

SOLARE B2B

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



INCHIESTA



VERSO UN NUOVO MODO DI FARE FORMAZIONE

Per suscitare ancora interesse, le attività di formazione rivolte agli installatori devono essere capaci di intercettare i veri bisogni. E di parlare con un nuovo linguaggio e nuovi strumenti. Intanto, molti player del settore hanno realizzato corsi in aula, roadshow e webinar su novità di prodotto, normative e tecniche di vendita.

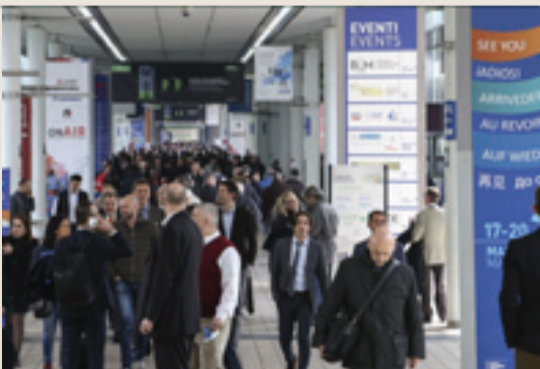
SPECIALE



FOTOVOLTAICO, TORNANO GLI INCENTIVI

La bozza del Decreto FER prevede l'introduzione di tariffe a sostegno di impianti FV di potenza superiore ai 20 kWp tramite registri o aste. In attesa dell'approvazione definitiva, ecco tutti i dettagli che è importante conoscere.

EVENTI



MCE: CRESCE IL FEELING COL FV

Alla 41ª edizione della kermesse è stato registrato un incremento di espositori (+7%) e visitatori (+4%). E nell'area That's Smart, le 70 aziende partecipanti hanno ben rappresentato l'industria fotovoltaica, grazie soprattutto ai numerosi distributori.

È SUCCESSO A SOLAR LAB

GIUNTO ALLA TERZA EDIZIONE, IL CONVEGNO DI SOLAREB2B HA FOCALIZZATO L'ATTENZIONE SUGLI SCENARI FUTURI E SULLE NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS PER GLI INSTALLATORI. ECCO DI COSA SI È PARLATO.



IL VALORE AGGIUNTO DELLA STRUTTURA

INTERVISTA A MAURIZIO IANNUZZI, TITOLARE DI SUNBALLAST

IL MERCATO SECONDARIO FA SCINTILLE

ALCUNI OPERATORI TRA CUI A2A, ERG ED RTR HANNO MESSO IN CAMPO IMPORTANTI INVESTIMENTI PER POTENZIARE IL PORTAFOGLIO DI IMPIANTI FV. UN TREND CHE DOVREBBE CONTINUARE ANCHE NEI PROSSIMI MESI.

CITTÀ SOSTENIBILI

DALLA MOBILITÀ ELETTRICA A PIANI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO PER FAMIGLIE E IMPRESE. ECCO QUALI SONO I CENTRI URBANI PIÙ VIRTUOSI AL MONDO SECONDO UNO STUDIO DEL GSE.



Cerchiamo professionisti del fotovoltaico

E.ON, grande Gruppo internazionale con importanti progetti di crescita nel settore del fotovoltaico, cerca:

Rif. 1) **agenti e agenzie** esperti nella vendita di impianti fotovoltaici e sistemi di efficientamento energetico, per la casa e le aziende, su tutto il territorio nazionale. Si richiede un profilo tecnico-commerciale con competenze di base nel settore fotovoltaico, della climatizzazione e della termoidraulica residenziale, ed esperienza nella vendita di prodotti e servizi.

Rif. 2) **imprese installatrici** del settore elettrico e idraulico da inserire nella rete di partner autorizzati a cui affidare l'installazione di soluzioni di efficientamento energetico per la casa e le aziende su tutto il territorio nazionale. Si richiedono competenza e esperienza nell'installazione di impianti fotovoltaici, di riscaldamento e raffrescamento.

Gli interessati possono inviare CV e presentazione a info@eon-cdne.com specificando il riferimento della ricerca

e.on



TOH, CHI SI RIVEDE: GLI INCENTIVI

DI DAVIDE BARTESAGHI

La notizia del ritorno degli incentivi è arrivata lo scorso 9 maggio proprio alla vigilia di MCE Expo-comfort, quando il ministero dello Sviluppo Economico ha diffuso la bozza del cosiddetto Decreto FER. Questa concomitanza ci ha riportato alla memoria gli anni in cui il rinnovo del Conto Energia si giocava sul filo di lana con le date di Solarexpo (nell'edizione 2011 il 4° Conto Energia venne annunciato addirittura nel secondo giorno della manifestazione). A parte questa curiosa coincidenza, oggi la situazione è completamente diversa rispetto a quegli anni. Quel sistema incentivante si era trasformato in qualcosa a metà tra la spartizione del bottino e un assalto alla diligenza, dove i benefici per il settore del fotovoltaico erano una sorta di effetto collaterale.

Oggi i nuovi incentivi arrivano in una fase molto particolare del mercato: abbiamo alle spalle due anni di crescita e i 409 MW di nuova potenza installata del 2017 rappresentano uno zoccolo duro su cui innestare trend più consistenti. Il primo bimestre del 2018 si è chiuso con +17%, un ottimo scatto in avanti, ma che non basterebbe (se confermato per tutto l'anno) a portarci oltre la soglia di 500 MW. In questa situazione l'annuncio del ritorno degli incentivi è un'ottima notizia, soprattutto perché potranno dare una significativa spinta alle taglie sopra i 20 kWp, le più deboli nella ripartenza. Nel 2017 gli impianti fotovoltaici con potenza oltre i 20 kWp hanno coperto il 3% del numero totale di nuovi impianti e il 50% della potenza installata. Per fare un paragone, nel 2011 questi valori erano rispettivamente il 12% e l'87%.

Tutta l'area degli impianti commerciali, industriali e utility scale potrebbe quindi rimettersi in moto e portare al settore volumi di nuova potenza installata tali da fare del fotovoltaico uno dei settori strategici per il paese. C'è da notare che forse la spinta verso queste taglie si è concentrata eccessivamente sui grandi impianti con potenza oltre 1 MW, e con requisiti tali da costituire una forte barriera all'ingresso per la partecipazione alle aste. Non stupisce quindi che a qualcuno vengano cattivi pensieri e tornino alla memoria altri ricordi, ad esempio di quando circolò una bozza di Conto Energia stampata su carta intestata di una primaria azienda energetica... E c'è sempre in giro qualcuno che vorrebbe trattare il fotovoltaico come quel cagnolino costretto ad accontentarsi delle briciole che cadevano dalla tavola del padrone. Scrolliamoci di dosso questi cattivi pensieri, e limitiamoci ad apprezzare i tanti aspetti positivi della bozza del Decreto FER (ne parliamo in un articolo all'interno), compreso il fatto che finalmente i player interessati possono contare su un orizzonte temporale che favorisce investimenti programmati. Ora c'è solo da sperare che il testo possa avere un iter rapido, anche per evitare che nell'attesa degli incentivi qualche grande progetto possa essere bloccato. Ed è proprio quello di cui questo mercato non ha bisogno...

SOMMARIO

CORSI DI FORMAZIONE: IL SUCCESSO PASSA DA NUOVI FORMAT

Anche per il 2018, sono tantissimi gli eventi formativi organizzati dai principali player del fotovoltaico e dell'efficienza energetica sul territorio nazionale.

Novità di prodotto, normative e tecniche di vendita sono gli aspetti su cui gli installatori si dimostrano maggiormente sensibili. E per tenere alta l'attenzione, gli operatori stanno puntando su nuove modalità.

Come ad esempio e-learning e webinar

PAG. 20

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 4

NEWS PAG. 12

COVER STORY

"Il valore aggiunto della struttura"

Intervista a Maurizio Iannuzzi PAG. 18

APPUNTAMENTI

A SolarLab
il mercato guarda avanti PAG. 28

ATTUALITÀ

EnBW e Senec:
sinergia virtuosa PAG. 31

SPECIALE

Decreto FER: il quadro generale PAG. 34

Tornano gli incentivi
al fotovoltaico PAG. 36

APPROFONDIMENTI

Mercato secondario:
la stagione entra nel vivo PAG. 38

Smart grid: focus sui progetti
europei PAG. 50

Tremonti ambiente:
rinunciare ai benefici? PAG. 52

EVENTI

MCE e FV: sinergie
ancora più forti PAG. 40

CASE HISTORY

Prove di energy sharing PAG. 53

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Gestione dei guasti efficiente
con il Trouble Ticketing PAG. 54

Elfor Day: una giornata
all'insegna della formazione PAG. 55

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

News PAG. 56

Obiettivo sostenibilità
ecco le città più virtuose PAG. 58

NUMERI E TREND PAG. 62



345W

Nuovo Modulo Half-Cell Policristallino

Incremento di potenza e rapporto qualità-prezzo
senza precedenti

APRILE 2018

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

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

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

Solare B2B: periodico mensile Anno VIII - n.3 - marzo
2018 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.

SOLARE
B2B

Questo numero è stato chiuso
in redazione il 27 marzo 2018

italy@jinkosolar.com
www.jinkosolar.com



Goodwe & BYD
X-Win Official Distributor Italy



<http://www.x-win.it>



PERSONE & PERCORSI

FABRIZIO LIMANI È IL NUOVO COUNTRY MANAGER DI SOLARWATT ITALIA

Fabrizio Limani ha assunto l'incarico di country manager di Solarwatt Italia. Limani (43 anni) è operativo da lunedì 12 marzo e proviene da SolarWorld dove era arrivato nel 2008 e dove ha percorso una carriera che lo ha portato al ruolo di responsabile commerciale di Sud Europa, Medio Oriente e Nord Africa. In precedenza era stato in Siemens ed Helios Technology.

«Di questa azienda mi ha colpito soprattutto la visione sul futuro, il piano industriale di crescita e la qualità dei prodotti», ha dichiarato Fabrizio Limani a Solare B2B.

«C'è una proprietà che crede nell'azienda e la sostiene investendo in qualità e struttura, ad esempio con l'apertura della nuova produzione di sistemi di storage a Dresda. I prodotti, moduli e accumuli, sono di prima classe per qualità e sicurezza». Limani si è detto fiducioso anche sulle prospettive del mercato italiano: «Credo che per fotovoltaico e storage il nostro mercato continuerà a rimanere tra i più importanti in Europa. E prevedo che ci saranno grandi sviluppi in entrambi i settori, grazie in particolare a digitalizzazione e mobilità elettrica, con cui il nostro settore sarà sempre più connesso». Detlef Neuhaus, Chief Executive Officer di Solarwatt ha dichiarato: «Ringrazio Giorgio Soloni, che ha seguito l'azienda negli ultimi sei anni, per l'eccellente impegno dimostrato, supportando la crescita in Italia e preparando con grande professionalità le attività di presentazione della nuova offerta sul mercato italiano. E do il benvenuto a Fabrizio Limani, giovane ingegnere con competenze tecniche e di marketing, che assume l'incarico di country manager per l'Italia. Mentre si svolgono discussioni astratte su come modificare il mix energetico a favore delle energie rinnovabili, la nostra azienda propone al mercato soluzioni concrete. L'azienda è fortemente impegnata in attività di ricerca e sviluppo per il settore fotovoltaico, e ha un'offerta completa in continua evoluzione».



RONCHI LASCIA ECOWAY E PASSA AD ENERGY WAY



Dopo sette anni si è conclusa la collaborazione di Andrea Ronchi in EcoWay, dove ricopriva il ruolo di head of business development, marketing and sales. «È stato un periodo entusiasmante, intenso e ricco di successi», ha dichiarato Ronchi, «per questo desidero ringraziare tutti per la collaborazione, il supporto ed il confronto che mi è stato offerto». Ronchi passa ad Energy Way, società specializzata in Data Management dei processi energetici, fisici e transazionali delle aziende. Energy Way sviluppa modelli matematici evoluti e algoritmi di machine learning per energivori e produttori.

ARISTON THERMO: A CETTINA TODARO IL RUOLO DI COMMUNICATION & TRADE MARKETING MANAGER PER L'ITALIA

Cettina Todaro è la nuova communication & trade marketing manager di Ariston e Chaffoteaux in Italia. Laureata in ingegneria gestionale, Cettina Todaro è entrata a far parte di Ariston Thermo nel 2015, occupandosi di strategia e acquisizioni per il Gruppo. Prima di Ariston, Cettina Todaro ha lavorato quattro anni in Value Partners Management Consulting.



LICCIARDELLO È IL NUOVO SERVICE MANAGER DI GOODWE

Sebastiano Licciardello è il nuovo service manager di GoodWe per il mercato italiano. Licciardello ha 45 anni e vive a Biella. Il suo precedente incarico lo ha visto impegnato nel settore dell'energia presso la società Lictronic Italy.

La tua energia non conosce limiti



Serie EM

Inverter ibrido

3.0KW | 3.6KW | 5.0KW



Serie ES

Inverter ibrido

3.6KW | 4.6KW



Serie SBP

Soluzione con connessione in AC

3.6KW | 5.0KW

Serie Storage di GoodWe

UPS Funzione UPS



50A / 100A



Controllo export
power



GOODWE
YOUR SOLAR ENGINE

www.goodwe.com

LEADER MONDIALE DI SOLUZIONI STORAGE



Monofase
Ibridi Inverter Bassa tensione
Taglie 3,3-3,7-5 kW

New - Retrofit AC
Monofase e trifase Alta tensione
Taglie da 3,3 a 10 kW



Trifase
Ibridi Inverter Alta tensione
Taglie 6 -8 -10 kW

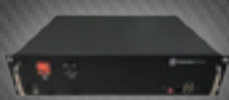
Monofase
Ibridi Inverter Alta tensione
Taglie 3,3 -3,7 -5 kW

I nostri prodotti



Solax Battery
Bassa tensione NiMnCo
Taglie da 3,3 - 6,5 - 13 kWh

Pylontech
Bassa tensione LiFePo4
Moduli da 2,4 kWh



Pylontech
Alta tensione
LiFePo4
Moduli da 2,4 kWh

LG Chem Resu
Bassa tensione
NiMnCo
Taglie da 3,3 e 6,5 kWh



Power station
Ibridi Inverter Monofase+accumulo
Ibridi Inverter Bassa tensione
Taglie 3,3 -3,7 -5 kW



In arrivo

I nostri prodotti e le batterie compatibili

Rivolgiti al tuo distributore specializzato!



www.energysynt.com
info@energysynt.com
tel. 049 270 1296



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - APRILE 2018

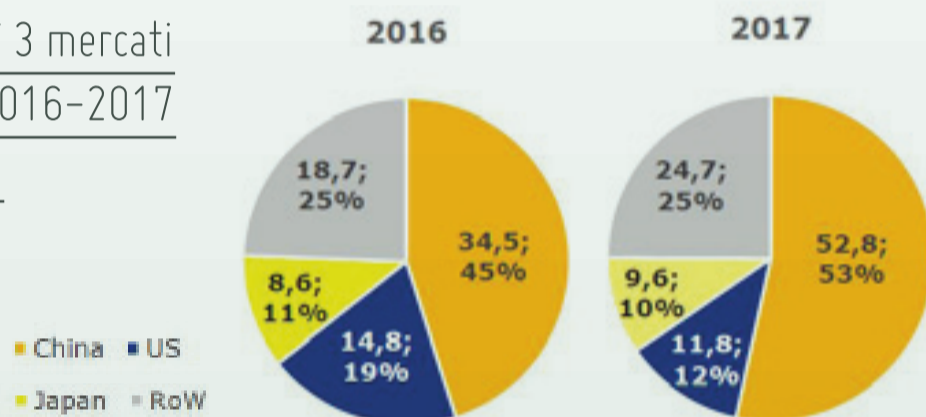
NEL 2017 A LIVELLO GLOBALE 99 GW DI NUOVI IMPIANTI FV (+29,3%)

L'EUROPA, CON 8,6 GW, HA REGISTRATO UNA CRESCITA DEL 28,4%

Evoluzione delle installazioni FV annue a livello globale (GW) / 2000-2017



Primi 3 mercati nel 2016-2017 (GW)



Fonte: SOLARPOWER EUROPE

Nel 2017 nel mondo sono stati installati 98,9 GW di nuovi impianti fotovoltaici, con un incremento del 29,3% rispetto ai 76,5 GW del 2016. La stima è stata diffusa da SolarPower Europe, che ha confermato anche la crescita del 28,4% in Europa, già anticipata a febbraio. Lo sviluppo si deve principalmente ai Paesi asiatici, dove Cina e India hanno contribuito per oltre il 63% della potenza fotovoltaica installata globale. Il mercato solare cinese è cresciuto del 53% rispetto al 2016, raggiungendo 52,8 GW di nuovi impianti. Al secondo posto, con 11,8 GW, si collocano gli Stati Uniti, e al terzo posto l'India, con 9,6 GW. «La continua crescita del fotovoltaico è una grande notizia», ha dichiarato James Watson, Ceo di SolarPower Europe. «L'Europa tuttavia rischia di rimanere indietro. Per questo motivo è necessario che le istituzioni UE favoriscano lo sviluppo della tecnologia, abbattendo le barriere che ostacolano l'autoconsumo e garantendo lo sviluppo del solare su piccola scala. L'Europa, inoltre, dovrebbe rimuovere le barriere commerciali sui moduli fotovoltaici. Questa misura, infatti, oltre a garantire la diffusione dell'energia pulita, garantirebbe la creazione di oltre 40.000 posti di lavoro in più entro il 2019». I dati definitivi sulla diffusione del fotovoltaico a livello globale verranno pubblicati all'interno "Global Market Outlook For Solar Power 2018-2022", che verrà diffuso in occasione di Intersolar Europe (Monaco di Baviera, 20-22 giugno 2018).

NEL 2018 IN EUROPA PREVISTI 11 GW DI NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI (+28%)

I PRINCIPALI PAESI DOVREBBERO ESSERE SPAGNA, GERMANIA, TURCHIA E FRANCIA

Per il 2018 in Europa è stimata una nuova potenza fotovoltaica installata di 11 GW. A riportarlo è IHS, secondo cui il dato segnerebbe una crescita di circa il 28% rispetto agli 8,6 GW realizzati nel 2017.

Lo scorso anno, i cinque Paesi più importanti per potenza installata sono stati Turchia, Germania, Francia, Paesi Bassi e Regno Unito. Per il 2018, i principali Paesi potrebbero essere Spagna, che dovrebbe collocarsi al primo posto, seguita da Germania, Turchia e Francia.





ESTENSIONE DI GARANZIA
PROMOZIONE 5+5
SUNNY BOY 3.0 - 5.0

- ✓ Installa un Sunny Boy 3.0/3.6/4.0/5.0
- ✓ Registra l'impianto su www.sunnyportal.com/register entro il 31.05.2018
- ✓ Goditi la sicurezza di 10 anni di garanzia SMA



www.SMA-Italia.com

ENERGY
THAT
CHANGES





Stai cercando il miglior sistema di montaggio? L'hai appena trovato.

novotegra è il nostro sistema di montaggio dalle qualità straordinarie. Scopri i vantaggi!

- ✓ Facile da installare su diverse tipologie di tetto
- ✓ Semplice da configurare con il nostro software Solar-Planit
- ✓ Estremamente stabile grazie all'elevata qualità dei materiali
- ✓ Esteticamente perfetto per ogni tetto

Gancio regolabile oppure sistema ad incastro robusto? Novotegra è configurato sulla base delle tue esigenze. La soluzione più adeguata per ogni tetto.

Scopri di più: solar-distribution.baywa-re.it



Tetti piani



Tetti inclinati

NELLA BOZZA DEL DECRETO FER PREVISTI INCENTIVI AL FV SOPRA I 20 KWP

PER QUANTO RIGUARDA IL SOLARE, LE TARIFFE INTERESSERANNO TRE GRUPPI: IMPIANTI DA 20 A 100 KWP, DA 100 A 1.000 KWP, E OLTRE 1 MW

Italia Solare ha diffuso i contenuti della prima bozza del Decreto FER. La bozza redatta dal ministero dello Sviluppo Economico di concerto con quello dell'Ambiente è ancora in fase di definizione e richiederà il parere della Conferenza Unificata Stato-Regioni e dell'Arera. Secondo quanto contenuto nella bozza è prevista l'introduzione di "meccanismi di incentivazione" anche per il fotovoltaico "considerando il drastico calo dei costi registrati negli ultimi anni e l'elevato potenziale sfruttabile", oltre che per impianti a fonte eolica e idraulica, per la geotermia, per gas di discarica e gas residuati dai processi di depurazione.

Per quanto riguarda il fotovoltaico sono esclusi dagli incentivi solo gli impianti con potenza inferiore a 20 kWp, dato che possono accedere alle detrazioni fiscali. Per tutte le altre taglie sono previsti tre gruppi: impianti da 20 a 100 kWp, da 100 a 1.000 kWp, e oltre

1 MW. Per i primi due l'accesso agli incentivi avviene tramite registri. Sono compresi sia impianti di nuova costruzione, sia integralmente ricostruiti e riattivati, sia impianti oggetti di intervento di potenziamento o di rifacimento. Il valore degli incentivi è calcolato in 110 euro al MWh per impianti da 20 a 100 kWp, e 90 euro al MWh per impianti da 100 a 1.000 kWp. Gli impianti di potenza superiore al MW accedono agli incentivi tramite partecipazione ad aste al ribasso con contingenti di potenza disponibili già determinati.

Il testo della bozza inserisce poi una serie di condizioni e di requisiti legati tra l'altro ai tempi di inizio dei lavori, ai termini di entrata in esercizio e alla vita media utile convenzionale dell'impianto; sono inoltre previsti diversi meccanismi che introducono riduzioni e incrementi della tariffa di riferimento e la priorità nelle graduatorie per impianti realizzati su discariche, cave e miniere esaurite.

SPECIALE DECRETO FER

Da pagina 34 due articoli sulla bozza del Decreto FER



STORAGE SU IMPIANTI FV INCENTIVATI: ONLINE L'APPLICATIVO SIAD PER L'INVIO DELLE RICHIESTE

Dal 1° marzo 2018 i soggetti responsabili di impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia dovranno inviare tramite il Sistema informativo per l'acquisizione dati del GSE (Siad) sia le comunicazioni relative all'installazione dei sistemi di accumulo sia le richieste di valutazione preliminare. Le eventuali comunicazioni relative all'installazione di sistemi di accumulo già inviate mediante posta elettronica certificata o tramite raccomandata non dovranno essere nuovamente trasmesse al Gestore. Inoltre, come già previsto dalle Regole Tecniche, non è più necessario inviare la comunicazione di inizio installazione del sistema di accumulo.

In questa prima fase, l'applicativo è utilizzabile per l'invio delle comunicazioni di sistemi di accumulo installati presso impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia; per gli altri impianti di produzione di energia elettrica gestiti dal GSE, rimangono valide le modalità di comunicazione previste nel capitolo 6 delle Regole Tecniche.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Per informazioni sull'applicativo Siad:



Per la guida alla compilazione dei questionari SdA per comunicazioni relative all'installazione di sistemi di accumulo

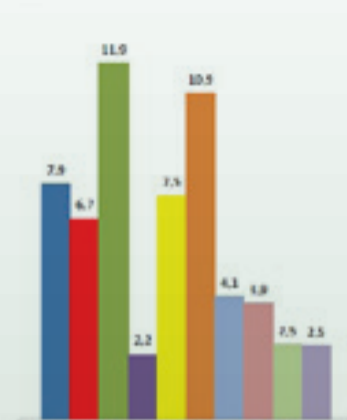


GENNAIO-FEBBRAIO 2018: IN ITALIA INSTALLATI 60 MW DI NUOVI IMPIANTI FV (+17%)

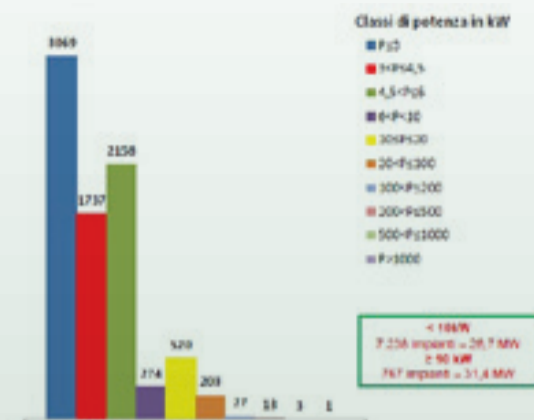
NEI PRIMI DUE MESI DELL'ANNO IL 60% DELLE INSTALLAZIONI APPARTIENE ALLA TAGLIA INFERIORE AI 20 KWP

Nei mesi di gennaio e febbraio 2018 la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia ha raggiunto 60 MW, con una crescita del 17% rispetto ai 51 MW dello stesso periodo del 2017. È quanto emerge dai dati Terna - Gaudi diffusi da Anie Rinnovabili. Nel mese di gennaio sono stati installati 32,2 MW di nuovi impianti, con una crescita del 25% rispetto al 2017, mentre a febbraio sono stati installati 27,9 MW di impianti, con un incremento dell'8% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Analizzando i segmenti per taglia, nei primi due mesi dell'anno il 60% delle installazioni appartiene alla taglia inferiore ai 20 kWp. Le regioni che hanno registrato il maggior incremento in termini di potenza sono Abruzzo, Emilia Romagna, Liguria e Lombardia, mentre quelle con il maggior decremento sono Basilicata, Campania e Valle d'Aosta. Dei nuovi impianti fotovoltaici installati da inizio 2018, va segnalata l'attivazione nel mese di gennaio di un impianto fotovoltaico da 2,5 MW in provincia di Modena.

Potenza connessa per classi



Numero di impianti connessi



FONTE: ANIE RINNOVABILI

EGO SIGLA CONTRATTO PPA QUINQUENNALE IN ITALIA PER 40 MW DI IMPIANTI FV

LE INSTALLAZIONI, CHE SARANNO OPERATIVE NEL TERZO TRIMESTRE DEL 2018, RIENTRANO NEGLI INVESTIMENTI DEL FONDO INGLESE OCTOPUS INVESTMENTS

EGO, gruppo italiano attivo da circa 15 anni nel settore dell'energia, ha concluso il suo primo accordo in Italia della durata di cinque anni in modalità Power Purchase Agreement (PPA) per il ritiro dell'energia prodotta da un gruppo di impianti fotovoltaici per totali 40 MW.

Gli impianti, che saranno operativi nel terzo trimestre del 2018, rientrano negli investimenti in asset energetici realizzati nel nostro paese dal fondo di investimento inglese Octopus Investments.

I 40 MW contrattualizzati sono relativi a cinque impianti con inseguitori monoassiali situati in Sardegna, nella zona industriale di Assemmini, in provincia di Cagliari. La nuova potenza si aggiunge ai 63 MW già realizzati da Octopus Investments a Montalto di Castro (VT), la cui produzione è sempre gestita sul mercato energetico da EGO.

«In Italia è stata raggiunta la grid parity e gli investimenti nel settore fotovoltaico stanno ripartendo senza incentivi», ha dichiarato Stefano Cavriani, direttore commerciale del Gruppo EGO. «Operiamo secondo le best practices del trading nel mercato energetico, utilizzando i più avanzati sistemi di previsioni meteo unite all'analisi dati e alla gestione del rischio con l'utilizzo di strumenti finanziari evoluti, e pertanto in condizioni di offrire contratti vantaggiosi per il ritiro dell'energia».

Stefano Cecutta, investment director in Octopus Investments, ha aggiunto: «I nostri investimenti in Italia richiedono partner affidabili e con esperienza consolidata nel trading. EGO risponde ad ambedue i requisiti».

Raggiungere l'indipendenza elettrica? Oggi è possibile.



Con la nuova sonnenBatterie eco 9.43 puoi rendere ancora più efficiente la produzione e il consumo di energia elettrica grazie a:

- un sistema storage modulare all-in-one compatto e leggero, con capacità da 2,5 kWh a 15 kWh
- un intelligente energy manager che gestisce a 360° flussi e consumi energetici dell'abitazione
- un accumulo dall'elevata affidabilità e dal design ricercato per l'installazione domestica

Inoltre, iscrivendoti alla sonnenCommunity, potrai abbattere i costi della bolletta residua.

Vorresti fare un relamping completo dell'illuminazione aziendale con la tecnologia LED ?

Scegli il
NOLEGGIO OPERATIVO



distributed by

COENERGIA
group

renewable energy distribution

www.coenergia.com

“RAPPORTO ATTIVITÀ 2017” DEL GSE: CALA IL COSTO DEGLI INCENTIVI IN BOLLETTA (-12%)

Nel 2017 in Italia le fonti rinnovabili hanno coperto il 17,6% dei consumi energetici, superando per il quarto anno consecutivo l'obiettivo europeo al 2020, pari al 17%. Il risultato supera anche quello del 2016, quando l'energia pulita aveva rappresentato il 17,4% del totale. I dati sono contenuti nel “Rapporto delle attività 2017” pubblicato dal Gestore dei Servizi Energetici (GSE), che spiega come il traguardo sia stato raggiunto a fronte di 14,2 miliardi di euro di incentivi erogati dal GSE nel solo settore elettrico. Grazie a 1,7 miliardi recuperati dalla vendita di energia ritirata, il netto di incentivi in bolletta si è attestato a 12,5 miliardi di euro, contro i 14,4 miliardi del 2016 (-11,9%). Per quanto riguarda il fotovoltaico, nel corso del 2017 il GSE ha gestito l'erogazione degli incentivi ai 549.114 impianti ammessi ai diversi Conti Energia (CE). L'energia solare incentivata risulta complessivamente pari a circa 22,1 TWh, 1,4 TWh in più rispetto al 2016, principalmente a seguito delle migliori condizioni di irraggiamento, per un costo complessivo di 6,4 miliardi di euro, con un aumento di circa 400 milioni di euro rispetto al 2016. I corrispettivi erogati derivano principalmente dal secondo CE, con 3.127 milioni di euro a fronte di 8.696 GWh e dal quarto CE (2.359 milioni di euro a fronte di 9.549 GWh). Agli impianti che beneficiano del regime di ritiro dedicato il GSE ha erogato 620 milioni di euro, per una potenza di 9.908 MW, di cui l'82% fotovoltaici e il 6% idroelettrici; a fronte di un totale di 12 TWh di energia ritirata. Inoltre, nel corso del 2017 il GSE ha gestito 608.607 convenzioni per lo scambio sul posto per un totale di 5.175 MW, quasi tutti fotovoltaici, cui sono corrisposti oltre 2 TWh di energia scambiata, per un costo di 313 milioni di euro. Rispetto all'anno precedente, il numero delle convenzioni gestite è aumentato di 42.186 unità, circa 309 MW. Nel 2017 il GSE ha inoltre rilasciato 6.658 qualifiche SEU e Seeseu. Il rapporto evidenzia anche la crescita dei sistemi di accumulo, dei quali la maggior parte installati su impianti fotovoltaici di potenza inferiore ai 20 kW: delle 1.445 comunicazioni di avvenuta installazione inviate complessivamente al GSE, 942 erano infatti relative al solo 2017. La tecnologia più diffusa risulta quella delle batterie al litio (86%).

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per scaricare il report:
Rapporto delle attività 2017



ENEL: AL VIA LA PRODUZIONE DI MODULI FV BIFACCIALI NELLA FABBRICA 3SUN DI CATANIA

LA POTENZA DEI PANNELLI TOCCHERÀ I 360 W NEL 2018 E I 395 W DAL 2019 IN POI, CON UNA DURATA SUPERIORE A 30 ANNI E ALTE PRESTAZIONI ANCHE IN SITUAZIONI CLIMATICHE ESTREME

Ha preso il via “3SUN 2.0”, il piano di riconversione della fabbrica 3SUN di Enel Green Power per la produzione dei moduli fotovoltaici bifacciali di tipo HJT, basati sulla tecnologia ad eterogiunzione, che utilizza due tipi diversi di silicio, l'amorfo e il cristallino. Il progetto si articola in tre fasi. La prima, che si svolgerà nel secondo trimestre 2018, prevede la realizzazione di una nuova linea di assemblaggio di celle in silicio cristallino per la produzione di moduli fotovoltaici con architettura bifacciale, con una capacità massima di 80 MW all'anno. Il secondo step sarà l'installazione di una nuova linea produttiva di celle di tipo HJT, operativa dal primo trimestre 2019, con una capacità massima di 110 MW all'anno. Nella terza fase, infine, si arriverà al raddoppio della capacità produttiva della linea HJT, fino al raggiungimento di 200 MW annui nel terzo trimestre 2019, e l'obiettivo di 250 MW con future ottimizzazioni. La fabbrica opererà in regime di ciclo continuo, 24 ore al giorno 365 giorni l'anno, e vedrà la produzione, alla fine della riconversione tecnologica, di circa 1.400 moduli al giorno e circa 500 mila unità l'anno. I pannelli fotovoltaici ad alta efficienza prodotti da 3SUN, la cui potenza massima toccherà i 360 W nel 2018 e i 395 W dal 2019 in poi, grazie ad un'elevata robustezza, garantiranno una durata superiore a 30 anni, con alte prestazioni anche in situazioni climatiche estreme. «Il lancio di questa tecnologia fotovoltaica», ha dichiarato Antonio Cammiseca, responsabile di Enel Green Power, «rappresenta non solo un traguardo dal punto di vista dell'eccellenza tecnologica italiana, ma anche il presupposto per il rilancio della fabbrica 3SUN e la valorizzazione delle competenze delle sue maestranze. Grazie alla nuova linea di produzione, potremo rafforzare la nostra leadership a livello globale nelle rinnovabili, imprimendo al contempo un impulso decisivo all'espansione del nostro hub tecnologico di Catania, realizzato con orgoglio qui in Italia. Auspichiamo che questa operazione sia da stimolo per l'intera filiera italiana del settore e del fotovoltaico in generale». Il piano di sviluppo potrà contare su un investimento complessivo di 100 milioni di euro, dei quali oltre 80 milioni dedicati alla fabbrica 3SUN e 20 milioni all'Enel Innovation Lab di Catania, campus di sperimentazione sulle tecnologie innovative.



I MODULI CINESI SUN-EARTH TORNANO IN ITALIA CON OMNISUN

IL RAPPORTO TRA LE DUE AZIENDE HA AVUTO INIZIO NEL 2007 ED È DURATO FINO AL 2013, CON PIÙ DI 500 MW DI MODULI DISTRIBUITI IN ITALIA, PER POI INTERROMPERSI A CAUSA DELL'INTRODUZIONE DEI DAZI



Il produttore cinese di moduli Sun-Earth torna sul mercato fotovoltaico europeo e italiano. Sul territorio nazionale, sarà Omnisun a distribuire i prodotti dell'azienda. Il rapporto Sun-Earth e Omnisun ha avuto inizio nel 2007 ed è durato fino al 2013, con più di 500 MW di moduli distribuiti in Italia, per poi interrompersi a causa dell'introduzione dei dazi.

Oggi, grazie anche alla riduzione dei prezzi minimi di importazione imposti dalle regole antidumping, il gruppo ha deciso nuovamente di proporre i propri moduli policristallini e monocristallini sul mercato italiano. Omnisun metterà a disposizione un'organizzazione commerciale costituita da una fitta rete di agenzie di vendita regionali in grado di coprire l'intero territorio nazionale.

JINKOSOLAR: NEL 2017 VENDITE A +47,3% E RICAVI A +23,7%

Nel 2017 JinkoSolar ha venduto 9,8 GW di moduli a livello globale, con una crescita del 47,3% rispetto al 2016 (6,6 GW). Crescono anche i ricavi, che con 26,4 miliardi di RMB (4,07 miliardi di dollari), segnano un incremento del 23,7% rispetto ai 21,4 miliardi di RMB del 2016. Il margine lordo è dell'11,3%, in calo rispetto al valore del 2016 (18,1%). «Nel 2017 abbiamo consolidato la nostra market share a livello globale», ha dichiarato Kangping Chen, amministratore delegato di JinkoSolar. «E per il 2018 pensiamo di crescere ancora, grazie anche alla realizzazione di un nuovo stabilimento di produzione di moduli solari negli Stati Uniti. Inoltre, i mercati emergenti, e in particolare l'area latinoamericana, stanno gradualmente diventando il nostro principale motore di crescita».

ACCORDO TRA DUPONT E MORONI & PARTNERS PER LA RIDUZIONE DEI RISCHI NEL FV

DuPont e Moroni & Partners hanno siglato un accordo di collaborazione finalizzato a migliorare le misure che consentono di limitare i rischi che interessano i grandi impianti fotovoltaici.

Moroni & Partners offrirà le sue competenze nell'analisi delle prestazioni delle centrali fotovoltaiche, con l'obiettivo di quantificare i rischi tecnici e finanziari relativi ai più comuni segni di degrado dei moduli fotovoltaici installati, con particolare attenzione ai guasti del backsheet. DuPont fornirà invece il suo know-how per mettere in relazione determinati tipi di degrado con i diversi materiali utilizzati dai produttori di moduli. «DuPont accoglie con favore la collaborazione con Moroni & Partners», ha dichiarato Stephan Padlewski, regional marketing leader EMEA di DuPont Photovoltaic Solutions. «Collaborando con un leader riconosciuto in Italia per i servizi di consulenza tecnica nel settore fotovoltaico, possiamo accrescere la nostra conoscenza di come i pannelli si comportano sul campo e fornire consigli per la mitigazione del rischio laddove gli impianti mostrano segni insoliti di degrado prematuro o perdita di potenza, che potrebbero quindi pregiudicare il ritorno degli investimenti per i proprietari».

