



SOLARE B2B



• EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO •

EDITORIALE

Bene MCE. Ottimo l'inizio del 2016

Marzo 2016 ha portato due buone notizie. E siamo contenti di condividerle con voi così come abbiamo fatto sempre anche con le notizie meno buone (e in questi ultimi tre anni, quelle cattive sono state davvero tante).

La prima riguarda MCE Mostra Convegno Expocomfort che in qualche modo ha confermato le aspettative a proposito della convergenza tra le tecnologie del fotovoltaico e quelle per il riscaldamento, tra il mondo elettrico e quello termoidraulico. I due mondi si guardano ormai da un po' di tempo, si cercano, si corteggiano (anche se ancora con molta circospezione) e iniziano a mettere le basi di quello che nei prossimi anni potrebbe essere un approccio sinergico al tema dei consumi energetici. Non bisogna dimenticare che sono già stati fatti molti passi in questa direzione, ma rispetto alle prospettive di mercato che si aprono sul fronte del matching tra generazione energetica ed efficienza energetica, oggi siamo solo agli inizi.

Particolarmente significativa, nei padiglioni di MCE, è stata la risposta del canale. Molti espositori dell'area That's Smart (cioè quella più vicina al mondo delle rinnovabili e dell'energia solare) hanno dichiarato un forte apprezzamento proprio per l'incontro con tanti installatori, impiantisti e progettisti che si occupano di riscaldamento. Niente curiosi, solo professionisti. Poche chiacchiere, e tanto business. Contatti vecchi e contatti nuovi, ma soprattutto contatti di qualità.

Questa situazione trae ancora più forza dai segnali di ripartenza dell'edilizia, che potrebbero ridare fiato all'impiantistica sia per le nuove abitazioni sia per le ristrutturazioni. Sarebbe certamente il miglior terreno di coltura per la convergenza tra fotovoltaico e caldaie a condensazione e pompe di calore.

La seconda buona notizia arriva dai dati di Gaudi: nel bimestre gennaio-febbraio 2016 le nuove installazioni fotovoltaiche sono cresciute del 27,5% rispetto allo scorso anno. È un grande balzo in avanti. E non è sicuramente un episodio isolato. SolareB2B è stato il primo a segnalare nei mesi scorsi che il trend di ritorno alla crescita si era rimesso in moto già dalla primavera del 2015, e che nella seconda parte dello scorso anno si era verificato un incremento del 20% delle nuove installazioni. Ora lo scatto in avanti si fa ancora più consistente.

Particolarmente vivace (e anche questo è un segnale positivo) il segmento degli impianti fotovoltaici di taglia 20-100 kWp che hanno coperto un quarto di tutta la nuova potenza installata. Da seguire anche le dinamiche dei territori, che mostrano una forte accelerazione di regioni del sud come Sicilia, Campania e Puglia, mentre il Veneto fa un balzo all'indietro che sembra rispecchiare la crisi di quello che ormai rappresenta l'ex distretto del fotovoltaico.

Con queste premesse è veramente inspiegabile che i dati relativi alla produzione di energia da fotovoltaico mostrino nel bimestre gennaio-febbraio una contrazione che arriva sino al -10%. Inspiegabile e sospetto.

Davide Bartesaghi
 bartesaghi@solareb2b.it
 Twitter: @dbartesaghi



SUN BALLAST: LA SOLUZIONE PER TETTI PIANI
 Intervista a Maurizio Iannuzzi, amministratore delegato di Basic Srl

DATI PAG. 14

FOTOVOLTAICO: NUOVI IMPIANTI A +27%



Nei primi due mesi dell'anno le nuove installazioni hanno totalizzato 53,7 MW, con un notevole incremento rispetto allo stesso periodo del 2015, grazie in particolare alla spinta degli impianti con potenza tra 20 e 100 kWp. Tornano a crescere alcune regioni del sud come Sicilia e Campania.

MERCATO PAG. 16

STORAGE: UN MERCATO IN FERMENTO



Le vendite di sistemi di accumulo abbinati al fotovoltaico sembrano destinate nel 2016 a raggiungere in Italia un volume di 5-6 mila pezzi, cioè il doppio rispetto allo scorso anno. La spinta commerciale di produttori e distributori è diventata forte come mai in passato. E grazie alla detrazione fiscale la convenienza non è più in discussione.

EVENTI PAG. 24

UN MCE A PROVA DI INTEGRAZIONE



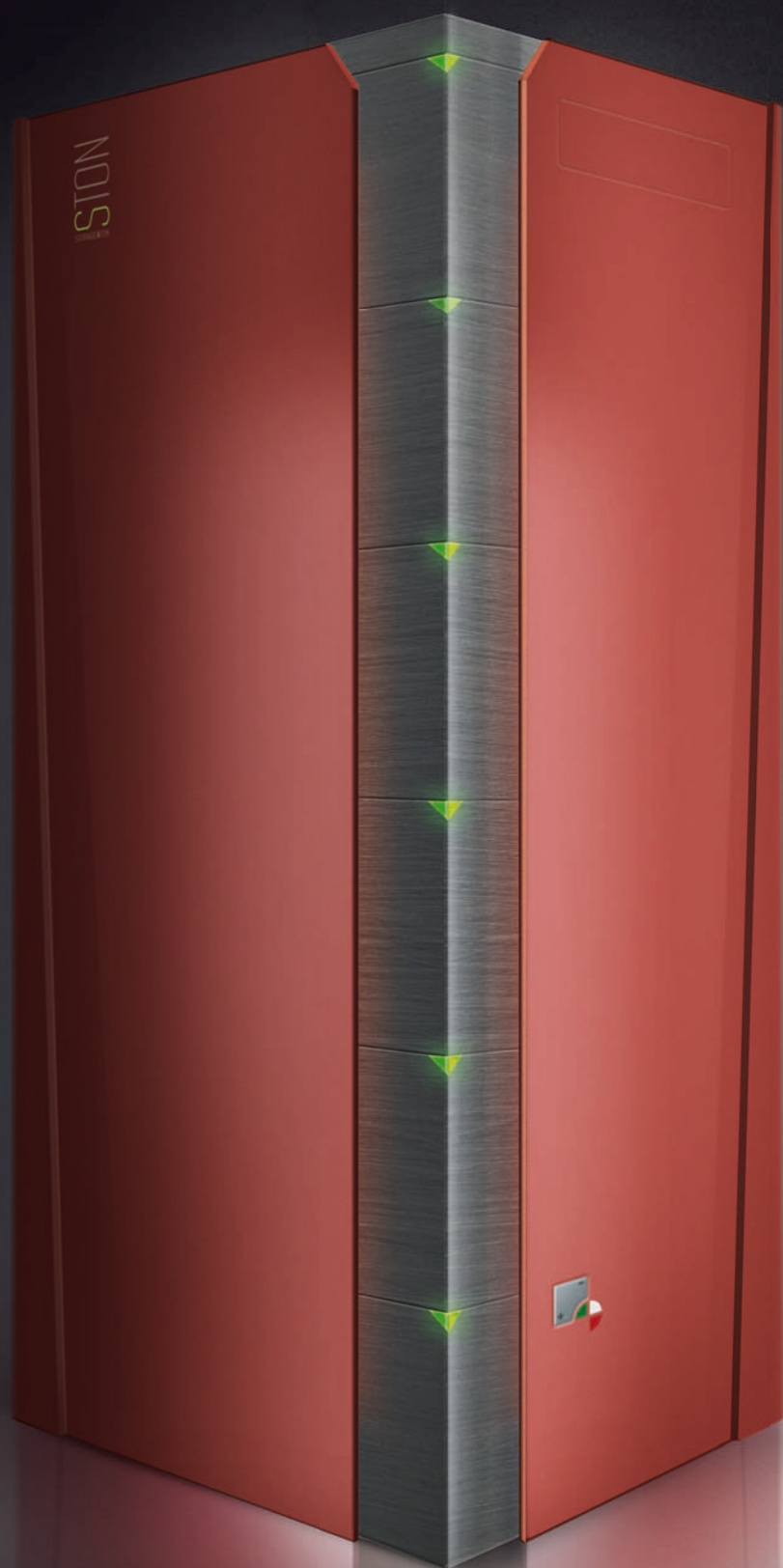
Con oltre 2.100 espositori e 155.000 visitatori, la quarantesima edizione della kermesse, che si è tenuta a Milano dal 15 al 18 marzo, si è confermata come punto di incontro per la filiera del riscaldamento e delle energie rinnovabili. Ampio interesse è stato registrato dall'area That's Smart, visitata da numero significativo di installatori elettrici e termoidraulici.

PAG 33 CONSUMI DIMEZZATI CON FV E POMPA DI CALORE

PAG 34 LE OPPORTUNITÀ OFFERTE DAI FINANZIAMENTI UE

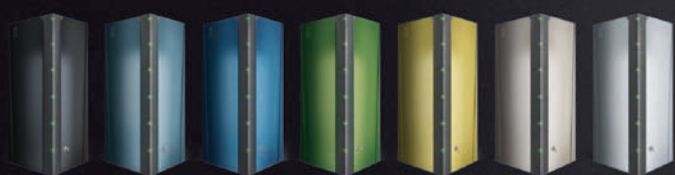
PAG 36 AIRE: L'ASSOCIAZIONE PER IL RISPARMIO ENERGETICO

NUOVO ACCUMULATORE STON®. STA BENE CON TUTTO.



VI PRESENTIAMO IL NUOVO ACCUMULATORE DI ENERGIA COMPATIBILE CON QUALSIASI TIPO DI IMPIANTO FOTOVOLTAICO.

Da oggi puoi avere, 24 ore su 24, energia sempre disponibile ad alta efficienza e massima sicurezza, grazie alle batterie Litio-Ferro-Fosfato. Facile da installare, STON® può essere gestito anche da remoto tramite App e non ha bisogno di manutenzione. STON® è il mix perfetto di elettronica, potenza ed elementi di accumulo con tutto lo stile del design made in Italy, garantito 5 anni.



Per info: www.atonstorage.com

ATON
GREEN STORAGE 

HYBRID SOLUTIONS

L'evoluzione intelligente del comfort



SOMMARIO

| | | |
|--------|-----------------------------------|--|
| PAG 3 | ATTUALITÀ E MERCATO | |
| PAG 10 | NEWS | |
| PAG 12 | COVER STORY | Intervista a Maurizio Iannuzzi, di Basic Srl |
| PAG 14 | DATI | Sun Ballast: la soluzione per tetti piani |
| PAG 16 | MERCATO | Nuove installazioni FV: inizio d'anno a +27,5% |
| PAG 24 | EVENTI | 2016: l'anno dello storage |
| PAG 31 | COMUNICAZIONE AZIENDALE | MCE: un ponte tra fotovoltaico e termoidraulica |
| PAG 32 | CASE HISTORY | Marchiol e SMA, coppia vincente con lo storage |
| PAG 33 | CASE HISTORY | 2 soluzioni per 2 superfici |
| PAG 34 | CASE HISTORY | FV+pompa di calore: rientro in sette anni |
| PAG 35 | APPROFONDIMENTI | Finanziamenti UE, uno slancio per tutta la filiera |
| PAG 35 | SOCIAL | Solare B2B, sempre più social |
| PAG 36 | EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO | Nasce Aire, l'associazione per il risparmio energetico Liberi di progettare L'EGE risponde - n°3 News |
| PAG 42 | DATI | |

SOLARE B2B

Direttore responsabile

Daide Bartesaghi - bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale:

Marco Arosio - arosio@solareb2b.it

Hanno collaborato:

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

Editore: Editoriale Farlastrada srl

Stampa: Ingraph - Seregno (Mi)

Redazione:

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

Impaginazione grafica:

Ivan Iannacci

Solare B2B: periodico mensile

Anno VII - n. 4 - aprile 2016
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 2016

PERSONE E PERCORSI

Alberto Montanini confermato alla presidenza di Assotermica

L'assemblea di Assotermica ha confermato Alberto Montanini alla presidenza per un ulteriore biennio. Alla presenza di numerose aziende del comparto dei produttori di apparecchi e componenti per impianti termici, Montanini ha illustrato gli obiettivi raggiunti nel corso del suo precedente mandato.

A marzo Assotermica, insieme ad altre associazioni di Anima e di parte del Sistema Confindustria, ha dato vita al BITech, Building Intelligent Technologies, per analizzare le tecnologie efficienti all'interno dell'edificio moderno. A maggio ha invece preso il via la formazione con



il progetto "Thermo Evolution", per accompagnare la filiera nei cambiamenti generati dall'entrata in vigore dei Regolamenti ErP&Labelling. A giugno, Assotermica ha finalizzato con Cresme ed altri soggetti il primo rapporto congiunturale e previsionale sugli impianti del settore costruzioni in Italia. A fine novembre l'associazione ha pubblicato sul proprio sito web il vademecum "Orizzonte 2020" sulla manuten-

zione degli impianti termici per l'utente finale. A gennaio 2015 è nata infine Assotermica Academy che, ad oggi, ha formato circa un migliaio di tecnici professionisti.

LE SOLUZIONI IBRIDE CHAFFOTEAUX: IL MASSIMO DELL'EFFICIENZA

- > **Garanzia di risparmio con un comfort senza eguali**
Definizione automatica del generatore (pompa di calore/caldaia a condensazione) più efficiente in ogni situazione
- > **Ideale nelle nuove installazioni**
In linea con i requisiti di legge grazie allo sfruttamento dell'energia 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 GPL

ATTUALITÀ & MERCATO

È Trina il maggior produttore di moduli nel 2015

AL SECONDO POSTO SI È POSIZIONATA CANADIAN SOLAR, CON 3,9 GW, SEGUITA DA JINKOSOLAR, CHE LO SCORSO ANNO HA PRODOTTO 3,7 GW

Con 4,55 GW, Trina Solar si conferma, per il 2015, il maggior produttore di moduli a livello mondiale. A riportarlo è il centro di ricerca GlobalData, secondo cui l'azienda si colloca così al primo posto per il secondo anno consecutivo.

Nel 2014, Trina aveva infatti prodotto 3,5 GW guadagnandosi il gradino più alto del podio. Seguono in classifica Canadian Solar, al secondo posto con 3,9 GW, Jinko Solar (3,7 GW), JA Solar (3,3 GW) e Hanwha Q Cells (3,2 GW). Yingli Green Energy, primo produttore di moduli a livello mondiale nel 2012 e 2013, e secondo nel 2014, nel 2015 si è posizionato alla settima posizione con 2,35 GW di moduli prodotti.

| POSIZIONE | AZIENDA | GW |
|-----------|----------------|------|
| 1 | Trina Solar | 4,55 |
| 2 | Canadian Solar | 3,9 |
| 3 | JinkoSolar | 3,7 |
| 4 | JA Solar | 3,3 |
| 5 | Hanwha Q Cells | 3,2 |

Fonte: GlobalData

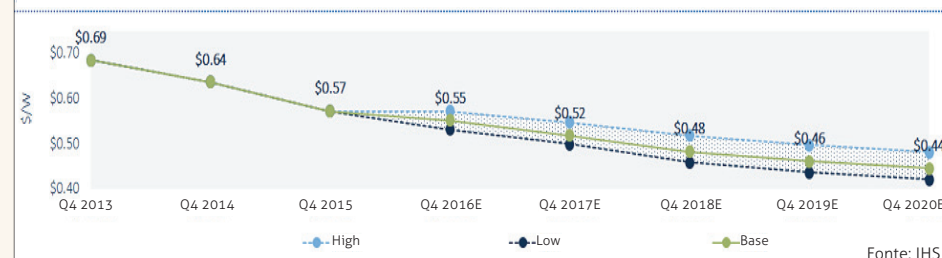
Moduli di produzione cinese: 57 centesimi di dollaro per watt a fine 2015 (-10%)

IL VALORE POTREBBE CONTINUARE A SCENDERE FINO AL 2020, PER ARRIVARE A 44 CENTESIMI DI DOLLARO PER WATT NEL 2020

Il prezzo medio di un modulo fotovoltaico policristallino di produzione cinese a fine 2015 era pari a 57 centesimi di dollaro per watt. Come documenta l'ultima edizione del report "PV Pulse" di GTM Research, l'andamento del prezzo dei moduli ha così registrato un calo del 10% su base annua. In condizioni di mercato stabili, il costo dei moduli fotovoltaici dovrebbe continuare a scendere fino al 2020, con un tasso di decrescita del 5%, per arrivare a 44 centesimi di dollaro per watt nel 2020.

«Mentre i prezzi dei primi mesi del 2015 sono stati influenzati dalla domanda inferiore alle aspettative del 2014, nella seconda metà dell'anno i fattori principali che hanno determinato l'andamento dei prezzi sono stati lo stretto rapporto domanda-offerta e i dazi» ha spiegato Jade Jones, senior solar analyst a GTM Research. Nel breve periodo si stima che si possa verificare un leggero aumento dei prezzi del silicio policristallino e dei wafer, mentre quelli di celle e moduli dovrebbero essere entrambi in calo.

ANDAMENTO DEL PREZZO DEI MODULI DI PRODUZIONE CINESE Q4 2013 - Q4 2020E



**ENERGIA SOLARE
SOTTO UNA
NUOVA LUCE
FINO A 320 WATT.**



I nuovi moduli G4 LG NeON™ 2 e LG NeON™ 2 Black con tecnologia Cello aggiungono ancora più potenza sul vostro tetto. Hanno la qualità inconfondibile di LG Electronics e resistono sino ad una pressione di 6000 Pascal. Per questi motivi anche nel 2015, per la seconda volta consecutiva, LG ha ottenuto il riconoscimento „TOP BRAND PV“ da parte degli installatori, sinonimo di affidabilità ed eccellenza. Su entrambi i modelli LG offre una garanzia di 12 anni sul prodotto e migliora ulteriormente le garanzie sulle prestazioni lineari.

www.lg-solar.com/it

Innovation for a Better Life.

LG NeON™ 2 Black

LG NeON™ 2

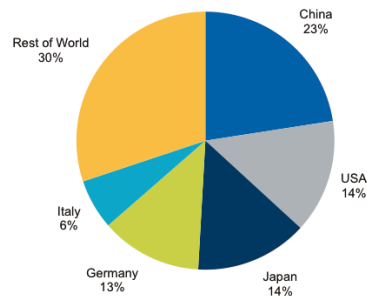
 **LG**
Life's Good

Nel 2016 previsti 69 GW di nuovi impianti a livello globale

IL DATO SEGNEREBBE UN INCREMENTO DEL 17% RISPETTO AI 59 GW TOTALIZZATI NEL 2015

Nel 2016 le nuove installazioni fotovoltaiche a livello globale potrebbero toccare i 69 GW. A riportarlo è il centro di ricerca IHS, secondo cui il dato segnerebbe un incremento del 17% rispetto ai 59 GW totalizzati nel mondo nel corso 2015. La capacità installata cumulata arriverebbe così a 310 GW a livello globale, il 70% dei quali detenuti da Cina, USA, Giappone, Germania e Italia.

RIPARTIZIONE INSTALLATO CUMULATO A LIVELLO GLOBALE (2016)



Fonte: IHS

Rinviata l'edizione 2016 di Solarexpo

LA NOTIZIA È STATA RIPRESA ANCHE IN SENATO DALL'ONOREVOLE GIANNI GIROTTI, DEL MOVIMENTO 5 STELLE, CHE HA SOTTOLINEATO COME L'ATTUALE GOVERNO ABBAIA CREATO DIFFICOLTÀ A TUTTO IL SETTORE DEL FOTOVOLTAICO E PIÙ IN GENERALE DELLE ENERGIE RINNOVABILI

L'edizione 2016 di Solarexpo-The Innovation Cloud è stata rinviata. Gli organizzatori non hanno raggiunto la massa critica di espositori e partecipanti ritenuta necessaria per realizzare un'esposizione fieristica con uno standard di rappresentatività in linea con i 17 anni di storia della manifestazione e con tutto il suo peso di evento nazionale di riferimento strategico per il settore. Al momento non è ancora possibile sapere cosa ne sarà dell'edizione 2016 di Solarexpo, che non è stata cancellata, ma solo "rinviata". Si sa invece che verrà organizzato un momento di riflessione sull'attuale situazione del mercato da tenersi in primavera con la business community del solare e di tutte le tecnologie alleate: dallo storage agli edifici intelligenti, dall'e-mobility all'efficienza energetica. «Al di là della congiuntura difficile» spiega Luca Zingale, fondatore e direttore scientifico di Solarexpo-The Innovation Cloud, «resta l'ottimismo di fondo: la rivoluzione energetica trainata dal fotovoltaico e dalle nuove tecnologie è ormai irreversibile. Serve gioco di squadra e allargare il consenso sociale e politico». L'annuncio del rinvio dell'edizione 2016 di Solarexpo è arrivato anche in Senato. L'onorevole Gianni Girotto, del Movimento 5 Stelle, è intervenuto su questi temi nella giornata

di mercoledì 2 marzo spiegando come, dopo una storia di 17 anni, il rinvio sia la conferma di quanto l'attuale Governo abbia creato difficoltà a tutto il settore del fotovoltaico e più in generale delle energie rinnovabili. «Questo Governo ha distrutto negli ultimi tre anni una filiera di eccellenza mentre negli altri Paesi il treno delle rinnovabili va a gonfie vele» ha dichiarato Gianni Girotto. «La filiera dell'efficienza energetica e delle rinnovabili potrebbe dare decine di migliaia di posti di lavoro e non inquina. Eppure questa filiera è talmente allo stremo da non essere in grado di organizzare una fiera di settore dopo 17 anni nei quali abbiamo avuto anche la leadership di questi settori».

ACCEDI AL VIDEO

Guarda l'intervento al Senato dell'onorevole Gianni Girotto (M5S)



Impianti utility scale, 22 nuovi GW nel 2015 (+54%)

L'INSTALLATO CUMULATO A LIVELLO GLOBALE HA RAGGIUNTO I 60 GW

Nel 2015 a livello globale sono stati installati 22 nuovi GW di impianti fotovoltaici utility scale, stabilendo un record rispetto all'anno precedente, che si era concluso con circa 14,2 GW (+54%), e triplicando il valore del 2013, quando i nuovi impianti di grossa taglia avevano raggiunto un totale di 7,4 GW. Lo scorso anno è dunque terminato con 60 GW di installato cumulato utility scale. I dati sono contenuti nel report di Wiki-Solar che, come ogni anno, prende in esame gli impianti con potenza superiore ai 4 MW. Più della metà delle nuove installazioni utility scale sono state realizzate in Asia, con la Cina in testa. Nel Paese asiatico a fine 2015 si concentrava quasi un terzo della potenza utility scale mondiale, grazie alla presen-



za di 522 impianti e ad una potenza cumulata di 18,9 GW. Al secondo posto per nuove installazioni c'è il Nord America, con gli Stati Uniti in testa, mentre l'Europa è al terzo posto. Il Sud America ha goduto di una crescita del 60% rispetto al 2014, dovuta al forte sviluppo del fotovoltaico su larga scala in Cile, supportato da alcuni Paesi dell'America Centrale; mentre il Sud Africa continua a guidare il trend di crescita del continente africano.

za di 522 impianti e ad una potenza cumulata di 18,9 GW.

Al secondo posto per nuove installazioni c'è il Nord America, con gli Stati Uniti in testa, mentre l'Europa è al terzo posto. Il Sud America ha goduto di una crescita del 60% rispetto al 2014, dovuta al forte sviluppo del fotovoltaico su larga scala in Cile, supportato da alcuni Paesi dell'America Centrale; mentre il Sud Africa continua a guidare il trend di crescita del continente africano.

NUOVO IN ITALIA

Pannelli fotovoltaici AEG Industrial Solar con tecnologia di monitoraggio IMM



AEG INDUSTRIAL QUALITÀ
SOLAR FATTA PER DURARE

Da 130 anni il marchio AEG è sinonimo di Efficienza, Affidabilità e Qualità senza compromessi.

Frutto dell'attenta selezione dei componenti e di rigorosi processi di produzione, i moduli fotovoltaici AEG conferiscono agli impianti solari di qualunque dimensione stabilità e prestazioni ottimali destinate a durare nel tempo.

Grazie all'innovativa tecnologia di monitoraggio a livello di singolo modulo IMM (Individual Module Monitoring), avanzate soluzioni di computazione forniscono diagnosi da remoto e pieno controllo sulle prestazioni dell'impianto, consentendo un risparmio fino al 50% in O&M ed un aumento della produzione di energia a partire dal 3%.

www.aeg-industrialsolar.de

Distributore in Italia prodotti AEG Industrial Solar:

AZETA s.r.l.
Via Giovanni Paolo II, 66
36022 Cassola (VI)
Mail: mb@aeg-industrialsolar.de
Tel: 345-5329294

AEG
perfekt in form und funktion



produci



accumula



ricarica

VP Solar aggiorna la formazione con nuovi appuntamenti su Powerwall di Tesla

L'AZIENDA HA RINNOVATO IL CALENDARIO DELLE ATTIVITÀ SUL TERRITORIO A SEGUITO DEL FORTE INTERESSE REGISTRATO NEI CONFRONTI DEL SISTEMA DI STORAGE NEL CORSO DELL'EVENTO FIERISTICO MCE

VP Solar ha aggiornato il programma delle attività di formazione, integrandolo con nuovi appuntamenti dedicati in particolare a Powerwall di Tesla Energy. Il nuovo calendario viene proposto da VP Solar in seguito al forte interesse registrato nei confronti del sistema di storage nel corso di MCE. Nei quattro giorni di fiera, l'azienda ha raccolto oltre 3.000 contatti mentre un migliaio di persone hanno assistito agli eventi proposti, tra i quali i tre incontri di presentazione di Powerwall, le tre sessioni tecniche dal titolo "Quale Storage 2016?", ma anche "Smartpartner - Casarinnovabile.it, dati a consuntivo della campagna gruppo di acquisto 2015" e i focus su Smartflower.

Storage Link Tour è l'iniziativa dedicata da VP Solar alla formazione tecnica e commerciale degli operatori che si occuperanno di vendita, installazione e messa in funzione del Powerwall. Gli incontri, propedeutici nell'ambito del percorso verso la qualifica di distributore o installatore Tesla Energy, hanno la durata di una giornata ciascuno. Tra i primi appuntamenti in calendario ci sono le tappe dell'8 aprile a Treviso, 19 aprile ad Ancona, 20 aprile a Firenze e 21 aprile a Milano-Rho.

VP Solar Academy è invece il percorso dedicato alla formazione tecnica sullo spettro completo delle tecnologie distribuite da Vp Solar, con un focus sugli aspetti gestionali e commerciali. Gli

incontri sono rivolti ai titolari di piccole e medie imprese di installazione (fotovoltaico, elettrico, termico), con possibile estensione ai referenti tecnici, e hanno al durata di due giornate, con un'alternanza tra formazione in aula e approccio tecnico-pratico ai prodotti. Il primo appuntamento sarà a Cavaso del Tomba (TV), nelle giornate del 6 e 7 Aprile.

Prosegue infine anche il Link Tour, programma di appuntamenti itineranti dedicati alla formazione commerciale e tecnica su tutte le tecnologie proposte da VP Solar, tra le quali storage, smartflower, termodinamico, biomassa, fotovoltaico. Nel corso del prossimo mese il Link Tour raggiungerà Lugano (19 aprile), Alessandria (27 aprile), e Brescia (28 aprile).

Per informazioni: www.vpsolar.com



Italia Solare rinnova l'offerta per i soci con i servizi Avanzato e Premium

LA NUOVA PROPOSTA È STATA PENSATA PER LE AZIENDE CHE VOGLIONO AVERE MAGGIORE VISIBILITÀ ATTRAVERSO I CANALI DI COMUNICAZIONE DELL'ASSOCIAZIONE, TRA CUI SITO WEB, NEWSLETTER, FACEBOOK, LINKEDIN E TWITTER

Italia Solare ha rinnovato la sua offerta differenziandola in base alla tipologia di socio e ha aggiunto i servizi Avanzato e Premium. Questa nuova proposta, pensata ad un anno circa dalla sua nascita, è stata formulata da Italia Solare allo scopo di supportare le aziende nella fase di approccio al potenziale cliente, comunicando in maniera più visibile ed efficace verso un pubblico selezionato. Le quote associative rimangono invariate per tutto il 2016. L'associazione, accanto alla proposta standard, che comprende l'invio di newsletter, aggiornamenti normativi e sconti per seminari e convegni, propone i servizi Avanzato e Premium, pensati per le aziende che vogliono avere maggiore visibilità attraverso i canali di comunicazione di Italia Solare: sito web, newsletter, Facebook, LinkedIn e Twitter. Con il servizio Avanzato le associate hanno la possibilità di inserire gratuitamente nel sito web di Italia Solare un profilo completo



e le loro ricerche di personale nonché di beneficiare dell'invio di richieste di preventivi che arrivano dai canali di comunicazione dell'associazione. Con il servizio Premium, infine, le aziende hanno la possibilità di promuovere le loro attività in maniera più importante attraverso banner, articoli e pubbliredazionali, verso un pubblico selezionato in maniera accurata. Il servizio Premium è a pagamento. Per informazioni: www.italiasolare.eu

Segui le news ogni giorno sul sito

www.solareb2b.it



VALORI REALI

SOLARWORLD

REAL VALUE

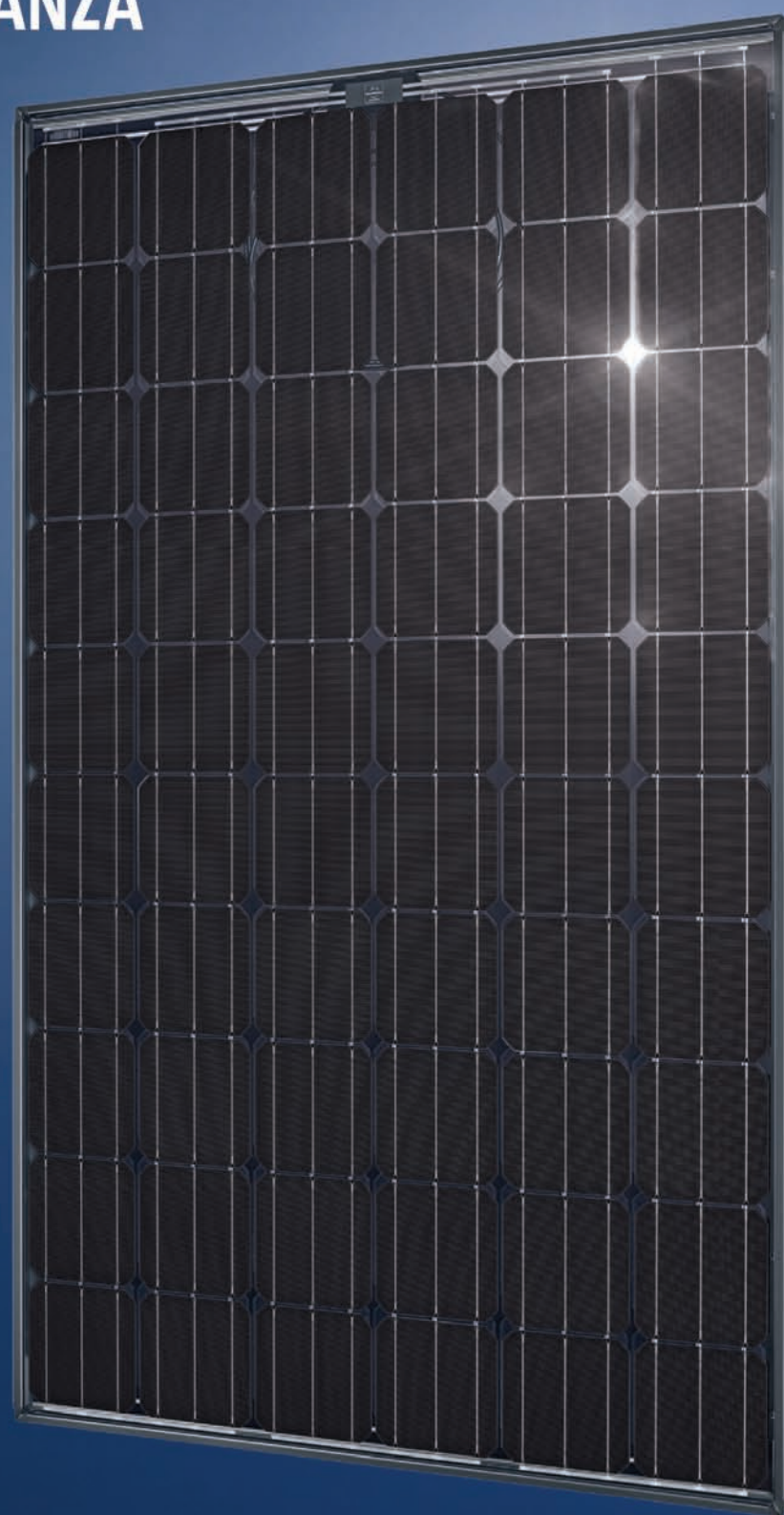
IL NUOVO SUNMODULE PROTECT: CONCENTRATO DI STABILITÀ ED ELEGANZA

Un modulo su cui contare per decenni: l'impiego innovativo delle più moderne tecnologie di lavorazione del vetro rende il nuovo Sunmodule Protect praticamente indistruttibile, e garantisce produttività elevata a lungo termine. Il nuovo Sunmodule Protect si fa notare, inoltre, per l'estetica raffinata perché è disponibile anche in versione completamente nera – dalla cella al telaio, fino all'angolare del modulo.

