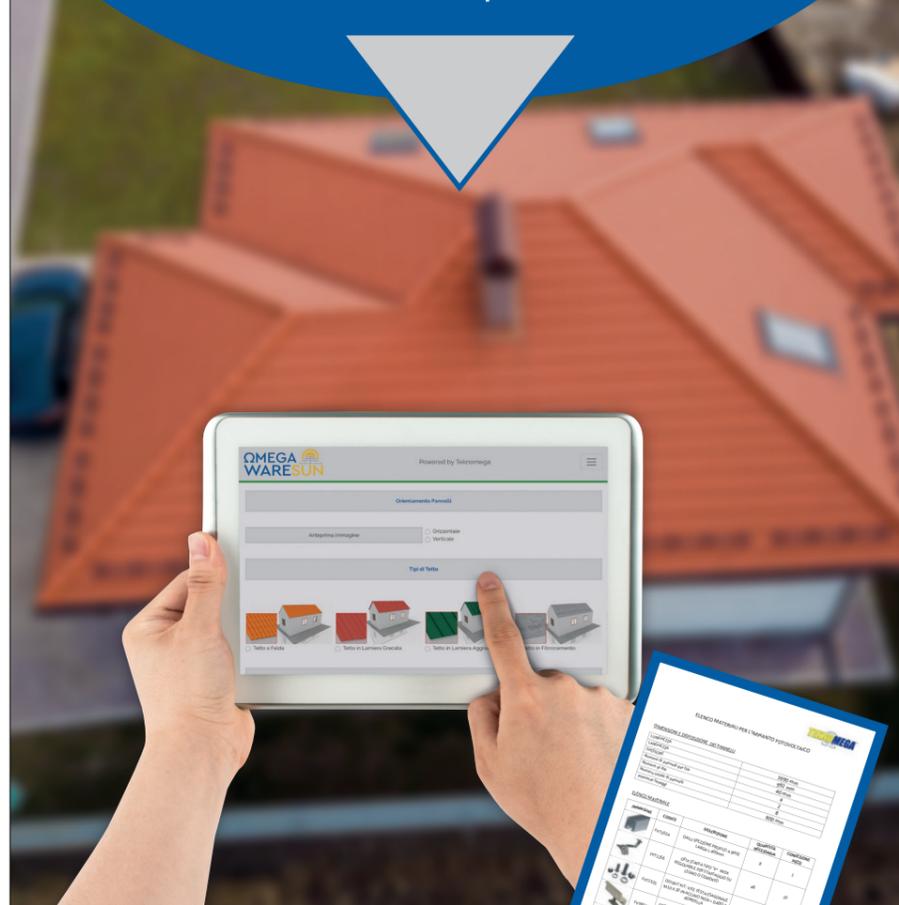
so i criteri di acquisto si stanno modificando. Se prima i criteri erano soprattutto la qualità e l'affidabilità del brand, oggi ci sono invece situazioni in cui trovare un fornitore che abbia prodotti a magazzino ha un peso diverso. Molti player già dalla fine del 2020 avevano previsto fenomeni di portata globale legati alla carenza di materiale e al rallentamento delle forniture a causa dell'impennata della domanda post pandemica. Tuttavia, programmazioni mirate e partnership ancora più forti con i fornitori hanno permesso ai distributori di organizzarsi e di raccogliere ottimi risultati.

## IL SUPERBONUS 110% FISSALO CON TEKNOMEGA

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



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



Testalo subito al link:  
[www.omegawaresun.it](http://www.omegawaresun.it)



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



Basti pensare che alcuni player hanno già totalizzato, in un semestre, quanto era stato venduto in tutto il 2020, grazie in particolare alla spinta di Superbonus ed Ecobonus in ambito residenziale, ma anche grazie alla ripresa della domanda nei segmenti commerciale e industriale. Nel primo semestre dell'anno, ad esempio, grazie soprattutto alla spinta delle divisioni rinnovabili, Hvac e mobilità elettrica, Sonepar Italia ha totalizzato un fatturato superiore a 500milioni di euro, con una crescita del 41%. Si

tratta del miglior risultato in assoluto conseguito ad oggi dall'azienda. Laddove i fornitori sono in grado di assecondare la crescita del mercato con una certa disponibilità di prodotto, i distributori stanno crescendo con numeri importanti. Ma in un mercato affollato e caratterizzato da una forte competizione in tutti i comparti, quali sono i criteri che un distributore adotta per scegliere il fornitore ideale? Quali sono le scelte per rispondere all'esigenza di avere un'offerta di prodotto più ampia? Quali sono le peculiari-

tà che un produttore di componenti per il fotovoltaico e per l'efficientamento energetico deve possedere per fare in modo che si crei un rapporto solido e duraturo nel tempo con il canale della distribuzione? Ecco quelli più importanti secondo il parere dei principali distributori attivi in Italia.

**AFFIDABILITÀ E QUALITÀ**

Sembleranno scontati, ma tra i più importanti criteri di scelta dei fornitori ci sono quelli legati

**vetrina prodotti**



**I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021**

**ELENCO MARCHI DISTRIBUITI**

**Moduli:** Q Cells, Trina Solar, Kioto Solar, Bisol Group  
**Inverter e storage:** Fronius, SolarEdge, Fimer, ZCS, Riello  
**Climatizzazione:** Daikin, Rotez, Samsung, LG, Ariston  
**Nuovi:** Longi Solar, Huawei, Riello, Ferroli, Chaffoteaux, Baxi

**Moduli Q Cells Qpeak Duo G9 390 Wp**



**Sistemi di ricarica per veicoli elettrici ABB Terra AC Wallbox senza cavo 7,4 kW**



**Sistema di storage Huawei serie Luna**



**"VALUTAZIONE A PARTIRE DA GAMMA E TEMPI DI CONSEGNA"**  
 Giovanni Lamoratta, coordinatore nazionale mercato Hvac e Energie Rinnovabili di Sonepar Italia



«In Sonepar Italia opera, per ogni linea di prodotto, un team che unisce un buyer, un product manager e un category manager. I nuovi fornitori vengono selezionati valutando la gamma a catalogo e i tempi di consegna. Viene fatta poi anche una valutazione del piano di sviluppo triennale, considerando il posizionamento di mercato, il prezzo e le strategie del brand a medio lungo medio termine. La scelta del fornitore viene infine condivisa con i tre responsabili di Divisione, nord - centro e sud, che raccolgono i feedback dal mercato. In questo modo la scelta di un nuovo potenziale fornitore viene effettuata valutando tutti gli aspetti relativi al network e anche lato supply chain».

**vetrina prodotti**



**ELENCO MARCHI DISTRIBUITI**

**Moduli:** LG, Q Cells, SolarWatt, Trina Solar, TSC, SolarEdge, AEG, Sharp, Panasonic, JinkoSolar, Kioto  
**Inverter:** SolarEdge, Fimer, SMA, Fronius, GoodWe, Huawei, Kostal, Steca  
**Storage:** BYD, LG Energy Solution, SolarWatt, Pylontech, Huawei, GoodWe, Fimer, Kostal, SolarEdge, Fronius, SMA  
**Altro:** Mennekes, Circontrol, Wallbox, Daikin, Mitsubishi Electric, Chaffoteaux, Ariston, K2 Systems

**I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021**

**Moduli monocristallini black TSC PowerXT R-PM da 400 Wp**



**Inverter monofase SolarEdge HD Wave SE6000H**



**Caldaia a condensazione Chaffoteaux Mira Advance Hybrid Link da 25/5 a 35/7 kW**



**"AFFIDABILITÀ LOGISTICA ALLA BASE DELLE PARTNERSHIP"**  
 Stefano Loro, Ceo di VP Solar



«Nei 22 anni di attività abbiamo gestito moltissime fasi di shortage spesso intervallate da fasi di oversupply. Questo ci ha consentito di selezionare i fornitori non solo sulla base della qualità e competitività offerta ma anche sull'affidabilità logistica, consolidando pianificazioni generate da algoritmi basati sulle serie storiche di dati. L'attuale mercato, molto vivace grazie al Superbonus, rende strategica l'affidabilità del fornitore che può essere garantita anche dalla solidità finanziaria ed organizzativa. VP Solar ha sempre investito in questa direzione, implementando una piattaforma gestionale SAP e mettendo a disposizione di clienti e fornitori la propria stabilità finanziaria, economica ed organizzativa. Per semplificare la gestione commerciale, logistica e installativa abbiamo inoltre potenziato le proposte con kit in-gegnnerizzati, coerenti con le esigenze degli interventi che rientrano nel Superbonus ed Ecobonus».

**vetrina prodotti**

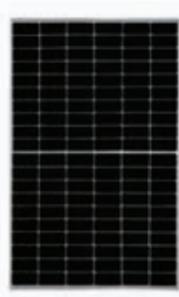


**I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021**

**ELENCO MARCHI DISTRIBUITI**

**Moduli:** Trienergia, Hyundai, Ja Solar, LG, Panasonic, REC, Solarwatt, Suntech, Eterbri-ght, SolarEdge;  
**Inverter e storage:** Fimer, Fronius, Kostal, SMA, SolarEdge, Sungrow, ZCS, Enphase, Tesla, Alpha ESS, BYD, LG Energy Solution, Pylontech, Solarwatt, Western Co;  
**E-mobility:** Mennekes, Daze Technology, Wallbox e Trienergia  
**Termosanitario:** Bosch, Cooper&unter, Daikin, Elco, Toshiba, Vaillant e Trienergia  
**Altro:** Tigo, Regalgrid, Sflex, Hisense  
**Nuovi brand:** Tesla, Enphase, Regalgrid, Daikin, Elco, Vaillant, Mennekes e Daze Technology

**Moduli JA Solar 345W S10 MR Half Cell**



**Inverter Solaredge SE6000 HD-Wave**



**Storage ZCS Azzurro ZZT-HYD6.0K + ZST-BAT-5KWH-W**



**"SCEGLIERE CON UNO SGUARDO A LUNGO TERMINE"**  
 Giulio Arletti, Ceo di Coenergia



«Da sempre in Coenergia la scelta dei fornitori si concentra su più fattori. Tra i fondamentali non possono mancare la correttezza dell'approccio commerciale al mercato Italiano inteso non come opportunità passeggera in funzione del momentaneo incentivo, ma per la lungimiranza degli obiettivi che il produttore vuole raggiungere e la propria attitudine nel lasciarsi consigliare a come conseguirli, sempre valutando seriamente la solidità finanziaria della società e le caratteristiche tecniche dei prodotti offerti. Non va dimenticata la qualità e le tempistiche di risposta alle esigenze di mercato in fatto di nuovi prodotti. Queste scelte pertanto necessitano di approfondite analisi e non bisogna mai trascurare che se ci si fa consigliare solo dalla forte richiesta momentanea si può inciampare in conseguenze non gradite negli anni a venire. In momenti di shortage di materiali tutti si è propensi a soddisfare il maggior numero di richieste ma a volte è meglio limitarsi per consolidare certezze piuttosto che rischiare in future complicazioni».



all'affidabilità dei partner e alla qualità dell'offerta.

Per i distributori attivi oggi in Italia è fondamentale garantire ai propri installatori prodotti e soluzioni innovative, di qualità, e che diano garanzie sul lungo periodo.

Nella scelta del fornitore, i distributori valutano soprattutto la storicità dell'azienda, la solidità finanziaria e la bancabilità, e le capacità produttive.

Più un brand è forte e solido finanziariamente, più risorse avrà a disposizione per investire nella ricerca e nello sviluppo di prodotti ad alto contenuto tecnologico e di qualità. Inoltre, più un brand è riconosciuto sul mercato, più il prodotto proposto creerà appeal e darà allo stesso tempo maggior sicurezza in termini di prestazioni.

Si tratta di aspetti che in questi ultimi due anni hanno acquisito un valore ancora più importante. Il Superbonus ha infatti avuto l'effetto di attirare operatori che, facendo leva su prezzi aggressivi, intendono sfruttare l'onda favo-

revole, e spesso con un'offerta di prodotti di dubbia qualità. Il rischio è quello di ripetere la "storia" dei vari Conti Energia: le aziende che stanno lavorando con queste logiche rischiano di scomparire dal mercato una volta finita l'onda Superbonus, lasciando gli installatori senza un punto di riferimento.

E questo è un rischio elevato, soprattutto se si considerano aspetti molto delicati per un installatore come, ad esempio, quello dell'assistenza post vendita.

Per questo ci sono distributori che, nella scelta dei fornitori, conducono ricerche approfondite sullo stato dell'azienda, e soprattutto sui prodotti, con l'obiettivo di testarne le potenzialità, la qualità, l'affidabilità e la resistenza.

Una particolare attenzione è rivolta alle garanzie: più sono estese nel tempo, più il prodotto sarà apprezzato dal distributore perché può contare su una sicurezza maggiore.

Analizzando i prodotti più venduti dai principali distributori nei primi sei mesi dell'anno, emerge come il mercato stia premiando tecno-

logie e le soluzioni di brand ormai ampiamente riconosciuti dal mercato e all'avanguardia.

L'ampiezza di gamma è un altro plus su cui i distributori sono particolarmente sensibili. Un produttore di moduli, inverter o sistemi di storage deve disporre di un catalogo prodotti con caratteristiche differenti in grado di rispondere ad ogni specifico ambito di applicazione.

I prodotti devono ovviamente creare appeal sul mercato, e questo fattore è determinato soprattutto da un rapporto qualità prezzo equilibrato ma che permetta allo stesso tempo ai distributori di avere una giusta marginalità.

#### PRESENZA COSTANTE

Un altro aspetto che i distributori reputano fondamentale nella scelta del fornitore è legato alla qualità delle relazioni. I distributori italiani puntano soprattutto a quelle aziende che dispongono di filiali, strutture commerciali e logistica in Europa.

Ma soprattutto, quelle aziende che siano presenti con un team commerciale e tecnico in

#### vetrina prodotti

**ELFOR**  
RENEWING YOUR ENERGY

#### ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

**Moduli:** EXE, SolarWatt, Panasonic, VGS

**Inverter:** Fronius, Huawei, Solax, Solis, SolareEdge

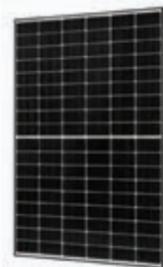
**Storage:** Solax, Pylontech, Huawei, SolarWatt, LG

**Sistemi di ricarica:** Ingeteam, Chint

**Quadristica:** Warter

#### I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

**Modulo EXE A-HCM415/108 serie Triton da 415 Wp**



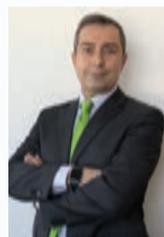
**Sistema di storage Pylontech Stockable Force L2**

**Sistema di ricarica per veicoli elettrici Ingeteam Neo Pro**



#### "NUOVI FORNITORI PER CONTRASTARE LO SHORTAGE"

Paolo Panighi, Ceo di Elfor



«Negli ultimi anni la strategia di Elfor si è basata sull'ampliamento dei prodotti e soluzioni a magazzino. Abbiamo infatti ricercato nuovi fornitori da affiancare ai player storici per ridurre ulteriormente il problema legato allo shortage, mantenendo comunque

i brand consolidati negli anni. Inoltre abbiamo ottimizzato ancora di più le programmazioni già a partire dalla fine dello scorso anno, premiando prima di tutto i fornitori storici. In questo modo siamo riusciti a soddisfare non solo i nostri clienti ma anche i nuovi acquisiti nell'anno in corso».

## Soluzioni per la gestione efficiente dell'energia

**CHINT**

CHINT GLOBAL



MODULI FOTOVOLTAICI

INVERTER

APPARECCHIATURE PER LA DISTRIBUZIONE ELETTRICA

SISTEMI DI ACCUMULO

STAZIONE DI RICARICA AUTO ELETTRICHE



vetrina prodotti



Soluzioni per l'Indipendenza Energetica

ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Q Cells, Futurasun, Winaico, SolarEdge
Inverter: Fronius, Fimer, SolarEdge, ZCS, SMA, Victron Energy
Storage: Fronius, Fimer, SolarEdge, ZCS
Batterie: Pylontech, Weco, BYD, SolarEdge
Strutture: Alusistemi, Q Cells
E-mobility: Solaredge, ZCS
Solare Termico: AcquaPower
Pompe di calore: AcquaPower, Accorroni
Condizionamento: Midea
Nuovi: Seraphim, Trina Solar, Huawei, Fronius e Fimer (per la mobilità elettrica) e LG Business Solutions (per pompe di calore e condizionamento)

I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli Q Cells G SL 350 - ML 390 - XL 455



Sistemi di ricarica ZCS Azzurro ZVI-7K (7 kW)

Inverter ibrido monofase ZCS Azzurro HYD 3000-6000 ES con Batteria Weco



"PROGRAMMAZIONE E AFFIDABILITÀ" Giuseppe Maltese, vicepresidente e direttore commerciale di Energia Italia



«Sono tanti i criteri che Energia Italia mette in gioco nella selezione dei fornitori. Guardiamo la storia e le dimensioni dell'azienda, come ad esempio fatturati e capacità produttiva, da quanto tempo è presente nel settore delle rinnovabili, l'affidabilità della sua tecnologia e logistica in Europa. Un altro elemento fondamentale nella scelta del fornitore è la sua presenza o meno in Italia con uno staff commerciale e tecnico tale da garantire assistenza per i prodotti nel medio e lungo termine, secondo quanto previsto dalle garanzie stesse per difetti di fabbricazione e producibilità.»

Fenomeni come il Conto Energia e il Superbonus, hanno generato l'arrivo di player "mordi e fuggi" che facendo leva su strategie di prezzo, conquistano importanti fette di mercato nell'immediato per poi sparire nel giro di pochi anni, lasciando molti problemi agli installatori. La soluzione per evitare lo shortage rimane sempre quella della programmazione ad ampio raggio, sempre più precisa e puntuale grazie alla collaborazione della nostra rete commerciale e di una piattaforma informatica innovativa; è questa una best practice sempre più consolidata a cui cerchiamo di abituare i nostri clienti per potere lavorare in sintonia con la produzione. La programmazione è stata sempre uno strumento chiave negli anni, lo è ancora di più in uno scenario post covid caratterizzato da crescita della domanda, carenza di materie prime, aumento del costo dei trasporti».

Italia, tale da garantire assistenza nel medio e lungo termine. Più un produttore è vicino fisicamente, più il distributore si sentirà rassicurato. Un altro criterio di scelta è inoltre legato alla professionalità e autorevolezza dell'interlocutore. Prendiamo, ad esempio, aziende multinazionali che dispongono di filiali e strutture commerciali con responsabili per ogni specifica area. Più la figura di riferimento con cui interfacciarsi sarà autorevole e con una voce importante nelle scelte strategiche aziendali, più il distributore si sentirà sicuro e tutelato perché certo di poter fare affidamento su un interlocutore in grado di portare avanti le proprie richieste presso la casa madre in specifici casi di bisogno.

PROGRAMMAZIONI E TEMPI DI CONSEGNA

Dopo qualità e affidabilità, un altro criterio di scelta è l'efficienza in termini di programmazione e tempi di consegna. Già nei periodi dove maggiormente si fiutava il rischio di uno shortage dei componenti, alcuni player avevano programmato gli ordini su base trimestrale per assicurare prodotti per i propri installatori. I distributori sono molto attenti ai tempi di consegna per questo cercano in tutti i modi di fare programmazioni accurate. Considerando lo sce-

nario attuale, caratterizzato come già anticipato dai forti rallentamenti in termini di trasporti, i tempi di consegna merci richiesti devono attestarsi intorno ai 20 giorni. E questo è un plus che i distributori reputano fondamentale soprattutto nella relazione con gli installatori. In questo periodo ancora di più: i distributori stanno infatti cercando di assicurare prodotti soprattutto agli installatori fidelizzati negli anni, con l'obiettivo di rafforzare ancora di più le partnership instaurate nel tempo. Di contro, a causa della scarsa disponibilità di materiale, ci sono installatori, soprattutto quelli meno strutturati e abituati ad acquisti "just in time", che si rivolgono anche a più distributori per assicurarsi le merci di cui necessitano. Quindi per il canale della distribuzione si aprono opportunità per avviare nuove collaborazioni e ampliare così il parco clienti. Sarà quindi necessario essere pronti con merci e consegne rapide non solo per fidelizzare la clientela storica, ma anche per acquisire nuovi potenziali installatori. Ecco perché i tempi di consegna sono ancora più importanti nei criteri di scelta dei fornitori.

POSIZIONAMENTO E PREZZO

Per ogni distributore è importante avere un'offerta che copra tutte le richieste di mercato, dai

vetrina prodotti



ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Jinko, Longi, LG, Jolywood, SolarEdge, Solar Fabrik, Trina
Inverter: SolarEdge, SMA, GoodWe, Kostal, Sungrow, Fronius
Storage: LG Chem, BYD
Sottostruttura: Aluvero, PMT, K2, Mounting Systems, Marzari
Wallbox: EVBox, SMA, Mennekes, Hardy Barth, ABL, Keba, Walther Werke, SolarEdge, Fronius
Nuovi: Meyer Burger (moduli), BMZ e RCT (storage)



"SICUREZZA FINANZIARIA ALLA BASE DELLA SCELTA DEI FORNITORI" Emanuel Richter, product manager di Memodo

«La scelta dei fornitori si basa sicuramente su tre fattori: sicurezza finanziaria del produttore, qualità del prodotto e capacità di produzione. Memodo è un marchio conosciuto per i propri prodotti di qualità. Ecco perché questi tre fattori di scelta sono per noi basilari. Le difficoltà attuali nelle consegne da parte dei produttori nell'industria del fotovoltaico sono ormai conosciute. La domanda supera di gran lunga l'offerta. Prevediamo sicuramente un miglioramento generale della situazione nell'ultimo trimestre 2021. Abbiamo però pianificato l'approvvigionamento di merce già a fine 2020, prevedendo questa situazione, trovandoci quindi più che preparati.»

vetrina prodotti



ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: EXE Solar, Suntech, Q Cells, Ulica Solar, Hanover Solar "Italo", Longi Solar, Tenka Solar, Risen
Storage: Huawei, SAJ, Goodwe, Western Co
Inverter: Huawei, SAJ, Goodwe, Santerno, Renac, Fimer
Colonnine di ricarica: Fimer, Keba

I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli fotovoltaici Suntech
Inverter e storage SAJ
Colonnine di ricarica Fimer



"ORGANIZZAZIONE E PROGRAMMAZIONI MIRATE" Romano Paolicelli, responsabile commerciale di Forniture Fotovoltaiche srl

«Forniture Fotovoltaiche, coadiuvata da una rete di partner nazionali ed internazionali, grazie alle numerose relazioni commerciali di alto profilo, è in grado di supportare aziende e privati in tutte le fasi di realizzazione di un impianto fotovoltaico. Attraverso un canale ben organizzato e a programmazioni mirate - con prodotti e soluzioni multi-brand - riesce a soddisfare ogni tipologia di intervento anche in condizioni di fenomeni di shortage dei componenti.»



prodotti top di gamma fino alle fasce più competitive.

Difficilmente un distributore propone nel proprio assortimento solo ed esclusivamente prodotti top di gamma oppure solo entry level, perché in questo modo si rischia di restringere il target di clientela che si va a colpire e non soddisfare a pieno le esigenze del mercato. La domanda di nuovi impianti fotovoltaici che in Italia arriva da differenti fronti porta con sé anche importanti differenze nelle scelte di acquisto.

Se in ambito residenziale, ad esempio, c'è oggi una maggiore attenzione a scegliere prodotti top di gamma, nel comparto commerciale vigono ancora oggi logiche di prezzo.

Ecco perché un altro fattore di scelta importante per il distributore è legato al posizionamento di prezzo di un determinato prodotto che un fornitore può garantire.

Oggi i prezzi, visto anche l'incremento dei listini che negli ultimi mesi ha investito il comparto dei moduli e viste le previsioni che parlano di ulteriori rialzi nella seconda metà dell'anno, devono collocarsi in range tali da creare interesse sul mercato. Il prezzo del prodotto deve, per l'appunto, creare appeal e allo stesso tempo garantire una buona marginalità.

la gamma di prodotti offerti. E anche nel 2021 sono nati nuovi accordi. Sonepar ha chiuso importanti accordi nel campo del riscaldamento e della climatizzazione domestica, con aziende del calibro di Ferroli, Chaffoteaux e Baxi, soprattutto per l'elevata domanda che sta arrivando dalla realizzazione di interventi trainanti, come appunto sostituzione di caldaie e sistemi di riscaldamento e raffrescamento, che rientrano nel Superbonus.

In questa direzione, anche Tecno-Lario ha ampliato la propria gamma con l'introduzione di prodotti di Ariston e Chaffoteaux, tra cui caldaie a condensazione e pompe di calore. Energia Italia, invece, ha chiuso accordi con nuovi brand in ogni comparto, dai moduli fino alla climatizzazione (Trina Solar, Seraphim, Huawei, LG Business Solutions). E ancora, quest'anno Kranich Solar ha inserito in gamma due brand di moduli, TSC e Talesun. Ma l'inserimento di nuovi marchi e prodotti all'interno da parte dei di-

### RISCHIO CONFLITTUALITÀ?

Anche per questo motivo, diversi player della distribuzione stanno ampliando la rete di relazioni con nuovi fornitori allargando, così,

#### vetrina prodotti



#### ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

**Moduli:** JinkoSolar, LG, SolarEdge, Solitek, Solarday

**Inverter:** Fimer, Fronius, GoodWe, Huawei, SMA, SolarEdge

**Storage:** BYD, GoodWe, Huawei, LG, Pylontech

**Sistemi di montaggio:** K2 Systems e Sun Ballast

**Sistemi di ricarica veicoli elettrici:** Chint, Fimer, Ingeteam

#### I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

**Moduli JinkoSolar Tiger JKM375M-60HLM-V**



**Inverter ibrido SolarEdge SE6000H BNO4 e BN24**

**Sistema di storage LG Resu 10H modello R e Prime**



#### "SALVAGUARDARE LA QUALITÀ"

Luca Demattè, sales manager di Esaving



«Il mercato ha sempre avuto una richiesta molto variegata, dal prodotto più economico a quello più caro, molto spesso giustificate dalla differente qualità altre volte legate più al prestigio del brand e alle garanzie che

lo stesso può dare nel lungo periodo per solidità storica sia sul prodotto sia della società. I prodotti che Esaving ha inserito nel proprio catalogo cercano di rispondere a tutte le esigenze della clientela senza mai trascurare nella selezione la qualità e affidabilità, soprattutto in questo periodo in cui il mercato è caratterizzato dallo shortage. Tuttavia questo fenomeno non è nuovo per il mercato nazionale. Ricordiamo in particolare modo il 2010, periodo durante il quale purtroppo, spinti da scadenze degli incentivi, sono state fatte scelte di prodotto qualitativamente non idonee e che oggi costringono molti alle attività di revamping. In quest'ottica è opportuno non scendere a compromessi e mantenere alto il criterio di selezione dei fornitori».

ROAD TO  
KEY ENERGY  
2021

f t i  
keyenergy.it

# KEY ENERGY

Driving  
the energy  
transition.

26-29 OCTOBER 2021  
RIMINI EXPO CENTRE - ITALY

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

organized by  
**ITALIAN EXHIBITION GROUP**  
Providing the future

in collaboration with  
**Ministry of Foreign Affairs and International Cooperation**

**ITA**  
ITALIAN TRADE AGENCY

simultaneously with  
**ECOMONDO**  
THE GREEN TECHNOLOGY EXPO



tributori potrebbero creare conflittualità legate alle sovrapposizioni in termini di assortimento. Considerando i risultati del primo semestre del 2021, diversi distributori affermano di aver già totalizzato, in termini di vendite e fatturato, quanto realizzato lo scorso anno.

Raggiunti quindi gli obiettivi di vendita stabiliti con i fornitori partner, la sovrapposizione in termini di offerta non rischia di creare conflittualità, anche perché ci sono casi in cui i produttori, per questioni legate allo shortage dei componenti, non possono garantire ulteriori quantitativi rispetto a quanto stabilito in fase di programmazione. «Nonostante la massiccia richiesta del mercato data dal contesto attuale, alcuni distributori specializzati come Energia Italia hanno scelto di soddisfare la domanda



UN ASPETTO CHE I DISTRIBUTORI REPUTANO FONDAMENTALE NELLA SCELTA DEL FORNITORE È LEGATO ALLA QUALITÀ DELLE RELAZIONI. I DISTRIBUTORI ITALIANI PUNTANO SOPRATTUTTO A QUELLE AZIENDE CHE DISPONGONO DI FILIALI, STRUTTURE COMMERCIALI E LOGISTICA IN EUROPA

vetrina prodotti

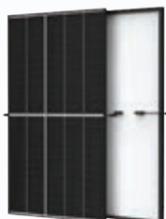


ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Suntech, Axitec, LG Electronics, Panasonic, Luxor, REC, Trina, Jinko Solar, Energetica, Viridian Solar, JA Solar, SolarEdge
Inverter: SolarEdge, SMA, Goodwe, Solax, Kostal, ABB/Fimer, Fronius, Huawei, Sungrow
Sistemi di accumulo: BYD, Pylontech, LG Chem
Sistemi di montaggio: K2 Systems
Altro: KBE, Enwitec, Solare Datensysteme, Solarfox, Stäubli, Tigo
Nuovi marchi presentati nel 2021: TSC, Talesun

I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli Trina Solar Vertex TSM-400DE09.08



Inverter ibrido Goodwe CW6000-EH

Batterie BYD B-BOX Premium HVM



“NECESSARIO PUNTARE SU PARTNER AFFIDABILI” Francesca Gatti, area manager centro e sud Italia



«Ci affidiamo a partner qualificati e solidi, con esperienza pluriennale nel settore e che dimostrino affidabilità soprattutto per quanto riguarda l'assistenza tecnica per i nostri clienti e la qualità del prodotto. Il catalogo ricco di brand con cui abbiamo

partnership consolidate e la decennale esperienza nella distribuzione globale ci permettono di fronteggiare al meglio periodi di shortage come quello attuale e di soddisfare sempre le esigenze dei nostri clienti».

vetrina prodotti

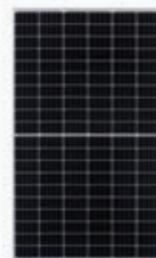


ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: LG, Sharp, AUO BenQ, Jinko, Bisol Group, FuturaSun
Inverter: Fimer, ZCS, SolarEdge, Fronius, Solax, Steca
Sistemi di accumulo: Fimer, ZCS, SolarEdge, Solar Eclipse, Solax, Fiamm
Sistemi di montaggio: Sun Ballast, Fischer, TL
Sistemi di monitoraggio: Solar-Log, Tigo
Altro: Steca, Victron per off grid; ABB e Keba per eMobility; Gasokol per solare termico; Ariston per PdC

I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli Sharp NU JC 370



Dispositivi di ricarica Keba P30 B T2 C 22



Inverter ZCS HYD 6000



“SCELTA DI BRAND RICONOSCIUTI E CAPILLARI” Paolo Albo, tecnico funzionario di Tecno-Lario



«Sebbene la massima attenzione sia rivolta al cliente, alla base della nostra strategia vi è una selezione molto accurata dei partner fornitori. In Tecno-Lario basiamo tale scelta su pochi semplici principi, anche se talvolta vanno a discapito di facili vantaggi economici e di quote di mercato. Un fornitore qualificato ha buona solidità finanziaria, alta capacità produttiva, un marchio riconosciuto dal mercato, un'attività diversificata e soprattutto un giusto rapporto qualità prezzo. Da qui la scelta di puntare a produttori multinazionali dal brand riconosciuto e dalla forte presenza su mercati diversi. In questo momento la scarsità di prodotti è trasversale a tutti i produttori. L'atteggiamento di collaborazione proattiva fra Tecno-Lario e i suoi fornitori selezionati nella condivisione di notizie e strategie unitamente ad una programmazione a medio termine, ci consentono di poter soddisfare il mercato anche in questo momento particolare».

vetrina prodotti



ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Longi Solar, Euroner
Inverter e storage: GoodWe, Victron Energy e Pylontech
Altro: EVBox, Mounting Systems e Schletter
Nuovi: Sun Ballast, Euroner

I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli Longi Solar LR4 60 e 72 celle



Colonnina di Ricarica Evbox



Inverter GoodWe, ESA



“VERSO UNA PIENA DISPONIBILITÀ DI PRODOTTO” Davide Orciani, amministratore X-Win Srl



«Molti sono i criteri in base ai quali scegliamo i nostri fornitori: l'innovazione di prodotto, naturalmente la qualità e l'efficienza, i prezzi competitivi e molto altro. Ma dai nostri partner esigiamo soprattutto gli stessi standard etici che noi offriamo ai nostri clienti. In questo momento, ad esempio, le difficoltà in merito alla catena di approvvigionamento sono incredibili e influiscono moltissimo sulle nostre scelte. Stiamo affrontando un arretrato di trimestri con la fornitura di materiali e componenti per l'accumulo di energia e, a causa della carenza di reperimento dei prodotti, abbiamo constatato un aumento significativo dei prezzi di trasporto e una crescita della domanda. Per aumentare il vantaggio competitivo contiamo su una gestione corretta della filiera, di tutta la catena di distribuzione. La nostra azienda si sta affrettando per assicurarsi una maggiore disponibilità di prodotti e, anche per questo motivo, nuovi partner europei stanno entrando a far parte dell'offerta di X-Win».

puntando come sempre sui produttori storici del mercato», spiega Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia, «e allargare l'offerta soltanto ad alcuni nuovi brand, selezionati dopo un lungo periodo di studio del prodotto e dell'affidabilità dell'azienda.

Il comune denominatore rimane quello della qualità e prestazione del prodotto da proporre al cliente. Quando un mercato si amplia, si amplia per tutti ed è importante servirlo confermando la fiducia e gli obiettivi con i partner storici e

stringendo nuovi accordi con altri autorevoli player». Paolo Panighi, Ceo di Elfor, ha aggiunto: «L'incremento di fatturato che stiamo registrando in questo periodo permette di non interferire con gli obiettivi e i budget definiti con i nostri partner storici».

Insomma, scegliere un fornitore e costruire rapporti duraturi nel tempo non è un compito semplicissimo, anche se il mercato del fotovoltaico italiano vede ormai collaborazioni e partnership molto solide tra produttori e distributori. Tutti

i criteri di scelta che sono stati analizzati in questo articolo sono fondamentali perché sono proprio quelli che aiutano il distributore a superare congiunture delicate come quelle attuali. Allo stesso tempo i produttori, molti dei quali fondano la propria strategia commerciale facendo leva proprio sul canale della distribuzione, possono contare su partner e un parco clienti attraverso i quali poter proporre innovazione e valore. Ciò di cui il mercato necessita, oggi ancora di più. 

vetrina prodotti



I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli JinkoSolar JKM340M-60H



Inverter Huawei 6KTL-L1

Sistema di storage Huawei Luna2000-15-S0



ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

- Moduli:** JinkoSolar, Longi
- Inverter:** Huawei
- Storage:** Huawei
- Altro:** Daikin
- Nuovi:** Eging, Ingeteam e Aton



"PIANIFICAZIONI A LUNGO TERMINE"  
Luigi Stamera, managing director SunCity Technologies

«Scegliamo il brand in base a differenti fattori. Innanzitutto la qualità dei prodotti, che per Suncity significa prestazioni e durata nel tempo. Per i nostri installatori è inoltre importante poter fare affidamento su produttori che offrano servizi di assistenza pre e post vendita, per essere quindi accompagnati e tutelati in tutte le fasi di installazione. Questi vantaggi e plus sono garantiti da brand solidi e storici, che sono quelli su cui abbiamo deciso di puntare, e con i quali stiamo attuando pianificazioni a lungo termine per fronteggiare fenomeni tra cui quello dello shortage dei componenti».

# L'inverter trifase innovativo e all'avanguardia.

Grazie alle loro caratteristiche e alla **potenza compresa tra 20 e 33 kw** sono in grado di gestire, gli inverter trifase che fanno parte di questa classe rappresentano una soluzione all'avanguardia per **impianti fotovoltaici di dimensioni medie e grandi, specialmente di carattere commerciale e industriale**, offrendo prestazioni elevate e affidabilità che dura nel tempo.



Garanzia di 10 anni



Supporto LVRT e OVRT



Monitoraggio remoto



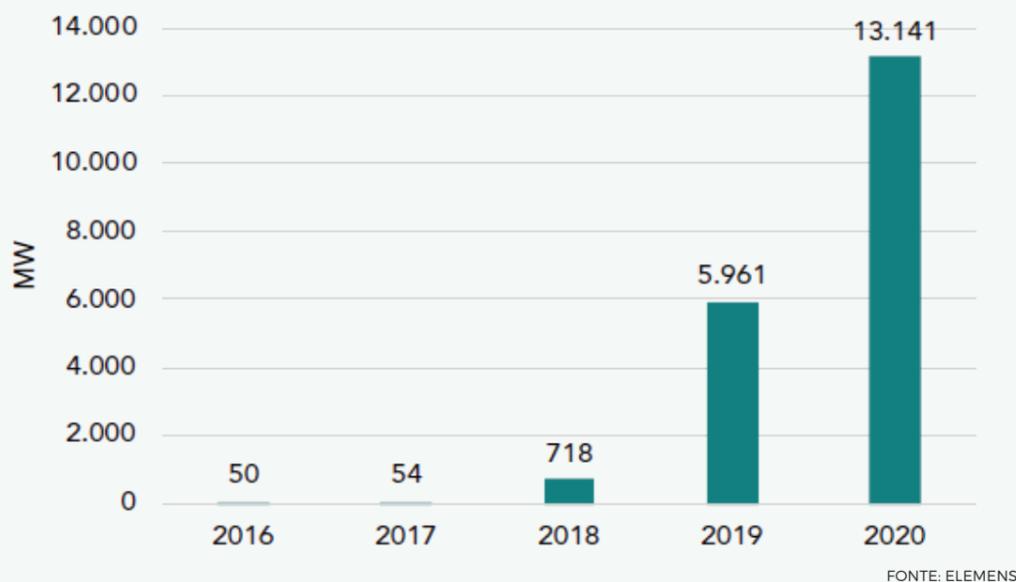
# GRANDI IMPIANTI C'È ARIA DI OTTIMISMO

LA COSTRUZIONE DELLE CENTRALI UTILITY SCALE IN ITALIA È STATA RALLENTATA IN QUESTI ULTIMI ANNI DALLE LUNGAGGINI BUROCRATICHE, FACILITATE DA UNA NORMATIVA POCO CHIARA E DA PREGIUDIZI CULTURALI. A QUESTI PROBLEMI SI SONO AGGIUNTI LO SHORTAGE E L'AUMENTO DEI PREZZI DELLE MATERIE PRIME. L'ARRIVO DEL NUOVO DECRETO SEMPLIFICAZIONI POTREBBE FAR RIPARTIRE IL SETTORE

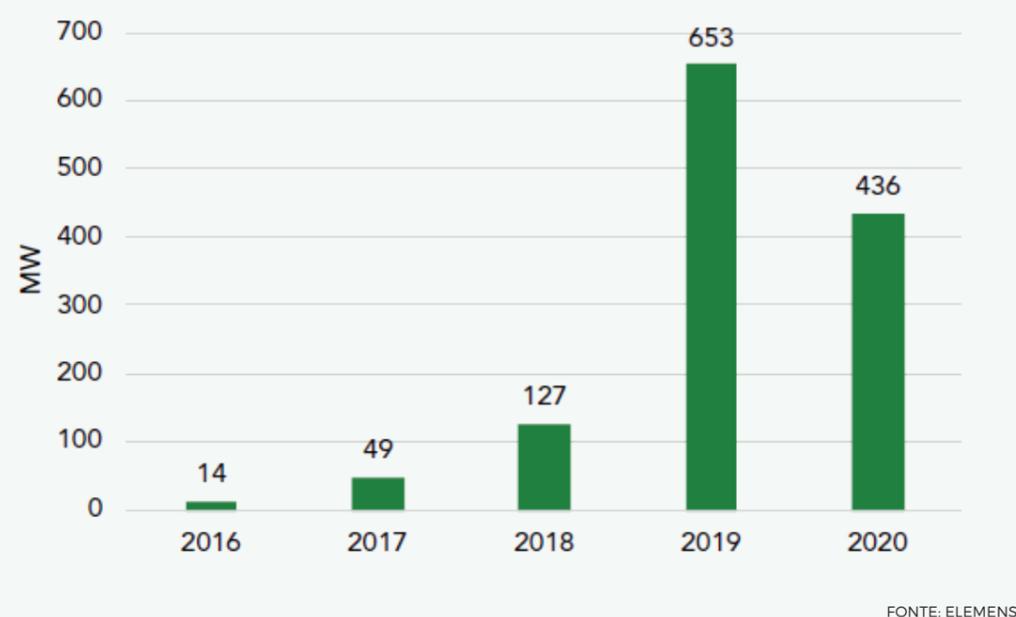
DI ALDO CATTANEO

L'installazione dei grandi impianti fotovoltaici in Italia procede a rilento, non per mancanza di progetti, ma soprattutto per lungaggini burocratiche, in particolare delle amministrazioni locali, che stanno diventando una palude per la maggior parte delle richieste presentate. Tanto è vero che, secondo il "Renewable Energy Report" dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, negli ultimi tre anni in Italia sono state presentate richieste di autorizzazione unica per 20 GW di impianti fotovoltaici di taglia utility scale. Di questi, 13 GW fanno riferimento al solo 2020. Complessivamente, invece, solo 1,4 GW dei progetti fotovoltaici sono stati approvati. Secondo il report, solo in Sicilia, alla fine del 2020 i progetti utility scale in attesa di approvazione ammontavano a 8 GW.