Mauro Moroni, amministratore delegato di Moroni & Partners, ha aggiunto: «La nostra esperienza nell'individuare e risolvere i problemi degli impianti fotovoltaici attraverso verifiche tecnico-strumentali avanzate e il know-how di DuPont nella scienza dei materiali ci consentiranno un'analisi a 360° dei rischi finanziari legati ai problemi a cui solitamente sono soggetti i moduli. Potremo inoltre applicare i dati raccolti in settori quali il project financing, operazioni di fusioni e acquisizioni e distinte di base di nuovi impianti».



Noi ti semplifichiamo la vita

Solar-Log WEB Enerest™ Oltre il semplice monitoraggio

- Indipendenza dall'inverter
- 1 portale per tutti gli impianti FV
- Più di 1700 componenti integrati
- Oltre 10 anni di esperienza








DIVENTA PARTNER

www.pvshield.com

PV Shield è la piattaforma
creata da  MORONI & PARTNERS
per far incontrare domanda e offerta di
servizi dedicati agli impianti fotovoltaici

DIVENTA PARTNER DI PV SHIELD:

-  Ricevi a basso costo richieste di offerte economiche da parte del mercato
-  Ottimizza le tue spese di comunicazione e marketing
-  Amplia geograficamente il tuo business
-  Intercetta opportunità dal mercato altrimenti non facilmente identificabili
-  Ottieni contatti diretti con potenziali clienti della tua area di interesse e avvia una trattativa riservata

PARTNERSHIP

Per tutti i soci di Italia Solare ed Elettricità Futura è previsto uno sconto del 50% sulla fee fissa di adesione.



CONTATTACI



+39 344 18 26 215



partner@pvshield.com



www.pvshield.com



#PVShield



#NEWS

SOLARE B2B - APRILE 2018

DA SMA LA "PROMOZIONE 5+5" SULLA GARANZIA DEGLI INVERTER SUNNY BOY



SMA Italia presenta la "Promozione 5+5" sulla garanzia degli inverter fotovoltaici Sunny Boy 3.0-5.0, dedicata agli utilizzatori finali. A partire dal 15 marzo e fino al 31 maggio 2018, installando un inverter Sunny Boy e registrandolo sul sito Sunny Portal, si potrà beneficiare di un'estensione di garanzia di cinque anni, che si somma ai cinque già previsti dalla garanzia di fabbrica.

La registrazione consentirà anche di usufruire del monitoraggio continuo del rendimento energetico del proprio impianto. Grazie al sistema SMA Smart Connected, l'operatività dell'impianto sarà costantemente monitorata, ed eventuali irregolarità riscontrate verranno comunicate al proprietario dell'impianto e al suo installatore, permettendo interventi tempestivi e

garantendo la massima produzione di energia. La promozione è riservata agli inverter SB3.0- 1 AV-40, SB3.6- 1 AV-40, SB4.0- 1 AV-40 e SB5.0- 1 AV-40 installati e registrati su SMA Sunny Portal.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al web

Per maggiori informazioni:



Per registrarsi a Sunny Portal:



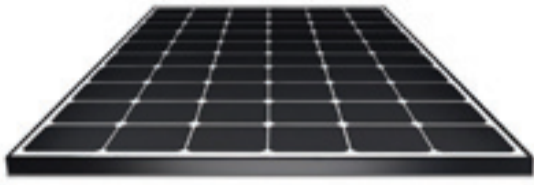
È ATTIVO IL NUOVO SITO WEB DI FUTURASUN



FuturaSun ha presentato il nuovo sito web. Tra le tante novità c'è una nuova area download, integrata con le pagine prodotti, con più funzioni. La navigazione tra i prodotti dell'azienda è inoltre più intuitiva, così come l'album degli impianti realizzati. L'azienda ha inoltre potenziato il proprio blog.

Il sito è disponibile in lingua italiana e inglese. «Il sito web è oggi il biglietto da visita più importante per un'azienda» spiega Ricarda Gutsch, marketing manager dell'azienda. «Non volevamo limitarci a correggere gli aspetti meno funzionali del sito precedente, ma anche rendere visibile online la crescita di FuturaSun, a partire dallo spazio blog, così da comunicare in modo più diretto con i tecnici, i professionisti e gli appassionati del mondo fotovoltaico».

LG ESTENDE A 15 ANNI LA GARANZIA SUI MODULI MONOX PLUS E NEON 2

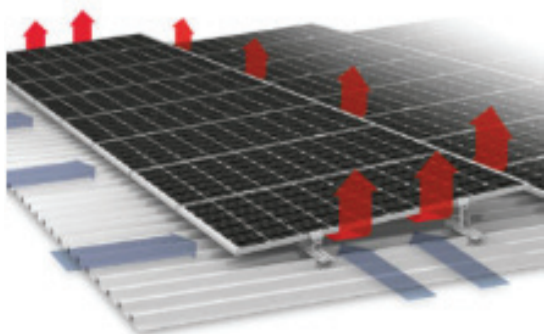


I clienti e i partner di LG Solar che scelgono i moduli MonoX Plus e NeON potranno contare su un'estensione a 15 anni della garanzia sul prodotto. «Questa scelta rappresenta un ulteriore vantaggio all'acquisto dei nostri prodotti», si legge in una nota di LG, «e sottolinea ulteriormente gli standard qualitativi dell'azienda». Per entrambi i moduli, LG garantisce un output di non meno del 98% per un anno dall'inizio della garanzia. Dal secondo anno, l'effettivo calo non sarà superiore allo 0,5% per i successivi 24 anni. In questo modo, entro la fine del 25esimo anno, l'output effettivo per i moduli MonoX Plus e NeON 2 sarà dell'86%. «I moduli LG Solar coniugano design attraente e tecnologia fotovoltaica ad elevate performance, offrendo ai propri clienti e ai propri partner il più alto livello di sicurezza dei loro investimenti attraverso l'estensione della garanzia», ha dichiarato Davide Ponzi, Solar Business manager Italy & Spain di LG Electronics. «Con questa scelta sottolineiamo ancora una volta le promesse di qualità di LG che sono apprezzate dagli installatori di tutto il mondo».

K2 SYSTEMS LANCIA IL COMPONENTE MINIFIVE PER SISTEMI DI MONTAGGIO FV

K2 Systems ha aggiornato il sistema MiniRail dedicato al montaggio dei moduli fotovoltaici su tetti in lamiera grecata. Con l'aggiunta del nuovo componente MiniFive i moduli possono essere elevati di 5 gradi migliorando l'angolo di incidenza e la retro ventilazione. L'installazione di MiniFive non richiede nessuno strumento aggiuntivo e viene effettuata con tre soli componenti, infatti i due elementi di supporto MiniFive Front e MiniFive End sono inseriti direttamente nel MiniRail. Il sistema è indicato per l'installazione dei moduli con orientamento sia orizzontale sia verticale.

«Il nuovo componente, specifico per il nostro sistema MiniRail», spiega Katharina David, Ceo di K2 Systems, «funge da semplice supporto per i moduli con un impatto enorme sulla produttività dell'impianto, poiché la ventilazione migliorata ottimizza in modo significativo le prestazioni del sistema fotovoltaico. Ciò conferisce alla famiglia MiniRail un componente aggiuntivo semplice e straordinario che contribuisce al raffreddamento».



SOLAREGE AMPLIA LA GAMMA DI INVERTER TRIFASE

SolarEdge amplia la gamma di inverter trifase con nuovi modelli fino a 100 kW. I dispositivi consentono di ridurre i tempi e i costi di installazione e di fornire una gestione dell'energia ancora più intelligente. I prodotti, insieme a tante altre novità, tra cui gli inverter monofase con carica batterie per veicoli elettrici e la soluzione residenziale compatta, progettata per installazioni fotovoltaiche da 4 a 8 moduli, sono stati presentati in occasione della fiera MCE Expocomfort.



La piattaforma Tigo TS4 ti permette di rendere 4.0 il tuo impianto: dal monitoraggio a livello di modulo, alla sicurezza fino all'ottimizzazione della produzione di energia.

La gamma di cover TS4 ti concede la libertà di scegliere quello che desideri e - nelle versioni retrofit, Duo e integrata nel backsheet - forma un sistema modulare flessibile, scalabile e 100% SMART.

Le cover Tigo sono dotate di tecnologia UHD-Core, per consentire una maggior produzione di energia con efficienza pari al 99.6%.

Scarica la app gratuita Tigo SMART per iOS e Android e inizia un'esperienza senza precedenti.





MODULI HANWHA Q CELLS PER L'IMPIANTO FV PIÙ GRANDE DEL TEXAS (236 MWP)



Hanwha Q Cells USA e 174 Power Global hanno avviato i lavori per quello che sarà l'impianto fotovoltaico più grande del Texas. La centrale solare, che dovrebbe sorgere prima della fine del 2018, avrà una potenza di 236 MWP. Il parco fotovoltaico utilizzerà oltre 680mila moduli fotovoltaici forniti da Hanwha Q Cells.

Lo sapevi che gli accumulatori SENEK sono tra i più venduti al mondo?

Scopri perché al nostro Tour dell'Indipendenza:

- 12 aprile, Bergamo
- 17 maggio, Bologna
- 31 maggio, Napoli

Verrà presentato anche il nuovo programma di partnership SENEK.Alliance.



Iscriviti su:
www.senec-ies.com/tour



ATTIVITA' FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2018

AZIENDA	DATA	CONTENUTI E LINK
SMA	10/04/18	Solar Academy
SolarEdge	11/04/18	SolarEdge Innovation Tour 2018
VP Solar	11/04/18	Corso tecnico certificazione Varta Storage
VP Solar	11/04/18	Corso tecnico sistemi di ricarica per auto elettriche
VP Solar	11/04/18	Corso tecnico-pratico solare termodinamico
K2 Systems	11/04/18	Webinar Base On
K2 Systems	12/04/18	Webinar Base On
Senec	12/04/18	Tour dell'Indipendenza 2018
Growatt	12/04/18	Growatt meets installers
SolarEdge	12/04/18	SolarEdge Innovation Tour 2018
Reverberi	17/04/18	"Il progetto Life Diademe nella smart city, l'illuminazione a led e il ruolo dell'accumulo nella smart grid"
SolarWatt	17/04/18	Installazione sistema d'accumulo Matrix con inverter monofase Fronius
SolarEdge	17/04/18	SolarEdge Innovation Tour 2018
SolarEdge	18/04/18	SolarEdge Innovation Tour 2018
Energia Italia	18/04/18	Energy AcademyTour
SolarEdge	19/04/18	SolarEdge Innovation Tour 2018
Italia Solare	20/04/18	Italia Solare Tour 2018
SolarEdge	03/05/18	SolarEdge Innovation Tour 2018
SolarEdge	04/05/18	SolarEdge Innovation Tour 2018
SolarWatt	08/05/18	Installazione sistema d'accumulo Matrix con inverter monofase Fronius
SolarEdge	09/05/18	SolarEdge Innovation Tour 2018
Fronius	09/05/18	Corso di qualifica Fronius Service Partner
Growatt	10/05/18	Growatt meets installers
Fronius e SolarWatt	10/05/18	Corsi tecnici sui sistemi di accumulo Fronius & Solarwatt
Elfor	12/05/18	Elfor Day
SunCity	16/05/18	Efficiency Tour
Senec	17/05/18	Tour dell'Indipendenza 2018
Italia Solare	18/05/18	Italia Solare Tour 2018
Reverberi	22/05/18	"Il progetto Life Diademe nella smart city, l'illuminazione a led e il ruolo dell'accumulo nella smart grid"
Energia Italia	22/05/18	Energy AcademyTour
SolarWatt	22/05/18	Installazione sistema d'accumulo Matrix con inverter monofase Fronius
SolarWatt	23/05/18	Installazione sistema d'accumulo Matrix con inverter monofase Fronius
Growatt	24/05/18	Growatt meets installers
Senec	31/05/18	Tour dell'Indipendenza 2018
Energia Italia	05/06/18	Energy ExpoTour
Fronius	13/06/18	Corso di qualifica Fronius Service Partner
Fronius e SolarWatt	14/06/18	Corsi tecnici sui sistemi di accumulo Fronius & Solarwatt
Italia Solare	15/06/18	Italia Solare Tour 2018
Energia Italia	26/06/18	Energy AcademyTour
SunCity	26/06/18	Efficiency Tour



SUNPOWER PRESENTA IL SISTEMA DI ACCUMULO SMART HELIX STORAGE

SunPower ha presentato Helix Storage, il sistema di accumulo intelligente per il fotovoltaico dedicato agli impianti commerciali. Lo storage è abbinato a una piattaforma di controllo che gestisce in modo intelligente i flussi energetici per ridurre i costi della bolletta elettrica.

La soluzione Helix Storage è composta dalla batteria e dal software di controllo, che rende disponibile l'energia fotovoltaica immagazzinata dalla batteria quando necessario, per ridurre il prelievo dalla rete elettrica. Il sistema di accumulo, che può essere abbinato anche agli impianti fotovoltaici già

esistenti, viene fornita con il servizio di installazione chiavi in mano. «Abbiamo investito molto nei software per sviluppare una piattaforma di controllo più robusta e flessibile e ora stiamo applicando i risultati raggiunti alla gestione di fotovoltaico e storage», spiega Norm Taffe, SunPower executive vice president products. «Helix Storage utilizza l'analisi predittiva, rendendo disponibile l'energia solare immagazzinata nei momenti in cui i costi dell'elettricità sono più alti. In questo modo è possibile ottimizzare i benefici dei sistemi fotovoltaici su tetto, su pensilina e su quelli installati a terra».



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per consultare il calendario in continuo aggiornamento:



LOCALITÀ

Milano
Lucca
Pederobba (TV)
Pederobba (TV)
Pederobba (TV)
Online
Online
Bergamo
Bari
Arezzo
Caserta

Cesena
Piacenza
Brindisi
Terranuova Bracciolini (AR)
Foggia
Modena
Cagliari
Roma
Milano
Udine
Bussolengo (VR)
Padova
Bussolengo (VR)
Milano
Firenze
Bologna
Padova
Como

Napoli
Roma
Salerno
Milano
Napoli
Cosenza
Bussolengo (VR)
Bussolengo (VR)
Firenze
Roma
Padova

Non è solo una batteria.

Le nuove funzionalità dei prodotti ATON Storage spostano ancora più in alto l'asticella delle performance e dei servizi.

Ovviamente, anche su sistemi già installati.

ACharger

Peak Shaving

Allerta Meteo

Production Control

I sistemi di accumulo ATON Storage sono inoltre

- All-in-one
- Modulari
- Espandibili
- Silenziosi
- Garantiti 7 anni (oppure 10)
- Italiani
- Connessi
- Anti-Blackout
- Monitorati 24/7

Creato in Italia

ATON
GREEN STORAGE



www.atonstorage.com



HELIOPROTECTION® PROGRAM SOLUTIONS FOR PV

ALEO SOLAR PRESENTA IL MODULO S19 300W SUPERCHARGED



Aleo Solar ha presentato il modulo fotovoltaico S19 300W Supercharged. Il pannello è particolarmente indicato per impianti residenziali e commerciali, dove consente di ottenere la massima resa anche in superfici ridotte. Il modulo, con tecnologia Perc, ha ottenuto una classificazione positiva al flash test pari a 0 / + 9,99W rispetto a uno standard di 0 / + 4,99 watt. Inoltre l'azienda offre l'opzione Supercharged, ovvero un servizio extra di classificazione con intervallo di + 6 / + 9,99 W, che consente un aumento del 2% in termini di potenza e rendimento, nonché elevate prestazioni e affidabilità. Il modulo è offerto con l'estensione della garanzia a 25 anni. L'opzione Supercharged è gratuita fino al 30 aprile.



1500 VDC
READY

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.

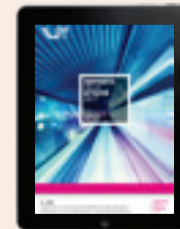
Per informazioni sull'applicativo Siad:



Per la guida alla compilazione dei questionari SdA per comunicazioni relative all'installazione di sistemi di accumulo



Per scaricare il report: Rapporto delle attività 2017



Per scaricare la bozza completa del Decreto FER:





FRONIUS PROMUOVE LA GARANZIA DI 10 ANNI SUGLI INVERTER DA 12,5 A 27 KW

ENERGY SRL PRESENTA DUE NUOVI SISTEMI DI STORAGE PER IL RETROFIT



Energy srl, che recentemente ha ottenuto il riconoscimento "trading as" Solax Italia, presenta una piattaforma di nuovi prodotti e servizi innovativi per lo storage. I prodotti di punta sono il sistema di accumulo X1 fit, monofase per applicazioni in retrofit. Il dispositivo mira a garantire flessibilità nelle configurazioni di potenza e capacità, monitoraggio e comprende la funzione anti black out. X1 fit è già certificato CEI 021 e disponibile. L'azienda presenta anche lo storage X3 fit per il retrofit su impianti trifase ed il nuovo inverter ibrido monofase per batterie in alta tensione.



Fronius promuove l'estensione della garanzia a 10 anni sugli inverter da 12,5 kW a 27 kW a un costo simbolico di 60 euro. L'iniziativa è valida per gli inverter della generazione SnapINverter Fronius Symo da 12,5 kW a 20 kW e Fronius Eco da 25 e 27 kW acquistati dal 1 gennaio al 31 dicembre 2018. L'estensione di 2+8 anni di garanzia è disponibile solo online sul portale Solar.web, previa registrazione del seriale dell'inverter. A breve sul portale sarà attivo anche un servizio di webshop che consentirà di acquistare online l'estensione di garanzia. Questa promozione si aggiunge a quella dedicata agli inverter fino a 10 kW, avviata lo scorso febbraio.

voltalia

**SOLAR
WIND
HYDRO
BIOMASS**

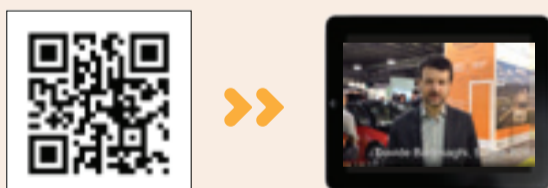
**Improve global environment
Foster local development**

PROJECTS DEVELOPMENT
EQUIPMENT TRADING & DISTRIBUTION (ETD)
OPERATION & MAINTENANCE (O&M)
ENGINEERING PROCUREMENT & CONSTRUCTION (EPC)
ASSET SALES & INVESTMENT FUNDING

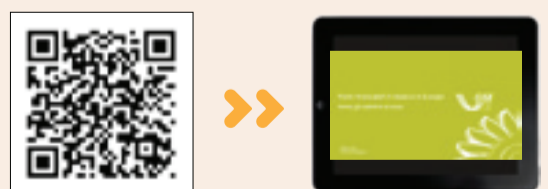
• Per chi consulta la rivista in formato digitale, sarà sufficiente cliccare sull'immagine del documento.

• Tutti questi file sono disponibili sul sito www.solareb2b.it nella sezione "Documenti"

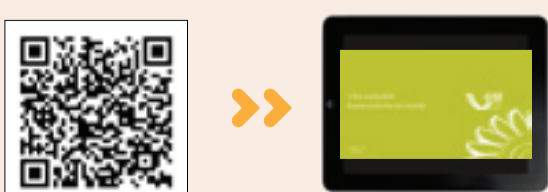
Per guardare il videoeditoriale su MCE di Davide Bartesaghi, direttore di Solare B2B



Per scaricare il documento completo "Fonti Rinnovabili in Italia e in Europa, verso gli obiettivi al 2020":



Per scaricare il documento del GSE "Città sostenibili":





MAURIZIO IANNUZZI,
TITOLARE DI SUNBALLAST

CON IL LANCIO DEI DUE NUOVI SISTEMI DI MONTAGGIO A VELA E CONNECT, SUN BALLAST RAFFORZA LA PROPRIA OFFERTA IN ITALIA E IN EUROPA. LO SCORSO ANNO L'AZIENDA HA TRIPLICATO LE VENDITE ALL'ESTERO. E PER IL 2018? «GIÀ NEI PRIMI DUE MESI DELL'ANNO ABBIAMO REGISTRATO UN INCREMENTO DEL 70% DELLE VENDITE», DICHIARA MAURIZIO IANNUZZI, TITOLARE DELL'AZIENDA. «E CON IL NUOVO SISTEMA CONNECT FACCIAMO UN ULTERIORE PASSO IN AVANTI NELLA DIREZIONE DELLA MISSION AZIENDALE: CONTRIBUIRE ALLA RIDUZIONE DEI COSTI DELLE INSTALLAZIONI»

DI MICHELE LOPRIORE



IL VALORE AGGIUNTO DELLA STRUTTURA

Innovazione, semplicità di installazione e resistenza. Per SunBallast, azienda di Poviglio, piccolo comune a pochi chilometri da Reggio Emilia, impegnata dal 2013 nella produzione di sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici, sono questi gli elementi per rafforzare la propria posizione in Italia e all'estero e continuare ad incrementare le vendite.

La risposta a questa sfida è arrivata con il lancio di due nuovi sistemi di montaggio per tetti piani.

I due prodotti stanno già ottenendo buoni risultati in termine di vendite. E la mole di lavoro, in costante crescita, ha spinto SunBallast a riorganizzare l'organico, con l'introduzione di nuove figure professionali. Lo racconta Maurizio Iannuzzi, titol

lare di SunBallast.

Come è cambiato il mercato dei sistemi di montaggio in Italia?

«Dal nostro ingresso, nel 2013, è cambiato notevolmente. Il vecchio sistema a triangoli è sempre meno richiesto e alcuni competitor hanno seguito il nostro esempio senza però raggiungere la completezza della nostra gamma e la competenza del nostro servizio».

Su quali aspetti avete lavorato per differenziarvi dalla concorrenza?

«Partiamo dal presupposto che su un tetto piano l'unica differenza la fa la struttura perché i principali fattori da risolvere sono problemi di ombreggiamento fra le file, tenuta al vento, infiltrazioni e

pesi in copertura. Abbiamo lavorato su tre aspetti principali. Il primo è legato alle attività di ricerca e sviluppo. Cerchiamo di seguire costantemente le esigenze del mercato, e questo ci ha permesso di ampliare la nostra gamma con soluzioni complete ed esclusive. Il secondo è la velocità e la competenza di gestione tecnica della commessa già in fase di preventivo, dando consulenza gratuita per il dimensionamento strutturale. Terzo, ma non meno di valore, è la qualità del prodotto, confermata dalle numerose certificazioni e dalla garanzia di 25 anni».

Quali sono gli aspetti maggiormente richiesti dagli installatori?

«Dopo i sondaggi effettuati in occasione delle ul-

IL TEAM DI SUN BALLAST DEDICATO ALL'AREA COMMERCIALE E MARKETING



Il team

Titolare: Maurizio Iannuzzi

Responsabile Commerciale: Andrea Nodari

Commerciale Italia: Noemi Lumare

Commerciale estero (Paesi di lingua francese e spagnola): Giovanna Salemi

Commerciale estero (Paesi di lingua tedesca e inglese): Giulia Sarno

Responsabili Tecnici: Andrea Calza e Giuseppe De Chirico

Responsabile della Produzione: Giuseppe Di Tella

Responsabile della Logistica: Serena Guidicelli

Responsabili dell'Amministrazione: Marianela Casis e Isabella Nart

Responsabile degli Acquisti: Sara Avigni

Responsabile della produzione e magazzinieri: Giuseppe Di Tella, Anthony Orlando, Domenico Iannuzzi

«Il nostro fiore all'occhiello? Il team. Ho piena fiducia nella loro capacità di raggiungere gli obiettivi. Sono persone eccezionali, danno sempre il massimo. Sono il vero motore di Sun Ballast. A loro va tutta la mia riconoscenza»

time fiere abbiamo visto che gli aspetti maggiormente richiesti sono le garanzie e la tenuta dei prodotti al carico al vento, il supporto tecnico, praticità e velocità di installazione e soluzioni efficaci ai problemi di ombreggiamento».

Quali sistemi vengono proposti per il segmento residenziale e quali per gli impianti di taglia commerciale?

«Non ci sono particolari differenze. I nostri sistemi soddisfano esigenze specifiche che possono essere simili sia nel residenziale che nel commerciale. In linea di massima si può affermare che il nuovo sistema Connect dia grossi vantaggi per gli impianti di taglia commerciale, soprattutto per la resistenza ai carichi di vento».

Ci parli delle novità...

«Sì, abbiamo brevettato due nuovi sistemi: il sistema a vela con piastre di rinforzo per aumentare la resistenza al vento, e il sistema Connect».

Quali sono i punti di forza dei nuovi sistemi di montaggio?

«Con i sistemi a vela con inclinazioni da 5 e 11°, l'obiettivo raggiunto è quello di dare più energia in meno spazio. Chi opera da anni nel settore del fotovoltaico, sa bene quali sono gli aspetti critici da affrontare per la posa di un impianto, il principale e più discusso è il posizionamento.

Spesso ci si trova a gestire problemi di spazio per riuscire a raggiungere la potenza richiesta dal cliente, soprattutto per ostacoli tra cui parapetti alti, camini e climatizzatori. Trovare la soluzione ottimale permette di ottenere un grosso vantaggio che può essere decisivo per l'affidamento del lavoro e l'efficienza dell'impianto stesso».

E per quanto riguarda il sistema Connect?

«Con il nuovo sistema Connect l'azienda fa un ulteriore passo in avanti nella direzione della mission aziendale: contribuire alla riduzione dei costi delle installazioni. Di fatto questo sistema semplifica e agevola l'installazione dell'impianto fotovoltaico su coperture piane. I risultati per chi sceglie di utilizzare il nuovo sistema Connect sono concreti e tangibili. Da un punto di vista tecnico, si ha un miglioramento della resistenza al vento con minor carico in copertura. In termini economici c'è un reale abbattimento dei costi di acquisto, di trasporto e di tempi di posa.

Quali sono le caratteristiche?

LE NOVITÀ



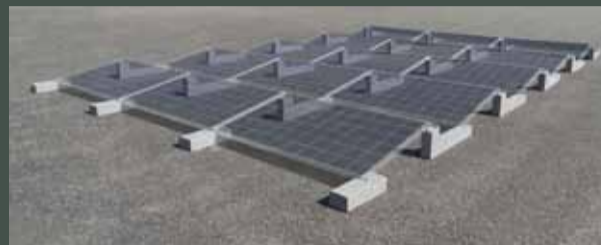
SISTEMA A VELA

Inquadra il QR Code per guardare il video sull'installazione del sistema a vela



SISTEMA CONNECT

Inquadra il QR Code per guardare il video sull'installazione del sistema Connect



«Il nuovo sistema crea un reticolo composto di zavorre e moduli concatenati fra loro, rendendo le file solidali. Questo garantisce un'elevata tenuta al vento a fronte di pesi kg/mq ridotti. La zavorra del nuovo sistema, disponibile con inclinazioni da 5 a 30°, è dotata di un dente che fa da alloggio al modulo impedendone lo svincolamento e migliorando la tenuta. La zavorra Connect è adatta a qualsiasi tipo di modulo con cornice di cui è prevista la posa orizzontale. Il nuovo sistema è stato inoltre certificato a seguito di meticolose verifiche con simulatori di fluidodinamica e di carichi strutturali di snervamento, conseguendo eccellenti risultati di tenuta al vento».

A quale tipologia di impianto rispondono?

«Il sistema a vela è ottimale per essere utilizzato su coperture dove esistono problematiche di spazio e ombreggiamento garantendo potenze maggiori rispetto ai competitor. Il sistema Connect, invece, è adatto a grossi sistemi a terra su superfici piane e a medio grandi impianti su copertura piana. Noi lo proponiamo in particolare per chi cerca un costo al kW molto aggressivo senza andare a discapito di qualità, certificazione e garanzie».

In che modo proponete questi sistemi?

«Il sistema a vela lo abbiamo presentato l'anno scorso durante Intersolar, mentre quest'anno lanceremo, come novità assoluta, il sistema Connect. In occasione della presentazione sarà possibile toccare con mano e provare l'installazione del nuovo sistema partecipando a più sfide presso il nostro stand dove si cimenteranno installatori, progettisti e distributori, che potranno ricevere premi giornalieri e un gran premio finale».

Continuate ad investire in formazione e fiere di settore. Siete soddisfatti dei risultati?

«Oltre al percorso di riorganizzazione aziendale con il consulente Wise/Hubbard College, Carlo Prete, abbiamo in programma di tenere nuovi corsi di formazione nelle nostre nuove sedi appena avremo finito di ristrutturarle e preparare gli spazi in vista di questi eventi. Terremo corsi di vendita per i distributori, facendo conoscere i vantaggi dei nostri prodotti, e corsi di formazione tecnica con riferimento alle norme vigenti per progettisti, ingegneri e installatori».

Come sono andate le vendite nel 2017?

«Nel 2017 abbiamo triplicato il fatturato estero».

Cosa vi aspettate per il 2018?

«Intendiamo rafforzare la nostra posizione sia in Italia che all'estero. Già nei primi due mesi dell'anno abbiamo registrato un incremento del 70% delle vendite, e questo ci fa presumere che gli investimenti fatti nel 2017 in ricerca e sviluppo stia confermando le nostre aspettative. Nel 2018 ci aspettiamo una crescita generale del 70%».

Avete recentemente ampliato il vostro organico... Qual è secondo voi il segreto della vostra espansione?

«Con l'aiuto del prof. Carlo A. Prete dell'Hubbard College of Administration di Modena abbiamo ottenuto eccellenti risultati di espansione, di fattu-

rato e utili. L'Hubbard College è una associazione culturale che diffonde la Tecnologia Amministrativa di L. Ron Hubbard, con lo scopo di invertire il declino economico creando un mondo degli affari etico e produttivo. Con 51 sedi è l'istituto di formazione per imprenditori presente nel maggior numero di nazioni al mondo».

Chi sono i vostri principali clienti?

«Installatori, progettisti, rivenditori ed EPC».

Con quanti installatori lavorate?

«Con diverse migliaia di installatori».

Con quanti distributori?

«Con un centinaio di distributori in Italia e Europa».

Quali sono le zone più coperte?

«In Italia copriamo tutte le regioni, mentre all'estero siamo ben radicati in Svizzera, Austria, Germania e Francia».

Come stanno andando le vendite all'estero?

«Le vendite all'estero dall'anno scorso sono triplicate. In modo particolare per quanto riguarda i paesi francofoni e di lingua tedesca».

Quali sono i prodotti maggiormente richiesti al di fuori dei confini nazionali?

«All'estero sono richiesti sistemi con inclinazioni dai 10° ai 30°. In modo particolare sta avendo molto successo il nuovo sistema Connect per la sua semplicità di installazione, l'abbattimento dei costi al kW, l'elevata tenuta al vento e allo stesso tempo il basso carico strutturale. Il nuovo sistema, nonostante sia più leggero, non necessita di alcun accessorio aggiuntivo.

A dimostrazione della sua eccezionale resistenza al vento, è già stato installato nella zona fortemente ciclonica delle Mauritius resistendo in modo ottimale alle forti raffiche».

I componenti del FV si avviano ad essere sempre più una commodity. Vale per i moduli, vale sicuramente per i sistemi di montaggio. In che modo la vostra attività può portare innovazione?

«Non si può parlare di commodity in relazione al mercato dell'energie rinnovabili. In questo settore un'azienda gestita con lungimiranza dovrebbe destinare costantemente parte dei propri utili in ricerca e sviluppo. Gli abbassamenti dei prezzi dovrebbero essere esclusivamente frutto dell'efficientamento produttivo e di gestione. Negli anni scorsi diverse aziende del settore hanno commesso questo errore, ossia proporre prodotti a basso prezzo a discapito della qualità. Per il futuro ho estrema fiducia: se è vero che sbagliando s'impara, posso già intravedere segnali di miglioramento in questa direzione. Noi continueremo a fare la nostra parte, sono sicuro che sono presenti molte aziende gestite da persone competenti, che saranno in grado di dare un contributo positivo a tutto il mercato».

«Su un tetto piano l'unica differenza la fa la struttura»

La scheda

Indirizzo sede italiana:

via della Costituzione, 26

42028 - Poviglio (RE)

Tel.: 0522-960926

Sito: www.sunballast.it

Indirizzo mail: info@sunballast.com

Previsioni vendite 2018: +50/70%



CORSI DI FORMAZIONE: IL SUCCESSO PASSA DA NUOVI FORMAT

ANCHE PER IL 2018, SONO TANTISSIMI GLI EVENTI FORMATIVI ORGANIZZATI DAI PRINCIPALI PLAYER DEL FOTOVOLTAICO E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA SUL TERRITORIO NAZIONALE.

NOVITÀ DI PRODOTTO, NORMATIVE E TECNICHE DI VENDITA SONO GLI ASPETTI SU CUI GLI INSTALLATORI SI DIMOSTRANO MAGGIORMENTE SENSIBILI. E PER TENERE ALTA L'ATTENZIONE, GLI OPERATORI STANNO PUNTANDO SU NUOVE MODALITÀ. COME AD ESEMPIO E-LEARNING E WEBINAR

Di MICHELE LOPRIORE

Sono già tantissimi e distribuiti in tutta Italia gli appuntamenti formativi e informativi che i principali player dell'industria fotovoltaica e dell'efficienza energetica hanno messo a punto, nella prima metà dell'anno, per installatori e progettisti.

La formazione continua ad essere un elemento chiave per tanti operatori, grazie alla possibilità di trasferire nozioni tecniche e commerciali sui prodotti, ma anche chiarimenti su normative e tecniche di vendita, e consolidare allo stesso tempo il rapporto e il dialogo tra azienda ed installatori.

L'evoluzione, soprattutto tecnologica, dei mercati del fotovoltaico e dell'efficienza energetica, richiede costanti attività a supporto della filiera.

E richiede importanti sforzi da parte di chi investe in attività di questo tipo: raggiungere il target giusto, trovare le location migliori per raggiungere un buon numero di partecipanti, promuovere l'evento attraverso tutti i canali possi-

bili, trovare argomenti accattivanti.

Dopo tanti anni, potrebbe infatti risultare difficile richiamare l'attenzione degli installatori sui corsi di formazione, training e roadshow.

Ci si chiede quindi quali sono i fattori chiave che possano assicurare ancora il successo di queste attività. E soprattutto, in che modo riaccendere l'interesse degli installatori per questo tipo di iniziative.

La prima risposta arriva proprio dai principali operatori, molti dei quali hanno confermato appuntamenti formativi e informativi, in aula e sul territorio.

Un esempio è SMA, che per il primo semestre del 2018 ha confermato l'appuntamento Solar Academy, con tre tappe distribuite durante i mesi di aprile, maggio e giugno.

SMA è uno dei tanti player che ha confermato il proprio impegno nelle attività di formazione per il 2018, forte anche dei risultati positivi, in termini di affluenza, registrati lo scorso anno.



I CORSI / 2018



Nome corso 2018:

Le nuove concezioni dello storage

Data e luogo: 30 aprile, presso i rivenditori locali

Target: installatori

Costo: gratuito

Tematiche:

- Storage
- Nuovi prodotti
- Dimensionamento

Numero eventi 2017: 6

Numero partecipanti 2017: 290



Nome corso 2018: Corso tecnico certificazione Varta Storage

Data e luogo: 11 aprile, Pederobba (TV) - Sede VP Solar

Costo: gratuito

Nome corso 2018: Corso tecnico sistemi di ricarica per auto elettriche

Data e luogo: 11 aprile, Pederobba (TV) - Sede VP Solar

Costo: 100 euro + IVA

Nome corso 2018: Corso tecnico-pratico solare termodinamico

Data e luogo: 12 aprile, Pederobba (TV) - Sede VP Solar

Costo: 60 euro + IVA

Target: rivenditori, installatori, progettisti

Tematiche: sistemi energetici

Numeri eventi 2017: 50

Numero partecipanti 2017: 2.000

Nuove tematiche:

- Storage
- Termodinamico
- Sistemi di ricarica per e-car

Come iscriversi: <https://www.vpsolar.com/calendario-corsi-ed-eventi/>



TECNO-LARIO

Nome corso 2018: Seminario specialistico per installatori SolarEdge

Data e luogo: Lecco (date da definire)

Target: installatori con esperienza SolarEdge

Costo: seminario gratuito

Tematiche: tecniche avanzate di installazione inverter SolarEdge per conversione e accumulo

Numeri eventi 2017: singolo seminario

Numero partecipanti 2017: 25/30

Come iscriversi: paolo@tecnolario.it

Un altro esempio è Energia Italia, che ha sviluppato addirittura tre format distinti: i corsi dell'AcademyTour, il roadshow ExpoTour e l'Academy Cloud.

PRODOTTI E INNOVAZIONE

L'interesse e la partecipazione da parte degli installatori, da cui dipende il successo o l'insuccesso di una determinata attività di formazione, passa in primo luogo dalle novità di prodotto. Più sarà alto il numero di nuovi prodotti da presentare e spiegare agli installatori, più il corso riuscirà a catturare l'interesse e ad esercitare la propria forza attrattiva.

E questo vale ancora di più quando una novità di prodotto porta un'innovazione tecnologica non ancora conosciuta dal mercato in tutti i suoi aspetti. Infatti lo storage e la mobilità elettrica sono stati, e saranno anche per il 2018, i veri protagonisti delle giornate formative per molti player.

Le novità di prodotto e l'innovazione tecnologica richiedono un'attenta attività formativa e informativa, perché è necessario spiegare ogni singolo dettaglio e semplificare il compito degli installatori in fase di vendita e installazione. Per questo, accanto alla presentazione dei prodotti, vengono forniti tutti i dettagli su come installarli, venderli e su come assistere i clienti nella fase post vendita.

Nel caso di novità di prodotti, i player continuano a preferire corsi in aula oppure roadshow sul territorio.

