

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



Vuoi apprendere le **leve emozionali** per vendere meglio e diventare **consulente energetico sonnen**?

Sonnen Recruiting

Per maggiori informazioni sul percorso di selezione di agenti per i nostri sonnenBatterie Center, scrivi a info@sonnen.it

PRIMO PIANO



FV E DISPACCIAMENTO, QUALI OPPORTUNITÀ

Sta diventando sempre più interessante il ruolo che il fotovoltaico, insieme allo storage, potrà rivestire nel fornire servizi alla rete e partecipare ai mercati dei servizi di dispacciamento. E intanto prosegue la sperimentazione di Terna.

ATTUALITÀ



IL PANORAMA DEI PPA IN ITALIA

I contratti a lungo termine per la vendita dell'energia in Italia sono ancora poco diffusi. Ma con una normativa a favore delle comunità energetiche, si aprirebbe un enorme potenziale soprattutto per i PPA corporate e per i modelli ibridi, capaci di garantire una produzione più stabile.

MERCATO



INVERTER: FOCUS SUL REVAMPING

Con l'avvicinarsi del fine vita degli impianti installati negli anni del boom, gli interventi di sostituzione potrebbero aumentare notevolmente. Ecco come si sta preparando il mercato.



PARTNERSHIP FORTE CON INSTALLATORI E PROGETTISTI

INTERVISTA A DARIO FABRIS, RESPONSABILE VENDITE DIVISIONE FOTOVOLTAICO DI VISSMANN ITALIA

UNA TELEFONATA CON... VINCENZO FERRERI

L'AMMINISTRATORE DELEGATO DI SONNEN ITALIA COMMENTA L'ACQUISIZIONE DELL'AZIENDA DA PARTE DI SHELL TRA NUOVE RISORSE E SINERGIE, CAMBI DI PROSPETTIVA, INCREMENTI DELL'ATTIVITÀ PRODUTTIVA E ALTRE NOVITÀ

FV A TERRA: CONTESTAZIONI SMENTITE

IL DIRETTORE TECNICO DI RESIT SRL, ALESSANDRO ROCCA, SPIEGA PERCHÉ SI STANNO SEGUENDO PROCEDURE CORRETTE PER L'INSTALLAZIONE DEL CONTESTATO IMPIANTO A TERRA DA 3,6 MWP A CASTELNUOVO DI FARFA (RI)

CONOSCERE IL SOLARE TERMICO

DAI COLLETTORI PIANI AI TUBI SOTTOVUOTO, DALLA CIRCOLAZIONE NATURALE A QUELLA FORZATA, ECCO QUALI SONO LE TIPOLOGIE E QUALI I TEMPI DI RIENTRO DELL'INVESTIMENTO



Più potenza per i loro bisogni, più energia per il tuo futuro

REACT 2, la soluzione fotovoltaica per impianti residenziali

Se sei alla ricerca di una soluzione fotovoltaica che cresca con i bisogni dei tuoi clienti, scegli REACT 2, il nuovo inverter con storage integrato.

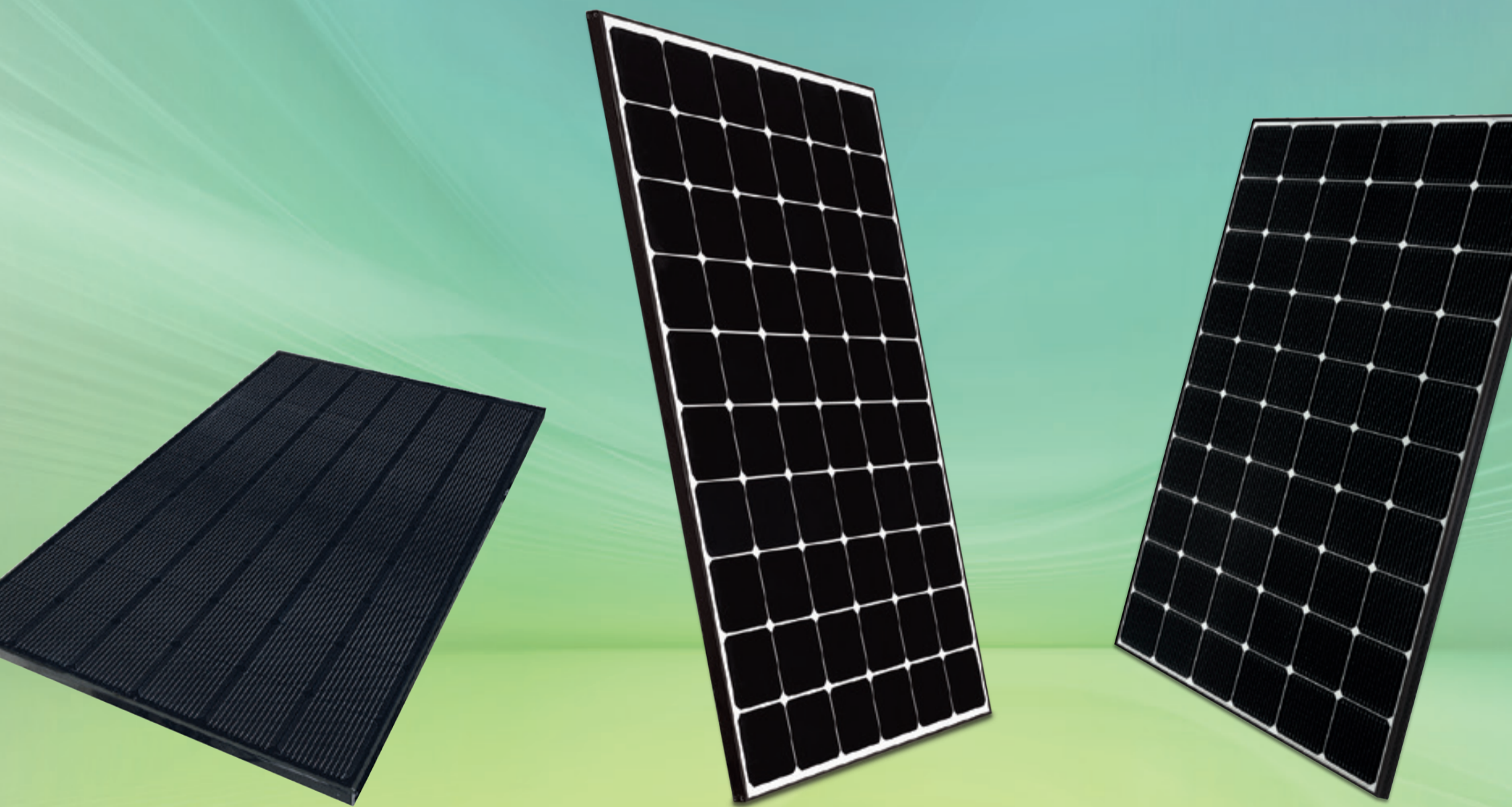
Il suo design modulare e la sua batteria ad alta efficienza permettono di estendere la capacità di accumulo fino a 12 kWh.

Installazione facile e veloce grazie alla connessione plug and play e ad una app dedicata agli installatori.

Scegli REACT 2, la soluzione fotovoltaica ideale con più potenza per i loro bisogni e più energia per il tuo futuro. abb.it/react

The ABB logo, consisting of the letters 'ABB' in a bold, red, sans-serif font.

Energia Solare Garantita 25 anni.



LG NeON[®] 2 Black

LG NeON[®] R

LG NeON[®] 2

LG riunisce l'ingegneria, la progettazione e la produzione di livello 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[®] R e NeON[®] 2 di LG offrono un valore aggiunto: la massimizzazione della produzione di energia elettrica per unità di superficie, con potenze sino a 370 Watt garantite 25 anni.



Scopri il modo più smart di prendere il sole

e.on

MARCSAATCHI

**A partire
da 89 €
al mese¹**

120 mesi
TAN 0% TAEG 0%

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

- Abbatti i costi per l'energia, guadagnando ogni mese¹
- Hai tutta la garanzia e l'assistenza E.ON
- Riduci gli sprechi rispettando l'ambiente

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

#odiamoglisprechi

INVERTER: LA VIGILIA DI UN BOOM TARGATO REVAMPING

DI DAVIDE BARTESAGHI

Il mercato degli inverter sta attraversando una fase meritevole di segnalazione almeno per due motivi particolari. Uno prende le mosse da uno scenario nazionale e si allarga a contesti globali; il secondo fa il percorso opposto.

Il primo fenomeno riguarda l'approssimarsi del fine vita degli inverter installati negli anni del boom, quelli del triennio 2010-2012. I primi segnali dell'arrivo di questa ondata si stanno già facendo sentire. In qualche modo una parte delle installazioni che fa riferimento a quel periodo è già stata sottoposta a interventi di revamping per problemi legati a guasti, inefficienze e scarse performance: ma si tratta di una piccola parte rispetto ai 12.500 MW installati nel triennio, un volume di fronte ai quali i 437 MW di nuova potenza installata nel 2018 impallidiscono. Insomma, siamo alla vigilia di un'impennata dei volumi di lavoro.

Quali saranno i contraccolpi di questa ondata di revamping? Di certo il mercato non potrà farsi trovare impreparato se non vuole offrire il fianco a fenomeni di instabilità che solitamente generano due tipi di contraccolpi: trasferire l'instabilità anche sui prezzi e lasciare ampi spazi di mercato all'arrivo di newcomers che solitamente si muovono con finalità tattiche e non portano valore aggiunto al mercato, anzi lo indeboliscono. I leader di mercato saranno chiamati quindi a rafforzare il loro presidio, cosa che richiederà grandi capacità di investimento. Sotto questo profilo ci sono stati due fatti nel mondo degli inverter e dello storage che potrebbero marcare una significativa differenza rispetto al settore dei moduli. Si tratta della discesa in campo di due big dell'industria occidentale. La prima è Shell, che ha completato l'acquisizione del 100% di Sonnen. La seconda è Siemens che a inizio marzo ha annunciato in rapida successione l'ingresso nel mercato dello storage per il residenziale e l'intenzione di entrare nel mercato degli inverter con l'acquisizione di Kaco New Energy. Sono notizie significative perché indicano che il "fronte occidentale" si sta rafforzando e non ha alcuna intenzione di abdicare davanti all'avanzata del far east, come invece successo per i moduli fotovoltaici.

Colossi come Siemens e Shell hanno una storia e una solidità di tutto rispetto, ma anche una capacità di far sentire la propria voce e il proprio peso nella definizione delle politiche energetiche (in modo legittimo, si intende). Insomma, c'è da immaginare che questi fenomeni possano ridisegnare gli equilibri all'interno della scacchiera di inverter e storage, ma comunque in una direzione positiva per lo sviluppo del mercato complessivo. E non è poco.

SOMMARIO

FV A SERVIZIO DELLA RETE: COME SFRUTTARE LE NUOVE OPPORTUNITÀ

Il fotovoltaico e lo storage giocheranno un ruolo chiave nel mercato dei servizi di dispacciamento. Per questo alcune aziende stanno studiando nuove offerte e agevolazioni, sotto forma ad esempio di sconti in bolletta o bonus energia, per i clienti finali che decideranno di aderire a questi modelli. Ma bisogna prima sciogliere alcuni nodi emersi in occasione dei recenti progetti pilota di Terna

PAG. 26

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 6

NEWS PAG. 15

LA TELEFONATA

Una telefonata con... Vincenzo Ferreri PAG. 20

ATTUALITÀ

E il tempo delle utility PAG. 21

PPA verso un futuro multitecnologico PAG. 34

FV a terra: contestazioni smentite PAG. 40

COVER STORY

Partnership forte con installatori e progettisti Intervista a Dario Fabris PAG. 24

EVENTI

Key Energy: spazi espositivi più grandi PAG. 33

MERCATO

Inverter: il revamping chiama PAG. 42

APPROFONDIMENTI

Detrazioni per impianti FV: il punto PAG. 52

Piano integrato energia e clima 2030: un'occasione da sfruttare PAG. 54

Così il solare europeo torna a sorridere PAG. 58

Accordi di Parigi, più lavoro nelle FER PAG. 59

SOCIAL

SolareB2B corre su LinkedIn PAG. 53

BANDI&DINTORNI

ecco il credito d'imposta per gli investimenti nel mezzogiorno PAG. 56

DALMONDO

Brasile: aste per il fv utility scale PAG. 57

CASE HISTORY

Fotovoltaico ed e-mobility per la Vaillant di Milano PAG. 60

Moduli ad hoc, sostituzione totale PAG. 61

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Recom e Solarplay: una partnership per impianti di media e grossa taglia PAG. 62

HQSol/SolarMax rinnova la gamma di inverter PAG. 63

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

Conoscere il solare termico: tra tecnologia e vantaggi economici PAG. 64

News PAG. 70

NUMERI E TREND PAG. 74

APRILE 2019

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, Monica Viganò

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

Solare B2B: periodico mensile Anno X - n.4 - aprile 2019
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.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 25 marzo 2019

EDITORIALE FARLASTRADA

Potenza quando ne hai bisogno

UPS

Uninterruptible Power Supply Function



Controllo dell'immissione di potenza in rete



Compatibilità con batterie a bassa ed alta tensione



Certificazione di qualità in Italia CEI-021 per il vostro comfort



SMART ENERGY MANAGEMENT SYSTEM

Soluzioni di accumulo di energia per piccoli impianti commerciali e residenziali.



Serie ET

Inverter trifase ibrido

5.0kW 8.0kW 10kW



Serie EM

Inverter ibrido

3.0kW 3.6kW 5.0kW



Serie SBP

Soluzione per l'accumulo con retrofit in CA

3.6kW 5.0kW

GOODWE VI ASPETTA A

inter solar
connecting solar business | EUROPE

Booth No. B3.250

Dal 15 al 17 maggio 2019
Monaco di Baviera

valter.pische@goodwe.com | +39 338 879 38 81 | www.goodwe.com





ACCORDO X-WIN - EVBOX A SOSTEGNO DELLA GREEN MOBILITY

Davide Orciani, amministratore di X-Win, annuncia con orgoglio la **nuova partnership** con EVBox per promuovere la mobilità sostenibile e stimolare la città ad esplorare soluzioni di trasporto innovative ed ecologiche.

EVBox, **leader di mercato per qualità e innovazione** per la produzione di stazioni di ricarica per veicoli elettrici e software di ricarica.



PERSONE&PERCORSI

ELENA TAGLIANI È LA NUOVA GENERAL MANAGER DI PV SHIELD



Elena Tagliani entra a far parte del team di Zanotti Energy Group. Più in particolare, Tagliani rivestirà il ruolo di general manager di PV Shield, società che gestisce una piattaforma web dedicata ai servizi per il fotovoltaico acquisita nelle scorse settimane proprio da Zanotti (per maggiori informazioni sull'acquisizione clicca qui).

Tagliani ha già rivestito lo stesso ruolo per un system integrator, tra i più importanti installatori dei sistemi di accumulo Tesla Powerwall in Europa.

«PV Shield è senza dubbio un soggetto innovativo nella raccolta di lead e opportunità commerciali», spiega Tagliani. «Il piano che Andrea

Zanotti ed io abbiamo implementato è ambizioso ma raggiungibile e porterà alla creazione di un nuovo sistema di generazione della clientela. Il progetto innovativo ha come scopo l'applicazione di un sistema guidato di azioni integrate per distributori, produttori ed aziende partner».

KIWA: A CRISTIAN ALBERGATI IL RUOLO DI TECHNICAL SALES ACCOUNT EMEA

Cristian Albergati è il nuovo technical sales account EMEA di Kiwa. Albergati, 46 anni, opera nel mercato del fotovoltaico dal 2008. Albergati vanta una lunga esperienza come production manager nel comparto dei moduli fotovoltaici, contribuendo attivamente allo start up di aziende sia in Italia sia negli USA.

«Kiwa è stata tra le prime aziende di certificazione con cui ho lavorato, e fin da subito traspariva professionalità e dinamicità», ha dichiarato Albergati. «Dopo anni di collaborazione, ho deciso di mettere la mia esperienza nelle mani di una multinazionale in continua crescita, guidata da un management capace e precursore delle dinamiche che sono proprie del mercato rinnovabili. Per me è la scelta vincente sia a livello personale che professionale».



SLITTA ANCORA IL DECRETO FER

A INIZIO MARZO, BRUXELLES AVEVA CHIESTO ULTERIORI CHIARIMENTI SUL TESTO. L'ENTRATA IN VIGORE È QUINDI PREVISTA PER IL MESE DI MAGGIO

Si allungano i tempi per quanto riguarda l'entrata in vigore del Decreto FER, che contiene incentivi per la realizzazione di impianti da fonti rinnovabili in Italia. La Commissione europea avrebbe infatti chiesto ulteriori chiarimenti in merito alla bozza del testo, inviata a Bruxelles a fine gennaio. Nel documento inviato erano stati aumentati i contingenti per registri e aste, e si valorizzava ancora di più autoconsumo e PPA sul fronte del fotovoltaico.

Sul profilo Facebook del sottosegretario allo Sviluppo Economico, Davide Crippa, si legge: «In relazione all'appello di Elettricità Futura, Anev e Coordinamento Free dello scorso 1° marzo riferito al DM FER segnalò che le domande arrivate negli ultimi giorni da parte della Commissione Europea portano di fatto allo slittamento di almeno altri 60 giorni, il tempo massimo per la prossima interlocuzione europea. Rilevo inoltre che Elettricità Futura da un lato invita allo sblocco del Fer 1 che attiverebbe diversi milioni di investimenti (fino a 270 milioni di euro all'anno per 20 anni); dall'altro, riportando la polemica sull'idroelettrico a livello europeo, rallenta la chiusura della procedura di notifica».



ROADSHOW



Diventa protagonista nel mercato fotovoltaico insieme a **SMA**. Scopri il nuovo programma di **fidelizzazione** ideato da SMA e le tappe della Solar Academy.



PARTNER PROGRAM

SMA Partner Program: insieme per andare lontano!

DATE _____

23MAGGIO Padova
28MAGGIO Caserta
30MAGGIO Catania
11GIUGNO Bologna



SOLAR ACADEMY RESIDENTIAL

Un nuovo format di Solar Academy incentrato sulla partecipazione a dimostrazioni pratiche di installazione e commissioning.

DATE _____

08MAGGIO Milano
23MAGGIO Padova
28MAGGIO Caserta
30MAGGIO Catania
11GIUGNO Bologna



SOLAR ACADEMY UTILITY

Scopri come progettare impianti utility scale in grid parity: dal design all'ottimizzazione alla minimizzazione LCOE.

DATE _____

GIUGNO/LUGLIO Puglia
(tbd)
GIUGNO/LUGLIO Roma
(tbd)

Registrati per partecipare alle Solar Academy.
Tutto il meglio del fotovoltaico visto da vicino



shop.energiaitalia.info



Il modo più comodo e veloce per richiedere un preventivo **H24!**



Il tuo distributore di fiducia per:



Fotovoltaico, Climatizzazione, Solare Termico, Sistemi di accumulo, Scaldacqua a pompa di calore, Colonnine di ricarica

La formazione per gli installatori italiani

IN AULA **AcademyTOUR**

18 CORSI

per la specializzazione degli installatori fotovoltaici in tutta Italia, in collaborazione con le aziende leader del mercato.

Scegli quello più vicino a te.



Posti limitati

ON-LINE **ENERGY Webinar**

25 APPUNTAMENTI

La formazione per i professionisti del fotovoltaico diventa smart.



Seguila on-line da qualunque dispositivo, e rivedila quando vuoi tu.



Iscriviti ai nostri **CORSI** d'aula e alla **FORMAZIONE** on-line su:

www.energiaitalia.info

REGIONE LOMBARDIA, UN PROGETTO PER SPERIMENTARE L'AGGREGAZIONE DEI SISTEMI DI STORAGE

L'INIZIATIVA SI RIVOLGERÀ AI PROPRIETARI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON ACCUMULI INSTALLATI IN OCCASIONE DEI DUE BANDI

Regione Lombardia, in collaborazione con Arera, RSE e Terna, partirà con un progetto pilota che intende sperimentare l'aggregazione di sistemi di accumulo allacciati a impianti fotovoltaici. L'obiettivo è quello di efficientare la produzione, cederla alla rete e riutilizzarla durante i picchi di richiesta. La gestione dalla rete sarà effettuata dall'aggregatore che si occuperà da un lato di interfacciarsi con il mercato, e dall'altro di predisporre tutti gli strumenti di misura e controllo necessari per poter gestire i vari sistemi di accumulo, senza alcun onere a carico dei partecipanti al progetto. «Ancora una volta la Lombardia si distingue per essere stata la prima Regione ad aver puntato su sistemi che incentivano l'autoconsumo dell'energia elettrica prodotta con impianti fotovoltaici, con circa 10 milioni di contributi erogati» ha dichiarato Massimo Sertori, assessore agli Enti locali, Montagna, Piccoli Comuni e Energia, «e sarà la prima Regione a introdurre nel mercato dell'energia elettrica la possibilità, a unità di consumo e di produzione di energia elettrica, di partecipare al mercato dei servizi di dispacciamento». Oltre 2.500 cittadini lombardi possessori di sistemi di storage installati con i bandi di incentivazione verranno invitati a partecipare alla sperimentazione che non avrà costi a carico degli utenti, né comporterà cambiamenti nelle abitudini di utilizzo dell'impianto. Ogni utente in possesso di un sistema di accumulo, di qualsiasi tipo, potrà partecipare al progetto. L'adesione non comporta la sottoscrizione di alcun contratto e non impegna l'utente alla successiva partecipazione.



ENEA HA ATTIVATO I SITI WEB DEDICATI A ECOBONUS E BONUS CASA

ATTRAVERSO LE PAGINE DEI PORTALI WEB È POSSIBILE INVIARE LA DOCUMENTAZIONE DEGLI INTERVENTI DI RIQUALIFICAZIONE E RISPARMIO ENERGETICO DEL PATRIMONIO EDILIZIO

Enea ha attivato due siti web dedicati alla trasmissione dei dati per gli interventi di risparmio energetico che possono beneficiare degli incentivi per Ecobonus e Bonus casa, con fine lavori nel 2019. Attraverso le pagine dei portali web è possibile infatti inviare la documentazione degli interventi che accedono alle detrazioni fiscali per la riqualificazione energetica del patrimonio edilizio esistente, conosciuti anche come Ecobonus, e degli interventi di risparmio energetico e utilizzo di fonti rinnovabili che usufruiscono delle detrazioni fiscali per le ristrutturazioni edilizie, o bonus casa.

Per aiutare gli utenti a risolvere problemi di natura tecnica e procedurale, sul portale Enea è inoltre disponibile un'area FAQ con le risposte alle domande più frequenti, un vademecum e la normativa di riferimento. Infine, è possibile inviare quesiti ai consulenti attraverso la "finestra per il cittadino", attiva il lunedì dalle 12.00 alle 15.50 e il mercoledì dalle 10.30 alle 14.00. Il termine per la trasmissione dei dati è di 90 giorni dalla data di fine lavori. Per gli interventi conclusi tra il 1° gennaio 2019 e l'11 marzo 2019, il termine di 90 giorni decorre dall'11 marzo, data di attivazione dei siti web.

SPAZIO INTERATTIVO
Accedi al documento

Accedi al portale web Ecobonus 2019



Accedi al portale web Bonus Casa 2019





LONGI SOLAR: AL VIA LE NUOVE LINEE PRODUTTIVE DA 5 GW

L'IMPIANTO, REALIZZATO IN CINA A MAGGIO 2018, PRODURRÀ MODULI BIFACCIALI, MONOCRISTALLINI, HALF-CUT, PERC E ALTRI PRODOTTI DI NUOVA GENERAZIONE



Longi Solar ha annunciato la messa in funzione di un impianto di produzione di moduli monocristallini ad alta efficienza con capacità annua di 5 GW a Chuzhou, in Cina. Questo rappresenta un ulteriore passo avanti nel miglioramento della capacità dei moduli monocristallini dell'azienda al fine di soddisfare la crescente richiesta globale di prodotti ad alta efficienza. Lo stabilimento è stato realizzato nel maggio 2018 con un investimento di circa 328 milioni di dollari. È caratterizzato da attrezzatura e tecnologia all'avanguardia, oltre che da linee di produzione interamente automatizzate, e realizza moduli ad alta efficienza compresi gli innovativi Hi-MO3 bifacciali, monocristallini, half-cut, Perc e altri prodotti di nuova generazione. Il primo modulo è stato realizzato nel gennaio 2019 e attualmente è in pieno svolgimento la fase 1 del progetto con un obiettivo di produzione di moduli pari a 2,5 GW. La fase 2 è in fase di collaudo e vedrà presto il suo avvio.

IL GSE AMPLIA LE FUNZIONALITÀ PER LA GESTIONE DEGLI IMPIANTI

L'OBIETTIVO DELLA SEZIONE È QUELLO DI PERMETTERE AI TITOLARI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI IN CONTO ENERGIA DI INVIARE LE COMUNICAZIONI DI MANUTENZIONE E AMMODERNAMENTO TECNOLOGICO IN MODO PIÙ SEMPLICE



All'interno del Portale FTV-SR del GSE è attiva la nuova sezione "Gestione componenti di impianto e quote Raee", finalizzata a migliorare la gestione delle informazioni relative ai componenti degli impianti fotovoltaici incentivati. L'obiettivo della sezione è quello di permettere ai titolari di impianti fotovoltaici di predisporre le comunicazioni di manutenzione e ammodernamento tecnologico in modo più agevole.

In particolare, le nuove funzionalità consentono la visualizzazione delle quote a garanzia trattenute dal GSE, destinate ad assicurare la copertura dei costi di gestione dei rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche (Raee) derivanti da pannelli fotovoltaici, ai sensi dell'art. 40 del D.lgs. 49/2014 e delle "Istruzioni Operative per la gestione e lo smaltimento dei pannelli fotovoltaici incentivati".

I soggetti responsabili degli impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia di tipologia professionale, quindi con potenza nominale superiore o uguale a 10 kWp ed entrati in esercizio negli anni 2006, 2007 e 2008, potranno quindi consultare le quote in corso di trattenimento nella nuova sezione del portale.



INTERSOLAR
15-17 MAGGIO, MUNICH
SALA B3 - 310

Energia più intelligente per una vita migliore

FusionSolar Residential Smart PV Solution
Soluzione unica adatta a tutti compresa la batteria

Il futuro a cui si aspira ha zero energia presa dalla rete e un autoconsumo di 100% e Huawei sta rendendo questo possibile con la sua FusionSolar Residential Smart PV Solution.

Stiamo creando nuovi modi per connetterti e goderti l'energia della tua casa.



SUN2000L-2/3/3.68/4 Ottimizzatori
/4.6/5KTL



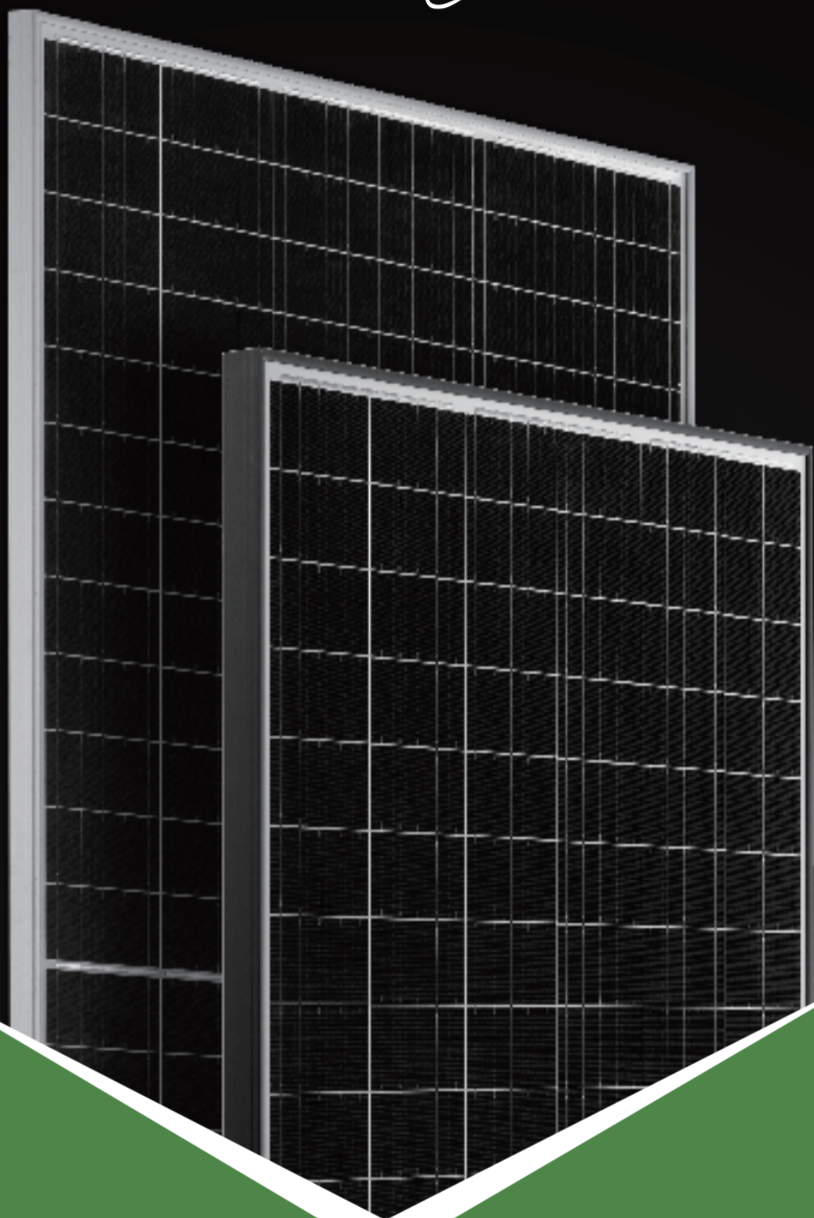
@ Huawei FusionSolar

Per maggiori informazioni visita il nostro sito web, <http://solar.huawei.com>
Partecipa al workshop gratuito FusionSolar Residential, <http://solar.huawei.com/it/events>

Jinko Solar

Building Your Trust in Solar

Cheetah



Inizia l'Era dei Moduli Ultra Performanti

Nuova Serie Cheetah

400W

Aumento TIR e Diminuzione LCOE

Resistenza a Condizioni Ambientali Estreme

italy@jinkosolar.com

SONEPAR ITALIA ACQUISISCE IL 100% DI ELETTROVENETA

CON QUESTA OPERAZIONE, I PUNTI VENDITA DI SONEPAR SI ARRICCHISCONO DI 49 STRUTTURE



Sonepar Italia ha siglato l'accordo per l'acquisizione dell'intero capitale sociale di Elettroveneta Spa. L'operazione sarà soggetta all'approvazione da parte dell'Antitrust.

Sonepar Italia, attiva sul territorio dal 1988, opera con una rete di 100 punti vendita e 1.500 collaboratori, il suo fatturato 2018 supera i 600 milioni di euro. Elettroveneta, invece, è stata fondata nel 1979 a Padova e ha chiuso il 2018 con un fatturato superiore ai 200 milioni di

euro. L'azienda conta 700 collaboratori nel Triveneto, in Emilia Romagna, nelle Marche, in Abruzzo e in Molise, dove opera con 49 punti vendita. In Abruzzo, in particolare, è presente tramite la controllata Ferri Com mentre a Padova opera con H2A, azienda attiva nella distribuzione idrotermosanitaria.

SIEMENS VERSO L'ACQUISIZIONE DI KACO NEW ENERGY

L'AZIENDA HA ANCHE ANNUNCIATO L'INGRESSO NEL MERCATO DELLO STORAGE RESIDENZIALE CON IL LANCIO DEL PRODOTTO JUNELIGHT SMART BATTERY

Siemens ha annunciato l'intenzione di acquisire la divisione inverter fotovoltaici di Kaco new energy GmbH, produttore con sede a Neckarsulm, Germania. La chiusura della transazione è soggetta ad approvazione regolamentare ed è prevista nella prima metà del 2019. Restano fuori dall'accordo di acquisizione le attività EPC di Kaco. Siemens ha inoltre annunciato il suo ingresso nel mercato dello storage con il prodotto Junelight Smart Battery. Si tratta della sua prima batteria, pensata specificatamente per consentire ad abitazioni private lo storage e il conseguente utilizzo di energia autoprodotta. La soluzione proposta è agli ioni di litio e combina funzionalità e design. I proprietari di casa potranno utilizzarla per massimizzare lo storage e il conseguente utilizzo di energia fotovoltaica.

Junelight Smart Battery coordina i cicli di carica e scarica a seconda dei consumi individuali e delle previsioni meteorologiche, minimizzando perdite di potenza. Grazie alla app Junelight Smart, tutti i flussi energetici (dalla produzione allo storage fino al consumo e alla messa in rete) possono essere monitorati in tempo reale. La capacità di immagazzinamento può essere adattata alle necessità individuali in qualsiasi momento da 3,3 kWh fino a un massimo di 19,8 kWh. La batteria è attualmente disponibile in Germania e sarà lanciata in Austria il prossimo aprile.

ENERGIA ITALIA: NUOVO SHOWROOM E ACCORDI DI DISTRIBUZIONE

L'AREA ESPOSITIVA, SITUATA ALL'INTERNO DEL POLO LOGISTICO DI CAMPOBELLO DI MAZZARA (TP), OSPITA I PRINCIPALI PRODOTTI DEI MARCHI DISTRIBUITI DALL'AZIENDA



Energia Italia ha inaugurato lo showroom "Energy Technology" nel proprio centro logistico di Campobello di Mazara, in provincia di Trapani. Si tratta di un'area espositiva di oltre 100 metri quadrati, dedicata ai marchi del fotovoltaico e del risparmio energetico che l'azienda distribuisce in Italia. «Attraverso questa nuova area espositiva vogliamo dare maggiore visibilità alle tecnologie a risparmio energetico migliorando al tempo stesso l'importanza della comunicazione del prodotto», spiega Battista Quinci, presidente di Energia Italia. «Far vedere e toccare con mano la tecnologia ai nostri installatori e ai loro clienti finali significa aumentarne il valore percepito». L'azienda ha inoltre presentato nuovi accordi. Alla consolidata offerta legata al fotovoltaico, con i prodotti dei marchi Fronius, ABB, SolarEdge, ZCS Azzurro, Victron, Q Cells, Futurasun, Winaico, e del solare termico, con Delpaso Solar, entrano nel catalogo dell'azienda anche nuovi prodotti, tra cui le colonnine per la mobilità elettrica di Scame, gli scaldacqua a pompe di calore Accorroni e i condizionatori Midea. Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia, ha aggiunto: «Stiamo andando nella giusta direzione, venendo considerati sempre più un player di rilievo su tutto il territorio nazionale, come confermato anche dal riconoscimento TOP PV Wholesale Supplier che abbiamo ricevuto quest'anno per la prima volta. Tutto ciò ci motiverà ancora di più».