40 ANNI DI ESPERIENZA NEL SETTORE DEL SOLARE: In qualità di pionieri del FV, vantiamo un'esperienza tecnologica sul campo di 40 anni. Trasformiamo questo know-how in qualità superiore e soluzioni orientate al futuro, su misura per ogni nostro cliente.

WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM

**QUALITÀ SOLARWORLD –
VALORI REALI CHE RIPAGANO**



Incentivi a impianti da FER: nel 2015 stanziati 15 miliardi di euro

SECONDO QUANTO EMERGE DAL "RAPPORTO ATTIVITÀ" DEL GSE, IL NUMERO DI IMPIANTI GESTITI AVREBBE RAGGIUNTO QUOTA 570.000

Ammontano a 15 miliardi di euro gli incentivi erogati nel corso del 2015 agli impianti da fonte rinnovabile. È quanto emerge dal "Rapporto Attività 2015" del GSE, secondo cui il numero di impianti gestiti ha raggiunto quota 570.000, mentre l'energia ritirata è stata pari a 40 TWh con un ricavo di circa 2 miliardi di euro. Sul fronte del fotovoltaico, nel corso del 2015 è stata gestita l'erogazione degli incentivi agli oltre 550.000 impianti (circa 17.700 MW) ammessi ai diversi Conti Energia. L'incentivazione dei 21,7 TWh di energia prodotti ha comportato un costo di circa 6,3 miliardi di euro, in calo rispetto al 2014 principalmente per effetto della rimodulazione degli incentivi.

Per quanto riguarda la promozione delle rinnovabili termiche e dell'efficienza energetica mediante il Conto Termico, nel 2015 sono pervenute 8.263 richieste (6.500 nel 2014), relative prevalentemente a impianti solari termici e generatori a biomassa di operatori privati, e sono stati impegnati circa 35 milioni di euro di incentivi.

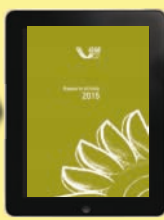
In riferimento al meccanismo dei Certificati Bianchi, lo scorso anno sono giunte 11.762 richieste a fronte delle

quali il GSE ha riconosciuto circa 5 milioni di TEE, di cui il 64% relativamente a interventi in ambito industriale e il 31% in ambito civile, corrispondenti a un risparmio di energia primaria di 1,7 Mtep. Inoltre, nel 2015 il GSE ha condotto 3.464 accertamenti (il 66% mediante sopralluoghi e il 34% documentali), con un incremento di quasi il 10% rispetto all'anno 2014 in termini di potenza complessiva verificata (5.320 MW).

Il 17,5% dei procedimenti di verifica conclusi nell'anno ha avuto esito negativo (provvedimenti di decadenza o riconfigurazione degli incentivi), portando ad accertare importi indebitamente percepiti per un valore di 106 milioni di euro.

ACCEDI AL DOCUMENTO

"GSE: rapporto attività 2015"



WINAICO, leader nella tecnologia PERC!

WINAICO offre la più ampia gamma di moduli con tecnologia PERC, con l'obiettivo di soddisfare la domanda di prodotti ad elevate prestazioni e qualità.

WINAICO®
Power to Perform



WSP-310M6 PERC



WSP-290M6 PERC FB



WST-275P6 PERC



WINAICO è un marchio di Win Win Precision Technology Co., Ltd.

WINAICO Deutschland GmbH · Industriestraße 68 · 97993 Creglingen · Germany
Phone +49 7933 700 300 · Fax +49 7933 700 3010 · www.winaico.com

RISULTATI FINANZIARI 2015

JinkoSolar: vendite a +53,3% e fatturato a +61%

Nel 2015 JinkoSolar ha venduto 4,5 GW di moduli a livello globale, con un incremento del 53,3% rispetto ai 2,9 GW venduti nel corso del 2014. Sono in crescita anche i ricavi che, con 16,08 miliardi di renminbi (2,48 miliardi di dollari), segnano un +61% rispetto ai 9,98 miliardi di RMB del 2014. «Sono lieto di annunciare un altro anno record per quanto riguarda ricavi e vendite», ha dichiarato Kangping Chen, Ceo di JinkoSolar. «I risultati dimostrano l'affidabilità e l'elevata efficienza del nostro marchio, valori apprezzati e riconosciuti dai nostri clienti in tutto il mondo. Siamo fiduciosi per le prospet-

tive di crescita della nostra azienda nel corso dei prossimi anni». JinkoSolar attribuisce la crescita dei ricavi e delle vendite del 2015 in particolare per i risultati conseguiti negli ultimi tre mesi dell'anno. Nel periodo ottobre-dicembre, l'azienda ha infatti venduto nel mondo 1,7 GW di moduli fotovoltaici, con un incremento del 58,6% rispetto allo stesso periodo del 2014, quando l'azienda aveva venduto 1,07 GW di pannelli a livello globale. Sono in crescita anche i ricavi: con oltre 6 miliardi di renminbi (937,7 milioni di dollari), l'azienda ha registrato un incremento del 104,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente.

Per BKW (C.D.N.E.) utile netto stabile a 292 milioni di franchi

Il Gruppo BKW ha chiuso il 2015 con risultati positivi. La società ha registrato un margine operativo lordo (EBIT) di 382 milioni di franchi, in crescita del 10% rispetto al 2014, e un utile netto di 284 milioni di franchi, in lieve calo rispetto ai 292 milioni di franchi del 2014 (-3%). L'anno scorso le tariffe elettriche e gli effetti valutari hanno però causato una contrazione del fatturato del Gruppo BKW, sceso a 2.645 milioni di franchi (-7% rispetto al 2014). Il settore Servizi, in crescita del 34% (430 milioni di franchi), ha potuto tuttavia smorzare questa contrazione. A garantire questi risultati hanno contribuito anche le varie acquisizioni che hanno ulteriormente rafforzato la posizione di BKW. Da giugno 2014

sono state acquisite complessivamente venti società operanti nei settori dell'impianistica degli edifici (in particolare delle installazioni termiche e di riscaldamento), dei servizi di rete e infrastrutturali, servizi dell'engineering e servizi nei settori eolico e solare. Quindici sono state acquisite nel 2015, fra cui in particolare anche Antec Group, La Casa delle Nuove Energie e Solare Datensysteme (SDS). E per il 2016? «BKW prevede per l'esercizio 2016 un contesto di mercato ancora sfidante», si legge in una nota della società. «Con il rapido e coerente sviluppo del proprio portafoglio commerciale, BKW si attende anche quest'anno un margine operativo in linea con il risultato conseguito nel 2015».

SolarWorld cresce del 33%

La crescita nei principali mercati internazionali e il lancio sul mercato di prodotti ad elevate prestazioni tra cui i moduli bifacciali sono stati i fattori che, secondo SolarWorld, hanno permesso all'azienda di chiudere il 2015 con ricavi e vendite in crescita. Lo scorso anno SolarWorld ha venduto a livello globale 1,15 GW di moduli, con un incremento del 33% rispetto al 2014 (873 MW). Sono in crescita del 33% anche i ricavi, che ammontano a 763 milioni di euro

(573 milioni di euro nel 2014). L'Ebitda si è attestato a 40 milioni di euro, valore in crescita rispetto alle stime iniziali (35 milioni di euro) e ai 1,6 milioni di euro del 2014. Migliora anche l'Ebit, a -4,2 milioni di euro (-43,8 milioni di euro nel 2014). SolarWorld ha inoltre fornito le prime stime per il 2016. L'azienda punta a chiudere l'anno con 1,4 GW di moduli venduti nel mondo, con un incremento del 20% rispetto al 2015, e con ricavi attorno a 1 miliardo di euro (+30%).

First Solar registra ricavi a +5,5%

Nel 2015 First Solar ha totalizzato ricavi per 3,58 miliardi di dollari, con un incremento del 5,5% rispetto al 2014, quando l'azienda aveva registrato ricavi per 3,39 miliardi di dollari. Sebbene il dato relativo ai ricavi dell'intero anno sia in crescita, l'azienda ha registrato una lieve flessione nell'ultimo trimestre del 2015. Nel periodo ottobre-dicembre 2015, First Solar ha totalizzato vendite nette per un valore di 942 milioni di dollari, in

calo del 6% rispetto allo stesso periodo del 2014. L'azienda attribuisce questa flessione principalmente al calo della vendita di moduli a terzi. Sono inoltre in crescita gli utili netti, che con oltre 546 milioni di dollari segnano un incremento del 37% rispetto al 2014. «Chiodiamo il 2015 con fatturato e utili record», spiega Jim Hughes, Ceo di First Solar, «e siamo entrati nel 2016 con una forte pipeline di progetti e con tecnologie ancora più efficienti».

Enerray gestirà 60 MW di impianti per conto di GransolarGhella

LE INSTALLAZIONI SONO DISLOCATE IN ABRUZZO, MOLISE, LAZIO E PUGLIA

Enerray si occuperà delle attività di Operation & Maintenance (O&M) di 35 impianti a terra per conto della società romana GransolarGhella. In particolare, Enerray gestirà più di 30 MW in Abruzzo, 15,4 MW nel Lazio, 11,2 MW in Puglia e circa 2 MW in Molise. Le installazioni hanno una potenza complessiva di 60 MW, che vanno ad ampliare il parco di impianti gestiti da Enerray, che ha attualmente in gestione una potenza complessiva di oltre 350 MW di sistemi fotovoltaici. «Siamo entusiasti di lavorare con un cliente di alto profilo come GransolarGhella», ha dichiarato Michele Scandellari, Ceo di Enerray. «Nel 2015 abbiamo incrementato il parco in gestione del 30% e prevediamo di acquisire altri 100 MW entro la fine del 2016».



Omron ottimizza i servizi di assistenza post-vendita

L'AZIENDA PUNTA A ORGANIZZARE UNA STRUTTURA LOGISTICA ANCORA PIÙ EFFICACE PER LA RIPARAZIONE DEGLI INVERTER



Per il 2016 Omron punta a fidelizzare i propri partner e organizzare un'efficace struttura logistica per la riparazione degli inverter, grazie anche alla consolidata partnership con On Energy Project, società operativa nel nord Italia che ha realizzato nel corso degli anni più di 400 impianti fotovoltaici. L'azienda gestisce inoltre più di 600 installazioni con contratto di manutenzione, e da qualche mese interviene nel processo di assistenza post-vendita degli inverter rimasti privi di riferimento tecnico. «Negli ultimi anni, a causa della contrazione del mercato, molti proprietari di impianti hanno perso i loro riferimenti tecnici, e, in caso di guasto all'inverter, non sanno a chi rivolgersi», spiega Stefano Corni, key account per l'area EMEA di Omron Environmental Solution Business. «In questi casi è possibile affidarsi a Omron, che fornirà al cliente tutte le indicazioni necessarie». Flavio Favero, amministratore delegato di On Energy Project, ha aggiunto: «Nel nostro mercato abbiamo bisogno di fornitori affidabili, che garantiscano con i loro prodotti prestazioni elevate e che ci permettano di dare un servizio di qualità ai nostri clienti. Sugli impianti di taglia media installiamo da sempre inverter Omron, che hanno ottime prestazioni: è il caso di Berti Auto, che ha un impianto su tetto da 100 kW, dell'azienda agricola "Il Crociere", che ha un impianto da 70 kW, delle Latterie Venete di Vedelago, che hanno un impianto da 400 kW, del palazzetto dello Sport di Bassano del Grappa, per il quale è stato installato un impianto da 130 kW e di altri numerosi sistemi fotovoltaici. Sono tutti monitorati con PVremote Pro di Omron, che consente di verificare da remoto il funzionamento e quindi intervenire immediatamente in caso di cali di produzione».



Smart Energy con Solar-Log™

Il sistema di gestione energetica indipendente dagli inverter

- controlla con precisione il funzionamento dell'impianto fotovoltaico
- rappresenta e ottimizza l'autoconsumo energetico
- effettua il controllo individuale di dispositivi elettronici
- supporta e facilita il riscaldamento intelligente
- visualizza il monitoraggio dei sistemi di accumulo
- limita l'immissione degli inverter alla percentuale impostata



NEWS

Inverter ABB per l'impianto FV da 2,1 MW sul Tissot Arena di Bienne (Svizzera)



La copertura del Tissot Arena, palazzetto dello sport con stadio da calcio e pista da hockey inaugurato nel 2015 a Bienne, in Svizzera, ospita un impianto fotovoltaico da 2,1 MWp. L'installazione, una delle più grandi realizzate a livello globale su questo tipo di struttura, copre una superficie di 16.500 metri quadrati e si

stima potrà produrre, annualmente, oltre 2 GWh di energia pulita. I moduli installati sono stati allacciati a 62 inverter ABB Trio da 27,6 kW, scelti per elevata efficienza, fino al 98,2%, e per una produzione ottimale anche in caso di più stringhe con diversi orientamenti.

Ingeteam amplia la gamma di inverter di stringa trifase fino a 40 kW

Ingeteam ha ampliato la gamma di inverter di stringa trifase Ingecon SUN 3Play TL M con l'introduzione dei modelli da 24, 28, 33 e 40 kW. Anche la versione UL di questi inverter, studiata appositamente per il mercato statunitense, è stata ampliata. Ingeteam ha già iniziato la fornitura di questi nuovi modelli in numerosi mercati a livello globale. I dispositivi con potenze comprese tra i 10 e i 20 kW sono già stati installati in Paesi come Svizzera, Italia, Argentina, Paraguay, Francia, Australia, Cile, India, El Salvador, Brasile, Messico, Stati Uniti e Spagna.

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

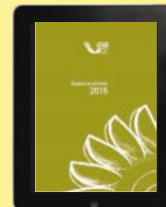
applicazioni. Una volta abilitato il vostro dispositivo, sarà sufficiente inquadrare il codice segnalato nell'articolo per poter visualizzare sul cellulare il contenuto.

- 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 nella sezione "Documenti"

Guarda l'intervento al Senato dell'onorevole Gianni Giorotto (M5S)



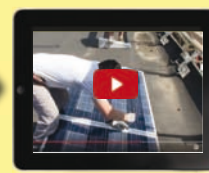
GSE: rapporto attività 2015



GSE: dati preliminari 2015



SunBallast: Installazione impianto da 20 kW su copertura piana



Botti (ABB): "Il fotovoltaico è ripartito nel modo giusto"



Programma Quadro Horizon 2020



Limani (SolarWorld): "A MCE tanti visitatori, ma soprattutto contatti di qualità"



Programma Quadro Horizon 2020: Participant portal



Energia pulita e alla portata di tutti!

sonnenBatterie, la più avanzata tecnologia di accumulo a batterie con 10.000 cicli di ricarica garantiti.*

Sei un installatore? Vuoi diventare uno dei nostri partner con esclusiva di zona o semplicemente conoscere meglio il nostro prodotto per proporlo ai tuoi clienti? Contattaci compilando l'apposito form sul nostro sitoweb www.sonnenbatterie.it

- Sistema di accumulo completo lato AC certificato CEI 021 monofase o trifase da abbinare ad impianti FV/ eolici sia nuovi che esistenti
- Capacità di accumulo espandibile da 2 kWh fino a 16 kWh (a blocchi di 2 kWh)
- Monitoraggio impianto in tempo reale tramite portale-web o App e controllo intelligente elettrodomestici
- Abbinato ad impianti FV/eolici permette una riduzione della bolletta elettrica fino al 90%
- Batterie agli ioni di litio certificate per l'installazione in ambito domestico
- Oltre 10.000 clienti soddisfatti

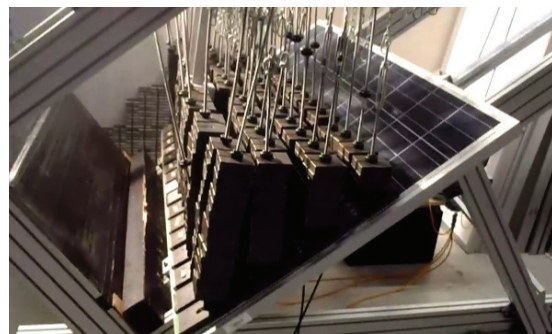
Chiamaci subito per maggiori informazioni: 800 / 504 640

* Garanzia su tutti i componenti. Le condizioni attuali della nostra garanzia sono visibili sulla pagina web www.sonnenbatterie.it/garanzia

Esapro: il 14 aprile a Roma convegno sul futuro delle FER dopo la COP21

È in programma per il 14 aprile a Roma il convegno "Fonti rinnovabili ed efficienza energetica: il ruolo della politica nei confronti delle eccellenze italiane all'indomani di COP 21". L'evento è promosso da Esapro, che invita il mondo politico ad un confronto sulle strategie da mettere in atto per attuare gli obiettivi della conferenza mondiale sul clima di Parigi. Il convegno sarà strutturato in tre sessioni che vedranno rispettivamente l'intervento di esperti del mondo della ricerca, dell'industria e di parlamentari dei diversi orientamenti politici e sarà moderato dal giornalista Udo Gumpel. L'appuntamento è al Centro congressi Roma eventi - Fontana di Trevi, in Piazza della Pilotta 4. Per partecipare è possibile ottenere l'accredito registrandosi sul sito www.esapro.it

I moduli Winaico superano il test di carico di neve non uniforme



I moduli di Winaico sono in grado di resistere a carichi di neve non uniformi di 6.000 pascal, una pressione che simula circa 50 cm di neve costante su un tetto spiovente, dimostrando di essere adatti ad installazioni situate in aree soggette a forti nevicate. Per certificare queste caratteristiche

i moduli Winaico sono stati sottoposti al test Inhomogeneous Mechanical Load (IML) di TÜV Rheinland, che comporta prove più dure rispetto al test di carico meccanico più comune, ovvero il IEC 61215 Mechanical Load (ML) test.

Inverter Samil Power per impianto da 20 kW su grattacielo di Milano

La filiale italiana di Samil Power, grazie anche al contributo dell'azienda Elfor srl, che opera nella distribuzione di prodotti per l'efficienza energetica, ha fornito i propri inverter per un impianto fotovoltaico da 20 kWp realizzato sul tetto del grattacielo più alto d'Italia, situato a Milano. Per l'installazione sono stati allacciati due inverter SolarLake 10000TL-PM dotati di doppio inseguitore.

Aleo Solar riceve il premio Top Brand PV Modules

L'istituto di ricerche EuPD Research, ha attribuito ad Aleo Solar il premio Top Brand PV Modules per l'alto livello di riconoscibilità del brand in Italia e Germania. Il risultato è emerso da un sondaggio indipendente condotto da EuPD Research e rivolto agli installatori. Una volta all'anno EuPD Research studia e determina la diffusione e la riconoscibilità di diversi marchi di moduli, sistemi di accumulo ed inverter. «Questo premio è anche un omaggio ai nostri clienti» spiega Daniela Morandin, direttore vendite di Aleo Solar Distribuzione Italia Srl, «senza di loro, tutto ciò non sarebbe stato possibile. Questo riconoscimento, assegnato esclusivamente ai più importanti produttori del settore, colloca Aleo tra i maggiori marchi del fotovoltaico». Il premio è infatti una conferma che il marchio Aleo ha raggiunto un livello particolarmente elevato di riconoscibilità fra gli installatori Italiani e Tedeschi.

Pro D3 presenta la gamma di generatori FV mobili iKube

La società marchigiana Pro D3 ha presentato la nuova offerta di sistemi iKube, i generatori fotovoltaici mobili e residenziali pronti all'uso, in grado di assicurare fino a 8 kW di potenza per i sistemi monofase e fino a 10 kW per i trifase. La gamma per l'anno 2016 comprende le tre serie F, X e K già presenti nel mercato ma aggiornate con le ultime evoluzioni tecnologiche e le nuove serie H ed Hi, dedicate agli impianti on-grid, prodotti che si distinguono per caratteristiche tecniche e target. La mobilità è la caratteristica principale dei generatori fotovoltaici mobili della Serie F. I pannelli fotovoltaici sono integrati nella struttura portante e il meccanismo di apertura e chiusura permette a questi generatori di essere pronti all'uso in pochi secondi. I generatori fotovoltaici stand-alone X Series sono stati concepiti per avere energia pulita, con un impianto di tipo fisso. I pannelli forniti possono essere installati su tetto o a terra, mentre il box iKube X Series può essere posizionato sia al coperto che all'esterno. Per il modello più grande, in un volume di meno di un metro cubo si concentrano fino a 8 kW di inverter e 21,6 kWh di energia accumulata nelle batterie. I sistemi iKube H Series sono dedicati agli impianti stand-alone residenziali o per piccola industria, il box è verticale e va posizionato al coperto. I sistemi iKube Hi Series sono simili alla serie H ma sono dedicati agli impianti on-grid. I sistemi sono certificati CEI 0-21 come richiesto dal GSE. Per l'Italia la distribuzione di iKube è affidata alla società General Building SpA.



SISTEMI SPECIALI DI SICUREZZA

INSTALLAZIONE E ASSISTENZA H24 | GESTIONE ALLARMI | PRONTO INTERVENTO

SECURITY TRUST PROGETTA E INSTALLA SISTEMI DI VIDEOSORVEGLIANZA E ANTINTRUSIONE

- GESTIONE CONNETTIVITÀ E VIGILANZA, SERVIZI H24
- CONNESSIONI SATELLITARI PER TRASPORTO INFORMAZIONI DI PRODUZIONE
- CENTRALE OPERATIVA H24 TOP SECURITY S.R.L. APPARTENENTE AL GRUPPO



NUOVO SOFTWARE BLINK

Piattaforma di Supervisione e Gestione Integrata di Sistemi complessi di Sicurezza.



HEADQUARTERS

Via industriale traversa III, 15/17
Cellatica (bs)
Call center italia +39 030 3534 080
info@securitytrust.it | securitytrust.it

FILIALI OPERATIVE IN ITALIA

MILANO · ROMA
BARI · LECCE
ENNA · CAGLIARI

Security Trust



Sun Ballast: la soluzione per tetti piani

L’innovazione si mette in moto da un modo nuovo di guardare le cose consuete; e la storia di Sun Ballast ne è la classica dimostrazione. Questo prodotto nasce infatti dall’intuizione che i classici supporti di cemento per impianti fotovoltaici su tetto piano, se progettati in modo diverso, avrebbero potuto portare grandi vantaggi al lavoro degli installatori. Ad avere questa intuizione è stato Maurizio Iannuzzi, oggi amministratore delegato, osservando il lavoro nel cantiere dell’azienda di famiglia che si occupava dell’installazione di impianti fotovoltaici.

E Sun Ballast è ancora oggi il prodotto di punta della società Basic Srl, con sede a Poviglio in provincia di Reggio Emilia, fondata da Iannuzzi nel 2012. Proprio all’amministratore delegato chiediamo di spiegarci quali sono i punti di forza del prodotto che ha portato Basic al successo.

«La caratteristica principale di Sun Ballast è la capacità di adattarsi a qualsiasi soluzione sia per quanto riguarda le caratteristiche della copertura, sia per quanto riguarda le caratteristiche dell’impianto. Inoltre non prevede l’utilizzo di profili di alluminio né di altri elementi che comportano una fase di pre-montaggio. Questi aspetti consentono di ridurre i tempi di installazione del 70%. Potete immaginare quale impatto possa avere sul conto economico di un’azienda installatrice la possibilità di comprimere in questo modo i tempi di realizzazione di un impianto.

E quali sono i benefici per quanto riguarda le prestazioni dell’impianto?

«Il secondo vantaggio che offre Sun Ballast è l’ottimizzazione degli spazi. Ad esempio il sistema a vela di tre pannelli evita il problema degli ombreggiamenti che sottraggono spazio e permette di utilizzare un numero maggiore di moduli. In questo modo a parità di superficie piana aumenta la potenza dell’impianto. Si può arrivare a guadagnare il 25% di spazio».

Quanti versioni di Sun Ballast esistono?

«La gamma comprende praticamente tutte le soluzioni per coperture piane, terra battuta, asfalto e pavimentazioni con pendenza massima 5°. L’ampiezza dell’offerta è cresciuta via via con le richieste

NEL 2012 L’IDEA DI REALIZZARE IL SUPPORTO-ZAVORRA SUN BALLAST IN GRADO DI ADATTARSI A QUALSIASI TIPO DI TETTO PIANO E DI ABBATTERE I TEMPI DI INSTALLAZIONE. ORA L’AZIENDA CHE L’HA INVENTATO INIZIA A GUARDARE AI MERCATI ESTERI. IL SEGRETO? «INNAZZITUTTO LE CARATTERISTICHE INNOVATIVE DEL PRODOTTO CHE PORTANO TANTI VANTAGGI AGLI INSTALLATORI» SPIEGA L’AMMINISTRATORE DELEGATO MAURIZIO IANNUZZI

di Davide Bartesaghi

del mercato. Avevamo cominciato con tre modelli e oggi vantiamo una gamma che copre inclinazioni da 0 gradi a 30, con sistemi in doppia o tripla fila, orientati est-ovest e ancora tante altre versioni».

La novità più recente?

«L’ho già citata. È il modello vela con tre file di moduli».

La prossima novità?

«Nel mese di aprile lanciamo la vela a sei file di moduli. Per incrementare ancora di più l’ottimizzazione degli spazi e la produzione dell’impianto e un innovativo sistema per la foratura della copertura quando questo viene richiesto per l’autorizzazione alla fattibilità dell’impianto».

Come è stato il trend delle vendite nel 2015?

«Ottimo. Abbiamo più che raddoppiato il fatturato con una crescita del 105%».

Come avete fatto a crescere in un mercato che nel 2015 ha visto un’ulteriore contrazione delle nuove installazioni?

«Oltre alla forza che arriva dalle caratteristiche innovative del prodotto, stiamo facendo un ottimo lavoro di marketing con grandi investimenti su stampa specializzata, fiere, web... In questo modo riusciamo a far arrivare il nostro messaggio agli installatori. Tutto questo ci ha permesso di guadagnare molto spazio nel settore. Se poi aggiungiamo che alcune aziende concorrenti hanno lasciato il mercato...».

Chi sono i vostri principali clienti?

«Per lo più installatori e in parte distributori specializzati».

Con quanti installatori lavorate?

«I clienti attivi sono circa 700 installatori».

È facile immaginare che la maggior parte delle superfici dove viene utilizzato Sun Ballast, siano coperture di capannoni...

«Sì, ma non solo. Oltre ai capannoni lavoriamo molto su coperture di scuole e palestre. Ma ci sono anche le abitazioni private, soprattutto al sud e nelle zone litoranee dove le case hanno tetti piani e dove il nostro prodotto viene utilizzato per impianti da 3-6 kWp».

Quanto incide Sun Ballast sul costo finale di un impianto fotovoltaico?

«Dipende dal progetto e dalla ventosità della zona. Possiamo dire che mediamente incide meno del 10% sul costo finito di un impianto».

Perché dipende dalla ventosità della zona?

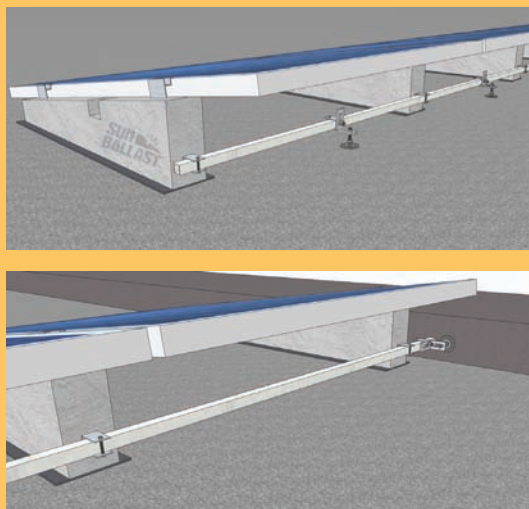
«Le caratteristiche della zavorra devono essere realizzate in base alla ventosità. Per questo motivo noi abbiamo testato i nostri prodotti nella galleria del vento. Questo



Maurizio Iannuzzi, amministratore delegato di Basic Srl

IL NUOVO SISTEMA DI FISSAGGIO SU COPERTURE PIANE

Quando assicurare l’impianto alla copertura è obbligatorio o richiesto per elevata ventosità e problematiche antisismiche, la nuova soluzione esclusiva Sun Ballast per fissaggio su copertura si conferma veloce e semplice da installare rispetto alle strutture



metalliche: infatti vengono ridotti drasticamente il tempo di posa e i potenziali rischi di infiltrazioni all’interno dell’edificio, dato che è richiesto un numero di fori in copertura nettamente inferiore. Inoltre Sun Ballast propone in alternativa il fissaggio al parapetto, se presente, che consente di velocizzare ulteriormente la posa e azzerare i fori in copertura. Basic srl offre anche un servizio di calcoli strutturali personalizzato per la ventosità.

è un altro valore aggiunto della nostra azienda: l’intenso lavoro fatto in galleria del vento ci dà un know-how specifico che oggi nessuno possiede, anche perché su questi prodotti non esiste una precisa normativa di riferimento. Noi abbiamo colmato la lacuna di know-how e oggi possiamo dare una consulenza reale sulle soluzioni adatte in base ad ogni zona e alla ventosità del territorio».

Avete da poco iniziato le vendite anche all’estero...

«Esatto. Da gennaio 2016 ci sono due addetti che lavorano su questo fronte. Ci stiamo muovendo in Svizzera, Germania, Austria e Spagna stiamo cominciando a lavorare anche con la Francia. Saremo presenti anche alla manifestazione fieristica Intersolar a Monaco per presentare la nostra offerta ai mercati esteri e dare una forte spinta alle vendite».

GUARDA IL VIDEO

Installazione impianto da 20 kW su copertura piana



LA SCHEDA

Sede: Via della Costituzione, 26
42028 Poviglio (RE)

Telefono: 0522-960926

E-mail: info@sunballast.it

Sito: www.sunballast.it

Amministratore delegato: Maurizio Iannuzzi

Responsabile commerciale: Andrea Nodari

Responsabile qualità: Di Tella Giuseppe

Personale: 9 persone in sede più altri 10 collaboratori

Come sono le richieste provenienti dall'estero?

«C'è molta consapevolezza dei fattori tecnici, forse dettata da una maggiore esperienza. Ad esempio le richieste dall'estero sono orientate sui supporti con orientamento da 15 gradi in giù, nonostante si tratti di Paesi collocati più a nord. In effetti anche noi abbiamo constatato che il fattore inclinazione non è così tanto importante. La collocazione a 30 gradi aumenta la produzione, ma non in modo decisivo. Soprattutto con i moduli ad alta efficienza, le prestazioni sono garantite da altri fattori. Inoltre all'estero sono più attenti al fattore qualità».

Ci tolga una curiosità. Sun Ballast è un supporto-zavorra fatto in cemento. Dove sta la qualità del prodotto?

«Non tutti i cementi sono uguali. Il nostro è studiato e realizzato per resistere alle intemperie, è ignifugo e non ha emissioni tossiche in caso di incendio. Inoltre ha un'infiltrazione all'acqua bassissima. Queste caratteristiche sono assicurate dalla produzione fatta con casseri a getto e non a sformato continuo come ad esempio i cordoli stradali. E infatti questi ultimi assorbono acqua e si sfogliano nel tempo. I nostri prodotti devono resistere a lungo».

Quanto a lungo?

«Noi diamo una garanzia di 25 anni, ma sicuramente per come vengono realizzate le nostre zavorre possono durare molto di più. E anche questo si traduce in un beneficio economico: a fine vita dell'impianto la struttura può essere riutilizzata altrove, oppure si possono cambiare i moduli utilizzando la stessa zavorra e grazie alla flessibilità delle soluzioni Sun Ballast si possono adattare anche a moduli che presumibilmente in futuro avranno

misure diverse».

Quindi si presta anche a interventi di revamping?