Sebbene richiedano sforzi maggiori, in termini logistici ed economici, i corsi in aula e i roadshow sono ancora molto gettonati perché offrono la possibilità agli installatori di toccare con mano le novità presentate, con dimostrazioni pratiche su come dimensionare, installare e vendere il prodotto. Aspetti che potrebbero perdere di effi-



DISTRIBUTORE PROFESSIONALE Prodotti per l'Efficienza Energetica

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



NEW SISTEMI 4.0 ENERGETICI

Tecnologie innovative
per gli edifici e la mobilità

Richiedila in omaggio
col tuo prossimo ordine



PROSSIMI CORSI TECNICI
Istallatore certificato storage
Sistemi di ricarica per e-mobility
Corso Solare Termodinamico

**MAGGIORI INFO
E REGISTRAZIONE**

[https://www.vpsolar.com/
calendario-corsi-ed-eventi/](https://www.vpsolar.com/calendario-corsi-ed-eventi/)



VP Solar® Srl
Via Levada 145
31040 Pederobba (TV) - Italy
Tel.: 0423 632710

www.vpsolar.com





I CORSI / 2018

SUNPOWER®

Tipologia corsi 2018: formazione online (e-learning), webinar (corsi online prevalentemente tecnici) e corsi d'aula (tematiche commerciali)

Data e luogo: tutta Italia

Target: installatori, venditori, responsabili marketing, proprietari, personale amministrativo

Costo: gratuiti per i partner

Tematiche: tecniche, commerciali, strumenti di collaborazione, policy

Numeri eventi 2017: 1.700 ore di formazione, oltre 500 partecipanti, oltre 40 eventi

Nuove tematiche: formazione online e sistema completo Helix

Come iscriversi: online, tramite la piattaforma SunPower University



Nome corso 2018: SunCity Efficiency Tour e SunCity Partner Academy

Data e luogo:

- SunCity Efficiency Tour:

23 maggio, Firenze

26 giugno, Padova

18 settembre, Torino

Ottobre, Pescara

7 novembre, Rimini

- SunCity Partner Academy:

17 e 18 aprile, Roma

Giugno, Milano

Settembre, Roma

Novembre, Milano

Target: installatori, agenti di commercio e professionisti del settore dell'efficienza energetica

Costo: gratuito

Tematiche:

- Configuratore di Efficienza SunCity

- SunCity Partner: opportunità e vantaggi

- Noleggio Operativo

- Tool SunCity per progettare in 3D gli impianti fotovoltaici

Numero eventi 2017: 7 tappe in tutta Italia

Numero partecipanti 2017: 120 per ogni appuntamento

Come iscriversi: sezione news di www.suncityitalia.com



Nome corso 2018: Installazione sistema d'accumulo Matrix con inverter monofase Fronius

Data e luogo:

4 aprile, Conegliano Veneto (TV)

17 aprile, Cesena

18 aprile, Arezzo o Perugia

8 maggio, Milano

9 maggio, Civitanova Marche o Ancona

22 maggio, Roma

23 maggio, Salerno

Target: installatori

Costo: gratuito

Tematiche: installazione batteria Matrix con inverter Fronius

Come iscriversi: claudia.bonferroni@solarwatt.com

Altre informazioni: Solarwatt svolge anche corsi con rilascio di crediti formativi professionali per periti e ingegneri



Nome corso 2018:

Roadshow "Innovations Tour 2018"

Data e luogo:

11 aprile, Lucca

12 aprile, Arezzo

17 aprile, Piacenza

18 aprile, Brindisi

19 aprile, Foggia

3 maggio, Cagliari

4 maggio, Roma

9 maggio, Udine

Nome corso 2018: Corso Avanzato SolarEdge

Data e luogo:

16 maggio, Cagliari

23 maggio, Portogruaro (VE)

Target: installatori

Costo: gratuito

Tematiche: prodotti e servizi SolarEdge

Come iscriversi: <https://www.solaredge.com/it/service/training>

Altre informazioni: il calendario completo dei corsi avanzati in tutta Italia è in fase di pianificazione



Nome corso 2018: Corso installazione

Solar-Log, Solar-Log WEB Enerest

Data e luogo: da definire

Target: installatori e aziende O&M

Costo/gratuito: da definire

Tematiche:

- Installazione Solar-Log

- Inserimento e settaggio impianti

- Configurazione allarmi

- Livelli di accesso

- Solar-Log Dashboard

Numero eventi 2017: 25

Numero partecipanti 2017: circa 120

Come iscriversi: vendita@solarlog.it



Nome corso 2018: Sunny Boy Storage

Data e luogo: 10 aprile 2018

Target: installatori

Tematiche:

- Presentazione dei prodotti e relative classi di potenza

- Simulazioni con Sunny Design Web

- Presentazione ottimizzatori Tigo

- Modalità di accesso al Webserver dei nuovi inverter privi di display

- Autotest

- Cablaggio Storage e batterie ed errori

- Energy Meter e Sunny Home manager 2.0

- Configurazione dello 0 Feed-In - impostazioni per non immettere in rete

- Registrazione a Sunny Portal

- Smart Connected

- Ricerca guasti e discussione aperta in base alle esperienze personali

Numero eventi 2017: 2 corsi e 5 Sunny Days

Numero partecipanti 2017: più di 2.000 professionisti del settore

SOLAREB2B FORUM: SU LINKEDIN IL PARERE DELLA FILIERA



Riportiamo alcuni interventi pubblicati in una discussione del gruppo "SolareB2B Forum" sulla piattaforma LinkedIn, in risposta alla seguente domanda:

Corsi di formazione: servono ancora?



Paolo Panighi: Noi di Elfor quest'anno abbiamo deciso di cambiare sistema di comunicazione, abbandonare i classici corsi di formazione, e

dedicarci alla comunicazione web, video sia tecnici che commerciali in modo di dare un servizio smart e tempestivo alle problematiche dei clienti e creare una nostra giornata. Con questa idea che è nato il nostro open day; l'Elfor Day nasce con un intento diverso, non solo in relazione alle tematiche affrontate, ma soprattutto per il concept. L'Elfor Day vuole affermarsi come un appuntamento annuale per esperti del settore, e non solo, che desiderano aggiornarsi sul settore della green energy in maniera diversa e, contemporaneamente, avere la

cazia se veicolati attraverso la formazione online, come nel caso dei webinar.

«Per noi i corsi sono il punto cardine della nostra strategia, uno dei mezzi che ci permette di rimanere vicino agli installatori sia per dare informazioni tecnico-commerciali, sia per capire il valore del prodotto», commenta Christian Carraro, country manager Italia di SolarEdge. «Il corso in aula, e quindi il contatto diretto con l'installatore, è fondamentale per rafforzare il rapporto col cliente, e avere anche dei feedback che possano aiutarci a migliorare la nostra offerta di prodotti e servizi. Il contatto è importantissimo».

CONOSCERE LE REGOLE

Accanto ai prodotti più innovativi, gli altri temi ai quali gli installatori si mostrano particolarmente sensibili e attenti sono quelli relativi alle normative. L'anno scorso, ad esempio, tra le tematiche più trattate è stato il revamping a tenere alto l'interesse. Solo a marzo 2017 era stato introdotto il nuovo Documento Tecnico di Riferimento del GSE contenente le linee guida per gli interventi su impianti incentivati. Un documento che necessitava, e necessita tutt'oggi, di essere spiegato agli installatori, per comprendere casistiche e modalità di intervento su impianti incentivati. Lo scorso anno JinkoSolar aveva organizzato, in collaborazione con DuPont, Green Power Technologies e Huawei, il Revamping Day, giornata formativa che aveva riunito esperti del settore con l'obiettivo di fornire un approfondimento sui temi specifici del revamping degli impianti fotovoltaici e di offrire ai partecipanti un'occasione di scambio e di networking. Un altro tema, che continua a tenere banco, è quello delle certificazioni e delle modalità di installazione dello storage su impianti incentivati.

Il documento con le regole tecniche per l'integrazione dei sistemi di accumulo è disponibile solo da giugno 2017. E in un mercato in forte espansione come quello dello storage, è importante che gli installatori siano aggiornati e in linea con la normativa vigente per poter lavorare

possibilità di fare networking conoscendo vere e proprie autorità del settore con cui collaboriamo da diversi anni.



Averaldo Farri: Nei corsi di formazione che ZCS tiene e che sono diretti per lo più agli attori tecnici del mercato fotovoltaico e quindi progettisti, installatori, distributori, c'è sempre la ricerca di temi alternativi, che possano essere comunque di interesse. Le aree tematiche che copriamo sono quelle più strettamente tecniche, come ad esempio un corretto dimensionamento di un sistema di accumulo in funzione della bolletta elettrica dell'utente, ma anche quelle normative tecnico/legali e relative alla sicurezza. In questo modo riusciamo a dare ampiezza ai corsi e a trovare ancora l'interesse degli attori del mercato. I nostri corsi si tengono sia presso di noi che presso i nostri partner con i quali abbiamo una fitta rete di appuntamenti durante tutto l'anno, che presso eventi come fiere e conferenze.



Italia Solare: Italia Solare, attraverso il Tour annuale, non tiene veri e propri corsi di formazione ma piuttosto momenti di aggiornamento di mercato con pillole tecniche/economiche. Ad esempio, durante la prima tappa del 2018 a Lamezia (180 partecipanti in sala),

gli argomenti che han tenuto maggiormente col fiato sospeso gli operatori presenti sono stati la convenienza del fotovoltaico senza gli incentivi e le buone regole per efficientare gli impianti FV. Detto questo vorrei condividere con voi un'esperienza. In questi 2 anni e oltre di Tour abbiamo notato, durante il dibattito pubblico, una scarsa propensione dei partecipanti a porre domande ai relatori preferendo invece avvicinare i relatori durante i momenti di pausa e porre la domanda in forma "privata". Parallelamente abbiamo notato però una elevata propensione ad intervenire nel dibattito per esprimere opinioni.



Paola Bolognini: [...] I fattori chiave per rendere i momenti formativi al centro delle dinamiche di mercato e connetterli con il mondo reale sono quelli per cui vengono soddisfatti i bisogni più elevati, siano essi individuali o collettivi, come il senso di appartenenza, di prospettiva e di sicurezza. Questi ingredienti portano ad avere la percezione di un percorso di formazione utile e non noioso come purtroppo sono considerati molti momenti formativi. Mettendo al centro l'installatore come persona vera, viva, attiva e critica è possibile assicurare un successo totale alle attività formative. Siamo convinti che oltre il prodotto ci sia l'azienda e oltre l'azienda ci siano le persone.

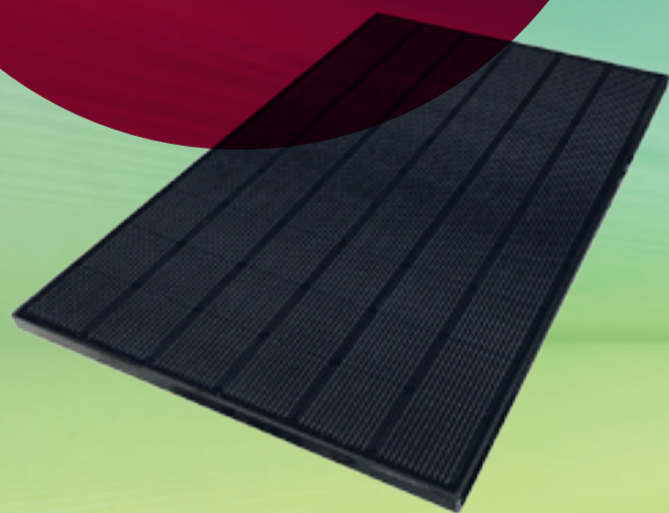


Francesca Barbieri: Siamo in un'epoca in cui le informazioni sono a portata di click, ma se da un lato questo assicura la possibilità di potersi informare, dall'altro implica una sempre maggiore difficoltà al confronto personale, al supporto vero e proprio. Per questo SunCity ha scelto di basare la propria offerta agli installatori su un supporto completo fornendo loro strumenti e soluzioni innovative, tool tecnici, formazione tecnico-commerciale e marketing per dare loro carte vincenti che li rendono altamente concorrenziali e che possono fare la differenza. [...] Le tematiche di maggior interesse sono legate al noleggio operativo e al sistema per la progettazione di impianti in 3D.

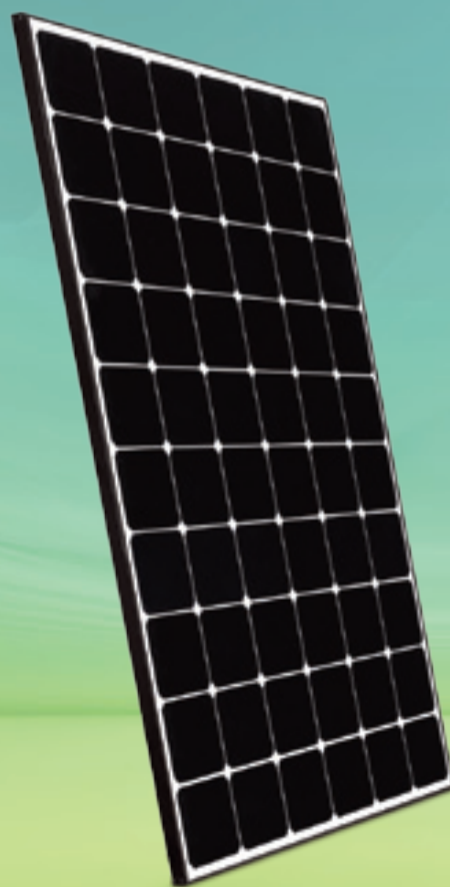


Attilio De Simone: Il Consorzio ECO-PV tiene regolarmente corsi di formazioni per i propri partner e clienti che hanno sottoscritto accordi quadro. I corsi sono tenuti dal nostro direttore tecnico, Luigi Zen, e sono seguiti sempre con molta attenzione. Durante i corsi vengono affrontate le tematiche legate al fine vita dei moduli fotovoltaici, sia dal punto di vista operativo che tecnico/legale. I motivi del successo dei nostri corsi sono legati sia all'importanza dell'argomento, che suscita sempre molto interesse, che alla completezza delle informazioni che vengono veicolate da noi.

ENERGIA SOLARE
Sotto una nuova luce
FINO A 365 WATT.



LG NeON[®] 2 Black



LG NeON[®] R



LG MonoX[®] Plus

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

ENERGY ExpoTOUR



5 APPUNTAMENTI con le aziende leader per conoscere tutte le novità del mercato

Visione e innovazione per fare la differenza



29 Novembre



Iscriviti subito su

www.energyexpotour.info

Energia Italia

Soluzioni per l'Indipendenza Energetica

Il distributore più innovativo di prodotti e servizi per le rinnovabili in Italia, ti invita a non perdere l'appuntamento con la formazione specialistica e le novità del mercato.

Scegli tu dove incontrarci



shop.energiaitalia.info

ENERGY AcademyTOUR



8 CORSI per la formazione e certificazione tecnica degli installatori



Iscriviti subito su

www.energiaitalia.info

#MERCATO

SOLARE B2B - APRILE 2018

senza inciampare in ostacoli di natura burocratica.

E per il 2018? Durante i corsi sono previsti momenti di discussione sulla Strategia Energetica Nazionale, durante i quali si cercherà di delineare i possibili scenari per il mercato delle rinnovabili in Italia, e sul decreto FER, che contiene la reintroduzione degli incentivi per il fotovoltaico. Si tratta di argomenti di forte interesse, soprattutto per quanto riguarda il recente decreto. In occasione della fiera MCE, Italia Solare ha tenuto

una tappa del proprio tour su questo tema. Alla giornata formativa hanno partecipato 126 partecipanti in sala, e 83 attraverso il webinar, per un totale di 209 partecipanti.

Anche FuturaSun, a fine marzo, ha tenuto un incontro focalizzando l'attenzione sul decreto, con un ampio speech sul tema. Ma ci sono anche operatori che al momento non intendono affrontare l'argomento. Trattandosi infatti di una bozza, alcuni player preferiscono aspettare l'ufficialità del decreto, per poter quindi fornire nozioni concrete

I CORSI / 2018

SENEC

Nome corso 2018:

Tour dell'Indipendenza 2018

Data e luogo:

12 aprile, Bergamo

17 maggio, Bologna

31 maggio, Napoli

Target: installatori fotovoltaico/accumulo, installatori elettrici

Costo: gratuito

Tematiche:

- Opportunità del mercato dello storage
- Informazioni tecniche su configurazione/installazione sistemi di accumulo
- Caratteristiche e vantaggi dei sistemi Senec
- Dimostrazione di installazione di un accumulatore Senec
- Benefici del programma di partnership Senec.Alliance
- Tecniche e strategie di vendita dei sistemi di accumulo

Numero eventi 2017: 5

Numero partecipanti 2017: 250

Nuove tematiche: formazione commerciale sui sistemi di accumulo, programma di partnership Senec.Alliance

Come iscriversi: <https://www.senec-ies.com/it/partnership/eventi-e-formazione/>



Nome corso 2018: Il progetto Life Diademe nella smart city, l'illuminazione a led e il ruolo dell'accumulo nella smart grid

Data e luogo:

17 aprile 2018, Caserta

22 maggio 2018, Como

Target: ingegneri e periti tecnici

Costo: gratuito - crediti formativi per gli associati agli Ordini e ai Collegi aderenti

Tematiche:

- Illuminazione adattiva
- Accumulo

Numero eventi 2017: 5 seminari tecnici

Numero partecipanti 2017: 432 partecipanti

Come iscriversi: presso gli Ordini Ingegneri o i Collegi Periti locali; on line, sul sito <https://www.reverberi.it/it>



Nome corso 2018: Formazione tecnica prodotti per il riscaldamento ecologico

Luogo: Calcinato (BS); Darzo (TN)

Date: <http://www.paradigmaitalia.it/installatori-qualificati-impianti-solari/corsi-formazione-installatori-impianti-solari>

Target: installatori e progettisti

Costo: gratuito (con pernottamento, pasti e escursioni incluse)

Tematiche: prodotti, progettazione, applicazioni, sistemi di riscaldamento ecologici

Numeri eventi 2017: 47 corsi

Numero partecipanti 2017: 565

Come iscriversi: www.paradigmaitalia.it/sezione-Installatori/Progettisti

Sistemi di montaggio per il fotovoltaico



Nome corso 2018: "Webinar Base On"

Data: 11 e 12 aprile 2018 (inglese)

Date da definire per webinar in italiano, cadenza bimestrale

Target: progettisti ed installatori

Costo: gratuito

Tematiche: training prodotti e progettazione con il software Base On

Numero eventi 2017: 24 webinar

Numero partecipanti 2017: 255 partecipanti nel 2017

Come iscriversi: <https://k2-systems.com/it/il-vostro-progetto/webinars>



Nome corso 2018: Growatt meets installers

Data e luogo:

12 aprile 2018, Bari

10 maggio 2018, Padova

24 maggio, Milano

Costo: gratuito

Tematiche: accumulo fotovoltaico e mobilità elettrica

Nuove tematiche: mobilità elettrica

Come iscriversi: info@growatt.it



CI SONO NUOVE MODALITÀ PER LA FORMAZIONE DEGLI INSTALLATORI. UNA DI QUESTE È LA FORMAZIONE ONLINE. A MCE EXPOCOMFORT BATTISTA QUINCI, PRESIDENTE DI ENERGIA ITALIA, HA PRESENTATO L'ACADEMY CLOUD, LA PIATTAFORMA DI FORMAZIONE ONLINE CHE SARÀ DISPONIBILE DA MAGGIO

ai propri partner. Per veicolare le informazioni su normative e leggi, sono i webinar gli strumenti più utilizzati. Questo tipo di attività, richiedendo meno sforzi in termini di organizzazione rispetto ai corsi in aula, permette alle aziende di organizzare più di un incontro raggiungendo così un numero importante di partecipanti.

VENDERE MEGLIO

La formazione è uno strumento fondamentale per comprendere al meglio trend e dinamiche del mercato. Ma è anche uno strumento utile agli installatori per imparare nuove tecniche di vendita

e, quindi, lavorare meglio. In mercati dinamici e altamente innovativi da un punto di vista tecnologico come quelli del fotovoltaico e dell'efficienza energetica, non basta infatti conoscere solo il prodotto, e saperlo installare, ma è necessario anche avere tutti gli strumenti e le competenze per venderlo. Apprendere le tecniche di vendita può diventare quindi un importante stimolo per gli installatori e un motivo in più per partecipare ai corsi di formazione.

Proprio per questi motivi, anche nel 2018 non mancheranno sessioni specifiche su tutti gli aspetti di natura commerciale.

I CORSI / 2018



Nome corso 2018: Corsi tecnici sui sistemi di accumulo Fronius & Solarwatt

Luogo: Bussolengo (VR)

Data: 10 maggio; 14 giugno

Target: installatori

Costo: 100 euro

Tematiche: soluzione di accumulo monofase e trifase

Numero eventi 2017: 140

Numero partecipanti 2017: 2.000

Nuove tematiche: integrazione fra inverter Fronius Primo e batteria Solarwatt MyReserve Matrix

Come iscriversi: http://www.fotovoltaicoinevoluzione.it/pdf/Modulo%20adesione%20corso%20Accumulo%20con%20SOLARWATT_2018.pdf

Nome corso: corso di qualifica Fronius Service Partner

Luogo: Bussolengo (VR)

Data e luogo: 09 maggio; 13 giugno

Target: installatori

Costo: 100 euro

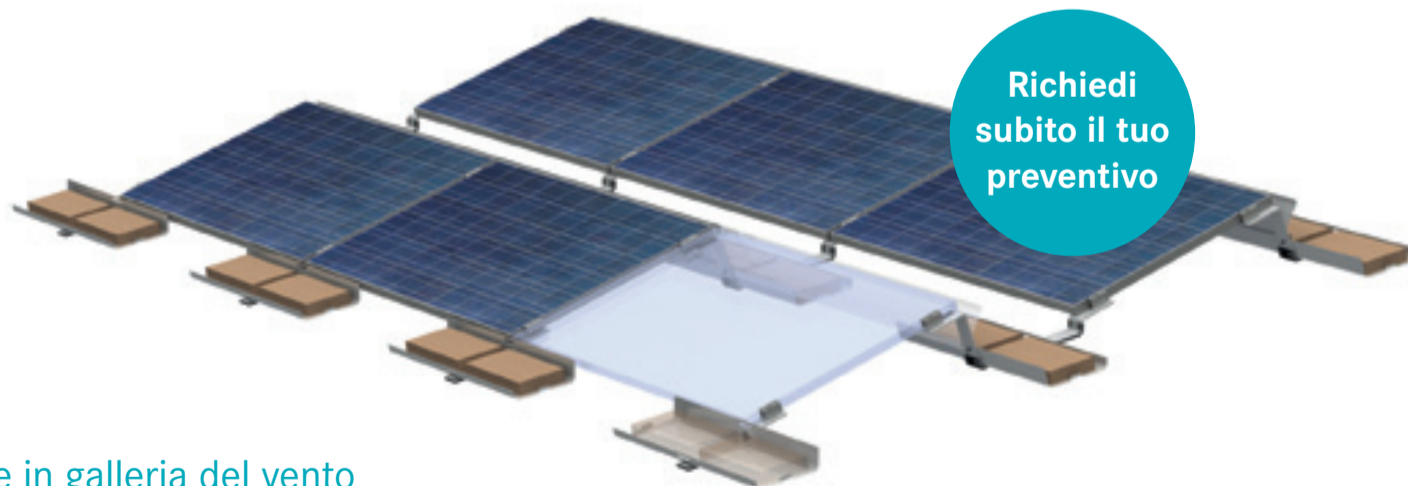
Tematiche: abilitazione tecnica ad interventi di post-vendita su inverter di tutta la gamma Fronius

Come iscriversi: http://www.fotovoltaicoinevoluzione.it/pdf/Modulo%20adesione%20corso%20FSP_2018.pdf

AEROCOMPACT®

smart mounting solutions

Finalmente in Italia:
STRUTTURE più LEGGERE per IMPIANTI più SICURI!



Richiedi subito il tuo preventivo

Testate in galleria del vento
Garantite 25 anni

CONTATTO



Matteo Amadio

Agent Italy
tel: +39 380 681 3539

Padova, Italy
m.amadio@aerocompact.com
www.aerocompact.com



Con il nostro programma AEROTOOL dimensionare le strutture non è mai stato così facile!



AEG

ENTRA NEL FUTURO DEL FOTOVOLTAICO CON AEG

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

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



Controllo



Individuazione



Diagnosi



Guida

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

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

www.aeg-industrialsolar.de



#MERCATO

SOLARE B2B - APRILE 2018



Foto: Energia Italia

I CORSI IN AULA CONTINUANO A RISULTARE LA FORMULA PIÙ GETTONATA, SOPRATTUTTO PER LA CAPACITÀ DI FAVORIRE IL DIALOGO E LE PARTNERSHIP TRA AZIENDE E INSTALLATORI E ILLUSTRARE AL MEGLIO PRODOTTI E TECNICHE DI VENDITA

I CORSI / 2018



Data e luogo: giugno, luglio e settembre 2018 (date da definire)
Costo/gratuito: gratuito
Tematiche: storage
Numero eventi 2017: 5
Numero partecipanti 2017: 120



Nome corso 2018: Elfor Day: Formazione & Fotovoltaico
Data e luogo: 12 maggio 2018, La Tortoneria, via Tortona 32, Milano
Target: addetti ai lavori, persone interessate alla green energy e a tutte le sue sfaccettature
Costo: gratuito
Tematiche: sistemi di accumulo, mobilità elettrica, fotovoltaico
Come iscriversi: <http://elforday.it/> o inviare una mail a info@elfor.org per maggiori informazioni



Nome corso: "Energy Academy Tour"

Data e luogo:

18 aprile, Terranuova Bracciolini (AR)
22 maggio, Napoli
26 giugno, Roma
17 luglio, Campobello di Mazara (TP)
11 settembre, Matera
2 ottobre, Bari
16 ottobre, Ragusa
13 novembre, Cosenza

Come iscriversi: <http://energiaitalia.info/>

Nome corso:

roadshow "Energy Expo Tour"

Data e luogo:

8 maggio, Caltanissetta
5 giugno, Cosenza
3 luglio, Bari
25 settembre, Roma
30 ottobre, Caserta

Costo: gratuito

Numero eventi: oltre 88 ore di formazione dal 2016

Numero partecipanti 2017: 1.150 addetti ai lavori dal 2016

Nome corso: "Energy Conference"

Data e luogo: 29 novembre, Palermo

Costo: gratuito

Come iscriversi: <http://energyexpotour.com/>

Come accennato in precedenza, tra le novità di prodotto saranno soprattutto lo storage e la mobilità elettrica gli argomenti più trattati durante i corsi di formazione pianificati per il 2018.

STORAGE E MOBILITÀ

L'obiettivo è quello di fornire tutte le nozioni su tecnologie, opportunità e sfide degli accumuli e della mobilità elettrica, soprattutto in abbinamento al fotovoltaico. Sono previsti momenti focalizzati sui prodotti, e quindi su come dimensionare e installare sistemi di storage o colonnine di ricarica per veicoli elettrici, e momenti su

regole e norme per la corretta installazione.

«Nei nostri corsi di formazione sarà soprattutto il tema delle smart city e smart grid a tenere banco», spiega Enrico Marin, managing director di BayWa r.e. Solar Systems. «In quest'ottica, è necessario che l'installatore comprenda al meglio quali sono i componenti principali di questi nuovi settori, ossia storage, mobilità elettrica e dispositivi che permettono l'interconnessione ed il dialogo tra i sistemi. È quindi nostro compito fornire tutte le nozioni per lavorare bene in un comparto che potrà offrire importanti opportunità di business». A maggio Elfor terrà il "Elfor



I CORSI / 2018

COENERGIA group

Nome corso 2018: Corso Coenergia - SolarEdge e DB Easy

Data e luogo: 19 aprile 2018 - presso la sede di Coenergia a Bondeno di Gonzaga (MN)

Target: installatori

Costo: gratuito

Tematiche:

- SolarEdge: progetti fotovoltaici commerciali

- Deutsche Bank Easy: nuove opportunità per accedere al credito - un'esclusiva Coenergia

Numero eventi 2017: 10

Numero partecipanti 2017: 400

Come iscriversi: <http://www.coenergia.com/news/formazione/corso-coenergia-19-aprile-2018-solaredge-e-db-easy>

Altre informazioni: all'indirizzo <http://www.coenergia.com/news/formazione> ci sarà un costante aggiornamento con i nuovi corsi

Day", giornata che ha l'obiettivo di presentare le innovazioni tecnologiche del settore green energy, e in particolare fotovoltaico, storage e mobilità elettrica a operatori del settore e utenti finali. La giornata sarà anche occasione di incontro e confronto con i player del settore. Tecno-Lario, invece, parallelamente all'attività di formazione è impegnata nella costruzione di un network nazionale di tecnici riconosciuti e formati nell'installazione di dispositivi di ricarica.

NON SOLO IN AULA

Si affacciano sul mercato nuove modalità di formazione che si differenziano dai tradizionali corsi in aula. L'obiettivo è quello di ottimizzare risorse dato che, come accennato in precedenza, i corsi in aula e i roadshow richiedono significativi sforzi in termini logistici ed economici.

I webinar sono un esempio. Sono tante le aziende che si sono avvalse di questo strumento in alternativa, o in aggiunta, ai corsi di formazione in aula, soprattutto nei casi in cui bisognava illustrare aspetti normativi. Non sono mancati tuttavia webinar di natura tecnica, e quindi con le informazioni legate a un determinato prodotto. Ma all'orizzonte si intravedono modalità di formazione completamente nuove, sviluppate per tenere sempre alto l'interesse degli installatori. Non sempre infatti risulta facile per un installatore lasciare il proprio lavoro per partecipare a un corso in aula.

Per questo si stanno facendo strada modalità di formazione online, come l'e-learning.

A maggio Energia Italia presenterà l'Academy Cloud, una piattaforma interattiva che permetterà in pochi click di avere a portata di mano

corsi di formazione, manuali di installazione e certificazioni sulle tecnologie dei più importanti costruttori di moduli, inverter, solare termico, approfondimenti e normative sulle tematiche cruciali del settore fotovoltaico: questa piattaforma sarà disponibile da maggio.

Un altro esempio arriva da VP Solar, che ha integrato all'offerta formativa la pubblicazione di guide, cartacee e digitali, come alternativa per la formazione e l'informazione dei propri partner.

Dopo il successo dei volumi sullo storage, l'ultimo in ordine di tempo è la guida "Sistemi Energetici 4.0, tecnologie innovative per gli edifici e la mobilità". Si tratta di una nuova pubblicazione sviluppata per fornire elementi e nozioni utili per comprendere meglio i cambiamenti e le nuove prospettive del mercato dei sistemi energetici. «Gli installatori partecipano alle iniziative di formazione che percepiscono utili alla propria attività», commenta Stefano Loro, Ceo di VP Solar. «Negli anni VP Solar ha sempre cercato di creare i format di formazione più coerenti con le loro esigenze. In funzione di questo, a partire dal 2017 VP Solar Academy propone dei corsi tecnici su specifiche tecnologie. E per il trasferimento di competenze ed orientamento alle nuove tecnologie sono risultate molto apprezzate dagli installatori le guide tematiche, come quella sul solare termodinamico e sullo storage». Le modalità per tenere alto l'interesse degli installatori sono dunque molteplici. Ma servono innovazione e nuove formule per non inflazionare strumenti che invece possono portare benefici per tutti: per chi organizza, e per chi partecipa.



ALTA EFFICIENZA Made in Italy

X-MAX Monocristallino 300-310 Wp

Ottimizzato con **Tigo** e **solarEdge**



25 ANNI

GARANZIA SUL PRODOTTO



30 ANNI

GARANZIA LINEARE

A SOLARLAB IL MERCATO



ALBERTO CUTER



DARIO FABRIS



LEONARDO BOTTI



ENRICO MARIN



DAVIDE

LA TERZA EDIZIONE DEL CONVEGNO ORGANIZZATO DA SOLAREB2B HA MESSO A TEMA GLI SCENARI E LE OPPORTUNITÀ PER CHI OGGI SI OCCUPA DI INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI. IL FUTURO SEMBRA RISERVARE GRANDI POSSIBILITÀ, MA SOLO A CHI SARÀ DISPOSTO A COGLIERLE. NE HANNO PARLATO ALBERTO CUTER DI JINKOSOLAR, DARIO FABRIS DI VIESSMANN - NUOVE ENERGIE, LEONARDO BOTTI DI ABB, ENRICO MARIN DI BAYWA R.E., ALBERTO PINORI DI ANIE RINNOVANILI E LA CONSULENTE ERICA BIANCONI

A CURA DELLA REDAZIONE

Quali saranno le aree di business future per chi oggi si occupa dell'installazione di impianti fotovoltaici? Il quesito posto da SolareB2B nel convegno SolareLab 2018 ha raccolto l'interesse di molti operatori e lo conferma l'ampia partecipazione all'evento che si è svolto giovedì 15 marzo nel contesto della manifestazione fieristica MCE - Expocomfort, nei padiglioni di Fiera Milano. La recente edizione di SolarLab (la terza) ha infatti voluto scandagliare quali sono le prospettive che tracciano la traiettoria di sviluppo del settore dell'energia solare, in un momento in cui si trova sottoposto a tante spinte al cambiamento. «Oggi infatti» ha spiegato il direttore di SolareB2B, Davide Bartesaghi, introducendo l'incontro «l'impianto fotovoltaico è uno spazio che attira altre aree di business e altri contenuti tecnologici: storage, mobilità elettrica, efficienza energetica, convergenza con il mondo del termico, domotica. E l'incrociarsi tra tutti questi trend genera ancora nuovi scenari. Basta pensare al cloud, agli aggregatori, alle micro grid, ai nuovi modelli di reti dei punti di generazione distribuita e di condivisione dell'energia da fonte fotovoltaica. Così come è interessante capire in che modo questi modelli apriranno al nostro settore le porte del mercato dei servizi di dispacciamento. E intanto continuano a svilupparsi anche le attività di monitoraggio, controllo, manutenzione, revamping degli impianti e smaltimento dei moduli, settori dove si sta assistendo a una spinta innovativa eccezionale. Ma penso anche al fatto che il nostro mondo e quello delle utility siano en-

trati in rotta di collisione, ma non è una collisione che farà affondare qualcuno; piuttosto una collisione da cui emergeranno nuovi modelli». Partendo da queste premesse, SolarLab ha inteso tirare le fila di una situazione così tanto articolata per fornire qualche spunto di lettura di ciò che potrà succedere nel prossimo futuro. «SolarLab vuole porsi come una bussola» ha aggiunto Davide Bartesaghi «una bussola da cui vogliamo tutti quanti capire che direzione sta prendendo il mercato. Siamo qui per conoscere, perché conoscere è indispensabile per capire. E capire è indispensabile per crescere. Cioè per progettare e per immaginare un percorso di crescita, personale o aziendale. Perché ognuno di noi vuole continuare a lavorare in questo mercato per i prossimi anni, ognuno di noi vuole continuare ad essere protagonista». Dopo questa premessa la parola è passata ai sei relatori, scelti non solo per la loro autorevolezza, ma anche per rappresentare le diverse istanze dei vari anelli della filiera del fotovoltaico: Alberto Cuter, general manager LatAm & Italy di JinkoSolar; Dario Fabris, responsabile vendite Italia di Nuove Energie - Viessmann Group; Leonardo Botti, direttore marketing globale Product Group Solar di ABB; Enrico Marin, managing director di BayWa r.e. Solar Systems; Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili; Erica Bianconi, progettista e consulente nel settore dell'efficienza energetica.

Alberto Cuter (JinkoSolar): "Il fotovoltaico che cambia: scenari innovativi a livello globale"

Il primo intervento è stato quello di Alberto Cuter di JinkoSolar, che ha condiviso con il pubblico presente il suo particolare punto di osservazione nella veste di responsabile non solo del mercato italiano, ma anche di quello dell'America Latina, un incarico che lo porta ad attraversare il pianeta in lungo e in largo e a poter guardare da vicino cosa si muove a livello globale nel settore. «Lo scorso anno si sono installati circa 100 GW di impianti solari a livello mondiale, circa il 30% in più dell'anno precedente. Sono due anni che gli investimenti per i nuovi impianti di generazione di energia basati su energie rinnovabili hanno superato quelli da fonti tradizionali. In molti paesi l'energia prodotta da fonte solare è in assoluto la più economica, oltre ad essere senza emissioni. Questo ha consentito a paesi come la Cina di cancellare piani di sviluppo di centrali a carbone, arrivando addirittura a evitare la realizzazione di 100 nuove centrali, e sviluppare le fonti rinnovabili. Solo lo scorso anno in Cina si sono installati più di 50 GW. Lo sviluppo delle rinnovabili è inarrestabile. La domanda non è più se le rinnovabili sostituiranno le fonti tradizionali. La vera domanda è

quando avverrà. Questo dipenderà dalle politiche dei singoli paesi e dalle spinte protezioniste. Ma la direzione è segnata. L'Italia con la SEN e la bozza di decreto FER sembrerebbe avere individuato la strada da percorrere. Se così fosse, anche per l'Italia si aprirebbero nuove opportunità per ritornare a giocare un ruolo importante e per creare nuovi posti di lavoro».

Dario Fabris (Nuove Energie - Viessmann Group): "Solare, efficienza energetica, mobilità: a che punto è l'integrazione"

Anche Dario Fabris si trova in una posizione che lo rende un osservatore privilegiato di quanto succede nel mercato. La sua azienda si occupa infatti di sistemi di riscaldamento, ma anche di fotovoltaico con il brand Nuove Energie. Non solo: nel mercato del fotovoltaico è presente sia come produttore che come distributore. Si tratta quindi di una posizione ottimale per comprendere lo stato dell'arte del processo di integrazione tra il mondo dell'elettrico e quello del termico, e quali siano le ricadute sul canale. Difficile riassumere il contenuto delle parole di Dario Fabris che ha approfondito alcuni scenari nei quali si concretizza la transizione energetica. Preferiamo quindi riportarvi integralmente le slide che Fabris ha presentato a SolarLab (e che trovate in queste pagine) che ben esprimono la vision dell'azienda.