VP SOLAR: UN PREMIO DA LG E UNA NUOVA MAPPA SULLO STORAGE

IL RICONOSCIMENTO È STATO CONFERITO IN OCCASIONE DEL MEETING ANNUALE DI LG, CHE SI È TENUTO A MADRID A FINE FEBBRAIO. A MARZO, INVECE, IL DISTRIBUTORE HA PRESENTATO UNA PUBBLICAZIONE DEDICATA AI SISTEMI DI ACCUMULO



DA SINISTRA: DAVIDE PONZI, BUSINESS MANAGER SOLAR DI LG ELECTRONICS, STEFANO LORO, FONDATORE E CEO DI VP SOLAR E MICHAEL HARRE, VICE PRESIDENTE DI LG ELECTRONICS SOLAR EUROPE

In occasione del meeting annuale di LG Solar, che si è tenuto a Madrid a fine febbraio, VP Solar è stato premiato dal produttore di moduli come miglior distributore partner per il mercato italiano. Nel 2018 l'azienda con sede a Pederobba (TV) ha fornito ad installatori e system integrator europei materiale fotovoltaico per diversi impianti fotovoltaici di taglia commerciale con potenza superiore a 200 kW e per migliaia di impianti di taglia residenziale, spesso forniti con kit comprendenti altre tecnologie come lo storage o le pompe di calore. In occasione del meeting sono state presentate le prospettive per il mercato del fotovoltaico in Europa e le principali innovazioni tecnologiche di LG. Oggi la gamma di prodotti LG Solar comprende i moduli fotovoltaici NeON R con potenze fino a 365-370 Wp, i moduli fotovoltaici NeON 2, i più venduti, con potenze fino a 335-340 Wp, e i moduli

fotovoltaici NeON 2 black con 320-325 Wp di potenza. VP Solar ha inoltre presentato la Mappa Storage 2019, pubblicazione di 11 pagine, rivolta agli installatori, che contiene una tabella comparativa con le caratteristiche più significative dei principali sistemi di accumulo presenti sul mercato. All'interno della guida sono presenti i marchi per l'accumulo che VP Solar distribuisce in Italia, tra cui Varta, SMA, SolarEdge, ABB, LG Chem, Fronius, Kostal, Solax Italia, Huawei, BYD e Pylontech. Di facile lettura, la mappa offre informazioni veloci in formato tabellare per consentire di scegliere la soluzione ideale in ogni occasione, in funzione alla capacità, potenza e caratteristiche tecniche. VP Solar ha inoltre aggiornato il listino dei sistemi di accumulo, con l'obiettivo di continuare a supportare i propri 2.000 clienti professionali italiani, offrendo loro prodotti di qualità alle migliori condizioni di mercato.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per scaricare la Mappa Storage 2019, inquadra il QR Code



HUAWEI INAUGURA I NUOVI UFFICI A MILANO

L'INNOVATION EXPERIENCE AND COMPETENCE CENTER OSPITA ANCHE GLI SPAZI DEDICATI ALLA GESTIONE INTELLIGENTE DELL'ENERGIA E ALLE SMART GRID



GIUSEPPE SALA, SINDACO DI MILANO PRESENTE AL TAGLIO DEL NASTRO

Martedì 12 marzo, Huawei ha inaugurato i nuovi uffici a Milano, l'Innovation Experience and Competence Center (Iecc), situato al Lorenteggio Village. Al taglio del nastro erano presenti Giuseppe Sala, sindaco di Milano, Alan Cristian Rizzi, sottosegretario alla presidenza della Regione Lombardia, e Song Xuefeng, console generale della Repubblica Popolare Cinese a Milano. L'azienda era invece rappresentata da Abraham Liu, vice presidente di Huawei Europa, e da Thomas Miao, Ceo Huawei Italia. "Nei nuovi uffici", si legge in una nota dell'azienda, "si può sperimentare concretamente la visione tecnologica di Huawei: portare il digitale a ogni persona, casa e organizzazione per un mondo più intelligente e connesso. Nell'area espositiva l'Intelligent Operation Center mostra come la gestione in tempo reale del traffico, il monitoraggio climatico-ambientale, l'ottimizzazione dei trasporti e dei parcheggi, la raccolta intelligente dei rifiuti e la gestione smart dell'energia si traducano in una migliore qualità di vita e una migliore gestione delle risorse pubbliche. Altri spazi sono dedicati alle soluzioni per la smart transportation e le auto connesse, così come alle smart grid, le reti intelligenti per la gestione dell'energia".

SUN BALLAST
Sistema brevettato - Patented system

Il rivoluzionario Sistema Connect per coperture piane !



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

Chiedi ora un preventivo !

Vieni a visitarci all'Intersolar di Monaco dal 15 al 17 MAGGIO 2019!
Ci trovi al padiglione A3 stand 436!



Consulenza gratuita su dimensionamento impianto



UNI EN ISO 9001:2008
Nro 50 100 13413

PROXIMA SIGLA ACCORDO CON EF SOLARE PER SERVIZI DI ASSET MANAGEMENT

L'OBIETTIVO È QUELLO DI INCEREMENTARE LE PERFORMANCE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI ED EOLICI, E SUPPORTARE I CLIENTI IN TUTTE LE FASI OPERATIVE

Proxima ha siglato un accordo con EF Solare Italia per offrire servizi di asset management volti all'ottimizzazione degli impianti fotovoltaici di nuova acquisizione.

In particolare, Proxima fornisce servizi di asset management per gli impianti di produzione di energia elettrica, fotovoltaici ed eolici, con il fine di aumentare le prestazioni, ottimizzare i processi, e supportare i clienti in tutte le fasi

tecniche, commerciali, gestionali ed operative.

EF Solare Italia è tra i più importanti proprietari di impianti fotovoltaici in Italia: l'azienda gestisce 800 MWp, pari a 300 installazioni distribuite in 17 regioni.

«Poter collaborare con il primo operatore del fotovoltaico in Italia è per noi un onore e al tempo

stesso una sfida che siamo pronti ad accogliere con grande entusiasmo e professionalità», spiega Maurizio Frigerio, founder & Ceo di Proxima, «per definire insieme servizi innovativi sempre più rispondenti alle esigenze del cliente».



PUGLIA: ARRIVA IL REDDITO ENERGETICO

È STATA APPROVATA LA PROPOSTA DI LEGGE CHE MIRA A INCENTIVARE LA DIFFUSIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI PRESSO LE FAMIGLIE MENO ABBIENTI

In Puglia è stata approvata la proposta di legge del M5S per l'istituzione del reddito energetico regionale, che mira a incentivare la diffusione di impianti fotovoltaici presso utenze residenziali. In particolare, la proposta di legge prevede la concessione di contributi da parte della Regione per l'installazione di impianti fotovoltaici sui tetti delle abitazioni delle famiglie meno abbienti. L'utente beneficiario sottoscriverà una convenzione con il GSE per l'attivazione del servizio di scambio sul posto dell'energia elettrica prodotta e si impegnerà a cedere alla Regione i crediti così maturati nei confronti del GSE. In questo modo la Regione potrà ottenere ulteriori risorse per finanziare l'installazione di nuovi impianti, ampliando la platea dei beneficiari.

Si prevede che la Regione acquisti impianti fotovoltaici e li metta a disposizione in comodato d'uso gratuito per 9 anni, rinnovabili fino a un massimo di 25 anni. I pannelli verranno assegnati tramite bando a famiglie in condizioni di disagio socioeconomico, che con questo progetto otterranno significativi risparmi in bolletta. L'iniziativa è stata sperimentata per la prima volta dai pentastellati nel comune sardo di Porto Torres.



AZIMUT È DISTRIBUTORE ESCLUSIVO PER L'ITALIA DEI MODULI MOTECH

L'AZIENDA TAIWANESE GIÀ DA QUALCHE ANNO FORNISCE AD AZIMUT LE CELLE FOTOVOLTAICHE



Azimut ha siglato un accordo per la distribuzione in esclusiva dei moduli Motech sul mercato italiano. Motech, produttore taiwanese, già da qualche anno fornisce ad Azimut le celle fotovoltaiche. «Con questo accordo», si legge in una nota dell'azienda, «Azimut punta a coprire quella fetta di mercato dove sono richiesti prezzi fortemente competitivi, senza rinunciare a qualità e ad affidabilità del prodotto».

**Dietro alla
Qualità dei
tuoi Moduli e
Inverter FV
ci siamo
Noi.**

**Certifica il tuo
prodotto con Kiwa**

www.kiwa.it





FUTURASUN BREVETTA UNA NUOVA STRINGATRICE A 12 BUSBAR

IL MACCHINARIO LAVORA CELLE DA 5 A 12 BUSBAR ED È ADATTABILE PER LE FUTURE APPLICAZIONI BUSBAR-LESS

FuturaSun ha depositato il brevetto industriale di un nuovo sistema di stringatura delle celle fotovoltaiche.

Il dipartimento italiano di Ricerca e Sviluppo di FuturaSun lavora da tempo ad una nuova generazione di moduli in silicio cristallino ad alta efficienza denominata "Silk", con 12 busbar. La gamma, presentata ufficialmente nel 2017, sfrutta l'effetto di concentrazione dei ribbon cilindrici e il conseguente incremento della corrente, assicurando alti rendimenti anche in condizione di scarso irraggiamento. «Il grande interesse del mercato verso questa nuova generazione di moduli» ha dichiarato Alessandro Barin, fondatore e Ceo di FuturaSun «ci ha spinto ad investire in un progetto di sviluppo fortemente correlato volto a curarne l'ingegnerizzazione produttiva. Obiettivo del team R&D era quello di massimizzare la capacità di produzione dei propri moduli e aumentarne l'accuratezza esecutiva». Da questo lavoro è nata la nuova stringatrice "Silk", studiata appositamente per esaltare le prestazioni di eccellenza tipiche dei moduli fotovoltaici a 12 busbar, ma dalla configurazione flessibile: la stringatrice lavora celle da 5 a 12 busbar ed è adattabile per le future applicazioni busbar-less. Dopo una lunga fase di test tecnico-scientifici in collaborazione con laboratori spin-off dell'Università di Padova, la R&D italiana di FuturaSun ha depositato il brevetto internazionale di invenzione industriale "apparecchiatura per collegare

eletttricamente in serie celle fotovoltaiche e metodo di funzionamento di detta apparecchiatura" e ne ha completato la costruzione. Questa nuova tecnologia produttiva, completamente automatizzata e dotata di robot pick and place ad alta velocità, porta la stringatura a 3000 celle/ora, tre volte più veloce dello standard oggi presente sul mercato dei 12 busbar. Grazie ad una innovativa tecnica produttiva coperta da segreto industriale, FuturaSun ha anche ulteriormente migliorato la durabilità del modulo, con una saldatura dei ribbon più precisa e uniforme, aumentando la resa e abbattendo il rischio di microcracks e hotspot.



REGIONE TOSCANA: IL PRESIDENTE ROSSI PROMETTE PIÙ FV

L'ISTITUZIONE LOCALE INTENDE ACCELERARE LE POLITICHE DI SOSTEGNO ALLE ENERGIE RINNOVABILI E GENERARE PIÙ DEL 50% DEL FABBISOGNO ELETTRICO REGIONALE CON LE FER



ENRICO ROSSI, PRESIDENTE DI REGIONE TOSCANA

Dopo l'appello di Greta Thunberg e le manifestazioni dei giovani contro i cambiamenti climatici, il presidente della Regione Toscana Enrico Rossi è intervenuto sul tema con una lettera al quotidiano La Nazione (pubblicata domenica 17 marzo) in cui dichiara l'intenzione di accelerare le politiche di sostegno alle energie rinnovabili. "Considerato che il Piano dell'energia e del clima presentato dal governo è insufficiente", ha scritto Rossi "noi toscani faremo le nostre scelte grazie anche alla forte spinta che arriva dall'Europa". E sintetizza gli impegni che la giunta regionale può mettere nero su bianco sin dalle prossime settimane, a partire da un sostegno ancora più spinto alle energie rinnovabili, fotovoltaico in primis. "Investiremo ancora di più per l'installazione dei pannelli su immobili artigianali, commerciali e industriali", continua Rossi, che porta poi l'esempio del giro che sta compiendo in queste settimane tra i progetti finanziati con risorse Ue: "Da tempo la Toscana è impegnata con risposte locali a problemi globali. Uno studio dell'Università di Pisa (Toscana Green 2050) indica che è possibile il pareggio tra produzione regionale e fabbisogno di energia elettrica. Per diventare carbon free entro il 2050 sarà necessario generare in autonomia, grazie a fonti rinnovabili, più del 50% del fabbisogno elettrico regionale. Ne deriverà anche una riduzione di impatti ambientali e un contrasto al consumo di suolo".

Sungrow è un fornitore di tecnologia di livello mondiale, specializzato in inverter e apparecchiature per l'accumulo dell'energia per impianti fotovoltaici residenziali, commerciali, industriali e di grandi dimensioni.



+79 GW
distribuiti nel mondo



+15%
Market Share globale



35%
dello staff impiegato in R&D

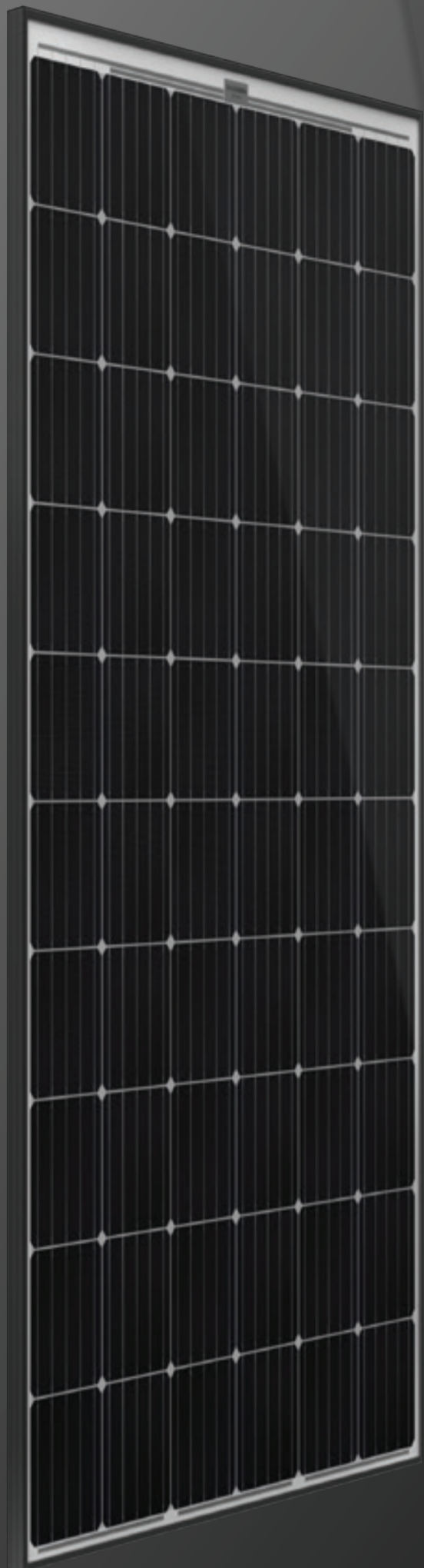


99%
efficienza degli inverter



+20
anni nell'industria solare

The Global Leading Inverter Solution Supplier for Renewables



X59 320W
RESISTENZA 8000Pa
EFFICIENZA 19,5%
GARANZIA RODOTTO
25 ANNI



RISULTATI 2018

JINKOSOLAR: VENDUTI 11,4 GW DI MODULI (+16%); PER IL 2019 PRODUZIONE A 15 GW

Nel 2018 JinkoSolar ha venduto 11,4 GW di moduli a livello globale, con una crescita del 16% rispetto al 2017 (9,8 GW). Sono invece in calo i ricavi, che con 25,04 miliardi di RMB (3,64 miliardi di dollari) segnano una flessione del 5,4% rispetto al 2017. L'azienda attribuisce il dato principalmente al calo del prezzo dei moduli registrato lo scorso anno a



livello globale. Torna invece a crescere il margine lordo, che è passato dall'11,3% del 2017 al 14% del 2018.

Infine, l'azienda ha registrato un forte incremento degli utili, da 142 milioni di RMB del 2017 (21 milioni di dollari) a 405 milioni di RMB dello scorso anno (60 milioni di dollari), con una crescita del 185%.

Per il 2019, JinkoSolar prevede vendite tra i 14 e i 15 GW a livello globale, con un incremento del 30% rispetto

a quanto totalizzato nel 2018. Inoltre, il gruppo continuerà ad investire per ottimizzare la produzione di moduli. Molte linee verranno convertite per la realizzazione di moduli con tecnologia Perc, e inoltre verrà ampliata la produzione di wafer monocristallini.

Alla fine del 2018, la capacità produttiva dell'azienda era di 9,7 GW per i wafer, 7 GW per le celle e 10,8 GW per i moduli. Entro la fine del 2019, Jinko prevede di raggiungere una capacità produttiva di 15 GW per i wafer, di cui 11 GW monocristallini, 10 GW per le celle, e 15 GW di moduli, di cui 9,2 GW con tecnologia Perc.

CANADIAN SOLAR CHIUDE IL 2018 CON RICAVI A +10% E UTILE A +138%



Nel 2018 Canadian Solar ha venduto 6,6 GW di moduli fotovoltaici, in calo rispetto ai 6,8 GW del 2017 (-3%). I ricavi hanno raggiunto un totale di 3,74 miliardi di dollari, con una crescita del 10,3% rispetto al 2017.

L'utile netto è stato pari a 237,1 milioni di dollari, il 138% in più rispetto ai 99,6 milioni realizzati l'anno precedente. La crescita di ricavi e utile, che si è verificata nonostante il lieve calo delle vendite di moduli, è da riferire alle diverse attività del gruppo, che si aggiungono alla produzione integrata di lingotti, wafer, celle e pannelli fotovoltaici. Canadian Solar è attiva infatti anche nella progettazione e realizzazione di impianti (EPC), nei servizi di manutenzione e controllo (O&M), nel revamping e, infine, nella vendita di energia solare.

Per il 2019 le vendite di moduli dovrebbero aumentare, raggiungendo un target compreso tra 7,4 GW e 7,8 GW. Il fatturato dovrebbe essere compreso tra 3,5 e 3,8 miliardi di dollari. Tuttavia, per l'anno in corso si prevede un utile netto inferiore a quello del 2018.

«Il 2018 è stato un anno eccezionale, con una crescita dell'utile netto vicina al 140%», ha dichiarato Shawn Qu, presidente e amministratore delegato di Canadian Solar. «Questo ha dimostrato il modello vincente della nostra strategia di business. Ha sicuramente contribuito a questo successo l'accelerazione di alcune vendite per progetti ad alto profitto. Questa rincorsa si tradurrà tuttavia in una riduzione dei ricavi nel 2019. Ciò non cambia la nostra visione sulla salute, la crescita e la redditività a lungo termine del nostro core business: ci aspettiamo infatti un rimbalzo delle vendite nel 2020. L'attenzione alle nuove tecnologie dei moduli, ai prodotti innovativi e ai canali premium aiuterà infine l'azienda a mantenere il proprio vantaggio competitivo nel settore dei moduli e dei sistemi solari».

ALEO AGGIORNA LE GARANZIE SULLE PRESTAZIONI DEI MODULI PREMIUM X



Aleo Solar ha aggiornato le garanzie sulle prestazioni della linea Premium X, riducendo allo 0,56% massimo il decadimento annuale rispetto alla potenza nominale. La garanzia nei primi due anni continua ad essere al 98% (100% per la versione Supercharged) portando così ad una potenza nominale garantita sui 25 anni superiore all'85% (87% per la versione Supercharged).

"Facciamo le cose con la prudenza che ha caratterizzato le nostre scelte negli ultimi vent'anni", si legge in una nota di Aleo. "Tuttavia, proprio grazie all'esperienza acquisita e ai dati in nostro possesso ci sentiamo confidenti di poter dare questo livello di garanzia ai nostri partner ed ai loro clienti. Basti pensare che un impianto fotovoltaico da 325 kWp realizzato nel 2008 con moduli Aleo, un anno fa produceva ancora il 4% in più rispetto alle stime PVGIS relative al primo anno di vita".

MC ENERGY PRESENTA I SERVIZI SMART PER LA GESTIONE DEGLI INCENTIVI FV



MC Energy presenta i servizi Smart, rivolti agli operatori di settore, e i servizi Advice per i proprietari di impianti fotovoltaici. I servizi proposti dall'azienda permettono di organizzare la documentazione dell'impianto fotovoltaico, semplificando la gestione e tutelando il proprio incentivo, evitando così riscontri negativi dai controlli del GSE. Più in particolare, i servizi Smart sono dedicati a tutti gli operatori del settore fotovoltaico, che possono così ottenere numerosi vantaggi, come ad esempio allargare e migliorare il proprio business, anticipare le richieste del cliente, programmare le attività e trasmettere il valore aggiunto del servizio svolto. I servizi Advice sono rivolti ai proprietari di impianti fotovoltaici e hanno l'obiettivo di verificare che tutte le attività necessarie al mantenimento dell'incentivo stesso siano state fatte correttamente. Quindi questi servizi hanno la finalità di verificare tutto il percorso di vita dell'impianto, dalla fase di progettazione, a quella di installazione e di vita produttiva dello stesso.

VISSMANN: AL VIA I SEMINARI GRATUITI PER INSTALLATORI E PROGETTISTI

Viessmann rende noto il calendario dei seminari gratuiti che organizzerà per installatori e progettisti nel corso del primo semestre del 2019.

Tra le novità ci sono i corsi tecnici per installatori del fotovoltaico che Viessmann organizza in modo capillare su tutto il territorio nazionale e in collaborazione con i principali attori del mercato. Rientra in questa offerta anche il corso di formazione sulla mobilità elettrica che verterà su temi correlati ai sistemi di ricarica Digital Energy Solutions e ai nuovi inverter tri-fase Huawei che saranno presentati al mercato il prossimo maggio. Il calendario corsi riferiti al fotovoltaico prevede le seguenti tappe: Torino (22 maggio), Casorezzo (MI, 23 maggio), Pescantina (VR, 24 maggio), Cittadella (PD, 28 maggio), Portogruaro (VE, 29 maggio), Cagliari (30 maggio), Bologna (5 giugno), Vibo Valentia (11 giugno), Catania (12 giugno), Palermo (13 giugno), Ancona (18 giugno), Bari (19 giugno), Caserta (20 giugno), Roma (25 giugno), San Miniato (PI, 26 giugno). L'offerta formativa Viessmann si rivolge anche agli installatori termoidraulici, ai quali propone sia corsi specifici sui prodotti offerti, sia percorsi commerciali finalizzati ad affinare le tecniche di vendita. Non mancano proposte per i progettisti (ingegneri, periti, architetti), che si articolano per i settori residenziale e industriale.

Improve global environment foster local development

	Orientati al Futuro at Politecnico of Torino Torino, Italy	Apr 11, 2019 Sponsored by Voltalia
	Future Solar Energy Summit Milan, Italy	Apr 15-16, 2019 Sponsored by Voltalia
	Intersolar Europe Munich, Germany	May 15-17, 2019 Booth A3.370
	21st Annual Africa Energy Forum Lisbon, Portugal	Jun 11-14, 2019 Sponsored by Voltalia

www.voltalia.com

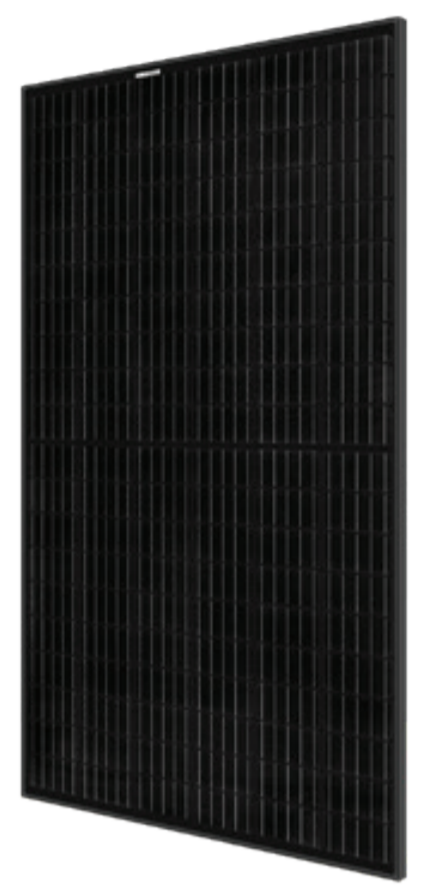
Voltalia Italia Srl Viale Montenero 32, 20135 Milano
T. +39 02 89 095 269 | solar.it@voltalia.com



REC GROUP: DISPONIBILI I MODULI N-PEAK BLACK SERIES DA 325 WP

Sono disponibili da aprile i primi moduli N-Peak Black Series prodotti da REC Group. Oltre a offrire una potenza di 325 Wp, lo stile ricercato dei nuovi moduli Full Black rappresenta una risposta alle esigenze estetiche del settore residenziale. La produzione avverrà nello stabilimento verticalmente integrato e totalmente automatizzato di Singapore.

La serie si basa sulla tecnologia esclusiva TwinPeak di REC in una nuova era, poiché si tratta del primo modulo fotovoltaico di tipo N con celle half cut e design in due sezioni (twin). La versione Full Black è perfetta per impianti con spazio limitato o parzialmente ombreggiati. Il telaio rinforzato sostiene carichi fino a 7.000 Pa. Grazie allo speciale design del frame REC, il modulo può essere installato nelle configurazioni più disparate. «L'interesse per l'estetica dei moduli fotovoltaici è in costante crescita. La diffusione degli impianti presso clienti commerciali e residenziali va di pari passo con la ricerca di soluzioni che, oltre a garantire massime prestazioni, siano anche belle da vedere», ha affermato Cemil Seber, vice presidente marketing globale e gestione del prodotto di REC Group. Il nuovo modulo è coperto dalla garanzia di 20 anni di prodotto recentemente introdotta da REC, ai quali si aggiungono altri 5 anni in caso di installazione eseguita da REC Solar Professional certificati. Dopo 25 anni di funzionamento, REC garantisce anche un output nominale dell'86%.



Serie MX

Fino a 340W
60 Celle PERC
15 anni di garanzia
Copertura assicurativa
impianto FV inclusa



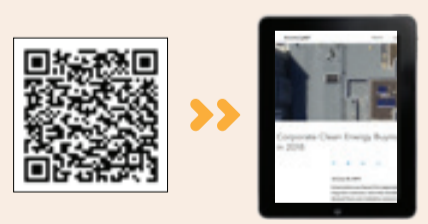
Contatti
Marco Ippoliti
Tel + 39 348 5209923
m.ippoliti@winaico.com
www.winaico.com

Spazio interattivo e area download

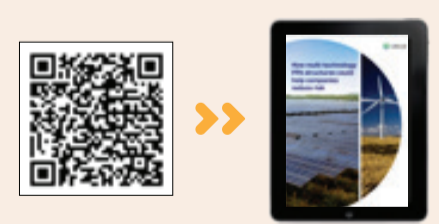
In alcune pagine di Solare B2B troverete un QR code che vi darà la possibilità di scaricare direttamente sul vostro cellulare, smart phone o tablet, i documenti di cui si parla nell'articolo. Per poter usufruire di questo servizio è necessario scaricare un'applicazione che consente di "leggere" il codice: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

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

Per leggere il rapporto "Outlook 1H 2019 Corporate Energy Market":



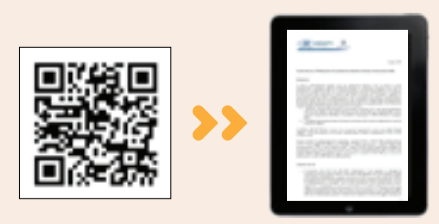
Per scaricare lo studio del World Business Council for Sustainable Development:



UVAM: Le proposte di Italia Solare:



UVAM: Le proposte di Anie:





DA SUNERG IL MODULO XT-POWER

Sunerg presenta il modulo monocristallino XT-Power con potenza da 350 a 360 Wp con tecnologia shingle interconnection. Attraverso questa tecnologia, il modulo garantisce meno spazio tra le celle solari offrendo una maggiore potenza e un'estetica superiore. I moduli XT-Power, infine, garantiscono l'86% di potenza nominale anche dopo 25 anni.

Il pannello ha riscosso molto successo in occasione della fiera SolarSolution, che si è tenuta dal 19 al 21 marzo in Olanda.

"L'evento ha rappresentato per Sunerg un momento di condivisione con i propri partner e potenziali nuovi clienti, dove ha avuto la possibilità di mostrare la gamma di prodotti, ed in anteprima, il nuovo prodotto XT-Power", si legge in una nota dell'azienda. "Siamo convinti che il nostro brand faccia la differenza e noi continueremo a perseguire questa missione, cercando inoltre di sviluppare costantemente nuovi metodi per migliorare ed innovare i nostri prodotti e servizi, per una maggiore soddisfazione del cliente". Il modulo verrà presentato anche in occasione di Intersolar Europe, che si terrà a Monaco di Baviera dal 15 al 17 Maggio 2019.



SUNPOWER PRESENTA I MODULI FV DA 400 W PER IL MERCATO RESIDENZIALE



SunPower ha presentato i pannelli fotovoltaici da 400 W per il mercato residenziale. Si tratta delle soluzioni più potenti attualmente disponibili per questo segmento di mercato. In particolare negli USA l'azienda ha lanciato una nuova generazione dei pannelli A-Series, che garantisce una potenza tra i 400 e i 415 watt. In Europa e in Australia, invece, sono disponibili i pannelli da 400 watt Maxeon 3. Ognuna di queste soluzioni è pensata per fornire il 60% di energia in più, al pari di superficie occupata, rispetto a un impianto fotovoltaico tradizionale.

Jeff Waters, Ceo della business unit di SunPower Technologies, ha dichiarato: «Mentre i principali attori del mercato residenziale stanno appena oltrepassando la soglia dei 300 watt, SunPower ha lanciato i primi pannelli capaci di produrre 400 watt. Grazie alla costante crescita del nostro portfolio di pannelli solari, offriamo ai mercati globali un valore aggiunto che non trova riscontro in alcuna tecnologia residenziale attualmente disponibile».

Silk TECHNOLOGY

FuturaSun[®]
anticipate tomorrow

12
BUSBAR

FU290-300P Silk
POLICRISTALLINO 60 CELLE

FU 310-330M Silk
MONOCRISTALLINO 60 CELLE

VIENI A SCOPRIRE
LA **NUOVA GENERAZIONE**
DEI MODULI AD **ALTA EFFICIENZA**

inter
solar
connecting solar business | EUROPE

15 - 17 MAGGIO 2019
FIERA DI MONACO
PAD. A2 STAND 370

BREVETTATO

Silk STRINGER MACHINE

Scopri di più su
www.futurasun.com
info@futurasun.it



SPA Inverter Retrofit

**IDEATI PER SODDISFARE OGNI ESIGENZA
progettati per ogni tipologia di impianto**

- ✓ Sfrutta al massimo l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico
- ✓ Utilizza l'energia solare quando ne hai più bisogno
- ✓ Assicurati sempre un backup di emergenza
- ✓ Approfitta di un ampio range di capacità d'accumulo (da 2,4 kWh fino a 20kWh)

**Scegli l'alta tecnologia, la qualità,
e la versatilità della Serie SPA.**

Scegli Growatt

già presenti nel futuro

SMA ITALIA RINNOVA IL CALENDARIO FORMATIVO PER I PROFESSIONISTI DEL FV



SMA Italia presenta le sessioni formative e informative per i professionisti del fotovoltaico in ambito Solar Academy e Sunny Days previste per il 2019. In particolare nel corso del 2019 SMA Solar Academy affiancherà agli incontri previsti presso la sede di Milano (8 maggio) appuntamenti in altre città quali Padova (23 maggio), Caserta (28 maggio), Catania (30 maggio) e Bologna (11 giugno). Gli eventi saranno preceduti dagli SMA Sunny Days, sessioni di aggiornamento durante le quali verranno proposte novità sia a livello di prodotti che di servizi, come il nuovo programma di fidelizzazione SMA Partner Program e i pacchetti all inclusive SMA Energy System Home M.

Gli eventi del primo semestre del 2019 saranno dedicati alle soluzioni storage proposte dall'azienda e includeranno una sessione live durante la quale i partecipanti potranno porre domande ai tecnici presenti in sala. Le attività di formazione verranno, inoltre, potenziate grazie alla presenza sul territorio di Technical Promoter SMA. Chiuderanno il primo semestre due incontri della Solar Academy, a Roma e in Puglia, dedicati alla progettazione di impianti utility scale in grid parity. Il calendario prevede, inoltre, una serie di corsi organizzati in collaborazione con produttori di altre tecnologie legate al mondo del fotovoltaico. Il calendario dettagliato degli eventi e ulteriori informazioni relative alle varie attività sono reperibili attraverso il sito web di SMA Italia al seguente link: <https://www.sma-italia.com/eventi.html>.

AGSM VERONA ACQUISISCE IMPIANTO FOTOVOLTAICO IN PIEMONTE DA 1 MWP

Agsm Verona torna ad investire nell'acquisizione di impianti fotovoltaici per consolidare la capacità produttiva da fonti rinnovabili. Con un investimento di 2,5 milioni di euro, infatti, la multiutility ha acquisito un impianto fotovoltaico da 1 MWp a Carisio, in provincia di Vercelli. Il nuovo impianto solare è il decimo per Agsm, che ha già in portafoglio 8,4 MW di installazioni. Complessivamente lo scorso anno il gruppo ha prodotto oltre 243 GWh di energia da impianti da FER, il 40% in più rispetto all'anno precedente. Michele Croce, presidente di Agsm Verona, ha così commentato: «Torniamo a investire nelle rinnovabili e ci stiamo strutturando per diventare un punto di riferimento sempre più importante per il sistema produttivo e per le famiglie. Questo nuovo impianto in Piemonte è un primo passo di una strategia più ampia che prevede la realizzazione di più strutture, anche di medie-piccole dimensioni, in grado di migliorare il nostro mix produttivo e di dare, complessivamente, un importante contributo nella lotta ai gas-serra».

NASCE DISCOUNT FOTOVOLTAICO, IL PORTALE CON LE TECNOLOGIE DISTRIBUITE DAL GRUPPO SUNCITY

Da febbraio è attivo Discount Fotovoltaico, il portale sviluppato da SunCity Technologies, azienda impegnata nella fornitura di servizi nel campo dell'efficienza energetica, con lo scopo di offrire a installatori e distributori le migliori tecnologie disponibili sul mercato al miglior prezzo. Nella gamma delle offerte è possibile trovare prodotti dei marchi Huawei, Growatt, ABB, Goodwe, LG Chem, BYD, Canadian e Ingeteam.

“I nostri punti di forza sono molteplici”, come si legge in una nota dell'azienda, “come ad esempio un'area tecnica e commerciale capace di seguire e consigliare il cliente durante tutta la fase della trattativa ed un ampio

catalogo prodotti costantemente aggiornato, con offerte estremamente competitive e prodotti sempre disponibili, con consegna in tempi rapidissimi. Discount Fotovoltaico, sviluppando la propria gamma prodotti in modo periodico, si pone l'obiettivo di diventare un punto di riferimento nel mercato del fotovoltaico low cost”.





