



# SOLARE B2B



**EDITORIALE**

## Trend di vendita e il clima del mercato

Sorpresa. Un recente forecast realizzato da IHS che proietta nei prossimi cinque anni la graduatoria dei Paesi più "solari", colloca l'Italia al 7° posto per nuova capacità fotovoltaica installata nel periodo 2015-2019. Secondo quanto emerge da questa autorevole fonte, l'Italia farà ancora parte della cerchia dei Paesi leader a livello mondiale, collocandosi subito dopo la Germania e l'India e prima del Sudafrica.

Attenzione, l'esperienza insegna che non bisogna fidarsi ciecamente delle previsioni di mercato (come recenti fatti hanno confermato). Ma l'analisi di IHS non può che risultare confortante in merito alla capacità del mercato nazionale di evitare il temuto "effetto Spagna" cioè lo sgretolamento del mercato nella fase post-incentivi. Anche guardando sul più breve periodo, le previsioni per il 2015 indicano un mercato italiano in ripresa. Incrociamo le dita. Ed è triste non poter far altro in un momento in cui il settore continua a essere costretto a lavorare senza il minimo punto di riferimento di dati statistici certi; è assurdo e vergognoso che nel momento in cui scriviamo (fine marzo) non si possa sapere quanti MW sono stati installati nei primi mesi dell'anno. Ci auguriamo che nel momento in cui leggerete queste righe, da qualche fonte deputata a farlo (GSE, Terna, associazioni di settore...) siano arrivati i primi dati relativi almeno al bimestre gennaio-febbraio.

Al momento possiamo solamente fare qualche riflessione sul trend delle vendite così come ci vengono raccontati dalle principali aziende e sul sentiment degli operatori. Nel primo caso, si registra un dato costante: la crescita delle vendite e delle installazioni rispetto al 2014, ma la nostra rilevazione artigianale fa riferimento a un panel troppo parziale e limitato (ancorché autorevole) per essere estesa a tutto il mercato. Nel secondo invece si tratta di confrontarsi con pareri e opinioni che non hanno alcun valore numerico che permetta di misurare l'entità del business. Attenzione però, anche pareri e opinioni hanno un loro valore oggettivo perché descrivono il clima, la temperatura, lo stato d'animo di chi in questo mercato opera e con cui è gioco forza doversi misurare. E soprattutto permettono di comprendere quale sia la consapevolezza che il canale ha di se stesso e del proprio ruolo in una congiuntura ancora difficile e delicata come quella attuale. In questo numero di SolareB2B presentiamo i risultati di un sondaggio che abbiamo svolto presso gli installatori nelle settimane scorse. Confrontando i risultati di questo sondaggio con quelli degli anni passati, emerge con evidenza un fattore particolarmente significativo: un deciso e marcato cambiamento di clima. Un anno fa il pessimismo verso il futuro era il tono più diffuso nel sondaggio; ora invece prevale un clima di fiducia. Una fiducia motivata e razionale, come potrete constatare leggendo l'articolo sul sondaggio. È già un bel motivo di soddisfazione, che ci auguriamo venga confermato dai dati di vendita reali.

Davide Bartesaghi  
 bartesaghi@solareb2b.it  
 Twitter: @dbartesaghi

• EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO •



**SI RIPARTE, ANCORA PIÙ FORTI**  
 Intervista a Valerio Natalizia,  
 amministratore delegato di SMA Italia

**INCHIESTA PAG. 18**

## LA PAROLA AGLI INSTALLATORI



Torna il tradizionale sondaggio rivolto agli operatori downstream che anche quest'anno hanno fornito le proprie opinioni in merito al mercato del fotovoltaico. Dalle risposte è emerso soprattutto un atteggiamento di maggior fiducia verso le opportunità offerte dal settore.

**ATTUALITÀ PAG. 28**

## IMPIANTI INCENTIVATI: LE VERIFICHE DEL GSE



Lo scorso anno il Gestore dei Servizi Energetici ha condotto un'ampia attività di ispezione sulle installazioni fotovoltaiche che beneficiano degli incentivi del Conto Energia. Su un totale di 3.188 impianti solari controllati, per una potenza complessiva di 569 MW, il 10% sono risultati non idonei.

**MERCATO PAG. 30**

## IL SUCCESSO DELL'O&M



Dopo la forte crescita degli ultimi anni, il settore dell'operation & maintenance si trova alla vigilia di cambiamenti importanti grazie al vasto parco installato che necessita di questa tipologia di interventi e alla rinegoziazione dei contratti in scadenza. E il mercato si prepara con nuovi servizi. Ecco quali.

**PAG 22** SOLAREXPO:  
 LE NOVITÀ  
 DELLA 16ª EDIZIONE

**PAG 39** SCAMBIO SUL POSTO:  
 FACCIAMO  
 QUALCHE CONTO

**PAG 40** COSÌ  
 AVANZA LA GRID  
 PARITY

# BOX A PARETE DI AUTOCONSUMO SOLARE

CON BATTERIA  
AL LITIO INTEGRATA



**storelio**®  
Box a muro integrato



Calcolatore  
di gestione  
dell'energia



Carica batterie  
solare MPPT



Batteria al Litio  
ad alte prestazioni



Inverter connesso  
alla rete

**storelio**  
advanced energy systems 

## Risparmia sulle tue bollette!

Utilizzi di sera l'energia solare accumulata durante il giorno

Soluzione di energia tutto in uno "plug and play"

Senza alcuna manutenzione

Certificata CEI-021, sicurezza totale



PROGETTATO E PRODOTTO  
IN FRANCIA DA **easyLi**  
advanced battery systems 

commerciale.italia@easylibatteries.com

**www.storelio.it**  
www.easylibatteries.com

8, rue des Frères Montgolfier - 86100 Châtelleraut - FRANCE



## SOMMARIO

PAG 3	ATTUALITÀ E MERCATO	
PAG 12	NEWS	
PAG 15	NOVITÀ	Il nuovo sito di SolareB2B: bello, fruibile e social
PAG 16	COVER STORY	Si riparte, ancora più forti
PAG 18	INCHIESTA	Quale futuro per il fotovoltaico? Rispondono gli installatori
PAG 22	EVENTI	Solarexpo: tante novità nella nuova location
PAG 28	ATTUALITÀ	Verifiche ed ispezioni: il bilancio del GSE
PAG 30	MERCATO	Cresce il business dell'O&M
PAG 36	AZIENDA	La seconda giovinezza di Aleo Solar
PAG 37	AZIENDA	Solarworld apre la sede italiana: "Investiamo perché ci crediamo"
PAG 38	ANIE RINNOVABILI	Un contributo per il Green Act
PAG 39	APPROFONDIMENTI	Scambio sul posto, quanti vantaggi
PAG 40	APPROFONDIMENTI	FV residenziale: in Italia è già grid parity
PAG 42	NORMATIVE	Vincolo paesaggistico: non sempre serve il parere della Soprintendenza
PAG 43	CASE HISTORY	A lezione di risparmio
PAG 44	EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO	News Interviene l'energy manager e il Comune risparmia 30mila euro Conto termico: cosa pensa il mercato
PAG 46	DATI	

# SOLARE B2B

Direttore responsabile

Davide Bartesaghi - bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale:

Marco Arosio - arosio@solareb2b.it

Hanno collaborato:

Evelina Cattaneo, Cesare Gaminella, Michele Lopriore, Erica Bianconi, Marta Maggioni, Sonia Santoro,

Editore: Editoriale Farlastrada srl

Stampa: Ingraph - Seregno (MI)

Redazione:

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

Impaginazione grafica:

Ivan Iannacci

**Solare B2B:** periodico mensile  
Anno VI - n. 4 - aprile 2015  
Registrazione al Tribunale di Milano  
n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA  
Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003  
(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46)  
Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano  
- L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali.  
In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a:  
Editoriale Farlastrada srl.

Responsabile dati: Marco Arosio

Via Don Milani, 1 - 20833 Giussano (MI)  
Questo numero è stato chiuso in redazione il 25 marzo 2015

## PERSONE E PERCORSI

### Andrew de Pass nominato Ceo di Conergy

**A**seguito di un anno di importanti trasformazioni all'interno del Gruppo, Conergy annuncia quali saranno i nuovi dirigenti che guideranno l'azienda. Andrew de Pass, da presidente esecutivo del consiglio direttivo di Conergy, assumerà il ruolo di Ceo. In Kawa Capital Management, nel 2013 De Pass ha guidato l'acquisizione di Conergy

adottando un approccio pratico nella ristrutturazione e nel rafforzamento finanziario della società. La nuova squadra sarà composta inoltre da Alexander Gorski come Coo, Marc Lohoff come direttore vendite e Christina Welsch come Cfo.



## ATTUALITÀ & MERCATO

### FV ed eolico: in Italia un risparmio da 7,3 miliardi di euro negli ultimi tre anni

**LA CRESCITA DELLE FONTI RINNOVABILI SUL TERRITORIO ASSOCIATA A UNA DIMINUIZIONE DELLE ORE DI UTILIZZO DELLE CENTRALI TRADIZIONALI HANNO GARANTITO UNA SIGNIFICATIVA RIDUZIONE DEL PREZZO UNICO NAZIONALE**

Il fotovoltaico e l'eolico in Italia hanno permesso un risparmio di 7,3 miliardi di euro negli ultimi tre anni grazie all'effetto sulla formazione del prezzo unico nazionale dell'energia elettrica (PUN). A riportare il dato è uno studio di AssoRinnovabili, secondo cui la crescita delle fonti rinnovabili sul territorio nazionale associata a una diminuzione delle ore di utilizzo delle centrali tradizionali con costi di produzione più elevati hanno garantito una significativa riduzione del PUN. In particolare, nel 2014 la fonte eolica ha contribuito per il 5,6% alla produzione soddisfacendo il 4,8% della richiesta nazionale, mentre il fotovoltaico ha contribuito per l'8,7% della

produzione complessiva interna ed il 7,5% della richiesta totale. Entrambe le fonti hanno, pertanto, coperto complessivamente il 14,3% della produzione nazionale (12,9% nel 2013) ed il 12,3% della richiesta interna di energia elettrica (11,3% nel 2013). Lo studio ha inoltre considerato le dinamiche di partecipazione sul Mercato del Giorno Prima (MGP). Secondo il report, infatti, quando c'è meno offerta da sole e vento il PUN medio passa, all'aumentare dell'energia venduta sul MGP, da circa 40 €/MWh a 87. Quando invece cresce l'offerta da eolico e fotovoltaico, il prezzo cala e, con il massimo di produzione dalle due rinnovabili, si attesta intorno ai 45 €/MWh

# Nuovo modulo SILVANTIS® 290

## VIENI A SCOPRILO !!

### SOLAREXPO® 8-10 APRILE MICO MILANO STAND D20



**25** anni  
MODULO  
GARANTITO

Per maggiori informazioni invia una mail a [Info\\_IT@sunedison.com](mailto:Info_IT@sunedison.com) oppure chiama il Numero Verde 800 089 869.  
[www.sunedisonitalia.it](http://www.sunedisonitalia.it)

\* La garanzia offerta sul prodotto prevede, oltre ai 25 anni di garanzia obbligatoria prevista per legge, anche un'ulteriore garanzia aggiuntiva sul prodotto e la sua potenza i cui dettagli sono indicati nelle Condizioni di Garanzia SunEdison su [www.sunedisonitalia.it](http://www.sunedisonitalia.it)

 **SunEdison**  
simplifying solar

**Aumenta l'autoconsumo del tuo impianto immagazzinando l'energia prodotta di giorno per usarla quando ti serve**



**AF è adatto sia per impianti fotovoltaici nuovi che per impianti già connessi**



**made in italy**  
**100%**

**RICHIEDI UN SOPRALLUOGO GRATUITO**

**DIVENTA INSTALLATORE AUTORIZZATO**

**Per informazioni**

**info@cdne.it**

Numero Verde  
**800-984587**



**La casa DELLE NUOVE energie**



**L'energia quando serve**

## In Italia un mercato FV da circa 8 GW nel periodo 2015-2019

**NEI PROSSIMI CINQUE ANNI LA CAPACITÀ FOTOVOLTAICA CUMULATA A LIVELLO GLOBALE POTREBBE RAGGIUNGERE I 498 GW, CON UNA CRESCITA DEL 177% RISPETTO AI 180 GW DI FINE 2014**

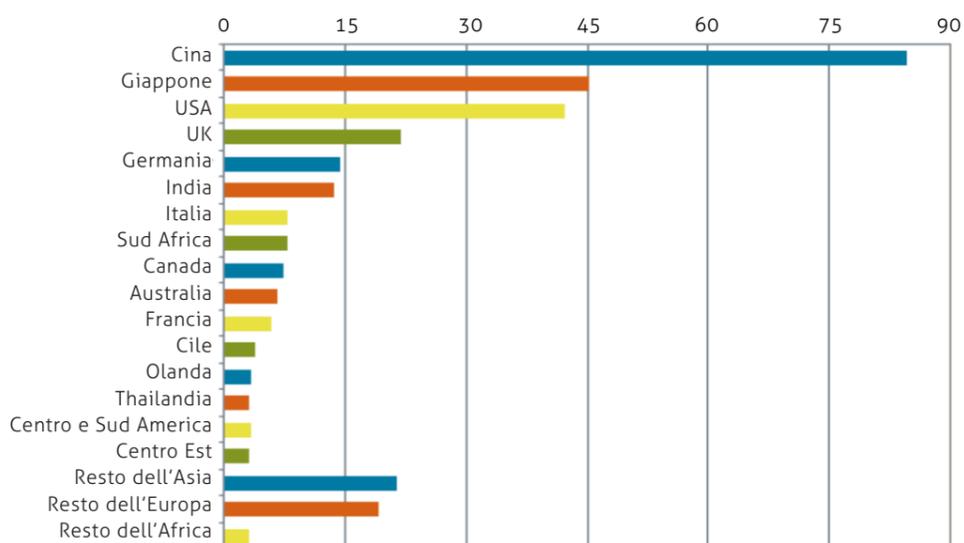
Secondo uno studio di IHS, entro il 2019 la capacità fotovoltaica cumulata a livello globale potrebbe attestarsi intorno ai 498 GW, con un incremento del 177% rispetto ai 180 GW registrati a fine 2014.

Ciò vuol dire che nel periodo 2015-2019 potrebbero essere installati nuovi impianti per 318 GW a livello mondiale, circa 64 GW ogni anno. E cosa accadrà in Italia? Secondo le stime entro il 2019 il Paese potrebbe aggiungere circa 8 GW, con una media di 1,5 GW annui, piazzandosi al settimo posto dopo Cina, Giappone, USA,

UK, Germania e India. «Tra il 2015 e il 2019 ci aspettiamo che la domanda fotovoltaica in 11 mercati a livello globale potrà superare 1 GW all'anno», spiega Susanne von Aichberger, analista di IHS Technology.

IHS ha poi delineato il trend relativo ai prezzi di vendita dei moduli. I prezzi dei pannelli monocristallini, che dovrebbero confermare anche per il futuro il proprio dominio sul mercato, potrebbero subire un calo del 27% tra il 2015 e il 2019, attestandosi attorno agli 0,45 dollari/W.

### NUOVA CAPACITÀ FOTOVOLTAICA (GW) NEL PERIODO 2015/2019



Fonte: IHS

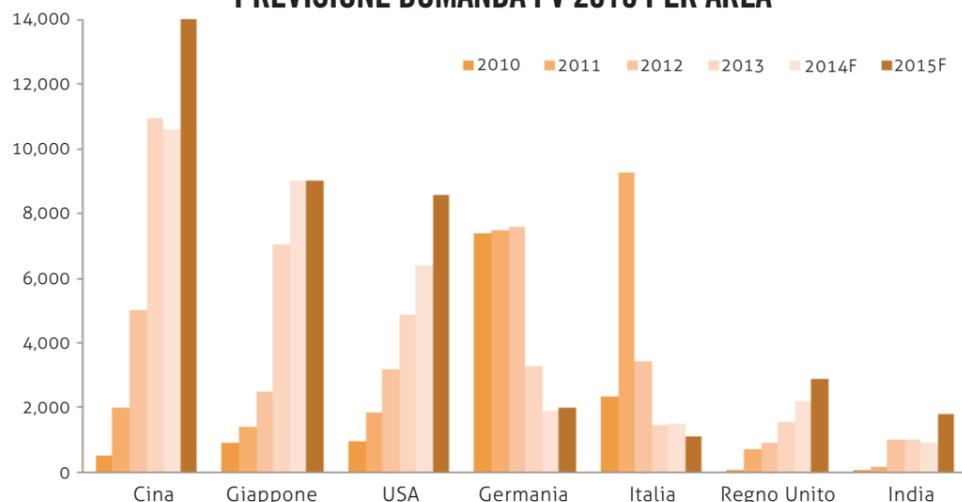
## Nel 2015 il nuovo installato fotovoltaico globale raggiungerà 54,5 GW

**SECONDO UNA RECENTE ANALISI DI MERCOM CAPITAL GROUP, CINA, GIAPPONE E STATI UNITI SONO I PAESI GUIDA DI QUESTA CRESCITA. FRENA L'EUROPA, CON L'UNICA ECCEZIONE DEL REGNO UNITO**

Le installazioni fotovoltaiche nel 2015 dovrebbero aumentare del 16% rispetto al 2014, raggiungendo un totale di 54,5 GW a livello globale. La previsione è contenuta nell'ultimo rapporto trimestrale di Mercom Capital Group, dove Cina, Giappone e Stati Uniti sono indicati come i Paesi guida di questa ulteriore crescita del solare, in continuità con l'andamento del settore nel 2014. L'obiettivo della National Energy Commission della Repubblica Popolare Cinese, come sottolineato nel documento, è di nuovi 17,8 GW di impianti fotovoltaici per

il 2015, mentre in Giappone sono previsti nuovi 9 GW per il 2015, con una crescita in linea con quella del 2014. A sostegno dello sviluppo del solare nei Paesi asiatici ci sarebbe l'attuazione di nuovi meccanismi di finanziamento con costi più bassi. Il mercato solare statunitense dovrebbe raggiungere più di 8,5 GW di installazioni nel 2015, per continuare a crescere anche nel 2016, mentre in Europa il settore dovrebbe subire un'ulteriore frenata con l'unica eccezione del Regno Unito, dove sono previste nuove installazioni per 2,9 GW (erano 2,2 GW nel 2014).

### PREVISIONE DOMANDA FV 2015 PER AREA



Fonte: Mercom Capital Group

## Gli impianti utility scale nel mondo raggiungono i 36 GW

LO SCORSO ANNO SONO STATI REALIZZATI, A LIVELLO GLOBALE, 14,2 GW DI INSTALLAZIONI DI GROSSA TAGLIA A LIVELLO GLOBALE, PIÙ DEL DOPPIO RISPETTO AI 7,4 GW DEL 2013

La nuova capacità mondiale di impianti utility scale installata nel corso del 2014 è stata di circa 14,2 GW, quasi il doppio rispetto al 2013, quando i nuovi impianti di grossa taglia avevano raggiunto un totale di 7,4 GW. Lo scorso anno si è dunque concluso con 35,9 GW di installato cumulato utility scale. I dati sono contenuti in un'analisi di Wiki-Solar, che ha preso in esame i grandi impianti con potenza superiore ai 4 MW, mostrando anche come attualmente la produzione di energia fotovoltaica di taglia utility scale sia equamente suddivisa tra i tre continenti leader per il settore fotovoltaico, ovvero Asia, Europa e Nord America. In testa alla classifica mondiale per potenza utility scale cumulata a fine 2014 vi sono Stati Uniti e Cina, che hanno raggiunto

IMPIANTI UTILITY SCALE - CAPACITÀ FV CUMULATA A FINE 2014		
Paese	N. di impianti	Capacità (MW)
Stati Uniti	513	9,327.9
Cina	306	8,556.6
Germania	281	3,468.0
India	204	2,304.6
Regno Unito	281	2,252.7
Spagna	172	1,682.4
Canada	83	982.3
Italia	90	922.3
Francia	77	900.0
Sud Africa	20	783.7
Cile	19	776.0
Thailandia	71	757.1
Giappone	33	664.6
Ucraina	20	499.7

Fonte: Wiki-Solar

rispettivamente 9,3 e 8,5 GW. In terza posizione, prima tra i Paesi europei, vi è la Germania, con un nuovo installato di scala industriale pari a 3,4 GW, mentre l'Italia a fine 2014 aveva realizzato circa 920 MW.

## Accordo tra Jinko e DuPont per nuovi materiali e co-marketing

LE DUE SOCIETÀ INTENDONO CONDIVIDERE IL PROPRIO KNOW HOW PER MIGLIORARE CELLE E MODULI FOTOVOLTAICI IN TERMINI DI EFFICIENZA, DURATA E AFFIDABILITÀ

Il gruppo JinkoSolar ha annunciato di aver raggiunto un accordo di partnership strategica con DuPont finalizzato a condividere gli sforzi per il continuo miglioramento in termini di efficienza, durata e affidabilità delle celle e dei moduli solari.

L'accordo si concentra su diverse aree di collaborazione, a partire dallo sviluppo e dalla fornitura di materiali avanzati, tra cui le paste di metallizzazione DuPont Solamet PV19x e la pellicola DuPont Tedlar. La partnership riguarderà anche attività co-marketing per promuovere una più ampia e rapida diffusione dell'energia solare. «In passato JinkoSolar ha lavorato con successo con DuPont per aiutare a migliorare la potenza e la durata dei nostri moduli solari» ha aggiunto Kangping Chen, Ceo di JinkoSolar.

«Non vediamo l'ora di fare ulteriori progressi sulla base di questa collaborazione strategica. La missione della nostra azienda è quello di cambiare il modo di produrre e utilizzare energia elettrica, di ottimizzare il portafoglio energetico e consentire un futuro più sostenibile, fornendo le più efficienti, pulite ed economiche soluzioni di energia solare; e lavoreremo per raggiungere questo importante obiettivo insieme a DuPont».



il supereroe  
per il tuo **autoconsumo**.

**aleo S19 300W**  
Finalmente il modulo che  
aumenta l'autoconsumo.

**Non ti serve altro  
per convincere.**

Made in  
Germany



**vuoi ricavare il massimo dell'energia dal tuo tetto?**

**Il nostro S19 è quel che ti serve.**

Grazie ai recenti sviluppi tecnologici introdotti da aleo nel campo dell'energia fotovoltaica, questo pannello rappresenta un connubio unico tra profondo knowhow tecnologico ed eccellente qualità dei componenti. Il risultato è un prodotto che non è solo potente, ma estremamente performante. Lo confermano studi condotti da enti di ricerca indipendenti, secondo i quali il modulo aleo S19 produce più energia rispetto alle tecnologie convenzionali. Tutto questo, grazie alle continue innovazioni introdotte da aleo.

**aleo**

# MICROINVERTER 500

Installazioni **Efficienti** e **Sicure** senza limiti di taglia!

## CERTIFICATO

-  **CEI 0-21** anche > 3 kWp
-  **VDE 4105** anche > 4.6 kWp

Il Microinverter LEAF abbinato a ogni pannello PV assicura maggior redditività dell'impianto



LEAF ottimizza l'energia prodotta e la mette a disposizione della rete domestica



### Efficiente

Massimizza l'energia prodotta da ogni singolo pannello solare e rende l'intero sistema fino al 30% più produttivo.

### Flessibile

Consente di realizzare dagli impianti di 500W alle installazioni di grandi dimensioni, anche su falde est-sud-ovest.

### Sicuro

Conforme alla guida di installazione dei vigili del fuoco, rende perciò sicuro il montaggio e la manutenzione.

### Garantito

Progettato per operare oltre 20 anni, raddoppiando la vita e il guadagno dell'impianto.

### SMART HOME LEAF

Corredato di sistema di monitoraggio e di gestione intelligente dell'energia della casa.

inter solar SAREMO PRESENTI ALL'INTERSOLAR EUROPE DI MONACO 10-12 GIUGNO 2015 - PAD. B3 STAND 352



LEAF SpA  
via Forgharia, 7, Z.I. Ponterosso  
33078 San Vito al Tagliamento (PN) - Italy  
leaf@leaf-eng.com - +39 04341855250  
www.leaf-eng.com

## Energy Storage World Forum: ad aprile a Roma l'ottava edizione

L'EVENTO FOCALIZZERÀ L'ATTENZIONE SU TECNOLOGIE, NORMATIVE E MANOVRE DELLE POLITICHE MONDIALI SUI SISTEMI DI ACCUMULO

Si terrà a Roma dal 27 al 30 aprile 2015 l'ottava edizione dell'Energy Storage World Forum, evento che ogni anno concentra l'attenzione sul mercato dei sistemi di accumulo energetico, con focus su tecnologie, normative e manovre delle politiche mondiali. In occasione dell'appuntamento si terranno anche la seconda edizione del "Residential Energy Storage Day", giornata dedicata interamente ai sistemi di storage per il segmento residenziale, e



la terza edizione del "Micogrid Forum", evento di approfondimento volto ad esaminare l'attuale scenario delle generazioni distribuite, con focus sui Paesi europei e asiatici. Per maggiori informazioni: <http://www.energystorageforum.com>

## SunEdison ed Enel Green Power leader in Cile

SEI IMPIANTI REALIZZATI DALLE DUE SOCIETÀ SI SONO POSIZIONATI NELLA TOP 10 DELLE PIÙ GRANDI CENTRALI A TERRA INSTALLATE NEL PAESE SUD AMERICANO NEL 2014 E NEI PRIMI MESI DEL 2015

A marzo è stata pubblicata la Top 10 relativa ai più grandi progetti fotovoltaici entrati in esercizio in Cile nel 2014 e nei primi mesi del 2015. SunEdison si è confermata una delle società più vivaci. E suo impianto Amanecer Solar realizzato nella regione di Atacama, che con una potenza di 100 MW si è posizionato al primo posto della Top10. L'azienda ha inoltre sviluppato altri due impianti presenti nella classifica, ossia il Parque FV Maria Elena da 72,8 MW e il San Andrés da 51 MW. Accanto ad essa si è distinta Enel Green Power, che piazza nella Top 10 i parchi Lalackama I (60 MW), Chanares (40 MW) e Diego de Almagro (36 MW).



L'impianto Amanecer è al primo posto della Top 10 grazie ai suoi 100 MW. L'installazione è stata sviluppata da SunEdison

### TOP 10 CENTRALI FV A TERRA IN CILE - 2014/2015

Pos.	Nome	Potenza (MWp)	Installatore	Regione	Anno
1	Amanecer Solar	100	SunEdison	Atacama	2014
2	Parque FV Maria Elena	72,8	SunEdison	Antofagasta	2015
3	PV Salvador	68	Sunpower	Atacama	2015
4	Lalackama I	60	Enel Green Power	Atacama	2015
5	San Andrés	51	SunEdison	Atacama	2014
6	Chanares	40	Enel Green Power	Atacama	2015
7	Diego de Almagro	36	Enel Green Power	Atacama	2014
8	Pozo Almonte	25	Solarpack	Tarapacà	2014
9	La Huayca I, II	9,6	Selray Energías	Tarapacà	2015
10	Los Puquios	3	Sonnedix	Tarapacà	2014

## Accatamento impianti FV: dibattito in Parlamento

IL VICE-MINISTRO DELLO SVILUPPO ECONOMICO DE VINCENTI HA SPIEGATO CHE "IL REQUISITO DELLA POTENZA A 3 KWP NON DETERMINA L'OBLIGO DI AGGIORNAMENTO CATASTALE"

Il vice-ministro dello Sviluppo Economico, Claudio De Vincenti, ha risposto il giorno 3 marzo all'interrogazione del deputato Walter Rizzetto (Movimento 5 Stelle) in merito agli orientamenti del Governo sulle rinnovabili e in particolare sul tema dell'accatamento degli impianti fotovoltaici per impianti con potenza superiore a 3 kWp. Il vice-ministro De Vincenti ha spiegato che "il requisito della potenza a 3 kWp non determina automaticamente l'obbligo di aggiornamento catastale" dato che la disciplina fiscale lo prevede "solo se il valore dell'impianto supera il 15 per cento del valore capitale, o la relativa redditività ordinaria dell'edificio". In tal modo, ha spiegato il vice ministro, si intende salvaguardare gli impianti mirati all'autoconsumo mentre l'obbligo di

aggiornamento catastale colpirebbe soprattutto le installazioni realizzate a fini commerciali. Questo meccanismo permetterebbe l'esclusione dall'aggiornamento catastale degli impianti fino a 20 kilowatt. Il vice-ministro ha inoltre confermato che il Governo sta per varare un decreto che definisce nuovi incentivi per le fonti rinnovabili diverse dal fotovoltaico. Il deputato Walter Rizzetto si è detto non soddisfatto dell'intervento di De Vincenti e ha ricordato come il fotovoltaico sia stato oggetto in questi anni di interventi discriminatori che hanno portato a una situazione di crisi generalizzata con la chiusura di tante aziende del settore e alla penalizzazione di tanti privati che hanno investito nell'energia solare.

# VALORI REALI



## TANTI VANTAGGI IN UNO



Il Kit easy è la soluzione di montaggio semplice e rapida per gli installatori, poiché è standardizzata in quattro dimensioni di impianto e disponibile in tre varianti di moduli. Anche l'assemblaggio è semplice: tutti i componenti vengono consegnati in cantiere su un pallet, imballati in modo intelligente. Così ha subito a portata di mano ciò di cui ha bisogno in quel momento.

Maggiore produttività, maggiore risparmio di tempo e denaro – tutte le informazioni sul Kit easy e sugli altri Valori Reali SolarWorld sono disponibili su:

[WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM](http://WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM)

**QUALITÀ SOLARWORLD –  
VALORI REALI CHE RIPAGANO**



Un partner affidabile  
per dare Energia  
alla Tua Casa.



## Il modulo Cigs di Energyka conquista Taiwan

**LA SOCIETÀ HULKET HA SIGLATO UN ACCORDO DA 100 MILIONI DI DOLLARI PER L'AVVIO DELLE PRIME DUE LINEE DI PRODUZIONE DEL PANNELLO FLESSIBILE PROMETEA**

La società veneta Energyka ha raggiunto un accordo con la taiwanese Hulket per una joint venture finalizzata all'industrializzazione del pannello fotovoltaico flessibile Prometea. Per il modulo solare Cigs, caratterizzato da efficienza e prestazioni elevate, la Hulket ha investito 100 milioni di dollari per l'avvio delle prime due linee di produzione con l'obiettivo di realizzare, con un investimento di un miliardo di dollari, 22 linee di produzione. «Noi detentiamo il brevetto e lo sviluppo commerciale mondiale; loro si occuperanno della produzione», spiega Rolando Rostolis, managing partner di Energyka. «L'investimento dimostra come, sul mercato globale, innovazione, brevetti e idee abbiano la stessa importanza di capitale e forza industriale».



## Google sostiene il FV residenziale statunitense

**IL COLOSSO DEL WEB HA INVESTITO 300 MILIONI DI DOLLARI CHE DOVREBBERO GARANTIRE LA REALIZZAZIONE DI 25.000 IMPIANTI IN 14 STATI DEGLI USA**

Continuano gli investimenti di Google nel fotovoltaico. Il colosso del web ha infatti destinato 300 milioni di dollari in un fondo creato da SolarCity, per un valore totale di 750 milioni di dollari, con l'obiettivo di promuovere una sorta di leasing per impianti su tetto in 14 stati degli USA. Si stima che con tale investimento potranno essere realizzati 25.000 impianti per

circa 500 MW di potenza installata. Per Google si tratta dell'investimento più importante effettuato fino ad oggi nel settore delle energie rinnovabili. «Siamo felici di sostenere la missione di SolarCity», spiega Sidd Mundra, direttore della divisione Energie Rinnovabili di Google, «per aiutare le famiglie a ridurre i loro costi di emissioni di carbonio e risparmiare sui costi energetici».

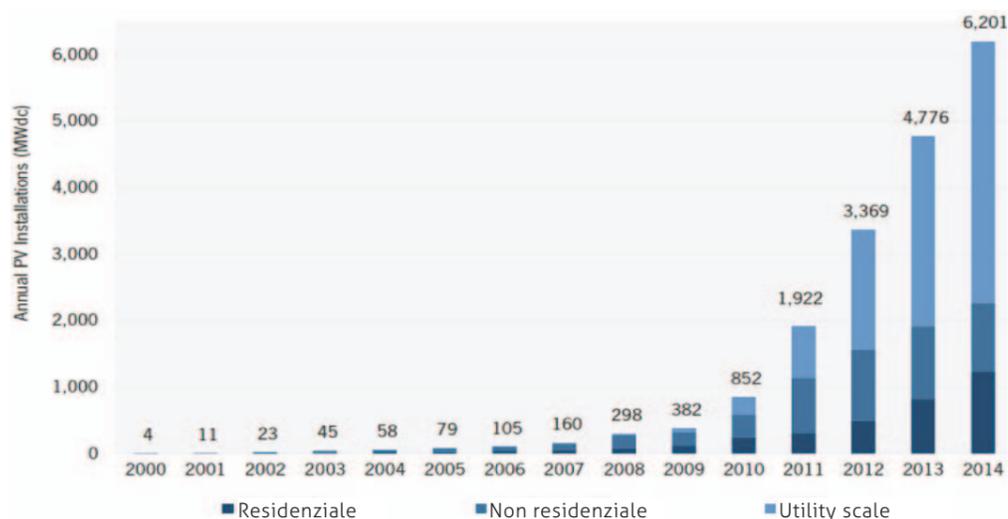
## Record USA: 6,2 GW di nuovi impianti nel 2014

**PER IL 2015 È PREVISTA UN'ULTERIORE CRESCITA DEL 31% DEL MERCATO SOLARE STATUNITENSE, CON IL SEGMENTO UTILITY SCALE CHE DOVREBBE COPRIRE IL 59% DELLE NUOVE INSTALLAZIONI**

Nel 2014 negli Stati Uniti sono stati installati nuovi impianti per un totale di 6,2 GW, con un incremento del 30% rispetto al 2013. A riportarlo è uno studio di GTM Research, realizzato in collaborazione con la Solar energy industries association (Seia), dal titolo "U.S. Solar Market Insight 2014 - Year in Review", secondo il quale, per la prima volta nella storia degli Stati Uniti, nel 2014 per ognuno dei principali segmenti di mercato, e quindi residenziale, commerciale e utility scale, è stato installato più di 1 GW. Sono state installate grandi centrali a terra per ben 3,9 GW, poco più di 1 GW per gli impianti di taglia commerciale e industriale e 1,2 GW di installazioni residenziali, che hanno superato per la prima volta negli Stati Uniti la soglia dei 1.000 MW. Si tratta di un

segmento che negli ultimi tre anni ha registrato una rapida crescita, superiore al 50% su base annua dal 2012 al 2014. «Oggi l'industria del solare negli Stati Uniti conta più dipendenti dei colossi Google, Apple, Facebook e Twitter messi insieme», ha spiegato Rhone Resch, presidente e Ceo di Seia. «Dall'approvazione del credito di imposta sugli investimenti (ITC) nel 2006, sono stati creati più di più 150.000 posti di lavoro e sono stati investiti oltre 66 miliardi di dollari nel fotovoltaico nazionale. L'ITC è stato un grande successo sia per la nostra economia sia per il nostro ambiente». GTM Research prevede un'ulteriore crescita del 31% del mercato statunitense nel 2015, con il segmento utility scale che dovrebbe coprire il 59% delle nuove installazioni con 8,1 GW.

INSTALLATO FV NEGLI USA - 2000/2014



Fonte: GTM Research & SEIA

## Intersolar dal 10 al 12 giugno a Monaco di Baviera

**IN OCCASIONE DELL'ANNUALE KERMESSE SUL SOLARE, AMPIO SPAZIO A SMART GRID, STORAGE E NUOVI MODELLI DI BUSINESS PER IL FOTOVOLTAICO**



**S**i terrà dal 10 al 12 giugno 2015, a Monaco di Baviera, Intersolar Europe, la kermesse sul solare che ogni anno punta i riflettori su novità di prodotto e sugli sviluppi del mercato fotovoltaico.

Gli oltre 1.000 espositori attesi in fiera illustreranno il know-how tecnico e le nuove soluzioni applicative.

Ampio spazio verrà dato ai temi di Smart grid, storage e nuovi modelli di business per la produzione e commercializzazione dell'elettricità prodotta dal fotovoltaico, fino ai nuovi modelli di business e alla modalità di finanziamento.

Nel 2015, parallelamente a Intersolar Europe, verrà organizzata la seconda edizione di ees Europe, il salone specialistico internazionale dedicato alle batterie, ai sistemi di accumulo energetico e ai metodi innovativi di produzione. Ees Europe abbraccia l'intera catena di creazione del valore nella tecnica delle batterie e dei sistemi di accumulo energetico.

## SunEdison entra nel mercato delle batterie

**LA SOCIETÀ HA ACQUISITO SOLAR GRID STORAGE CON L'OBIETTIVO DI COMMERCIALIZZARE SISTEMI DI ACCUMULO PER PROGETTI FOTOVOLTAICI ED EOLICI**

**S**unEdison ha acquisito la società americana Solar Grid Storage.

Con questo accordo, che segue la recente acquisizione di First Wind, SunEdison intende commercializzare e fornire sistemi di accumulo per progetti fotovoltaici ed eolici. «Quello dello storage è un segmento molto importante per noi e per il nostro business nel fotovoltaico», spiega Tim Derrick, general manager di SunEdison Advanced Solutions. «La nostra strategia è quella di aumentare il valore dei progetti solari ed eolici che noi finanziamo, sviluppiamo e gestiamo, migliorando la loro disponibilità e capacità di interagire con la rete».