### Andamento delle istanze di Autorizzazioni Uniche per impianti FV



### Andamento delle Autorizzazioni Uniche rilasciate per impianti FV



#### LA BUROCRAZIA ITALIANA

«Seppure lo shortage sia un problema significativo per le piccole e medie installazioni, al momento per i grandi impianti il vero problema è ancora di carattere autorizzativo. Abbiamo oltre 15 GW di impianti che sono in fase di autorizzazione in questo momento in Italia, ma le autorizzazioni in corso hanno dei tempi di rilascio non in linea con le necessità di mercato degli investitori e di raggiungimento degli obiettivi di decarbonizzazione del nostro Paese». Così Mauro Moroni, energy transition ambassador di Kiwa Italia inquadra il problema principale del rallentamento delle autorizzazioni per la realizzazione delle grandi centrali fotovoltaiche. Il fotovoltaico sicuramente è una risorsa preziosa per la transizione ecologica che il nostro Paese sta affrontando e gli impianti residenziali, infatti, stanno crescendo rapidamente. Per quanto riguarda invece i grandi impianti, che potrebbero rappresentare la vera svolta verso una produzione di energia da fonti rinnovabili su vasta scala, si sta procedendo troppo lentamente. Infatti in questi ultimi anni l'eccessiva burocrazia, con regolamenti che variano da regione a regione, e gli iter autorizzativi estremamente lenti che non rispettano le tempistiche e che si perdono tra i molteplici pareri e commenti non sempre inerenti il progetto che stanno vagliando hanno di fatto bloccato tantissimi dei progetti

presentati. «La realizzazione dei grandi impianti fotovoltaici in Italia si scontra certamente con la burocrazia». Spiega Alessandro Migliorini, European Energy country manager Italia, «Nel nostro Paese ogni regione ha un approccio diverso alla materia legati sia a questioni politiche sia storiche che portano a procedure più o meno snelle». Sulla carta oggi come oggi l'iter burocratico realizzativo di un grande impianto in Italia dovrebbe essere di circa un anno. Nella realtà i tempi di autorizzazione si dilatano circa a tre anni e a questi ne vanno aggiunti almeno due anni per la realizzazione effettiva, tempi lunghissimi non solo per un'azienda, ma anche per un potenziale finanziatore. Sarebbe facile dare la colpa di queste lungaggini solo ad amministratori eccessivamente zelanti. Ma è anche vero che, almeno fino ad oggi, la normativa che regola le concessioni per la realizzazione di impianti utility scale sul territorio non è affatto lineare e scivola da possibili interpretazioni, e un amministratore, nel decidere se dare o non dare una autorizzazione, si assume una responsabilità che in qualche modo gli si può ritorcere contro. In questa situazione di incertezza è evidente che si preferisce negare un nulla osta per evitare contenziosi o sanzioni. In questo iter molto farraginoso intervengono anche altri enti intermedi come ad esempio le soprintendenze che spesso esprimono il loro diniego sulla fat-

Sistemi Dome 6 ancora più economici

## Sistema Dome 6 Una alternativa economica per grandi progetti

- / Nessun componente preassemblato
- / Profili lunghi per una maggiore flessibilità di installazione
- / Tutti i vantaggi del tappetino Mat S e del Dome 6:
  - Elevato coefficiente di attrito e zavorre ridotte
  - Componenti leggeri e pratici da installare



K2 BASE

Ora progettabile  
base.k2-systems.com





## HANNO DETTO



### Mauro Moroni, energy transition ambassador di Kiwa Italia

«La recente bozza del decreto semplificazioni, seppur nella giusta direzione, non è apparsa agli operatori uno strumento operativo efficace, e tutti sperano che vi sia una correzione di rotta più che significativa. La direzione è quella di dare centralità al FER1 per i grandi impianti fotovoltaici, per comunità energetiche e per agrovoltai. Si dovrebbe poi favorire anche il repowering degli impianti».



### Alessandro Migliorini, country manager Italia di European Energy

«Oggi dobbiamo fare i conti con lo shortage e con i ritardi delle consegne che rendono ancora più complessa la pianificazione. Ci vorrebbero delle regole precise, non interpretabili, anche sanzionatorie per le imprese che non rispettano i progetti, ma che siano snelle. Un progetto andrebbe analizzato e approvato in tempi congrui e poi le ispezioni devono controllare che l'impianto rispetti le specifiche richieste ed eventualmente sanzionare l'azienda, ma i processi devono essere corti. Oggi per ogni modifica richiesta si allunga l'iter di tre mesi e questo non è accettabile».



### Andrea Cristini, managing director di Solar Konzept e portavoce di Alleanza per il fotovoltaico in Italia

«C'è un tema che va oltre la burocrazia, che è quello culturale. I grandi impianti fotovoltaici rappresentano una grande opportunità di valorizzazione del territorio. Infatti progetti del genere contribuiscono in maniera determinante alla decarbonizzazione e alla lotta ai cambiamenti climatici per preservare l'ambiente. Non credo che ci sia nessuno contro la decarbonizzazione. È anche questo aspetto culturale che, sommato a quello burocratico, sta bloccando un processo virtuoso».

tibilità senza motivazioni concrete e specifiche. «Se non si interviene in tempi brevi, si rischia di inficiare il contributo alla ripartenza del sistema Paese che il mercato delle rinnovabili può portare grazie a migliaia di posti di lavoro stabili nei prossimi anni con numerose professionalità coinvolte e senza gravare sulle casse dello stato» è l'allarme lanciato da Andrea Cristini, managing director di Solar Konzept e portavoce di Alleanza per il fotovoltaico in Italia.

### L'INFLUENZA DELLO SHORTAGE

La progettazione e realizzazione degli impianti utility scale sono state rallentate anche dallo shortage delle materie prime, causato dalla contrazione della produzione in Asia generata dalla pandemia, che ha anche portato ad un aumento del prezzo di queste materie indispensabili per la costruzione dei pannelli. Nell'ultimo anno l'aumento dei prezzi ha toccato i principali componenti per la realizzazione dei moduli come rame, argento, alluminio, silicio e vetro, ma anche quelli necessari per la produzione di batterie, e quindi nichel, litio e cobalto. Allo stesso tempo abbiamo assistito al blocco delle spedizioni in alcuni importanti porti cinesi, che hanno innalzato a loro volta i costi delle spedizioni dal Far East e, di conseguenza, del prodotto finale. Questo aumento dei costi evidentemente allunga i tempi del ritorno di investimento nella realizzazione dei grandi impianti, con una conseguente difficoltà a trovare investitori per far partire nuovi progetti. Da qui il parziale stop.

### UN PROBLEMA CULTURALE

Come accennavamo, oltre alla burocrazia e all'aumento dei prezzi delle materie prime, un altro freno alla diffusione dei grandi impianti è quello culturale. Spesso chi deve decidere sulla fattibilità di un progetto non conosce la materia e decide in base a luoghi comuni. Basta cercare informazioni online sulla realizzazione dei grandi impianti fotovoltaici per vedere aprirsi un mondo fake news relative agli impianti utility scale, come ad esempio "Sicilia trasformata in un gigantesco specchio dal fotovoltaico" oppure "Il fotovoltaico consumerà tutto in suolo agricolo del Paese" o ancora "I terreni agricoli impoveriti dalla costruzione degli impianti fotovoltaici".

A fronte di notizie apparse su alcuni quotidiani che prospettano un legame tra gli incendi boschivi in Sicilia e gli interessi del settore fotovoltaico, Italia Solare, ad esempio, ha voluto sottolineare che ipotizzare il legame tra il fotovoltaico e gli incendi è una mistificazione e rischia di fare il gioco di chi vuole ancora i combustibili fossili. Nel comunicato ufficiale dell'associazione si legge: "Forse non molti sanno che la legge nazionale 353/2000 (art. 10), poi recepita dalla legge regionale siciliana 14/2006, stabilisce che pascoli e zone boscate percorse da incendi non possono avere una destinazione diversa da quella preesistente all'incendio per almeno quindici anni. «L'ipotesi del business del fotovoltaico dietro gli scempi a cui stiamo assistendo in questi giorni in Sicilia è assolutamente errata. Il tema è combattere la criminalità, non boicottare le rinnovabili. Viene da pensare che sia stata una mossa proprio per dare un freno alla diffusione del fotovoltaico che oggi, più di qualsiasi altra fonte energetica, è in grado di fornire una risposta alla crisi climatica i cui effetti sono sempre più evidenti, anche in questi giorni, con alluvioni, grandinate, incendi e siccità. Ipotizzare il legame tra il fotovoltaico e gli incendi in Sicilia rischia di fare il gioco di chi vuole ancora i combustibili fossili», commenta Paolo Rocco Viscontini presidente di Italia Solare.

«Non è più il tempo per le lotte tra fazioni finalizzate a proteggere i rispettivi interessi economici, ma è il momento di agire tutti insieme contro la crisi climatica con tutti i mezzi a disposizione, prima che sia troppo tardi. Combattere ora la crisi climatica, anche e soprattutto con lo sviluppo degli impianti fotovoltaici, significa tutelare i terreni ma anche l'agricoltura che è tra i primi settori a risentire degli effetti devastanti dei cambiamenti

## IL GOVERNO CERCA PROFESSIONISTI PER LA TRANSIZIONE ECOLOGICA



È stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il Decreto legge 23 giugno 2021, n. 92, che tratta delle "Misure urgenti per il rafforzamento del ministero della Transizione Ecologica e in materia di sport". Il Decreto legge stabilisce che, per accelerare l'attuazione delle politiche di transizione ecologica previste dal Pnrr, (nel quale sono contenute anche misure per lo sviluppo del fotovoltaico) e per riuscire a conseguire gli obiettivi di decarbonizzazione previsti dagli Accordi di Parigi, il ministero è autorizzato ad assumere 218 unità di personale con varie professionalità. Le figure ricercate non sono a livello dirigenziale ma sarà personale ad elevata specializzazione tecnica, da inquadrare in Area III. Per partecipare ai nuovi concorsi del ministero della Transizione Ecologica per i posti ad elevata specializzazione, i candidati dovranno essere in possesso della laurea specialistica in alcune discipline tecniche specifiche come ad esempio, ingegneria, fisica, scienze geologiche e geofisiche, scienze naturali, ambientali, agrarie e forestali.

## VALUTAZIONE D'IMPATTO AMBIENTALE: ITALIA SOLARE CHIEDE LA PROROGA CON DUE EMENDAMENTI

Lo scorso luglio Italia Solare ha scritto al ministero dello Sviluppo Economico per chiedere che venga garantita, per chi ne fa richiesta, la validità delle vecchie procedure di valutazione di impatto ambientale (VIA) fino al momento in cui verrà costituita la nuova Commissione VIA statale. Il motivo della richiesta nasce dal fatto che, tra il momento del trasferimento della competenza al ministero della Transizione Ecologica per la valutazione di impatto ambientale e il momento in cui è costituita la Commissione VIA statale speciale, può passare anche molto tempo.

L'associazione ritiene inoltre importante permettere, a chi ne fa istanza, la rinuncia alle procedure ambientali regionali per instaurare quelle statali, mantenendo però valide la connessione e la domanda di autorizzazione unica.

Tuttavia alcune Regioni, si legge nella lettera, hanno sviluppato efficienti procedure di autorizzazione e si sono dotate di un'adeguata organizzazione per le istruttorie. Si ritiene pertanto conveniente mantenere operative tali organizzazioni per i proponenti che lo ritengano opportuno.

### SPAZIO INTERATTIVO Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il comunicato stampa



climatici», conclude Paolo Rocco Viscontini. Si tratta di bufale vere e proprie. Ad esempio, la verità è che un terreno ha la possibilità di rigenerarsi "sotto" ad un impianto fotovoltaico. Anche l'obiezione del consumo del suolo è completamente falsa. Per raggiungere nel fotovoltaico gli obiettivi di produzione prefissati, non si deve occupare il 20% del territorio italiano, ma la copertura è nell'ordine dello "zero virgola". È proprio un problema culturale. E alcune amministrazioni cogliendo il sentiment del proprio elettorato hanno buon gioco a cavalcare questi luoghi comuni per guadagnare popolarità bloccando la realizzazione di un impianto sul proprio territorio. Con tanto di iniziative a livello nazionale come quella di Col-

diretti Giovani Impresa, che in occasione del G20 dei giovani tenutosi a Milano dal 19 al 23 luglio presieduto dall'Italia, ha promosso una petizione contro i pannelli solari a terra per combattere il rischio idrogeologico e spingere invece il fotovoltaico sui tetti di stalle, cascine, magazzini, fienili, laboratori di trasformazione e strutture agricole. Tutte argomentazioni senza cognizione di causa anche perché ormai i nuovi impianti sono progettati per aver il minor impatto possibile sul suolo, sono pensati per essere completamente rimovibili una volta svolta la propria funzione e per questo non utilizzano praticamente cemento. Per non parlare delle soluzioni che si integrano anche con le colture preesistenti, il cosiddetto agrovoltai-

La tecnologia ha fatto passi da gigante in questo senso.

A fine luglio Elettricità futura e Confagricoltura hanno condiviso un paper dal titolo "Impianti fotovoltaici in aree rurali: sinergie tra produzione agricola ed energetica" dedicato in particolare alla fonte fotovoltaica, con cui vengono fatte diverse proposte per favorire la massima diffusione degli impianti a energia solare sui tetti degli edifici rurali in coerenza con i target di sviluppo sostenibile e di decarbonizzazione al 2030. Le due associazioni sostengono infatti che "la sinergia tra produzione agricola ed energetica genera una lunga serie di benefici, che il Paese può e deve cogliere, in termini di ricadute economiche, attraverso la



## Forza globale, competenza locale

Scegliere un **Partner affidabile** diventa, oggi come non mai, fondamentale. Il nostro Team Commerciale è presente in tutta Italia, per supportarti nella realizzazione del tuo impianto fotovoltaico con soluzioni su misura, sicure e all'avanguardia.

Mettiamo a disposizione i prodotti dei migliori marchi, tecnici competenti e l'esperienza di oltre 20 anni nella distribuzione fotovoltaica specializzata.

### I nostri servizi:

- Copertura commerciale sull'intero territorio nazionale
- Logistica affidabile, consegna puntuale in tutta Italia
- Progettazione e consulenza pre e post-vendita
- Portafoglio prodotti ampio e di qualità
- Training tecnici online e offline
- Sistema di montaggio novotegra: esclusiva di BayWa r.e.

- Verona: sede legale
- Brunico: sede secondaria
- Presenza BayWa r.e. in Europa

[solar-distribution.baywa-re.it](http://solar-distribution.baywa-re.it)





## FV E TUTELA DEL PATRIMONIO STORICO-CULTURALE

LA PRESENZA DI UN'ALTA DENSITÀ INSEDIATIVA IN DIVERSE AREE D'ITALIA IMPONE UN'ULTERIORE ATTENZIONE PER QUANTO RIGUARDA LO SVILUPPO DI IMPIANTI SOLARI. PROPRIO PER QUESTO È IN DISCUSSIONE L'IPOTESI DI UNA NUOVA SOPRINTENDENZA CENTRALE, CON GIURISDIZIONE SUI PROGETTI DI INTERESSE NAZIONALE, TRA CUI LA QUELLI INERENTI LA RIVOLUZIONE GREEN

*La transizione ecologica voluta dal governo Draghi, per quanto guardi a un'Italia sempre più dipendente da energie rinnovabili (eolico e fotovoltaico in primis) non può essere avulsa da una serie di adempimenti giuridici, in relazione alla giurisdizione delle soprintendenze. Queste ultime, va ricordato, si presentano sotto la titolatura di Soprintendenza Archeologia, Belle Arti e Paesaggio, in virtù della riforma Franceschini del gennaio 2016.*

*Nel caso di parchi fotovoltaici, se è scontato che sia necessaria l'autorizzazione paesaggistica, ottenibile tramite VIA redatta da architetti paesaggisti e ingegneri ambientali, a molti sfugge l'altra importante componente, quella archeologica. In virtù dell'accorpamento di quella che era un tempo la Soprintendenza ai Beni Architettonici e Paesaggistici e di quella ai Beni Archeologici, è consuetudine che uno stesso procedimento, sottoposto all'attenzione del funzionario architetto territoriale, in base a determinate criticità o per una verifica di sicurezza, sia inoltrato al funzionario archeologo. Il progetto di un parco fotovoltaico, sebbene non sia un'opera pubblica è un'opera di interesse pubblico e quindi ricade nelle applicazioni della*

*legge 109/2005. La legge prevede che qualunque opera implichi un impatto sul territorio e un movimento terra, sia sottoposta sin dalla fase progettuale alla verifica preventiva dell'interesse archeologico (Viarch-Vipia). Questa verifica è prevista in base alla circolare del 5/12/2019, trasmessa dalla direzione generale Archeologia, Belle Arti e Paesaggio e indirizzata al ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare, in tema di impianti di energie rinnovabili.*

### VERIFICA PREVENTIVA

*Tale verifica è nella sua prima fase non invasiva, e comporta la redazione della relazione e della carta del rischio archeologico, che insieme formano la verifica preventiva dell'interesse archeologico. Si tratta di un procedimento non invasivo nella prima parte (la redazione della carta del rischio e la relativa relazione), in quanto non comporta scavi o saggi, ma solo ricognizioni (esplorazioni di superficie), studio di cartografia storica, foto aeree storiche (esemplari quelle realizzate dagli Alleati a partire dal 1943 nella fase finale della seconda guerra mondiale), ortofoto più recenti, studio di piani comunali, studio dei vincoli archeologici, storico-architettonici circostanti l'area, studio dell'antica viabilità. Questi studi sono per*

*legge interamente a carico della società committente. Il funzionario archeologo che visiona il progetto di un parco fotovoltaico a terra, può individuare delle criticità nel territorio, inteso non come insieme degli ettari acquistati o rilevati dalla società esecutrice, bensì come comprensorio, includente strutture, tracce materiali, prossime all'area del futuro cantiere, sebbene all'esterno dei suoi confini legali.*

### COMMISSIONE PAESAGGISTICA

*In alcuni casi, in presenza di progetti di energia green, l'input alla redazione della Viarch/Vipia, con la carta del rischio archeologico, non viene direttamente dalla soprintendenza, ma dalla Commissione Paesaggistica del comune o dell'unione dei comuni in cui il progetto ricade. Questa commissione esamina non solo i progetti pubblici o di interesse pubblico, ma anche le iniziative edilizie private, e avendo al proprio interno esperti paesaggisti, di architettura rurale, di edilizia storica, nonché anche archeologi talvolta, comprende se vi siano criticità nel progetto e chiede la redazione della verifica preventiva, che viene poi inoltrata alla soprintendenza. In altri casi, pur essendo assente una commissione paesaggistica, taluni comuni sono dotati del PUG o PUC (Piano urbanistico generale o comunale); in questo documento, consistente in*

possibile creazione di imprese agricole energeticamente indipendenti, la rivitalizzazione delle attività agricole in aree oggi a bassa redditività e a rischio abbandono, nonché di recupero anche a fini energetici di aree abbandonate o attualmente incolte».

A tal fine il documento sollecita la necessità di promuovere la realizzazione di impianti fotovoltaici a terra senza sottrarre superfici agricole utilizzate, sia attraverso soluzioni innovative di agro-voltaico capaci di integrare la produzione di energia con la produzione agricola e zootecnica, sia attraverso campi fotovoltaici dedicati alla produzione energetica rinnovabile sulle aree abbandonate, degradate o marginali.

Elettricità Futura e Confagricoltura confermano inoltre la loro piena disponibilità a collaborare con le Istituzioni e a tal fine condivideranno una serie di esempi virtuosi di impianti agro-voltaici in grado di integrarsi con l'attività agricola e che potranno essere presi come riferimento delle nuove disposizioni che saranno introdotte a breve in sede di conversione del DL Semplificazioni.

Per questo motivo governo e istituzioni, oltre che puntare su una legislazione che snellisca le procedure, dovrebbero pensare anche ad interventi per creare una corretta cultura sul fotovoltaico, per evitare il più possibile di trovarsi di fronte ad obiezioni senza fondamento. «L'altro aspetto su cui agire è certamente quello culturale». Sottolinea Andrea Cristini. « Occorre un lavoro importante di comunicazione e formazione che parta dal mondo istituzionale ma che coinvolga tutte le parti interessate per spiegare il valore e il contributo che le rinnovabili possono portare ai fini della sostenibilità (ambientale, economica e sociale) nel singolo territorio e all'intero sistema paese. Inoltre è bene sottolineare che noi operatori per primi selezioniamo i territori in cui progettare e costruire impianti nel rispetto del contesto, perché conosciamo la normativa e perché non intendiamo interferire con le aree di pregio, escludiamo a priori i luoghi non adatti all'installazione di impianti».

### VERSO LA FACILITAZIONE

Detto ciò, all'orizzonte si stanno affacciando elementi che dovrebbero portare ad una accelerazione delle procedure e a un ritorno delle installazioni. Ad esempio, il potere di veto delle soprintendenze è stato limitato dal TAR con diverse sentenze che hanno ribadito che le soprintendenze sono tenute a effettuare valutazioni analitiche, a farsi carico di esaminare la complessità degli interessi coinvolti e a tenere conto del principio ormai assodato che la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili è "essa stessa attività che contribuisce, sia pur indirettamente, alla salvaguardia dei valori paesaggistici".

Anche le misure contenute nel Decreto Semplificazioni, che prevedono la riduzione delle tempistiche per la valutazione di impatto ambientale e il rafforzamento dei poteri sostitutivi di governo e ministeri in caso di inerzia delle procedure autorizzative, vanno in questo senso. Un provvedimento che, grazie anche ad uffici regionali appositamente preposti, dovrebbe portare ad uno snellimento delle procedure, bypassando quelle amministrazioni troppo lente. Anche se, come viene sottolineato da più parti, il decreto non interviene efficacemente in materia di gestione del transitorio (cioè di tutte quelle domande di autorizzazione che sono già a buon punto del loro percorso e che potrebbero essere azzerate dal nuovo decreto) né prevede una disciplina ad hoc per quei progetti attualmente impegnati in ricorsi alla giustizia, volti a riesaminare l'esito del procedimento autorizzativo.

Un altro segnale della volontà del governo di semplificare i processi e accelerare l'attuazione di progetti che aiuteranno la transizione ecologica ci viene dal fatto che grazie al Decreto legge 23 giugno 2021, n° 92 il ministero è autorizzato ad assumere 218 unità di personale con varie professionalità per supportare le funzioni della Commissione Valutazione impatto ambientale Pnrr-Pniec, nonché di conseguire gli obiettivi di decarbonizzazione e di politica ambientale assunti in ambito UE.

### VOGLIA DI INVESTIRE

Il ministro Cingolani in un intervento dello scorso luglio ha dichiarato che si dovranno installare entro il 2030 almeno 43 nuovi GW di impianti fotovoltaici e soprattutto che già nel 2022 è stato stabilito che venga più che raddoppiato l'installato annuale rispetto a quanto si prevede di installare nel 2021, cioè si dovrebbe portare la potenza prodotta a 2,8 GW. Se è questa la direzione intrapresa, sicuramente non si potrà fare a meno dei grandi impianti fotovoltaici.

C'è la ferma convinzione che i progetti ripartiranno per i segnali dati dalle istituzioni che abbiamo visto e perché c'è forte interesse da parte di grandi e medie aziende italiane e straniere che sono pronte ad investire in Italia e paradossalmente il numero altissimo dei progetti fermi è proprio la conferma di questo interesse. «Prevedere il futuro è sempre difficile», afferma Mauro Moroni, «ma vedendo le dichiarazioni del Ministro, la situazione di mercato dei produttori, le problematiche autorizzative che comunque entro il prossimo anno penso che le autorizzazioni avranno uno sblocco». Oltretutto il nostro Paese ha caratteristiche morfologiche e geografiche che lo rendono, sul fronte del fotovoltaico, molto più appetibile rispetto ad altre nazioni del vecchio continente. Banalmente un impianto installato in Sicilia avrà un rendimento maggiore di uno costruito ad esempio in Danimarca con un conseguente ritorno di investimento più rapido. «Pur in un contesto così complicato» spiega Alessandro Migliorini «credo che l'Italia, rispetto ad altri Paesi, abbia un enorme potenziale sul fotovoltaico, anche per i valori record in Europa di irraggiamento solare, e questo i possibili investitori lo capiscono subito e sono pronti con i loro capitali. Mano a mano che la produzione di energia da combustibili fossili scenderà, per il nostro Paese avere una rete di grandi impianti fotovoltaici sarà strategico e sono certo che non perderemo questa occasione». Non dimentichiamo che quella della diffusione degli impianti utility scale è una scelta che non si può più procrastinare perché ci sono degli obiettivi sulle rinnovabili che, come accennato, non si riuscirebbero a raggiungere senza la creazione di grandi impianti.



uno studio del territorio comunale, compaiono una serie di studi sulle valenze paesaggistiche, storico-monumentali e archeologiche. Qualora secondo questo piano l'opera ricadesse in un'area a valenza storico-architettonica-archeologica, anche se non vi è alcun vincolo, il RUP comunale non rilascia l'autorizzazione e trasmette la documentazione alla soprintendenza, che a sua volta richiederà la redazione della carta del rischio archeologico. Tale verifica può essere sufficiente, in base ai risultati e alle evidenze fornite, a chiarire se l'opera comporti un rischio archeologico, basso, medio-basso, medio, o addirittura elevato. A discrezione dei funzionari e dirigenti della locale soprintendenza, a partire dal rischio medio, possono essere richieste ulteriori indagini complementari, al fine di avere un quadro chiaro della situazione. È questo il caso dei saggi di scavo, trincee a perimetro quadrangolare (quadrato o rettangolare) generalmente di ridotte dimensioni (2x2 metri, 2x4, 2x6, etc.) che vengono aperte nell'area del cantiere in numero di tre, quattro, in base alle criticità emerse dalla Viarch/Vipia. Nei casi in cui le trincee di scavo diano esito positivo, la locale soprintendenza può richiedere di allargarle, al fine di comprendere la natura delle vestigia rinvenute, e pervenire ad una corretta valutazione del contesto territoriale. Sebbene possa sembrare qualcosa di assolutamente estraneo alle necessità contingenti dell'impresa esecutrice, un attento scavo ben condotto può permettere ai dirigenti della Sabap di rilasciare un parere favorevole sub-conditione. Questo comporta l'autorizzazione a realizzare l'impianto, sebbene con una serie di misure di tutela dei resti archeologici individuati, le cui spese sono sempre a carico del committente. In genere le antiche strutture rinvenute vengono rilevate, quotate con GPS (talvolta ricostruite in 3D con l'ausilio

di programmi CAD), ricoperte da telo in tessuto vegetale e reinterrate. La loro presenza viene poi opportunamente segnalata. Il loro danneggiamento è evitato, chiedendo eventuali varianti in corso d'opera. In casi eccezionali, la soprintendenza può autorizzare l'asportazione di un intero blocco di terreno, con all'interno una sepoltura, che viene poi scavata all'esterno dell'area di lavori, che possono procedere.

### II RUOLO DELL'ARCHEOLOGO

Nel caso di rischio basso o medio-basso emergente dalla carta del rischio è verosimile che i funzionari, specialmente quelli di ultima generazione, una volta autorizzata l'opera, prescrivano la presenza dell'archeologo in cantiere durante le operazioni di scavo. Si ribadisce che la presenza degli archeologi non è assolutamente analoga a quella del direttore lavori, che può assentarsi, impartire direttive a distanza. L'archeologo è tenuto a non abbandonare il cantiere durante i lavori di movimento terra, pena possibili provvedimenti su iniziativa del funzionario archeologo responsabile di quel distretto territoriale. La sua presenza va infatti comprovata da un accurato report fotografico e da un minuzioso diario di scavo. Nel caso di rinvenimenti è tenuto a informare il responsabile scientifico. Una volta ultimati i lavori di movimento terra e provato che in base al progetto approvato non vi siano altre operazioni di scavo da eseguire, la documentazione viene inviata alla soprintendenza. È bene chiarire che queste attività sono realizzabili solo da professionisti archeologi con determinate caratteristiche e determinati cv; essi devono essere iscritti nell'elenco nazionale degli archeologi del ministero della Cultura, nella sezione archeologi di I fascia (archeologi senior); l'elenco nazionale

include infatti anche archeologi di II e III fascia, non idonei per legge a queste attività, ai sensi del DM 60/2009. In secondo luogo, per le eventuali fasi successive alla redazione della carta del rischio, qualora sia appurato un grado di rischio archeologico non basso nell'area di cantiere, la soprintendenza territoriale si esprime sul cv dell'archeologo incaricato dalla società, per appurare se il cv sia in linea con le competenze richieste dalle specifiche criticità emerse. In determinati casi, se il cantiere inizia con un archeologo, che monitora le operazioni di scavo, nel caso di rinvenimenti, al fine di non bloccare le altre lavorazioni, la soprintendenza richiede all'impresa esecutrice l'inserimento di un secondo archeologo, in modo che il primo si concentri ad esempio sullo scavo di una sepoltura, mentre il secondo si occupa della sorveglianza archeologica di altri lavori di movimento terra in un altro settore. La presenza di un'alta densità insediativa in un passato remoto in diverse aree d'Italia impone una certa cautela nelle operazioni di interazione con il sottosuolo di sommità di pianori, colline, vallate, interessate da questi nuovi progetti per lo sfruttamento dell'energia solare. La tutela del patrimonio sepolto, o meglio nascosto, fa parte del prezzo da pagare per le nuove fonti di approvvigionamento energetico rinnovabili. Attualmente è in discussione l'ipotesi di una nuova soprintendenza centrale, avente giurisdizione sui progetti strategici e di interesse nazionale, tra cui la quelli inerenti la rivoluzione green.

**Dr. Davide Polimeno (archeologo senior)**  
amenakal80@gmail.com  
**Dr.ssa Claudia Di Cera (archeologo junior)**  
claudiadicera@libero.it

**FIMER**

**Immergiti nell'esperienza  
unica di FIMER**

**Naviga nel nostro tour virtuale e scopri un'azienda  
dinamica e tecnologica, in continua evoluzione.**

[discoverus.fimer.com](http://discoverus.fimer.com)



# LA VIA EUROPEA VERSO LE “EMISSIONI ZERO”

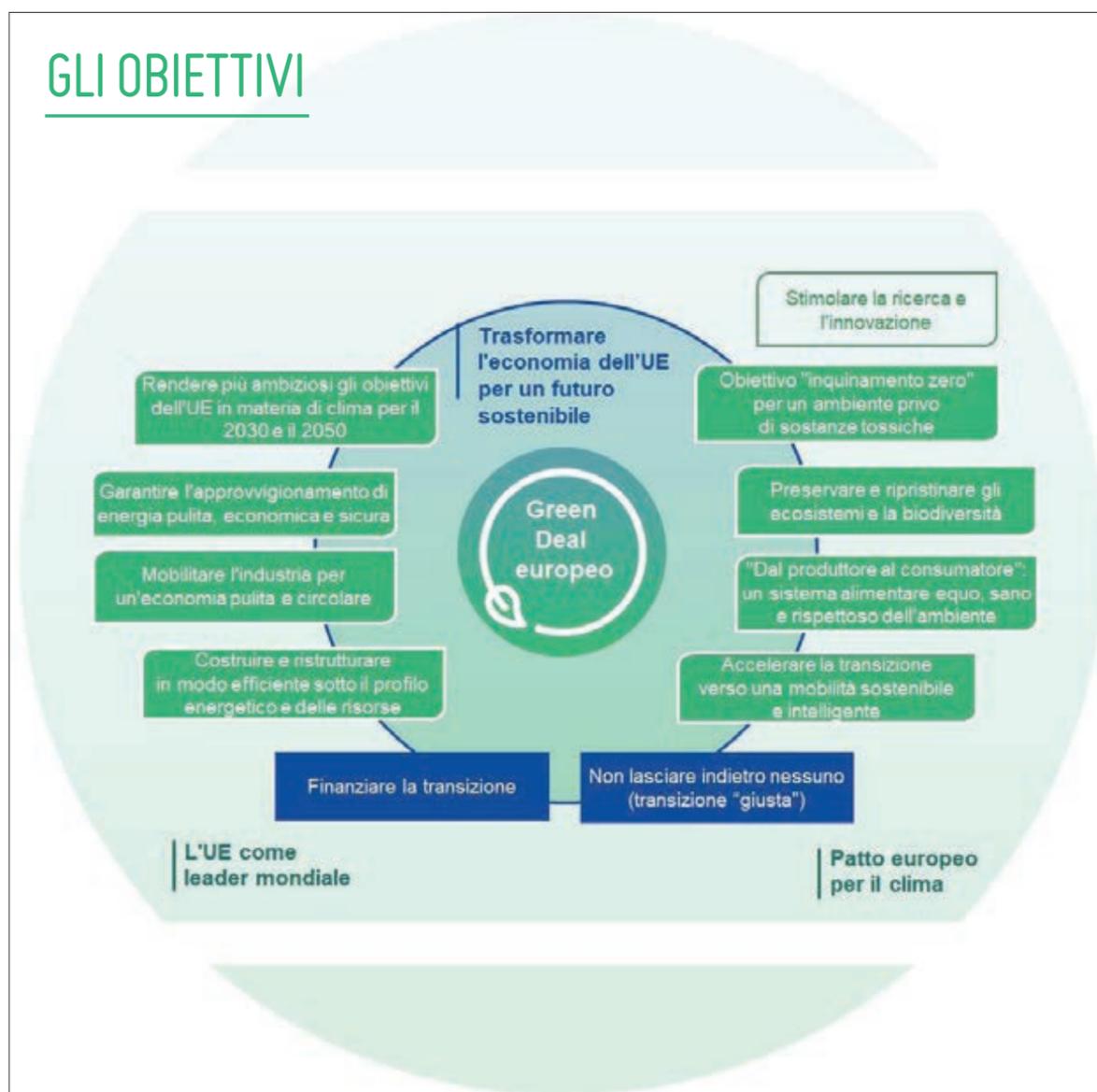
LO SCORSO LUGLIO LA COMMISSIONE UE HA ANNUNCIATO UNA SERIE DI PROPOSTE CHE PERMETTERANNO DI RAGGIUNGERE LA RIDUZIONE DELLE EMISSIONI NOCIVE DEL 55% ENTRO IL 2030 E L'IMPATTO CLIMATICO ZERO ENTRO IL 2050. UN RUOLO DI PRIMO PIANO SPETTA ALLE RINNOVABILI E ALLA MOBILITÀ ELETTRICA

Lo scorso 14 luglio la Commissione europea ha adottato una serie di proposte per trasformare le politiche dell'UE in materia di clima, energia, trasporti e fiscalità in modo da ridurre le emissioni nette di gas a effetto serra di almeno il 55% entro il 2030 rispetto ai livelli del 1990. A quello che è stato definito il Green Deal europeo, hanno aderito tutti i 27 Stati membri che hanno assunto l'impegno di fare dell'Unione Europea il primo continente a impatto climatico zero entro il 2050. Per raggiungere questo obiettivo un ruolo speciale è stato affidato alla mobilità elettrica e alle energie rinnovabili legato anche all'efficiamento degli edifici. Verrà inoltre istituito un nuovo fondo, il Climate Social Fund, che metterà a disposizione risorse con cui finanziare interventi di efficienza e risparmio energetico e mobilità sostenibile. Questo fondo dovrebbe avere una consistenza di 72 miliardi di euro e sosterrà l'efficiamento degli edifici anche tramite le energie rinnovabili, in particolare fotovoltaico.

### VERSO UNA MOBILITÀ SOSTENIBILE

Sul fronte della mobilità la commissione europea si è posta degli obiettivi ambiziosi come la riduzione del 55% delle emissioni di CO2 delle automobili e del 50% delle emissioni dei furgoni entro il 2030, per arrivare entro il 2035 a zero emissioni prodotte dai veicoli. Per raggiungere questo obiettivo la rivoluzione più impattante passa per una netta accelerazione del processo di elettrificazione del parco auto circolante, ormai in atto da alcuni anni, ma che necessita una accelerazione. Le auto a combustibile fossile verranno gradualmente sostituite da quelle a emissione zero (al momento elettriche o a idrogeno) ed entro il 2035 non saranno più vendute

## GLI OBIETTIVI



EXE SOLAR  
PANNELLI SOLARI PER UN MONDO MIGLIORE

ALEXANDRIA,  
AVVOCATO. ILLUMINA  
LA SUA CASA GRAZIE  
ALL'ENERGIA SOLARE.

TRITON  
MODULO MONOCRISTALLINO A 108 CELLE, POTENZA: 400 - 415 WATT

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

La serie TRITON monocristallino a 108 celle M10 multibusbar halfcut è la più recente serie ad alta efficienza. Le celle halfcut sono divise a metà per migliorare la prestazione e sono disposti su due stringhe parallele per una migliore gestione delle zone d'ombra. TRITON con un telaio in alluminio anodizzato nero da 35 mm, unisce alta robustezza e attrattiva visiva ad un rendimento superiore al 21 %.

EXE<sup>®</sup>



### Ondata di ristrutturazioni: edilizia verde per il futuro

Ogni anno in Europa solo l'1% degli edifici è sottoposto a ristrutturazioni per ridurre il consumo di energia. Stimolare i lavori di ristrutturazione è essenziale per decarbonizzare il settore edilizio, garantire la ripresa economica e affrontare la povertà energetica. Perché?

#### Edifici ed energia

- 1 Gli edifici consumano il 40% dell'energia dell'UE e sono responsabili del 36% delle relative emissioni di gas a effetto serra
- 2 12/3 degli edifici europei non sono efficienti sotto il profilo energetico - molti sono abitati da famiglie a basso reddito
- 3 Tra l'85 e il 95% degli edifici esistenti nell'UE sarà ancora in piedi nel 2050

#### Perché l'ondata di ristrutturazioni è importante?

- Rinnovare gli edifici dell'UE è essenziale per ridurre le emissioni e il consumo di energia
- L'ondata di ristrutturazioni può contribuire alla ripresa dalla crisi COVID-19, creare posti di lavoro e stimolare l'economia
- Le ristrutturazioni efficienti in termini di energia possono ridurre i costi energetici e migliorare la qualità della vita delle famiglie, garantendo una transizione verde giusta

#### Come funzionerà in pratica?

- Migliori prestazioni energetiche degli edifici:**
  - maggior efficienza energetica → riduzione dell'utilizzo di energia
  - adozione di soluzioni rinnovabili
  - decarbonizzazione del riscaldamento e del raffreddamento
- Focus sulla circolarità:**
  - sostegno all'ecodesign e all'etichettatura energetica
  - ricorso a pratiche di costruzione innovative e sostenibili
  - promozione dell'utilizzo e del riutilizzo di materiali ottenuti a livello locale e in modo sostenibile
- Sostegno finanziario per le ristrutturazioni:**
  - combinazione di investimenti pubblici e privati e di regimi di finanziamento dell'UE, promozione di opzioni di finanziamento come le sovvenzioni verdi, i prestiti verdi, i regimi obbligatori di risparmio energetico
- Esigenze di flessibilità:**
  - l'UE aiuterà tutti gli Stati membri a intensificare le ristrutturazioni nel modo più efficiente sotto il profilo dei costi, rispettando le specificità nazionali

L'iniziativa Ondata di ristrutturazioni per l'Europa mira a ridurre del 60% le emissioni di gas a effetto serra degli edifici entro il 2030.

Consiglio dell'Unione europea, Segretariato generale | © Unione europea, 2021. Riproduzione autorizzata con ridistribuzione della fonte

FONTE: CONSIGLIO DELL'UNIONE EUROPEA

## I PASSAGGI UE VERSO LE EMISSIONI ZERO

### Dicembre 2019

La Commissione presenta il Green Deal europeo, impegnandosi per la neutralità climatica entro il 2050.

### Marzo 2020

La Commissione propone la legge europea sul clima per scrivere l'obiettivo di neutralità climatica per il 2050 in una legislazione vincolante.

### Settembre 2020

La Commissione propone un nuovo obiettivo dell'UE per ridurre le emissioni nette di almeno il 55% entro il 2030 e aggiungerlo alla legge europea sul clima.

### Dicembre 2020

I leader europei approvano l'obiettivo proposto dalla Commissione di ridurre le emissioni nette di almeno il 55% entro il 2030.

### Aprile 2021

Accordo politico raggiunto sulla legge europea sul clima da parte del Parlamento europeo e degli Stati membri.

### Giugno 2021

Entra in vigore la legge europea sul clima.

### Luglio 2021

La Commissione presenta un pacchetto di proposte per trasformare la nostra

auto a benzina e diesel. A tal fine verranno fissati ambiziosi obiettivi per lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica in tutti i Paesi membri. In particolare si vuole fare in modo che vengano messe a disposizione dei cittadini le infrastrutture necessarie per ricaricare i veicoli a zero emissioni. Inoltre, a partire dal 2026, al trasporto su strada si applicherà lo scambio di quote di emissione, con il risultato di attribuire un costo all'inquinamento, stimolare l'uso di fonti pulite e indirizzare gli investimenti verso le tecnologie green. Il Climate Social Fund servirà a finanziare anche l'acquisto di auto elettriche, a idrogeno o a qualsiasi altra tipologia di propulsione a impatto zero che possa essere messa sul mercato nei prossimi anni. L'aumento della diffusione e dell'uso di combustibili rinnovabili e a basse emissioni di carbonio, spiega la commissione, deve andare di pari passo con la creazione di una rete completa di infrastrutture di ricarica e rifornimento basata su una modalità geograficamente equa per consentire l'ampia diffusione di veicoli a basse e zero emissioni in tutti i tipi di trasporto. Si è sottolineato inoltre che nel mercato delle autovetture in particolare, un grande numero di consumatori passerà più facilmente ai veicoli a emissioni zero solo quando sarà loro assicurata la possibilità di ricaricare o rifornire i loro veicoli ovunque nell'Unione europea e con la stessa facilità con cui attualmente si fa rifornimento per veicoli ad alimentazione tradizionale. È importante che la rete di stazioni di ricarica sia distribuita uniformemente in ogni regione o territorio dell'UE e le normative nazionali dovranno tenere conto di queste indicazioni.

### FOCUS SULLE ENERGIE RINNOVABILI

Nel suo documento la commissione ha ribadito che ridurre le emissioni di gas a effetto serra di almeno il 55% entro il 2030 richiede quote più elevate di energie rinnovabili e una maggiore efficienza energetica. Per questo motivo è stato proposto di portare al 40% l'obiettivo vincolante delle energie rinnovabili nel mix energetico dell'UE. Le proposte promuovono inevitabilmente la diffusione dei combustibili rinnovabili, come l'idrogeno nell'industria e nei trasporti, o il fotovoltaico e l'eolico per i settori residenziali e produttivi. Allo stesso tempo, la riduzione del consu-

mo energetico è essenziale per far diminuire sia le emissioni che i costi dell'energia per i consumatori e l'industria. Per questo motivo la Commissione ha proposto di aumentare gli obiettivi di efficienza energetica a livello dell'UE e renderli vincolanti, per arrivare entro il 2030 ad una riduzione totale nell'ordine del 36-39% del consumo di energia finale e primaria. In questo senso anche il regime fiscale per i prodotti energetici andrà pensato in modo da sostenere la transizione verde anche mettendo a disposizione adeguati incentivi. La Commissione ha proposto di allineare le aliquote fiscali minime per il riscaldamento e i trasporti agli obiettivi climatici, cercando però, allo stesso tempo, di mitigare l'impatto sociale di queste decisioni e aiutare i cittadini più vulnerabili.