ATTIVITA' FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2019

Per consultare
il calendario
in continuo
aggiornamento:



AZIENDA	DATA	CONTENUTI E LINK	LOCALITÀ
SMA	03/04/19	Scopri tutte le soluzioni SMA per il 2019	Assago (MI)
SolarEdge	03/04/19	Roadshow "We Power The Future"	Padova
Suncity	03/04/19	Efficiency Tour	Firenze
SolarEdge	04/04/19	Roadshow "We Power The Future"	Udine
Suncity	04/04/19	Efficiency Tour	Firenze
Energia Italia	04/04/19	Energy Webinar	Online
Fronius	05/04/19	Webinar: Tutte le funzionalità di Fronius Solar.web	Online
Italia Solare	05/04/19	Focus su "Comunità energetiche"	Online
Fronius	08/04/19	Webinar: Garanzie Fronius per il 2019	Online
Energia Italia	09/04/19	Energy AcademyTour	Online
Growatt	09/04/19	Growatt meets installers	Bari
SolarEdge	10/04/19	Roadshow "We Power The Future"	Perugia
SolarEdge	11/04/19	Roadshow "We Power The Future"	Lucca
Italia Solare	11/04/19	Cambiamenti climatici e transizione energetica: il ruolo della PA nella pianificazione urbana e territoriale	Siena
ABB	11/04/19	Corso di formazione React 2	Roma
Fronius	12/04/19	Webinar: Come configurare la scheda Fronius Datamanager 2.0	Palermo
Italia Solare	12/04/19	PMI, FV e mobilità elettrica: opportunità, tecnologie e valutazioni economiche	Online
Varta	12/04/19	Corso per installatori VARTA	Roma
Fronius	15/04/19	Webinar: Tutte le funzionalità di Fronius Solar.web	Roma
Fronius	16/04/19	Corso di qualifica Fronius Service Partner e sul sistema di accumulo Fronius Energy Package	Online
Fronius	17/04/19	Corso di specializzazione: Consulente Energetico Fronius	Bussolengo (VR)
SolarEdge	17/04/19	Roadshow "We Power The Future"	Bussolengo (VR)
SolarEdge	18/04/19	Roadshow "We Power The Future"	Bari
Energia Italia	18/04/19	Energy Webinar	Trento
Fronius	19/04/19	Webinar: Garanzie Fronius per il 2019	Online
Energia Italia	30/04/19	Energy AcademyTour	Online
Energia Italia	02/05/19	Energy Webinar	Roma
Italia Solare	03/05/19	Investire nel FV in Italia: mercato e tecnologie	Online
Fronius	03/05/19	Webinar: Come configurare la scheda Fronius Datamanager 2.0	Milano
Suncity	06/05/19	Efficiency Tour	Online
			Bari

X1-FIT SOLAX RETROFIT

Sistema di accumulo monofase lato AC.



SYNTHESIS OF EFFICIENCY

- POTENTE:** fino a 6 kW in scarica
- FLESSIBILE:** da 4,8 a 16,8 kWh
- EFFICIENTE:** >97%
- SEMPRE ATTIVO:** funzione EPS in caso di blackout di rete
- VERSATILE:** per impianti nuovi ed esistenti, monofase e trifase
- AFFIDABILE:** garanzia inverter 10 anni
- EVOLUTO:** predisposizione per Smart Grid



Tel. +39 049 2701296

info@energysynt.com

www.retiintelligenti.com

www.energysynt.com





ECO-PV è il primo consorzio italiano specifico nel settore del fotovoltaico. Ai propri clienti propone servizi di riciclo dei moduli fotovoltaici a fine vita con la stipula di contratti personalizzati per singoli progetti

IL SERVIZIO FASTER CON DRONE dà la possibilità di geolocalizzare i moduli FV e rilevare i rispettivi numeri di serie evidenziando eventuali anomalie grazie ad una attenta analisi termografica.



REVAMPING SOLAR

CALCOLA IL RENDIMENTO DEL TUO IMPIANTO FOTOVOLTAICO E RECUPERA IL TUO INVESTIMENTO



www.revampingsolar.com



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



Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile

UNA TELEFONATA CON...

Vincenzo Ferreri, amministratore delegato di Sonnen Italia

Lo scorso 2 febbraio la multinazionale Shell ha completato l'acquisizione del 100% di Sonnen.

Come ha reagito a questa notizia?

«Molto bene. Shell è uno dei gruppi più importanti al mondo, al 5° posto secondo la graduatoria Fortune 500 del 2017. Se un'azienda di queste dimensioni ha interesse per Sonnen e per il mercato delle rinnovabili, significa che entrambi hanno un grande valore da esprimere».

L'interesse di Shell si era manifestato già un anno fa...

«Sì. Durante gli anni Sonnen ha concluso con grande successo ben quattro round di finanziamento, che sono serviti all'azienda per affermarsi nei mercati dove già lavorava [cioè quelli dell'area linguistica tedesca; N.d.R.] e per finanziare anche l'espansione globale, iniziata dall'Italia nel 2015 per poi puntare a Stati Uniti, Australia e UK. Anche grazie all'ultimo round di finanziamento, avvenuto lo scorso maggio 2018, un nuovo attore presente su scala globale si è interessato a Sonnen, e questo attore è stato proprio Shell, con la divisione Shell new energies».

Con una dote di 60 milioni di euro...

«Per noi è stato un grande risultato. Anche grazie a quelle risorse Sonnen è riuscita a raggiungere un importantissimo traguardo lo scorso novembre 2018 quando la società si è prequalificata in Germania per fornire il bilanciamento primario alla rete tedesca utilizzando le migliaia di SonnenBatterie connesse e controllate in una rete virtuale. Sono convinto che questo risultato sia servito a convincere ulteriormente Shell sulle potenzialità dell'azienda».

Shell sta puntando con decisione sulle rinnovabili...

«Sì, la divisione New Energy di Shell potrebbe spendere in media tra 1-2 miliardi i dollari all'anno fino al 2020 in opportunità commerciali. Essere entrati nei loro radar è stato di certo una grande conferma del fatto che Sonnen sta realmente innovando il mondo dell'energia e che le nostre potenzialità di sviluppo sono davvero enormi».

Ora cosa cambia per Sonnen?

«Sonnen rimane Sonnen, ma in prospettiva sicuramente cambieranno tante cose anche perché la nostra volontà è sempre stata quella di crescere e abilitare, grazie alla nostra soluzione, sempre più clienti. Questo è possibile in due modi, scalando i mercati dove siamo già presenti, ma anche entrando su nuovi mercati».

Quali?

«Christoph Ostermann, Ceo e co-fondatore di Sonnen, ha indicato l'Asia e in particolare il Giappone come i prossimi traguardi».

È un bel cambiamento di prospettiva...

«Sì, nel nostro mercato il tempo scorre veramente velocemente, viviamo cambi mercato, di condizioni e prospettiva che avvengono in tempi talmente rapidi che in altri settori servirebbero 30/40 anni per notare le stesse mutazioni».

Altri nuovi scenari?

«Oltre a estendere le nostre attività in altri mercati, avremo la possibilità di fare sinergia con tante aziende che orbitano nel mondo Shell».

Ad esempio?

«Tra le recenti acquisizioni di Shell ci sono anche NewMotion, la società che possiede oltre 100mila stazioni di ricarica per veicoli elettrici in oltre 28 Paesi, e la britannica First Utility. Il gruppo è presente anche nell'eolico off shore. Avendo asset di produzione e di gestione, Shell ha la possibilità di integrarli in maniera intelligente».

E per quanto riguarda l'attività produttiva? Ci saranno incrementi importanti per Sonnen?

«Direi di sì. In una recente intervista in occasione della visita presso lo stabilimento australiano, Christoph Ostermann ha dichiarato: "Vedremo nuovi mercati in arrivo su scala globale ... quindi aumenteremo la produzione da cinque a dieci volte nei prossimi 24 mesi per fronteggiare questa crescita"».

Da cinque a dieci volte...?

«Sì, ha capito bene, parliamo di moltiplicare per dieci la produzione in due anni».

È un balzo notevole...

«...che ci può aiutare a crescere anche nei mercati in cui siamo presenti, come quello italiano, con una spinta importante per abilitare il mass market all'utilizzo dei nostri sistemi. E poi arriveranno anche altre novità per il mercato nazionale».

Quali?

«Le presenteremo a Intersolar. Al momento non posso dare dettagli, ma si tratterà di novità di prodotto e di servizio. Avremo un'offerta di grande valore, capace di aprire nuovi scenari di mercato».

Con queste premesse, lei si dovrà confrontare anche con obiettivi di vendita più impegnativi...

«Ovviamente sì. Oggi stiamo lavorando a mio avviso ancora in una nicchia di mercato, ma il potenziale dello storage in Italia è enorme».

Basta guardare al parco installato fotovoltaico residenziale, non ancora dotato di un sistema di accumulo, che conta oltre mezzo milione di clienti. Abbiamo davanti a noi moltissime opportunità che vogliamo intercettare con un piano di crescita triennale».

Sul fronte dei servizi?

«Stiamo lavorando assiduamente per testare il funzionamento dei servizi di rete all'interno dei progetti pilota presentati da Terna. Sonnen è, come si dice, sempre "sul pezzo". In questo ambito vogliamo e dobbiamo fare un ulteriore passo in avanti entro fine anno».

Verrà modificata anche la strategia commerciale per il mercato italiano?

«No. Abbiamo un Dna commerciale e la nostra volontà è quella di collaborare sempre più con società che si occupano di vendita di soluzioni chiavi in mano, e continueremo ad operare così. In questo canale possiamo infatti trovare partner in grado di crescere velocemente tanto quanto noi e di essere capillari sul mercato».



«Se un gruppo come Shell ha interesse per Sonnen e per il mercato delle rinnovabili, significa che entrambi hanno un grande valore da esprimere. È anche una conferma del fatto che Sonnen stava lavorando nella giusta direzione ed era stata capace di creare vera innovazione in un mercato statico»

È IL TEMPO DELLE UTILITY

I PRINCIPALI GRUPPI ENERGETICI STANNO SCALANDO LA CLASSIFICA MONDIALE DEI GRANDI PROPRIETARI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E CONTINUANO A CRESCERE IN TERMINI DI INNOVAZIONE E INVESTIMENTI NELLE RINNOVABILI. LO SPIEGANO DUE STUDI REALIZZATI DA WIKI-SOLAR E ALTHESYS

Le utilities sono sempre più protagoniste nel mercato globale dell'energia solare. Lo conferma un report di Wiki-Solar.org secondo cui questi operatori stanno incrementando il loro peso nella graduatoria mondiale dei più grandi proprietari di impianti fotovoltaici. A crescere sono in particolare i produttori di energia che hanno sede in Cina, Stati Uniti e India. Ma tra i principali player c'è anche l'italiana Enel Green Power, che con 33 impianti per una capacità di 2,01 GW si posiziona al quarto posto dopo State Power Investment Corporation (Cina), NextEra Energy (USA) e Global Infrastructure Partners (USA). Dopo Enel Green Power, la seconda europea è la francese EDF che si colloca al dodicesimo posto. Sia Enel Green Power che EDF hanno sviluppato i loro impianti soprattutto all'estero: la prima in Centro e Sudamerica mentre il gruppo francese in Asia e America.

Tornando al mercato italiano, nel 2017 il fatturato complessivo delle prime 100 utility italiane è stato pari a 112 miliardi di euro, in calo del 2,1% rispetto al 2016, e pari al 6,5% del Pil italiano. È quanto emerge dall'analisi Top Utility, realizzata da Althesys è presentata lo scorso 21 febbraio, a Milano. Per quanto riguarda le attività relative al settore elettrico, l'analisi comprende otto grandi player energetici nazionali e internazionali, e cinque multiutility. Queste aziende rappresentano

il 50,6% dell'energia elettrica generata in Italia. I loro ricavi totali, in ambito elettrico, registrano però un calo del 5% sul 2016. Tra gli otto grandi player energetici, sette hanno un fatturato superiore al milione di euro, e una ha un fatturato compreso tra 500 milioni e 1 miliardo. Queste otto aziende si distinguono anche per la capacità di investire in innovazione, impianti, reti e attrezzature: gli investimenti sono stati infatti pari a 2,6 miliardi di euro (+21% sul 2016), che coprono il 46% degli investimenti totale delle prime 100 utility. Sempre per quanto riguarda la voce investimenti in impianti, reti ed attrezzature, lo studio di Althesys evidenzia una crescita nel 2017 a 5,7 miliardi di euro contro i 4,5 miliardi del 2016 (+25,6%). A investire sono in netta prevalenza le aziende elettriche: circa 2,6 miliardi di euro, pari al 45,8% del totale (+32% sul 2016), mentre le multiutility hanno sfiorato i 2 miliardi (+20,9% sul 2016). «L'analisi evidenzia la centralità del settore dei servizi di pubblica utilità per l'intero sistema Paese», commenta l'economista Alessandro Marangoni, Ceo di Althesys e coordinatore del gruppo di ricerca Top Utility. «L'enorme sforzo prodotto dalle imprese sul fronte dell'efficienza e delle tecnologie per migliorare infrastrutture, impianti e reti, evidenziato dal dato sugli investimenti, specie quello del settore idrico, testimonia l'evidente volontà delle imprese di scommettere sul futuro».

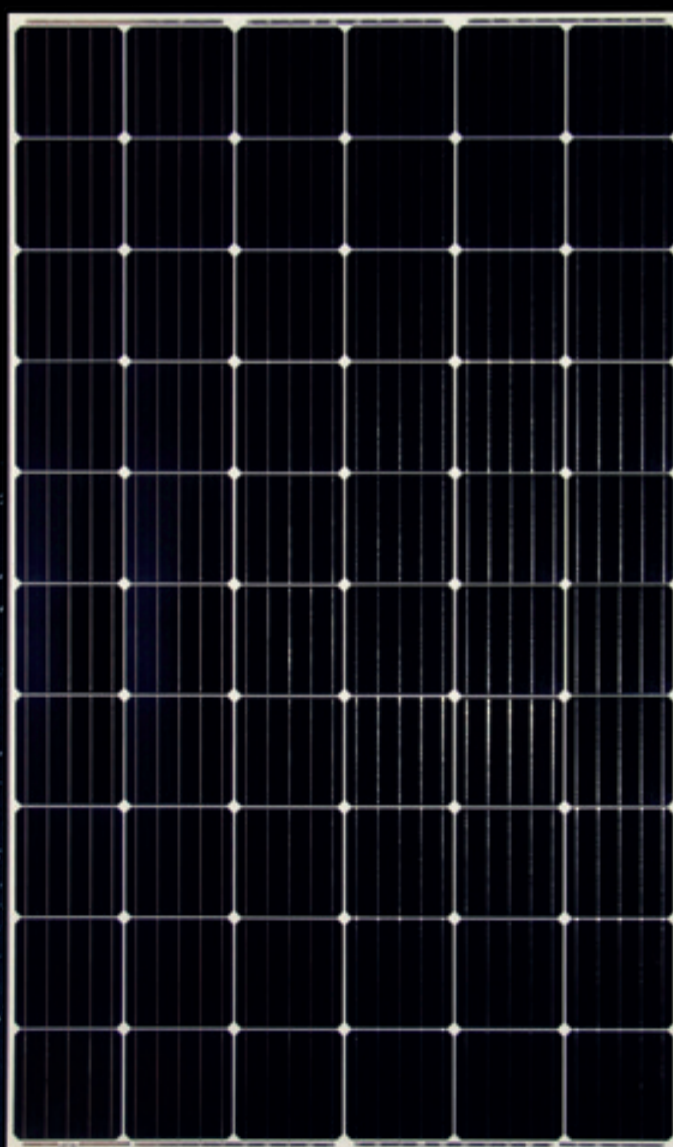
Top utility-scale solar generation capacity owners

	PLANT OWNERS	PLANT NUMBER	CAPACITY MW
1	State Power Investments Corporation [CN]	50	2.659
2	NextEra Energy [US]	43	2.627
3	Global Infrastructure Partners [US]	36	2.060
4	Enel Green Power [IT]	33	2.015
5	Adani [IN]	28	1.957
6	Panda Green Energy [CN]	31	1.832
7	Acme [IN]	32	1.629
8	Southern Powers [US]	25	1.494
9	National Thermal Power Corporation [IN]	15	1.391
10	AES Corporation [US]	60	1.301
11	Consolidated Edison Development [US]	25	1.256
12	EDF Électricité de France [FR]	59	1.182
13	Dominion Energy [US]	42	1.153
14	Lightsource BP [GB] (part owned by BP)	149	1.102
15	Canadian Solar [CA]	28	1.100
16	Enerparc [DE]	141	1.076
17	Cypress Creek Renewables [US]	136	975
18	Sempra Energy [US]	13	941
19	GCL-Poly Energy Holdings [HK]	26	910

SOURCE: WIKI-SOLAR



nuovi moduli fotovoltaici
DXM - DXP



TÜV Rheinland 
IEC 61215:2016
IEC 61730:2016
30 anni di garanzia
UNICI.



EDITO
FARL

2009

Grazie per questi **10 anni**
E la strada va



Un ringraziamento particolare a tutti i partner che dal 2009

1stBeam - 2befree - 2G pet food - 3D Energy - AB company - ABB - Accord - AEG - Aerocompact - Afs International - Agras Pet Foods - Agris
- AGS Energy - Aion - Alceo - Alectris - Aleo - Alfavolt - Alpi Service - Alternative Power - Alubel - Ambiens - Ambipower - Andria Lingerie - Ane-
mone - Anita - Ardan - Arianna Lingerie - Arimetal - Ariston - Aros - AS solar - Astrel (4Noks) - Atag - Aton - Aubade - Auo BenQ - Azimut - Aznar
Innova - Bama - Barbara - Baxi - Bayer - BayWa r.e. - Bewital - Bisol - Boehringer - Bonacini Zootecnica - Bonfiglioli - Bonjour et Bonne Nuit -
Brugnoli - Calida - Calze Andre - Calzificio Cazzola - Calzificio Franzoni - Calzificio Parabiago - Calzitaly - Camon - Canadian - Canagan - Cargill
- CDD Vita Veg - CDNE - Cennamo - Centrosolar - Ceva - Chaffoteaux - Chantelle - Chemivit - Christies - Ciam - Clan - Clara - Coenergia - Collar
Global - Conergy - Connet - Consorzio Pet & co - Contact - Controlbody - Convert - Cottonella - Creaciones Selene - Croce Azzurra - Croci - CTS
- Danfoss - Deca - Derbigum - Doggy mael - Dorado - Duepunto - Dufresne - Dupont - Eagle - EasyLi - Ecoem - Eco-PV - Eco-Way - Eemvee -
Ego Group - ElectroSolar - Elettro Green Peace - Elettrograf - Elfor - Ella by Fiorella - Elmec - Emmebivi - Emmegi Eco - Emvee2 - Enecsys - Enel
- Enerconv - Energia Italia - Energiebau - Energy - Energy 3000 - Energy Resources - Energy Time - Energylink - Enerklima - Enerpoint - Enerpower
- Enerqos - Enerray - Enerways - Enfinity - Enphase - Eon - Esapro - Esaving - Esergetica - Espe - Eton - Eurobeta - Eurojersey - Europe S.T. - Eurosolar
- Exe - Exes - Exilia - Expoenergie - Fantoni - Farm Company - Farmina - Fase Engineering - Felina - Ferrania - Ferribiella - Ferroli - Fiamm - Filifolli
- Fimast - Fimer - Flexi - For Green - Fotovoltaici - Fraly - Fronius - Frontline - Fuoco e sole - Futura Sun - Future Energy - Galeo Energy - Garda -
Gavazzi - Geneco - Giuntini - GM - Golden Lady - Goodwe - GPM - GR Tech - Greensun - Grondal - Growatt - Hanergy - Hanwha Q Cells - Helios
Technology - HG energy - Higecco - Hill's - Hja - Hom - Hoval - HQ sol - Huawei - I Caftani di Roby Zu - IBC Solar - i-EM - Ifi - ILB Helios - Ingeteam -
Innovet - Intersolar - Interzoo - IP cleaning - IPV pack - Iside Lingerie - Isofoton - Istar Solar - IT Design - Italia Solare - Italian Mates - Italsol - Italtherm
- Ivar - Ja solar - Jinko - jurken - K2 Systems - Kaco - Kedia - Kenergia - Kerberos - Key Energy - Kioto Solar - Kiwa - Kostal - Krannich - La Ticinese
- Lady Gioia - Landis gir - Latitude Solar - Laviosa - Le Bonitas - Leaf - Leasint - Les Bas - LG - Liabel - Linea 101 - Lisca - Lise Charnel - Longi Solar -

ORIALE LASTRADA

2019

trascorsi insieme a tutti voi
ancora avanti...



INTIMORETAIL
LINGERIE & BEACHWEAR NEWS

hanno creduto e continuato a credere nel nostro lavoro

Luna di Giorno - Luna Splendida - Ma-fra - Magie Italiane - Magnetti Goldbeck - Maintenergy - Maison Lejaby - Manitoba - Maoripet - Marchiol
- Margherita Mazzei - Marina Abagnale - Marjolaine - Marpet - Mars - Martifer - Maryan Mehlhorn - Mastervolt - Max Mara - MC energy - Mcs
- Mecasolar - Medi-Etim - Medsolar - Melchioni - Melcollar - Mennekes - Mennuti - Meridiana Agri - Mersen - Milksun - Miss Bikini - Mitsubishi
- Mogue - Monge - Monge - Monier - Morando - Moroni - MP Bergamo - Mprime - MRP - MSD Animal Health - MSM pet food - Multiutility -
MX Group - My Family - Natural Line - Naturalandia - Necon pet food - Nestlè Italiana - NGR Agrivis - Nova foods - Novati - NRG Agrivis - Nuove
energie - Nutrigene - OK solar - Omero - Omnik - Omnisun - Omron - On site - Ondulit - Onsite - Orobù - Oscalito - Paco Pet - Panasonic -
Paradigma - Parah - Penn - Perofil - Pet Village - Platinum - Pleion - PM service - Power-One - Premier Power - Prodak - Proinso - Pss - Punto
F. - Purina Nestlè - PV energy - QBO - Q-cells - Rael - Ravano Green Power - Rebo - Rec Solar - Redmore - Reed Exhibitiion - Reel - Refu - Re-
galgrid - Rem Tec - Renergies - Renesola - Renusol - Resol - Reverberi - Rinaldo Franco - Rios - Rodigas - Rosanna Taglio - Rosy - Royal Canin
- Russo Mangimi - Saem - Saj - Samil power - Sans Complexe - Santerno - Sanypet - Saporiti Consulting - Scheuten - Schlafer - Schuco - Sea
Folly - Secsun - Security Trust - Seitron - Selco - Senec - Sharp - Siel - Simone Pérèle - Sinapsi - SMA - Socomec - Solar Frontier - Solar Retrofit
- SolarEclipse - Solaredge - Solarexpo - Solargreen - Solaris - Solarit - Solarmax - SolarRetrofit - Solarwatt - SolarWorld - Solis - Solon - Solsonica
- Sonepar - Sonnen - Space Design - Spectrum - Sputnik - Steca - Stori - Struktura - Sunage - SunBallast - Suncity - Sun-Earth - SunEdison - Su-
nerg - Sunergise - Sunflair - Sungrow - Sunpower - Sunsystem - Suntech - Super Plastik - Super Solar - Talesun - Tecnoapp - Tecnolario - Tecno-
spot - Tesla - Test - Thesan - Ticinese - Tigo - Timonier - Tolsa - Tonello - Topeka - Torri solare - Tre Ponti - Tridentina - Trina solar - Triumph - Trixie
- Tumiatti - Ubibanca - Unimetal - Uniontech - UniSolar - United Pet - Universal Sun - Upsolar - Vaillant - Valenia - Valmann - Valsabbina - Value
Fair - Varta - VBB - Vema - V-Energy - Verdissima - Viessmann - Visan - Vitakraft - Vittoria B - Voltalia - VP solar - VRP - VTenergy - Wagner - Waris -
We Do - Well-comm - Western - Winaico - Wolmann - Wonderfood - X-Win - Yingli - Zanotti - Zenzerò - Zolux - Zodiaco - Zoomark - Zucchetti



DARIO FABRIS, RESPONSABILE VENDITE DIVISIONE FOTVOLTAICO DI VISSMANN ITALIA

GRAZIE ALLA VASTA GAMMA DI SOLUZIONI E A UNA STRATEGIA CHE INVESTE SUL RAPPORTO CON I PARTNER COMMERCIALI, LO SCORSO ANNO IL FATTURATO DI VISSMANN IN ITALIA È CRESCIUTO, CON UN CONTRIBUTO IMPORTANTE DA PARTE DELLE SOLUZIONI DA FONTI RINNOVABILI COME FOTVOLTAICO E POMPE DI CALORE CHE PER LA PRIMA VOLTA HANNO SUPERATO LE VENDITE DELLE CALDAIE. NEL 2018 IN ITALIA L'AZIENDA HA VENDUTO MODULI FV PER 45 MW COLLOCANDOSI TRA I PRIMI PLAYER DEL MERCATO. NE ABBIAMO PARLATO CON DARIO FABRIS, RESPONSABILE VENDITE DELLA DIVISIONE FOTVOLTAICO, E GIOVANNI FINARELLI, PRODUCT MANAGER POMPE DI CALORE

DI MICHELE LOPRIORE



PARTNERSHIP FORTE CON INSTALLATORI E PROGETTISTI

Da oltre 100 anni il core business di Viessmann è la vendita di dispositivi per il riscaldamento delle abitazioni, con un focus particolare sulla proposta di caldaie. Ma nel 2018 il gruppo ha beneficiato soprattutto delle vendite di soluzioni da fonti rinnovabili, tra cui fotovoltaico e pompe di calore. In Italia il Gruppo, rappresentato da Viessmann Srl (divisione residenziale), Nuove Energie (divisione fotovoltaico), e Viessmann Engineering (divisione industriale), ha chiuso il 2018 con un fatturato di 156 milioni di euro, con una crescita del 4% rispetto al 2017.

Così l'azienda sta raccogliendo i frutti di quella trasformazione energetica che vede sempre di più la diffusione di prodotti e soluzioni per il risparmio e l'efficientamento energetico, soprattutto da parte delle tecnologie che sfruttano il vettore elettrico.

La chiave del successo risiede innanzi tutto nell'ampia gamma di prodotti del Gruppo, che spaziano da soluzioni per il fotovoltaico, controllate dalla divisione Nuove Energie, fino a caldaie a condensazione, pompe di calore, climatizzatori, solare termico e cogenerazione. Queste soluzioni sono gestite dalla filiale Viessmann Srl, con sede a Pescantina, in provincia di Verona, all'interno della quale è presente anche una divisione dedica-

ta esclusivamente a soluzioni per l'ambito industriale, Viessmann Engineering. Ma Viessmann attribuisce il successo di questa crescita soprattutto alla strategia commerciale, che ha il suo perno nel rapporto diretto con installatori e progettisti dislocati su tutto il territorio. «La crescita è da attribuire soprattutto alle vendite di soluzioni per il risparmio energetico, come fotovoltaico e pompe di calore», spiega Dario Fabris, responsabile Vendite divisione fotovoltaico di Viessmann Italia.

Quanto pesa il fotovoltaico sul fatturato totale di Viessmann?

«Nel 2018 Viessmann Nuove Energie, la divisione italiana del Gruppo dedicata al fotovoltaico, ha fatturato 29 milioni di euro, coprendo il 18% dei ricavi totali».

Come avete raggiunto questo risultato?

«Lo scorso anno abbiamo venduto moduli per 45 MWp di nuovi impianti fotovoltaici, con una quota di mercato superiore al 10%. Questo risultato ci ha permesso di collocarci tra i primi produttori in Italia. Un altro nostro punto di forza è la strategia distributiva. Il nostro è un

modello differente da molti altri operatori».

Ci spieghi...

«Per noi l'installatore è centrale nel processo di creazione del valore, è lui che vende le nostre soluzioni, è lui che le installa a regola d'arte, è lui insieme a Viessmann che ne garantisce il buon funzionamento ed il rispetto degli obiettivi di risparmio ed efficientamento proposti. Per questo motivo Viessmann ha scelto di non lavorare con i distributori, ma di creare una struttura commerciale interna».

Com'è strutturata?

«Disponiamo di una rete di tecnici commerciali, composta da oltre 110 venditori, che si interfacciano con progettisti, installatori termotecnici ed elettrici in tutta Italia. C'è una copertura capillare soprattutto al centro nord per quanto riguarda la parte termoidraulica, mentre per quanto riguarda il fotovoltaico copriamo tutto il Paese».

E per il sud?

«Il sud finora è stata una zona poco coperta dalla nostra rete, soprattutto perché l'offerta di caldaie interessava per lo più le regioni del nord Italia. Ma con la spinta di tecnologie come fotovoltaico, pompe di calore e climatizzazione, avremo più argomenti da proporre anche nelle regioni meridionali. Ci sono agenzie con cui stiamo lavorando molto bene e stiamo avviando nuovi funzionari di vendita indipendenti, allargando quindi il raggio d'azione, per essere ancora più capillari».

Quali sono i punti di forza della formazione Viessmann?

«Offriamo una serie di corsi di formazione, con un calendario ben definito di seminari rivolti sia ai progettisti, sia agli installatori termotecnici ed elettrici. Offriamo loro anche un servizio prevendita molto strutturato».

Come sono articolati i vostri corsi?

«Di recente abbiamo reso noto il calendario dei seminari gratuiti che terremo per installatori e progettisti nel corso del primo semestre del 2019. Tra le novità ci sono i corsi tecnici per installatori del fotovoltaico che Vies-

La scheda

VISSMANN ITALIA

Viessmann Srl e Viessmann Engineering
Via Brennero, 56
37026 Pescantina (VR)
info@viessmann.it
Fatturato 2018: 156 milioni di euro (+4%)

Nuove Energie s.r.l. - Viessmann Group
Via Borgo Treviso, 79
35013 Cittadella (PD)
info@nuove-energie.it
Fatturato 2018: 29 milioni (18% dei ricavi totali in Italia)

«La figura dell'installatore è centrale nella creazione del valore, è lui che vende le nostre soluzioni, è lui che le installa a regola d'arte, è lui insieme a Viessmann che ne garantisce il buon funzionamento ed il rispetto degli obiettivi di risparmio ed efficientamento proposti»

smann organizza in modo capillare su tutto il territorio nazionale e in collaborazione con i principali attori del mercato. Rientra in questa offerta anche il corso di formazione sulla mobilità elettrica che verterà su temi correlati ai sistemi di ricarica Digital Energy Solutions e ai nuovi inverter trifase Huawei che saranno presentati al mercato il prossimo maggio. L'offerta formativa Viessmann si rivolge anche agli installatori termoidraulici, ai quali propone sia corsi specifici sui prodotti offerti, sia percorsi commerciali finalizzati ad affinare le tecniche di vendita. Non mancano proposte per i progettisti (ingegneri, periti, architetti), che si articolano per i settori residenziale e industriale. Per loro inoltre è previsto un corso dedicato che spiega il percorso di efficientamento pensato per la sede di Verona, dove sono stati installati trigenerazione, fotovoltaico e un avanzato sistema di monitoraggio e controllo.

Serve ancora lo strumento dei corsi di formazione?

«Certo, anche se notiamo come gli installatori elettrici siano oggi molto più formati e preparati rispetto a qualche anno fa. O meglio: queste figure hanno acquisito il know how necessario per strutturare proposte ad hoc ai clienti finali. Intendiamo quindi ridurre il numero di corsi per gli installatori e incrementare i momenti formativi per i progettisti. Presenteremo anche una nuova documentazione diversa dalla solita brochure, per agevolare il lavoro di queste figure».

Quante persone formate ogni anno?

«Formiamo 2.500 persone all'anno. E poi incontriamo, almeno due volte all'anno, gli installatori e i progettisti da noi formati. Si tratta di occasioni importantissime durante le quali presentiamo le nostre novità di prodotti e servizi».

Tornando al fotovoltaico, Viessmann ha un forte posizionamento sugli impianti di taglia residenziale e commerciale. Come "aggredite" questi mercati?

«Attraverso una gamma completa di moduli che consente ai nostri installatori partner di rispondere a tutte le esigenze di risparmio ed efficientamento energetico: dalle nuove abitazioni alla grande industria che intende risparmiare sui propri consumi».

Come sta cambiando la richiesta di prodotti?

«Sono sempre meno richiesti i moduli policristallini a vantaggio dei moduli monocristallini, in particolare per quanto riguarda i moduli ad alta efficienza con potenze fino a 335 Wp. Per quanto riguarda gli inverter sono in netto aumento le vendite delle soluzioni ibride, che comprendono quindi le batterie per l'accumulo».

Con quali figure vi interfacciate?

«Ci interfacciamo con installatori che desiderano creare partnership serie e durature nel tempo. Cerchiamo di impostare assieme a loro una politica commerciale in cui venga riconosciuto il valore di tutti gli interlocutori. Ogni attore della filiera deve avere il giusto profitto per la propria attività. Chi incentra la propria strategia sul prezzo più basso troverà sempre qualcuno che farà un prezzo migliore. Pertanto non riteniamo che questa sia la soluzione vincente».

Quali prodotti offrite?

«Offriamo tutti i prodotti per l'efficientamento e per il risparmio energetico: accanto a caldaie a gas, gasolio e biomassa, proponiamo fotovoltaico completo di sistemi per l'accumulo dell'energia prodotta, pompe di calore e sistemi per la climatizzazione, solare termico e molto altro ancora».

Quali saranno le novità più importanti?

«Nel corso del 2019 cercheremo di proporre le soluzio-

“INSTALLATORE ELETTRICO, PROTAGONISTA NELL'INTEGRAZIONE FV-POMPA DI CALORE”

GIOVANNI FINARELLI, PRODUCT MANAGER POMPE DI CALORE DI VIESSMANN, SPIEGA A CHE PUNTO È L'INTEGRAZIONE TRA FOTOVOLTAICO E POMPE DI CALORE, QUALI SONO I VANTAGGI E IN CHE MODO QUESTI SONO PERCEPITI DAL CLIENTE FINALE

L'integrazione tra mondo elettrico e mondo termoidraulico è tra i temi più caldi degli ultimi anni. Giovanni Finarelli, product manager Pompe di calore di Viessmann, divisione che ricopre un ruolo significativo a livello aziendale, spiega i vantaggi del dialogo tra questa tecnologia e il fotovoltaico e quali sono i punti di forza. Con uno sguardo alle scelte del cliente finale.

A che punto è la convergenza termico-elettrico?

«L'integrazione è una realtà che ha preso piede grazie soprattutto alle scelte di progettisti e installatori elettrici. L'installatore termotecnico è ancora poco propenso a questo tipo di innovazione».

L'integrazione per Viessmann è favorita soprattutto dalla figura dell'installatore elettrico. Si tratta di un partner nuovo per voi?

«Sì, si tratta di una figura nuova che abbiamo approcciato nel momento in cui abbiamo iniziato a lavorare con studi di progettazione che avevano nel proprio team anche installatori elettrici. La nostra forza come Viessmann è stata la possibilità di offrire loro consulenza, per progettare e installare al meglio le pompe di calore».

Serve ancora questo tipo di consulenza?

«In passato molti installatori non disponevano del giusto know how. Noi cerchiamo, grazie al servizio di Accademia, di formare i nostri partner, un punto di forza concreto per Viessmann. Anche gli installatori elettrici rientrano in questo percorso di qualifica e certificazione».

Quali sono le tecnologie che stanno beneficiando maggiormente di questa spinta?