«Certamente. Sappiamo che sul mercato esistono supporti che possono lavorare solo con particolari tipi di moduli. Mentre i nostri prodotti si adattano a tutti i formati e quindi anche con interventi di revamping, non si presentano problemi. Aggiungo di più: se si rendesse necessaria la manutenzione della copertura, le zavorre si possono smontare e rimontare con facilità».

È paradossale, ma ancora oggi su interventi di revamping ci sono grandi operatori che cercano soprattutto il prezzo, nonostante le scottature degli anni passati. Capita anche con i vostri prodotti?

«Devo ammettere che sui grandi impianti capita più spesso di parlare con un interlocutore che cerca soprattutto il prezzo basso. Il nostro prodotto ha un buon prezzo, ma chi vuole risparmiare a tutti i costi può trovare altri supporti a un prezzo più basso. Clienti di questo tipo non ci interessano. Noi vogliamo lavorare con chi apprezza un prodotto certificato e con un livello di sicurezza altissimo».

E i margini?

«Si difendono ottimizzando i cicli di produzione e facendo economia di scala».

Oggi avete solo prodotti per coperture piane. E i tetti inclinati?

«Confesso che ci stiamo pensando. Ma la scelta che abbiamo fatto sino ad oggi aveva un preciso valore strategico».

Quale?

«Quello di farci spazio con un prodotto specifico in un mercato dove c'erano brand importanti ma con prodotti generalisti. Evitando di vendere supporti classici, non ci siamo mescolati con la massa delle aziende di questo segmento: ci siamo invece diversificati e concentrati su un solo segmento».

Adesso invece...

«Adesso stiamo studiando una soluzione innovativa per tetti a falda, che ci permetta di completare la gamma. Per i tetti inclinati si utilizza l'alluminio: oggi in questi segmenti non c'è molta innovazione; c'era stata nel 2010, ma poi tutti si sono copiati tra di loro. Se entreremo in questo segmento lo faremo quando avremo qualcosa di davvero nuovo ed evoluto».

Qual è stato l'anno più difficile della vostra breve storia?

«Il 2013: eravamo all'inizio, abbiamo dovuto elaborare una strategia, capire quale fosse il canale giusto, e intanto investire in marketing senza avere un quadro chiaro di che cosa poteva succedere... Ed erano soldi nostri, messi dai soci e non dalle banche. Però eravamo convinti della bontà del prodotto. E questo ci ha dato la spinta giusta».



QUALCOSA DI PIÙ SU... MAURIZIO IANNUZZI

Età?

«33 anni».

Famiglia?

«Sposato e ho 4 figli, con età da 1 a 7 anni, 3 femmine e un maschio».

Vive a?

«Poviglio, in provincia di Reggio Emilia».

Tempo dedicato al lavoro?

«Mediamente una decina di ore al giorno. Poi capita spesso di fare corsi serali dedicati all'economia aziendale».

E se avanza un po' di tempo libero?

«Lo dedico alla famiglia, allo sport e al volontariato. Sono un membro attivo del CCDU, Comitato dei Cittadini per i Diritti Umani. La vera nobiltà sta nel saper aiutare il prossimo».

Piatto preferito?

«La parmigiana di mia mamma».

Vacanza ideale?

«L'ho già fatta: una settimana con la famiglia alla scoperta della Sicilia. Ora il sogno per il futuro è quello di una crociera».

Auto?

«Chrisle a 7 posti».

Il sogno di una vita?

«In parte si è già realizzato. Mia moglie lavora con me. Il sogno è far crescere un'attività professionale in cui sia coinvolta anche la mia famiglia; e in cui l'azienda possa essere vissuta come una famiglia, unita nella passione e nel raggiungimento degli obiettivi».



Dal vostro punto di osservazione, che clima si respira nel mercato?

«Io sono positivo. La crisi degli anni scorsi ha fatto un po' di pulizia tra le aziende e gli installatori che lavoravano in maniera non ottimale lasciando tanta clientela scontenta. Oggi invece ci sono aziende che lavorano bene, sono strutturate e ormai hanno un know-how approfondito».

E il futuro?

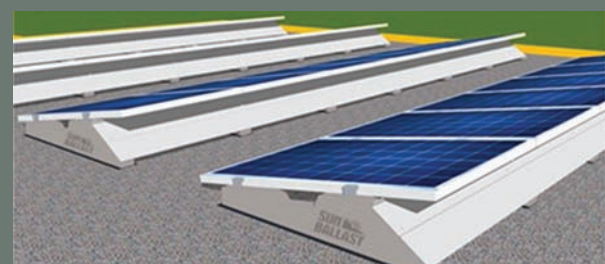
«Il fotovoltaico è il futuro. E non solo in Italia. Purtroppo abbiamo pagato l'ostilità di tanti nemici, ma anche le conseguenze di una scarsa professionalità da parte degli operatori. Mi arrabbio quando sento che ci sono venditori che propongono il fotovoltaico promettendo che consentirà di azzerare le bollette. Non c'è bisogno di dire queste cose per promuovere l'energia solare».

I supporti di Sun Ballast sono realizzati con un cemento studiato per resistere alle intemperie, ignifugo, senza alcuna emissione tossica in caso di incendio e con una infiltrazione all'acqua bassissima. Con queste caratteristiche, l'azienda offre una garanzia di 25 anni

UNA GAMMA PER OGNI TETTO PIANO

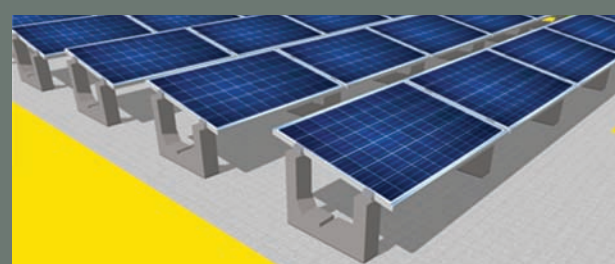
ZAVORRA 10° CON CARTER FRANGIVENTO LA RISPOSTA AI CARICHI VENTO

Come dimostrato dalle prove in galleria del vento con il sistema Sun Ballast 10° con carter frangivento si raggiungono tenute superiori ai 150 km/h, il che vuol dire carichi (Kg/mq) ridotti in copertura oltre a semplicità e rapidità di installazione e costi trasporto contenuti.



ZAVORRA 11° 2ª FILA LA RISPOSTA A PROBLEMI DI OMBREGGIAMENTO

Quando su una copertura c'è un parapetto elevato, oppure la presenza di macchinari o altri elementi che ombreggiano l'area, Sun Ballast 11° per posa orizzontale risolve brillantemente il problema rialzando la parte anteriore del pannello di 24 o 43 cm dal piano.



ZAVORRA VELA A 3 PANNELLI E 0° EST- OVEST LA RISPOSTA PER PIANI CON CARENZA DI SPAZIO

L'esclusivo sistema a vela di 3 pannelli 11° per posa orizzontale permette di aumentare la potenza dell'impianto ottimizzando gli spazi. Problemi di ombreggiamento e spazio vengono risolti anche con i Sun Ballast 0° e la posa est/ovest.



Nuove installazioni FV: inizio d'anno a +27,5%



IL VALORE RELATIVO AI PRIMI DUE MESI DEL 2016 FA UN BALZO IN AVANTI, CON 53,7 MW. E PER QUANTO RIGUARDA IL 2015? SECONDO LE PRIME STIME DEL GSE LA NUOVA CAPACITÀ INSTALLATA È STATA PARI A 301 MW

Il fotovoltaico in Italia torna a crescere. La nuova capacità fotovoltaica installata in Italia nel bimestre gennaio-febbraio 2016 è infatti arrivata a 53,7 MW, con un incremento del 27,5% rispetto allo stesso periodo del 2015 (38,23 MW). È quanto emerge dai dati Gaudi-Terna diffusi da Anie Rinnovabili, secondo cui a generare questi volumi hanno contribuito in particolare gli impianti con potenza tra 20 e 100 kWp, che hanno totalizzato 12,9 MW in due mesi, mentre non si vedono ancora nuove installazioni superiori a 1 MW. Oltre alla potenza, è in crescita anche il numero di impianti connessi, che si attesta a 7.049. Le regioni che hanno registrato il

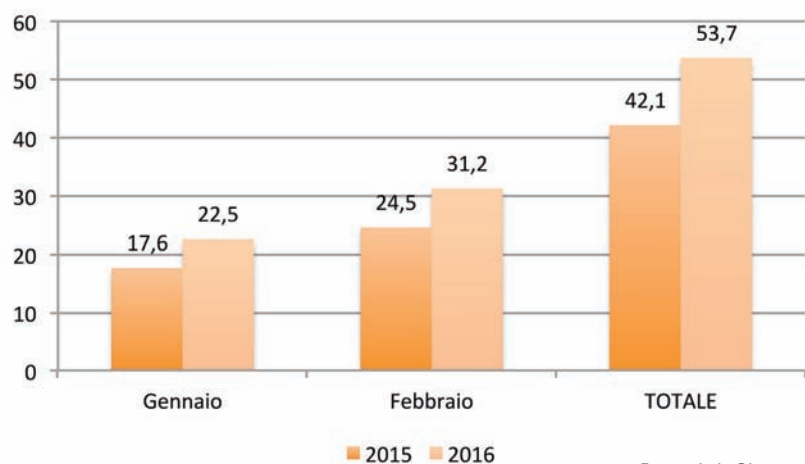
dato più alto in termini di nuova capacità installata sono Lombardia (8,4 MW), Emilia Romagna (6 MW), Veneto (5,8 MW), Sicilia (5,6 MW) e Campania (5 MW).

Le regioni che hanno registrato il maggior incremento sono state Campania (+177%), Sicilia (+124%), Basilicata (+200%) e Molise (+50%), mentre quelle che hanno registrato un calo della nuova capacità installata sono state Veneto (-24%), e Liguria (-14%).

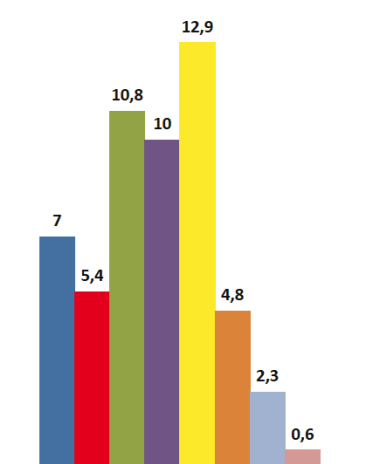
I DATI SUL 2015

Per quanto riguarda l'intero 2015, al momento in cui scriviamo (metà marzo) non sono ancora disponibili i dati Terna. Chi ha espresso una valutazione su questo periodo è il GSE all'interno del rapporto "Energia da fonti rinnovabili in Italia - Dati preliminari 2015". Stando alle stime del GSE, nel 2015 in Italia il dato sulle nuove installazioni dovrebbe attestarsi

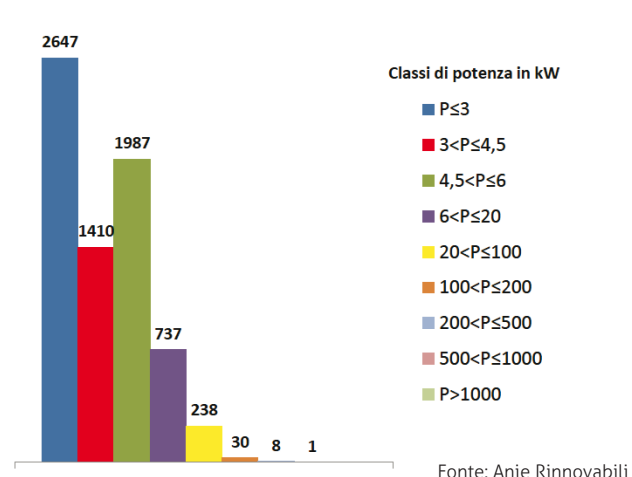
POTENZA CONNESSA MENSILMENTE IN ITALIA GEN-FEB 2015/GEN-FEB 2016 [MW]



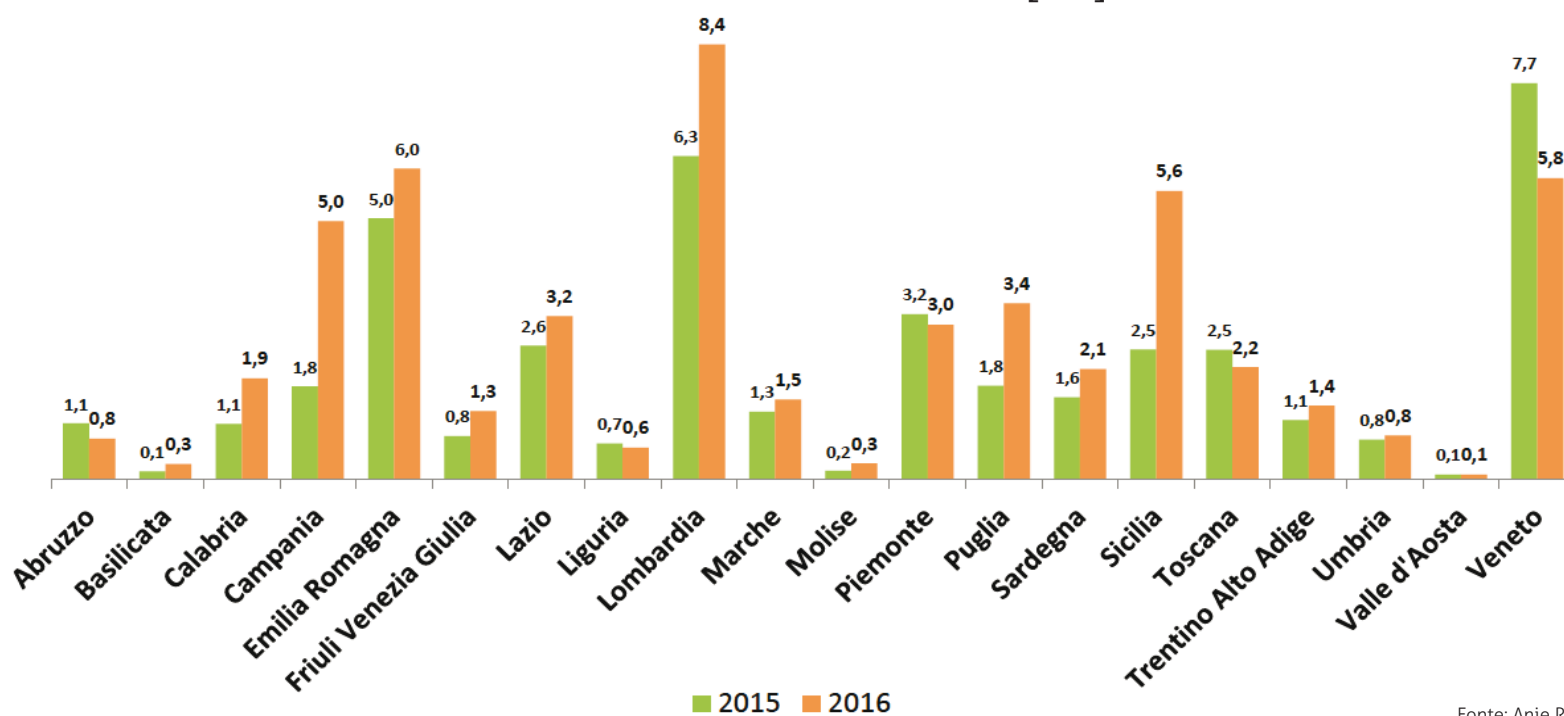
POTENZA CONNESSA SINO A FEBBRAIO PER CLASSI DI POTENZA [MW]



NUMERO DI IMPIANTI CONNESSI SINO A FEBBRAIO PER CLASSI DI POTENZA



POTENZA CONNESSA PER REGIONE [MW]



RICHIESTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA NEL 2015/2014 (GWh)

| | 1 gennaio - 31 dicembre 2015 | 1 gennaio - 31 dicembre 2014 | Var. % 2015/2014 |
|---------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|---------------------|
| Produzione netta | | | |
| - Idroelettrica | 44.751 | 59.575 | -24,9 |
| - Termoelettrica | 180.871 | 167.080 | +8,3 |
| - Geotermoelettrica | 5.816 | 5.566 | +4,5 |
| - Eolica | 14.589 | 15.089 | -3,3 |
| - Fotovoltaica | 24.676 | 21.838 | +13,0 |
| Produzione netta totale | 270.703 | 269.148 | +0,6 |
| Importazione | 50.846 | 46.747 | +8,8 |
| Esportazione | 4.465 | 3.031 | +47,3 |
| Saldo estero | 46.381 | 43.716 | +6,1 |
| Consumo pompaggi | | | |
| | 1850 | 2.329 | -20,6 |
| RICHIESTA DI ENERGIA ELETTRICA | 315.234 | 310.535 | +1,5 |

Fonte: Terna

sui 301 MW, con un calo del 29% rispetto al 2014, anno in cui il GSE aveva segnalato 424 MW di nuovi impianti solari installati sul territorio.

Va però ricordato che, secondo i dati di Terna, nel 2014 erano stati registrati 385 MW di nuovi impianti.

PRODUZIONE IN CRESCITA

Secondo il rapporto del GSE, è in crescita la produzione lorda da impianti fotovoltaici, dai 22.306 GWh del 2014 ai 22.847 GWh del 2015 (+3,3%). Anche in questo caso i dati Terna e GSE non sono allineati in quanto Terna calcola, per il periodo gennaio-dicembre 2015 una produzione da fotovoltaico at-

torno i a 24.676 GWh, con un incremento del 13% rispetto ai 21.838 GWh prodotti nello stesso periodo del 2014.

Il rapporto del GSE evidenzia inoltre come nel 2015 la nuova potenza installata di impianti da fonti rinnovabili sarebbe di circa 1 GW, e l'elettricità prodotta da fonti pulite sarebbe calata di circa 14 TWh (-12%) principalmente a causa del calo della produzione idroelettrica. Nel complesso, nel 2015, così come avvenuto nel 2014, le fonti rinnovabili avrebbero soddisfatto il 17,3% dei consumi finali lordi (ossia quelli relativi a consumi elettrici, termici e trasporti).

POTENZA EFFICIENTE LORDA E PRODUZIONE LORDA DEGLI IMPIANTI DI GENERAZIONE ELETTRICA ALIMENTATI DA FER IN ITALIA

| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 (stime preliminari) |
|--------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|--------------------------------|
| Potenza efficiente lorda (MW) | | | | | | |
| Idraulica | 17.876 | 18.092 | 18.232 | 18.366 | 18.418 | 18.531 |
| Eolica | 5.814 | 6.936 | 8.119 | 8.561 | 8.703 | 9.126 |
| Solare | 3.470 | 12.773 | 16.690 | 18.185 | 18.609 | 18.910 |
| Geotermica | 772 | 772 | 772 | 773 | 821 | 824 |
| Bioenergie(*) | 2.352 | 2.825 | 3.802 | 4.033 | 4.044 | 4.087 |
| TOTALE | 30.284 | 41.398 | 47.614 | 49.919 | 50.595 | 51.479 |
| Produzione lorda (GWh) | | | | | | |
| Idraulica | 51.117 | 45.823 | 41.875 | 52.773 | 58.545 | 43.902 |
| Eolica | 9.126 | 9.856 | 13.407 | 14.897 | 15.178 | 14.883 |
| Solare | 1.906 | 10.796 | 18.862 | 21.589 | 22.306 | 22.847 |
| Geotermica | 5.376 | 5.654 | 5.592 | 5.659 | 5.916 | 6.160 |
| Bioenergie(*) | 9.440 | 10.832 | 12.487 | 17.090 | 18.732 | 18.894 |
| TOTALE | 76.964 | 82.961 | 92.222 | 112.008 | 120.679 | 106.686 |
| Consumo interno lordo (CIL**) | 342.933 | 346.368 | 340.400 | 330.043 | 321.834 | 325.566 |
| FER / CIL (%) | 22,4% | 24,0% | 27,1% | 33,9% | 37,5% | 32,8% |

Fonte: elaborazioni GSE su dati Terna

ACCEDI AL DOCUMENTO

GSE: dati
preliminari
2015



La famiglia é raddoppiata

garganoady.com



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



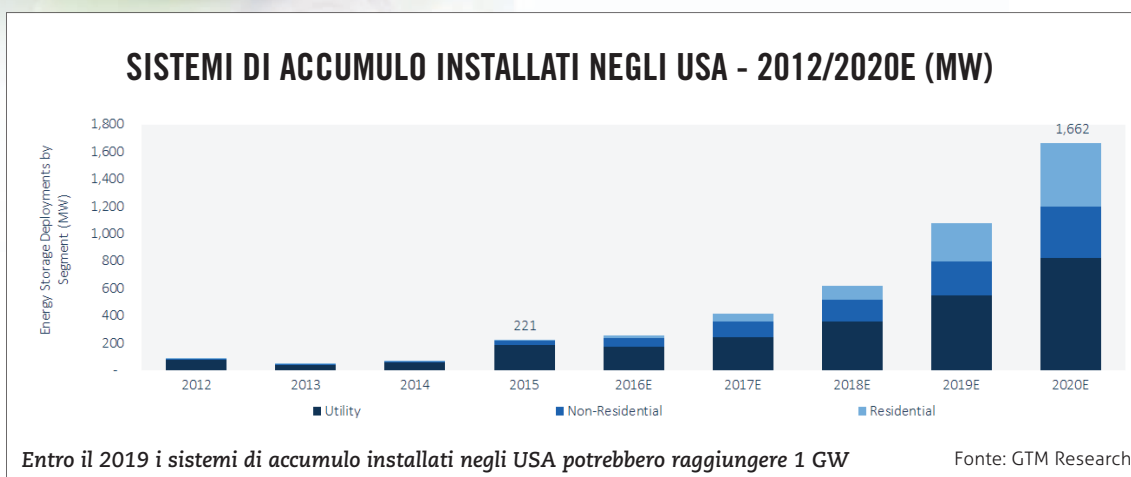
Reverberi Enetec - Castelnuovo né Monti - info@reverberi.it
Div. Fotovoltaico - Via Rimini, 7 - 59100 Prato Tel. 0574-391.95 Fax 0574-391.98

www.reverberi.it



2016: l'anno dello storage

L'INTERESSE CRESCENTE VERSO I SISTEMI DI ACCUMULO E GLI ESEMPI VIRTUOSI DI GERMANIA E USA STANNO CONTRIBUENDO A DARE UNO SLANCIO SIGNIFICATIVO ALLE VENDITE ANCHE IN ITALIA, DOVE NEL CORSO DELL'ANNO I NUOVI SISTEMI INSTALLATI POTREBBERO TOCCARE QUOTA 5/6 MILA, PIÙ DEL DOPPIO RISPETTO A QUANTO TOTALIZZATO NEL CORSO DEL 2015



LE CIFRE

- **2.000** sistemi installati nel 2015 in Italia
- **5/6 mila** nuovi sistemi stimati in Italia per il 2016
- **3 milioni di euro** dal bando della Regione Lombardia per investimenti in impianti fotovoltaici con sistema di

storage e punti di ricarica domestici per autoveicoli elettrici

• **30 milioni di euro** stanziati dal governo tedesco lo scorso febbraio per la promozione dei sistemi di accumulo

• **221 MW** installati nel 2015 negli USA (+243%)

Lo storage è la vera grande novità del fotovoltaico degli ultimi anni. Ed è anche il prodotto che può dare una spinta alle vendite e aprire nuovi scenari in termini di modello di business e proposta al cliente.

E tutto ciò nonostante ci siano ancora dei punti di domanda sui benefici che un sistema di accumulo può portare al conto economico di un impianto fotovoltaico. Probabilmente i tempi di rientro dell'investimento sono ancora troppo alti, e troppo vicini alla durata della vita operativa del prodotto. Ma questo sembra non scoraggiare il mercato. Anzi.

Nel 2015 in Italia, stando alle prime stime, sarebbero stati installati circa 2.000 sistemi di accumulo,

ma il numero, nel 2016, sarebbe pronto a raddoppiare, arrivando a toccare circa 5/6.000 dispositivi installati sul territorio nazionale a dimostrazione di come intorno allo storage ci sia un fermento crescente, come non si vedeva da anni nel nostro settore. Quello che affascina è soprattutto la possibilità di sganciare finalmente il momento dell'autoconsumo da quello della produzione e così realizzare il sogno che sino a qualche anno fa sembrava impossibile: utilizzare l'energia solare per i consumi energetici in qualsiasi momento della giornata, anche di notte, anche quando fuori piove. Su questa possibilità e sulla sua carica suggestiva, oggi si stanno muovendo tanti soldi. Come dimostra ciò che avviene all'estero, ad esempio in Germania e negli Stati Uniti.

TOP 10 IMPIANTI FV + STORAGE IN EUROPA

| NOME PROGETTO | PAESE | TECNOLOGIA | POTENZA (MW/MWh) | PROPRIETARIO |
|--|-------|---|------------------|---|
| 1. Bardzour Solar Farm and Storage Project | FR | Lithium-ion Battery | 4.5/9 | Akuo Energy |
| 2. ADEME Intelligent Electricity Networks | FR | Lithium-ion Battery | 3.3/1.65 | Saft |
| 3. Graciosa Younicos Project | PT | Lithium-ion Battery | 2.5/2.8 | Graciolica |
| 4. INGRID Hydrogen Demonstration Project | IT | Hydrogen Storage | 1.2/39 | INGRID Consortium |
| 5. Almacena Project | ES | Lithium-ion Battery | 1/3 | Red Eléctrica de Espana (REE) |
| 6. Smart Region Pellworm | DE | Lithium-ion Battery + Vanadium redox flow battery | 1/0.56 + 0.2/1.6 | Hansewerk AG |
| 7. EPFL Distributed Electrical Systems Laboratory | CH | Lithium Ion Titanate Battery | 0.7/0.5 | EPFL |
| 8. Slepe Farm: Solar + Storage | UK | Lithium-ion Battery | 0.5/0.25 | Farm Power Apollo |
| 9. EEBatt - Distributed stationary battery storage systems | DE | Lithium Iron Phosphate Battery | 0.3/0.2 | Technical University of Munich |
| 10. Win Inertia Ferrolinera WESS | ES | Electro-chemical Capacitor | 0.3/0.07 | Administrator of Railway Infrastructures (ADIF) |

A INTERSOLAR IL SALONE EES DEDICATO ALLE BATTERIE

Dal 22 al 24 giugno 2016 si terrà a Monaco di Baviera, durante Intersolar, Ees Europe 2016, il salone specialistico dedicato alle batterie e ai sistemi di accumulo. Già a dicembre 2015, dato l'elevato interesse verso le tematiche



dei sistemi di accumulo, era stato prenotato l'80% dello spazio espositivo, portato dai 9.000 metri quadrati del 2015 ai 12.000 per l'edizione del 2016. Tra le aziende impegnate nel segmento dei sistemi di storage si sono già registrate come espositori Deutsche Energieversorgung, E3/DC, Hoppecke, Sonnenbatterie, Varta, IBC, SMA, Fiamm, LG Chem, Panasonic, Saft, Trojan, ABB, Ads-tec, Bosch, ImeonEnergy, Nidec, RRC Power Solutions e Solarwatt. "Il crescente interesse verso questo salone dimostra l'enorme potenziale del mercato dello storage", si legge in una nota.

"Secondo le previsioni di EuPD Research, in Europa tra il 2015 e il 2020 il mercato dei sistemi di accumulo abbinati al fotovoltaico potrebbe aumentare di oltre quattro volte raggiungendo circa 900 milioni di euro all'anno".

Nel frattempo, sempre in Europa, dal 15 al 17 marzo si è tenuto a Düsseldorf l'Energy Storage Europe 2016, la più grande fiera sui sistemi di accumulo energetico. All'evento hanno partecipato circa 140 espositori, con un incremento del 50% rispetto all'edizione del 2015.

In contemporanea all'esposizione fieristica si sono tenute anche la quinta edizione della Energy Storage Conference (ESE) e la decima edizione della International Renewable Energy Storage Conference (Ires 2016), che hanno focalizzato l'attenzione su novità tecnologiche, normative e politiche dei vari Governi per lo sviluppo dei sistemi di accumulo.

Ma la cosa più affascinante sono le prospettive. Se il punto d'ingresso dello storage abbinato al fotovoltaico è il semplice immagazzinamento di energia da consumare in un momento differito, gli scenari che si potranno aprire sono tali e tanti che è difficile oggi delinearne con precisione i confini.

Lo scorso febbraio l'imprenditore sudafricano Elon Musk, oggi Ceo di Tesla Motors, annunciando una partnership con Solar City, ebbe a dichiarare: «Il

nostro obiettivo è quello di cambiare radicalmente il modo in cui il mondo utilizza l'energia. Le batterie per lo storage residenziale trasformeranno tutta l'infrastruttura energetica del mondo».

LA SPINTA DA USA E GERMANIA

Il caso più emblematico di sostegno alla diffusione dei sistemi di accumulo per fotovoltaico è la Germania. Lo scorso febbraio, il ministero federale te-

| FORNITORI | STATO | UTILIZZO |
|--|--------------------|--|
| Saft, Ingeteam, Akuo Energy | Contracted | Renewables Capacity Firming |
| Saft | Operational | Renewables Capacity Firming |
| NGK Insulators Ltd, Samsung SDI, Leclanché, Younicos | Under Construction | Distribution Upgrade Deferral |
| Hydrogenics, McPhy | Under Construction | Renewables Capacity Firming |
| A123 (NEC Energy Solutions, Inc.) | Operational | Frequency Regulation |
| SAFT Batteries | Operational | Electric Energy Time Shift |
| Leclanche | Operational | Renewables Capacity Firming |
| Anesco (BYD), Opus Energy, Farm Power Apollo | Operational | Electric Supply Reserve Capacity - Spinning8 |
| VARTA Storage GmbH, Technical University of Munich | Under Construction | Electric Energy Time Shift |
| Maxwell Technologies, Win Inertia | Operational | Transportation Services |

Fonte: Solarplaza



T E S L A
E N E R G Y

Scopri di più,
vieni al:
LINK TOUR



- STORAGE
- AEROVOLTAICO
- FOTOVOLTAICO
- TERMODINAMICO
- SMARTFLOWER
- BIOMASSA



La risposta
della **distribuzione**
al Nuovo Mercato
dei **sistemi energetici**

QUALE
STORAGE NEL **2016** ?

Partecipa ai nostri corsi
tecnico-commerciali

TESLA

Ragione sociale: Tesla Motors, Inc.
Indirizzo: 3500 Deer Creek Road
Palo Alto, California 94304, Stati Uniti

Il Prodotto

Nome: Powerwall

Caratteristiche tecniche:

Montaggio a parete indoor e outdoor

Inverter: Compatibile con un crescente numero di inverter in commercio

Potenza in ingresso: 6,4 kWh

Potenza continua: 3,3 kW

Potenza di picco: 3,3 kW

Efficienza: >92%

Profondità di scarica: 100%

Range di temperatura: da

-20° C a 50° C

Garanzia: 10 anni

Dimensioni: 130 cm x 86 cm x 18 cm

Distribuzione Italia: VP Solar, Coenergia e Elmec Solar



Marco D'Alimonte, regional manager South EU Tesla Energy

“UNA RISERVA DI ENERGIA PULITA”

«Tesla Energy è una suite di batterie per abitazioni, imprese e utility che scelgono la strada dell'energia pulita e che vogliono contribuire a rendere il mondo sempre più indipendente dai combustibili fossili. Powerwall è una batteria ricaricabile agli ioni di litio progettata per immagazzinare energia a livello residenziale, per l'autoconsumo del fotovoltaico, per il trasferimento di carichi e l'alimentazione di backup. Powerwall è costituita da batterie a liquido e un software che riceve i comandi di dispacciamento dall'inverter solare. L'unità è destinata all'installazione su parete ed è integrata con la rete locale per sfruttare l'energia in eccesso e offrire ai clienti la flessibilità necessaria per sfruttare al meglio l'energia accumulata nella riserva. Il prodotto sarà disponibile per l'acquisto nelle prossime settimane tramite i rivenditori autorizzati Tesla e gli installatori certificati. In Italia, stiamo lavorando con VP Solar, Coenergia e Elmec Solar. In parallelo, stiamo offrendo anche il nostro Powerpack per le imprese. Questa soluzione permette loro di sfruttare il pieno potenziale dei moduli fotovoltaici accumulando l'energia elettrica generata in eccesso per utilizzarla al momento del bisogno, quando l'impianto solare non è attivo».