## LG Solar incontra i distributori europei

**L'AZIENDA HA CONSEGNATO GLI LG SOLAR AWARD AI PARTNER CHE SI SONO CONTRADDISTINTI PER OTTIMI RISULTATI. MARCHIOL E VP SOLAR I PIÙ VIRTUOSI PER IL MERCATO ITALIANO**

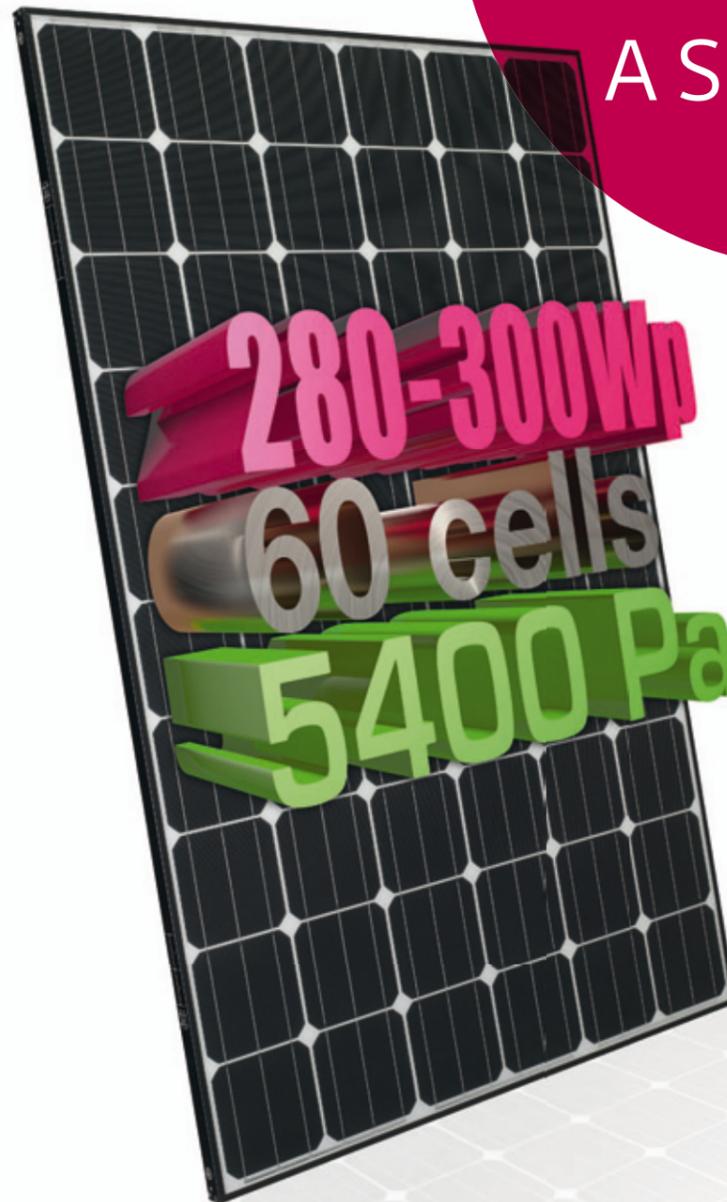
**L**G Solar ha incontrato i suoi distributori a livello europeo per condividere le prospettive di mercato per il 2015 e per presentare le prossime novità di prodotto. Gli incontri con i partner di canale si sono tenuti a Verona i giorni 24 e 25 febbraio. Nell'occasione l'azienda ha assegnato gli LG Solar Awards 2015 ai partner che durante lo scorso anno si sono contraddistinti per gli ottimi risultati. I distributori italiani hanno ricevuto due riconoscimenti: il premio Newcomer quest'anno è stato assegnato al Gruppo Marchiol mentre VP Solar è stato premiato per essere stato il distributore a registrare la crescita più rapida. Il

premio per l'eccellenza di marketing è andato a Rexel Energy Solutions UK. BayWa Renewable Energy è stato applaudito per le vendite eccezionali e a Solar Center del Lussemburgo è stato riconosciuto un premio per la comunicazione professionale. «Ciò che vogliamo è creare un rapporto trasparente con i nostri partner, perché appartengono alla catena di creazione del valore» ha dichiarato Michael Harre, vice-president europeo di LG Solar. È importante per noi che i nostri partner sappiano non solo cosa realizza LG Solar, ma che abbiamo capito esattamente quali sono le esigenze del mercato e dei clienti».



Michael Harre, vice presidente europeo di LG Solar

LG MonoX™  
NeON:  
UNA CLASSE  
A SÈ STANTE



MonoX™ NeON

Scoprite una nuova generazione di moduli solari che introducono nuovi standard: MonoX™ NeON di LG. Con una potenza di 280-300 Wp, 60 celle configurate in uno spazio ridotto, e una resistenza al carico statico di 5.400 Pa, questi nuovi moduli solari offrono imbattibili prestazioni sul tetto. Grazie alla loro migliore potenza per unità di superficie, riducono i costi di sistema e offrono una maggiore resa, basati su un wafer in silicio monocristallino di tipo N i moduli MonoX™ NeON sono redditizi non solo per voi, ma anche per i vostri clienti.

[www.lg-solar.com/it](http://www.lg-solar.com/it)

**It's All Possible.**



**LG**  
Life's Good



THE NATURE POWER



PRODUZIONE DI  
MODULI FOTOVOLTAICI



[www.exesolar.com](http://www.exesolar.com)  
[info@exesolar.com](mailto:info@exesolar.com)

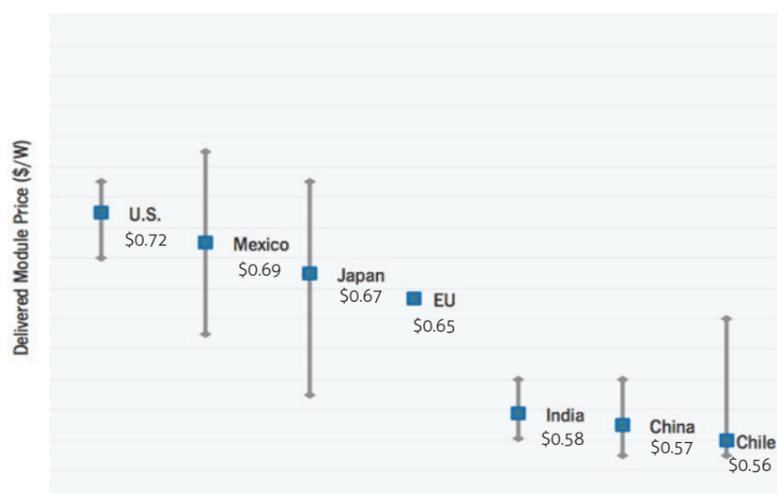
## A fine 2014 oscillazioni fino a 0,16\$/W per i moduli cinesi Tier-1

LE PUNTE PIÙ ALTE SONO STATE REGISTRATE NEGLI USA, CON UN PREZZO DI 0,72 DOLLARI AL WATT. LE PIÙ BASSE IN CILE, CON 0,56 DOLLARI AL WATT

Nell'ultimo trimestre del 2014 i prezzi medi dei moduli cinesi Tier-1 (cioè di prima fascia) hanno registrato variazioni in base alle aree geografiche con oscillazioni fino a 16 centesimi di dollaro per Watt. Lo rivela la ricerca di GTM Research's dal titolo "Global PV Pricing Outlook 2015". Le punte più alte sono state registrate negli Stati Uniti,

con un prezzo di 0,72 dollari al Watt. Le più basse in Cile, con 0,56 dollari al Watt. L'Europa si colloca nel mezzo con un prezzo medio di 0,65 dollari al Watt. «Nel 2014 sono cresciute le differenze di prezzo in base alle regioni, con gli Stati Uniti classificati come il mercato con i più alti prezzi per i prodotti cinesi Tier-1» ha commentato Jade Jones, analista di GTM Research Solar e autore del report. «Va notato che se gli Stati Uniti sono stati il mercato con i prezzi più alti, sono stati anche uno dei mercati a più bas-

### VARIAZIONE PREZZI MODULI CINESI T1 - 4Q 2014



Fonte: GTM Research

so margine per i fornitori. Questo contrasta con quanto successo nel 2013, quando il Giappone e l'Europa erano stati sia i mercati con i prezzi più alti, sia quelli con i margini maggiori». In Cile i prezzi bassi sono stati favoriti dalla diffusione di impianti utility scale e dalla mancanza di incentivi. GTM Research stima che nel 2015 ci sarà un'ulteriore discesa dei prezzi, in particolare negli Stati Uniti ci si attende un calo del 10% che dovrebbe portare il costo dei moduli a 0,65 dollari al Watt entro la fine dell'anno.

## Previsione GlobalData: entro il 2020 prezzi degli inverter in calo del 25%

IL VOLUME D'AFFARI DEI CONVERTITORI DI POTENZA A LIVELLO GLOBALE POTREBBE CALARE DI 500 MILIONI DI DOLLARI, PASSANDO DA 5,7 A 5,2 MILIARDI NEI PROSSIMI CINQUE ANNI

Continua il calo dei prezzi degli inverter. Entro il 2020 il volume d'affari del mercato globale degli inverter dovrebbe subire un calo di 500 milioni di dollari, passando da 5,7 miliardi del 2014 a 5,2 miliardi di dollari del 2020. A riportarlo è uno studio di Globaldata, secondo cui i prezzi degli inverter dovrebbero calare tra il 20 e il 25% nei prossimi cinque anni fino a toccare gli 0,13 centesimi di dollaro al watt. Nel 2010 il prezzo medio dei convertitori di potenza era di 48 centesimi di dollaro al watt, valore che ha subito una flessione del 60% negli ultimi quattro anni.



## Il Giappone prevede tagli del 16% agli incentivi FV

A PARTIRE DAL 1° APRILE, LA TARIFFA POTREBBE PASSARE DA 32 A 29 YEN PER KWH FINO A RAGGIUNGERE I 27 YEN DAL PROSSIMO LUGLIO

Il Giappone intende tagliare del 16% le tariffe incentivanti per la realizzazione di impianti fotovoltaici. Lo riporta Bloomberg, secondo cui la tariffa di 32 yen per kWh (23 centesimi di dollaro) potrebbe passare a 29 yen a partire dal 1° aprile e a 27 yen dal prossimo luglio. Il programma di incentivi giapponese era stato lanciato nel 2012 con una tariffa di 42 yen per kWh. Secondo quanto riportato da Bloomberg, le tariffe verranno ridotte in quanto i costi legati all'operation and maintenance sono diminuiti.



## RISULTATI FINANZIARI

### Trina: nel 2014 fatturato a +28,8%



**T**rina Solar, nel 2014, ha aumentato significativamente ricavi e vendite. L'azienda ha totalizzato 3,66 GW di moduli venduti con un incremento del 41,9% rispetto ai 2,58 GW forniti nel 2013. Crescono anche le entrate, che portano il fatturato a 2,29 miliardi di dollari, con un incremento del 28,8% rispetto agli 1,77 miliardi di dollari del 2013. Migliora anche il reddito netto, per 61,3 milioni di dollari, mentre nel 2013 il risultato era stato negativo, con una perdita netta di 72,2 milioni di dollari. Per il 2015 l'obiettivo dell'azienda è quello di effettuare forniture per un volume compreso tra 4,4 e 4,8 GW. «Il 2014 è stato un anno di successi per Trina Solar. Abbiamo conseguito ottimi risultati e ci siamo posizionati al primo posto per produzione di moduli fotovoltaici a livello globale», ha dichiarato Jifan Gao, chairman e Ceo di Trina Solar. «Abbiamo approfittato della rapida crescita della domanda in Cina e dell'espansione delle vendite in vari mercati dell'area asiatica-pacifica e dell'America. Anche nel 2015 continueremo a focalizzarci su questi mercati, concentrandoci soprattutto sull'innovazione tecnologica dei nostri prodotti con l'obiettivo di proporre al mercato moduli ad elevata efficienza e qualità».

### JinkoSolar: vendite a +44% e ricavi a +41%



**N**el 2014 JinkoSolar ha registrato un significativo incremento di vendite e ricavi. La società ha venduto 2,8 GW tra moduli fotovoltaici, wafer e celle, con un incremento del 44% rispetto agli 1,9 GW dell'intero 2013. Crescono anche i ricavi, che si sono attestati a 9,98 miliardi di RMB (1,61 miliardi di dollari), con un incremento del 41% rispetto al 2013. La società ha registrato inoltre un incremento del margine lordo (22,4% nel 2014, 20,3% nel 2013) e del reddito netto (673 milioni di RMB nel 2014 rispetto ai 188 milioni di RMB per l'intero 2013). «Abbiamo chiuso l'anno con risultati più che positivi», spiega Kangping Chen, Ceo di JinkoSolar, «grazie alla nostra tecnologia leader del settore, alla presenza a livello globale e ai rapporti con le istituzioni finanziarie. Credo che anche il 2015 sarà un anno più che positivo. Per questo continueremo a diversificare la nostra presenza sul mercato per soddisfare la crescita della domanda di energia fotovoltaica a livello globale».

### ReneSola: venduti 1,9 GW a livello globale (+14%); ridotta la perdita netta

**R**icavi e vendite in crescita per ReneSola. Lo scorso anno, l'azienda ha venduto 1.970,3 MW di moduli fotovoltaici, con un incremento del 14% rispetto al 2013, quando aveva totalizzato vendite per 1.728 MW. Anche i ricavi totalizzati sono leggermente in crescita: con 1.561,5 milioni di dollari ReneSola ha registrato un incremento del 2,8% rispetto ai 1.519 milioni di dollari del 2013. Lo scorso anno, l'azienda ha inoltre ridotto la propria perdita netta da 258,9 milioni di dolla-

ri nel 2013 a 33,6 milioni di dollari. Per il primo trimestre del 2015 ReneSola stima un fatturato compreso tra 360 e 380 milioni di dollari, mentre per l'intero anno fiscale 2015 prevede entrate tra 1,5 e 1,6 miliardi di dollari.

## Sistemi di conversione di potenza ad alta tecnologia per impianti FV di larga scala



Bonfiglioli, leader mondiale nella produzione di energia pulita, progetta e produce una vasta gamma di sistemi di conversione di potenza e soluzioni chiavi in mano fino a 3 MW per impianti fotovoltaici di medie e grandi dimensioni.

Il know how tedesco, la presenza capillare con 17 filiali in più di 80 paesi e un servizio d'eccellenza, rendono Bonfiglioli un partner affidabile e solido per grandi progetti fotovoltaici in tutto il mondo.

**Bonfiglioli Italia S.p.A.**  
Via Sandro Pertini lotto 7b - 20080 Carpiano (Milano)  
Tel. (+39) 02 985081 • Fax (+39) 02 985085817  
www.bonfiglioli.it • customerservice.italia@bonfiglioli.it

**Bonfiglioli**  
power, control and green solutions

## NEWS

**Solarit distribuisce l'inverter+accumulo SMA**

Il distributore veneto Solarit ha annunciato la commercializzazione del sistema SMA che integra un inverter fotovoltaico e un sistema di accumulo energetico. «Si tratta di un passo importante per la gestione energetica intelligente della casa del futuro» ha commentato Andrea Milan, titolare di Solarit. «La combinazione tra un inverter fotovoltaico all'avanguardia e un sistema di accumulo energetico con una capacità di utilizzo di 2kWh consente di aumentare la quota di autoconsumo e utilizzare l'energia fotovoltaica prodotta dal proprio impianto 24 ore su 24». Tra le principali caratteristiche del prodotto di SMA vi sono la batteria al litio garantita per 5 anni, la pratica e veloce installazione (come per i più classici inverter fotovoltaici), il design compatto, in un'unica soluzione, il fatto che non sia necessario alcun dimensionamento per la batteria, la capacità di utilizzo della batteria di circa 2 kWh durante tutto l'anno e la massimizzazione dell'autoconsumo grazie a un controllo efficiente della carica e degli utilizzatori.

**REC, garanzia a 12 anni per impianti fino a 500 kWp**

REC ha esteso la garanzia da 10 a 12 anni a tutti i prodotti installati su tetto in impianti fino a 500 kW di potenza e posati da installatori certificati REC Solar Professional. Nel quadro di questo programma, gli installatori formati e certificati da REC potevano già offrire una garanzia di pari durata per impianti fino a 100 kW. Luc Graré, vicepresidente senior Vendite e Marketing di REC, ha affermato: «Un numero crescente di aziende sta prendendo in considerazione l'energia solare per ridurre i propri costi energetici. Il prezzo dei sistemi fotovoltaici è in costante calo in tutti i paesi del mondo, portando un numero crescente di potenziali clienti a considerare l'investimento come un'opportunità molto interessante. Occorre tuttavia fornire determinate garanzie sull'output nominale e sull'affidabilità dell'investimento operato dalle aziende. L'estensione a 12 anni della garanzia offerta da REC su tutti gli impianti fino a 500 kW posati da installatori certificati offre agli operatori commerciali e industriali interessati un'eccellente prevedibilità di pianificazione e riflette la nostra totale fiducia nell'affidabilità e nell'alta qualità dei pannelli solari REC, anche dopo svariati anni di servizio».

**Da Solar-Log e Phono Solar soluzione per monitorare lo storage**

Solar-Log, in collaborazione con Phono Solar Technology Co., ha sviluppato una nuova soluzione per visualizzare i dati dei sistemi di storage. Collegando il sistema ibrido PhonoCube al sistema di gestione dell'energia Solar-Log, è possibile visualizzare infatti tutti i dati della batteria, tra cui tensione, stato di carica e capacità di scarica. L'integrazione dei due prodotti mira a garantire inoltre il corretto monitoraggio degli impianti fotovoltaici. Il sistema PhonoCube dispone infatti di un'interfaccia che può comunicare direttamente con il sistema Solar-Log.

**Al via l'installazione del fotovoltaico in dieci scuole di Roma**

Ha preso il via l'installazione di impianti fotovoltaici sui tetti di dieci scuole primarie e secondarie del comune di Roma. I lavori sono stati assegnati con gara d'appalto alla ditta Coge, e dovrebbero terminare entro fine giugno. Il costo degli impianti, che complessivamente è stimato in 1.649.000 euro, verrà coperto per 989.000 euro circa dalla Regione Lazio, anche grazie ai all'impiego dei fondi del Programma operativo regione Lazio 2007/2013, e per 659.000 euro circa dai privati.

**SPAZIO INTERATTIVO E AREA DOWNLOAD**

In alcune pagine di Solare B2B troverete un QR code che vi darà la possibilità di scaricare direttamente sul vostro cellulare, smart phone o tablet, i documenti di cui si parla nell'articolo. Per poter usufruire di questo servizio è necessario scaricare un'applicazione che consente di "leggere" il codice: se ne trovano disponibili diverse, basta digitare le parole "QR code" o "scanner" nello store delle applicazioni. Una volta abilitato il vostro

dispositivo, sarà sufficiente inquadrare il codice segnalato nell'articolo per poter visualizzare sul cellulare il contenuto.

- Per chi consulta la rivista in formato digitale, sarà sufficiente cliccare sull'immagine del documento.
- Tutti questi file sono disponibili sul sito [www.solareb2b.it](http://www.solareb2b.it) nella sezione "Documenti"

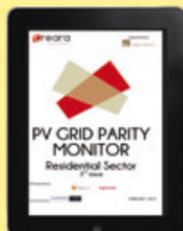
- MCE: video "Smart City: il futuro delle città inizia adesso"



- Deutsche Bank: PV Outlook 2015



- Creara: PV Grid Parity Monitor



- Solarexpo - The Innovation Cloud: tutti gli eventi



- Deutsche Bank: Solar Grid Parity in a Low Oil Price Era



## Tigo lancia la Cloud Connect per il monitoraggio



Tigo Energy ha lanciato Cloud Connect, piattaforma per il monitoraggio, l'ottimizzazione e la sicurezza degli impianti fotovoltaici costituiti dai pannelli fotovoltaici che integrano gli ottimizzatori di energia. Il dispositivo, che va a sostituire il precedente Management Unit, è in grado di gestire fino a sette gateway e fino a 360 moduli smart. La piattaforma Cloud Connect è inoltre dotata di WiFi integrato ed è semplice da installare.

## Energia solare ad alta quota con gli inverter ABB



La stazione di Punta Helbronner, base di arrivo del nuovo impianto funiviario del Monte Bianco, situato a 3.452 metri di altezza sul livello del mare, si alimenta con i raggi del sole grazie ad un impianto fotovoltaico da 12,9 kWp, costituito da 84 moduli in vetro stratificato triplo con doppia camera e uno spessore di 69,5 mm, studiati da EnergyGlass, collegati agli inverter ABB. I moduli sono integrati nel rivestimento dell'edificio con due diverse esposizioni, motivo per il quale la scelta degli inverter è caduta sul modello monofase PVI-3.6-TL-Outd-S caratterizzato da una doppia sezione di ingresso. Date le particolari condizioni di irradiazione e rarefazione dell'aria dovute all'altitudine sono stati installati inverter con potenze relativamente basse rispetto alla potenza nominale dell'impianto. Infatti, come spiega Antonio Rossi, technical sales manager EMEA di ABB, «a causa della rarefazione dell'aria dovuta all'altitudine, lo scambio termico con l'ambiente circostante è minore. Inoltre a causa di livelli di irraggiamento più elevati rispetto ad installazioni convenzionali (per effetto della ridotta azione filtrante dell'atmosfera e della presenza di un significativo riverbero), uniti a ridotte temperature di lavoro delle celle, i pannelli fotovoltaici renderanno disponibile una potenza più elevata rispetto alle condizioni standard».

## Enerray sbarca in Marocco

Enerray ha annunciato l'apertura della nuova filiale di Casablanca, in Marocco, e la prossima realizzazione di un impianto solare a concentrazione di potenza pari a 1 MW, in località Ben Guerir, nella regione centrale del Paese, dove l'azienda ha già installato un sistema a concentrazione solare parabolico. Enerray si è infatti aggiudicata il bando pubblicato dall'Institut de recherche en energie solaire et en energies nouvelles per la realizzazione dell'impianto, che verrà sviluppato con soluzione Organic rankine cycle entro il primo semestre 2016. «Confidiamo che questo Paese diventi un mercato importante per il settore dell'energia solare nei prossimi anni», ha dichiarato il direttore generale Michele Scandellari.

## CGA Technologies presenta il pannello solare ibrido Inside

Inside è il pannello solare ibrido per la produzione di energia elettrica ed acqua calda sanitaria di CGA Technologies. L'efficienza del prodotto si basa sui pannelli assorbitori Roll-Bond collocati sul retro del modulo fotovoltaico, in grado di trasferire l'energia termica generata dalle celle fotovoltaiche tra il back sheet del modulo e la parte piana del Roll-Bond stesso per conduzione. Il sistema consente di ottimizzare le condizioni di funzionamento del fotovoltaico, grazie ad



una costante ed inferiore temperatura di funzionamento, e di produrre acqua calda sanitaria o calore per l'integrazione al riscaldamento. I collettori termofotovoltaici ibridi possono essere utilizzati in ambito residenziale, scolastico o alberghiero. Trovano inoltre applicazione nella costruzione di facciate solari attive, in ambito zootecnico e anche per lo scioglimento della neve e del ghiaccio dei moduli fotovoltaici collocati in zone montane.



 **ARISTON**

**ACCENDETE  
LA NUOVA  
ERA DEL CALORE**

## CALDAIA A CONDENSAZIONE GENUS PREMIUM EVO. ALTA EFFICIENZA, TECNOLOGIA INNOVATIVA, RISPARMIO ENERGETICO.

Genus Premium Evo garantisce massimo comfort e un importante risparmio economico ai tuoi clienti. Grazie al rapporto di modulazione 1:10 e al circolatore ad alta efficienza con modulazione continua adatta la potenza in base alla reale richiesta e alla temperatura dell'impianto. La disposizione dei componenti interni assicura massima semplicità installativa e in manutenzione. Genus Premium Evo consente ai tuoi clienti di beneficiare della detrazione fiscale del 50 o 65% delle spese sostenute. Con Genus Premium Evo l'innovazione è tutt'altro che fredda.



ACQUA CALDA | RISCALDAMENTO | RINNOVABILI | CLIMATIZZAZIONE



ariston.com 199 111 222\*

\* Il costo della chiamata da telefono fisso senza scatti alla risposta è di 14,49 centesimi al minuto, iva inclusa, dal lunedì al venerdì dalle 8.00 alle 18.30 e il sabato dalle 8.00 alle 13.00; è di 5,67 centesimi al minuto, iva inclusa, dal lunedì al venerdì dalle 18.30 alle 8.00, sabato dalle 13.00 alle 8.00 e festivi. Per chiamate da rete mobile, il costo massimo è di 48,80 centesimi al minuto con uno scatto alla risposta di 15,25 centesimi.

### Reverberi estende di 5 anni la garanzia sugli inverter EDI



Reverberi Enetec ha esteso di cinque anni la garanzia sulla gamma di inverter EDI, e in particolare sui modelli EDI 1.3, 2.0, 2.7, 3.3 e EDI 3.0, 4.0, 5.0, 5.5 e 6.0, prodotti che si caratterizzano per compattezza, predisposizione all'autoconsumo tramite relè configurabile e facilità d'installazione.

Dal 1° gennaio 2015, oltre alla garanzia standard "full" di 5 anni, Reverberi Enetec aggiunge infatti ulteriori 5 anni sui componenti elettronici. Solo le spese di trasporto e mano d'opera saranno a carico del richiedente, mentre la riparazione verrà eseguita dai tecnici aziendali nello stabilimento di Castelnovo né Monti, in provincia di Reggio Emilia.

### In Giordania il FV sale sulle moschee

Il ministero dell'Energia e delle Risorse Minerarie della Giordania, in collaborazione con il ministero degli Affari Islamici, ha avviato un progetto per l'installazione di impianti fotovoltaici in 6.000 moschee del Paese.

La notizia è stata riportata dalla testata The Jordan Times, che ha intervistato il portavoce del dipartimento per le energie rinnovabili, Ahmad Abu Saa, secondo il quale il governo ha previsto di inaugurare il piano con un primo step che

riguarderà l'installazione dei moduli fotovoltaici sui tetti di 120 moschee.

Una parte dei fondi necessari alle installazioni dovrebbero arrivare da donazioni private, secondo un modello di raccolta fondi già sperimentato in un moschea di Ammam, dove sono stati raccolti circa 20mila euro dedicati alla realizzazione di uno dei primi sistemi fotovoltaici su moschea del Paese, che consente di soddisfare completamente il fabbisogno elettrico della struttura, producendo anche una quota di energia in esubero, che viene venduta alla rete.

### Da Enel Green Power due parchi FV in Brasile per 11 MW

Enel Green Power ha avviato i lavori per la costruzione di due nuovi impianti fotovoltaici nella municipalità di Tacaratu, nello stato di Pernambuco, nel nord-est del Brasile. Nella stessa area, l'azienda possiede e gestisce Fontes dos Ventos, un impianto eolico da 80 MW, a cui, una volta costruiti, saranno collegati entrambi gli impianti fotovoltaici.

Con una capacità installata totale di 11 MW Fontes Solar I e II costituiscono il più grande parco fotovoltaico di Enel Green Power in Brasile e, una volta in esercizio, saranno in grado di generare fino a oltre 17 GWh all'anno, equivalenti al fabbisogno di consumo di circa 90 mila famiglie brasiliane.

Per la realizzazione degli impianti è richiesto un investimento di circa 18 milioni di dollari USA. A entrambi i progetti è associato un contratto d'acquisto ventennale dell'energia prodotta dagli impianti, che sarà consegnata ai clienti finali dello stato di Pernambuco, in base alla gara che Enel Green Power si è aggiudicata nel dicembre 2013.

### Aleo solar fornisce energia pulita al Pakistan



Aleo solar contribuirà, in collaborazione con GreenIndusTree, a garantire alle famiglie e alle imprese pakistane energia elettrica pulita. A partire da aprile, le due aziende intendono realizzare 18 impianti fotovoltaici per una potenza totale di circa 100 kW a Lahore, seconda città del Pakistan, al confine con l'India del Nord. Per le installazioni saranno utilizzati moduli Aleo S18 e moduli Aleo ad alto rendimento S19. Gli impianti realizzati da GreenIndusTree comprenderanno anche sistemi di storage, con capacità di accumulo compresa tra 5 e 10 kWh, per garantire alle famiglie una maggiore indipendenza energetica e per risolvere il problema legato ai blackout. Fino ad ora, durante i blackout, che possono durare fino a 14 ore al giorno, si sono spesso utilizzati i generatori diesel, il cui funzionamento è però associato ad alti costi del carburante e ad elevate emissioni di CO<sub>2</sub>.

# La famiglia è raddoppiata



## è arrivato EDI con due MPPT!

**Oggi produrre energia con EDI da due stringhe diverse è possibile!**

Reverberi presenta i suoi nuovi prodotti, caratterizzati dal doppio ingresso MPPT indipendente: l'evoluzione dell'apprezzatissima gamma di inverter fotovoltaici EDI. La tensione di soli 80V dell'MPPT, permette di realizzare stringhe anche di soli 4 moduli. Uno dei più compatti Inverter nella propria categoria, dalle dimensioni contenute, ad alta efficienza, senza trasformatore e a ventilazione naturale. Interamente progettato e costruito da Reverberi Enetec in Italia.

- Cinque nuovi modelli: Edi 3.0, Edi 4.0, Edi 5.0, Edi 5.5 e Edi 6.0
- Quattro modelli per impianti più piccoli: Edi 1.3, Edi 2.0, Edi 2.7 e Edi 3.3
- Tutti i modelli sono conformi alla CEI 0-21 full range



# Il nuovo sito di SolareB2B: bello, fruibile e social

**TRA LE PRINCIPALI NOVITÀ CI SONO LA VESTE RINNOVATA E UN FOCUS ANCORA PIÙ MIRATO SULL'ACCESSO ALLE INFORMAZIONI DEL SETTORE. A DISPOSIZIONE L'ARCHIVIO COMPLETO DI TUTTE LE TESTATE DEDICATE AL FOTOVOLTAICO E LA DOCUMENTAZIONE SU LEGGI, PUBBLICAZIONI E RICERCHE DI MERCATO**

**P**iù bello, più fruibile, più aggiornato, più social. In questi quattro plus si racchiudono le novità dell'ultima versione del sito Solareb2b.it, on line dall'inizio di aprile e rinnovato con l'obiettivo di fornire un servizio sempre più efficace agli operatori del settore fotovoltaico e dell'efficienza energetica. Il sito solareb2b.it (raggiungibile anche dall'indirizzo www.solarebusiness.it) fa parte del sistema integrato di comunicazione che Editoriale Farlastrada ha realizzato per il mercato dell'energia solare, e ne rappresenta un elemento chiave. La nuova versione si presenta con alcune importanti novità. Innanzitutto una semplificazione dell'home page che è ancora più concentrata sull'aspetto informativo. Non solo l'accesso alle news, ma anche la ricerca nell'archivio è ottimizzata con un nuovo motore

di ricerca che permette di individuare facilmente i contenuti delle notizie pubblicate nelle settimane e nei mesi precedenti. Il nuovo sito è anche maggiormente orientato alla condivisione delle informazioni sui social network: dopo aver letto il contenuto delle news è possibile pubblicare il testo di ogni singola notizia sul proprio account Facebook e Twitter semplicemente cliccando sulle rispettive icone. E ancora: dall'home page è possibile scaricare gli ultimissimi numeri di SolareB2B, SolareBusiness e SolareB2B Weekly, ma anche tutti i numeri precedenti sono disponibili per il download e la consultazione tramite l'archivio di ogni testata. È stata semplificata anche la possibilità di registrarsi per ricevere le riviste: per iscriversi è sufficiente compilare un form su cui indicare a quale testata si è interessati.

di documentazione sul fotovoltaico e l'efficienza energetica: leggi, normative, ricerche di mercato, indagini e pubblicazioni. Il sito è quindi un perno importantissimo del sistema integrato di comunicazione dedicato all'energia solare e ha il compito di offrire ogni giorno le informazioni più fresche che riguardano il mercato. La newsletter SolareB2B Weekly rappresenta invece uno strumento che ogni lunedì raggiunge direttamente oltre 8.000 operatori portando loro una sintesi delle notizie più importanti della settimana precedente. Infine la rivista cartacea mensile SolareB2B offre uno spazio per gli approfondimenti e le inchieste che entrano in profondità delle problematiche e delle novità del mercato. A questi media si aggiungono due strumenti per la consultazione on line su Pc, tablet e smartphone: l'App "Farlastrada" per iPhone e iPad e la disponibilità delle testate SolareB2B e SolareBusiness sulla piattaforma Issuu.com a cui si può accedere tramite internet oppure tramite tablet e smartphone attraverso un'App dedicata.

La sezione documenti è stata ampliata per favorire l'accesso a una grande mole



**GRUPPO** MARCHIOL

www.marchiol.com | info@marchiol.com

ENERGIE RINNOVABILI

**COLLABORIAMO CON IL SOLE PER GARANTIRVI ENERGIA NATURALE E PULITA**

DISTRIBUTORE UFFICIALE

# Si riparte, ancora più forti

**S**ebbene il fotovoltaico italiano vada incontro a una maggiore stabilità, oggi l'andamento del mercato assomiglia ancora a un giro sulle montagne russe. Ne sa qualcosa il gruppo SMA, che si sta lasciando alle spalle uno dei periodi più complessi della sua storia e sta tornando a risultati positivi in linea con il suo ruolo di leader globale del comparto degli inverter. Il ridimensionamento del mercato europeo e lo spostamento del baricentro verso le piazze asiatiche e americane hanno costretto il gruppo a ridimensionare l'organizzazione nel Vecchio Continente e a fare i conti con dati di bilancio non positivi. Tuttavia, il gruppo sta ora ripartendo anche in questi mercati e l'Italia, senza dubbio, continua a ricoprire un ruolo molto strategico. I nuovi prodotti a breve disponibili, le attività sul territorio, le opportunità offerte da SEU, revamping e storage e il calendario di appuntamenti formativi con gli installatori sono chiari segnali di un'autorevole svolta. E i risultati stanno già arrivando. Come conferma Valerio Natalizia, amministratore delegato di SMA Italia.

«Il 2014 è stato per noi un anno molto importante, che ha segnato sicuramente una svolta positiva. E questo sia in termini di vendite sia di market share sul mercato italiano. Nel 2015 non possiamo che continuare in questa direzione».

#### Con quale obiettivo?

«Con l'obiettivo che condividiamo a livello di gruppo, ovvero essere leader a livello mondiale, e quindi anche nei singoli Paesi, nel mercato degli inverter».

#### Come è iniziato il 2015 per il mercato del fotovoltaico nel suo complesso?

«Il 2015 ha già mostrato segnali positivi, sulla scia di quella che è stata l'ultima parte del 2014. È questa un'ulteriore conferma del fatto che il mercato fotovoltaico italiano riesce a sostenersi anche senza incentivi diretti. E tutto ciò nonostante il 2014

sia stato un anno che ci ha messi alla prova: ricordiamo lo Spalma Incentivi e le varie normative tecniche. Soprattutto il decreto Spalma Incentivi è stato letto all'estero come un intervento punitivo verso il mondo del fotovoltaico italiano. Quindi, il fatto che il mercato stia vivendo una fase di ripartenza decisa è doppiamente significativo».

#### Che cosa si aspetta come nuova potenza installata in Italia?

«È difficile dare una stima sulla potenza, ma personalmente mi aspetto un valore vicino ai 500 MW».

#### Da dove arriverà la spinta per questa crescita rispetto ai 385 MW del 2014?

«Il mercato potenziale dei SEU è molto interessante. Oggi ci sono le condizioni perché possano decollare

**DOPO UN 2014 IN CUI LA QUOTA DI MARKETSHARE SUL MERCATO ITALIANO È CRESCIUTA NOTEVOLMENTE, SMA ITALIA PUNTA A RAFFORZARE ANCORA DI PIÙ IL SUO RUOLO CON NUOVI PRODOTTI E NUOVE STRATEGIE. NE È UN ESEMPIO L'INVERTER SUNNY BOY 1.5/2.5. A CUI SEGUIRANNO LE ATTIVITÀ SUI SEU E SUL MERCATO DEL REVAMPING, DA CUI L'AZIENDA SI ASPETTA MOLTO. «E L'ITALIA RESTERÀ UNO DEI PAESI STRATEGICI PER TUTTO IL GRUPPO» SPIEGA L'AMMINISTRATORE DELEGATO DI SMA ITALIA, VALERIO NATALIZIA**

di Davide Bartesaghi

**«Il 2014 è stato per noi un anno molto importante, che ha segnato sicuramente una svolta positiva. E questo sia in termini di vendite sia di market share sul mercato italiano. Nel 2015 non possiamo che continuare in questa direzione»**

*I nuovi prodotti di SMA dispongono di connessione Wi-Fi integrata che permette di monitorare l'impianto quando e dove si desidera, da smartphone, da tablet o da PC*



Valerio Natalizia, amministratore delegato di SMA Italia

davvero. Poi ci aspettiamo interessanti sviluppi anche dalle attività legate al revamping».

#### Cosa rappresenta il mercato italiano per il gruppo SMA?

«L'Italia è sempre stata uno dei Paesi europei con un ruolo chiave per l'intero gruppo. Anche se il focus oggi si è spostato su Paesi non europei, l'Italia, grazie a una forte base installata, rappresenta ancora un mercato molto interessante per SMA».

#### Qual è il valore dell'Italia nelle strategie della casa madre?

«L'Italia è uno dei pochi mercati che, come abbiamo visto, riesce a sostenersi anche in assenza di incentivi statali diretti. Possiamo quasi definirlo un "laboratorio", un "test" che potrà dimostrare il futuro dei mercati che sono indirizzati verso la grid parity. Sicuramente nei prossimi anni anche in Paesi come Giappone, Cina e Stati Uniti accadrà qualcosa di simile a ciò che sta avvenendo oggi in Europa: non più incentivi diretti, ma nuove modalità di sostegno economico al mercato con un minore impatto sulla comunità».