L'Unione Europea è oggi all'avanguardia nel campo delle energie rinnovabili e ha già adottato misure significative per aumentarne l'utilizzo. In tutta l'UE, la quota delle energie rinnovabili sul totale del consumo di energia è passata dal 9,6% nel 2004 al 19,7% nel 2019. Attualmente, il 34% dell'energia elettrica prodotta in Europa proviene da fonti rinnovabili.

### RESIDENZIALE ED EFFICIENZA ENERGETICA

La riduzione del consumo energetico passa anche da una maggiore efficienza energetica degli edifici. Gli edifici ristrutturati e sostenibili nell'UE contribuiranno ad accelerare la transizione verso un sistema energetico decarbonizzato e pulito, poiché gli edifici sono una delle maggiori fonti di consumo energetico in Europa, responsabili di oltre un terzo delle emissioni dell'UE.

Quindi un'azione efficace in questo senso è fondamentale per rendere l'Europa climaticamente neutra (emissioni nette zero) entro il 2050. Attualmente, circa il 75% degli edifici nell'UE non è efficiente dal punto di vista energetico, ma l'85-95% degli edifici di oggi sarà ancora in uso nel 2050.

Per questo il Green Deal sottolinea come la ristrutturazione delle abitazioni e degli edifici consentirà di risparmiare energia, di proteggere da temperature estremamente basse o elevate e di lottare contro la povertà energetica. Su questo tema il nuovo Fondo sociale per il clima si pone l'obiettivo di sostenere i

economia, per raggiungere i nostri obiettivi climatici per il 2030. Il Parlamento europeo e gli Stati membri negoziano e adottano un pacchetto legislativo per raggiungere i nostri obiettivi climatici per il 2030.

### 2030

L'UE fornirà una riduzione delle emissioni di almeno il 55% rispetto ai livelli del 1990.

### 2050

L'UE diventa climaticamente neutra.



cittadini dell'UE più colpiti o a rischio di povertà energetica o di mobilità.

Per questo è stato previsto lo stanziamento di 72,2 miliardi di euro di finanziamenti nel corso di sette anni per la ristrutturazione degli edifici, l'accesso a una mobilità a basse e a zero emissioni o anche un sostegno al reddito.

### EDIFICI PUBBLICI A IMPATTO ZERO

Non solo le abitazioni private, ma anche gli edifici pubblici dovranno essere ristrutturati affinché arrivino ad utilizzare di più le energie rinnovabili e siano anche più efficienti sotto il profilo energetico. La Commissione propone di imporre agli Stati membri di ristrutturare

ogni anno almeno il 3% della superficie coperta totale di tutti gli edifici pubblici; di fissare un parametro di riferimento del 49% di energie rinnovabili negli edifici entro il 2030 e di imporre agli Stati membri di aumentare dell'1,1% all'anno, fino al 2030, l'uso di energie rinnovabili per il riscaldamento e il raffrescamento.

Questo piano mira a raddoppiare i tassi annuali di rinnovo energetico nei prossimi 10 anni. Si prevede che 35 milioni di edifici potrebbero essere ristrutturati entro il 2030 e che 160.000 nuovi posti di lavoro "verdi" potrebbero essere creati nel settore dell'edilizia.

### MENO EMISSIONI PIÙ CRESCITA ECONOMICA

Rispetto all'obiezione che la transizione ecologica possa rallentare lo sviluppo economico o che comunque abbia un costo eccessivo per l'economia, è stato sottolineato che grazie all'attuale legislazione dell'UE in materia di clima ed energia, le emissioni di gas a effetto serra negli dell'unione europea sono già diminuite del 24% rispetto al 1990, mentre nello stesso periodo l'economia dell'UE è cresciuta di oltre il 60%, dissociando la crescita economica da quella delle emissioni.

Si prevede inoltre che l'elettrificazione dell'economia e il maggior ricorso alle energie rinnovabili si tradurranno in una crescita dell'occupazione in questi settori. L'aumento dell'efficienza energetica degli edifici creerà anche posti di lavoro nel settore edile, come in quello energetico e fotovoltaico, con una maggiore domanda di manodopera locale, con ricadute positive sulle economie dei diversi Paesi dell'Unione Europea.

 **WARTER**

**SEMPLICEMENTE**  
un'opera d'arte





# AUTOCONSUMI STABILI IN ITALIA NEL 2020

LE PERCENTUALI PIÙ ELEVATE DI AUTOCONSUMO SONO ASSOCIATE AGLI IMPIANTI DI TAGLIA MEDIO-PICCOLA (DA 20 A 200 KW). BENE LE REGIONI DEL NORD ITALIA E SETTORI DI ATTIVITÀ TRA CUI QUELLO INDUSTRIALE E IL TERZIARIO

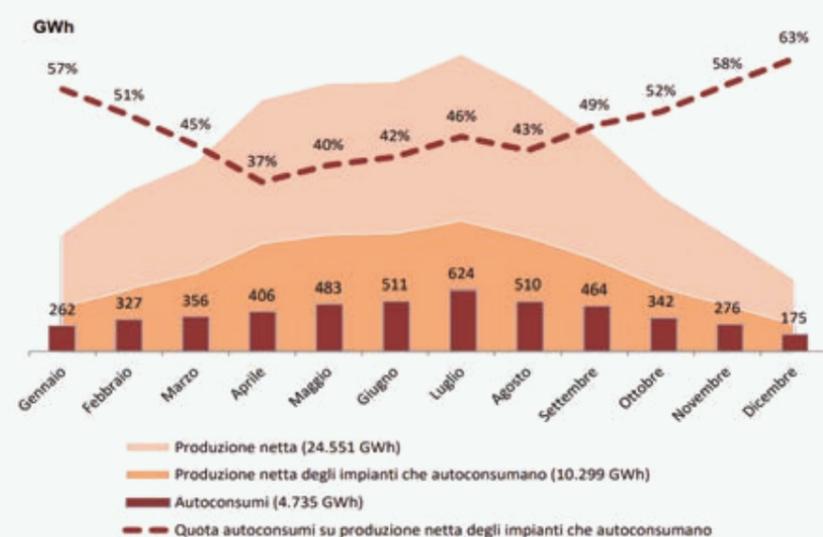


Secondo il Rapporto Statistico 2020 del GSE, a fine 2020 si contavano circa 936.000 impianti fotovoltaici, per una potenza complessiva di 21,65 GW e una produzione poco al di sotto dei 25 TWh (+5%). Nel corso dell'anno sono stati installati circa 55mila nuovi impianti, ed è stato registrato un incremento di potenza pari a 750 MW. Gli impianti di piccola taglia (potenza inferiore o uguale a 20 kW) costituiscono il 92% circa del totale in termini di numero e il 22% in termini di potenza; la taglia media degli impianti è pari a 23,1 kW.

Anche nel rapporto 2020 la Lombardia si è confermata la regione con il maggior numero di impianti (oltre 145.000, l'11,7% della potenza complessiva installata in Italia), seguita dal Veneto (circa 134.000 impianti). La regione con più potenza installata è invece la Puglia, con 2,9 GW (13,4% del totale nazionale).

Il rapporto del GSE punta i riflettori anche sulla tecnologia utilizzata negli impianti: il 71,5% della potenza fotovoltaica installata è

### Autoconsumi in Italia nel 2020 (su base mensile)



<sup>1</sup> Gli autoconsumi sono ottenuti come differenza tra la produzione netta e la produzione immessa in rete. Laddove le misure non fossero state disponibili, è stato applicato un modello di stima basato sui profili di consumo di un campione di oltre 300.000 impianti.

NEL 2020 GLI AUTOCONSUMI SONO STATI PARI A 4.735 GWh, UN VALORE CHE RAPPRESENTA IL 19% DELLA PRODUZIONE COMPLESSIVA DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI IN ITALIA E IL 46,0% DELLA PRODUZIONE DEI SOLI IMPIANTI CHE AUTOCONSUMANO. GUARDANDO I ASSOLUTI, IL LIVELLO MASSIMO DI AUTOCONSUMO È STATO REGISTRATO NEL MESE DI LUGLIO; MENTRE IN TERMINI PERCENTUALI, LE QUOTE DI AUTOCONSUMO PIÙ ELEVATE SONO STATE RILEVATE IN CORRISPONDENZA DEI MESI INVERNALI

## SPAZIO INTERATTIVO

## Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare il Rapporto statistico 2020 del GSE



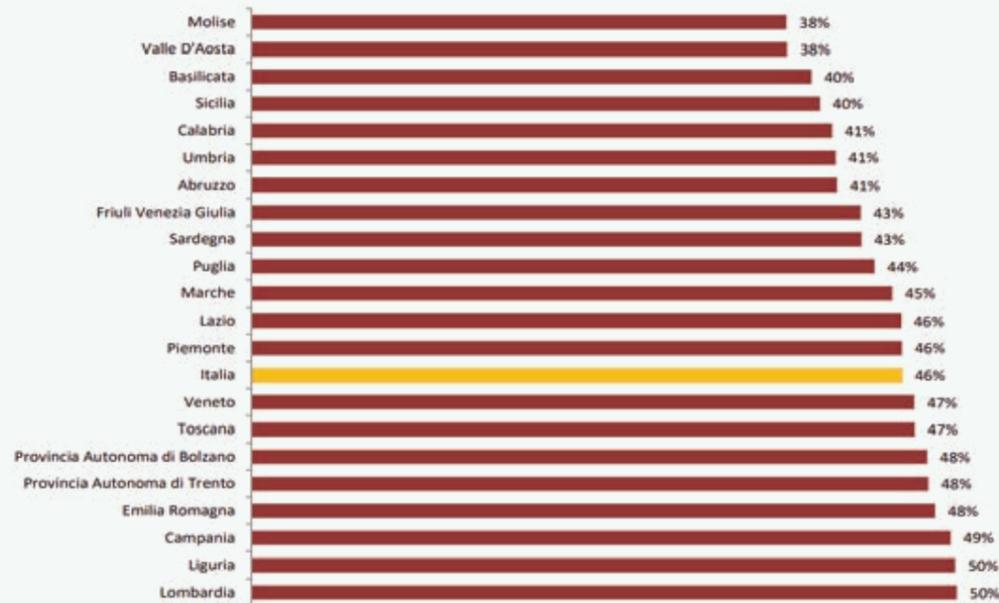
realizzato in silicio policristallino, il 22,8% in silicio monocristallino e il 5,7% in film sottile o in materiali diversi.

In generale, in tutte le regioni i pannelli a silicio policristallino rappresentano la tecnologia prevalente, seguiti dai pannelli monocristallini. I pannelli in film sottile, silicio amorfo e altre tipologie sono utilizzate invece in misura relativamente più elevata in Sicilia, dove rappresentano l'11% della potenza installata.

La Valle d'Aosta e la Provincia Autonoma di Bolzano sono invece le zone con la percentuale più elevata di pannelli monocristallini (rispettivamente il 36% e il 40% del totale).

Infine, da un paio di anni il rapporto ha aggiunto una nuova sezione che racchiude un interessante approfondimento sull'autoconsumo. Nel 2020, in Italia, gli autoconsumi ammontavano a 4.735 GWh, (un

## Percentuale di autoconsumi in Italia nel 2020 (solo impianti che autoconsumano)



CON RIFERIMENTO AI SOLI IMPIANTI CHE AUTOCONSUMANO, IL GRAFICO RIPORTA PER OGNI REGIONE LA PERCENTUALE DI ENERGIA AUTOCONSUMATA RISPETTO ALL'ENERGIA PRODOTTA NELL'ANNO 2019. COME SI NOTA LE AREE GEOGRAFICHE CHE AUTOCONSUMANO CON UNA PERCENTUALE SOPRA LA MEDIA ITALIANA SONO OTTO CON IN TESTA LIGURIA E LOMBARDIA

## Valore di autoconsumo in GWh degli impianti fotovoltaici per regione nel 2020

Piemonte	365,9	Liguria	41,0	Molise	20,5
Valle d'Aosta	7,9	Emilia Romagna	525,0	Campania	244,9
Lombardia	792,3	Toscana	235,2	Puglia	287,0
Provincia Autonoma di Bolzano	87,9	Umbria	93,7	Basilicata	41,6
Provincia Autonoma di Trento	79,3	Marche	186,2	Calabria	121,7
Veneto	613,3	Lazio	254,1	Sicilia	266,7
Friuli Venezia Giulia	145,3	Abruzzo	116,9	Sardegna	208,1

ANALIZZANDO GLI AUTOCONSUMI DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI PER REGIONE IN TERMINI ASSOLUTI SI EVINCE CHE NEL 2020 È STATA LA LOMBARDIA AD AVERE LA QUOTA PIÙ ALTA CON 792,3 GWH AUTOCONSUMATI. IL FANALINO DI CODA È RAPPRESENTATO DALLA VALLE D'AOSTA CON SOLI 7,9 GWH

# Il futuro c'è JÀ



S10 - 340 Wp

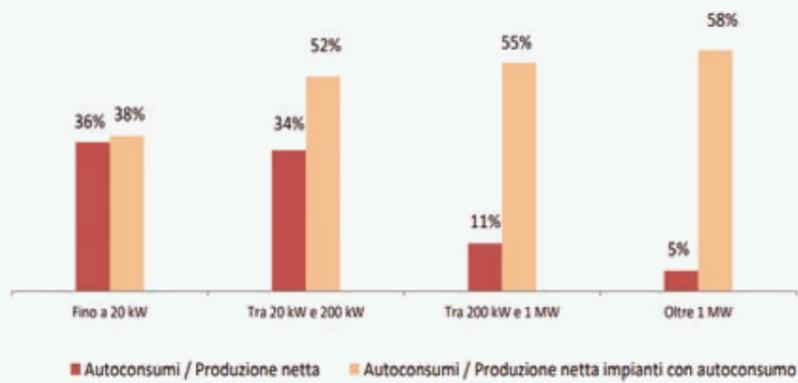
S20 - 380 Wp

S30 - 400 Wp

S20 - 450 Wp

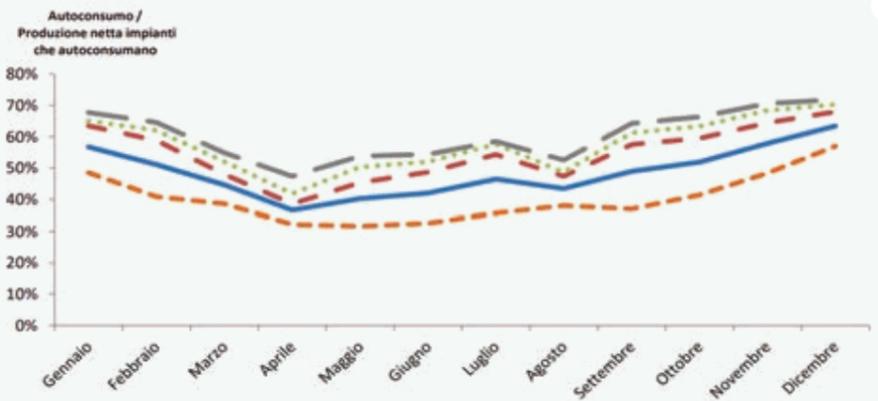


### Profili di autoconsumo per classe di potenza nel 2020



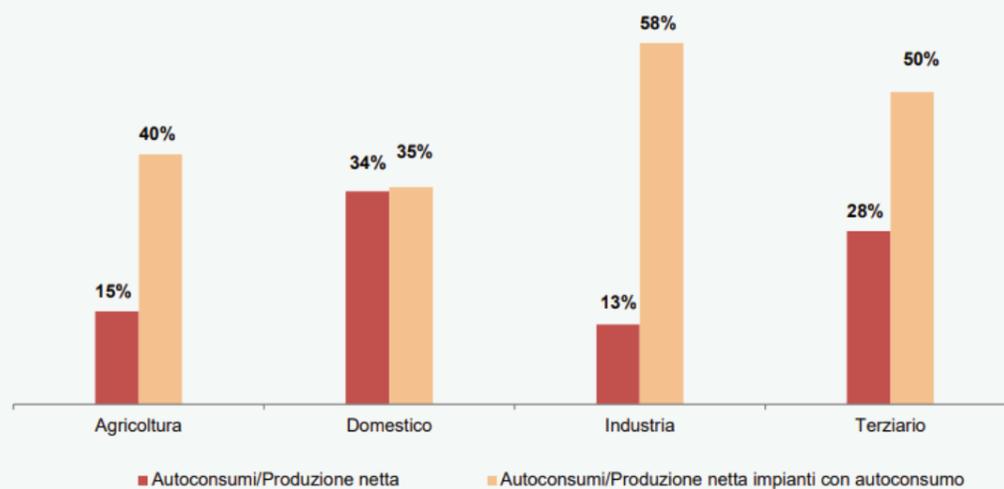
IL GRAFICO RAPPRESENTA LE PERCENTUALI DI AUTOCONSUMO (RAPPORTO TRA ENERGIA AUTOCONSUMATA ED ENERGIA PRODOTTA) RILEVATE NEL 2020 PER CLASSE DI POTENZA, CONSIDERANDO SIA IL COMPLESSO DEGLI IMPIANTI SIA I SOLI IMPIANTI CHE HANNO AUTOCONSUMATO. LE PERCENTUALI PIÙ ELEVATE DI AUTOCONSUMO SONO ASSOCIATE AGLI IMPIANTI DI TAGLIA MEDIO-PICCOLA (DA 20 A 200 KW)

### Profili di autoconsumo per classe di potenza nel 2020 (su base mensile)



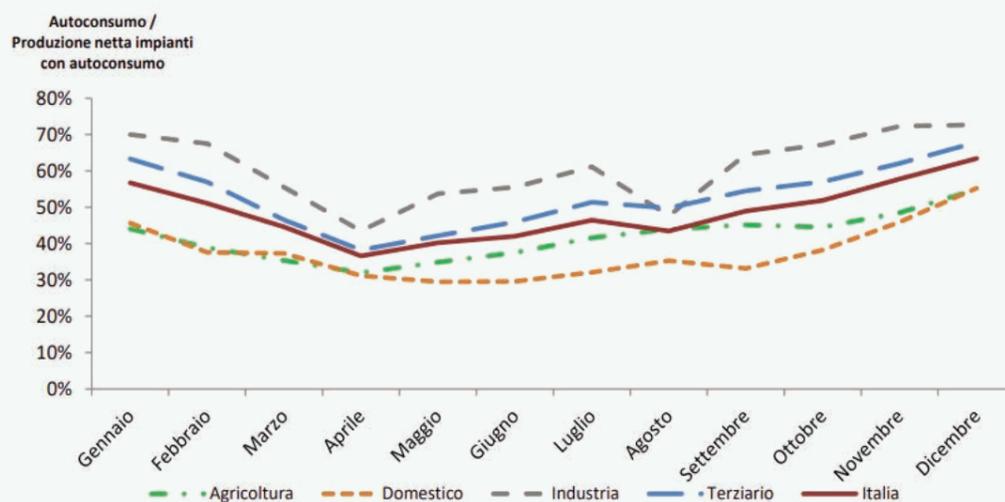
SE SI ESCLUDONO GLI IMPIANTI CON POTENZA FINO A 20 KW, LA PERCENTUALE PIÙ BASSA DI AUTOCONSUMO È STATA RILEVATA IN CORRISPONDENZA DEI MESI DI APRILE (A CAUSA DELLE RESTRIZIONI IMPOSTE CAUSA PANDEMIA) E AGOSTO. QUESTO TREND SI SPIEGA PRINCIPALMENTE CON I MINORI CONSUMI DELLE ATTIVITÀ PRODUTTIVE DURANTE IL PERIODO ESTIVO, IN UNA FASE DI PRODUZIONE FOTOVOLTAICA ELEVATA E UNA PRESENZA DI CONSUMATORI RELATIVAMENTE BASSA

### Profili di autoconsumo per settore di attività nel 2020



NEL SETTORE DOMESTICO, LA QUASI TOTALITÀ DEI TITOLARI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI AUTOCONSUMA; MA SE SI CONSIDERANO I SOLI IMPIANTI CHE HANNO AUTOCONSUMATO È TUTTAVIA NEI SETTORI TERZIARIO E INDUSTRIALE CHE SI RILEVANO LE QUOTE PERCENTUALI DI AUTOCONSUMO PIÙ ELEVATE

### Profili di autoconsumo per attività produttiva nel 2020



ANALIZZANDO LE CURVE MENSILI DEGLI AUTOCONSUMI EMERGE CHIARAMENTE LA FLESSIONE DEL SETTORE INDUSTRIALE AD AGOSTO, CHE COINCIDE CON IL RALLENTAMENTO DEI CONSUMI DELLE ATTIVITÀ PRODUTTIVE, E IN PARTICOLARE NEL MESE DI APRILE, PERIODO CONDIZIONATO DALLE MISURE RESTRITTIVE APPLICATE ALLE ATTIVITÀ PRODUTTIVE IN SEGUITO ALLA DIFFUSIONE DELLA PANDEMIA

dato simile a quello del 2019) un valore che rappresentava il 19% della produzione complessiva degli impianti fotovoltaici e il 46% della produzione dei soli impianti che autoconsumano. Nel mese di luglio è stato regi-

strato il massimo livello di autoconsumo in termini assoluti, invece, in termini percentuali, le quote di autoconsumo più elevate sono state rilevate in durante i mesi invernali.

### CHI AUTOCONSUMA DI PIÙ?

Analizzando il rapporto tra gli autoconsumi e la produzione netta degli impianti che autoconsumano nel 2020 risulta in generale elevato nelle regioni del Nord Italia, con valori massimi rilevati in Lombardia e Liguria che superano di quattro punti percentuali la media italiana. A seguire Campania, Emilia Romagna, le Province di Trento e di Bolzano, la Toscana e il Veneto, tutte sopra la media italiana. Considerando invece il valore assoluto, il dato di autoconsumo più elevato è registrato in Lombardia con 792,3 GWh, mentre il più basso in Valle d'Aosta con solo 7,9 GWh autoconsumati.

### CLASSE DI POTENZA

Le percentuali più elevate di autoconsumo sono associate agli impianti di taglia medio-piccola (da 20 a 200 kW).

Con l'eccezione degli impianti con potenza fino a 20 kW, la percentuale più bassa di autoconsumo si rileva in corrispondenza dei mesi di aprile (a causa delle restrizioni imposte causa pandemia che ha costretto gli italiani a stare in casa) e agosto; tale andamento si spiega principalmente con i minori consumi delle attività produttive durante il periodo estivo, in una fase di produzione fotovoltaica elevata e presenza di consumatori relativamente bassa.

### SETTORI DI ATTIVITÀ

Nel settore domestico, la quasi totalità dei titolari di impianti fotovoltaici autoconsuma; è tuttavia nei settori terziario e industriale - considerando i soli impianti che hanno autoconsumato - che si rilevano le quote percentuali più elevate.

Dei 24.942 GWh complessivamente prodotti in Italia da fotovoltaico nel corso del 2020, il 54% è generato dal settore industriale (che include anche le centrali fotovoltaiche), il 20% dal settore terziario, il 15% dal domestico e l'11% dal settore agricolo. Il settore industriale è anche quello caratterizzato da maggiori autoconsumi (36% dei 4.735 GWh autoconsumati in Italia nel corso del 2020), seguito dal terziario (29%), dal domestico (27%) e dal settore agricolo (9%). Osservando le curve mensili degli autoconsumi risulta evidente la flessione del settore industriale ad agosto, in corrispondenza del rallentamento dei consumi delle attività produttive, e soprattutto nel mese di aprile, condizionato dalle misure restrittive applicate alle attività produttive in seguito alla diffusione della pandemia.

# SOLARE B2B SFIORA I 7MILA FOLLOWER SU LINKEDIN

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

**A**perta a gennaio 2018, la pagina LinkedIn di Solare B2B, progetto di Editoriale Farlastrada dedicato al mercato delle energie rinnovabili, è cresciuta in soli tre anni fino a sfiorare i 7.000 follower. Questa pagina è uno dei componenti del sistema integrato di comunicazione di cui consiste SolareB2B, che coinvolge diversi strumenti divulgativi sia offline sia online.

## LA PAGINA LINKEDIN

Tra esse spicca appunto la pagina LinkedIn, che per SolareB2B ha un'importante funzionalità di collegamento con esponenti della filiera del fotovoltaico e dell'efficientamento energetico in un ambiente proficuo. La community che SolareB2B ha su LinkedIn è quindi composta da professionisti appartenenti a ogni anello della filiera. La vetrina sul social network business-to-business veicola le notizie e gli aggiornamenti quotidiani pubblicati sul sito ufficiale di SolareB2B e condivisi anche su Facebook. Inoltre su LinkedIn vengono riproposti i principali articoli pubblicati nella rivista cartacea.



Scansiona il QR Code e accedi alla pagina LinkedIn di SolareB2B

## QUALCHE DATO

A fine luglio 2021 la pagina LinkedIn di SolareB2B contava circa 6.800 follower, in crescita dell'80% rispetto a gennaio e in costante aumento anno su anno.

La maggior parte delle persone che seguono la pagina lavora in ambito vendite (15%), business development (13,5%), operations (11,1%) e ingegneria (10,7%). Nel mese di luglio inoltre la pagina ha contato 584 visualizzazioni (+13% rispetto a giugno) e 228 visitatori unici (+21% rispetto al mese precedente).

## SOLAREB2B FORUM

A gennaio 2018 insieme alla pagina è stato creato il gruppo SolareB2B Forum con l'intento di creare una community tra operatori di settore che possono con questo strumento scambiarsi idee, opinioni e informazioni. SolareB2B Forum consente di aprire discussioni alle quali ciascun membro può partecipare contribuendo semplicemente scrivendo il proprio commento. Parte di queste conversazioni viene riportato sulla rivista cartacea in articoli dedicati all'argomento in cui sono inserite. Attualmente il gruppo conta oltre 653 membri.



## PRESENTAZIONE DEL NUOVO MODULO EGING MOD. EG-405-410M54-HLV

*Modulo ad alta efficienza di ultima generazione, piccola taglia, leggero e facilmente trasportabile, di facile installazione e adattabilità, estremamente affidabile e sostenibile*



Mbb half cell design



Excellent Low-light Performance



Highly Strengthened Design



More Power



High Reliability



PID Resistant



# EGING PV

Changzhou EGing Photovoltaic Technology Co.,LTD

No. 18 Jinwu Road, Jintan District, Changzoi, 213213 China

Tel: +86 519 8258 5880 / 8258 8999

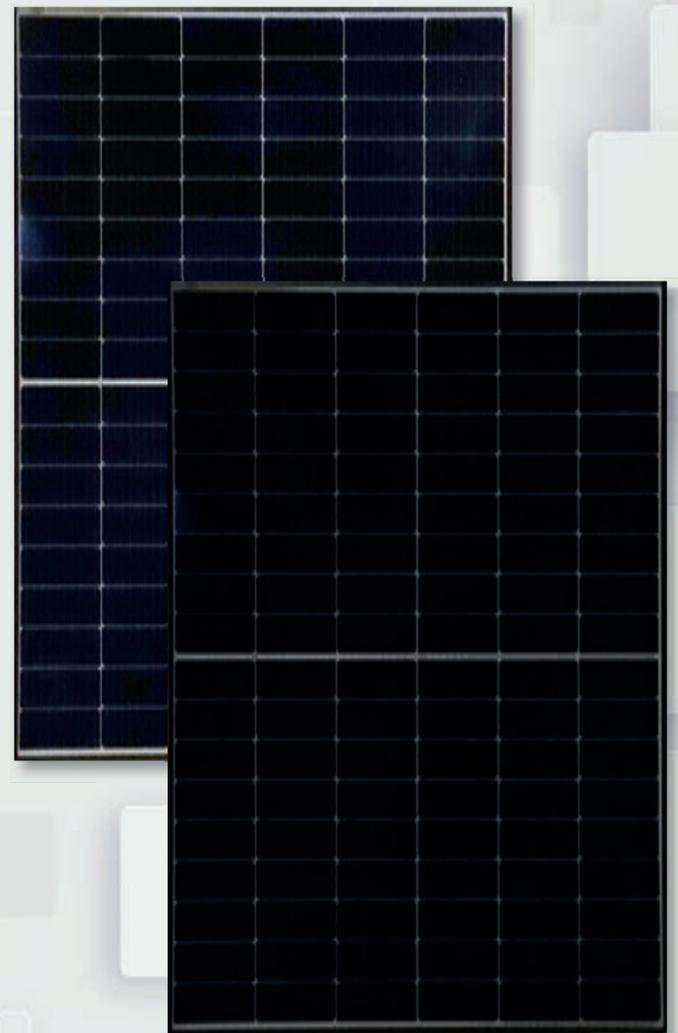
Web: www.egingpv.com

EU reference

EGing Photovoltaic Europe GmbH

Email: donatella.scavazza@egingpv.com

Mobile +39 388 4482846



# Energia intelligente per una vita migliore

Con la soluzione residenziale Huawei FusionSolar Smart PV

- Fino a un 30% in più di energia solare grazie agli ottimizzatori
- Energia pulita h24 con il sistema di accumulo ESS LUNA2000





Building a Fully Connected, Intelligent World

## FusionSolar 8.0

# Scatena tutto il potenziale dell'energia rinnovabile

Con il sistema di accumulo Huawei Smart String EES



Ottimizzazione a livello di modulo

Design modulare

Ottimizzazione a livello di rack

Raffreddamento distribuito





# SONNEN: CON IL PROGETTO EINS, 6.000 CONTRATTI SUPERBONUS IN 1 ANNO

L'AZIENDA OGGI CONTA SU UN NETWORK DI OTTO AGENZIE ESCLUSIVE CON UNA RETE DI 132 AGENTI ATTIVI SULLA PIATTAFORMA DIGITALE APP SALES SONNEN. «NEL SUPERBONUS RESIDENZIALE ABBIAMO UNA QUOTA DI MERCATO PARI A CIRCA IL 5%» PRECISA IL CEO DI SONNEN ITALIA VINCENZO FERRERI



VINCENZO FERRERI, CEO DI SONNEN ITALIA

**A** un anno dal lancio del progetto Eins (Energy Independence Network Sonnen) l'azienda ha organizzato una giornata di lavoro e di festeggiamenti per incontrare i partner della nuova rete commerciale e presentare i risultati di questo primo anno di attività. L'evento "Sonnen Eins Day" si è tenuto il 1° luglio presso il Palazzo dei Congressi di Rimini. Il Ceo di Sonnen Italia Vincenzo Ferreri ha spiegato soprattutto qual è stato l'impatto del Superbonus sul mercato e in che modo la rete Eins è stata sviluppata per cogliere le nuove opportunità offerte dal sistema di incentivazione.

«Il Superbonus ha generato una vera e propria esplosione e una bolla nel mercato delle rinnovabili, ma grazie al suo potere dirompente è destinato a generare nuove dinamiche e nuove luci in un mercato che non sarà più quello di prima» ha dichiarato Ferreri. «Per affrontare al meglio e cogliere tutte le opportunità offerte dal Superbonus, Sonnen in Italia, per la prima volta nella storia del gruppo, ha cambiato modello di business, passando alla vendita diretta B2C di un pacchetto completo per l'indipendenza energetica».



UN MOMENTO DELLA TAVOLA ROTONDA MODERATA DAL DIRETTORE DI SOLARE B2B, DAVIDE BARTESAGHI, CHE HA VISTO GLI INTERVENTI DI FERRERI, VISCONTINI DI ITALIA SOLARE, LAFRONZA DI ANIE RINNOVABILI, AVVOCATO SANI, BENEDET DI SONEPAR, CURTO DI VP SOLAR, BACCHIN DI SUNPOWER, MEYER DI NEW MOTION, REFOSCO DI MITSUBISHI E RADICE DI DAIKIN

Oggi il network Eins è composto da otto agenzie esclusive con una rete di 132 agenti attivi sulla piattaforma digitale App Sales Sonnen, che insieme hanno generato circa 6.000 contratti sottoscritti.

Cresce anche la capacità installativa grazie al supporto di 120 installatori Sonnen attivi su tutto il territorio nazionale, sia installatori elettrici, sia termici. I sopralluoghi esecutivi fatti da questi installatori sono stati oltre 900.

Ferreri ha inoltre illustrato le modalità con cui l'azienda sta incrementando anche la capacità di certificazione grazie a quattro poli di coordinamento e 92 professionisti attivi in questo ambito. Ferreri ha inoltre illustrato le modalità con cui l'azienda sta incrementando anche la capacità di certificazione grazie a quattro poli di coordinamento e 92 professionisti attivi in questo ambito: «È stato molto importante per noi rivedere a distanza di un anno tutti i nostri collaboratori per un interessante momento di confronto e analisi

dei risultati ottenuti insieme grazie al nuovo modello organizzativo. Oggi Sonnen è impegnata su due diversi fronti: il primo ci vede protagonisti diretti del settore superbonus residenziale con una quota di mercato pari a circa il 5% raggiunta grazie all'enorme contributo delle società partner esclusive EINS che hanno saputo proporre al meglio l'offerta "Casa a indipendenza energetica sonnen", che grazie allo sconto in fattura del 100%, offre al cliente finale una soluzione integrata che permette la completa transizione energetica e i cui elementi cardine sono il nostro sistema di accumulo sonnenBatterie, un impianto fotovoltaico, la pompa di calore e la ricarica per veicoli elettrici.

Il secondo canale e mercato da noi presidiato su tutto il territorio italiano ci vede proporre il nostro sistema di accumulo sonnenBatterie ad installatori e società che si occupano di installazione di impianti fotovoltaici con una formula che permette loro, siglando l'accordo SonnenBusiness Partner, di ottenere interessanti sconti commerciali, disponibilità immediata e opportunità di collaborazione e installazione aggiuntive con tutto il network Sonnen.

Il mercato delle rinnovabili sta mutando e le soluzioni che prima erano dedicate ad una cerchia ristretta di pionieri ora sono alla portata di tutti e come già dimostrato in passato, Sonnen supporta a 360 gradi clienti e partner in questo nuovo e dinamico mercato».

Durante il "Sonnen Eins Day" si è tenuta anche una tavola rotonda dal titolo "Superbonus e transizione energetica": il dibattito è stato moderato dal direttore di SolareB2B, Davide Bartesaghi, e ha visto gli interventi di Vincenzo Ferreri, Paolo Rocco Viscontini di Italia Solare, Michelangelo Lafronza di Anie Rinnovabili, avvocato Emilio Sani, Ivano Benedet di Sonepar, Nicola Curto di VP Solar, Fabio Bacchin di SunPower, Martin Meyer di New Motion, Matteo Refosco di Mitsubishi, Marco Radice di Daikin.

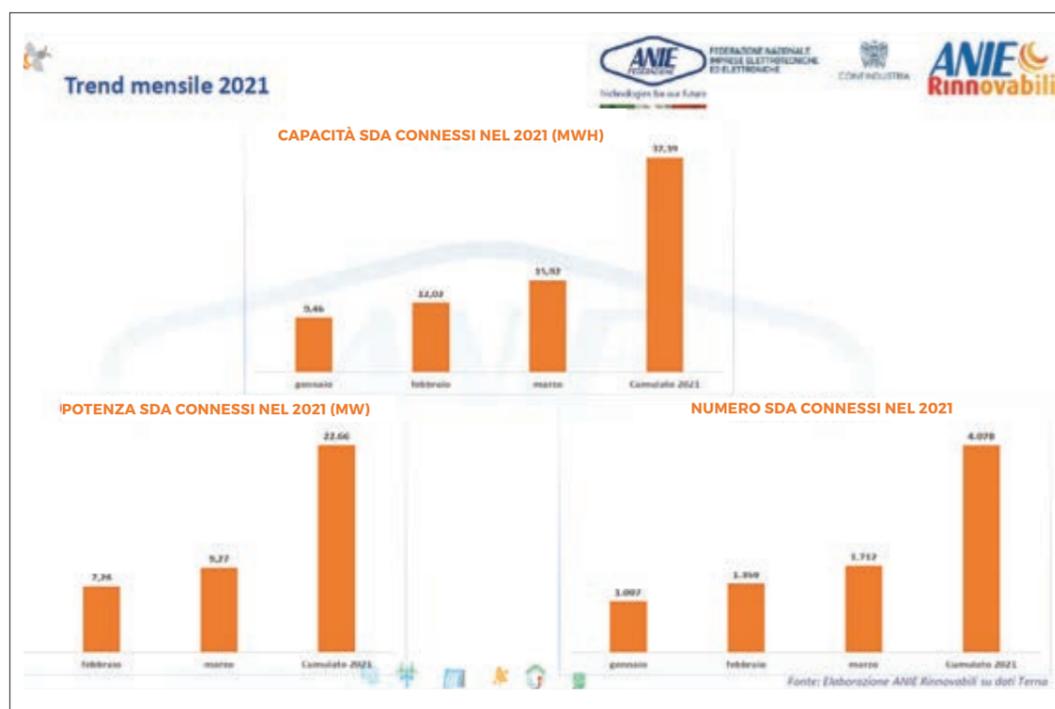


VINCENZO FERRERI CON ALCUNI ESPONENTI DELLE OTTO AGENZIE PARTNER

# STORAGE: NEL 1Q 2021 INSTALLATI IN ITALIA 4.078 SISTEMI (+59%)

LA NUOVA POTENZA È DI 22,66 MW, MENTRE LA CAPACITÀ DI ACCUMULO È PARI A 37,4 MWH

**N**el primo trimestre del 2021 in Italia sono stati installati 4.078 sistemi di accumulo con una crescita anno su anno del 59%. La potenza di questi sistemi è pari a 22,66 MW con una crescita sul primo trimestre del 2020 pari all'85%. Anche la capacità è cresciuta a doppia cifra (+98%) passando dai 18,88 MWh del 1Q 2020 ai 37,39 MWh del primo trimestre 2021. È quanto emerge dall'ultimo "Osservatorio sistemi di accumulo" di Anie Rinnovabili che presenta il trend delle installazioni di energy storage in Italia registrati dal sistema Gaudì di Terna. Interessante notare inoltre la crescita progressiva dell'installato dei sistemi di accumulo nei primi tre mesi del 2021, con gennaio che ha visto l'installazione di 1.007 prodotti, cifra che è salita a 1.359 unità a febbraio e a 1.712 a marzo. Sta crescendo la taglia di potenza degli impianti fotovoltaici residenziali a cui sono accoppiati i sistemi di storage: nel primo trimestre 2021 si registra infatti un 9% in più di installazioni su impianti fotovoltaici di taglia compresa tra 6 e 10 kW rispetto all'ultimo trimestre 2020 a scapito delle taglie inferiori. Il report



spiega inoltre che la crescita nel primo trimestre 2021, che vede i sistemi di accumulo tutti abbinati ad impianti fotovoltaici di taglia residenziale, è attribuibile prevalentemente alla misura della detrazione fiscale al 50%. In misura molto minore

si ritiene abbia contribuito al risultato del primo trimestre 2021 il Superbonus al 110%, dato che sono ancora in corso delle semplificazioni e dei chiarimenti sulle procedure. Al 31 marzo 2021 risultano installati in Italia 43.784 sistemi di accumulo.

## FUORI DAL MONDO.

# BISOL Supreme™

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

Ora disponibili con potenza fino a 365 W.





# KEY ENERGY TORNA IN PRESENZA (E IN TOTALE SICUREZZA)

ALLA FIERA SU FV E RINNOVABILI, CHE SI TERRÀ A RIMINI DAL 26 AL 29 OTTOBRE, SONO ATTESI OLTRE 260 ESPOSITORI E 10.500 VISITATORI. I PARTECIPANTI SARANNO TUTELATI GRAZIE A ULTERIORI ACCORGIMENTI SULLA SICUREZZA, A PARTIRE DA GREEN PASS E SAFE TRAVEL

**T**orna in presenza, dopo circa due anni, Key Energy, manifestazione fieristica dedicata a energie rinnovabili, sistemi di accumulo, efficienza energetica, rigenerazione urbana, mobilità sostenibile, illuminazione e smart grid, che si inserisce nell'universo dell'evento nazionale Ecomondo. La kermesse si svolgerà da martedì 26 a venerdì 29 ottobre 2021 presso il quartiere fieristico di Rimini. L'evento torna dunque in presenza dopo lo stop forzato del 2020 a causa del Covid-19. Proprio per questo motivo c'è forte attesa e fermento. Gli organizzatori stimano che l'evento 2021 potrebbe replicare i numeri dell'ultima edizione, quella del 2019, a cui avevano partecipato (solo nei saloni di Key Energy) oltre 10mila visitatori, con una crescita del 10% sull'edizione 2018, e più di 260 espositori.

Il fermento attorno all'iniziativa è confermato anche dall'importante numero di operatori del fotovoltaico che parteciperanno con stand per presentare prodotti e servizi. Per citarne alcuni, hanno dato conferma Baywa, Coenergia, Easyli, Elfor, Energy, GoodWe, Growatt, Higeo, Huawei, Ingeteam, JA Solar, Mennekes, RCM, Riello, Siel, Sorgenia, Staubli, SAJ, Trienergia e Zucchetti Centro Sistemi. In occasione della tre giorni, accanto alle tante novità che gli espositori presenteranno, è previsto un ricco programma convegnistico. Prendendo in considerazione il fotovoltaico, saranno affrontati temi attuali tra cui grandi impianti, Pnrr, comunità energetiche, agrovoltivo, storage, comunità energetiche e Superbonus. I convegni sono a cura di importanti centri di ricerca e associazioni, tra cui Energy & Strategy Group, Comitato Scientifico Key Energy, Enea, Anie, Legambiente, Italia Solare, Coordinamento Free, Kyoto Club e Res4Africa.

## PIÙ SICURA

L'ente organizzatore della fiera, Italian Exhibition Group S.p.A., dopo aver messo a punto il protocollo Safe Business ad aprile 2020 e avervi dato seguito con numerose iniziative mirate

## INFO UTILI

**Data:** da martedì 26 a venerdì 29 ottobre 2021  
**Orari:** tutti i giorni dalle 9.00 alle 18.00  
**Indirizzo:** via Emilia, 155 47921 Rimini (RN)  
**Sito:** [www.keyenergy.it](http://www.keyenergy.it)

## NUMERI DELL'EDIZIONE

### 2019

**Visitatori:** 10.400 (+10%)  
**Visitatori internazionali:** 23%  
**Espositori:** 260  
**Espositori internazionali:** 10%  
**Metri quadrati:** 19.500  
**Numero conferenze:** 65

alla sicurezza sanitaria, ha deciso di aggiungere ulteriori elementi per garantire una maggiore tutela a persone e aziende presenti in fiera. Sarà ad esempio richiesto il green pass (o titolo equivalente) a tutti coloro che accederanno in fiera durante lo svolgimento delle manifestazioni espositive.