Ragione sociale:
Ragione sociale: SMA Italia S.r.l
Indirizzo: via dei Missaglia 97
20142 Milano

Il Prodotto

Nome: Sunny Boy Storage

Caratteristiche tecniche:

- Regolatore di carica AC universale in grado di operare con tutti i generatori da FER

- Garanzia di 5 anni

- Capacità batteria di 6,7 kWh

Distribuzione: distributori specializzati



Elon Musk (Tesla):
«Il nostro obiettivo è quello di cambiare radicalmente il modo in cui il mondo utilizza l'energia. Le batterie per lo storage residenziale trasformeranno tutta l'infrastruttura energetica del mondo».

desco dell'Economia ha confermato altri 30 milioni di euro a favore della promozione dei sistemi di accumulo per l'energia prodotta da impianti fotovoltaici. Il programma, che ha preso il via il 1° marzo e terminerà nel 2018, è stato promosso in seguito al successo del precedente piano di incentivazione, terminato nel 2015, per il quale il governo aveva stanziato circa 60 milioni di euro, generando investimenti per circa 450 milioni di euro.

Ma di recente anche gli USA hanno accelerato con decisione. Nel Paese americano il mercato dei sistemi di accumulo ha raggiunto 221 MW di nuove installazioni e una crescita del 243% rispetto all'anno precedente. Ma praticamente la metà di questi volumi (112 MW) è stato realizzato nell'ultimo trimestre dell'anno, e questo fa capire quale sia il trend di crescita. I forecast delle società di ricerca stimano il raggiungimento di 1 GW di storage nel 2019.

Sono cifre impressionanti di fronte alle quali la prudenza per un precario rapporto tra costi e prestazioni sembra finire in secondo piano. Eppure è da qui che bisogna partire per cominciare a vendere oggi sul mercato italiano.

NUOVE SINERGIE

Le numerose opportunità di business che stanno nascendo grazie al crescente interesse verso i sistemi di accumulo hanno mobilitato le aziende impegnate in questo segmento, molte delle quali si presentano oggi con strategie di vendita rinnovate. L'esempio più significativo che sta dando entusiasmo a tutta la filiera è sicuramente legato agli accordi che alcune aziende hanno siglato negli ultimi mesi con Tesla.

A febbraio, ad esempio, VP Solar aveva annuncia-

ABB

Ragione sociale: ABB SpA
Indirizzo: via Luciano Lama 33
20099, Sesto San Giovanni (MI)

Il Prodotto

Nome: React

Caratteristiche tecniche:

- Inverter monofase grid-connected

- Doppia sezione di ingresso con canali Mppt indipendenti

- Topologia senza trasformatore

- Batteria integrata agli ioni di litio di capacità 2kWh (utile media su 10 anni) espandibile fino a 3 unità

- Load manager integrato per la gestione automatica dei carichi

- Uscita backup attivabile in caso di blackout o assenza rete

- Energy meter per la gestione dei flussi energetici e la rilevazione dei consumi domestici

- Mobile app dedicata per il monitoraggio e controllo

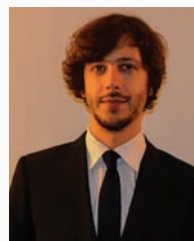
Distribuzione: Rete di distribuzione ufficiale ABB



Andrea Ardinghi, product manager di ABB Product Group Solar

“UN CONTRIBUTO ALLE SMART HOME DEL FUTURO”

«Grazie alla batteria integrata, l'inverter fotovoltaico React di ABB è in grado di fornire tutta l'energia di cui la casa ha bisogno nell'arco dell'intera giornata. Il sistema integrato di gestione dei carichi (load manager) consente inoltre di coordinare i consumi delle varie utenze in maniera efficiente. Grazie alla App MyReact per smartphone e tablet, è possibile monitorare la produzione di energia rinnovabile e gestire fino a quattro carichi domestici, anche da remoto, per aumentare la quota di autoconsumo e, quindi, avere un maggior risparmio in bolletta. Il sistema di accumulo React offre così un contributo importante alla realizzazione della smart home del futuro».



Fronius

SUPERARE I LIMITI

Ragione sociale: Fronius Italia srl
Indirizzo: via dell'Agricoltura 46
37012, Bussolengo (VR)

Il Prodotto

Nome: Fronius Energy Package

Caratteristiche tecniche:

- Inverter+batteria

- Potenza inverter da 3 a 5 kW

- Capacità batteria da 4,5 a 12 kWh

- Batteria in litio

fero fosfato

Distribuzione: distributori specializzati



Alberto Pinori, direttore generale di Fronius Italia

“AI BLOCCHI DI PARTENZA”

«Nel 2016 il mercato dello storage in Italia potrà offrire buone opportunità di business agli operatori che hanno investito e puntato su questi prodotti. Le prime stime parlano infatti di circa 5.000 nuovi sistemi di accumulo che verranno installati nel corso dell'anno in Italia, più del doppio rispetto a quanto totalizzato nel 2015. Ma l'impressione è che ci siano ancora dei passi importanti da fare. Uno di questi è sicuramente legato alla normativa, ancora poco chiara in alcuni punti. Dall'altra parte è necessaria una maggior formazione nei confronti degli installatori: accanto all'installazione del prodotto, è infatti necessario, partendo dalle abitudini del cliente finale, trovare la soluzione migliore per le varie esigenze che si possono presentare. Noi siamo pronti con il sistema inverter più accumulo Fronius Energy Package e a fornire il nostro contributo per accompagnare gli installatori in questa fase molto importante per il mercato».



Massimo Bracchi, sales director SMA Italia



“UNA SOLUZIONE UNIVERSALE PER IL NUOVO E PER IL RETROFIT”

«L'esperienza maturata nel mercato italiano dello storage dal 2014 ad oggi con il sistema di accumulo Sunny Boy Smart Energy, ci ha spinti a puntare su soluzioni ancora più smart in grado di inserirsi perfettamente all'interno delle smart home del futuro. A maggio lanceremo infatti sul mercato il sistema Sunny Boy Storage, in grado di collaborare con tutti gli inverter e le batterie ad alto voltaggio presenti sul mercato. Questo ci garantirà di intervenire non solo sul nuovo ma anche sulle installazioni già allacciate alla rete, indipendente dalla tipologia di inverter. Si tratta di un passo importante dato che nel 2015, soprattutto per motivi di natura tecnica, il 90% dei sistemi di accumulo con inverter è stato installato per nuovi impianti. L'elevata flessibilità di questo sistema ci permetterà inoltre di rispondere alle molteplici esigenze e abitudini energetiche dei consumatori finali».

to la distribuzione in Italia del sistema di accumulo Powerwall, che è stato esposto dall'azienda in occasione di MCE-Mostra Convegno Expocomfort e che ha registrato elevato interesse da parte dei partecipanti. «Con piacere comunichiamo questo accordo», aveva commentato Stefano Loro, Ceo di VP Solar, pochi giorni dopo aver siglato la partnership. «Finalmente arriva in Europa Powerwall, innovativo prodotto per l'accumulo di energia negli edifici, che tanto interesse ha suscitato sin dal momento del suo annuncio».

Accanto a VP Solar, tra le aziende che hanno avvia-

Il Prodotto



Nome: StorEdge

Caratteristiche tecniche:

Compatibile con la Powerwall di Tesla

La soluzione per applicazioni on-grid è basata sui seguenti prodotti: Inverter SolarEdge - oltre alla loro tradizionale funzionalità di inverter fotovoltaici ottimizzati in CC, gestiscono l'energia di accumulo e di sistema.

Interfaccia StorEdge:

- consente il collegamento con la Powerwall di Tesla
- facilità di installazione e connettività della batteria e del contatore SolarEdge
- si connette agli inverter SolarEdge in parallelo alle stringhe fotovoltaiche
- può essere usata per upgrade di sistemi SolarEdge esistenti senza sostituzione dell'inverter
- progettata per eliminare tensione e corrente CC durante le fasi di installazione, manutenzione o interventi di operatori antincendio

Distribuzione:

StorEdge è distribuito tramite distributori e rivenditori dei prodotti SolarEdge.

Altre caratteristiche:

Con la piattaforma di monitoraggio basata su cloud, i proprietari di impianti domestici possono avere un'idea della produzione a livello di singolo modulo, allo stato di carica della batteria e al consumo domestico.

solaredge

Ragione sociale: SolarEdge Technologies

Indirizzo: Werner-Eckert-Str.6
81829 Munich, Germany

Lior Handelsman, VP marketing e product strategy di SolarEdge



“UN VALIDO STRUMENTO PER RIDURRE I COSTI ENERGETICI”

«Accumulare l'energia rappresenta oggi un valido incentivo in un'ottica di riduzione dei costi dell'elettricità e di maggiore

indipendenza energetica.

Abbiamo così sviluppato un prodotto in grado di soddisfare queste necessità. Si tratta della soluzione StorEdge, compatibile con la batterie Powerwall di Tesla. Il sistema si basa su un singolo inverter SolarEdge ottimizzato lato CC che gestisce e monitora la produzione, il consumo e l'accumulo. Il sistema risulta semplice da installare grazie al design compatto e mira a garantire maggiore sicurezza

Infine, il sistema StorEdge può essere programmato in modo da funzionare secondo diversi profili di carica/scarica. Questo permette ai proprietari di impianti domestici di aumentare il consumo energetico quando la richiesta elettrica dalla rete è bassa e di ridurre il consumo quando la richiesta è alta».

Solar Eclipse: il sistema di accumulo intelligente made in Italy e conforme a CEI 0-21 V1



LA RIVOLUZIONE DELL'ACCUMULO



ACCIAIO INOX

OSSIDO DI MANGANESE

COTONE SINTETICO

CARBONIO

ACQUA SALATA

Batterie agli ioni ibridi acquosi Aquion Energy

SOLAR ECLIPSE
saveyourenergy

Solar Eclipse 1.5 è un dispositivo elettronico intelligente, che consente di accumulare l'energia in eccesso prodotta da un impianto fotovoltaico residenziale per poi erogarla nei momenti di maggior fabbisogno. Consiste in un doppio convertitore DC/DC composto da una sezione caricabatterie dai moduli fotovoltaici al pacco batteria 48 V programmabile dall'installatore e da una sezione booster dal pacco batteria all'inverter grid. Solar Eclipse, il sistema di accumulo brevettato più versatile sul mercato.

AQUION ENERGY

AUTHORIZED DISTRIBUTOR

Batteria agli ioni ibridi acquosi Aquion Energy

L'unica batteria al mondo completamente pulita, sicura, sostenibile e ad altissima performance.

Tollerante alle variazioni di temperatura e agli stati di carica parziale, è progettata per 3000 cicli a DoD 100%. Garanzia 8 anni.



TECNO-LARIO

www.tecnolario.it

Krannich

The Global PV Experts

40033 Casalecchio di Reno (BO)

Il Prodotto

Nome: SMA Sunny Boy Smart Energy

Caratteristiche tecniche:

- Inverter fotovoltaico con accumulo energetico integrato
- Due versioni, da 3.600 W e 5.000 W
- Capacità di utilizzo batteria di circa 2 kWh
- Autoconsumo fino al 55% in più

Distribuzione: Distribuzione specializzata



Ragione sociale: Krannich Solar S.r.l.
Indirizzo: via Parini, 1

Emanuele Carino, country manager Italia di Krannich Solar

“UNA GAMMA ALL’ALTEZZA DI OGNI SFIDA TECNICA”

«Krannich Solar ha iniziato a proporre sistemi di accumulo sin dal 2012, con la convinzione che avrebbero giocato un ruolo importante per il mondo del fotovoltaico. Per questa ragione oggi proponiamo una gamma completa di prodotti certificati CEI 021 alla altezza di ogni sfida tecnica. Questo aspetto, associato alla discesa del costo degli accumulatori agli ioni di litio, ci permette di proporre ai nostri clienti soluzioni su misura, calzate sulle esigenze dell’utente finale. Oggi assistiamo ad una fase di grande interesse sul mercato italiano per i sistemi di storage, e pensiamo che nel 2016 finalmente il prodotto raggiungerà una maturità commerciale piena. Infatti, abbiamo notato che fino ad ora il mondo dei prodotti di accumulo era spesso gestito solo da pochi operatori che avevano deciso di focalizzare la loro strategia commerciale solo su questo tipo di prodotti e oggi le cose stanno cambiando. Come gruppo siamo costantemente alla ricerca di prodotti e idee innovative che permettano ai nostri clienti di proporre soluzioni vincenti sul mercato. Uno dei prodotti che abbiamo potuto suggerire con successo perché è estremamente flessibile nell’impiego è stato sicuramente il sistema Smart Energy di SMA, in grado di supportare l’utente finale per tutto l’arco dell’anno generando risparmi importanti sul costo della energia elettrica.»



to la collaborazione con Tesla vanno annoverate Coenergia, che da febbraio distribuisce il prodotto Tesla su tutto il territorio, e alcuni produttori di inverter tra cui SolarEdge, SMA e Fronius, che dispongono di prodotti in grado di collaborare con le batterie Powerwall di Tesla.

Ma i casi virtuosi di come oggi lo storage stia crescendo in Italia sono tanti.

A fine 2015, ad esempio, a pochi mesi dal suo ingresso sul mercato italiano, la tedesca Sonnen contava già 25 centri sul territorio nazionale per gestire le sempre più numerose richieste provenienti da clienti finali e da società di installazione interessate al prodotto. A pochi mesi di distanza, l’azienda ha annunciato inoltre accordi con aziende impegnate nell’installazione di impianti fotovoltaici, tra cui So-



Ragione sociale: Sunerg Solar s.r.l.
Indirizzo: Via Donnini, 51 - Loc. Cinquemiglia Città di Castello (PG)

Luciano Lauri, presidente di Sunerg Solar

“UN SEGNALE FORTE PER ESSERE SEMPRE PIÙ COMPETITIVI”

«Ad aprile lanciamo sul mercato italiano il nuovo sistema di accumulo Power Pack Litio, costruito con le migliori tecnologie attuali sul mercato, inverter bidirezionale di primaria azienda mondiale e batterie al litio ferro fosfato, con vita utile di oltre 14.000 cicli. Per noi si tratta di un segnale forte che ci permetterà di essere ancora più competitivi sul mercato e di offrire ulteriori opportunità di business ai nostri clienti, con particolare focus sui nostri partner della distribuzione elettrica nazionale. Nei prossimi mesi continueremo a lavorare sul prodotto, in particolare con l’obiettivo di migliorare il design, e investiremo ulteriori energie in campagne marketing e iniziative sul territorio per presentare tutti i vantaggi del nostro sistema». effettueremo un tour in tutta Italia organizzando incontri tecnici presso in nostri partner in tutte le regioni.»



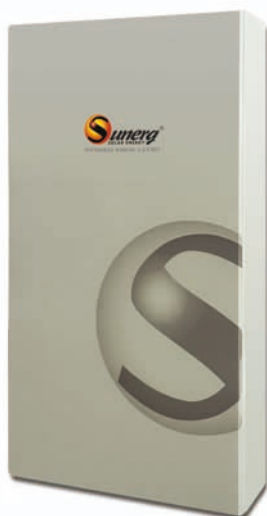
Il Prodotto

Nome: Power Pack Litio

Caratteristiche tecniche:

- Batteria al litio ferro fosfato 4/6/8/10/12 kWh
- 10 anni di garanzia
- Monitoraggio Sunerg incluso
- Certificazione CEI 0-21 con possibilità di installazione in retrofit su impianti esistenti e incentivati
- Elevata sicurezza, flessibilità e rendimento

Distribuzione: tramite partner distributori elettrici nazionali



Ragione sociale: Sonnen GmbH
Indirizzo: im Innovationspark Allgäu Am Riedbach 1 87499 Wildpoldsried (Germania)

Il Prodotto

Nome: sonnenBatterie eco

Caratteristiche tecniche:

- Capacità batteria di 4 kWh (espandibile fino a 16kWh)
- Batteria al litio ferro fosfato
- Potenza inverter da 1,5 a 3 kW
- Efficienza batterie del 98%
- Efficienza inverter del 96%

Distribuzione:

Il sistema sonnenBatterie viene distribuito in Italia tramite i centri SonnenBatterie, nostri partner specializzati che si occupano di installazione e rivendita.

Altre caratteristiche:

- Espandibile da 2 a 16 kWh
- Garanzia 10 anni /10000 cicli
- Certificato CEI 021
- Monitoraggio intero sistema FV + Storage
- Funzioni di domotica per controllo carichi/pompa di calore



Ragione sociale: VP Solar s.r.l.
Indirizzo sede: via Levada, 145 31040 Pederobba TV, Italia

Il Prodotto

Nome: Powerwall di Tesla Energy

Caratteristiche tecniche:

- Capacità di 6,4kWh
- Potenza sia di carica che scarica 3,3 kW
- Tensione operativa del sistema compresa tra 350 V e 450 V
- Profondità di scarica del 100%
- Rendimento nel ciclo di carica e scarica del 92,5%.

Distribuzione: Attraverso rivenditori ed installatori

Altre caratteristiche:

Altezza di 1.302 mm, larghezza di 862 mm e profondità 183 mm

Peso 95kg

Garanzia di 10 anni

Sistema di sicurezza che attiva la batteria da comando dall’inverter



Luca Gatto, business developer renewable and energy efficiency di VP Solar

“IL MERCATO È PRONTO”

«Le soluzioni che VP Solar propone per l’accumulo di energia elettrica sono sistemi affidabili, prestazionali e con garanzie ottime sul funzionamento e sulla durata. Lo storage consente alle utenze di poter immagazzinare l’energia prodotta dall’impianto fotovoltaico, sia esistente che di nuova realizzazione, nei momenti di sovrapproduzione, al fine di utilizzare l’energia nelle ore notturne o nei momenti di picco. L’aumento dell’autoconsumo porta ad una riduzione dell’energia prelevata dalla rete e mette al riparo da aumenti del costo dell’energia futuri. Powerwall di Tesla Energy è un sistema di accumulo di energia innovativo: ha una capacità di 6,4 kWh, che possono essere completamente utilizzati, sfrutta la tecnologia delle batterie al litio utilizzata nelle automobili elettriche Tesla, ha un involucro elegante e dal design raffinato che può essere installato in qualsiasi ambiente e può essere associato a diverse tipologie di inverter. VP Solar propone a rivenditori ed installatori le migliori condizioni e le attività di formazione per acquisire le competenze necessarie nella proposta professionale. Accumulo e tecnologie Smart rappresentano il futuro dei sistemi energetici.»



Ragione sociale: Aton s.r.l.
Indirizzo sede: Via Guido Rossa, 5 41057 Spilamberto (MO) Italy

Il Prodotto

Nome: Ston

Caratteristiche tecniche:

- Ston consente di immagazzinare e gestire l’energia elettrica prodotta dai pannelli fotovoltaici già esistenti
 - Trasmette in tempo reale i dati relativi al funzionamento tramite WiFi e 3G
 - Made in Italy, prodotto realizzato da un team di ingegneri italiani
 - Design elegante e compatto
 - Elevata efficienza
 - Elevata sicurezza grazie al monitoraggio a distanza tramite sistema GPRS e da una squadra di tecnici pronti a intervenire in caso di necessità
 - Garanzia di 5 anni
 - Espandibile, in funzione del fabbisogno di energia
- Distribuzione:** Distributori specializzati



lar Energy Group, Elmec Solar e Wölmann.

Un altro esempio che dimostra come lo storage stia orientando con decisione le strategie delle aziende arriva da EasyLi, Eurobeta e Tecno-Lario, che hanno avviato la selezione sul territorio nazionale di agenti, collaboratori, distributori e installatori per rafforzare la propria rete commerciale e, quindi, dare una spinta maggiore alla promozione dei propri sistemi di accumulo.

PER IL NUOVO E PER L'ESISTENTE

Anche per il 2016, in Italia il sorvegliato speciale per lo storage sarà il segmento degli impianti di taglia residenziale.

Dei 2.000 dispositivi installati e venduti nel 2015, il 90% fa riferimento all'installazione di sistemi di

- Per impianti mono/trifase
- Adatto per l'installazione su impianti incentivati in Conto Energia

Vincenzo Ferreri, country manager Italia di Sonnenbatterie

"PAROLA D'ORDINE: LONGEVITÀ"

«Sono già oltre 10.000 i clienti in Italia ed Europa che hanno scelto di installare il nostro sistema di accumulo SonnenBatterie in abbinamento al proprio impianto fotovoltaico, grazie in particolare ad affidabilità e longevità, concetti ritenuti fondamentali se

si pensa ad un sistema di storage per uso domestico che deve durare negli anni. Questi aspetti sono garantiti da componenti di elevata qualità in grado di rispondere a molteplici esigenze. Il sistema SonnenBatterie è costituito infatti da batterie preformanti e durevoli per oltre 20 anni, ma anche dall'elettronica che consente la loro carica e scarica, dall'intelligente energy manager, dai misuratori di potenza che forniscono le informazioni necessarie al monitoraggio dell'intero impianto da cellulare o pc e non ultimo da un display touch screen dal quale si può controllare e gestire tutta l'energia di casa. Grazie all'utilizzo di batterie al litio ferro fosfato, infine, oltre alla longevità il sistema garantisce sicurezza per l'installazione in ambito domestico rispetto alle altre tecnologie agli ioni di litio e garanzia per 10 anni sull'intero prodotto».



Ettore Uguzzoni, general manager di Aton Storage

"PRONTI A TRIPPLICARE VENDITE E RICAVI"

«Dalla data del primo accumulatore venduto nell'aprile del 2015, abbiamo già fornito fino ad oggi circa un migliaio di sistemi di accumulo per il mercato italiano e per quello spagnolo. Si tratta però di numeri destinati a cambiare nel breve periodo. Stimiamo infatti di chiudere il 2016 con vendite e ricavi tre volte superiori rispetto al 2015. Queste stime partono dal fatto che i nostri accumulatori, Ra.Store e Ston, si adattano sia a nuovi impianti fotovoltaici sia alla maggior parte degli impianti già esistenti e sono conformi alla normativa CEI 0-21. Sono altamente efficienti grazie alle batterie al litio e possono essere monitorati da remoto tramite qualsiasi device. Gli accumulatori Aton sono inoltre installabili rapidamente, sono espandibili in funzione della fabbisogno domestico di energia e hanno un design elegante e compatto.



Ragione sociale:

Energy Srl

Indirizzo sede:

Piazza Manifattura,
1 - 38068
Rovereto (TN)

Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Srl



«Il 2016 è l'anno dello storage. Per quanto riguarda gli obiettivi di Energy, dopo un 2015 caratterizzato dalla certificazione CEI 021 per il prodotto X-Hybrid della Solax e dall'installazione di circa 1.000 dispositivi per impianti fotovoltaici dislocati sul territorio italiano, nel corso dell'anno punteremo a consolidare le vendite

del sistema monofase e lanceremo il dispositivo trifase con accumulo. Ci sono delle novità anche in termini di strategia commerciale. Rafforzeremo infatti la partnership con Solax per l'importazione esclusiva del prodotto e consolideremo i servizi post-vendita ed i seminari di formazione. Punteremo infine a incrementare il numero di distributori specializzati per garantire una copertura ancora più capillare su tutto il territorio».

Il Prodotto

Nome: Solax X-Hybrid

Caratteristiche tecniche

Inverter+batteria al litio

Capacità batteria di 7,2

kWh

Certificato CEI 021

Distribuzione: Distributori specializzati



Da sinistra, Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Srl, Michael Zhu, managing director di Solax Power e Andrea Taffurelli, CTO di Energy Srl, presentano il sistema di storage X-Hybrid durante MCE



SPAZI RIDOTTI

Il sistema a vela di 3 pannelli 11° permette di aumentare la potenza dell'impianto ottimizzando gli spazi.

OMBREGGIAMENTO

Sun Ballast 11° con altezza anteriore di 43 cm risolve le problematiche di ombreggiamento.

CARICHI VENTO MOLTO ELEVATI

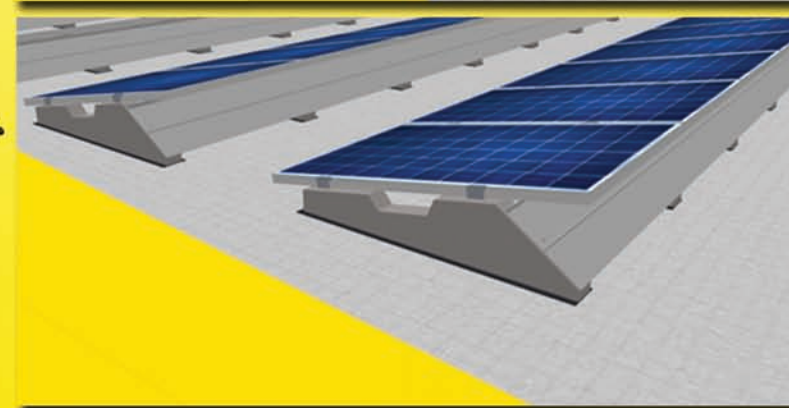
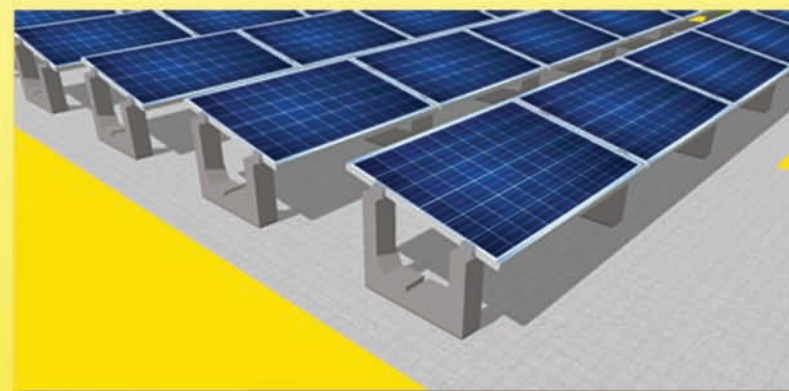
Sun Ballast 10° con carter frangivento. Nei test in galleria del vento su pannello singolo: tenuta a 153 Km/h.



GUARDA ORA IL VIDEO SU www.sunballast.it

inter solar
connecting solar business | EUROPE
Monaco 2016, Pad. A3 - Stand 232

SOLUZIONI ESCLUSIVE PER IL FOTOVOLTAICO SU COPERTURE PIANE



- Riduce i tempi di installazione fino al 70%. Lo posi, lo avviti e il lavoro è fatto
- 9 inclinazioni testate in galleria del vento per posa orizzontale, verticale, est/ovest
- COSTI DI TRASPORTO SCONTATI

SUN BALLAST: LA SOLUZIONE PER TETTI PIANI!

EB Eurobeta srl

Ragione sociale: Eurobeta srl
Indirizzo: via Liguria 24
37060 Lugagnano di Sona (VR)

Il Prodotto



Nome: Solenergy
Caratteristiche tecniche:
Potenza inverter da 4 a 6 kW
Batterie al litio ferro fosfato con capacità utile di 3 kWh o 5 kWh espandibile fino a 20 kWh
Energymanager (BMS)
Gridmanager
Distribuzione: Rete di agenti e installatori Eurobeta

Bruno Jachemet, titolare di Eurobeta

“UN PACCHETTO ALL IN ONE PER OGNI ESIGENZA”

«Dal 2010 al 2013 Eurobeta ha concentrato la propria attività sull'installazione di impianti fotovoltaici realizzando progetti di piccola e media dimensione, e nel 2014 ha concluso un accordo esclusivo di distribuzione di inverter e sistemi storage della tedesca Solutronic-Energy GmbH.

L'azienda offre un pacchetto all in one essendo anche partner societario di una compagnia cinese che produce batterie per veicoli elettrici e sistemi di storage. Tutti i prodotti dispongono delle necessarie omologazioni internazionali compresa la CEI 021. Il sistema di accumulo può essere fornito sia per versione retrofit in AC per impianti esistenti che in DC per nuovi impianti con gruppi di batterie al LiFePo da 3 kWh e da 5 kWh espandibili fino a 20 kWh. A breve sarà inoltre disponibile un gridmanager che offrirà una commutazione automatica e veloce tra batterie e fotovoltaico, funzione di back up, collegamento a pompe di calore e gestione dei carichi».



easyLi advanced battery systems

Ragione sociale: easyLi Batteries
Indirizzo sede: 8 rue des frères Montgolfier
86100 Châtellerault, Francia

Il Prodotto

Nome: Storelio
Caratteristiche tecniche:

Inverter+sistema di accumulo integrato
Potenza inverter: 1 kW
Tipologia batterie: ioni di litio
Capacità batteria: 2 kWh
Semplice da installare
Progettata per una durata in servizio di oltre 15 anni con una garanzia contrattuale di 10 anni sulla batteria
Certificata CEI 0-21

Distribuzione: Storelio è distribuito in Italia direttamente dalla fabbrica francese attraverso una rete di agenti esclusivi per offrire dei prezzi molto contenuti, dei tempi di consegna brevi (meno di 2 settimane dal ordine)



powering tomorrow Growatt

Ragione sociale: Omnisun s.r.l.
(importatore ufficiale ed esclusivo Growatt)
Indirizzo sede: via Donatella 18/A
06132 Loc. S. Martino in Campo, Perugia

Il Prodotto

Nome: Sistema di accumulo SP1000/SP2000
Caratteristiche tecniche:
Fino a 2 kWp di potenza di carica/scarica della batteria
Monitorabile da web e smart phone
Interfaccia utente semplice e intuitiva
Compatibile con tutti gli inverter

Distribuzione: Distributori materiale elettrico, distributori fotovoltaici specialistici

Altre caratteristiche:

Sviluppato per l'integrazione in impianti fotovoltaici già installati in



quanto non necessita della sostituzione dell'inverter.

Roberto Croce, direttore generale di Omnisun

“UN SISTEMA PER SEMPLIFICARE GLI INTERVENTI DI RETROFIT”

«Growatt, in stretta collaborazione con Omnisun, è presente stabilmente nel mercato italiano da oltre quattro anni con una gamma di inverter di stringa nel range da 1 a 20 kWp. Oggi la proposta commerciale si arricchisce di una soluzione per l'accumulo di energia attentamente studiata per ridurre i costi, massimizzare la flessibilità di installazione e facilitare gli interventi volti all'integrazione dell'accumulo negli impianti già installati. Il prodotto SP1000/SP2000 infatti si installa nella parte DC dell'impianto, è compatibile con tutti gli inverter installati e in commercio in Italia e può lavorare con batterie al piombo oppure con batterie al litio. La soluzione al litio proposta da Growatt, disponibile nei con capacità da 2,7 kWh e 5 kWh, copre perfettamente le esigenze di accumulo energetico».



as solar

Ragione sociale: AS Solar Italia Srl
Indirizzo sede: via Fermi 20, 20090, Assago (MI)

Il Prodotto

Nome: Leonardo PRO+ 2kW/3000/48
Caratteristiche tecniche:

- Inverter DC/AC ad onda sinusoidale pura
- Potenza uscita continua 5000VA
- Tensione di output: 230Vac 50Hz
- Efficienza Massima 95%
- Potenza carica-batterie AC 2100W
- Tensione di batteria 48Vdc
- Protezione batteria scarica
- Sensore di temperatura batteria
- Protezione sovraccarico e cortocircuito AC
- Protezione sovra-temperatura

Distribuzione: Distribuito da AS Solar insieme agli altri prodotti in portafoglio, e potendo farne richiesta al seguente indirizzo sales@as-italia.com



Luis de Blas, managing director di AS Solar

“STUDIATO PER IL RETROFIT DI IMPIANTI ON-GRID”

«Il sistema di accumulo Leonardo PRO+ 2kW/3000/48 è specificatamente progettato per essere installato presso impianti fotovoltaici esistenti connessi alla rete, al fine di incrementare la quota di energia autoconsumata dall'utente, massimizzando il risparmio e l'indipendenza energetica. Si tratta di un sistema compatibile con le configurazioni di integrazione dei sistemi di accumulo senza alterare la quantità di energia prodotta ed incentivata dall'impianto esistente. È inoltre possibile aumentare l'autonomia dell'utenza domestica attraverso l'installazione di un ampliamento dell'impianto fotovoltaico con potenza fino a 2kWp e due ingressi Mppt indipendenti, che garantiscono una maggiore rapidità di carica dell'accumulatore. Il Leonardo PRO+ 2kW/3000/48 è studiato appositamente per l'utilizzo domestico, con particolare attenzione al benessere ed alla sicurezza delle persone che abitano la casa. Tale aspetto si concretizza in un sistema che utilizzano solo componenti di alta qualità e batterie con bassa tensione di lavoro (48V)».



accumulo per nuovi impianti fotovoltaici residenziali. Grazie però a dispositivi sempre più evoluti, in grado di lavorare con il maggior numero di inverter e batterie presenti sul mercato, e alla presenza di una normativa più chiara rispetto a qualche anno fa, una spinta significativa alla domanda dei sistemi di accumulo potrà arrivare anche dal mercato dell'esistente.