#### State lanciando un nuovo prodotto...

«Abbiamo appena presentato alla stampa e ai nostri distributori chiave il nuovo Sunny Boy 1.5/2.5, un inverter dalle caratteristiche rivoluzionarie. La tecnologia all'avanguardia, standard dei prodotti SMA, e soprattutto un peso specifico molto ridotto - solo 9 kg - lo rendono un prodotto leggerissimo e facile da montare. Inoltre, dispone di una connessione Wi-Fi integrata che permette di monitorare l'impianto quando e dove si desidera, da smartphone, da tablet o da PC semplicemente tramite il Sunny Portal. Vengono totalmente eliminati ulteriori cablaggi ed è tutto online. Inoltre, l'efficienza di questo inverter supera il 97%. E questo è sicuramente un valore aggiunto per i prodot-

ti di questa fascia di potenza».

#### Il mercato sarà in grado di apprezzare questi plus?

«Ne siamo convinti. Ci aspettiamo grandi volumi di vendita per un inverter che rappresenta un mix vincente di tecnologia, innovazione e prezzo. Le sue caratteristiche si traducono in una semplificazione per il lavoro sia per i distributori che per gli installatori. E non dimentichiamo che questo inverter rappresenta una proposta innovativa anche al consumatore finale: la tecnologia Smart Home, ormai collaudata da SMA, diventa realtà con un prodotto come questo, che appunto dispone di Wi-Fi integrato. I consumatori sono molto sensibili ai temi legati alla casa intelligente e all'efficiamento delle abitazioni, per cui siamo sicuri che apprezzeranno le nostre novità».

#### A quali segmenti di mercato si rivolge il nuovo prodotto?

«Il Sunny Boy 1.5/2.5 si posiziona come il nuovo standard per i piccoli impianti fotovoltaici di tipo residenziale. Con la versione 1.5, grazie ad un range di tensione molto ampio, è possibile operare su impianti anche da 1 kWp. Ci rivolgiamo dunque anche al mercato delle installazioni obbligatorie per nuovi edifici e per le ristrutturazioni. La versione 2.5, invece, si rivolge ai consumatori che hanno una linea di consumi domestici in linea con gli standard dei classici impianti residenziali».

#### Quando sarà disponibile sul mercato?

«Sul mercato italiano già tra la fine di aprile e i primi di maggio».

#### Passiamo ad un altro segmento. Lei prima citava i SEU come un importante driver per la crescita che ci si attende nel 2015...

«Siamo convinti che le opportunità di business più grandi arriveranno nel prossimo futuro dalle medie



imprese, cioè aziende che credono che il fotovoltaico possa davvero aiutarle nel ridurre la loro bolletta elettrica. Questo target è molto interessante per il modello SEU, anche nella sua forma più semplice. Ed è per questo che per noi sarà una grande occasione poter realizzare impianti da centinaia di kWp su capannoni industriali, centri commerciali o su tetti di aziende di servizi».

#### **Cosa intendete fare per cogliere queste opportunità?**

«Una parte della nostra organizzazione sta lavorando con proposte mirate a questo target. E spesso lavoriamo in sinergia con i nostri partner per raggiungere obiettivi condivisi. In SMA Italia abbiamo un team di ingegneri che si dedica ad analisi di due diligence, che dialoga costantemente con fondi di investimento, banche, studi di progettazione per trovare insieme al cliente la soluzione migliore per le proprie esigenze. Ogni modello di SEU, come abbiamo fatto per l'impianto installato sul tetto dello stabilimento produttivo di L'Oreal, è unico nel suo genere, studiato per soddisfare le esigenze di quel singolo cliente. Possiamo dire che oggi in Italia SMA rappresenta un punto di riferimento in questo nuovo modello di business e sono sicuro continueremo ad esserlo anche nel prossimo futuro».

#### **Quali sono gli ostacoli più grossi per questo modello di business?**

«Sul mercato ci sono aziende interessate a operare con una strategia orientata al green, ma hanno bisogno di qualcuno che finanzia gli interventi necessari. Dall'altro lato ci sono i fondi di investimento, che invece hanno le disponibilità economico-finanziarie per sviluppare queste soluzioni. La parte complessa è far incontrare questi due mondi e noi di SMA ci poniamo come intermediari. Le paure più grandi sono dovute soprattutto agli aspetti contrattuali e legali dei SEU, perché si tratta di un meccanismo a volte complesso. E poi la stabilità delle regole nel tempo, dato che l'Italia ha mostrato purtroppo di non essere molto affidabile dal punto di vista legislativo».

#### **I fondi stanno tornando a guardare con interesse al mercato italiano?**

«Certamente. Quello di investitori che realizzano l'impianto e vendono l'energia, è un fenomeno recente nel nostro Paese. Ci sono investitori italiani e fondi stranieri interessati ad operare sul mercato dei SEU e questo nonostante lo Spalma Incentivi. In Europa quello dei SEU è sicuramente un modello che suscita notevole interesse».

#### **Questo modello si rivolge solo alle medie aziende o anche alle piccole?**

«Diciamo che l'ideale sono aziende di medie e grandi dimensioni, che possano assicurare stabilità in un medio e lungo periodo. Come SMA nel 2014 abbiamo realizzato tanti impianti da centinaia di kWp e anche nel 2015 i progetti in previsione sono diversi e importanti, a dimostrazione che il mercato esiste».

#### **E le piccole aziende?**

«Per le piccole aziende ci sono modalità di finanziamento più adeguate alla loro taglia. Ad esempio ci sono diversi distributori nostri partner che offrono anche la possibilità di finanziamento su impianti fino a 100-200 kWp».

#### **Tra le attività su cui puntate c'è anche il revamping. Cosa rappresenta questo segmento per SMA?**

«Il termine revamping è stato introdotto da SMA già da qualche anno. È da tempo che seguiamo questo mercato, le cui potenzialità sono enormi. Abbiamo raccolto ottimi frutti, ma devo dire che dopo il decreto dello Spalma Incentivi queste attività sono state un pochino rallentate. Molti operatori che avevano già progettato interventi di revamping hanno dovuto mettere in stand by gli investimenti e rivedere il business plan proprio in seguito al decreto. Tuttavia noi siamo molto fiduciosi e crediamo che per l'Italia il modello del revamping sarà un'ottima opportunità».

#### **Si rimetterà in moto?**

«Sicuramente. Ci sono casi in cui il miglioramento tec-

nologico degli impianti permette di incrementare la produzione di oltre il 15%. La corsa all'installazione degli anni 2009 e 2010 soprattutto ha fatto sì che si sceglissero prodotti soltanto in base alla loro disponibilità in quel momento e non all'affidabilità reale del prodotto o dell'azienda. Oggi tante aziende che hanno realizzato gli impianti o fornito i componenti sono scomparse dal mercato e quindi non riescono a garantire neanche l'assistenza tecnica minima. E non è un caso che ci siano fermi macchine che durano intere settimane, non solo poche ore».

#### **Quanto pesa il revamping sul vostro fatturato?**

«Ha un peso piuttosto importante. Il servizio di assistenza tecnica di SMA è stato riconosciuto come migliore a livello mondiale. Nelle operazioni di revamping quindi possiamo offrire la garanzia di un Service capace di intervenire rapidamente e mettere l'impianto in condizione di lavorare al meglio delle sue possibilità».

#### **Come si configurano questi interventi nella vostra organizzazione?**

«Il revamping prende le mosse da un audit energetico o da una due diligence.

Quindi si tratta di un intervento

di natura tecnico-finanziaria. Bisogna far percepire al cliente che la spesa economica per questo tipo di interventi ha dei tempi di rientro rapidissimi, anche nell'ordine di uno o due anni. Tutto dipende dai casi: possiamo incontrare problemi molto complessi, come il ricablaggio di tutto l'impianto, oppure sostituire semplicemente solo l'inverter. Abbiamo sviluppato delle attività che ci permettono di sostituire gli inverter di notte per non far perdere all'impianto neanche un minuto di produzione nelle ore di irraggiamento solare».

#### **Il revamping tocca anche il residenziale?**

«Abbiamo già incontrato qualche caso, ma sono sicuro che nel futuro anche questo segmento di mercato sarà maggiormente coinvolto. Infatti, non appena gli inverter arriveranno alla fine del loro ciclo di vita interventi di questo tipo si renderanno necessari».

#### **Interventi come questo possono offrire agli installatori la possibilità di avere un ruolo attivo nel tornare dai propri clienti a proporre qualcosa di nuovo?**

«Sì, ma gli installatori devono proporsi in maniera totalmente nuova.

È necessario che l'installatore sia capace di offrire un sistema di monitoraggio, motivandone l'acquisto, oppure fare operazione di cross-selling di up-selling. E direi che iniziamo a vedere sempre più spesso installatori in grado di offrire servizi aggiuntivi».

#### **Le novità di cui ci ha parlato modificheranno il vostro modello distributivo?**

«No. Il modello distributivo resta lo stesso. La scelta è stata quella di concentrarci su un numero minore di distributori, anche a causa della riduzione degli operatori di questo canale. Tuttavia puntiamo molto sui nostri partner, lavorando con loro in totale sinergia».

#### **Gli installatori continuano a chiedere un supporto da parte dei fornitori per una efficace comunicazione al grande pubblico sui vantaggi del fotovoltaico...**

«SMA si è sempre distinta per una comunicazione diretta ed efficace, non solo verso gli installatori, ma anche a supporto delle attività di quest'ultimo, fornendo suggerimenti e materiali per gli incontri con il cliente finale. Anche per il prossimo futuro, la strategia di SMA è quella di puntare a una comunicazione positiva sui vantaggi del fotovoltaico, che permetta agli installatori di vendere il fotovoltaico in maniera completamente differente rispetto al passato. Proprio per soddisfare questa richiesta abbiamo ideato una serie di campagne marketing - a partire da quella per il nuovo Sunny Boy - che avranno un messaggio positivo, indirizzato in prima battuta al consumatore finale».

#### **A vostro avviso il grande pubblico è pronto per ricevere questo messaggio?**

«Certo. Noi dobbiamo dare un messaggio chiaro e soprattutto positivo. I prezzi della tecnologia sono ormai

estremamente concorrenziali, a cui si aggiungono i benefici derivanti dalla detrazione fiscale; l'installazione è ormai davvero semplice da realizzare. Perché oggi non si dovrebbe installare il fotovoltaico? È questa la vera domanda da porsi. Il nuovo paradigma energetico che si sta delineando è basato sull'utilizzo delle fonti rinnovabili e soprattutto di quella solare. Grandi colossi come Google e Apple investono quote importanti sul fotovoltaico. Tesla sta investendo importanti risorse sulle batterie per la mobilità mentre in Giappone hanno inventato un'auto alimentata con un sistema fotovoltaico + accumulo che può fornire energia per sette giorni alle abitazioni colpite dal terremoto. Siamo circondati ogni giorno da notizie che descrivono questo scenario e aiutano a creare una mentalità favorevole verso il fotovoltaico».

#### **Torniamo agli installatori. Come saranno organizzate le vostre attività di formazione per i prossimi mesi?**

«Confermiamo innanzitutto i Sunny Days, le giornate di formazione e orientamento che SMA organizza per i professionisti del mercato. Cominceremo a inizio maggio e proseguiremo sino a fine ottobre. Anche quest'anno avremo un percorso itinerante con il quale cercheremo di coprire aree e città nuove rispetto al tour 2014. Il format sarà completamente rinnovato per fare in modo che sia gli installatori che i partner capiscano il valore aggiunto di questi appuntamenti. Inoltre prosegue l'attività della Solar Academy, la scuola di formazione SMA attiva in Italia dal 2010».

#### **Quante persone formate con queste iniziative?**

«I Sunny Days sono appuntamenti che vedono la partecipazione di più di 100 professionisti per tappa. Si tratta soprattutto di installatori, ma anche di progettisti. Con la Solar Academy formiamo circa 2.000 professionisti all'anno».

#### **Quante persone lavorano nella sede italiana?**

«Oggi siamo in 49».

#### **I cambiamenti che ci aspettano, ad esempio i SEU e il revamping, richiederanno organizzazioni più complesse?**

«No. Ci sarà bisogno di organizzazioni più flessibili, in grado di adattarsi più velocemente ai cambiamenti del mercato. Oggi rispetto al passato le richieste sono molto differenti. E noi di SMA abbiamo persone in grado di adattarsi velocemente a questo cambiamento».

## SUNNY BOY 1.5/2.5: "L'INVERTER PERFETTO PER I PICCOLI IMPIANTI"



L'inverter Sunny Boy 1.5/2.5 è stato sviluppato per sfruttare al massimo i piccoli impianti fotovoltaici: i bassi costi di investimento e la maggiore quota di autoconsumo permettono infatti all'impianto fotovoltaico di piccole dimensioni di essere molto redditizio. «Al giorno d'oggi molte persone hanno a disposizione un tetto piuttosto piccolo e spesso non desiderano spendere molto per il proprio impianto fotovoltaico», spiega Valerio Natalizia. «Per questa tipologia di clienti, il nuovo Sunny Boy è la soluzione perfetta». L'innovativa struttura del Sunny Boy 1.5/2.5 consente non solo un'installazione semplice, ma anche un rapido collegamento CC e CA in modalità Plug and Play. Grazie al suo peso di soli 9 kg sono sufficienti due sole viti per fissarlo, senza necessità di ulteriori supporti da parete. La messa in servizio è altrettanto semplice. Inoltre SMA ha reso "virtuale" il display spostandolo dall'inverter allo schermo dello smartphone o del PC. È infatti possibile monitorare i dati dell'impianto da qualsiasi smartphone o tablet grazie alla user interface integrata. Questo inverte di distingue inoltre per l'ampio range di tensione d'ingresso, da 80 V a 600 V.

# Quale futuro per il fotovoltaico? Rispondono gli installatori

**IL TRADIZIONALE SONDAGGIO DI SOLAREB2B RIVOLTO AGLI INSTALLATORI REGISTRA UN DECISO CAMBIAMENTO DI UMORE RISPETTO AI DUE ANNI PRECEDENTI: TRA GLI OPERATORI DEL CANALE PREVALGONO GLI ATTEGGIAMENTI DI FIDUCIA VERSO IL FUTURO. E SI RAFFORZA ANCHE UNA RICHIESTA AI FORNITORI: BISOGNA COMUNICARE CON PIÙ FORZA I BENEFICI DELL'ENERGIA SOLARE**

**L**a terza edizione del sondaggio di SolareB2B rivolto agli installatori italiani del fotovoltaico porta risultati interessanti e per molti versi inaspettati. Anzi, ad essere ancora più precisi si potrebbe dire: inaspettatamente positivi.

Sembra che il clima sia mutato e al pessimismo degli ultimi due anni sia subentrato un cauto ottimismo.

Certo non bisogna mai dimenticare che un installatore che decide di rispondere a un sondaggio su Internet dedicato al fotovoltaico appartiene probabilmente a quella parte di operatori fortemente focalizzata su questo mercato e in qualche modo con un alto tasso di determinazione a rimanervi. Ma il cambiamento è troppo forte per non fotografare comunque un mercato che torna ad essere segnato dalla prevalenza di chi guarda con fiducia al futuro del business delle installazioni fotovoltaiche.

## CHI HA PARTECIPATO

Ancora prima di analizzare i contenuti delle risposte, è interessante rilevare che è leggermente aumentato rispetto allo scorso anno il numero di chi ha risposto al sondaggio. I partecipanti sono stati infatti 319, contro i 307 del 2014. Il trend torna ad essere positivo dopo che lo scorso anno era stato registrato un forte calo rispetto a quello precedente (-35%) che avevamo interpretato come il segno di uno strisciante disinteresse da parte di molti operatori verso un mercato dal quale non ci si aspettavano né lavoro né soddisfazioni.

Da un punto di vista geografico, si accentua il peso dei partecipanti al sondaggio che operano nel nord Italia e che coprono il 69% delle risposte. La restante parte è divisa tra centro e sud Italia con una leggera prevalenza di quest'ultimo.

Di che tipo di operatori si tratta? Mediamente si tratta di aziende con un numero medio di dipendenti pari a 7,7 unità. Solo l'1,2% degli installatori che hanno risposto lavorano in aziende con più di 20 dipendenti (un anno fa questa fetta era pari all'8%). Significativi alcuni commenti lasciati a margine delle risposte: "Eravamo 15. Ora siamo solo in due", scrive un installatore. E un altro aggiunge: "Nessun dipendente. Siamo rimasti solo noi titolari".

Il target di tutti questi operatori è principalmente residenziale. Il 60% si rivolge esclusivamente alle abitazioni private, mentre il 10% solo a coperture industriali e commerciali. Il resto si occupa di tutto.

## DOMANDA 1

### COME STA CAMBIANDO O PREVEDE CAMBIERÀ IL SUO LAVORO DI INSTALLATORE FOTOVOLTAICO RISPETTO ALLO SCORSO ANNO?

L'impatto con la prima domanda ci presenta una fotografia incredibilmente diversa da quella degli anni scorsi. E certamente più incoraggiante. Per la prima volta il sondaggio di SolareB2B registra una prevalenza di posizioni che guardano con ottimismo al futuro. Quasi la metà di chi ha risposto, ritiene che nel mercato del fotovoltaico il lavoro stia crescendo o crescerà.

Nel 2014 la percentuale di chi aveva dato questa risposta era ferma al 21,6% e nel 2013 addirittura al 14,6%.

Ovviamente cala in maniera drastica la percentuale di chi ritiene che il lavoro calerà o stalandolo.

Su queste risposte giocano due fattori. Da una parte un evidente miglioramento delle prospettive del settore, o almeno di come gli installatori guardano a queste prospettive.

Dopo il calo degli ultimi due anni, il mercato sembrerebbe pronto a rimet-

tersi in un trend di crescita. Evidentemente dopo il terremoto che ha causato un ridimensionamento del giro d'affari, ora le scosse di assestamento si stanno attenuando e c'è la possibilità di tornare a valorizzare i benefici reali che il fotovoltaico offre ad aziende e privati. Tra i commenti ce ne sono di molto chiari e diretti, come questi: "C'è più fiducia rispetto all'anno scorso"; oppure "La richiesta di impianti residenziali sta crescendo, soprattutto con moduli ad alta efficienza"; e c'è anche chi prova a fare delle previsioni: "Attualmente non è cambiato ma penso che crescerà proporzionalmente dal mese di aprile in poi". Non mancano però le voci negative: "Sono quattro anni che si dimezzano il lavoro e la redditività, spesso si lavora quasi a zero per non uscire dal mercato con la certezza di non portare a casa un reddito soddisfacente". Ma c'è un secondo fattore che secondo noi occorre tenere in considerazione. Non bisogna dimenticare infatti che a ridurre il peso delle voci negative contribuisce probabilmente il fatto che nel mercato c'è stata una forte selezione anche a livello di canale: molti installatori si sono allontanati dal fotovoltaico e c'è da immaginare che proprio da questi operatori arrivassero le previsioni più pessimistiche. Chi invece è rimasto ad occuparsi di impianti a energia solare sta dimostrando di crederci davvero.

## DOMANDA 2

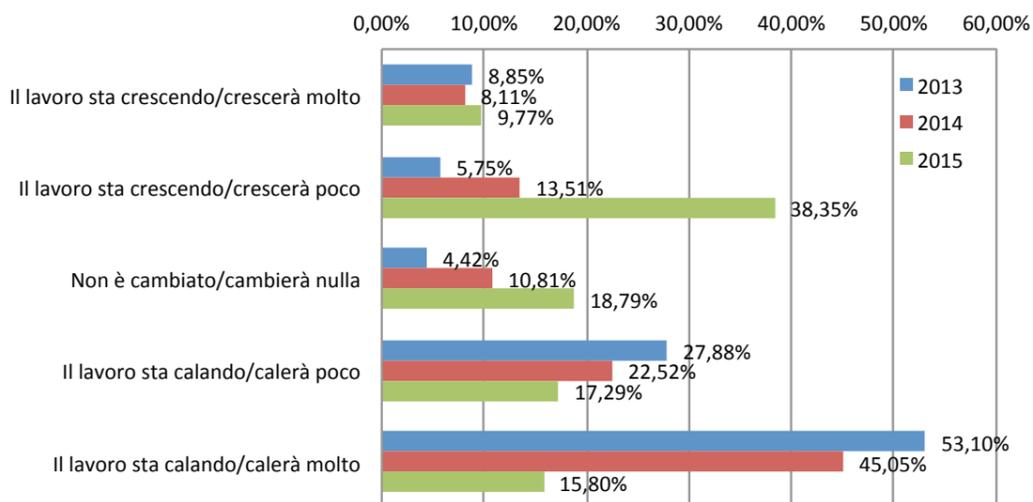
### QUANTO RITIENE EFFICACI I MODELLI DI RIENTRO DELL'INVESTIMENTO ALTERNATIVI AL CONTO ENERGIA?

La seconda domanda ha lo scopo di entrare in profondità in merito ai giudizi generali espressi con le risposte al primo quesito. Quello che si voleva comprendere meglio è su quali opportunità di business e di ripresa si appoggino le speranze di un canale che si dimostra fiducioso verso il futuro. E a sostenere queste speranze sono soprattutto le detrazioni fiscali che evidentemente si confermano come un supporto fondamentale nella decisione di investimento dei privati. Le percentuali di apprezzamento delle detrazioni fiscali (appena sopra l'80%) sono praticamente le stesse dello scorso anno: segno che questo strumento è stato ormai testato e acquisito dal mercato. Anche lo scambio sul posto raccoglie significativi apprezzamenti, e immaginiamo che a questo risultato abbia giovato anche l'innalzamento del tetto massimo di potenza degli impianti da 200 a 500 kWp.

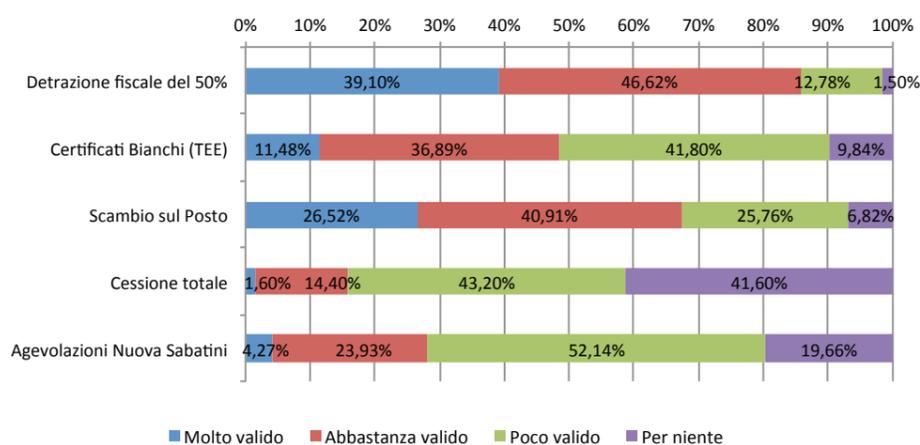
Rispetto allo scorso anno calano invece le opinioni positive sulla Nuova Sabatini (per l'acquisto di beni strumentali) che probabilmente, alla prova dei fatti, si è rivelata meno efficace di quanto si sperava.

Nel sondaggio di quest'anno abbiamo inserito anche una nuova voce: i Certificati Bianchi (TEE). Pur considerando che si tratta di uno strumento meno vantaggioso della detrazione fiscale e limitato a impianti sino a 20 kWp di potenza, le risposte dimostrano un giudizio favorevole per questa opportunità di risparmio: l'11,4% la considera "molto

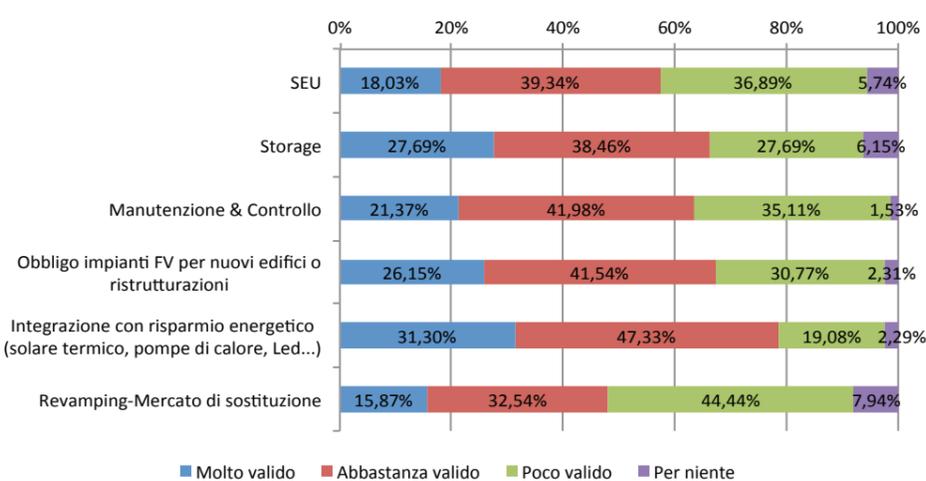
## 1. Come sta cambiando o prevede cambierà il suo lavoro di installatore fotovoltaico rispetto allo scorso anno?



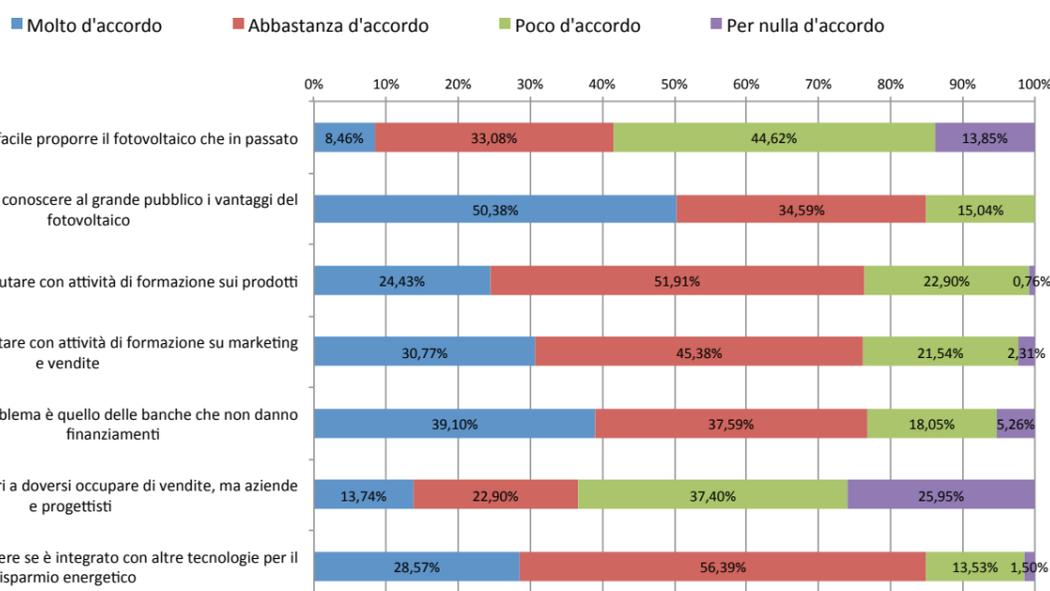
## 2. Quanto ritiene efficaci i modelli di rientro dell'investimento alternativi al Conto Energia?



## 3. In che misura ritiene che possano aumentare lavoro e ricavi da nuove aree di business?



## 4. Parliamo di rapporto con la clientela



valida" in termini di rientro dell'investimento e il 36,8% la considera "abbastanza valida".

Tra i commenti si segnala quello di un installatore che suggerisce di prestare attenzione anche ai Bandi Regionali, come quello della Basilicata, che offrono contributi a fondo perduto e che il nostro lettore definisce ermeticamente "Molto validi".

### DOMANDA 3 IN CHE MISURA RITIENE CHE POSSANO AUMENTARE LAVORO E RICAVI DA NUOVE AREE DI BUSINESS?

Entriamo ancora più in profondità e vediamo quali sono le aree di business da cui gli installatori si aspettano maggiori soddisfazioni. In generale le risposte tendono a spostarsi verso l'area di maggiore apprezzamento, a conferma del clima più positivo

che emergeva dalle risposte alla domanda n. 1.

In cima a questa graduatoria si conferma la voce "Integrazione con risparmio energetico (solare termico, pompe di calore, Led...)". La convergenza con altre tecnologie che permettono di ridurre la spesa della bolletta elettrica e di migliorare l'efficienza complessiva, si sta gradualmente imponendo come la strada maestra per continuare a operare in questo settore. Rispetto allo scorso anno, questa voce guadagna apprezzamenti in termini di pochi punti percentuali, ma le voci "Molto valido" e "Abbastanza valido", come risposta alla domanda n. 3, arrivano a superare i 3/4 delle risposte. Si tratta a nostro avviso di un segno di maturità e realismo che gli installatori italiani hanno saputo cogliere. Il fotovoltaico oggi ha maggiore probabilità di successo quando inserito all'interno di una proposta complessiva che valuta il sistema energetico dell'edificio, e gli instal-

latori sono consapevoli che occorre entrare in sintonia con questo cambiamento. Sul versante opposto, una piccola caduta di realismo si trova nell'entusiasmo suscitato ancora dagli accumuli. Colpisce il fatto che per il terzo anno consecutivo l'apprezzamento per lo storage copra circa i 2/3 delle risposte. Nonostante il mercato degli accumuli continui a rimandare il momento in cui sarà davvero commercializzabile potendo offrire un rientro dell'investimento accettabile, il mercato attribuisce a questa categoria di prodotto una fiducia indiscussa. Sullo storage continuano a riversarsi quindi le speranze e le aspettative degli installatori evidentemente convinti che questo settore potrà smuovere le vendite e le installazioni offrendo nuove e più persuasive modalità di fruizione dell'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico. A raccogliere percentuali di apprezzamento simili a quelle dello storage c'è una nuova voce che abbiamo inserito nel sondaggio solo quest'anno: l'obbligo di realizzare impianti fotovoltaici per nuovi edifici o ristrutturazioni. Anche in questo caso i 2/3 delle risposte dimostrano di credere "molto" o "abbastanza" al fatto che questa nuova area di business possa incrementare i volumi di lavoro.

Rispetto allo scorso anno crescono i SEU, che invece hanno compiuto il salto da speranza a realtà e ad opportunità che si può già cogliere. Lo stesso succede per la voce "Revamping e mercato di sostituzione": aumenta la percezione di queste attività come di uno spazio che permette di incrementare il business del fotovoltaico.

### DOMANDA 4 PARLIAMO DI RAPPORTO CON LA CLIENTELA

Con la domanda numero 4 ci spostiamo da valutazioni sul mercato inteso in senso stretto, al tema del rapporto con la clientela.

Sul fatto che il fotovoltaico sia più difficile da vendere rispetto al passato, prevalgono le opinioni di

mezzo: i 3/4 sono gli "Abbastanza d'accordo" o "Poco d'accordo"; pochi invece quelli che si dicono "Molto d'accordo" o "Per nulla d'accordo";

Gli installatori avvertono invece un grosso problema di comunicazione al grande pubblico dato che la stragrande maggioranza si dice convinta che ci sia "Bisogno di far conoscere al grande pubblico i vantaggi del fotovoltaico" (50% molto d'accordo; 35% d'accordo).

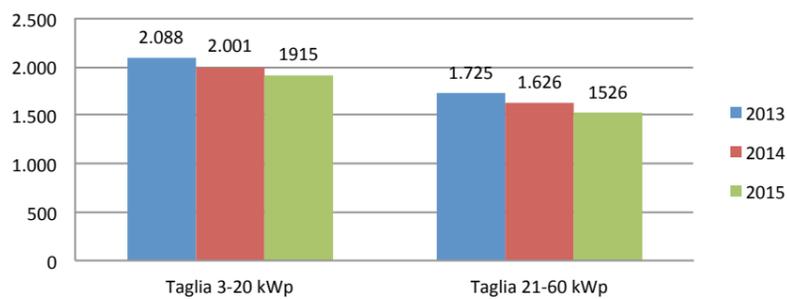
Nei commenti lasciati da alcuni dei partecipanti al sondaggio c'è un vero plebiscito sul fatto che sia necessaria una campagna di comunicazione di grande impatto, tanto che molti scrivono senza mezzi termini che occorrerebbe fare pubblicità in televisione.

Ma gli installatori sono convinti anche del fatto che il fotovoltaico sia "Più facile da vende-

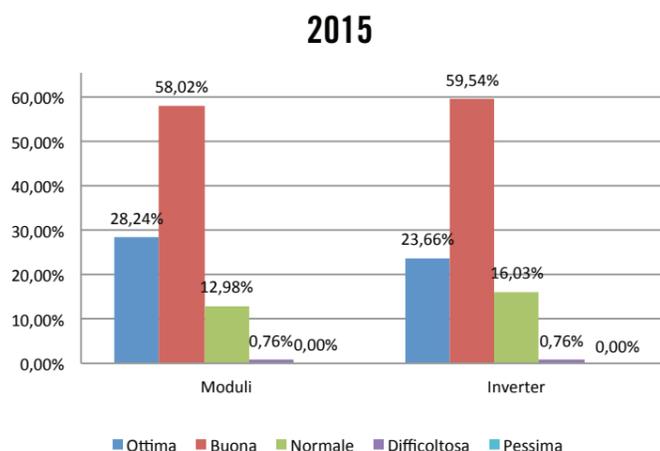
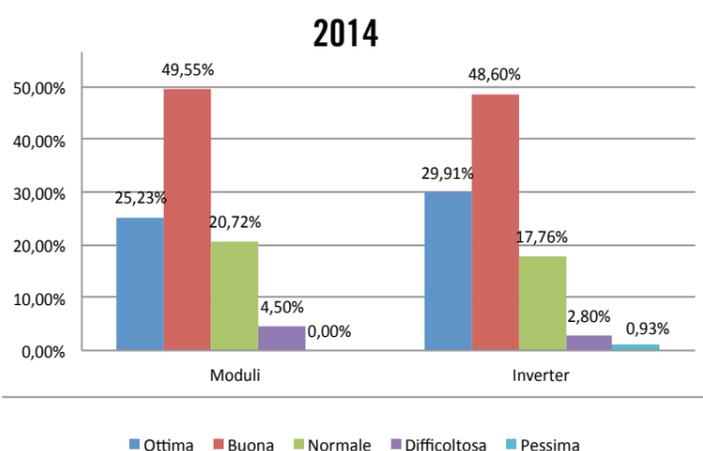
re se integrato con altre tecnologie per il risparmio energetico" (circa l'85%). Emerge un fronte comune anche rispetto al ruolo delle banche, accusate dalla grande maggioranza di non sostenere lo sviluppo del fotovoltaico con il credito ai privati e alle aziende.

Suscita invece risposte più frammentate il quesito sul ruolo degli installatori nella fase di vendita del fotovoltaico. L'affermazione "Non sono gli installatori a doversi occupare di vendite, ma aziende e progettisti" trova una parte maggioritaria non d'accordo, ma anche un buon 23% "Abbastanza d'accordo". Sullo stesso argomento emerge però la necessità di incrementare il proprio know-how che evidentemente è considerato non sufficiente: infatti sulla richiesta di formazione da parte dei fornitori, prevale l'esigenza di momenti di training dedicati al marketing e alle vendite.

### 5. Qual è il prezzo medio "indicativo" del kWp installato nel suo territorio?



### 6. Come giudica la collaborazione con i suoi principali fornitori (produttori /distributori) di moduli e inverter?



#### DOMANDA 5 QUAL È IL PREZZO MEDIO "INDICATIVO" DEL KWP INSTALLATO NEL SUO TERRITORIO?

Dopo le domande dedicate a una valutazione complessiva del mercato, abbiamo interrogato i nostri lettori su quale fosse il prezzo medio per kWp nel territorio di riferimento. Per il segmento 3-20 kWp il prezzo medio rilevato è di 1.915 euro al kWp, pari a -4,3% rispetto a un anno prima. Il segmento 21-60 kWp registra un calo più robusto, pari a -6,1% che porta questo valore a 1.526 euro al kWp.

#### DOMANDA 6 COME GIUDICA LA COLLABORAZIONE CON I SUOI PRINCIPALI FORNITORI (PRODUTTORI /DISTRIBUTORI) DI MODULI E INVERTER?

Anche la risposta a questa domanda segnala con chiarezza un forte mutamento nel clima generale del mercato. La qualità della partnership così come viene percepita dagli installatori non solo è decisamente orientata a una valutazione positiva, ma continua a migliorare.