«L'obiettivo è garantire ai nostri espositori e visitatori padiglioni Covid free», spiega Corrado Peraboni, amministratore delegato di IEG, «un luogo dove l'unica preoccupazione di chi vi accede deve essere quella di fare business. La richiesta di questa misura ci arriva in modo forte



LORENZO CAGNONI, PRESIDENTE DI ITALIAN EXHIBITION GROUP: «LE ADESIONI DEI GRANDI OPERATORI DEL FOTOVOLTAICO ALLA PROSSIMA EDIZIONE DI KEY ENERGY CONFERMANO IL RUOLO DI PLAYER DI PRIMO PIANO CHE IEG DETIENE NELL'AMBITO DELL'INTERA GREEN ECONOMY. LA MISSIONE COMUNE DELLA DECARBONIZZAZIONE CI TROVA PRONTI DA 14 EDIZIONI DI KEY ENERGY. UN VERO E PROPRIO HUB DI RIFERIMENTO PER LE ENERGIE RINNOVABILI E ORA ANCHE PER LA MOBILITÀ SOSTENIBILE»

dalle aziende, specie quelle multinazionali, che intendono garantire la massima sicurezza ai propri collaboratori che frequenteranno le fiere dopo la riapertura di settembre. Non è un caso che il Green Pass sia previsto come requisito dalla grandissima maggioranza degli organizzatori fieristici europei».

L'ente organizzatore prevede inoltre un servizio di Safe Travel per chi arriva dall'estero. In particolare, offrirà ai propri ospiti stranieri informazioni in merito all'ingresso e alla permanenza in Italia. Nei quartieri in cui opera IEG sarà fornita puntuale e costante assistenza informativa su norme e adempimenti a cui visitatori ed espositori internazionali dovranno attenersi per l'ingresso in Italia. Un servizio che riguarda l'arrivo in aereo, treno, bus o auto, che indica le disposizioni nazionali e quelle eventualmente declinate dalle Ausl nei vari territori di svolgimento delle manifestazioni.

I clienti riceveranno le informazioni mediante la compilazione di un semplice form disponibile sui siti delle manifestazioni. Servirà solo indicare luogo di partenza, eventuali scali internazionali e luogo di arrivo. La risposta conterrà anche i numeri di assistenza medica territoriale.

## INIZIATIVE DIGITALI

Accanto all'appuntamento in presenza, continuano anche le iniziative digitali.

Tutto ha avuto inizio a novembre 2020 con la digital edition di Key Energy ed Ecomondo, che aveva sostituito completamente l'edizione in presenza. L'evento online aveva registrato 735 aziende presenti in piattaforma, oltre 5.000 opportunità di business, 73.479 visualizzazioni complessive alle pagine degli espositori e più di 21.000 utenti durante i giorni della manifestazione. Alle 130 conferenze invece hanno preso parte 33.897 persone.

Nei primi mesi del 2021, Ecomondo e Key Energy hanno poi riattivato la piattaforma digitale

## FOTOVOLTAICO: I PRINCIPALI EVENTI IN CALENDARIO

**26 ottobre 14.45 -16.45**

Opening - Opportunità per l'Italia legate al PNRR.  
Analisi delle policy di incentivazione alla transizione energetica contenute nel Pnrr e valutazione delle loro ricadute sul Sistema-Paese

A cura di: Energy & Strategy Group (PoliMi) e Comitato Scientifico Key Energy

**26 ottobre 14.30-17.30**

Tecnologie e qualità dei progetti per l'Agrivoltaico sostenibile

A cura di: Enea

**27 ottobre 14.00-16.00**

I sistemi di accumulo: evoluzione tecnologica e di mercato

A cura di: Anie Federazione

**27 ottobre 9.30-13.00**

Africa Green Growth

A cura di: Res4Africa

**28 ottobre 14.30-17.00**

Comunità energetiche: obiettivi e questioni aperte con il recepimento della Direttiva 2018/2001

A cura di: Legambiente, Italia Solare, Coordinamento Free

**29 ottobre 9.30-12.30**

Ecobonus110%: risultati e prospettive

A cura di: Comitato Scientifico Key Energy e Kyoto Club



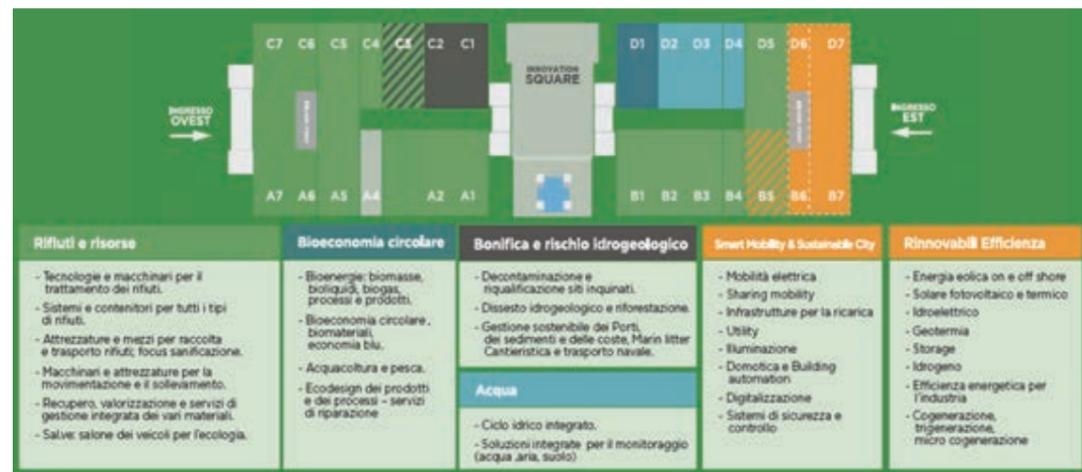
## LE AZIENDE DEL PADIGLIONE B7 DEDICATO A SOLARE E STORAGE

ABBASSALEBOLLETTE.IT  
AEROCOMPACT GMBH  
AS SOLAR > AMARA  
BAYWA R.E.  
JA SOLAR PV TECHNOLOGY CO., LTD.  
BRADY ITALIA S.R.L.  
CABUR SRL  
COENERGIA SRL  
COMAL SPA  
EASYLI BATTERIES  
ECOLIBRI' SRL  
EEI - EQUIPAGGIAMENTI ELETTRONICI  
INDUSTRIALI SPA  
ELFOR SRL  
ENERGY SRL  
ENERTRONICA SANTERNO  
ENGIE ITALIA SPA  
ESSE SOLAR SRL  
ESTRA SPA  
F.LLI FRANCHINI SRL

FORNITURE FOTOVOLTAICHE SRL  
FOTOTHERM SRL  
GBE S.P.A.  
GLASS TO POWER SPA  
GOODWE POWER SUPPLY TECHNOLOGY CO., LTD.  
GREEN UTILITY SPA  
GROWATT ITALIA  
GSE SPA - GESTORE DEI SERVIZI ENERGETICI  
HIGECO ENERGY SRL  
HIGECO MORE SRL  
HUAWEI TECHNOLOGIES ITALIA S.R.L.  
INGETEA S.R.L.  
KIWA ITALIA  
KOSOOM SRL  
KOSTAL SOLAR ELECTRIC ITALIA SRL  
LECOFER SRL  
MECVEL SRL  
MENNEKES  
OK GROUP SRL

P.M. SERVICE SRL  
RCM SRL  
RINA  
RITTAL S.P.A.  
RPS S.P.A. DIV. RIELLO SOLARTECH  
SAJ ELECTRIC EUROPE BV  
SENEC ITALIA SRL  
SIEL SPA  
SOLARENJOY SRL  
SOLTIGUA SRL  
SORGENIA  
STAUBLI ITALIA SPA  
STUDIO RINNOVABILI - SR INTERNATIONAL SRL  
TIGO ENERGY, INC.  
TORRI SOLARE  
TRIENERGIA SRL  
UFLEX SRL  
UNE SRL  
WESTERN CO SRL  
ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI SPA

in corrispondenza dei più significativi appuntamenti nazionali e internazionali della comunità green, per moltiplicare le opportunità di business e trattare i temi chiave del settore, sempre con il supporto del Comitato Tecnico Scientifico e del mondo associativo. Con le Digital Green Weeks, gli organizzatori hanno tenuto una serie di incontri online, prima dell'edizione in presenza. Si sono già tenuti quattro appuntamenti dedicati a idrogeno, Superbonus, incentivi per la transizione energetica nella pubblica amministrazione, digitalizzazione, smart city, green packaging, R&E, innovazione green, sanificazione, strumenti di green financing, rigenerazione urbana, Blue economy, e-mobility e cambiamenti climatici. ☀️



**FuturaSun**  
anticipate tomorrow

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

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

25 ANNI  
NUOVA GARANZIA PRODOTTO

www.futurasun.com



# MODULI BIFACCIALI BOOM NELL'UTILITY SCALE (E NON SOLO)

GRAZIE ALLA POSSIBILITÀ DI PRODURRE DAL 10 AL 25% IN PIÙ DI ENERGIA, QUESTI PRODOTTI STANNO RISCUOTENDO AMPIO SUCCESSO NON SOLO NELLA REALIZZAZIONE DI GRANDI CENTRALI A TERRA, MA ANCHE NEL SEGMENTO DEGLI IMPIANTI SU TETTO, PENSILINE, AGROVOLTAICO E REVAMPING. SI STIMA INFATTI CHE ENTRO IL 2025 IL MERCATO DEI PANNELLI BIFACCIALI COPRIRÀ UNA MARKET SHARE DEL 40% DELLA NUOVA POTENZA INSTALLATA. I PRINCIPALI PLAYER HANNO COSÌ AMPLIATO L'OFFERTA CON PRODOTTI ANCORA PIÙ INNOVATIVI E SIGLATO NUOVE PARTNERSHIP CON I PRODUTTORI DI TRACKER. MA LO SHORTAGE E IL RINCARO DEI PREZZI RISCHIANO DI FRENARE LA CORSA

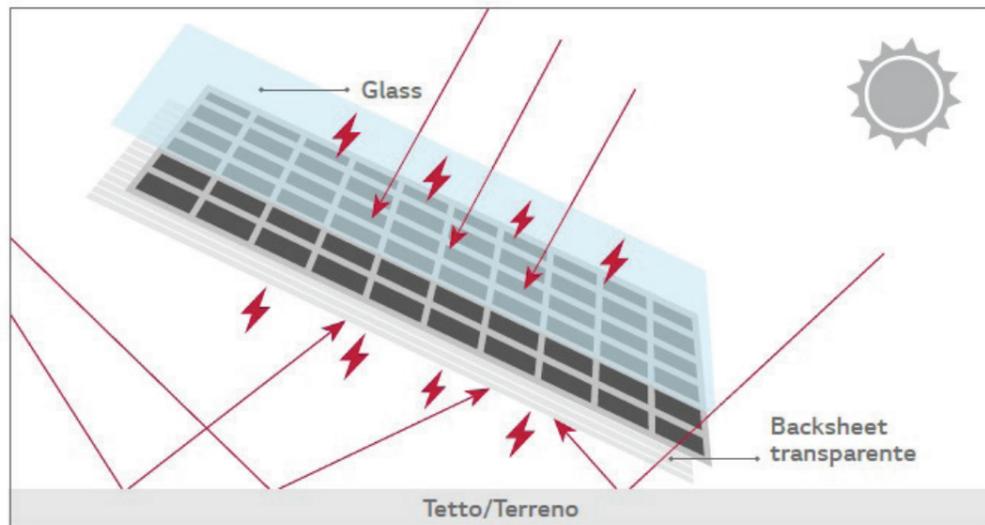
---

DI MICHELE **LOPRIORE**

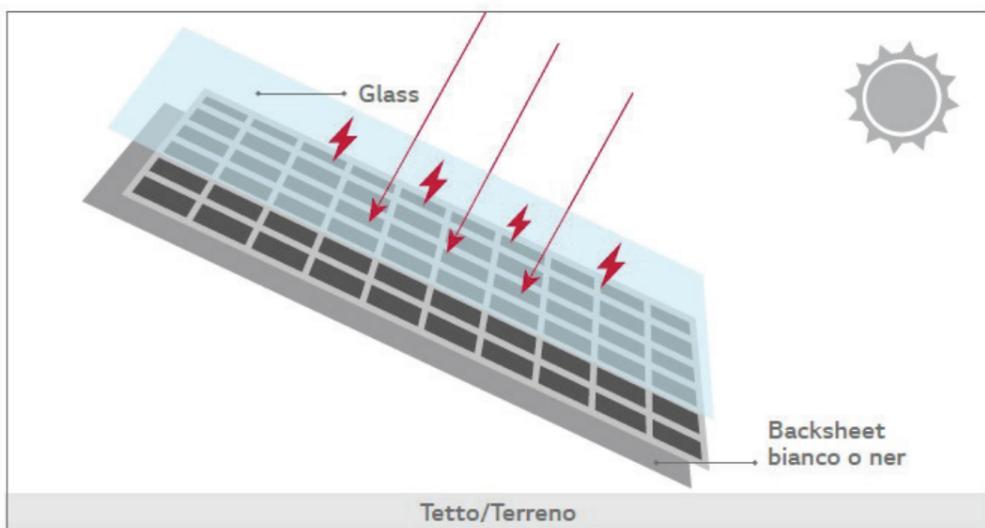




**Modulo Bifacciale**



**Modulo Monofacciale**



I MODULI BIFACCIALI HANNO IL VANTAGGIO DI CATTURARE LA LUCE RIFLESSA SULLA PARTE POSTERIORE, GARANTENDO COSÌ UN INCREMENTO DI PRODUZIONE CHE PUÒ OSCILLARE TRA IL 10 E IL 25% IN PIÙ A SECONDA DELL'ALBEDO. FONTE: LG SOLAR

**Composizione del modulo**  
Le celle (157x157 mm di dimensione), sono racchiuse in uno strato di incapsulante trasparente di Etilene Vinil Acetato (EVA).  
Il vetro di sicurezza frontale è formato da una lastra singola dello spessore di 2 mm con rivestimento antiriflesso. Il vetro posteriore è anch'esso costituito da una singola lastra spessa 2 mm. Entrambi i vetri sono temperati termicamente.

PER LA REALIZZAZIONE DI MODULI MONOFACCIALI VIENE UTILIZZATO UN SOLO VETRO DELLO SPESSORE DI 3,2 MILLIMETRI. SUL MODULO BIFACCIALE, INVECE, SERVONO DUE VETRI DA 2 MILLIMETRI CIASCUNO. PER QUESTO MOTIVO, PER REALIZZARE UN PANNELLO BIFACCIALE È RICHIESTO CIRCA IL 40% IN PIÙ DI VETRO. FONTE: VIESSMANN

I moduli bifacciali si stanno ritagliando uno spazio sempre più significativo all'interno del mercato del fotovoltaico e delle strategie dei principali produttori. Negli ultimi anni il divario dei prezzi tra questa tecnologia e i pannelli monofacciali si è ridotto notevolmente, e allo stesso tempo l'innovazione tecnologica ha portato a prodotti ad alta potenza, efficienza e realizzati con le migliori tecnologie, che stanno catturando sempre di più l'attenzione del mercato, soprattutto di quelle figure professionali impegnate nel segmento degli impianti fotovoltaici di taglia utility scale. Come noto i moduli bifacciali, catturando la luce riflessa sulla parte posteriore, garantiscono un incremento di produzione che può

oscillare tra il 10 e il 25% in più rispetto a un modulo monofacciale a seconda dell'albedo. E questo è un plus fortemente apprezzato proprio nei grandi impianti a terra, per i quali i tempi di rientro dell'investimento sono ancora oggi la voce più importante e, proprio per questo, quindi, è necessario installare componenti che possano garantire produttività e performance elevate. Proprio per questi motivi i moduli bifacciali si candidano a rivestire un ruolo di primo piano nei prossimi anni. Secondo uno studio dell'IEA, nel 2020 i moduli bifacciali hanno coperto una market share del 12%, valore che potrebbe aumentare al 30% entro il 2030. Secondo le previsioni di Bloomberg, invece, entro il 2025 i bifacciali copriranno una market

**LEONARDO**  
**PRO X**

**3000**  
**5000**



**- modelli**  
**+ MODULARITA'**



**da 3 a 30kW**



**Gestione FV fino a 240A**



**MONITORAGGIO integrato**



**ASSISTENZA da remoto**



**FULL BACKUP integrato**

**CEI 0-21**  
**Certified**

**Certificato CEI 0-21 con:**



**WESTERN CO.®**  
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS



www.western.it





SPAZIO INTERATTIVO

## Bifacciali: Il GSE risponde a tre faq su revamping e Decreto FER1

Inquadra i QR Code o clicca sopra per leggere le risposte del GSE:

Faq 1: Nell'ambito del DM 4 luglio 2019 ovvero per gli interventi di manutenzione e ammodernamento realizzati su impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia è possibile usare i moduli bifacciali?



Faq 2: Se utilizzo moduli bifacciali nell'ambito del DM 4 luglio 2019 ovvero per gli interventi di manutenzione e ammodernamento su impianti incentivati in Conto Energia, stanti le attuali norme, che potenza devo indicare?



share del 40% della nuova potenza installata su base annua.

Si tratta di previsioni e stime molto realistiche soprattutto se rapportate alle vendite dei principali produttori di moduli. Diverse aziende prevedono infatti una crescita anche fino al 10% in più della quota dei bifacciali sul totale venduto già a partire da quest'anno.

JinkoSolar, ad esempio, ha dichiarato che oltre il 90% dei progetti fotovoltaici di potenza superiore ai 20 MW su cui l'azienda sta lavorando, utilizzano proprio moduli bifacciali.

Nonostante l'appeal di questi prodotti sia molto forte nell'ambito dei progetti su larga scala, ci sono aziende che stanno cercando nuovi sbocchi per questi prodotti: grandi tetti piani con superfici riflettenti, pensiline fotovoltaiche per il ricovero e la ricarica dei veicoli elettrici, installazioni agrovoltache, impianti galleggianti o integrati nelle facciate degli edifici sono alcuni esempi.

Ma qualcosa frena. Oggi il comparto utility scale è penalizzato da fenomeni di portata globale tra cui lo shortage di materie prime, l'aumento dei prezzi dei componenti e i rallentamenti delle forniture dalla Cina, che hanno messo in discussione tantissimi progetti, molti dei quali potrebbero slittare al prossimo anno.

### PREMIATI I WAFER M10

Negli ultimi due anni l'innovazione tecnologica sui moduli ha avuto un impatto importante anche sulla tecnologia bifacciale. Oggi il mercato vanta infatti la presenza di prodotti sempre più potenti e performanti, e che ospitano a bordo le tecnologie più innovative, come ad esempio Perc, N type, half cut cells, multi bus bar.

Essendo principalmente richiesti nei grandi progetti fotovoltaici, oggi i moduli bifacciali più utilizzati sono quelli ad alta potenza ed elevata efficienza. In particolare sono premiati i moduli che utilizzano wafer M10, e quindi da 182x182 millimetri, che possono portare la potenza del pannello intorno ai 545 Wp sulla parte frontale. Ci sono anche aziende che stanno lavorando su moduli con potenze maggiori. Un esempio è Canadian Solar, i cui pannelli possono raggiungere 655 W ed efficienze fino al 21,1%. Grazie all'utilizzo di questi prodotti in ambito utility scale, l'azienda stima una riduzione del 9% dei costi del Lcoe rispetto all'utilizzo di moduli monofacciali. In merito alla potenza e all'efficienza, nell'ultimo anno i moduli bifacciali hanno registrato trasformazioni significative.

Basti pensare che fino all'anno scorso venivano maggiormente utilizzati pannelli con wafer M6, e quindi di dimensioni di 166x166 millimetri, che permettono al modulo di raggiungere potenze nell'ordine dei 450 Wp. Oggi questi moduli sono invece particolarmente indicati per impianti su tetto dove è possibile sfruttare in maniera ottimale l'effetto albedo (dove ci sono, ad esempio, superfici bianche) oppure su pensiline fotovoltaiche. Per questa tipologia di impianti, i moduli bifacciali con wafer M6 sono ancora

### vetrina prodotti



QUOTA DEI MODULI BIFACCIALI SUL TOTALE VENDUTO NEL 2020 A LIVELLO GLOBALE: 30%

PREVISIONI PER IL 2021: 40%

#### IL PRODOTTO DI PUNTA

Il modulo bifacciale Tiger PRO da 540 Wp è stato ottimizzato per soddisfare tutte le gamme di applicazioni su larga scala possibili. Compatibile con i tracker monoassiali e gli inverter dei maggiori produttori a livello mondiale, grazie all'utilizzo della mezza cella, il bifacciale Tiger PRO offre un basso coefficiente di temperatura e grazie ai ribbon circolari, un miglior comportamento a bassi livelli di irraggiamento e un miglior utilizzo della radiazione solare. Inoltre le dimensioni sono ottimizzate per minimizzare i costi di logistica e allo stesso tempo migliorare l'affidabilità del packaging. Il bifacciale da 540 Wp è composto da celle da 182 millimetri, le cui dimensioni e caratteristiche elettriche, unite alla capacità di generazione della parte posteriore sono tali da contribuire ad ottenere un migliore costo di generazione da energia fotovoltaica.

**Sigla:** Tiger PRO

**Tipologia:** moduli bifacciali monocristallini bifacciali P Type multi bus bar con celle half-cut

**Potenza nominale:** 540 Wp

**Tensione nominale:** 41,13 V

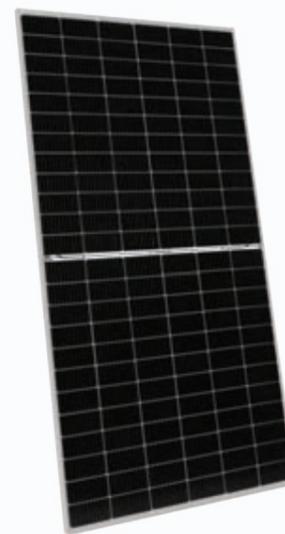
**Corrente nominale:** 13,13 A

**Carico:** 5.400 Pa

**Efficienza:** 21,13%

**Peso:** 34,3 kg

**Dimensioni:** 2.274x1134x30 mm



#### LE TRE CARATTERISTICHE INNOVATIVE

- Parametri elettrici ottimizzati
- Dimensioni contenute
- Prodotto affidabile e flessibile, adatto a tutti i climi e terreni

### vetrina prodotti



QUOTA DEI MODULI BIFACCIALI SUL TOTALE VENDUTO NEL 2020 A LIVELLO GLOBALE: 45%

PREVISIONI PER IL 2021: 40% (IL DATO POTREBBE SUBIRE VARIAZIONI IN BASE ALL'ANDAMENTO DELLE VENDITE NEL 2021)

#### IL PRODOTTO DI PUNTA

Il modulo bifacciale a doppio vetro HiMO 5 di Longi, con power output fino a 545 W, efficienza pari al 21,3% e design simmetrico, utilizza le tecnologie più avanzate presenti attualmente sul mercato incluso wafer M10 da 182 millimetri, drogaggio al gallio e smart soldering technology. La dimensione del modulo è ottimale così come il peso e la resistenza meccanica, infatti, il modulo ha superato il test di 5400 Pa ML senza l'utilizzo di una barra trasversale sul lato posteriore e quindi senza il rischio di ombreggiamenti. Il fattore di bifaccialità è stato verificato con progetti pilota, impianti utility scale in diverse parti del mondo e con diverse superfici e condizioni climatiche. Infine, il modulo ha una garanzia sulla potenza di 30 anni con un decadimento inferiore al 2% il primo anno ed inferiore o pari allo 0,45% gli anni successivi al primo.

**Sigla:** HiMO 5

**Tipologia:** modulo bifacciale doppio vetro con celle half cut e wafer M10

**Potenza nominale:** fino a 545 Wp

**Tensione nominale:** fino a 41,8 V

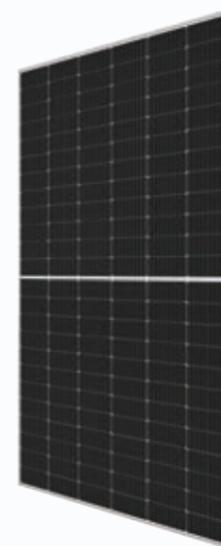
**Corrente nominale:** fino a 13,04 A

**Carico:** 5.400 Pa

**Efficienza:** fino al 21,3%

**Peso:** 32,3 kg

**Dimensioni:** 2.256x1.133x35 mm



#### LE TRE CARATTERISTICHE INNOVATIVE

- Wafer M10 da 182 mm con drogaggio al gallio
- Smart soldering technology
- Efficienza superiore al 21%

Faq 3: Chiarimenti su cosa succede in caso di nuova norma CEI che stabilisce nuove regole per la potenza di moduli fotovoltaici bifacciali agli impianti già ammessi o incentivati - Ambito DM 4 luglio 2019 - FER Elettriche



oggi la miglior scelta perché riescono a garantire elevate efficienze ma con dimensioni e peso contenuti. Questi prodotti possono infatti pesare poco più di 20 chilogrammi, permettendo a un solo installatore di lavorare su trasporto e posa. Sui grandi impianti, dove invece vengono impiegati più operai in cantiere, dimensioni e peso non sono aspetti particolarmente sensibili (se non per questioni logistiche e di trasporto visto anche l'attuale prezzo dei container). In media per un pannello da 545 Wp il peso può superare i 32 chilogrammi e le dimensioni attestarsi sui 2.256x1.133x35 millimetri. Ma ciò che conta nel comparto utility scale è avere più potenza e più produzione per ridurre i costi generali di sistema. Per questo motivo nei grandi progetti la scelta sta ricadendo soprattutto su pannelli con potenze superiori ai 500 Wp.

**STALLO PER I GRANDI IMPIANTI?**  
Per il comparto dei moduli, il 2021 sarà sicuramente ricordato come l'anno del fenome-

## I VANTAGGI DELL'ETEROGIUNZIONE

Grazie a una particolare tecnologia applicata alla cella, sempre più diffusa sul mercato, alcuni moduli possono sfruttare la bifaccialità anche con un solo lato produttivo. È il caso della cella ad eterogiunzione (HJT), nativamente bifacciale grazie alla sua struttura simmetrica, oggi in grado di offrire tra le più alte bifaccialità fra tutte le diverse tecnologie di celle fotovoltaiche. Un esempio di modulo che sfrutta questa tecnologia è il pannello Alpha Pure di Rec Solar. Altre tecnologie di cella hanno una bifaccialità inferiore a causa dell'assorbimento in uno degli strati o a causa di perdite di resistenza.

La cella HJT, invece, ha caratteristiche di bifaccialità che generano un maggiore assorbimento di radiazione solare nella parte posteriore della cella anche nei moduli monofacciali, aumentandone significativamente le prestazioni.

### Inherently bifacial structure of HJT cells for highest bifaciality



#### HJT cell structure

- 1 Printed cell fingers
- 2 TCO
- 3 A-Si (+ve-doped)
- 4 Intrinsic a-Si
- 5 N-type mono wafer
- 4 Intrinsic a-Si
- 3 A-Si (-ve-doped)
- 2 TCO
- 1 Printed cell fingers

Fonte: REC GROUP

no dello shortage e del rincaro dei prezzi. La scarsa disponibilità delle materie prime che ha portato a un aumento dei listini ha avuto un forte impatto anche sui pannelli fotovoltaici. Negli ultimi mesi il prezzo del silicio, che impatta per circa il 30% sul costo finale del modulo, è passato dagli 11 dollari al chilogrammo di fine 2020 ai 28,5 dollari al chilogrammo di giugno 2021, generando un forte aumento dei listini.

E questo aspetto, unito ai rallentamenti delle forniture dal Far East e all'impennata dei prezzi dei container, ha rimesso in discussione tantissimi contratti relativi a impianti di taglia utility scale, quelli maggiormente interessati dai pannelli bifacciali. Si è così creata una fase di stallo: molti sviluppatori e fondi

di investimento hanno deciso di aspettare che la situazione torni a stabilizzarsi. Tanti contratti sono stati messi in discussione, e molti progetti a livello globale rischiano di essere rimandati al 2022.

C'è però una buona notizia: grazie all'aumento delle capacità produttive, il prezzo del vetro è tornato a livelli stabili dopo mesi di forti rincari, registrati in particolare nella seconda metà del 2020. E questo è un aspetto fondamentale per il comparto dei moduli bifacciali. In situazioni di stabilità dei prezzi del silicio, il vetro pesa per circa il 15% sui costi di produzione. Sui pannelli bifacciali, però, serve almeno circa il doppio del vetro rispetto ai moduli standard (+40%), quindi la stabilità dei prezzi raggiunta da questo materiale,



Saving<sup>®</sup> srl

### distribuzione specializzata

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



Moduli fotovoltaici



Inverter fotovoltaici



Batterie al litio



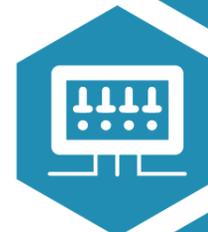
Stazioni di ricarica



Strutture



Monitoraggio



Quadri elettrici



Riparazioni inverter

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





determinata dal (quasi) riavvicinamento tra domanda e offerta, lascia ben sperare che i listini dei moduli bifacciali non subiranno ulteriori rincari.

**NUOVI SBOCCHI**

Oggi anche nel nostro Paese lo sviluppo dei grandi impianti fotovoltaici a terra soffre sia per i fenomeni di shortage, rincaro dei prezzi e rallentamenti delle forniture poco descritti, sia per i lunghi iter burocratici che stanno frenando la diffusione della taglia utility scale. L'aspetto positivo è che il Piano nazionale ripresa e resilienza (Pnrr), che a fine giugno ha ricevuto il via libera

dalla Commissione europea, prevede semplificazioni nelle procedure di autorizzazione per gli impianti da fonti rinnovabili di taglia utility scale, così come una maggiore incentivazione per lo sviluppo di progetti agrovoltaici, altri importanti candidati per la diffusione dei moduli bifacciali. Un iter burocratico più snello è sicuramente necessario: prendendo proprio in considerazione i moduli bifacciali, questi prodotti devono essere installati almeno a un metro dal suolo per sfruttare al meglio l'effetto albedo. Ma spesso gli sviluppatori si trovano a scontrarsi con vincoli paesaggistici stringenti, molti dei quali chiedono di installare i pannelli ad

altezze dal terreno inferiori. Viene ad esempio chiesto di posare i moduli a mezzo metro dal suolo. Tuttavia, in questo modo non si sfrutta il pieno potenziale della tecnologia bifacciale.

Anche per questi motivi, i produttori di moduli bifacciali hanno iniziato ad allargare il raggio d'azione ad altre tipologie di installazione.

Alcune aziende hanno infatti nel proprio catalogo, pannelli con potenze ridotte sviluppati appositamente per applicazioni su tetto e su pensiline. Alla fine dello scorso anno, ad esempio, LG Electronics è stata scelta per l'efficientamento energetico degli

vetrina prodotti



**QUOTA DEI MODULI BIFACCIALI SUL TOTALE VENDUTO NEL 2020 A LIVELLO GLOBALE:**  
70% CONSIDERANDO CHE TUTTI I MODULI NEON 2 MONTANO CELLE BIFACCIALI CELLO

**PREVISIONI PER IL 2021:** 70% GRAZIE ALLA NUOVA SERIE NEON H

**IL PRODOTTO DI PUNTA**

La nuova serie NeON H Bifacial impiega 144 celle half cut formato M6 e raggiunge un coefficiente di temperatura di -0,33% per grado celsius. La struttura bifacciale delle celle di tipo N permette inoltre di assorbire la luce solare sia dal lato anteriore che da quello posteriore. Di conseguenza, le celle di cui è composto il pannello, sono in grado di generare un massimo di 440 W e minimizzare contemporaneamente la perdita di potenza. Questi pannelli sono garantiti 25 anni sul prodotto e 25 sulla resa con un livello finale di potenza al 25° anno fino al 96,4% delle loro prestazioni originali.



**Sigla:** NeON H Bifacial  
**Tipologia:** modulo bifacciale con celle half cut e wafer M6  
**Potenza nominale:** fino a 440 Wp  
**Tensione nominale:** fino a 41,7 V  
**Corrente nominale:** fino a 10,56 A  
**Carico:** 5.400 Pa  
**Efficienza:** fino al 19,8%  
**Peso:** 22 kg  
**Dimensioni:** 2.130x1.042x40 mm

**LE TRE CARATTERISTICHE INNOVATIVE**

- Dotati di celle bifacciali con drogaggio di tipo N che offrono livelli di potenza e affidabilità elevati grazie al livello di bifaccialità del 70%
- In grado di generare un massimo di 440 W in condizione standard e rispettivamente 470 e 500 Wp in condizioni Bif100 e Bif200
- Garanzie di 25 anni sul prodotto e 25 sulla resa

vetrina prodotti



**IL PRODOTTO DI PUNTA**

Il modulo bifacciale di punta di Viessmann è il Vitovolt 300 M-RA, utilizzato in applicazioni di pregio dove serve un prodotto dall'alto valore estetico e dalle garanzie estese.

Il prodotto è un Made in Germany, testato e verificato in tutti i suoi aspetti dall'ufficio centrale di ricerca e sviluppo, in grado di garantire i più elevati standard di prodotto.

Si presenta particolarmente adatto ad applicazioni come pensiline, strutture in copertura con possibilità di aumentare la resa annua anche del 30%, in funzione della superficie in cui lo si va ad applicare.

**Sigla:** Vitovolt 300 M-RA  
**Tipologia:** modulo bifacciale doppio vetro con celle Perc e 5 bus bar  
**Potenza nominale:** 310 Wp  
**Tensione nominale:** 32,9 V  
**Corrente nominale:** 9,52 A  
**Efficienza:** 18,8%  
**Peso:** 22,8 kg  
**Dimensioni:** 1.680x990x40 mm



**LE TRE CARATTERISTICHE INNOVATIVE**

- Garanzia estesa fino ai 30 anni;
- Robustezza e resistenza
- Estetica accattivante

vetrina prodotti



**QUOTA DEI MODULI BIFACCIALI SUL TOTALE VENDUTO NEL 2020 A LIVELLO GLOBALE:** 30%

**PREVISIONI PER IL 2021:** 40%

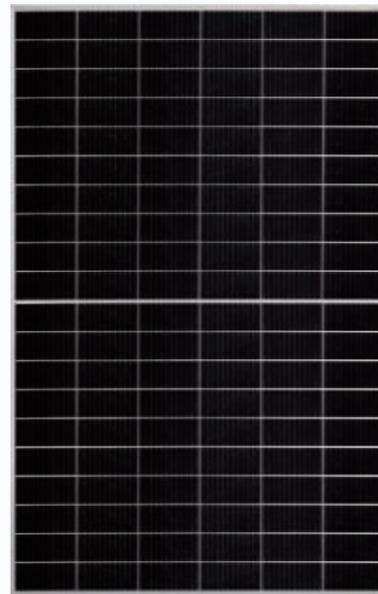
**IL PRODOTTO DI PUNTA**

Novità dell'offerta bifacciale di Eging è il modulo monocristallino da 600 Wp per impianti utility scale, la cui produzione di massa partirà in autunno. Il prodotto è realizzato con 120 celle half cut Perc, che possono raggiungere un'efficienza di conversione del 21,37% sulla parte frontale.

**Sigla:** EG-605M60-HU/BF-DG  
**Tipologia:** moduli bifacciali monocristallini con celle half-cut  
**Potenza nominale:** fino a 605 Wp  
**Tensione nominale:** fino a 41,9 V  
**Corrente nominale:** fino a 18,4 A  
**Carico:** 5.400 Pa  
**Efficienza:** fino al 21,37%  
**Peso:** 35,3 kg  
**Dimensioni:** 2.172x1.303x40 mm

**LE TRE CARATTERISTICHE INNOVATIVE**

- Celle half cut multi bus bar
- Capacità di riflettere la luce anche in condizioni di basso irraggiamento
- Resistenti a fenomeni di PID





uffici di un'azienda di Olbia che aveva particolari necessità in termini di contenimento dei consumi per via dell'utilizzo di macchinari altamente energivori.

Per l'edificio era necessario installare un impianto da 18 kWp. Ma lo spazio ridotto del tetto non lo consentiva. Sono stati quindi forniti 25 moduli LG NeON 2 Bifacial da 400 watt per un totale di 10 kWp. Nonostante le esigenze della struttura richiedessero un impianto di potenza maggiore, grazie ai moduli bifacciali di LG, l'edificio ha ottenuto un'autonomia di oltre il 40%.

Altre importanti opportunità potrebbero arrivare dalle pensiline fotovoltaiche, che restano ben rialzate dal suolo e possono sfruttare al meglio la bifaccialità dei moduli per poter generare energia da destinare, ad esempio, alla ricarica dei veicoli elettrici.

A fine 2020, Viessmann ha lanciato un nuovo modulo bifacciale da 310 Wp che venderà in abbinata a pensilina fotovoltaica, colonnina di ricarica dei veicoli elettrici e sistemi di storage.

Questo pacchetto è stato sviluppato per rispondere alla domanda di hotel, attività commerciali e parcheggi che intendono offrire un servizio di ricarica intelligente. Il nuovo modulo servirà proprio a questo scopo: produrre maggiore energia per la ricarica dei veicoli e allo stesso tempo garantire un elevato grado estetico.

E ancora Senec, che produce sistemi di storage ma che dall'inizio del 2020 fornisce pacchetti completi per il residenziale che comprendono anche i moduli fotovoltaici, nel mese di luglio ha lanciato i pannelli bifacciali Senec.Solar da 385 e 390 Wp. L'azienda sta vendendo questi prodotti soprattutto in ambito residenziale, e in quei casi dove, a causa

vetrina prodotti



#### IL PRODOTTO DI PUNTA

La nuova generazione di moduli fotovoltaici Bisol Lumina con backsheet trasparente e celle bifacciali, in arrivo sul mercato a fine 2021, sarà disponibile in due matrici di celle e classi di potenza. La matrice classica 12x10 offrirà 375 Wp di potenza (solo fronte) che, con il possibile guadagno di potenza dalla luce riflessa sul retro del modulo, potrà arrivare fino a 505 Wp. La matrice 12x4 ad elevata trasparenza, pari al 56%, adatta per progetti agrovoltaici, avrà potenza nominale di 150 Wp (fronte) e fino a 210 Wp (fronte + retro).

#### LE TRE CARATTERISTICHE INNOVATIVE

- Utilizzo di celle half-cut di dimensione M6 con tecnologia multiwire a 9 busbar;
- La scatola di giunzione sul modulo è posizionata in modo intelligente sulla sua parte superiore, per ridurre il più possibile ogni fenomeno di ombreggiamento;
- Efficienza del modulo superiore al 20%.



di spazi ridotti, risulta necessario installare più potenza a parità di superficie e avere anche quel surplus di energia prodotta per coprire al meglio il fabbisogno energetico. Ovviamente, vengono prima effettuate attente valutazioni anche sulla tipologia di copertura per capire quanto l'effetto albedo

sia ottimale. E ci sono poi nicchie di mercato che potrebbero permettere ai bifacciali di ritagliarsi ulteriore spazio. Un esempio è quello del fotovoltaico integrato negli edifici, come facciate o parapetti. GruppoSTG, ad esempio, ha presentato "Balcone Fotovoltaico", soluzione che permette di utilizzare at-

# ASPECHOME<sup>®</sup>

TRIFASE

Sistema  
Brevettato

## IL SISTEMA ALL IN ONE PER LA GESTIONE DELL'ENERGIA FOTOVOLTAICA PER LA CASA E L'AZIENDA.

- GESTIONE INTELLIGENTE DEI CARICHI
- DOMOTICA WI-FI
- MONITORAGGIO ECONOMICO
- MULTIMARCA E MULTIFUNZIONE
- AGGIORNABILE IN CLOUD



[www.aspechome.it](http://www.aspechome.it)

Diventa partner ufficiale  
e dai valore alle tue proposte energetiche.

ASPECHOME<sup>®</sup>  
TRIFASE



tivamente i parapetti per generare energia pulita. Questa soluzione prevede vetri stratificati con PVB e celle fotovoltaiche bifacciali. Si tratta ancora di nicchie di mercato che però iniziano a farsi spazio.

Tornando ai grandi impianti, nonostante i rallentamenti che questo segmento di mercato sta registrando, non mancano progetti con moduli bifacciali nel nostro Paese. Nel primo trimestre del 2021 l'azienda laziale Comal, specializzata nella realizzazione di

impianti fotovoltaici di grandi dimensioni e nella produzione di tracker, aveva annunciato la creazione di tre centrali fotovoltaiche a Viterbo, Pontinia e Latina.

La centrale di Viterbo ha una potenza di 75 MWp, mentre gli altri due impianti sono da 6 MWp ciascuno.

Le installazioni, che entreranno in funzione entro fine anno, saranno realizzate con moduli Longi Solar montati su tracker e non su sistemi di montaggio fissi. E questo è un

altro trend significativo che accompagnerà il comparto dei moduli bifacciali per i prossimi anni.

### BINOMIO VINCENTE

I principali produttori di moduli fotovoltaici bifacciali, e in particolare le aziende focalizzate sulla taglia utility scale, hanno infatti stretto importanti partnership con i produttori di tracker, tecnologia che al meglio esprime il pieno potenziale dei bifacciali.

vetrina prodotti

# Trinasolar

QUOTA DEI MODULI BIFACCIALI SUL TOTALE VENDUTO NEL 2020 A LIVELLO GLOBALE: 40%

PREVISIONI PER IL 2021: 40%

#### IL PRODOTTO DI PUNTA

Basato sul wafer di silicio da 210 millimetri di larghezza e sulla cella Perc monocristallina, Trina ha lanciato una serie di moduli bifacciali Vertex dotati di diverse caratteristiche di design innovative che consentono una potenza in uscita fino a 670 W.

Il doppio vetro consente la generazione di energia dalla superficie posteriore e migliora l'affidabilità a lungo termine dei moduli, che è supportata da una garanzia di alimentazione più lunga di 30 anni e da un tasso di degradazione dell'energia annuo inferiore dello 0,45%. Inoltre, grazie al loro design a bassa tensione, i moduli Vertex consentono una maggiore potenza per stringa e sbloccano un enorme potenziale per ridurre ulteriormente i costi di bilanciamento del sistema e Lcoe.