Iniziano inoltre a intravedersi le prime prove di installazione di sistemi di storage per impianti fotovoltaici installati su capannoni e coperture di PMI e industrie.

Un esempio giunge da Alea Quotidia, che ha recentemente concluso un accordo con la società brianzola Rimadesio, leader nella produzione di porte e arredamenti di design, per la costruzione di un nuovo impianto fotovoltaico da 305,76 kWp, dotato di batterie per l'accumulo dell'energia elettrica. Il sistema di storage da 100 kWh permetterà di sfruttare al 100% l'energia prodotta dall'impianto, prevista in circa 344.000 kWh all'anno, ottimizzando così il ritorno economico dell'investimento.

MOTIVARE BENE, VENDERE DI PIÙ

Come già accennato, oggi ci sono ancora dei punti di domanda sui benefici che lo storage può portare al conto economico di un impianto fotovoltaico, e i tempi di rientro dell'investimento sono ancora, in molti casi, troppo vicini alla durata della vita operativa del prodotto.

Ma dall'esperienza di molte aziende che operano in questo segmento di mercato è emerso come gli aspetti legati all'investimento in molti casi possano passare in secondo piano.

Da una parte ciò accade perché è cresciuta la volontà di molti clienti finali di rendersi autonomi da un punto di vista energetico, e quindi l'acquisto dei sistemi di accumulo viene visto come la strada giusta da intraprendere per perseguire questo scopo.

Dall'altra parte ci sono già oggi forme di incentivazione a questi sistemi in grado di ottimizzare il rientro dell'investimento.

Un esempio giunge dalla detrazione fiscale al 50%, che si applica anche all'acquisto di sistemi di accumulo. Oppure ci sono forme di incentivazione che possono arrivare da bandi regionali.

Un esempio virtuoso in questi termini arriva dalla Lombardia, dove lo scorso febbraio la Giunta re-

Altre caratteristiche:

Rientro sull'investimento da 5 a 7 anni
Kit di monitoraggio a distanza in opzione

François Barsacq, co-fondatore e amministratore delegato di easyLi**“UN DISPOSITIVO PLUG&PLAY PER IL RESIDENZIALE”**

«Il mondo del fotovoltaico sta cambiando velocemente in Italia come nel resto del mondo; l'accumulo rappresenta oggi uno dei principali assi di sviluppo, il cui potenziale è confermato all'unanimità dalle previsioni e studi dei più celebri istituti.



EasyLi, innovativa azienda francese specializzata nello sviluppo, produzione e commercializzazione di sistemi di accumulo dotati delle più avanzate tecnologie agli ioni di Litio, si è inserisce in questo contesto offrendo un prodotto plug & play per l'autoconsumo residenziale: Storelio. Certificato CEI 0-21, Storelio offre una riduzione significativa delle bollette degli utenti finali (fino al 55%) a dei prezzi molto contenuti e con uno standard qualitativo elevato (fabbricazione francese integrando una tecnologia tedesca di inverter). L'accumulo, inoltre, è garantito al 100% per 10 anni, ossia la garanzia più lunga durata del mercato»

gionale aveva stanziato tre milioni di euro a favore di investimenti in impianti fotovoltaici con sistema di storage e punti di ricarica domestici per autoveicoli elettrici. Il provvedimento, contenuto nella delibera "Misure di incentivazione per la diffusione dei sistemi di accumulo di energia elettrica da impianti fotovoltaici e di sistemi di ricarica domestica per veicoli elettrici", è stato approvato su iniziativa dell'assessore all'Ambiente, Energia e Sviluppo sostenibile Claudia Maria Terzi. «Il bando è rivolto a soggetti pubblici e privati residenti in Lombardia», spiegava l'assessore Terzi, «e si pone come obiettivo quello di incentivare l'efficienza energetica e l'uso di energia prodotta da fonti rinnovabili, in linea con le normative vigenti».

Se da una parte è vero che forme e misure a sostegno dell'investimento in sistemi di accumulo può garantire una spinta significativa a questo mercato, dall'altra parte lo storage è già oggi particolarmente apprezzato per i numerosi benefici che può garantire al cliente finale, vantaggi che vanno oltre il semplice immagazzinamento dell'energia prodotta dall'impianto. La vera sfida per gli installatori sarà quindi quella di presentarsi agli utenti finali con proposte accattivanti e studiate ad hoc, per creare maggiore appeal e incrementare le vendite dei dispositivi. In che modo? Spiegando ad esempio che oltre al semplice immagazzi-

TECNO-LARIO**Il Prodotto**

Nome: Solar Eclipse 1.5

Caratteristiche tecniche:

Doppio convertitore DC/DC
Sistema di accumulo monodirezionale, lato produzione
Compatibile con la quasi totalità degli inverter on grid con Mppt tradizionale e dei pacchi batteria a 48 V in commercio
Adatto per impianti residenziali e piccoli industriali
Conforme alla CEI 0-21 V1
Compatibile con batterie agli ioni ibridi acquosi (acqua salata)
Disponibile in versione monofase e trifase

Distribuzione: Tecno-Lario SpA è distributore del sistema Solar Eclipse per il mercato italiano. L'azienda distribuisce il prodotto ad installatori, rivenditori e operatori del settore in Italia e nella Svizzera Italiana. Si avvale inoltre della partnership con clienti installatori su tutto il territorio e cerca agenti sul territorio per una diffusione ancora più capillare.

Ragione sociale: Tecno-Lario SpA

Indirizzo sede: via Bruno Buozzi 25/A
23900 Lecco

Paolo Albo, funzionario tecnico commerciale di Tecno-Lario SpA**“ELEVATA VERSATILITÀ DI UTILIZZO E INSTALLAZIONE”**

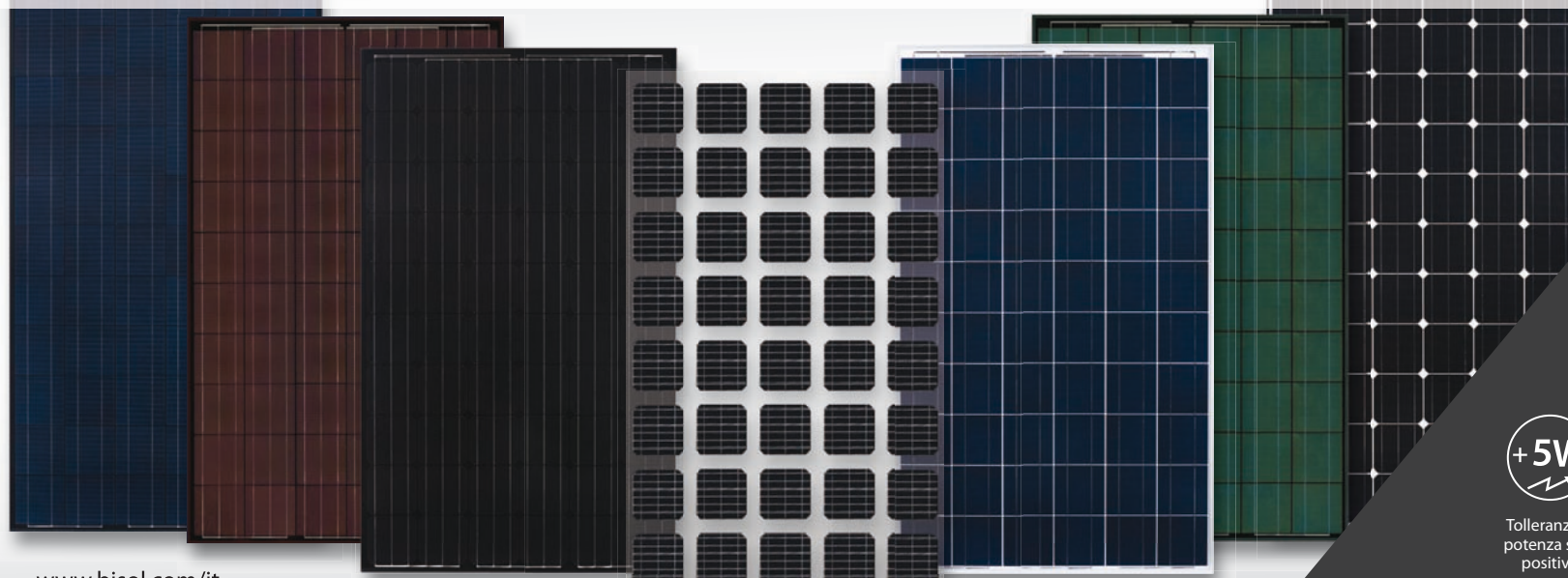
«Accumulo di energia significa sovrapporre la curva giornaliera di produzione

dell'impianto fotovoltaico a quella dei consumi dell'abitazione. Si comprende quindi quanto non sia la disponibilità di potenza di picco a costituire un buon sistema di accumulo, ma la capacità di Solar Eclipse di coprire i consumi fissi per tutto il periodo di assenza di sole. Ciò si riflette anche sulla compatibilità del sistema con accumulatori concepiti per l'utilizzo ciclico e lento in applicazioni stazionarie, come nel caso di batterie al piombo gel o delle innovative batterie all'acqua salata. L'operatività sul lato DC enfatizza tale attitudine riducendo le perdite in conversione ad un solo passaggio e rende Solar Eclipse particolarmente versatile nell'utilizzo e nell'installazione, grazie alla compatibilità con quasi tutti gli inverter grid e con un pacco batterie a 48 V. Ciò svincola il cliente dalle costose batterie del produttore dell'inverter e dalla necessità di aggiungere costosi componenti all'impianto esistente».

namento dell'energia prodotta dall'impianto, ci sono funzioni dei sistemi di accumulo in grado di monitorare e gestire i carichi domestici e ottimizzare quindi ancora di più l'autoconsumo. Oppure spiegando che l'integrazione tra sistemi di accumulo con il fotovoltaico e altri dispositivi per l'efficientamento energetico, tra cui le pompe di calore, può generare vantaggi significativi in termini di risparmio e ottimizzazione dei tempi di rientro dell'investimento. Un caso virtuoso in questi termini è testimoniato da Energy Srl. A Torri di Quartesolo, in provincia di Vicenza, un cliente privato proprietario di un impianto fotovoltaico da 3,6 kWp necessitava di più energia dopo aver installato una pompa di calore e la cucina ad induzione. In particolare, il cliente intendeva utilizzare la pompa di calore anche di notte, quando i consumi sono più alti, e necessitava di un gruppo di continuità nei casi di black out. L'installatore ha quindi realizzato un nuovo impianto fotovoltaico da 2,4 kW installando un inverter X-Hybrid con batterie

al litio con capacità di 7,2 kWh. La speciale architettura permette di caricare le batterie grazie all'energia prodotta da entrambi gli impianti fotovoltaici, quindi con una potenza totale di 6 kWp. Una volta che le batterie sono cariche, entrambi gli impianti possono immettere in rete la potenza in esubero.

Le motivazioni in fase di vendita sono quindi differenti e molti installatori devono ancora fare dei passi avanti per acquisire il know how necessario per crearsi nuove opportunità di business. Proprio per questo motivo, sono diversi i produttori e distributori che stanno investendo ulteriori risorse in roadshow, con l'obiettivo di trasferire il maggior numero di informazioni agli installatori e al cliente finale, corsi di formazione, fiere di settore, social network e campagne marketing. Si tratta di strumenti per garantire un'ulteriore spinta alla vendita dei sistemi di accumulo e ridare, così, vitalità al mercato del fotovoltaico e dell'efficientamento energetico. ☀

BISOL Dream Team | Prestazioni di alta qualità che creano una squadra vincente.

Made in Europe



Garanzia Lineare 85% al 25° anno



Potenza fino a 330 Wp



Tolleranza di potenza solo positiva



Classe 1 di Reazione al Fuoco



PID free



Basso coefficiente di temperatura

MCE: un ponte tra fotovoltaico e termoidraulica

OLTRE 2.100 ESPOSITORI E 155.000 VISITATORI. SONO I NUMERI DI MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT, IN LINEA CON I VALORI DELL'ULTIMO APPUNTAMENTO DEL 2014. AMPIO INTERESSE È STATO REGISTRATO VERSO LE NOVITÀ SUI SISTEMI DI ACCUMULO ESPOSTE NELL'AREA THAT'S SMART E VERSO I DISPOSITIVI PER L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO TRA CUI POMPE DI CALORE, CALDAIE A CONDENSAZIONE E SISTEMI IBRIDI



Massimiliano Pierini, managing director di Reed Exhibitions Italia: "Il risultato dell'edizione 2016 ci rende particolarmente orgogliosi del lavoro svolto al servizio del mercato"



Cristiano Bistoletti, amministratore unico di Atag Italia: "A MCE abbiamo avuto tantissime visite, ma ancora più interessante è il fatto che abbiamo chiuso molti contratti"

L'edizione 2016 di MCE Expocomfort, che si è tenuta a Milano dal 15 al 18 marzo, si è chiusa con dati di affluenza stabili rispetto all'evento di due anni fa. Gli espositori sono stati oltre 2.100, di cui il 40% esteri, mentre i visitatori hanno totalizzato quota 155.000, il linea con l'edizione 2014, ma anche in questo caso con un trend positivo per i flussi

dall'estero (+5,5%).

Gli operatori che hanno visitato la fiera provenivano da 134 Paesi, comprese alcune nazioni più lontane come la Nuova Zelanda, la Guyana Francese, lo Swaziland e lo Zimbabwe. Aumentano le presenze dall'Europa e crescono a due cifre Cipro, Islanda, Lettonia, Moldavia, Repubblica Ceca, Serbia, Ucraina. Ma aumentano anche le presenze dall'Asia e in particolare dal Sud-Est Asiatico, con Indonesia, Malesia e Thailandia.

Per quanto riguarda l'Italia, è stato registrato un incremento dei visitatori dal Centro-Sud, in particolare da Lazio, Marche, Sardegna, Campania e Calabria.

«Il risultato dell'edizione 2016 ci rende particolarmente orgogliosi del lavoro svolto al servizio del mercato, reso possi-

bile anche grazie alla stretta collaborazione con le principali associazioni di categoria tra le quali Aicarr, Angaisa, Anima, Assistal» ha dichiarato Massimiliano Pierini, managing director di Reed Exhibitions Italia. «Il nostro impegno prosegue per essere ancora e sempre di più uno strumento strategico per lo sviluppo del business del settore, che rappresenta un'eccellenza italiana e un elemento di traino per l'economia del Paese».

STORAGE, IL GRANDE PROTAGONISTA

I quattro giorni di fiera hanno dimostrato come la convergenza tra fotovoltaico e comparto termoidraulico stia facendo importanti passi avanti. That's Smart, l'area espositiva ospitata all'interno del padiglione 2 che quest'anno ha raccolto una ventina di player dell'energia solare, è riuscita ad intercettare un flusso importante di operatori del canale degli impiantisti termoidraulici.

L'area ha offerto una panoramica che ha spaziato dal fotovoltaico al mini-eolico, dalle smart appliances all'automazione elettrica ed elettronica integrata, dal controllo di carico alle smart grid, dalle soluzioni di sicurezza, monitoraggio, regolazione, contabilizzazione e diagnosi allo storage, per finire con la mobilità sostenibile. Alcuni espositori hanno dichiarato di essere soddisfatti della qualità dei contatti, a dimostrazione di come, rispetto a due anni fa, l'integrazione tra i diversi dispositivi per l'efficientamento energetico abbia fatto dei progressi significativi. Tra i grandi protagonisti all'interno del padiglione 2 vanno sicuramente annoverati i sistemi di storage. Le aziende che hanno esposto sistemi di accumulo, tra cui ad esempio VP Solar, ABB, Tecno-Lario, Energy Srl, Fronius, hanno confermato l'elevato interesse che ruota oggi attorno a questi dispositivi. Lo ha dimostrato soprattutto l'evento organizzato da VP Solar per presentare lo storage di Tesla, un brand su cui si concentrano grandi entusiasmi e a cui il mercato attribuisce un ruolo di locomotiva per tutto il settore. In occasione della presentazione, lo stand dell'azienda è stato preso d'assalto da

un numero importante di operatori interessati a conoscere vantaggi e caratteristiche tecniche del prodotto Powerwall.

UNA SPINTA A TUTTA EFFICIENZA

MCE 2016 ha confermato anche l'apprezzamento del mercato per la spinta innovativa che arriva dagli operatori del settore riscaldamento e termoidraulico. L'affluenza di visitatori nei padiglioni dedicati a questi prodotti è stata altissima, sicuramente superiore a quella di due anni fa.

«L'edizione 2016 di MCE Expocomfort è stata per noi un grande successo. Abbiamo avuto tantissime visite, ma ancora più interessante è il fatto che abbiamo chiuso molti contratti», è il commento di Cristiano Bistoletti, amministratore unico di Atag Italia, che ha commentato l'esito della presenza dell'azienda alla manifestazione fieristica. «Quest'anno abbiamo voluto tornare a firmare i contratti in fiera, come succedeva tanti anni fa. Lo abbiamo spiegato ai nostri clienti nel periodo precedente a MCE, e loro hanno risposto positivamente. Io credo che la fiera vada usata proprio in questo modo: non solo la presentazione di un nuovo prodotto, ma anche il seguito commerciale». L'azienda ha dichiarato che nei quattro giorni dell'evento si sono registrati presso lo stand oltre 2.500 visitatori.

La fiera è stata quindi l'esempio di come il lancio dell'etichettatura energetica abbia creato le premesse per un'accelerazione nelle proposte di caldaie a condensazione, pompe di calore e sistemi ibridi. Ma se da una parte è vero che le etichette energetiche sono le vere protagoniste di questa rivoluzione, dall'altra, stando anche a quanto segnalato da alcuni espositori, di etichette se n'è viste davvero poche. Le energy label sono state relegate da probabili star a comprimarie. Nel complesso, gli organizzatori di MCE si reputano soddisfatti dei numeri registrati e dei contenuti, sintetizzati con queste poche parole: innovazione, efficienza, integrazione e convergenza di settori e competenze.

I NUMERI DELLA KERMESSE

EDIZIONE 2016

Aziende espositrici: oltre 2.100
Aziende estere: 40%
Numero visitatori: 155.000
Numero convegni: 30
Superficie ricoperta: 325.000 mq

EDIZIONE 2014

Aziende espositrici: 2.000
Numero partecipanti: 156.000
Espositori esteri: 860

EDIZIONE 2012

Aziende espositrici: 2.100
Numero partecipanti: 155.000
Espositori esteri: 900

I PROTAGONISTI

ALLO STAND DI ABB LO STORAGE REACT (E NON SOLO)



Un momento di presentazione del sistema inverter+accumulo React presso lo stand di ABB

Il grande protagonista presso lo stand di ABB è stato React, l'inverter fotovoltaico con accumulo integrato pensato per le abitazioni delle Smart City del futuro, che può immagazzinare, distribuire e ottimizzare l'uso dell'energia prodotta grazie alla sua batteria integrata e alla capacità di gestire in maniera intelligente i flussi energetici all'interno della casa. La soluzione con accumulo di ABB, disponibile nelle versioni 3.6-TL e 4.6-TL, è costituita da un inverter fotovoltaico monofase grid-connected con una batteria integrata agli ioni di litio di capacità utile pari a 2 kWh ed espandibile fino a 3 unità. «Grazie alla batteria integrata, l'inverter fotovoltaico React di ABB è in grado di fornire tutta l'energia di cui la casa ha bisogno nell'arco dell'intera giornata», spiega Andrea Ardinghi, product manager di ABB. Il sistema React è stato esposto anche nell'ambito "Oltre la classe A", l'edificio intelligente in scala reale costituito da tecnologie smart e connesse tra di loro per incrementare l'autoconsumo.

GUARDA IL VIDEO

"Botti (ABB): "Il fotovoltaico è ripartito nel modo giusto"



SMA PRESENTE A MCE CON UN CONVEGNO SULLO STORAGE



Mario Cattaneo, key account manager di SMA, durante l'incontro sullo storage tenuto in collaborazione con VP Solar

Nella mattina di mercoledì 16 marzo SMA, in collaborazione con VP Solar, ha tenuto un convegno, all'interno dell'area That's Smart, sulle ultime novità dell'azienda in termini di soluzioni per lo storage. Mario Cattaneo, key account manager dell'azienda, ha illustrato ai presenti l'esperienza maturata da SMA nel mercato italiano dello storage con il sistema di accumulo Sunny Boy Smart Energy, e ha annunciato inoltre il lancio, a maggio, del sistema Sunny Boy Storage, sviluppato con l'obiettivo di collaborare con tutti gli inverter e le batterie ad alto voltaggio presenti sul mercato e quindi per dare un contributo importante agli interventi di revamping. L'incontro è stato anche un momento per illustrare le novità normative e i primi casi di installazione dei sistemi di accumulo SMA grazie al quale l'azienda ha potuto illustrare, a distanza di pochi mesi, i benefici in termini di risparmio energetico garantiti ai clienti finali.

L'ACCUMULO TESLA PROTAGONISTA ALLO STAND VP SOLAR

"Quale storage per il 2016?" è stato il tema principale sui cui VP Solar ha focalizzato l'attenzione durante MCE con l'obiettivo di illustrare servizi e prodotti offerti dall'azienda per gli installatori impegnati nel segmento dei sistemi di accumulo. Grande attenzione e interesse è stato posto su Powerwall di Tesla, sistema di accumulo con capacità di 6,4 kWh costituito da batterie agli ioni di litio, rivolto in particolare al segmento residenziale. L'azienda aveva annunciato



Da sinistra a destra Giovanni Strappazon, technical manager, Stefano Loro, Ceo, e Luca Gatto, business developer di VP Solar

la distribuzione del prodotto lo scorso 23 febbraio e ha colto l'occasione in fiera di presentare il prodotto attraverso una serie di momenti formativi all'interno del proprio stand. «Finalmente arriva in Europa Powerwall, innovativo prodotto per l'accumulo di energia negli edifici, che tanto interesse ha suscitato sin dal momento del suo annuncio, e sarà distribuito da VP Solar, che dal 1999 rappresenta un riferimento affidabile e professionale nella distribuzione europea di sistemi energetici», spiega Stefano Loro, Ceo di VP Solar. «I nostri ingegneri da anni selezionano le migliori tecnologie al mondo per l'efficienza energetica e oggi siamo lieti di presentare al mercato un prodotto bello e funzionale, innovativo ed affidabile, per massimizzare l'autoconsumo di energia. Gli elevati standard qualitativi di Tesla Energy sono coerenti con l'approccio che da sempre VP Solar pratica nel mercato, con marcata attenzione alla formazione e alla crescita di competenze di progettisti ed installatori».

FRONIUS A MCE CON LE "24 ORE DI SOLE"

Presso lo stand condiviso con SolarWorld e Heliotherm, Fronius ha portato in fiera lo slogan "24 ore di sole". L'azienda ha puntato i riflettori in particolare sull'inverter+batteria Fronius Energy Package. Il sistema è costituito dall'inverter trifase Fronius Symo Hybrid, con potenze da 3 a 5 kW, batteria e Smart Meter. L'energia prodotta viene accumulata all'interno della Fronius Solar Battery, con tecnologia al litio ferro e fosfato che può adattarsi alle singole esigenze del cliente grazie a capacità che vanno da 4,5 a 12 kWh. Infine, il sistema dispone dello Smart Meter, contatore bidirezionale che mira ad ottimizzare l'autoconsumo e comunicare con le utenze domestiche. Insieme al portale online Fronius Solar.web, lo Smart Meter provvede a fornire chiare indicazioni dei consumi dell'utente.



Alberto Pinori, direttore generale e Costanza Tagliapietra, responsabile marketing di Fronius, insieme al sistema inverter+accumulo Fronius Energy Package

TRE TECNOLOGIE LG PER L'AUTOCONSUMO

LG Electronics ha presentato in fiera la nuova unità con accumulo integrato per la produzione di acqua calda sanitaria, calore e raffrescamento, che sarà in distribuzione a partire dalla fine del 2016. Il prodotto è pensato per essere abbinato alla pompa di calore Therma V e ai moduli fotovoltaici ad alte prestazioni LG Mono X2 e MonoX NeON2. «Il sistema integrato costituito dalla nuova unità con accumulo, la pompa di calore Therma V e i moduli fotovoltaici LG Mono X2 e MonoX NeON2, rappresenta la soluzione più efficiente di LG Electronics per rispondere in modo sostenibile al fabbisogno energetico di un'abitazione», spiega Davide Ponzi, solar business manager Italy - EU Solar Business Group di LG Electronics Italia. «La nuova unità con accumulo consente di aumentare la quota di autoconsumo del fotovoltaico, ottimizzando l'utilizzo dell'impianto. Infine, le tre tecnologie abbinate, se ben dimensionate, permettono di abbattere anche il consumo di gas e, in alcuni casi, di eliminarlo completamente».



Alice Brambilla, trade marketing - Air Conditioning & Energy Solutions e Davide Ponzi, Solar Business manager Italy - EU Solar Business Group di LG Electronics Italia

IL NUOVO MODULO BIFACCIALE SOLARWORLD CON RENDIMENTO FINO AL 25% IN PIÙ

SolarWorld si è presentata a MCE con la sua ultima novità di prodotto, il Sunmodule Bisun Duo. Si tratta di un modulo a doppio vetro costituito da 60 celle bifacciali basate sulla tecnologia Perc, in grado di garantire un rendimento fino al 25% in più.

«La produzione di corrente su entrambi i lati rende Sunmodule Bisun la soluzione ideale per tetti piani e impianti in campo aperto dove la superficie fotovoltaica viene colpita dal riflesso della luce solare sul fondo», spiega Fabrizio Limani, head of sales South Europe di SolarWorld.

«Un altro punto di forza che rende i moduli bifacciali particolarmente vantaggiosi è la loro durata. Grazie all'inserimento in una struttura di vetro, le celle sono protette contro gli agenti atmosferici e meccanici. Per tale ragione, Sunmodule Bisun ha una durata di vita garantita di minimo 30 anni».

Sunmodule Bisun di SolarWorld è stato inoltre ammesso dal Comitato Scientifico di Mostra Convegno Expocomfort, presieduto dal Politecnico di Milano, come prodotto di eccellenza al Percorso Efficienza e Innovazione 2016. Grazie alle sue caratteristiche estremamente innovative, a Sunmodule Bisun è stato anche dedicato uno spazio all'interno dello speciale evento "Oltre la classe A". Comunicando i risultati finanziari per l'intero 2015, SolarWorld ha annunciato che i moduli bifacciali forniranno un importante contributo alla crescita di vendite e ricavi per il 2016.



Fabrizio Limani, head of sales South Europe di SolarWorld, presenta i moduli bifacciali Sunmodule Bisun Duo

GUARDA IL VIDEO

Limani (SolarWorld): "A MCE tanti visitatori, ma soprattutto contatti di qualità"



WEB ENEREST, L'ULTIMA NOVITÀ SOLAR-LOG PER IL MONITORAGGIO



Da sinistra, Alex Brancaglion, responsabile marketing, e Thomas Kofler, direttore tecnico di Solar-Log

dispositivo che risponda in maniera precisa alle differenti esigenze del cliente, ottimizzando i costi di installazione. Tra gli altri vantaggi del sistema vi sono la possibilità di intervenire in maniera tempestiva in caso di guasti all'impianto, di avere report dettagliati, documentazione semplice e una maggiore sicurezza contro la perdita dei dati. Il nuovo portale Solar-Log WEB Enerest XL offre infine la possibilità di monitorare il funzionamento di tutti i sistemi di storage, sulla base della comunicazione mediante protocolli, compatibilità piena, o con l'aiuto del contatore bidirezionale e PRO380. L'accessorio è interfacciabile via SO o RS485 ed è idoneo per Modbus.

Si chiama Web Enerest l'ultima novità in casa Solar-Log per il monitoraggio degli impianti fotovoltaici. Il sistema mette a disposizione dei clienti finali un monitoraggio puntuale delle prestazioni dell'impianto fotovoltaico e molteplici possibilità di visualizzazione dei dati. Grazie alle versioni M, L e XL, l'installatore può inoltre proporre un

SUNERG ANNUNCIA A MCE IL SUO INGRESSO NEL MERCATO DELLO STORAGE



Da sinistra, Marco Manzi, sales manager, e Luciano Lauri, presidente di Sunerg Solar, insieme al sistema di accumulo Power Pack Litio

Ad aprile Sunerg lancia sul mercato italiano Power Pack Litio, il sistema di accumulo costituito da inverter Sunerg e batterie al litio ferro fosfato della Sony.

Le prime anticipazioni sul prodotto sono state fornite in occasione di MCE, dove l'azienda ha potuto raccontare le motivazioni che l'hanno spinta ad entrare nel mercato dello storage con un prodotto innovativo, oltre a spiegare le caratteristiche tecniche e i vantaggi del dispositivo.

«Vogliamo essere ancora più competitivi sul mercato italiano», spiega Marco Manzi, sales manager di Sunerg Solar. «Ecco perché abbiamo deciso di fare un ulteriore sforzo progettando e sviluppando un prodotto che vada a soddisfare le esigenze dei nostri clienti. Nei prossimi mesi organizzeremo degli eventi in tutta Italia così da evidenziarne ancora di più i vantaggi che il prodotto può generare».

IL BOX HIGECO PER GLI AUDIT ENERGETICI

Energy Box di Higecco è il sistema di monitoraggio portatile progettato per le attività di audit energetico richieste ai professionisti del settore. Il dispositivo può monitorare le grandezze elettriche su tutti i tipi di architettura trifase e monofase senza nessun intervento invasivo sull'impianto. «Grazie ad Higecco Cloud, software rivoluzionario nel settore, sarà possibile raccogliere tutti i dati nel proprio spazio e consultarli via web, ovunque vi troviate», spiega Francesco Battiato, marketing manager di Higecco. «In aggiunta, Energy Box è racchiuso in un contenitore a valigetta compatto e facilmente trasportabile, brevettato per un uso sicuro anche in situazioni difficili».



Il team di Higecco a MCE per presentare il sistema di monitoraggio per audit energetici Energy Box

TECNO-LARIO PUNTA SULLO STORAGE E RILANCIA CON SOLAR ECLIPSE



Paolo Albo, funzionario tecnico commerciale di Tecno-Lario SpA, presenta le varie soluzioni per lo storage che l'azienda distribuisce sul territorio

Accanto ai tanti prodotti per le rinnovabili e la mobilità elettrica che Tecno-Lario SpA distribuisce sul territorio, ampia attenzione è stata dedicata allo storage, e in particolare al sistema di accumulo Solar Eclipse, disponibile in versione monofase e trifase e indicato sia per impianti nuovi sia per installazioni esistenti. L'azienda ha inoltre presentato le nuove batterie Aquion Energy, accumulatori con elettrolita in acqua salata. «La tecnologia è un'alternativa sicura, ecocompatibile e durevole alle già note tecnologie al piombo acido e agli ioni litio», spiega Paolo Albo, funzionario tecnico commerciale di Tecno-Lario SpA. «Questi sistemi sono destinati a irrompere sul mercato, per chi desidera accumulare energia rinnovabile in modo pulito e sicuro e per chi decide di affidarsi a prodotti ad elevate prestazioni».

KERBEROS: IL "MAGGIORDOMO" PER LA GESTIONE DEL CALORE DEI CONDOMINI

Kerberos ha presentato il cronotermostato Maggiordomo XCM-CTW-100, dispositivo per la regolazione e la ripartizione del calore per piccoli e grandi condomini. Il dispositivo può ridurre i consumi del 20% e aumentare il comfort di circa il 30%, grazie alla possibilità di gestire il riscaldamento in base a ogni specifica esigenza. Il dispositivo, inoltre, non necessita dell'installazione del ripartitore. «L'installazione del prodotto, che può essere applicato su radiatori, fan coil, pannelli radianti, a pavimento e areotermi», spiega Gianpaolo Rocchi, Ceo di Kerberos, «risulta inoltre semplice in quanto non richiede cablaggi elettrici o opere edili e mira a facilitare gli utenti finali grazie a menu testuali intuitivi e funzioni chiare».



Gianpaolo Rocchi, Ceo di Kerberos, insieme al cronotermostato Maggiordomo

L'ASSOCIAZIONE AIRE SI PRESENTA AL MERCATO

Per Aire, Associazione Italiana Risparmio Energetico nata a fine 2015 a Padova, MCE è stata una vetrina importante che ha permesso al gruppo di presentarsi al mercato e raggiungere così la rete di aziende e professionisti interessati ad aderire oltre a presentarsi ai fornitori che intendono avviare partnership. Il gruppo ha focalizzato l'attenzione sui servizi che offre agli associati, tra cui formazione, soluzioni commerciali, consulenza normativa, consulenza fiscale, consulenza tecnica, soluzioni finanziarie e corsi per patentini.