Aumenta in modo significativo il numero di chi giudica "Buona" la collaborazione con i fornitori di moduli e inverter. Cala il fronte di chi la considera "Normale" e praticamente si azzerano quelli

che la ritengono "Difficoltosa" o "Pessima". Questi risultati rafforzano un trend che si era già manifestato lo scorso anno. Verrebbe da dire che in tempi di difficoltà il mercato tende a serrare le fila e a fare corpo comune. Ma probabilmente al miglioramento della qualità percepita nel rapporto tra fornitori e installatori contribuisce anche il fattore che già abbiamo citato, cioè l'uscita dal mercato di installatori che hanno vissuto in modo problematico l'evoluzione del fotovoltaico degli ultimi anni e quindi il ridursi della conflittualità. Allo stesso modo, a ridurre il livello di conflittualità ha giovato anche l'uscita di scena di fornitori di scarsa qualità e di soggetti che negli anni scorsi hanno aggredito il mercato italiano con un approccio tattico finalizzato a sfruttarlo in tempi brevi e non interessati a costruire partnership di lungo periodo. Oggi comunque il canale si dice molto soddisfatto del lavoro

#### DOMANDA 7 COSA FUNZIONA IN QUESTA PARTNERSHIP? COSA NON FUNZIONA?

Dopo aver registrato il clima di soddisfazione nel rapporto con i fornitori, proviamo ad approfondire quali sono le ragioni e quali le aree dove invece si potrebbe lavorare per un ulteriore miglioramento. Alla domanda "Cosa funziona in questa partnership?" le risposte sono state molto eterogenee. Un gruppetto di 14 partecipanti al sondaggio ha risposto "Tutto". A parte questi operatori che dimostrano grande positività, la parola che ritorna più spesso come giudizio positivo è "Assistenza", con riferimenti particolari al post vendita. A seguire ci sono tante indicazioni che parlano in modo generico di "Disponibilità", "Sinergie", "Collaborazione", sino al "Rapporto personale". Un partecipante ha precisato "Rapporto continuo"; un altro ha scritto: "È una reale partnership; siamo colleghi ed insieme facciamo mercato". Questo "fare il mercato insieme"



Quasi il 50% di chi ha risposto al sondaggio ritiene che il lavoro nel fotovoltaico sia crescendo. Nel 2014 questa percentuale era ferma al 21,6%

me" è un elemento che si legge in filigrana da tante risposte e che probabilmente è alla base delle percezioni positive che il canale ha della collaborazione con i fornitori. Anche la domanda "Cosa non funziona in questa partnership?" registra risposte molto frammentate. Prevalgono quelle che riguardano tempi e modi dei pagamenti richiesti dai fornitori, prezzi, consegne e segnalazioni di potenziali clienti. Ma ci sono anche risposte isolate che toccano aspetti molto circostanziati. Ecco qualche esempio: "Continue variazioni di potenza dei moduli (anche di pochi watt) tra la fase di contrattualizzazione col cliente e la fase di ordine materiale"; "Gli installatori devono cercarsi il cliente, cosa su cui dovrebbe investire l'azienda produttrice"; "Mancano esclusive di zona".

#### DOMANDA 8 QUALI SONO I DUE MARCHI DI MODULI E INVERTER CHE LEI PROPORREBBE A UN NUOVO CLIENTE PER IL MIGLIOR RAPPORTO QUALITÀ PREZZO?

Quali sono i marchi che ispirano maggiore fiducia agli installatori italiani?

Per quanto riguarda i moduli, i tre marchi più citati sono nell'ordine Q Cells, SunEdison e SolarWorld.

#### 7. COSA FUNZIONA IN QUESTA PARTNERSHIP? COSA NON FUNZIONA?

##### FUNZIONA

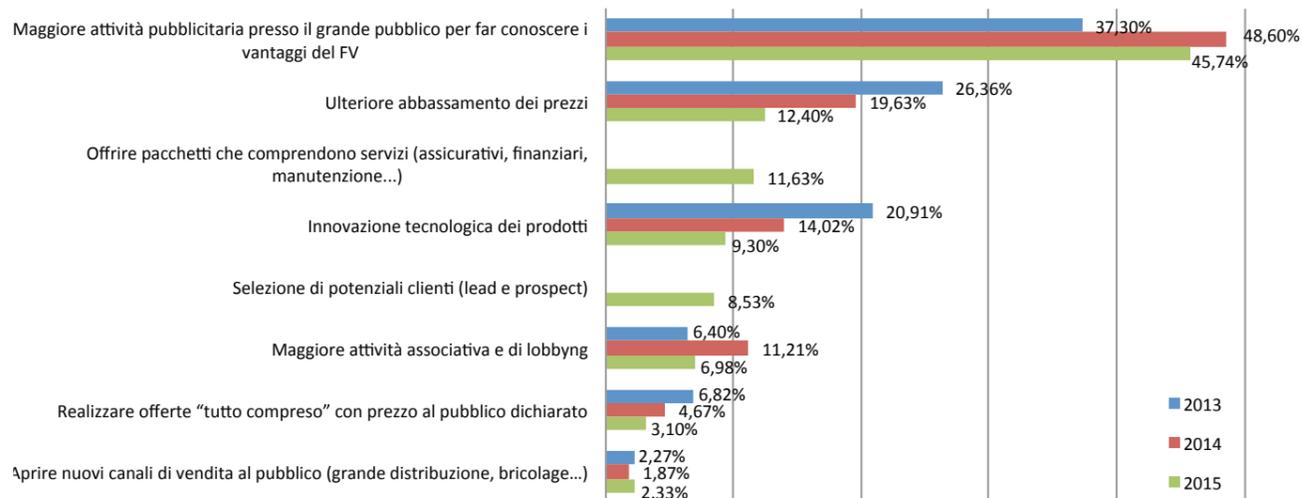
Assistenza  
Qualità della partnership  
Attività di formazione  
Qualità dei prodotti  
Supporto alla vendita

##### NON FUNZIONA

Tempi di pagamento richiesti  
Prezzi  
Logistica e consegne  
Segnalazione potenziali clienti

Passando agli inverter, i primi tre marchi in graduatoria sono gli stessi degli anni scorsi: nell'ordine ABB (che moltissimi indicano ancora come Power-One), SMA e Fronius. Rispetto al precedente sondaggio, SMA recupera gran parte del gap che lo scorso anno si era creato rispetto ad ABB. I due brand insieme totalizzano l'80% delle segnalazioni. Alle loro spalle, Fronius irrobustisce comunque la sua fetta di citazioni.

### 9. In che modo i produttori/distributori dovrebbero sostenere la crescita del mercato e quindi il lavoro degli installatori?



### DOMANDA 9 IN CHE MODO I PRODUTTORI/ DISTRIBUTORI DOVREBBERO SOSTENERE LA CRESCITA DEL MERCATO E QUINDI IL LAVORO DEGLI INSTALLATORI?

E siamo arrivati all'ultima domanda. Anticipiamo che il paragone con gli scorsi anni è in parte falsato dal fatto che abbiamo aggiunto due possibili risposte che nelle precedenti edizioni non erano previste: "Offrire pacchetti che comprendono servizi (assicurativi, finanziari, manutenzione...)" e "Selezione di potenziali clienti (lead e prospect)". Le due nuove voci hanno raccolto una significativa percentuale di gradimento, ma nonostante questa loro azione di disturbo, è possibile comunque far emergere dei trend evidenti rispetto al passato.

Innanzitutto le risposte a questa domanda confermano la grande necessità, da parte degli installatori, di un maggiore sforzo in attività di comunicazione al grande pubblico: uno sforzo il cui onere viene attribuito ai fornitori. Secondo chi ha partecipato al sondaggio questo è il modo più efficace con cui l'industria del fotovoltaico potrebbe sostenere la crescita del mercato. Tutte le altre voci, presentano un significativo calo delle segnalazioni. La voce "Ulteriore abbassamento dei prezzi" due anni fa era indicata dal 26% degli installatori, ora solo dal 12,4%. La risposta "Innovazione tecnologia dei prodotti" in due anni è calata dal 20,9% al 9,3%. Il quadro è chiaro: gli installatori sentono la necessità di qualcuno che prepari per loro il terreno alla tentata vendita facendo conoscere agli italiani i vantaggi e i benefici del fotovoltaico. Su un terreno arato in questo modo, ritengono di poter operare con successo. ☀



### Solar-Log 250: il modello base a un prezzo incredibile!

Anche il piccolo impianto merita un grande sistema di monitoraggio. Solar-Log™, il leader nel campo del controllo professionale di impianti fotovoltaici, presenta il suo nuovo datalogger. Qualità tedesca a un prezzo imbattibile. Proteggi il tuo investimento con Solar-Log™!

Per maggiori informazioni: [www.solar-log.com](http://www.solar-log.com)



Fiera Milano Congressi  
8 - 10 Aprile 2015  
Stand H13 (level 0)

**E TU COSA NE PENSI?  
VUOI AGGIUNGERE  
IL TUO PARERE?**

.....

Scrivi le tue opinioni a:  
[ilmioparere@solareb2b.it](mailto:ilmioparere@solareb2b.it)



# Solarexpo: tante novità nella nuova location

**SEU, STORAGE, INTEGRAZIONE E INTERNAZIONALIZZAZIONE. SONO QUESTI GLI ARGOMENTI CARDINE DELLA KERMESSE IN PROGRAMMA DALL'8 AL 10 APRILE PRESSO IL MICO-FIERA MILANO CONGRESSI**

al mercato italiano in grid parity e al ruolo di installatori e distributori, ampio spazio è dato alle nuove opportunità di business, in particolare di SEU e storage, e ai loro campi di applicazione. A questi temi si aggiungono anche tutti gli aspetti relativi all'operation, maintenance e performance del parco degli impianti fotovoltaici, al recupero e riciclo dei moduli fotovoltaici a fine vita, ai mercati emergenti e alla combinazione impiantistica tra fotovoltaico e altri prodotti che sfruttano le rinnovabili.

«Dobbiamo guardare al fotovoltaico con occhi diversi. Siamo il Paese con il più alto tasso al mondo di generazione solare sulla produzione totale di energia, abbiamo il secondo parco installato per l'O&M e siamo il primo mercato nato nel postincentivi», commenta Luca Zingale, direttore scientifico di Solarexpo-The Innovation Cloud. «Molti temevano che finiti gli incentivi il mercato italiano sarebbe morto. E invece non è così: siamo un vero Paese-laboratorio per la grid parity. Andiamo con successo su tutti i mercati emergenti. C'è una fioritura di startup su applicazioni innovative. Possiamo tutti vivere a testa alta l'appartenenza a questo settore, a questa community, che in fondo è giovane ma proprio per questo così carica di futuro».

## PRODOTTI A TUTTA EFFICIENZA

L'autoconsumo e l'efficientamento dell'impianto sono i temi principali attorno ai quali ruota l'offerta dei prodotti esposti in occasione della kermesse. Tra le novità presentate durante la sedicesima edizione non mancano sistemi di storage, inverter e moduli fotovoltaici ancora più efficienti e sistemi di monitoraggio per un'analisi puntuale dei dati di produzione. Altri prodotti intendono invece illustrare come oggi sia possibile una maggiore cooperazione tra le diverse tecnologie che sfruttano le rinnovabili per contribuire a una maggiore autonomia energetica degli edifici. È il caso ad esempio dell'integrazione tra fotovoltaico e

**2**50 imprese, marchi internazionali e player istituzionali in rappresentanza di 20 Paesi, un ricco calendario convegnistico, il tutto all'interno della nuova location del MiCo - Fiera Milano Congressi. Sebbene con numeri in calo rispetto all'evento del 2014, Solarexpo-The Innovation Cloud si propone anche quest'anno come punto di incontro per gli operatori italiani del fotovoltaico e dell'efficienza energetica. Tante le novità di prodotto presentate dagli espositori e tanti i temi affrontati, a partire da rinnovabili elettriche, smart building, smart grids, mobilità elettrica e ibrida, tecnologie per l'accumulo, per le smart cities e per l'efficienza energetica negli edifici e nei processi industriali. A partire da queste aree tematiche si sviluppa anche il programma convegnistico, seminariale e di formazione professionale, che nell'edizione 2015 focalizza l'attenzione sulle tecnologie elettriche, il loro sviluppo e le novità normative, con analisi e interventi di esperti e rappresentanti dalle istituzioni competenti.

## LE NUOVE FRONTIERE DEL FV

Per il fotovoltaico, con particolare attenzione

## LA TAVOLA ROTONDA DI SOLARE B2B SU INSTALLATORI E DISTRIBUZIONE

Mercoledì 8 aprile alle ore 11.00 si tiene la seconda edizione della tavola rotonda "Installatori e distribuzione nel mercato del FV 2.0: nuove sfide professionali e nuove opportunità", organizzata in collaborazione con Solare B2B. L'evento intende concentrare l'attenzione su comunicazione commerciale e strumenti di marketing nel segmento consumer, evoluzione della professionalità degli

installatori e fabbisogni formativi e sui modelli di business della distribuzione. In occasione della tavola rotonda, Davide Bartesaghi, direttore editoriale di Solare B2B, presenta i risultati del sondaggio "Fotovoltaico al bivio? 10 domande per gli installatori". Il sondaggio vuole illustrare la situazione attuale del business degli installatori fotovoltaici.

## I NUMERI DELL'EVENTO

**Numero espositori:** 250

**Paesi:** 20

**Convegni:** 35 eventi convegnistici su stato dell'arte tecnologico, novità normative, business intelligence

**Patrocinio:** evento patrocinato dalla Commissione Europea, ministero dello Sviluppo Economico, ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare e da 22 associazioni di categoria

## SPAZIO INTERATTIVO

ACCEDI AL PROGRAMMA CONVEGNISTICO



pompe di calore o tra fotovoltaico e solare termico. «Essendo stato concepito come piattaforma multi-tecnologica, The Innovation Cloud corrisponde appieno all'esigenza attuale delle imprese del fotovoltaico, cioè quella di guardare con decisione all'integrazione fra tecnologie innovative», ha aggiunto Luca Zingale.

Nell'offerta espositiva c'è spazio anche per illuminazione a led nei contesti urbani, minieolico e mobilità elettrica.

## INFO UTILI

**Date:** Dall'8 al 10 aprile 2015

**Dove:** Mico - Fiera Milano Congressi, Piazzale Carlo Magno, 1 - 20149 Milano

**Orari:** dalle 9.30 alle 18.30

**Biglietti**

- **Costo intero:** 20 euro

- **Pass tre giorni:** 35 euro

- **Ingresso ridotto per visitatori con biglietto acquistato on-line con carta di credito:** 15 euro

- **Pass 3 giorni acquistato on-line con carta di credito:** 25 euro

**Accesso ai convegni e seminari:** libero e gratuito per i visitatori della Fiera

**Preregistrazione ai convegni:** <http://www.solarexpo.com/ita/matchmaking/>

**Accesso alla fiera** (guarda piantina)





## LA VETRINA DELLE NOVITÀ

### AS SOLAR SISTEMA DI ACCUMULO LEONARD SYSTEM STAND: F36 (LIVELLO 0)

AS Solar distribuisce i sistemi di accumulo della serie Leonardo di Western CO., prodotti sviluppati per la produzione e lo stoccaggio di energia rinnovabile in ambito domestico. I sistemi Leonardo trovano impiego sia in abbinamento ad impianti fotovoltaici esistenti sia ad impianti di nuova realizzazione. Questi prodotti sono concepiti come "sistema aperto" cioè in grado di gestire qualsiasi modello di modulo fotovoltaico, di batteria di accumulo e di sistema di monitoraggio opzionale. I sistemi Leonardo utilizzano componenti di alta qualità e batterie con bassa tensione di lavoro (48V). Inoltre tutti i morsetti sono collocati in modo da agevolare l'installazione e la manutenzione ordinaria.



#### DATI TECNICI

**Sigla prodotto:** Leonardo System

**Tipologia prodotto:** Sistema di accumulo per impianti fotovoltaici connessi in rete

**Garanzia:** 5 anni

#### Altre caratteristiche:

- Installabile in impianti di nuova realizzazione o esistenti
- Compatibile con qualsiasi modello di modulo fotovoltaico, batteria e sistema di monitoraggio
- Energia sempre disponibile (sistema anti black-out)
- Inverter off-grid indipendente dalla CEI 0-21

### EUROBETA SISTEMI DI ACCUMULO SOLENERGY STAND: E17

Eurobeta srl, distributore e rappresentante di Solutronic GmbH, espone i nuovi sistemi di accumulo con batterie al litio Solenergy. Il sistema sviluppato dalla Solutronic GmbH è costituito dal gruppo batterie al litio, dall'Energymanager e dal Gridmanager. Ci sono due versioni on grid e off grid. Il gruppo base delle batterie al litio ferro fosfato ha una capacità di 3 kWh ed è espandibile fino a quattro unità per una capacità di 12 kWh. Le batterie hanno una durata di oltre 5.000 cicli con scarica all'80% e una autonomia di oltre il 70%. L'Energymanager contiene il caricabatterie e l'inverter. Il Gridmanager ha la funzione di commutare l'alimentazione delle batterie sulle utenze o sulla rete. Inoltre può scegliere i tipi di carico dando priorità ad uno o all'altro carico (ad esempio lavatrice, forno, lavastoviglie) per ottimizzare l'utilizzo di energia e salvaguardare la durata delle batterie.



#### DATI TECNICI

**Sigla prodotto:** Solenergy

**Potenza:** da 3 a 12 kW

#### Altre caratteristiche:

- accumulatore: moduli al fosfato di litio ferro con capacità utile da 3 kWh
- energymanager: sistema di inverter e carica batterie connessi DC/DC-AC/DC
- Gridmanager: misurazione trifase con opzione UPS

## HYBRID SOLUTIONS

L'evoluzione intelligente del comfort

### LE SOLUZIONI IBRIDE CHAFFOTEAUX: PAROLA D'ORDINE OTTIMIZZARE

- > **Garanzia di risparmio con un comfort senza eguali**  
definizione automatica del generatore (pompa di calore/caldaia a condensazione) più conveniente da utilizzare
- > **Ideale nelle nuove installazioni**  
garantisce i requisiti di produzione di acqua calda sanitaria e la massima copertura da fonte rinnovabile
- > **Intelligenza e flessibilità nelle sostituzioni**  
una soluzione multienergia che porta l'impianto esistente ad un livello di rendimento superiore
- > **Massimo risparmio**  
in abbinamento al fotovoltaico o con impianti alimentati a gas GPL



CON NORMATIVE VIGENTI





## LA VETRINA DELLE NOVITÀ

## FRONIUS SOLUZIONE PER L'ACCUMULO "ENERGY PACKAGE" STAND: C18 (LIVELLO 0)

Disponibile sul mercato italiano a partire da giugno 2015, Fronius propone la soluzione per l'accumulo di energia "Energy Package", pacchetto completo costituito da inverter Fronius Symo Hybrid, batteria e smart meter. Elemento centrale del Fronius Energy Package è l'inverter trifase Fronius Symo Hybrid, disponibile nelle classi di potenza 3, 4 e 5 kW. A questo prodotto va ad aggiungersi la Fronius Solar Battery. Con tecnologia al litio - ferro fosfato, la Fronius Solar Battery dura a lungo, si carica velocemente e presenta un'elevata efficienza. La capacità di accumulo può essere adattata alle singole esigenze del cliente, da 4,5 a 12 kWh. A completare il pacchetto c'è il Fronius Smart Meter, un contatore intelligente di energia ideato per informare l'utente in pochi istanti di quanta energia solare è disponibile e quanta energia viene consumata in quel momento. Il Fronius Energy Package può essere tarato sulle singole esigenze degli utenti e può essere integrato anche su impianti fotovoltaici già esistenti.

### DATI TECNICI

**Sigla:** Fronius Energy Package  
**Inverter:** Symo Hybrid  
**Potenza entrata:** da 3 a 5 kW  
**Tipologia:** inverter trifase  
**Rendimento massimo:** da 97,5 a 97,6%  
**Batteria:** tecnologia al litio ferro e fosfato  
**Capacità di accumulo:** da 4,5 a 12 kWh  
**Contatore:** Smart Meter



## FUTURASUN MODULO FU 300 M STAND: C26

Il nuovo FU 300 M è l'ultimo nella famiglia dei moduli fotovoltaici FuturaSun. Con un'efficienza superiore al 18,2%, il modulo fornisce più potenza sulla stessa superficie. Il pannello introduce una serie d'innovazioni: 4 busbar, celle del tipo Perc e una nuova scatola di giunzione più efficiente. Le dimensioni sono simili al classico modulo da 60 celle (1650x990x40 millimetri) ampiamente utilizzato nel mercato. Tuttavia, grazie alla maggiore efficienza e alla potenza di picco superiore, è possibile risparmiare costi di BOS e di installazione. Il prodotto è anche ideale per l'installazione dove la superficie del tetto disponibile rappresenta un limite per la potenza di picco totale. Il modulo monocristallino è disponibile in due versioni: il modello classico con un telaio in alluminio argento e backsheet bianco, e il pannello speciale con telaio nero e backsheet nero per risultati estetici omogenei.

### DATI TECNICI

**Sigla:** FU 330 M  
**Potenza:** 300 Wp  
**Efficienza di conversione:** 18,2%  
**Dimensioni:** 1.650x990x40 mm  
**Versioni:** telaio in alluminio argento e backsheet bianco e telaio nero e backsheet nero  
**Altre caratteristiche:** 4 busbar, celle Perc e scatola di giunzione più efficiente



## JINKOSOLAR MODULI SMART 255-320 W STAND: B24

JinkoSolar presenta i moduli Smart con ottimizzatori di celle e di moduli. Questi nuovi moduli hanno integrata nella scatola di giunzione la tecnologia Tigo Energy per garantire, a parità di condizioni, un sensibile miglioramento della produzione di energia, nonché una sostanziale eliminazione di fenomeni di hot spot e di mismatching. Questi nuovi prodotti sono particolarmente adatti per l'installazione su tetti, dove spesso vi è il problema di ombreggiamenti; sono tuttavia adatti anche per installazioni su grandi progetti per i vantaggi che offrono in termini di riduzione dei fenomeni di hot spot e di mismatching.



### DATI TECNICI:

**Potenza massima:** da 255 a 320 Wp  
**Numero celle:** 60/72  
**Efficienza:** da 15,58 a 16,5%  
**Dimensioni:** 1650x992x40mm/1956x992x40mm  
**Peso:** 19,2/26,5 kg

## SOLARLOG SISTEMA DI MONITORAGGIO SOLAR-LOG 250 STAND: E13 (LIVELLO 0)

Solar-Log presenta Solar-Log 250, il datalogger progettato per impianti domestici, di potenza inferiore a 10 kWp e dotati di un unico inverter. Il prodotto è provvisto di mini display LCD e dà accesso a una grande varietà di funzioni, tra cui il sistema di allarme via e-mail, la visualizzazione dell'autoconsumo in combinazione con un contatore di consumo, la configurazione rapida Easy Installation e il monitoraggio online mediante i portali Solar-Log Web Classic 2nd Edition e Web Commercial Edition. Entrambi i portali consentono l'utilizzo di Solar-Log APP per Android e iOS, per accedere ai dati e alle analisi grafiche da ovunque e in qualsiasi momento. Inoltre, il portale Web Commercial Edition permette l'utilizzo di Dashboard, l'efficace visualizzazione che mostra tutte le informazioni importanti relative all'impianto fotovoltaico, come la performance, il risparmio di CO2 e il guadagno. Il prodotto è compatibile con circa un centinaio di marche di inverter.

### DATI TECNICI

Segnalazioni di guasto dell'inverter, messaggi di stato e segnalazioni di avvertenza  
Allarme e-mail  
Monitoraggio della stringa/MPP-Tracker (in base al tipo di inverter)  
Previsione di resa (sulla base della ripartizione percentuale dei valori mensili)  
Web server integrato  
Riconoscimento della rete/Dhcp  
Trasmissione dei dati tramite protocollo Http da Solar-Log Web Supporto firmware a partire dalla versione 3.2.0





## LA VETRINA DELLE NOVITÀ

## SUN BALLAST

### SISTEMA DI MONTAGGIO SUN BALLAST (ZAVORRA ANGOLO 8°)

STAND: B16 (LIVELLO 0)

I sistemi di montaggio Sun Ballast possono adattarsi a qualsiasi tipologia di impianto fotovoltaico e possono essere utilizzati per moduli a



terra, su pavimentazioni o su tetti piani. Questi prodotti, che permettono un'inclinazione dei moduli da 0° a 30°, sono costruiti con triangoli in cemento e hanno una classe di esposizione XC4 e una classe di resistenza di C32/40. I materiali garantiscono elevata resistenza agli agenti atmosferici e all'usura del tempo. Arricchiti con una sostanza impermeabilizzante sono anche resistenti alle intemperie. Sviluppati per rendere semplice la vita degli installatori, i sistemi di montaggio Sun Ballast sono infine semplici da montare e non richiedono l'utilizzo di alcuna strumentazione elettrica.

**DATI TECNICI****Materiale:** calcestruzzo**Inclinazione dei moduli:** 8°**Peso zavorra:** 34 kg**Distanza fra pannelli:** da 50 e 100 cm**Quantità per bancale:** 24 pezzi

## SUNERG

### MODULO FV+TERMICO TWIN IBRIDO

STAND: D06 (LIVELLO 0)

Il pannello Twin Ibrido, termico e fotovoltaico tutto in uno, fa parte dell'ampia gamma di prodotti a marchio Sunerg. Le celle a 3 BusBar sono saldate con la nuova tecnologia ad induzione per garantire una maggiore qualità, una produzione costante nel tempo ed una durata superiore.

La nuova tecnologia ibrida Sunerg Solar, oltre ad incrementare la resa dei moduli fotovoltaici, attraverso un sofisticato sistema di raffreddamento che ne aumenta la durata, genera energia termica per uso residenziale. Il modulo è infatti collegabile direttamente ad un serbatoio di accumulo termico e alle pompe di calore per il riscaldamento domestico o per la produzione di acqua calda sanitaria. La garanzia è di 25 anni sulle prestazioni della potenza in uscita per l'80% rispetto a quella iniziale e di 10 anni sul prodotto.



## TECNO-LARIO

### SISTEMA DI ACCUMULO SOLAR ECLIPSE

STAND: D36

Tecno-Lario presenta il sistema di accumulo per applicazioni residenziali "Solar Eclipse", che permette di sfruttare l'energia elettrica prodotta dall'impianto fotovoltaico senza dover apportare modifiche all'impianto esistente,

collegandosi in DC tra i moduli fotovoltaici e l'inverter. Solar Eclipse permette di accumulare l'energia prodotta in eccesso dall'impianto fotovoltaico caricando batterie (piombo-acido o piombo-gel) con tensione pari a 48V e con capacità compresa tra 100 e 450 Ah per poi riutilizzarla quando serve. Questo sistema funziona completamente in DC e non necessita di collegamento con la rete elettrica, adattandosi agli impianti fotovoltaici connessi alla rete di potenza compresa tra 1 e 6 kW ed inverter monofase o trifase grid-connected di uso comune.

**DATI TECNICI****Tensione nominale:** 48 V**Capacità:** 100-450 Ah**Tensione ciclo di carica:** 35-60 V programmabile**Peso:** 6 kg**Dimensioni:** 339x256x141 mm**Norme:** CEI 0-21 CE EMC e di sicurezza



# Security Trust

Protection and more



## Videosorveglianza e Antintrusione

Security Trust progetta e installa sistemi di videosorveglianza e antintrusione. Specializzata nella protezione di impianti fotovoltaici

- Filiali operative su tutto il territorio nazionale
- Gestione connettività e vigilanza, servizi H24
- Connessioni satellitari per trasporto informazioni di produzione
- Centrale operativa H24 Top Security S.r.l appartenente al gruppo

**HEADQUARTERS - SECURITY TRUST**  
 Via Industriale traversa III, 15/17 - Cellatica (BS)  
 Call center Italia +39 030 3534 080  
[info@securitytrust.it](mailto:info@securitytrust.it) - [www.securitytrust.it](http://www.securitytrust.it)

**FILIALI OPERATIVE IN ITALIA**

<b>LOMBARDIA - MILANO</b> Via Brunelleschi 2 Cologno Monzese	<b>PUGLIA - BARI</b> Via P. Caldarulo, 9	<b>SICILIA - ENNA</b> Via G.Rocella, 39 P.zza Armerina
<b>UMBRIA - TODI</b> Via Torregentile, 41/8 Perugia	<b>PUGLIA - LECCE</b> Viale Unità d'Italia, 1 Monteroni di Lecce	<b>SARDEGNA - CAGLIARI</b> Viale Stazione, 12 Samassi

That's  
smart!



# Jinko Smart

## ■ Installazioni più sicure

I collegamenti dei moduli consentono l'arresto immediato, mentre la funzione di monitoraggio fornisce dati in tempo reale per una maggiore sicurezza.

## ■ Migliore utilizzo dello spazio sul tetto

L' impianto può essere collegato con stringhe irregolari o inclinazioni diverse e orientamenti multipli.

## ■ Compatibilità inverter

Design completamente integrato che permette l'utilizzo con qualsiasi inverter.

## ■ Riduzione dei costi di O&M

La funzione di monitoraggio del modulo consente la gestione e la manutenzione da eseguire in modo più efficiente, concentrandosi sui dati in tempo reale.

## ■ Incremento della produzione di energia

Eliminazione di fenomeni di mismatching grazie alla funzione MPPT del modulo.

## ■ Risparmi in termini di costi BOS

Il sistema permette stringhe più lunghe riducendo i costi BOS e migliorando l'efficienza.

Cerchiamo soluzioni intelligenti



**SOLAREXPO**

8-10 April 2015

BOOTH NO. B24

[www.jinkosolar.com](http://www.jinkosolar.com)  
[www.jinko-smart.com](http://www.jinko-smart.com)

**Tigo**<sup>®</sup>  
energy

**solar**edge

*Solar*  
**Jinko**  
Building Your Trust in Solar

# Verifiche ed ispezioni: il bilancio del GSE

**NEL 2014 IL GESTORE DEI SERVIZI ENERGETICI HA CONDOTTO 3.792 VERIFICHE SUGLI IMPIANTI INCENTIVATI E SU INTERVENTI DI EFFICIENZA ENERGETICA. PER QUANTO RIGUARDA IL SOLO FOTOVOLTAICO, A FINE ANNO LE INSTALLAZIONI NON A NORMA SONO STATE PARI AL 10% DI QUELLE CONTROLLATE. NE PARLIAMO CON VINICIO VIGILANTE, DIRETTORE DIVISIONE GESTIONE E COORDINAMENTO GENERALE DEL GSE**



**T**utti gli impianti fotovoltaici che oggi accedono agli incentivi ne hanno effettivamente diritto? Ovviamente no: il fenomeno dei furbetti non ha lasciato indenne il mercato dell'energia solare come ben sanno gli operatori del settore, per averne fatto esperienza indiretta, e come le cronache locali raccontano spesso anche sulle pagine dei giornali. Troppe volte chi ha richiesto i benefici del Conto Energia non possedeva i requisiti necessari. Su questo fronte il GSE si è sempre impegnato per effettuare ispezioni e verifiche in modo da far emergere eventuali violazioni.

Nel 2013, ad esempio, il GSE (direttamente o indirettamente) ha effettuato oltre 2.500 controlli di impianti fotovoltaici incentivati con il Conto Energia (per una potenza totale di 400 MW). A Vinicio Vigilante, direttore divisione gestione e coordinamento generale del GSE, abbiamo chiesto un aggiornamento sulle attività più recenti e un bilancio delle operazioni svolte sino ad ora.

#### **Come è proseguita l'attività ispettiva nel 2014?**

«L'attività di controllo svolta dal GSE ha assunto negli anni crescente importanza, in relazione alla rilevanza degli incentivi erogati. Ricordo al riguardo che nel luglio 2013 è stato raggiunto il tetto massimo di spesa per gli impianti fotovoltaici pari a 6,7 miliardi di euro, mentre per gli altri impianti alimentati a fonti rinnovabili il limite, pari a 5,8 miliardi di euro, è prossimo ad essere raggiunto. Nel corso dell'anno 2014, l'attività di controllo è stata ulteriormente potenziata».

#### **In che modo?**

«Le attività sono state diverse. Nell'ambito della riorganizzazione aziendale avvenuta nel novembre 2013, è stata istituita una nuova Direzione, la Direzione Verifiche ed Ispezioni, incardinata nella Divisione Gestione

e Coordinamento Generale affidata alla mia responsabilità; inoltre sono state definite nuove procedure con l'obiettivo di rendere più selettivi gli obiettivi di verifica, individuando, già in fase di programmazione, gli impianti per i quali esiste il rischio per il GSE di erogare incentivi in modo indebito o comunque non corretto. E ancora: è stata in generale intensificata l'attività di verifica sugli impianti, anche in ragione dell'emanazione del D.M. 31 gennaio 2014 (il cosiddetto. D.M. Controlli) che ha definito una disciplina organica dei controlli per gli impianti di produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili».

#### **Da un punto di vista numerico, come si traduce tutta questa attività?**

«In sintesi, nel corso dell'anno 2014, il GSE ha svolto 3.792 verifiche sugli impianti incentivati e su interventi di efficienza energetica, di cui 3.008 con sopralluogo e 784 documentali, con un incremento del 43% rispetto al consuntivo 2013. La potenza relativa agli impianti oggetto di controllo è stata pari a 4.858 MW (+29% rispetto al consuntivo 2013)».

#### **E la parte che riguarda il fotovoltaico?**

«Il contributo più rilevante è da attribuirsi proprio al segmento del fotovoltaico, nel quale sono state svolte 3.188 verifiche (+27% rispetto al consuntivo 2013), di cui 2.798 con sopralluogo e 390 mediante controlli documentali, per una potenza complessiva pari a 569 MW (+42% rispetto al consuntivo 2013).

Una parte considerevole di tali verifiche è stata svolta dalla società ICIM, aggiudicataria nel settembre 2012 della gara per l'effettuazione delle verifiche sugli impianti fotovoltaici».

#### **Qual è la percentuale di impianti fotovoltaici non in regola o non a norma?**

«Relativamente ai procedimenti di verifica effettuati su impianti fotovoltaici, conclusi alla data del 31 dicembre 2014, posso affermare che una percentuale pari a circa il 10% ha avuto esito negativo».

#### **Quali i problemi più frequenti?**

«Si tratta sia di violazioni rilevanti (70 casi, 29% delle violazioni accertate), vale a dire violazioni per le quali il GSE, ai sensi dell'art. 11, comma 1, del D.M. Controlli, oltreché dell'art. 42 del D.lgs. n. 28/2011, dispone la decadenza dagli incentivi con l'integrale recupero delle somme già erogate, sia di violazioni e inadempimenti minori (173 casi, 71% delle violazioni accertate), per le quali il GSE dispone, ai sensi del comma 3 dell'art. 11 del D.M. Controlli, una rideterminazione dell'incentivo in base alle caratteristiche rilevate a seguito del controllo e alla normativa applicabile».

#### **In cosa consistono queste violazioni?**

«Si va dal riscontro di difformità inerenti alle caratteristiche architettoniche degli impianti, a inadempienze di carattere amministrativo, quali ad esempio la mancata presentazione della dichiarazione di fine lavori agli enti competenti per gli impianti di cui alla Legge 129/10, sino a problematiche

di carattere autorizzativo o ai casi ben più gravi di presentazione al GSE di dati non veritieri o di documenti falsi, mendaci o contraffatti, in relazione alla richiesta di incentivi».

#### **Si tratta di problemi legati a irregolarità "normali" o di frodi vere e proprie?**

«Come detto le problematiche riscontrate sono di varia natura. In ogni caso, poiché l'incentivazione della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili è finanziata dalla componente A3 della bolletta corrisposta da tutti i clienti finali del settore elettrico (onere parafiscale) ed è equiparata a un contributo pubblico, per il GSE ricorre l'obbligo di operare il recupero delle somme indebitamente percepite.

Nei casi più gravi, quale ad esempio la presentazione di dati non veritieri o di documenti falsi, mendaci o contraffatti, in relazione alla richiesta di incentivi, il GSE, oltre a disporre la decadenza dal diritto agli incentivi e a recuperare eventuali somme già erogate, provvede a informare l'Autorità Giudiziaria per le azioni di competenza. Al riguardo, segnalo che i controlli posti in essere dal GSE sono volti alla verifica della sussistenza o della permanenza dei requisiti soggettivi e oggettivi e dei presupposti per il riconoscimento o il mantenimento degli incentivi. L'eventuale rilevanza penale degli accertamenti effettuati dal GSE (ad esempio se si tratta di vere e proprie frodi o meno) è ovviamente rimandata alle valutazioni dell'Autorità Giudiziaria.

Al fine di rendere maggiormente efficaci i controlli, il GSE ha sottoscritto protocolli d'intesa con altre istituzioni, tra le quali la Guardia di Finanza e il MiPAF, anche al fine di effettuare verifiche incrociate».

#### **In quanti casi sono stati revocati gli incentivi del**

## Conto Energia?

«In riferimento alle verifiche effettuate sugli impianti fotovoltaici, sono stati emessi, nel 2014, circa 200 provvedimenti che hanno comportato la decadenza dal diritto agli incentivi o una rideterminazione della tariffa incentivante precedentemente riconosciuta (si tratta di procedimenti avviati anche in anni precedenti al 2014). Con tali provvedimenti il GSE ha accertato importi indebitamente percepiti e (oggetto di recupero) per un valore pari a circa 17 milioni di euro, ai quali corrisponde un minor esborso per il periodo di incentivazione residuo rispetto a quello di accertamento pari a circa 197 milioni di euro».

**Per il futuro, su quale strada intende muoversi il GSE in merito ai controlli sugli impianti fotovoltaici?**

«Il GSE, nei prossimi anni, garantirà un impegno assiduo nei controlli anche al fine di esercitare una funzione di garanzia per il sistema, oltre che per rispettare gli obiettivi fissati dal Decreto Controlli, che ha previsto, tra l'altro, verifiche con sopralluogo su base triennale su non meno del 10% della potenza di tutti gli impianti incentivati alimentati da fonti rinnovabili.

In particolare, il GSE, nel 2015, intende perseguire diversi obiettivi. Primo: garantire il sostanziale mantenimento dei volumi raggiunti nel corso dell'anno 2014. Secondo: prevedere il definitivo passaggio, nell'ambito della programmazione, ad una metodologia di selezione degli impianti da verificare basata su criteri di rilevanza e criticità, focalizzando l'attenzione su quegli impianti per i quali esiste il maggiore rischio di percezione indebita



Foto: Martifer Solar

**Nel 2014 sono stati emessi circa 200 provvedimenti che hanno comportato la decadenza dal diritto agli incentivi o una rideterminazione della tariffa**

degli incentivi erogati dal GSE. Terzo: aumentare la collaborazione con la Guardia di Finanza ed il Corpo Forestale dello Stato, in attuazione degli accordi siglati, nonché con i tutti i soggetti che, a vario titolo, sono coinvolti nei controlli sugli impianti. Quarto: incrementare l'efficienza e l'efficacia delle attività di verifica, grazie al supporto di strumenti informatici in corso di sviluppo. Quinto: l'ampliamento degli ambiti di verifica, grazie alla definizione e all'avvio di nuove attività. In riferimento a tale ultimo aspetto segnalo che il GSE, nel corso del 2014, ha fortemente intensificato l'attività di verifica sulla mancata conformità dei moduli fotovoltaici che usufruiscono del premio per l'origine europea, a seguito delle prime evidenze raccolte nel corso delle verifiche svolte già nel 2013 e delle indagini che, in tale ambito, sta svolgendo l'Autorità Giudiziaria».