**Tipologia:** modulo bifacciale monocristallino doppio vetro con celle Perc half cut multi bus bar

**Potenza nominale:** 670 Wp

**Tensione nominale:** fino a 46,3 V

**Corrente nominale:** fino a 18,5 A

**Carico:** 5.400 Pa

**Efficienza:** fino al 21,6%

**Peso:** 38,7 kg

**Dimensioni:** 2.384x1.303x35 mm

#### LE TRE CARATTERISTICHE INNOVATIVE

- Utilizzo di wafer da 210 millimetri
- Fino al 21,6% di efficienza del modulo con tecnologia di interconnessione ad alta densità e tecnologia multi bus bar
- Design a bassa tensione per consentire una maggiore potenza per stringa e sbloccare ulteriori riduzioni su BOS e Lcoe

vetrina prodotti

# CHINT

CHINT GLOBAL

#### IL PRODOTTO DI PUNTA

Per il mercato globale Chint propone la gamma di moduli bifacciali monocristallini multi bus bar half-cut cell Astro 5 Twins con 108 celle da 182 millimetri e potenze fino a 545 Wp (fronte) e 382 Wp (retro). Grazie alla caratteristica struttura bifacciale tali moduli catturano la luce solare da entrambi i lati, garantendo così maggiore efficienza e livelli di produzione superiori. Presentano una superficie di notevoli dimensioni (2.256x1.133x35 mm) e garantiscono un'efficienza elevata fino a 21,3% (fronte) e 14,9% (retro), con un basso coefficiente di temperatura (41±2°C). Sono ideali per applicazioni in grandi impianti fotovoltaici a terra o su tetti piani con superficie riflettente. Godono di una garanzia di 12 anni sui materiali e di una garanzia di 30 anni sulla produzione.

**Sigla:** Astro 5 Twins

**Tipologia:** moduli bifacciali monocristallini multi bus bar con celle half-cut

**Potenza nominale:** fino a 545 Wp

**Tensione nominale:** fino a 42,10 V

**Corrente nominale:** fino a 12,67 A

**Carico:** 5.400 Pa

**Efficienza:** fino al 20,5%

**Peso:** 32,3 kg

**Dimensioni:** 2.256x1.133x35 mm



#### LE TRE CARATTERISTICHE INNOVATIVE

- Elevata efficienza garantita dalla tecnologia Super Perc+
- Basso coefficiente di temperatura (41±2°C)
- Decadimento del modulo ridotto nel tempo

vetrina prodotti

# JA SOLAR

#### IL PRODOTTO DI PUNTA

Il modulo JAM72D30 è stato sviluppato per installazioni a terra e in particolare su tracker in qualunque configurazione, viste le dimensioni contenute. È realizzato con tecnologia mono-Perc p-type con celle half-cut a 11 bus bar e massimizza la producibilità, e quindi il ritorno economico, con qualunque tipo di albedo. La tecnologia bifacciale è disponibile anche su moduli della serie D10 e D20, in una tecnologia simile e con le stesse condizioni di garanzia su 30 anni.

**Sigla:** AM72D30

**Tipologia:** moduli bifacciali monocristallini bifacciali P-Type multi bus bar con celle half-cut

**Potenza nominale:** fino a 550 Wp

**Tensione nominale:** fino a 41,96 V

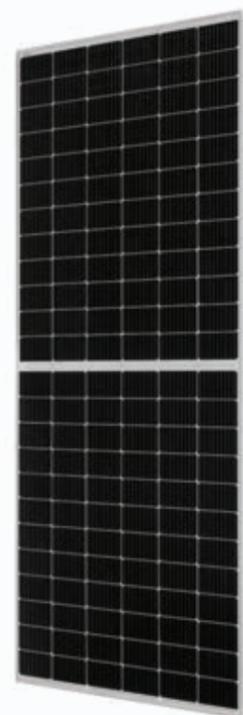
**Corrente nominale:** fino a 13,11 A

**Carico:** 5.400 Pa

**Efficienza:** 21,2%

**Peso:** 31,6 kg

**Dimensioni:** 2.285x1.134x35 mm



#### LE TRE CARATTERISTICHE INNOVATIVE

- Efficienza superiore al 21%
- Dimensioni contenute
- Garanzie sulle prestazioni per 30 anni con lo 0,45% di attenuazione annua

Molti studi e ricerche hanno dimostrato infatti come l'utilizzo di questi speciali sistemi di supporto siano in grado di portare a un aumento di produzione di almeno il 10% in più rispetto a un sistema di montaggio fisso, grazie all'utilizzo di algoritmi in grado di sfruttare al meglio la luce riflessa.

Si sono quindi create importanti sinergie tra produttori di moduli e di tracker, con l'obiettivo di ottimizzare l'integrazione tra i due componenti e massimizzare, in questo modo, la produzione.

I produttori di inseguitori, ad esempio, hanno sviluppato soluzioni per ottimizzare le

prestazioni e ridurre i costi dell'accessoria necessaria all'installazione di sistemi che supportino questi moduli. Le aziende che producono pannelli, invece, stanno lavorando soprattutto su peso e dimensioni per fare in modo che i prodotti si possano integrare a un ampio numero di sistemi di supporto.

C'è anche chi ha deciso, in questa direzione, di lavorare sulla fornitura di pacchetti completi.

È il caso di Trina Solar, che a metà 2020 ha completato l'acquisizione di Nclave per lo sviluppo di nuovi inseguitori solari. Lo smart tracker Nclave è diventato così uno

dei prodotti hardware principali di "TrinaPro", la soluzione fotovoltaica dell'azienda che comprende moduli e inverter. Dal suo lancio, TrinaPro è stata impiegata in varie centrali elettriche fotovoltaiche, con l'obiettivo di ridurre i costi balance of system.

### PIÙ CHIAREZZA SUL REVAMPING

C'è un altro ambito in Italia che potrebbe favorire lo sviluppo di questa tecnologia: si tratta del revamping. Fino all'anno scorso c'era ancora molta incertezza sulla possibilità o meno di installare moduli bifacciali



ESSENDO PRINCIPALMENTE RICHIESTI NEI GRANDI PROGETTI FOTOVOLTAICI, OGGI I MODULI BIFACCIALI PIÙ UTILIZZATI SONO QUELLI AD ALTA POTENZA ED ELEVATA EFFICIENZA. IN PARTICOLARE SONO PREMIATI I MODULI CHE UTILIZZANO WAFER M10, E QUINDI DA 182X182 MILLIMETRI, CHE POSSONO PORTARE LA POTENZA DEL PANNELLO INTORNO AI 545 WP SULLA PARTE FRONTALE



Novità

Il tuo partner affidabile per la transizione energetica.

Da sempre Energia Italia accompagna i professionisti delle rinnovabili nella scelta delle migliori tecnologie per l'efficiamento energetico, grazie alla consulenza gratuita dei nostri Energy Specialist e il supporto della nostra formazione on line e in aula. Scegli un partner affidabile e i migliori prodotti per andare incontro alle esigenze dei tuoi clienti: scegli Energia Italia.



... scopri di più su: [shop.energiaitalia.info](http://shop.energiaitalia.info)

SPECIALE SUPERBONUS 110%



### L'ACCUMULO A LIVELLO SUCCESSIVO

Q.HOME<sup>+</sup> ESS HYB-G3

le installazioni con storage hanno un nuovo standard di riferimento.

powered by Q.ANTUM DUO Z

Q CELLS  
Engineered in Germany



Pompa di calore e riscaldamento ACS

LIBERO SMART MULTI R32 THERMAV



9.000 / 12.000 btu

5/7/9 kW



in sostituzione dei pannelli incentivati in Conto Energia. Ma lo scorso aprile sono arrivati alcuni chiarimenti da parte del GSE. Il Gestore ha infatti pubblicato tre FAQ che rispondono ad altrettanti quesiti relativi all'utilizzo di moduli fotovoltaici bifacciali per impianti incentivati in Conto Energia e FER1.

In particolare, secondo il gestore, nell'ambito del Decreto Ministeriale 4 luglio 2019 o per gli interventi di manutenzione e am-

modernamento realizzati su impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia, è possibile usare moduli bifacciali. Infatti tale decreto non prevede limitazioni tecnologiche e pertanto è possibile utilizzare moduli bifacciali, per i quali "si applicano le medesime norme che regolano la qualifica e l'omologazione del tipo, previste per i moduli fotovoltaici monofacciali", come si legge sul sito del GSE.

Sempre in riferimento a interventi di ma-

nutenzione e ammodernamento su impianti incentivati in Conto Energia, il gestore ha specificato quali potenze debbano essere indicate nel caso in cui si utilizzino moduli bifacciali.

Secondo il GSE, per quanto riguarda l'ambito del Decreto Ministeriale 4 luglio 2019, la potenza dei moduli fotovoltaici bifacciali allo stato è individuata sulla base delle medesime norme Comitato Elettrotecnico Italiano (CEI) previste per i moduli fotovoltaici

vetrina prodotti

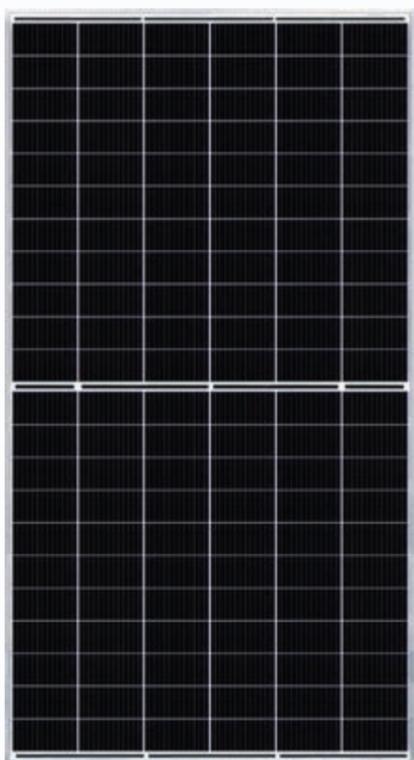


**QUOTA DEI MODULI BIFACCIALI SUL TOTALE VENDUTO NEL 2020 A LIVELLO GLOBALE: 30%**

**PREVISIONE PER IL 2021: 40%**

### IL PRODOTTO DI PUNTA

I moduli bifacciali BiHiKu7 CS7N-MB-AG possono raggiungere una potenza fino a 655 W ed efficienza fino al 21,1%. Sono stati sviluppati per ridurre sensibilmente il Lcoe e i costi di sistema. Sono inoltre progettati per lavorare al meglio con inverter e tracker e garantire sempre elevata producibilità. Ciò significa più moduli per stringa, più watt per tracker, minori costi di attrezzatura e manodopera e miglior ritorno dell'investimento.



**Sigla:** BiHiKu7 CS7N-MB-AG

**Tipologia:** modulo bifacciale ad alta efficienza con celle half cut Perc

**Potenza nominale:** fino a 655 Wp

**Tensione nominale:** fino a 38,1 V

**Corrente nominale:** fino a 17,20 A

**Carico:** 5.400 Pa

**Efficienza:** fino al 21,1%

**Peso:** 37,9 kg

**Dimensioni:** 2.384x1.303x35 mm

### LE TRE CARATTERISTICHE INNOVATIVE

- Alta potenza (fino a 655 Wp)
- Riduzione dei costi Lcoe dell'8,9%
- Minore degradazione da fenomeni quali LID



FOTO: LG

I PRODUTTORI DI MODULI BIFACCIALI HANNO INIZIATO AD ALLARGARE IL RAGGIO D'AZIONE AD ALTRE TIPOLOGIE DI INSTALLAZIONE. ALCUNE AZIENDE HANNO INFATTI NEL PROPRIO CATALOGO, PANNELLI CON POTENZE RIDOTTE SVILUPPATE APPOSITAMENTE PER APPLICAZIONI SU TETTO E SU PENSILINE

vetrina prodotti



**QUOTA DEI MODULI BIFACCIALI SUL TOTALE VENDUTO NEL 2020 A LIVELLO GLOBALE: 6%**

**PREVISIONI PER IL 2021: 10%**



### IL PRODOTTO DI PUNTA

Balcone Fotovoltaico, nato in collaborazione con Faraone Srl, è una soluzione di design che permette di utilizzare attivamente i parapetti per generare energia. Prevede vetri stratificati di sicurezza con PVB e celle fotovoltaiche bifacciali, progettati e realizzati interamente negli stabilimenti del GruppoSTG secondo standard elevati di qualità. La linea Balcone Fotovoltaico comprende il modello Ninfa Fotovoltaico e Maior One Fotovoltaico.

**Sigla:** Balcone Fotovoltaico

**Tipologia:** moduli bifacciali per integrazione architettonica

**Modelli:** Ninfa Fotovoltaico e Maior One

**Vetri:** EnergyGlass

**Potenza nominale:** fino a 240 Wp per Ninfa FV, fino a 365 per Maior One

### LE TRE CARATTERISTICHE INNOVATIVE

- Vetri fotovoltaici con connessioni elettriche e di cablaggio a scomparsa
- Personalizzazione nella colorazione e nel grado di trasparenza
- Testato meccanicamente e certificato secondo le normative del settore

tradizionali. Quindi considerato che le pertinenti norme CEI, sono le medesime definite per i moduli "monofacciali" e per i moduli "bifacciali", la potenza è calcolata sulla base del dato di targa individuato in coerenza con le norme vigenti.

Da ultimo il GSE ha chiarito cosa succederà in caso di nuova norma CEI che stabilisca regole per la potenza di moduli fotovoltaici bifacciali agli impianti già ammessi o incentivati. Il gestore spiega che l'utilizzo dei moduli bifacciali è consentito e, pertanto,

"l'emanazione di una norma che stabilisca nuove regole per la determinazione della potenza non costituirà motivo di esclusione degli impianti dagli incentivi, fermi restando gli adeguamenti delle qualifiche e delle convenzioni che, sulla base delle procedure già previste dal GSE, eventualmente si renderanno necessari per gli impianti che, per qualsiasi motivo, aumentino la potenza".

Con questi chiarimenti da parte del GSE, e con le opportunità che stanno arrivando da ogni segmento di mercato, è chiaro come la

quota di moduli bifacciali sul totale installato sia destinata a crescere, e a ritmi sostenuti.

I vantaggi di questi prodotti in termini di produzione e abbattimento dei costi nei grandi impianti a terra, il divario di prezzo con i pannelli tradizionali sempre più sottile e una maggiore predisposizione da parte di EPC, sviluppatori e installatori a utilizzare questa tecnologia, permetteranno ai moduli bifacciali di compiere quel balzo in avanti atteso da tempo.



vetrina prodotti

# SENEC

## IL PRODOTTO DI PUNTA

I moduli Senec.Solar M385-390 sono pannelli monocristallini bifacciali a mezza cella di tipo N con tolleranza di potenza positiva che massimizzano la resa energetica in tutte le condizioni di installazione. Il design bifacciale aumenta i rendimenti fino al 35% in caso di montaggio su superfici piane e la tecnologia a mezza cella garantisce maggiore resa a parità di superficie e in caso di ombreggiamenti, nonché minori rischi di fratture. La struttura vetro-vetro e la resistenza al fenomeno PID ne assicurano elevata stabilità e lunga durata.

**Sigla:** Senec.Solar M385-390

**Tipologia:** modulo bifacciale doppio vetro con celle half cut di tipo N

**Potenza nominale:** fino a 390 Wp

**Tensione nominale:** fino a 35,2 V

**Corrente nominale:** fino a 11,09 A

**Carico:** 5.400 Pa

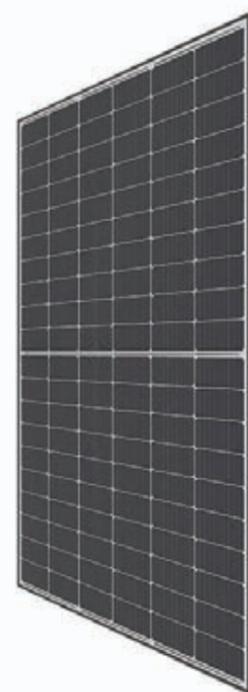
**Efficienza:** fino al 21,1%

**Peso:** 23,5 kg

**Dimensioni:** 1.773x1.046x30mm

## LE TRE CARATTERISTICHE INNOVATIVE

- Struttura bifacciale con mezza celle di tipo N
- Resa e resistenza massimizzate
- Garanzia 15 anni sul prodotto e 30 sulle prestazioni



PRODUCED BY ANYONE,  
REPAIRED BY US.

INVERTER MULTIMARCA

SERVIZIO "FAST RECOVERY" (SWAP)

AFFIDABILITÀ' GARANTITA - QUALITÀ CERTIFICATA

- ✓ Interventi in Sito
- ✓ Parti di Ricambio
- ✓ Laboratorio Mobile
- ✓ Diagnostica
- ✓ Manutenzione
- ✓ Servizi Specialistici

RIPARAZIONE & RIGENERAZIONE  
Inverter Fotovoltaici Centralizzati  
Obsoleti e/o Discontinuati.

www.stirepair.com



- TORINO -

- ASCOLI PICENO -

- POTENZA -





# CAPACITY MARKET, FRA SICUREZZA DEGLI APPROVVIGIONAMENTI E SOSTENIBILITÀ

IL 22 LUGLIO LA COMMISSIONE DEL SENATO HA APPROVATO UNA RISOLUZIONE SUL CAPACITY MARKET, E IN PARTICOLARE SULLA RAZIONALIZZAZIONE, TRASPARENZA E STRUTTURA DI COSTO DEL MERCATO ELETTRICO E SUGLI EFFETTI IN BOLLETTA. L'OBIETTIVO È QUELLO DI RIFORMARE IL MERCATO DELLA CAPACITÀ PER FAVORIRE LA PENETRAZIONE DELLE RINNOVABILI E MAGGIOR SUPPORTO AI SERVIZI DI RETE



EMILIO SANI, AVVOCATO CON SPECIALIZZAZIONE AREE ENERGIA E AMBIENTE, E CONSIGLIERE DI ITALIA SOLARE

DI EMILIO SANI



In molti Paesi europei si sono diffusi meccanismi di capacità che remunerano la messa a disposizione di risorse (capacità di produzione o impegni di flessibilità nei prelievi) per garantire la adeguatezza del sistema elettrico. Tali risorse spesso sono costituite da impianti a fonte fossile. La remunerazione per gli impianti di produzione o risorse di flessibilità viene infatti garantita per il solo fatto di essere in grado di garantire capacità al sistema attraverso immissione o mancato prelievo di energia, anche se la fonte non è rinnovabile. I meccanismi di capacità a livello europeo sono disciplinati nel Regolamento 934/2019 dell'Unione Europea (il Regolamento). Sono misure temporanee e come ogni aiuto di stato vanno considerati strumenti distorsivi del mercato e dovrebbero evitare ogni forma di sovra compensazione (Articolo 2 22, premessa 24 e 50 del Regolamento)

Prima di adottare un meccanismo di capacità per evitare le distorsioni del mercato causate di meccanismi di capacità dovrebbe essere valutato se i problemi di adeguatezza possono essere risolti attraverso la remunerazione di impianti che stanno fuori dal mercato e diventano operativi solo quando vi è una effettiva crisi del sistema (Articolo 21 comma 3 del Regolamento).

Tutti i mercati ivi incluso quello della capacità devono consentire la decarbonizzazione e la integra-

zione delle fonti rinnovabili nonché una maggiore flessibilità della domanda (Articolo 3 lettera c) e f) del Regolamento). La partecipazione di rinnovabili, flessibilità e gestione della domanda al mercato della capacità dovrebbe essere quindi favorita dalla normativa rispetto alle fonti fossili.

## LA BOZZA DEL 7 GIUGNO 2021

Il 7 giugno 2021 è stata messa in consultazione la nuova bozza di linee guida per gli aiuti di Stato in materia di ambiente che dedica ampio spazio al mercato della capacità e dà importanti orientamenti su come strutturare i meccanismi di capacità. Secondo la Bozza i meccanismi di capacità devono promuovere la partecipazione di tecnologie Verdi in quanto necessarie per sostenere il conseguimento degli obiettivi di tutela ambientale dell'Unione (punto 304 della Bozza) Non si possano approvare meccanismi di capacità se non vengono approvate anche misure normative necessarie a garantire segnali di prezzo efficienti che spingano alla massimizzazione del consumo di energia rinnovabile anche attraverso la gestione della domanda e degli stoccaggi (punto 301 della Bozza). La bozza affronta poi in modo molto chiaro il rischio di contrapposizione fra i meccanismi di capacità e le esigenze della transizione energetica. Viene chiarito che i meccanismi di capacità non devono vanificare gli

obiettivi ambientali ma anzi contribuire agli obiettivi climatici del 2030 e 2050. I meccanismi di capacità dovranno dunque evitare il permanere in esercizio a lungo termine (lock in) degli impianti a gas supportati dal mercato della capacità e prevedere misure per una loro riconversione rinnovabile o comunque senza emissioni (punto 326).

## IL CAPACITY MARKET IN ITALIA

In Italia nel 2019 si sono tenute le procedure per gli anni 2022 e 2023, previamente approvate dalla Commissione europea. In entrambe le procedure la capacità offerta è stata superiore a quella aggiudicata. Vi è stata una partecipazione solo residuale delle fonti rinnovabili non programmabili, della domanda e degli stoccaggi. I benefici del mercato della capacità per i nuovi impianti sono stati aggiudicati quasi esclusivamente a potenza da impianti termici, ai quali è stato garantito per 15 anni un contributo fisso. Oggi sono in fase di elaborazione dopo una prima consultazione i meccanismi per il mercato della capacità per gli anni 2024 e 2025.

Fra le ragioni che hanno reso difficile la partecipazione degli impianti diversi da quelli termici e idroelettrici e della domanda si possono individuare le seguenti:

- la potenza offerta dalle fonti rinnovabili viene diminuita in misura pari all'89% per gli impianti so-

lari e all'82% per gli impianti eolici sulla base della stima di affidabilità della produzione (Cfr. allegati alla DTF 2 2022);

- viene richiesto alle fonti rinnovabili non programmabili di impegnarsi a offrire per periodi di sei ore il giorno (le ore di picco settimanali) sui mercati dell'energia, obbligo difficile da rispettare per fotovoltaico e eolico (cfr. Articolo 40.2 Disciplina 2022);  
- per la flessibilità sulla domanda viene prevista una remunerazione diversa basata solo sulla esenzione dal pagamento dei costi del meccanismo.

### NUOVE PROSPETTIVE

La recente risoluzione approvata il 22 luglio 2021 dalla X Commissione del Senato sulla razionalizzazione, trasparenza e struttura di costo del mercato elettrico e sugli effetti in bolletta (la Risoluzione) ha richiesto al Governo di riformare il mercato della capacità.

La Risoluzione ha evidenziato che vanno attentamente valutate le previsioni che impongono alle rinnovabili non programmabili di offrire (e quindi produrre) per un certo numero di ore al giorno perché tale obbligo è un fattore di esclusione dal mercato di tutti gli impianti diversi da quelli termoelettrici. Al fine di prevedere condizioni più inclusive per le rinnovabili la Risoluzione ha chiesto quindi di rivedere gli obblighi di offerta per sei ore per le fonti rinnovabili non programmabili, nonché i fattori di riduzione della potenza ammessa ("derating") di rinnovabili e stoccaggi e l'equilibrio complessivo dello strumento. Sempre la Risoluzione ha poi evidenziato che contratti di lungo periodo come quelli per la capacità nuova nelle procedure del 2022 e 2023 tendono a premiare tecnologie che risultano maggiormente mature le quali tuttavia rischiano una precoce obsolescenza rispetto agli obiettivi di decarbonizzazione. In una visione di medio termine il ricorso a tecnologie mature (come gli impianti alimentati a gas fos-

#### SPAZIO INTERATTIVO

### Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare: Public consultation on the revised Climate, Energy and Environmental Aid Guidelines (CEEAG)



Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere e scaricare la risoluzione del Senato



sile nda) potrebbe dunque risultare maggiormente costoso rispetto a una combinazione di fonti a energia rinnovabile, accumuli e meccanismi di demand response.

In questa ottica la risoluzione ha richiesto di valutare di posticipare la previsione di importanti contingenti di capacità nuova a dopo il 2026 così da poter privilegiare investimenti in stoccaggi rinnovabili e gestione della domanda, che sono investimenti che dovrebbero comunque essere sostenuti per adempiere agli obblighi di decarbonizzazione.

Tale posizione della Risoluzione risulta coerente con la Bozza sugli aiuti di Stato che, come si è visto, prevede che si debbano favorire gli impianti a fonte rinnovabile e si debba prevedere misure per evitare il "lock in" a lungo termine degli impianti a gas supportati dal mercato della capacità.

La Risoluzione ha poi evidenziato che è necessario indirizzare il consumo verso le ore di produzione rinnovabile attraverso contratti basati su prezzi dinamici, tariffe di distribuzione per fascia oraria e meccanismi di auto-bilanciamento fra produzione e consumo che consentano di fare, come in altri paesi europei, in modo sicuro e conveniente accordi diretti fra produttori e consumatori per il consumo di energia rinnovabile

Anche in questo caso le indicazioni del Senato risultano coerenti con la Bozza sugli aiuti di Stato e il Regolamento, che considerano prioritario, anche in un'ottica di adeguatezza del sistema, indirizzare i consumi sulle ore di produzione rinnovabile permettendo ai consumatori di approfittare dei prezzi più bassi della generazione rinnovabile e di fare accordi diretti con i produttori di energia rinnovabile. Gli ostacoli che oggi in Italia si pongono a relazioni dirette fra produttori di energia rinnovabile e consumatori sono individuabili nei differenti regimi di mercato fra prelievo di energia (PUN) e produzione di energia (prezzo zonale) e nel fatto che il sistema di dispacciamento centralizzato non consente ai grossisti di auto-bilanciarsi le posizioni di prelievo e produzione. Se si superassero tali limitazioni (e si completasse al più presto la installazione di contatori intelligenti) si potrebbe garantire nelle ore centrali della giornata approvvigionamenti di energia a prezzi decisamente minori rispetto agli attuali prezzi di mercato e orientare dunque il consumo verso le ore di produzione rinnovabile diminuendo in modo significativo i fabbisogni di capacità e consentendo notevoli risparmi ai consumatori. 



## Il Green che cerchi è nelle tue mani

Scegliamo partner che condividono la stessa Vision per incrementare in modo significativo la sostenibilità ambientale.



Offre soluzioni per un un modello di condivisione energetico che permette a tutti l'accesso ad energia da fonti rinnovabili.

Scopri i prodotti per le comunità energetiche sul nostro eCommerce [www.marchiol.com](http://www.marchiol.com)





# REVAMPING TOTALE CON RIENTRO IN 1,5 ANNI

A GALLARATE, IN PROVINCIA DI VARESE, UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 146 KWP INSTALLATO SUI TETTI DI UN'ATTIVITÀ COMMERCIALE HA REGISTRATO CALI DI PRODUZIONE A CAUSA DI FENOMENI DI OSSIDAZIONE DEI MODULI. GRAZIE A UN INTERVENTO DI SOSTITUZIONE TOTALE DEI COMPONENTI, E AL CONSEGUENTE AUMENTO DELLE PERFORMANCE, L'IMPIANTO HA REGISTRATO UN INCREMENTO DI PRODUZIONE DELL'83% IN SOLO UN ANNO

L'INTERVENTO DI REVAMPING È STATO ESEGUITO DALL'AZIENDA INSTALLATRICE ETICA NEL SOLE, CHE HA INSTALLATO MODULI POLICRISTALLINI JA SOLAR E INVERTER SOLAREEDGE CON OTTIMIZZATORI



**C**ontinua a essere sempre più elevato e diffuso il numero di interventi di revamping sugli impianti fotovoltaici in Conto Energia, che spesso presentano importanti anomalie su moduli e inverter e che allo stesso tempo offrono la possibilità di portare innovazione attraverso la sostituzione parziale o totale dei componenti. I casi sono tantissimi e stanno interessando ogni segmento di mercato, dal residenziale fino ai grandi parchi solari. Ma nell'ultimo anno bisogna però evidenziare come la domanda di interventi di sostituzione arrivi soprattutto dalle piccole e medie installazioni solari. Degli oltre 15mila interventi effettuati in Italia nel corso del 2020, il 44% ha riguardato la taglia compresa tra 3 e 20 kWp mentre il 28% quella tra 20 e 200 kWp. Dimostrazione di come i piccoli impianti soffrano sempre di più di anomalie e cali di produttività.

### PROBLEMI DI OSSIDAZIONE

Un esempio arriva da Gallarate, in provincia di Varese, dove nella seconda metà del 2020 l'azienda installatrice Etica nel Sole è intervenuta su un impianto di taglia commerciale che presentava forti anomalie su celle e moduli. L'impianto da 146 kWp, realizzato nel 2011 e in regime di Secondo Conto Energia, era costituito

## Dati Tecnici

### PRIMA DELL'INTERVENTO

**Località:** Gallarate  
**Potenza impianto:** 146,52 kWp  
**Tipologia di impianto:** su tetto, con soluzione integrata  
**Anno di installazione:** 2011  
**Sistema incentivante:** Secondo Conto Energia  
**Numero moduli:** 666  
**Numero inverter:** 5  
**Problematiche:** ossidazione celle moduli  
**Performance Ratio ultimo anno:** - 40%

### INTERVENTO

**Tipologia:** revamping totale di moduli e inverter  
**Tempistiche:** 30 giorni  
**Investimento:** 148mila euro

### DOPO L'INTERVENTO

**Potenza impianto:** 146,49 kWp  
**Numero moduli:** 514 moduli policristallini JA Solar da 285 Wp  
**Numero inverter:** 2 inverter trifase SolarEdge da 50 e 82 kWp  
**Distributore:** Coenergia  
**Installatore:** Etica nel Sole S.c.  
**Aumento produzione:** +83%

### HANNO PARTECIPATO



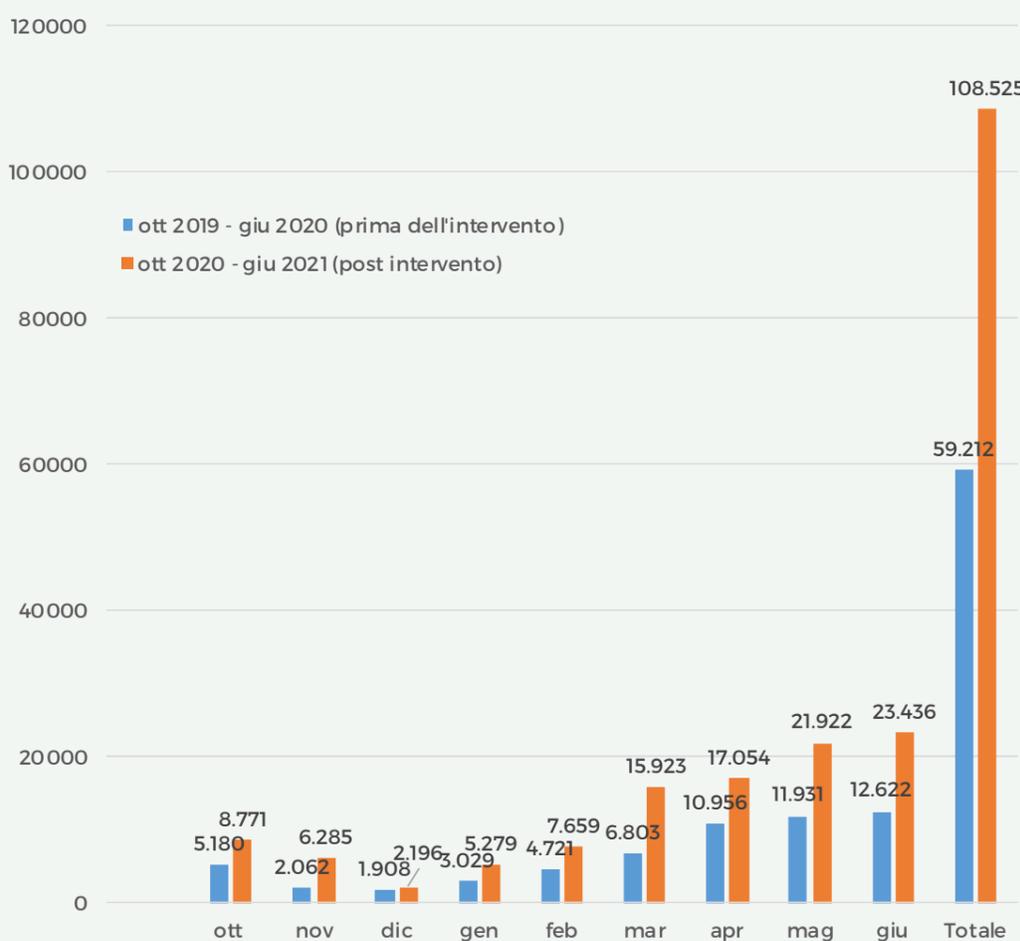
da moduli policristallini da 220 Wp e tre tipologie differenti di inverter ad essi collegati. La grave ossidazione delle celle su oltre il 90% dei moduli, unita alla presenza di stringhe non funzionanti, aveva portato a cali di produzione di oltre il 40%.

### I NUOVI COMPONENTI

Così l'installatore, contattato direttamente dall'azienda proprietaria dell'impianto, dopo un attento sopralluogo ha optato per la sostituzione totale di tutti i componenti, moduli e inverter. Sono stati installati 514 moduli policristallini JA Solar da 285 Wp allacciati a due inverter SolarEdge trifase da 50 e 82 kWp, forniti all'installatore da Coenergia. Per le opere di sostituzione il committente ha sostenuto un investimento di 148mila euro che, grazie all'aumento di produzione, verrà ripagato in solo un anno e mezzo. Confrontando i nove mesi precedenti all'intervento con i nove mesi successivi, l'incremento di produzione è stato dell'83%. Ciò significa che il cliente non solo ha recuperato il 60% dell'energia persa a causa delle anomalie sui moduli, ma beneficia anche di un surplus di energia pari a circa il 25%. Nello specifico, da ottobre 2019 a giugno 2020, l'installazione aveva prodotto poco più di 59 MWh, mentre nello stesso periodo, esattamente un anno dopo, la produzione è salita a 108,5 MWh. "L'impianto aveva quasi tutti i moduli con pesanti problemi di ossidazione che causavano la maggior parte della perdita di produzione", si legge in una nota di Etica nel Sole. "Si è scelto di proporre moduli JA solar e inverter e ottimizzatori SolarEdge per offrire al cliente il massimo delle prestazioni con ottime garanzie e una gestione futura dell'impianto più efficace".



## Produzione impianto FV prima e dopo l'intervento di revamping (kWh)



**PYLONTECH**

**BELLE COME IL SOLE**

### FORCE L2

L'elegante batteria in bassa tensione con moduli da 3,55 kWh cad, parallelabili fino a 6 pile di batterie.



**INSTALLAZIONE FACILE E VELOCE**



**GARANZIA 10 ANNI**

Importatore Ufficiale  
e Partner Tecnico

**energy**®

SAVE YOUR PLANET  
www.energysynt.com



3,55 kWh



7,10 kWh



10,65 kWh



14,20 kWh



o segui Energy Srl su:



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



# UNA STRUTTURA RICETTIVA ANCORA PIÙ GREEN

A STENICO, IN PROVINCIA DI TRENTO, LA MULTI UTILITY DOLOMITI ENERGIA SOLUTIONS HA REALIZZATO UN IMPIANTO SOLARE DA CIRCA 65 KWP SUI TETTI DELL'HOTEL FLORA. GRAZIE A UNA PRODUZIONE STIMATA DI OLTRE 65 MWH, LA STRUTTURA RISPARMIERÀ CIRCA 11MILA EURO IN BOLLETTA OGNI ANNO



**S**ecundo i dati del Sustainable Travel Report 2019, sondaggio condotto da Booking.com, il 73% dei viaggiatori preferisce un hotel eco-sostenibile rispetto a uno tradizionale. Secondo quanto emerge, invece, dall'Indice costo energia terziario, ogni anno un albergatore spende, in media, circa 59.200 euro in consumi energetici. È facile quindi intuire come nei prossimi mesi potremmo assistere a una profonda trasformazione energetica di strutture ricettive quali alberghi, hotel e bed and breakfast. Un po' come è successo a Vital Hotel Flora di Comano Terme, hotel a 4 stelle situato tra le valli dolomitiche in località Maso da Pont, a Stenico, in provincia di Trento. Per l'Hotel, a giugno 2021 la multi utility Dolomiti Energia Solutions, attiva nella fornitura e nella gestione di prodotti e servizi energetici sul territorio nazionale, ha realizzato un impianto fotovoltaico da 64,68 kWp, che ogni anno dovrebbe produrre 65 MWh di energia pulita. Circa il 70% dell'energia prodotta servirà a soddisfare il fabbisogno dei servizi predisposti dall'hotel, consentendo un risparmio annuo (con i prez-

## Dati Tecnici

**Località d'installazione:** Maso da Pont, Stenico (TN)  
**Committente:** Vital Hotel Flora  
**Tipologia impianto:** impianto su tetto in scambio sul posto  
**Potenza di picco:** 65 kWp  
**Produzione attesa:** oltre 65 MWh annui  
**Percentuale autoconsumo:** 70/80%  
**Numero e tipo di moduli:** 168 moduli monocristallini Q Cells da 385 Wp  
**Numero e tipo di inverter:** 2 inverter trifase Fimer PVS33-TL  
**Progettazione:** Trentino Ingegneria srl  
**Installatore:** Dolomiti Energia Solutions  
**Gestione fasi operative:** Elettrogroup snc

**Distributore:** P.M. Service  
**Risparmio annuo in bolletta:** 11mila euro  
**Tempi di rientro dell'investimento:** meno di 7 anni

### HANNO PARTECIPATO



zi attuali dell'energia elettrica) di oltre 11.000 euro. L'impianto opera in regime di scambio sul posto.

### RIENTRO IN MENO DI 7 ANNI

Il costo complessivo dell'investimento è vicino agli 85.000 euro e comprende la fornitura dei materiali, l'installazione, la progettazione oltre a tutte le pratiche per la messa in esercizio e comunicazione al GSE. Il payback period è previsto al settimo anno; resta inteso che il numero di anni dipenderà anche dall'andamento del prezzo dell'energia. In buona sostanza, con prezzi della componente energia al rialzo, il periodo di rientro del capitale potrebbe essere inferiore. «Siamo molto felici della scelta che abbiamo intrapreso, cioè quella di dotare il nostro hotel di un impianto di produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili», commenta la direzione di Vital Hotel Flora. «La sostenibilità, ambientale e sociale, è un valore nel quale crediamo profondamente. L'impianto fotovoltaico realizzato che fornirà gran parte dell'energia da noi utilizzata in loco sarà sicuramente uno stimolo per tutto lo staff e per i nostri clienti ad avere più attenzione per l'ambiente. Grazie ai tecnici di Dolomiti Energia Solutions abbiamo potuto concretizzare questo importante progetto, nel quale abbiamo sempre creduto. L'affidabilità e le garanzie date da un partner importante crediamo siano un plus che va ad aggiungersi alla qualità dei prodotti utilizzati e di chi operativamente ha progettato ed installato l'impianto».

### OTTIMIZZARE I COSTI DI INSTALLAZIONE

Sostenibilità ambientale e risparmio energetico sono quindi i motivi che hanno spinto l'hotel a commissionare il nuovo impianto fotovoltaico, che è stato realizzato con 168 moduli monocri-



## DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE

Uno dei punti più critici in fase di progettazione era legato alla varietà di falde (e quindi anche di inclinazioni) della copertura dell'Hotel Flora. Questa caratteristica ha così spinto l'installatore innanzitutto a scegliere moduli ad alta efficienza che grazie ai 385 Wp per ogni pannello possono produrre più energia a parità di superficie. Inoltre, sono stati scelti inverter che consentono l'ingresso della corrente per ogni singola falda in modo tale da ottimizzare la produzione complessiva.

Da un punto di vista tecnico, la gamma di inverter PVS-10/33-TL garantisce infatti ampia versatilità ed è quindi adatta a qualsiasi configurazione di impianto.

stallini ad alta efficienza Q Cells da 385 Wp, allacciati a due inverter PVS-33-TL di Fimer. Si tratta della prima struttura ricettiva in Italia a utilizzare proprio questa gamma di inverter di stringa, normalmente utilizzati su tetti industriali. Dolomiti Energia Solutions, in qualità di EPC, ha realizzato il progetto affidandosi a Trentino Ingegneria per la progettazione. Alla ditta Elettrogroup snc, invece, è spettata la gestione delle fasi operative di realizzazione dell'impianto che ha visto come fornitore dei materiali necessari PM Service. In particolare modo, la scelta è ricaduta sugli inverter Fimer perché sono in grado di ottimizzare i costi realizzativi e operativi degli impianti. Un dato su tutti: i tecnici Fimer stimano che la tecnologia del PVS-33-TL utilizzata in questo contesto può facilmente portare a un risparmio di ben oltre il 50%.

### COMUNICAZIONE INTEGRATA

Gli inverter sono stati inoltre scelti per le elevate funzionalità di comunicazione integrate, che garantiscono interoperabilità e scambio

di dati con gli altri smart devices presenti nell'impianto, grazie alle elevate capacità computazionali, permettendo una gestione profonda e continua dei flussi energetici. Allo stesso tempo, l'assenza di fusibili implica un risparmio sui costi e sui tempi di manutenzione, riducendo al massimo gli interventi in loco. «Siamo felici di aver collaborato con Dolomiti Energia Solutions alla realizzazione di un simile progetto per il settore alberghiero, storicamente percepito come grande consumatore energetico e quindi sempre più impegnato nel rispondere alla crescente richiesta di servizi sostenibili da parte dei propri clienti», commenta Leonardo Botti, managing director Commercial and Industrial business line di Fimer. «I nostri inverter permetteranno alla struttura di ridurre i costi in bolletta guadagnando in efficienza, qualità e riduzione dell'impatto sul territorio. Auspichiamo che un bel progetto come questo sia foriero di molte altre iniziative focalizzate sulla crescente sostenibilità del settore».