«Sicuramente le pompe di calore. Grazie alla normativa, che prevede, negli edifici di nuova costruzione, una copertura del 50% dei consumi da fonti rinnovabili, e grazie alle opportunità degli interventi di riqualificazione, dove spesso il fotovoltaico è già installato, prevediamo un raddoppio su base annua delle pompe di calore installate».

Quanto pesano le vendite delle pompe di calore sul fatturato?

«15 milioni di euro fanno riferimento alle vendite delle pompe di calore, con 2.100 pezzi venduti lo scorso anno in Italia a fronte di un totale di 30mila macchine solo per il mercato residenziale».

In che modo i clienti finali approcciano la tecnologia?



GIOVANNI FINARELLI

«Quando si parla di pompe di calore ci sono due aspetti: uno è quello dell'obbligo normativo, e quindi spesso il cliente richiede il minimo sindacale per rispettare i requisiti di legge; l'altro aspetto è il tema della riqualificazione, che interessa varie tecnologie, come le caldaie a condensazione, o i sistemi ibridi, soprattutto nei casi in cui sono presenti impianti di riscaldamento ad alta temperatura. In questi casi notiamo come i clienti siano molto più attenti e interessati alle varie soluzioni tecnologiche a disposizione».

Dove funziona meglio l'integrazione fotovoltaico e pompa di calore?

«Sui nuovi edifici l'integrazione fotovoltaico e pompa di calore è quasi un automatismo. Sulla riqualificazione, laddove è già presente un impianto fotovoltaico, spingiamo l'acceleratore sulla pompa di

calore per elettrificare i consumi e diminuire drasticamente i consumi del gas. È più difficile, invece, proporre l'abbinata fotovoltaico e pompe di calore nel caso di interventi di riqualificazione, perché c'è una maggiore sensibilità sul tema investimenti».

E da un punto di vista geografico?

«Nell'edilizia a basso consumo, in qualsiasi fascia climatica è facile riscaldare o raffreddare la casa con una pompa di calore. Sono invece richieste soluzioni tecniche più innovative soprattutto per quanto riguarda i rendimenti in termini di produzione di acqua calda sanitaria. Differente invece sono gli interventi su abitazioni esistenti. Se l'impianto di riscaldamento è molto energivoro, l'installazione della pompa di calore farebbe fatica a lavorare, soprattutto nelle aree più fredde del Paese. In questi casi risulta vincente la proposta di sistemi ibridi, e quindi di caldaie a condensazione e pompe di calore».

Quali sono i prodotti di punta per Viessmann?

«Per quanto riguarda le pompe di calore, il nostro prodotto di punta è il dispositivo Vitocal 222-S. Si tratta di una pompa di calore aria-acqua split con bollitore da 210 litri e una potenza da 3,2 a 14,7 kW».

Quali sono i punti di forza?

«Abbiamo migliorato non solo il coefficiente di prestazione delle macchine, ma anche la rumorosità: il comfort acustico è una leva importantissima in fase di vendita».

ni di ricarica per la mobilità elettrica. Abbiamo recentemente presentato le colonnine di ricarica per auto elettriche Eve Mini sviluppate assieme a Digital Energy Solutions, ovvero la società di Monaco di Baviera, nata dalla joint venture tra Viessmann e BMW. In particolare queste colonnine sono capaci di garantire una ricarica veloce e sicura dell'auto e sono dotate di tutti i dispositivi di sicurezza. Caratterizzate da un design ben studiato, possono essere installate in luoghi aperti sia a parete che su piedistallo e si adattano a ogni tipo di applicazione. La colonnina può essere gestita come componente singolo oppure creare gruppi interconnessi, offre la possibilità di autoconsumare l'energia prodotta dal fotovoltaico, è dotata di protezioni di sicurezza integrate e di un sistema aperto e aggiornabile per il futuro».



«Lavoriamo con installatori che desiderano creare partnership serie e durature nel tempo. Cerchiamo di impostare assieme a loro una politica commerciale in cui venga riconosciuto il valore di tutti gli interlocutori. Ogni attore della filiera deve avere il giusto profitto per la propria attività»

I prodotti di punta				
<p>FOTOVOLTAICO</p> <p>Sigla: modulo Vitovolt 300 con tecnologia half cut cells Potenza: 335 Wp Efficienza di conversione: 21%</p> 	<p>POMPE DI CALORE</p> <p>Sigla: pompa di calore aria-acqua split Vitocal 222-S Potenza: da 3,2 a 14,7 kW</p> 	<p>CALDAIE A CONDENSAZIONE</p> <p>Sigla: caldaia a condensazione murale Vitodens 200-W Potenza: da 1,8 a 35 kW Altre caratteristiche: anche per impianti in cascata a più caldaie, fino a 900 kW</p> 	<p>SOLARE TERMICO</p> <p>Sigla: pannello solare termico sottovuoto 300-TM Applicazioni: edifici indipendenti e condomini Funzioni: sistema esclusivo brevettato ThermProtect, che protegge il sistema dal surriscaldamento</p> 	<p>MOBILITÀ ELETTRICA</p> <p>Sigla: colonnine di ricarica per auto elettriche Eve Mini Caratteristiche: ricarica veloce e sicura Applicazioni: per installazioni in luoghi aperti sia a parete che su piedistallo</p> 



FV A SERVIZIO DELLA RETE: COME SFRUTTARE LE NUOVE OPPORTUNITÀ

FONTE: ECO TRADE

Sta diventando sempre più interessante e cruciale il ruolo che il fotovoltaico, insieme allo storage, potrà rivestire nel fornire servizi alla rete e partecipare ai mercati dei servizi di dispacciamento.

Potrà, perché al momento sono ancora in corso progetti pilota da parte di Terna, che hanno l'obiettivo di far partecipare le piccole unità di consumo e di produzione, tra cui impianti fotovoltaici e sistemi di storage, al mercato dei servizi di dispacciamento. Si tratta di un compito che fino oggi era nelle mani delle centrali a gas e carbone con po-

tenza superiore ai 10 MW, proprio per la programmabilità dell'energia prodotta e ceduta alla rete.

Ma grazie alla sperimentazione, sarà possibile aggregare anche i piccoli proprietari di impianti, che potranno cedere energia alla rete e offrire servizi ancillari in cambio di una remunerazione.

Nel frattempo diverse aziende, come ad esempio produttori di sistemi di accumulo e utility, hanno fiutato le opportunità di questo nuovo modello di business, e stanno lavorando su servizi e soluzioni che, una

volta recepita la normativa, potranno essere proposti ai proprietari di impianti fotovoltaici abbinati a sistemi di storage, con l'obiettivo di valorizzare ancora di più la remunerazione ottenuta dai servizi forniti alla rete.

Ma la strada non è proprio priva di ostacoli. La sperimentazione avviata sta già evidenziando alcuni limiti.

Alcuni di questi sono emersi durante un'audizione in Senato tenuta lo scorso 4 marzo, che ha visto la partecipazione di operatori e associazioni di settore, con Autorità e



IL FOTOVOLTAICO E LO STORAGE GIOCHERANNO UN RUOLO CHIAVE NEL MERCATO DEI SERVIZI DI DISPACCIAMENTO. PER QUESTO ALCUNE AZIENDE STANNO STUDIANDO NUOVE OFFERTE E AGEVOLAZIONI, SOTTO FORMA AD ESEMPIO DI SCONTI IN BOLLETTA O BONUS ENERGIA, PER I CLIENTI FINALI CHE DECIDERANNO DI ADERIRE A QUESTI MODELLI. MA BISOGNA PRIMA SCIogliere ALCUNI NODI EMERSI IN OCCASIONE DEI RECENTI PROGETTI PILOTA DI TERNA

DI MICHELE LOPRIORE

soggetti istituzionali, tra cui Terna, GSE ed RSE nel ruolo di auditori.

ACCENDERE L'INTERESSE

Lo scorso 18 dicembre 2018 Terna aveva avviato in Italia un bando per l'assegnazione di 1.000 MW di unità virtuali di abilitazione miste (Uvam) per la partecipazione ai servizi di dispacciamento.

Il bando funziona in questo modo: gli operatori assegnatari di capacità si impegnano a presentare, nel periodo di validità cui si riferisce l'asta, offerte per un quantitativo di

energia almeno pari alla quantità assegnata, per quattro ore consecutive comprese nella fascia tra le ore 14:00 e le ore 20:00 di tutti i giorni dal lunedì al venerdì. Terna, in base alle esigenze di bilanciamento della rete, seleziona le offerte a salire con un preavviso minimo di 15 minuti dal momento in cui deve essere resa disponibile la modulazione richiesta. Ma, stando alle prime indiscrezioni, al momento solo il 35% dei 1.000 MW a disposizione è stato assegnato.

«Secondo il nostro parere, la partecipazio-



RIPARAZIONI INVERTER FOTOVOLTAICI

Specialisti nelle riparazioni di inverter



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



info@isc-srl.eu

www.isc-srl.eu

+39 0461 1600053



HANNO DETTO



Stefano Cavriani,
direttore commerciale di EGO Trade

«La quota riconosciuta dal bando, cioè 30mila euro per ogni MW aggregato che parteciperà ai servizi di dispacciamento, è troppo bassa per spingere gli autoproduttori o i consumatori a partecipare».

Fabio Zanellini,
consigliere delegato di Anie Rinnovabili

«Per il momento gli impianti da fonti rinnovabili non programmabili sono i grandi esclusi del bando Uvam. Bisognerà rendere più appetibile questo meccanismo anche per gli impianti fotovoltaici, perché al momento gli incentivi sono l'ostacolo più importante. Per ciò che concerne l'erogazione di servizi a scendere, ad esempio, l'impianto fotovoltaico perderebbe infatti sia la valorizzazione dell'energia che la valorizzazione dell'incentivo».



Massimo Sertori,
assessore all'Energia di Regione Lombardia

«Sulla scia dell'esperienza e del grande risultato raggiunto attraverso il Bando Accumulo, intendiamo intraprendere un importante lavoro di sperimentazione per fornire servizi alla rete elettrica, il cui risultato, che auspico sarà altrettanto positivo, potrà essere esteso a tutto il territorio nazionale».

Alberto Simionato,
regional sales manager di Sonnen Italia

«Il nostro obiettivo è quello di far partecipare un numero importante di clienti finali ai mercati dei servizi di dispacciamento. Ma spiegare al cliente finale cosa vuol dire diventare parte attiva nella gestione della rete elettrica non è facile».



Davide Tinazzi, amministratore di Solax Italia

«Il progetto Uvam è più che benvenuto, dato che dal punto di vista tecnologico la filiera è già pronta, anzi scalpita. Per favorire la spinta di questi modelli, occorrerà chiarezza sul ritorno economico dell'investimento».

ne non è stata così importante soprattutto per le difficoltà di accesso al meccanismo», spiega Stefano Cavriani, fondatore e direttore commerciale del Gruppo EGO. «Inoltre, la quota riconosciuta dal bando, cioè 30mila euro per ogni MW aggregato che parteciperà ai servizi di dispacciamento, non è sufficiente per spingere gli autoproduttori o i consumatori a partecipare. Se pensiamo di applicarla a un impianto fotovoltaico domestico, che peraltro dovrebbe essere dotato anche di sistema di accumulo, parliamo di una remunerazione di circa 90 euro all'anno, troppo poco. Sono comunque confidente che con l'impegno delle associazioni e degli operatori che come noi che hanno investito e credono in questo mercato il sistema sarà messo a punto».

EGO Trade è tra i partecipanti del bando Uvam, con già circa 40 MW conseguiti tra asta annuale e aste mensili. Le Uvam di EGO sono già state chiamate a modulare l'immissione di energia in rete della potenza assegnata in asta per circa 40 minuti, con una risposta più che positiva: EGO ha infatti soddisfatto la richiesta coordinando prelievi ed immissioni di 14 punti annessi alle quattro Uvam gestite, fornendo una risposta che ha superato i requisiti minimi di Terna per l'intero periodo di modulazione. Le prossime aste si terranno il 27 marzo, con validità dal 1° aprile al 31 dicembre 2019, il 28 febbraio, con validità dal 1° - 30 aprile 2019, e il 24 aprile, per il periodo 1° maggio - 31 maggio 2019.

PIÙ SPAZIO ALLE FER

Un altro punto critico riscontrato in occasione della prima tranche del bando Uvam di Terna è la scarsa partecipazione al progetto da parte degli impianti fotovoltaici con sistemi di accumulo. La gran parte degli aggregati vede la partecipazione di impianti di cogenerazione di taglia medio-grande, principalmente costituiti o da unità di consumo associate ad impianti di produzione, o da reti di teleriscaldamento. Ma qual è l'ostacolo al fotovoltaico?

Come primo aspetto, va sottolineato come per garantire a Terna l'energia richiesta sia necessario aumentare la programmabilità degli impianti solari, e questo è possibile farlo solo attraverso i sistemi di accumulo. Al momento, però, i sistemi di storage installati in Italia non hanno registrato quel salto che il mercato aspettava soprattutto per i costi ancora elevati delle batterie: se si considerano le stime sugli ultimi due anni, in Italia sono stati installati circa 20mila sistemi di accumulo, un valore ancora troppo basso per far sì che anche il fotovoltaico possa partecipare al mercato dei servizi di dispacciamento.

C'è un altro punto: le unità di produzione da fonti rinnovabili non programmabili sono in grado di offrire servizi di flessibilità a salire, e quindi possono incrementare la potenza immessa in rete. E questo servizio è reso possibile solo con l'ausilio dei sistemi di accumulo. Inoltre, il fotovoltaico potrebbe offrire servizi a scendere, riducendo quindi, su richiesta di Terna, la potenza immessa in rete.

Ma la disciplina Uvam riconosce solo il corrispettivo fisso a fronte dell'impegno di offrire incrementi di potenza, e quindi servizi a salire, mentre non è prevista alcuna forma di remunerazione per quanto

LE UNITÀ DI PRODUZIONE DA FONTI RINNOVABILI NON PROGRAMMABILI SONO IN GRADO DI OFFRIRE SERVIZI DI FLESSIBILITÀ A SALIRE E A SCENDERE, E QUINDI POSSONO INCREMENTARE O RIDURRE LA POTENZA IMMESA IN RETE. AL MOMENTO LA DISCIPLINA UVAM RICONOSCE SOLO IL CORRISPETTIVO FISSO A FRONTE DELL'IMPEGNO DI OFFRIRE SERVIZI A SALIRE, MENTRE NON È PREVISTA ALCUNA FORMA DI REMUNERAZIONE PER QUANTO RIGUARDA I SERVIZI A SCENDERE



riguarda i servizi a scendere. Dato che la maggior parte degli impianti sul territorio godono degli incentivi dei Conti Energia, risulterebbe difficile proporre al cliente finale di staccare per un certo periodo della giornata il proprio impianto, perdendo di fatto l'incentivo.

Operatori e associazioni di settore chiedono quindi l'introduzione dei prezzi negativi anche sul mercato dei servizi di dispacciamento, con l'obiettivo di rendere conveniente l'offerta di servizi di modulazione a scendere.

«Per il momento gli impianti da fonti rinnovabili non programmabili sono i grandi esclusi del bando Uvam», spiega Fabio Zannellini, consigliere delegato di Anie Rinnovabili. «Bisognerà rendere più appetibile questo meccanismo anche per gli impianti fotovoltaici, perché al momento gli incentivi sono l'ostacolo più importante. Le tariffe incentivanti sono una sorta di congelatore ad una più diffusa partecipazione del fotovoltaico ai servizi di dispacciamento. Per ciò che concerne l'erogazione di servizi a scendere, ad esempio, l'impianto fotovoltaico perderebbe infatti sia la valorizzazione dell'energia che la valorizzazione dell'incentivo, poiché la quasi totalità degli impianti beneficia di incentivi sull'energia che immette in rete. Abbiamo quindi proposto il prolungamento del periodo incentivante equivalente al periodo di riduzione o dell'impianto per rispondere alle chiamate di Terna. Pensiamo inol-

TERNA, UN PIANO DI INVESTIMENTI DA 6 MILIARDI PER LA RETE ELETTRICA ITALIANA

Il 20 marzo il consiglio di amministrazione di Terna S.p.A., sotto la presidenza di Catia Bastioli, ha approvato il Piano Strategico 2019-2023. Il piano prevede 6,2 miliardi di euro di investimenti sulla rete elettrica nazionale, un importo che rappresenta per la società il valore più alto di sempre come impegno economico per lo sviluppo del Paese. Oltre 3 miliardi di euro sono relativi agli investimenti di sviluppo della rete elettrica nazionale con interventi per rafforzare le connessioni tra le zone di mercato, razionalizzare le reti nelle principali aree metropolitane del Paese e incrementare le interconnessioni. Oltre 2 miliardi di euro sono dedicati invece ad attività di rinnovo ed efficienza, principalmente per il miglioramento della qualità del servizio e per la digitalizzazione della rete elettrica. Circa 1 miliardo di euro servirà per la realizzazione e l'installazione di dispositivi per accrescere la sicurezza e la stabilità della rete, quali ad esempio i compensatori sincroni nei punti più critici per la gestione dei flussi di energia. Nell'ambito delle tre categorie di investimento sopra citate, Terna dedicherà circa 700 milioni di euro per digitalizzazione e innovazione, con lo sviluppo di soluzioni e progetti ad elevate prestazioni tecnologiche per far fronte alla crescente complessità del sistema. «La variabilità della domanda e una sempre maggiore produzione da fonte rinnovabile non programmabile», si legge in una nota di Terna, «necessitano di investimenti in innovazione e digitalizzazione, fondamentali per garantire una gestione sicura, efficiente e affidabile dei flussi di energia elettrica sulla rete. In particolare, Terna prevede l'ulteriore sviluppo della propria rete in fibra ottica con un piano mirato di nuova posa, nuovi sistemi digitali per il controllo e la diagnostica delle infrastrutture di rete e dell'ambiente circostante, nonché soluzioni innovative per il monitoraggio di elettrodotti e stazioni elettriche anche da remoto».

tre che sia necessario valutare una maggior remunerazione della contrattazione a termine, aumentandone il valore. Portando la remunerazione dagli attuali 30.000 euro al MW/anno a 45.000 e 50.000, oppure estendendone il periodo da 1 a 2 anni. In questo modo potremo stimolare la partecipazione almeno in una prima fase

di lancio dei progetti e di sensibilizzazione degli utenti di taglia piccola-media interessati, vale a dire le unità di consumo che prelevano meno di 6.000.000 kWh/anno e la generazione distribuita fotovoltaica residenziale abbinata a sistemi di accumulo. Inoltre, per rendere le FER programmabili chiediamo una più ampia

Il futuro c'è JÀ

JA SOLAR

Half-cell 330 Wp

- Maggiore potenza
- Miglior coefficiente di temperatura
- Meno perdite da ombreggiamento

Tecnologia Bifacciale

- Sfrutta la luce sul retro
- Aumenta la resa fino al 25%
- Maggior profitto per il tuo investimento

Qualità ed innovazione tecnologica dal produttore leader globale di celle e moduli fotovoltaici.



JA SOLAR

diffusione dei sistemi di accumulo in tutto il Paese, e che si acceleri con l'installazione dei nuovi contatori 2G, importantissimi per poter monitorare i flussi energetici di produzione fotovoltaica e di consumo in tempo reale e disporre di dati ogni 60 secondi per la regolazione degli stessi in MSD».

PROGETTO VIRTUOSO

Come abbiamo appena visto, per un'efficace partecipazione del fotovoltaico al mercato dei servizi di dispacciamento, è richiesta una maggiore penetrazione dei sistemi di accumulo.

In questi anni uno strumento che ha dato un forte impulso al mercato dello storage è stato quello dei bandi regionali, come ad esempio quello di Regione Lombardia, che in due tranche ha stanziato 7 milioni di euro per l'installazione di sistemi di accumulo abbinati a impianti fotovoltaici di ta-

glia inferiore ai 20 kWp.

Ed è ancora Regione Lombardia che a metà marzo ha annunciato l'avvio di un progetto con Arera, RSE e Terna, che intende sperimentare l'aggregazione di sistemi di accumulo allacciati a impianti fotovoltaici per efficientare la produzione, metterla in rete e riutilizzarla durante i picchi di richiesta.

«Ancora una volta la Lombardia si distingue per essere stata la prima Regione ad aver puntato su sistemi che incentivano l'autoconsumo dell'energia elettrica prodotta con impianti fotovoltaici, con circa 10 milioni di contributi erogati» ha dichiarato Massimo Sertori, assessore agli Enti locali, Montagna, Piccoli Comuni e Energia, «e sarà la prima Regione a introdurre nel mercato dell'energia elettrica la possibilità, a unità di consumo e di produzione di energia elettrica, di partecipare al mercato dei servizi di dispacciamento, per garantire la fornitura dell'e-

nergia elettrica». La gestione dell'aggregato sarà effettuata dal soggetto aggregatore, che si occuperà da un lato di interfacciarsi con il mercato e, dall'altro, di predisporre tutti gli strumenti di misura e controllo necessari per poter gestire i vari sistemi di accumulo, senza alcun onere a carico dei partecipanti al progetto.

Quindi circa 2.500 cittadini lombardi che hanno installato sistemi di storage grazie ai bandi di incentivazione, verranno invitati da Regione Lombardia a partecipare alla sperimentazione che non avrà costi a carico degli utenti, né comporterà cambiamenti nelle abitudini di utilizzo dell'impianto.

Ogni utente in possesso di un sistema di accumulo, di qualsiasi tipo, potrà dare la propria disponibilità a essere contattato per partecipare al progetto. Tale registrazione non comporta la sottoscrizione di alcun contratto e non impegna l'utente alla successiva

UVAM: E ADESSO COSA SUCCUDE?

COSA SONO

Le unità virtuali abilitate miste (Uvam) sono aggregati caratterizzati dalla presenza sia di unità di produzione non rilevanti (siano esse programmabili o non programmabili), inclusi i sistemi di accumulo, sia di unità di consumo, incluse quelle che prestano il servizio di interrompibilità, con esclusivo riferimento a carichi elettricamente distinti da quelli impegnati per il servizio di interrompibilità istantanea e misurabili separatamente.

IL BANDO

Lo scorso 18 dicembre è stato avviato il bando di Terna per l'assegnazione di 1.000 MW di unità virtuali di abilitazione miste suddivisi tra Zona A (nord e centro nord) e Zona B (centro, sud e Isole). La taglia minima di potenza per la partecipazione è di 1 MW. 350 MW sono stati assegnati su base annuale. I megawatt residui saranno inseriti nel corso del 2019 in un altro bando per assegnazioni infrannuali o mensili.

COME FUNZIONA

Gli operatori assegnatari di capacità si impegnano a presentare, nel periodo

di validità cui si riferisce l'asta, offerte per un quantitativo di energia almeno pari alla quantità assegnata, per quattro ore consecutive comprese nella fascia tra le ore 14:00 e le ore 20:00 di tutti i giorni dal lunedì al venerdì. Terna, in base alle esigenze di bilanciamento della rete, seleziona le offerte a salire con un preavviso minimo di 15 minuti dal momento in cui deve essere resa disponibile la modulazione richiesta.

PROSSIMI STEP

- I bandi di Terna sulle Uvam termineranno il 30 novembre 2019, salvo che non si provveda a fine 2019 con un ulteriore bando da assegnare nel 2020;
- Alla fine di ogni trimestre (fine marzo, fine giugno e fine settembre) Terna metterà a bando i MW residui per assegnazioni infrannuali, e cioè per assegnazioni che vanno da aprile a dicembre 2019, da luglio a dicembre 2019 e da ottobre a dicembre 2019;
- Alla fine di ogni mese (marzo, aprile, maggio, giugno, luglio, agosto, settembre, ottobre, novembre e dicembre del 2019) Terna pubblicherà un bando per le assegnazioni mensili dei MW residui.

TEMPISTICHE PER LA PARTECIPAZIONE ALLE PROCEDURE DI ASSEGNAZIONE DI CAPACITÀ A TERMINE RELATIVE A UVAM - ANNO 2019

PERIODO DI VALIDITÀ PROCEDURA DI ASSEGNAZIONE	TERMINE INVIO RICHIESTE DI PARTECIPAZIONE ALLA PROCEDURA DI ASSEGNAZIONE	DATA ABILITAZIONE MSD VALEVOLE AI FINI DELLA PARTECIPAZIONE DELLE UVAM ALLA PROCEDURA DI ASSEGNAZIONE	DATA E FASCIA ORARIA DELLE OFFERTE	PUBBLICAZIONE ESITI ASSEGNAZIONE
1 febbraio 2019 - 28 febbraio 2019	23/01/2019	29/01/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 29/01/2019	30/01/2019
1 marzo 2019 - 31 marzo 2019	20/02/2019	26/02/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 27/02/2019	27/02/2019
1 aprile 2019 - 31 dicembre 2019	21/03/2019	27/03/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 27/03/2019	28/03/2019
1 aprile 2019 - 30 aprile 2019	22/03/2019	28/03/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 28/03/2019	29/03/2019
1 maggio 2019 - 31 maggio 2019	18/04/2019	24/04/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 24/04/2019	26/04/2019
1 giugno 2019 - 30 giugno 2019	21/05/2019	27/05/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 29/05/2019	29/05/2019
1 luglio 2019 - 31 dicembre 2019	20/06/2019	26/06/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 26/06/2019	27/06/2019
1 luglio 2019 - 31 luglio 2019	20/06/2019	27/06/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 27/06/2019	28/06/2019
1 agosto 2019 - 31 agosto 2019	22/07/2019	27/07/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 29/07/2019	29/07/2019
1 settembre 2019 - 30 settembre 2019	21/08/2019	27/08/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 28/08/2019	28/08/2019
1 ottobre 2019 - 31 dicembre 2019	19/09/2019	25/09/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 25/09/2019	26/09/2019
1 ottobre 2019 - 31 ottobre 2019	20/09/2019	26/09/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 26/09/2019	27/09/2019
1 novembre 2019 - 30 novembre 2019	23/10/2019	29/10/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 29/10/2019	30/10/2019
1 dicembre 2019 - 31 dicembre 2019	20/11/2019	26/11/2019	dalle ore 10:00 alle ore 12:00 del 26/11/2019	27/11/2019

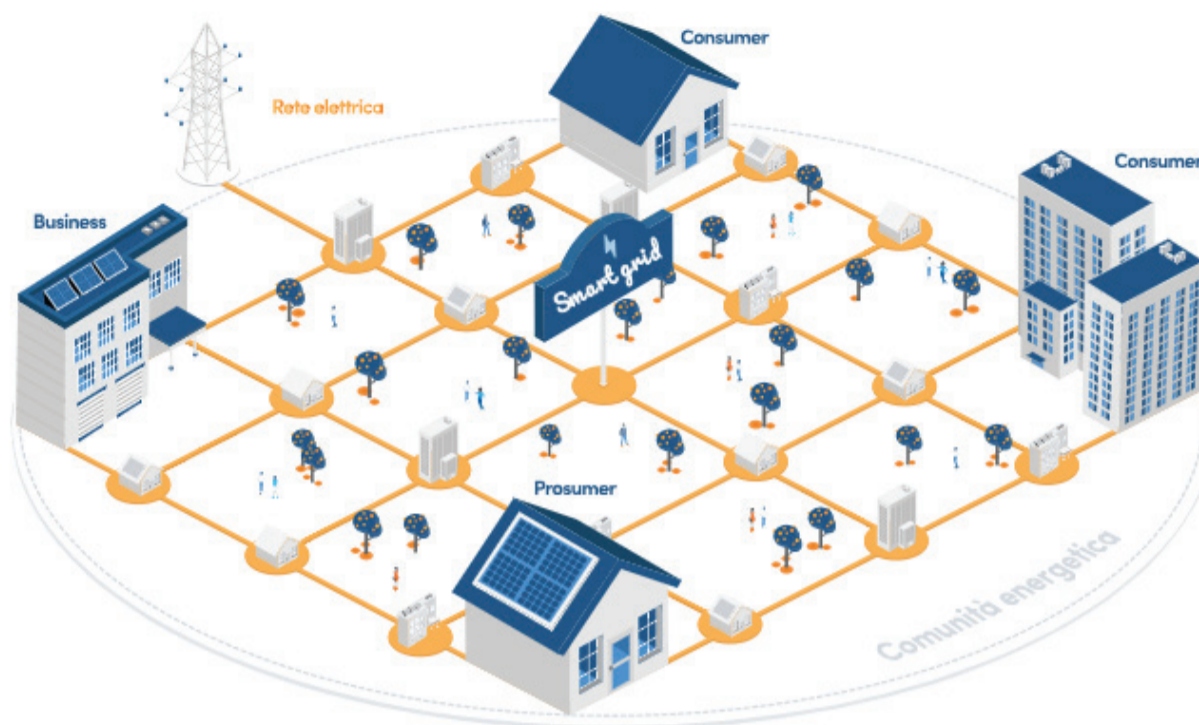
partecipazione. «Sulla scia dell'esperienza e del grande risultato raggiunto attraverso il Bando Accumulo, per l'installazione di sistemi di accumulo domestici dedicati agli utenti provvisti di impianto fotovoltaico», continua Sertori, «abbiamo voluto intraprendere un importante lavoro di sperimentazione per fornire servizi alla rete elettrica, il cui risultato, che auspico sarà altrettanto positivo, potrà essere esteso a tutto il territorio nazionale.

Per creare interesse attorno al progetto, abbiamo anche chiesto espressamente che, al termine della fase sperimentale, vengano riconosciuti benefici a coloro che aderiranno all'iniziativa».

La notizia è stata accolta con favore dalla filiera. «La Lombardia è il nostro primo mercato, anche grazie ai precedenti bandi regionali sugli accumuli, con circa un migliaio di sistemi di storage Solax Hybrid accoppiati a batterie Pylontech o LG Chem», spiega Davide Tinazzi, amministratore di Solax Italia. «È un enorme insieme monomarca già aggregabile, anche per un sottoprogetto pilota.

Il progetto Uvam è più che benvenuto, dato che dal punto di vista tecnologico la filiera è già pronta, anzi scalpita.

Per favorire la spinta di questi modelli, occorre ora chiarezza sul ritorno economico dell'investimento: ossia capire i tempi e gli incentivi associati al progetto. Inoltre, è ora opportuno che nuovi Uvam vengano avviati; ciò servirà sia da incoraggiamento



LA PARTECIPAZIONE DEL FOTOVOLTAICO E DELLO STORAGE AI SERVIZI DI DISPACCIAMENTO POTRÀ APRIRE IMPORTANTI SBocchi IN UN'OttICA DI SVILUPPO DI MODELLI TRA CUI AGGREGATORI E COMUNITÀ ENERGETICHE.

agli investimenti sia per dare argomenti di vendita nuovi, soprattutto in relazione al dimensionamento dei sistemi di accumulo, affinché essi, a fronte di capacità di storage maggiori, siano predisposti per l'autoconsumo e per offrire servizi di rete. Energy srl ha già realizzato impianti fotovoltaici con sistemi di accumulo per l'energy sharing, dimostrando che i servizi di rete e le energy communities sono già pronti».

CONTATORI 2G

Accanto alla diffusione dei sistemi di accumulo, per favorire una più massiccia partecipazione da parte del fotovoltaico ai servizi di rete, è necessario un più rapido aggiornamento dei contatori intelligenti 2G.

Per gli impianti residenziali e più in generale per tutti gli utenti in bassa tensione sarà fondamentale l'impiego degli Smart meter 2G per offrire i servizi di rete.

**CHI SCEGLIE LA TECNOLOGIA
ZCS GREEN INNOVATION,
SCEGLIE DI CAMBIARE PROSPETTIVA.**



Scegli di consigliare la gamma di inverter ZCS Azzurro, per portare in casa il futuro dell'energia. Da oggi, infatti, i tuoi clienti possono sfruttare l'energia del sole o del vento come e quando vogliono, secondo le esigenze e gli orari della famiglia, assicurandosi efficienza e risparmio.

Nuovo inverter ZCS Azzurro Trifase Compact 20-33 Kw:

- ✓ Tecnologia Azzurro ZCS
- ✓ Massima Resa Energetica
- ✓ Soluzione Flessibile, Economica e di Facile Installazione
- ✓ Affidabilità, Robustezza e Flessibilità
- ✓ Gestione Intelligente della Rete
- ✓ Ideale per il Retrofit

Scegli la **soluzione smart** selezionata dai **migliori installatori italiani**. Scegli un **mondo green**.





UVAM: LE OSSERVAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI

In occasione dell'audizione in Senato che si è tenuta lo scorso 4 marzo, Anie Rinnovabili e Italia Solare hanno presentato due documenti che evidenziano alcuni punti critici del bando Uvam che andrebbero migliorati.

“Al momento, solo il 35% dei 1.000 MW a disposizione è stato assegnato”, si legge nel documento presentato da Anie. “Le tipologie di tecnologie coinvolte risultano limitate: la gran parte degli aggregati vede sottesi impianti di taglia medio-grande, principalmente costituiti o da unità di associate ad impianti di produzione, o da reti di teleriscaldamento. In entrambi i casi le unità di produzione sono prevalentemente di tipo cogenerativo. Considerando che l'avvio di tali progetti in un quadro regolatorio non del tutto definito trovava giustificazione nella necessità riscontrata dal regolatore di consentire a tutti i soggetti coinvolti di sperimentare fin da subito, anche da un punto di vista tecnico/pratico, le nuove modalità di fornitura delle risorse di dispacciamento, garantire al sistema di poter beneficiare da subito della maggior concorrenza nel mercato, individuare rapidamente le modalità di partecipazione della domanda al mercato della capacità di prossimo avvio (DCO 298/2016/R/EEL), si ritiene opportuno che siano individuate e superate le problematiche, riscontrate in fase di avvio dei progetti pilota, che ne inibiscono la partecipazione”.

Secondo Italia Solare, invece, “L'attuale disciplina, a seguito delle modifiche occorse nell'arco degli ultimi anni, risulta particolarmente penalizzante per le FER, che vedono applicati ai propri sbilanci oneri che oscillano tra 0,5 e 7 euro al MWh, nonostante i notevoli sforzi profusi per prevedere al meglio i propri profili di immissione, con errori di programmazione ormai comunemente attestati molto sotto i livelli giudicati ammissibili dall'Autorità. Inoltre i costi sostenuti dagli operatori risultano statisticamente poco correlati con le capacità previsionali dell'operatore ma piuttosto legati a fattori casuali dovuti alla localizzazione degli impianti ed alla correlazione tra gli impianti di una stessa area con il segno di sbilanciamento zonale”.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per consultare i documenti integrali, inquadra i QR CODE:

Le proposte di Italia Solare:



Le proposte di Anie:



Questi nuovi contatori hanno due canali di trasmissione dati: la Chain-1, che viene utilizzata esclusivamente dal distributore di energia, e la Chain-2, utilizzabile dall'utente finale, che può attivare uno o più casi d'uso previsti dalla norma, tra cui vi è anche quello per impiegare i dati del contatore ai fini dell'aggregazione.

Si tratta di funzioni che i contatori in bassa tensione di prima generazione (SM1G) non forniscono le letture quartorarie che servono per verificare se il comando di dispacciamento è stato eseguito correttamente.