## ATTIVITÀ DI CONTROLLO: I NUMERI DEL 2014

### TOTALE IMPIANTI

**Verifiche sugli impianti incentivati e su interventi di efficienza energetica: 3.792**

**Incremento rispetto al 2013: +43%**

**Verifiche con sopralluogo: 3.008**

**Verifiche documentali: 784**

**Potenza impianti soggetti a controllo: 4.858 MW**

**Incremento rispetto al 2013: +29%**

### IMPIANTI FOTOVOLTAICI

**Verifiche sugli impianti incentivati: 3.188**

**Incremento rispetto al 2013: +27%**

**Verifiche con sopralluogo: 2.798**

**Verifiche documentali: 390**

**Potenza impianti soggetti a controllo: 569 MW**

**Incremento rispetto al 2013: +42%**

**Percentuale di impianti fotovoltaici non in regola o non a norma: 10%**

## Efficienza garantita!

Esapro è la prima azienda specializzata nei servizi integrati per la massima resa dei sistemi energetici sostenibili.

L'impianto viene condotto in tutti i suoi aspetti da team di professionisti qualificati e competenti, forniti dei migliori sistemi tecnologici.

Esapro: un unico referente per massima sicurezza e rendimento nel tempo

## I NOSTRI SERVIZI INTEGRATI



**MONITORAGGIO**  
PRODUZIONE  
GUASTI



**SICUREZZA**  
ISTITUTO DI VIGILANZA  
DEL GRUPPO ESAPRO

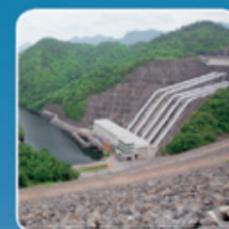


**SERVICE 24H**  
MANUTENZIONE  
GARANZIE



**SICUREZZA**  
GESTIONE PRATICHE  
ADMPIMENTI BUROCRATICI

## LE TIPOLOGIE DI IMPIANTO SULLE QUALI OPERA ESAPRO



**ESAPRO SRL**

Via Cappello 12/a

35010 San Pietro in Gu (PD)

Tel +39 049 949 00 75 - Fax + 39 049 596 09 92

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



# Cresce il business dell'O&M

**PER IL 2015 E IL 2016 LE STIME SULLE ATTIVITÀ DI OPERATION AND MAINTENANCE PARLANO DI UN MERCATO IN AUMENTO, SIA PER LA VASTITÀ DEL PARCO FOTOVOLTAICO INSTALLATO IN ITALIA, CHE IN MOLTI CASI NECESSITÀ DI GESTIONE E MANUTENZIONE, SIA PER LA RINEGOZIAZIONE DEI CONTRATTI IN SCADENZA. SERVIZI A 360° E TEMPESTIVITÀ DI INTERVENTO SONO GLI ASPETTI SU CUI MOLTI OPERATORI STANNO LAVORANDO PER RISPONDERE IN MANIERA PROFESSIONALE AD OGNI SPECIFICA ESIGENZA**

di Michele Lopriore

La tabella riporta i primi 20 provider di servizi di O&M in Europa, con asset fotovoltaici in gestione che spaziano dagli 800 MW di Enerpac ai 202 MW di IBC Solar

TOP 20 SOLAR PV PORTFOLIOS (EUROPA)			
Pos.	Azienda	Totale MW	Numero totale di impianti
1	Enerpac	800	121
2	Belectric	794	154
3	SunEdison	675,9	158
4	Juwi	645,85	360
5	Lightsource	608,42	304
6	Saferay	584,5	48
7	Martifer	558,62	241
8	Meteocontrol	500	400
9	EDF Energies Nouvelles	478,66	49
10	Kaiserwetter	471	55
11	BayWa re	393,96	195
12	RTR Energy	318	119
13	Esapro	285	280
14	Conergy	253	148
15	ABB	251	32
15	Solon	251	237
16	Global Energy Services	249,18	73
17	Solarig	243	112
18	Sybac Solar	217,52	57
19	Enerray	202,5	226
20	IBC Solar AG	202	88

Fonte: Solarplaza (dic-2014)

A fine 2013 in Italia erano presenti 93 operatori impegnati nella fornitura di servizi O&M, due terzi dei quali costituiti da player italiani. Ecco le principali aziende e la rispettiva potenza fotovoltaica gestita

## I PRINCIPALI PLAYER ATTIVI NELLA FORNITURA DI SERVIZI O&M NEL 2013 IN ITALIA

AZIENDA	TIPOLOGIA DI OPERATORE	POTENZA TOTALE GESTITA IN ITALIA A FINE 2013 (MW)
Enerray	EPC	170
Schneider Electric	Produttori componentistica	160
ABB	Produttori componentistica	150
Asja	Asset Manager	148
Solarig	EPC	120
Kenergia Sviluppo	Società specializzate in O&M	120
9Ren	EPC	110
SunEdison Italia	EPC	100
Secsun	Produttori componentistica	100
Energos	EPC	100
Energy Intelligence	Asset Manager	100
Proxima	Asset Manager	100
Renam	Asset Manager	90
Martifer Solar	EPC	75
Future Energy	Società specializzate in O&M	30
Solesa	EPC	30
EMMA	EPC	20
Conergy Services	EPC	20
ILUM	EPC	18
Geosol	Società specializzate in O&M	17

Fonte: Solar Energy Report (apr-2014)

Il vasto numero di impianti fotovoltaici realizzati in Italia nel biennio 2010-2011 rappresenta oggi un mercato dall'elevato potenziale per le aziende che si occupano di interventi relativi alla gestione e alla manutenzione delle installazioni, soprattutto per quei casi in cui gli impianti siano stati realizzati con valutazioni non sempre ottimali da un punto di vista del dimensionamento, della progettazione e della scelta dei componenti. Se a ciò si aggiunge il fatto che diversi operatori, a causa della contrazione del mercato, sono usciti dal fotovoltaico lasciando impianti fotovoltaici per diversi MW privi di assistenza, oggi molte installazioni sul territorio, sebbene operative, spesso evidenziano problematiche ed inefficienze di vario genere. In uno scenario di questo tipo, e con un parco fotovoltaico installato che ha superato i 18 GW, continuano a crescere, così come avvenuto nel biennio 2013-2014, le opportunità di business legate all'O&M, ossia a tutte quelle attività rivolte alla gestione e alla manutenzione degli impianti fotovoltaici, tra cui monitoraggio, manutenzione correttiva, predittiva e preventiva, revamping, gestione di assicurazioni, incentivi e aspetti fiscali. Un anno fa, l'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano, in occasione della presentazione del Solar Energy Report, aveva fornito stime molto interessanti in merito al mercato dell'O&M.

"Potendo contare su una base installata pari a circa 18 GW a fine 2013", si legge all'interno del report, "gli operatori della filiera, che tradizionalmente presentavano una value proposition orientata al mercato primario, si mostrano sempre più interessati a rivolgersi al mercato dell'esistente".

In effetti, operatori tradizionali e nuovi si sono orientati verso questa opportunità di business, in alcuni casi con una differenziazione delle attività, come nel caso degli EPC e dei produttori di componenti, in altri casi con la definizione di nuovi canali interamente rivolti a questo business.

Basti pensare che secondo quanto emerge dallo studio pubblicato lo scorso dicembre da Solarplaza dal titolo "Overview of the European Solar O&M Landscape", l'Italia è al secondo posto in Europa per numero di compagnie impegnate in questo segmento (il 28% del totale). Al primo posto c'è la Germania, sia per aziende impegnate nell'O&M (31%), sia per MW gestiti (48%).

### RINEGOZIAZIONI E OTTIMIZZAZIONE DEI COSTI

Oltre alla vastità del parco fotovoltaico italiano che in molti casi necessita di attività di manutenzione e gestione, nel 2015 e nel 2016 ulteriori opportunità di business dall'O&M potrebbero giungere dalla rinegoziazione dei contratti in scadenza. Secondo il Solar Energy Report, nel 2015 la nuova potenza disponibile per le rinegoziazioni a seguito del raggiungimento della scadenza dei contratti potrebbe attestarsi intorno ai 429 MW per gli impianti di taglia compresa tra 200 kWp e 1 MW e 678 MW per le installazioni superiori al MW. Valori che potrebbero triplicare nel 2016, quando la nuova potenza oggetto di rinegoziazione potrebbe attestarsi intorno ai 3,3 GW.

Questo boom è da attribuirsi principalmente all'uscita dal periodo contrattuale delle installazioni entrate in regime di 2° e 3° Conto Energia.

Per l'Italia quindi l'O&M rimane un mercato attraente e con opportunità importanti di sviluppo. Sull'altro lato della medaglia c'è però il trend relativo al calo dei prezzi dei servizi forniti per la gestione e la manutenzione. Già nel 2013, il prezzo medio dei servizi di O&M aveva subito un calo del 48% rispetto al 2010 per gli impianti superiori al MW e del 52% per impianti inferiori al MW. Per il 2015, gli operatori parlano di un ulteriore calo dei prezzi di circa il 10%. Una delle motivazioni è legata in particolare agli effetti delle misure retroattive che nel corso dell'ultimo anno hanno investito il settore.

L'esempio più significativo giunge dal famigerato "Spalma-Incentivi", che prevede per gli impianti fotovoltaici sopra i 200 kWp, a partire dal 1° gennaio 2015, un taglio retroattivo delle tariffe incentivanti per il solare. Il provvedimento ha messo a dura prova i business plan di molti proprietari di impianti, che in alcuni casi hanno deciso di tagliare proprio i costi legati alla manutenzione. Gli operatori sono però fiduciosi anche rispetto all'impatto che il trend relativo all'abbassamento dei costi potrebbe avere sulle marginalità. Molti player si sono già messi in moto per fornire gli stessi servizi ottimizzando i costi. Analizzando l'esperienza di alcuni operatori, è emerso come sia oggi necessario uno sforzo comune da mettere in campo con i clienti ottimizzando i costi dei servizi di manutenzione e garantendo allo stesso tempo tutta l'assistenza necessaria per un più rapido ritorno dell'investimento.

#### L'APPEAL DEI GRANDI

Così come avvenuto nel 2013 e nel 2014, anche per l'anno in corso la principale attrazione per gli operatori del settore O&M rimane quella degli impianti di taglia industriale e commerciale e dei grandi impianti

## ESAPRO



Sede operativa: via Cappello 12/a  
35010 San Pietro in Gu (PD)  
www.esapro.it

#### Servizi offerti

Tecnologia satellitare dedicata  
Monitoraggio continuo dello stato delle varie componenti dell'impianto  
Videosorveglianza e gestione allarmi  
Organizzazione in tempi minimi di interventi di assistenza  
Gestione di tutti i dati e le informazioni  
Analisi dati e redazione di report  
Manutenzione ordinaria e straordinaria  
Manutenzione dei sistemi di sicurezza  
Gestione del verde  
Lavaggio moduli (per impianti fotovoltaici)  
Gestione delle garanzie delle componenti (reclami, estensioni)  
Interventi di ripristino collegamenti MT  
Revamping alle componenti del sistema di sicurezza  
Gestione pratiche burocratiche e amministrative

## PORTAFOGLIO O&M 2014: 290 MW

"Serve un sforzo comune"  
Fabrizio Mellini, sales manager



«Per il 2015 prevediamo un consolidamento del mercato dell'O&M, a causa delle note mutate condizioni del mercato che impongono una rivisitazione dei costi operativi e dei servizi previsti. In questo momento periodo serve uno sforzo da parte di tutti. Insieme con i nostri clienti bisogna lavorare al medesimo obiettivo, che è quello dell'ottimizzazione della produzione, individuando le soluzioni più adatte. E oggi vince chi è in grado di perseguire questo traguardo, attraverso professionalità e servizi flessibili. Forniamo un ampio range di servizi, che spaziano dalla manutenzione ordinaria e straordinaria alla gestione del sito, fino al controllo della produzione e ai servizi di sicurezza. Stiamo inoltre ampliando il settore della gestione amministrativa e societaria con altri servizi legati all'utilizzo dell'energia prodotta. Chi è in grado di proporre tutte queste soluzioni, con competenza, professionalità e in ottica di ottimizzazione, potrà porre le basi, con i propri clienti, per una relazione soddisfacente di lunga durata».

## ENERRAY

Sede operativa: via J.F.Kennedy, 10 - 40069 Zola Predosa (BO)  
www.enerray.it

#### Servizi Offerti

- Manutenzione ordinaria e straordinaria
- Completa gestione dei guasti 7 giorni su 7 con tecnici specializzati dislocati in tutta Italia con tempi di intervento entro 3 ore
- Lavaggio moduli
- Falcatura erba
- Copertura all risk sugli inverter
- Interventi di primo livello sugli inverter fotovoltaici
- Gestione di tutte le pratiche amministrative
- Estensione totale della garanzia a tutte le componenti del sistema
- Videosorveglianza
- Control room dedicata al telecontrollo con gestione continuativa degli allarmi con possibile distacco e riavvio impianto da remoto
- Rapporto dettagliato inviato mensilmente al cliente.
- Magazzino Enerray: stoccaggio di tutte le parti di ricambio
- Gestione e manutenzione di tutti gli apparati di antintrusione e videosorveglianza
- Termografia moduli e utilizzo di apparecchiature tecniche al fine di ottimizzare una manutenzione predittiva per ridurre al minimo eventuali anomalie dei pannelli e delle connessioni
- Revamping

## PORTAFOGLIO O&M 2014: 230 MW

"Professionalità e servizi"  
Aldo Moretti, responsabile manutenzione

«Enerray, appartenente al Gruppo Industriale Maccaferri che dal 1879 opera nel mondo della produzione industriale, attualmente gestisce in O&M circa 230 MW ed è il primo operatore in Italia, come da indagine condotta dal Politecnico di Milano. Nel biennio 2015-2016 ci aspettiamo di continuare ad incrementare il nostro portafoglio O&M mediante l'acquisizione di contratti per la gestione e la manutenzione di impianti fotovoltaici. L'impianto fotovoltaico deve essere tenuto in perfetta efficienza per rendere al massimo a compensazione delle tassazioni e dei provvedimenti legislativi degli ultimi anni, per questo serve un operatore O&M italiano con una solida struttura, serio, professionale ed affidabile anche sotto il profilo finanziario. Ritengo pertanto che il rapporto tra cliente e fornitore stia subendo un cambiamento radicale passando da una relazione subordinata a una partnership dove vengono condivisi gli obiettivi comuni quali costi e ricavi. Un operatore O&M di elevato profilo tecnico e professionale non sarà più visto come un aggravio di costi per l'impianto ma come un valore aggiunto al fine di massimizzare i rendimenti e di conseguenza i profitti».



RESOL®  
TECNICA DI REGOLAZIONE



### Visualizzare e controllare!

Il portale Internet per un accesso semplice e sicuro ai dati dell'impianto

- Pannello di controllo con i dati in diretta del vostro impianto e i dati meteo in uno sguardo
- Creazione di diagrammi, filtri e sistemi personalizzati con un editor avanzato
- Visualizzazione molto precisa dei dati in diretta
- Notifiche e-mail automatiche circa i parametri del sistema
- Visualizzazione su tutte le periferiche portatili



Centralina RESOL



Datalogger / Modulo di comunicazione



Router

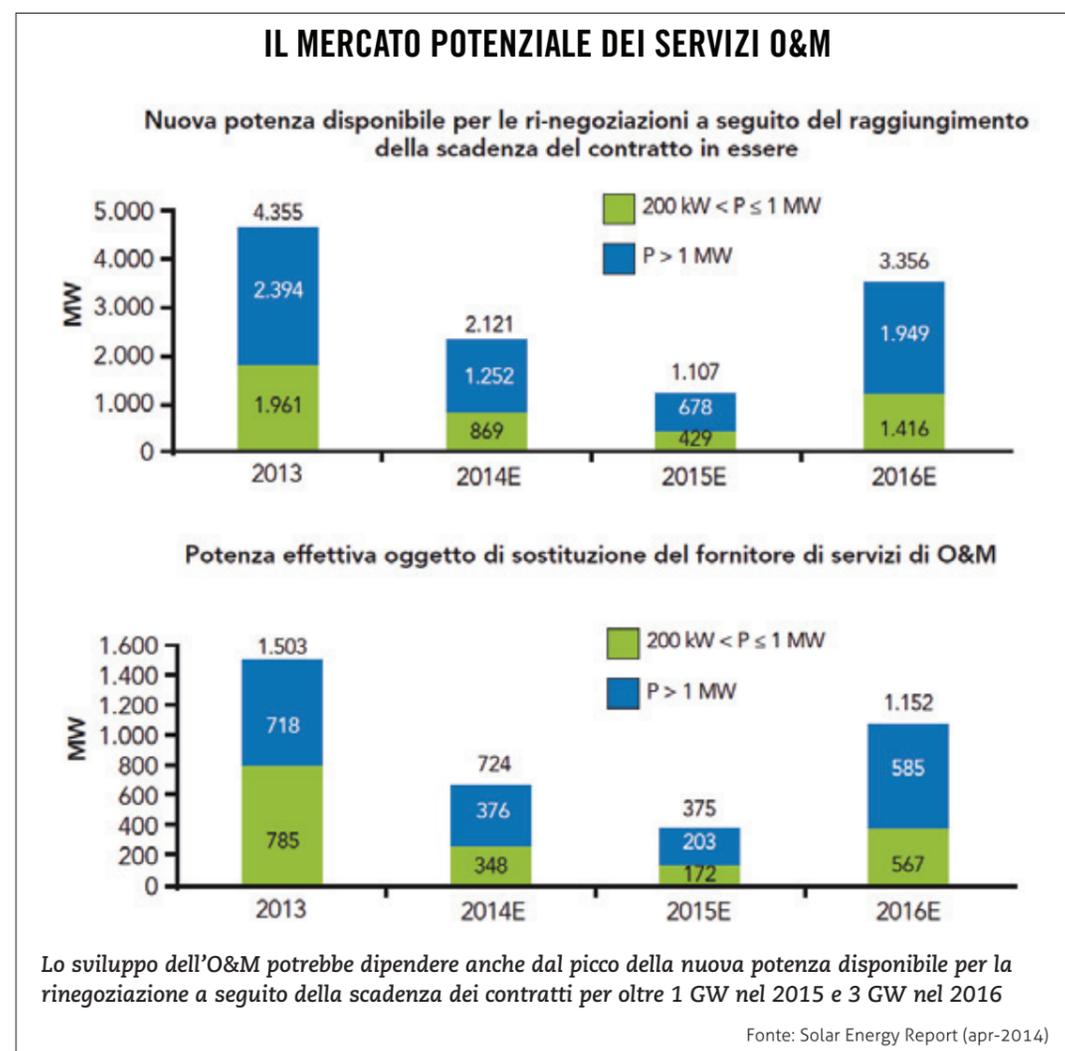


VBus.net

a terra. La differenza con un impianto residenziale sta nel fatto che per una grande installazione a terra o per un impianto su tetto da diverse centinaia di kWp, il guasto di un componente dell'impianto e il possibile fermo causerebbe ingenti perdite economiche. Nel 2014 l'azienda Solar-Log aveva fornito il proprio sistema per il monitoraggio dei consumi ad un impianto da 115 kWp installato in provincia di Bolzano sprovvisto di un sistema per l'analisi della produzione e la segnalazione di guasti. Il sistema è riuscito a segnalare tempestivamente il guasto di un inverter che non aveva funzionato per un giorno intero. Grazie alla tempestività dell'intervento, il proprietario dell'impianto ha subito una perdita di soli 40 euro. Senza l'intervento, nel peggiore dei casi si sarebbe potuto fermare tutto l'impianto, con una perdita quantificabile in circa 290 euro al giorno. Se questo valore venisse rapportato a impianti nell'ordine di diversi MW, il guasto o il fermo dell'impianto metterebbe a rischio interi business plan e piani di rientro.

### PIÙ SERVIZI

Infatti oggi l'aspetto su cui gli operatori continuano a insistere è quello legato all'ottimizzazione dell'impianto per garantire al cliente finale un più rapido ritorno dell'investimento, sia per gli impianti allacciati qualche anno fa sia per le nuove installazioni. Questo trend ha portato anche a una progressiva evoluzione degli strumenti e delle attività volte all'ottimizzazione della produzione dell'impianto. Se fino a qualche anno fa, l'operation and maintenance si limitava ad attività che andavano poco più oltre il lavaggio dei moduli e la gestione del verde, oggi invece ha l'obiettivo di garantire l'incremento della produttività mediante l'anticipazione delle situazioni di malfunzionamento, con strumenti in grado di segnalare ogni tipo di problematica, e in alcuni casi a vere e proprie rimodernizzazioni dell'impianto fotovoltaico. Continuano infatti a crescere le attività



di revamping, che hanno l'obiettivo di recuperare la produttività delle installazioni attraverso miglioramenti derivanti dall'utilizzo di tecnologie più performanti rispetto a quelle utilizzate in fase di proget-

tazione e realizzazione. Altri interventi altamente richiesti dai clienti sono quelli relativi all'ispezione delle attrezzature, al controllo dei sistemi di sicurezza ma anche suggerimenti e indicazioni volte a

## Potenzia il tuo business con i PowerSystem

La maggior resa per i vostri clienti, il minor sforzo per voi. Facile e rapido: minore impegno per la progettazione e per l'acquisto.

Ottimizzati per il mercato italiano

### PowerSet installazioni residenziali

- Perfetta combinazione dei componenti
- Facile e rapido: minori sforzi di progettazione e di acquisto
- Adatto ad ogni tetto a partire da 15,6 m<sup>2</sup> di superficie
- Adatto a qualsiasi orientamento ed inclinazione del tetto
- Sistema garantito fino a 10 anni

### PowerSaver installazioni commerciali / industriali

- Progetti a misura del cliente per ottimizzare l'autoconsumo
- Assistenza nel planning ottimizzato dell'impianto
- Esperienza nelle realizzazione di impianti su tetto
- Fornitori affidabili per progetti di lunga durata

Prestazioni superiori fino al **12%** grazie all'ottimizzazione dei componenti

Riduzione fino al **69%** dei costi dell'energia



Informatevi per avere da subito un vantaggio:

Tel.: +39 080 89 66 984

E-Mail: solar-frontier-italia@solar-frontier.eu

[www.solar-frontier.eu](http://www.solar-frontier.eu)



## SECURITY TRUST



Sede: via Industriale Traversa III, 15/17 - 25060 - Cellatica (BS)  
[www.securitytrust.it](http://www.securitytrust.it)

### Servizi offerti

- Produzione e installazioni impianti di sicurezza
- Monitoraggio e manutenzione impianti di sicurezza
- Sistemi per la videosorveglianza
- Centrale di controllo attiva 24 ore su 24 per ricezione allarmi
- Network istituti di vigilanza

### "Forniamo sicurezza" Rudy Zucca, Ceo

«Security Trust ha sviluppato una serie di servizi per la gestione e la manutenzione dei sistemi di sicurezza. La mission del gruppo è quella di offrire ai clienti le migliori soluzioni di sicurezza presenti sul mercato. Terminata la realizzazione dell'impianto, Security Trust stringe un rapporto di piena fiducia e continuità con il cliente attraverso il servizio di manutenzione e assistenza. Si tratta di un servizio che permette al cliente di monitorare con costante efficienza ed efficacia l'impianto di sicurezza realizzato. Garantiamo tutto questo attraverso la nostra centrale di controllo che permette di segnalare eventuali guasti ai sistemi di sicurezza in maniera tempestiva. Grazie alle anche alle sei filiali di proprietà sul territorio e alla rete di collaboratori costruita nel tempo, è possibile intervenire 365 giorni all'anno, 24 ore su 24. Nel corso degli ultimi cinque anni abbiamo dato vita ad un prezioso e importante network nazionale di aziende operanti nel settore della vigilanza privata, al fine di rispondere a tutte le esigenze».



migliorare le performance degli impianti attraverso la lettura periodica dei dati di produzione.

Non manca inoltre l'attenzione da parte degli operatori verso la gestione delle pratiche burocratiche e amministrative, considerate dei veri e propri scogli da parte dei clienti finali per la loro difficoltà di gestione.

#### GARANTIRE SICUREZZA

Per tutelare le installazioni fotovoltaiche non solo dall'usura dei componenti, negli ultimi anni diversi operatori della filiera si sono concentrati su tutti gli aspetti relativi alla sicurezza. Nelle attività di gestione e manutenzione non manca quindi l'assistenza per tutti quegli strumenti sviluppati con l'obiettivo di controllare i campi fotovoltaici.

Alcuni interventi vanno proprio a interessare per esempio la manutenzione delle barriere a infrarossi o microonde, le centraline di allarme, le telecamere, i sensori, le recinzioni.

La sicurezza è un aspetto diventato cruciale negli ultimi anni soprattutto per i frequenti furti che avvengono presso le grandi centrali a terra con lo scopo di rubare il rame. Per questi motivi molte aziende hanno ampliato i propri servizi con strumenti ad hoc per sorvegliare in maniera ancora più efficace l'impianto. In alcuni casi si sono intensificati i rapporti tra aziende e istituti di vigilanza in grado di intervenire in maniera tempestiva nei casi di emergenza.

Un esempio giunge da Security Trust, che nel corso degli ultimi cinque anni ha dato vita a un network nazionale di aziende operanti nel settore della vigilanza privata, al fine di rispondere all'esigenza dei clienti che possano trovarsi di fronte a queste problematiche.

#### INTERVENTI TEMPESTIVI

Se da una parte disporre di un numero elevato di servizi risulti importante per rispondere a qualsiasi tipologia di intervento richiesto, dall'altra mettere a

## KENERGIA SVILUPPO

Sede: via di Settebagni, 390 - 00139 Roma  
www.kenergiaviluppo.com

### Servizi offerti

Sala Controllo tecnica e di sicurezza (tele-sorveglianza) h24

Fornitura di sistemi di monitoraggio e controllo con HW e SW di propria produzione

Controlli elettrici

Ispezione e manutenzione di tutti i componenti degli impianti

Controllo dei sistemi di sicurezza

Cura del verde

Pulizia dei moduli

Interventi correttivi e di emergenza

Impiego di personale specializzato ubicato a breve distanza dai siti

Gestione dei magazzini ricambi e delle garanzie sulla componentistica previste dai contratti

Relazioni di funzionamento periodiche con analisi dei dati, elenco degli interventi, suggerimenti e indicazioni volte a migliorare le performance degli impianti;

Assistenza telefonica e via mail

Ispezioni e controlli periodici

Valutazione tecnica ed economica di interventi di miglioramento delle prestazioni



## PORTAFOGLIO O&M 2014: oltre 200 MW

### "Organizzati e flessibili"

Paolo Vincenzo Chiantore, managing director



«In una fase in cui i proprietari dei grandi impianti a terra sono stati messi a dura prova dal decreto Spalma Incentivi intendiamo innanzi tutto proporci con un'ampia flessibilità nell'offerta di servizi di gestione e manutenzione: lavoriamo a costi compatibili con le esigenze del mercato, continuando comunque a fornire tutta l'assistenza e la competenza di una società che ha fatto dell'O&M il suo "core business", per poter garantire le migliori prestazioni negli impianti che ci vengono affidati. Questo fattore ci rende fiduciosi anche per il 2015, infatti puntiamo ad aumentare il nostro portafoglio O&M con almeno ulteriori 50 MW di impianti. Il nostro punto di forza rimarrà, oltre alla flessibilità, l'organizzazione. Con una centrale operativa sette giorni su sette, con tecnici diretti in varie regioni Italiane e con accordi siglati con imprese locali su tutto il territorio, siamo in grado di intervenire in maniera tempestiva per ogni tipologia di guasto. Riteniamo che questa sia la chiave vincente per continuare ad operare in un segmento di mercato caratterizzato da un'elevata concorrenza».

## Gamma completa di inverter grid connected e sistemi di accumulo per impianti residenziali e commerciali

Ingeteam applica il concetto **i+i**, ad ogni progetto intrapreso: **Innovazione** per trovare sempre la soluzione ottimale + **Impegno** per fornire il miglior servizio.

Gli inverter fotovoltaici di stringa Ingeteam serie INGECON® SUN sono progettati per garantire le massime prestazioni con il minimo ingombro.

Gli inverter monofase serie INGECON® SUN 1Play sono disponibili in versione senza trasformatore con sistema a doppio inseguitore di potenza o con trasformatore di isolamento ad alta frequenza.

Gli inverter trifase senza trasformatore serie INGECON® SUN 3Play, disponibili con sistema a singolo o doppio inseguitore di potenza, raggiungono un livello di efficienza massima del 98,5%.

Il sistema INGECON® SUN STORAGE 1Play integra in unico dispositivo un inverter fotovoltaico e un avanzato sistema di gestione delle batterie per la realizzazione di impianti monofase o trifase con accumulo di energia. Questa soluzione consente di utilizzare l'energia prodotta dal proprio impianto fotovoltaico 24 ore su 24, ottimizzando la quota di autoconsumo grazie al perfetto coordinamento di tutti i flussi energetici.

**i+i** La formula della nuova energia



2,5-6 kW



10-33 kW



3-36 kW



www.ingeteam.it

italia.energy@ingeteam.com

Visitaci a:

Istanbul SOLAREX

Amman SONEX

Monaco INTERSOLAR

09-11 Aprile

18-21 Maggio

10-12 Giugno

# Ingeteam

READY FOR YOUR CHALLENGES

## MARTIFER SOLAR

Sede italiana: Viale Montenero 32- 20135 Milano  
www.martifersolar.com

### Servizi offerti

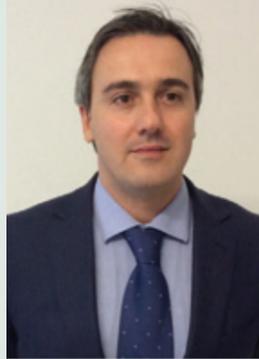
Monitoraggio completo  
Reporting  
Gestione incidenti  
Manutenzione preventiva  
Manutenzione correttiva  
Gestione garanzia  
Upgrade, Retrofit & Revamping

PORTAFOGLIO O&M 2014: 140 MW in Italia



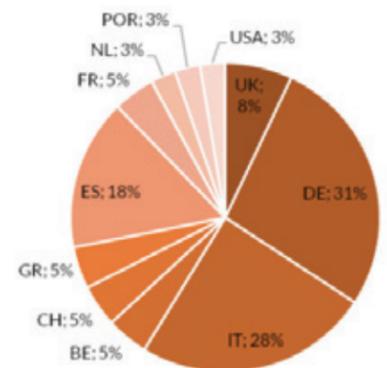
### "Professionalità per ogni esigenza" Valerio Senatore, direttore generale

«Se da una parte è vero che si verifica nel mercato una ricerca di un prezzo competitivo, dall'altra siamo in grado di dimostrare che vi è una stretta relazione tra costi e prestazioni illustrando ai clienti l'ampia gamma di servizi che offriamo quotidianamente e le responsabilità collegate agli stessi. Oggi sono tanti gli interventi richiesti nel campo dell'O&M, dall'analisi sulle performance generiche dell'impianto, atte ad identificare quali siano i componenti che non stanno funzionando correttamente alla manutenzione dei sistemi di videosorveglianza, spesso trascurati durante le fasi di costruzione e che danno origine, nella gestione ordinaria, a frequenti falsi allarmi, con un impatto molto forte sui costi extra degli stessi. Ecco perché i sistemi di monitoraggio e la relativa reportistica sono sempre più spesso oggetto di attenzione da parte dei nostri clienti, a diretto vantaggio di un reale controllo della produzione dell'impianto. Tra i servizi maggiormente richiesti vi è poi la capacità di gestire da parte del provider O&M ogni componente dell'impianto, servizio espletato a regola d'arte dalla nostra azienda mediante l'assunzione di tecnici specializzati e formati per operare correttamente su ogni dispositivo, oltre al supporto del dipartimento di ingegneria della casa madre».

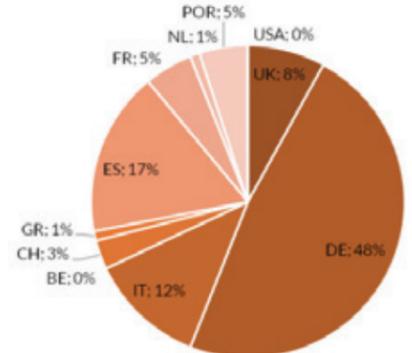


## MERCATO O&M PESO PER AREA GEOGRAFICA

PER NUMERO DI COMPAGNIE



PER PORTAFOGLIO



La Germania è la nazione con maggior numero di compagnie impegnate nell'O&M in Europa, seguita subito da Italia e Spagna, e con il maggior numero di impianti gestiti in portafoglio

Fonte: Solarplaza (dic-2014)

## ALECTRIS

Sede italiana: Piazzale Cadorna 10 - 20123 Milano

### Servizi offerti

Monitoraggio e manutenzione degli impianti  
Supporto tecnico e ingegneristico  
Manutenzione preventiva  
Manutenzione correttiva  
Performance d'impianto garantite  
Analisi delle prestazioni di impianti solari e singoli componenti  
Valutazione tecnica per l'ottimizzazione delle prestazioni a lungo termine  
Service & Asset Management

PORTAFOGLIO O&M 2014: circa 50 MW in Italia



### "Forte dinamismo nel mercato dalla rinegoziazione dei contratti" Emanuele Tacchino, business development manager Italy, Western Europe & Middle East

«La rinegoziazione dei contratti sta già dando vivacità al segmento dell'O&M in Italia e aumenterà nei prossimi anni. Si assisterà al trend decrescente dei costi dei servizi, dovuto anche a una maggior razionalizzazione dei servizi richiesti: oggi ci troviamo di fronte a clienti sempre più informati ed esperti che sono ben consapevoli di quali servizi sono strettamente necessari e imprescindibili a garantire un ritorno ottimizzato dei loro impianti. Pensiamo di chiudere il 2015 con almeno 20-30 MW di nuovi impianti in gestione solo per quanto riguarda il territorio nazionale. Sostanzialmente ci concentreremo sempre più sui grandi impianti, gli unici in grado di creare un business significativo oggi per la continua necessità di gestione e manutenzione di qualità o interventi di miglioramento prestazionale».

Sistema di montaggio per Pareti Fotovoltaiche | Green Building | Riqualificazione energetica degli edifici



 **Solar  
Retrofit** 

Il principale vantaggio di **Solar Retrofit** è l'efficienza

- > Inclinazione ottimale
- > Riflettore di luce
- > Ventilazione posteriore



Valorizzazione immobile Gruppo Multi sede di Locarno - Svizzera

vestire è quello legato alla formazione del personale e degli installatori partner. Oggi gli interventi attuabili sugli impianti sono diversi e più articolati rispetto a qualche anno fa e per questo richiedono più competenze da parte dei professionisti che, oltre a risolvere il problema con interventi di manutenzione, deve essere in grado di fornire al cliente finale tutte le nozioni per fare in modo che l'impianto lavori al massimo delle performance. E siccome le stime parlano di un segmento di mercato che potrà offrire ottime opportunità di business, risulta importante fornire competenze e nuovi ruoli per adattare il personale alle evoluzioni del mercato. Si sta assistendo quindi a una evoluzione del rapporto con l'installatore, un rapporto che tende sempre di più alla fidelizzazione e alla formazione grazie a meeting e azioni dirette sul campo per toccare con mano quali possono essere le problematiche, oggi frequenti, che vanno a inficiare l'investimento. 

## ABB: LA FORZA DEL REVAMPING



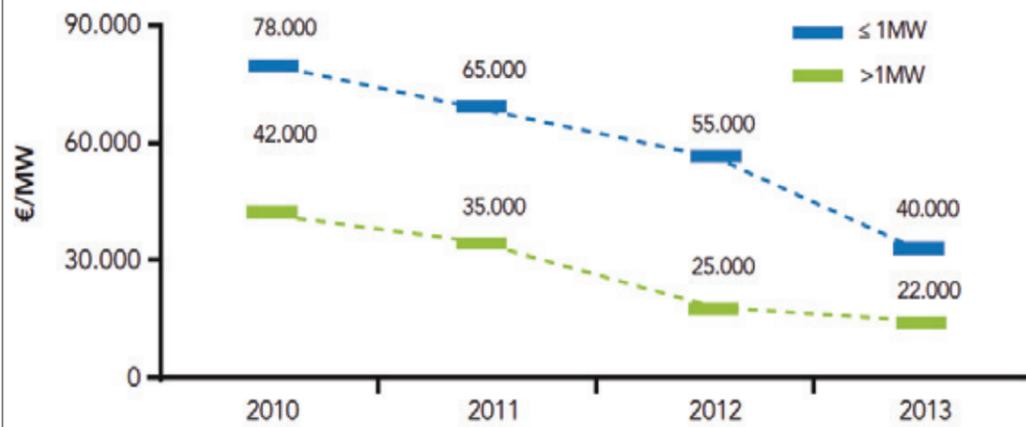
**L'AZIENDA HA INCREMENTATO LE ATTIVITÀ DI REVAMPING PER L'EFFICIENTAMENTO DEGLI IMPIANTI. LA SOSTITUZIONE DI TUTTI GLI INVERTER DI UNA INSTALLAZIONE DA 1 MW REALIZZATA IN PUGLIA NEL 2009 HA CONSENTITO UN INCREMENTO DEL PERFORMANCE RATIO DI OLTRE IL 7% IN POCHISSIMO TEMPO**

ABB ha recentemente lanciato un'offerta articolata e completa di servizi per l'efficientamento degli impianti fotovoltaici che prevede due tipologie principali di intervento: da una parte un servizio di revamping, con un approccio sia reattivo che proattivo. Dall'altra, ABB offre un completo servizio di analisi a tutti quei clienti che non hanno possibilità o intenzione di effettuare uno screening accurato del proprio impianto. ABB ha già effettuato con successo interventi di retrofit e revamping, rilevando ottimi risultati e consentendo un recupero di business plan ritenuti irreversibilmente compromessi. Ne è esempio l'intervento effettuato in Puglia su un impianto a terra da 1 MW installato e connesso alla rete nel 2009 in regime di Secondo Conto Energia. Le prestazioni dell'impianto, pesantemente affette da fenomeni di derating termico oltre i 25°C, consumi ausiliari molto elevati ed efficienza di conversione inferiore al 95% avevano già compromesso il business plan iniziale con conseguente drastico allungamento del tempo di ritorno dell'investimento. A tutto questo si erano poi aggiunti una crescente frequenza di fermi produzione e un inefficiente servizio di assistenza post-vendita.