# X-CHROS

high efficiency shingled

## 390 - 400Wp

# FULL BLACK

# BLACK WHITE



# DIAMO AL FV LA POSSIBILITÀ DI CONTRASTARE LA CRISI CLIMATICA

ITALIA SOLARE LANCIA UN APPELLO AFFICHÉ SI SUPERINO I PREGIUDIZI SULLE INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE A TERRA CHE RAPPRESENTANO LA SOLUZIONE PRINCIPE PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI DI DECARBONIZZAZIONE PER LA SALVEZZA DEL PIANETA

**L**e fonti rinnovabili rappresentano la principale soluzione contro la crisi climatica, il più serio e complesso problema che l'umanità si sia mai trovata a dover affrontare e per la cui soluzione tutti i più autorevoli studi scientifici stabiliscono che si hanno a disposizione non più di 30 anni. Le anticipazioni del prossimo rapporto dell'Ipcc parlano chiaro: se si raggiungeranno i +2 gradi centigradi anziché +1,5, circa 420 milioni di persone in più sulla Terra dovranno affrontare ondate di caldo estremo e fino a 80 milioni di persone in più nel mondo soffriranno la fame.

Ultimamente si assiste a un accanimento contro solare ed eolico e ciò non fa che favorire chi ha interessi nel settore dei combustibili fossili perché è evidente, e lo constatiamo tutti i giorni, che queste prese di posizione rallentano la transizione energetica.

Queste crociate sono condotte in nome della tutela del paesaggio, ma è proprio questo paesaggio che si troverà a subire maggiormente gli effetti dei cambiamenti climatici: siccità e desertificazione, incendi e alluvioni, riduzione della produttività dei terreni, con costi umani e finanziari altissimi.

## INDISPENSABILI LE INSALLAZIONI A TERRA

Queste campagne denigratorie fanno supporre che si voglia ricoprire il territorio italiano con pannelli fotovoltaici e aerogeneratori. Per fortuna, visti gli stringenti e diffusissimi vincoli paesaggistici e archeologici, il nostro territorio è in realtà già molto tutelato da un punto di vista paesaggistico. Nelle aree a terra non tutelate, e quindi non di pregio, è necessario valutare l'installazione di impianti fotovoltaici ed eolici. È giusto però precisare che nel caso del fotovoltaico gli impianti devono andare in primis sui tetti e lo stato deve fare molto di più per favorire queste soluzioni. Tuttavia tali installazioni sono spesso molto difficoltose da realizzare e il fattore tempo è determinante; solo considerando anche i terreni potremo essere efficaci nel breve tempo che ci resta. È pertanto necessario prevedere anche le installazioni a terra cercando, nei limiti del possibile, di minimizzare l'impatto ambientale e paesaggistico.

## UN APPROCCIO SCIENTIFICO

In ogni caso è errato criticare senza riportare alcun dato. Con questo approccio, non scientifico, si alimentano solo paure e luoghi comuni e non si contribuisce in maniera oggettiva a trovare una valida soluzione alla necessità di diffusione delle fonti rinnovabili.

Per raggiungere gli obiettivi del Piano Nazionale Integrato Energia Clima (Pniec), che prevede al 2030 la realizzazione di circa 31 GW di impianti fotovoltaici, ipotizzando che il 30% delle installazioni si faccia sui tetti, i restanti impianti a terra richiederebbero circa 28mila ettari. Ebbene, la superficie agricola totale italiana è pari a 16,6 milioni di ettari, di cui ben 4,2 milioni sono abbandonati e crescono al ritmo di 125mila ettari all'anno. 28mila su 125 mila è il 22%, quindi circa un quinto dei terreni che la stessa agricoltura non riesce a continuare a coltivare, tra l'altro proprio anche per gli effetti dei cambiamenti climatici.



28mila ettari rappresentano lo 0,67% delle aree non utilizzate e lo 0,17% delle aree coltivate. Di cosa stiamo parlando? È evidente che lo spazio non è un problema.

## LA POSSIBILE CONVIVENZA

Il fotovoltaico non è alternativo all'attività agricola! È infatti possibile coltivare tra le file di moduli. Il fotovoltaico rappresenta, infatti, una concreta opportunità per tornare a coltivare terreni abbandonati, ma anche per affiancare attività agricole esistenti, rafforzando le aziende agricole oggi spesso in difficoltà.

Certo, gli impianti fotovoltaici ed eolici si vedono, ma è fondamentale comprendere quanto gli stessi siano nostri alleati per evitare il disastro a cui stiamo rapidamente andando incontro.

D'altronde l'uomo ha storicamente modificato il paesaggio: la stessa agricoltura, sempre più estesa e intensiva, ha sostituito nei secoli milioni di ettari di boschi con campi coltivati, con filari di viti (che per molti mesi all'anno sono coperti da reti di protezione) e in molte aree d'Italia immense distese di serre, senza contare gli oltre 4 milioni di ettari di terreni agricoli inutilizzati e spesso anche inutilizzabili proprio a causa di un'agricoltura che ha sempre più sacrificato la difesa del suolo e della biodiversità in nome del maggior profitto. Ma non si può fare a meno dell'agricoltura, anche se può e deve migliorare molto, specie in termini di impatto ambientale. Così pure non si può fare a meno dell'energia elettrica e per questo migliaia di km di tralicci sono diventati parte integrante del paesaggio. Allo stesso modo le centrali termoelettriche si sono diffuse su tutto il territorio, con buona pace di tutti, per garantire un livello di benessere altrimenti impossibile. Il ciclo dell'energia da fonte fossile comprende le raffinerie, ma anche i depositi di stoccaggio e le centrali di trattamento gas, oltre a piattaforme e aree di estrazione, per una superficie compless-

siva di diverse migliaia di ettari in tutta Italia. Superfici che però, chissà perché, non destano mai critiche. Da non dimenticare che queste aree industriali oltre all'impatto paesaggistico hanno anche inquinato causando centinaia di migliaia di morti. Il caro prezzo del benessere. Ora che con le rinnovabili possiamo finalmente cambiare strada, anche su questo importantissimo fronte, dispiace registrare campagne stampa miopi e scorrette. Siamo in un momento storico che impone una reazione rapida ed efficace per limitare i danni dell'effetto serra.

## IL CONTRIBUTO DEL FOTOVOLTAICO

Il fotovoltaico gioca la parte del leone della transizione energetica, con il 65% dell'energia italiana nel 2050 e oltre 200 GW di impianti, se si vuole davvero decarbonizzare il sistema energetico per quell'anno. Ma, oltre a essere la soluzione principe ai cambiamenti climatici, è anche una grandissima opportunità per ristabilire un rapporto più corretto col territorio.

Nel solo 2010 in Italia sono stati installati oltre 10 GW di fotovoltaico. La curva di crescita prevista da governo presenta numeri molto bassi, specie nei primi anni, come se il settore non fosse in grado di crescere velocemente. Possiamo e dobbiamo fare molto di più e anche più velocemente, visto che stiamo installando circa un decimo di quel che si installa in Germania.

Molti GW potrebbero essere installati senza alcun costo per la collettività, ma solo stabilendo regole chiare e tempi certi. Servono nuove regole per il mercato dell'energia e una maggiore attenzione agli accumuli elettrochimici, troppo trascurati nei piani energetici nazionali.

È urgente e necessario fare informazione corretta e obiettiva sulle sole soluzioni efficaci, non temendo di promuovere impianti solari ed eolici.

# ENERGIA IN CITTÀ: PER LE SMART CITY DEL FUTURO

EFFICIENZA ENERGETICA, FOTOVOLTAICO, E-MOBILITY, ILLUMINAZIONE, SMART CITY: SONO I TEMI AFFRONTATI DALLA TESTATA CHE HA ESORDITO NEL 2020 CON L'OBIETTIVO DI ACCOMPAGNARE GLI ENTI LOCALI NEI PROCESSI DI TRANSIZIONE ENERGETICA

**N**ato all'inizio del 2020, il progetto editoriale Energia in città nei mesi scorsi ha fatto già molti passi in avanti e ora si propone ancora più rafforzato nel suo ruolo di strumento informativo a disposizione degli enti locali per accelerare il processo di transizione energetica nella pubblica amministrazione.

La testata infatti tratta argomenti legati principalmente al mondo dell'energia e dell'efficienza energetica (ma non solo) e si rivolge al mondo della pubblica amministrazione e agli enti locali: Comuni, Province, Regioni, comunità montane, reti tra Comuni...

Il progetto Energia in Città utilizza diversi media in un'ottica di integrazione: magazine cartaceo, newsletter settimanale, aggiornamenti quotidiani su sito e i due social Facebook e LinkedIn.

Il target principale è rappresentato da chi opera negli enti locali individuando due figure chiave: una amministrativa, identificata in generale con il responsabile dell'ufficio tecnico; e una politica, identificata con uno o più assessori con deleghe su temi energetici (ad esempio deleghe a urbanistica, lavori pubblici, ambiente...).

VUOI RICEVERE  
LA NEWSLETTER  
DI ENERGIA IN CITTÀ?

INQUADRA IL QR CODE  
E ISCRIVITI GRATUITAMENTE  
PER RICEVERE LA NEWSLETTER  
TUTTI I LUNEDÌ SUL TUO  
INDIRIZZO EMAIL



LA FUNZIONE DI ENERGIA IN CITTÀ È QUELLA DI ATTIVARE UN CANALE DI COMUNICAZIONE TRA LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE E LE AZIENDE CHE OPERANO NEL SETTORE DEL RISPARMIO ENERGETICO CHE POSSONO OFFRIRE PRODOTTI O SERVIZI ALLA PA

info@forniturefotovoltaico.it   

**FORNITURE  
FOTOVOLTAICHE** SRL  
NETWORK & SALES

**ECOBONUS**

**110%**

**Kit 6Kw**

 **HUAWEI**



**Inverter ibrido SAJ H1-6K-S2**  
- 6kW, WiFi, funzione EPS/UPS

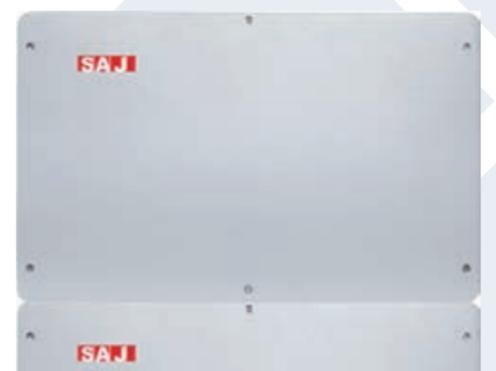
**Batteria al litio SAJ B1-5.1-48**  
- LiFePO4 - IP65 - Modulare  
- Fino a 20,4 kWh con unico inverter

**Smart meter DDSU666**  
- TA integrato  
- Monitoraggio dei carichi 24h  
- Funzione "zero export"



Numero Verde  
**800-822513**  
Servizio Gratuito

**Kit 6Kw  
SAJ**





# GRID CONNECTION MANAGER TRA I PROFILI PIÙ RICERCATI

LA CONNESSIONE DI GRANDI IMPIANTI FOTOVOLTAICI, COSÌ COME RICHIESTO DAL PNRR, CAMBIERÀ ANCHE L'IMPATTO SULLA RETE ELETTRICA. IN QUESTO SCENARIO EVOLUTIVO SI INSERISCE UNA DELLE FIGURE OGGI PIÙ RICERCATE DA SOCIETÀ CHE SI OCCUPANO DI SVILUPPO E REALIZZAZIONE DI GROSSE CENTRALI A TERRA

A CURA DI **HUNTERS GROUP**

**HUNTERS**  
GROUP

**A**l fine di raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione italiana è necessario un forte incremento della potenza installata nel nostro Paese, sia attraverso lo sviluppo di nuovi impianti, sia grazie ad un'azione di ammodernamento del parco esistente, sfruttando l'avanzamento tecnologico. L'effetto complessivo del Pnrr atteso per il 2030 è di raggiungere un installato complessivo da rinnovabili di 43,2 GW.

È questo uno scenario in cui deve necessariamente avvenire lo sblocco delle autorizzazioni, accompagnato da misure di sostegno indispensabili quali il prolungamento di meccanismi di supporto in continuità con quelli previsti dal FER 1 e l'introduzione di obiettivi regionali coerenti con gli obiettivi nazionali, con anche la possibilità di rivedere le limitazioni imposte al consumo di suolo e l'introduzione in modo strutturato di nuovi servizi quali lo storage.

Il sistema elettrico risulterà diverso da quello attuale ma cambierà gradualmente nel corso dei prossimi anni, dando modo ai diversi attori coinvolti di adeguarsi progressivamente.

È in questo scenario evolutivo, ma sempre più concreto, che si inserisce una delle figure ad oggi più ricercate presso società che si occupano di sviluppo e realizzazione di grossi impianti a terra - solari ed eolici: il grid connection manager, esperto di connessioni di grossi impianti.

Le principali responsabilità di questa figura sono elencate di seguito:

- Riporto al direttore Operations;
- Si assicura della buona esecuzione della connessione alla rete per il portafoglio di progetti eolici e solari onshore e offshore;
- Collabora e acquisisce informazioni sulla rete dagli enti proposti;
- Fornisce assistenza tecnica durante lo sviluppo del progetto e garantisce che siano presi in considerazione tutti i fattori che influenzano la connessione alla rete;
- Ottimizza la progettazione e i costi della connessione alla rete, inclusi gli studi di pre-fattibilità e fattibilità della connessione alla rete per identificare la capacità disponibile e l'opzione di connessione alla rete più economica;
- Garantisce che i dettagli di progetto soddisfino tutti i requisiti tecnici di conformità del codice di rete;
- Esamina eventuali restrizioni di rete per valutare soluzioni alternative;
- Sviluppa e mantiene ottimi rapporti con gli enti preposti alla connessione degli impianti e consulenti tecnici.

Il profilo ideale del grid connection manager presenta una laurea in Ingegneria Elettrica ed esperienza maturata in società di consulenza, utility, sviluppatore o operatore di trasmissione. In aggiunta a queste caratteristiche generalmente è richiesta:

- Buona conoscenza del settore della distribuzione e della trasmissione italiana e del processo, dei requisiti e

## Opportunità aperte

**PER IMPORTANTE START-UP  
NEL SETTORE ENERGY SIAMO  
ALLA RICERCA DI UN/UNA:  
PROJECT MANAGER SENIOR**

### Principali responsabilità:

- Gestire il personale e le risorse necessarie per il completamento puntuale del progetto;
- Coordinarsi con il team di ingegneria e di progettazione per sviluppare i budget di progetto;
- Fornire rapporti sui progressi e aggiornamenti regolari ai clienti e al senior management, se necessario;
- Assistere il team delle operazioni di servizio nella risoluzione dei problemi relativi all'installazione.

### Caratteristiche richieste:

- Esperienza pregressa nel Project Management (preferibilmente almeno 5 anni);
- Desiderio di entrare a far parte di un contesto di start-up di piccole dimensioni ma molto innovativo;
- Esperienza nel campo Energy oppure Oil & Gas.

### Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2021/07/16/project-manager-senior/>

**PER AZIENDA LEADER NEL SETTORE  
ENERGETICO CERCHIAMO UN/UNA:  
MANUTENTORE ELETTRICO**

### Principali responsabilità:

- Pianificazione, coordinamento e supervisione di tutte le attività operative svolte dal personale sociale e dalle imprese appaltatrici nell'area di competenza;
- Ricerca e risoluzione di guasti sui circuiti elettrici MT / BT degli impianti affidati, con relativa messa in sicurezza degli stessi;
- Massimizzazione della produzione e quindi della disponibilità degli impianti affidati, nel rispetto delle normative di legge e disposizioni aziendali, con particolare riferimento alle linee guida in materia di sicurezza e salvaguardia ambientale.

### Caratteristiche richieste:

- Esperienza significativa (3/5anni) in attività di manutenzione elettrica ed in particolare nelle attività

di ricerca guasti su impianti di media e bassa tensione:

- Diploma da perito elettronico;
- Abilitazione necessaria per i lavori elettrici nel rispetto della normativa CEI 11-27 (Certificazione PES/PEI);
- Conoscenza di Autocad e di Pacchetto Office;
- Conoscenza di apparecchiature ed impianti elettrici in MT;
- Possesso di patente di guida di categoria B;
- Conoscenza schemi unifilari elettrici;
- Flessibilità territoriale e disponibilità a trasferte nazionali.

### Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2021/07/14/manutentore-elettrico-4/>

**PER AZIENDA MULTINAZIONALE SPECIALIZZATA NELLO SVILUPPO E COSTRUZIONE DI GRANDI IMPIANTI DI GENERAZIONE DI ENERGIA RINNOVABILE, CON PROGETTI SVILUPPATI E COSTRUITI IN TUTTO IL MONDO, CERCHIAMO UN/UNA: PROJECT ENGINEER HV-PV PROJECT**

### Principali responsabilità:

- Progettazione impianti fotovoltaici;
- Controllo dello stato di avanzamento dei subappalti di ingegneria;
- Controllo scadenze dei prodotti;
- Garantire la sicurezza del lavoro;
- Garantire il rispetto dei piani di gestione (Controllo, Qualità, Ambiente...).

### Caratteristiche richieste:

- Precedente esperienza di almeno 3 anni nel ruolo in relazione a grandi impianti fotovoltaici;
- Conoscenza di base della progettazione di attrezzature tecniche;
- Conoscenza fluente di italiano e inglese (spagnolo come plus);
- Conoscenza dei pacchetti Microsoft.

### Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2021/07/05/project-engineer-hv-pv-project/>

delle normative di connessione alla rete;

- Buona conoscenza della progettazione degli impianti;
  - Buona competenza commerciale per valutare i progetti;
  - Ottime capacità comunicative, sia scritte (presentazioni, relazioni, documenti) sia orali;
  - Capacità di costruire relazioni solide, collaborative e produttive con i team chiave coinvolti nella realizzazione e ottimizzazione delle connessioni alla rete.
- La RAL indicativa di questi profili spazia tra i 50.000 euro lordi per le candidature con 3-4 anni di espe-

rienza fino agli 80.000 euro per i professionisti con 7-10 anni di esperienza nell'ambito. In alcuni casi vengono fatte crescere internamente figure esperte in progettazione elettrica, alle quali vengono affidati ruoli più ampi legati anche alla connessione degli impianti. Le candidature più interessanti lavorano in team o in loco, dovendo necessariamente essere disponibili a frequenti trasferte per le attività sul campo. Completa il profilo l'ottima conoscenza della lingua inglese (dovendo collaborare spesso con fondi, developer o società internazionali).



# TIKO SUN MOLTIPLICA IL VALORE DELL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO

TIKO, SOCIETÀ SVIZZERA DEL GRUPPO ENGIE, ANNUNCIA IL LANCIO DI TIKO SUN, UNA SOLUZIONE INTUITIVA, UNIVERSALE E EFFICIENTE IN GRADO DI PORTARE L'AUTOCONSUMO DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI FINO AL 75% ANCHE SENZA BATTERIA

Con oltre 40.000 installazioni in tutta Europa, Tiko mira a creare soluzioni efficaci, flessibili e semplici da utilizzare che rendano l'energia decentralizzata, condivisa ed ecostenibile. L'azienda svizzera ha da poco fatto il suo ingresso sul mercato italiano con Tiko Sun, una soluzione hardware e software che sfrutta la flessibilità dei carichi per ottimizzare l'autoconsumo degli impianti fotovoltaici. Ne abbiamo parlato con Silvia Bardi, responsabile dello Sviluppo Commerciale di Tiko in Italia:

#### Quali sono le principali caratteristiche di Tiko Sun?

«Tiko Sun permette di utilizzare tutti i dispositivi domestici indipendentemente da tipo, marca e modello: il consumo di colonnine di ricarica, pompe di calore sia elettriche che ibride, boiler elettrici ed elettrodomestici viene gestito in maniera intelligente per ottimizzare l'autoconsumo, che può arrivare fino al 75% anche senza batteria. Se integrato con un sistema di accumulo, Tiko Sun può aumentare ulteriormente l'autoconsumo dell'utente finale, sfruttando al massimo la produzione fotovoltaica. Il prosumer può accedere a Tiko Sun tramite un'app che, oltre ad offrire modalità di autoconsumo preconfigurate,



dà agli utenti più esigenti l'opportunità di personalizzare il comportamento energetico di ogni dispositivo, per il massimo comfort. Il processo di installazione della soluzione non richiede né configurazione, né cablaggio aggiuntivo ed è facilitato dal partner portal, che offre agli elettricisti formazione, istruzioni passo passo e supporto diretto in un'unica piattaforma. L'installatore avrà accesso ai principali indicatori di performance dell'impianto del cliente finale, così da poter suggerire migliorie e nuovi interventi e stabilire un rapporto di lunga durata con il prosumer».

#### Cosa distingue Tiko Sun dalle altre soluzioni?

«Tiko Sun si differenzia da altri sistemi di energy management perché integra i principali dispositivi all'interno di una casa coniugando domotica, produzione di energia ed efficienza energetica. L'aggregazione all'interno di un'unica piattaforma permette a Tiko di estrarre più valore dai dispositivi nuovi e preesistenti e al prosumer di monitorare e gestire il proprio autoconsumo tramite un'interfaccia unica ed immediata».

#### Quali sono gli obiettivi di posizionamento per Tiko in Italia?

«Tiko Sun rappresenta il risultato di un percorso di ricerca volto a creare un prodotto da un lato estremamente affidabile ed efficiente e, dall'altro, semplice da utilizzare. Durante la fase di sviluppo, ci siamo concentrati sulle esigenze degli installatori e degli utenti finali rendendo sia il processo di installazione che l'utilizzo della soluzione semplici ed intuitivi. Consideriamo gli installatori i nostri migliori partner; proprio per questa ragione, abbiamo programmato per settembre e ottobre una serie di webinar gratuiti durante i quali, oltre a presentare Tiko Sun, effettueremo una dimostrazione live di un'installazione».

Per maggiori informazioni:

[www.tiko.energy/tikosun/installatore/](http://www.tiko.energy/tikosun/installatore/)



SILVIA BARDI,  
RESPONSABILE  
DELLE SVILUPPO  
COMMERCIALE  
DI TIKO IN ITALIA

## Nuova serie STEEL

Ancora più Efficiente, sempre più Resistente

DXM8-60H 445W-455W  
DXM8-66H 490W-505W  
DXM8-72H 535W-550W



Sun-Earth

Grazie alla tecnologia di celle più avanzata sul mercato e al sistema di interconnessione a 10 Bus Bar cilindrici, migliora l'efficienza di conversione sino al 21,5%. Ideale per impianti commerciali ma anche per applicazioni residenziali.

Sun Earth: tecnologia e innovazione dal 1978.



# FOXESS: ECCO LE NOVITÀ IN GAMMA

DALL'INVERTER IBRIDO, SERIE H, ALLA SOLUZIONE ALL IN ONE (AIO) PER LO STORAGE, DALLE APP PER IL MONITORAGGIO ALL'AC CHARGER: COSÌ L'AZIENDA SI PRESENTA AL MERCATO

FoxEss, azienda del gruppo Tsingshan, leader mondiale nella produzione di acciaio, presenta la gamma di inverter e sistemi di storage. L'azienda fa leva su una catena verticalmente integrata per la fornitura di componenti, utilizzati per la produzione e assemblaggio di batterie. La catena è gestita dalla sua casa madre, Tsingshan Group, considerata come la 326 azienda mondiale (Forbes) con un affatturato di oltre 41 miliardi di dollari. Il gruppo, fondato alla fine degli anni 80, ha fatto importanti investimenti per diventare un produttore leader di materiali per batterie al litio NMC e batterie LFP. L'ultimo investimento del gruppo Tsinghan è proprio FoxESS, nuova società specializzata nello sviluppo, produzione e distribuzione di prodotti e soluzioni tra cui inverter e storage.

Di recente, è stata avviata una fabbrica per la produzione di inverter con una capacità annua di 12 GW in Cina. All'interno degli stabilimenti, FoxEss produrrà in particolare inverter ibridi per la predisposizione all'accumulo, da destinare a impianti fotovoltaici in ambito residenziale e commerciale.

Il portafoglio di FoxEss propone soluzioni basate sia su componenti stand alone (H Serie, AC Charger e inverter Grid Tied) che soluzioni All In One (AIO) che soddisfano tutte le richieste del mercato, dal residenziale al commerciale.

## HYBRID SOLUTION

L'inverter ibrido FoxEss Serie H offre la massima efficienza in termini di costi in quanto il sistema include anche l'inverter per l'impianto fotovoltaico. Questo elimina la necessità di tutti gli altri dispositivi tradizionali per convertire la corrente dell'impianto fotovoltaico. Inoltre, include un caricatore AC e un EPS (Emergency Power System), riducendo significativamente il costo totale dell'intervento. La serie H è stata sviluppata utilizzando le ultime tecnologie per fornire una soluzione ibrida allo stato dell'arte, prodotta con i migliori componenti di classe delle migliori aziende del mercato.

La serie H è modulare e può combinare fino a 20 kWh di capacità di accumulo di energia per potere rispondere ad un potenziale aumento di energia nel futuro. Grazie a questo rendimento elevato e alla maggiore capacità, l'inverter ibrido della serie H può essere collegato a sistemi fotovoltaici più grandi ed è quindi adatto anche a edifici commerciali con grandi impianti solari. L'ultima generazione di inverter monofase e trifase FoxEss è progettata utilizzando una nuova tecnologia di conversione di potenza che è in grado di fornire un'efficienza del 98,5% che consente una maggiore produzione di energia per un migliore ritorno dell'investimento. La serie H è un inverter ancora più piccolo e leggero per semplificare logistica e installazione. Può infatti essere installato da una sola persona.

## ALL IN ONE (AIO)

All In One è una soluzione compatta per la gestione dell'energia domestica e commerciale che combina un inverter, un caricatore AC, un EPS (Emergency Power Solution) in grado di rilevare le interruzioni e scaricare automaticamente le batterie per servire i carichi critici. Immagazzina l'energia prodotta dall'impianto solare rendendola disponibile in qualsiasi momento di notte, di giorno o durante un black out. Il proprietario dell'AIO può personalizzare le impostazioni per un risparmio personalizzato dando priorità alla casa, al carico della

## I PRODOTTI

### HIBRID SOLUTIONS

**Tipologia:** inverter ibrido per accumulo

**Capacità d'accumulo:** da 3 a 20,8 kWh

**Uscita AC:** da 3 a 6 (monofase) a 5 a 10 KW (trifase)

**Efficienza:** 98,5%

**Garanzia:** 10 anni



### AC CHARGER

**Capacità energetica:** da 5,2 a 20,8 kWh

**Uscita AC:** da 3 a 5 KW

**Efficienza:** 98,5%

**Garanzia:** 10 anni



### AIO HYBRID

**Tipologia:** inverter ibrido per accumulo

**Capacità d'accumulo:** da 3 a 20,8 kWh

**Uscita AC:** da 3 a 6 (monofase) a 5 a 10 KW (trifase)

**Efficienza:** 98,5%

**Garanzia:** 10 anni

### APP

**Nome:** App FoxEss

**Monitoraggio:** 24 ore su 24

**Altro:** FoxCloud, piattaforma per il monitoraggio

rete o all'EPS. L'AIO ha un design mini e lista e compatta, può adattarsi a una varietà di stili di casa e sistemi solari, e può essere collegato in spazi interni o esterni. Inoltre, la soluzione FoxEss dimostra di essere altamente efficiente e performante nel tempo (garanzia fino a 6.000 cicli), che assicurano che praticamente nessuna perdita durante la trasformazione di energia da fotovoltaico a batterie e alla rete. La soluzione All In One consente agli installatori di ridurre il tempo di installazione (non più di 30 minuti) e ridurre l'errore di connessione durante la messa in servizio.

### AC CHARGER

La soluzione AC Charger è la soluzione più flessibile di FoxEss. Dal momento che non è legato a nessuna dimensione particolare dell'impianto fotovoltaico, è compatibile con tutte le marche di inverter e il suo design modulare lo rende molto flessibile. Può essere facilmente collegato a un sistema fotovoltaico già installato e alimentato da un inverter tradizionale, consentendo al proprietario del sistema di collegare una serie di batterie per godere della propria energia solare giorno e notte.

### L'APP

I sistemi di storage FoxEss sono gestiti da una app mobile, che consente il monitoraggio 24 ore su 24, tutti i giorni, dell'impianto fotovoltaico. Con l'app FoxEss è possibile monitorare sia la produzione di energia solare, sia la carica o la scarica della batteria. È possibile impostare le preferenze per ottimizzare l'indipendenza energetica. L'app di FoxEss permette un monitoraggio facilmente accessibile sia da un computer o da un dispositivo mobile smart phone. Inoltre l'azienda fornisce FoxCloud, piattaforma di monitoraggio, online, utilizzata principalmente per rilevare lo stato di funzionamento di inverter e batterie collegate all'installazione fotovoltaica ed alla casa come alla rete e permette di aggiungere, cancellare o modificare i tuoi dispositivi tramite il tuo account, di una maniera remota, i parametri di funzionamento del tuo inverter e batterie per soddisfare le tue esigenze. FoxCloud è un'interfaccia comoda da utilizzare e intuitiva che fornisce uno stato di funzionamento chiaro, permette una funzione di analisi elevato, comunicazione d'allarme per segnalare guasti delle centrali collegate e fornisce vari tipi di grafici e dati.

### SPAZIO INTERATTIVO

## Guarda i video

A PROPOSITO DI FOXESS



# SOLARWATT PRESENTA IL SISTEMA AC STORAGE BATTERY FLEX

IL NUOVO SISTEMA AC STORAGE È REALIZZATO IN COLLABORAZIONE CON IL GRUPPO BMW. IL SISTEMA È MODULARE E SCALABILE FINO AD UNA CONFIGURAZIONE MASSIMA DI 57,6KWH

Nel mese di luglio, in occasione di un evento online, Solarwatt ha presentato in anteprima ai premium distributor partner il nuovo sistema di accumulo modulare Battery flex, nato dalla partnership con il Gruppo BMW. Il sistema di storage monofase lato corrente alternata ha una capacità che varia da 4,8 kWh fino a 19,2 kWh (da 2 a 8 pacchi batteria). Il sistema può essere connesso a impianti fotovoltaici monofase e trifase. La potenza massima di un sistema Battery flex varia da 1,4 kW a 6 kW. I singoli moduli non superano i 25 kg, quindi sono particolarmente facili da montare: è sufficiente infatti l'intervento di un solo tecnico. Grazie alla connessione internet il sistema si aggiorna automaticamente.

Per massimizzare ancora di più l'efficienza, l'azienda propone l'interfaccia Solarwatt Manager flex. Questo sistema di gestione dell'energia monitora e ottimizza i flussi energetici domestici. «Ci presentiamo oggi con un prodotto che segna una svolta nel mondo dei sistemi di accumulo», spiega Paolo Lusiani, direttore commerciale di Solarwatt Italia. «Nell'ultimo anno abbiamo lavorato per dare vita al progetto Go To Market con l'obiettivo di veicolare al mercato attraverso i nostri Premium Partner Certificati Solarwatt la nuova soluzione di storage».

## IL SISTEMA

### Battery flex

**Potenza:** da 1,4 kW a 6 kW  
**Capacità:** da 4,8 kWh a 19,2 kWh  
**Sistema di gestione dell'energia:** Solarwatt propone in abbinata il Solarwatt Manager flex



IL TEAM ITALIANO DI SOLARWATT IN OCCASIONE DELL'EVENTO DI LANCIO DEL SISTEMA DI ACCUMULO BATTERY FLEX



## Battery flex, per te il sole splende anche di notte.

- Maggiore utilizzo di energia autoprodotta
- Possibilità di incrementare la capacità di accumulo
- Autosufficienza fino all'80%



Scopri di più sul nostro sito.



# MANUTENZIONE PREVENTIVA VS REVAMPING

QUANDO L'EFFICIENZA E LA DISPONIBILITÀ DI UN INVERTER CENTRALIZZATO SCENDE OLTRE CERTI LIMITI, LA SOLUZIONE CLASSICA PROPOSTA DAL MERCATO È QUELLA DELLA SOSTITUZIONE. IN REALTÀ ESISTE UN'ALTERNATIVA VANTAGGIOSA SIA DAL PUNTO DI VISTA ECONOMICO SIA AMBIENTALE: LA MANUTENZIONE SPECIALISTICA. ECCO UN ESEMPIO DI COLLABORAZIONE TRA SONNEDIX E STI REPAIR

GLI INTERVENTI REALIZZATI DA STI REPAIR HANNO CONSENTITO DI MIGLIORARE LE PERFORMANCE COMPLESSIVE DEI CONVERTITORI, SOPRATTUTTO IN TERMINI DI CONTINUITÀ OPERATIVA E TASSO DI DISPONIBILITÀ, MA ANCHE DI BENEFICI AMBIENTALI CONSIDERATI I COMPONENTI ELETTRICI ED ELETTRONICI CHE NON SONO STATI SCARTATI E GETTATI



SONNEDIX HA COINVOLTO STI REPAIR NELLA VALUTAZIONE DI SOLUZIONI TECNICHE MIGLIORATIVE SU UN IMPIANTO DA 1 MW INSTALLATO IN PROVINCIA DI BARI ED EQUIPAGGIATO CON INVERTER INSTALLATI NEL 2010. È STATO EFFETTUATO UN CICLO DI MANUTENZIONE STRAORDINARIA PREVENTIVA DEI CONVERTITORI, CON UNA SERIE DI INTERVENTI SPECIALISTICI, ESEGUITI DIRETTAMENTE IN SITO, SIA SULLA PARTE ELETTROMECCANICA CHE SULLA PARTE ELETTRONICA

Sonnedix è una società indipendente produttrice di energia solare (IPP) operante su scala globale con una comprovata esperienza nella progettazione, costruzione e manutenzione di impianti fotovoltaici utility scale, con all'attivo oltre 1,6 GW di potenza installata in gestione, di cui circa 276 MW solo in Italia.

Che siano costruiti direttamente o acquisiti sul mercato secondario, una volta inseriti in portfolio, è diretta responsabilità di Sonnedix la gestione operativa e la manutenzione ordinaria e straordinaria degli impianti con il chiaro obiettivo di conseguire, su base giornaliera, la costante massimizzazione delle performance tecniche e della redditività economica degli assets in questione.

In qualità di leader affermato e riconosciuto a livello mondiale, Sonnedix è continuamente concentrata sulla ricerca di soluzioni innovative e all'avanguardia in materia di ottimizzazione operativa finalizzate, per esempio, alla minimizzazione del rischio di fermo impianto e relativa razionalizzazione dei costi diretti e indiretti generati da guasti inattesi.

STI Repair è un independent service provider (ISP) specializzato nella riparazione, rigenerazione e manutenzione straordinaria specialistica di inverter fotovoltaici centralizzati obsoleti e discontinui, attraverso tre laboratori attivi equamente distribuiti sul territorio nazionale in grado di eseguire sia lavorazioni "a banco" che interventi direttamente in sito.

STI Repair offre servizi di manutenzione correttiva (a guasto) e manutenzione preventiva su convertitori (inverter) centralizzati di qualsiasi marca, modello e tecnologia (es. modulare, monoblocco, etc.). L'approccio multimarca e multi-tecnologia è reso possibile grazie a riparazioni/rigenerazioni cosiddette "al componente", ovvero a livello di singolo componente elettronico e/o elettromeccanico degli inverter fotovoltaici.

## IL PROBLEMA

Sonnedix decide di coinvolgere STI Repair nella valutazione di soluzioni tecniche migliorative su un impianto da 1 MW



installato in provincia di Bari ed equipaggiato con inverter installati nel 2010.

Gli inverter in questione presentavano svariate problematiche di funzionamento che ne compromettevano, inevitabilmente, la continuità operativa e l'efficienza di rendimento; in particolare, si rilevavano frequenti cicli di accensione/spegnimento e fenomeni di derating durante le ore maggiormente produttive.

I gravi sintomi mostrati dai convertitori suggerivano di prendere in considerazione azioni correttive e/o migliorative straordinarie in grado di ripristinare le normali condizioni di funzionamento degli inverter in modo da evitare il rischio (ormai prossimo) di costosi fermi impianto e riallineare le performance tecnico/economiche ai valori progettuali attesi.

## LA SOLUZIONE

In questo caso Sonnedix, proprietario e gestore del parco, in luogo di optare per la classica sostituzione (revamping) del parco macchine, decide di propendere per l'esecuzione di un ciclo di manutenzione straordinaria preventiva dei convertitori, affidando a STI Repair l'incarico per la realizzazione delle attività.

Di conseguenza, sono stati realizzati una serie di interventi specialistici, eseguiti direttamente in sito, sia sulla parte elettromeccanica (es. IGBT, condensatori elettrolitici, rifasamento, contattori, etc.) che sulla parte elettronica (es. schede elettroniche di comando e controllo). In particolare, si è provveduto a ripristinare la corretta dissipazione termica degli IGBT, sostituire tutti i componenti passivi soggetti a senescenza (condensatori elettrolitici DC BUS, condensatori di rifasamento, condensatori di Snubber), rigenerare e tropicalizzare tutte le schede elettroniche di comando e controllo, sostituire

trasduttori AC/DC e dissodare le barrature di rame, rigenerare il sistema di ventilazione/raffreddamento della macchina.

Le attività di cui sopra sono state realizzate impiegando solamente tre giorni di interruzione (scaglionata) della produzione dell'impianto; questa, insieme ad un'importante ottimizzazione dei costi complessivi di intervento, sono state le motivazioni principali che hanno spinto Sonnedix a preferire la manutenzione straordinaria rispetto al revamping del parco macchine.

## RISULTATI

A seguito degli interventi di cui sopra, le performance complessive degli inverter sottoposti a trattamento sono state monitorate e comparate con quelle di convertitori di analogia marca e modello installati sul medesimo impianto ma non sottoposti a manutenzione preventiva.

Oltre a risolvere i malfunzionamenti sopportati dalle macchine (cicli accensione/spegnimento e derating), gli interventi realizzati hanno consentito di migliorare le performance complessive dei convertitori, soprattutto in termini di continuità operativa e tasso di disponibilità.

In termini prospettici, inoltre, ci si attende una sensibile estensione della vita tecnica utile dei convertitori sottoposti a manutenzione, dovuta alla completa rigenerazione sia della parte di potenza che di quello di comando e controllo; dal punto di vista strettamente economico ciò si traduce in una sensibile ottimizzazione del Levelized Cost of Energy e relativa massimizzazione della redditività dell'investimento.

In termini ambientali, in ultima istanza, scegliere la conservazione dei beni tecnologici esistenti significa realizzare concretamente un approccio "circolare" in sostituzione del classico modello "lineare", basato sul paradigma produci-usa-getta; riparare e rigenerare dispositivi elettrici ed elettronici obsoleti o discontinuati contribuisce sensibilmente alla riduzione della produzione di rifiuti elettronici che, nel solo 2019, hanno raggiunto quota 53,6 milioni di tonnellate a livello mondiale, pari a 7,3 Kg pro capite.

# PEIMAR, NUOVA SEDE E PRODUZIONE RAFFORZATA

L'AZIENDA HA INAUGURATO I NUOVI UFFICI NEL PRESTIGIOSO CRYSTAL PALACE DI BRESCIA E PUNTA A RAFFORZARE LA CAPACITÀ PRODUTTIVA PER GARANTIRE DISPONIBILITÀ DI MODULI NEI MERCATI CHIAVE

Nel mese di maggio Peimar ha inaugurato la nuova sede. I nuovi uffici si trovano adesso all'interno del prestigioso Crystal Palace di Brescia, grattacielo da 30 piani e 110 metri di altezza. L'azienda, con questa azione strategica, prosegue nel cammino di crescita che negli ultimi anni l'ha vista realizzare uno stabilimento produttivo di moduli, acquistare macchinari, acquisire il noto marchio Azimut e incrementare la presenza in alcuni mercati chiave, come ad esempio Stati Uniti, America Latina e Nord Africa.

«Attualmente stiamo lavorando su tre fronti», spiega Marco Casale, Ceo di Peimar. «Capillarità e presenza dell'azienda nei vari mercati, aumento della capacità produttiva e implementazione di nuovi prodotti sono i tre punti cardine della nostra strategia».

Con questi piani, Peimar intende in particolare fronteggiare il fenomeno di shortage che sta avendo un impatto significativo soprattutto sul fronte dei moduli fotovoltaici. L'obiettivo è proprio quello di continuare a garantire disponibilità di prodotto ai propri distributori partner.



I NUOVI UFFICI DI PEIMAR A BRESCIA



MARCO CASALE, CEO DI PEIMAR: «STIAMO LAVORANDO SU TRE FRONTI: CAPILLARITÀ E PRESENZA DELL'AZIENDA NEI VARI MERCATI, AUMENTO DELLA CAPACITÀ PRODUTTIVA E IMPLEMENTAZIONE DI NUOVI PRODOTTI»

SPAZIO INTERATTIVO

[Guarda il video](#)

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare la video intervista a Marco Casale



# SE NON È GREEN CHE FUTURO È?

SORGENIA PRESENTA **GREEN SOLUTIONS**

**SCOPRI GREEN SOLUTIONS DI SORGENIA: IL PROGRAMMA DI CONSULENZA E INTERVENTO CHE PORTA EFFICIENZA ENERGETICA E SOSTENIBILITÀ AD AZIENDE E PRIVATI.**

Come? Con audit energetici gratuiti, una scelta personalizzata delle tecnologie green più evolute e la consulenza necessaria per ottenere sgravi e incentivi fiscali.