EPPUR SI MUOVE

Abbiamo visto quali sono i problemi emersi in fase di sperimentazione e che in qualche modo potrebbero ostacolare la partecipazione del fotovoltaico ai servizi di dispaccia-

mento. Nessun allarmismo: come appena spiegato si tratta di una fase di sperimentazione e test che ha già mobilitato associazioni di settore e istituzioni a migliorare tutti gli aspetti che riguardano la partecipazione degli impianti da fonti rinnovabili ai servizi di rete.

E infatti ci sono aziende che hanno fiutato le opportunità da questo modello di business e hanno studiato già delle proposte interessanti.

Un caso virtuoso è quello di Sonnen. L'azienda tedesca offre ai clienti finali che acquistano un sistema di storage Sonnen e aderiscono alla SonnenCommunity, la possibilità di ricevere, per due anni, un bonus energetico di 125 kWh al mese a copertura della componente energia, e uno sconto di 9,90 euro sui restanti costi, quali ad esempio la spesa per

il trasporto, la spesa per gli oneri di sistema, altre partite, accise e addizionali.

Tale sconto viene garantito al cliente a fronte della possibilità, da parte di Sonnen, di utilizzare la sua SonnenBatterie per offrire servizi di stabilizzazione della rete elettrica nazionale nell'area geografica in cui si trova il cliente.

Questa offerta evidenzia un aspetto interessante. La remunerazione ottenuta dalla fornitura di servizi alla rete viene riconosciuta infatti sotto forma di energia gratis e sconti in bolletta. E questo è un aspetto che potrebbe spingere molti proprietari di impianti fotovoltaici con storage, molti dei quali hanno puntato su queste tecnologie proprio per risparmiare sui costi della bolletta, ad aderire e partecipare ai servizi di dispacciamento.

«Il nostro obiettivo è quello di far partecipare un numero importante di clienti finali ai mercati dei servizi di dispacciamento», spiega Alberto Simionato, regional sales manager di Sonnen Italia.

«La remunerazione ottenuta viene gestita direttamente da noi, e trasformata in sconti sulla bolletta energetica.

Al momento vogliamo costruire un argomento di vendita nuovo che ci permetta di diffondere ancora di più i sistemi di accumulo sul territorio. Spiegare al cliente finale cosa vuol dire diventare parte attiva nella gestione della rete elettrica non è facile, noi abbiamo pensato di farlo diventando suo unico interlocutore per la gestione della sua fornitura di energia: in questo modo possiamo proporci con una proposta semplice, chiara e soprattutto conveniente. Crediamo che questo possa dare un impulso significativo alle vendite dei nostri sistemi di accumulo».

ACCORDI A PROVA DI SMART GRID

La partecipazione del fotovoltaico e dello storage ai servizi di dispacciamento potrà aprire importanti sbocchi in un'ottica di sviluppo di modelli tra cui aggregatori e comunità energetiche.

Le iniziative degli ultimi mesi indicano e confermano come questi modelli abbiano catturato l'attenzione di diversi player. A fine febbraio il Gruppo Evolvere ha siglato un accordo con My Solar Family, startup digitale nel mondo del fotovoltaico, con l'obiettivo di realizzare la più grande comunità di prosumer a livello italiano, con oltre 60mila membri. Le due aziende intendono contribuire alla diffusione di un nuovo modello, in cui ogni consumatore è anche un produttore di energia, il tutto finalizzato alla costruzione di una vera e propria smart grid, nella quale i prosumer potranno scambiarsi direttamente l'energia elettrica e offrire servizi alla rete, con importanti benefici economici, ambientali e sociali.

La filiera sembra quindi pronta a queste nuove sfide e, alcuni player, hanno già iniziato a muovere i primi passi.

Non ci resta che aspettare i risultati dei prossimi progetti pilota da parte di Terna, per comprendere fino in fondo quanto la partecipazione del fotovoltaico ai servizi di dispacciamento sia conveniente per la filiera e per i clienti finali.





KEY ENERGY: SPAZI ESPOSITIVI PIÙ GRANDI

LA TREDICESIMA EDIZIONE DELLA FIERA SULLE RINNOVABILI, IN PROGRAMMA DAL 5 ALL'8 NOVEMBRE A RIMINI, OSPITA PER LA TERZA VOLTA CONSECUTIVA I SALONI DEDICATI A FOTOVOLTAICO E STORAGE. NUMEROSE LE AZIENDE DEL SOLARE CHE HANNO GIÀ ADERITO. AMPIO IL PROGRAMMA DI CONVEGNI

Torna a novembre Key Energy, la fiera internazionale delle energie rinnovabili organizzata da Italian Exhibition Group. La manifestazione, che si svolge alla Fiera di Rimini dal 5 all'8 novembre, giunta alla sua tredicesima edizione, si conferma punto di riferimento dell'area mediterranea per tutto il settore del solare, dell'eolico e dell'accumulo energetico. Key Energy, dedicata in particolare alla valorizzazione energetica delle risorse naturali non inquinanti, affianca - come di consueto - la ventitreesima edizione di Ecomondo, la piattaforma per l'innovazione tecnologica dell'economia circolare, che anche quest'anno farà di Rimini la capitale dell'industria e della conoscenza di tutto il mondo green. Fonti rinnovabili, accumulo, gestione efficiente dell'energia, utilizzo delle tecnologie digitali e mobilità del futuro sono i contenuti che fanno di questo appuntamento espositivo la vetrina completa delle tecnologie e dei servizi per la decarbonizzazione dell'economia.

ACCUMULO E SMART GRID

All'interno di Key Energy tornano, anche nel 2019, Key Solar e Key Storage, le manifestazioni dedicate al mondo del fotovoltaico e dell'accumulo, giunte alla terza edizione. Le aree dedicate presenteranno prodotti, soluzioni e componentistica: dagli inverter all'O&M, fino alle tecnologie per l'accumulo di energia e alle smart grid. L'offerta sulle rinnovabili è completata da Key Wind, settore dedicato all'industria dell'eolico, Key Efficiency, che riunisce tutto il mondo



dell'efficienza energetica e della cogenerazione e delle E.S.Co., e Città Sostenibile, che ospita le più innovative tecnologie e soluzioni a disposizione delle città su temi quali la rigenerazione urbana, la mobilità sostenibile e digitale. Per l'edizione 2019 Città Sostenibile propone anche un approfondimento sull'illuminazione pubblica efficiente.

INCONTRI E APPROFONDIMENTI

L'offerta degli spazi espositivi di Key Energy è in crescita, registrando in modo tangibile l'aumento dell'interesse verso i temi della riqualificazione energetica e dell'efficienza energetica dei cicli produttivi. Notevoli anche le adesioni: per le aziende del solare hanno già dato conferma Solaredge, Coenergia/Trienergia, Easily Batteries, Fronius Growatt, Goodwe, Higecco, Ingeteam, PV-Cycle e Up Solar. Key Energy non è solo

una vetrina espositiva, ma costituisce anche un momento di incontro e confronto tra i key player del settore e un'opportunità di aggiornamento e formazione per tutti i professionisti dell'energia. La programmazione 2018 ha visto oltre 60 appuntamenti tra convegni, workshop e corsi di formazione, 534 relatori e 2450 partecipanti. Anche la programmazione convegnistica dell'edizione 2019 verrà realizzata in collaborazione con le principali organizzazioni delle fonti rinnovabili, dell'efficienza e della mobilità sostenibile. Si approfondiranno le innovazioni tecnologiche, i modelli finanziari e le soluzioni organizzative che permettono di facilitare il percorso italiano verso gli ambiziosi obiettivi europei al 2030.

Ampio spazio sarà dato all'analisi delle sfide e delle opportunità per le aziende italiane nei mercati internazionali, così che gli investitori internazionali potranno approfondire la loro conoscenza del mercato italiano.

Per il fotovoltaico e lo storage saranno organizzati incontri sulle prospettive di settore in Italia e nei mercati esteri, sarà approfondita la questione delle problematiche dell'iter autorizzativo in ambito regionale per gli impianti solari utility scale. Ci si occuperà anche di revamping e repowering solare, delle opportunità derivanti dal ricorso ai PPA e dell'evoluzione del mercato in crescita della generazione distribuita, dai prosumers fino alle comunità energetiche.



Info utili

Data: da martedì 5 a venerdì 8 novembre 2019

Orari: tutti i giorni dalle 9.00 alle 18.00

Indirizzo: Via Emilia, 155 47921 Rimini

Sito: www.keyenergy.it



X3 - 4.0T~10.0T

THREE PHASE INVERTERS



X3 HYBRID - 5.0T~10.0T

X-HYBRID THREE PHASE INVERTERS

RINNOVA LA TUA ENERGIA

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



ABB EXO LG SMA Fronius solar edge Panasonic SOLARWATT SOLAX HUAWEI

ELFOR
RENEWING YOUR ENERGY

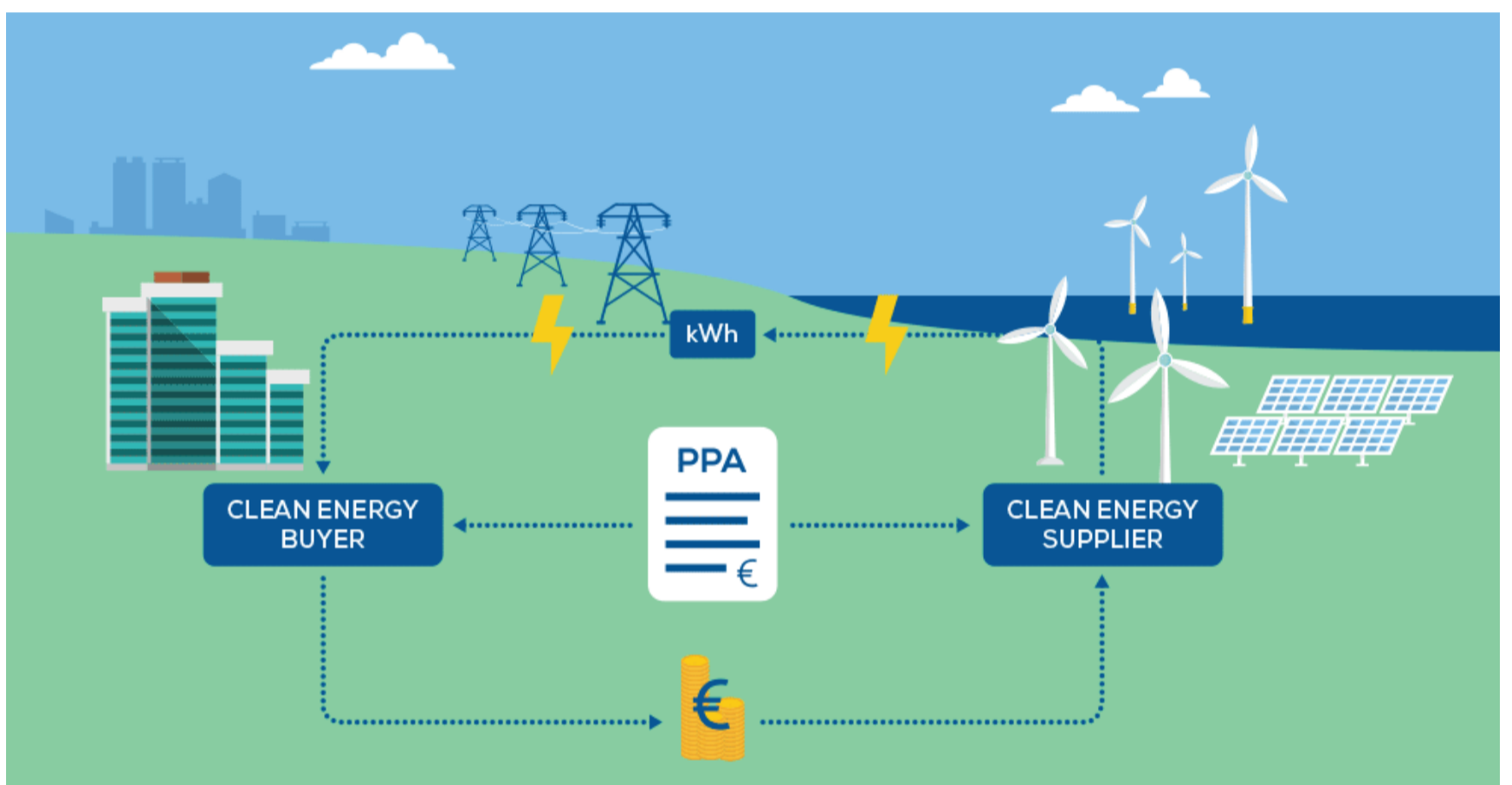


Tel. 02.2139369 • info@elfor.org • www.elfor.org

PPA VERSO UN FUTURO MULTITECNOLOGICO

I CONTRATTI A LUNGO TERMINE PER LA VENDITA DELL'ENERGIA SONO IN ITALIA ANCORA POCO DIFFUSI SOPRATTUTTO PERCHÉ SONO POCHE I SOGGETTI DISPOSTI A STIPULARE ACCORDI SUPERIORI AI 3 ANNI. MAGGIORI LE OPPORTUNITÀ PER I PPA CORPORATE, CHE PERÒ IN ITALIA SONO OSTACOLATI DALLA NORMATIVA. SE QUESTA VENISSE MODIFICATA, LO SPAZIO DI AZIONE SAREBBE ENORME. SOPRATTUTTO PER MODELLI IBRIDI COME IL SOLARE E L'EOLICO, COSÌ DA OFFRIRE UN PROFILO DI PRODUZIONE PIÙ STABILE

DI MONICA VIGANÒ



I PPA AZIENDALI CONSENTONO ALLE AZIENDE DI ACQUISTARE ENERGIA RINNOVABILE DIRETTAMENTE DA CHI LA GENERA (FOTO: RESOURCE PLATFORM)

Lo scorso anno i PPA (Power Purchase Agreement) si stavano apprestando a muovere i primi passi in Italia. Parliamo di contratti a lungo termine, con un ritorno sull'investimento ben visibile su accordi di durata superiore ai 10 anni, in cui una delle due parti (utility elettrica, grande consumatore o rivenditore) accetta di acquistare energia direttamente dal proprietario dell'impianto di produzione della stessa a un prezzo fisso per kWh, evitando eventuali fluttuazioni di prezzo. Si tratta dunque di accordi commerciali che possono potenzialmente dare una buona spinta al settore del solare come anche dell'eolico. Ma in che termini?

UNA CRESCENTE ATTENZIONE

Prima di fare il punto sulla situazione in Italia, occorre evidenziare come sempre più attenzione venga rivolta a questi accordi anche e soprattutto a livello internazionale. Un esempio di ciò che è stato fatto per incentivare lo sviluppo dei PPA nei mercati europei è la lettera congiunta che a fine 2018 alcune associazioni tra cui SolarPower Europe, RE100, the World Business Council for Sustainable Development e WindEurope, insieme a 80 società che comprendono sia aziende

del fotovoltaico ma anche colossi tra cui Amazon, Microsoft, Facebook, Google e Ikea, hanno scritto alla commissione UE per l'introduzione e lo sviluppo in Europa dei PPA. La lettera è stata realizzata in vista del Consiglio Europeo sull'energia, che si è tenuto il 18 e 19 dicembre, e ha evidenziato l'importanza dei PPA come strumenti necessari per un maggiore sviluppo delle rinnovabili nel Vecchio Continente. "Negli ultimi due mesi", si legge nella lettera "sono stati firmati contratti PPA per oltre 1 GW di potenza. Chiediamo ai governi europei che venga abbattuta qualsiasi barriera allo sviluppo dei PPA, e chiediamo inoltre che l'Europa alzi gli obiettivi di produzione da FER di almeno il 35% entro il 2030".

LA SITUAZIONE IN ITALIA

L'abbattimento di barriere allo sviluppo dei PPA in Italia è tra gli obiettivi del "Decreto ministeriale di incentivazione della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili", meglio conosciuto come Decreto FER. Le novità apportate al documento prima dell'invio avvenuto lo scorso gennaio alla Commissione europea, infatti, premiano soprattutto autoconsumo e PPA.

Sotto quest'ultimo punto di vista, una volta in vigore il Decreto FER, sarà necessario creare una piattaforma per la negoziazione e il trading di energia a lungo termine. Le ultime modifiche in particolare chiedono al GSE di rendere disponibile sul proprio sito le caratteristiche dei progetti promuovendo l'incontro con i soggetti interessati a contratti di questo tipo.

Un ulteriore incentivo allo sviluppo dei PPA in Italia arriva dal testo definitivo della Direttiva Rinnovabili per il periodo 2021-2030 presentato lo scorso dicembre.

Il testo contiene importanti novità per il comparto delle rinnovabili in Europa. Tra esse anche indicazioni sul futuro di PPA e comunità energetiche che a partire dal 2021 nei Paesi della Comunità europea non potranno più essere proibite. Lo conferma Francesco Maria Graziani, Policy officer della Commissione europea, che ha dichiarato a Solare B2B: «I membri che faranno parte delle comunità energetiche potranno mantenere i propri diritti come consumatori: le comunità avranno una vera e propria autonomia giuridica. Si parla da tempo di PPA e comunità energetiche, ma dal 2021 ci sarà una maggiore tutela da un punto di vista giuridico.

CASI DI POWER PURCHASE AGREEMENT IN ITALIA

NONOSTANTE IN ITALIA I CONTRATTI PPA SI MUOVONO A RITMO RALLENTATO, NON MANCANO ESEMPI VIRTUOSI. ECCO DI SEGUITO ALCUNI ESEMPI

• UN IMPIANTO DA 10 MWP IN PPA NEL MILANESE

Nel corso del 2019 sarà realizzato un mega impianto fotovoltaico da 10 MWp sulle coperture dei padiglioni di Fiera Milano, a Rho, da parte di una joint venture partecipata al 60% da A2A Rinnovabili, società del Gruppo A2A che presidia il mercato energetico green, e al 40% da Fondazione Fiera Milano. L'impianto avrà una capacità installata di oltre 10 MWp che potrà ulteriormente crescere fino a circa 14 MWp. Sarà realizzato con la formula del PPA e prevede lo sviluppo di soluzioni per le infrastrutture di ricarica dei veicoli elettrici e di stoccaggio dell'energia all'interno dell'area della Fiera.

• 100 MW CON CONTRATTO PPA PER EGO

È di dicembre la notizia che ha visto Ego superare i 100 MW di impianti fotovoltaici gestiti in modalità PPA. Il gruppo si occuperà del ritiro dell'energia prodotta da impianti di proprietà del fondo inglese Octopus Investments, che ha prolungato l'accordo biennale siglato con EGO nel 2017 per i 63 MW della centrale di Montalto di Castro (VT), aggiunti ai 40 MW contrattualizzati a inizio 2018 e situati nella zona industriale di Assemini in provincia di Cagliari. EGO Trade, società del gruppo che si occupa del trading di energia, ha sotto contratto oltre 1.500 impianti, con una potenza nominale di 3.000 MW e produzione fisica dispacciata di oltre 5 TWh annui. In una nota si legge: "EGO Trade ha sviluppato un modello proprietario per la previsione del prezzo dell'energia elettrica sul mercato, fondamentale per potere affrontare contratti di questo tipo. Operare nel trading delle rinnovabili non programmabili richiede sofisticati modelli predittivi sulla produzione energetica giornaliera per valutare in anticipo la produzione immessa in rete evitando problemi di sbilanciamento".

L'accordo, della durata di cinque anni, prevede un prezzo fisso valido fino a settembre 2023 sia per l'energia sia per le Garanzie d'Origine, certificati rilasciati dal GSE che attestano la provenienza da fonte rinnovabile.

Stefano Cavriani, fondatore e direttore commerciale del Gruppo EGO, ha dichiarato: «Partendo dalle performance del 2017, fatturato 540 milioni di euro e 15 milioni di Ebitda, puntiamo a consolidare i nostri risultati e ad ampliare l'attività nel campo dei PPA e della demand-response mediante unità virtuali abilitate miste».

• IN SICILIA 17 MWP DI IMPIANTI IN PPA

Sempre a dicembre è stato ufficializzato l'accordo decennale in modalità PPA tra Canadian Solar, Manni Energy e TrailStone per il ritiro dell'energia elettrica prodotta da 17,6 MWp di impianti fotovoltaici situati in Sicilia. TrailStone, trader globale e investitore in commodities, ritirerà il 100% dell'energia prodotta, la cui proprietà è suddivisa tra Canadian Solar (51% delle quote) e Manni Energy (49%). Il portafoglio è composto da cinque impianti realizzati in regime di market parity, che dovrebbero entrare in esercizio nel secondo trimestre del 2019. La produzione prevista è di circa 34 GWh all'anno. Il contratto di PPA ha scadenza di 10 anni e floor fisso con un meccanismo di condivisione dell'eventuale upside. Franco Citron, Ceo di Manni Energy, ha dichiarato: «L'accordo è tra i primi di questo genere in Italia e apre la strada agli investimenti dei privati con un ritorno dell'investimento prevedibile e a un livello competitivo di guadagni, anche rispetto alle fonti energetiche tradizionali». Soddisfatto anche il presidente e amministratore delegato di Canadian Solar, Shawn Qu, che ha commentato: «Questo straordinario traguardo segna l'inizio di una nuova era del fotovoltaico senza sussidi in Italia. Oggi l'energia elettrica prodotta dal fotovoltaico può essere venduta a un prezzo inferiore rispetto a quello dell'energia prodotta dalle fonti tradizionali. Si aprono così nuovi orizzonti per il mercato indipendente dai programmi di sostegno governativi».

• AUDAX RENOVABLES SIGLA UN ACCORDO PPA PER 20 MWP IN BASILICATA

Risale invece agli inizi del 2019 la sigla dell'accordo PPA di 10 anni tra la compagnia energetica spagnola Audax Renovables e BAS FV Italia per la compravendita dell'energia prodotta da due impianti fotovoltaici da 20 MWp complessivi in fase di realizzazione in Basilicata. BAS FV Italia, società che opera nella realizzazione e sviluppo di progetti solari, sta attualmente seguendo i lavori di installazione delle due centrali fotovoltaiche, che saranno attive entro la fine del 2019. Una volta completati, Audax Renovables si occuperà della compravendita dell'energia prodotta dalle due centrali e gestirà anche le transazioni con il mercato elettrico italiano.

In questo modo potremo evitare misure che, nel tempo, possono penalizzare questi modelli virtuosi».

CONTRATTI A LUNGO TERMINE

La diffusione di questi contratti di acquisto a medio-lungo termine contribuirà anche al raggiungimento degli ambiziosi obiettivi di transizione energetica definiti dalla Strategia Energetica Nazionale (SEN) e dalla Commissione europea per l'Italia.

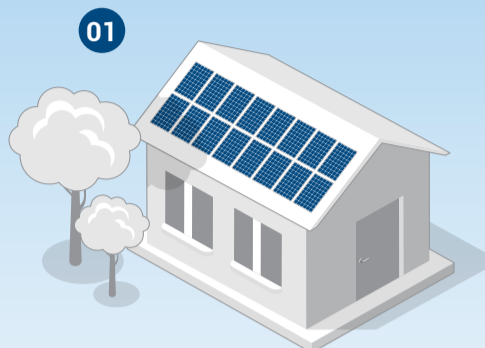
Nonostante questi impianti possano rendere sicuri i propri ricavi su tempi medio-lunghi senza necessità di ottenere incentivi dallo Stato, in Italia sono pochi i consumatori disposti oggi a stipulare contratti di durata superiore ai 2 o 3 anni mentre la vera forza dei PPA è sul lungo periodo, e quindi dai 5 ai 10 anni, che si tradurrebbe tra l'altro anche in una maggiore apertura da parte delle banche che avrebbero la sicurezza di ricavi dalla vendita di energia a prezzo fisso.

Nonostante il nostro Paese stia viaggiando a ritmo rallentato, non mancano esempi virtuosi di chi invece ha creduto nel fotovoltaico senza incentivi (nel box proposto qui sopra, alcuni re-

centi esempi). Pian piano si affacciano nel mercato investitori che stanno contrattualizzando accordi per una potenza inferiore ai 20 MW con un prezzo fisso per 10 anni. In prospettiva si possono prevedere volumi molto maggiori, dell'ordine dei GW, con progetti di varie dimensioni: medie (15-30 MW) e grandi (50-100 MW), con formule finanziarie e contrattuali diverse a seconda dei soggetti, con contratti a 5/10 anni con prezzi fissi o variabili.

Se in Italia i PPA si muovono con cautela, all'estero si stanno sviluppando anche laddove non esistono agevolazioni fiscali di supporto. Ad esempio l'impianto Don Rodrigo da 175 MWp recentemente completato a sud di Siviglia è la più grande installazione subsidy-free della Spagna. È stato finanziato da un PPA di 15 anni stipulato tra BayWa r.e. e la compagnia di energia norvegese Statkraft. Altro esempio riguarda Audax Renovables, società nata dalla recente fusione tra Audax Energia e Audax Renovables, che ha sottoscritto un PPA di 20 anni con Trina Solar. Quest'ultima fornirà alla società iberica la produzione fotovoltaica generata da impianti per 300 MW nelle regioni mediterranee della Spagna, in particolare in Castilla La Mancha, Le-

Ottimizza la tua strada!

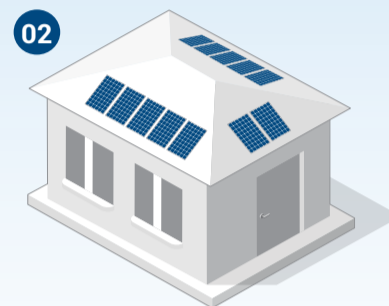


8.5%

Ottimizzato dell'8,5%

1200kWh

Oltre 1200kWh in più per anno



01
Ottimizzazione di un impianto con ombreggiamento parziale

02
Ottimizzazione di un impianto su più falde



Serie DNS

Doppio MPPT, Monofase

3-6kW



Serie SDT

Doppio MPPT, Trifase

6-10kW



SMART ENERGY MANAGEMENT SYSTEM



Certificazione di qualità in Italia CEI-021 per il vostro comfort



Ottimizza soltanto i moduli ombreggiati



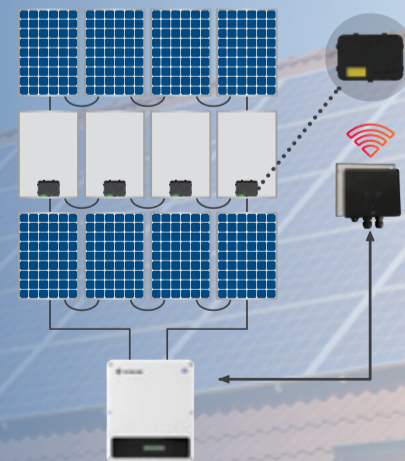
Recupera il 36% dell'energia persa per ombreggiamento



Individuala da remoto eventuali malfunzionamenti senza un intervento sul posto



Minor numero di componenti grazie all'integrazione del datalogger CCA



GOODWE VI ASPETTA A

inter solar

connecting solar business | EUROPE

Booth No. B3.250

Dal 15 al 17 maggio 2019
Monaco di Baviera

valter.pische@goodwe.com | +39 338 879 38 81 | www.goodwe.com



vante e Andalusia. Parlando di Spagna, stando ad alcune stime, solo in Spagna si stanno attualmente valutando progetti PPA per una produzione di energia superiore ai 2 GW, come confermato anche da Dario Gallanti di Our New Energy durante un webinar organizzato a febbraio da Solar Plaza. Progetti solari senza sostegno economico sono comunque in via di sviluppo anche in altri Paesi come il Portogallo, l'Italia e la Francia. La società di consulenza Enervis a tal proposito stima che la quota di mercato di installazioni solari ed eoliche in Europa finanziate non tramite agevolazioni fiscali ma con contratti PPA crescerà entro il 2030 di oltre il 25% ed entro il 2040 di oltre il 50%.

OBIETTIVO 50 GW

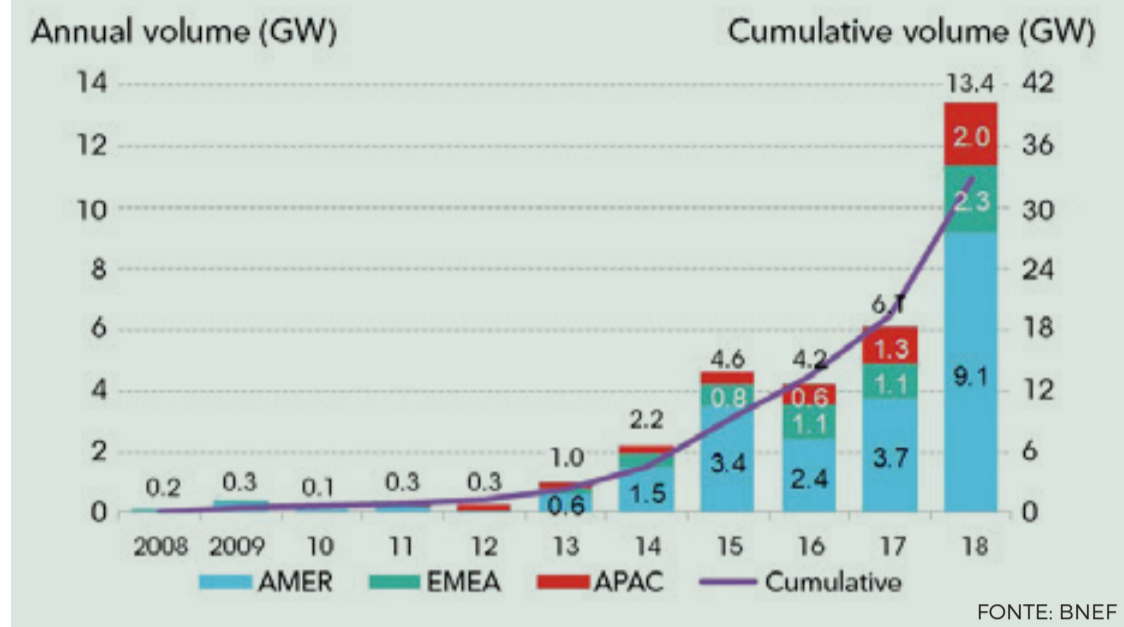
Lo scorso 26 febbraio, come preludio alla seconda edizione dell'evento Solar Market Parity Italy che si svolgerà il prossimo 18 giugno a Milano, Solarplaza ha tenuto un webinar focalizzato proprio sui PPA e sulle opportunità dell'Italia. In particolare sono intervenuti Peter Osbaldstone, research director di Wood Mackenzie, e Dario Gallanti, partner del service indipendente Our New Energy che ha all'attivo PPA in market parity per oltre 1 GW in tutta Europa.

Il punto di partenza è che l'Italia, uno dei primi Paesi europei ad aver raggiunto la market parity e con un obiettivo di 50 GW per il 2030, si dimostra pronto ad ampliare il suo coinvolgimento nel fotovoltaico. Ma come in ogni progetto in market parity qualche dubbio permane: chi comprerà l'energia, a quale prezzo e per quanto tempo? I PPA sono davvero le fondamenta per il futuro sviluppo del fotovoltaico e, in questo caso, l'Italia è davvero pronta ad accoglierli?

Nel 2018, il nostro Paese non ha registrato numeri rilevanti sotto il profilo degli impianti di grossa taglia. Tuttavia per il 2019 ci si aspetta un'evoluzione in tal senso, anche a seguito di nuove normative che porranno la base per un mercato prospero. Inoltre il nuovo programma di aste, che ha contribuito al taglio dei costi dell'energia rinnovabile, consentirà un forte incremento del fotovoltaico. Da aggiungere che la continua riduzione del costo correlato all'energia si traduce in una possibilità maggiore di sviluppo di impianti anche senza contributi da parte dello Stato.

Interessante l'intervento di Dario Gallanti che ha dichiarato: «In Italia assistiamo a uno sviluppo di offerte PPA. Il Paese ha le stesse caratteristiche della Spagna, con un'abbondanza di risorse rinnovabili e un settore in crescita. Tuttavia ci sono pochi progetti autorizzati e, in confronto alla Spagna dove per il 2019 ci si aspetta una crescita di PPA per un volume tra i 2 GW e i 4 GW, si tratta di progetti mediamente piccoli. Altra considerazione

I VOLUMI DEI CORPORATE PPA A LIVELLO GLOBALE



è che in tutte le transazioni in cui siamo stati coinvolti finora abbiamo notato come l'Italia si ispiri fortemente all'esperienza di altri mercati».

I PPA AZIENDALI

Entrando nello specifico delle tipologie di PPA esistenti, si distingue l'approccio tradizionale nel quale un soggetto acquista energia da un fornitore (utility PPA) da un contratto a lungo termine nel quale l'acquirente è una grande azienda o un gruppo di aziende (corporate PPA). Sono per lo più questi ultimi ad avere un potenziale di sviluppo enorme, anche in Italia. Aggregare la domanda elettrica di più soggetti, infatti, potrebbe essere una soluzione per facilitare la realizzazione di nuovi progetti utility-scale. Tuttavia questo pare essere un modello consolidato all'estero ma ancora molto frenato nel nostro Paese, soprattutto per la normativa che non consente di vendere energia prodotta da un impianto ad esempio a un polo industriale intero. Con l'abolizione delle barriere alla creazione di comunità energetiche e quindi l'apertura allo sviluppo delle smart grid, i vantaggi sarebbero enormi.

A supporto di questa tesi, ci sono le parole di Marco Bellandi, sales manager Key Accounts Emea di CanadianSolar: «Si nota un interesse sempre più crescente verso i PPA, in particolare da parte delle utility e delle trading house, e sempre più spesso si parla di PPA a lungo termine. Tuttavia ci sono ostacoli allo sviluppo soprattutto in termini di normativa che al momento non consente la creazione

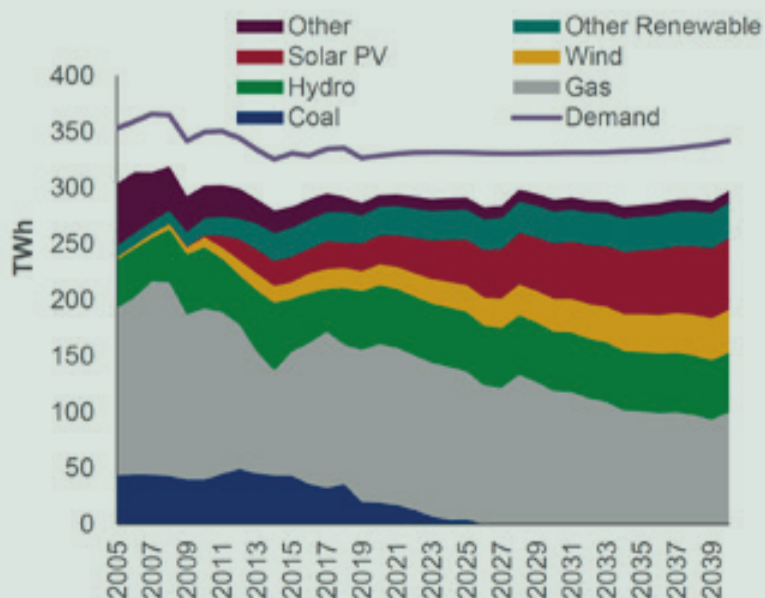
di gruppi di acquisto o di vendita, pertanto le utility e trading house rimangono uno snodo essenziale. Attualmente, visto che i corporate PPA sono di difficile realizzazione in Italia, iniziano a mostrare segnali di sviluppo interessanti i SEU».