A seguito di una completa analisi dei dati monitorati sul campo e di un allineamento tecnico-commerciale con il cliente, ABB è intervenuta sostituendo gli inverter installati con un convertitore di potenza della classe Ultra, dotato di protezione IP65 e quindi idoneo a una installazione di tipo outdoor.

Grazie a un'efficienza superiore al 98% e alla struttura modulare, l'inverter Ultra ha garantito l'assenza di fenomeni di derating termico, consentendo così un incremento del performance ratio medio di oltre il 7%. Questo si è tradotto in un incremento medio delle entrate annue pari a circa il 4.5%, il che garantisce un tempo di ritorno dell'investimento sull'attività di retrofit non superiore ai 3,6 anni.

## ANDAMENTO DEL PREZZO MEDIO DEI SERVIZI O&M



Fonte: Solar Energy Report (apr-2014)

Continua il trend decrescente nel prezzo medio dei servizi dell'O&M dopo che nel 2013 aveva registrato una flessione del 48% rispetto al 2010 per gli impianti multi MW e del 52% rispetto al 2010 per gli impianti con potenza inferiore al MW

**WAAREE®** Lavoriamo col sole



**PRODUCI**  
MODULI FOTOVOLTAICI  
**REALIZZA**  
PROGETTI SOLARI  
**INVESTI**  
IN INDIA  
**CON WAAREE**



### 500 MW CAPACITÀ PRODUTTIVA

Maggior produttore in India. Fornitore del 38% di Moduli Fotovoltaici con BOM indiano per *Jawaharlal Nehru National Solar Mission*, iniziativa del Governo Indiano per lo sviluppo delle energie rinnovabili.



### MODULI BANCABILI

Parecchi progetti finanziati da banche indiane e internazionali

### INDEPENDENT POWER PRODUCER

150MW in costruzione in India e Giappone



### PARTNER EPC

Più di 140MW in costruzione  
Più di 92MW collegati in rete



### SVILUPPO PROGETTI

Più di 140MW in fase di realizzazione

Più di 600MW progetti di prossima realizzazione



WAAREE ENERGIES LIMITED

602, Western Edge-I, Off. Western Express Highway Borivali (East), Mumbai 400066, Maharashtra, India

T: 022 6644 4444 E: waaree@waaree.com W: www.waaree.com

Italy Office

T: 02 9829 5541 M: 335 788 98 54

# La seconda giovinezza di Aleo Solar



**UNA GAMMA COMPLETA DI PRODOTTI TRA CUI I MODULI AD ALTA EFFICIENZA, UN SERVIZIO COMPLETO PER GLI INSTALLATORI E UN RINNOVATO DINAMISMO NEL MERCATO ITALIANO. COSÌ L'AZIENDA CONTINUA A PRESIDARE UNA PIAZZA CHE CONSIDERA ANCORA STRATEGICA**

una produzione verticalizzata, dal silicio alla cella e al modulo. La fabbrica taiwanese ad esempio vanta una capacità di 500 MW, in espansione a 850 MW entro la fine del 2015. La produzione di moduli resta concentrata in Germania, nel sito di Prenzlau, a circa 100 km da Berlino, con una capacità nominale di circa 300 MW. Aleo Solar dispone di una rete commerciale in Europa e in altri continenti. Quella italiana è però l'unica filiale indipendente, con un magazzino proprio (in provincia di Piacenza). Questo fatto potrebbe da solo essere sufficiente a spiegare quanto l'azienda intenda puntare sul mercato italiano e rafforzare una presenza storica. Oggi infatti l'Italia rappresenta per Aleo il secondo mercato dopo quello tedesco. Presso la sede italiana, a Treviso, lavorano una decina di persone. Il modello distributivo si basa sulla vendita diretta a un parco installatori formato da circa 500 clienti che coprono in modo uniforme il territorio. L'azienda non utilizza distributori, ma fornisce ai propri partner tutto ciò che serve a realizzare un impianto fotovoltaico, inverter compresi. In linea con i recenti trend del mercato, la fornitura

inoltre si allarga anche al settore dell'efficienza e del risparmio energetico e comprende ad esempio le pompe di calore. Addirittura per chi intende staccarsi completamente dalla rete del metano, Aleo Solar arriva anche a fornire le piastre a induzione. L'obiettivo è quello di diventare l'unico interlocutore per l'installatore in grado di rispondere a tutte le sue esigenze.

L'azienda sostiene il lavoro degli installatori partner anche con attività di training e formazione. Nel 2014, ad esempio, sono stati organizzati diversi convegni per presentare i nuovi moduli agli installatori, ma anche a ingegneri, architetti e progettisti, con eventi che permettono di avere crediti formativi. Oltre alla presentazione dei prodotti, attraverso questi momenti di lavoro Aleo intende mettere i propri partner nelle condizioni di presentare efficacemente i vantaggi e i benefici del fotovoltaico alla clientela finale. Sono incontri che suscitano sempre grande interesse, come dimostra ad esempio uno degli ultimi appuntamenti che ha raccolto a Nuoro circa 200 professionisti lo scorso 27 Febbraio.



**La sede produttiva di Prenzlau, a 100 km da Berlino, vanta una capacità nominale di circa 300 MW**

**S**i è completata ormai da quasi un anno la trasformazione di Aleo Solar, a seguito dell'uscita del Gruppo Bosch dalla produzione di moduli fotovoltaici. Il marchio e la fabbrica di Prenzlau (Germania) sono stati acquisiti al 100% nel corso del 2014 dalla taiwanese SAS (Sino American Silicon Product Inc.), società che ha il suo core business nella produzione di silicio di grado solare e celle ad alta efficienza, oltre che in altri settori legati al mondo dei semiconduttori. Contrariamente a ciò che molti pensavano, questo cambiamento non ha penalizzato lo storico brand tedesco fondato nel 2001. Anzi, ne è uscito ancora più forte e determinato a presidiare i mercati sui quali intende puntare. E tra questi c'è certamente l'Italia. L'ingresso nel gruppo SAS ha fornito ad Aleo Solar la possibilità di godere dei vantaggi che arrivano da

## PRODOTTI, CONTATTO DIRETTO E FORZA DEL BRAND

**DANIELA MORANDIN LAVORA IN ALEO SOLAR DAL GENNAIO 2012 COME DIRETTORE VENDITE PER L'ITALIA. MA LA SUA ESPERIENZA NEL SETTORE DEL FOTOVOLTAICO ARRIVA DA MOLTO, MOLTO PIÙ LONTANO.**

«Mi occupo di fotovoltaico da ormai 30 anni. Ho cominciato quando muovevo i primi passi nel mondo del lavoro, e poi non ho più smesso. Sono rimasta attaccata con tenacia a questo settore a cui mi lega una vera passione».

**Come si sta muovendo Aleo Solar nel mercato italiano?**

«Nel 2013 avevamo realizzato circa 30 MW. Il 2014 è stato un anno di passaggio in cui dopo le vicende legate all'uscita dal gruppo Bosch siamo ripartiti da zero. Anzi, siamo ripartiti dal patrimonio di un brand storico e dalla fedeltà di clienti che continuano a lavorare con i moduli Aleo. Oggi abbiamo un grandissimo riscontro sul mercato italiano e su tutti i nostri prodotti: dal 250 policristallino al 300 Watt ad alta efficienza monocristallino».

**Quali sono i punti di forza della vostra offerta di prodotto?**

«Innanzitutto i moduli ad alta efficienza da 300 W. Oggi facciamo parte di un gruppo industriale forse meno noto di Bosch, ma siamo stati fortunati: è uno dei più grandi produttori di silicio al mondo, che ci permette di realizzare un pannello che ci contraddistingue sul mercato. Si tratta di un monocristallino speciale, capace di mantenere alti livelli di produzione in caso di luce diffusa, a differenza di come si comportano i normali moduli monocristallini; e in Italia abbiamo più luce diffusa che luce diretta. In caso di riduzione di irraggiamento infatti, il modulo non perde nulla in termini di efficienza».

**Quanto pesa l'alta efficienza nella scelta del modulo?**

«Moltissimo. La richiesta si sposta sempre di più verso l'alta efficienza. Ora che si lavora in autoconsumo è fondamentale avere un prodotto di questo genere. Noi siamo presenti in questo segmento con un'ottima quota di mercato. Avere una caratteristica come l'alta efficienza è fondamentale perché ti permette di distinguerti dalla concorrenza. In questo modo abbiamo ampliato il numero dei nostri clienti».

**Perché avete scelto di lavorare direttamente con gli installatori senza passare dai distributori?**

«Siamo convinti che sia una politica vincente. Grazie al contatto diretto possiamo dare un servizio preciso e puntuale. Anche la logistica è organizzata per offrire il massimo supporto. Abbiamo sempre materiale in pronta consegna a magazzino e questo ci permette di evadere gli ordini con grande velocità. Ci siamo organizzati in modo che se la richiesta arriva la mattina, il pomeriggio possa partire il materiale. È questo che fidelizza i clienti».

**Come è iniziato il 2015?**

«Ottimamente. Il mercato italiano è decisamente più dinamico rispetto allo scorso anno. Stiamo intercettando molti progetti non solo nel segmento residenziale, ma anche in quello industriale sino a 500 kWp. Inoltre abbiamo iniziato ad occuparci anche delle attività di revamping. Insomma, abbiamo obiettivi ambiziosi. Ormai i brand di moduli sono rimasti pochi, ancora meno sono quelli tedeschi. E il brand tedesco continua ad avere un ottimo appeal».

**Vi state occupando anche di impianti in modalità SEU?**

«Stiamo iniziando adesso. Collaboriamo con un'azienda che si occupa di SEU e certificati bianchi. Ma devo dire che l'interesse dei potenziali clienti del segmento commerciale e industriale non è legato innanzitutto ai vantaggi dei SEU o dei certificati bianchi. C'è voglia di fotovoltaico. A questo contribuisce anche un situazione economica generale che sembra mettersi al meglio».



**Daniela Morandin, direttore vendite per l'Italia di Aleo Solar**

## LE PRESTAZIONI TOP DEL MODULO DA 300W AD ALTA EFFICIENZA

Il modulo Aleo S\_19 300 Wp He-Tec è in grado di offrire una potenza maggiore del 20% a parità di superficie rispetto ad un comune modulo 250 Wp, questo grazie all'azione sinergica di importanti innovazioni.

Tra queste le solari Celco con passivazione posteriore, abbinata ad un vetro antiriflesso ad alta trasmittanza, un foglio per incapsulamento estremamente trasparente e busbar delle celle con superficie microstrutturata che aumenta la riflessione della luce sulle celle. L'effetto combinato di questi ingredienti porta in primis l'efficienza dei moduli Aleo He-Tec al 18,3%, valore che rappresenta attualmente il record di mercato per moduli con celle a drogaggio di tipo tradizionale, ed è un risultato oramai confrontabile con tecnologie ben più complesse e costose.

In secondo luogo, oltre all'elevata efficienza, i moduli Aleo ad alta potenza garantiscono prestazioni superiori in caso di scarsa illuminazione e quindi offrono un maggior rendimento in caso di luce diffusa e nelle ore mattutine e serali; quest'ultima caratteristica rende i moduli Aleo HE-Tec comparabili ai moduli a film sottile in termini di versatilità di installazione e performance produttive.



**Il modulo ad alta efficienza Aleo S\_19 300 Wp**

# Solarworld apre la sede italiana: "Investiamo perché ci crediamo"

**A FINE FEBBRAIO È STATA INAUGURATA LA SEDE IN PROVINCIA DI VERONA CHE PERMETTERÀ DI ASSISTERE PIÙ DA VICINO I CLIENTI E FUNGERÀ DA SHOWROOM PER I PRODOTTI. «CI INTERESSA SERVIRE SEMPRE MEGLIO IL CLIENTE» SPIEGA FABRIZIO LIMANI, HEAD OF SALES SOUTH EUROPE, CHE ILLUSTRÀ LA STRATEGIA COMMERCIALE DELL'AZIENDA**

«Questo ufficio è la conferma del fatto che crediamo non solo in questo Paese, ma anche nel futuro delle rinnovabili in questo Paese. Oggi investiamo in Italia perché siamo convinti che questo mercato crescerà. Non lo avremmo mai fatto in un momento in cui il mercato poteva contrarsi ancora». Con queste parole che rappresentano un vero atto di fiducia nelle prospettive del settore fotovoltaico

## RAFFORZATA LA PRODUZIONE DI CELLE AD ALTA EFFICIENZA

A partire dal secondo trimestre del 2015, SolarWorld AG porterà a 500 MW annui la capacità produttiva di moduli dello stabilimento di Amstade, in Germania. Si tratta del secondo polo produttivo tedesco, acquisito da Bosch, e che si affianca a quello storico di Freiberg. Inoltre, il Gruppo intende aggiornare tutte le linee per la produzione delle celle solari ad alta efficienza con tecnologia Perc (Passivated emitter and rear cell), che grazie allo sfruttamento di un lato posteriore passivante permette di concentrare la luce del sole e di ridurre la sua dispersione. Già a Hillsboro, negli Stati Uniti, SolarWorld produce esclusivamente celle con tecnologia Perc, mentre a Freiberg, in Germania, le linee saranno aggiornate quest'anno.

## IL RESTYLING CHE AUMENTA LE PRESTAZIONI



Dopo 10 anni dal lancio dei Sunmodule Plus, l'azienda ha recentemente completato un restyling con l'obiettivo di renderli ancora più pratici ed efficienti.

Ad esempio aumentando la distanza tra le celle tra di loro si può sfruttare meglio la luce; inoltre una maggiore distanza dal bordo riduce il rischio di perdite di potenza per accumulo di sporcizia. Questi due fattori contribuiscono ad accrescere il rendimento dei moduli.

Il telaio è stato portato a 33 mm per offrire maggior stabilità mentre il nuovo angolo di drenaggio dell'acqua migliora l'effetto autopulente del modulo.

nazionale, Fabrizio Limani, head of sales South Europe di SolarWorld, ha inaugurato ufficialmente la nuova sede del Support Center Italia a nord di Verona, in località Sant'Ambrogio di Valpolicella, che porta a 11 il numero di sedi dell'azienda in nove Paesi su quattro continenti. L'ufficio fa da punto di riferimento non solo per la rete vendita, ma anche per un team di collaboratori del servizio estero che assiste clienti in tutta Italia. Inoltre, il Support Center funge da showroom per i prodotti solari dell'azienda. L'ufficio è diretto proprio da Fabrizio Limani che conosce da molti anni la piazza italiana. «Dopo una fase di transizione, il mercato nazionale si sta ristabilizzando gradualmente. I tempi degli incentivi per l'immissione in rete sono passati, ora si tratta di proporre soluzioni sostenibili e che si autofinanziano. In questa fase vogliamo supportare i nostri clienti nel miglior modo possibile. E lo facciamo con tecnologia solare di prima classe e da ora con una presenza diretta sul posto» spiega Limani. «Quello che ci interessa è servire il cliente».

## RAFFORZARE IL NETWORK

Un ulteriore rafforzamento del rapporto con i propri clienti è sicuramente uno dei primi obiettivi della nuova sede. Al momento SolarWorld collabora con una rete di 100 installatori qualificati e distribuiti in modo capillare in tutta Italia. L'80% di questo network lavora con l'azienda dal 2006: si tratta quindi di una rete ormai ampiamente fidelizzata e depositaria di un bagaglio di competenze altissimo. Per salvaguardare queste caratteristiche qualitative, l'azienda non intende allargare a dismisura il network. «Potremmo arrivare a 120 installatori qualificati, ma sicuramente non a qualche centinaio...» precisa Limani. In questo momento l'allargamento delle rete sul territorio avviene attraverso altre figure: SolarWorld sta infatti certificando anche dei progettisti per avere un network di professionisti partner.

La strategia commerciale prevede l'offerta di pacchetti completi, non solo di prodotti, ma anche di servizi. L'azienda vuole mettere i propri installatori partner nelle condizioni non solo di vendere nuovi impianti, ma anche di tornare a proporre cose nuove a clienti già acquisiti, ad esempio lo storage, o un servizio di assicurazione...

## IL SUCCESSO DEI KIT

In un'ottica di vera partnership, SolarWorld offre agli installatori anche un servizio di dimensionamento e calcolo statico per la tenuta alla neve e al vento e garantisce due anni di copertura assicurativa a chi realizza un impianto con soluzioni complete SolarWorld.

«Nessun installatore può dire di essere stato lasciato per strada da SolarWorld. Quando c'è un problema, si trova sempre una soluzione insieme. È così che si costruisce la fidelizzazione».

Un'altra caratteristica dell'offerta dell'azienda è quella di kit predimensionati con moduli, inverter e sistemi di montaggio, a cui si possono aggiungere componenti aggiuntivi tra cui lo storage, ma anche i software per il monitoraggio della produzione. «I kit ottengono grande successo perché molti installatori sanno che possono appoggiarsi su

un pacchetto di prodotti dietro il quale c'è tutto lo spessore del know-how di un'azienda come la nostra».

Tra i principali distributori ci sono Sonepar, Comet, Elettroveneta, Tecnospot, Vp Solar, Energia Italia e GreenSun.

«C'è un altro motivo per cui consideriamo l'Italia come un Paese importantissimo: avendo ormai un grande network di competenze sul territorio, per noi si tratta di un vero e proprio laboratorio del fotovoltaico, dove esistono ottimi prerequisiti per il successo del fotovoltaico».

## IMPRONTA TEDESCA

L'azienda, nata nel 1998, ha ancora un'impronta fortemente tedesca, anche se il fondatore detiene una quota azionaria limitata al 20%. La produzione è concentrata in Germania con l'obiettivo di salvaguardare qualità e deposito di competenze. Si tratta di un modello di produzione integrata che permette di avere un pieno controllo sulla qualità di tutta la filiera. Al momento la capacità è pari 1 GW per i wafer, 1 GW per le celle e 1 GW per i moduli. Con questi valori, SolarWorld è il primo produttore europeo e tra i primi 15 al mondo. «Ma non ci interessano solo le quantità, vogliamo difendere la qualità» precisa Limani.

«Su questo aspetto abbiamo un vantaggio rispetto a molti competitor: negli anni in cui il flusso di cassa era altissimo, il gruppo ha fatto investimenti a lungo termine sulla produzione che oggi non sarebbero più possibili. È per questo che ora possiamo continuare ad assicurare la massima qualità del prodotto». Ad esempio vengono effettuati sempre sei mesi di test prima di immettere un nuovo prodotto sul mercato. Complessivamente nel 2014 il gruppo SolarWorld ha aumentato del 55% le vendite di moduli solari e kit, passando dai 548 MW dl 2013 a ben 849 MW. Il fatturato consolidato è cresciuto del 26% arrivando a 573 milioni di euro.



Un momento dell'inaugurazione della nuova sede. A sinistra, Fabrizio Limani, head of sales South Europe



# Un contributo per il Green Act



“Il Green Act sarà un atto molto importante, un eco-piano industriale che darà un indirizzo strategico sull'economia del futuro”: lo ha dichiarato il Ministro dell'Ambiente Gianluca Galletti, affermando che l'Italia ha bisogno di prestare più attenzione alle tematiche ambientali. Federazione Anie, in rappresentanza dell'industria elettrotecnica ed elettronica italiana che fornisce un contributo fondamentale alla questione energetica nazionale, non può che accogliere con favore questa iniziativa, che si pone l'obiettivo di rimettere l'economia verde al centro del dibattito nazionale.

Per troppo tempo ambiente e crescita sono stati visti in contrapposizione: oggi sappiamo invece che il modello di sviluppo a cui tendere non può prescindere dall'integrazione di questi due driver.

Per questo Anie è parte attiva di un tavolo di lavoro di Confindustria che ha il compito di contribuire alla definizione dei criteri e delle strategie di azione da mettere in atto per rendere l'Italia un Paese sempre più sostenibile.

## TRE OBIETTIVI

Tre sono le grandi questioni che l'Unione Europea ci impone di affrontare, tre gli ambiziosi obiettivi posti al 2030: 40% di riduzione di emissioni, 27% di produzione da fonte rinnovabile, 27% di incremento dell'efficienza energetica.

Si tratta di aspetti per i quali giocano un ruolo di primo piano le aziende di Anie Rinnovabili, unica voce confindustriale del settore, che rappresenta le imprese costruttrici di componenti e impianti per la produzione di energia da fotovoltaico, eolico,

## ANIE RINNOVABILI È PARTE ATTIVA DI UN TAVOLO DI LAVORO DI CONFINDUSTRIA PER LA DEFINIZIONE DI CRITERI E STRATEGIE CHE L'ITALIA DEVE ATTUALIZZARE PER RAGGIUNGERE GLI OBIETTIVI FISSATI DALL'UNIONE EUROPEA ENTRO IL 2030

a cura di Anie Rinnovabili

biomasse e geotermia, mini idraulico. Le aziende del comparto sono pronte a mettere a disposizione l'eccellenza tecnologica di cui sono portatrici per assolvere a queste tre sfide, ma anche per mettere in atto i necessari interventi trasversali, indispensabili nell'ottica di un Green Act che sia veramente efficace e funzionale al raggiungimento ampio di questi obiettivi energetici.

### RIDURRE DEL 40% LE EMISSIONI DI CO2? INCENTIVANDO UNA MOBILITÀ DAVVERO SOSTENIBILE

La svolta green dei trasporti, soprattutto urbani, è imprescindibile. La maggiore efficienza energetica dell'auto elettrica rispetto a quella a combustione interna è ormai nota. Tale efficienza diventa ancora più preponderante se l'energia immagazzinata dalle batterie delle automobili viene prodotta da fonti energetiche rinnovabili. Non solo la mobilità deve quindi essere sostenibile, ma anche i metodi del suo sostentamento.

### INCREMENTARE DEL 27% LA PRODUZIONE DI ENERGIA DA FER? SI PUÒ, CON I SISTEMI DI ACCUMULO

Vista la capillare diffusione degli impianti di generazione di energia elettrica da fonti rinnovabili, anche nel settore residenziale, appare indispensabile promuovere un utilizzo dei sistemi di accumulo (SdA) altrettanto capillare, in accoppiamento alle fonti rinnovabili non programmabili. Ciò permetterebbe di migliorare l'efficienza del sistema massimizzando l'autoconsumo e ottimizzando i prelievi dalla rete. Si tratta di una questione a cui Anie Rinnovabili è molto attenta: le nuove tecnologie per i sistemi di accumulo permettono infatti di migliorare l'efficienza della fonte rinnovabile e contribuiscono alla riduzione delle ore di funzionamento delle centrali termoelettriche tradizionali.

In questo contesto, le aziende del settore ritengono fondamentale istituire l'obbligo di installazione di SdA abbinati ad impianti FER (peraltro già sottoposti ad obbligo di inserimento) sui nuovi edifici e su quelli esistenti soggetti a ristrutturazioni rilevanti. I dati Anie Rinnovabili 2014 sul numero di impianti e sulla potenza installata in Italia nel corso dell'anno parlano di un fotovoltaico che affonda le sue radici proprio nel settore residenziale: circa il 60% della potenza installata è rappresentata da impianti fino a 20 kW. L'incrocio del numero di impianti installati (50.571 unità) con il valore della potenza implementata (385 MW) evidenzia che a farla da padrone lo scorso anno sono stati proprio gli impianti domestici.

### MIGLIORARE DEL 27% L'EFFICIENZA ENERGETICA INTERVENENDO SUGLI EDIFICI

Gli edifici oggi consumano mediamente il 40% di tutta l'energia

elettrica prodotta. Per questo motivo la legislazione a livello nazionale ed europeo dedica particolare attenzione al tema dell'efficientamento energetico degli edifici, sia in fase di nuova costruzione che di rinnovo.

In questa direzione si muove anche la Direttiva sulle performance energetiche degli edifici (EPBD, attuata in Italia con il decreto legislativo 192/2005 e la Legge 90 dell'agosto 2013), che prevede di intervenire sul parco immobiliare esistente, che si caratterizza per prestazioni energetiche non adeguate.

La direttiva pone come obiettivo il target degli edifici ad emissione quasi zero (NZEB) al 2020, sostenendo l'importanza di intervenire in modo sistemico sugli edifici, ovvero considerando il building non più come semplice "involucro", ma come vero e proprio "sistema edificio-impianto" in cui le tecnologie si integrano e comunicano tra loro e con chi abita lo spazio.

In tale contesto diventa fondamentale l'uso di fonti energetiche rinnovabili, la possibilità di autoconsumo, l'integrazione con tecnologie energeticamente efficienti.

L'abbinamento di tali tecnologie con i sistemi di accumulo appare un percorso obbligato in ottica di modernizzazione degli edifici, sia per ragioni di sostenibilità energetica sia per corrispondere alle nuove esigenze emergenti che derivano dallo sviluppo di edifici, città e reti in chiave smart. In quest'ottica c'è una ulteriore misura molto efficace, di cui Anie Rinnovabili si fa portavoce: le imprese del comparto delle rinnovabili hanno da tempo espresso l'importanza di smaltire le coperture in amianto esistenti su edifici civili ed industriali al fine di bonificare e sostituirle contestualmente con coperture isolanti e che combinano l'efficienza energetica con i nuovi strumenti di generazione rinnovabile integrata con l'edificio. Queste azioni devono essere una priorità assoluta nell'agenda politico-ambientale. Basti considerare che attualmente sono in attesa di bonifica oltre 50 mila edifici pubblici e privati, che costituiscono nei fatti una vera e propria emergenza per la salute pubblica.

### CREARE LE GIUSTE CONDIZIONI

Si tratta però di interventi che devono essere sostenuti finanziariamente: a tale scopo, bisogna creare condizioni favorevoli all'investimento da parte dei soggetti interessati, contribuendo a superare le criticità dovute ad una situazione economica sfavorevole e agli impedimenti burocratici connessi ad operazioni di questo tipo. La risposta a queste necessità di copertura esistono, secondo Anie Rinnovabili, e si chiamano credito di imposta ed estensione eco-bonus del 65%. Le aziende del comparto elettronico ed elettrotecnico, ed in particolare tutte le imprese che operano nel settore delle fonti di energia rinnovabile, possiedono il know how tecnico, le tecnologie e i prodotti per traghettare l'Italia al raggiungimento degli obiettivi 40-27-27. Il cammino già fatto è notevole: tra il 2008 e il 2014, il fotovoltaico italiano è arrivato alla quota di 648.183 impianti, con una potenza totale installata di 18.325 MW. Si tratta di numeri che pesano per quasi il 15% sul totale installato nel mondo. Alla luce di questi ultimi dati, il parco installato in Italia è il terzo nel mondo alle spalle solo della Germania e della Cina e prima di colossi quali gli Usa e il Giappone. Un ottimo punto da cui ripartire in maniera molto ottimistica per rendere il nostro Paese sempre più "a impatto zero".



**EB Eurobeta srl**

Eurobeta srl  
Via Liguria, 24 · 37060 Lugagnano di Sona · Italy  
Tel +39 (0) 45/60 84 022 · Fax +39 (0) 45/60 89 335  
info@eurobetaitalia.info · www.eurobetaitalia.info

**SOLU energy ITRONIC**

Solutronic Energy GmbH  
Kelterstr. 59 · 72669 Unterensingen · Germany  
www.solutronic-energy.de

# Scambio sul posto, quanti vantaggi

**CONSIDERANDO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DI OLTRE 200 KWP IN REGIME DI SCAMBIO SUL POSTO INSTALLATO NEL NORD ITALIA, È STIMATO UN BENEFICIO ANNUO, PARI ALLA SOMMA DEL CONTRIBUTO CONTO SCAMBIO E DEL RISPARMIO IN BOLLETTA, DI OLTRE 40.000 EURO**

a cura di Erica Bianconi

La delibera 612/2014/R/EEL dell'11 dicembre 2014, in attuazione dell'art. 25-bis del DL 91/14, ha modificato ed integrato la disciplina dello scambio sul posto. In particolare, in riferimento agli impianti fotovoltaici, la delibera indica che:

- i sistemi di scambio sul posto rientrano fra gli Altri sistemi semplici di produzione e consumo (Asscp), ovvero i Sistemi Efficienti di Utenza (SEU) nel caso di tecnologia fotovoltaica;
- il contributo in Scambio Sul Posto è previsto anche nel caso di tariffa D1 per i clienti domestici in bassa tensione che utilizzano pompe di calore elettriche per il riscaldamento dell'abitazione;
- gli impianti con potenza non superiore a 20 kW in Scambio Sul Posto sono definiti SSP-A ed accedono automaticamente ai benefici dei SEU, mentre gli impianti fotovoltaici in Scambio sul Posto di potenza maggiore a 20 kW, definiti SSP-B, devono fare richiesta al GSE per poter usufruire dei benefici dei SEU;
- l'accesso allo scambio sul posto per gli impianti fotovoltaici è esteso a tutti gli impianti con potenza fino a 500 kW che entrano in esercizio dal 1 gennaio 2015.

## COME RICHIEDERE L'ACCESSO AL REGIME DI SCAMBIO SUL POSTO?

Per aderire al regime di scambio sul posto è necessario inviare, entro 60 giorni dalla data di entrata in esercizio dell'impianto, un'apposita richiesta attraverso il portale informatico del GSE e quindi stipulare un contratto con il GSE per la regolazione dello scambio. Il contratto, di durata annuale solare, è tacitamente rinnovabile.

## COME SI CALCOLA IL CONTRIBUTO IN CONTO SCAMBIO?

Il regime di scambio sul posto prevede un contributo (Contributo in Conto Scambio) che viene calcolato dal GSE attraverso una formula abbastanza complessa basata su:

- dati di prelievo ed immissione dell'utente, inviati dal gestore di rete
- prezzi dell'energia sul mercato elettrico ed altri parametri che variano nel tempo

È difficile quindi quantificare esattamente a priori il valore del Contributo in Conto Scambio che varia da caso a caso e dipende dai prezzi correnti di mercato e dalle quantità effettive di energia immessa e prelevata nella rete.

È importante ribadire che:

- lo scambio sul posto non è un incentivo ed è quindi cumulabile con la detrazione fiscale prevista per gli impianti fotovoltaici fino a 20 kW su edifici residenziali o con i Titoli di Efficienza Energetica;
- l'utente finale continuerà a pagare le bollette solo per l'energia effettivamente prelevata e riceverà successivamente il Contributo in Conto Scambio.

## FORMULA UTILIZZATA PER IL CALCOLO DEL CONTRIBUTO IN CONTO SCAMBIO

La formula utilizzata dal GSE per il calcolo del contributo è la seguente:

$$Cs = \min [Oe; Cei] + CUSf * Es$$

Dove

$$- Oe [€] = PUN * Epr$$

PUN = prezzo Unico nazionale dell'energia

Epr = energia prelevata

$$- Cei [€] = Pz * Eimm$$

Pz = prezzo zonale dell'energia

Eimm = energia immessa

$$- Es [kWh] = \min (Eimm ; Epr)$$

$$- CUSf [c€/kWh] =$$

CUSf reti + CUSf ogs per  $P \leq 20$  kWp

CUSf reti +  $\min$  (CUSf ogs ; limite annuale) per  $P > 20$  kWp

## ESEMPIO DI CALCOLO

Consideriamo un utente finale in Nord Italia, con un impianto fotovoltaico di potenza oltre i 200 kWp in regime di Scambio Sul Posto. Prenderemo come riferimento i dati del 2014.

Ipotesi:

Tariffa "Altre Utente MT", consumo  $\leq 4$  GWh/mensili

Costo medio dell'energia prelevata = 17 c€/kWh

Produzione PV = 275.000 kWh/anno

Consumo istantaneo alla produzione = 180.000 kWh/anno

Consumo nelle fasce in cui non ho produzione PV = 120.000 kWh/anno

In base ai dati sopra:

Eimm = 95.000 kWh

Epr = 120.000 kWh

**A QUESTO PUNTO CALCOLIAMO IL VALORE DI Cs**

Oe = 120.000 kWh \* 5,20 c€/KWh = 6.240,00 € (in base ai dati del PUN anno 2014)

Cei = 95.000 kWh \* 4,83 c€/kWh = 4.588,50 € (in base ai dati del Pz anno 2014 nell'area di riferimento)

Es =  $\min$  (95.000, 120.000) = 95.000 kWh

CUSf \* Es = 95.000 kWh \* 0,062 €/KWh = 5.890,00 € (valore indicativo in base ai valori del 2014 di CUSf reti e del limite annuale)

**Cs = 4.588,50 € + 5.890,00 € = 10.478,50 €**

Cei < Oe → liquidazione eccedenze = 0 €

All'utente verrà liquidato alla fine dell'anno un Contributo in Conto Scambio medio pari a circa 10.478,50 €. Al Contributo Conto Scambio, deve essere sommato il valore del risparmio medio annuo ottenuto dall'energia non prelevata dalla rete

**Risparmio medio annuo = 180.000 kWh \* 17,00 c€/KWh = 30.600,00 €**

L'utente finale dell'esempio, avrà un beneficio annuo dovuto all'installazione dell'impianto in regime di SSP pari alla somma del Contributo Conto Scambio ed il risparmio medio annuo, ovvero

**Beneficio globale annuo = 10.478,50 € + 30.600,00 € = 41.078,50 €**

## E se lo stesso utente avesse aderito al regime di Ritiro Dedicato?

A partire dal 2014, per gli impianti fotovoltaici con potenza oltre i 100 kWp, per il calcolo del valore dell'energia immessa non si applica il prezzo minimo garantito, ma il valore del prezzo zonale (Pz) di riferimento.

## Ipotesi di vendita totale

Nel nostro caso, ipotizzando che l'utente immetta tutta l'energia prodotta in rete, avrebbe un beneficio annuo riferito solo all'energia prodotta (ed immessa).

Eprodotta = Eimm = 275.000 kWh/anno

Valore Eimm (RID) = 275.000 kWh \* 4,83 c€/kWh = 13.282,50 € (in base ai dati del Pz anno 2014 nell'area di riferimento)

**Beneficio RID = Beneficio globale annuo = 13.282,50 €**

## Ipotesi di vendita parziale

Nel caso di vendita parziale, l'utente immette solo l'energia prodotta e non utilizzata, con un beneficio annuo dovuto sia al risparmio in bolletta, che all'energia immessa.

Nel caso di immissione in rete di tutta l'energia prodotta, il beneficio annuo è riferito solo all'energia prodotta (ed immessa).

Eimm = 95.000 kWh/anno

Valore Eimm (RID) = 95.000 kWh \* 4,83 c€/kWh = 4.588,50 € (in base ai dati del Pz anno 2014 nell'area di riferimento)

**Beneficio RID = 4.588,50 €**

Al valore dell'energia immessa, deve essere sommato il valore del risparmio medio annuo ottenuto dall'energia non prelevata dalla rete

**Risparmio medio annuo = 180.000 kWh \* 17,00 c€/KWh = 30.600,00 €**

L'utente finale ipotizzando un regime di RID, avrà un beneficio annuo pari a

**Beneficio globale annuo = 4.588,50 € + 30.600,00 € = 35.188,50 €**



Ing. Erica Bianconi, consulente energetico, è autrice di questo articolo



EB ENERGYMANAGEMENT

REGIME CONTRATTUALE CON LA RETE	VALORE ENERGIA	RISPARMIO IN BOLLETTA	BENEFICIO GLOBALE
SSP	Cs = 10.478,50 €	30.600,00 €	41.078,50 €
RID (vendita parziale)	RID = 4.588,50 €	30.600,00 €	35.188,50 €
RID (vendita totale)	RID = 13.282,50 €	-	13.282,50 €

**SAMIL POWER**  
Expert for PV Grid-tied Inverters

Un'ampia gamma di inverter, da 1 kW fino a un massimo di 30 kW, per un totale di 18 modelli di inverter su misura per ogni taglia di impianto!