**Siamo il partner ideale nel percorso verso la sostenibilità ambientale.**

[www.sorgenia.it](http://www.sorgenia.it)



# NEL 2020 CALANO GLI INVESTIMENTI IN EFFICIENZA ENERGETICA NEL COMPARTO INDUSTRIALE

LO SCORSO ANNO SONO STATI DESTINATI, IN ITALIA, 2,1 MILIARDI DI EURO PER INCREMENTARE L'EFFICIENTAMENTO DELLE IMPRESE, DATO CHE SEGNA UNA FLESSIONE DEL 20% RISPETTO AL 2019. A FRENARE LA CRESCITA È STATO SOPRATTUTTO IL COVID, MA ANCHE L'INCERTEZZA NORMATIVA ATTORNO AD ALCUNI MECCANISMI INCENTIVANTI, TRA CUI I CERTIFICATI BIANCHI. MA IL PNRR POTREBBE INVERTIRE IL TREND

*Il 2020 è stato un anno particolare per l'efficienza energetica nel comparto industriale in Italia. Un anno in cui molte delle imprese hanno dovuto fermare le proprie attività o rivederle in maniera significativa. Un anno in cui la domanda finale è stata inevitabilmente intaccata dalla pandemia. Un anno in cui è venuta meno anche la fiducia e la voglia di investire di tanti imprenditori. Un anno, quindi, in cui non stupisce che gli investimenti in efficienza energetica industriale nel nostro Paese siano scesi di circa il 20% rispetto all'anno precedente. Sono alcune delle considerazioni emerse nel Digital Energy Report dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano che ha fatto luce sugli investimenti connessi sia alla parte hardware sia alla parte*

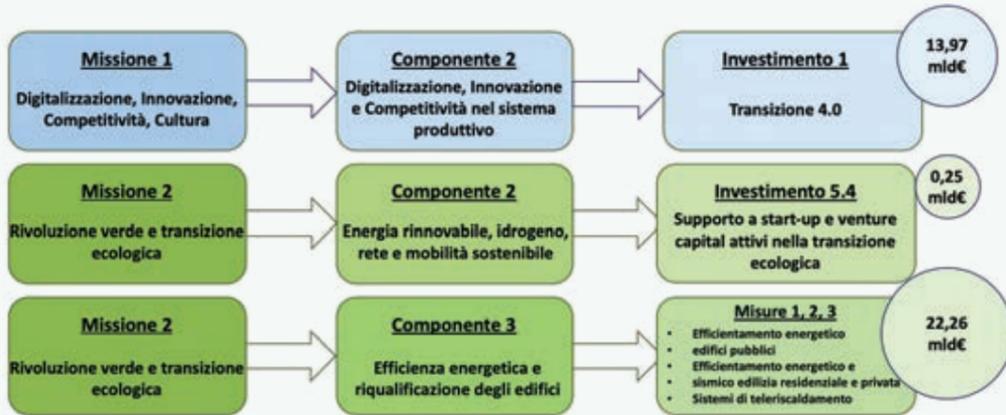
*software dell'efficienza energetica. Ne riportiamo un estratto in queste pagine. Secondo quanto emerge dal Report, il calo degli investimenti in efficienza energetica non è solo da ricercare nella pandemia da Covid, ma soprattutto nel quadro normativo incerto - in particolare relativo ai Certificati Bianchi - e che stava prendendo direzioni opposte rispetto a quelle che gli operatori segnalavano come necessarie per riprendere il sentiero di crescita. C'è però una buona notizia: Il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, attraverso il Piano Transizione 4.0, preannuncia una disponibilità di risorse destinata, secondo le stime del Politecnico, a invertire il trend già a partire dal 2022.*



INVESTIMENTI IN AMBITO INDUSTRIALE PER TECNOLOGIA

	INDUSTRIA			TOTALE
	Soluzioni hardware	Soluzioni software	Flessibilità	
Investimenti 2020 (mln €)	1.927	168	1,7	2.096
Investimenti 2019 (mln €)	2.410	196	2	2.608
Investimenti 2018 (mln €)	2.430	129	0	2.559
Trend 2019 – 2020 (%)	-20%	-14,4%	-13,5%	-19,6%
Trend 2018 – 2019 (%)	-0,9%	34%	-	1,9%

GLI AMBITI TECNOLOGICI DELLE START-UP ENERGY (2015-2019)



GLI SCENARI PER IL 2020-2023



EXECUTIVE SUMMARY

Il Digital Energy Efficiency 2021 arriva a tirare le fila di un anno molto complicato per il comparto dell'efficienza energetica, e non solo ovviamente. Un anno dove la fiducia delle imprese e la loro stessa operatività è stata spesso messa in discussione a causa del Covid-19. Un anno, quindi, dove sono inevitabilmente calati gli investimenti in efficienza energetica. Pur tuttavia, come evidenziato anche nell'introduzione a questo Rapporto, un anno che viene dopo una frenata (così l'avevamo chiamata) che già si era fatta sentire nel 2018 e nel 2019. È alle ragioni profonde di questa crisi, e alle soluzioni per uscirne, che è dedicato il Digital Energy Efficiency 2021, con uno sguardo di cauto ottimismo - ed una lista di cose da fare - per il 2022.

L'EFFICIENZA ENERGETICA INDUSTRIALE IN ITALIA NEL 2020: LA CRISI... AL SUO CULMINE?

Gli investimenti effettuati in efficienza energetica nel comparto industriale, nel 2020, equivalgono a quasi 2,1 miliardi di euro. Di questi, oltre il 90% sono riferiti ad investimenti in tecnologie hardware, mentre circa l'8% degli investimenti è stato effettuato in tecnologie software per il controllo ed il monitoraggio delle prestazioni dei cicli produttivi. Di scarsa

rilevanza gli investimenti in infrastrutture per offrire flessibilità tramite i progetti pilota Uvam (pari solamente allo 0,1% del totale). Presi nel complesso, gli investimenti in efficienza energetica hanno registrato un trend negativo del -19,6% rispetto al 2019. Il rallentamento degli investimenti nel settore industriale già in atto nel biennio 2018-2019, come ben evidenziato dalla tabella di seguito, è stato confermato ed aggravato dalla crisi economico-sanitaria data dalla pandemia di Covid-19. Il trend negativo complessivo, registrato tra 2019 e 2020, è dettato in primis dalla decrescita degli investimenti in soluzioni hardware, che hanno registrato un -20% rispetto al 2019, vista la natura più capital intensive rispetto agli investimenti in soluzioni software che hanno registrato sì un trend negativo ma più contenuto, pari a -14,4%.

Se si entra nel dettaglio delle soluzioni oggetto di investimento, si scopre che quasi il 20% degli investimenti in soluzioni hardware sono riconducibili ad interventi sul processo produttivo, pari ad un volume di affari di 373 milioni di euro.

Seguono gli investimenti effettuati in impianti di cogenerazione ed in sistemi di combustione efficienti, i quali registrano rispettivamente quasi 350 milioni di euro e quasi 300 milioni di euro di investimenti, pari al 18% ed al 15% degli

Diventa installatore partner Storelio il nuovo sistema di accumulo tutto-in-uno



Ora disponibile in Italia  
Progettato e assemblato in Francia



storelio  
advanced energy systems

Scegli Storelio, la nuova opportunità di business: contattaci per il prossimo webinar di formazione

- Relazioni dirette col produttore, lo specialista francese delle batterie industriali agli ioni di litio
- Territori riservati di lavoro
- Programmi esclusivi di formazione
- Assistenza pre e post vendita dalla sede milanese

02 87187406  
info.it@storelio.com  
www.storelio.it

investimenti totali. A seguire, gli investimenti in illuminazione, 240 milioni di euro (12%), sistemi Hvac, motori elettrici, inverter e sistemi di aria compressa, tecnologie che rappresentano tra il 7% ed il 10% degli investimenti totali. Fanalino di coda, gli investimenti in refrigerazione, i quali rappresentano circa il 2% del totale degli investimenti. È interessante notare come non si registrano variazioni nel peso degli interventi delle diverse soluzioni hardware rispetto al 2019, segno che il trend negativo ha colpito tutte le diverse soluzioni hardware in maniera democratica. Sono, invece, 168 milioni di euro gli investimenti effettuati in soluzioni software nel 2020. Solamente le prime due soluzioni, software di monitoraggio e sensoristica di base, cubano per oltre il 65% degli investimenti totali in soluzioni software. Similmente a quanto emerso per le soluzioni hardware, anche il calo degli investimenti in soluzioni software si è distribuito democraticamente con cali compresi tra -13% per la sensoristica di base e -17% per gli ERP. È indubbio che la pandemia da Covid-19 ha avuto un ruolo, nel minare la fiducia degli investitori e nel rallentare (anche a causa delle chiusure, soprattutto nel primo periodo di lock down) le attività legate all'efficienza energetica. Un rallentamento che è ancora più impattante, in termini relativi, sulle soluzioni digitali (già

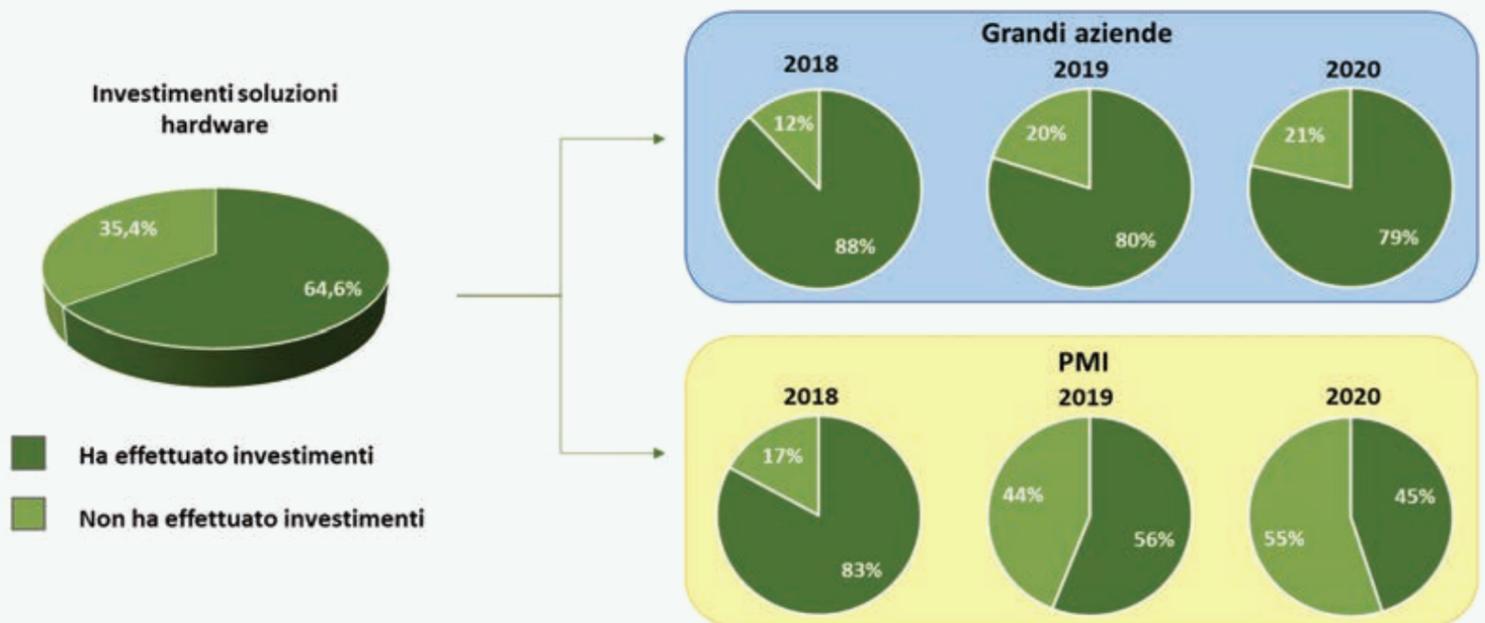
non particolarmente rilevanti pre-pandemia) e soprattutto nelle soluzioni di flessibilità, che hanno subito - nell'anno in cui ci si aspettava un loro balzo in avanti significativo - una ulteriore marginalizzazione. Le ragioni che stanno dietro il calo degli investimenti in efficienza energetica nel comparto industriale in Italia sono tuttavia più profonde, come ben mostrato dall'analisi storica degli investimenti (per i cui dettagli si rimanda alle pagine del Rapporto), e sono stati solo accelerati dal Covid-19. [...]

#### IL PNRR: L'USCITA DALLA CRISI?

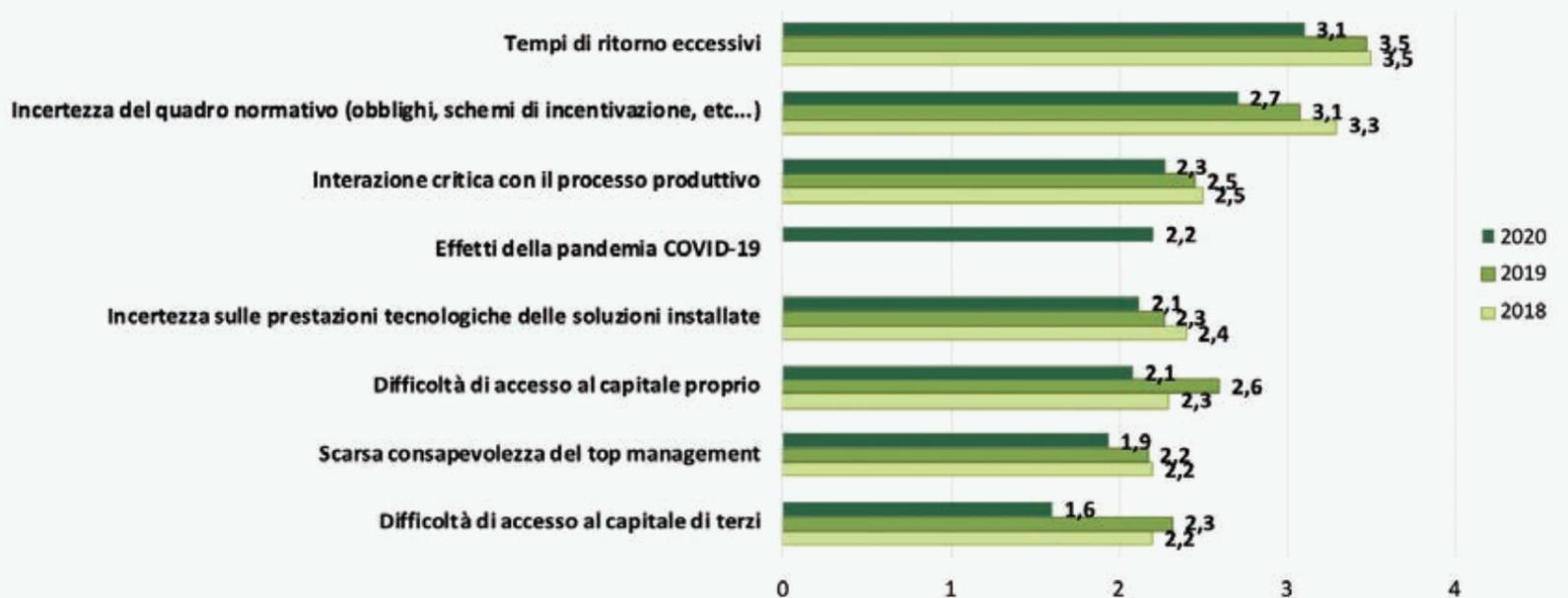
Il Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza, appena approvato dall'Unione Europea, prevede diverse misure (siano esse investimenti o riforme) relative all'efficienza energetica. Tralasciando, per gli obiettivi del presente Rapporto, la componente 3 che, pur parlando di efficienza energetica, è chiaramente più rivolta al mondo del residenziale e della Pubblica Amministrazione, è interessante sottolineare la rilevanza del piano Transizione 4.0. Che impatto avrà questo piano sul comparto dell'efficienza energetica industriale? Partiamo innanzitutto dal definire lo scenario "as is", ossia l'andamento del mercato atteso in assenza di strumenti di stimolo. Nello scenario «as-is» è ipotizzabile una

lieve crescita degli investimenti nel 2021 pari a circa 2% rispetto al 2020, in linea con il trend verificatosi nel biennio pre-Covid 2018 - 2019. Nel biennio successivo, 2022 - 2023, ci si aspetta una crescita più sostenuta ma comunque limitata a circa 5% year-on-year. Nello scenario «as-is» ci si aspetta un volume d'investimento al 2023 pari ad oltre 2,3 mld €, pari al 90% degli investimenti registrati nel 2019. Se non ci fosse stato il Covid lo scenario "tendenziale" ci avrebbe portato al 2023 a circa 2,9 miliardi di euro. Grazie al Pnrr, rimandando al Rapporto per le ipotesi ed i dettagli del calcolo, è possibile invece stimare una crescita year-on-year pari al 17%, per arrivare al 2023 a quasi 3 miliardi di euro di investimenti. È evidente quindi come l'effetto di stimolo atteso permette di "cancellare" gli effetti del COVID e riprendere un sentiero di crescita degno di questo nome. È tuttavia il massimo che ci si può attendere? La risposta è no. In uno scenario, che noi abbiamo denominato "policy driven" e dove accanto al Pnrr ci sia una riforma "vera" dei Certificati Bianchi si potrebbe raggiungere al 2023 un livello di investimenti di oltre 3,1 miliardi di euro, pari al 120% degli investimenti registrati nel 2019. Si evidenzia dunque un gap da colmare per raggiungere i volumi d'investimento dello scenario «policy-driven». Infatti, seppur il Pnrr sarà fon-

### INVESTIMENTI IN AMBITO INDUSTRIALE PER TIPOLOGIA DI AZIENDA



### BARRIERE AGLI INVESTIMENTI IN SOLUZIONI HARDWARE E SOFTWARE NEL TRIENNIO 2018-2020





damentale per incrementare gli investimenti, se si vuole superare i livelli di mercato pre-Covid saranno necessari ulteriori cambiamenti normativi per un pieno rilancio del mercato. È il sentiero delle riforme, ancillari al Pnrr, che deve essere imboccato con decisione. [...]

### LA SURVEY 2021: IL "SENTIMENT" DEGLI ENERGY MANAGER E LO STATO DI SALUTE DELLE ESCO E DELLE IMPRESE DI SERVIZI ENERGETICI NEL NOSTRO PAESE

Il 65% circa del campione analizzato dichiara di aver implementato investimenti in soluzioni hardware nel corso del 2020 (-4,5% rispetto al 2019). Tale percentuale aumenta se si guarda alle grandi aziende (79%, -1% rispetto al 2019), mentre diminuisce se si guarda alle PMI (45%, -11% rispetto al 2019).

Appare ancora più evidente guardando al trend come le PMI siano sempre state meno propense ad effettuare investimenti in efficienza energetica. Infatti, sebbene nel 2018 la quota parte di Grandi aziende e PMI che hanno effettuato investimenti hardware è paragonabile (88% vs 83%), a partire dal 2019 si assiste ad un netto calo di investimenti per le PMI (-27% rispetto al 2018, a confronto di un -8% per le Grandi aziende). Calo di investimenti che si conferma anche nel 2020 (-11% rispetto al 2019) mentre rimane abbastanza stabile la quota parte di investimenti nelle Grandi aziende (-1% rispetto al 2019). Rimane stabile (rispetto al 2019) mentre più alta rispetto al 2018) e rilevante la quota di investimenti sul processo produttivo, comparto dove oltre 6 aziende su 10 hanno effettuato investimenti, ad indicare quindi un maggior interesse del settore in questo campo. Si evidenzia comunque (secondo i dati di mercato già commentati) come, nonostante l'elevata percentuale di interventi sul processo produttivo, l'ammontare totale investito in questa voce non si discosti molto da quello speso ad esempio in cogenerazione (373 milioni di € per il primo e 346 milioni di € per il secondo), sebbene gli interventi per quest'ultima voce siano molto meno frequenti (61% per interventi sul processo produttivo, 29% per cogenerazione). Si deduce quindi un ammontare di spesa di minore entità per i singoli investimenti sul processo produttivo. Solo il 38% del campione analizzato dichiara di aver implementato investimenti in soluzioni software nel corso del 2020 (-6% vs 2019). Tale percentuale non subisce forti variazioni se si considera la vista per PMI e grandi aziende: rispettivamente il 35% (-6% vs 2019) ed il 39% (-25% vs 2019) di esse ha effettuato investimenti in soluzioni software nel corso del 2020. Le barriere più rilevanti agli investimenti in efficienza energetica nel 2020 si confermano (rispetto al biennio 2018-2019) essere quelle relative agli eccessivi tempi di ritorno, all'incertezza del quadro normativo ed all'interazione critica con il processo produttivo, seppur in flessione rispetto agli anni precedenti. La barriera della pandemia da Covid-19, nonostante i pesanti effetti negativi generati dal punto di vista economico, risulta essere solo al quarto posto, a testimonianza del fatto che per gli operatori del settore esistono ostacoli agli investimenti ritenuti più importanti.

Nel corso del 2020 le ESCo certificate sono aumentate dell'1,6% rispetto al 2019, in continuità con il trend pari a +1% registrato tra 2019 e 2018. Interessante sottolineare come la crescita dell'ultimo biennio in termini di soggetti certificati sia rallentata rispetto all'anno precedente, segno che il mercato ha raggiunto un certo livello di maturità.

Per quanto riguarda invece il numero di dipendenti, a seguito del leggero calo tra 2019 e 2018, si assiste ad una situazione di stallo nel 2020 rispetto al 2019. Considerando il numero medio di dipendenti, le ESCo (di tutte le dimensioni), hanno mediamente circa 27 dipendenti nel 2020. Approfondendo ulteriormente l'analisi e suddividendo le ESCo in base alla loro dimensione, emerge come le ESCo di grandi dimensioni abbiano in media 113

## IL REPORT

Il Digital Energy Efficiency Report 2021 dell'Energy& Strategy Group del Politecnico di Milano raccoglie i risultati della survey condotta su un campione di imprese e operatori coinvolti nel comparto dell'efficienza energetica nel settore industriale.



dipendenti, mentre quelle di piccole dimensioni 15 dipendenti.

Per quanto riguarda i ricavi, principalmente a causa degli effetti della pandemia e della contrazione del mercato dei Certificati Bianchi, si assiste ad un calo nel 2020 rispetto al 2019, con una diminuzione dell'3,8% ed un valore complessivo pari a 3,5 miliardi di euro. Considerando il fatturato medio, le ESCo (di tutte le dimensioni), hanno mediamente circa 9,4 milioni di euro di ricavi nel 2020. Approfondendo ulteriormente l'analisi e suddividendo le ESCo in base alla loro dimensione, emerge come le grandi ESCo abbiano in media un fatturato di 56,5 milioni di euro, mentre quelle di piccole dimensioni di 3,25 milioni di euro. A conferma delle ricadute del Covid-19 sull'economia e della maturità raggiunta dal mercato, che limita la marginalità degli operatori, si assiste ad una contrazione dell'Ebitda, che scende a quota 336 milioni di euro, e ad un'ulteriore decrescita del rapporto Ebitda fatturato, che scende dal 9,5% del 2019 al 9,3% del 2020.

Il quadro che emerge per quanto riguarda il trend del fatturato (su quasi tutti gli intervalli percentuali), è una situazione di ripresa nel 2021 rispetto al trend 2020, dove la situazione pandemica ha sicuramente generato un'avversità al rischio maggiore e una contrazione del mercato, con conseguente una riduzione dei ricavi. In particolare, confrontando l'aspettativa sul 2021 rispetto ai dati del 2020, più di un quarto dei rispondenti alla survey afferma che non si attende una variazione, poco più del 30% sostiene che la variazione sarà positiva dallo 0 al 10%, mentre poco più del 15%, sostiene che il fatturato aumenterà di oltre il 20%. Molto bassa è invece la percentuale dei partecipanti alla survey che afferma ci sarà un trend negativo nel 2021 rispetto al 2020, a testimonianza di un certo ottimismo tra gli operatori del mercato.

Per circa il 40% dei rispondenti alla survey, il numero dei dipendenti nel 2021 rispetto al 2020 rimarrà invariato. Poco più del 25% inoltre, afferma che il numero dei dipendenti aumenterà tra lo 0 e il 10%.

Infine, nel 2021 rispetto al 2020, il 30% dei rispondenti alla survey afferma che non vi sarà nessuna variazione dell'Ebitda. Il 30% invece, afferma che l'Ebitda aumenterà tra lo 0 e il 10%. Insomma, un cauto ottimismo, che tuttavia deve essere guardato con attenzione. In effetti, molta parte di questa crescita del fatturato dipende, secondo i risultati della survey, dall'aumento - in contro tendenza rispetto al passato - degli interventi nel settore civile. Quest'ultimo, infatti, grazie alla normativa sul superbonus è visto come una sorta di «salvagente» per le ESCo, in particolare quelle in crisi. Non è detto però che uno spostamento così netto di focus delle attività, non distolga le competenze delle ESCo dalla costruzione di un futuro nel comparto industriale, e non rischi di finire una volta che la spinta data dal superbonus si esaurirà.



# tiko sun

La soluzione  
per l'ottimizzazione  
dell'impianto  
fotovoltaico



## Partecipa ai webinar tiko

21 Settembre  
30 Settembre  
6 Ottobre

Informazioni e iscrizioni:  
[www.tiko.energy/tikosun](http://www.tiko.energy/tikosun)



## AVANTI CON IL GREEN DEAL EUROPEO: SOLO AUTO ELETTRICHE DAL 2035 E FONDI PER RINNOVABILI E FV



Mercoledì 14 luglio la Commissione europea ha adottato una serie di proposte per trasformare le politiche dell'UE in materia di clima, energia, trasporti e fiscalità in modo da ridurre le emissioni nette di gas a effetto serra di almeno il 55% entro il 2030 rispetto ai livelli del 1990. L'obiettivo su cui si

sono impegnati tutti i 27 Stati membri è quello di fare dell'Europa il primo continente a impatto climatico zero entro il 2050, realizzando così gli obiettivi del Green Deal lanciato due anni fa. Tra le azioni previste per raggiungere questo obiettivo un ruolo di primo piano spetta alle rinnovabili e alla mobilità elettrica. La direttiva sulle energie rinnovabili punterà a produrre il 40% della nostra energia da fonti rinnovabili entro il 2030. Verrà istituito un nuovo fondo, il Climate Social Fund, che metterà a disposizione risorse con cui finanziare interventi di efficienza e risparmio energetico e mobilità sostenibile. Questo fondo dovrebbe avere una consistenza di 72 miliardi di euro e sosterrà l'efficientamento degli edifici anche tramite le energie rinnovabili, in particolare fotovoltaico.

Verranno inoltre adottate nuove forme di tassazione dell'energia in modo da premiare quelle più pulite, favorendo in particolare l'utilizzo di energia elettrica al posto di altri carburanti.

Ma è sul fronte della mobilità elettrica che è arrivata la decisione più drastica: secondo quanto stabilito dalla Commissione europea dal 2035 non sarà più possibile immatricolare auto a benzina o diesel. A tal fine verranno fissati ambiziosi obiettivi per lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica in tutti i Paesi membri. L'incremento del risparmio e dell'efficienza energetica verrà perseguito anche attraverso politiche finalizzate a favorire la ristrutturazione degli edifici: in particolare si punta a raddoppiare gli interventi di ristrutturazione accompagnandoli anche con politiche in grado di affrontare il tema della povertà energetica. Il settore pubblico sarà tenuto a ristrutturare il 3% dei suoi edifici ogni anno in modo da incentivare la cosiddetta "ondata" di ristrutturazioni, creare posti di lavoro e ridurre il consumo di energia.

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per maggiori informazioni



## TERNA, NEL PIANO DI SVILUPPO 2021 OLTRE 18 MILIARDI DI EURO PER LA TRANSIZIONE ECOLOGICA

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per maggiori informazioni



Terna ha presentato oggi il nuovo Piano di Sviluppo 2021 della rete elettrica di trasmissione nazionale. Sono previsti 18,1 miliardi di euro di investimenti nei prossimi 10 anni, con un incremento del 25% rispetto al precedente piano decennale. L'obiettivo è quello di favorire lo sviluppo e l'integrazione delle fonti rinnovabili nella rete elettrica nazionale.

La rimodulazione del Piano di sviluppo è stata resa necessaria per far fronte alla profonda trasformazione in atto nel settore elettrico. Per questo motivo Terna ha deciso di imprimere una importante accelerazione degli investimenti previsti nel Piano di Sviluppo decennale, elaborato in base ai più aggiornati scenari predisposti da Terna su indicazione dell'Autorità: l'incremento della domanda e della produzione da rinnovabili, che secondo gli obiettivi definiti nell'attuale Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (Pniec) dovrà arrivare a una quota del 55% nel 2030, richiederà infatti un coerente adeguamento della rete elettrica nazionale. In particolare, i forti investimenti previsti da Terna nelle reti di trasmissione elettrica serviranno a incrementare la magliatura, a rinforzare le dorsali tra Sud (dove maggiore sarà la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili) e Nord (dove è più sostenuta la domanda di energia elettrica), a potenziare i collegamenti fra le isole e la terraferma e all'interno delle isole, a sviluppare le infrastrutture nelle aree più deboli, al fine di migliorarne la resilienza, l'efficienza, la sostenibilità e l'integrazione delle rinnovabili.

# NEWS

## ENI ACQUISISCE BE POWER E AMPLIA L'OFFERTA DI SERVIZI PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI



Eni, attraverso Eni gas e luce, ha sottoscritto un accordo per l'acquisizione del 100% di Be Power S.p.A., che tramite la controllata Be Charge è tra i principali operatori italiani nel mercato della mobilità elettrica con oltre 5mila punti di ricarica. L'operazione segna un ulteriore passo avanti nella strategia di Eni per la transizione energetica e nell'impegno della società a raggiungere la totale decarbonizzazione di prodotti e processi entro il 2050. «Con l'acquisizione di Be Power, ci posizioniamo tra le società leader in un mercato al centro della transizione energetica dell'Unione Europea», ha commentato Claudio Descalzi, amministratore delegato di Eni. «Il business delle infrastrutture e dei servizi di ricarica di veicoli elettrici valorizza ulteriormente il portafoglio di attività di Eni gas e luce, che serve 10 milioni di clienti in 6 Paesi europei e può contare su una capacità rinnovabile complessiva, tra installata, in costruzione e in prospettiva di sviluppo su aree indettificate, pari a 9 GW. Proseguiamo quindi nel nostro percorso che ci porterà a essere leader nella produzione e vendita di prodotti completamente decarbonizzati».

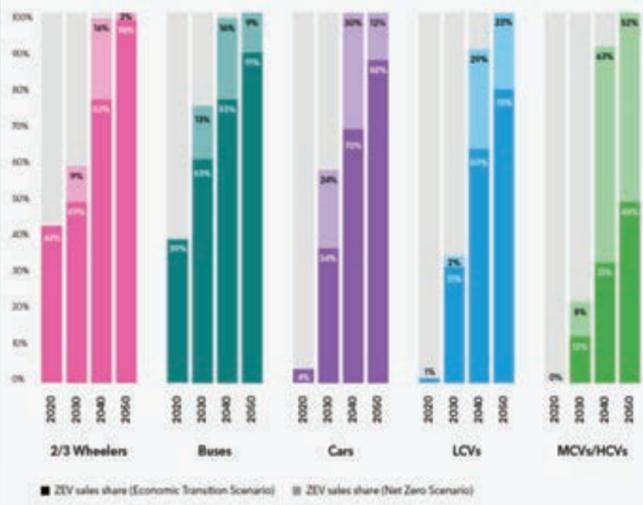
## TESVOLT ACCELERA GLI STUDI SULLA RICARICA WIRELESS DEI VEICOLI

Il produttore di sistemi di storage Tesvolt sta accelerando gli studi sulla ricarica wireless dei veicoli elettrici. Questo tipo di ricarica comporta il trasferimento di energia elettrica in un processo induttivo, in altre parole senza contatto, da una bobina magnetica all'interno o sul pavimento a una bobina ricevente nel veicolo elettrico. Tesvolt è recentemente diventato azionista di Stercom Power Solutions, una delle prime aziende impegnata nel campo della ricarica induttiva dei veicoli elettrici. Le due società intendono unire le forze per accelerare la ricarica wireless di auto elettriche, autobus e camion. Visto il grande potenziale, alcune case automobilistiche come Audi e BMW stanno già installando bobine di ricarica nei nuovi veicoli. «Finora l'unica ricarica wireless adatta alla produzione di massa ha solo 3,2 kW di potenza», spiega Daniel Hannemann, fondatore e direttore commerciale di Tesvolt. «Vogliamo introdurre sul mercato una stazione di ricarica induttiva con una potenza di ricarica di 44 kW, il che significa una ricarica 14 volte più veloce».

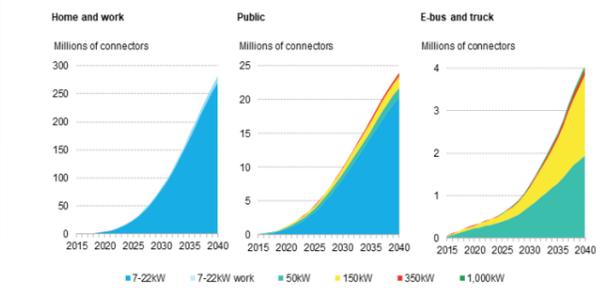


## BLOOMBERG: ENTRO IL 2040 SERVONO 309 MILIONI DI COLONNINE PER E-MOBILITY A LIVELLO GLOBALE

Share of zero-emission vehicle sales by segment: Economic Transition Scenario and Net Zero Scenarios



Cumulative global installed charging infrastructure by category: home and work, public, commercial - Economic Transition Scenario



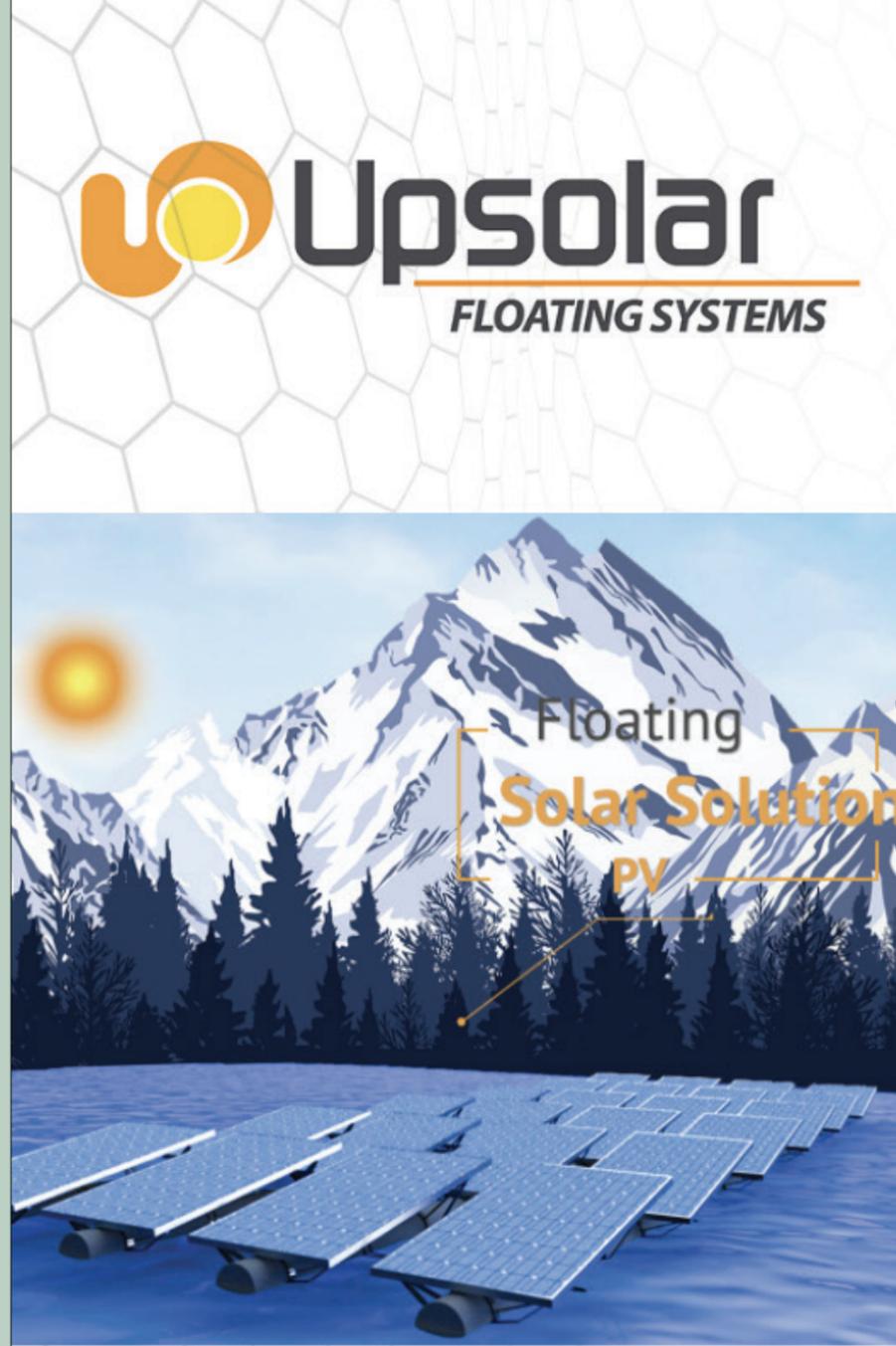
Source: BNEF. Note: Light commercial EVs are considered within home and public infrastructure.

La rete di stazioni di ricarica dovrà crescere fino a superare i 309 milioni di unità a livello globale entro il 2040. È quanto emerge dall'Electric Vehicle Outlook, la pubblicazione annuale di Bloomberg NEF che esamina come l'elettrificazione, la mobilità condivisa e la guida autonoma avranno un impatto sul trasporto stradale da oggi fino al 2050. Secondo il report di Bloomberg le prospettive per l'adozione dei veicoli elettrici stanno diventando molto più rosee, grazie a una combinazione di fattori come la maggiore sensibilità dei governi nei vari Paesi, la riduzione dei costi delle batterie, il gran numero di infrastrutture di ricarica in costruzione e i crescenti impegni da parte delle case automobilistiche nella mobilità elettrica. Per questo motivo le vendite di veicoli elettrici ad uso privato sono destinate ad aumentare notevolmente nei prossimi anni, passando da 3,1 milioni nel 2020 a 14 milioni nel 2025. Secondo lo scenario di transizione economica disegnato dal report, entro il 2040 la rete di ricarica dovrà crescere fino a superare i 309 milioni di stazioni a livello globale. Il totale sarà dominato dalle colonnine domestiche, che in questo lasso di tempo dovrebbero raggiungere i 270 milioni di unità e rappresentare l'87% della rete totale. Oltre a questi, saranno necessari 24 milioni di colonnine pubbliche, 12 milioni di stazioni aziendali e 4 milioni di caricabatterie per autobus e camion.

Invece per raggiungere lo scenario Net Zero, cioè il protocollo che punta a eliminare le emissioni di CO<sub>2</sub>, il numero richiesto di stazioni di ricarica aumenta a 504 milioni di colonnine entro il 2040 e a 722 milioni entro il 2050. Ciò richiede un investimento complessivo di 939 miliardi di dollari entro il 2040 e 1,6 trilioni di dollari entro il 2050. Circa il 47% dell'investimento aggiuntivo richiesto tra lo scenario di transizione economica e lo scenario Net Zero riguarda le infrastrutture di ricarica per autocarri e autobus.

## SAIE-ANCE: AL 1° LUGLIO SALGONO A +39,7% GLI INTERVENTI LEGATI AL SUPERBONUS

Al 1° luglio 2021, risultano 24.503 interventi legati al Superbonus per un valore di quasi 3,5 miliardi di euro. Rispetto alle rilevazioni riguardanti il mese maggio emerge inoltre un aumento del 32% in termini di numero di interventi e del +39,7% sul valore degli stessi. È quanto emerge dall'analisi di Saie Bari, la fiera delle costruzioni che si tiene dal 7 al 9 ottobre 2021 presso la Nuova Fiera del Levante di Bari, sulla base dei dati elaborati dall'Ance, che ha fatto il punto sugli effetti del Superbonus 110%. Tra le regioni che più hanno sfruttato il Superbonus spicca la Lombardia (con 3.293 interventi per un valore di 507 milioni di euro), seguita dal Veneto (3.111 interventi per 353 milioni di euro) e dal Lazio (2.383 interventi per 310 milioni di euro). Buone le performance delle quattro regioni meridionali più popolate: Sicilia, Puglia, Campania e Calabria, che si collocano tutte tra le prime dieci. L'elaborazione Ance su dati Enea restituisce la fotografia di un incentivo che piace sia quando si tratta di interventi su edifici condominiali - che determinano il 43% circa del valore degli interventi e che sono caratterizzati da un importo medio che supera i 500mila euro - sia quando si tratta di edifici unifamiliari (35%) che di unità immobiliari indipendenti (22%).



## L'innovazione green nel fotovoltaico flottante



Upsolar Floating srl Viale Verdi 23, Treviso  
Tel: 0422 1852222 - Mail: info@floatingupsolar.com  
www.floatingupsolar.com



## MOTUS-E: NEL 2Q IN ITALIA I PUNTI DI RICARICA PER E-MOBILITY CRESCONO DEL 12%



Nel secondo trimestre dell'anno in Italia sono cresciuti i punti di ricarica per veicoli elettrici, che registrano un +12% rispetto al trimestre precedente. È quanto emerge da un report di Motus-E aggiornato a giugno 2021, secondo cui in Italia risultano installati 23.275 punti di ricarica in 11.834 stazioni e 9.453 location accessibili al pubblico. Motus-E sottolinea tuttavia che circa il 15% delle infrastrutture installate risulta attualmente ancora non utilizzabile dagli utenti finali dato che non è stato finora possibile

finalizzare il collegamento alla rete elettrica da parte del distributore di energia o per altre motivazioni autorizzative. Ma questo tasso si è ridotto rispetto al 22% del precedente trimestre.

Complessivamente, il 57% circa delle infrastrutture sono distribuite nel nord Italia, il 23% circa nel centro mentre il 20% nel sud e nelle isole. La Lombardia con 4.130 punti è la regione più virtuosa, e da sola possiede il 18% di tutte le installazioni. Seguono nell'ordine Piemonte, Lazio ed Emilia-Romagna con il 10% a testa, il Veneto al 9% e la Toscana all'8%. Le sei regioni complessivamente coprono il 65% del totale dei punti in Italia. Infine, in termini di potenza il 95% dei punti di ricarica è in corrente alternata (AC), mentre solo il 5% in corrente continua (DC). Il 19% dei punti sono a ricarica lenta (con potenza installata pari o inferiore a 7 kW), il 77% a ricarica accelerata o veloce in AC (tra 7,5 kW e 43 kW), il 5% veloce in DC (da 44 kW in su) e quasi l'1% ad alta potenza o High Power Chargers - HPC (con potenze di almeno 100 kW).

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per maggiori informazioni



## DA FIMER E FORTECH UNA SOLUZIONE PER SEMPLIFICARE LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI



Fimer e Fortech, azienda specializzata nella fornitura di servizi per gli impianti di distribuzione carburanti, hanno stretto una partnership per il lancio di una soluzione per la mobilità elettrica. Il nuovo prodotto, infatti, integra le soluzioni di ricarica in AC di Fimer per veicoli elettrici (in particolare Fimer Flexa Wallbox, dispositivo di ricarica da parete per applicazioni in ambito residenziale e privato e Fimer Flexa Station, colonnina di ricarica per applicazioni commerciali e pubbliche) e il terminale intelligente SmartOPT di Fortech.

Questa soluzione consentirà di collegare fino a 20 colonnine o wallbox e gestire il pagamento delle ricariche tramite un unico terminale, in maniera semplice e veloce.