Il team Aire a MCE per presentarsi agli operatori delle rinnovabili e dell'efficienza energetica

NON SOLO STORAGE PER ENERGY SRL

Accanto alle soluzioni per l'accumulo energetico, tra cui il dispositivo X-Hybrid della Solax, e i sistemi di accumulo Aton Storage, Energy Srl ha presentato ESmart, sistema di prodotti progettati e sviluppati per interagire tra di loro scambiando informazioni ed energia e per creare lo smart building del futuro.

«Il sistema è composto da un generatore termo-fotovoltaico con accumuli, una pompa di calore elio-assistita, e un dispositivo per la gestione dei carichi domestici attraverso sistemi wireless EnOcean», spiega Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy srl. «Il sistema è composto da un pannello termo-fotovoltaico, una pompa di calore che per massimizzare il proprio rendimento sceglie di usare come sorgente tale pannello o l'aria esterna, e un dispositivo integrato allo storage elettrico per la gestione domotica dei carichi domestici attraverso wi-fi con protocollo EnOcean», spiega Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy srl. «Il sistema gestisce e controlla i flussi energetici dalla loro produzione al loro utilizzo, massimizzando l'autoconsumo fino al 100% dell'energia solare disponibile trasformata in energia elettrica e termica. Non solo scambio di dati quindi, ma anche di energia. Il monitoraggio consente inoltre di prevenire le rotture delle apparecchiature facendo intervenire l'assistenza tempestivamente». Tutti i sistemi dell'ESmart sono sviluppati da Energy, ad eccezione del sistema di accumulo Ra.Store, sviluppato da Aton Storage con la collaborazione di Energy.



Da sinistra a destra Andrea Taffurelli, CTO di Energy Srl, Ettore Uguzzoni, general manager di Aton Storage, e Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy srl

HOVAL: FOCUS SUI SERVIZI



Da sinistra a destra, Karin Nicoli, comunicazione e marketing, David Herzog, amministratore delegato ed Elena Scordamaglia, responsabile marketing di Hoval

Hoval si è presentata a MCE con una serie di novità che completano la gamma di prodotti, soluzioni e sistemi dell'azienda. Ampia attenzione è stata data ai nuovi servizi sviluppati per dare valore aggiunto sia al professionista sia all'utente finale, tra cui formazione, consulenza, estensione di garanzia, finanziamento, connettività, regolazione, prodotti e sistemi». «Un esempio arriva dalla formula Hoval Sicuro3, che offre l'estensione di garanzia di tre anni, in aggiunta ai due anni di garanzia convenzionale», spiega Elena Scordamaglia, responsabile marketing di Hoval. «Abbiamo inoltre arricchito l'offerta formativa con possibilità di ricevere crediti formativi professionali, con corsi in aula e online sia tecnici che normativi specifici per installatori, manutentori, progettisti e architetti, e presentato un servizio di consulenza personalizzata grazie all'affiancamento di consulenti energetici Hoval che aiutano a pianificare gli interventi di riqualificazione energetica in un'ottica di riduzione dei consumi e di risparmio». Sempre nell'ambito dei servizi, l'azienda ha presentato "Hoval Fin.Con", soluzione di finanziamento per promuovere la riqualificazione energetica del condominio e può rivelarsi quindi un utile strumento per installatori, progettisti e gestori di calore.

Valenia
Ideas for a bright future

Inverter Aurus: la migliore strada verso il risparmio energetico!

Eccellente rendimento, massima affidabilità, flessibilità di progettazione e grande facilità d'installazione rendono un inverter Aurus il migliore alleato per ottenere il massimo da ogni impianto fotovoltaico!

Semplicità d'installazione e d'uso

Compatibilità con utenze domestiche (pompe di calore, boiler, etc) per massimizzare l'autoconsumo

Report **Autotest** in chiavetta USB

Eccellenti livelli di **Rendimento**

Elevata **Affidabilità** e **Sicurezza** di funzionamento

Ampia **Flessibilità** di progettazione dell'impianto con tutti i tipi di moduli FV

Soluzione per **installazioni da 1 kW** (Aurus 20)

Guarda il video di installazione di un inverter Aurus

www.valenia.com



Telwin S.p.A. - Photovoltaic Inverter Division
via della Tecnica, 3 - 36030 VILLAVERLA (VI) ITALY
Tel: +39 0445 858811 - Fax: +39 0445 858585
info@valenia.com - www.valenia.com

ARISTON: PIÙ RISPARMIO E COMFORT CON HYBRID

I sistemi Genus Hybrid e Genus Hybrid Flex sono la soluzione di punta presentata in fiera da Ariston per il riscaldamento e la produzione di acqua calda sanitaria all'insegna del comfort e del risparmio energetico, ideali anche nel caso di abbinamento con un impianto fotovoltaico.

Genus Hybrid, che comprende la caldaia a condensazione Genus Premium Evo abbinata a pompa di calore aria/acqua tramite modulo idraulico, è un sistema che, ottimizzando le prestazioni offerte da due diverse fonti di energia (gas e rinnovabili), rappresenta la soluzione ideale nei casi di sostituzione dell'impianto per conseguire una classe energetica più alta.

Genus Hybrid Flex è particolarmente indicato per le nuove costruzioni in cui, per soddisfare i requisiti energetici minimi, occorre che anche la produzione di acqua calda sanitaria provenga da fonte rinnovabile. «Genus Premium Evo, la caldaia ad altissima efficienza, e la pompa di calore modulante con tecnologia inverter sono gestiti dall'Energy Manager, che ottimizza il funzionamento scegliendo sempre il generatore più efficiente», spiega Mauro Romaldini. «Il sistema può essere impostato per ottenere il massimo risparmio economico oppure, in priorità ecologia, per minimizzare le emissioni di CO₂».



Mauro Romaldini, product marketing & technical advice manager Italy di Ariston, presenta il sistema Hybrid

AS SOLAR PUNTA SUI MODULI AD ALTA EFFICIENZA



Luis de Blas, managing director di AS Solar Italia, presenta i moduli ad alta efficienza LG e Panasonic

96 celle da 5 pollici e possono produrre circa il 27% di potenza di picco in più rispetto ai moduli multicristallini tradizionali da 260 watt. Per quanto riguarda LG, invece, AS Solar ha presentato i pannelli Neon2 da 315W.

I moduli utilizzano la tecnologia Cello (Cell Connection, Electrically, Low Loss, Low Stress, Optical Absorption Enhancement), sviluppata e integrata esclusivamente da LG, che impiega 12 fili anziché tre busbar, in modo da ottenere un output superiore e una maggiore affidabilità del prodotto.

All'interno dell'area That's Smart, lo stand di AS Solar, azienda che distribuisce prodotti per il fotovoltaico e per l'efficienza energetica, ha puntato i riflettori sui moduli ad alta efficienza dei produttori Panasonic e LG.

Nel primo caso, l'azienda ha presentato i nuovi moduli Panasonic HIT N330, con un'efficienza del 19,7% e una potenza erogata di 330 watt. I moduli sono dotati di

DA ASTREL GROUP LA GESTIONE DEL CALORE CON UN SEMPLICE CLICK

Astrel Group, che a partire dal 1° gennaio è proprietaria del marchio 4-noks, ha presentato un innovativo dispositivo per la gestione del calore in ambito residenziale. Si tratta di Rialto, termostato smart gestibile da app, progettato e prodotto in Italia. Il dispositivo risulta semplice da installare e da utilizzare, ottimizzando il compito di installatori e utenti finali. Inoltre, Rialto è compatibile con la maggior parte dei termostati a muro e si può installare ovunque dato che funziona senza fili e con batteria.

«Il dispositivo dispone anche della funzione geo», spiega Claudio Danelutto, marketing & e-commerce manager di Astrel Group, «che può gestire il riscaldamento della casa in base alla posizione del cliente».



Claudio Danelutto, marketing & e-commerce manager di Astrel Group, presenta il termostato smart Rialto

ATAG, 20 ANNI DI INNOVAZIONE

Atag Italia ha festeggiato il suo 20° compleanno in occasione di MCE, con un evento organizzato all'interno del suo stand che ha coinvolto collaboratori, clienti e amici. L'iniziativa è stata occasione per celebrare i traguardi raggiunti e annunciare un futuro all'insegna dell'innovazione, con prodotti e soluzioni tecniche dedicati a ottimizzare i consumi energetici, ridurre gli sprechi e preservare l'ambiente. Tra le diverse proposte Atag ha presentato la novità 2016 per il residenziale: la caldaia a condensazione iSerie dalle dimensioni compatte (44x70x35,5 cm), che la rendono adatta anche all'installazione in spazi ridotti, come ad esempio in cucina. Alta efficienza e dimensioni ridotte sono rese possibili grazie alla tecnologia dello scambiatore iCon realizzato in acciaio inox, che assicura un maggiore trasferimento di calore rispetto agli scambiatori in alluminio, oltre a garantire massima resistenza alla corrosione e all'usura. Atag iSerie, in combinazione con il cronotermostato wifi Atag One, permette di ottenere la classe energetica A+.



Chiara Zarantonello, direttore marketing di Atag Italia, accanto alla nuova caldaia a condensazione iSerie



Lo spazio dedicato a Chaffoteaux, all'interno dello stand del gruppo Ariston, ha puntato i riflettori sui sistemi ibridi pompa di calore+caldaia a condensazione

CHAFFOTEUX: RIFLETTORI SUI SISTEMI IBRIDI

All'interno dello spazio di Ariston, gruppo di cui l'azienda fa parte dal 2001, Chaffoteaux si è rivolta in particolare ai progettisti con le soluzioni ibride per il comfort domestico. I riflettori sono stati puntati su Chaffoteaux Hybrid, sistema integrato che coniuga pompa di calore e caldaia a condensazione, consentendo agli utenti finali di coprire la maggiore parte delle esigenze di riscaldamento in modo pulito e utilizzando l'energia rinnovabile dell'aria, e, di conseguenza, massimizzando l'investimento iniziale. Il sistema ha catturato l'interesse dei progettisti, soprattutto per il punto di forza di questo prodotto, e cioè che il sistema ibrido mira a garantire un funzionamento economico per tutto l'arco dell'anno grazie anche al sistema di controllo intelligente, l'Energy Manager, in grado di scegliere la fonte energetica più vantaggiosa da utilizzare.

CON ELCO IL COMFORT È A PORTATA DI APP

Thision XS Plus è la nuova caldaia murale a gas a condensazione di Elco dal design compatto ed elegante, ideale per la sostituzione di impianti tradizionali in ambiente domestico. Il prodotto, ideato per ottenere la massima efficienza e un basso impatto ambientale, ha ottenuto la classificazione energetica A+ per il riscaldamento, e la classe energetica A per la produzione di acqua calda sanitaria, con un comfort elevato (profilo XXL) secondo le direttive Ecodesign e Energy Label Directive (ErP). La tecnologia del corpo di scambio in acciaio inossidabile garantisce affidabilità e robustezza nel tempo e una silenziosità senza precedenti. «Tra i contenuti innovativi della Thision XS Plus», spiega Francesco Sgarbi, country manager di Elco Italia, «c'è il nuovo controllo remoto touch Remocon Smart, predisposto per la connessione wifi, che consente di gestire tutte le funzioni della caldaia via app con un qualunque smartphone: regolare le temperature, accendere e spegnere la caldaia e programmare i cicli di funzionamento da remoto».



Francesco Sgarbi, country manager di Elco Italia, presenta la caldaia murale a gas Thision XS Plus



Il team di Resol a MCE presenta le novità per il monitoraggio degli impianti termici

IL MONITORAGGIO RESOL PER IMPIANTI TERMICI

Uno dei prodotti di punta allo stand di Resol è stato la nuova DeltaSol AL E HE, la centralina sviluppata per il comando di una pompa ad alta efficienza negli impianti solari termici. Ampia attenzione è stata inoltre dedicata al Resol VBus, di cui il dispositivo è dotato, per la comunicazione dati. Elevato interesse è stato inoltre registrato per il nuovo firmware 2.0 per DeltaSol MX, la centralina con nuove funzioni, tra cui il comando per modulare la richiesta della caldaia, un preriscaldamento dell'acqua calda sanitaria e una funzione di miscelazione del ritorno così come la gestione di sistemi solari fino a 3 campi collettori.

DA HERZ LA POMPA DI CALORE FLESSIBILE PER ACS

La proposta di Herz comprende diverse soluzioni per la produzione di calore e acqua calda sanitaria. La pompa di calore Herz aria-acqua, certificata in classe energetica A, permette di abbattere il ricorso ai combustibili fossili, consentendo la produzione di acqua calda sanitaria in modo economico ed ecologico. La macchina, dotata di accumulo da 300 o 450 litri, è predisposta per l'integrazione con altre fonti di calore, come per esempio il solare termico, ed è pensata anche per l'installazione su un impianto di riscaldamento già esistente. «La pompa di calore per acqua calda sanitaria è un prodotto flessibile, che si adatta alle diverse esigenze del cliente», spiega Maurizio Duso di Klimit Srl, rappresentante esclusivo per l'Italia di Herz. «La macchina è infatti dotata di un software interno in grado di programmare il funzionamento scegliendo tra una delle sei tipologie disponibili, in base alle esigenze dell'utente». Grazie all'aspirazione dell'aria dall'ambiente interno, la pompa di calore offre anche il vantaggio di raffrescare e deumidificare il locale in cui è collocata.



Maurizio Duso di Klimit Srl, rappresentante esclusivo per l'Italia di Herz, accanto alla pompa di calore aria-acqua

LA POMPA DI CALORE AD ALTA EFFICIENZA PANASONIC



Marco Visconti, national key account air to water systems di Panasonic Italia, accanto all'ambientazione della pompa di calore Aquarea

Con l'introduzione della nuova "Generazione H", la pompa di calore Aquarea Panasonic è stata oggetto di un restyling che ha consentito di offrire un prodotto dall'estetica ancora più sottile e pulita, che può essere collocato in spazi molto ridotti, oltre che ancora più efficiente, semplice da installare e da monitorare. Aquarea Serie H, attualmente disponibile nei modelli da 3 a 9 kW, vanta un rating di efficienza energetica in classe A++ con temperature fino a 55°C. Tra i punti di forza della pompa di calore c'è il pannello di controllo, provvisto di sensore di temperatura e di un ampio display LCD. Il dispositivo ha il vantaggio di poter essere rimosso dall'unità interna per essere installato dove è più comodo, e permette di tenere monitorati i consumi costantemente. Al fine di facilitare la posa e la manutenzione del prodotto, è stata inoltre migliorata la disposizione delle componenti interne. Infine, è prevista la possibilità di configurare funzionalità aggiuntive tramite l'installazione di componenti opzionali.

IMMERGAS: PIÙ RISPARMIO CON IL SISTEMA IBRIDO MAGIS COMBO



Marcello Candi, direttore marketing tecnico di Immergas, presenta il sistema ibrido Magis Combo

Immergas si è presentata a MCE con uno degli stand più grandi in fiera per dare visibilità alle tante novità di prodotto e di servizi e per dedicare il giusto spazio a Caius Camillus, il centurione romano che dai primi anni ottanta simboleggia il gruppo in tutto il mondo. L'azienda di Brescello (RE), impegnata nella progettazione e realizzazione di caldaie a gas e sistemi ibridi, ha dato ampia attenzione al Magis Combo, il nuovo sistema ibrido costituito da caldaia murale a condensazione e pompa di calore splittata. Il sistema mira a ridurre gli ingombri ed è costituito da generatore a condensazione da 27 kW (sanitario) / 24 kW (riscaldamento), affiancato da modulo idronico con scambiatore acqua e gas che gestisce lo scambio di energia. L'elettronica intelligente, infine, decide quale generatore attivare per garantire un risparmio in bolletta ancora più significativo.

Maggior DOMO

Si prende cura del comfort della tua casa.

LA RIPARTIZIONE DEL CALORE... SENZA RIPARTITORE

I vantaggi del riscaldamento autonomo, la convenienza di un impianto centralizzato.

Accende il riscaldamento solo dove e quando serve.

Si paga con il risparmio.

Ti mette in regola con i requisiti di legge.

MaggiordomoDelCalore.it



KERBEROS

That's smart!



Jinko Smart

Cerchiamo soluzioni intelligenti



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.



Tigo energy solar edge

Jinko Solar
Building Your Trust in Solar

LA NUOVA CALDAIA SIME CON POMPA DI CALORE INTEGRATA

Sime ha ampliato la sua offerta per il segmento residenziale con Murelle Revolution, la nuova caldaia con pompa di calore integrata in classe di efficienza A++, che sarà lanciata durante l'estate 2016. Il prodotto, presentato nel corso di MCE, integra una caldaia a condensazione a gas da 24 kW che garantisce la funzione sanitaria, e una pompa di calore aria-acqua da 4 kW termici posta sul ritorno dell'impianto, che concorre alla funzione riscaldamento. I generatori vengono attivati da un comando remoto che dialoga con entrambi tramite protocollo ModBus. Se la temperatura esterna è superiore a 7° viene attivata solo la pompa di calore, mentre la caldaia interviene solo quando, entro un tempo definito, non venga soddisfatta la richiesta della pompa di calore. «L'elevata classe di efficienza, unita alla facilità di installazione, che è paragonabile a quella di una normale caldaia a condensazione, rendono il prodotto ideale per la riqualificazione energetica degli edifici esistenti», spiega Nicola Marcon, Marketing manager di Sime.



«La classe di efficienza A++ e la compattezza rendono Murelle Revolution ideale per interventi di riqualificazione energetica», spiega Nicola Marcon, marketing manager di Sime



Alberto Emiliani, titolare di Sistemi Fotovoltaici, presenta le soluzioni per lo storage e le colonnine di ricarica Link EV

SISTEMI FOTOVOLTAICI: FOCUS SU STORAGE E MOBILITÀ ELETTRICA

Sistemi Fotovoltaici ha presentato in fiera BBS, Battery Balancing System, un sistema di controllo e gestione per ottenere lo sfruttamento ottimale dell'energia e ridurre al minimo il decadimento nel tempo delle prestazioni della batteria con durate superiori a 15 anni di vita. Accanto alle soluzioni per l'accumulo energetico, l'azienda ha inoltre presentato Link EV, stazione di ricarica CC e AC per veicoli elettrici. «La Link EV è la soluzione consigliata per realizzare una stazione che combina gli standard e le tecnologie di ricarica rapida compatibile con tutte le auto elettriche attuali e della prossima generazione» spiega Alberto Emiliani, titolare di Sistemi Fotovoltaici. «Grazie alla sua versatilità è ideale in presenza di veicoli elettrici diversi che condividono la stessa stazione di ricarica, oppure per offrire un servizio di ricarica ai propri dipendenti e clienti».

THERMITAL-FONTECAL PUNTA SUI SISTEMI INTEGRATI MULTIENERGIA

Thermital e Fontecal hanno partecipato alla 40esima edizione di Mostra Convegno Expoconfort con numerose novità di prodotto per l'efficienza energetica. Accanto al nuovo sistema in pompa di calore multi funzione Aquaflex, sviluppato per la climatizzazione invernale ed estiva degli ambienti e per la produzione di acqua calda sanitaria, l'azienda ha focalizzato l'attenzione sui sistemi integrati multi energia, la proposta di Thermital nata con l'obiettivo di abbinare differenti tecnologie di climatizzazione invernale e sfruttarle in modo da offrire comfort e relativo risparmio energetico. Il solare termico, il fotovoltaico, le pompe di calore e le caldaie a condensazione sono le protagoniste di questo sistema, che possono essere abbinati tra di loro in base alle specifiche esigenze dei clienti.



Lo stand di Thermital-Fontecal ha messo in luce i vantaggi dei sistemi integrati multi energia



Stefano Dallabona, a.d. Viessmann, presenta il nuovo collettore solare termico Vitosol 200-FM con brevetto ThermProtect

DA VISSMANN IL SOLARE TERMICO CON BREVETTO ANTISTAGNAZIONE

«Viessmann punta da sempre sulle energie rinnovabili, cercando soluzioni all'avanguardia e definendo delle pietre miliari nel settore». Con queste parole Stefano Dallabona, amministratore delegato di Viessmann, illustra la filosofia dell'azienda. «Quest'anno, in occasione di MCE, abbiamo presentato Vitosol 200-FM, il primo collettore solare antistagnazione al mondo con brevetto ThermProtect. Evitando la stagnazione, Vitosol 200-FM garantisce numerosi vantaggi all'utente, dall'elevata copertura del fabbisogno energetico alla lunga durata dell'impianto». Con Vitosol 200-FM è possibile dimensionare gli impianti solari termici rispettando le quote minime RES in modo efficiente e sicuro, consentendo di installare accumuli adeguati al fabbisogno e non sovradimensionati. Il collettore, disponibile con una superficie lorda di 2,51 mq, contribuisce all'innalzamento della classe energetica e consente di sfruttare completamente le detrazioni fiscali e il nuovo conto termico, grazie all'elevato grado di rendimento certificato Keymark e alla maggiore superficie captante installata.

Marchiol e SMA, coppia vincente con lo storage

IL SISTEMA DI ACCUMULO SUNNY BOY SMART ENERGY CONTINUA A RACCOGLIERE L'APPREZZAMENTO DEL MERCATO, GRAZIE SOPRATTUTTO AI VANTAGGI CHE OFFRE IN TERMINI DI EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO. COME DIMOSTRA IL CASO DI UN IMPIANTO REALIZZATO NEL 2014 CON QUESTO DISPOSITIVO, CHE HA PERMESSO AL COMMITTENTE DI TAGLIARE LA BOLLETTA DEL 70%

Marchiol e SMA, un'alleanza che continua a portare sul mercato innovazione e opportunità di business per gli installatori.

In questo momento le due aziende stanno proponendo al mercato uno dei prodotti più innovativi e più richiesti: l'inverter con sistema di accumulo integrato, una soluzione che consente agli impianti fotovoltaici di assicurare un livello ancora più spinto di indipendenza energetica, e così incrementare i benefici per i proprietari e per la salvaguardia dell'ambiente. E grazie ai servizi offerti da Marchiol ai propri clienti, proporre e installare questo prodotto innovativo è ancora più efficace e remunerativo. Infatti grazie alla enorme esperienza nel settore elettrico, alla competenza dei suoi funzionari sul territorio, allo staff tecnico-commerciale dedicato e alla fornitissima logistica, Marchiol può supportare i suoi clienti in ogni fase di installazione garantendo così costi e tempi di installazione molto contenuti.

UN PIONIERE VERSATILE ED EFFICIENTE

Nel mercato italiano, l'inverter con accumulo Sunny Boy Smart Energy è stato il pioniere delle soluzioni storage abbinato al fotovoltaico. Grazie anche alle attività di training organizzate da SMA e al supporto dei principali partner dell'azienda, tra cui certamente Marchiol, i vantaggi e le prestazioni di questo prodotto sono stati compresi dagli operatori del settore, soprattutto dagli installatori più dinamici ed evoluti che hanno fatto da apripista ad un nuovo segmento di mercato utilizzando un prodotto di qualità, certificato e garantito dall'azienda leader nel mercato mondiale degli inverter.

Oggi sono numerose le installazioni di successo realizzate con Sunny Boy Smart Energy e che vantano ormai più di un anno di funzionamento alle spalle. Possono testimoniare quindi, dati alla mano, come sia facile l'installazione (non più complicata di quella di un inverter tradizionale), come sia efficiente la macchina (97% di efficienza in autoconsumo diretto e quasi il 92% in autoconsumo tramite l'accumulo) e come sia soddisfatto il cliente finale.

UN CASO DI SUCCESSO

Prendiamo ad esempio un impianto realizzato dall'installatore Gianni Mascolo della GM Srl nel mese di marzo 2014 con il Sunny Boy Smart Energy. I dati dell'impianto rivelano che il cliente ha avuto

circa il 70% di risparmio rispetto alle sue precedenti bollette e questo nonostante il sistema sia molto versatile e compatto. La batteria integrata agli ioni di litio ha una capacità netta di 2 kWh: questo valore si è dimostrato decisivo per contenere i costi del sistema e per lavorare in maniera molto più efficiente. Aumentando infatti la capacità della batteria il grado di sfruttamento della stessa diminuisce in maniera esponenziale, questo perché più grande è la batteria meno numerosi sono i giorni in cui si riesce a sfruttare al 100%. Questa nuova tipologia di batteria ha dimostrato di mantenere alto sia il valore di autoconsumo sia soprattutto l'autonomia del cliente dall'energia della rete. «Grazie alle due taglie disponibili da 3,6 kW e 5 kW, al doppio MPPT e all'ampio range di tensione in ingresso, posso proporre questo prodotto praticamente su qualsiasi utenza residenziale abbia consumi di energia elevati» spiega Gianni Mascolo. «E posso realizzare il lavoro in tutta serenità: l'installazione è semplice, non si devono modificare i locali, è un sistema certificato che può essere installato anche su impianti incentivati – anche se con delle limitazioni al Primo Conto Energia – e con ampissime garanzie da parte del costruttore. In più il cliente vede fin da subito i vantaggi della scelta».

GARANTITO NEL TEMPO

Il sistema Smart Energy è garantito di fabbrica per cinque anni dalla data di installazione e in più gode

di una garanzia di "prestazione" della batteria con cui viene assicurato il fatto che dopo cinque anni di funzionamento la batteria debba avere almeno l'80% della capacità di carica iniziale, altrimenti SMA la sostituisce.

Quest'ultima formula di garanzia è ampliabile anche a sette anni. La batteria è dichiarata con vita utile di almeno 10 anni e alla fine del suo lavoro è sufficiente portarla in un centro di smaltimento: l'inverter può continuare a funzionare normalmente anche senza accumulo e a quel punto quindi il cliente può scegliere di inserire una nuova batteria (vista l'evoluzione della tecnologia probabilmente con costi più bassi e con maggiore capacità) oppure di lasciare funzionare il sistema come un impianto fotovoltaico normale.

L'affidabilità e la serietà anche nel servizio di post vendita di SMA comunque non lascia dubbi sulla possibilità che il sistema funzioni ben oltre questi periodi.

LA CARTA D'IDENTITÀ

SUNNY BOY 3600 / 5000 SMART ENERGY

Caratteristiche

- Design compatto, in un'unica soluzione
- Nessun dimensionamento necessario per la batteria
- Pratica e veloce installazione, come per i più classici inverter FV, e montaggio a parete
- Massimizzazione dell'autoconsumo grazie a un controllo efficiente della carica e degli utilizzatori
- Massima affidabilità grazie alla batteria agli ioni di litio di LG-Chem

Benefici

- Riduzione dell'acquisto di corrente dal gestore di rete del 55% circa*
- Aumento della quota di autoconsumo dal 30% al 55%
- Uso dell'energia fotovoltaica a qualsiasi ora del giorno
- Massimo grado di rendimento con la conversione e l'accumulo temporaneo di corrente elettrica



Scarica la scheda tecnica di Sunny Boy 3600 / 5000 Smart Energy



MARCHIOL: UN'AZIENDA E I SUOI SERVIZI

GRUPPO MARCHIOL SPA

Viale della Repubblica 41 - 31020
Villorba (TV)
Tel. 0422/4271

PRODOTTI DISTRIBUITI

Moduli: REC, LG, Winaico, Bisol, Sunerg
Inverter: ABB, SMA, Fronius, Tigo
Sistemi di montaggio: Fischer, Renusol
Sistemi di monitoraggio: 4-noks
Led: Philips, Osram, Disano
Pompe di calore: Mitsubishi, Daikin, Samsung, Haier, Riello

PRINCIPALI SERVIZI

- Servizio di dimensionamento e preventivazione impianti, anche integrati con altre tecnologie quali termoregolazioni, domotica, pompe di calore, solare termico, ecc.
- Ad ogni impianto completo (moduli + inverter) viene offerta gratuitamente la polizza assicurativa per un anno su danni diretti e indiretti sull'impianto fotovoltaico per 1 anno
- Periodici corsi di formazione e eventi con i fornitori durante tutto l'arco dell'anno.



FORMAZIONE

In collaborazione con delle scuole formative professionali, è nato a maggio di quest'anno il progetto "Marchiol Formazione", una serie di corsi rivolti a installatori, progettisti, manutentori, centri assistenza, addetti alle vendite e tutti coloro che vogliono entrare da protagonisti nel mercato dell'impiantistica.

2 soluzioni per 2 superfici

IN PROVINCIA DI SIRACUSA È STATO COMPLETATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 175 KWP PER UN'AZIENDA IMPEGNATA NELLA PROGETTAZIONE E PRODUZIONE DI SISTEMI PER L'IRRIGAZIONE. GRAZIE A UN AUTOCONSUMO DEL 90% E A UN RISPARMIO IN BOLLETTA ANNUO DI 39.000 EURO, IL RITORNO DELL'INVESTIMENTO È STIMATO IN SEI ANNI



L'impianto è costituito da 700 moduli policristallini Waris allacciati a sette inverter SMA

Continua a crescere in Italia l'interesse da parte di aziende e Pmi per l'installazione di impianti che sfruttano le fonti rinnovabili, con l'obiettivo di tagliare gli elevati costi della bolletta che in molti casi incidono pesantemente sia sul bilancio aziendale sia sui costi dei prodotti finali.

Un esempio virtuoso giunge dalla Sicilia, dove sui tetti della Plast Project di Francofonte, in provincia di Siracusa, azienda impegnata nella progettazio-

ne e produzione di sistemi per l'irrigazione, Officinae Verdi, energy efficiency group nato dalla joint venture UniCredit - WWF, ha realizzato un impianto fotovoltaico da 175 kWp che, stando alle prime stime, potrà produrre annualmente circa 250 MW di energia pulita. Il cliente autoconsumerà circa il 90% dell'energia prodotta, che servirà ad alimentare i macchinari altamente energivori presenti all'interno della fabbrica. Grazie alla quota di energia autoconsumata e a un risparmio in bol-

letta annuo stimato in circa 39.000 euro, è stato previsto un tempo di rientro in circa sei anni.

UN IMPIANTO, DUE DIFFERENTI COPERTURE

La particolare conformazione del tetto, in parte a cupolini e in parte piano, ha determinato la scelta dei sistemi di montaggio dei moduli e la progettazione di un impianto diviso in due porzioni.

Per quanto riguarda il tetto a cupolini, si è optato per strutture di montaggio in ferro zincato, prodotte dall'azienda siciliana Metallurgica SAEF Srl. Grazie a questo accorgimento, sono stati posati 586 moduli fotovoltaici.

Per la superficie piana invece, i sistemi di montaggio scelti sono in cemento armato SunBallast con inclinazione di otto gradi, in grado di svolgere sia la funzione di supporto che di zavorra al modulo fotovoltaico. Questa porzione di impianto conta 114 moduli.

EFFICIENZA E SICUREZZA

I moduli e gli inverter sono stati forniti dalla Casa delle Nuove Energie, che ha individuato per il caso in questione i prodotti, rispettivamente, di Waris e SMA. Per quanto riguarda i moduli, sono stati installati in totale 700 pannelli policristallini da 250 Wp, scelti per il buon rapporto qualità prezzo e per il sistema "fire protection", che grazie alla particolare scatola di giunzione consente di isolare la tensione sull'impianto e intervenire in sicurezza in caso di incendio. I moduli sono allacciati a 7 inverter SMA Sunny Tripower 25000 TL-30, scelti per questo tipo di installazione per l'elevata flessibilità di installazione e l'efficienza.

DATI TECNICI

LOCALITÀ D'INSTALLAZIONE: Francofonte (SR)

COMMITTENTE: Plast Project Srl

TIPOLOGIA DI IMPIANTO: su tetto

POTENZA DI PICCO: 175 kWp

PRODUTTIVITÀ IMPIANTO: 250 MWh/annui

NUMERO E TIPO DI MODULI: 700 moduli policristallini Waris WRS 250

NUMERO E TIPO DI INVERTER: 7 inverter SMA Sunny Tripower 25000 TL-30

INSTALLATORE: Officinae Verdi S.p.A. - Kromotek Italia S.r.l.