Leonardo Botti (ABB): "Il fotovoltaico verso digitalizzazione ed e-mobility"

Leonardo Botti di ABB ha illustrato in che modo il mondo del fotovoltaico in senso stretto si stia avviando verso scenari più ampi e complessi e quali sono i fattori in gioco in questa sfida. «L'attuale contesto di mercato è segnato da un forte cambiamento e da uno sviluppo verso modelli caratterizzati dal crescente ruolo dei prosumer e di soggetti come gli aggregatori. Ma anche le utility, e anche Enel, si stanno muovendo verso i nuovi modelli. In questa direzione sarà importantissimo il supporto fornito dalla digitalizzazione, cioè la possibilità di gestire, rendere disponibile e organizzare i flussi di dati per fare in modo che tutti i componenti del sistema possano interagire per un'efficienza superiore, per ottimizzare il risparmio, e quindi per migliorare gli investimenti. Lo sviluppo dell'industria deve andare in questa direzione. E ABB lo sta facendo. Per favorire questo cambiamento bisogna agire in due direzioni. Da una parte implementare le nuove tecnologie nella gestione dei dati a livello di componenti e di sistemi, dall'altra parte un aiuto importante viene richiesto alle regolamentazioni. Quei sistemi che già oggi permettono interazioni e scambi di informazioni,

GUARDA AVANTI



BARTESAGHI



ALBERTO PINORI



ERICA BIANCONI

devono poter incontrare delle legislazioni che permettano di farlo. Questi sono a mio avviso i due fattori chiave: migliorare e aumentare la capacità dei dispositivi di interagire tra di loro e scambiarsi tutti i dati di cui dispongono, e poter avere regolamentazioni che lo permettano in maniera fruibile a tutti i player interessati».

Enrico Marin (BayWa r.e.): "Innovare nella vendita e nell'installazione"

Il quarto intervento è stato affidato a Enrico Marin, di BayWa r.e., uno tra i primissimi distributori che operano nel mercato italiano del fotovoltaico. Marin si è soffermato sull'analisi di ciò che è richiesto al canale per accompagnare o addirittura anticipare queste spinte al cambiamento. «In questi anni la tecnologia ha fatto enormi passi in avanti. E quindi anche all'installatore è richiesta una visione più ampia. Nei prossimi anni sarà necessaria una solida formazione, innanzitutto una formazione tecnica sulle novità di prodotto e poi sulle novità normative e sulle opportunità fornite da incentivi e detrazioni. Il compito dei produttori e di noi distributori è quello di sostenere questo sforzo portando la tecnologia e le informazioni a valle, ai nostri installatori, affinché la portino ai loro clienti. Se guardo in un'ottica di lungo termine vedo la tecnologia come driver primario del mercato. Per questo è necessario aumentare il livello di cultura e di formazione su ciò che il mercato propone. Aggiungo che solo questi fattori possono salvaguardare gli installatori da quel processo di selezione che negli anni scorsi ha colpito tanti operatori: la formazione degli operatori deve essere continua così come del resto è continua anche la selezione dei professionisti. Chi non è in grado di portare argomentazioni su prodotti e soluzioni innovative, come lo storage, la mobilità elettrica e l'interazione con il mondo del riscaldamento, sarà molto più disarmato di fronte alla selezione».

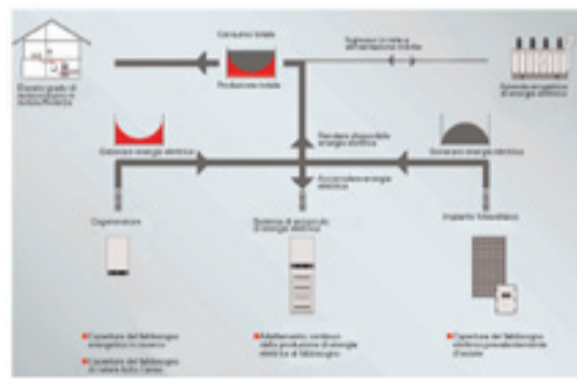
Alberto Pinori: "Associazioni e istituzioni: insieme per lo sviluppo del mercato"

Alberto Pinori, direttore generale di Fronius, è intervenuto nella sua veste istituzionale, quella di presidente di Anie Rinnovabili. E come tale si è soffermato su come le associazioni possono

LA TRANSIZIONE ENERGETICA SECONDO VISSMANN

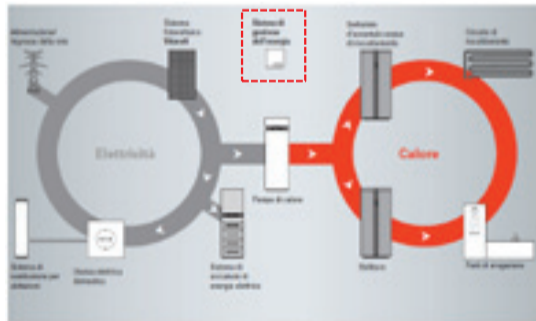
Integrazione di secondo livello

- Cogenerazione + Fotovoltaico



Integrazione di terzo livello

- Elettricità + Calore



Energy Management System (EMS)

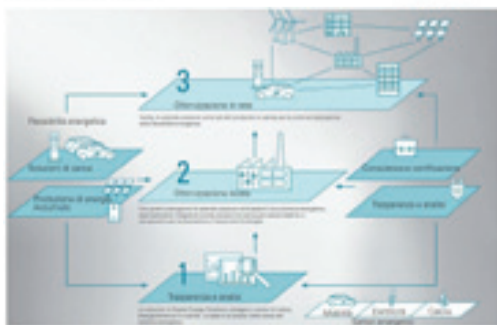
Il sistema di gestione energetica si basa sul collegamento digitale in rete di tutti i componenti.

RISULTATO: Autoconsumo elevato, riduzione costi energia, riduzione CO₂

Integrazione 4.0

ENERGIE 4.0
PULI, SMART, SICUREZZA, EFFICIENZA, SOSTENIBILITÀ

DIGITAL ENERGY SOLUTIONS



ECOWAY

Energy Trading for Companies who Care

L'energia fotovoltaica vale di più

Con EcoWay, il produttore di energia fotovoltaica può vendere meglio l'energia prodotta.

- MAGGIORI RICAVI**
Prezzi migliori, azzeramento oneri amministrativi e oneri di sbilanciamento.
- MIGLIORI CONDIZIONI DI PAGAMENTO**
Tempi d'incasso anticipati, garanzie di pagamento
- PROGRAMMA PARTNER**
Programmi d'incentivazione dedicati per tecnici, consulenti ed aziende di settore

EcoWay S.p.a.

via Visconti di Modrone 12
20122 Milano

+39 02 541 08 252
info@ecoway.it

ecoway.it



portare un prezioso contributo al mercato nel dialogo con le istituzioni interessate.

«Alcuni anni fa abbiamo iniziato il nostro percorso in Anie Rinnovabili dalla convinzione che le istituzioni potessero essere partner del mercato. Abbiamo incontrato esponenti del ministero dello Sviluppo Economico, del GSE, presidenti di Regioni, e abbiamo sempre trovato persone preparate e disponibili all'ascolto e alla cooperazione.

Questa è stata secondo noi la chiave di interlocazione: con un confronto onesto e rispettoso e fissando obiettivi comuni, stiamo riuscendo a raccogliere risultati importanti. Lo dimostra ad esempio il successo del secondo bando sullo storage in Regione Lombardia. Oppure il DTR sul revamping, che ci ha visto intervenire per correggere alcuni aspetti che nella prima versione non andavano bene. E la versione definitiva del DTR ha permesso nel 2017 di totalizzare ben 150 MW di revamping.

Penso anche alle proposte che abbiamo portato sulla Sen, e che sono state prese in considerazione. Così come la bozza di decreto sulle FER tiene conto di una serie di input che abbiamo dato.

In questo momento stiamo lavorando con l'Arera sulle local energy community, che potrebbero rappresentare una novità promettente per i condomini. Insomma, quello che funziona è il dialogo diretto e la disponibilità. Abbiamo sempre incontrato persone leali che hanno a cuore sinceramente ciò che gli proponiamo, e che danno risposte concrete».

Erica Bianconi: "Norme incentivi e bandi: regole e opportunità per il mercato"

A Erica Bianconi è stato chiesto di fare il punto su tutto ciò che bolle in pentola in termini di leggi, normative, regolamenti e bandi. Di fronte a tale richiesta, Erica Bianconi ha presentato un lungo elenco di opportunità con un intervento tanto articolato che risulta difficile da riassumere e di cui ci limitiamo a



IL PUBBLICO HA RIEMPITO TUTTI I POSTI DISPONIBILI NELLA SALA DOVE SI È SVOLTO SOLARLAB 2018. MOLTE LE PERSONE CHE HANNO SEGUITO IN PIEDI IL CONVEGNO

riferire un elenco dei contenuti. Una parte importante dell'intervento è stato dedicato alla presentazione della bozza del Decreto FER, di cui non riportiamo nulla in questo spazio poiché lo stesso contenuto è disponibile su questo numero di SolareB2B in un articolo realizzato dalla stessa Erica Bianconi nelle pagine successive della rivista.

- Normativa di riferimento, obblighi e regole
- Accumulo
- Sistemi Efficienti di Utenza (SEU)

- Clienti Finali Nascosti
- Manutenzione Revamping
- Opportunità ed incentivi
- Detrazione fiscale per interventi di risparmio energetico
- Detrazione fiscale per interventi di ristrutturazione edilizia
- Super Ammortamento
- Iper Ammortamento
- Sabatini Bis
- Bozza Decreto FER



I migliori brand del fotovoltaico li trovi da



Leader di mercato nel Nord Est Italia

100.000
articoli in pronta consegna

Consegna in
12/24h

con
oltre 150 Automezzi

120.000 mq
Superficie magazzino

20 punti vendita nel
Triveneto

oltre 200
commerciali a tua disposizione

20 Tecnici specializzati
in energie rinnovabili



www.marchiol.com

info@marchiol.com

ENBW E SENEK: SINERGIA VIRTUOSA

EnBW Energie Baden-Württemberg AG ha acquisito il 100% delle quote della Deutsche Energieversorgung GmbH, che opera sul mercato con il brand Senec. Ora l'azienda di Lipsia, produttrice di sistemi di accumulo, fa parte di un gruppo che conta 20.000 dipendenti e 5,5 milioni di clienti. Con un fatturato 2016 di oltre 19 miliardi di euro, EnBW è una delle maggiori utility tedesche conosciuta anche con il marchio Yello. EnBW, negli ultimi anni, ha attuato una forte politica di espansione nel mercato della generazione distribuita per clienti privati.

Senec continuerà comunque ad operare nel mercato in modo indipendente e con il suo marchio. Grazie a questa partnership, l'azienda prevede di accrescere ancora più velocemente la sua posizione nei mercati internazionali. Di particolare importanza in questa crescita è l'acquisizione di competenze nel mercato dell'elettricità, utili per gli sviluppi futuri della soluzione Senec.Cloud, che consente ai proprietari di impianti fotovoltaici con accumulo di consumare al 100% l'energia auto-prodotta.

Timo Sillober, vice presidente Sales, Product Management & Digital di EnBW, spiega gli obiettivi di questa acquisizione.

«EnBW negli ultimi anni ha ampliato considerevolmente il suo portafoglio prodotti per clienti privati nell'ambito della generazione distribuita. Oltre a soluzioni per la mobilità elettrica, la famiglia dei prodotti EnBW include Solar+, una combinazione intelligentemente controllata tra fotovoltaico e sistemi di accumulo, che può fornire elettricità anche a tutta la comunità dei clienti Solar+.

Con l'acquisizione di Deutsche Energieversorgung GmbH, questo portafoglio è ulteriormente sviluppato, dato che i sistemi Senec consentono di utilizzare l'energia fotovoltaica sia per i bisogni di elettricità che di riscaldamento.

All'interno della sua strategia di espansione della gamma prodotti, EnBW sta inoltre pianificando di connettere l'autoproduzione di elettricità con il riscaldamento e la mobilità elettrica. EnBW già gestisce la più grande rete di stazioni di ricarica elettrica veloce in Germania. Con le soluzioni Senec.Cloud, i clienti EnBW potranno prelevare dalle colonnine di ricarica l'energia prodotta sui loro tetti».

Quali sono le principali sinergie tra una utility e un produttore di sistemi di accumulo?

«Con questa acquisizione, portiamo sotto lo stesso tetto le competenze di Senec e EnBW nel campo delle soluzioni per l'energia decentralizzata. Le conoscenze, i sistemi e i contatti delle due aziende si combinano perfettamente. Con le soluzioni Senec diventiamo un fornitore a 360° nel settore dell'energia e con questo passo strate-

IL PRODUTTORE DI SISTEMI DI ACCUMULO CONTINUERÀ AD OPERARE NEL MERCATO IN MODO INDIPENDENTE E CON IL SUO MARCHIO. OBIETTIVO DELL'OPERAZIONE? «DIVENTARE FORNITORI A 360° NEL CAMPO DELLE SOLUZIONI PER L'ENERGIA DECENTRALIZZATA», COMMENTA TIMO SILLOBER, VICE PRESIDENTE SALES, PRODUCT MANAGEMENT & DIGITAL DI ENBW

gico aggiungiamo un tassello alla nostra catena del valore nonché solide competenze nel settore dei sistemi di gestione intelligente dell'energia. Dietro al marchio Senec ci sono 3 forti aziende commerciali e 550 partner specializzati in Germania».



TIMO SILLOBER, VICE PRESIDENTE SALES, PRODUCT MANAGEMENT & DIGITAL DI ENBW

Questa acquisizione può essere letta come un segno della convergenza tra il mondo del fotovoltaico e quello dei servizi di dispacciamento?

«EnBW è consapevole che generazione distribuita e fornitura elettrica sono sempre più interconnesse. Per questo negli ultimi anni ha voluto presidiare in modo sempre maggiore questo settore per le utenze private.

Allo stesso modo è consapevole che il fotovoltaico e le energie rinnovabili sono parti indispensabili, e sempre più consistenti, del mix energetico. La fornitura di energia non può più prescindere da queste fonti energetiche: sistemi intelligenti capaci di sfruttarle al massimo, così come reti di dispacciamento altrettanto "smart", sono componenti essenziali nel sistema elettrico del futuro».

Sia EnBW che Senec si occupano di sistemi storage. C'è il rischio di sovrapposizioni?

«EnBW non offre sistemi di accumulo singoli, ma un pacchetto completo (Solar+) che include impianto fotovoltaico, accumulo, sistema di gestione dell'energia, condivisione dell'energia nella comunità dei clienti e un pacchetto "zero-pensieri". Senec ha una competenza molto più specializzata e verticale sui sistemi di accumulo che di sicuro renderà la nostra offerta ancor più completa, competitiva e centrata sulle esigenze della clientela».

IL CEO DI SENEK: "SEMPRE UN PASSO AVANTI"

DUE DOMANDE A MAXIMILIAN VON GRUNDHERR, CEO DI DEUTSCHE ENERGIEVERSORGUNG GMBH

Partendo dall'acquisizione, quali potrebbero essere i benefici per lo sviluppo della soluzione Senec.Cloud?

«EnBW fornisce elettricità, gas e acqua a 5,5 milioni di clienti. L'esperienza nell'approvvigionamento, dispacciamento dell'energia e le competenze sviluppate nel marketing in questo settore saranno molto utili per lo sviluppo ulteriore delle soluzioni Senec, soprattutto rivolte ai clienti privati e alle piccole-medie aziende. Senec è nota per le soluzioni innovative incentrate sui sistemi di accumulo. Con EnBW saremo sempre un passo avanti nel mercato dell'elettricità con nuovi prodotti».

Quali sono le valutazioni di EnBW sul mercato italiano?

«Il mercato italiano è da sempre molto interessante per il fotovoltaico e ci aspettiamo una forte crescita del settore dell'accumulo anche in questo Paese. EnBW appoggia la nostra strategia di sviluppo in Italia e mira a dare a tutti i marchi e i prodotti del suo gruppo una posizione di preminenza nei mercati di riferimento. La forte organizzazione di cui è dotata questa azienda non potrà che avere effetti positivi su ogni mossa di espansione e consolidamento nei diversi mercati».



MAXIMILIAN VON GRUNDHERR

La scheda

EnBW

Sede: Karlsruhe, Germania

Numero dipendenti: 20mila

Numero clienti: 5,5 milioni

Fatturato 2016: oltre 19 miliardi di euro



Già present



Inverter monofase

Growatt 1000-S / 3000-S
Growatt 2500MTL-S / 3000MTL-S
Growatt 3600MTL-S / 5500MTL-S
Growatt 6000MTL-10



Inverter trifase

Growatt 8000TL3-S / 11000TL3-S
Growatt 12000TL3-S / 15000TL3-S
Growatt 18000UE / 20000UE
Growatt 30000TL3-S / 40000TL3-NS
MAX 50000TL3-L / 80000TL3-L



Inverter ibrido

Growatt SPH3000 / SPH6000



Inverter retrofit AC

Growatt SPA1000 / SPA3000



Invert

Growatt

La nostra storia è garanzia di:

- ✓ massima convenienza
- ✓ sicurezza completa
- ✓ design all'avanguardia

- ✓ eleva
- ✓ alta a
- ✓ tecn



ti nel futuro



Inverter off-grid
SPF3000/SPF5000



Sistemi di monitoraggio
Growatt ShineLink
Growatt ShineWebBox
Growatt ShineGPRS
Growatt ShineWiFi



Sistemi di monitoraggio
Growatt ShineServer
Growatt ShinePhone



Colonnina di ricarica
Serie EVA 3,6kW/44kW

ata efficienza
affidabilità
ologia innovativa

powering tomorrow
growatt
Italia

www.growatt.it  



DECRETO FER: IL QUADRO GENERALE

A MARZO È STATA PUBBLICATA LA PRIMA BOZZA DEL DECRETO SULLE FONTI ENERGETICHE RINNOVABILI. ANCORA IN FASE DI DEFINIZIONE, LA MISURA HA LA FINALITÀ DI SOSTENERE PER I PROSSIMI DUE ANNI LA PRODUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA DAGLI IMPIANTI ALIMENTATI A FONTI RINNOVABILI, TRA CUI FOTOVOLTAICO, EOLICO, IDROELETTRICO E GEOTERMICO

DI CRISTINA CELANI

Lo scorso 9 marzo è stata pubblicata la prima bozza del Decreto FER. La bozza redatta dal ministero dello Sviluppo Economico di concerto con quello dell'Ambiente è ancora in fase di definizione e richiederà il parere della Conferenza Unificata Stato-Regioni e dell'Arera. Il decreto, prossimo alla definizione, ha la finalità di sostenere per i prossimi due anni la produzione di energia elettrica dagli impianti alimentati a fonti rinnovabili così classificati: fonte eolica on-shore, idraulica ad acqua fluente e a bacino o a serbatoio, geotermica, gas di discarica, gas residuati dai processi di depurazione e fotovoltaico. Sono dunque definiti gli incentivi e le modalità di accesso per la promozione dell'efficacia, dell'efficienza e della sostenibilità degli oneri di incentivazione, in misura adeguata al perseguimento degli obiettivi nazionali previsti dalla Strategia energetica nazionale (SEN), conformemente alle linee guida della Commissione europea in materia di aiuti di Stato a favore dell'ambiente e dell'energia 2014-2010.

ASTE E REGISTRI

È prevista l'estensione delle procedure competitive di accesso agli incentivi per gli impianti di potenza superiore a 1 MW con la possibilità di estendere a tutti i tipi di impianti strumenti più efficaci di controllo della spesa come aste e registri. Verranno perciò distinti due regimi di sostegno: da una parte, a fonti e tecnologie mature e con costi prevalentemente fissi bassi o comunque suscettibili di riduzione, come l'eolico on-shore, il fotovoltaico, l'idroelettrico e il geotermoelettrico; dall'altra, fonti e tecnologie che presentano significativi elementi di innovazione nel contesto nazionale e che hanno dunque costi fissi ancora elevati e tempi maggiori di sviluppo con costi di esercizio elevati, come eolico off-shore, energia oceanica, solare termodinamico.

Dato che è prevista l'eliminazione del meccanismo di accesso diretto, per accedere agli incentivi sarà necessario partecipare a procedure pubbliche per la selezione dei progetti da iscrivere in appositi registri nei limiti di specifici contingenti di potenza rientranti nelle seguenti categorie:

- impianti di nuova costruzione, integralmente ricostruiti e riattivati, di potenza inferiore a 1 MW;
- impianti oggetto di un intervento di potenziamento, qualora la differenza tra il valore della potenza dopo l'intervento e quello della potenza prima dell'intervento sia inferiore a 1 MW;
- impianti di rifacimento di potenza inferiore a 1 MW.

I registri, così come le procedure d'asta poi, saranno suddivisi organizzativamente in tre gruppi. Il gruppo A consta di impianti eolici e fotovoltaici, il gruppo B di impianti idroelettrici, impianti geotermoelettrici, impianti a gas residuati dei processi di depurazione e impianti alimentati da gas di discarica. Infine il gruppo C includerà gli impianti oggetto di rifacimento totale o parziale e rientranti nelle tipologie precedenti di impianti eolici e di



impianti idroelettrici e geotermoelettrici.

Il criterio per la definizione degli incentivi sarà il meccanismo delle aste per tutte le tipologie di impianti con potenza superiore a 1 MW, invece per gli impianti con potenza inferiore a 1 MW si prevedono dei registri con il rispetto di requisiti di tutela ambientale e la maggiore riduzione percentuale offerta sulla tariffa di base come criteri di priorità. Sarà prevista anche una verifica preventiva delle richieste di partecipazione delle procedure per contenere il rischio di contenzioso nelle graduatorie delle aste e dei registri. Saranno previste aste suddivise per due macrogruppi di tecnologie: da una parte eolico on-shore e fotovoltaico dato che hanno mostrato una più marcata capacità di riduzione dei costi, con valori di aggiudicazione per i quali si può ritenere che possano competere; dall'altra idroelettrico, geotermoelettrico, gas residuati dei processi di depurazione e gas di discariche esaurite che presentano strutture di costo simili a eolico on-shore e fotovoltaico ma una capacità di compressione dei costi meno marcata e potenziali di sviluppo limitati.

DA NOVEMBRE 2018

Il GSE pubblicherà i bandi relativi alle procedure d'asta e registro. Le domande dovranno essere presentate entro trenta giorni decorrenti dalla data di apertura di ciascuno dei sei bandi

previsti: 30 novembre 2018, 30 marzo 2019, 30 luglio 2019, 30 novembre 2019, 30 marzo 2020, 30 luglio 2020 e 30 novembre 2020. Le modalità operative saranno direttamente gestite dal GSE, sul cui sito saranno presenti documentazione e istruzioni. Una volta formata la graduatoria, il GSE procederà con la pubblicazione sul proprio sito secondo alcuni criteri di priorità.

SU DISCARICHE E CAVE

Per il gruppo A, gli impianti eolici o fotovoltaici dovranno essere realizzati su discariche esaurite, cave e miniere esaurite, aree di pertinenza di discariche o di siti contaminati. Per il gruppo B, i criteri di priorità saranno i seguenti:

- nel caso di impianti idroelettrici, devono essere rispettate le caratteristiche costruttive;
- nel caso di impianti alimentati da gas di discarica, questi devono essere realizzati su discariche esaurite;
- nel caso di impianti geotermoelettrici, il criterio è la totale reiniezione del fluido geotermico nelle stesse formazioni di provenienza;
- per gli impianti alimentati da gas residuati dai processi di depurazione, questi devono prevedere la copertura delle vasche del digestato.

Oltre a ciò, altri criteri saranno una maggiore riduzione percentuale offerta sulla tariffa, il minor valore della tariffa spettante calcolata tenendo conto della riduzione percentuale offerta

e l'antiorità della data di completamento della domanda di partecipazione alla procedura.

CONTESTAZIONI

Il prossimo decreto, che introdurrà i nuovi meccanismi incentivanti, è la conseguenza di molteplici provvedimenti degli ultimi anni che si riferivano a meccanismi di incentivazione fra loro radicalmente diversi e per questo da sempre contestati. Anche questa volta per il nuovo Decreto FER non sono mancate contestazioni, in primis quelle di Legambiente. L'associazione ha criticato il ritardo, di un anno, dell'approvazione del provvedimento, che vedrà solo a novembre aprire le aste e i registri previsti, ritardando quindi gli investimenti necessari a far ripartire le installazioni da fonti pulite in Italia. Fondamentale è stata l'introduzione di meccanismi di incentivazione anche per il solare fotovoltaico, considerando il drastico calo dei costi registrati negli ultimi anni e l'elevato potenziale sfruttabile, ad eccezione degli impianti di potenza fino a 20 kWh che possono accedere alle detrazioni fiscali. Legambiente però sottolinea come il criterio di priorità per il fotovoltaico sia preoccupante dato che sono previsti incentivi anche in siti contaminati, discariche e cave esaurite senza che vi sia alcun obbligo di bonifica o di recupero delle aree stesse. Questi come altri limiti dovrebbero essere accolti per una maggior trasparenza del decreto e una sua rapida approvazione. L'iter decisionale potrebbe concludersi inoltre a valle della costituzione di un nuovo Governo, col rischio di una revisione del testo alla luce dei diversi indirizzi di politica energetica. Altra criticità riscontrata è quella insita nella decisione di realizzare aste congiunte eolico/fotovoltaico che non consentirebbe alle due filiere industriali di pianificare le linee di produzione sulla base della potenza assegnata alla singola tecnologia, di conseguenza ostacolando l'ulteriore riduzione dei costi.



VITA UTILE CONVENZIONALE, TARIFFE INCENTIVANTI E INCENTIVI PER I NUOVI IMPIANTI

FONTE RINNOVABILE	TIPOLOGIA	POTENZA kW	VITA UTILE DEGLI IMPIANTI anni	TARIFFA €/MWh
EOLICA	On shore	1<P≤100	20	140
		100<P<1000	20	90
		P>1000	20	70
IDRAULICA	ad acqua fluente (compresi gli impianti in acquedotto)	1<P≤400	20	140
		400<P<1000	25	110
		P>1000	30	80
	a bacino o a serbatoio	1<P<1000	25	90
		P>1000	30	70
GEOTERMIA	Impianti con caratteristiche diverse da quelle di cui all'articolo 1, comma 3-bis, del decreto legislativo 22/2010	1<P≤100	20	120
		100<P<1000	25	120
		P>1000	25	80
GAS DI DISCARICA		1<P≤100	20	90
		100<P<1000	20	90
		P>1000	20	80
GAS RESIDUATI DAI PROCESSI DI DEPURAZIONE		1<P≤100	20	110
		100<P<1000	20	100
		P>1000	-	80
SOLARE FOTOVOLTAICO		20<P≤100	20	110
		100<P<1000	20	90
		P>1000	-	70

ELFOR DAY

12/05/2018 | Milano | www.elforday.it



Ingeteam

Panasonic





TORNANO GLI INCENTIVI AL FOTOVOLTAICO

LA BOZZA DEL DECRETO FER PREVEDE INCENTIVI PER IL TRIENNIO 2018-2020, ATTRAVERSO L'APERTURA DI PROCEDURE DI REGISTRO, PER IMPIANTI FINO AD 1 MW E ATTRAVERSO PROCEDURA DI ASTA PER IMPIANTI OLTRE 1 MW

DI ERICA BIANCONI



ING. ERICA BIANCONI, CONSULENTE ENERGETICO

Il ministero dello Sviluppo economico ha inviato al ministero dell'Ambiente una prima bozza del decreto FER. Percorso ancora lungo, che deve avere il via libera da Arera e dalla Conferenza Unificata.

A differenza dei precedenti decreti FER, sono previsti incentivi anche per gli impianti fotovoltaici.

PERIODO DI INCENTIVAZIONE

La bozza prevede incentivi per il triennio 2018-2020, attraverso l'apertura di procedure di registro, per impianti fino ad 1 MW e attraverso procedura di asta per impianti oltre 1 MW. Gli incentivi cesseranno decorsi 30 giorni dalla prima tra le date di

- chiusura dell'ultima procedura definita nella tabella seguente,
- raggiungimento del costo annuo medio di incentivi pari a 5,8 miliardi di euro.

QUALI IMPIANTI POSSONO ACCEDERE AGLI INCENTIVI

Possono accedere agli incentivi i progetti selezionati per l'iscrizione ai registri che rientrino nelle seguenti categorie:

- impianti di nuova costruzione, completamente ricostruiti e riattivati di potenza inferiore a 1 MW;
- impianti oggetto di un intervento di potenziamento nel caso in cui la differenza tra il valore della potenza dopo l'intervento e quello della po-



tenza prima dell'intervento sia inferiore a 1 MW; - impianti oggetto di rifacimento di potenza inferiore a 1 MW.

Per impianti e potenziamenti oltre 1 MW è pos-

sibile accedere agli incentivi attraverso aste al ribasso. Per gli impianti fotovoltaici è previsto un incentivo solo se di nuova costruzione, escludendo eventuali potenziamenti e/o rifacimenti.

PROCEDURE DI ASTE E REGISTRI PER IL TRIENNIO 2018-2020

POTENZA MESSA A DISPOSIZIONE

PROCEDURA	DATA APERTURA BANDO
1	30.11.2018
2	30.03.2019
3	30.07.2019
4	30.11.2019
5	30.03.2020
6	30.07.2020
7	30.11.2020

Registri

PROCEDURA	GRUPPO A (MW)
1	35
2	35
3	90
4	90
5	110
6	110
7	110
TOTALE	580

Aste

PROCEDURA	GRUPPO A (MW)
1	500
2	500
3	700
4	700
5	700
6	800
7	800
TOTALE	4.800



CONSORZIO ECO-PV
Recycling PV Market

TARIFE DI RIFERIMENTO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI

POTENZA (KW)	VITA UTILE (ANNI)	TARIFFA DI RIFERIMENTO (€/MWH)
20 < P ≤ 100	20	110
100 < P ≤ 1.000	20	90
P > 1.000	DA DEFINIRE	70

Sono previsti incentivi solo per impianti oltre i 20 kW, in quanto, afferma la bozza "gli impianti fino ai 20 kW possono accedere alla detrazione fiscale".

MODALITÀ DI ACCESSO AGLI INCENTIVI

È possibile accedere agli incentivi attraverso un'iscrizione ad un registro, o asta al ribasso per impianti oltre 1 MW, entro 30 giorni dall'apertura della procedura (es: apertura procedura 1 il 30.11.2018, richiesta entro il 30.12.2018). Gli impianti fotovoltaici sono in competizione con gli impianti eolici, entrambi facenti parte del gruppo A. Verranno incentivati solo gli impianti rientranti in posizione utile entro i limiti definiti nelle seguenti tabelle.

REGISTRI FINO AD 1 MW

Nel caso dei registri, la graduatoria, non a scorrimento, avrà i seguenti criteri di priorità:

1. impianti realizzati su discariche esaurite, cave e miniere esaurite, aree di pertinenza di discariche o siti contaminati
2. maggiore riduzione % offerta sulla tariffa di riferimento;
3. minor valore della tariffa spettante calcolata tenendo conto della riduzione % offerta;
4. anteriorità data completamento domanda di partecipazione al bando.

Gli impianti devono entrare in esercizio entro 19 mesi dalla pubblicazione della graduatoria. Se entrano in funzione in data successiva, è prevista una riduzione dello 0,5% per ogni mese di ritardo. Il limite massimo di ritardo ammesso è pari ai 6 mesi.

ASTE AL RIBASSO OLTRE 1 MW

Nel caso di asta, il criterio prioritario è il maggior ribasso che può andare da un minimo del 2%, fino ad un massimo del 70%. Anche in questo caso, la graduatoria è non a scorrimento.

Gli impianti devono entrare in esercizio entro 24 mesi dalla pubblicazione della graduatoria. Possono partecipare alle aste anche impianti installati in altri stati UE, per i quali l'energia prodotta è ceduta fisicamente in Italia.

MODALITÀ DI RICHIESTA

Per poter accedere alle procedure di richiesta pianificate, è necessario che gli impianti abbiano i titoli autorizzativi necessari e che abbiano inviato domanda di connessione al distributore di zona. L'inizio dei lavori deve avvenire solo dopo inserimento in posizione utile nelle graduatorie. Le modalità di accesso saranno online attraverso il portale del GSE.

TARIFE DI RIFERIMENTO

La bozza prevede tariffe sulla produzione di energia elettrica, diverse, in base alla tipologia di impianto. L'accesso agli incentivi è alternativo al regime di Ritiro Dedicato (RID) ed al regime di Scambio sul Posto (SSP).

Per determinare la tariffa spettante, il GSE, partendo dalla tariffa di riferimento (definita nella tabella di seguito) e dai ribassi ipotizzati, definisce la Tariffa base. Alla tariffa base vengono applicati premi o riduzioni in base alle caratteristiche dell'impianto.

IMPIANTI CHE RICHIEDONO LA TARIFFA OMNICOMPRESIVA

Per impianti fino ai 100 kW, il soggetto responsabile può richiedere (non è obbligatorio) una tariffa omnicomprensiva. In questo caso, il GSE calcola l'incentivo (To) solo sull'energia netta immessa in rete:

$$T_o = T_b + P_r$$

T_b = tariffa base data da quella di riferimento (in tabella) al netto di riduzioni richieste per rientrare in graduatoria

P_r = premi a cui ha diritto l'impianto (da definire)

ALTRI IMPIANTI

Il GSE calcola l'incentivo per impianti nuovi (Inuovo) considerando anche il prezzo zonale:

$$I_{nuovo} = T_b + P_r - P_z$$

T_b = tariffa base data da quella di riferimento (in tabella) al netto di riduzioni richieste per rientrare in graduatoria

P_r = premi a cui ha diritto l'impianto (da definire)

P_z = prezzo zonale orario della zona in cui è immessa in rete l'energia prodotta.



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per scaricare la bozza completa del Decreto FER:



ECO-PV TECHNOLOGY

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

L'impianto di trattamento:



SERVIZI FASTER

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

L'utilizzo dei droni:



www.revampingsolar.it
REVAMPING DI IMPIANTI FV



CONSORZIO ECO-PV

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

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





MERCATO SECONDARIO: LA STAGIONE ENTRA NEL VIVO

NEI MESI SCORSI OPERATORI TRA CUI A2A ED ERG HANNO EFFETTUATO IMPORTANTI INVESTIMENTI SPINTI DA MOTIVAZIONI DI NATURA FINANZIARIA ED INDUSTRIALE. UNA TENDENZA CHE DOVREBBE CONTINUARE NEI PROSSIMI MESI. COME RACCONTA ALESSANDRO MARANGONI, CEO DI ALTHESYS

DI GIANLUIGI TORCHIANI

In attesa degli impianti che saranno costruiti nei prossimi mesi grazie ai nuovi incentivi stabiliti dal Governo uscente, nel mercato italiano del fotovoltaico si sta giocando anche un'altra partita, che riguarda le installazioni utility scale costruite nell'ultimo decennio. Impianti che, sempre più spesso, passano di mano, con alcuni operatori storici che aumentano progressivamente di dimensione e altri che piombano all'improvviso nel comparto a suon di acquisizioni.

Un nome che ha dimostrato un particolare attivismo nel mercato è l'utility lombarda A2A, che nel giro di pochi mesi ha compiuto una importante campagna acquisti nel solare, mettendo le mani su circa 39 impianti, per 54,1 MW complessivi. Una capacità non certo indifferente per un gruppo che, ancora 12 mesi fa, era fermo a quota zero. Ma come si spiega questo improvviso attivismo? Lo ha spiegato Alessandro Marangoni, Ceo della società di consulenza Althesys.

«Nel caso specifico di A2A, c'è da rilevare che negli anni del boom delle rinnovabili questo gruppo era rimasto sostanzialmente fermo. Solo recentemente ha deciso di mettersi in pista sul fotovoltaico per una convergenza di elementi. Uno di questi è la SEN, che assegna un ruolo decisamente importante all'energia solare, poiché tra le rinnovabili appare la risorsa con le maggiori potenzialità.

alità.

A2A è poi tradizionalmente molto forte sull'idroelettrico, con circa 2 GW a portafoglio. Ma la siccità degli ultimi anni ha creato diversi problemi ai gestori dei sistemi idroelettrici, che hanno assistito a continui up and down per quanto riguarda la produzione. Il fotovoltaico può quindi rivelarsi utile, specie in un'ottica di equilibrio tra le fonti e di diversificazione delle attività».

INVESTITORI INTERNAZIONALI

Il caso A2A non è senz'altro isolato sul mercato: a novembre ERG, tramite la propria controllata ERG Power Generation, aveva acquisito il 100% di ForVei, nono operatore in Italia, con una capacità installata di 89 MW ed una produzione annua di circa 136 GWh. Anche in questo caso si è trattato di un ingresso di un attore che sinora era rimasto completamente estraneo al comparto nazionale del fotovoltaico, un settore che, da un triennio a questa parte, sta conoscendo un evidente processo di consolidamento e concentrazione. Basti pensare che nel 2013 i primi 10 gestori di asset fotovoltaici avevano in mano circa il 28% della capacità installata complessi-

I PROTAGONISTI DEL VALZER DEGLI IMPIANTI



THE NEW ERA OF SOLAR

A2A: UNA PROGRESSIONE IN SEI MESI

- **Prima dell'autunno 2017**, A2A possedeva impianti fotovoltaici per circa **3,6 MW**;

- **Settembre 2017**. Acquisiti dal Fondo Re Energy Capital 18 impianti fotovoltaici in Puglia, Toscana, Emilia-Romagna, Piemonte e Trentino Alto Adige, per una potenza installata di **17 MW** e una produzione annua di 22,6 GWh;

- **Ottobre 2017**. Acquisiti da Novapower 16 impianti fotovoltaici nelle Marche, per una potenza installata di **17,8 MW** e una produzione annua di 23,4 GWh;

- **Febbraio 2018**. Acquisiti da Fondo Impax 5 impianti fotovoltaici in Puglia, Lazio ed Emilia-Romagna con una potenza installata complessiva di **15,7 MW**.