A dimostrazione di quanto i corporate PPA stiano funzionando altrove, importanti sono le evidenze pubblicate nel rapporto Outlook 1H 2019 Corporate Energy Market rilasciato a inizio anno da Bloomberg New Energy Finance. Secondo questo studio, solo nel 2018 ben 121 società in 21 Paesi hanno acquistato fino a 13,4 GW di energia pulita attraverso i PPA aziendali. Questo dato supera quello del 2017 di ben 7,3 GW. Jonas Rooze, responsabile della sostenibilità aziendale presso Bnef, a tal proposito ha dichiarato: «Le aziende hanno firmato contratti d'acquisto per oltre 32 GW dal 2008 a oggi, una cifra paragonabile alla capacità di generazione dei Paesi Bassi, con oltre il 40% di questa attività ascrivibile al solo 2018».

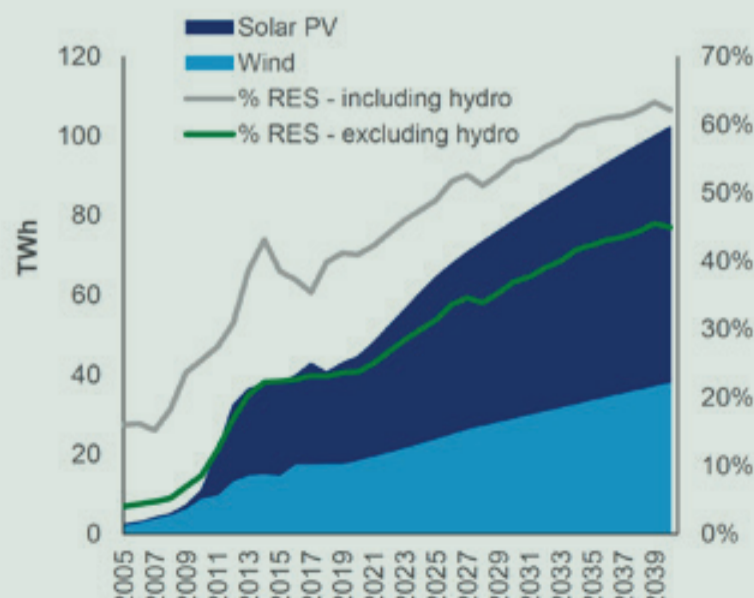
Oltre il 60% dell'attività globale è stata registrata negli Stati Uniti, dove le aziende hanno firmato contratti per l'acquisto di 8,5 GW di energia pulita, circa il triplo di quanto registrato nel 2017. Su tutti, spicca Facebook che da solo ha acquistato più di 2,6 GW. Buoni anche i risultati di Messico e Brasile che hanno dato un importante contributo al raggiungimento dei 9,1 GW di energia pulita acquistati nell'intera regione americana. La più importante novità nel mercato statunitense ha riguardato l'emergenza di nuovi buyer di piccole dimensioni.

PREVISIONI AL 2039

IL MIX DI APPROVVIGIONAMENTO ENERGETICO IN ITALIA



L'ANDAMENTO DELL'APPROVVIGIONAMENTO EOLICO E SOLARE



Fonte: IEA OUTTURNS & WOOD MACKENZIE FORECAST

Nel 2018 infatti circa 34 nuove società hanno firmato i loro primi contratti, in rappresentanza del 31% dell'attività totale negli USA.

Nell'area Asia-Pacifico, considerata emergente per questo tipo di accordi, sono stati firmati contratti per 2 GW, più di quanto acquistato negli ultimi due anni insieme. La maggior parte di questi accordi è stata firmata in India e Australia, rispettivamente per 1,3 GW e 0,7 GW.

Spostandoci nella zona Emea, le aziende hanno acquistato volumi record di energia pulita: si parla di 2,3 GW, il doppio rispetto all'1,1 GW del 2017. Ancora una volta, ottimi i risultati registrati nei Paesi nordici che traggono beneficio soprattutto dall'energia eolica nonché dalle agevolazioni fiscali previste dai governi di riferimento. Da segnalare anche che molti Paesi europei che nel 2017 avevano prestato una scarsa attenzione ai PPA, si sono maggiormente avvicinati all'argomento nel 2018. È il caso di Polonia, Danimarca e Finlandia ma anche del Regno Unito, dove si sono registrati nuovi accordi. Numerose richieste per modifiche alla politica locale al fine di agevolare lo sviluppo di questi contratti sono venute da mercati quali la Germania e la Francia.

Sempre nel report di Bloomberg New Energy Finance si legge come l'evidenza principale che attesta la continua crescita dei PPA aziendali sia rappresentata dal crescente numero di alleanze fra società impegnate nel comparto FER. Un esempio è la campagna RE100, che a fine 2018 contava circa 160 firmatari provenienti da 23 diversi mercati e tutti intenzionati a dipendere al 100% da energia rinnovabile. Complessivamente, queste aziende hanno consumato circa 189 TWh nel 2017. Secondo le stime di Bnef, queste realtà dovranno acquistare altri 190 TWh di energia pulita nel 2030 per raggiungere i loro obiettivi RE100. Se questo gap

fosse soddisfatto con PPA solari ed eolici offsite (ossia con forniture elettriche da impianti distanti dal sito di consumo), catalizzerebbe circa 102 GW di nuova capacità solare ed eolica a livello globale.

DOVE VA IL MERCATO

A ostacolare lo sviluppo dei PPA aziendali, soprattutto in Italia, non è però solo la normativa ma anche l'imprevedibilità delle fonti che non cancella il rischio per le aziende e anzi tende a disincentivare la loro disponibilità all'impegno a lungo termine. Per ovviare al problema il World Business Council for Sustainable Development (Wbcsd), organizzazione globale guidata dai Ceo di oltre 200 aziende impegnate nella transizione energetica, suggerisce di prendere in considerazione contratti di compravendita dell'elettricità legati a progetti ibridi. Nel rapporto pubblicato a inizio 2019 da questo ente si parla infatti di PPA multi-tecnologici, ovvero accordi per la vendita d'energia prodotta da tecnologie differenti come l'eolico, il fotovoltaico, il geotermico e l'idroelettrico.

La ricerca evidenzia in particolare che un portfo-

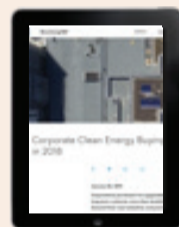
lio ben strutturato che combina diversi progetti e tecnologie può offrire un profilo di generazione più stabile in confronto a quanto possa fare una singola fonte energetica rinnovabile. Per cui le aziende, nell'analizzare le varie alternative a disposizione, dovrebbero valutare anche la possibilità di rivedere l'approccio tradizionale ai PPA considerando la riduzione di rischio derivante da un accordo ibrido. Il vantaggio chiave di questi PPA, ha spiegato la responsabile per il clima e l'energia di Wbcsd Mariana Heinrich, è legato alla gestione a intermittenza. Questo perché il profilo di generazione delle tecnologie correlate alla produzione di energia dall'eolico e dal solare è «probabilmente abbastanza diverso da permettere a una di compensare l'altra, in particolare se si considera la base annuale piuttosto che quella giornaliera». Il rapporto di Wbcsd sottolinea come un PPA ibrido fotovoltaico-eolico possa contribuire ad alleviare gli oneri di sbilanciamento stabiliti dagli operatori di rete per i fornitori energetici che producono più o meno volumi rispetto al previsto.



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per leggere il rapporto "Outlook 1H 2019 Corporate Energy Market":



Per scaricare lo studio del World Business Council for Sustainable Development:



Ingeteam

INVERTER POWER STATION E INVERTER DI STRINGA PER IMPIANTI COMMERCIALI E UTILITY SCALE FINO A 14,4 MVA

Soluzioni personalizzate e completamente attrezzate

Con inverter di stringa trifase serie INGECON SUN® 3Play a 1,000Vdc e 1,500Vdc

Con inverter centrali trifase serie INGECON SUN® PowerMax B a 1,000Vdc e 1,500Vdc

INGECON SUN Power Station

INGECON SUN String Inverters

IL PIÙ GRANDE IMPIANTO FV AL MONDO

1.17 GW - Progetto: Sweihan
Location: Sweihan, Abu Dhabi - U.A.E.
Inverter: INGECON SUN® InverterStation
INGECON SUN® PowerMax
Potenza: 1.177 MW

INGECON SUN® SKIDLESS Inverter Station fino a 8 inverter

- 1.000 Vdc: MV Skidless Inverter Station in Media Tensione fino a 9.32 MVA
- 1.500 Vdc: MV Skidless Inverter Station in Media Tensione fino a 14.4 MVA



PROGETTI FV: diversi progetti

Location: Ucraina
Inverter series: INGECON SUN® 3Play
Potenza: 70 MW in costruzione



INGECON SUN® 3Play 125 TL 144 kW - 1,500 V

inverter di stringa trifase ad alta efficienza con la massima densità di potenza

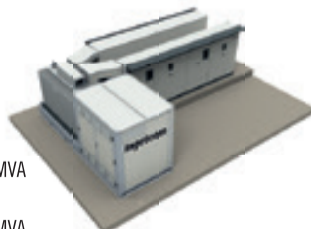


PROGETTI FV: SUSAN RIVER + CHILDERS

Location: Queensland, AUSTRALIA
Inverter: INGECON SUN® InverterStation
Potenza: 166 MWp

INGECON SUN® SKID Inverter Station fino a 8 inverter

- 1.000 Vdc: MV Skid Inverter Station in Media Tensione fino a 9.32 MVA
- 1.500 Vdc: MV Skid Inverter Station in Media Tensione fino a 14.4 MVA



INGECON SUN® 3Play 100 TL 110 kW - 1,000 V

inverter di stringa trifase ad alta efficienza con tecnologia a singolo MPPT



Per connessioni in bassa e media tensione



Funzionale, efficiente e economico: Gateway Solar-Log 50.

LOGan è ricco di energia. E ha a disposizione le soluzioni migliori per i tuoi impianti FV.

La nostra soluzione - il tuo vantaggio

- Gateway per un'installazione rapida
- Comunicazione affidabile
- Monitoraggio qualificato
- Riduzione della potenza a x %
- Estendibile mediante licenze software
- Monitoraggio storage



**LOGan offre la
soluzione più semplice.
Per tutte le esigenze.**





FV A TERRA: CONTESTAZIONI SMENTITE

A GENNAIO, IN PROVINCIA DI RIETI, CITTADINI E AMMINISTRAZIONE COMUNALE SI ERANO OPPOSTI ALLA REALIZZAZIONE DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 3,6 MWP. ALESSANDRO ROCCA, DIRETTORE TECNICO DI RESIT SRL, SOCIETÀ CHE DOVREBBE OCCUPARSI DEI LAVORI, SPIEGA PERCHÉ È TUTTO IN REGOLA

A gennaio 2019, gli abitanti di Castelnuovo di Farfa, comune in provincia di Rieti, si erano opposti con decisione al progetto per la realizzazione di un impianto fotovoltaico a terra da 3,6 MWp sul territorio comunale. A fine 2018 la società Resit Srl aveva infatti presentato al dipartimento Ambiente della Regione Lazio l'istanza di valutazione di impatto ambientale (VIA) per la realizzazione dell'impianto che, una volta completato, avrebbe occupato un'area di 7,5 ettari e avrebbe prodotto annualmente 5,6 GWh di energia pulita. Il terreno destinato all'impianto era stato però classificato dal comune di Castelnuovo come "area agricola" e "Paesaggio agrario di rilevante valore", e veniva contestata la vicinanza del fiume Farfa e delle Gole del Farfa.

Proprio per questi motivi, la popolazione di Castelnuovo si era poi mobilitata con una raccolta firme per dire no alla realizzazione dell'impianto fotovoltaico. Dopo qualche settimana, il no dei cittadini di Castelnuovo di Farfa alla realizzazione dell'impianto è arrivato in Regione, in occasione di un'interrogazione durante la quale si era discusso della possibilità di realizzare o meno la centrale fotovoltaica. Il caso era stato poi ripreso il 7 febbraio nell'assise comunale convocata dal sindaco Luca Zonetti. In occasione del consiglio comunale, l'amministrazione di Castelnuovo di Farfa e quella di Mompeo si sono espressi contro la costruzione dell'impianto fotovoltaico.

Di seguito riportiamo l'intervento di Alessandro Rocca, direttore tecnico di Resit Srl, che spiega le motivazioni per le quali l'impianto ha invece seguito tutte le corrette procedure e si presenta quindi in pieno rispetto delle norme.

Il progetto sviluppato da Resit a Castelnuovo di Farfa sta seguendo correttamente tutte le procedure autorizzative previste dalla norma, in particolare il progetto è stato presentato al nucleo di valutazione ambientale della Regione Lazio, per l'assoggettabilità a VIA (Valutazione Impatto Ambientale), come la normativa prevede e sarà indetta dalla Regione una Conferenza dei Servizi in base al Decreto Legge n.387 con coinvolgimento di tutte le amministrazioni interessate. L'impianto di Castelnuovo di Farfa (7,5 ettari con potenza nominale prevista è pari a 3,6 MWp) viene erroneamente associato ad altri notevolmente più grandi (150 MW a Tuscania, su circa 280 ettari, 80 MW a Montalto di Castro, ed altri a Latina), mentre si tratta di un impianto di piccola-media taglia per un fotovoltaico a terra, del quale beneficerebbero circa 1.600 utenze da 3,5 kW con un notevole beneficio ambientale in

ottica di diminuzione delle emissioni dovute altrimenti ai combustibili fossili, quantificabili in circa 3.500 tonnellate/anno di CO2 evitata. In merito all'aspetto vincolistico del sito in questione, va sottolineato che:

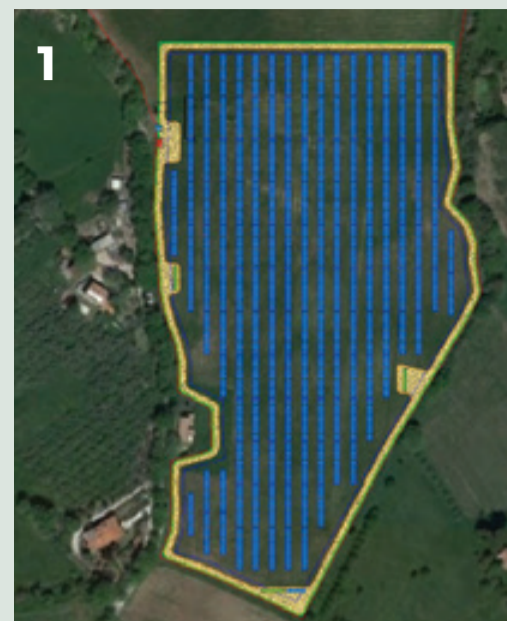
- gli impianti di produzione di energia, secondo il decreto legislativo n. 387 del 29/12/2003, "possono essere ubicati anche in zone classificate agricole dai vigenti piani urbanistici".

- tutta l'area nei dintorni del sito oggetto del progetto è classificata al Piano Territoriale paesistico regionale (PTPR) come "Paesaggio Agrario di rilevante valore". Si tratta quindi di una situazione uniforme su tutto un vasto territorio, non di un impedimento specifico del terreno individuato; inoltre il PTPR (vedi art. 24) permette la realizzazione di impianti fotovoltaici a terra (Tab. A 6.3) ed esclude invece discariche, depositi, capannoni industriali, torri e tralicci, ecc..

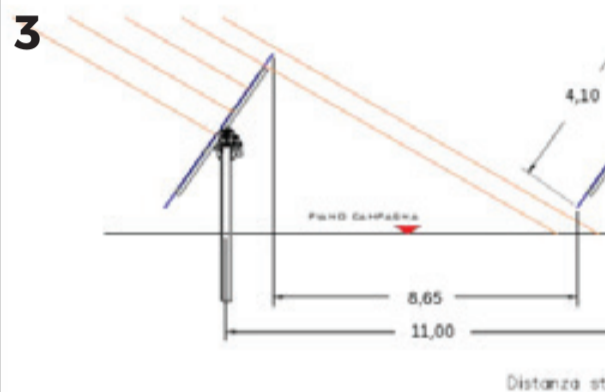
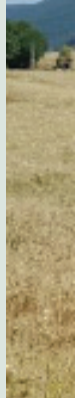
- La Regione Lazio, Dipartimento Urbanistica, Pianificazione Territoriale e Paesistica, ha certificato che l'area specifica interessata dal progetto non risulta soggetta a vincoli paesaggistici e ur-



ALESSANDRO ROCCA, DIRETTORE TECNICO DI RESIT SRL



2



1. LA PLANIMETRIA DELL'IMPIANTO

2. IL TERRENO DESTINATO ALL'IMPIANTO

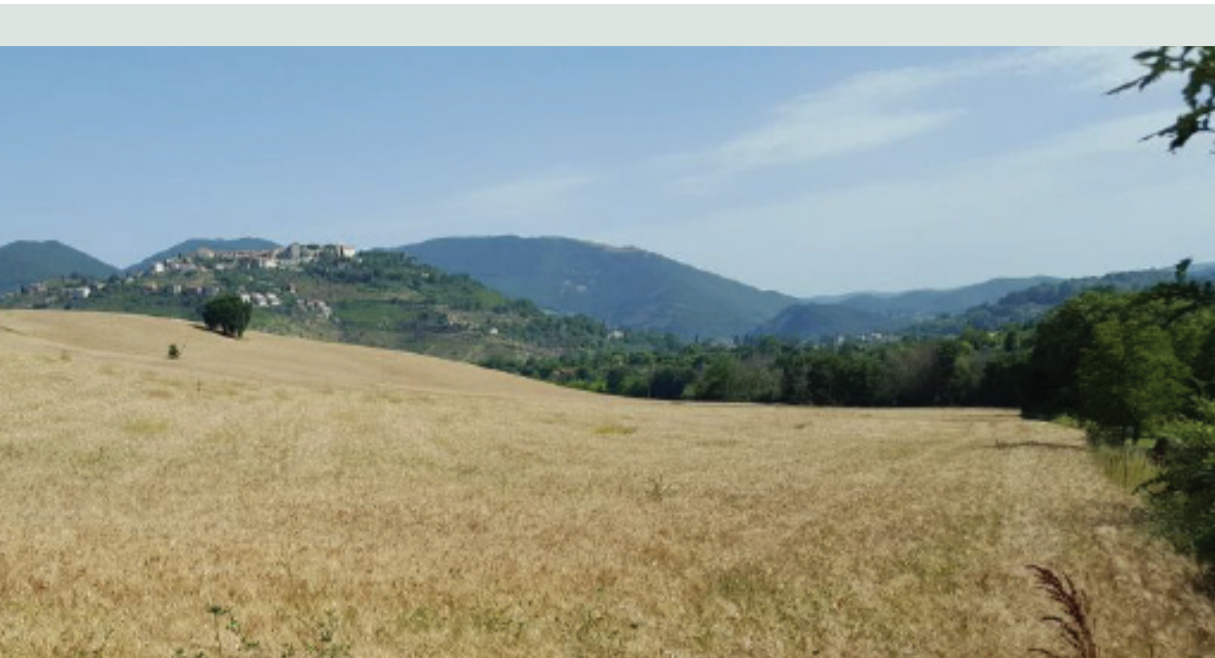
banistici. Resit ha una certa esperienza nell'individuazione dei terreni idonei alla realizzazione di questo tipo di impianti. Si tratta di un terreno privato di 7,5 ettari, scelto accuratamente all'interno di una proprietà privata di oltre 200 ettari, di un unico proprietario, che ha destinato, per quanto ci risulta, all'agricoltura la maggior parte dei terreni, nonché ristrutturato alcuni vecchi casali; inoltre non verrà tagliato alcun albero per la realizzazione dell'impianto, non essendo sul sito presenti "aree boscate", tantomeno "tutelate", né altre specie arboree.

Per quanto riguarda la distanza dalla zona di protezione speciale (ZPS) "Gole del Farfa", si precisa che l'area del terreno opzionata per l'impianto dista più di 600 metri da essa, quindi il doppio di quanto previsto dalla legge Galasso per la protezione delle coste di mare, laghi e fiumi (300 metri).

Si precisa infine che in nessun modo la presenza di un impianto fotovoltaico può alterare la composizione chimica delle falde o dei fossi eventualmente presenti nelle vicinanze. Da notare inoltre che tra l'impianto fotovoltaico proposto e la zona ZPS esiste già un sito di stoccaggio rifiuti/raccolta differenziata del Comune, posizionato a soli 300 metri dalla ZPS.

In ultimo riteniamo importante sottolineare che la realizzazione di un impianto fotovoltaico non comporta uno stravolgimento dell'assetto produttivo agricolo locale, perché non prevede una modifica della zonizzazione urbanistica e la destinazione d'uso del terreno non diventa industriale, pur variando l'IMU da riconoscere per circa 20 anni al Comune, calcolato per un "opificio" e non per terreno agricolo.

Diversamente da altri tipi di impianti, a biomasse, biogas, rifiuti inerti, non si prevede il continuo movimento di camion che essi comportano. In conclusione fare una polemica tout court rispetto agli impianti fotovoltaici su terreni agricoli, a nostro avviso non appare utile o giustificato. Essendo comunque prevista la valutazione dei singoli casi nelle sedi Regionali competenti, è



3. SCHEMA CHE ILLUSTRRA LA DISTANZA TRA I MODULI E LA LORO INCLINAZIONE

4. IMMAGINI DEL SITO ESISTENTE DI STOCCAGGIO RIFIUTI/RACCOLTA DIFFERENZIATA DEL COMUNE, POSIZIONATO A SOLI 300 METRI DALLA ZONA DI PROTEZIONE SPECIALE E DAL SITO OPZIONATO PER L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO (POSTO A 600 METRI DALLA ZPS)

proprio attraverso tale iter che avviene la tutela del paesaggio, con l'approvazione di impianti in considerazione anche della taglia più adatta per le specificità del territorio.

Occorre comunque permettere il progressivo e necessario sviluppo delle fonti rinnovabili, progresso necessario e ormai non eludibile: il Parlamento europeo a novembre 2018 ha adottato i nuovi obiettivi UE, elaborati e concordati con Parlamenti e Governi nazionali, che prevedono che entro il 2030 la quota di energia da fonti rinnovabili debba rappresentare almeno il 32% del consumo finale lordo. Per il raggiungimento di tale obiettivo non si può prescindere dalla realizzazione di nuovi impianti fotovoltaici a terra.

AVVERSIONE IMMOTIVATA

Negli ultimi tempi si è scatenata una polemica riguardo alcuni impianti fotovoltaici da realizzare su suolo agricolo che ha coinvolto associazioni, giornali, cittadini ed esponenti politici (di tutti gli schieramenti, anche dei M5S che in campagna elettorale hanno sempre "esaltato" le energie rinnovabili). È importante la difesa del territorio ma ci sembra che non sia giustificabile una generale avversione per gli impianti fotovoltaici. In Italia vengono definiti "agricoli" circa 30 milioni di ettari, spesso in realtà pietraie, pascoli ed altre tipologie. Una enormità di ettari in realtà spesso non è coltivabile.

Premesso che il fotovoltaico non richiede terreni fertili o coltivati, basta una pietraia per esporre i moduli al sole, si precisa che il fotovoltaico in Italia in oltre 40 anni ha realizzato impianti per circa 20.000 MW, di cui la metà a terra, occupando circa 20.000 ettari, cioè meno dello 0,01 % del terreno definito agricolo e la metà di quanto ogni anno viene consumato per usi civili. Per il raggiungimento degli obiettivi della UE in Italia al 2030 si calcola di ricorrere ad un ulteriore 0,05%. È evidente che è corretta e giusta la difesa dei terreni coltivati mentre non ha senso ostacolare il fotovoltaico proposto su terreni agricoli, come strumentalmente portato avanti dagli opposito-

ri delle rinnovabili. Può invece essere effettuata una attenta valutazione delle caratteristiche dei terreni (per esempio con la LCC, Land Capability Classification) come già richiesto nei casi dubbi (zone di attenzione) da alcune Regioni (Piemonte, Campania) prima di concedere l'Autorizzazione alla costruzione. La proposta di alcune associazioni di limitare gli impianti fotovoltaici a tetti di capannoni o su serre appare ingiustificata e limitativa e non tiene conto della disponibilità, come detto, di terreni solo formalmente classificati agricoli. Le normative Comunitarie e Nazionali prevedono tra l'altro esplicitamente l'uso anche di terreni agricoli, con opportuna valutazione preliminare da parte degli organi preposti alle autorizzazioni. Tale possibilità è correttamente correlata agli obiettivi della Comunità Europea e dei Governi Nazionali di ridurre gradualmente fino ad eliminare l'uso dei combustibili fossili inquinanti e di ridurre le emissioni di CO2 (effetto serra), con l'utilizzo anche di terreni agricoli (non necessariamente quelli migliori, ovvio) per produrre energia con fonti rinnovabili endogene in sostituzione dei costosi combustibili di importazione, con risultati positivi sia in termini ambientali, che di indipendenza strategica energetica, che di ridotti esborsi valutari e di indotto lavorativo. Tutti argomenti che giovano ai cittadini, almeno quanto la coltivazione agricola, argomenti forse meno interessanti per alcuni forti interessi economici. Le associazioni sensibili anche a queste tematiche oltre che alla difesa (a volte non motivata) della salvaguardia della agricoltura, vogliono lo sviluppo deciso delle fonti rinnovabili o il mantenimento dell'import di combustibili fossili? Inoltre, si possono capire alcune perplessità per impianti che occupano 150-280 ettari, ma che senso ha opporsi ad impianti di 3/4 MW che occupano (per 20 anni, con ripristino per legge del sito allo stato iniziale) 6-7 ettari all'interno di proprietà agricole di oltre 200 ettari, non tutti coltivati?

Alessandro Rocca, direttore tecnico di Resit Srl

LONGi Solar

RELIABILITY CREATES VALUE

As certain as the sunrise

Mono PERC

10% di potenza in più rispetto ai moduli policristallini

Bifacial PERC

10% di rendimento energetico in più rispetto ai moduli convenzionali

30 Anni di Garanzia

Incremento del 20% della vita del modulo

23.68%

Record dell'efficienza delle celle Mono PERC

facebook.com/LONGiSolar

twitter.com/longi_solar

linkedin.com/LONGi Solar

en.longi-solar.com



INVERTER: IL REVAMPING CHIAMA



FONTE: FRONIUS

NEL 2020 IL MERCATO NAZIONALE DELLA SOSTITUZIONE POTREBBE VALERE 1 GW, PIÙ DEL DOPPIO DELLA NUOVA POTENZA REALIZZATA LO SCORSO ANNO, GRAZIE SOPRATTUTTO AI NUMEROSI INVERTER INSTALLATI NEL PERIODO 2009-2012 VICINI AL FINE VITA. SONO INOLTRE TANTI I CASI DI MACCHINE SOTTO PERFORMANTI, NON PIÙ COPERTE DA GARANZIA E PRIVE DI SERVIZI DI ASSISTENZA POST VENDITA. ECCO QUALI SONO LE OPPORTUNITÀ PER LA FILIERA E I PRODOTTI PIÙ RICHIESTI

Il mercato del fotovoltaico in Italia è alla vigilia di un fenomeno di grandissima portata: il fine vita degli inverter installati nel periodo 2009-2012, gli anni del boom del solare.

I prodotti installati in quel triennio stanno infatti raggiungendo i 10 anni, periodo indicato dai player come vita utile delle macchine installate.

Questo fenomeno avrà un contraccolpo importante su tutto il comparto. Se da una parte al momento non si hanno dati uffi-

ciali e precisi sul valore del segmento del revamping a livello nazionale, dall'altro alcuni autorevoli studi indicano, nel 2020, un mercato da almeno 1 GW, più del doppio rispetto ai nuovi impianti realizzati in Italia nel corso del 2018.

Si tratta di numeri che avranno un impatto significativo soprattutto sulle strategie di produzione e commercializzazione dei principali produttori.

Il mercato degli inverter sarà in grado di soddisfare i volumi richiesti dal revamping? I

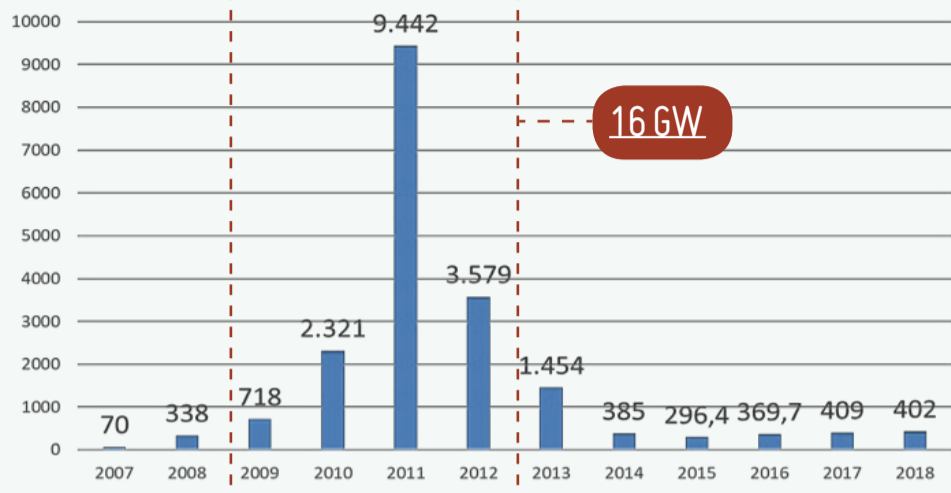
produttori riusciranno a garantire prodotti in linea con la normativa per gli interventi di sostituzione?

Al momento, se si considerano le vendite dei principali player, le percentuali degli inverter destinati al revamping in Italia sono decisamente inferiori rispetto a quelle dei nuovi impianti, e oscillano tra il 10 e il 30%.

Ma questi valori sono destinati a crescere proprio per i fenomeni appena descritti. Diversi produttori di inverter hanno quindi anticipato i tempi per prepararsi a queste

FV IN ITALIA: UNO SGUARDO AL PASSATO

Nuova potenza FV installata in Italia (MW)

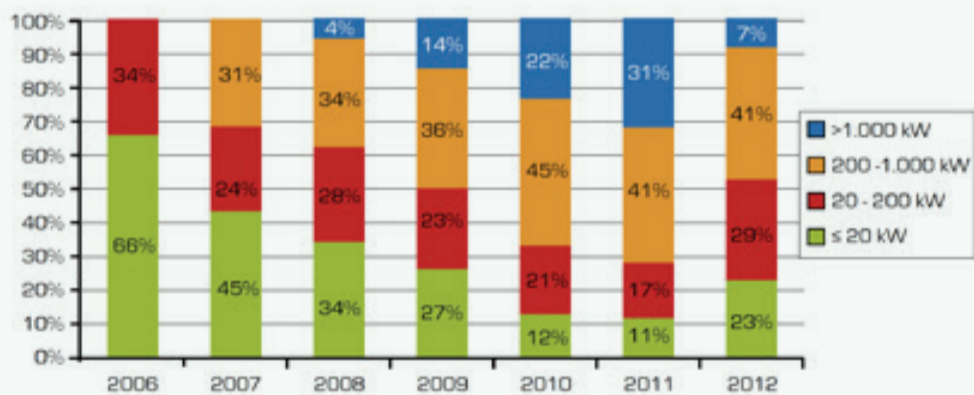


Taglia media impianti

Anno		2008	2009	2010	2011	2012
Totale impianti		24.072	39.362	84.619	175.473	147.239
p < 20 kW	Taglia media [kW]	5,2	5,4	5,8	6,4	6,1
	Numerosità	22.163	36.522	77.647	146.631	132.391
20 kW < p < 200 kW	Taglia media [kW]	56,1	67,2	77	81,8	79,5
	Numerosità	1.687	2.415	5.524	21.742	12.431
200 kW < p < 1.000 kW	Taglia media [kW]	532,2	666,7	662,3	675,4	613,15
	Numerosità	216	385	1.271	6.345	2.340
p > 1.000 kW	Taglia media [kW]	2.299,1	2.595,3	3.435,5	3.330,3	3.498,2
	Numerosità	6	40	177	755	77
Media pesata		14,0	18,2	27,4	54,2	24,6

FONTE: SOLAR ENERGY REPORT 2013

Segmentazione della potenza installata



FONTE: SOLAR ENERGY REPORT 2013

nuove sfide, ampliando ad esempio la propria gamma di prodotti con soluzioni studiate per rispondere ad ogni specifico caso, e con l'obiettivo di impattare il meno possibile sullo schema originario dell'impianto e, quindi, sul business plan.

PERIODO BOOM

Cerchiamo di capire le dimensioni di questo fenomeno. Nel 2009 in Italia sono stati installati 39.362 impianti, per una potenza di 718 MW, valore che è triplicato nel 2010, con 2,3 GW realizzati e distribuiti su oltre 84.000 installazioni. Ma è il 2011 l'anno record, con 175.473 impianti per una potenza complessiva di 9,4 GW.

Come anticipato, gli inverter installati in quel periodo avevano una vita utile di 10 anni (anche meno nel caso di prodotti di fascia entry level), ed è quindi facile immaginare come molti proprietari di impianti realizzati nel 2009 abbiano già richiesto interventi di

revamping sui componenti.

Secondo un sondaggio effettuato dall'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano nel 2018, il 41% degli interventi di sostituzione effettuati in Italia ha riguardato i moduli, seguiti subito dopo dagli interventi sugli inverter (31%).

I volumi più importanti per la sostituzione degli inverter a fine vita potrebbero riguardare inoltre le numerose installazioni realizzate nel 2011: in quell'anno, per soddisfare la domanda dei nuovi impianti, sono stati utilizzati componenti di dubbia qualità, e in alcuni casi con un periodo di vita inferiore ai 10 anni.

«Molti inverter installati in Italia negli anni del boom stanno giungendo a fine vita, molti stanno uscendo dal periodo di garanzia, e diversi dispositivi non hanno più un servizio di assistenza perché forniti da produttori che non sono più presenti sul mercato», spiega Maurizio Nocchi, responsabile tecnico com-

Scrivi a:
italia@senec.com



Vendere l'accumulo?

Un gioco da ragazzi!