La nuova soluzione frutto della partnership, la cui immissione sul mercato è prevista per inizio autunno 2021, si inserisce nella gamma di prodotti e-mobility di Fimer, ad oggi composta da soluzioni sia in corrente alternata AC che in corrente continua DC e pensata per soddisfare le diverse necessità dei clienti per uso privato, pubblico e commerciale.

## GASGAS: BOOM DI RICHIESTE DI COLONNINE E ACCORDO CON GEWISS



La startup friulana Gasgas, che si occupa di gestione di colonnine elettriche di ricarica, ha annunciato di aver superato e praticamente raddoppiato l'obiettivo minimo di raccolta di 100mila euro tramite la campagna di equity crowdfunding su CrowdFundMe. «L'interesse suscitato ha superato ogni aspettativa» spiega Alessandro Vigilanti, co-founder e Ceo di Gasgas. «Inoltre sono arrivate tantissime manifestazioni di interesse da parte di imprenditori che intendono installare, presso le proprie attività, le nostre colonnine di ricarica destinate ai veicoli elettrici».

Inoltre l'azienda ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss.

«La partnership con Gasgas, con cui già collaboriamo da tempo» spiega Luca Ciaravella, E-Mobility sales manager di Gewiss «rientra pienamente nei nostri piani di sviluppo che affiancano alle tradizionali attività di fornitura e installazione un approccio più generale molto attivo nel supporto ai programmi più innovativi nel settore della mobilità elettrica».

La strategia di Gasgas punta a portare le colonnine dove sia possibile sfruttare i tempi di attesa: per questo la startup friulana ha coinvolto nel progetto di sviluppo della propria rete i proprietari di punti di interesse particolarmente qualificati per l'utente, a partire da negozi, bar, ristoranti, distributori di carburante, palestre e centri commerciali. «Stanno arrivando circa 200 richieste a settimana da parte di attività commerciali e industriali che vogliono ospitare una colonnina di ricarica. Piemonte e Toscana sono le regioni più interessate» spiega Vigilanti «Di tutte le richieste, almeno il 30% arriva da ristoranti e alberghi, luoghi dove le persone sostano tendenzialmente più di un'ora e dove ricaricare la propria auto non rappresenta certo uno spreco di tempo. Un altro 20% di richieste arriva da bar, pub e aree di sosta più breve, ma è sintomatico che metà delle domande complessive provenga dal mondo della ricettività e della ristorazione. Un buon 10% è poi costituito da attività di servizi alla persona, come centri estetici e palestre e un altro 10% da centri commerciali e piccoli esercizi. Interessante che un ulteriore 20% delle richieste arrivi da attività industriali dove aziende lungimiranti stanno pensando di rinnovare le proprie flotte di autoveicoli tradizionali con modelli elettrici e offrire ai propri dipendenti la ricarica della propria auto come benefit nei confronti di una transizione verso una cultura più green. Tra i restanti, vanno poi segnalati anche diversi grandi condomini, per iniziativa dei residenti o degli amministratori».



## RENOVIT PRESENTA LA PROPRIA IDENTITÀ DI BRAND E DIGITALE

Renovit, la piattaforma italiana per l'efficienza energetica nata a gennaio 2021 e controllata da Snam (70%) e CDP Equity (30%), ha presentato la propria brand identity, il nuovo sito Web e il canale LinkedIn.

Il logo di Renovit si compone di diversi elementi visivi e

dinamici che sottolineano l'impegno della società a promuovere l'efficienza e la transizione energetica del Paese. La riduzione dei consumi energetici, tra gli obiettivi principali dell'azienda, è rappresentata da una freccia rivolta verso il basso, i quattro istogrammi, sviluppati in altezza indicano le aree di business della società: condomini, industria, terziario e Pubblica Amministrazione e, insieme, evocano lo skyline di una città o di un distretto produttivo.

La scelta cromatica delle quattro unità sottolinea ulteriormente l'attenzione per l'ambiente richiamando la metà più virtuosa della scala delle classi energetiche.



## CONSIP: NEL PRIMO SEMESTRE A 7,7 MLD IL VALORE DEGLI ACQUISTI EFFETTUATI DALLE PA

Le Pubbliche Amministrazioni, al 30 giugno, hanno effettuato acquisti per un valore totale di 7,7 miliardi di euro tramite gli strumenti Consip (Convenzioni, Accordi quadro, Mepa, Sdapa), nell'ambito del Programma di razionalizzazione degli acquisti che la società gestisce per conto del MEF. Il risultato registra un incremento del +17,6% rispetto allo stesso periodo del 2020.

Le amministrazioni, con gli oltre 102mila "centri di spesa" abilitati al sistema, hanno concluso circa 326mila ordini d'acquisto (+13,9% vs I semestre 2020) attraverso almeno una delle 101 iniziative attive (di cui oltre l'80% con requisiti "green").

I fornitori aggiudicatari di gare o abilitati agli strumenti Consip sono oltre 152mila e di questi il 99% sono Micro, Piccole e Medie Imprese. Sempre nel corso dei primi sei mesi del 2021, sono state bandite 16 gare relative al Programma acquisti (contro le 13 dello stesso periodo del 2020) per un valore di 4,1 miliardi di euro (vs 3,6 miliardi di euro del I semestre 2020).

Nello stesso periodo, le iniziative aggiudicate/attivate sono state 24 (contro le 7 del I semestre 2020) e il valore delle gare aggiudicate è stato pari a 3,6 miliardi di euro (vs 2,6 mld di euro nei primi sei mesi dell'anno precedente).

## E-MOBILITY: STELLANTIS APRIRÀ A TERMOLI UNA GIGAFACTORY



Stellantis, gruppo nato cinque mesi fa dalla fusione tra Psa e Fca, ha annunciato che la gigafactory di batterie per le auto elettriche, inizialmente prevista a Torino, sarà realizzata a Termoli. Lo stabilimento sarà il terzo impianto europeo dopo quelli di Francia e Germania.

Per accelerare il processo di elettrifi-

cazione del parco veicoli prodotti, il gruppo prevede di investire oltre 30 miliardi di euro entro il 2025. In questo modo, l'azienda prevede che le vendite auto elettriche arriveranno a coprire il 70% delle proprie vendite totali in Europa e 40% di quelle negli Stati Uniti entro il 2030. Per quanto riguarda invece la strategia di approvvigionamento delle batterie per i veicoli elettrici, l'azienda prevede di assicurarsi oltre 130 GWh di capacità entro il 2025 e oltre 260 GWh entro il 2030. Per raggiungere questi obiettivi il gruppo realizzerà cinque gigafactory in Europa e in Nord America. Inoltre attraverso investimenti in ricerca e sviluppo, Stellantis intende abbassare drasticamente i costi delle batterie. L'obiettivo è quello di ridurre i costi di oltre il 40% tra il 2020 e il 2024 e di un ulteriore 20% o più entro il 2030. Stellantis punta così a portare il costo chiavi in mano dei veicoli elettrici pari a quello dei veicoli con motore a combustione interna entro il 2026.

# SERVIZI AMBIENTALI AL 100%



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

# 1

# 2

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

# 3

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

**Yousolar Srl**

Via A. Ferrarin, 14

36022 Cassola (VI) - Italy

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



## E-DISTRIBUZIONE, UTILITALIA E MOTUS-E FIRMANO PROTOCOLLO DI INTESA PER LA DIFFUSIONE DELLA MOBILITÀ ELETTRICA



E-Distribuzione e Utilitalia, in rappresentanza del settore della distribuzione di energia elettrica e Motus-E in rappresentanza degli stakeholder della mobilità elettrica, hanno firmato un nuovo Protocollo di intesa che vuole impegnare i gestori delle reti di distribuzione e gli operatori di mercato dell'e-mobility a collaborare verso l'obiettivo condiviso della progressiva diffusione della mobilità elettrica. Alla base dell'intesa la condivisione dell'opportunità e della volontà reciproca di individuare proposte e iniziative di coordinamento per supportare la diffusione della mobilità elettrica, promuovendo azioni congiunte che faciliteranno il raggiungimento dei target previsti dal Pniec e dal Pnrr. Tra le proposte individuate vi è la necessità di garantire una modalità di coordinamento tra i Charging point operator (CPO) e i Gestori delle reti di distribuzione elettrica (DSO) uniforme e omogenea sul territorio nazionale, rispondendo a criteri generali che, tramite la cooperazione tra i diversi attori, permetta l'individuazione dei siti maggiormente idonei a ospitare le colonnine di ricarica. Lo scopo della cooperazione è rendere più agevole e accelerare la possibile scelta ottimale e condivisa dei siti, anche attraverso lo sviluppo di soluzioni digitali, andando a favorire le aree in cui la rete è già maggiormente predisposta per accogliere le infrastrutture di ricarica. Altro importante obiettivo è quello di sostenere fin da subito interventi di ottimizzazione delle procedure amministrative: in particolare, l'intento di sensibilizzare e collaborare con le Amministrazioni comunali fin dalle fasi preliminari di predisposizione dei bandi per la realizzazione delle stazioni di ricarica elettrica, per ottimizzare la scelta dei siti. L'accordo stipulato rappresenta il punto di partenza di un'azione congiunta tra tutti gli operatori coinvolti nel processo di diffusione della mobilità elettrica, in un contesto che vedrà parallelamente alla progressiva elettrificazione dei consumi, la contestuale necessità di ottimizzare e flessibilizzare l'utilizzo delle reti di distribuzione di energia elettrica.

## REGIONE LOMBARDIA: 14 MILIONI AGLI ENTI LOCALI PER IMPIANTI A ENERGIE RINNOVABILI



Regione Lombardia: firmato il decreto che approva il bando Ri-Genera, la misura che mette a disposizione degli enti locali risorse per 14,4 milioni di euro per il contenimento dei consumi energetici di edifici pubblici, attraverso l'integrazione di

impianti a fonte rinnovabile. Le domande potranno essere presentate dagli enti locali a partire dal prossimo 25 ottobre. Le domande di partecipazione possono essere presentate dagli enti locali del territorio regionale, ossia Comuni, Unioni di Comuni, Comunità montane, Province e Città metropolitana di Milano nonché dagli enti gestori di parchi regionali. I contributi, per una dotazione complessiva di 14,4 milioni di euro, sono a fondo perduto e possono raggiungere, in funzione delle caratteristiche degli enti proponenti, il 90% dei costi ammissibili con un limite di 200mila euro per gli interventi sugli impianti di generazione energetica e di 200mila euro per gli interventi sugli involucri edilizi. Le domande potranno essere presentate attraverso la piattaforma di Regione Lombardia Bandi online, corredate degli elementi necessari per la definizione tecnica ed economica delle proposte, a partire dal 25 ottobre 2021 e fino al 22 gennaio 2022.

## REGIONE VENETO: LA GIUNTA APPROVA NUOVO DISEGNO DI LEGGE PER LE COMUNITÀ ENERGETICHE

La giunta della Regione Veneto ha approvato la delibera contenente il disegno di legge che prevede l'istituzione delle Comunità energetiche che era stata già anticipata nei mesi scorsi.

Ne ha dato notizia Roberto Marcato, assessore regionale allo sviluppo economico ed energia che ha affermato: «Vogliamo promuovere la diffusione in Veneto delle comunità energetiche e dei gruppi di autoconsumatori di energia rinnovabile che agiscono collettivamente, non solo per attuare gli obiettivi europei di sostenibilità ambientale e di produzione e di consumo di energia da fonti rinnovabili, ma anche per promuovere una nuova cultura indirizzata alla sostenibilità».

La proposta di legge ha come principale obiettivo quello di favorire la promozione della figura giuridica delle Comunità energetiche e dei gruppi di autoconsumatori di energia rinnovabile che agiscono collettivamente, quali strumenti per superare l'utilizzo del petrolio e dei suoi derivati e di favorire la produzione e lo scambio di energie prodotte principalmente da fonti rinnovabili, nonché di sperimentare e promuovere nuove forme di efficientamento e di riduzione dei consumi energetici. Lo scopo è quello di favorire la creazione di gruppi costituiti da soggetti pubblici e privati, che si associano per la produzione, l'accumulo e il consumo di energia in forma aggregata conformemente alla Direttiva 2001/2008/UE della Comunità Europea e della Direttiva (UE) 2019/944 relativa a norme comuni per il mercato interno dell'energia elettrica.



NeON<sup>®</sup> H BiFacial

25 LG



### MODULI FOTOVOLTAICI LG NeON H BiFacial Scatena la potenza !

Fino a 572 Watt con 144 celle

*Backsheet trasparente per la produzione sul lato posteriore*

*Pluripremiata tecnologia Cello sul lato anteriore*

*Produzione maggiorata fino al 30%*

*Nuovo design altamente estetico*

distribuito in Italia da

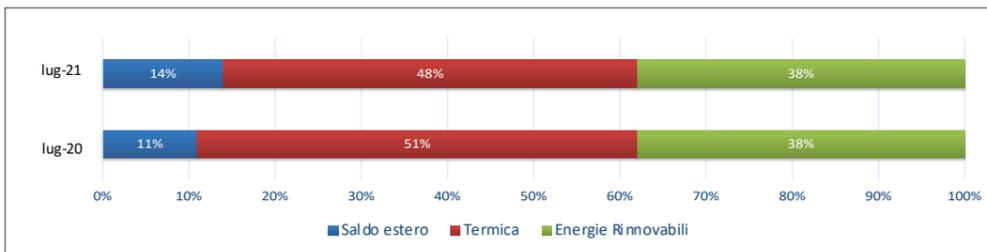
**TECNO-LARIO**

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

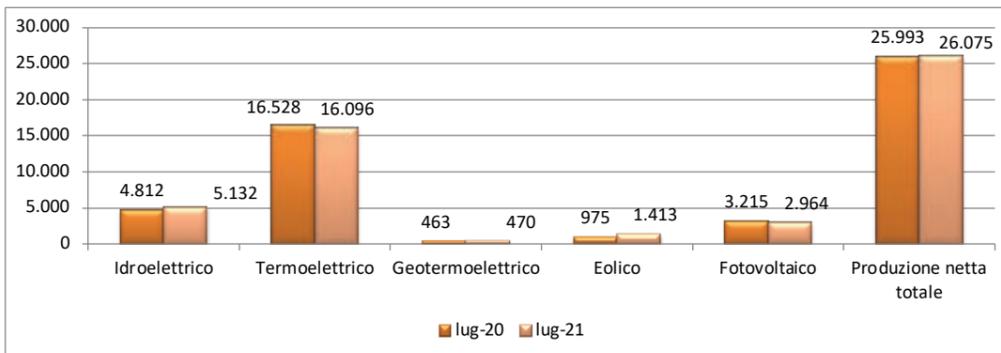
www.tecnolario.it - +39.0341.28.20.09 - info@tecnolario.it

# Numeri e trend

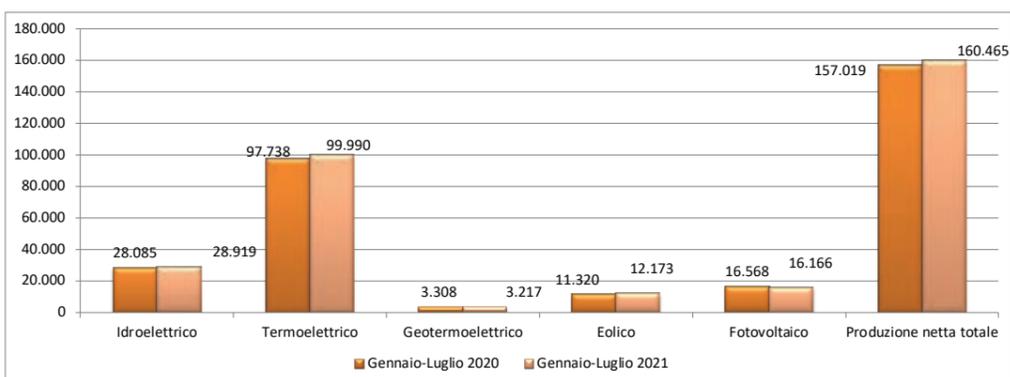
## Composizione fabbisogno energetico in Italia



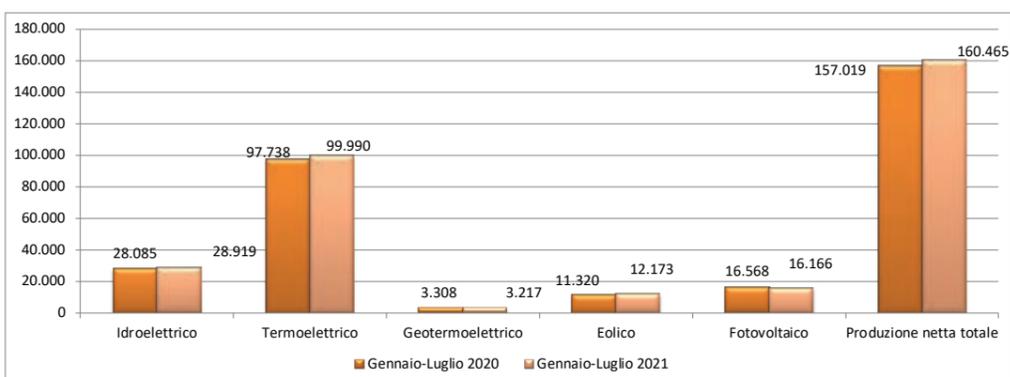
## Mese di luglio: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



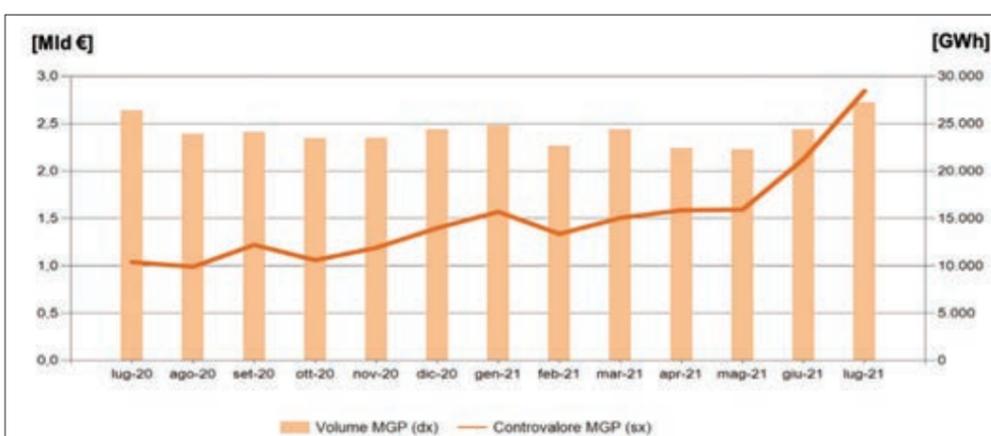
## Gen-Lug 2020 e Gen-Lug 2021: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



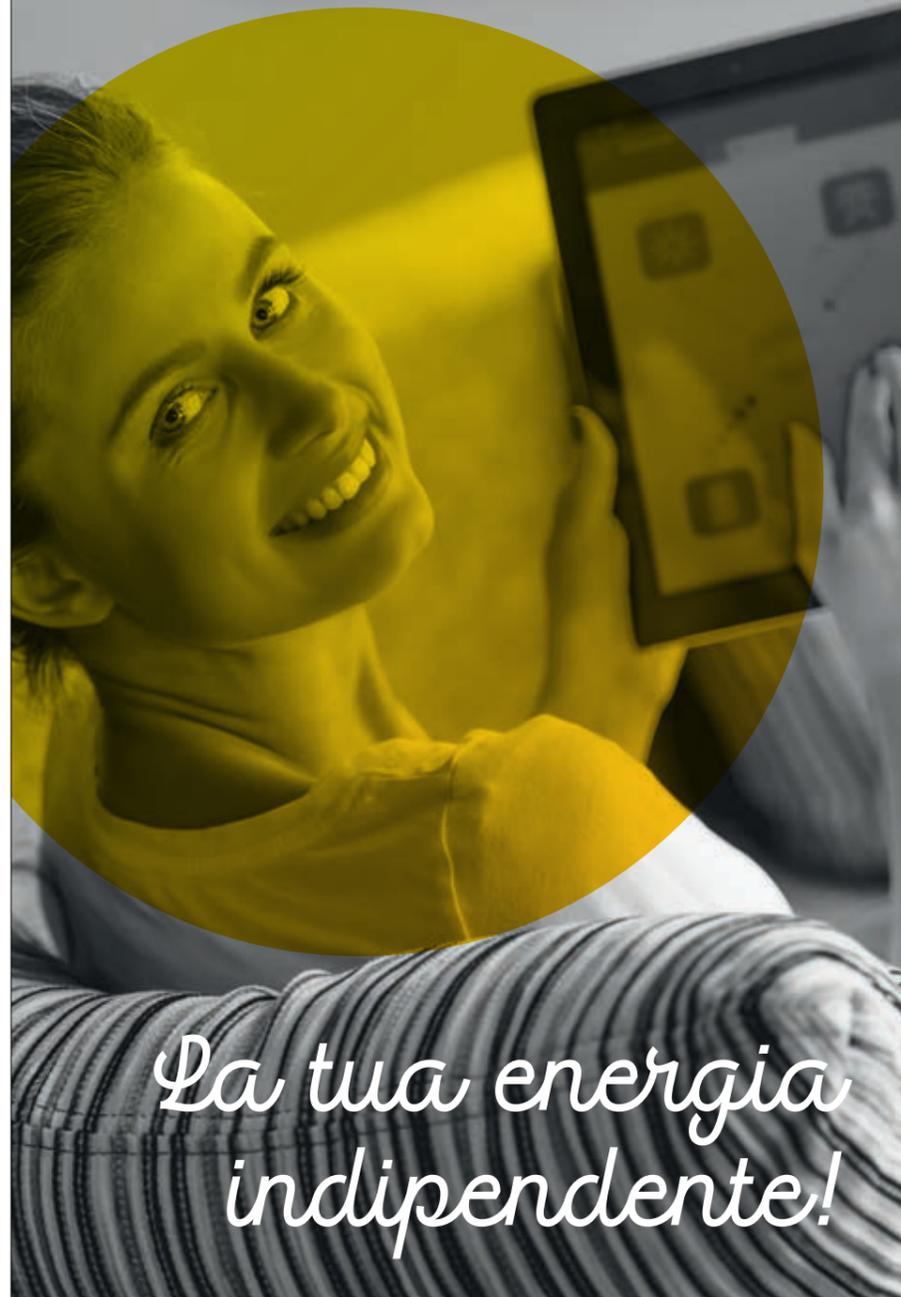
## Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



## Mercato del giorno prima Controvalore e volumi



FONTE: TERNA



*Da tua energia indipendente!*

## Energy Storage Systems



**Subito disponibili!**

[www.hqsol.it](http://www.hqsol.it)

[info@hqsol.it](mailto:info@hqsol.it)

+39 0187 14 74 831

HQSOL srl  
Piazza Kennedy 59  
19124 - La Spezia  
Italy



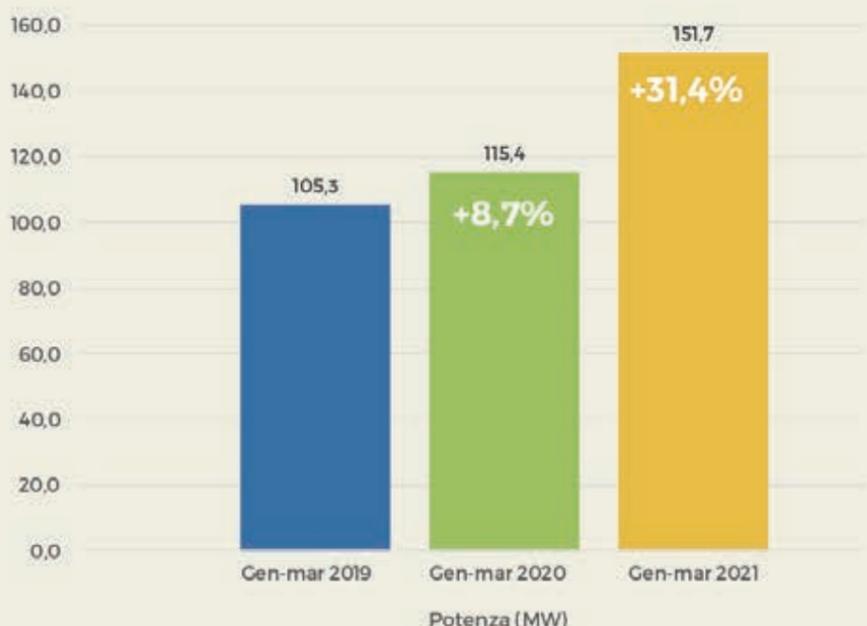
EXCLUSIVE PARTNER

**SOLARMAX®**

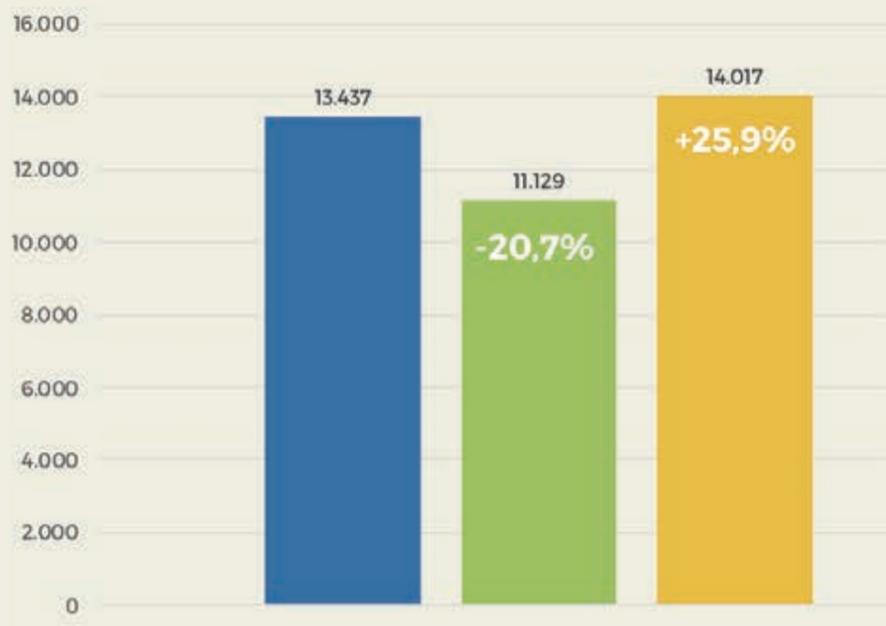


# Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza installata

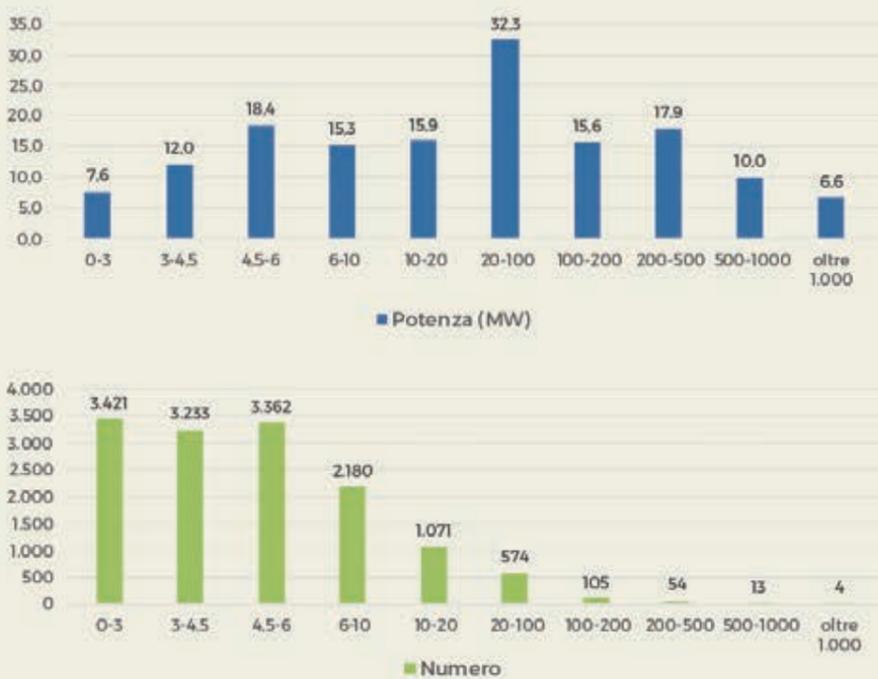
### Nuova potenza fotovoltaica (MW) in Italia Gen-mar 2019 VS Gen-mar 2020 VS Gen-mar 2021



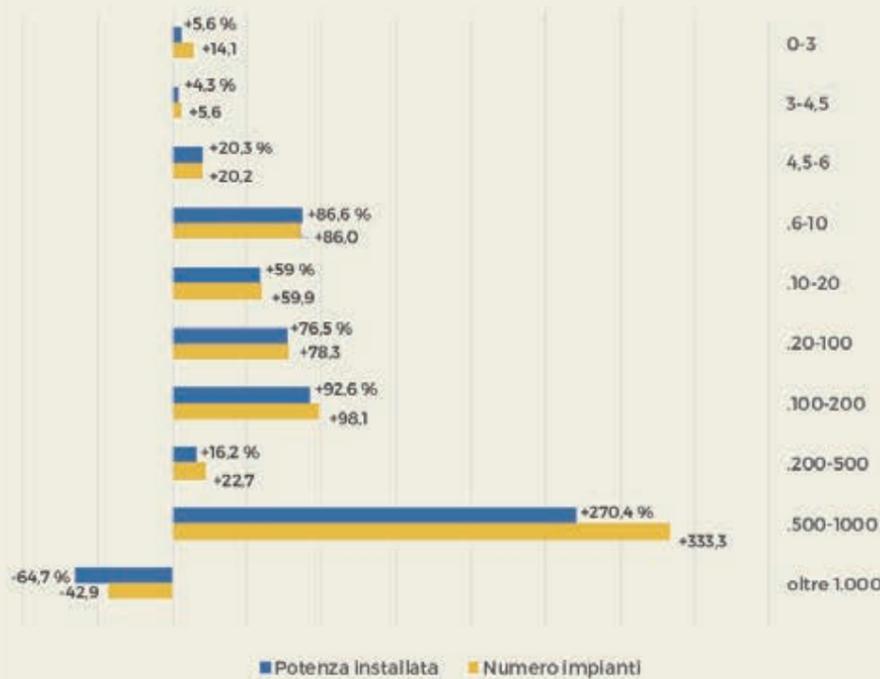
### Numero impianti FV installati in Italia Gen-mar 2019 VS Gen-mar 2020 VS Gen-mar 2021



### Nuova potenza (MW) e numero impianti FV installati in Italia per taglia - 2021



### Trend % per taglia e numero di impianti (kWp) Gen-mar 2020 VS Gen-mar 2021



## Proteggiamo i tuoi investimenti

**Security Trust è il partner ideale nel campo delle Tecnologie innovative dei Sistemi di Sicurezza .**

Costanti investimenti in ricerca e sviluppo ci hanno permesso di raggiungere nel corso di oltre 20 anni di esperienza un livello di eccellenza tecnologica rilevante nella progettazione, installazione e manutenzione dei Sistemi di Sicurezza, nella televigilanza e nella cybersecurity per il settore delle Energie Rinnovabili.



# Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

## Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2020	PREVISIONI 2021
<b>Solar Power Europe</b>	138,2 GW <i>Stime agosto 2021</i>	168 GW (+18%) <i>Agosto 2021</i>
<b>Bloomberg</b>	135-145 GW <i>Stime febbraio 2021</i>	Tra 161 e 209 GW <i>Febbraio 2021</i>
<b>IHS</b>	104 GW (-16%) <i>Stime dicembre 2020</i>	158 GW (+34%) <i>Dicembre 2020</i>
<b>IHS Markit</b>	141 GW	180 GW (+27%) <i>Marzo 2021</i>
<b>Wood Mackenzie</b>	115 GW (+5%) <i>Ottobre 2020</i>	
<b>IEA</b>	135 GW <i>Maggio 2021</i>	145 GW (+7%) <i>Maggio 2021</i>

## Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2020
<b>Solar Power Europe</b>	21 GW (+25,7%) <i>Giugno 2020</i>
<b>IHS</b>	20 GW (+25%) <i>stime dicembre 2020</i>

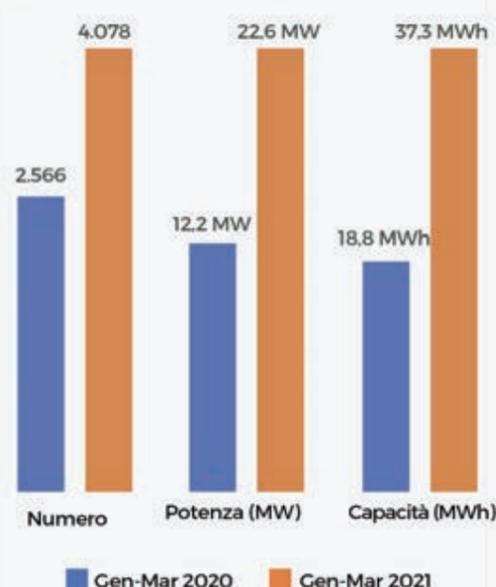
## Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2020	PREVISIONI 2021
<b>China Photovoltaic Industry Association</b>	48 GW (+60%) <i>Febbraio 2021</i>	Tra 55 e 65 GW (+14%; +35%) <i>Febbraio 2021</i>
<b>Asia Europe Clean Energy</b>	35-38 GW <i>Gennaio 2020</i>	
<b>Irena</b>		
<b>Wood Mackenzie</b>	39 (+30%) <i>Ottobre 2020</i>	
<b>Solar Power Europe</b>	39,3 (+31%) <i>Giugno 2020</i>	
<b>Aecea</b>	34-38 GW <i>Novembre 2020</i>	42-48 GW <i>Novembre 2020</i>

# Storage in Italia

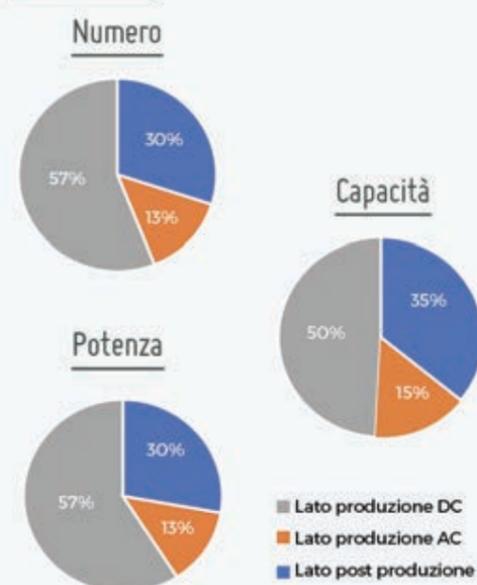
## Sistemi di storage installati in Italia

Gen-Mar 2020 vs. Gen-Mar 2021



## Segmentazione storage in Italia per configurazione

Al 31 marzo 2021



# global solar distribution



[www.krannich-solar.com](http://www.krannich-solar.com)

## I PROFESSIONISTI DELLA DISTRIBUZIONE DI PRODOTTI PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI

- + Un partner solido e affidabile dal 1995
- + Tutto per il tuo impianto fotovoltaico: consulenza, competenza, assistenza, vasta gamma di prodotti
- + Un'ampia offerta di marchi leader a livello mondiale per la produzione di energia solare
- + Gestita dal fondatore, è uno dei principali grossisti di fotovoltaico
- + Un gruppo in costante crescita con oltre 600 dipendenti in tutto il mondo e 25 filiali proprie

SERVICE PARTNER IN ITALIA:

Servizio Vendita Rinnovabili

[www.svr-italy.com](http://www.svr-italy.com)

# Cronologia articoli

ECCO UN ELENCO DEI PRINCIPALI CONTENUTI PUBBLICATI SUI NUMERI ARRETRATI DI SOLAREB2B,  
DALLE INCHIESTE DI MERCATO AI PRODOTTI FINO ALLE NORMATIVE

## PRIMO PIANO

- Lo shortage rallenta la corsa del FV (luglio/agosto 2021)
- Più regole per lo smaltimento (luglio/agosto 2021)
- Revamping impianti FV 3-500 kWp (giugno 2021)
- Condomini e fotovoltaico (giugno 2021)
- Banche e superbonus (giugno 2021)
- Produttori di moduli Made in UE (giugno 2021)
- Comunità energetiche sulla rampa di lancio (maggio 2021)
- Detrazioni al 50%: sondaggio installatori (maggio 2021)
- Shortage: la parola ai distributori (aprile 2021)
- Detrazioni fiscali 50% e sconto in fattura (aprile 2021)
- FV e idrogeno (marzo 2021)
- Shortage e spedizioni: che impatto sui prezzi dei moduli (marzo 2021)
- Fotovoltaico, i trend del 2021 (gennaio/febbraio 2021)
- Sondaggio installatori (dicembre 2020)
- Superbonus: partenza a rilento (dicembre 2020)
- Superbonus: iniziative dalla filiera (novembre 2020)
- Superbonus: boom di preventivi (ottobre 2020)
- Ecco il Superbonus (settembre 2020)
- FV e interventi trainanti (luglio/agosto 2020)
- Detrazioni 110% (giugno 2020)
- FV e banche (maggio 2020)
- FV e condomini (aprile 2020)
- Enti locali e fotovoltaico (marzo 2020)
- Revamping piccoli impianti (dicembre 2019)
- Aggregatori (novembre 2019)
- Acquisizioni nel FV (ottobre 2019)
- Cessione del credito d'imposta (settembre 2019)
- Efficienza energetica nei Comuni (luglio-agosto 2019)
- Finanziare il FV (giugno 2019)
- Sondaggio installatori (maggio 2019)
- FV a servizio della rete (aprile 2019)
- Edifici Nzeb (marzo 2019)

## NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

- DL Semplificazioni (luglio/agosto 2021)
- Pnrr: via libera dalla Commissione europea (luglio/agosto 2021)
- 5° bando decreto FER (luglio/agosto 2021)
- Storage e sostituzione moduli FV: dal GSE due nuovi documenti (marzo 2021)
- Comunità energetiche e autoconsumo collettivo: in GU il decreto incentivi (dicembre 2020)
- Detrazioni al 50% e al 65% confermate per tutto il 2021 (novembre 2020)
- Terzo bando Decreto FER1 (ottobre 2020)
- Comunità energetiche (ottobre 2020)
- Secondo bando Decreto FER1 (luglio/agosto 2020)
- CEI 0-21 e 0-16 (maggio 2020)
- Fotovoltaico e condomini (aprile 2020)
- Accise Storage (marzo 2020)
- Bando storage Friuli (settembre 2019)
- Bando storage Veneto e Lombardia (luglio-agosto 2019)
- Cumulabilità Tremonti Ambiente e Conto Energia (luglio-agosto 2019)
- Nuove norme CEI 0-16 e CEI 0-21 (maggio 2019)
- Credito d'imposta per gli investimenti nel mezzogiorno (aprile 2019)
- FV e Vigili del Fuoco (marzo 2019)
- Piano nazionale per l'Energia e il Clima (gennaio/febbraio 2019)

## INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

- Sistemi di monitoraggio (luglio/agosto 2021)
- Corsi di formazione 2H 2021 (luglio/agosto 2021)
- Sistemi di montaggio (giugno 2021)
- Sistemi di storage (maggio 2021)
- Logistica: il viaggio del fotovoltaico (maggio 2021)
- Moduli: le novità segmento per segmento (aprile 2021)
- Inverter per il residenziale (marzo 2021)
- O&M (gennaio/febbraio 2021)
- Agrovoltaico (gennaio/febbraio 2021)
- Certificazione moduli (dicembre 2020)
- Corsi di formazione (dicembre 2020)
- Inverter ibridi (novembre 2020)
- Smaltimento (novembre 2020)
- Moduli: aumento di potenza (ottobre 2020)
- E-mobility (ottobre 2020)
- Caldaie a condensazione (ottobre 2020)
- Medi impianti (settembre 2020)
- Distributori (settembre 2020)
- Sistemi di montaggio (luglio/agosto 2020)
- Smaltimento (luglio/agosto 2020)
- Revamping moduli (giugno 2020)
- Webinar (giugno 2020)
- Storage (maggio 2020)
- Contatori 2G (maggio 2020)
- O&M (aprile 2020)
- Moduli Bifacciali (aprile 2020)
- Sistemi di ricarica mobilità elettrica (aprile 2020)
- Inverter (marzo 2020)
- Sistemi ibridi (marzo 2020)
- PPA (gennaio/febbraio 2020)
- Moduli (gennaio/febbraio 2020)
- Grandi impianti (dicembre 2019)
- Smaltimento (novembre 2019)
- Inverter ibridi (novembre 2019)
- Moduli (ottobre 2019)
- Pompe di calore (ottobre 2019)
- Sistemi di ricarica mobilità elettrica (settembre 2019)
- Caldaie a condensazione (settembre 2019)
- Distributori (luglio-agosto 2019)
- Corsi di formazione (luglio-agosto 2019)
- Storage (giugno 2019)
- Grandi impianti (maggio 2019)
- Inverter (aprile 2019)
- PPA (aprile 2019)
- Solare termico (aprile 2019)
- O&M (marzo 2019)
- Moduli (gennaio/febbraio 2019)
- Sistemi ibridi (gennaio/febbraio 2019)

PUOI CONSULTARE  
I NUMERI PRECEDENTI  
DELLA RIVISTA NELLA SEZIONE  
ARCHIVIO DEL SITO SOLAREB2B.  
IT OPPURE INQUADRANDO  
QUESTO QR CODE





# HAI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO INCENTIVATO?

**AFFIDATI AD ECOEM**  
CONSORZIO NAZIONALE ACCREDITATO

[www.ecoem.it](http://www.ecoem.it)

## REGISTRA I TUOI MODULI CON NOI



**CON NOI**

risparmi  
la decurtazione  
dell'incentivo GSE



**CON NOI**

assicuri il corretto  
riciclo dei moduli  
a fine vita



**CON NOI**

salvaguardi  
l'ambiente



**Consorzio ECOEM**

Milano - Via V. Monti, 8 - 20123

Salerno - Pontecagnano Faiano Via Irno - Loc. Sardone - 84098

Tel (+39) 02 45076135 - Fax (+39) 02 45550206

numero verde

**800 198674**

[info@ecoem.it](mailto:info@ecoem.it)

# THOR

## EV CHARGER



Soluzioni a connettività completa

# IL FUTURO È SUPER

THOR Monofase | Trifase AC e DC

# GROWATT

[f](#) [in](#) [v](#) [www.growatt.it](#) **ITALIA**