ERG: 89 MW A GENNAIO

Lo scorso 12 gennaio ERG ha concluso l'acquisizione del 100% di ForVei S.r.l., nono operatore fotovoltaico in Italia con una capacità totale installata di **89 MW**. Con questa operazione ERG ha fatto il suo ingresso nel settore dell'energia solare. Il portafoglio acquisito da ERG ha una produzione annua di circa 136 GWh. Le installazioni si trovano in Piemonte, Emilia Romagna, Marche, Abruzzo, Campania, Puglia, Calabria e Sicilia.

Piemonte: 21,1 MW
Emilia Romagna: 3,3 MW
Marche: 4,3 MW
Abruzzo: 4,7 MW
Campania: 6,9 MW
Puglia: 14,8 MW
Calabria: 24 MW
Sicilia: 10,2 MW

siva in Italia, mentre nel 2016 questa percentuale è salita a quasi il 42%. Ci sono due motivi di fondo che spiegano questo processo, uno finanziario e uno industriale. Dal punto di vista finanziario, c'è un aumento dell'attivismo degli investitori internazionali come i fondi d'investimento che, in un contesto generale di rendimenti bassissimi, sono ritornati sul fotovoltaico e, più in generale, sulle energie rinnovabili. Questi soggetti possono ottenere ritorni dell'investimento che, seppure distanti da quelli di

4-5 anni fa, sono comunque molto attraenti rispetto a quelli che offrono i mercati finanziari internazionali. «Cinque anni fa il fotovoltaico poteva vantare un tasso interno di rendimento a due cifre», continua Marangoni. «Oggi siamo lontani da queste percentuali, anche perché c'è a disposizione un numero inferiore di anni con incentivi garantiti dalle varie edizioni del Conto Energia, ma rimane il fatto che si tratta di un investimento che può rendere tra il 5 e il 7% di capitale in più». Queste tendenze aiutano an-



ALESSANDRO MARANGONI,
CEO DI ALTHESYS

che a capire perché il mercato vada consolidandosi: per rendere profittevoli questi investimenti serve infatti una gestione efficiente di questi impianti dal punto di vista dell'O&M e della manutenzione, operazioni che necessitano attori dalle spalle forti e che possano garantire lo svolgimento di queste attività.

L'AFFAIRE RTR

C'è poi un altro aspetto, più vicino alle mosse di A2A e di ERG, che è di natura industriale e di diversificazione delle fonti. Come è ben noto la SEN, qualunque sarà il peso che vorrà dargli il futuro governo, prevede degli obiettivi importanti per le rinnovabili, in linea con quanto stabilito dai target europei al 2030. Dunque tutte le imprese del settore energetico, utility comprese, per forza di cose devono andare nella direzione delle energie verdi.

Ecco perché tutto lascia pensare che nei prossimi mesi si assisterà a un ulteriore incremento del dinamismo nel mercato secondario del fotovoltaico. Anche perché all'orizzonte c'è la concretizzazione dell'affare RTR, che da solo coinvolge una capacità 6-7 volte superiore a quella che A2A è riuscita a mettere insieme negli ultimi mesi. «RTR è un fondo di investimento che fa capo al gruppo internazionale TerraFirma, che diversi anni fa ha acquisito il portafoglio di impianti che era stato a suo tempo realizzato da Terna, integrato poi da ulteriori impianti rilevati nel corso del tempo», conclude Marangoni. «Questo fondo ha oggi in mano tra i 300 e i 350 MW di fotovoltaico, dunque è il secondo operatore per capacità nel fotovoltaico nazionale. La novità è che la proprietà inglese ha annunciato di aver avviato un processo di vendita di questo asset, che dovrebbe essere concretizzata nei prossimi mesi. Il caso non è isolato: ci sono altri fondi che hanno investito in passato che stanno ora cercando di monetizzare queste operazioni, cedendo il portafoglio impianti che hanno in mano».



SOLAR VENTURES INVESTE 800 MILIONI NEL FV IN ITALIA E SPAGNA

Solar Ventures torna a operare in Europa con l'obiettivo di sviluppare un portafoglio di 1 GWp di impianti fotovoltaici tra Italia e Spagna nei prossimi cinque anni, per un investimento complessivo di circa 800 milioni di euro tra equity e debito.

La società, che nel 2016 aveva ceduto il proprio portafoglio italiano di 48 MWp di impianti a Sonnedix, orientandosi su Middle East e South East Asia, focalizza nuovamente la propria strategia di sviluppo in Italia, che torna ad essere un mercato interessante grazie alla diminuzione del costo degli impianti e alla nuova Strategia Energetica Nazionale.

“Il mercato solare italiano è fortemente attrattivo con un target di 40 GWp aggiuntivi”, spiega una nota di Solar Ventures. “Oggi in Italia si parla di costi della tecnologia che permettono di realizzare impianti per meno di 1 milione di euro per MWp e di contratti di PPA di lungo periodo a prezzi di mercato, condizioni che permettono di aver un buon ritorno sull'investimento”.

Michele Appendino, chairman e Ceo di Solar Ventures, spiega: «Sono particolarmente soddisfatto nel constatare che in così poco tempo la market parity sia diventata una realtà in Italia ed in Spagna. «È un forte segnale che le rinnovabili, e in particolare il fotovoltaico, rappresentano oggi la soluzione concreta per la transizione energetica. Senza considerare», conclude Appendino, «che le fonti fossili continuano a beneficiare di innumerevoli sussidi, solo in Italia parliamo di 14,8 miliardi di euro l'anno. A livello globale l'Agenzia internazionale dell'energia calcola i sussidi sui combustibili fossili consumati nel 2016 in 260 miliardi di dollari. Si dovrebbe quindi parlare di doppia market parity».



MICHELE APPENDINO, CHAIRMAN E CEO DI SOLAR VENTURES

TERNIENERGIA RIENTRA IN POSSESSO DI 21 MW DI IMPIANTI FV

TerniEnergia è tornata in possesso del 100% del capitale sociale delle Joint Venture Energia Alternativa e Solter e del 50% della JV Sol Tarenti, proprietarie di 21 MW di impianti fotovoltaici situati in Italia. Le quote sono rientrate al gruppo agli stessi valori delle cessioni in seguito al mancato consenso alla cessione da parte delle società di leasing.

In particolare TerniEnergia è nuovamente in possesso del 50% delle quote societarie di Energia Alternativa, del valore di 6,1 milioni di euro circa e Solter (1,3 milioni di euro circa), titolari rispettivamente di 12 impianti fotovoltaici di potenza complessiva installata di circa 13,9 MW e di 4 impianti fotovoltaici di potenza complessiva di circa 3,8. È rientrato al Gruppo anche il 45% delle quote societarie di Sol Tarenti, per 1,5 milioni di euro circa, titolare di quattro impianti di potenza complessiva installata di circa 3,3 MW.



RIPARAZIONI INVERTER FOTOVOLTAICI

Prezzi vantaggiosi

Tempistiche certe

Garanzie sulle riparazioni



ISC SRL
inverter service

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



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



Continua la crescita di MCE Expocomfort, l'evento fieristico che ogni due anni offre un'ampia panoramica di prodotti e servizi dei comparti di home & building automation, smart metering, mobilità elettrica, rinnovabili e tecnologie per ottimizzare i consumi energetici e migliorare il comfort degli edifici.

Alla 41esima edizione della kermesse hanno partecipato oltre 2.300 aziende espositrici, con un incremento del 7% rispetto all'edizione 2016, di cui il 51% da 54 Paesi. Il numero degli espositori tocca i 2.400 se si considerano anche i partecipanti alla prima edizione di Biomass Innovation Expo (BIE), vetrina dedicata al mondo del riscaldamento a biomassa legnosa che si è svolta in concomitanza con MCE all'interno del padiglione 6.

Crescono anche i visitatori, che con oltre 162mila presenze segnano un incremento del 4% rispetto all'edizione del 2016 (155.332). Sono soprattutto i padiglioni dedicati a riscaldamento, climatizzazione e raffrescamento degli edifici le aree prese d'assalto dai tantissimi installatori e operatori che

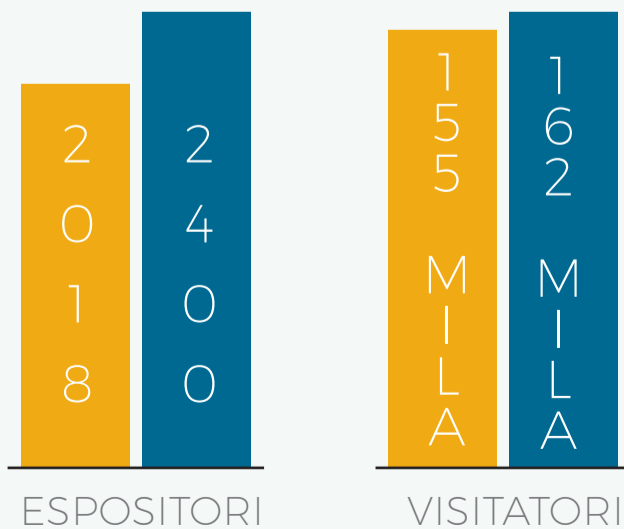
CON UNA CRESCITA DI ESPOSITORI E VISITATORI, RISPETTIVAMENTE DEL 7 E DEL 4%, LA 41ESIMA EDIZIONE DELLA KERMESSE CONFERMA IL SUO RUOLO DI APPUNTAMENTO FIERISTICO DI RIFERIMENTO PER I SETTORI DI IMPIANTISTICA CIVILE E INDUSTRIALE, CLIMATIZZAZIONE ED ENERGIE RINNOVABILI. CRESCE ANCHE IL FEELING CON IL FOTOVOLTAICO, BEN RAPPRESENTATO NELL'AREA THAT'S SMART GRAZIE ALLA PRESENZA DI 70 AZIENDE, TRA CUI UN BUON NUMERO DI DISTRIBUTORI

hanno partecipato alla quattro giorni fieristica. «Digitalizzazione è il filo narrativo di questa MCE», dichiara Massimiliano Pierini, managing director di Reed Exhibitions Italia, «un segno tangibile di come le infrastrutture impiantistiche termoidrau-

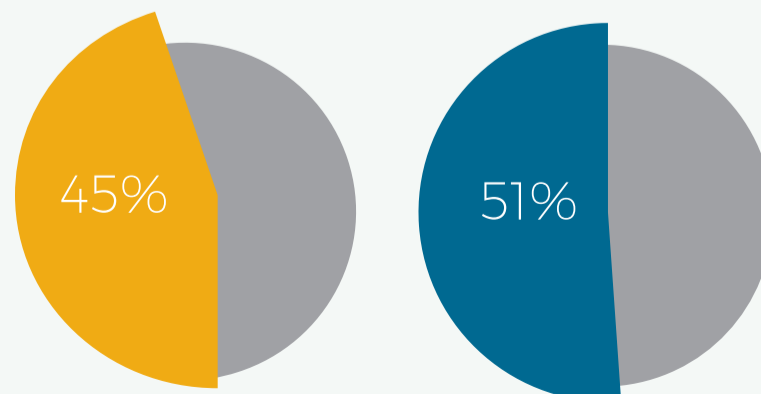
liche ed elettriche possono essere connesse grazie alle tecnologie ICT, alle mobile app, ai sistemi cloud e all'informatica, per cogliere le prospettive di una nuova tipologia di sviluppo del modo di progettare il comfort che arriva a coinvolgere nuovi comparti

I NUMERI DI MCE

2016
2018



ESPOSITORI PROVENIENTI DALL'ESTERO





industriali e nuove professionalità, per rispondere alle esigenze di nuovi stili di vita».

SUCCESSO (CON QUALCHE OMBRA)

Cresce anche la presenza dell'industria del solare in fiera. MCE Expocomfort e il comparto del fotovoltaico sono sempre più in sintonia, come confermato dai buoni risultati registrati da That's Smart, l'area espositiva dedicata a tecnologie tra cui fotovoltaico, storage, mobilità elettrica, building automation, domotica, smart metering e smart grid, dove meglio viene espressa la sinergia fra mondo elettrico e idrotermosanitario. Nei padiglioni 2 e 4 erano presenti ben 70 aziende. Il fotovoltaico è stato ben rappresentato grazie in particolare alla presenza dei principali distributori, che hanno portato in fiera anche le soluzioni dei produttori che non erano presenti con un proprio stand. Positiva anche l'affluenza e l'interesse dei visitatori verso alcune soluzioni, tra cui sistemi di storage, colonnine per la ricarica di veicoli elettrici, ma anche le ultimissime novità per quanto riguarda moduli, inverter e sistemi di montaggio.

«That's Smart 2018», aggiunge Massimiliano Pierini, «rappresenta, l'evoluzione della nostra manifestazione che trova nell'integrazione fra mondo elettrico e idrotermosanitario la nuova interpretazione del concetto di comfort. Un'occasione unica, per riuscire a comprendere una trasformazione tecnologica che sta coinvolgendo tutta la filiera legata al mondo delle costruzioni ma anche un diverso sviluppo urbanistico più sostenibile, capace di migliorare la qualità della vita e, non meno importante, sta aprendo la strada a nuovi modelli di business». Punto di forza di That's Smart è stato anche il ricco programma di workshop, organizzati con il supporto di un comitato Scientifico coordinato da esperti del Politecnico di Milano e dalle più importanti

associazioni di settore, che hanno contribuito a individuare i focus tecnici, normativi e di mercato di maggior interesse per gli operatori professionali coinvolti nella progettazione e nell'installazione delle soluzioni più avanzate del comfort abitativo.

Non mancano tuttavia alcuni punti di debolezza segnalati da alcuni dei protagonisti della kermesse. Innanzitutto, l'area That's Smart sarebbe ancora troppo isolata rispetto ai padiglioni dedicati alle altre tecnologie per l'efficienza energetica, dove nei quattro giorni di fiera è stata registrata un'affluenza importante di visitatori. A ciò si aggiunge il fatto che la presenza di alcuni stand di grosse dimensioni hanno creato una barriera all'ingresso dei padiglioni 2 e 4, quelli dell'area That's Smart.

Un altro punto di debolezza segnalato è legato alla collocazione degli stand. Alcune aziende hanno infatti sottolineato la necessità di riunire in un unico padiglione tutto il comparto delle FER elettriche.

E ancora, alcune aziende hanno chiesto di modificare il nome dell'area per catturare ancora di più l'attenzione dei tanti installatori. Infine, fiore all'occhiello dell'area That's Smart sarebbe dovuto essere il comparto della mobilità elettrica, che invece, secondo il parere di alcuni operatori, non è

stato ben rappresentato. Ma niente paura: sono tanti spunti che serviranno ad ottimizzare ancora di più un'area della fiera che già negli anni ha registrato un'importante evoluzione, in termini di espositori, visitatori e soluzioni presentate.

DALL'E-MOBILITY AGLI INCENTIVI

Tra i tanti temi discussi nell'area That's Smart ha tenuto banco quello relativo alla bozza del decreto FER che contiene la reintroduzione degli incentivi al fotovoltaico. Se ne è parlato in occasione della terza edizione del SolarLab, il convegno di SolareB2B dedicato al tema "Nuovi business per gli installatori fotovoltaici: dall'integrazione all'e-mobility", con una presentazione dettagliata di Erica Bianconi, progettista e consulente nel settore dell'efficienza energetica.

E se ne è parlato durante un convegno organizzato da Italia Solare, che ha registrato il tutto esaurito impegnando non una, bensì entrambe le sale dell'area Business Conference.

In attesa di scoprire quali saranno gli scenari futuri del mercato del fotovoltaico in Italia, vi invitiamo a sfogliare le pagine seguenti per consultare le novità presentate in fiera dai principali protagonisti.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al video

Per guardare il videoeditoriale su MCE di Davide Bartesaghi, direttore di Solare B2B



REPORTAGE DALLA FIERA

BAYWA R.E. A prova di smart home

Sistemi di accumulo, colonnine di ricarica per la e-mobility e anche una moto elettrica a corredo.

Passa da questi elementi il concetto di smart home, protagonista presso lo stand di BayWa r.e.

L'azienda, che si è mostrata con una veste tutta nuova, rinnovata anche grazie al rebranding avvenuto lo scorso anno, ha focalizzato l'attenzione sui sistemi di accumulo B-Box HV di BYD, con batterie ad alto voltaggio. Accanto allo storage, presso lo stand è stato presentato il sistema di ricarica Keba per veicoli elettrici.

«Siamo soddisfatti dell'interesse mostrato verso le nostre soluzioni»,

ha dichiarato Enrico Marin,

managing director di BayWa r.e. Italia. «Penso che MCE sia la vetrina giusta per presentare l'efficientamento energetico delle abitazioni a 360°. Un'integrazione che deve passare proprio dal dialogo delle tecnologie a disposizione del mercato».



ENRICO MARIN, MANAGING DIRECTOR DI BAYWA R.E. ITALIA, PRESENTA LE SOLUZIONI PER LE SMART HOME, TRA CUI I SISTEMI DI STORAGE B-BOX HV DI BYD E LE COLONNINE DI RICARICA KEBE

COENERGIA Efficienza made in Italy

A MCE Expocomfort, Coenergia ha puntato i riflettori sull'ampia gamma di soluzioni in portafoglio, che spaziano dal solare termodinamico ai bollitori con pompa di calore per la produzione di acqua calda sanitaria, fino ai sistemi di accumulo di Alpha ESS, con cui l'azienda ha un rapporto di esclusività.

A pochi mesi dall'inaugurazione delle nuove linee di produzione di Bondeno di Gonzaga, il focus non poteva non essere sui moduli fotovoltaici Trienergia con tecnologia MWT Backcontact. Presso lo stand erano visibili le tre differenti soluzioni in base al numero delle celle

(60, 42 e 21 celle) e l'innovativa soluzione Trienergia, composta dai modelli triangolari e rettangolari. I pannelli hanno catturato l'interesse non solo per le particolari forme, ma anche per i numerosi vantaggi tra cui elevata efficienza e affidabilità della tecnologia.



CINZIA BARDIANI, MARKETING MANAGER DI COENERGIA, CON I NUOVI MODULI TRIENERGIA CON TECNOLOGIA BACKCONTACT



ENERGIA ITALIA Tecnologia e formazione

L'allestimento dello stand di Energia Italia ben rappresentava la strategia dell'azienda campo nel campo delle soluzioni per il risparmio energetico in abbinamento a partner come Zucchetti Centro



BATTISTA QUINCI, PRESIDENTE DI ENERGIA ITALIA, PRESENTA LE NOVITÀ DI PRODOTTO E LE NUOVE DATE DEI CORSI DI FORMAZIONE

Sistemi, Hanwha Q Cells, Fronius, Future-asun, SolarEdge, Kioto Solar, Delpaso Solar, ABB, Victron Energy. I visitatori si sono infatti imbattuti in uno spazio che concentrava l'attenzione su due aspetti: l'offerta tecnologica e quella formativa. Nello stand e negli spazi convegnistici, Italia Solare ha organizzato diversi incontri tra cui il workshop tecnico "Fotovoltaico e domotica nella transazione energetica" curato dal presidente di Energia Italia, Battista Quinci, che ha tracciato un bilancio sulle attività di formazione dal 2016/2017 e ha annunciato le novità del 2018. All'"Energy ExpoTour" che partirà da Caltanissetta il prossimo 8 maggio si affianca l'"Energy AcademyTour", un percorso specialistico delle tecnologie rinnovabili con i più importanti marchi del settore che toccherà diverse regioni italiane: otto corsi con classi a numero chiuso e la possibilità di ottenere l'attestazione come tecnico specializzato da inverteristi e produttori di moduli.

A queste iniziative si aggiunge l'"Academy Cloud", una piattaforma interattiva che da maggio permetterà in pochi click di avere a portata di mano corsi di formazione, manuali di installazione e certificazioni sulle tecnologie. Annunciata anche l'"Energy Conference", la prima conferenza annuale sull'energia che Energia Italia organizzerà a Palermo a novembre con costruttori, istituzioni, media di settore e istituti bancari.

ENERKLIMA Focus sul residenziale



RICCARDO PRIOLO, BUSINESS DEVELOPMENT DI ENERKLIMA, CON I MODULI AD ALTA EFFICIENZA PEIMAR

Perc e 5 bus bar, pensati principalmente per il segmento residenziale e per superfici con spazi ridotti.

«Grazie all'utilizzo di celle a tecnologia Perc, i moduli Peimar sono in grado di raggiungere efficienze ancora più elevate, in quanto viene agevolato l'imprigionamento della luce in prossimità della superficie posteriore, ottimizzando così la cattura di elettroni», spiega Riccardo Priolo, business development di Enerklima. «Le performance così elevate permettono di generare quantità maggiori di energia, rendendo i moduli monocristallini Peimar ideali per tutti quei contesti in cui lo spazio è limitato o in cui siano presenti condizioni ambientali particolarmente impegnative». Enerklima ha inoltre focalizzato l'attenzione sui numerosi controlli e test che vengono effettuati sui moduli per garantire qualità elevate e sicurezza. Anche per questo i moduli Peimar vengono venduti con garanzia di produzione lineare di 30 anni e garanzia sul prodotto di 20 anni.

I moduli Peimar, e l'offerta per lo storage SMA, sono stati i protagonisti presso lo stand di Enerklima. Il distributore catanese ha presentato i nuovi pannelli monocristallini da 310 watt con tecnologia

ENERPOINT SMART SOLUTIONS Soluzioni smart con Longi Solar e Iren Mercato

Enerpoint Smart Solutions ha debuttato a MCE, nell'area "That's Smart", con una serie di soluzioni smart nell'ambito di fotovoltaico e mobilità elettrica. L'azienda ha esposto i moduli ad alta efficienza Longi Solar da 370 Wp, con tecnologia bifacciale e celle Perc, che possono raggiungere un'efficienza di conversione del 21,5%. Inoltre, Enerpoint è stato scelto dalla utility Iren Mercato come partner tecnico per entrare nel



LO STAND DI ENERPOINT SMART SOLUTIONS, CHE HA PUNTATO I RIFLETTORI SUI MODULI AD ALTA EFFICIENZA LONGI SOLAR. LE COLONNINE DI RICARICA PER LA E-MOBILITY E LA PARTNERSHIP STRATEGICA CON IREN MERCATO

mercato del fotovoltaico, con una proposta personalizzata che integra fotovoltaico, accumulo e wallbox per la ricarica di auto elettriche. Enerpoint sta facendo squadra con Iren Mercato, mettendo al centro la competenza dei propri installatori autorizzati, installando impianti nelle aree test con ottimi tassi di chiusura e attivando corner dedicati aperti al pubblico negli sportelli dell'Emilia Romagna.

EUROBETA-POWERTRONIC Una spinta alle vendite dei sistemi FV-termici



BRUNO JACHEMET, TITOLARE DI EUROBETA, PRESENTA I SISTEMI DI ACCUMULO TRIFASE IMEON E I PANNELLI IBRIDI POWERTRONIC

numerous vantaggi in termini di comfort per dare una spinta alla vendita di questi pannelli». Il pannello esposto in fiera, oltre a generare energia dal fotovoltaico, utilizza l'energia termica derivante dallo stesso pannello per la produzione di acqua calda sanitaria e per l'integrazione del riscaldamento domestico. Il pannello ha una potenza elettrica di 250-270 Watt e una potenza termica di 1000 W. Eurobeta ha inoltre presentato in fiera un nuovo sistema di accumulo trifase composto da un inverter ibrido della Imeon e batterie al litio ferro fosfato.

Eurobeta ha presentato a MCE un nuovo pannello ibrido termofotovoltaico sviluppato in collaborazione con Powertronic. «In Italia è necessaria un'intensa attività di formazione nei confronti degli installatori sui vantaggi del connubio elettrico-termico dei pannelli ibridi», spiega Bruno Jachemet, titolare di Eurobeta. «Basterebbe pensare semplicemente alla possibilità di accedere agli incentivi del Conto Termico e ai

OK SOLAR Riflettori sull'inverter ibrido Huawei

Ok Solar ha presentato in fiera il nuovo inverter monofase ibrido Huawei. «L'inverter sposa a pieno la filosofia Huawei, ovvero la tecnologia», spiega Enrico Pistillo, responsabile commerciale di Ok Solar. «Persino l'autotest viene effettuato direttamente con smartphone dell'installatore scaricando l'app Huawei. Un vero gioiellino, vincitore del premio di Design Red Dot Award 2016». Il nuovo inverter Huawei ha 10 anni di garanzia, due Mppt, sezionatore DC integrato, protezioni elettroniche lato DC e AC, WiFi per il monitoraggio gratuito. Può funzionare senza batterie, in abbinamento con batterie ioni di litio LG Chem, oppure con ottimizzatori di potenza. In quest'ultimo caso, una delle novità sta proprio nella configurazione, con la possibilità di installare ottimizzatori esclusivamente sui pannelli interessati da ombreggiamenti.



ENRICO PISTILLO, RESPONSABILE COMMERCIALE DI OK SOLAR SRL, ACCANTO A SMART ENERGY CENTER, IL NUOVO INVERTER IBRIDO MONOFASE DI HUAWEI

P.M. SERVICE**Una gamma ancora più ampia**

DA SINISTRA LUAN KUQI, CSO DI NST, E MARCO MANZI, SALES MANAGER DI P.M. SERVICE, CON I MODULI NOOR SOLAR TECHNOLOGY CON OTTIMIZZATORI SOLAREEDGE A BORDO

P.M. Service ha ampliato l'offerta dei moduli con l'introduzione del marchio NST, che l'azienda distribuisce in esclusiva in Italia. I moduli presentati in fiera, disponibili per il mercato europeo, vengono proposti al mercato con gli ottimizzatori Solaredge a bordo, per tutte le versioni e potenze.

«L'introduzione dei moduli fotovoltaici Noor ha rafforzato la nostra posizione in Italia e ci ha dato una spinta importante nella realizzazione di progetti di taglia commerciale ed industriale», ha dichiarato Marco Manzi, sales manager di P.M. Service. «Anche per questo, stiamo investendo nei principali eventi fieristici dedicati al fotovoltaico, tra cui Intersolar e Key Energy, in collaborazione con NST. L'obiettivo è proprio quello di mostrare al pubblico i frutti di questa partnership e i nuovi prodotti a disposizione del mercato».

SONEPAR**Visita interattiva all'offerta di prodotti e servizi**

IL TEAM DI SONEPAR PRESSO LO STAND NELL'AREA THAT'S SMART. A DESTRA, IVANO BENEDET RESPONSABILE MERCATO RENEWABLE ENERGY + HVAC DIVISIONE NORD E COORDINATORE NAZIONALE DI SONEPAR ITALIA

Sonepar ha scelto un'installazione molto particolare per illustrare ai visitatori di MCE la propria offerta: grazie a un LedWall di 12 mq all'interno del proprio spazio espositivo e all'uso di uno joystick i visitatori hanno potuto simulare il viaggio a bordo di un'auto elettrica sulle strade di una smart city e muoversi come in un videogioco all'interno della Sonepar Building, un edificio smart ed efficiente di tre piani. In questo modo era possibile interagire con un programma che illustrava i servizi e le linee di prodotto della aree building & automation control, energie rinnovabili e Hvac. «MCE è stata una grande occasione per raccontare quanto Sonepar Italia può dare in termini di servizio e consulenza ai professionisti delle energie rinnovabili, del condizionamento e ventilazione» ha dichiarato Ivano Benedet, coordinatore della linea Energie Rinnovabili e HVAC di Sonepar Italia. «Siamo orgogliosi, inoltre, di aver portato in fiera la nostra expertise nel campo dell'e-mobility grazie all'app ZapGrid per dispositivi mobili. Un sistema evoluto per la gestione e l'utilizzo di colonnine di ricarica elettrica, sviluppato in collaborazione con la società G.M.T. e premiata di recente come Best Practice ai Green Pride 2018 assegnati dalla Fondazione Univerde».



Optimized by
solaredge

Potente. Bello. Intelligente.

Non manca nulla al nuovo modulo ad alta efficienza Upsolar UP-M300M con ottimizzatore integrato SolarEdge®. La scelta vincente per avere un impianto fotovoltaico senza compromessi, senza costi aggiuntivi, senza paragoni.

Chiamaci per saperne di più
o chiedi al tuo distributore di fiducia.



SUNCITY

Un convegno per presentare Huawei



IL TEAM DI SUNCITY E HUAWEI A MCE PER PRESENTARE IL NUOVO INVERTER IBRIDO MONOFASE

Martedì 13 marzo, il primo giorno di fiera, Suncity ha tenuto un convegno per presentare le novità di prodotto Huawei, che l'azienda distribuisce in Italia.

In particolare, è stata focalizzata l'attenzione sul nuovo inverter ibrido monofase di Huawei, di cui Suncity è rivenditore e centro assistenza per l'Italia. Insieme a Matthias Wagner, director business development & distribution Europe and Middle Asia di Huawei, e Francisco Perez Spiess, technical solution & sales director Wattkraft, sono state mostrate tutte le caratteristiche e i vantaggi del prodotto, tra cui l'efficienza superiore del 98%, la comunicazione smart con il Safety Box e il monitoraggio con semplici click. L'azienda ha inoltre presentato il tool per il corretto dimensionamento del prodotto e dell'impianto fotovoltaico.

TECNO-LARIO

Focus sulla mobilità elettrica



PAOLO ALBO, RESPONSABILE DELL'AREA E-MOBILITY DI TECNO-LARIO, PRESENTA LA GAMMA PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI

Tecno-Lario ha focalizzato l'attenzione sulle colonnine di ricarica dei veicoli elettrici, come i sistemi di ricarica Keba, azienda austriaca che produce dispositivi in grado di caricare tutte le auto elettriche sul mercato in completa sicurezza per l'utente, la batteria e l'impianto di alimentazione. Accanto ai dispositivi Keba, l'azienda ha portato in fiera le consolidate colonnine di ricarica RWE, e i dispositivi ABB, recentemente introdotti in gamma. Parallelamente alla distribuzione, Tecno-Lario è impegnata nella costruzione di un network nazionale di tecnici riconosciuti e formati nell'installazione di dispositivi di ricarica. «Tecno-Lario fa del servizio al cliente la sua arma vincente: un servizio rapido, ed efficiente che consiste in alta ingegnerizzazione del back office, scelta meticolosa dei partner fornitori, ampio stock, formazione ai clienti, consegne rapide in tutta Italia e sperimentazione dei prodotti in gamma», ha dichiarato Paolo Albo, responsabile dell'area e-mobility di Tecno-Lario. «Con la presenza capillare sul territorio di clienti installatori e rivenditori è possibile soddisfare anche le esigenze dell'utente finale con l'installatore a lui più vicino in tutta Italia e nella Svizzera italiana».

VP SOLAR

La nuova guida "Sistemi Energetici 4.0"

Fiore all'occhiello delle novità presentate da VP Solar a MCE è stata la nuova guida "Sistemi Energetici 4.0, tecnologie innovative per gli edifici e la mobilità", un volume che raccoglie informazioni su alcuni degli elementi che stanno scandendo i passaggi accelerati della transizione energetica. Forte anche del successo delle precedenti guide allo storage, apprezzate sia nella versione cartacea che digitale, per VP Solar il nuovo volume si pone come strumento alternativo alla formazione dei propri partner.

«Sono in corso radicali evoluzioni che offrono opportunità professionali e di business ma richiedono competenze e nuovi orientamenti», commenta Stefano Loro, Ceo di VP Solar. «Il rapido sviluppo dei sistemi di accumulo, della mobilità elettrica, delle pompe di calore, associato a quello delle fonti rinnovabili e del fotovoltaico in particolare, sta diventando il vero driver della transizione energetica con l'evoluzione verso economie basate su uno sviluppo sostenibile».



STEFANO LORO, CEO DI VP SOLAR, PRESENTA LA NUOVA GUIDA "SISTEMI ENERGETICI 4.0. TECNOLOGIE INNOVATIVE PER GLI EDIFICI E LA MOBILITÀ"

ABB

Debutto dello storage React 2



LEONARDO BOTTI, RESPONSABILE GLOBALE PRODUCT MANAGEMENT - ABB PRODUCT GROUP SOLAR, CON IL SISTEMA DI ACCUMULO REACT 2

ABB ha presentato per la prima volta al pubblico React 2, la nuova soluzione di accumulo per il residenziale, con una batteria di lunga durata e un'ampia capacità di storage che varia da 4 a 12 kWh, in base al numero di batterie utilizzate. Il prodotto, che utilizza batterie agli ioni di litio, ha un'efficienza fino al 10% maggiore rispetto ad altre alternative a bassa tensione ed è in grado di garantire un risparmio economico e maggiore flessibilità nell'immagazzinamento dell'energia.

Il sistema di storage ha affiancato numerose soluzioni intelligenti, tra cui ad esempio la piattaforma ABB Ability,

che può offrire un controllo intelligente sulle esigenze di accumulo, e il sistema Mylos free@home, che può essere anche usato insieme a soluzioni per la ricarica di veicoli elettrici, come ad esempio il nuovo AC wallbox, e attivare nuove funzionalità smart in base alla disponibilità di energia.

ENERGY

Dal nuovo al retrofit: Energy amplia la gamma di storage

Sono tante le novità che Energy ha lanciato in occasione di MCE. L'azienda ha presentato in anteprima una piattaforma di prodotti e servizi per l'accumulo energetico. Tra questi ci sono i due nuovi sistemi di accumulo X1 fit, dispositivo monofase per applicazioni in retrofit già disponibile per il mercato italiano, e il sistema X3 fit per il retrofit su impianti trifase. Quest'ultimo dispositivo sarà disponibile per il mercato italiano a partire dalla seconda metà dell'anno. L'azienda ha inoltre puntato i riflettori sul nuovo inverter ibrido monofase per batterie in alta tensione.

Infine, per tutta la durata della fiera, l'azienda ha mostrato un video sul progetto di energy sharing realizzato a San Martino Buonalbergo, in provincia di Verona, che vede l'utilizzo di sistemi di accumulo Solax per accumulare l'energia necessaria all'alimentazione dell'illuminazione di un parco pubblico.



DA SINISTRA DAVIDE TINAZZI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI ENERGY SRL E ROBERTO ROSSO, RESPONSABILE AREA COMMERCIALE E MARKETING DI ENERGY, INSIEME AL SISTEMA DI ACCUMULO X1 PER IL RETROFIT

GOODWE Accumulo per il residenziale



IL TEAM DI GOODWE IN FIERA PER PRESENTARE L'INTERA GAMMA DI SOLUZIONI PER LO STORAGE RESIDENZIALE

GoodWe ha partecipato alla 41esima edizione di MCE con l'intera gamma di soluzioni per lo storage in ambito residenziale. L'azienda ha presentato i sistemi di accumulo ES ed EM, disponibili nelle potenze da 3 a 5 kW e batterie agli ioni di litio o piombo-acido. Questi dispositivi sono stati sviluppati sia per sistemi on grid sia per applicazioni off-grid. Sul fronte back-up, invece, GoodWe ha presentato la soluzione SBP, compatibile con qualsiasi inverter di stringa, sia monofase sia trifase.



MARCO DI CARLO, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER EMOBILITY DI MENNEKES ELECTRIC ITALIA, PRESENTA LA GAMMA DI SISTEMI PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI

MENNEKES Una carica in più per la e-mobility

Mennekes, azienda che opera dal 1935 nella produzione di spine, prese industriali e combinazioni di prese, presente in 90 Paesi, ma soprattutto nel mondo eMobility grazie allo standard Tipo2, ha partecipato a MCE ponendo attenzione a tutta la gamma di prodotti.

L'azienda ha presentato la wallbox Amtron, stazione di ricarica per veicoli elettrici in modalità "modo 3", con una potenza di ricarica fino a 22 kW e disponibile con diverse modalità di controllo: manuale, tramite app, con schede di ricarica Rfid o con sistemi backend tramite il Mennekes E-Mobility-Gateway.

SENEC Prodotti e servizi per la casa del futuro

«La sfida che si pone MCE è quella di attuare una sinergia tra mondo elettrico e idrosanitario, da sempre il cuore di questa manifestazione. In quest'ottica non potevamo non essere presenti con i nostri prodotti e servizi, che rappresentano il centro della casa e della città del futuro». Con queste parole, Andrea Cristini, amministratore di Senec Italia, commenta la partecipazione dell'azienda alla 41esima edizione della manifestazione. Senec ha presentato i sistemi di accumulo intelligenti Senec.Home Li, grazie ai quali è possibile massimizzare l'autoconsumo. Non sono mancati aggiornamenti sull'evoluzione del progetto Senec.Cloud, che consente ai proprietari di impianti fotovoltaici con accumulo Senec di sfruttare al 100% l'energia prodotta. Tra le altre novità presentate alla fiera ci sono il programma di partnership Senec.Alliance e la nuova formula del Tour dell'Indipendenza 2018, che prevede anche una sessione di formazione sulla vendita dei sistemi di accumulo.