Per tutte le info scrivici o chiamaci a: [Italy@samilpower.com](mailto:Italy@samilpower.com) e +39 3939227218

**SOLAREXPO** STAND F32



GARANZIA DI 10 ANNI SU TUTTI I NOSTRI INVERTER

ASSISTENZA TECNICA IN ITALIA



# FV residenziale: in Italia è già grid parity

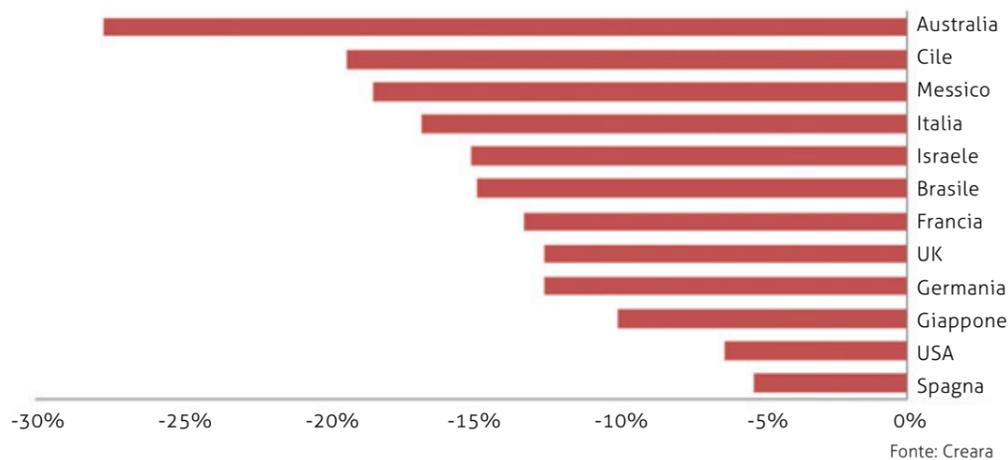
**CON UN CALO DEL LEVEL COST OF ENERGY DEL 16,7% DAL 2009 AL 2014 SU BASE ANNUA, L'ENERGIA SOLARE SUL TERRITORIO NAZIONALE RISULTA GIÀ PIÙ CONVENIENTE RISPETTO ALLE FONTI TRADIZIONALI. E PER I PROSSIMI ANNI, L'ABBINAMENTO DEL FOTOVOLTAICO CON LO STORAGE, INSIEME ALL'ABBASSAMENTO DEI COSTI DEGLI IMPIANTI CHIAVI IN MANO, POTRÀ RENDERE IL VALORE DEL KWH ANCORA PIÙ INTERESSANTE**

Il Level cost of energy nel segmento residenziale è diminuito in tutti i Paesi presi in esame dallo studio "Grid Parity PV Monitor", da un minimo del 5% registrato in Spagna a un massimo del 28% in Australia. In Italia, il LCOE è diminuito del 16,7% su base annua nel periodo 2009-2014

Entro i prossimi cinque anni, il costo del kWh prodotto da un impianto fotovoltaico con storage installato in Italia potrebbe passare dagli attuali 0,28 centesimi di dollaro a 0,13 centesimi di dollaro grazie alla riduzione dei costi e a una maggiore efficienza delle batterie

Entro il 2021, il Level cost of energy in Italia potrebbe passare dagli attuali 0,13 centesimi di euro per kWh a 0,10

## EVOLUZIONE DEL LCOE NEL SEGMENTO RESIDENZIALE - 2009/1H 2014

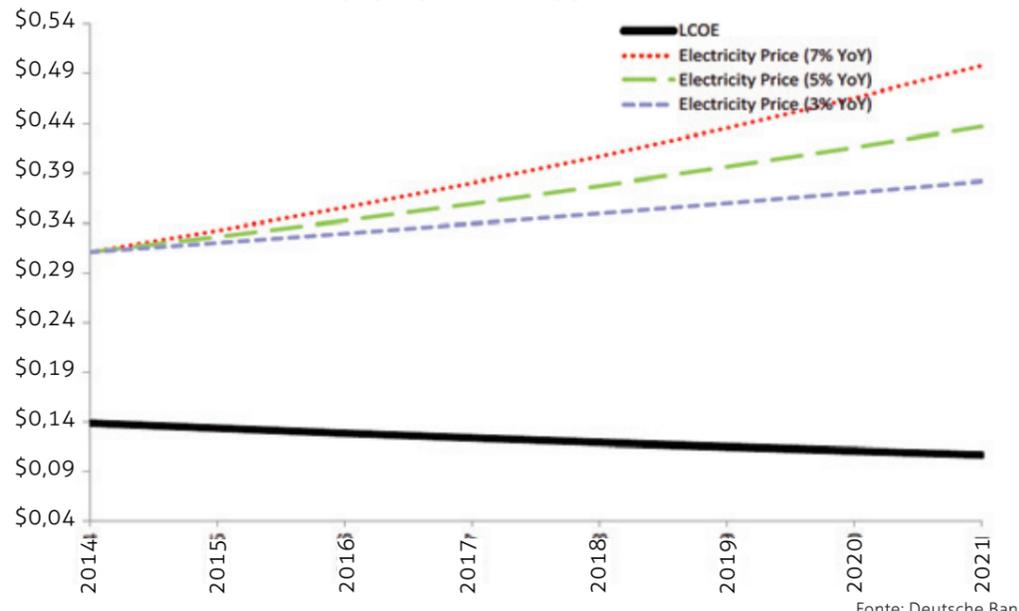


## STIME SUL COSTO DEL KWH PRODOTTO DA FV + STORAGE

PAESE	LCOE OGGI			SOLARE + STORAGE	
	OGGI	2017	2020	OGGI	FUTURO (2020)
Stati Uniti	\$0,19	\$0,13	\$0,11	\$0,33	\$0,13
Cina	\$0,11	\$0,10	\$0,09	\$0,25	\$0,11
Giappone	\$0,14	\$0,13	\$0,11	\$0,28	\$0,13
India	\$0,10	\$0,08	\$0,08	\$0,24	\$0,09
Germania	\$0,19	\$0,17	\$0,15	\$0,33	\$0,17
Regno Unito	\$0,23	\$0,20	\$0,18	\$0,37	\$0,20
Messico	\$0,13	\$0,10	\$0,09	\$0,27	\$0,11
Filippine	\$0,10	\$0,09	\$0,08	\$0,24	\$0,10
Francia	\$0,16	\$0,15	\$0,13	\$0,31	\$0,15
Cile	\$0,12	\$0,10	\$0,09	\$0,26	\$0,11
Sud Africa	\$0,13	\$0,11	\$0,09	\$0,27	\$0,11
Australia	\$0,15	\$0,13	\$0,11	\$0,29	\$0,13
Brasile	\$0,18	\$0,14	\$0,12	\$0,32	\$0,14
Canada	\$0,18	\$0,16	\$0,14	\$0,32	\$0,16
Thailandia	\$0,13	\$0,13	\$0,13	\$0,27	\$0,14
Arabia Saudita	\$0,11	\$0,10	\$0,09	\$0,25	\$0,11
Italia	\$0,14	\$0,12	\$0,11	\$0,28	\$0,13
Emirati Arabi Uniti	\$0,12	\$0,10	\$0,09	\$0,26	\$0,11
Giordania	\$0,13	\$0,11	\$0,10	\$0,27	\$0,12

Fonte: Deutsche Bank

## EVOLUZIONE DEL LCOE IN ITALIA



A che punto è la grid parity? Alcuni studi hanno recentemente analizzato questo aspetto facendo emergere come, in un numero di Paesi sempre maggiore a livello globale, il costo di produzione dal solare sia molto più conveniente rispetto a quello delle fossili. Con costi dell'energia compresi tra i 10 e i 23 centesimi di dollari per kWh, il fotovoltaico risulta infatti nettamente più conveniente rispetto alle fonti convenzionali, che registrano ancora oggi dei valori che in alcuni casi arrivano a toccare gli 0,49 centesimi di dollaro al kWh.

Alcuni esempi di come il fotovoltaico sia diventato più conveniente arrivano dai dati elaborati dal centro Creara, che nella quinta edizione dello studio "Grid Parity PV Monitor" ha preso in considerazione gli impianti residenziali con potenza di 3 kWp installati in 12 Paesi, tra cui Australia, Brasile, Cile, Francia, Germania, Israele, Italia, Giappone, Messico, Spagna, Regno Unito e California.

Dai risultati dello studio emerge come il costo della produzione da fotovoltaico, cioè il LCOE (Levelized Cost of Energy) nel segmento residenziale sia diminuito in tutti i Paesi presi in analisi, da un minimo del 5% registrato in Spagna a un massimo del 28% in Australia. Ma solo sei nazioni, tra cui Australia, Cile, Germania, Italia, Giappone e Messico avrebbero raggiunto la piena grid parity nel segmento residenziale. Il dato, secondo quanto emerge dal rapporto, è da attribuirsi principalmente al calo dei prezzi degli impianti fotovoltaici chiavi in mano e allo sviluppo di misure a favore dell'autoconsumo.

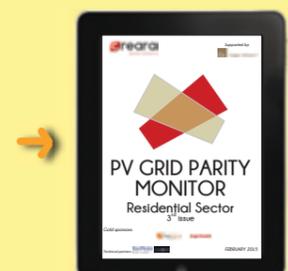
### SPINTA DALL'AUTOCONSUMO

L'Italia è un esempio virtuoso di come il fotovoltaico sia conveniente oggi anche senza l'ausilio di forme di sostegno statali. Il Paese avrebbe già raggiunto la piena grid parity, grazie all'abbassamento dei costi di installazione che hanno determinato un calo del LCOE del 16,7% su base annua dal 2009 al 2014, agli elevati livelli di irraggiamento ed ai meccanismi a sostegno dell'autoconsumo, tra cui l'estensione dello scambio sul posto a impianti fino a 500 kWp. In altri Paesi, invece,

### SPAZIO INTERATTIVO

### ACCEDI AI DOCUMENTI

Per visualizzare i documenti sul tuo smart phone, tablet o telefono cellulare inquadra il riquadro con l'applicazione dedicata.



secondo lo studio il traguardo grid parity potrebbe allontanarsi proprio perché non ci sono misure a sostegno dell'autoconsumo. Un esempio giunge dalla Spagna, dove sarebbe stata introdotta una tassa sull'energia autoconsumata.

**IL POTENZIALE DELLE BATTERIE**

Nei prossimi anni le batterie potranno dare un forte contributo nel rendere l'energia prodotta da fotovoltaico ancora più conveniente di quanto lo sia adesso.

Nel suo ultimo rapporto, Deutsche Bank stima un calo dei costi su base annua dal 20 al 30%. Questo trend consentirebbe alle batterie di dare una spinta significativa al fotovoltaico soprattutto in quei Paesi dove il prezzo del kWh in bolletta risulta ancora alto, come in Europa. Secondo gli studi un impianto solare con batterie garantirebbe di dimezzare il costo del kWh nel giro dei prossimi cinque anni.

Secondo la ricerca di D.B., in Italia, oggi, il costo per kWh di un impianto fotovoltaico con storage si aggira intorno agli 0,26 centesimi di euro, un valore comunque inferiore al prezzo del kWh in bolletta (0,29 centesimi di euro).

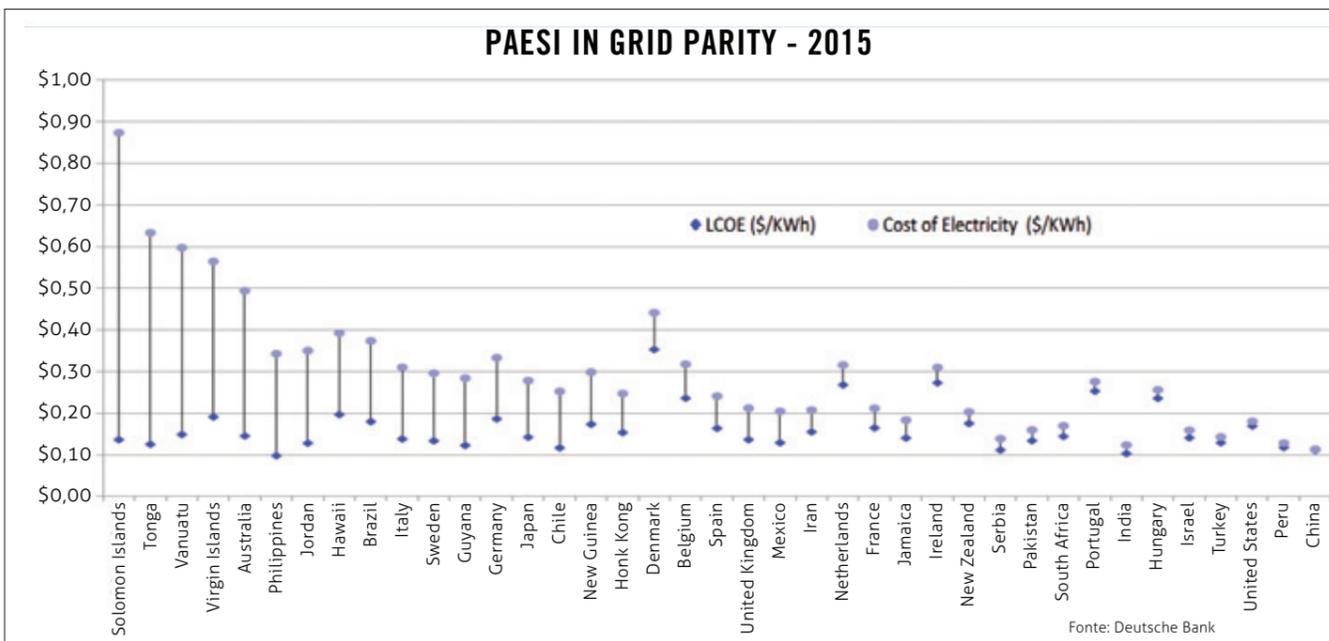
Entro il 2020, il costo del kWh da fotovoltaico con storage potrebbe attestarsi attorno agli 0,12 centesimi di euro. Se questa previsione si verificasse, entro il 2020 in Italia il costo del kWh di un impianto fotovoltaico si dimezzerebbe.

**CALO DEI COSTI CHIAVI IN MANO**

A favorire la piena grid parity in molti Paesi del mondo potrebbero contribuire altri fattori, tra cui quelli legati ai prezzi del fotovoltaico, destinati a scendere ancora, soprattutto nel segmento residenziale. Secondo il report di Deutsche Bank pubblicato lo scorso gennaio dal titolo "2015 Outlook. Industry Solar", entro il 2017 un impianto chiavi in mano potrebbe costare tra il 30 e il 40% in meno rispetto al 2014. Lo studio prevede ad esempio che il costo dei sistemi di montaggio calerà da 0,25 a 0,16 dollari/Watt, mentre sui lavori di installazione si risparmierebbero circa 20 centesimi (da 0,65 a 0,45 dollari/Watt).

Un altro fattore determinante per la rimodulazione del prezzo finale sarà determinato dal calo dei costi di vendita e acquisizione dei clienti, che in tre anni scenderanno da 0,50 a 0,20 dollari/Watt, grazie ad una maggiore diffusione della conoscenza del fotovoltaico.

Scenderà anche il prezzo dei moduli mentre per gli inverter si stima una riduzione del prezzo dagli 0,25 dollari/Watt attuali a 0,17 dollari/Watt entro tre anni. Infine, dovrebbero scendere anche i costi legati alla burocrazia e alle autorizzazioni, soprattutto nei mercati dove non sono più in vigore gli incentivi statali, come l'Italia. Se ciò accadesse, spiega il report, almeno il 50% dei mercati potenziali nel 2017 sarebbe in grid-parity.



Affronta la sfida del bilancio tra domanda e risposta energetica

**SO smart!**

**SUNSYS PCS<sup>2</sup>** La soluzione Energy Storage per reti Smart Grid

Two QR codes are shown, each with an arrow pointing to a tablet displaying a document. The top document is titled '2015 Outlook' and the bottom one is titled '127. An Outlook Creating the Clean'.

**SUNSYS PCS<sup>2</sup>**  
Power Conversion System & Storage  
da 33 kW a MW

L'accumulo di energia è l'elemento chiave per la transizione dagli impianti elettrici delle utility alle reti Smart Grid. Collegato direttamente alla rete, SUNSYS PCS<sup>2</sup> ne migliora la stabilità e la gestione.

- Prestazioni elevate
- Flessibilità
- Compatibilità con diverse tipologie di batterie

# Vincolo paesaggistico: non sempre serve il parere della Soprintendenza



## IL TAR PIEMONTE HA ANNULLATO I PROVVEDIMENTI EMESSI DAL COMUNE DI OVADA E DALLA SOPRINTENDENZA, CON I QUALI ERA STATA AFFERMATA LA NECESSITÀ DELL'AUTORIZZAZIONE PAESAGGISTICA PER L'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO SU TETTO

### L'INTERVENTO DEL TAR

Il TAR Piemonte ha considerato fondato il primo motivo di ricorso, avendo ritenuto che, nel caso di specie, sarebbe stata sufficiente una comunicazione preventiva al Comune, senza che si rendessero necessarie l'acquisizione del parere della Soprintendenza e l'autorizzazione paesaggistica.

La sentenza ha precisato di non ritenere condivisibile in toto né l'assunto della difesa di parte ricorrente, secondo cui, in materia, dovrebbe trovare sempre applicazione la procedura semplificata di comunicazione preventiva al Comune senza necessità alcuna di tutela dei vincoli ambientali e paesaggistici, né la tesi delle amministrazioni resistenti secondo cui, in presenza di un vincolo ai sensi del decreto legislativo n. 42/2004, sarebbe sempre necessario acquisire il parere della Soprintendenza e l'autorizzazione paesaggistica. A detta del TAR occorre dunque procedere ad una verifica caso per caso, verifica che ha condotto a ritenere che nella specie il parere della Soprintendenza non dovesse essere acquisito. Il TAR ha anzitutto escluso che nella specie potesse trovare applicazione l'articolo 7 comma 1 del decreto legislativo n. 28/2011, invocato dalle amministrazioni resistenti quale presupposto della necessità dell'autorizzazione paesaggistica. Tale norma stabilisce che "gli interventi di installazione di impianti solari termici sono considerati attività ad edilizia libera e sono realizzati, ai sensi dell'articolo 11, comma 3, del decreto legislativo 30 maggio 2008, n. 115, previa comunicazione, anche per via telematica, dell'inizio dei lavori da parte dell'interessato all'amministrazione comunale, qualora ricorrano congiuntamente le seguenti condizioni:

- a) siano installati impianti aderenti o integrati nei tetti di edifici esistenti con la stessa inclinazione e lo stesso orientamento della falda e i cui componenti non modificano la sagoma degli edifici stessi
- b) la superficie dell'impianto non sia superiore a quella del tetto su cui viene realizzato
- c) gli interventi non ricadano nel campo di applicazione del codice dei beni culturali e del paesaggio, di cui al decreto legislativo 22 gennaio 2004, n. 42, e successive modificazioni.

### IL QUADRO LEGISLATIVO

Il TAR Piemonte ha rilevato che, se è innegabile che la disposizione di cui all'articolo 7 comma 1 del decreto legislativo n. 28/2011 esclude la mera comunicazione di inizio attività in tutte le ipotesi in cui sussista qualsivoglia vincolo previsto dal decreto legislativo n. 42/2004, è altrettanto vero che la disposizione stessa ha ad oggetto gli impianti solari termici, mentre il caso di specie concerneva l'installazione di un impianto fotovoltaico. Con la conseguenza che, nel caso in esame, non poteva trovare applicazione la previsione di cui all'articolo 7 comma 1 del decreto legislativo n. 28/2011 sopra citato.

A detta del TAR Piemonte la fattispecie era invece regolata dall'articolo 11 del decreto legislativo n. 115/2008, il quale prevedeva la sufficienza della comunicazione preventiva per la realizzazione di impianti fotovoltaici aventi determinate caratteristiche. In particolare nel novero degli interventi soggetti soltanto alla comunicazione preventiva rientravano anche quelli progettati dalla società ricorrente, trattandosi di impianti "fotovoltaici ade-

renti o integrati nei tetti degli edifici con la stessa inclinazione e lo stesso orientamento della falda e i cui componenti non modificano la sagoma degli edifici stessi". A questo punto la sentenza ha esaminato alcune previsioni legislative che, dal punto di vista del loro tenore letterale, avrebbero escluso la possibilità di dar corso a procedure semplificate ed avrebbero affermato la necessità del parere della Soprintendenza per gli impianti da realizzarsi nelle zone vincolate. Nella ricostruzione del complesso quadro legislativo, il TAR Piemonte ha evidenziato che le disposizioni in questione, attraverso una serie di rinvii ad altre norme, giungono a prevedere l'insufficienza della sola comunicazione preventiva con riferimento ad alcune finalità diverse dalla tutela paesaggistica e principalmente alla necessità di adeguare il patrimonio edilizio nuovo ed esistente alle caratteristiche di prestazione energetica degli edifici imposte in sede comunitaria, esigenza che tuttavia non si poneva nel caso di specie.

### LA DECISIONE

Sulla scorta di questa considerazione, la sentenza è giunta alla conclusione che nella fattispecie in esame non vi era una norma che imponesse tout court l'acquisizione del parere della Soprintendenza.

Con la conseguenza che poteva trovare applicazione l'articolo 11, comma 3, del Decreto Legislativo n. 115/2008, che considerava sufficiente la comunicazione preventiva da parte dell'interessato laddove, come nella specie, si trattasse un impianto fotovoltaico integrato nel tetto dell'edificio, avente la stessa inclinazione e lo stesso orientamento della falda, i cui componenti non comportavano modifiche alla sagoma dell'edificio medesimo.

Peraltro la sentenza in esame ha precisato che, anche in presenza di impianti aventi queste caratteristiche, occorre sempre acquisire il parere della Soprintendenza nei casi indicati nell'articolo 136 lettere b) e c) del decreto legislativo n. 42/2004, ossia per gli impianti da installare nelle ville, giardini e parchi "che si distinguono per la loro non comune bellezza" e nei "complessi di cose immobili che compongono un caratteristico aspetto avente valore estetico e tradizionale, inclusi i centri ed i nuclei storici". Non ricorrendo queste condizioni nel caso in esame, la sentenza del TAR Piemonte ha quindi annullato i provvedimenti emessi dal Comune di Ovada e dalla Soprintendenza, con i quali era stata affermata la necessità dell'autorizzazione paesaggistica e del parere della locale Soprintendenza. La decisione assunta dal TAR Piemonte appare corretta. Tuttavia è innegabile che la normativa in materia risulti quanto mai confusa e sconcertata. E' auspicabile dunque che i Magistrati investiti dell'esame di situazioni di questo tipo compiano lo sforzo di non arrestarsi ad un'interpretazione letterale delle norme, ma ne approfondiscano le finalità. Va da sé però che in una situazione del genere il rischio che il giudice si fermi al dato letterale ed imponga l'acquisizione dell'autorizzazione paesaggistica per tutti gli impianti fotovoltaici da realizzarsi in zona vincolata è tutt'altro che remoto.

**Riccardo Marletta**  
Avvocato in Milano

[riccardo.marletta@studiolegalebelvedere.com](mailto:riccardo.marletta@studiolegalebelvedere.com)  
[www.studiolegalebelvedere.com](http://www.studiolegalebelvedere.com)



**Riccardo Marletta,**  
avvocato in Milano

[riccardo.marletta@studiolegalebelvedere.com](mailto:riccardo.marletta@studiolegalebelvedere.com)  
[www.studiolegalebelvedere.com](http://www.studiolegalebelvedere.com)

**A**i fini dell'installazione di un impianto fotovoltaico in zona vincolata non sempre è indispensabile acquisire il parere della Soprintendenza.

Lo ha stabilito il Tribunale Amministrativo Regionale per il Piemonte in una recente sentenza, che ha il pregio di ricostruire correttamente un quadro normativo oltremodo farraginoso, tanto che la stessa pronuncia non esita a criticare, nell'ambito della legislazione in materia, la "sequenza dei rinvii a cascata, che rende pressoché imperscrutabile la voluntas legis".

La fattispecie che ha dato origine alla pronuncia del TAR Piemonte che si commenta può essere sintetizzata nei termini seguenti.

### IL CASO

Nel corso del 2013 una società aveva presentato al comune di Ovada una comunicazione di inizio attività relativa all'installazione di un impianto fotovoltaico integrato sul tetto di un edificio, da realizzarsi con lo stesso orientamento della falda e la stessa inclinazione del medesimo in una zona vincolata ai sensi del decreto legislativo n. 42/2004.

A fronte di tale comunicazione, il comune di Ovada aveva risposto che, in considerazione della sussistenza del vincolo paesaggistico, si rendeva necessaria l'acquisizione del parere della Soprintendenza per i Beni Architettonici e Paesaggistici per le province di Novara, Alessandria e Verbanese-Cusio-Ossola. A questo punto la società, pur contestando in astratto la necessità di tale parere, si risolveva a richiedere il parere stesso. La Soprintendenza esprimeva parere favorevole sulla richiesta, alla condizione che gli impianti venissero posizionati lungo le linee di gronda e dotati di pellicola antiriflesso della medesima colorazione del manto di copertura del tetto. Da parte sua il comune di Ovada precisava di condividere l'impostazione della Soprintendenza. Con il che alla società non restava che rivolgersi al Tribunale Amministrativo Regionale per il Piemonte chiedendo l'annullamento dei provvedimenti assunti dalla Soprintendenza e dal comune di Ovada.

# A lezione di risparmio

**IN PROVINCIA DI REGGIO EMILIA, SUN BALLAST HA REALIZZATO UN IMPIANTO DA 10 KWP SULLA COPERTURA DI UNA SCUOLA PRIVATA COSTRUITA NEL 2014. DALLE PRIME STIME DI PRODUZIONE, PER OLTRE 11 MWH ANNUI, È STATO CALCOLATO UN RITORNO DELL'INVESTIMENTO IN CIRCA OTTO ANNI**

**A** Sant'Ilario d'Enza, in provincia di Reggio Emilia, Sun Ballast ha realizzato un impianto fotovoltaico da 10 kWp sul tetto di una scuola privata costruita nel 2014.

L'impianto era stato commissionato dalla Cooperativa sociale "Don Pietro Margini" per adempiere alla delibera regionale secondo cui gli edifici di nuova costruzione o soggetti a ristrutturazioni importanti devono soddisfare i requisiti minimi di rendimento energetico stabiliti anche attraverso la realizzazione di sistemi che sfruttano le energie rinnovabili. Per valorizzare l'edificio da un punto di vista energetico, il committente ha voluto sfruttare la superficie piana sul tetto per la realizzazione di un impianto fotovoltaico. Dalle prime stime, l'installazione potrà produrre annualmente oltre 11 MWh. Di questi, il 60% verrà autoconsumato per soddisfare parte del fabbisogno energetico della scuola. Il beneficio economico annuo previsto permetterà al committente un rientro economico in circa otto anni. Per l'installazione sono stati utilizzati moduli Waris, inverter ABB e strutture di sostegno prodotte da Sun Ballast.

## EFFICIENZA E SICUREZZA

L'impianto fotovoltaico è stato dimensionato e realizzato prendendo in considerazione le necessità del committente di sfruttare solo una piccola parte dello spazio a disposizione della copertura del fabbricato e di rispettare le norme di sicurezza in caso di incendi.

Per l'installazione sono stati utilizzati complessivamente 40 moduli da 250Wp, collegati a un inverter monofase PVI-10.0-Outd fornito da ABB. La particolarità dei moduli Waris, oltre all'elevata efficienza anche in condizioni di scarso irraggiamento, è quella di mettere in sicurezza l'intero impianto in caso di incendio. Per limitare drasticamente questi fenomeni, lo scorso settembre 2014 Waris aveva lanciato sul mercato un modulo con sistema "fire protection", che grazie alla sua particolare scatola di giunzione consente di isolare la tensione sull'impianto permettendo ai vigili del fuoco di intervenire in sicurezza. Il pannello con sistema "fire protection" mira infatti a garantire sicurezza attiva e passiva: nel primo caso, la scatola di giunzione è dotata di una scheda elettronica di controllo che permette di isolare la tensione dall'impianto tramite un comando a distanza (si-



stema on/off); dall'altra, qualora non ci sia nessuno in grado di azionare il comando, una volta che il modulo abbia oltrepassato una certa temperatura viene interrotto il circuito ed isolata la tensione al suo interno.

## CONTRO L'USURA DEL TEMPO

I moduli Waris sono stati disposti su più file e fissati su strutture di sostegno in alluminio Sun Ballast. I sistemi di ancoraggio per pannelli solari di questa gamma, che svolgono sia la funzione di supporto che di zavorra al modulo fotovoltaico, permettono un'inclinazione di 8° e hanno un peso di 34 kg ciascuno. L'utilizzo del cemento rende i prodotti Sun Ballast molto resistenti agli agenti atmosferici e all'usura del tempo. A ciò si aggiunge il fatto che l'azienda ha arricchito questi prodotti con sostanze impermeabilizzanti in modo da aumentarne la resistenza alle intemperie. La scelta è caduta su questi sistemi anche per ottimizzare tempi e costi grazie

alla semplicità di installazione e perché in caso di guasto o danno al meccanismo di fissaggio, è sufficiente sostituirlo o ripararlo senza particolari operazioni.



Per l'impianto sono stati forniti 40 moduli policristallini Waris fissati su strutture di sostegno Sun Ballast

## DATI TECNICI

**Località d'installazione:** Sant'Ilario d'Enza (RE)

**Committente:** Cooperativa sociale "Don Pietro Margini"

**Tipologia di impianto:** impianto su tetto

**Potenza di picco:** 10 kWp

**Produttività impianto:** oltre 11 MWh

**Numero e tipo di moduli:** 40 moduli policristallini Waris da 250Wp

**Numero e tipo di inverter:** 1 inverter ABB PVI-10.0-Outd

**Installatore:** Basic Srl

**Superficie ricoperta:** 65 mq

# TWIN

**IBRIDO FOTOVOLTAICO E TERMICO INSIEME!**

**POTENZE DA 240 a 280Wp - 60 CELLE**



SUNERG È LIETA D'INVITARVI  
PRESSO LIVELLO 0 STAND D06  
MICO, 8-10 APRILE 2015

**SOLAREXPO** MEMBER OF THE INNOVATION CLOUD



UNI 9177



[www.sunergsolar.com](http://www.sunergsolar.com)

Produzione Made in Italy dal 1978

# EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

## NEWS

### Klimaenergy Award 2015, ecco i comuni più virtuosi

Tavagnacco (UD), Forlì, Bologna e Verona sono i vincitori dell'edizione 2015 del Klimaenergy Award, concorso promosso da Fiera Bolzano e Fondazione Cassa di Risparmio di Bolzano in collaborazione con la Provincia Autonoma altoatesina, il ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare, Tis Innovation Park, Legambiente, Eurac Research e Anci, per valorizzare le migliori esperienze e i progetti energetici e ambientali più meritevoli di comuni e province italiani. I centri premiati sono stati selezionati tra 28 partecipanti, suddivisi in quattro categorie, ovvero comuni fino ai 20mila abitanti, comuni da 20mila a 150mila abitanti, città con più di 150mila abitanti e premio mobilità sostenibile. Tavagnacco, vincitore per la prima categoria, è stato premiato per lo sviluppo delle energie rinnovabili unito all'opera di sensibilizzazione della popolazione, con la promozione di gruppi d'acquisto solare e di auto elettriche. Forlì



si è aggiudicata l'award della seconda categoria, grazie al progetto di riqualificazione energetica e ambientale dell'area produttiva ecologicamente attrezzata di Villa Selva, dove sono stati installati un impianto solare a concentrazione che produce circa 1.300.000 kWh annui e un sistema fotovoltaico da 11 kWp. Bologna invece è prima tra i grandi centri urbani per gli interventi di riqualificazione dell'illuminazione e degli edifici

pubblici, questi ultimi realizzati in collaborazione con una Esco. A Verona è stato invece assegnato il Premio mobilità per l'attivazione di servizi che favoriscono la mobilità sostenibile e il progetto di educazione ambientale attivo dal 2006. Infine, al piccolo centro valdostano di Introd è andato il premio speciale per il connubio tra energie rinnovabili e tutela paesaggistica e a Montieri (GR) il premio speciale per l'uso efficiente delle risorse energetiche locali.

### Enel e Greenpeace a confronto su carbon neutrality, FER ed efficienza

“Enel e Greenpeace intendono lavorare in maniera collaborativa su aree comuni per lo sviluppo di interessi economici, sociali e ambientali in un'ottica di sostenibilità avanzata e globale”. È quanto si legge in una nota diffusa da Enel in seguito all'incontro svoltosi a Roma nella giornata di ieri, 17 marzo, tra l'amministratore delegato di Enel Francesco Starace, il direttore esecutivo di Greenpeace International Kumi Naidoo e il presidente di Greenpeace Italia Andrea Purgatori. Come spiegato nella nota, la strategia industriale di Enel punta ad un maggiore sviluppo di fonti rinnovabili, efficienza energetica, smart grids e sistemi di accumulo. Inoltre il gruppo si è impegnato ad abbandonare progressivamente nuovi investimenti nella filiera del carbone, con l'obiettivo di raggiungere il conseguimento della propria carbon neutrality prima del 2050. In quest'ottica si colloca il confronto con Greenpeace, “punto di partenza per verificare le rispettive proposte metodologiche e la maniera in cui politiche di sostenibilità ed una più consapevole gestione ambientale possano essere realizzate”, come conclude la nota.

### Conto Termico, attivati 8.750 contratti



L GSE ha comunicato che, al 28 febbraio 2015, risultano attivati per il Conto Termico 8.750 contratti, per un incentivo lordo totale di 27,65 milioni di euro e un impegno di spesa annua cumulata per l'erogazione degli incentivi 2015 di circa 15,7 milioni di euro. Considerato che la disponibilità di fondi è pari a 200 milioni per interventi realizzati o da realizzare da parte delle Amministrazioni pubbliche, e 700 milioni per interventi realizzati da privati, intesi come persone fisiche, condomini e soggetti titolari di reddito di impresa o di reddito agrario, per un totale di 900 milioni di euro di spesa annua cumulata, per il 2015 rimane un'ampia disponibilità di fondi, superiore al 90% del contingente di spesa annua.

### Da Omron i dispositivi per il controllo dei flussi energetici

Omron ha avviato la distribuzione in Europa della sua linea di prodotti della serie KM dedicati al monitoraggio e alla misura dei flussi energetici. A questa nuova serie appartengono i KM50, analizzatori di rete per configurazione standalone, i cui dati di misura possono essere raccolti e visualizzati sui misuratori portatili ZN-



KMX21 e i KM, le cui principali caratteristiche sono la modularità, la configurabilità e la compattezza (fino al 76% di riduzione rispetto ai dispositivi tradizionali). L'architettura master-slave multi circuito che caratterizza i KM1 permette ad ogni master di gestire fino a quattro slave configurabili liberamente tra diverse possibili combinazioni e scelte di modelli. È possibile inoltre monitorare fino a 36 linee con un'unica piattaforma, con una riduzione sensibile dei componenti da utilizzare e, di conseguenza, dei costi. Inoltre, con i KM1 sono dispo-

nibili gratuitamente i sistemi software per l'impostazione dei parametri di configurazione e i programmi per l'acquisizione dei dati che, tramite porta seriale RS485, potranno essere raccolti e visualizzati su PC. Completano l'offerta i misuratori di aria compressa D6FZ, che permettono di identificare sprechi energetici dovuti a inefficienze dei compressori. «La disponibilità sul mercato europeo di dispositivi per la misura e il monitoraggio dei flussi energetici segna l'ingresso della nostra azienda nel mercato dell'efficienza energetica», dichiara Paolo Cavallanti, energy efficiency automation manager di Omron. «Dal 2015 l'azienda sarà sempre più impegnata, a fianco delle energy service company e di energy manager, nelle attività di audit energetico e di implementazione della norma ISO 50001, in ottemperanza al recepimento della direttiva UE 2012/27».

## Chaffoteaux premia gli installatori



Chaffoteaux ha lanciato il programma fedeltà Chaffoteaux Unique, che intende rivoluzionare il concetto di partnership, premiando l'acquisto di caldaie, collettori solari e scaldacqua con una card da utilizzare per le spese di tutti i giorni. I partner installatori termoidraulici avranno la possibilità di caricare le prove di acquisto sul nuovo programma Chaffoteaux Unique e, grazie alla Chaffoteaux Card, potranno utilizzare i propri punti in piena libertà e a propria scelta, ad esempio nel tempo libero, al supermercato, al ristorante o per fare benzina. L'inserimento nel nuovo programma delle prove di acquisto è ancora più semplice e immediato grazie all'App gratuita per iOS e Android: basta inquadrare con lo smartphone il codice prodotto per caricare i punti corrispondenti. In alternativa, sono a disposizione per il caricamento anche il sito [www.chaffoteauxunique.it](http://www.chaffoteauxunique.it) e il numero di call center dedicato 199.11.99.66. «Da sempre innovatore, Chaffoteaux vuole cambiare le regole del gioco e fidelizzare i partner installatori, l'asset più importante, premiandoli in modo assolutamente nuovo, rivoluzionario ed esclusivo, accompagnandoli nella loro quotidianità di professionisti e individui e lasciando ampia libertà su come e quando utilizzare i punti accumulati», spiega Marco Manzone, marketing manager Italy Ariston Thermo. «Una nuova sfida che ci consentirà di intercettare e aumentare la loyalty di un numero sempre crescente di installatori che sapranno apprezzare la versatilità e la qualità dei nostri sistemi multienergia ed ecoperformanti».

## Gewiss: le nuove colonne d'impianto Domo Center



Gewiss presenta Domo Center, colonna da impianto che integra i dispositivi per la distribuzione dell'energia, la domotica, la multimedialità e la sicurezza definendo un nuovo standard per la centralizzazione e la razionalizzazione dell'impianto elettrico. Domo Center è disponibile in due altezze esterne, 210 e 240 cm, e in molteplici versioni, tutte caratterizzate dall'esclusiva "sospensione" rispetto a pavimento e soffitto. Dall'elegante finitura integrale a specchio, a quella con centralino e pannello per funzioni domotiche, dalla configurazione con porta cieca alla versione con porta in vetro. Domo Center offre soluzioni versatili e configurabili a seconda dell'ambiente e delle specifiche esigenze.