Scopri perché
i tuoi clienti

non sapranno dire di no
a SENECloud



www.senec.it/soluzioni-energetiche/senec-cloud

SENEC



merciale di Esaving. «Vanno poi considerate una serie di anomalie, sia sul lato software, sia sul lato hardware, che possono incidere sulle performance dell'impianto. Solo nel 2018, in Italia abbiamo eseguito 2.000 interventi, triplicando il valore del 2017». Leonardo Mormandi, presidente e Ceo di Geneco, ha aggiunto: «In qualità di EPC, lo scorso

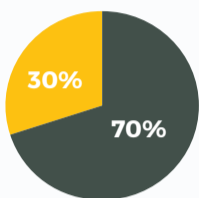
anno in Italia abbiamo eseguito 400 interventi di revamping su impianti fotovoltaici, 100 dei quali hanno interessato la sostituzione di inverter. Per il 2019 stimiamo una crescita del 15% per questo tipo di interventi. Notiamo come la proposta vari molto in relazione al cliente che incontriamo. Se l'impianto gode delle tariffe incentivanti

del Conto Energia, tendenzialmente il proprietario punta alla sostituzione completa, perché è molto sensibile rispetto a temi tra cui produzione e performance. I proprietari che invece non percepiscono alcun incentivo, sono molto più attenti ai costi e studiano tutti i casi possibili, compresa la riparazione, laddove sia possibile effettuarla.

vetrina prodotti



Segmentazione vendite moduli in Italia nel 2018



- Inverter venduti in Italia nel 2018 per i nuovi impianti
Inverter venduti in Italia nel 2018 per interventi di revamping

IL PRODOTTO DI PUNTA PER IL REVAMPING

Sigla: Azzurro
Tipologia: inverter trifase
Potenza: da 50 a 70 kWp
Efficienza massima: 98,6%
Range operativo di temperatura: -25°C/ +60°C
Peso: da 78 a 80 kg



“RIDURRE AL MINIMO LE MODIFICHE ALL’IMPIANTO”

Riccardo Filosa, direttore commerciale Green Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi



«In un revamping, l'esigenza principale è quasi sempre quella di ridurre al minimo le modifiche all'impianto originario. Non è detto che un prodotto sviluppato ed ottimizzato per nuove installazioni sia vincente in caso di revamping, poiché

spesso è necessario adattarsi ad un'architettura di impianto assai diversa da quelle odierne. Per questo motivo, da un lato è fondamentale offrire un portafoglio prodotti ampio così da poter scegliere la soluzione che meglio si adatta ai requisiti dei vari progetti, e dall'altro essere in grado di fornire una consulenza tecnica e commerciale che vada oltre quella relativa al proprio prodotto, in modo da tenere conto di tutte le variabili e soddisfare al meglio le diverse esigenze in gioco. In conclusione, direi che questo mercato richiede un elevato grado di flessibilità, spiccate capacità tecniche e supporto al cliente».

vetrina prodotti

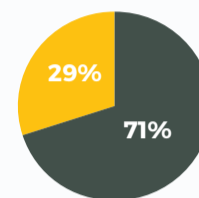


IL PRODOTTO DI PUNTA PER IL REVAMPING

Sigla: SG60KTL - Big DC Clamp
Tipologia prodotto: inverter di stringa trifase
Potenza massima: 66 kWp
Frequenza nominale: 50Hz
Efficienza europea: 98,7 %
Rapporto DC/AC massimo di progetto: fino a 1,4



Segmentazione vendite moduli in Italia nel 2018



- Inverter venduti in Italia nel 2018 per i nuovi impianti
Inverter venduti in Italia nel 2018 per interventi di revamping

“VALUTARE LA SOLUZIONE MIGLIORE” Marco Murelli, country manager di Sungrow Italy



«Il mercato del revamping è sicuramente molto interessante, e l'Italia è uno dei primi Paesi europei che si trova ad affrontare la problematica dell'obsolescenza dei vecchi impianti e l'opportunità che ne consegue. Come Sungrow stiamo lavorando molto sul revamping. Il mercato vorrebbe una soluzione standard per tutte le situazioni di revamping, ma la frammentazione degli impianti e le decine e decine di tipologie di inverter di vecchia generazione, ognuno con caratteristiche diverse, rende molto complicato offrire un'unica soluzione: ogni impianto è un caso a sé, e va studiato nei dettagli. È quindi fondamentale avere già oggi acquisito una certa esperienza nella valutazione della migliore soluzione: inoltre, avere una gamma di inverter flessibili, con caratteristiche che si possano adattare a diverse situazioni, unita ad un rapporto qualità prezzo che possa rendere conveniente la sostituzione anche in caso di interventi di modifica addizionali, sono senz'altro la chiave per poter essere un riferimento in questo settore».

vetrina prodotti

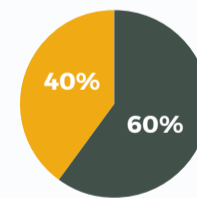


IL PRODOTTO DI PUNTA PER IL REVAMPING

Sigla: Solax X3 serie T da 6,8 e 10 kW
Tipologia prodotto: inverter trifase di stringa
Taglie: da 6 - 8 - 10 kW
Efficienza massima: oltre il 98 %
Altre caratteristiche: parallelabili fino a 10 inverter e con gli inverter trifase X3 Hybrid per lo storage



Segmentazione vendite moduli in Italia nel 2018



- Inverter venduti in Italia nel 2018 per i nuovi impianti
Inverter venduti in Italia nel 2018 per interventi di revamping

“TEMPI DI RIENTRO MIGLIORI CON LO STORAGE” Roberto Rosso, responsabile commerciale di Solax Italia



«Attraverso la leva della performance e del miglioramento tecnologico degli inverter e dell'introduzione di sistemi di accumulo che ottimizzano l'autoconsumo, il revamping permette tempi di rientro dell'investimento migliori, a volte riallineati ai dati attesi iniziali o addirittura maggiori. Quindi direi che la sostituzione degli inverter obsoleti con inverter nuovi e aggiornati sia un fattore determinante, ancor più se collegati a sistemi di accumulo. Altro aspetto da considerare è che spesso gli inverter di ultima generazione sono adeguati alle normative rispetto ad inverter di qualche anno e possono erogare prestazioni aggiuntive come il far parte di reti intelligenti di energia, le cosiddette smart grid, che già oggi in particolari casi sono realtà in essere».

Quello che noi proponiamo sono interventi completi, anche perché i tempi di rientro sono comunque interessanti».

LE PROBLEMATICHE

Oltre al fenomeno di fine vita degli inverter installati negli anni del boom del solare, oggi in Italia sono presenti molte macchine che soffrono problematiche di diversa entità. Gli inverter sono infatti tra i prodotti che richiedono il numero più alto di opere di aggiornamento. Sono diversi i dispositivi che mostrano guasti o bassi valori di efficienza di conversione, con problematiche sia sull'hardware sia sui software.

Ma c'è di più: molti impianti fotovoltaici sono allacciati a inverter forniti da produttori che oggi non sono più presenti sul mercato, e questo è un aspetto che ha un effetto negativo soprattutto in termini di assistenza post vendita: non essendo più operativa l'azienda, il proprietario dell'impianto non può interfacciarsi e fare affidamento su una figura che possa intervenire tempestivamente in caso di guasti o anomalie. Tanti inverter, inoltre, non sono più coperti dal periodo di garanzia, che negli anni del boom oscillavano nell'ordine dei cinque anni. Le motivazioni che possono quindi spingere i proprietari di impianti fotovoltaici a richiedere un intervento di revamping sono dunque svariate.

OPPORTUNITÀ PER LO STORAGE

Sebbene ad oggi le opportunità di business

PIÙ GARANZIE, LUNGA DURATA

RISPETTO AL PASSATO, OGGI MOLTI PRODUTTORI OFFRONO GARANZIE PIÙ LUNGHE CON L'OBIETTIVO DI RENDERE ANCORA PIÙ APPETIBILE LA PROPOSTA A INSTALLATORI E CLIENTI FINALI. ECCO DUE ESEMPI

Fronius: estensione di garanzia per gli impianti FV connessi online

Fronius ha lanciato una promozione, premiando la connessione online degli impianti fotovoltaici. In particolare, per tutti gli inverter Fronius acquistati quest'anno e connessi a Solar.web dall'1 gennaio fino al 31 dicembre 2019, potrà essere acquistata un'estensione di garanzia fino a 10 anni a un prezzo promozionale. A partire da aprile sarà disponibile l'estensione di 2+8 anni a un prezzo di 29 euro per gli inverter Fronius fino a 8,2 kW, 49 euro per gli inverter Fronius da 10 a 12,5 kW e 89 euro per gli inverter Fronius da 15 a 27 kW.

Questa estensione sarà disponibile solo online sul portale Solar.web. Connettendo gli inverter a Solar.web, più in dettaglio, è possibile controllare costantemente l'impianto grazie all'accesso in ogni istante a tutti i dati del sistema, beneficiare di un servizio di assistenza facilitato, gestire i carichi in maniera più smart e rendere più efficienti le abitudini di consumo.

SMA estende la promozione sulla garanzia degli inverter al 30 aprile 2019

SMA Italia ha esteso la promozione della garanzia dedicata agli inverter Sunny Boy 3.0-5.0. Fino al 30 aprile 2019 l'azienda offre cinque anni di garanzia gratuita su ogni inverter, in aggiunta ai cinque anni già offerti con l'acquisto. Con l'estensione di garanzia SMA Active, i possessori di un impianto fotovoltaico beneficeranno così di dieci anni di garanzia. L'azienda inoltre ha prorogato anche il rimborso di 40 euro offerto agli installatori per ogni inverter venduto.

L'unica condizione necessaria è la registrazione dell'inverter sul Sunny Portal nel periodo di promozione. L'offerta è applicabile agli inverter SB3.0-1AV-40, SB3.6-1AV-40, SB4.0-1AV-40, SB5.0-1AV-40. Per accedere è necessario registrarsi sul Sunny Portal di SMA durante il periodo di validità dell'offerta.



new

XT-POWER
350-360WP

MASSIMA POTENZA ED ESTETICA
PER IL MODULO BLACK



inter
solar
connecting solar business | EUROPE

15 - 17 maggio 2019 Monaco
stand Sunerg Solar A1.340



più interessanti per il revamping giungano dalle installazioni di grossa taglia, soprattutto per il più alto valore economico dell'intervento, nel corso del triennio 2009-2011 sono state realizzate 260.800 installazioni con potenza inferiore ai 20 kW. Nei casi di

anomalie lievi, soprattutto quelle che riguardano l'hardware, gli installatori propongono la riparazione delle macchine. Si tratta di interventi poco invasivi e con un bassissimo impatto economico. Purtroppo non sempre è semplice reperire i pezzi di ricambio, soprat-

tutto se il produttore non opera più sul mercato. Per questo, nel segmento residenziale si punta quasi sempre alla sostituzione dell'inverter. Questo succede anche perché per gli impianti fino a 3 kWp non vi è l'obbligo di presentare alcuna documentazione al GSE, e

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA PER IL REVAMPING

Sigla: SMA Sunny Central
Tipologia: inverter centralizzato per interventi su impianti con potenza superiore ai 500 kWp
Potenza: fino a 6,6 MWp
Efficienza massima: 98,6%
Range operativo di temperatura: -25°C/ +60°C



"TRE FATTORI PER UN BUON REVAMPING"

Attilio Bragheri, head of engineering & project management di SMA South Europe



«Un buon revamping ha tre componenti fondamentali. Il primo è l'analisi tecnica dell'impianto e delle sue reali prestazioni.

Questa fase ha come obiettivo la definizione di uno o più scenari di revamping da confrontare. Il secondo è legato alla tecnologia: è importante scegliere il prodotto tecnicamente più valido in termini di affidabilità e performance al fine di garantire elevati valori di produzione. Il terzo aspetto è quello dell'assistenza: installando un inverter si acquista non solo la tecnologia, ma anche l'assistenza legata a quel prodotto. Selezionare un player solido con un service sul campo dagli elevati standard qualitativi è indispensabile per garantire l'ottimale uptime dell'impianto. Una analisi tecnica professionale, una scelta di elevata qualità tecnologica ed un service capillare fornito dal produttore dell'inverter garantiscono un ritorno dell'investimento rapido».

vetrina prodotti

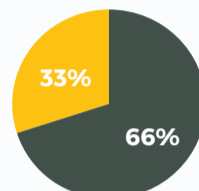


IL PRODOTTO DI PUNTA PER IL REVAMPING

Sigla: Ingecon SUN PowerMax B 1000Vdc
Tipologia: inverter centrale trifase
Potenza: 1,27 MW
Efficienza: 98,9%
Temperatura ambiente: da -20 a +60°
Peso: 1.560 kg
Disponibile anche in versione dual fino a 2,55 MW



Segmentazione vendite moduli in Italia nel 2018



■ Inverter venduti in Italia nel 2018 per i nuovi impianti
■ Inverter venduti in Italia nel 2018 per interventi di revamping

"RINNOVAMENTO AD HOC"

Guido Mungai, sales area manager - Divisione Fotovoltaica di Ingeteam Italia



«Tra i primi fattori vincenti per eccellere nel mercato del revamping degli inverter c'è sicuramente quello di assistere il cliente nell'analisi di rinnovamento dell'impianto. È importante fornire il prodotto più adatto possibile, in quanto difficilmente si possono installare inverter senza apportare modifiche sostanziali all'impianto stesso. Le nuove generazioni di inverter non sono sempre compatibili con gli impianti realizzati in passato, vista la rapida evoluzione che la tecnologia fotovoltaica ha registrato negli ultimi anni. Un altro aspetto importante è far capire al cliente che l'azione di revamping non è solamente sostenere dei costi ma un investimento per il breve e lungo termine in quanto un impianto con nuova tecnologia sarà sicuramente più performante».

vetrina prodotti

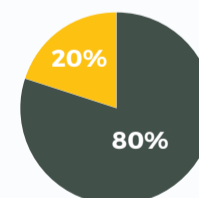


IL PRODOTTO DI PUNTA PER IL REVAMPING

Sigla: SUN2000 - 33-36 KTL
Tipologia: inverter trifase
Potenza in uscita: 40 kWp massimi
Rendimento massimo: 98,6%
Temperatura ambiente: da -25 a +60°
Peso: 62 kg
Dimensioni: 930x550x283 mm



Segmentazione vendite moduli in Italia nel 2018



■ Inverter venduti in Italia nel 2018 per i nuovi impianti
■ Inverter venduti in Italia nel 2018 per interventi di revamping

"PROPORRE INNOVAZIONE, QUALITÀ E SEMPLIFICAZIONE"

Giovanni Canzano, key account senior manager di Huawei Solar



«L'Italia ha una base installata di 20 GW, e molti di questi impianti hanno inverter fuori garanzia, altri hanno macchine di produttori che sono scomparsi dal mercato e altri convertitori che sono mal funzionanti. Per questo assisteremo a diversi scenari nel campo della sostituzione (revamping). Se la configurazione hardware del nuovo inverter è compatibile con le stringhe dell'impianto, la sostituzione dell'inverter sarà semplicemente Plug & Play e non sarà necessario cambiare nessun altro componente. Altrimenti sono rese necessarie delle analisi specifiche per valutare quali componenti siano da sostituire oltre agli inverter. Inoltre, normalmente gli impianti fotovoltaici installati qualche anno fa usano la comunicazione RS485 tra inverter e data logger, ma il cavo RS485 dopo diversi anni potrebbe avere problemi nella diagnosi dei problemi, anche di quelli più semplici».

proprio per questa ragione molti installatori propongono la sostituzione completa della macchina, con modelli più performanti e quindi con una maggiore efficienza di conversione (che oggi supera il 97%), garanzie più lunghe (nell'ordine dei 10 anni) e con un servizio di assistenza dedicato.

Per gli installatori, le opportunità di revamping nel segmento residenziale sono un'occasione unica per proporre e testare prodotti sempre più innovativi, come ad esempio inverter ibridi con batterie per lo storage. Nel caso di interventi di revamping sul parco fotovoltaico residenziale, sempre più frequentemente gli installatori propongono lo storage. Il revamping in ambito residenziale è un banco di prova importantissimo per testare inverter sempre più performanti che possano anche dialogare con altri dispositivi per l'efficientamento energetico, tra cui pompe di calore e colonnine per la mobilità elettrica, e offrire numerose funzioni, come ad esempio la gestione dei flussi energetici dell'abitazione, che in passato le macchine non potevano garantire.

I GRANDI SOFFRONO

Sono soprattutto i grandi impianti fotovoltaici a soffrire problematiche sui componenti. Secondo quanto emerso da uno studio di Althesys presentato nel 2018, il 40% degli impianti fotovoltaici di taglia utility scale in Italia, per una potenza pari a circa 3,3 GW, è affetto da problematiche, con un costo com-

REVAMPING INVERTER: COSA DICE IL DTR

UN ESTRATTO DEL DOCUMENTO TECNICO DI RIFERIMENTO PUBBLICATO DAL GSE NEL 2017, CHE NORMA GLI INTERVENTI DI REVAMPING SU IMPIANTI INCENTIVATI, CON RIFERIMENTO AGLI INVERTER

"Al fine di salvaguardare l'efficienza del parco di generazione, è consentita la realizzazione di interventi di manutenzione e ammodernamento tecnologico che prevedano la sostituzione dei componenti principali (moduli e inverter) e secondari (tutti gli altri) degli impianti fotovoltaici in esercizio con componenti tecnologicamente più avanzati. [...]"

Gli inverter installati in sostituzione devono rispettare le norme di settore e quanto previsto dalle Delibere dell'Autorità per l'Energia Elettrica, il Gas e il Sistema Idrico in materia di connessione degli impianti e dai Gestori di Rete nei propri regolamenti di esercizio".

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per scaricare il testo completo inquadra il QR Code:



dal 2005

**FORNITURE
FOTOVOLTAICHE S.r.l.**
energy & consulting

REALIZZA UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO
UTILIZZANDO SPS

SPS istem srl

IN COLLABORAZIONE CON
PRIMARIA
SOCIETA' ASSICURATIVA

in **REGALO** per te un'assicurazione di

5 ANNI*

forniturefotovoltaico.it

forniturefotovoltaico@spsistem.com

info@forniturefotovoltaico.it

Tel. 0039 0835 383529 • Cell. 347 4915133

Uffici e Show Room:

FORNITURE FOTOVOLTAICHE
Via Taranto, 10 Matera

SPSISTEM
Via della Meccanica 3/B Verona

Via E.Fermi, 52 Curno (BG)
Via Vittoria Aganoor, 7 Napoli

Via Segre', 23 Elmas (CA)

Partner Certificati:

energy cliet

DI STRAZIO
ENERGY SOLUTIONS

solar edge ABB WESTERN CO.

HUAWEI

Fronius

SMA

Linea Mono
Potenza
da 300 a 315 Wp

REVAMPING

5
anni

0
costi

0
problemi

−
Costi

−
Rischi

=
Piu ricavi



plessivo per l'ammodernamento stimato in 220-270 milioni di euro.

E secondo le più recenti analisi dell'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano, sono fino a 6mila le installazioni di taglia commerciale con problemi sugli inverter e almeno 600 le installazioni utility scale che presentano le medesime anomalie.

Se si considerano le nuove installazioni realizzate negli anni del boom, si tratta di nu-

meri altissimi. Dal 2009 al 2011 sono stati infatti installati in Italia 8mila impianti con potenza compresa tra 200 e 1.000 kWp, e 972 installazioni di potenza superiore al MW.

Nel caso degli impianti di taglia commerciale ed industriale gli installatori puntano soprattutto alla sostituzione completa con macchine trifase, perché oggi sono presenti modelli non solo più performanti, ma che possono offrire vantaggi importanti sui costi

di logistica e installazione.

ABB, ad esempio, nel 2018 ha presentato l'inverter PVS-175-TL per impianti di taglia commerciale e industriale. L'inverter trifase, grazie alle sue avanzate funzioni digitali gestite tramite la piattaforma ABB Ability, fornisce fino a 185 kW a 800 Vac e una densità di potenza pari a 1,3 kW/kg.

Grazie a queste caratteristiche, l'azienda è riuscita a tagliare del 65% i costi di logistica e

vetrina prodotti



EXCLUSIVE PARTNER

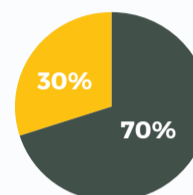


IL PRODOTTO DI PUNTA PER IL REVAMPING

Sigla: SMT
Tipologia: inverter trifase
Potenza: da 6 a 15 kWp
Efficienza massima: 98%
Range operativo di temperatura: -25°C/ +60°C
Peso: da 19,8 a 21,8 kg



Segmentazione vendite moduli in Italia nel 2018



- Inverter venduti in Italia nel 2018 per i nuovi impianti
Inverter venduti in Italia nel 2018 per interventi di revamping

PIÙ COMPETENZA PER SERVIZI DI QUALITÀ
Ruggero Palatucci, responsabile area tecnica



È fondamentale comprendere bene la situazione nella quale ci si chiede di intervenire, non solo dal punto di vista tecnico, ma anche dal punto di vista amministrativo per essere certi di fornire soluzioni compatibili con il regime degli incentivi e delle certificazioni necessarie. La competenza fa quindi la differenza nell'offrire un servizio di qualità. Spesso negli impianti residenziali ci viene chiesto di aggiungere le funzioni di storage e in questo caso la nostra serie ES risulta vincente perché estremamente flessibile e

adattabile in pratica a ogni applicazione. In generale, disporre di inverter con elevato range di tensioni e correnti di ingresso minimizza la necessità di effettuare modifiche alla configurazione del campo fotovoltaico. È poi importante verificare se anche il sistema di monitoraggio deve essere adeguato, ed eventualmente avere la capacità di offrire servizi aggiuntivi, dalla semplice estensione di garanzia fino a contratti di assistenza all inclusive.

vetrina prodotti

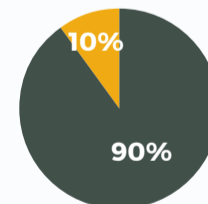


IL PRODOTTO DI PUNTA PER IL REVAMPING

Sigla: TL3-S
Tipologia: inverter trifase
Potenza in uscita: da 20 a 40 kW
Rendimento massimo: 99%
Temperatura ambiente: da -25 a +60°
Peso: 48 kg
Dimensioni: 470x754x270 mm

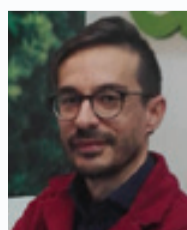


Segmentazione vendite moduli in Italia nel 2018



- Inverter venduti in Italia nel 2018 per i nuovi impianti
Inverter venduti in Italia nel 2018 per interventi di revamping

SPINTA DEGLI INVERTER DI STRINGA, CON ATTENZIONE AI COSTI
Giovanni Marino, brand manager di Growatt Italia



Il mercato del revamping registra volumi decisamente più importanti per quanto riguarda il comparto dei moduli fotovoltaici. Sul fronte degli inverter, in Italia c'è un numero elevato di prodotti centralizzati che iniziano ad invecchiare e non lavorano più al top delle performance, ma non sempre si presentano le condizioni che permettono la migrazione all'inverter di stringa. Il proprietario dell'impianto tende ad affidarsi a soluzioni con inverter di stringa

ma ha sempre bisogno di ottimizzare e ridurre i costi intervenendo il meno possibile sul layout dell'impianto. Per questo motivo, solo in alcuni casi si passa a soluzioni con questo tipo di macchine. In questi casi, e nel caso di impianti commerciali e di taglia utility scale realizzati in fase progettuale con inverter di stringa, è importante fornire soluzioni semplici da un punto di vista tecnico, e appetibili da un punto di vista economico.

installazione.

Sempre considerando gli impianti di taglia commerciale ed industriale, si può intervenire anche con la semplice riparazione delle macchine, soprattutto nei casi in cui il guasto o l'anomalia non sono rilevanti.

Se da una parte è vero che la completa sostituzione può essere ripagata in pochissimi anni, dall'altra ci sono alcuni scogli che frenano installatori e proprietari.

La completa sostituzione può infatti incidere sulla riorganizzazione del layout dell'impianto, con costi più alti, e richiedere allo stesso tempo lunghi a causa delle pratiche burocratiche e delle comunicazioni da inviare al GSE.

Eppure, ci sono casi in cui la sostituzione completa è risultata più conveniente e veloce rispetto alla riparazione.

«Quando si interviene su un impianto fotovoltaico che presenta anomalie sugli inverter, gli aspetti da considerare sono tanti», spiega Gianmarco Papi, titolare di Sunergise. «Il revamping può sembrare la soluzione più efficace, ma non sempre è così.

Ci sono infatti interventi di sostituzione che spesso pongono dei problemi non banali perché prevedono modifiche importanti sul layout.

Oppure ci sono casi in cui il ricablaggio comporta costi elevati. Spesso la riparazione è la strada migliore da seguire.

Lo scorso anno abbiamo eseguito 200 interventi, che hanno riguardato solo riparazioni

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA PER IL REVAMPING

Sigla: MT Series

Tipologia: inverter di stringa senza trasformatore

Potenza in uscita: da 50 a 70 kW

Rendimento massimo: fino al 99%

Temperatura operativa: -30+60 °C

Peso: da 59 a 60 kg



“LA SOSTITUZIONE TOTALE CONVIENE”

Valter Pische, sales director di GoodWe Europe



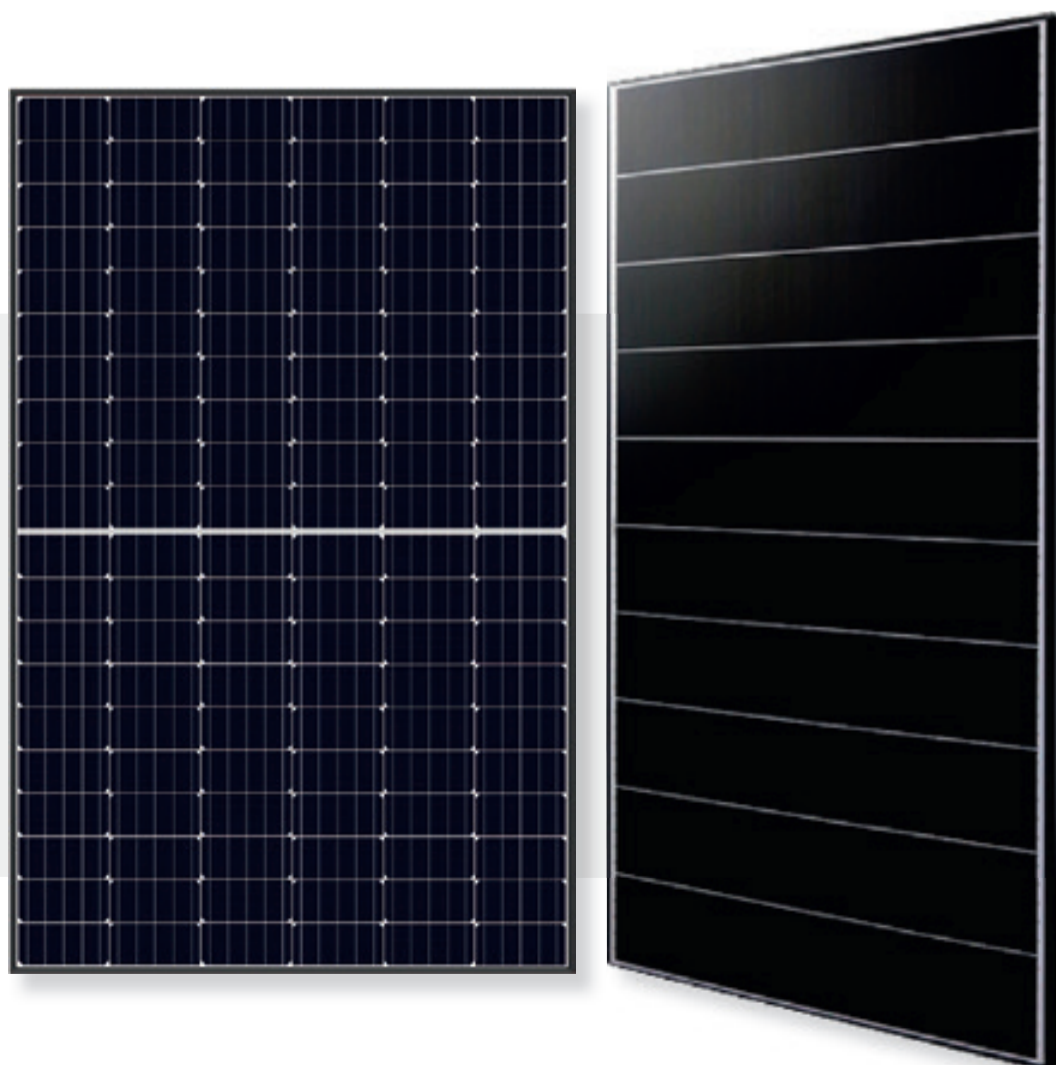
«Al netto degli impianti installati negli ultimi anni, e degli impianti utility scale con inverter centralizzati, i dati del GSE misurano in circa 10 GW gli impianti di taglia commerciale e industriale con potenze comprese nel range 100 kW - 5 MW, tipicamente installati su tetto. Questi impianti hanno un'anzianità che oramai supera i cinque anni, e soprattutto per quanto riguarda gli inverter, questo ha delle importanti implicazioni: le prestazioni sono significativamente inferiori a quelle iniziali, le difettosità sono aumentate naturalmente con l'invecchiamento, le garanzie sono scadute o stanno per esserlo. In caso di guasti, l'installazione di un nuovo inverter, con durata integra del periodo di garanzia, risulta economicamente più vantaggiosa della riparazione. Anche in assenza di guasti, la sostituzione degli inverter esistenti con nuove macchine offre degli indubbi vantaggi, grazie a

prestazioni superiori in termini di efficienza, alla possibilità di integrare sistemi di monitoraggio fino a livello del singolo modulo, ed all'integrazione di sistemi di protezione di nuova generazione».



GAMMA AD ALTA TECNOLOGIA

- moduli multicristallini da 285-290 W
- moduli monocristallini da 300-320 W
- gamma mono-cristallina a celle H-CUT a 12 BB da 320-330W
- nuovi pannelli mono-cristallini “shingled-cell” da 350W



EXE Srl

Via Negrelli 15 • 39100 Bolzano (BZ)

T +39 0471 054672 • F +39 0471 089962 • info@dexesolar.com • www.exesolar.com





vetrina prodotti

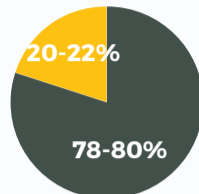


IL PRODOTTO DI PUNTA PER IL REVAMPING

Sigla: Symo
Tipologia: inverter trifase senza trasformatore
Potenza in uscita: da 3 a 20 kW
Rendimento massimo: 97,7%
Temperatura ambiente: 40+60 °C



Segmentazione vendite moduli in Italia nel 2018



Inverter venduti in Italia nel 2018 per i nuovi impianti
Inverter venduti in Italia nel 2018 per interventi di revamping

SERVIZIO PRE E POST VENDITA CAPILLARE
Matteo Poffe, national sales manager di Fronius Italia



La flessibilità di configurazione degli inverter rappresenta il primo fattore di scelta quando si tratta di operazioni di revamping... Un servizio pre e after-sales preparato e presente sul territorio è la chiave per rendere efficaci ed efficienti gli interventi di revamping...

sugli inverter. Anche in questo caso, però, non sempre è facile reperire i componenti. Quindi l'aspetto più importante è valutare caso per caso e proporre la soluzione migliore per evitare un impatto forte sui costi».

NESSUNA MODIFICA

Gli inverter trifase iniziano a ritagliarsi uno spazio importante anche negli interventi di revamping su installazione di taglia utility scale, per i quali in passato venivano installate prevalentemente grosse macchine centralizzate.

Il motivo? La possibilità di ridurre i costi di gestione e manutenzione post vendita è il vero motore.

Quando un installatore interviene su un impianto con inverter centralizzato, deve necessariamente spegnere una porzione importante dell'impianto, con un impatto significativo sulla produzione. Il vantaggio degli inverter di stringa è la possibilità di intervenire, in caso di attività di gestione e manutenzione, solo su piccole porzioni dell'impianto, impattando così il meno possibile sulla produzione.

Tuttavia, non sempre conviene proporre inverter trifase.

Quando si effettua un intervento di ammodernamento, il vero punto di forza è quello di non stravolgere il layout dell'impianto.

Per questo la sostituzione degli inverter cen-

NORMATIVA: È TEMPO DI ADEGUARSI

DOPO UNA CONSULTAZIONE PUBBLICA CONCLUSA A FEBBRAIO, ENTRO FINE APRILE DOVREBBERO ENTRARE IN VIGORE IN ITALIA LE NUOVE CEI 0-16 E CEI 0-21, CON IMPORTANTI NOVITÀ PER LA CONNESSIONE DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI ALLA RETE

A CURA DI KIWA

Il "Regolamento (UE) 2016/631" ha istituito un codice di rete relativo ai requisiti per la connessione degli impianti fotovoltaici alla rete.

Tale documento "... contribuisce ad assicurare condizioni di concorrenza eque nel mercato interno dell'energia elettrica, a garantire la sicurezza del sistema e l'integrazione delle fonti di energia elettrica rinnovabili e a facilitare gli scambi commerciali di energia elettrica sul territorio dell'Unione".

Le due normative, che afferiscono al CT 316 del CEI, definiscono le regole tecniche per la connessione di utenti attivi e passivi alle reti di alta tensione, media tensione e bassa tensione delle imprese distributrici di energia elettrica.

Lo scorso dicembre sono stati pubblicati due progetti in inchiesta pubblica (progetti C. 1226 e C. 1227) e sono stati sottoposti all'attenzione degli addetti ai lavori per eventuali commenti.

L'inchiesta pubblica dei due "grid codes" è terminata il 25 febbraio 2019 ed entro fine aprile verranno pubblicate le versioni finali delle due normative. Le maggiori modifiche sono state introdotte dal recepimento del regolamento Requirements for Generators (RfG), che ha comportato la

suddivisione dei generatori in 4 distinte classi (valide sia per la CEI 0-21 sia per la CEI 0-16), in base alla taglia e alla tensione del punto di connessione:

- Tipo A: potenza pari o superiore a 800 W e inferiore o pari a 11,08 kW
- Tipo B: potenza superiore a 11,08 kW e inferiore o pari a 6 MW
- Tipo C: potenza superiore a 6 MW e inferiore a 10 MW
- Tipo D: potenza superiore a 10 MW

Entrando nel dettaglio, con una particolare attenzione per ciò che concerne il processo di prova, tra le principali novità dalle nuove norme troviamo la definizione di "scalarità e modularità". Gli allegati Bbis (per la CEI 0-21) e Nbis (per la CEI 0-16) relativi alle prove sui sistemi di accumulo, hanno definito alcune configurazioni tipo in base all'accoppiamento del sottosistema di conversione con il sottosistema di accumulo, che consentono di limitare le prove di tipo necessarie per la conformità del prodotto.

Tra le prove da eseguirsi sui dispositivi di protezione e interfaccia (SPI) è stata introdotta la "Verifica di insensibilità alla derivata di frequenza" sia per dispositivi connessi in bassa tensione (in accordo a quanto previsto dall'allegato A della

CEI 0-21) sia per i dispositivi connessi in media e alta tensione (in accordo a quanto previsto dall'allegato E della CEI 0-16). Un'altra novità, che verrà introdotta dalla futura CEI 0-21 sarà quella dei cosiddetti impianti di produzione "Plug & Play". Per impianto di produzione "Plug & Play" si definisce un particolare impianto di taglia ridotta destinato alla produzione di elettricità avente potenza nominale inferiore a 350 W, che risulta completo e pronto alla connessione diretta tramite spina ad una presa dell'impianto elettrico dell'utente senza la necessità di avvalersi di un installatore qualificato.

In particolare, nel caso di impianto "Plug & Play" di tipo fotovoltaico, il modulo fotovoltaico, l'inverter, l'eventuale sistema di accumulo, la protezione di interfaccia e il dispositivo di interfaccia, il cavo di collegamento e la spina costituiscono un'unità che può essere utilizzata come prodotto mobile innestabile in una presa elettrica.