IL TEAM DI SENEK ITALIA IN FIERA CON LA GAMMA DI PRODOTTI E SERVIZI SULLO STORAGE. A DESTRA ANDREA CRISTINI, AMMINISTRATORE DI SENEK ITALIA

ENTRA ANCHE TU NELL'UNIVERSO DIGITALE DI SONEPAR ITALIA

N°1 al Mondo nella Distribuzione di Materiale Elettrico

Sonepar Italia è anche un catalogo digitale ed una piattaforma di e-commerce con oltre **350.000 articoli** corredati di immagini e schede tecniche. Non ti basta?

- Ordini entro le ore 20 e ricevi il prodotto in **meno di 24 ore**
 - Scarica l'app Sonepar Mobile, ideale per ordini **direttamente da cantiere** con smartphone e tablet
 - Scopri la **convenienza** di ordinare via web con **promozioni dedicate** ogni giorno diverse.
- Scopri i vantaggi di ordinare on-line!



Registrati su www.sonepar.it

sonepar
italia

Vicini al Tuo
Futuro

**SOLAREEDGE****Un inverter per la ricarica dei veicoli elettrici**

SolarEdge ha puntato i riflettori sull'inverter monofase con caricabatterie per veicoli elettrici, che ha affiancato la gamma di inverter commerciali, la soluzione residenziale compatta, il sistema di accumulo StorEdge con funzionalità di backup ed un nuovo site designer avanzato.

Il caricabatterie per veicoli elettrici integrato all'inverter utilizza sia l'energia fotovoltaica sia quella che proviene dalla rete. Basato su tecnologia brevettata SolarEdge, il caricabatterie è incorporato nell'inverter HD-Wave e può caricare fino a 9,6 kW (40 ampere) con energia fotovoltaica, con tempi di alimentazione sei volte più veloci rispetto ai prodotti tradizionali. Se il solare non è disponibile, il caricatore utilizza l'energia della rete per una carica di 2,6 kW (32 ampere), fino a cinque volte più veloce rispetto allo standard.

In seguito all'integrazione del caricabatterie con gli inverter HD-Wave, l'utente ha a disposizione un'unica soluzione che si occupa sia di gestione e monitoraggio dell'energia fotovoltaica sia dell'alimentazione del veicolo elettrico, con un risparmio in termini di hardware, installazione e cablaggi. Questo dispositivo consente inoltre di evitare l'installazione di un ulteriore interruttore dedicato.



CHRISTIAN CARRARO, COUNTRY MANAGER SOLAREEDGE ITALIA, CON L'INVERTER CON CARICA BATTERIE INTEGRATO PER LA E-MOBILITY

SOLARWATT**Debutto a MCE con storage e moduli**

MCE è stata l'occasione per il debutto ufficiale di Solarwatt in Italia, che ha presentato per la prima volta al pubblico la sua offerta completa: il sistema d'accumulo MyReserve Matrix, il sistema intelligente di gestione dell'energia e i moduli vetro-vetro.

Il sistema Matrix, vincitore del EES Award 2017, è una batteria fotovoltaica ad uso domestico espandibile e modulare con capacità di accumulo da 2,4 fino a 12 kWh, potenza di carica e scarica da 800W fino a 4kW e libertà di aggiungere pacchi batterie anche ad anni di distanza dalla prima installazione, purché entro i 5 anni. MyReserve Matrix si installa sul lato corrente continua dell'impianto, fra i moduli e l'inverter, garantendo, oltre a un'elevata efficienza dell'intero sistema, che l'energia non venga inutilmente sprecata.

Altra novità presentata in fiera è stata l'EnergyManager, l'interfaccia per il monitoraggio della produzione di energia solare che consente di gestire i consumi elettrici, ottimizzando l'autoapprovvigionamento domestico e controllando il risparmio sui costi energetici.

Infine, l'azienda ha focalizzato l'attenzione sui moduli Vision vetro-vetro che producono, nel corso dei trent'anni di vita garantiti, il 25% di elettricità in più. Grazie a uno strato di vetro sulla parte posteriore del pannello che previene infiltrazioni di umidità il modulo è più resistente alle microfratture da agenti esterni, come quelle prodotte dal vento o dalla neve.



FABRIZIO LIMANI, COUNTRY MANAGER DI SOLARWATT ITALIA, E LA GAMMA DEI PRODOTTI SOLARWATT

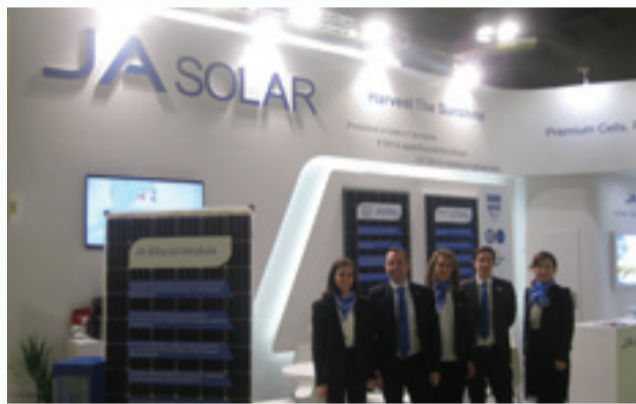
SONNEN**Uno stand/salotto per presentare il sistema di storage Eco 9.43**

Modularità, design e gestione smart dell'energia. Sono le caratteristiche del nuovo sistema di accumulo SonnenBatterie Eco 9.43, la più recente evoluzione del sistema di storage che Sonnen ha presentato a MCE in uno stand originale, che richiamava l'idea del salotto domestico.

Il sistema, espandibile anche in un secondo momento, ha una capacità compresa tra 2,5 kWh e 15 kWh, per soddisfare le esigenze di una clientela diversificata che col tempo potrebbe modificare il proprio fabbisogno energetico. Il dispositivo, certificato CEI 0-21, è già predisposto per le smart grid e per l'energy sharing. E come già accade in Germania, anche in Italia, acquistando una SonnenBatterie, è possibile entrare a far parte della SonnenCommunity, con vantaggi sulla bolletta. Insomma, l'azienda si pone come vera e propria utility, con l'obiettivo di offrire maggiore indipendenza ai propri clienti dai fornitori convenzionali di energia azzerando così i costi elettrici grazie alla formula "Bolletta Zero".



VINCENZO FERRERI, COUNTRY GENERAL MANAGER DI SONNEN ITALIA, PRESENTA IL SISTEMA DI STORAGE ECO 9.43

JA SOLAR**Ottimizzato e performante**

IL TEAM DI JA SOLAR IN FIERA PER PRESENTARE LE ULTIME NOVITÀ DEI MODULI FOTOVOLTAICI, IN PARTICOLARE IL PANNELLO BIFACCIALE

sono stati esposti accanto ai moduli con tecnologia Perc e ai moduli con tecnologia bifacciale, altre due alternative per garantire maggior produzione da ogni singolo modulo e ottimizzare così i tempi di rientro dell'investimento, sia sui piccoli impianti, sia sulle grandi installazioni.

JA Solar ha puntato sui moduli fotovoltaici con tecnologia bifacciale per impianti utility scale e di taglia commerciale e sui moduli con ottimizzatori a bordo. L'azienda sta proponendo al mercato italiano questi prodotti soprattutto per il vantaggio di ottimizzare la produzione da ogni singolo pannello nei casi di tetti ombreggiati o multi facciata e monitorare tramite smartphone le prestazioni di ogni singolo modulo in tempo reale. I pannelli con ottimizzatori

LG**Dalla climatizzazione allo storage**

In linea con il tema di MCE "The Essence of Comfort", LG ha presentato una gamma di prodotti sviluppati per garantire elevato comfort per gli utenti, grazie a tecnologie all'avanguardia che offrono efficienza, facilità di installazione e controllo completo.

Accanto alla vasta gamma di prodotti per il riscaldamento e il raffrescamento degli edifici, LG Electronics ha presentato NeON R, il modulo fotovoltaico ad alta efficienza da 370 watt

su cui l'azienda sta puntando perché dotato della più alta ed efficiente tecnologia di generazione di energia. LG ha inoltre presentato una novità sullo storage. A completamento della proposta, è stata esposta la soluzione di accumulo energetico integrata per applicazioni residenziali, che permette di creare una piattaforma tecnologica, migliorare la gestione dell'energia e avvicinare l'utente all'indipendenza energetica.



DAVIDE PONZI, BUSINESS MANAGER SOLAR DI LG ELECTRONICS, E LA PROPOSTA PER IL RESIDENZIALE, COSTITUITA DAI MODULI NEON R DA 370 WATT E DAL SISTEMA DI STORAGE

PANASONIC A prova di integrazione



Obiettivo centrale per Panasonic è fornire all'utente efficienza e comfort attraverso soluzioni integrate e sempre nel rispetto dell'ambiente. Questo concetto di integrazione è stato presentato a Mostra Convegno Expocomfort attraverso i moduli HIT, in particolare il pannello N245, affiancati alle pompe di calore Aquarea. Per gli utenti è possibile sincronizzare i pannelli fotovoltaici della gamma HIT con le pompe di calore Aquarea attraverso una semplice scheda di controllo per funzioni avanzate CZ-NS4P. Oltre alla conversione in Smart Grid Ready, la nuova scheda PCB di Aquarea consente un controllo 0-10V. In questo modo la pompa di calore è in grado di modulare la produzione del pannello fotovoltaico in qualsiasi momento della giornata. L'attenzione nella scelta dei materiali e i rigidi controlli in ogni fase della produzione, permettono ai pannelli HIT di offrire qualità e affidabilità, garantendo anche la conformità agli standard IEC certificati da JET. Certa della qualità e affidabilità dei prodotti, la divisione Panasonic Solar ha voluto estendere la garanzia dei moduli a un periodo di 25 anni.

DA SINISTRA MARIUS GRANU, SENIOR BUSINESS DEVELOPER ITALY ECO SOLUTIONS DEPARTMENT, E MARCO VISCONTI, NATIONAL KEY ACCOUNT MANAGER AIR TO WATER SYSTEM DI PANASONIC ITALIA, PRESENTANO L'OFFERTA INTEGRATA, COSTITUITA DA MODULI FOTOVOLTAICI HIT E POMPE DI CALORE AQUAREA

TRINA SOLAR Debutta il modulo da 120 celle



Allo stand di Trina Solar è stato il modulo Splitmax ad alta efficienza con tecnologia half-cut (120 celle) a catturare l'attenzione del pubblico. Il pannello, che ha appena fatto il suo debutto in Europa, è caratterizzato da un design con cella divisa a metà, che riduce le perdite di interconnessione e garantisce un'efficienza maggiore. Il prodotto sarà disponibile per il mercato italiano nella seconda metà dell'anno, e distribuito presso i principali partner di Trina Solar, tra cui Sonepar, Sacchi, BayWa r.e., VP Solar e GreenSun.

Accanto ai moduli con 120 celle, l'azienda ha focalizzato l'attenzione sui pannelli con celle bifacciali e tecnologia Perc per impianti commerciali, che mirano a garantire una produzione del 25% in più rispetto ai pannelli tradizionali.

DEMIS TAMBURINI, SALES MANAGER ITALY, E SANDRA VALVERDE, RESPONSABILE MARKETING E COMUNICAZIONE SUD EUROPA DI TRINA SOLAR, CON I PIÙ RECENTI MODULI FOTOVOLTAICI INTRODOTTI IN GAMMA

ARISTON THERMO Sistema ibrido ad elevate performance

Un sistema ibrido che assicura in un unico prodotto performance elevate in riscaldamento, raffrescamento e acqua calda sanitaria e che include la connettività. Si chiama Genus One Hybrid Net la soluzione 100% "Made in Ariston", presentata a MCE, e sviluppata per la nuova edilizia e per il mercato delle ristrutturazioni. La vera innovazione è rappresentata dalla combinazione tra la pompa di calore, Nimbus M Net, e la caldaia a condensazione Serie One.

Lo Smart Hybrid Manager è l'intelligenza del sistema ibrido Ariston che sceglie il generatore più performante da attivare in base alle condizioni esterne e la richiesta di calore interna. In questo modo la pompa di calore può lavorare nelle migliori condizioni di performance, supportata dalla caldaia nei momenti di maggior carico.



MARCO MANZONE, DIRETTORE MARKETING ARISTON THERMO WEST EUROPE, CON IL SISTEMA IBRIDO GENUS ONE HYBRID NET, DISPONIBILE IN ITALIA DA APRILE 2018

ATAG Ibrido ad alta efficienza



DA SINISTRA, ANTONIO DE SIMONE, DIRETTORE GENERALE, E CRISTIANO BISTOLETTI, AMMINISTRATORE UNICO DI ATAG ITALIA, PRESENTANO IL SISTEMA HYBRID ONE

Tra le principali novità presentate da Atag ci sono Vision, l'innovativo sistema digitale per la regolazione e telegestione degli impianti, la nuova caldaia iSerie Hybrid unita al cronotermostato AtagZone e la nuova gamma di pompe di calore di elevata potenza ed il sistema multienegia da incasso JH3.

Prodotto di punta è HybridOne, il sistema ibrido modulare multi-energia per la riqualificazione dei grandi impianti. Il dispositivo parte da una potenza minima di 70 kW fino a 1,2 MW per i generatori a gas, mentre per le pompe di calore da un minimo di 25 kW, da utilizzare singolarmente oppure a cascata.

FRONIUS Autoconsumo intelligente con il Fronius Ohmpilot



GUGLIELMO CARONTI, EDUCATIONAL & TRAINING SPECIALIST DI FRONIUS, PRESENTA L'OFFERTA DELL'AZIENDA, TRA CUI IL DISPOSITIVO OHMPILOT

Accanto alla consolidata gamma di inverter, presso lo stand di Fronius ha debuttato l'Ohmpilot, dispositivo che, utilizzando l'energia solare per abbattere i consumi termici dell'abitazione, ottimizza l'autoconsumo. Il dispositivo utilizza l'energia prodotta in eccesso dall'impianto fotovoltaico per riscaldare e mantenere a temperatura l'acqua nei boiler o nei puffer. Spazio anche alla formazione. Ogni giorno Guglielmo Caronti, training & educational specialist, ha tenuto mini focus di 15 minuti sulle soluzioni di prodotto e di servizio presentate in fiera.

GRONDAL Brevetto a prova di tetto

Protagonista allo stand di Grondal è stato ancora una volta il sistema di supporto EGA per impianti fotovoltaici su copertura. Il punto di forza del brevetto è la possibilità di utilizzare il fissaggio della lastra senza dover realizzare fori aggiuntivi. Inoltre, il sistema si adatta a qualsiasi tipo di copertura presente sul mercato. Disponibile in vari spessori e materiali, il sistema viene fissato con la stessa vite che serve ad ancorare la lastra metallica o pannello all'orditura di supporto sottostante, garantendo così maggiore resistenza in condizioni di forte vento e acqua.



GRONDAL IN FIERA PER PRESENTARE IL SISTEMA DI SUPPORTO SENZA FORATURA EGA

HIGECO Soluzioni per l'energy management



IL TEAM DI HIGECO PRESENTA IL DISPOSITIVO HSI+ PER IL MONITORAGGIO DEI DATI DI CONSUMO ENERGETICO

energetico di edifici civili e commerciali, e produrre dei feedback precisi per semplificare gli interventi di risparmio energetico.

Higeco ha lanciato ad MCE HSI+, un dispositivo sviluppato per la lettura diretta dei dati di consumo energetico dai contatori di e-distribuzione. Con l'HSI+ è possibile raccogliere le misure di assorbimento elettrico direttamente dai contatori di bassa tensione di Enel, compresi quelli di nuova generazione, e inviare o condividere le informazioni in modo semplice e allo stesso tempo efficace.

Il dispositivo può infatti fornire una stima accurata del bilancio

HOVAL Due premi dal Percorso Efficienza & Innovazione di MCE

Tra le novità Hoval presentate all'evento fieristico, due sono state premiate all'interno del Percorso Efficienza & Innovazione MCE, l'iniziativa avviata da Mostra Convegno Expocomfort per guidare i visitatori alla scoperta dei prodotti e delle soluzioni più interessanti e più innovative sul piano dell'efficienza energetica. Una è il nuovo sistema per ventilazione meccanica controllata degli ambienti HomeVent, premiata in quanto rende il lavoro dell'installatore e del progettista ancora più semplice. I 4 attacchi per aria esterna, aria di mandata, aria di estrazione e aria espulsa sono tutti posizionati sulla parte alta delle nuove unità HomeVent comfort FRT. Questo comporta che le macchine possono essere posizionate direttamente a pavimento, dato che non presentano attacchi per le condotte aria nella parte bassa, ma possono anche essere posizionate a parete come le unità precedenti. Importante riconoscimento per Hoval anche sul fronte dell'innovazione nell'ambito della digitalizzazione. L'unità di regolazione Hoval TopTronic Supervisor svolge le funzioni superiori di monitoraggio di sistemi complessi, anche per le reti di teleriscaldamento. Il sistema sorveglia e regola la rete di teleriscaldamento e la trasmissione del calore al sistema di impiantistica. Fornisce inoltre di continuo tutti i principali dati operativi che possono essere comodamente monitorati e analizzati direttamente sullo schermo. Per di più, il sistema ottimizza l'impiego di energia durante la produzione di calore.



DAVID HERZOG, AMMINISTRATORE DELEGATO DI HOVAL IN ITALIA: «SIAMO MOLTO SODDISFATTI DEI DUE PREMI, CHE CI CONFERMANO CHE IL PERCORSO DI SMART HABITAT CHE ABBIAMO INTRAPRESO SI MUOVE NELLA GIUSTA DIREZIONE»

KIOTO-SONNENKRAFT Pensilina FV per la mobilità elettrica

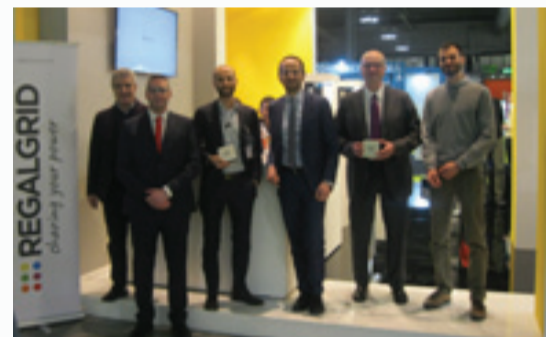


DA SINISTRA MARCO ANGIOLINI, RESPONSABILE VENDITE DI KIOTO SOLAR, E STEFANO BELLUZ, RESPONSABILE VENDITE ITALIA DI SONNENKRAFT. INSIEME PER PRESENTARE LA PENSILINA FV CARPORT

Sonnenkraft e Kioto hanno presentato il nuovo catalogo per il 2018 con la gamma dei prodotti solari termici e fotovoltaici. Riflettori inoltre sul Carport PV, che il gruppo ha studiato per soddisfare le esigenze architettoniche e tecniche attraverso un sistema pre assemblato di facile realizzazione ed installazione. Il sistema utilizza moduli bifacciali in vetro-vetro generando circa 5.000 kWh di elettricità all'anno, che può essere facilmente immessa nella rete elettrica di casa o ricaricare l'auto elettrica della famiglia. Con la normale stazione di ricarica biposto per vetture elettriche, consegnata e montata, la vettura elettrica può raggiungere fino a 36.000 km a CO2 neutrale.

REGALGRID Da consumatore a prosumer con il gateway Snocu

Presso lo stand del partner commerciale Solax, l'azienda di Treviso Regalgrid ha presentato la propria piattaforma brevettata di servizi energetici in real time e Snocu (Smart node control unit), il gateway bidirezionale che si connette ai dispositivi dell'impianto fotovoltaico con o senza sistema di accumulo, consentendo a tutti di gestire in prima persona l'energia prodotta e i consumi. "Con Regalgrid il consumatore diventa un prosumer attivo", si legge in una nota dell'azienda, "ed entra a far parte di una vera e propria energy community in cui può instaurare un rapporto diretto con altri prosumer e con il proprio installatore e provider di energia, accedendo così ad offerte energetiche vantaggiose e dedicate".



IL TEAM DI REGALGRID A MCE PER PRESENTARE IL GATEWAY BIDIREZIONALE SNOUCU E LA PIATTAFORMA BREVETTATA DI SERVIZI ENERGETICI IN REAL-TIME

RESOL Focus sulla piattaforma di controllo DeltaSol Fresh



Gestire e ottimizzare la produzione di acqua calda sanitaria in semplicità e velocità. È l'obiettivo di Resol, che ha presentato a MCE la nuova piattaforma di controllo DeltaSol Fresh. Il dispositivo, dotato di un algoritmo di controllo avanzato e più veloce, mira ad ottimizzare la produzione di acqua calda sanitaria. Grazie anche alla configurazione intuitiva e alla grafica che offre una chiara panoramica dei parametri più importanti.

A MCE IL TEAM DI RESOL HA PRESENTATO LA PIATTAFORMA DI CONTROLLO DELTASOL FRESH PER OTTIMIZZARE E GESTIRE LA PRODUZIONE DI ACQUA CALDA SANITARIA

RODIGAS Sistemi di montaggio per FV (e non solo)

A sessant'anni dalla fondazione, Rodigas ha presentato a MCE 2018 un sistema completo di fissaggio su coperture in lamiera aggraffata. Un'importante semplificazione per chi si trova a dover installare impianti fotovoltaici e climatizzatori su questa tipologia di copertura e vuole farlo in totale sicurezza. Sono disponibili due nuovi prodotti: una staffa per unità esterne di condizionamento da applicare in copertura e un ancoraggio anti caduta di tipo A, ideale per fare tutte le operazioni di installazione e successiva manutenzione in sicurezza, come richiesto dalle normative vigenti in molte regioni. Tutti i sistemi proposti non prevedono la foratura della copertura per la loro installazione, contribuendo alla salvaguardia e impermeabilità della stessa.



ALLO STAND DI RODIGAS FOCUS SUI SISTEMI DI MONTAGGIO PER L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E CLIMATIZZATORI SU COPERTURE IN LAMIERA AGGRAFFATA

SUNERG La batteria termodinamica per l'accumulo di energia termica



Tra le numerose soluzioni del fotovoltaico e del termico, è la batteria termodinamica Diamond a spiccare all'interno dello stand di Sunerg. Il dispositivo, sviluppato per spazi ristretti ed anche per appartamenti dove non sia possibile installare bollitori convenzionali, ha una capacità di accumulo di 60 litri, e può immagazzinare la stessa energia termica di un bollitore di circa 250 litri grazie alle proprietà chimico fisiche del liquido salino interno. Il prodotto è costituito da due scambiatori in rame di cui uno per immagazzinare calore ed uno per cederlo. Tali batterie possono essere anche messe in serie o parallelo per avere più fonti di calore e più integrazioni se necessario.

DANIELE LAURI, TITOLARE DI SUNERG CON LA BATTERIA TERMODINAMICA DIAMOND

VISSMANN Prodotti e partnership

Con 5.000 visite registrate al proprio stand, Viessmann accoglie con favore i risultati della partecipazione a MCE e dell'interesse verso l'ampio ventaglio di proposte dell'azienda. Tra i prodotti di punta Viessmann ha presentato Vitosol 300-TM, il pannello solare termico sottovuoto ad alta efficienza, adatto a case indipendenti e condomini. Con l'introduzione di Vitosol 300-TM, tutti i pannelli solari termici Viessmann, sia piani sia sottovuoto, sono dotati del sistema esclusivo brevettato ThermProtect che protegge il sistema dal surriscaldamento: nel caso di irraggiamento solare prolungato, infatti, la trasmissione di calore viene interrotta automaticamente, preservando così l'impianto e garantendone la sicurezza. In occasione di MCE, Viessmann ha inoltre ufficializzato due importanti partnership: quella con Sorgenia, la digital company del settore dell'energia, e quella con Tado, azienda leader nella produzione di termostati e sistemi di gestione intelligente dei sistemi di climatizzazione domestica.



PATRIZIA PERINA, UFFICIO MARKETING DI VISSMANN, PRESENTA IL COLLETTORE TERMICO VITOSOL 300-TM

ITALIA SOLARE Tutto esaurito al convegno sul decreto FER

Venerdì 16 marzo, Italia Solare ha tenuto a MCE la tappa del tour "Una nuova era per il fotovoltaico", che l'associazione sta portando in tutto il Paese. La giornata formativa ha richiamato un buon numero di partecipanti. Al mattino, l'associazione ha focalizzato l'attenzione sulle nuove tecnologie digitali per la gestione degli impianti fotovoltaici in un'ottica di sviluppo degli aggregatori, di sistemi di distribuzione chiusi, reti private e di mobilità elettrica. Nel pomeriggio, invece, Emilio Sani, consigliere di Italia Solare, ha illustrato tutte le novità della bozza del decreto FER, con ampio focus sulla reintroduzione degli incentivi al fotovoltaico. Alla tappa del tour hanno partecipato 126 persone in sala, e 83 attraverso il webinar, per un totale di 209 partecipanti.



UN MOMENTO DEL TOUR DI ITALIA SOLARE A MCE. EMILIO SANI HA ILLUSTRATO AI PRESENTI TUTTE LE NOVITÀ DEL DECRETO FER



RICCARDO FILOSA, DIRETTORE COMMERCIALE DI ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI, INTERVIENE DURANTE IL CONVEGNO "SOLAR GOES DIGITAL: IL RUOLO DEL FV E DEGLI ACCUMULI NELLO SVILUPPO DELLE MICRO-RETI E DELLA MOBILITÀ ELETTRICA"

ANIE Due convegni all'insegna della digitalizzazione

Mercoledì 14 e giovedì 15 marzo, Anie Confindustria ha tenuto due convegni nell'area That's Smart, uno incentrato sulle micro smart grid, e uno sul digital building. L'associazione ha voluto creare due momenti di dialogo, due momenti di incontro per favorire nuove sinergie tra le aziende impegnate nella ricerca di soluzioni avanzate. Il focus è stato quello degli smart building, e quindi degli edifici tecnologici, domotizzati, digitalizzati e confortevoli.

«La rete elettrica sta evolvendo rapidamente grazie ai concetti di generazione distribuita, decarbonizzazione ed elettrificazione della domanda», ha dichiarato Maria Antonietta Portaluri, direttore generale di Federazione Anie. «Un ruolo fondamentale nella trasformazione in corso lo giocano le tecnologie che sono in grado di rendere la "grid" più intelligente. Nel sistema energetico del futuro saranno necessarie tutte le fonti pulite e tutte le tecnologie abilitanti in grado di offrire flessibilità. Occorre lavorare anche ad un quadro normativo e regolatorio idoneo a sfruttare al massimo il potenziale tecnologico oggi disponibile».



UN MOMENTO DEL CONVEGNO MICRO SMART GRID, CHE SI È TENUTO MERCOLEDÌ 14 MARZO NELL'AREA THAT'S SMART



IL FOCUS DEL CONVEGNO "DIGITAL BUILDING" È STATO DEDICATO AL TEMA DELLE SMART BUILDING. NELLA FOTO MIRKO BINDÌ, DELEGATO DI ANIE RINNOVABILI E DIRETTORE VENDITE EMEA E MANAGING DIRECTOR EUROPA DI TIGO, ILLUSTRARE LA SOLUZIONE CHE PREVEDE GLI OTTIMIZZATORI A BORDO DEI MODULI



SMART GRID: FOCUS SUI PROGETTI EUROPEI

DALLO STORAGE ALLA E-MOBILITY, DAGLI INTERVENTI DI ENERGY MANAGEMENT ALLA DIFFUSIONE DELLA FIGURA DEI PROSUMER: ECCO COME I PAESI EUROPEI SI STANNO MOBILITANDO PER FAVORIRE LO SVILUPPO DI MICRO RETI INTELLIGENTI E AGGREGATORI

DI ANTONIO **MESSIA** - 3a puntata

Quali sono tecnologie sulle quali si investe in Europa nell'ambito delle smart grids? È possibile suddividere i progetti, sia Demo che R&D, in cinque macro categorie tecnologiche:

Smart Network Management (SNM), nella quale l'obiettivo è incrementare, attraverso il miglioramento dei sistemi di monitoraggio e controllo, la flessibilità operativa dell'infrastruttura elettrica.

Le principali applicazioni allo studio:

- strumenti per l'osservazione e la valutazione dell'affidabilità della rete elettrica in tutta Europa;
- sensoristica avanzata per l'identificazione e la comunicazione con dispositivi prossimi di eventuali anomalie;

- sottostazioni di distribuzione, smart inverter, smart relays;

- leading-edge devices (trasformatori, capacitori, dispositivi di controllo della potenza reattiva).

Demand Side Management (DSM), dominio che per definizione include progetti finalizzati a gestire la domanda di utenze-tipo attraverso interventi di efficienza energetica e la ridefinizione temporale dei profili di consumo.

Tra le principali applicazioni ci sono:

- lo sviluppo di soluzioni e sistemi di misura avanzati ('smart metering'), attraverso i quali migliorare le prestazioni metrologiche e, in caso di più dispositivi, integrare i risultati e realizzare azioni di efficienza energetica;

- l'implementazione di iniziative per incoraggiare i consumatori (residenziali, commerciali, industriali) a modificare il proprio profilo di consumo;

- interventi di energy management all'interno di gruppi di utenze.

Integrazione di generazione distribuita e storage su piccola scala, dominio tecnologico di già cruciale interesse nel quale l'attenzione è centrata sul rapporto prosumer-rete di distribuzione, col duplice obiettivo di:

- ridurre lo scambio fisico di elettricità (attraverso la crescita della quota di autoconsumo di impianti nuovi ed esistenti);

- garantire, attraverso una migliore capacità predittiva di tale scambio residuo, l'affidabilità dell'infrastruttura-rete.

Sono due i principali ambiti applicativi:

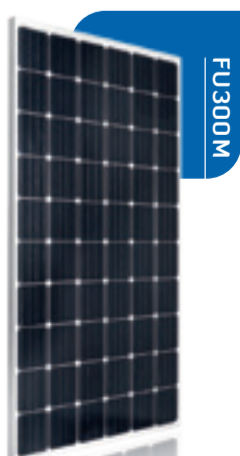
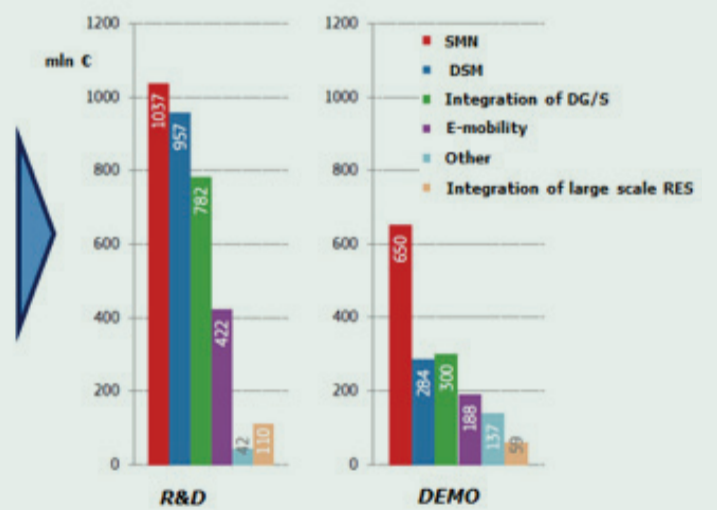
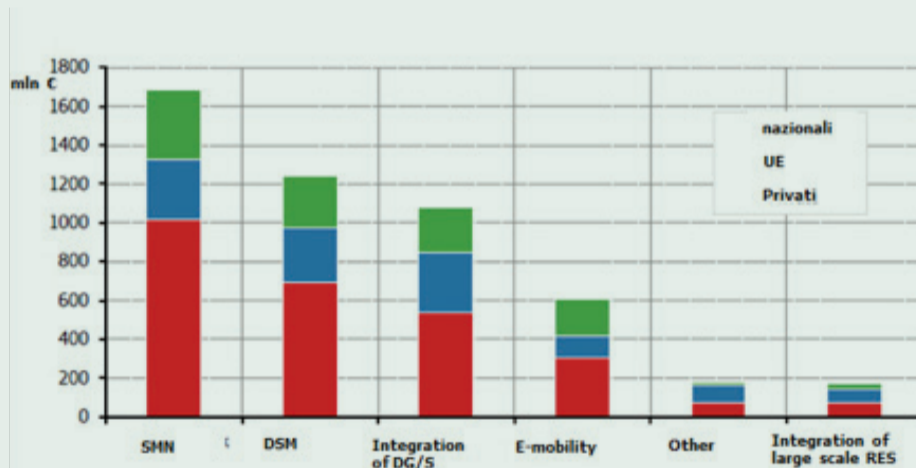
- l'architettura di sistemi di controllo specifici per una generazione decentralizzata (c.d. 'agent-based');

- il perfezionamento di sistemi di storage su piccola scala efficienti ed economici,

sviluppati insieme in progetti che riguardano piccole comunità di prosumer (centrali di potenza 'virtuali') ed il corrispondente insieme di utenze (all'interno dei confini del sistema considerato).

E-mobility, famiglia tecnologica nella quale le iniz-

Investimenti EU in ambito smart-grid (2002-2015): ripartizione per dominio tecnologico



**L'ECCELLENZA
PER I VOSTRI
IMPIANTI
FOTOVOLTAICI**
FuturaSun 300 Watt

Scopri di più su
www.futurasun.com



1. PRODUTTORE
certificato in Europa
Nuove IEC 61215
& 61730 ed 2016
TÜV Rheinland

Vieni a scoprire
i **NUOVI MODULI**
con **5 BUSBAR**



ELETTROMONDO
L'ELETTRICITÀ IN FORMA DI FIERA
19-20-21 aprile 2018 - FIERA DI PADOVA
PAD. 7 - STAND 142

Ti aspettiamo!

Efficienza energetica nel tessuto urbano europeo: Sinfonia Project

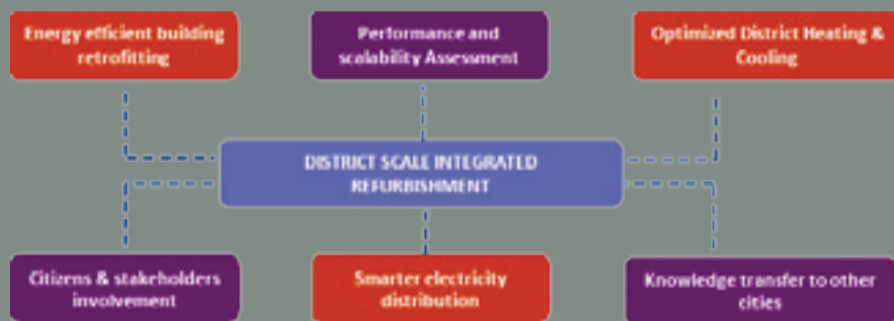
Avviato a giugno 2014 con un arco temporale previsto di 5 anni, il progetto (classificabile nel terzo dominio tecnologico presentato) si pone come obiettivo la validazione su larga scala, nelle intenzioni città europee di medie dimensioni, di soluzioni di efficienza energetica e fonti rinnovabili. I primi due centri coinvolti, pionieri dell'iniziativa, sono Bolzano ed Innsbruck, impegnati insieme per il raggiungimento dei target fissati:

- riduzione del 40% e 50% del consumo di energia primaria;

- 20% di quota da rinnovabili sul consumo complessivo, sui 2 "quartieri-pilota" scelti. La partnership tra le due città non è solo di prossimità geografica, ma di soggetti (pubblici e privati) coinvolti nella costruzione e nell'implementazione del modello di 'smart community' definito (per i dettagli, www.sinfonia-smartcities.eu).

Di seguito è rappresentata la sequenza delle attività che prevede una prima, fondamentale parte di misura della situazione esistente e di valutazione preliminare degli interventi da effettuare.

Sinfonia Project: Modello di azione per la prima fase (quartieri pilota di Bolzano ed Innsbruck)



Una parte significativa del progetto è dedicata alla scalabilità ed alla trasferibilità delle soluzioni sviluppati nei due quartieri pionieri, attraverso la definizione di "modelli-tipo" di quartieri e di interventi di "ristrutturazione tipo"

degli stessi; oltre Bolzano ed Innsbruck sono state individuate altre 5 città 'early adopter': Pafos (CY), Rosenheim (DE), Seville (ES), La Rochelle (FR) e Borås (SE), alle quali estendere il progetto nella sua seconda fase.

iative sono focalizzate all'integrazione delle unità elettriche di autotrazione (veicoli elettrici o ibridi 'plug-in') nell'infrastruttura di distribuzione.

La linea di attività più importante riguarda lo sviluppo di punti di ricarica intelligenti, dotati cioè di interfacce vehicle to grid (che garantiscano servizio affidabile e tempi rapidi di ricarica).

Integrazione di impianti a fonti rinnovabili utility-scale, dominio che include i progetti dedicati alla gestione della produzione di grossi impianti a fonti rinnovabili non programmabili (principalmente eolici), con l'obiettivo di minimizzare gli effetti sulla rete elettrica.

L'attenzione è, in parallelo, a:

- applicazioni di storage di grossa taglia (tipicamente tecnologia pumped-hydro);
- soluzioni che permettano, anche a livello sovra-nazionale, una maggiore flessibilità operativa della rete elettrica (e dunque una maggiore capacità di ricezione ad esempio della produzione di grosse wind farms off-shore);
- tecnologie in grado di prevedere con maggiore accuratezza tale produzione (soprattutto in aree difficilmente accessibili come quelle off-shore o deep sea).