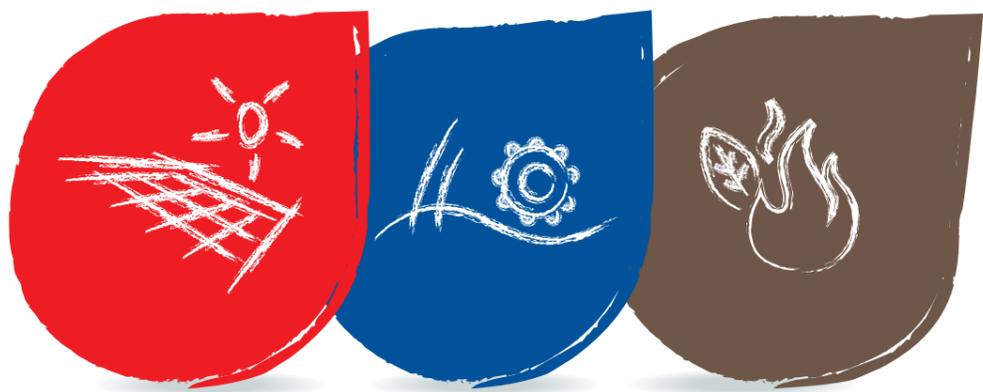
## Assoesco soddisfatta per il primo Networking Day

Il giorno 11 marzo si è svolto a Milano il primo Networking Day di Assoesco, un momento di incontro ideato non solo per fornire agli associati un aggiornamento sui trend del mercato dell'efficienza energetica, ma anche per creare opportunità di collaborazione tra le aziende di un settore che richiede molteplicità di competenze e integrazione fra operatori diversi per proporre ai clienti soluzioni efficaci. «Una delle originalità della nostra associazione è infatti quella di accogliere non solo le ESCo propriamente dette, ma tutti gli operatori della filiera energetica, inclusi fornitori di tecnologie e utilities per cui l'efficienza è un driver chiave del modello di business» ha spiegato Andrea Tomaselli, presidente di Assoesco nell'intervento introduttivo. «Il mondo delle ESCo è il mondo delle diversità, e l'associazione è il luogo in cui le diversità convergono per un confronto costruttivo sul-

le tecnologie, sulle evoluzioni normative, e su come fare business insieme». La giornata si è svolta in tre momenti. Innanzitutto una fase istituzionale, nella quale sono state presentate le attività dei Tavoli di lavoro dell'associazione: recepimenti normativi, incentivi all'efficienza, cogenerazione, internazionalizzazione e comunicazione. Poi si sono svolte due tavole rotonde, dal titolo "conoscere le ESCo associate, capire come lavorano e come i rapporti fra associati possono essere funzionali al business", alle quali hanno preso parte oltre 15 aziende, che hanno illustrato il proprio modello di business, cosa si aspettano da Assoesco e quali aspettative genera la collaborazione fra operatori. Infine un free networking, spazio dedicato agli incontri one-to-one, in cui gli associati hanno potuto approfondire la conoscenza reciproca senza i formalismi organizzativi della riunione mattutina.

# GREEN

## FOTOVOLTAICO IDROELETTRICO BIOGAS



I Sistemi fotovoltaici, idroelettrici e a biogas progettati e realizzati da Tonello Energie consentono la produzione di energia pulita in grande quantità, grazie alla loro tecnologia e affidabilità.

*The Photovoltaic systems, hydro and biogas designed and manufactured by Tonello Energie enable the production of clean energy in large quantities, thanks to their technology and reliability.*



[www.tonello-energie.com](http://www.tonello-energie.com)

## L'Emilia Romagna aumenta il Fondo Energia per le PMI

La regione Emilia-Romagna ha aumentato la provvista pubblica di finanziamento del Fondo Energia a favore delle PMI emiliano-romagnole che intendono realizzare interventi a favore dell'efficienza energetica. La quota pubblica del fondo, derivante dalle risorse del Programma operativo regionale Fondo europeo di sviluppo regionale, è infatti passata dal 40% al 70% (il restante 30% è messo a disposizione da istituti di credito convenzionati). È stata estesa anche la durata massima del finanziamento, passata da quattro a sette anni. La dotazione del fondo è pari a un totale di 16 milioni di euro, che verranno erogati per progetti destinati a migliorare l'efficienza energetica delle imprese, sviluppare impianti per la produzione di energia rinnovabile e reti intelligenti (smart grid), nonché destinati alla creazione di reti condivise per la produzione di energia da fonti pulite. Ogni progetto ammesso può avvalersi di un sostegno compreso tra un minimo di 20 mila euro e un massimo di 1 milione di euro per progetto (soglie fissate, in precedenza, rispettivamente a 75 mila e 300 mila euro). Possono accedere al fondo le piccole e medie imprese operanti nei settori dell'industria, dell'artigianato e dei servizi alla persona (in base alla classificazione delle attività economiche Ateco 2007) con sede produttiva in Emilia-Romagna. Info: [www.fondoenergia.eu](http://www.fondoenergia.eu)

## La manutenzione di Reverberi per l'illuminazione pubblica



MaestroWeb è la nuova interfaccia web di Reverberi per la telegestione degli impianti di illuminazione pubblica e, collegata al software Maestro, ne diviene una sua naturale estensione. Permette inoltre l'integrazione con la piattaforma HyperLux, software per la conduzione degli asset di illuminazione pubblica. Questo programma è in grado di supportare tutte le attività che vengono svolte all'interno di un appalto per la gestione delle reti e degli impianti di illuminazione pubblica in modo semplice, flessibile e dinamico, ed è applicabile sia alle strutture centrali preposte al coordinamento e al controllo, sia alle unità operative impegnate nelle lavorazioni presso il cliente. HyperLux consente di inserire nuovi punti luce, lampade e quadri di alimentazione, con la possibilità di disegnarli su appositi layer della mappa e rappresentarli con un simbolo puntiforme personalizzabile e tematizzabile visualizzando l'elenco di punti luce, lampade e quadri di alimentazione per la amministrazione dei dati e gestire il calendario degli interventi programmati da eseguire. È possibile inoltre inserire e rendicontare interventi su richiesta, governando dall'inizio alla fine l'iter della pratica di intervento, raffigurare l'elenco degli interventi pianificati o eseguiti su punti luce e quadri di alimentazione, importare la grafica e i dati di punti luce e quadri di alimentazione da e infine esportare in formato shape punti luce e quadri di alimentazione.

## C.D.N.E.: Led, FV e pompe di calore per azienda di Baronissi (SA)

È in corso di realizzazione l'impianto da 200 kWp progettato dalla filiale di Nocera Inferiore (SA) di La Casa delle Nuove Energie per l'azienda SIP&T S.p.a. di Baronissi (SA), specializzata nella costruzione di attrezzature ed utensili per la perforazione del sottosuolo. Il sistema fotovoltaico è costituito da 800 moduli Warris e 10 inverter ABB. I moduli sono collocati in copertura mediante una struttura di sostegno allestita ad hoc dai progettisti della C.D.N.E., applicata sopra gli shed in modo da garantire la solarizzazione di tutta la superficie disponibile. L'investimento sostenuto dall'azienda è finanziato per il 75% a tasso zero dal Mise nell'ambito



del bando Efficienza Energetica regioni Convergenza. Si stima che l'impianto andrà a coprire la metà circa del fabbisogno elettrico dell'azienda, anche grazie alla riduzione dei consumi frutto di un intervento di riqualificazione del sistema illuminante di uffici e spazi produttivi, che ha previsto la sostituzione delle lampade tradizionali con dispositivi a LED. Infine, per ridurre ulteriormente i consumi energetici la filiale di Nocera Inferiore ha anche allestito tre scaldacqua Nuos di Ariston che garantiranno l'approvvigionamento di acqua calda sanitaria. Come da richiesta del committente tutti i componenti degli impianti allestiti per la produzione di energia pulita e il risparmio energetico sono made in Italy.

## Trentino, Marche e Valle d'Aosta sul podio della green economy

Il Trentino Alto-Adige è primo classificato tra le regioni più green d'Italia, seguito da Marche e Valle d'Aosta. La graduatoria è contenuta nell'edizione 2015 dell'Indice di Green Economy, uno studio di Fondazione Impresa basato su fonti ufficiali, tra le quali Istat, Terna, Enea. L'indice è frutto dell'incrocio di 21 indicatori relativi alle performance delle diverse regioni nel 2014 nel comparto energetico e nei settori imprese, edilizia e prodotti, agricoltura, turismo, trasporti e mobilità e, infine, rifiuti. Il Trentino, come lo scorso anno, domina la classifica grazie ad un rendimento efficiente nella maggioranza degli indicatori green collocandosi al primo posto per le detrazioni fiscali del 55% destinate agli interventi di riqualificazioni energetica (51,5 richieste ogni 1.000 abitanti, più del doppio della media italiana, che si ferma a 24,1) e per la qualità ambien-

tale dei prodotti. Le Marche sono invece prime in graduatoria per impianti fotovoltaici installati su edificio in Conto Energia, con 654 kW ogni 1.000 abitanti, e per il più elevato numero di punti vendita di prodotti biologici (16,0 ogni 100 mila abitanti). La Valle d'Aosta è prima in altre quattro categorie, tra le quali energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili, carbon intensity, ovvero il grado di emissioni responsabili del cambiamento climatico, qualità ambientale delle organizzazioni e delle imprese e gestione dei rifiuti nelle strade. Nell'ambito del settore energia particolarmente virtuose nel 2014 sono risultate anche il Molise, che è primo in classifica per la percentuale di consumi elettrici coperti da fonti rinnovabili (ad esclusione dell'idroelettrico) e la Toscana, prima per risparmio energetico ottenuto attraverso i certificati bianchi.

## Thision Mini è la nuova caldaia di Elco che si integra al solare termico

Elco Italia presenta Thision Mini, la nuova caldaia murale a condensazione ad alta efficienza energetica, caratterizzata da rendimento a regime parziale fino al 108%, classe energetica A+, e ridotte emissioni inquinanti (classe 5 NOx). La caldaia è disponibile nei modelli Combi da 25, 30 e 35 kW, per la produzione rapida di acqua calda e predisposta per l'integrazione con il solare termico, e System (versioni da 25 e 30 kW), per il riscaldamento. Il livello di modulazione della caldaia assicura comfort e alte prestazioni stagionali, grazie alla riduzione dei cicli di accensione/spengimento e quindi al limitato impatto dei transitori di combustione. Il ridotto assorbimento elettrico è ottenuto grazie alla modulazione del ventilatore e del circolatore, mentre il circolatore a basso consumo permette la variazione continua del regime in base alle reali esigenze d'impianto. L'interfaccia Remocon Plus di Thision Mini, caratterizzata da un display LCD a matrice di grandi dimensioni, permette di accedere a tutti i componenti di sistema residenziale Elco (caldaia, sezione solare, moduli di distribu-

zione) ed è compatibile con i prodotti Elco più innovativi, quali i bollitori solari integrati Solar Acs Plus e Solar HS Plus, consentendo la gestione diretta di diverse funzioni.



## MCE presenta il video che spiega le smart city

"Smart city: il futuro delle città inizia adesso", è il video realizzato da Reed Exhibitions Italia, società organizzatrice di MCE Mostra Convegno Expocomfort, per spiegare le smart city al pubblico di non addetti ai lavori. Il filmato, disponibile al link <http://youtu.be/dxE3O-9ab68>, è stato ideato per illustrare uno dei temi centrali della fiera, insieme ai video sulla diagnosi energetica degli edifici, presentato lo scorso novembre sul canale youtube ReedExhibitionsItaly, e a quello sull'efficienza energetica, in fase di realizzazione. Sviluppato da 6DVision Italia attraverso la tecnica del "free hand drawing", disegni a mano libera ripresi in diretta, il filmato spiega in modo chiaro e semplice le smart city, soffermandosi su concetti quali mobilità intelligente, integrazione tra edificio e territorio, home and building automation, sostenibilità ambientale ed efficienza energetica, sviluppo del territorio, partecipazione e rapporto fra cittadino e pubblica amministrazione.

SPAZIO INTERATTIVO  
GUARDA IL VIDEO



## CEI: al via i corsi sull'efficienza energetica in ambito medico



Prende il via il 15 aprile da Roma la quinta edizione dei seminari nati dalla collaborazione tra il Comitato Elettrotecnico Italiano (CEI) e Socomec. Il tema del primo seminario, dal titolo "Efficienza e prestazioni nei locali ad uso medico? Tecnologie, servizi e norme per gli impianti elettrici" prende spunto dal contesto energetico ed economico attuale che impone di considerare la tematica dell'efficienza energetica tra i criteri fondamentali di progettazione per gli impianti elettrici nei locali ad uso medico, al pari di quelli più classici come le prestazioni di qualità e di sicurezza.

Per maggiori informazioni: [www.ceiweb.it](http://www.ceiweb.it).

## Il nuovo sistema solare termico a circolazione forzata Super Solar Maxi Plus

Vantaggi per il portafoglio dei consumatori, con un occhio di riguardo anche per l'ecosistema. Sono due dei punti di forza di Super Solar Maxi Plus, sistema solare termico a circolazione forzata per la produzione di acqua calda sanitaria e che funge anche da integrazione al riscaldamento sviluppato dalla friulana Solar Energy Group. Super Solar Maxi Plus è molto versatile: una speciale tecnologia consente al bollitore di adattarsi a ogni tipologia di riscaldamento, compreso quello "classico" con i radiatori, ed è integrabile a sistemi quali termocamino, idrostufa e pompa di calore. L'impianto è disponibile a cinque o sei collettori da 2,6 metri quadrati, per una superficie variabile da 13 a 15,60 metri quadrati.

Sotto il profilo tecnico, integra il classico funzionamento del termico forzato attraverso l'utilizzo di un serbatoio specifico con all'interno un tubo in acciaio inossidabile corrugato e spiralato avvolto a serpentina.



**SUN BALLAST**  
Sistema brevettato - Patented system

LA PIU' SEMPLICE E VELOCE STRUTTURA  
PER MODULI SU TETTI PIANI  
Sun Ballast, dall'inglese "equilibrio del sole"

E' un sistema pratico ed economico,  
già forato e pronto per l'uso.  
Senza profili e fori in copertura  
LO POSI, LO AVVITI  
E IL LAVORO E' FATTO!

CARICHI IN COPERTURA  
AMPIAMENTE RISPETTATI

7 INCLINAZIONI PER POSA  
ORIZZONTALE E VERTICALE.

Accessori per carichi vento,  
quando necessario, carter  
frangivento e pesi supplementari.

Costi di trasporto scontati

**FAST & EASY**  
**SUN BALLAST**  
Sistema brevettato - Patented system

**INSTALLATION**

GUARDA ORA IL VIDEO SU  
[www.sunballast.it](http://www.sunballast.it)



# Interviene l'energy manager e il Comune risparmia 30mila euro

**A BITONTO, IN PROVINCIA DI BARI, LE AZIONI PER L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO MESSE A PUNTO IN COLLABORAZIONE CON L'AMMINISTRAZIONE COMUNALE HANNO GARANTITO UN TAGLIO DEI CONSUMI DI 223.407 KWH RISPETTO AL 2013**

**U**n'attenta valutazione dei consumi e delle migliori tecnologie sul mercato per interventi di efficientamento energetico anche per l'amministrazione pubblica possono garantire notevoli benefici economici e ambientali in pochissimo tempo. Un esempio giunge dal Comune di Bitonto, in provincia di Bari, dove nel 2014 sono stati risparmiati 223.407 kWh rispetto al 2013 grazie agli interventi di efficientamento energetico messi in campo dall'amministrazione comunale con il supporto tecnico dell'energy manager Alessandro Cafagna.

La riduzione dei kWh consumati nell'anno ha garantito un risparmio economico di 28.400 euro: nel 2013 tra impianti di pubblica illuminazione e altri usi, i consumi si erano attestati a 4.425.135 kWh mentre il consuntivo 2014 si è fermato a 4.201.728 kWh (-5%). Tutto merito del puntuale monitoraggio di consumi e tariffe, della graduale sostituzione del tipo di illuminazione negli edifici pubblici (scuole e sedi comunali) e degli interventi di efficientamento e riqualificazione di alcuni impianti dell'illuminazione pubblica.

## GLI INTERVENTI

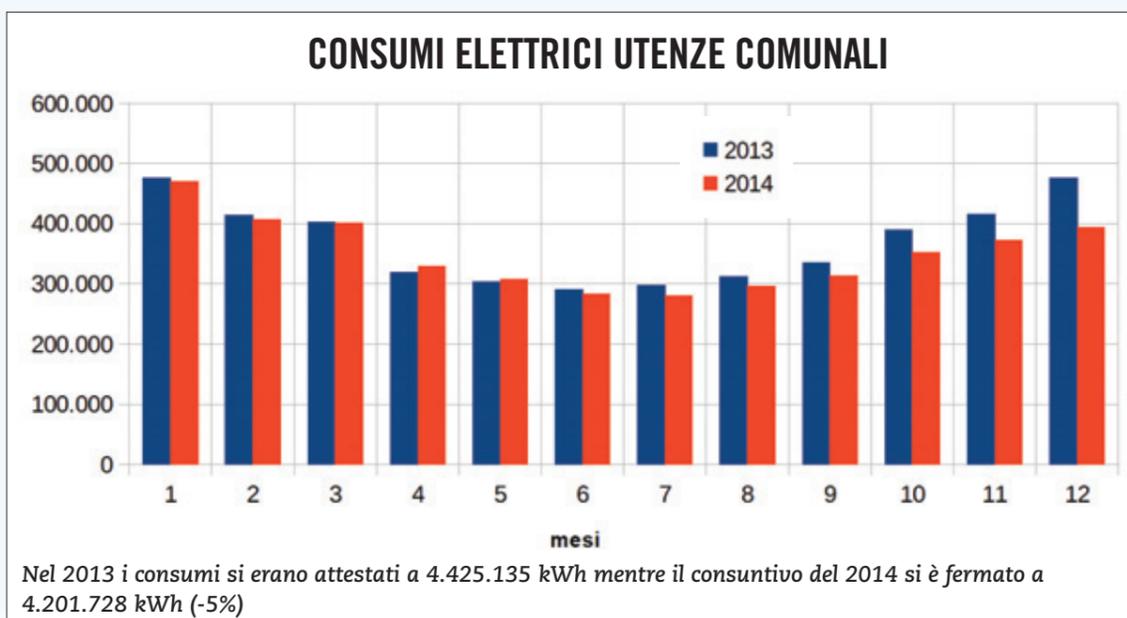
Proprio nella pubblica illuminazione si sono registrati i margini di miglioramento maggiori: per gli impianti interessati dagli interventi, infatti, la riduzione dei consumi nel 2014 ha registrato una media del 16,6%. Se si considera, poi, che gli interventi sono andati a regime solo da agosto 2014, si intuisce la portata in termini di risparmio energetico che le iniziative di efficientamento e riqualificazione della pubblica illuminazione possono garantire nell'arco di un intero anno solare.

Entrando nel dettaglio, gli impianti di pubblica illuminazione sui quali il Comune è intervenuto con un primo piano da 130mila euro sono nove (sei a Bitonto, due a Mariotto e uno a Palombaio).

«Si tratta di un investimento ampiamente ripagato dai risultati», spiega Michele Abbaticchio, sindaco di Bitonto. «L'energy manager comunale garantisce all'amministrazione un'ampia gamma di prestazioni che comprendono attività tecniche ben più ampie. Le cifre dimostrano la lungimiranza delle nostre scelte, che stanno innescando un circolo virtuoso con risparmi che liberano risorse da investire in necessari interventi di efficientamento energetico a totale beneficio dell'ambiente e delle casse comunali».

Laureato in ingegneria elettrica al politecnico di Bari, con master in progettazione e misure nell'illuminazione artificiale, Alessandro Cafagna, progettista di impianti di illuminazione artistica nei centri storici e urbani, dal 2013 è Energy Manager al comune di Bitonto. Cafagna è particolarmente attento alla gestione e alla progettazione degli impianti di pubblica illuminazione per la razionalizzazione dell'energia elettrica quindi della spesa pubblica.

Impianti	Luogo	Risparmio (kWh)	Confronto con il 2013
84 e 85	Mariotto	17.783	-16,60%
82 e 83	Mariotto	13.292	-15,40%
79	Palombaio	17.413	-18,10%
32	Bitonto	1.018	-4,80%
30	Bitonto	3.038	-12,40%
20	Bitonto	5.470	-16,30%
6	Bitonto	6.329	-16,50%
52	Bitonto	5.028	-36,70%
53	Bitonto	1.376	-32,80%



## I PRODOTTI UTILIZZATI

**Philips:**  
sistemi a Led della  
gamma Selenium



**Fivep:** sistemi a Led  
della gamma Phos  
Plus



**Reverberi Enetec:**  
regolatori di flusso  
SEC STPi



# Conto termico: cosa pensa il mercato

**IL MECCANISMO DI INCENTIVAZIONE PER LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI SOLARI TERMICI FINO AD OGGI NON È STATO MOLTO CONSIDERATO. PER UNA MAGGIORE SPINTA DI QUESTO STRUMENTO SERVIREBBERO PIÙ COMUNICAZIONE E MENO BUROCRAZIA. COME EMERGE DA UNA DISCUSSIONE LANCIATA SU LINKEDIN DELLA QUALE RIPORTIAMO ALCUNI ESTRATTI**

**A** che punto è il Conto Termico? Ma soprattutto, perché in questi anni questo strumento è stato poco sfruttato nonostante potrebbe rappresentare un aiuto concreto per chi intende realizzare interventi rivolti al contenimento e all'efficientamento dei consumi energetici legati alla climatizzazione invernale e all'acqua calda sanitaria? Alcuni operatori del comparto attribuiscono a questo mancato interesse un maggiore appeal verso le detrazioni Irpef del 65%;

altri associano il totale disinteresse all'elevata burocrazia. Altri ancora pensano che non siano stati comunicati a sufficienza i vantaggi di questo strumento. Per fare chiarezza su queste tematiche, Lorenzo Fontana, titolare presso lo Studio Associato di Ingegneria Ing. Luca Fontana, ha avviato una discussione su LinkedIn che ha avuto un larghissimo numero di partecipanti. Riportiamo di seguito alcuni estratti.

## IL DIBATTITO SU...

### ■ E.S.

Tutti si interessano di riqualificazioni energetiche, ristrutturazioni per ottenere gli incentivi del 50 - 65% sull'Irpef che dureranno ancora per tutto il 2015 e probabilmente continueranno per ancora alcuni anni ma in effetti il conto termico è poco usato.

### ■ F.B.

Il conto termico è terribilmente arzigogolato, è soggetto a giudizio di qualcuno che spesso non si può contattare, richiede molta documentazione e in alcuni casi premia meno del 65 e del 50%. Per essere spinto dovrebbe essere semplificato burocraticamente e affidato al solo giudizio formale e non di merito come al momento. Sarebbe un grande incentivo.

### ■ G.V.

Il conto termico è pensato soprattutto per i soggetti che hanno gettito Irpef nullo o basso. Se consideriamo che la platea dei senza gettito Irpef è in continua espansione, si capisce bene che il conto termico è fondamentale per incentivare gli interventi eseguiti da questa tipologia di soggetti. Riguardo la necessità di una maggiore semplificazione sono d'accordissimo, ci sono troppi passaggi.

### ■ L.F.

Mi fa piacere che si convenga sul fatto che "si potrebbe fare di più sul conto termico"... riguardo in particolare la semplificazione burocratica ovviamente ci troviamo tutti d'accordo. Del resto la stessa detrazione fiscale ha conosciuto un'impennata in corrispondenza della introduzione di semplificazioni per gli interventi più semplici negli ultimi anni. Per il resto sono molto rari i casi in cui si possa rilevare un sensibile maggiore beneficio dalla detrazione fiscale, soprattutto considerando che per molti interventi l'incentivo in conto termico viene erogato nell'arco di 2-3 anni mentre le detrazioni fiscali dura di default 10 anni.

### ■ R.M.

Il CET paga solo quando si hanno impianti di superficie considerevole, e allora poi sta al detraente scegliere se vuole vedersi i soldi in banca nel giro di due anni oppure in 10 con la detrazione.

### ■ S.S.

In realtà, che sia azienda o privato, come in tanti altri campi in Italia, la carenza è nella corretta informazione all'utente finale, oltre che in una ancora latitante cultura di efficienza energetica.

### ■ G.R.

A mio avviso le cause di questo indiscutibile insuccesso sono molteplici e da ricercarsi in fattori quali l'eccessiva cavillosità burocratica, anche autorizzativa, la scarsa conoscenza del meccanismo incentivante da parte di molti tecnici, la mediocre cultura acquisita negli anni dall'opinione pubblica circa la specifica categoria del solare termico e forse delle rinnovabili e la crisi finanziaria. Una misura incentivante può dare ottimi risultati se calata in un contesto sano.

### ■ L.F.

Sulla disinformazione mi sembra siamo tutti d'accordo. Sulla necessità di semplificazione anche credo ci sia poco altro da aggiungere. Resta il discorso della maggiore convenienza: su questo sinceramente continuo a non capire quanti sostengano che la maggiore percentuale di detrazione fiscale rappresenti tout court una molla verso la scelta di questo strumento. Continuo infatti a sollevare il tema del dilazionamento decennale dei flussi di cassa: oggi un periodo così lungo è considerato pressoché inaccettabile anche dai privati soprattutto se associato a flussi di cassa che non sono dell'ordine di quelli associati ai vari Conti Energia (per i quali si faceva per assurdo comunque fatica a parlare di tempi di rientro di 7-8 anni). In ultimo invito a considerare come esista tutta una casistica di interventi oltre al solare termico sul quale ci siamo finora confrontati: siamo proprio sicuri che, se qualcuno sapesse proporlo molti di quanti oggi acquistano una stufetta a biomassa non opterebbero per riaverla subito

600 euro? Ripeto: secondo me lo strumento esiste, solo non si conosce e non viene impiegato dagli addetti ai lavori.

### ■ P.D.M.

A mio avviso un'altra causa di questo indiscutibile insuccesso è che nel frattempo il metano costa ancora troppo poco, e gli impianti solari termici costano troppo.

### ■ F.V.

Forse se l'utente informato pretendesse dal fornitore l'espletamento delle piccole pratiche burocratiche avremmo risolto il problema

### ■ L.F.

Sono tuttavia anche convinto che la prima causa di inapplicazione non possa essere questa, bensì la mancanza di consapevolezza dell'esistenza dello strumento per l'utente finale e l'assenza di una proposta "chiavi in mano" (vendita+gestione accesso all'incentivo) da parte degli operatori di settore. Anche il meccanismo delle detrazioni fiscali ha conosciuto un'impennata nel momento in cui i venditori hanno iniziato a proporre dei simil-business plan contenenti, anche nel caso di semplici sostituzioni di infissi, costi di acquisto, di installazione, di gestione pratica di detrazione e conseguenti flussi da detrazione fiscale.

### ■ C.B.

Che il conto termico rappresenti "un aiuto estremamente interessante" lo pensavo anch'io, ma dopo aver fatto un'esperienza, ora ho dei dubbi. Ho fatto una richiesta di incentivo per un piccolo impianto solare termico e, giunto al termine dell'istruttoria, ho dovuto richiedere al GSE l'integrazione di un documento per regolarizzare la pratica. Sono passati oltre sei mesi dall'invio della documentazione necessaria e alle richieste di sollecito del call center la risposta è "la sua richiesta è stata presa in carico e sarà nostra cura fornirle informazioni al riguardo". Così tutto è bloccato e non è possibile dare corso all'incentivo.

### ■ C.M.

Una delle motivazioni per cui il CET non ha preso piede è il meccanismo tabellare di calcolo degli incentivi. Ovvero anche se produco molta più energia rinnovabile lo stato mi riconosce a cottimo quel valore incentivante (in 2 o 5 anni a seconda della grandezza dell'impianto).

Nel decreto CET (dm 28.12.2012) invece era riportato che nei successivi aggiornamenti del decreto stesso, sarebbe stato inserito un meccanismo di calcolo dell'incentivo mediante "contatori di calore" ossia più produco, più guadagno, alla pari di quello che è successo nel fotovoltaico. Ad oggi sistemi di contabilizzazione di questo tipo non sono stati ancora previsti. L'utilizzo del contatore di calore inoltre garantirebbe anche un mantenimento in efficienza dell'impianto su cui si è investito, cosa non valida con il meccanismo attuale.

### ■ I.B.

I contatori di calore aggiungerebbero un costo da finanziare, e con gli incentivi attuali i piani economici, abbiamo appena detto, sono già problematici specie sui piccoli interventi, dove questo costo si sentirebbe di più.

### ■ A.V.

Io personalmente sono contentissimo del Conto Termico, lo trovo utilissimo e lavorando direttamente o quasi con le aziende produttrici da cui si rifornisce la nostra agenzia trovo che per i privati e le PMI sia un grosso guadagno ottenere il 65% della spesa in 2 anni o in 5 anni.

Mi spiace che i dirigenti dei piccoli comuni siano disinformati e non si riesca ad accedere ai bandi con tale meccanismo. Tutte le pratiche al momento hanno trovato risposta positiva e ormai con gli operatori del GSE ci diamo quasi del tu e si riescono a chiedere consigli in fase di progettazione.

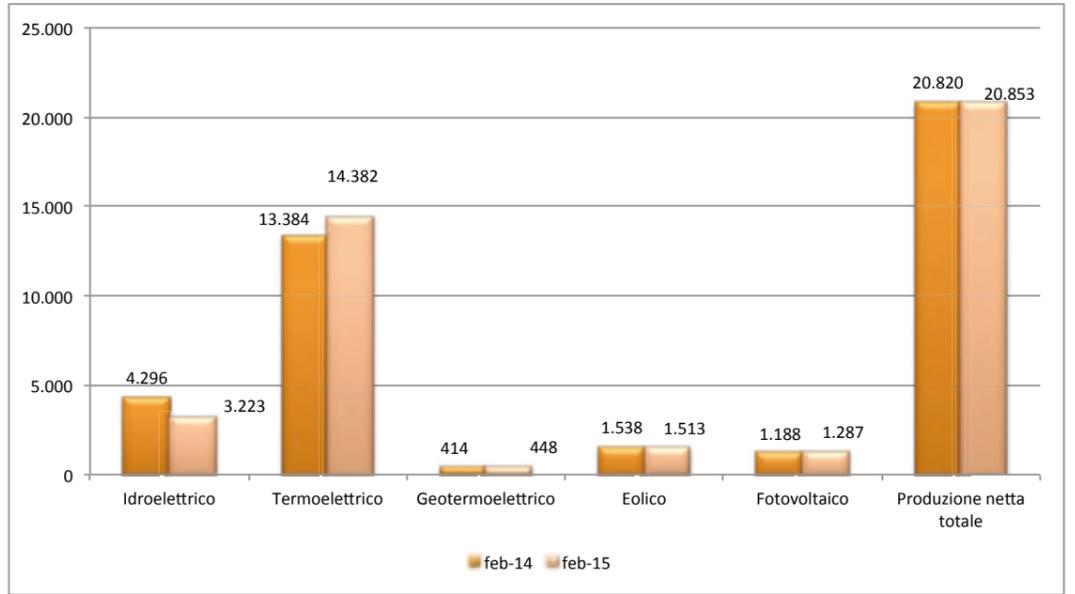


**PER UNA CULTURA  
 DELL'ENERGIA SOLARE**

Via Don Milani, 1 - 20833 Giussano (MB) - Italy  
 www.solarebusiness.it - info@solarebusiness.it

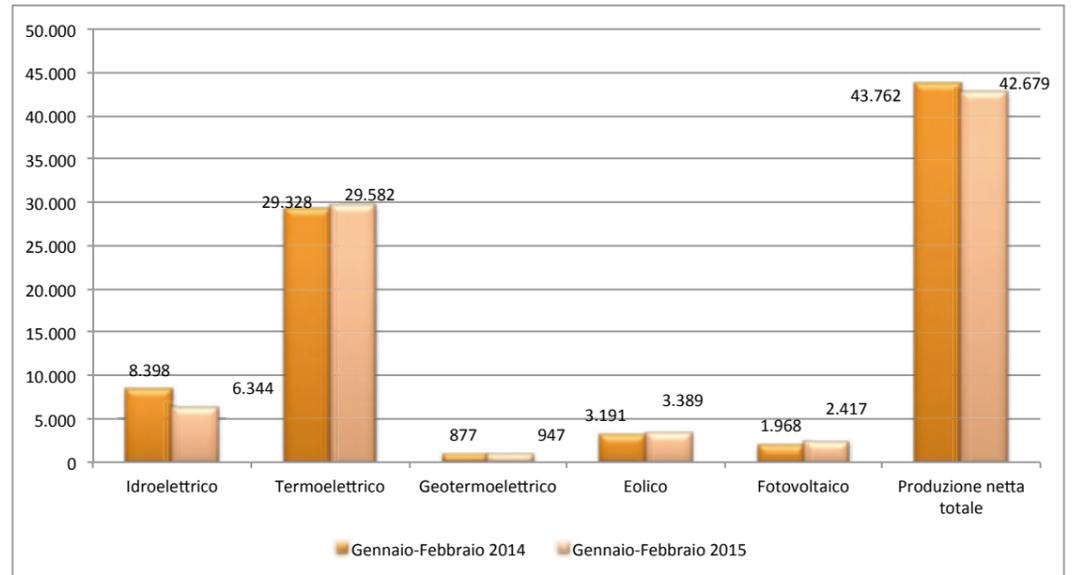
# Numeri e trend aggiornamento al 31 febbraio 2015

## PRODUZIONE NETTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA IN GWH (RAPPORTO MENSILE)



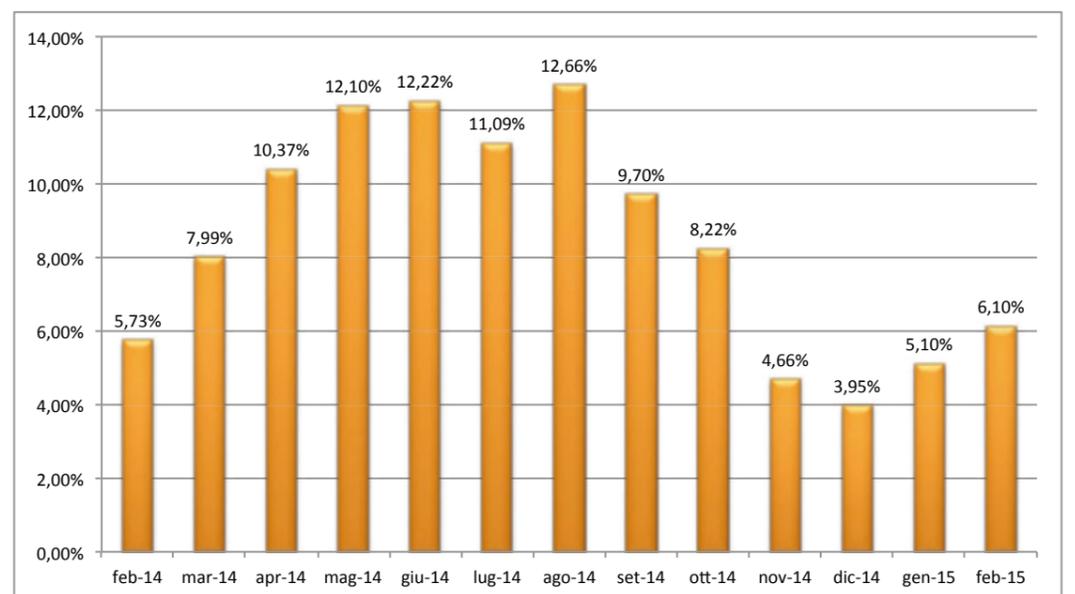
FONTE: TERNA

## PRODUZIONE NETTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA IN GWH (2014-2015)



FONTE: TERNA

## PESO DEL FOTOVOLTAICO SULLA PRODUZIONE NETTA NAZIONALE



FONTE: TERNA

# SOLAREXPO

*more than just an expo!*

MICO  
FIERA MILANO  
CONGRESSI

8 > 10 APRILE 2015



- nel cuore di Milano la location ideale per un evento tagliato su misura
- soluzioni espositive personalizzabili e versatili
- comunicazione integrata in fiera e 365 giorni su web e stampa di settore
- convegni, meeting e convention aziendali, eventi esclusivi:  
una vasta gamma di opportunità per ogni esigenza e budget

**NUOVA LOCATION + NUOVI FORMAT E STRUMENTI = NUOVE OPPORTUNITÀ.**



**SOLAREXPO**

**THE  
INNOVATION  
CLOUD**

[solarexpo.com](http://solarexpo.com)



INTERNATIONAL EXHIBITION AND CONFERENCE  
renewable power | grid technologies | e-mobility | efficiency



REACT. Tutta l'energia di cui hai bisogno è in casa tua.



Immagina una soluzione che ti permetta di raccogliere, immagazzinare e gestire l'energia che il tuo sistema fotovoltaico produce. Immagina poi di poterla utilizzare liberamente quando ti serve, dopo il tramonto, la sera o la mattina presto. Immagina di poter coordinare i tuoi consumi energetici e allineare l'effettivo fabbisogno con la produzione di energia. Immagina di poterlo controllare anche quando sei fuori con il tuo smartphone o tablet. Immagina un oggetto semplice da installare e da utilizzare. Ora puoi smettere di immaginare, con REACT tutto ciò è possibile. Il nuovo inverter fotovoltaico con accumulo integrato di ABB.

[www.abb.com/solarinverters](http://www.abb.com/solarinverters)

Official Automation  
and Robotics Sponsor



MILANO 2015  
NUTRIRE IL PIANETA  
ENERGIA PER LA VITA

ABB S.p.A.  
Tel. 055 91951  
Fax. 055 9198185  
E-mail: [info.solarinverters@it.abb.com](mailto:info.solarinverters@it.abb.com)

Power and productivity  
for a better world™