Valutazione economica dell'impianto

| | |
|-------------------------------------|-------------------------|
| Potenza impianto | 175 kWp |
| Costo impianto | 227.000 euro |
| Produzione annua stimata | 250 MWh |
| Percentuale energia autoconsumata | 90% |
| Risparmio annuo stimato in bolletta | Circa 39.000 euro annui |
| Tempo di rientro previsto | Sei anni |



Per il tetto a cupolini sono state scelte strutture di montaggio in ferro zincato, mentre per la superficie piana sono stati installati i sistemi di montaggio in cemento armato SunBallast

FV+pompa di calore: rientro in sette anni

IN PROVINCIA DI MILANO È STATO REALIZZATO UN IMPIANTO SOLARE INTEGRATO DA 6 KWP PER UN'ABITAZIONE PRIVATA. I MODULI PRODURRANNO ANNUALMENTE CIRCA 6.600 KWH CHE SERVIRANNO AD ALIMENTARE ANCHE LA POMPA DI CALORE INSTALLATA PER LA PRODUZIONE DI ACQUA CALDA SANITARIA



Sono sempre più frequenti i casi di integrazione tra fotovoltaico e pompe di calore in ambito domestico, da una parte per la volontà degli end user che scelgono questi dispositivi di spostare l'asticella dei consumi sulla parte elettrica, tagliando così i costi del gas, dall'altra per disporre di prodotti ancora più affidabili ed efficienti che possano garantire un maggior comfort e una migliore qualità della vita. Un caso virtuoso giunge da Mesero, in provincia di Milano, dove per un'abitazione privata è stato installato un impianto fotovoltaico da 6 kWp e una pompa di calore per la produzione di acqua calda sanitaria. Per l'installazione, entrata in esercizio lo scorso aprile 2015, il committente ha sostenuto un investimento di 17.380 euro. Dai primi dati è emerso come, grazie a una produzione di 6.600 kWh di energia pulita all'anno, a un autoconsumo di circa il 50%, alla possibilità di accedere alla detrazione fiscale del 50% e a un risparmio in bolletta totale di 900 euro annui, il rientro dell'investimento è stimato in circa sette anni.

DIMENSIONAMENTO AD HOC

I lavori per la progettazione e l'installazione dell'impianto solare e della pompa di calore sono stati affidati alla filiale di Busto Arsizio (VA) di Casa delle Nuove Energie, che partendo dall'analisi dei consumi dell'utente e dalla tipologia di tetto, ha optato per l'installazione di 24 moduli policristallini Waris da 250 Wp, scelti per il buon rapporto qualità-prezzo e per l'elevata affidabilità, allacciati a un inverter ABB ONE PVI 6.000 TL Outd. I moduli hanno totalmente sostituito la copertura del tetto, che in precedenza era costituito da particolari tegole che avrebbero reso complicata l'installazione dei più comuni sistemi di montaggio. L'installatore ha infatti optato per la realizzazione di un impianto totalmente integrato.

COSTI DEL GAS DIMEZZATI

La scelta della pompa di calore è ricaduta invece sul prodotto Nuos da 250 litri di Ariston. Il dispositivo è disponibile sia in versione mono-

Valutazione economica FV+pompa di calore

| | |
|--|-----------|
| Potenza impianto FV | 6 kWp |
| Costo impianto IVA compresa (euro) | 17.380 |
| Produzione stimata impianto (kWh/anno) | 6.600 kWh |
| Quota energia autoconsumata (kWh/anno) | 50% |
| Detrazione fiscale 50% (risparmio euro/anno) | 869 |
| Risparmio bolletta elettrica (euro/anno) | 660 |
| Risparmio acqua calda sanitaria (euro/anno) | 300 |
| Ricavo da scambio sul posto (euro/anno) | 528 |
| Totale resa per i primi dieci anni (euro/anno) | 2.357 |
| Tempo di rientro (anni) | 7,3 |

blocco che con unità esterna, installabile sia a parete che a pavimento e con capacità che vanno da 80 fino a 300 litri. L'impianto fotovoltaico produce energia a sufficienza per far funzionare il ventilatore della pompa di calore che cattura l'aria e per il compressore che fa circolare il fluido frigorigeno nel circuito. Grazie al dispositivo, il cliente può risparmiare, solo per la produzione di acqua calda sanitaria, 300 euro all'anno.



DATI TECNICI

LOCALITÀ D'INSTALLAZIONE: Mesero (MI)

COMMITTENTE: Cliente privato

TIPOLOGIA DI IMPIANTO: Fotovoltaico integrato + pompa di calore

POTENZA DI PICCO: 6 kWp

PRODUTTIVITÀ IMPIANTO: 6.600 kWh annui

NUMERO E TIPO DI MODULI: 24 moduli policristallini Waris da 250 Wp

NUMERO E TIPO DI INVERTER: 1 inverter ABB ONE PVI 6.000 TL Outd

POMPA DI CALORE: Ariston Nuos da 250 litri

INSTALLATORE: C.D.N.E. (Filiale di Busto Arsizio)

Un partner affidabile
per dare Energia
alla Tua Casa.



www.waris-solar.it

Finanziamenti UE, uno slancio per tutta la filiera

IL PROGRAMMA DI SVILUPPO RURALE E IL PROGRAMMA QUADRO HORIZON 2020 SONO ALCUNI ESEMPI DI COME L'UNIONE EUROPEA STIA SOSTENENDO IMPRESE, UNIVERSITÀ E CENTRI DI RICERCA CHE INTENDONO REALIZZARE PROGETTI E INVESTIMENTI PER MIGLIORARE LE PROPRIE ATTIVITÀ, ANCHE ATTRAVERSO L'AUSILIO DEGLI IMPIANTI DA FONTI RINNOVABILI

a cura di Gianmaria Origi



Le politiche dell'Unione Europea finalizzate alla creazione di posti di lavoro e alla promozione della crescita e degli investimenti nei Paesi membri sono sostenute e attuate attraverso diversi programmi di finanziamento rivolti agli imprenditori, alle imprese, alle università e ai centri di ricerca che operano in diversi ambiti. Alcune delle più rilevanti fonti di reperimento di fondi in favore di coloro che svolgono, in particolare, attività imprenditoriali, sono il Programma di Sviluppo Rurale (PSR) e il Programma Quadro Horizon 2020.

IL PROGRAMMA DI SVILUPPO RURALE (PSR)

Il PSR rappresenta un piano settennale di finanziamenti europei che ha origine dal Regolamento (UE) n.1305/2013 ed è, probabilmente, la più importante fonte di contributi e di sostegno per gli imprenditori agricoli e forestali italiani, che consente loro di realizzare progetti e investimenti per il miglioramento delle proprie aziende agricole e del settore agro-forestale sul territorio nazionale. La finalità del PSR è quella di rendere più forti le attività del settore alimentare e non alimentare, nonché forestale, attraverso il raggiungimento degli obiettivi stabiliti dalla Politica Agricola Comunitaria (PAC). Uno di questi è rappresentato dall'incentivazione dell'uso efficiente delle risorse e il passaggio a un'economia a basse emissioni di carbonio e resiliente al clima nel settore agroalimentare e forestale, favorendo, ad esempio, l'approvvigiona-

mento e l'utilizzo di fonti di energia rinnovabili, sottoprodotti, materiali di scarto e residui e altre materie grezze non alimentari ai fini della bioeconomia. Questi obiettivi contribuiscono, inoltre, alla realizzazione della strategia Europa 2020 per una crescita intelligente, sostenibile e inclusiva, e vengono perseguiti tramite alcune priorità dell'Unione in materia di sviluppo rurale, ciascuna delle quali è realizzata attraverso misure programmate e finanziate, alcune delle quali promuovono l'utilizzo delle fonti di energia rinnovabili. Le misure che hanno quest'ultima finalità e che supportano economicamente le aziende agricole e gli imprenditori che operano in questo settore sono le seguenti:

- Servizi di base e rinnovamento dei villaggi nelle zone rurali: riguarda gli investimenti finalizzati alla creazione, al miglioramento o all'espansione di ogni tipo di infrastrutture su piccola scala, compresi gli investimenti nelle energie rinnovabili e nel risparmio energetico;
- Cooperazione: incentiva ogni forma di cooperazione tra almeno due soggetti e in particolare gli approcci comuni ai progetti e alle pratiche ambientali in corso, inclusi la gestione efficiente delle risorse idriche, l'uso di energia rinnovabile e la preservazione dei paesaggi agricoli.

Tutte le regioni italiane e le province autonome hanno adottato il Programma di Sviluppo Rurale per il periodo 2014-2020, andando a determinare le misure più significative da finanziare, anche in materia di sfruttamento delle fonti rinnovabili. Al fine di ottenere tutte le informazioni necessarie per accedere ai relativi finanziamenti e verificare se un'azienda possiede i requisiti per farlo, è consigliabile visitare i portali internet regionali e provinciali e, in particolare, le sezioni dedicate all'agricoltura, da cui è possibile scaricare tutta la documentazione, compresa la modulistica da compilare, utile per richiedere i fondi messi a disposizione attraverso i diversi PSR.

IL PROGRAMMA QUADRO HORIZON 2020

Horizon 2020 è il più significativo programma di ricerca e innovazione dell'Unione Europea che mette a disposizione un budget di quasi 80 miliardi di euro disponibili per un periodo temporale di sette anni (dal 2014 al 2020), in aggiunta agli investimenti privati che questa iniziativa sarà in grado di mobilitare. Scopo del programma è, principalmente, quello di garantire più innovazione e incrementare il numero di scoperte, promuovendo i settori della ricerca e dello sviluppo e favorendo il passaggio delle idee dai laboratori e dai centri di ricerca al mercato. Il programma considera il settore delle fonti energetiche rinnovabili di particolare importanza, andando a supportare la ricerca e l'industrializzazione di soluzioni tecnologiche innovative in questo ambito. Le sezioni di Horizon 2020 che mettono a disposizione fondi per il finanziamento di molteplici iniziative nel campo delle energie rinnovabili sono le seguenti:

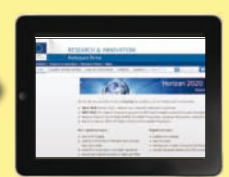
- Excellent science
- Industrial leadership
- Societal Challenges
- Cross-cutting activities
- Fast Track to Innovation Pilot
- Dissemination, Exploitation and Evaluation
- European Institute of Innovation and Technology

ACCEDI ALLE PAGINE WEB

Programma Quadro Horizon 2020



Programma Quadro Horizon 2020: Participant portal



(EIT)

- Smart Cyber-Physical Systems.

Possono accedere ai finanziamenti le piccole e medie imprese e le aziende appartenenti ai diversi settori economici, dall'agricolo al manifatturiero, che intendono investire in ricerca e innovazione e sviluppare nuovi prodotti, le Università, gli istituti di ricerca e i ricercatori singoli o affiliati a soggetti pubblici o privati. I soggetti a cui è concessa la possibilità di partecipare alle opportunità di finanziamento devono provenire dai paesi dell'Unione, da nazioni o territori stranieri strettamente legati agli Stati Membri e da stati associati. Maggiori informazioni relativamente alle caratteristiche che devono soddisfare i possibili partecipanti, anche relativamente alle nazioni di provenienza, sono contenute nel documento "General Annexes", scaricabile dal portale internet di Horizon 2020 (<https://ec.europa.eu/programmes/horizon2020/en>).

Tutti gli interessati ad ottenere fondi per innovare e fare ricerca possono verificare sul "Portale dei partecipanti" (<http://ec.europa.eu/research/participants/portal/desktop/en/home.html>) la pubblicazione di di call o avvisi relative a programmi di ricerca e innovazione a cui poter aderire attraverso una candidatura che deve rispettare alcune condizioni definite dal documento "General Annexes". Le fasi che costituiscono il processo per candidarsi per una call sono le seguenti:

1. La ricerca di un bando Horizon 2020 in linea con le proprie esigenze di sviluppo e innovazione sul "Portale dei partecipanti"
2. La ricerca di partner di progetto o la scelta di partecipare come unico soggetto;
3. La creazione di un account sul portale di Horizon 2020 e la registrazione della propria organizzazione attraverso il "Portale dei Partecipanti", ottenendo un "Participant Identification Code (PIC)", necessario per candidarsi alle iniziative di progetto;
4. La trasmissione della propria candidatura elettronica tramite una sezione associata a ogni call pubblicata sul "Portale dei partecipanti".

L'AUTORE

Ing. Gianmaria Origi

Laureato in ingegneria edile/architettura al Politecnico di Milano, Polo regionale di Lecco. Lavora come consulente di ERSAF – Regione Lombardia per quasi 5 anni. Si interessa, attualmente, di fondi di finanziamento europei e di progettazione europea. E' membro di diversi gruppi di lavoro, tra cui le commissioni Protezione Civile della Consulta Regionale degli Ordini degli Ingegneri della Lombardia (CROIL) ed Energia Rinnovabile e Impiantisti dell'Ordine degli Ingegneri della Provincia di Como.



Solare B2B, sempre più social

GRAZIE ANCHE AL CONTRIBUTO DELLA PAGINA FACEBOOK, CHE OGNI GIORNO RILANCIA LE PRINCIPALI NOTIZIE DEL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA, LE VISITE SUL SITO WWW.SOLAREB2B.IT SONO CRESCIUTE DEL 58,6% IN TRE MESI

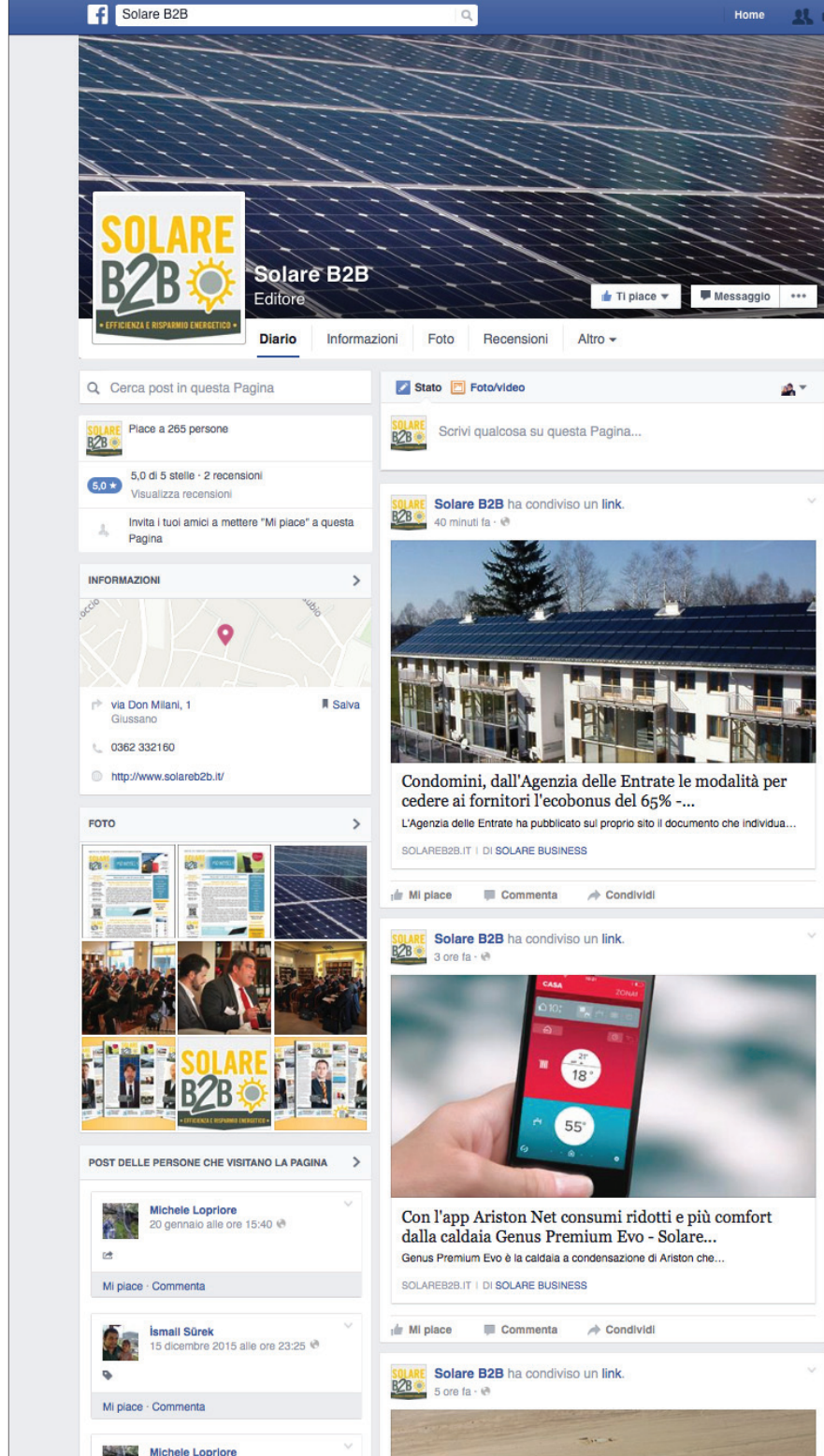
Solare B2B ha rafforzato i suoi strumenti di comunicazione per raggiungere un pubblico sempre più ampio tra gli operatori del settore del fotovoltaico e dell'efficienza energetica. Da novembre 2015 è stata rilanciata la pagina Facebook di Solare B2B, con l'obiettivo di fornire un servizio di aggiornamento puntuale.

La pagina, disponibile cliccando sul link <https://www.facebook.com/solareb2b/>, ha contribuito ad ampliare la presenza di Solare B2B sui principali social network. Già da tempo, infatti, la rivista è presente su Twitter e LinkedIn. Oltre ad offrire un servizio ancora più completo, la pagina di Facebook di Solare B2B ha contribuito ad aumentare le visite sul sito aziendale www.solareb2b.it, cresciute del 58,6% da novembre 2015 a febbraio 2016. Crescono anche il numero di utenti unici, con un incremento del 78,4%, e le visualizzazioni di pagina, con un +50,4%. È interessante inoltre notare come, a fine febbraio 2016, la percentuale degli utenti che accedevano al sito aziendale partendo dalla pagina Facebook fosse del 18,76%, triplicando il valore registrato a fine novembre 2015

**Metti mi piace
alla pagina
Facebook
di Solare B2B**



(6,22%). «A cinque mesi dal rilancio della pagina Facebook di Solare B2B, siamo molto soddisfatti dell'attenzione dei nostri lettori verso questo strumento e dei risultati ottenuti», spiega Michele Lopriore, responsabile del progetto Social Network di Solare B2B. «Vogliamo continuare a crescere con questo strumento con l'obiettivo di diffondere al meglio le informazioni che riguardano il comparto del fotovoltaico e dell'efficienza energetica». Sulla nuova pagina verranno pubblicate, oltre alle notizie giornaliere, anche estratti e anteprime dei settimanali Solare B2B Weekly e dei numeri mensili della rivista Solare B2B.



IL NUOVO STORAGE DA SUNERG "POWER PACK LITIO"

Tutta l'energia prodotta dal tuo impianto Sunerg ora puoi sfruttarla al meglio con lo storage "Power Pack Litio"

- ✓ 10 anni di garanzia Sunerg
- ✓ Monitoraggio Sunerg incluso
- ✓ Certificazione CEI 0-21 con possibilità di installazione in retrofit su impianti esistenti e incentivato
- ✓ Massima sicurezza, installabile in ogni ambiente
- ✓ Semplice installazione PLUG AND PLAY
- ✓ Vita utile batteria (LIFEP04) 10.000 cicli



EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

Nasce Aire, l'associazione per il risparmio energetico

IL GRUPPO, COSTITUITO A PADOVA LO SCORSO ANNO, PUNTA A PORTARE IL NUMERO DEGLI ASSOCIATI DAGLI ATTUALI 30 A 100 ENTRO LA FINE DEL 2016. «L'OBIETTIVO È QUELLO DI PROMUOVERE AZIONI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO PER TUTTI I SEGMENTI DI MERCATO E MIGLIORARE COMFORT E QUALITÀ DELLA VITA», SPIEGA IL PRESIDENTE MARCO CAVAGNA



Marco Cavagna, presidente di Aire: «Vogliamo distinguerci con un'offerta innovativa creando una filiera di professionisti che lavorino insieme per fornire soluzioni chiavi in mano»

Creare un potenziale d'insieme di aziende che si confrontano quotidianamente per offrire prodotti e servizi di qualità al cliente finale in base alle sue necessità di comfort e risparmio energetico. È questo l'obiettivo che ha spinto un gruppo di imprenditori impegnati nel settore dell'efficientamento energetico a dare vita, a fine 2015, all'Associazione Italiana Risparmio Energetico (Aire), nata con l'obiettivo di promuovere azioni di efficientamento energetico per tutti i segmenti di mercato.

Attualmente il gruppo è composto da una trentina di imprenditori, ma entro la fine del 2016 Aire intende raggiungere un centinaio di aziende, il 70% delle quali impegnate nel settore degli impianti, il 15% nella progettazione architettonica ed impiantistica, il 5% nel segmento delle

costruzioni e degli isolamenti, il 5% nel settore dei serramenti e delle coperture e il 5% in quello delle case passive e dei sistemi a secco.

«L'associazione nasce dall'esigenza di rappresentare le nostre aziende nel confronto con enti, ordini ed altri organi di rappresentanza con i quali ci vogliamo confrontare in modo paritetico», spiega Marco Cavagna, presidente di Aire. «Inoltre vogliamo consentire agli associati di promuovere la conoscenza e la diffusione delle nuove tecnologie gra-

zie all'affiancamento del marchio Aire, elemento distintivo e sinonimo di garanzia e di qualità. Infine, vogliamo distinguerci con un'offerta innovativa creando una filiera di professionisti che lavorino insieme per fornire soluzioni chiavi in mano dalla progettazione all'installazione fino alla gestione e alla manutenzione degli impianti».

PER TUTTI I SEGMENTI

L'attività dell'associazione Aire si rivolge a privati, condomini, enti pubblici, industria, terziario, ed altri settori tra cui artigianato e settore agricolo.

Per la clientela, il gruppo offre soluzioni chiavi in mano sia per nuove realizzazioni di edifici che per la riqualificazione dell'esistente.

Anche per questo motivo, ad oggi hanno aderito al gruppo studi di progettazione, aziende impegnate nel comparto delle rinnovabili, costruttori e serramentisti, ed aziende che offrono soluzioni avanzate, come ad esempio Esco e chi opera nella manutenzione degli impianti, nel trattamento dell'acqua e nel miglioramento della qualità dell'aria degli ambienti indoor.

«Si tratta di un obiettivo raggiungibile e per lo più realizzabile attualmente nel nord Italia, con l'intento di coprire maggiormente le regioni Piemonte,



La sede dell'associazione a Padova

convegno tecnico divulgativo promosso da Anab (Associazione Nazionale Architettura Bioecologica) dal titolo "La Casa naturale: una scelta intelligente". Altro evento patrocinato da Aire è stato "Tesla Revolution", giornata organizzata da Tesla Italia che si è tenuta a Verona il 12 marzo. «L'obiettivo che ci prefiggiamo è promuovere la nostra mission ed avvicinare il mondo dell'automotive alla sostenibilità promuovendo la nostra rete di specialisti di sistemi di produzione ed accumulo di energia solare per le abitazioni e per le auto del futuro», è il commento di Cavagna sulla partecipazione all'evento di Verona.

Infine, sempre nell'ottica di presentare l'associazione e accogliere un numero sempre maggiore di iscritti, Aire ha partecipato con il proprio stand a MCE - Mostra Convegno Expocomfort, che si è tenuta a Milano dal 15 al 18 marzo.

Per Aire, MCE è stata una vetrina importante che ha permesso all'associazione di raggiungere la rete di aziende e professionisti interessati ad aderire al gruppo e presentarsi ai fornitori che intendono avviare partnership.

E per il futuro?

«Intendiamo porci sul mercato fin da subito in modo professionale e preciso», conclude Cavagna. «Dopo l'evento MCE inizieremo a promuovere il "format condomini" alle più importanti associazioni di amministratori di condominio, con l'intento di dare loro un servizio di qualità offrendo dei corsi tematici importanti con il rilascio di crediti formativi per i loro associati. In questo modo possiamo promuovere la nostra attività rivolta alla riqualificazione energetica dei condomini, ai servizi di contabilizzazione del calore ed altri servizi innovativi come i contratti EPC, il monitoraggio da remoto che consente di redigere la firma energetica ed infine servizi di prevenzione legionella e manutenzione impianti».

L'ASSOCIAZIONE



Nome: Associazione Italiana Risparmio Energetico (AIRE)

Indirizzo: Via della Croce Rossa n.9/b
35129, Padova

Presidente: Marco Cavagna

Numero membri: 30 attuali

Come aderire:

Possono fare richiesta di adesione tramite il sito, o inviando una mail a: info@aireassociazione.it o in uno degli incontri di promozione sul territorio nazionale. Insieme alla richiesta, l'associazione chiede informazioni specifiche relative alle aziende, le loro referenze e dati di bilancio. Successivamente

il consiglio direttivo valuterà ogni singola richiesta con l'intento di costruire una rete di aziende di qualità.

Costo adesione: 900 euro all'anno per associato

Cosa offre l'associazione:

- Formazione
- Soluzioni commerciali
- Consulenza normativa
- Consulenza fiscale
- Consulenza tecnica
- Soluzioni finanziarie
- Consulenza certificazioni
- Marketing e comunicazione
- Corsi per patentini

PROMOZIONE DEL MARCHIO

A pochi mesi dalla nascita dell'associazione, Aire ha già intrapreso diverse azioni per far conoscere il proprio marchio.

Nel primo trimestre, il Gruppo ha partecipato a Klimahouse, evento che si è tenuto a Bolzano lo scorso gennaio, patrocinando un

Enplus: liberi di progettare

LA ESCO NATA NEL 2006 SI OCCUPA SOPRATTUTTO DI IMPIANTI DI COGENERAZIONE E TRIGENERAZIONE. IL FOTOVOLTAICO NON È IL CORE BUSINESS, «MA PUÒ ESSERE UNA SOLUZIONE PER I NOSTRI CLIENTI IN UN'OTTICA DI EFFICIENZA ENERGETICA» SPIEGA IL SALES MANAGER GIANCARLO RUSSO

Con soli 10 anni di storia alle spalle, Enplus è una società in cui si rispecchia il repentino sviluppo del business delle Esco italiane. Nata nel 2006 con uno staff di sole cinque persone, oggi la società si avvale di oltre 35 addetti e conta su un business consolidato nel settore dell'efficienza energetica e degli impianti per la produzione di energia, in particolare impianti di cogenerazione per il settore industriale con relativo service. La sede è a Erbusco, a pochi chilometri da Brescia, nel cuore della Franciacorta.

Il fatturato ha raggiunto il livello di 12 milioni di euro all'anno, di cui l'80% attualmente nel mercato della cogenerazione e trigenerazione, soprattutto per clientela industriale.

«Il nostro è un approccio molto tecnico, di processo» spiega Giancarlo Russo, in Enplus dal 2009 e oggi sales manager. «In questo momento il focus è la cogenerazione per l'industria. Abbiamo una clientela fatta soprattutto di grandi società come Degremont, EDF, Edison... sono clienti che richiedono soluzioni complesse. Ci rivolgiamo a questa clientela forti soprattutto di un grande background tecnico. Questo lo si capisce anche guardando le immagini degli impianti che abbiamo realizzato: non ce n'è uno uguale all'altro».

Il tratto caratteristico dell'approccio di Enplus è la progettazione libera, senza vincoli di marca e di taglia, di un impianto di cogenerazione che dovrà essere integrato strettamente con il processo produttivo del cliente, fino alla parte autorizzativa e della manutenzione.

Il punto di partenza è l'audit energetico, l'analisi approfondita di come si sta usando l'energia e lo studio delle opportunità. Un esempio? Ce lo racconta Giancarlo Russo. «Quando è partito il mercato del biogas, abbiamo proposto ai clienti dei settori agricolo e zootecnico la realizzazione di impianti completi, all'interno dei quali la cogenerazione era solo una parte. Grazie alle nostre competenze



Giancarlo Russo, in Enplus dal 2009 e oggi sales manager

di processo tecnico, abbiamo potuto studiare come produrre energia da scarti, fanghi da depurazione, e da rifiuti. Ad esempio vengono valutati nell'iniziativa la tipologia, le caratteristiche e la quantità disponibile della biomasse in base a questi dati si sviluppa il progetto di un impianto personalizzato».

Tutto semplice? Proprio no. «Fino al 2012, si ragionava sulla base dell'incentivo di 0,28 euro per kWh prodotto. Ma questo ha distorto il mercato creando una bolla che ha attirato anche grandi fondi di

investimento. Ad esempio, per aumentare gli incentivi si usava il mais per fare energia e non per le destinazioni tradizionali. E gli impianti erano sovradimensionati per rispondere a questi meccanismi. Abbiamo avuto anche dei problemi con clienti che avevano ricevuto proposte per impianti 10 volte più grandi rispetto a quello che avevamo suggerito noi. Noi invece abbiamo sempre detto al cliente: tu continua a fare l'agricoltore, noi ci occupiamo di valorizzare gli scarti. Questo ci ha fatto perdere qualche commessa, ma abbiamo evitato ai nostri clienti di finire vittime della bolla».

Anche se non è mai stato il suo core business, in passato Enplus si è occupata anche di impianti fotovoltaici, realizzati per clienti storici presso i quali erano stati già fatti altri interventi. In totale l'azienda ha realizzato 4 MW in modalità EPC. E per il futuro?

«Il fotovoltaico può essere un importante strumento di efficienza energetica. I nostri audit abbracciano tutte le tecnologie e il solare è un tassello che può integrarsi con gli altri. Molte volte però abbiamo a che fare con grandi gruppi industriali che hanno già realizzato l'impianto fotovoltaico in proprio». Oltre alla proposta di impianti con soluzioni tailor made, da alcuni mesi Enplus ha sviluppato anche un prodotto dal nome E-concept, un sistema italiano di eccellenza dall'uso universale da 7,5 kWe fino

a 2.540 kWe. Si tratta di una sorta di "cogeneratore plug & play", che si può collegare semplicemente come fosse una caldaia, in grado di produrre calore, energia elettrica e frigorifera con l'integrazione dell'assorbitore FreeGo, anch'esso protto da Enplus. E-Concept viene realizzato direttamente in un'officina di Enplus e negli obiettivi dovrebbe arrivare in cinque anni a coprire il 10% del mercato Italia valutato complessivamente nei prossimi 5 anni in 900 milioni. E-concept si rivolge a una clientela prevalentemente con consumi da 1 a 8 GWh all'anno: quindi piccole industrie, ma anche alberghi o centri commerciali sia in Italia che all'estero.

«Oggi che con il progetto E-Concept ci rivolgiamo al settore terziario e alle PMI, una clientela con consumi e profili energetici diversi dalle grandi industrie» precisa Russo «potrebbe essere più facile trovare situazioni dove sia utile integrare l'installazione di un nostro E-Concept con un impianto fotovoltaico».



I PRINCIPALI INTERVENTI

• **TRIGENERAZIONE:** oltre 181,3 milioni di kWh elettrici, 63 milioni di kWh termici ed oltre 72 milioni di kWh frigoriferi prodotti ad alta efficienza

• **COGENERAZIONE:** oltre 1 miliardo e 721 milioni di kWh elettrici e 1 miliardo e 839 milioni di kWh termici prodotti ad alta efficienza

• **FOTOVOLTAICO:** oltre 26 milioni di kWh elettrici prodotti dal sole
 IMPIANTI BIOGAS: oltre 888 milioni di kWh elettrici prodotti da agricoltura e reflui zootecnici oltre 56 milioni di kWh elettrici prodotti da reflui civili, scarti e fanghi

Per maggiori informazioni: www.enplusitalia.eu

L'approccio caratteristico di Enplus è quello della progettazione di un impianto di cogenerazione che dovrà essere integrato strettamente con il processo produttivo del cliente



L'EGE RISPONDE-N.3/2016



QUALI SONO I DATI CHE UN'AZIENDA DEVE FORNIRE PER AVERE UN PREVENTIVO INERENTE ALLA DIAGNOSI ENERGETICA? COSA DEVE TENERE IN CONSIDERAZIONE UN PICCOLO COMUNE CHE INTENDE EFFICIENTARE I SISTEMI DI ILLUMINAZIONE PUBBLICA? E QUALI CARATTERISTICHE DEVE AVERE IL FLUIDO TERMOVETTORE ALL'INTERNO DEI COLLETTORI SOLARI TERMICI? RISPONDE L'ESPERTO IN GESTIONE DELL'ENERGIA

a cura di Francesco Della Torre

La rubrica "L'EGE risponde", nata con lo scopo di rispondere, nel modo più sintetico ma, allo stesso tempo, chiaro e completo, ai quesiti posti dai lettori riguardo ai temi dell'efficienza energetica civile ed industriale e delle energie rinnovabili, è giunta alla seconda edizione. I temi di questa puntata spaziano dall'audit energetico all'efficientamento dei sistemi di illuminazione pubblica, fino alle caratteristiche del liquido termovettore all'interno dei collettori termici.