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEGLI INVESTIMENTI

Anche da questo punto di vista il profilo più omogeneo appare quello tedesco, diretta espressione di una visione politica concreta implementata attraverso un modello tecnico-

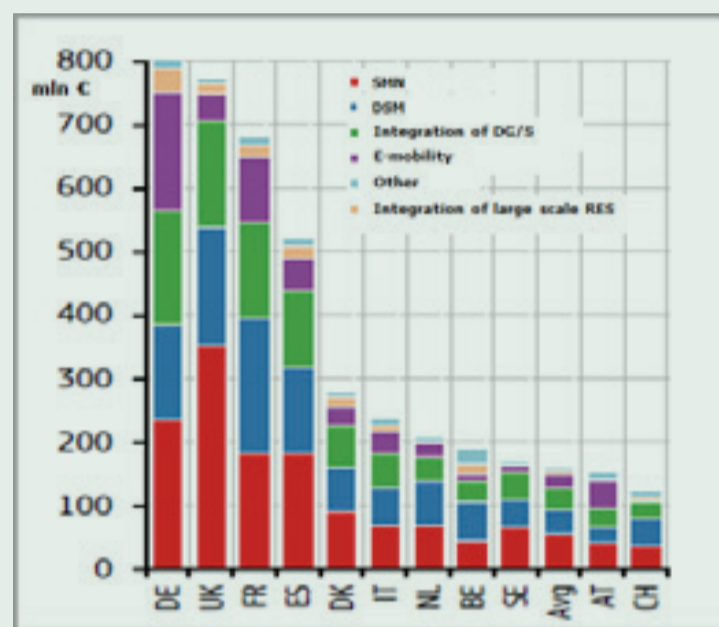
economico stabile, che pone attenzione a diversi aspetti:

- lo sviluppo, con impegno economico simile a su dimensione anche internazionale, di tutte le macro-categorie tecnologiche;

- la specificità del proprio territorio e del sistema energetico esistente, laddove l'opportunità di scelte di investimento (realizzazione di grandi impianti eolici on/off-shore e diffusione capillare di FV residenziale) passa oggi necessariamente per nuove condizioni (integrazione nel sistema di trasmissione/distribuzione da un lato, storage domestico a basso costo dall'altro);

- una copertura finanziaria il più possibile eterogenea (fondi EU, pubblici nazionali e privati) degli investimenti, che vede in primo piano il Governo (è il caso ad esempio dell'iniziativa "Future Proof Grids", finanziata dai ministeri di Economia e Ricerca) e grossi operatori industriali (basti citare l'impegno di E-ON e Sonnen in ambito piccolo storage).

Investimenti EU in ambito smart-grid distribuzione geografica



JA SOLAR



A BRIGHT FUTURE

PREMIUM CELLS • PREMIUM MODULES

JA Solar è leader mondiale nella produzione di Celle e Moduli ad alte prestazioni con una solida esperienza nel Fotovoltaico riconosciuta globalmente dal 2005.

JA Solar continua a puntare sull'affidabilità ed alta qualità dei suoi prodotti ottenendo anche per il 2018 il prestigioso marchio Top Brand per l'intera Europa.

JA Solar ha tutte le certificazioni richieste dal GSE per il revamping di impianti incentivati; i moduli JA Solar inoltre sono tutti certificati in CLASSE UNO di reazione al fuoco.



TREMONTI AMBIENTE: RINUNCIARE AI BENEFICI?



IL FOTOVOLTAICO È DI TUTTI

IL GSE SOSTIENE CHE LA DETASSAZIONE DELLA TREMONTI AMBIENTE NON È CUMULABILE CON LE TARIFFE INCENTIVANTI SPETTANTI AI SENSI DEL TERZO, QUARTO E QUINTO CONTO ENERGIA. MA È DAVVERO COSÌ? E IN CHE MODO BISOGNA MUOVERSI PER CONTINUARE A GODERE DEGLI INCENTIVI? ECCO ALCUNE IPOTESI

a cura di FRANCESCO FARRI, CRISTIANO LENTI E CLAUDIO GIORDANO (MEMBRI DEL GRUPPO LAVORO FISCALITÀ DI ITALIA SOLARE)

La nota del GSE del 22 novembre 2017, confermata dal ministero dello Sviluppo Economico il 12 dicembre 2017 in risposta a una interrogazione parlamentare, ha affermato che “la detassazione di cui alla Tremonti ambiente non è cumulabile in alcuna misura con le tariffe incentivanti spettanti ai sensi del III, IV e V Conto Energia. Pertanto, ... nell'ipotesi di voler continuare a godere delle tariffe incentivanti del III, IV e V Conto Energia, è necessario che il soggetto responsabile rinunci al beneficio fiscale goduto ... entro dodici mesi successivi alla pubblicazione della presente news”.

DUE STRADE

A fronte della netta posizione del GSE, gli operatori che hanno fruito della Tremonti ambiente, ma che non vogliono rinunciare agli incentivi di cui ai conti energia III, IV e V, hanno di fronte essenzialmente due strade.

La prima è quella “contenziosa” di non seguire le indicazioni del GSE e di impugnare al TAR il prospettato provvedimento di revoca degli incentivi, chiedendone l'annullamento. La tesi del GSE, infatti, mostra molteplici profili di erroneità. Anzitutto, per gli impianti incentivati in base a IV e V conto energia ed entrati in esercizio dall'inizio del 2013, la compatibilità deriva espressamente dal disposto dell'art. 26, comma 2, lett. d) del d.lgs. n. 28/2011. Esso consente in modo esplicito la compatibilità degli incentivi con le detassazioni fiscali per investimenti in macchinari ed apparecchiature e non vi è motivo per escludere da tale novero quelle di carattere ambientale, nel senso indicato dalla Tremonti ambiente: ciò, naturalmente, fermo restando il limite temporale di operatività della Tremonti ambiente stessa che, essendo stata successivamente abrogata, può riguardare soltanto gli investimenti per i quali i “procedimenti” siano iniziati entro il 26 giugno 2012. In generale, poi, la norma interpretativa di cui all'art. 19 del V Conto Energia, che ha riconosciuto la compatibilità parziale della Tremonti ambiente con il II conto energia, assume che l'agevolazione fiscale in questione debba essere assoggettata al trattamento di quella particolare specie di

incentivi pubblici rappresentata dai contributi in conto capitale, cui si riferisce la norma interpretata. Se così è, deve rilevarsi che tutti i successivi Conti Energia (anche il III, che pur afferma il principio generale della non cumulabilità) prevedono espressamente la cumulabilità degli incentivi con quella particolare tipologia di incentivi pubblici rappresentata dai contributi in conto capitale che non eccedano una determinata percentuale del costo di investimento. Per cui, assimilata dall'art. 19 del V conto energia la Tremonti ambiente ai contributi pubblici in conto capitale, non vi è alcun ragionevole motivo per ritenerla incompatibile con gli incentivi nella stessa misura in cui sono considerati con essi compatibili dai successivi conti energia i contributi pubblici in conto capitale. La seconda strada è, al contrario, quella di seguire le indicazioni del GSE e “rinunciare ai benefici fiscali goduti”. Tale seconda scelta presuppone la necessità di intervenire mediante gli strumenti disponibili ai sensi della normativa tributaria vigente. I medesimi dipendono ovviamente dalle modalità sia giuridiche che pratiche attraverso cui il beneficio della Tremonti ambiente è stato fruito a suo tempo.

RIMBORSI E VIOLAZIONI

Alcuni contribuenti hanno adempiuto agli obblighi tributari dichiarativi e di versamento secondo le modalità ordinarie, senza fruire del beneficio della Tremonti in autoliquidazione delle imposte, presentando poi anno per anno una istanza di rimborso ai sensi dell'articolo 38 del DPR 602/73, in relazione alle imposte sui redditi che non sarebbero state pagate in presenza di una deduzione fiscale tempestiva. Altri hanno operato nel contesto di prassi previsto dalla risoluzione ministeriale 132/2010, presentando dichiarazioni integrative a favore allo scopo di beneficiare immediatamente della eventuale perdita fiscale generata dalla Tremonti, nonché del credito generato nel biennio precedente, procedendo infine alla richiesta a rimborso dei crediti più risalenti. Un terzo gruppo di contribuenti ha adottato la procedura di rettifica degli errori contabili di cui alla circolare dell'Agenzia delle Entrate 31/2013, ottenendo la possibilità di spendere nell'immediato l'intero beneficio da Tremonti ambiente. Da ultimo, alcuni hanno operato sulla base delle previsioni del DL 193/2016, che consentiva dal 2017 di recuperare i benefici a suo tempo non fruiti con modalità nella sostanza analoghe a quelle del caso precedente. Ai contribuenti è quindi permesso di porre rimedio alle richieste di beneficio per la Tremonti, a seconda dei casi, rinunciando al diritto di rimborso, restituendo i rimborsi eventualmente ottenuti ovvero utilizzando lo strumento del c.d. ravvedimento operoso nel caso i cui sia stato utilizzato lo strumento delle dichiarazioni integrative.

Con riferimento alle ultime due casistiche, è necessario considerare come un chiarimento ufficiale sarebbe quanto mai auspicabile, non essendo precisamente codificate le modalità di restituzione di rimborsi ottenuti, né essendo espressamente ammessa la possibilità di utilizzare il ravvedimento operoso con esimente delle sanzioni, in virtù dell'incertezza normativa che

ha caratterizzato nel tempo l'applicazione di questa normativa. Va ricordato che chi avesse usufruito del beneficio Tremonti ambiente presentando dichiarazioni integrative a favore, in assenza di correttivi, avrebbe commesso la violazione di infedele dichiarazione, punita amministrativamente con la sanzione dal 90% al 180% della maggiore imposta dovuta o del maggior credito utilizzato, ridotta ad un terzo nel solo caso in cui la maggiore imposta non eccede il 3% dell'imposta dichiarata e sia comunque inferiore a 30.000 euro. Oltretutto, la violazione sarebbe anche di natura penale laddove l'imposta non versata eccedesse 150.000 euro e, contemporaneamente, il beneficio Tremonti fosse stato superiore al 10% del reddito imponibile.

In più, se a seguito della dichiarazione integrativa a favore il contribuente avesse evidenziato un credito d'imposta e lo avesse usato in compensazione per pagare imposte o ritenute, risulterebbe dovuta anche la sanzione del 30% prevista per l'uso di crediti in misura superiore a quella spettante, se non addirittura quella dal 100% al 200% prevista per l'utilizzo di crediti inesistenti (ipotesi quest'ultima piuttosto remota, perché non applicabile nei casi in cui, come sta accadendo nella prassi, l'Agenzia delle Entrate rettifichi l'utilizzo di crediti Tremonti tramite controlli automatizzati). Le sanzioni amministrative per indebita compensazione di crediti sono cumulabili con quelle sopra citate per infedele dichiarazione ed inoltre possono assumere natura penale se la compensazione eccede 50.000 annui euro.

PARERI DIFFORMI

Il ravvedimento operoso esperibile nei casi sopra indicati, pur rendendo non punibile penalmente la violazione, comporterebbe pur sempre il pagamento di importi che variano, nei casi più comuni, da 1/8 ad 1/6 della sanzione base; oltretutto ciò precluderebbe al contribuente la possibilità di eccepire successivamente la propria buona fede o l'incertezza della normativa tributaria, in quanto questa possibilità è stata esclusa finora dalla giurisprudenza (cfr. Cass.27/01/2016, n. 6108). Nel diverso caso di rimborsi ottenuti ma non dovuti, la situazione appare meno penalizzante ma pur sempre severa per il contribuente. L'Agenzia ritiene equiparabile la percezione di un rimborso non spettante all'insufficiente versamento, con applicazione della sanzione del 30% del credito non spettante, in linea con un approccio che risale alla Risoluzione 12/08/2011 con cui furono istituiti codici tributo per la restituzione dei rimborsi d'imposta indebitamente percepiti prevedendo un codice specifico per il versamento anche della sanzione. Difforme appare però sul punto la posizione della giurisprudenza di merito, che ha recentemente escluso che la sanzione del 30% possa essere applicata al caso in esame in quanto la legge non lo prevede espressamente (CTR Sardegna 17/05/2017, n. 210). Di certo, le somme erroneamente rimborsate sono recuperabili mediante cartella esattoriale ex art. 43 DPR n.602/1973, ma in tal caso verrebbero applicati gli interessi e l'aggio di riscossione rendendo quindi preferibile anche in questo caso l'indicazione da parte dell'Agenzia di un percorso nuovo che consenta al contribuente la restituzione spontanea del beneficio Tremonti senza aggravio di sanzioni in considerazione della specificità del caso.

IL CENSIMENTO DI ITALIA SOLARE

Italia Solare ha avviato un censimento rivolto alle aziende titolari di impianti fotovoltaici che fruiscono delle agevolazioni previste dalla Tremonti ambiente su impianti incentivati con Terzo, Quarto e Quinto Conto Energia. L'associazione fornirà i dati raccolti all'Agenzia delle Entrate, come da sua esplicita richiesta, nell'ottica della collaborazione sulla prassi da seguire in seguito al divieto di cumulabilità tra Tremonti ambiente e tariffa incentivante espresso dal GSE lo scorso 22 novembre 2017, e confermato dal Mise. L'associazione invita pertanto i soggetti che abbiano fruito della Tremonti ambiente su impianti incentivati ad aderire al censimento e precisa che la partecipazione è anonima. Le informazioni raccolte saranno trattate in maniera aggregata così da poter fornire all'Agenzia delle Entrate i dati più rilevanti.

Per partecipare al censimento: goo.gl/forms/BJbMc6X1E0ChWUmy2



PROVE DI ENERGY SHARING

TRE IMPIANTI FOTOVOLTAICI PER 15 KWP COMPLESSIVI POSSONO GENERARE L'ENERGIA NECESSARIA ALL'ILLUMINAZIONE, DEL PARCO PUBBLICO "CASA POZZA" DI SAN MARTINO BUON ALBERGO, IN PROVINCIA DI VERONA. I SISTEMI DI ACCUMULO FORNITI DA ENERGY DIALOGANO TRA LORO SCAMBIANDOSI L'ENERGIA E OTTIMIZZANDO L'AUTOCONSUMO

Realizzare una smart grid, una sorta di laboratorio per capire l'efficacia e le potenzialità di questi sistemi. Qualcuno lo ha già fatto. A San Martino Buonalbergo, in provincia di Verona, è stato completato un progetto di energy sharing che, attraverso l'ausilio di differenti tecnologie per il risparmio energetico, garantisce l'illuminazione del parco pubblico "Casa Pozza".

TRE IMPIANTI, UN UNICO POD

I lavori hanno interessato l'installazione di tre impianti fotovoltaici collocati su due pensiline e su un edificio in legno. Le tre installazioni hanno una potenza complessiva di 15 kWp. L'energia prodotta dagli impianti, per un totale di circa 15 MWh annui, verrà accumulata e destinata all'alimentazione dei lampioni a Led, che a loro volta sono stati installati per garantire maggiore efficienza di illuminazione e maggiore sicurezza. All'interno dell'edificio in legno, dove sono presenti un bar climatizzato con toilette per il pubblico, è stato adibito un locale dove sono stati installati tre sistemi di accumulo costituiti ciascuno da un inverter Solax ibrido da 5 kW e da batterie al litio Pylontech con capacità di 12 kWh. I prodotti sono stati forniti da Energy Srl, che rappresenta Solax in Italia. L'energia prodotta dall'impianto verrà accumulata dai dispositivi, che dialogano tra di loro per scambiarsi l'energia necessaria al funzionamento ed evitare quindi di prelevare energia dalla rete. In questo modo, solo quando le batterie saranno scariche, verrà richiesta energia dalla rete.

Il dialogo dei tre sistemi di accumulo è favorito dall'installazione del gateway "Snocu" di Regalgrid. Il dispositivo è il vero motore dello scambio di energia, in quanto consente di gestire i flussi energetici tra i tre sistemi di accumulo ottimizzando l'autoconsumo. Grazie a questo sistema, è previsto un autoconsumo di circa il 90%.

«Illuminare gli spazi pubblici di notte con l'energia del sole è un'idea che affascina ogni cittadino», spiega Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Srl.

«Per degli addetti ai lavori come noi, c'è ora anche il fascino di vedere tre sistemi di accumulo che si aiutano l'un con l'altro scambiandosi energia; solo quando non sono più in grado di fare energy sharing tra loro

cercano la rete pubblica per cedere energia in esubero. Con questo progetto abbiamo voluto dimostrare che siamo tecnicamente in grado di realizzare smart grid, e ne saremmo capaci anche se gli impianti di accumulo fossero tra loro lontani e sparsi sul territorio nazionale».

Ma per riuscire a rilanciare il modello, Tinazzi chiede uno sforzo in più e maggiore chiarezza dalla normativa. «Da un punto di vista normativo», continua Tinazzi, «qui è stato possibile farlo in quanto c'è un unico POD; questa è una configurazione che si può ritrovare in qualche caso tra i privati e più frequentemente tra le pubbliche amministrazioni. Per poterlo estendere a tutti i più di quattromila sistemi di accumulo Solax sparsi sul territorio stiamo attendendo



TRE SISTEMI DI ACCUMULO MONOFASE SOTTO UN UNICO POD TRIFASE. I SISTEMI DI ACCUMULO SCAMBIANO ENERGIA TRA LORO TRAMITE IL GATEWAY "SNOCU" DI REGALGRID INTEGRATI AGLI INVERTER

IL PROGETTO, REALIZZATO PRESSO IL PARCO CASA POZZA, HA RICEVUTO IL PREMIO DA LEGAMBIENTE NELL'AMBITO DELL'INIZIATIVA "Treno VERDE"

che la normativa apra in tal senso, mettendosi al passo con l'Europa».

UN PREMIO ALL'INNOVAZIONE

Il 26 marzo 2018, il progetto è stato premiato da Legambiente nell'ambito dell'iniziativa "Treno Verde". Il treno ha compiuto un viaggio da sud a nord della penisola italiana per sostenere per raccontare le esperienze di enti locali, aziende, famiglie che stanno adottando modelli a tutta sostenibilità. "Un percorso

in 12 città italiane per chiedere all'Europa obiettivi più stringenti e sfidanti nel Pacchetto Energia e Clima 2030", si legge in una nota dell'associazione, "ancora in fase di discussione, e all'Italia di svolgere un ruolo da leader sul clima, con politiche più ambiziose, per dare maggiore concretezza e solidità al cambiamento già in atto per traghettare il nostro Paese verso la totale decarbonizzazione del proprio sistema energetico". San Martino Buon Albergo è stato inoltre inserito da Legambiente tra i Comuni Rinnovabili.

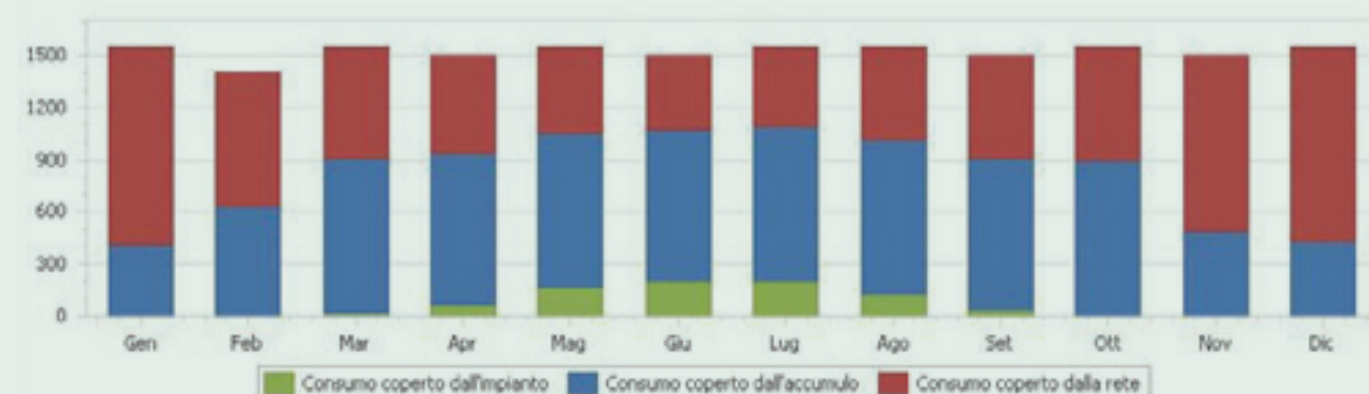
Dati Tecnici

- Committente:** Archimede Servizi srl
- Luogo:** San Martino Buon Albergo (VR)
- Potenza fotovoltaica installata:** 15 kWp suddivisi su un tetto arcuato e due pensiline
- POD:** Unico POD trifase
- Inverter:** tre inverter ibridi Solax X-Hybrid da 5 kW ciascuno
- Batterie:** tre accumuli al litio Pylontech da 12 kWh cadauno.
- Progettista:** ACM Project di San Bonifacio
- Posa in opera:** Massimo dalla Chiusa

Per visualizzare
il video del progetto
inquadrare il QR CODE



Copertura dei consumi (kWh)

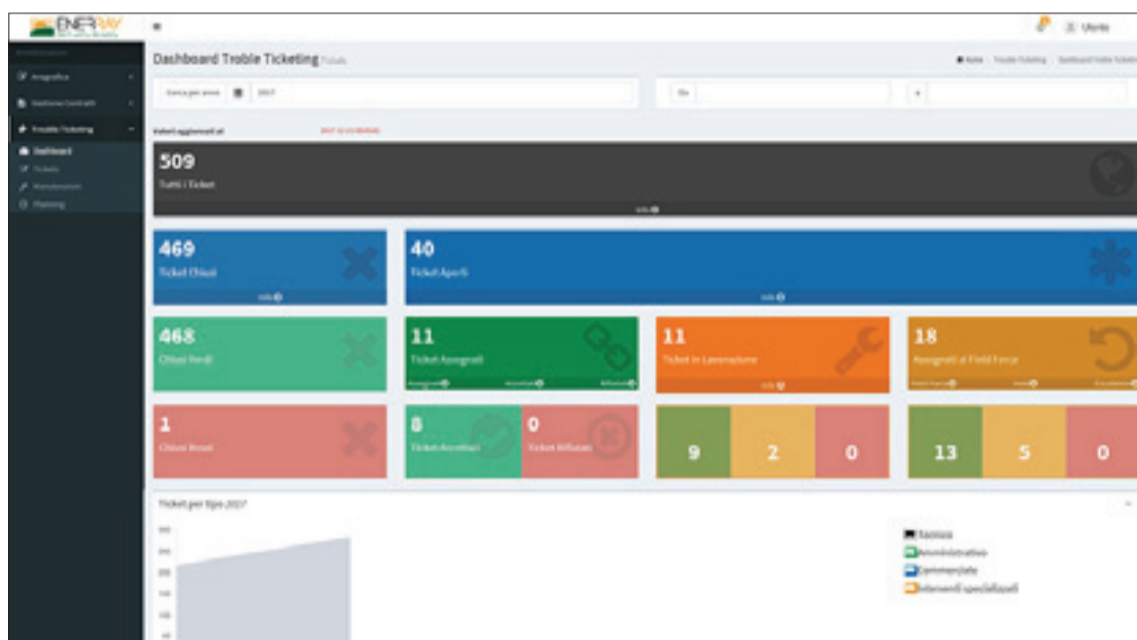


IL GRAFICO MOSTRA LA COPERTURA DEI CONSUMI PER MESE NEL 2017, OGGI ULTERIORMENTE MIGLIORATA DAL DIALOGO E DALL'ENERGY SHARING TRA I TRE SISTEMI DI ACCUMULO



GESTIONE DEI GUASTI EFFICIENTE CON IL TROUBLE TICKETING

IL SISTEMA, CHE VIENE GESTITO DALL'HELP DESK, SI VA AD INSERIRE NEL PROCESSO DI DIFFERENZIAZIONE E POTENZIAMENTO DELLE OFFERTE CHE ENERRAY STA SVILUPPANDO ATTRAVERSO L'IMPLEMENTAZIONE DI NUOVE PROCEDURE E MECCANISMI DI MISURAZIONE DELL'EFFICIENZA E DELLA REDDITIVITÀ DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI



due control room dedicate e attive 365 giorni all'anno, 5 magazzini dislocati su tutto il territorio nazionale e 22 tecnici fidelizzati e altamente specializzati.

L'efficiente gestione degli impianti fotovoltaici è tuttavia legata sempre di più a strumenti che permettano di sfruttare appieno il potenziale offerto dalla digitalizzazione sia a livello predittivo che a livello operativo.

RINNOVATO E PERFORMANTE

In questa logica di miglioramento continuo del servizio al cliente e di miglioramento delle performance dell'impianto fotovoltaico, Enerray ha deciso

di rinnovare completamente il sistema di assistenza per gli interventi di manutenzione ordinaria e straordinaria.

In particolare Enerray ha sviluppato un sistema proprietario di gestione dei guasti, chiamato "Trouble Ticketing", al fine di migliorare ancora di più l'efficienza della propria organizzazione e velocizzare i tempi di risoluzione delle varie problematiche che possono presentarsi su un impianto fotovoltaico.

La digitalizzazione di questo processo, le cui fasi vengono univocamente tracciate ed archiviate, garantisce la gestione istantanea degli allarmi rilevati, attraverso una comunicazione real time tra i vari soggetti coinvolti.

Il sistema così concepito è in grado di fornire all'utente un riepilogo di tutti i ticket in gestione (in Enerray si aprono circa 14 ticket al giorno su un totale di 500 impianti in manutenzione) e permette di avere informazioni dettagliate sullo stato di intervento, dall'apertura della richiesta, all'assegnazione e accettazione del ticket da parte del tecnico, fino alla presa in carico e alla risoluzione.

LA FIGURA DELL'HELP DESK

Il nuovo sistema, che viene gestito dall'Help Desk, si va ad inserire in quel processo di differenziazione e potenziamento delle offerte che Enerray sta sviluppando attraverso l'implementazione di nuove procedure e meccanismi di misurazione dell'efficienza e della redditività.

La figura dell'Help Desk ha un ruolo cruciale nelle fasi di gestione

di un impianto fotovoltaico, occupandosi ed essendo responsabile di punti chiave quali:

- Il monitoraggio in tempo reale per il buon funzionamento di tutti gli impianti;
- Le segnalazioni di guasto;
- La gestione del sistema di gestione dei guasti per la manutenzione straordinaria (apertura, dispacciamento, monitoraggio dei tempi, e chiusura);
- Rispetto delle tempistiche nella gestione dei Ticket.

Il ripristino dell'anomalia si conclude con la chiusura del ticket e il rilascio di un rapporto di intervento dettagliato che viene archiviato sul sistema e reso disponibile al cliente. Ogni ticket, che sia aperto, chiuso o sospeso, rimane nella memoria del sistema riportando tutti i dati relativi all'intervento, come:

- Tempistiche e stato di avanzamento dell'intervento;
- Download del rapporto di intervento;
- Storico comunicazioni.

È possibile in questo modo avere a disposizione un archivio attendibile e puntuale su tutti gli interventi effettuati e che può essere utilizzato per analisi predittive sui guasti e per pianificare piani di miglioramento prestazionali ed economici.

A tal proposito è stata introdotta anche una figura esperta nell'analisi dei dati di produzione e dei guasti più rilevanti chiamata "Performance Specialist".

Gli obiettivi di questa figura sono:

- Fornire informazioni sempre più dettagliate sullo stato di salute dell'impianto attraverso la definizione di Key Performance Index (KPI) come il Performance Ratio (PR), la disponibilità e l'analisi dei guasti;
- Aumentare la redditività dell'impianto e quindi i benefici derivanti da eventuali incentivi, autoconsumo ed energia ceduta in rete e vendita;
- Effettuare diagnosi specialistiche;
- Fornire una reportistica sempre più completa, puntuale e precisa.

Oltre a questo, e al fine di garantire livelli ottimali di performance e un bilanciamento ottimale tra investimento e benefici per il cliente, il Performance Specialist si attiva per:

- Coordinare le attività in caso di bad performance dell'impianto;
- Coordinare interventi specialistici di 2° livello in caso di guasti complessi oppure su richiesta

Elaborare proposte progettuali per l'incremento delle performance di concerto con altre figure come il Service Manager.

Il know how acquisito da Enerray in oltre di 10 anni di esperienza sul campo, unito a continui investimenti in strutture, sistemi e processi, hanno permesso alla società di diventare leader italiano nell'O&M fotovoltaico con oltre 580 MWp in gestione in Italia, superando gli 800 MWp nel mondo. Ad oggi la società possiede

LA PAROLA AGLI ESPERTI

Inquadra i QR Code per guardare i video



IL PARERE DEL PERFORMANCE SPECIALIST



IL PARERE DELL'HELP DESK

Enerray S.p.A. - Via J.F. Kennedy, 10 - 40069 Zola Predosa (BO)

Per maggiori informazioni visita il sito web www.enerray.com/manutenzione

oppure invia una mail a manutenzione@enerray.com



**PRODUCER OF
POLYCRISTALLINE AND MONOCRISTALLINE
PHOTOVOLTAIC MODULES**

www.gistasolar.com



ELFOR DAY: UNA GIORNATA ALL'INSEGNA DELLA FORMAZIONE

DOPO QUASI 10 ANNI DI SUCCESSI NEL SETTORE DELLE ENERGIE RINNOVABILI, ELFOR ORGANIZZA LA PRIMA GIORNATA INTERAMENTE DEDICATA ALLA FORMAZIONE E AL NETWORKING

ELFOR DAY
12/05/2018 | Milano | www.elforday.it

ALUSISTEMI technical solutions | EX3 SOLAR | Ingeteam | Panasonic
solar edge | SOLARWATT power to the people | SOLAX POWER | SUN BALLAST

Elfor, azienda lombarda leader nella distribuzione di energia rinnovabile, organizza il 12 maggio un Open Day, dedicato interamente al fotovoltaico e alle green energy, presso "La Tortoneria" iconica location di via Tortona, ormai punto di riferimento milanese per il design e l'innovazione.

Una giornata destinata alla formazione e al networking, grazie agli speech di vere autorità del settore ed una scaletta studiata per permettere a tutti i partecipanti di conoscere non solo Elfor ma, soprattutto, di comprendere la sua mission.

L'OBBIETTIVO?

Avvicinare più persone possibili ad un tema sempre più attuale di cui, però, si conoscono ancora poco i dettagli.

Tanti gli ospiti attesi da Marius Granus, senior business developer di Panasonic Italia a Cristiano Carraro, country manager di SolarEdge, da Guido Mungai, responsabile commerciale Italia di Ingeteam, Egon Seelaus, general manager di Exe Solar, Fabrizio Limani, country manager Italy Solarwatt, Roberto Rosso, direttore commerciale Solax Italia, Maurizio Iannuzzi, Ceo di Basic a Paolo Salvato, Ceo di Alusistemi, scelti con cura da Paolo Panighi, Ceo & Founder di Elfor, per rendere questa giornata un momento di scambio di opinioni, competenze e creare un



PAOLO PANIGHI, CEO DI ELFOR: «SONO CONSAPEVOLE DI QUANTO SIANO RARI I MOMENTI DI INCONTRO E CONFRONTO. MOMENTI NECESSARI PER RIUSCIRE AD AGGIORNARSI, CONOSCERSI E SCAMBIARSI IDEE E PARERI SULLA GREEN ENERGY»

serio dibattito sul concetto di sostenibilità. L'Elfor Day si aprirà con uno speech tenuto da Solarwatt e Alusistemi sui sistemi di accumulo e sistemi di ancoraggio, temi attuali e di forte interesse, non solo per gli esperti del settore, ma anche per tutte quelle persone che vogliono avvicinarsi al fotovoltaico ma non ne conoscono tutte le sfaccettature, e proseguirà con un approfondimento sulla mobilità elettrica, con l'intervento di Ingeteam. L'incontro terminerà con la presentazione degli innovativi sistemi SolarEdge e dei sistemi di fissaggio a zavorre Sunballst.

MOMENTO DI CONFRONTO

Il team Elfor ha immaginato l'Elfor Day come un vero proprio momento di confronto volto a raggiungere l'ambizioso, ma non irrealizzabile, obiettivo degli organizzatori: "rendere il settore della green energy vicino al consumatore finale". Un Open Day nato quindi per consolidare partnership già esistenti e crearne di nuove, scandito da speech e workshop tenuti da un pool di esperti, pronti a rispondere a qualsiasi domanda e il proprio con la volontà di fugare tutti i dubbi che attanagliano chi si è sempre voluto avvicinare al fotovoltaico ma non ha mai ricevuto l'assistenza adeguata.

Un evento poliedrico che vede nelle sue diverse sfaccettature la sua forza e, al contempo, la sua unicità.

«L'idea dell'Elfor Day è nata quasi naturalmente come risposta a quelle che sono le richieste e le esigenze dei miei clienti», ha dichiarato Paolo Panighi. «Lavoro in questo settore da anni e sono consapevole di quanto siano rari i momenti di incontro e confronto, momenti necessari per riuscire però ad aggiornarsi, conoscersi e scambiarsi idee e pareri sulla green energy. Gli accordi di Parigi hanno mostrato al mondo l'importanza di una strategia energetica nazionale, qui alla Elfor conosciamo bene queste tematiche ma ci rendiamo conto che, purtroppo, non è così per tutti. Speriamo che l'Elfor Day diventi un appuntamento annuale, una giornata in cui guardare al futuro».

L'EVENTO

Quando: 12 maggio 2018

Dove: Via Tortona 32, Milano

Info e accrediti: www.elforday.it

PER
ISCRIVERSI



I PROTAGONISTI

Marius Granus, senior business developer di Panasonic Italia

Cristiano Carraro, country manager di SolarEdge

Guido Mungai, responsabile commerciale Italia di Ingeteam

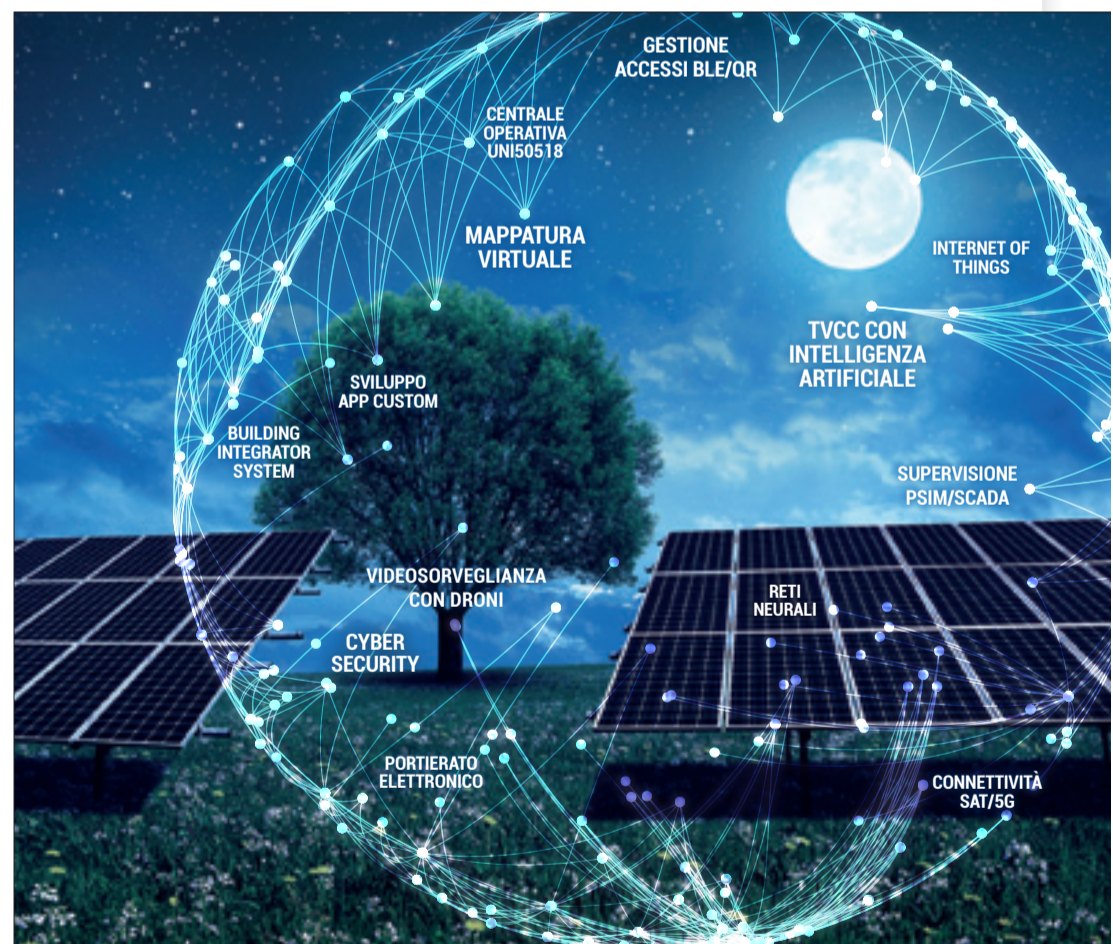
Egon Seelaus, general manager di Exe Solar

Fabrizio Limani, country manager Italy Solarwatt

Roberto Rosso, direttore commerciale Solax Italia

Maurizio Iannuzzi, Ceo di Basic

Paolo Salvato, Ceo di Alusistemi



Security Trust

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

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

FILIALI IN ITALIA MILANO | ROMA | BARI | LECCE | LUCCA | ENNA | CAGLIARI

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

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

NEWS

VISSMANN-SORGENIA: ACCORDO PER L'EFFICIENZA ENERGETICA DELLE ABITAZIONI

Viessmann ha siglato un accordo con Sorgenia per offrire una soluzione completa ed efficiente alla gestione energetica delle abitazioni. Grazie a questa partnership i clienti riceveranno una consulenza personalizzata volta a individuare le soluzioni più innovative per migliorare l'efficienza e contemporaneamente contenere i costi in bolletta.

La partnership prevede due momenti: in primo luogo Sorgenia effettuerà un check-up energetico online gratuito realizzato insieme al Politecnico di Torino, che definisce le esigenze del cliente e un primo screening sul potenziale di efficientamento energetico. Successivamente, se il cliente lo desidera, Sorgenia inoltra i contatti e i dati relativi all'impianto al sistema Vitoadvisor di Viessmann che smista il contatto al "Partner per l'efficienza energetica" più idoneo. L'installatore, entro un paio di giorni lavorativi, contatta il cliente ed effettua un sopralluogo per poi proporre le soluzioni più indicate, tra le quali caldaie a condensazione, impianti fotovoltaici e pompe di calore. Infine, una volta accettata l'offerta da parte del cliente, Viessmann si occupa dell'installazione chiavi in mano per garantire il maggior risparmio e la maggior efficienza possibili. La partnership, inoltre, consente di usufruire di uno sconto su un anno di manutenzione effettuato dai centri assistenza autorizzati Viessmann.

«Con questo accordo», spiega Stefano Dallabona, Ceo Viessmann Italia, «Viessmann ribadisce la linea strategica della ricerca della massima qualità non solo dei prodotti in sé, ma anche della corretta installazione. È un approccio originale rispetto alla pratica diffusa adottata dagli operatori dell'energia della vendita diretta all'utente di prodotti che richiedono, secondo Viessmann, di essere correttamente valutati e installati solo da professionisti del settore». Andrea Casalgrandi, Marketing & Communication director di Sorgenia, aggiunge: «Oggi, grazie alle tecnologie digitali, è possibile analizzare i consumi energetici in modo dettagliato. Il futuro dell'energia passa anche attraverso un'accresciuta consapevolezza da parte dei consumatori, ed è compito di aziende come Sorgenia non solo metterli nelle condizioni di sapere quanto consumano, ma anche fornir loro le migliori tecnologie di mercato. Ci siamo affidati a un solido partner e alla professionalità della sua rete di installatori convenzionati per offrire un servizio di grande qualità ai nostri clienti». La collaborazione è stata annunciata durante il congresso dei Partner di Viessmann, che si è svolto in occasione di MCE Expocomfort.

LEGAMBIENTE SUL DECRETO FER: "GRAVE RITARDO. MA ORA SI ACCELERI L'APPROVAZIONE"



«Arriva con un anno di ritardo il decreto che dovrà spingere la diffusione delle fonti rinnovabili in Italia, dando seguito a quanto previsto dalla Strategia Energetica Nazionale e dalle direttive europee. Al ministro Calenda chiediamo di accogliere le proposte di modifica provenienti dalle associazioni delle fonti rinnovabili, per arrivare a una rapida approvazione. Ma soprattutto di aprire finalmente le porte all'autoproduzione e distribuzione locale di energia da fonti rinnovabili, ancora bloccata da assurde barriere, indispensabile per permettere a famiglie e imprese di beneficiare appieno di un modello distribuito da fonti pulite». Sono le parole di Edoardo Zanchini, vicepresidente di Legambiente, in riferimento alla bozza del decreto FER, che contiene importanti novità per l'incentivazione delle fonti rinnovabili per il triennio 2018-2020.

L'associazione contesta innanzi tutto il ritardo dell'approvazione del provvedimento, che dovrebbe spingere interventi già nel 2018, ma che invece vedrà solo a novembre aprire le aste e i registri previsti, ritardando quindi gli investimenti necessari a far ripartire le installazioni da fonti pulite in Italia.

Legambiente si è espressa anche in merito al fotovoltaico. La bozza del decreto FER, infatti, prevede l'introduzione di meccanismi di incentivazione anche per questo settore. Per quanto riguarda il solare sono esclusi dagli incentivi solo gli impianti con potenza inferiore a 20 kWp, dato che possono accedere alle detrazioni fiscali. Per tutte le altre taglie sono previsti tre gruppi: impianti da 20 a 100 kWp, da 100 a 1.000 kWp, e oltre 1 MW. Rispetto al provvedimento, Legambiente sottolinea solo un aspetto ritenuto "particolarmente delicato e preoccupante", in quanto sono previsti incentivi per il fotovoltaico anche in siti contaminati, discariche e cave esaurite senza che vi sia alcun obbligo di bonifica o di recupero delle aree stesse.

«Il ministro Calenda dovrebbe garantire in questa fase la massima trasparenza e rapidità di approvazione del provvedimento, accogliendo le proposte di modifica che provengono dal Coordinamento Free, per superare alcuni limiti e problemi del testo», aggiunge Zanchini. «È inoltre arrivato il momento nel nostro Paese di superare le barriere che incontrano famiglie, condomini e imprese nell'autoproduzione e nella distribuzione locale di energia prodotta da fonti rinnovabili. Nella SEN si apriva a questa prospettiva, ma il rischio è che nell'incertezza politica dei prossimi mesi questo tassello indispensabile per il pieno sviluppo delle energie pulite a beneficio dei territori, sia ancora una volta rinviato. Al ministro dello Sviluppo Economico chiediamo pertanto di presentare quanto prima una proposta in modo che si possa aprire un confronto politico e un approfondimento con gli operatori del settore.»



CHAFFOTEAUX PRESENTA LA CALDAIA A CONDENSAZIONE MIRA ADVANCE

Chaffoteaux lancia sul mercato italiano la caldaia a condensazione Mira Advance. Per realizzare il prodotto, l'azienda è intervenuta su tre elementi chiave, riprogettandoli interamente all'insegna dell'efficienza. In primis lo scambiatore in acciaio inox Spintech, vero e proprio motore della caldaia, che per la nuova Mira Advance dispone ora di un'unica spira con sezione di passaggio maggiorata del 142% rispetto alla versione precedente. Le ampie superfici consentono una migliore circolazione dell'acqua e un minor rischio di intasamento. La condensazione ottimizzata garantisce così un'efficienza stagionale del 94% e il raggiungimento della classe A+ in abbinamento a gestore di sistema e sonda esterna. Inoltre, potenza e flessibilità sono garantiti dal rapporto di modulazione 1:10 che permette di utilizzare solamente la potenza necessaria a raggiungere la temperatura impostata, senza sprechi. La caldaia a condensazione Mira Advance può funzionare indifferentemente a gas metano o GPL grazie all'E-burning system, il controllo elettronico di combustione che consente la trasformazione gas direttamente dal menu tecnico della caldaia senza kit accessori. La gestione di tutti i parametri avviene in automatico ma è comunque possibile verificare e intervenire sulla programmazione tramite un display soft touch di facile consultazione.



IN EUROPA L'ITALIA È TERZA PER CONSUMI DA FER, DOPO GERMANIA E FRANCIA

L'Italia è il terzo Paese in Europa per consumi energetici alimentati da fonti rinnovabili e rappresenta circa l'11% di tutta l'energia da fonte rinnovabile consumata nell'Unione Europea. Rispetto a una media dell'Europa a 28 del 17,04%, il nostro Paese ha una quota complessiva di consumi energetici da rinnovabili pari al 17,41%. Nel settore elettrico tale quota ammonta al 34,01%, quasi 5 punti percentuali in più rispetto al 29,60% della media europea. Sono questi alcuni dei dati contenuti nello studio del GSE dal titolo "Fonti Rinnovabili in Italia e in Europa, verso gli obiettivi al 2020", che riporta le statistiche complete, riferite al 2016, del settore green a livello europeo, evidenziando l'ottimo posizionamento dell'Italia rispetto a molti partner UE in termini di utilizzo delle fonti rinnovabili. Se si guarda all'evoluzione registrata nel periodo 2005-2016, la Germania è, in termini assoluti, il Paese che ha aumentato di più i consumi da fonti rinnovabili, incrementandoli di 18,1 Mtep. L'Italia, che con un incremento di 10,4 Mtep è al secondo posto della classifica a pari merito con la Gran Bretagna, ha raddoppiato in undici anni i propri consumi di energia "green" portandoli dai 10,7 Mtep del 2005 ai 21,1 Mtep del 2016. Ciò significa, in termini percentuali, che su un consumo complessivo europeo di 195 Mtep di energia da fonti rinnovabili, l'Italia rappresenta circa l'11%: una percentuale che pone il nostro Paese al terzo posto nella classifica dei consumi da FER dopo Germania e Francia e prima del Regno Unito. Se si guarda invece ai consumi complessivi di energia (anche da fonte fossile), il nostro Paese risulta al quarto posto coprendo il 10,6% del totale europeo. Nello studio, inoltre, si legge che da sole Germania, Francia, Regno Unito e Italia coprono oltre la metà dei consumi complessivi dell'Europa a 28.

EATON PRESENTA IL POWER SYSTEM ASSESMENT TOOL PER LA GESTIONE ENERGETICA DELLE IMPRESE



STEFANO CEVENINI, PRODUCT MANAGER POWER QUALITY & IT CHANNEL&DATA CENTER SEGMENT MARKETING MANAGER DI EATON ITALIA

Eaton presenta il Power System Assesment Tool, uno strumento per aiutare le aziende a ottimizzare la gestione dell'alimentazione elettrica dell'architettura IT e fornire loro risposte utili alle mutevoli dinamiche di mercato. Il Power System Assesment Tool supporta le aziende nel comprendere se la soluzione adottata per la gestione dell'energia assicura la continuità del business, mantenendo l'efficienza operativa, riducendone i costi operativi. Il Tool, che fornisce in pochi minuti una valutazione personalizzata, si va ad aggiungere al whitepaper già realizzato con un focus innovativo sull'elaborazione ad alta densità, metodologie avanzate di rete e modi più efficienti della gestione delle risorse.

«Spesso la gestione dell'alimentazione elettrica è un settore che viene, a torto, trascurato», ha dichiarato Stefano Cevenini, product manager Power Quality & IT Channel&Data Center Segment marketing manager di Eaton Italia. «L'energia può venire a mancare ovunque e a chiunque, rischiando di compromettere l'infrastruttura IT e i dati importanti, con danni anche economici. I costi legati ai tempi di inattività della rete sono stimati da 6.000 euro all'ora per le piccole imprese, a 66.000 euro all'ora per le medie imprese. Abbiamo realizzato uno strumento come il Power System Assesment Tool per offrire alle aziende una valutazione rapida sulla loro gestione dell'energia e aiutarle a capire se corrono dei rischi. Le soluzioni Eaton permettono di implementare una strategia di gestione energetica coerente e intelligente».

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per scaricare il documento completo "Fonti Rinnovabili in Italia e in Europa, verso gli obiettivi al 2020":



GAMMA INVERTER AZZURRO ZCS

Nuove soluzioni per una nuova prospettiva

Inverter per la conversione e per l'accumulo

Ampia gamma monofase e trifase per tutte le potenze di impianto

Componentistica di alta qualità, vita utile elevata

Ideale per accumulo in retrofit, nessuna modifica all'impianto

Compatibile con tutte le tecnologie di accumulo elettrochimico

Garanzia di 10 anni sul prodotto

distribuito in Italia da

TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

www.tecnolario.it - +39.02.93540934 - info@tecnolario.it



OBIETTIVO SOSTENIBILITÀ ECCO LE CITTÀ PIÙ VIRTUOSE

UNO STUDIO DEL GSE ILLUSTRÀ LE MIGLIORI PRATICHE PER ABBATTERE I CONSUMI ADOTTATE DAI CENTRI URBANI EUROPEI E INTERNAZIONALI. PER IL FOTOVOLTAICO SONO SEUL E STOCCOLMA LE CITTÀ PIÙ VIRTUOSE. FRANCOFORTE E ZURIGO SONO INVECE I CENTRI PIÙ SOSTENIBILI GRAZIE ALLE NUMEROSE INIZIATIVE DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

Il 25 settembre 2015 l'Assemblea Generale delle Nazioni Unite aveva presentato la "Agenda 2030 per lo Sviluppo Sostenibile delle Nazioni Unite". L'Agenda contiene 17 obiettivi riguardanti tutte le dimensioni della vita umana e del pianeta, e 169 sotto-obiettivi, che dovranno essere raggiunti da tutti i Paesi del mondo entro il 2030. L'obiettivo n.11 riguarda le città, considerate le principali responsabili delle emissioni di CO₂.

Oggi più del 50% della popolazione mondiale vive nei centri urbani, con una percentuale che potrebbe salire al 70% entro il 2050. Proprio nelle città si concentra oltre l'80% delle attività economiche globali. I centri urbani hanno inoltre un enorme impatto ambientale. Occupano infatti solo il 3% della superficie mondiale, ma sono responsabili del 75% del consumo di risorse e delle emissioni globali.

Tra le priorità di intervento correlate all'obiettivo 11 ci sono quindi la riduzione degli effetti negativi dell'impatto ambientale delle città, in parti-

CITTÀ: QUALCHE DATO

- PIÙ DEL 50% DELLA POPOLAZIONE MONDIALE VIVE IN CITTÀ
- IL 70% DELLA POPOLAZIONE MONDIALE VIVRÀ IN CITTÀ ENTRO IL 2050
- OLTRE L'80% DELLE ATTIVITÀ ECONOMICHE GLOBALI SI CONCENTRA IN CITTÀ
- LE CITTÀ OCCUPANO IL 3% DELLA SUPERFICIE MONDIALE, MA SONO RESPONSABILI DEL 75% DEL CONSUMO DI RISORSE E DELLE EMISSIONI GLOBALI

PRIORITÀ DELL'AGENDA 2030 PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE: OBIETTIVO NUMERO 11

- RIDURRE GLI EFFETTI NEGATIVI DELL'IMPATTO AMBIENTALE DELLE CITTÀ, IN PARTICOLARE IN TERMINI DI QUALITÀ DELL'ARIA E GESTIONE DEI RIFIUTI;
- FORNIRE L'ACCESSO AI SISTEMI DI TRASPORTO SOSTENIBILI, SICURI E CONVENIENTI;
- PROMUOVERE FORME INCLUSIVE E SOSTENIBILI DI URBANIZZAZIONE, BASATE SU UN APPROCCIO PARTECIPATIVO E INTEGRATO ALLA PIANIFICAZIONE URBANA;
- GARANTIRE L'ACCESSO UNIVERSALE A SPAZI VERDI E PUBBLICI SICURI E INCLUSIVI.



GLI OBIETTIVI DI SVILUPPO SOSTENIBILE DELLE NAZIONI UNITE (SDGS)



colare in termini di qualità dell'aria e gestione dei rifiuti, di sviluppo di mezzi di trasporto sostenibili e di promozione di forme inclusive e sostenibili. I centri urbani sono quindi i veri protagonisti che possono e devono giocare un ruolo di primo piano per l'abbattimento dei consumi. Parte da questi presupposti lo studio del GSE "Città sostenibili: buone pratiche nel mondo", che evidenzia le azioni intraprese dalle principali città a livello mondiale in termini di sostenibilità ambientale. Lo studio GSE individua alcune azioni virtuose sperimentate in diverse città del mondo, con un focus particolare sui centri europei.

IL MODELLO MILANESE

Lo sviluppo della mobilità elettrica è uno dei temi ricorrenti tra le azioni virtuose dei principali centri urbani analizzati dallo studio. Tra queste spicca anche un centro italiano. Si tratta di Milano, che nel 2015 ha vinto l'Eurocities Award, grazie a progetti come l'Area C, una nuova linea della metropolitana e il Pass Mobility. Il riconoscimento valorizza le migliori pratiche delle metropoli europee che fanno parte del network Eurocities, che riunisce i governi locali di 140 grandi città del Vecchio Continente e 45 città partner. Decisivi per la vittoria milanese sono gli importanti risultati conseguiti mediante una virtuosa strategia della mobilità sostenibile, che annovera vetture in condivisione, automobili elettriche, rete di trasporto pubblico efficiente e piste ciclabili. Il progetto "Meno automobili, più spazi comuni, una migliore qualità della vita per tutti" è stato valutato positivamente in quanto è riuscito a ridurre del 30% il traffico, che si traduce in 40.000 vetture in meno ogni giorno in città, e che ha permesso di introdurre nell'ecosistema urbano 6.700 mezzi in condivisione. Sempre in tema di mobilità sostenibile, il Sustainable Cities Mobility Index 2017 di Arcadis colloca il capoluogo lombardo al 18° posto fra le grandi città nel mondo (11° fra quelle europee e prima fra quelle italiane), soprattutto grazie alle performance registrate in tema di utilizzo del sistema di trasporto

pubblico, misurato dal numero medio di viaggi pro capite e nella quota di viaggi totali effettuati con mezzi pubblici.

VERSO NUOVI MODELLI

Milano è uno dei tanti esempi di centri virtuosi in termini di abbattimento delle emissioni climateranti mediante lo sviluppo della mobilità elettrica. Ci sono infatti diverse città che hanno adottato piani e iniziative, alcune alquanto innovative, per abbandonare i vecchi metodi di trasporto e adottarne di nuovi. Anversa, ad esempio, ha avviato il Market Place Mobility, per decongestionare il traffico attorno a quello che è il secondo porto più grande d'Europa (Bruxelles, Liegi e Gant). L'anello spesso è congestionato dal traffico e crea problemi alla circolazione anche all'interno della città. La strategia di Anversa prevede che entro il 2020 almeno la metà dei chilometri percorsi giornalmente sia fatta mediante l'utilizzo di modalità di trasporto sostenibili. Poiché le autorità locali da sole non sono sufficientemente attrezzate per risolvere il problema, è stato richiesto l'aiuto dei privati. Il progetto è stato lanciato nel settembre 2016 e, dopo un anno, aveva già coinvolto 40 partner. I servizi offerti includono car e bike sharing e anche soluzioni logistiche innovative, quali lo sfruttamento dei canali della città per movimentare le merci. A Parigi, invece, per incoraggiare i taxi a superare l'era dei veicoli a basse emissioni, la città ha istituito

4-noks®

Abbiamo un sogno:
100% autoconsumo fotovoltaico

Nella realtà ci siamo quasi...



«Grazie alla tecnologia 4-noks il mio impianto oggi raggiunge punte del **93% di autoconsumo**. Sono molto soddisfatto!»

Gianni Z., campione di autoconsumo di Verona
Leggi la sua storia su www.4-noks.com



RICOGNIZIONE DI ALCUNE BEST PRACTICES PER LE GRANDI CITTÀ

Città	Abitanti (mln)	Ambito	Azione
Amburgo	1,8	Mobilità sostenibile	Cintura verde percorribile in bicicletta o a piedi
Anversa	0,5	Mobilità sostenibile. Marketplace for mobility	Mix di soluzioni di trasporto e intermodalità
Bristol	0,4	Soluzioni integrate. The Bristol Method	Azioni plurime: cibo e natura, conservazione risorse, economia, energia, trasporti
Budapest	1,7	Mobilità sostenibile	Efficientamento del parco autobus circolanti
Copenaghen	0,6	Mobilità sostenibile	Piste ciclabili e parcheggi intermodali
Francoforte	0,7	Rinnovabili, autonomia energetica, efficienza	Bonus per riduzione consumi elettrici
Ginevra	0,2	Mobilità sostenibile	Rete urbanistica per la mobilità pedonale
Helsinki	0,6	Mobilità sostenibile	Infomobilità all'avanguardia per orari, pagamenti e tragitti
Hong Kong	7,3	Piano d'azione per il clima al 2030	Green Procurement ed Ecobusiness Model
Londra	8,8	Sustainable city awards 2017	Premi «Green business» e Programma Healthy Street
Lubiana	0,3	Mobilità sostenibile	Riduzione del numero di spostamenti in auto
Malmö	0,3	Green building, rifiuti, mobilità	Low emission zone e flotta municipale a basse emissioni
Manchester	0,5	Cultura sul cambiamento climatico	Arts Sustainability Team Cultura per il cambiamento climatico
Milano	1,4	Mobilità sostenibile	Istituzione area C, bike sharing, Pass Mobility
Oslo	0,7	Mobilità sostenibile	Sgravi fiscali per chi acquista un'auto elettrica
Parigi	2,3	Mobilità sostenibile, promozione dell'innovazione	«Garantie Paris Finance Plus» e bando auto inquinanti
Praga	1,3	Mobilità sostenibile: Praga city lab	Piano metropolitano Compact City
Madrid	3,1	Mobilità sostenibile	Riduzione e contrasto all'uso privato dell'automobile
Seoul	10,1	Produzione energia da FER e risparmio energetico	Risparmio energetico e famiglie premiate con punti per acquisti green
Singapore	5,5	Urban green planning	Guida automatizzata
Stoccolma	0,9	Produzione e consumo di energia, performance edifici, trasporti	Primato del trasporto pubblico, veicoli elettrici e logistica merci ottimizzate
Vienna	1,8	Programma integrato di contrasto ai cambiamenti climatici	Ecoprocurement ed Ecobusiness Plan
Zurigo	0,4	Efficienza energetica, produzione da FER, mobilità sostenibile	Standard energetico a basso consumo nell'edilizia e coperto da FER

un nuovo regime di aiuti. Per l'acquisto di un veicolo elettrico usato è previsto un premio di 3mila euro, un premio di 2mila euro per l'acquisto di un veicolo ibrido ricaricabile usato, un contributo di 4mila euro per l'installazione di una stazione di ricarica domestica e un credito di 200 euro per la ricarica pubblica.

APPROCCIO INTEGRATO

La mobilità elettrica è solo uno dei tanti anelli

delle misure introdotte per la sostenibilità ambientale.

Ci sono infatti città che hanno agito con un approccio integrato che riguarda l'efficientamento energetico a 360°.

Bristol, ad esempio, ha agito con successo in ogni ambito della sostenibilità mediante un approccio integrato guidato da un gruppo di lavoro inter-settoriale, il Bristol Green Capital Partnership.

La città inglese ha sviluppato e reso pubblica una

metodologia per misurare, documentare e condividere i suoi traguardi tanto che ormai si parla di metodo Bristol come esempio di buona pratica per la sostenibilità urbana.

Tra le azioni intraprese ci sono la creazione della piattaforma GoGreen in cui le piccole imprese condividono buone pratiche per favorire la green economy, ma anche l'impegno nella riduzione dei consumi domestici, nella produzione di energia da fonti rinnovabili, nello sviluppo del teleriscal-

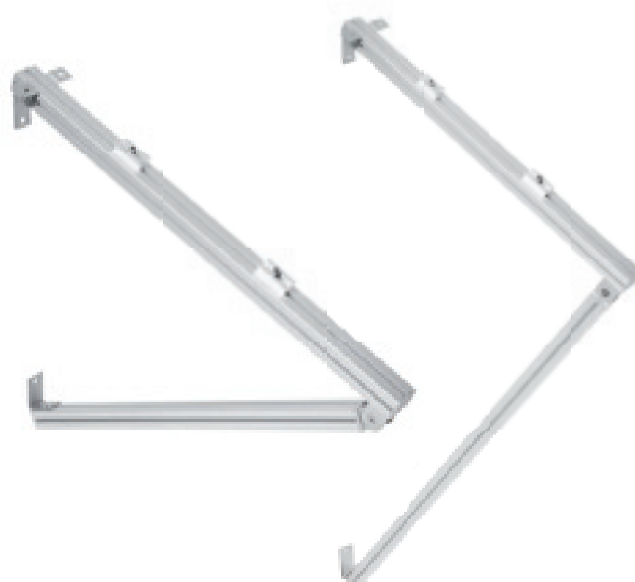


Massima efficienza di conversione grazie all'ottimale inclinazione di posa. Esteticamente valido e facilmente integrabile, idoneo per edifici residenziali, commerciali e industriali nuovi e nelle riqualificazioni energetiche o architettoniche

INCREMENTI DI ENERGIA PRODOTTA

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

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

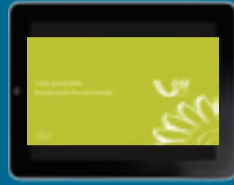




SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per scaricare il documento del GSE "Città sostenibili":



damento, nella raccolta differenziata e nel riciclaggio.

Spostandoci fuori dal continente europeo, e in particolare a Seul, si parla di Eco Mileage, un programma volontario in base al quale le famiglie e le imprese sono guidate ad adottare misure di risparmio energetico, con premi per l'acquisto di prodotti green.

Il programma ha dimostrato un notevole successo: hanno infatti già partecipato 1,6 milioni di utenti.

Gli obiettivi della capitale sud coreana sono ancora più ambiziosi sul lungo periodo.

Entro il 2020 Seul intende raggiungere il traguardo di 4 Mtep tra energia risparmiata ed energia prodotta da fonti rinnovabili e il 20% di energia prodotta grazie alla generazione distribuita.

Per raggiungere questi risultati, Seul intende incrementare le nuove installazioni fotovoltaiche,

recuperare il calore di scarto, promuovere la costruzione di edifici passivi e monitorare edifici pubblici e privati, incrementare l'illuminazione pubblica a Led e costituire un fondo per interventi energetici per il risparmio e il benessere energetico delle fasce più povere della popolazione.

PIÙ SOSTENIBILI

Il rapporto del GSE illustra anche le città più sostenibili per gli anni 2015 e 2016.

Per il 2015, Francoforte è stata considerata la città più virtuosa secondo il "Sustainable Cities Index". La città tedesca ha dimostrato negli anni un forte impegno nel migliorare le prestazioni energetiche e ambientali del proprio contesto urbano grazie a una serie di azioni tra cui investimenti pubblici e privati, grazie in particolare allo sviluppo degli impianti di cogenerazione e realizzazione di edifici passivi.

La città sta inoltre attuando un'ambiziosa politica di green procurement, in particolare nel settore dell'edilizia.

È ad esempio vietato l'uso del legname tropicale e del PVC. Inoltre, nell'ambito della strategia di "E-mobility 2025 di Francoforte", sono stati promossi un gran numero di progetti per l'utilizzo di veicoli elettrici, e implementata l'infrastruttura di ricarica necessaria e l'interconnessione di diversi mezzi di trasporto.

Per le famiglie e le imprese, la città di Francoforte premia il risparmio energetico con un bonus in contanti. Coloro che riducono il consumo di elettricità attraverso interventi di efficienza energetica di almeno il 10% entro un anno ricevono dalla città un bonus di 20 euro, con l'aggiunta di 10 centesimi di euro per ogni kWh risparmiato. I cittadini che hanno partecipato finora hanno ottenuto in media un beneficio di 65 euro l'anno.

Per il futuro, Francoforte si è posta obiettivi molto ambiziosi. Entro il 2050, la città vuole che i consumi vengano coperti per il 100% da fonti rinnovabili.

Per quanto riguarda invece il 2016, il Sustain-

able Cities index ha indicato Zurigo tra le città più sostenibile del mondo. Già nel 2008 i cittadini di Zurigo avevano votato per l'introduzione nello statuto comunale di un articolo che prevede la promozione dello sviluppo sostenibile, riducendo il consumo energetico a 2.000 watt pro capite e le

emissioni annuali di CO2 a 1 tonnellata pro capite entro il 2050. Inoltre l'articolo prevede la promozione delle energie rinnovabili con l'obiettivo di coprire il 100% dei consumi energetici entro il 2060, senza rinnovare gli investimenti in centrali nucleari, e la promozione dell'efficienza energetica, in primis attraverso l'efficientamento del patrimonio edilizio esistente.

Inoltre, Zurigo ha sviluppato e sta ampliando un'importante rete di teleriscaldamento attualmente alimentata per l'82% da energia ricavata da rifiuti e da fanghi di depurazione.

Infine, la città svizzera ha avviato una particolare politica per gli acquisti. I prodotti devono arrecare il minor impatto ambientale possibile considerando l'intero ciclo di vita.

Sono quindi numerose le iniziative e le misure promosse dai più grandi centri urbani in termini di sostenibilità ambientale e riduzione delle emissioni nocive.



inter solar

connecting solar business | EUROPE

La fiera leader mondiale per l'industria solare
MESSE MÜNCHEN, GERMANIA

20-22
GIUGNO
2018

www.intersolar.de



- Un punto d'incontro internazionale: oltre 50.000 professionisti, 165 paesi, più di 800 espositori
- Scoprite la forza innovativa del settore solare
- Lasciatevi ispirare dalle nuove prospettive offerte da conferenza, workshop e forum Intersolar
- Dalla produzione al consumo intelligente: The smarter E coniuga quattro fiere internazionali dedicate all'energia
- Diventate protagonisti del nuovo panorama energetico!

Part of
THEsmarter 
| EUROPE



WARIS

L'ENERGIA SOLARE
CON WARIS È MIGLIORE!



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



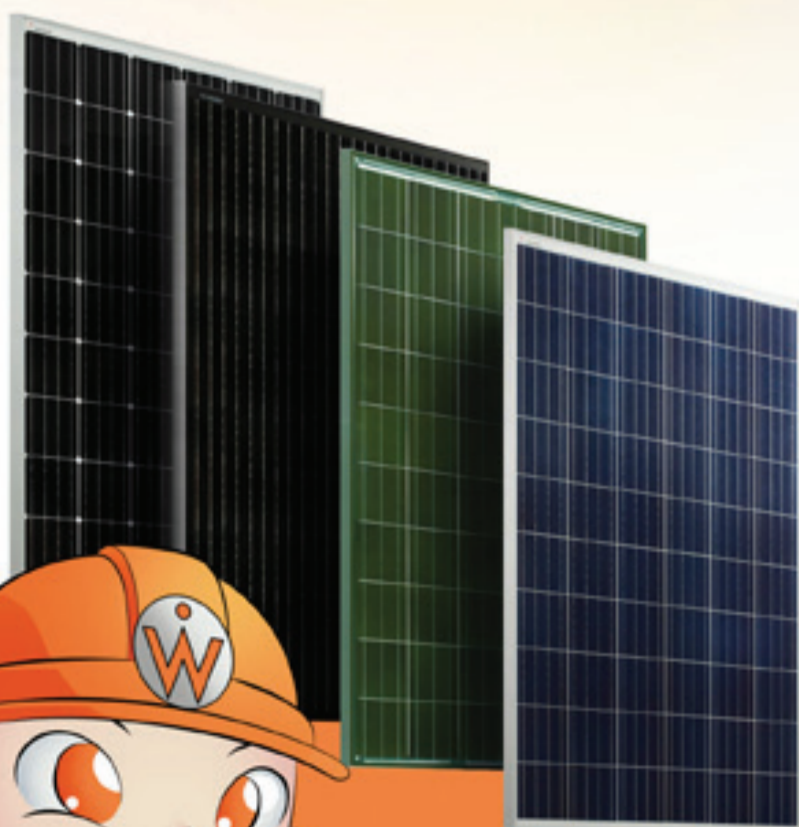
Tolleranza positiva -0/+5 Wp



Garanzia sul prodotto



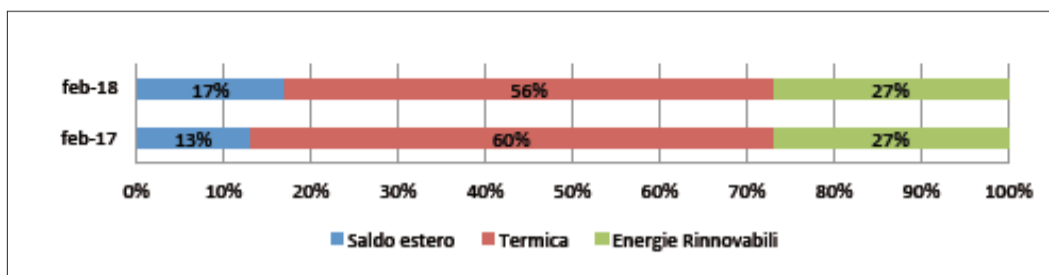
Resistenza a vento e neve



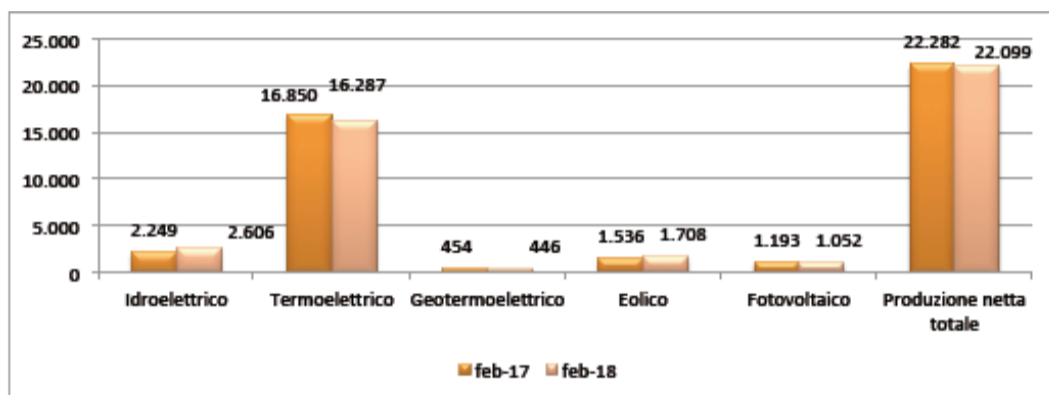
WARIS
Via Primo Maggio, 1 - Storo (TN) Italia
www.waris-solar.it - info@waris-solar.it
Tel. (+39) 0465 621 215 | (+39) 0465 898 035 | (+39) 0465 898 036

Numeri e trend aggiornamento al 28 febbraio 2018

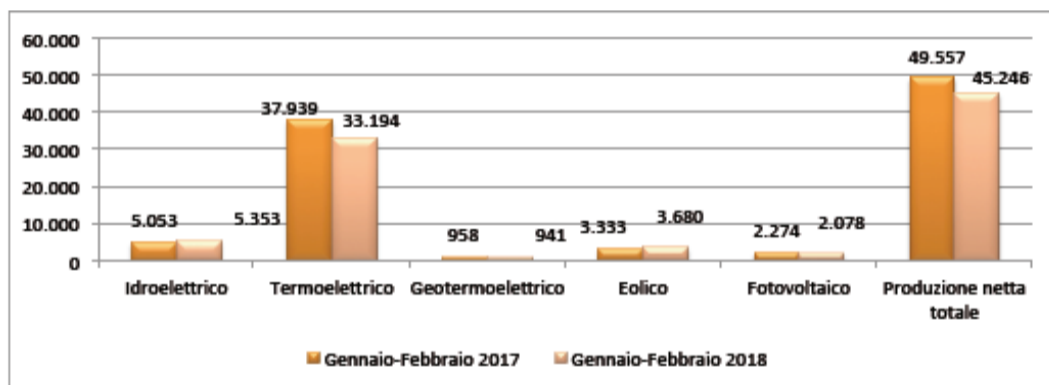
Composizione fabbisogno energetico italiano



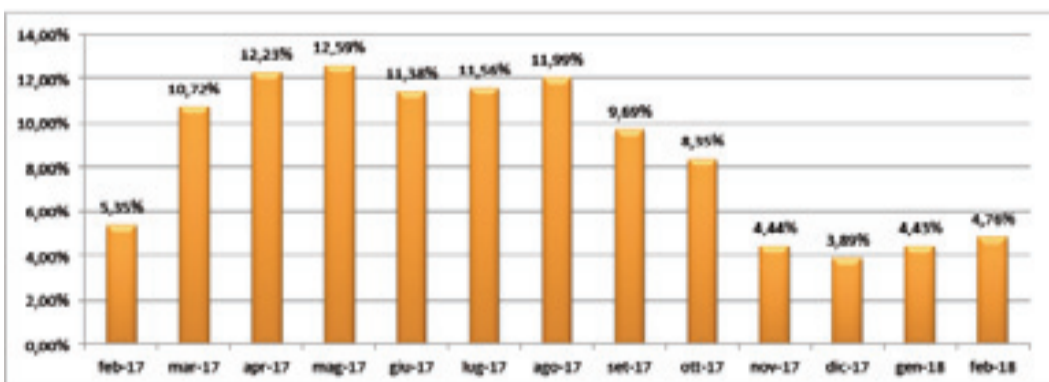
Produzione netta di energia elettrica in Italia (confronto mese su mese)



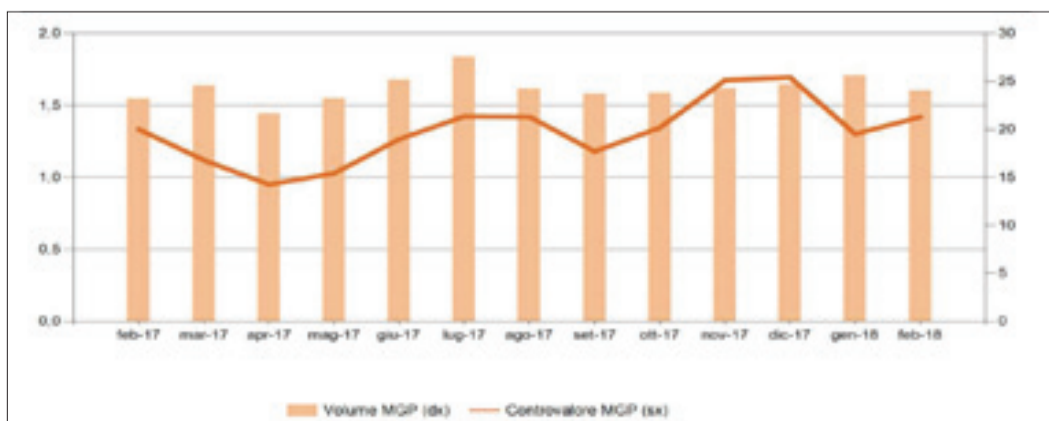
Produzione netta energia elettrica in Italia (Gennaio-Febbraio 2017 e Gennaio-Febbraio 2018)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima in Italia Controvalore e volumi





Solar powered solutions

Produzione moduli fotovoltaici Made in Italy

Azienda specializzata nella produzione di moduli per revamping.
Moduli da 230 Wp, 240 Wp, 250 Wp





PVS-100/120-TL

La soluzione perfetta
per ottimizzare il tuo ritorno
sull'investimento

Il PVS-100/120-TL è la nuova soluzione di stringa trifase ABB per l'ottimizzazione dei costi realizzativi e operativi di impianti commerciali e industriali, sia a tetto che a terra. L'integrazione con ABB Ability tramite cloud permette l'accesso a funzionalità avanzate di monitoraggio e controllo tramite PC e dispositivi mobili. Scopri di più: abb.com/solarinverters