Sono un installatore di impianti termotecnici e dei relativi impianti a FER, fra i quali, in particolare, quelli di tipo solare termico. Volevo sapere quali caratteristiche deve avere il fluido termovettore all'interno del circuito collettori e come posso effettuare le verifiche dei parametri fisici di riferimento.

Il fluido termovettore di un impianto solare termico è a base di acqua. Nel caso di impianti a circolazione libera esso è in genere la stessa acqua calda sanitaria (ACS) destinata alle utenze. Negli impianti a circolazione forzata esiste invece una netta distinzione fra il fluido termovettore e l'ACS prodotta e, ancora, il fluido termovettore destinato all'eventuale integrazione

dell'impianto di riscaldamento. Il primo è contenuto nel circuito collettori, di tipo chiuso, e non è dunque destinato a venire a contatto con le utenze: serve come veicolo di scambio del calore. Per questo motivo il fluido termovettore non deve avere particolari caratteristiche igienico-sanitarie. Per un corretto funzionamento dell'impianto esso deve però presentare precise caratteristiche, le quali devono mantenersi il più possibile inalterate nel tempo. Esse sono:

- Le caratteristiche visive, secondo quanto riportiamo in Tab. 1
- La percentuale di glicole presente, rilevabile mediante un rifrattometro.

Essa viene stabilita dal progettista in base alla temperatura media esterna della località di installazione, in modo che le prestazioni dell'impianto vengano garantite fino ad una temperatura di 10 °C inferiore a quella media minima prevista. Da tener presente che la percentuale di glicole influisce sia sul punto di congelamento del fluido termovettore, sia sul suo punto di ebollizione; può al proposito tornare utile la Tab. 2

- Il pH, rilevabile mediante un kit di cartine al tornasole o, meglio ancora, un pHmetro, deve essere compreso fra 7,5 ed 8,5: nel caso di valori al di fuori di tale intervallo può essere utile riferirsi a quanto in Tab. 3

- La densità, misurabile mediante un densimetro, deve essere compresa tra 1,029 ed 1,045 kg/dm³. Da tener presente che una miscela troppo densa provoca problemi di residui solidi alle alte temperature ed impedisce una corretta circolazione del liquido, mentre una miscela poco densa espone ad eventuali problemi di gelo.

TAB.1: VERIFICA DELL'ASPETTO DEL FLUIDO TERMOVETTORE

| ASPETTO DEL FLUIDO TERMOVETTORE | AZIONI DA INTRAPRENDERE |
|--|--|
| Limpido, viscoso come l'acqua. | Fluido termovettore corretto, salvo buon esito delle altre verifiche. Nessuna azione necessaria. |
| Opalescente, marrone chiaro. | Il fluido termovettore sta mostrando segni di degrado. Aumentare la frequenza dei controlli. |
| Torbidito, marrone scuro, viscosità molto più accentuata rispetto a quella dell'acqua. | Il fluido termovettore si è deteriorato. Svuotare il circuito collettori, lavarlo con prodotti appositi e procedere poi ad un nuovo riempimento. |

TAB.2: TEMPERATURE DI CONGELAMENTO E DI EBOLLIZIONE DELLE MISCELE DI ACQUA E GLICOLE USATE COME FLUIDO TERMOVETTORE PER GLI IMPIANTI SOLARI TERMICI

| PERCENTUALE IN VOLUME [%] | ACQUA E GLICOLE PROPILENICO | | ACQUA E GLICOLE ETILENICO | |
|---------------------------|-----------------------------|--------------------|---------------------------|--------------------|
| | T congelamento [°C] | T ebollizione [°C] | T congelamento [°C] | T ebollizione [°C] |
| 0 | 0,0 | 100,0 | 0,0 | 100,0 |
| 5 | -1,3 | 100,4 | -1,8 | 100,5 |
| 10 | -2,8 | 100,8 | -3,7 | 101,0 |
| 15 | -4,5 | 101,2 | -5,9 | 101,6 |
| 20 | -6,4 | 101,7 | -8,4 | 102,3 |
| 25 | -8,5 | 102,3 | -11,2 | 103,1 |
| 30 | -10,9 | 103,0 | -14,4 | 103,9 |
| 35 | -13,7 | 103,8 | -18,1 | 105,0 |
| 40 | -16,9 | 104,6 | -22,4 | 106,1 |
| 45 | -20,8 | 105,7 | -27,4 | 107,5 |
| 50 | -25,4 | 107,0 | -33,5 | 109,2 |
| 55 | -31,1 | 108,5 | -41,0 | 111,2 |
| 60 | -38,1 | 110,5 | -50,3 | 113,8 |

COME PORRE UN QUESITO

Per sottoporre un quesito alla rubrica "L'EGE risponde" è sufficiente inviare una mail all'indirizzo redazione@solareb2b.it. Si chiede di esprimere il quesito nel modo più completo e dettagliato possibile, eventualmente completandolo con gli opportuni allegati che il lettore ritiene necessario per agevolare la comprensione dello stesso.

La redazione di Solare B2B effettuerà una selezione fra tutti i quesiti proposti, ai quali l'ing. Francesco Della Torre provvederà a rispondere.

TAB.3: VERIFICA DEL PH DEL FLUIDO TERMOVETTORE

| VALORE MISURATI DEL PH | AZIONI DA INTRAPRENDERE |
|--------------------------|---|
| Maggiore o uguale a 8,5 | Il fluido termovettore è eccessivamente basico. Svuotare il circuito collettori, lavarlo con prodotti appositi e procedere poi ad un nuovo riempimento. |
| Da 7,5 ad 8,5 | Il fluido termovettore ha un pH corretto. Nessuna azione necessaria. |
| Da 7 a 7,4 | Il fluido termovettore sta mostrando segni di degrado. Aumentare la frequenza dei controlli. |
| Inferiore o uguale a 6,9 | Il fluido termovettore è eccessivamente acido. Svuotare il circuito collettori, lavarlo con prodotti appositi e procedere poi ad un nuovo riempimento. |

Siamo un piccolo Comune di 3.450 abitanti e stiamo valutando se effettuare un efficientamento del sistema di illuminazione pubblica. Ci piacerebbe installare ovunque lampade a LED, ma non sappiamo bene come muoverci. Cosa ci consiglia di fare?

L'efficientamento della pubblica illuminazione è uno degli interventi più redditizi (dal punto di vista energetico ed economico) che un Comune può attuare. Non per questo, però, è anche uno dei più semplici. Sono infatti da prendere in considerazione sia aspetti burocratici, sia gestionali sia, infine, tecnici.

Innanzitutto bisogna valutare di quale percentuale di impianti esistenti il Comune è proprietario. Poi bisogna capire se chi gestisce la rimanente parte è disposto ad intraprendere un'azione di efficientamento (se non lo è si può comunque procedere con gli impianti di proprietà, ma la cosa è meno efficace e spesso, in proporzione, meno redditizia). Poi bisogna indagare riguardo alle eventuali convenzioni in essere fra il Comune ed attuali affidatari del servizio. Le valutazioni dovranno essere sia amministrative sia legali. Fatti questi primi passi sarà necessario stilare un progetto di massima, reperire i fondi necessari (tipicamente partecipando a bandi, ad esempio europei), bandire il servizio in modo che si possa infine trovare una buona ESCo che segua i lavori, dal progetto esecutivo fino alla gestione degli impianti, tipicamente con "Contratti Servizio Energia". Normalmente è preferibile che la procedura faccia capo all'Energy Manager comunale, se questo è stato nominato. Se la figura non esiste, si può nominarlo appositamente oppure affidare l'incarico ad un consulente energetico "esterno" (magari limitando il suo intervento solo all'efficientamento del quale stiamo parlando). Vi fornisco un'idea ulteriore, da affiancare alla figura dell'Energy Manager o del consulente esterno: avete mai pensato di rivolgervi a progetti istitu-

zionali, come ad esempio al Progetto Lumière (<http://www.progettolumiere.enea.it/>)?

Vorrei richiedere un audit energetico per la mia azienda. Quali dati dovrò fornire ai professionisti da me contattati per un preventivo?

Per predisporre un'offerta tecnico-economica sensata e calibrata ad hoc sono necessarie non poche informazioni. Potrebbe darsi che lei non disponga ancora di tutti i dati richiesti: in tal caso sarebbe comunque opportuno fornire ai citati professionisti quanto di sua conoscenza, tenendo però presente che con più informazioni lei riuscirà a fornire, con più i professionisti potranno essere precisi nel formulare l'offerta e nell'applicare una scontistica sensata e ragionevole. La prima cosa da capire è se l'impresa in questione è soggetta o meno all'obbligo di redazione di diagnosi energetica previsto dal D.Lgs. 102/2014, ossia se, con riferimento alla Normativa vigente, essa è definibile come "impresa a forte consumo di energia" e/o "grande impresa". Per fare questa valutazione sono necessarie almeno le seguenti informazioni, tutte relative all'anno scorso ad eccezione delle ultime tre:

- Ammontare di energia primaria, espressa in kWh, complessivamente consumata con riferimento a tutti i vettori energetici utilizzati per l'espletamento delle attività aziendali (ad esempio: energia elettrica, gas metano, GPL, biocombustibili, carburanti per trazione, ecc.)
- Quantitativi di energia, espressi in kWh, autoconsumata e derivante da impianti a fonte rinnovabile (o equiparata) a servizio dell'azienda (esempio: fotovoltaico, solare termico, eolico, cogeneratore, ecc.); anche questi kWh sono infatti da conteggiare...
- Rapporto fra il costo effettivo totale dell'energia primaria utilizzata per lo svolgimento dell'attività ed il valore del fatturato

- Numero di personale occupato (management compreso) durante lo scorso anno e durante il precedente
- Fatturato dell'anno scorso e dell'anno precedente
- Totale di bilancio dell'anno scorso e dell'anno precedente

I dati richiesti si riferiscono alla somma di quelli inerenti ciascuno dei siti produttivi di proprietà dell'impresa ("impresa multisito"). Ulteriori informazioni necessarie per fornire l'offerta richiesta sono le seguenti (ciascuna riferita ad ognuno dei siti produttivi nel caso di impresa multisito):

- Dislocazione territoriale (è sufficiente la città, non serve per ora l'indirizzo completo)
- Numero di addetti/operatori attualmente impiegati, suddivisi in categorie (tecnici, operai, dirigenti, ecc.)
- Superficie produttiva occupata e volume complessivo
- Si dispone di una certificazione energetica degli edifici?
- È presente un "energy manager" nominato ai sensi della L. 10/1991? La nomina è stata volontaria o è seguita all'obbligo derivante dalla stessa L. 10/1991?
- Si dispone di un tecnico di riferimento (eventualmente l'energy manager di cui al punto precedente) che può collaborare, per le ore necessarie (e che verranno stimate nell'offerta) con l'energy auditor nella fase di reperimento dei dati in sito ed in quella preventiva del reperimento della documentazione necessaria?
- L'azienda e/o uno o più dei siti produttivi è certificata ISO 50001, ISO 14001, ISO 16001, EMAS?
- Sono presenti impianti a fonte rinnovabile (solare termico, fotovoltaico, pompe di calore, cogenerazione e/o trigenerazione, generatori a biomassa, ecc.)?
- Reparti in cui è suddivisa l'azienda (esempio: uffici, zona vendite, sale di rappresentanza, reparti produttivi,...)
- Breve descrizione delle principali linee di prodotti commercializzati
- Breve descrizione dei principali processi produttivi presenti (tipologia, ad esempio: laminazione, tornitura, saldatura, trattamenti galvanici, ecc.; consistenza, ad esempio: 1 laminatoio, 5 torni, 2 saldatori, 1 linea di galvanica, ecc.).

L'AUTORE

Francesco Della Torre, ingegnere esperto in Gestione dell'Energia certificato UNI CEI 11339 e certificatore energetico Cened, si occupa di efficienza energetica civile, industriale e per la pubblica amministrazione. Ha creato e gestisce il portale informativo www.bottegaenergia.com.



Ing. Francesco Della Torre

EGE certificato UNI CEI 11339

Consulente energetico
Certificatore CENED

☎ 340-54.66.462

✉ ingfradt@gmail.com

www.bottegaenergia.com



Efficienza energetica aziendale – Diagnosi energetiche
Sistemi di Gestione dell'Energia ISO 50001 – Audit energetici conformi al D. Lgs. 102/2014 – Progettazione interventi di efficientamento energetico – Progettazione sistemi di monitoraggio dei consumi energetici – Perizie tecniche di impianti tecnologici – Impianti solari e fotovoltaici ad uso industriale – Pratiche richiesta TEE

NEWS

La Termoidraulica Ripamonti Rinaldo di
Limbiate (MB) vincitrice del programma
InstalloBeretta 2015

Beretta ha premiato la Termoidraulica Ripamonti Rinaldo, azienda installatrice di Limbiate (MB), nell'ambito della campagna di incentivazione InstalloBeretta 2015. Il programma ha creato, nel 2015, una



relazione tra Beretta e i professionisti installatori che quotidianamente scelgono i prodotti ed i servizi dell'azienda. Attraverso il sito installoberetta.berettaclima.it, Beretta offre agli installatori un ausilio costante e valorizzante all'attività professionale. Il programma di fidelizzazione ha registrato una grande partecipazione con l'iscrizione di migliaia di professionisti installatori su tutto il territorio nazionale. L'operazione di incentivazione è stata attuata

su tutte le gamme di caldaie Beretta ed ha contribuito a far raggiungere gli importanti obiettivi di vendita del marchio. Il premio, una Fiat 500 X personalizzata Beretta, è stato consegnato dall'amministratore delegato di Riello Group SpA, Umberto Ferretti, e dal direttore vendite Beretta Italia, Giuliano Zavatti, a Rinaldo Ripamonti nel corso di una cerimonia presso Ateneo, il nuovo centro di formazione Beretta, a Lecco.

Conto Termico: aumentano le richieste
ammesse all'incentivo

Le richieste ammesse all'incentivo del Conto Termico al 1° marzo 2016 erano 17.478, circa l'89% di quelle presentate, per un totale di incentivi complessivamente impegnati pari a 62,97 milioni di euro. Rispetto al mese precedente sono state accolte 918 domande in più, per un totale di incentivi impegnati pari a 62,97 milioni di euro (+3,41 milioni), di cui 50,81 milioni di euro riconducibili ad interventi effettuati da privati e 12,16 milioni di euro ad interventi effettuati da amministrazioni pubbliche. I dati sono stati comunicati dal GSE, che ha aggiornato sulla home page del proprio sito web il Contatore del Conto Termico, lo stru-

mento che consente di visualizzare i principali valori relativi all'andamento del meccanismo incentivante introdotto dal DM 28 dicembre 2012. L'impegno di spesa annua cumulata per il 2016 è pari a 26,59 milioni di euro, di cui 4,97 milioni di euro riconducibili alle amministrazioni pubbliche e 21,62 milioni di euro a Soggetti privati. Si tratta di una piccola percentuale delle somme messe a disposizione ogni anno dal Conto Termico, ovvero 900 milioni di euro, di cui 700 per privati e imprese e 200 per le pubbliche amministrazioni, le cooperative sociali e le società di patrimonio pubblico.

Dalla Liguria un piano per semplificare
la realizzazione di impianti da FER

Regione Liguria intende rendere più snelle le procedure per realizzare impianti da fonti rinnovabili. Lo scorso venerdì 11 marzo è stato avviato l'iter che porterà all'approvazione di una norma che darà regole più veloci e certe per la realizzazione di impianti green. È



stato l'assessore regionale all'Urbanistica, Marco Scajola, a presentare la proposta. Fino ad oggi, infatti, le procedure erano molto complicate in quanto gli impianti non erano previsti dal piano paesistico regionale. Pertanto parallelamente alla VIA, la Valutazione di Impatto Ambientale, serviva la compatibilità paesistica che comportava un iter molto complicato, lungo parecchi mesi, che si concludeva con una deroga al piano paesistico regionale. «Con la nuova norma che andremo

ad approvare attraverso una variante», spiega Scajola, «nel piano paesistico daremo anche i criteri e sarà dunque più facile, per gli operatori, sapere come muoversi per realizzare gli impianti». L'iter porterà all'approvazione, entro alcuni mesi, della Valutazione Ambientale Strategica a cui seguirà l'adozione della variante al Piano Paesistico che verrà inviata ai Comuni per il loro parere e quindi il passaggio in consiglio regionale per l'approvazione definitiva.

La tecnologia
Reverberi monitora
l'illuminazione della
Fontana di Trevi

Sabato 19 marzo alle 20.30 Piero Angela, volto della divulgazione scientifica e testimonial del WWF, è partito dal gesto simbolico di interrompere le luci che illuminano la Fontana di Trevi a Roma per un'ora, secondo l'appello di Ora della Terra 2016, al fine di unire cittadini, istituzioni e imprese in una comune volontà di dare al mondo un futuro sostenibile e vincere la sfida del cambiamento climatico. Durante lo spegnimento il monumento si è colorato virtualmente attraverso un sistema di proiezioni a led alimentate esclusivamente ad energia solare. L'illuminazione artistica della fontana è stata monitorata e controllata attraverso il sistema di telegestione Maestro con Maestroweb di Reverberi Enetec adottato da ACEA per l'illuminazione pubblica di Roma e i prodotti della gamma Opera attraverso i quali lo spegnimento avviene, previa autenticazione, anche da un tablet connesso in rete, in grado di mandare un comando al server di Acea che provvede, per mezzo di un apposito proxy, ad eseguire il comando sull'apparato di telegestione presente nel quadro elettrico della Fontana di Trevi, connessa tramite terminale 3G alla rete Acea. In una frazione di secondo il comando viene eseguito e il tablet constata la corretta esecuzione dell'azione.

Klimahouse arriva
anche in Sicilia

Klimahouse, la fiera di riferimento per il risanamento e l'efficienza energetica in edilizia, nel 2016 arriva anche in Sicilia. In seguito al successo delle edizioni itineranti di Klimahouse, organizzate prima a Roma poi a Bastia Umbra, Bari, Firenze e Como, Fiera Bolzano ha infatti deciso di proporre una nuova manifestazione nel sud Italia, che si terrà in località Radicepura a Giarre, in provincia di Catania, il 28 e 29 ottobre 2016. In occasione dell'evento avrà luogo anche il momento conclusivo di Archi-Tour Sicilia, l'iniziativa dedicata a professionisti e imprenditori dall'Agenzia CasaClima e da Fiera Bolzano, in collaborazione con i corsi di Alta Formazione del POLI.design, il consorzio del politecnico di Milano. Il tour, che interessa le province di Catania, Palermo, Messina, Siracusa, Ragusa ed Enna, propone focus sui protocolli di sostenibilità CasaClima e approfondimenti sui fondi europei dell'asse "Sostenibilità" e sul marketing applicato alla professione. «Klimahouse Sicilia contribuisce alla diffusione di una cultura sostenibile nel Sud Italia per dimostrare ancora una volta che, attraverso l'integrazione architettonica e l'efficienza energetica nel costruito sia nuovo che esistente, è possibile ridurre al massimo i costi e il dispendio energetico», spiega Armin Hilpold, presidente di Fiera Bolzano. «Con Klimahouse Sicilia offriremo a progettisti e costruttori di questa regione nuove opportunità per conoscere le tecnologie destinate alla diffusione capillare del risparmio energetico e in particolare per il raffrescamento degli edifici».

C'è anche il FV nel progetto sostenibile di Vallelata



Gruppo Lactalis Italia ha completato nei giorni scorsi il percorso volto all'analisi e alla totale compensazione delle emissioni di CO₂ nella produzione di ricotta e mozzarella Vallelata.

Il Gruppo è stato protagonista della sottoscrizione di un accordo volontario con il ministero dell'Ambiente che ha portato ad un piano di analisi, misurazione e compensazione dell'impronta di carbonio dei due prodotti nell'ambito del progetto "Attiva per l'ambiente".

La carbon footprint dei due prodotti Vallelata è stata calcolata prendendo in considerazione tutta la filiera produttiva, ovvero sia la CO₂ diretta, generata dai processi produttivi in azienda, sia quella indiretta, legata alla coltivazione e all'acquisto delle materie prime.

A seguito di una prima fase di calcolo delle emissioni, condotta dal Consorzio Universitario di Ricerca Applicata dell'Università di Padova, e dopo la certificazione dei risultati da parte di Certiquality, Gruppo Lactalis Italia ha compensato 34.690 tonnellate equivalenti di CO₂ relativamente alla produzione 2015 dei principali formati da 125g per la mozzarella e da 250g per la ricotta Vallelata. L'azienda ha quindi neutralizzato completamente le emissioni di CO₂ in atmosfera per la produzione dei due prodotti certificati, grazie all'acquisto e al ritiro di crediti di CO₂ derivanti da un progetto di biogas localizzato a Belo Horizonte, in Brasile. Inoltre Vallelata ha voluto dare un segno tangibile del suo impegno anche sul territorio italiano: è nato così il progetto a sostegno del Consorzio Forestale di Pavia, con il quale Vallelata si prenderà cura di un'area boschiva di 30 ettari con oltre 50.000 alberi proprio nelle aree di Belgioioso e Travacò (PV), in prossimità dello stabilimento di produzione di Corteolona dove la mozzarella e la ricotta Vallelata vengono prodotte. Questo progetto è in grado di assorbire e compensare 600 ulteriori tonnellate annue di CO₂. Il piano ecologico del Gruppo negli ultimi sei anni ha permesso di migliorare le performance degli stabilimenti, di ridurre del 12% il consumo di energia elettrica, dell'11% il consumo di energia termica, dell'11% il consumo di acqua e del 19% l'emissione di CO₂.

Nello specifico, sono state portate avanti azioni di efficientamento energetico che contribuiscono alla riduzione delle emissioni: lo stesso stabilimento di Corteolona produce Biogas attraverso un impianto di digestione anaerobica delle acque reflue. Nel 2015 lo stabilimento di Corteolona ha autoprodotta il 65% dell'energia consumata dai reparti di produzione attraverso quattro impianti di generazione. Sono stati realizzati anche progetti ad energia solare per la produzione indiretta di energia elettrica attraverso impianti fotovoltaici e sono in corso di studio altri progetti ad energie rinnovabili.

Efficienza energetica: 250 milioni per interventi nelle scuole

L ministro dell'Ambiente Gian Luca Galletti ha firmato il decreto che riapre lo sportello per l'accesso ai finanziamenti agevolati per interventi di efficienza energetica nelle scuole, mettendo a disposizione circa 250 milioni di euro a valere sul Fondo rotativo "Kyoto". Si riaprono così i termini per presentare le domande di accesso ai finanziamenti a tasso agevolato dello 0,25% per gli interventi che riguardano immobili di proprietà pubblica adibiti all'istruzione scolastica e universitaria e ad asili nido. Saranno ammessi all'agevolazione gli interventi che consentono un miglioramento di due classi del parametro di efficienza energetica dell'edificio scolastico in un arco temporale di massimo tre anni. «Il nuovo bando», ha spiegato il ministro Galletti «ci con-

sente di dare nuove opportunità a quel tessuto imprenditoriale che lavora sull'efficienza energetica e la qualità ambientale nelle nostre città: scuole più sostenibili non sono solo più adeguate per l'attività dei nostri ragazzi, ma anche punto qualificante di una seria politica di contrasto dell'inquinamento e di riqualificazione del patrimonio edilizio pubblico». Al fine di assicurare uniformità e qualità scientifica delle stime e una coerente programmazione degli interventi, il ministero dell'Ambiente ha avviato un'intesa con Enea per la valutazione dello stato degli edifici e l'indicazione degli interventi necessari all'efficientamento energetico. Le domande di ammissione potranno essere presentate entro sei mesi dalla pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale, che avverrà nei prossimi giorni.



SMART RENEWABLE ENERGY

PRODUCTS AND SOLUTIONS FOR
THE CONNECTED ENERGY WORLD
AT INTERSOLAR AND EES EUROPE

JUNE 22-24, 2016
MESSE MÜNCHEN

- Renewable Energy ■ Grid Integration ■ Energy Storage
- Smart Energy Consumption ■ Energy Management





K2 SISTEMI DI MONTAGGIO.

SOLUZIONI COMPLETE. MONTAGGIO SEMPLICE.

Che si tratti di progetti per tetti piani, inclinati o in campo aperto, Punto Fotovoltaico ha la tecnologia solare che fa per voi. Progettati secondo un principio di modularità, tutti i sistemi di montaggio K2 Systems comprendono gli stessi componenti singoli. In poche mosse è possibile installare ganci per tetto, viti tirafondo e molti altri sistemi.

La facilità di montaggio è garantita.



**K2 è lo staffaggio ufficiale del
KIT PUNTO FOTOVOLTAICO**



Contattaci per info:

**La casa
DELLE NUOVE
energie**
Una società del Gruppo BKW

Numero Verde
800-984587



info@cdne.it

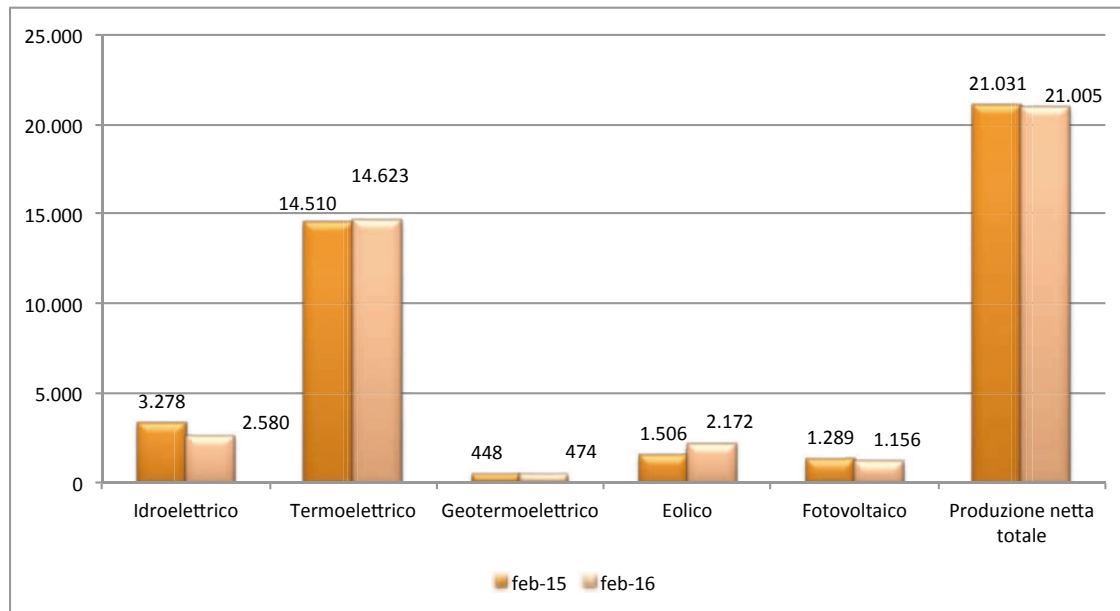
70 Filiali in tutta Italia

www.lacasadellenuoveenergie.it

Numeri e trend

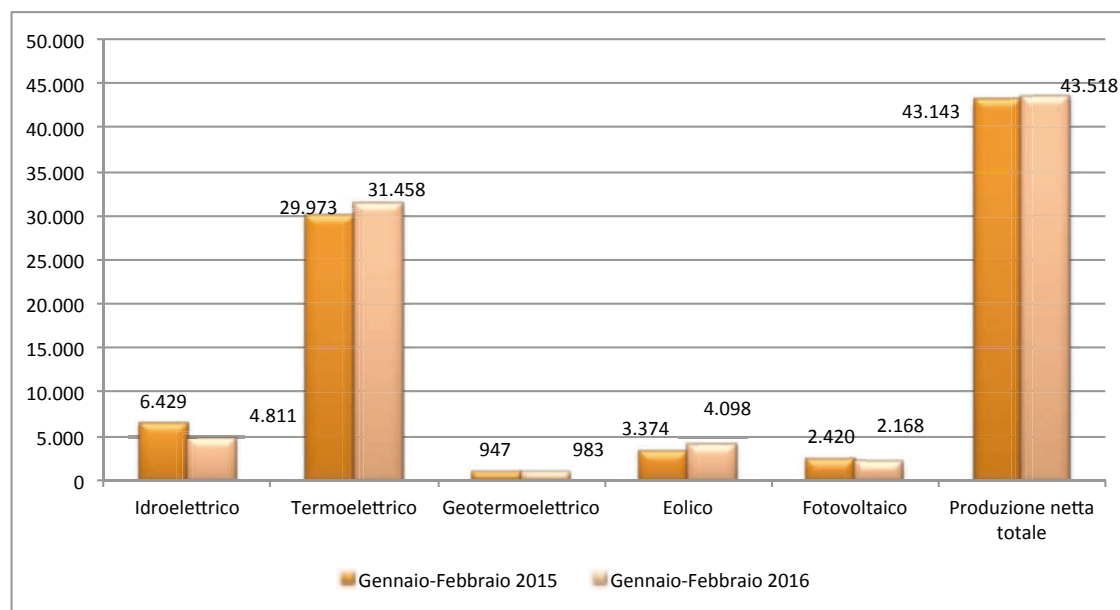
aggiornamento al 29 febbraio 2016

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



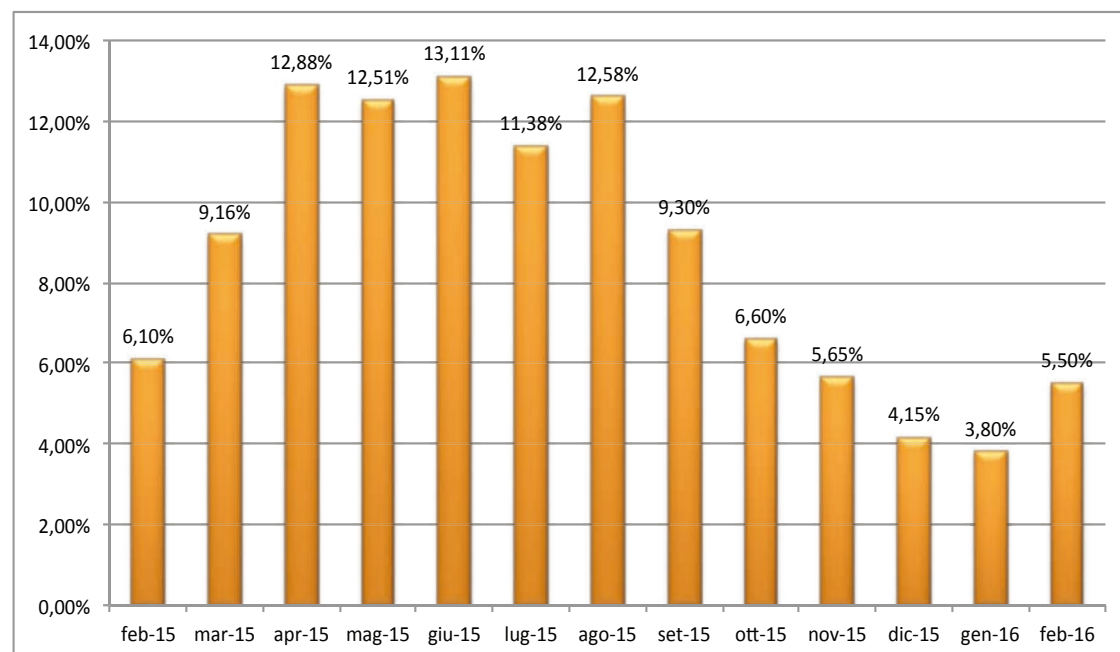
FONTE: TERNA

PRODUZIONE NETTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA IN GWH (GEN-FEB 2015/GEN-FEB 2016)



FONTE: TERNA

PESO DEL FOTOVOLTAICO SULLA PRODUZIONE NETTA NAZIONALE



FONTE: TERNA



Produttore Italiano di Moduli Fotovoltaici

- Moduli fotovoltaici 60 celle policristalline e monocristalline ad alto rendimento
- 12 anni garanzia del produttore
- 25 anni di garanzia sul rendimento lineare
- Classe 1 reazione al fuoco
- Tolleranza di rendimento positiva garantita di 0...+5Wp mediante misurazione singola
- Carico massimo di neve 8000Pa
- Massima stabilità attraverso il telaio di alluminio Soft Grip
- Scatola di connessione di alta qualità



EXE SRL Via Negrelli 15 39100 Bolzano Tel +39 0471054672 info@exesolar.com

www.exesolar.com



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.it/REACT