Il punto di connessione di questi nuovi impianti sarà previsto in corrispondenza di una presa dedicata allo scopo e non potrà avvenire in qualunque punto dell'impianto elettrico (nuovo o esistente). Per questi impianti, l'utente trasmette al distributore il "Modello semplificato di notifica di impianto P&P". A seguito delle pubblicazioni delle due normative da parte del CEI ci si aspetta una delibera da parte dell'Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente (Arera) che definirà modalità e tempistiche per l'adeguamento dei nuovi prodotti e dei nuovi impianti connessi alla rete.





vetrina prodotti

ABB**IL PRODOTTO DI PUNTA
PER IL REVAMPING****Sigla:** PVS-100/120**Tipologia prodotto:** inverter di stringa ad alta potenza**Potenza:** 100/120 kW**Efficienza di conversione:** 98%**Temperatura operativa:** -25+60 °C**Peso:** 125 kg**"FLESSIBILITÀ COME FATTORE CHIAVE"**

Leonardo Botti, global head of product management di ABB Solar



«Il fattore vincente per essere competitivi nel mercato del revamping è quello della flessibilità. È infatti necessario proporsi con prodotti e soluzioni che non stravolgano il layout iniziale dell'impianto fotovoltaico. In questo modo si possono evitare tanti costi addizionali e pratiche burocratiche da inviare al GSE per accertare che la sostituzione sia stata effettuata nel rispetto della normativa. Inoltre bisogna proporsi con prodotti che garantiscano performance durature nel tempo, per far sì che l'impianto possa lavorare sempre al meglio delle prestazioni».

tralizzati avviene nella maggior parte dei casi con macchine analoghe. Si tratta di dispositivi che però sono cresciuti in performance e potenze.

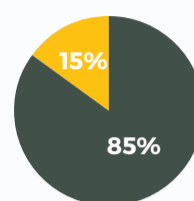
A fine 2018, ad esempio, SMA ha lanciato sul mercato l'inverter centralizzato Sunny Central UP, con potenza di 4,6 MW. Si tratta di un importante passo avanti per l'azienda, che ha incrementato di oltre il 50% la potenza del nuovo prodotto rispetto al precedente modello di punta.

In questo modo, SMA ha ridotto nettamente il numero di convertitori nei grandi progetti fotovoltaici, con una significativa diminuzione dei costi di esercizio.

Il quadro che emerge dal revamping in Italia è quello di un mercato dinamico, dalle ampie opportunità di business e decisamente conveniente da un punto di vista economico. Per gli installatori si tratta di un'occasione unica per poter scendere di nuovo in campo, proponendo innovazione e qualità.

Per i produttori di inverter, si tratta di un'occasione unica per poter aumentare volumi di vendita e restare saldi sul mercato. Per questo i principali player degli inverter hanno ampliato la propria gamma di prodotti e servizi, puntando su qualità e affidabilità, garanzie, assistenza post vendita capillare e tempestiva. Perché c'è molto lavoro da fare e le opportunità non mancano.

Avanti tutta.

**Segmentazione vendite
moduli in Italia nel 2018**

■ Inverter venduti in Italia nel 2018 per i nuovi impianti

■ Inverter venduti in Italia nel 2018 per interventi di revamping

SOLIS S.P.A.

- EPC IMPIANTI TECNOLOGICI
- ANALISI PREDITTIVE SPECIALISTICHE IMPIANTI FOTOVOLTAICI
- RE-ENGINEERING E REVAMPING IMPIANTI FOTOVOLTAICI
- SERVIZI O&M COMPLETI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E TECNOLOGICI

**► CHECK-UP COMPLETI
IMPIANTI FOTOVOLTAICI**

SolisLab, divisione R&D interna di Solis, attraverso un'analisi predittiva mirata, offre ai propri clienti O&M la sicurezza di un impianto sempre in massimo regime di produttività ed efficienza. Analisi termografiche manuali e con drone, curve IV, elettroluminescenza con laboratorio mobile on-site, elaborazione di report dettagliati di analisi, mappature seriali con lettori ottici e consulenza per controlli GSE, due diligence complete, sono solo alcuni dei principali servizi proposti.

**► RE-ENGINEERING E REVAMPING
IMPIANTI FOTOVOLTAICI**

Solis, offre anche le migliori soluzioni di revamping per impianti underperformance o per impianti in efficienza ove i proprietari si prefiggono di raggiungere delle overperformance con:

- Sostituzione moduli ed inverter difettosi con nuovi di ultima generazione e più performanti
- Ottimizzazione configurazioni elettriche
- Sostituzione completa di strutture con strutture a tilt variabile motorizzate e abbinamento con moduli Bifacciali
- Altre soluzioni progettuali secondo specificità degli impianti

I NOSTRI PUNTI DI FORZA

- Know-how specifico ultradecennale
- Team di oltre 80 tecnici interni specializzati
- Sala controllo interna attiva 365 gg/anno
- Solis Lab: ufficio tecnico interno per permitting, progettazione elettrica, meccanica e strutturale e esecuzione analisi predittive e specialistiche, reporting e soluzioni di re-engineering
- Operatività su intero territorio nazionale, isole comprese
- Capacità operativa tipica di un'organizzazione di tipo industriale
- Prezzi "chiavi in mano" e garanzia di massima competitività grazie all'integrazione verticale della filiera in un unico soggetto
- Azienda con sistema di qualità-ambiente-sicurezza certificati

Per maggiori informazioni:

800.58.9707

commerciale@solis-spa.com

www.solis-spa.com



solis
scegli un futuro sostenibile

Il rendimento del tuo impianto fotovoltaico è sempre sotto osservazione.



DETRAZIONI PER IMPIANTI FV: IL PUNTO

CONFERMATO PER TUTTO IL 2019 IL BONUS FISCALE DEL 50% PER INTERVENTI DI RISTRUTTURAZIONE EDILIZIA, COMPRESA L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E SISTEMI DI ACCUMULO SU IMPIANTI ESISTENTI, PER I QUALI È NECESSARIO TRASMETTERE I DATI AL PORTALE ENEA

DI ERICA BIANCONI



ING. ERICA BIANCONI,
CONSULENTE ENERGETICO

Per le spese effettuate dal 1° gennaio 2019 al 31 dicembre 2019, la percentuale di detrazione è pari al 50% in 10 anni, con un importo massimo di spesa per ogni unità abitativa di 96.000 euro. Per le spese effettuate successivamente al 31 dicembre 2019 la detrazione torna al 36% in 10 anni per un importo massimo di 48.000 euro.

QUALI LE SPESE

Possono essere portate in detrazione le spese per la realizzazione ed installazione dei soli impianti con potenza inferiore a 20 kWp posti al servizio dell'abitazione.

- Si può usufruire della detrazione del 50% anche se l'impianto entra in funzione dopo il 31 dicembre del 2019, l'importante è che le spese siano effettuate entro tale data. Per spese successive, la detrazione torna al 36%.

- La detrazione è relativa a spese effettuate per ristrutturare abitazioni e parti comuni di edifici residenziali. Non è quindi ammessa per altre destinazioni d'uso come negozi, alberghi, edifici produttivi. Per immobili residenziali con uso promiscuo (es. sede di attività professionale, commerciale, B&B.) la detrazione è applicabile ridotta al 50%, ovvero pari ad un totale del 25% in 10 per le spese effettuate entro il 30 giugno 2013 e pari al 18% in 10 anni per spese successive a tale data.

- La detrazione non può essere maggiore della imposta Irpef che il contribuente deve pagare in un determinato anno. (Es: Irpef = 2.000 euro e detrazione annua ristrutturazione = 2.500 euro, il contribuente perderà il credito di 500 euro)

- Se le spese vengono pagate da più persone il limite rimane sempre 96.000 euro (48.000 euro dopo il 31.12.2019)

SOGGETTI BENEFICIARI

Chi può usufruire del rimborso non è obbligatoriamente il proprietario ma colui che, avendo qualche diritto in merito all'immobile, effettuerà i pagamenti, nello specifico:

- proprietari o nudi proprietari;
- titolari di un diritto reale di godimento (usufrutto, uso, abitazione o superficie);
- locatari o comodatari (la documentazione formale che deve risultare per la detrazione comprende il contratto di affitto regolarmente registrato);
- soci di cooperative divise e indivise;
- imprenditori individuali, per gli immobili non rientranti fra i beni strumentali o merce;
- soggetti indicati nell'articolo 5 del Tuir, che producono redditi in forma associata (società semplici, in nome collettivo, in accomandita semplice e soggetti a questi equiparati, imprese familiari), alle stesse condizioni previste per gli imprenditori individuali. Hanno diritto alla detrazione, inoltre, purché sostengano le spese e siano intestatari di bonifici e fatture:
- il familiare convivente del possessore o detentore dell'immobile oggetto dell'intervento (il coniuge, i parenti entro il terzo grado e gli affini entro il secondo grado);
- il coniuge separato assegnatario dell'immobile inte-



stato all'altro coniuge;

- il componente dell'unione civile (la legge n. 76/2016, per garantire la tutela dei diritti derivanti dalle unioni civili tra persone dello stesso sesso, equipara al vincolo giuridico derivante dal matrimonio quello prodotto dalle unioni civili);

- il convivente more uxorio, non proprietario dell'immobile oggetto degli interventi né titolare di un contratto di comodato, per le spese sostenute a partire dal 1° gennaio 2016.

Può richiedere il contributo anche chi esegue in proprio i lavori sull'immobile, limitatamente alle spese di acquisto dei materiali utilizzati

COME USUFRUIRE

Per usufruire della detrazione è sufficiente indicare in dichiarazione dei redditi i dati catastali identificativi dell'immobile e, nell'ipotesi in cui i lavori siano stati effettuati dal detentore, anche gli estremi di registrazione dell'atto che ne costituisce il titolo, e gli altri dati richiesti per il controllo della detrazione. Ad oggi è necessario inoltre fare comunicazione all'Enea.

Per gli interventi terminati nel 2019 la comunicazione all'Enea va trasmessa, entro 90 giorni dalla data di fine lavori, attraverso il sito <https://bonuscasa2019.enea.it/>. Se la data di fine lavori è compresa tra il 1° gennaio 2019 e l'11 marzo 2019, il termine di 90 giorni decorre dall'11 marzo, giorno di messa on line del sito. Per "data di fine lavori" si può considerare:

- la dichiarazione di fine lavori a cura del direttore dei lavori,
- la data di collaudo anche parziale (se prevista),
- la data della dichiarazione di conformità.

Limitatamente ai soli lavori di installazione di sistemi di accumulo su impianti esistenti, i dati all'Enea vanno trasmessi solo per gli interventi con data di fine lavori a partire dal 1° gennaio 2019.

Occorre conservare ed esibire, a richiesta degli uffici, i seguenti documenti:

- comunicazione inizio lavori all'Asl, se richiesto dall'intervento;
- fatture e ricevute comprovanti le spese sostenute (in-

dicando nel bonifico la causale del versamento con riferimento all'articolo 16-bis del Dpr 917/1986, il codice fiscale del beneficiario della detrazione e il codice fiscale o numero di partita Iva del beneficiario del pagamento);

- ricevute dei bonifici di pagamento;
- domanda di accatastamento (se l'immobile non è ancora censito);

- ricevute di pagamento dell'IMU, se dovuta

- delibera assembleare di approvazione dell'esecuzione dei lavori (per gli interventi su parti comuni di edifici residenziali) e tabella millesimale di ripartizione delle spese

- dichiarazione di consenso del possessore dell'immobile all'esecuzione dei lavori, per gli interventi effettuati dal detentore dell'immobile, se diverso dai familiari conviventi

- abilitazioni amministrative richieste dalla vigente legislazione edilizia in relazione alla tipologia di lavori da realizzare o, se la normativa non prevede alcun titolo abilitativo, dichiarazione sostitutiva dell'atto di notorietà in cui indicare la data di inizio dei lavori e attestare che gli interventi realizzati rientrano tra quelli agevolabili.

ATTENZIONE

L'Agenzia delle Entrate afferma che si rischia di perdere la detrazione se:

- non è stata effettuata comunicazione all'Enea;
- non è stata effettuata la comunicazione preventiva all'Asl competente, se obbligatoria;
- il pagamento non è stato eseguito tramite bonifico bancario o postale;
- non sono esibite le fatture o le ricevute che dimostrano le spese effettuate;
- non è esibita la ricevuta del bonifico o è intestata a persona diversa dal richiedente;
- le opere edilizie eseguite non rispettano le norme urbanistiche ed edilizie comunali;
- sono state violate le norme sulla sicurezza nei luoghi di lavoro e quelle relative agli obblighi contributivi (dichiarazione di osservanza delle suddette disposizioni resa dalla ditta esecutrice dei lavori).

SOLAREB2B CORRE SU LINKEDIN

IL SOCIAL NETWORK BUSINESS TO BUSINESS CONSENTE DI CONNETTERE TUTTI GLI ESPONENTI DELLA FILIERA IN UN AMBIENTE COSTRUTTIVO. PER QUESTO SOLAREB2B LO UTILIZZA SEMPRE PIÙ COME SPAZIO DI COMUNICAZIONE TRAMITE UNA PAGINA DI DIVULGAZIONE E UN FORUM



L'importanza di LinkedIn come social professionale capace di connettere vari esponenti di qualsiasi filiera in un ambiente costruttivo e proficuo è ormai conclamata. Per questo anche il progetto SolareB2B sfrutta questa piattaforma come vero strumento di lavoro.

LA PAGINA SOLAREB2B

Da gennaio dello scorso anno, infatti, SolareB2B ha consolidato la sua presenza sul social network business to business con il lancio di una pagina che ha lo scopo di veicolare le notizie e gli aggiornamenti quotidiani pubblicati sul sito ufficiale della rivista (e condivisi anche su Facebook). Al contempo la pagina LinkedIn consente di costituire un archivio dei principali articoli realizzati dalla redazione e pubblicati sulla rivista cartacea. Questi articoli vengono pubblicati a ritmo cadenzato così da non sovraccaricare la comunicazione e consentire una fruizione più agevole. In caso di occasioni particolari, verranno realizzati anche contenuti speciali destinati esclusivamente alla diffusione tramite la pagina LinkedIn. In un anno di attività, questa pagina ha superato la ragguardevole cifra di 1.800 follower.

IL FORUM

Sempre da gennaio 2018, accanto alla pagina è stato creato un gruppo SolareB2B Forum con l'intento di creare una community tra operatori di settore interessati a scambiarsi idee, opinioni e informazioni. Si tratta di uno spazio di confronto e dibattito che consente di aprire discussioni alle quali ciascun membro può dare il suo contenuto semplicemente scrivendo il proprio commento. Parte di queste conversazioni viene anche riportata sulla rivista cartacea. Attualmente il gruppo conta quasi 300 membri, tutti professionisti del settore dell'energia solare e dell'efficienza energetica.

COMUNICAZIONE INTEGRATA

La presenza su LinkedIn rafforza ulteriormente il progetto SolareB2B che si articola in un sistema

COME SEGUIRE LA PAGINA

1. Visitare il sito www.linkedin.com ed accedere con le proprie credenziali
2. Nel campo di ricerca digitare "Solare B2B"
3. Cliccare sulla dicitura "Solare B2B Azienda - Editoria" per accedere alla pagina
4. Cliccare sul pulsante "Segui" per rimanere aggiornati

COME PARTECIPARE AL FORUM

1. Visitare il sito www.linkedin.com ed accedere con le proprie credenziali
2. Nel campo di ricerca digitare "Solare B2B"
3. Cliccare sulla dicitura "Solare B2B Forum - Gruppo" per accedere alla pagina
4. Cliccare sul pulsante "Chiedi di aderire" per poter intervenire

integrato di comunicazione di cui fanno parte una rivista mensile specializzata, una newsletter elettronica bisettimanale, un sito con aggiornamenti quotidiani e una presenza sui social network. Questo modello consente una circolarità delle informazioni che ne aumenta la diffusione assicurando la massima efficacia nel raggiungimento del pubblico di riferimento. In questo scenario, la presenza su LinkedIn ha un ruolo strategico, considerando il target professionale.



World Professional Solar Inverter Manufacturer



**HIGH EFFICIENCY
HIGH STABILITY
HIGH RELIABILITY**

**NO WONDER,
IT'S AN
OMNIK INVERTER**

Visita il nostro Sito Web

www.omniksolar.eu
info@omniksolar.eu



PIANO INTEGRATO ENERGIA E CLIMA 2030: UN'OCCASIONE DA SFRUTTARE

RISPETTO ALL'APPROCCIO CONCRETO DI PAESI TRA CUI FRANCIA E SPAGNA, L'ITALIA MOSTRA ALCUNE LACUNE RISPETTO AGLI OBIETTIVI DI COPERTURA DEL FABBISOGNO ELETTRICO, TERMICO E DEI TRASPORTI CON IMPIANTI DA FONTI RINNOVABILI. ECCO DOVE E COME MIGLIORARE

DI ANTONIO MESSIA

A fine gennaio, in una sessione di discussione durata due giorni, è stato presentato alla Commissione Europea il Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima.

Il documento recepisce le disposizioni del Winter Package EU di novembre 2016, milestone normativa che delinea all'interno della cosiddetta "Energy Union" cinque dimensioni di attività:

- Decarbonisation/GHG and Renewable Energy;
- Energy Efficiency;
- Interconnections/market integration/energy poverty;
- Security of Supply;
- R&I and competitiveness.

All'interno di ciascuna dimensione sono stati individuati i seguenti target quantitativi e qualitativi, ai quali il Piano è chiamato a rispondere:

Fonti rinnovabili: quota minima = 27% sui consumi finali al 2030. Eliminata la priorità di dispacciamento per gli impianti di potenza superiore a 500 kW (250 kW dal 2026);

Efficienza energetica: riduzione del 30% dei consumi al 2030 (vs 2005), obiettivo vincolante;

Emissioni gas serra: target 2030 suddivisi fra settori regolati dalla Direttiva ETS (grandi impianti, grandi emettitori), per i quali la riduzione richiesta è del 43% (vs 2005), e gli altri settori (trasporti, riscaldamento, agricoltura, rifiuti e piccoli impianti) rientranti nel Regolamento Effort Sharing (ESR), rispetto ai quali l'UE chiede all'Italia un taglio del 33%.

Biocarburanti: definiti criteri di sostenibilità più severi ed individuati due target separati (3,8% per i carburanti di prima generazione e 6,8% per quelli di seconda generazione al 2030);

Market design elettrico: accanto ad una annunciata attenzione alla generazione distribuita ed al ruolo dei prosumer, tutelati e liberati come soggetti di mercato veri e propri, il meccanismo del capacity payment esteso a tutti gli Stati dell'Unione, vincolato a precisi limiti emissivi (550g di CO2 per kWh prodotto).

Purtroppo però, l'approccio del documento rischia di rimanere del tutto italiano, sia in termini di contenuto

FIGURA 1: QUOTA FONTI RINNOVABILI SUI CONSUMI LORDI (2011-2030);

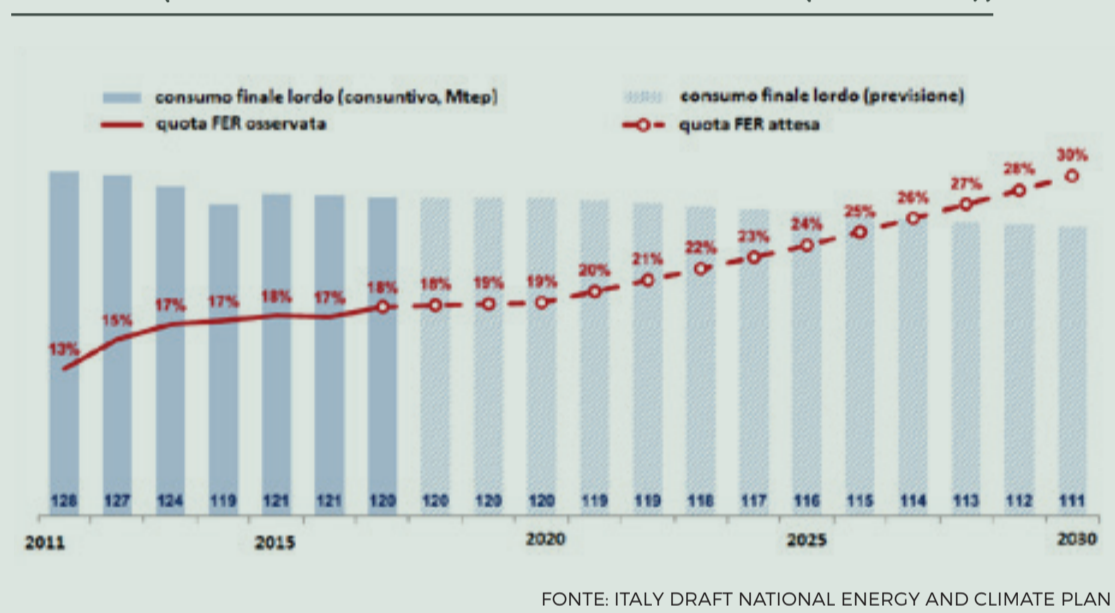
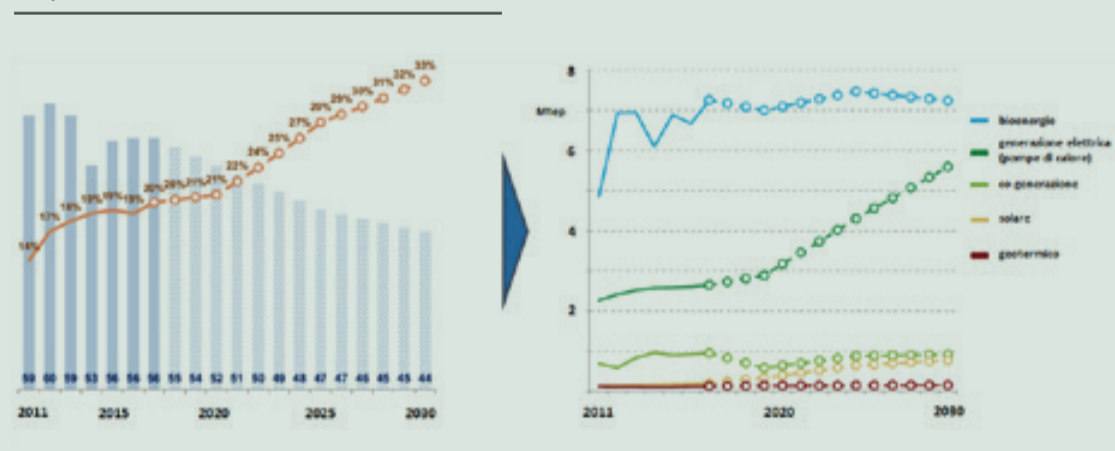


FIGURA 2: COPERTURA FABBISOGNO TERMICO (2011-2030) E QUOTA FER SUDDIVISA PER FONTE

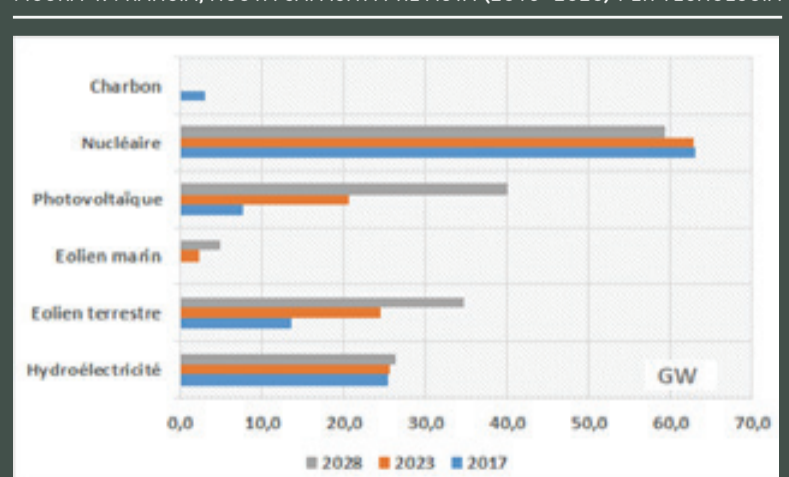


IL PIANO INTEGRATO ENERGIA E AMBIENTE DI FRANCIA E SPAGNA

È decisamente più concreto l'approccio al Piano dei nostri cugini latini. Il riferimento temporale scelto in Francia è il 2028, completamento teorico dei due Programmes Pluriannuelles de l'Energie (PPE, 2019-2023 e 2024-2028) già avviati e molto dettagliati in termini di misure e coperture finanziarie. All'interno di una Strategia che prevede il progressivo, lento (come è giusto che sia) abbandono della fonte nucleare, obiettivi ambiziosi e traiettorie lineari per i 2 prossimi quinquenni. Per quanto riguarda la Spagna, la pur soddisfacente sostenibilità attuale del sistema elettrico (oltre il 40% della domanda coperto da FER, principalmente eolico ed idroelettrico) non nasconde l'inadeguatezza,

rispetto al potenziale, della capacità fotovoltaica installata (poco più di 5 GW totali, appena 262 MW nel 2018). Le misure implementate nel recentissimo passato (aste al ribasso soprattutto) e confermate nel Piano si pongono l'obiettivo di portare a medio termine la tecnologia allo stesso livello di quella eolica (già quasi 23 GW onshore installati), con una crescita regolare e significativa già nei prossimi anni. Al 2030 circa il 70% del fabbisogno elettrico, nelle previsioni, verrà coperto da fonti rinnovabili. Significativo anche lo sforzo sulla mobilità elettrica, col target di 5 milioni di veicoli full-electric al 2030 ed un programma quinquennale (2021-2025) di incentivi per un importo complessivo di 1 mld di euro.

FIGURA 4: FRANCIA, NUOVA CAPACITÀ PREVISTA (2019-2028) PER TECNOLOGIA



che di completezza (trascurati rispetto alle prescrizioni imposte) delle informazioni fornite.

Non è necessario entrare nel dettaglio delle misure e delle relative coperture finanziarie (trascurante nonostante fossero richieste); il problema, come altre volte osservato, potrebbe essere di concretezza e lungimiranza politica.

Innanzitutto per quello che riguarda la diffusione delle fonti rinnovabili.

Il fabbisogno energetico complessivo (di cui la figura 1 fornisce il valore e la traiettoria, reale ed attesa, lungo l'arco ventennale di riferimento) è suddiviso in tre macro-categorie di consumo:

- consumo termico (riscaldamento e raffrescamento), pari a poco più del 40% del totale;
- consumo elettrico, corrispondente al 29% del complessivo;
- consumo per trasporto, che vale più o meno quanto quello elettrico.

Ciascuna delle tre macro-famiglie è oggetto di specifico approfondimento nel Piano, con misure dedicate.

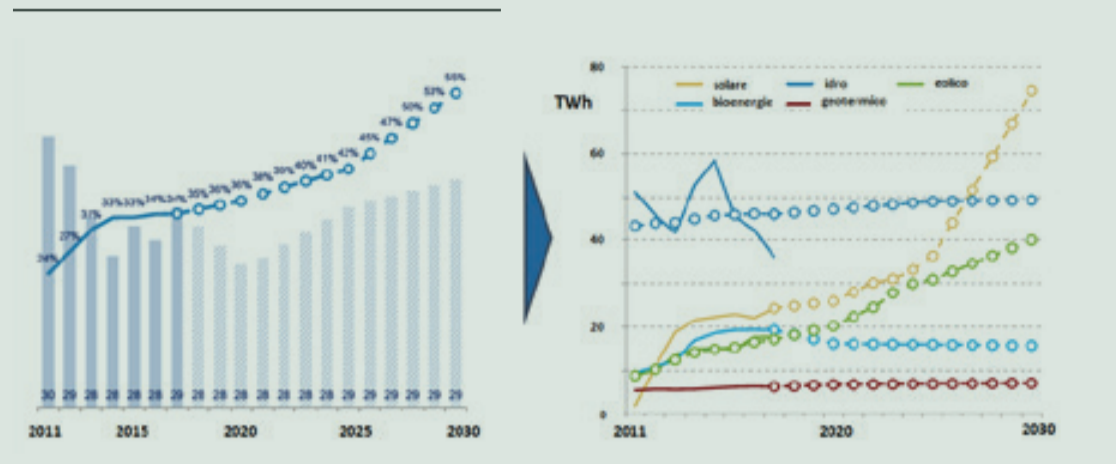
FABBISOGNO TERMICO

In perfetta continuità con la Strategia Energetica Nazionale di novembre 2017, figlia in teoria di un altro Governo e di un'altra, criticata visione politica, la linea di azione pressoché unica riguarda la promozione (sia per utenze civili che industriali) delle pompe di calore elettriche; si rimanda dunque il problema alla copertura con fonti rinnovabili del consumo elettrico (vedi fig.2). Come nella SEN, nessun rilievo posto su tecnologie (o famiglie tecnologiche) come biomasse, solare termico e geotermia.

FABBISOGNO ELETTRICO

La strada, per un Paese delle caratteristiche del nostro, dovrebbe essere segnata: innanzitutto fotovoltaico, da spingere per qualunque segmento di utenza, poi i progetti basati sulle altre tecnologie mature (eolico,

FIGURA 3: COPERTURA FABBISOGNO ELETTRICO (2011-2030)
E QUOTA FER SUDDIVISA PER FONTE



biomasse), da valutare compiutamente caso per caso. L'Italia si mantiene, nel 2018, lo Stato tra quelli UE con la maggiore quota di domanda elettrica coperta da fonte fotovoltaica (8% circa). Gli ultimi cinque anni però risultano estremamente negativi in termini di installato; nell'ultimo, a fronte di 9,5 GW complessivi realizzati in zona UE, appena 435 MW sono italiani, numeri molto lontani da quelli dei Paesi che corrono (2,9 GW in Germania, 1,7 GW in Turchia, 1,45 GW in Olanda per citare i primi tre).

L'enorme impegno di risorse stabilito nel recente passato (fino al IV Conto Energia) da una parte, il raggiungimento in anticipo del target 2020 dall'altra hanno ridotto l'attenzione su un settore invece ancora con un equilibrio delicato. Dietro questa precisa, reiterata scelta politica si nasconde gran parte delle criticità del nostro sistema, cui il Piano non sembra porre rimedio. La quasi totalità degli investimenti (fig.3) è prevista oltre il 2023 (orizzonte guarda caso di nuova legislatura), poco o nulla nel quinquennio

appena iniziato.

Non è purtroppo inutile osservare che, dal punto di vista di un soggetto industriale, una discontinuità di questo tipo non favorisce la crescita sana, regolare all'interno di un contesto competitivo correttamente regolato.

TRASPORTI

La penetrazione delle fonti rinnovabili in questa macro-categoria di consumo è pressoché interamente affidata (unico Stato Membro che mostra questo livello di fiducia) alla diffusione del biometano e dei biocombustibili di II generazione, cioè con filiera sottoposta a rigidi vincoli di sostenibilità. Nonostante le parole incoraggianti riportate in più passaggi del documento, scarsissimo il contributo atteso (soprattutto nei primi 7-8 anni) dall'elettrificazione di parte del parco veicolare; previsti comunque (non è chiaro in conseguenza di quali misure specifiche) in circolazione al 2030 circa 1,6 milioni di veicoli full electric.



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.**



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



ECCO IL CREDITO D'IMPOSTA PER GLI INVESTIMENTI NEL MEZZOGIORNO

LA LEGGE 208 DEL 28 DICEMBRE 2015 CONCEDE UN CREDITO DI IMPOSTA RIGUARDANTE GLI INVESTIMENTI IN ALMENO DUE BENI TRA MACCHINARI, ATTREZZATURE ED IMPIANTI (TRA CUI IL FOTOVOLTAICO) CHE SIANO STRUMENTALI O NUOVI. I BENI DEVONO ESSERE DESTINATI A STRUTTURE PRODUTTIVE UBICATE NELLE REGIONI CAMPANIA, PUGLIA, BASILICATA, CALABRIA, SICILIA E SARDEGNA, MOLISE E ABRUZZO, ACQUISTATI DIRETTAMENTE O IN LEASING A PARTIRE DAL 1° MARZO 2017 AL 31 DICEMBRE 2019

DI MARCO **SAVOIA**, AMMINISTRATORE UNICO DI SAV SERVICE

ATTIVITÀ FINANZIABILI

La legge 208 concede un credito di imposta riguardante almeno due beni tra macchinari, attrezzature ed impianti che siano:

- Strumentali;
- Nuovi;
- Destinati a strutture produttive ubicate nelle regioni Campania, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia e Sardegna, Molise e Abruzzo;
- Acquistati direttamente o in leasing a partire dal 1° marzo 2017 e il 31 dicembre 2019;
- Facenti parte di un progetto di investimento iniziale quale:

- 1) la creazione di un nuovo stabilimento;
- 2) l'ampliamento della capacità di uno stabilimento esistente;
- 3) la diversificazione della produzione di uno stabilimento per ottenere prodotti mai fabbricati precedentemente;
- 4) un cambiamento fondamentale del processo produttivo esistente.

ALIQUOTE AGEVOLATIVE

- 25% per le grandi imprese
- 35% per le imprese di medie dimensioni
- 45% per le piccole e micro imprese

I BENEFICIARI

I beneficiari dell'agevolazione sono le imprese, ma indirettamente anche gli installatori e venditori di impianti o beni strumentali con poche esclusioni.

RETROATTIVITÀ E REGIME DI CUMULO

I benefici sono retroattivi per investimenti effettuati dal 1° marzo 2017. Il credito d'imposta è cumulabile con gran parte degli altri aiuti.

TEMPISTICA E MODALITÀ DI UTILIZZO

Scadenza: la comunicazione deve essere presentata all'Agenzia delle Entrate in via telematica a partire dal 1° marzo 2017 e fino al 31 dicembre 2019. Durata: il beneficio è utilizzabile per tre anni dalla data di conferma alla fruizione da parte dell'Agenzia delle Entrate.

Tempistiche: i tempi intercorrenti tra l'istruzione della pratica e l'ottenimento ed utilizzo del beneficio sono stimati in 45 giorni.

CASI IN ESAME

Ecco due esempi che danno una migliore evidenza dei vantaggi derivanti dall'applicazione della Legge 208:

Caso 1

Progetto di aumento della capacità produttiva - Supermercato (piccola impresa).

Questa azienda aveva già sostenuto alcuni investimenti da gennaio 2018 per l'acquisto di nuovi banchi frigo, celle frigo e nuova attrezzatura per un totale di 100.000 euro.

L'azienda è stata informata di questa agevolazione contestualmente alla proposta di installazione di un impianto fotovoltaico, di un valore di 180.000 euro, che poi ha realizzato. Analizzata la documentazione dell'impresa e prodotta la documentazione necessaria, SAV Service ha fatto ottenere l'agevolazione a tutti questi investimenti.

A quanto consiste il beneficio? Il 45% di 100.000 + 180.000. Totale beneficio riconosciuto, 126.000 euro. Un beneficio imperdibile.

Caso 2

Creazione di un nuovo stabilimento - Officina (piccola impresa).

L'azienda non era a conoscenza del credito d'imposta per il mezzogiorno ed è stata informata di questa agevolazione contestualmente alla proposta di installazione di un impianto fotovoltaico che poi ha realizzato per un importo di 90.000 euro. L'azienda ha inoltre sostenuto l'acquisto di alcune saldatrici per il controvalore di 15.800 euro. A quanto ammonta il beneficio ottenuto dall'azienda? Il 45% di 90.000 + 15.800 ovvero 47.610 euro. In tale modo il venditore o installatore di impianti fotovoltaici ha offerto al suo

LA PROPOSTA DI SAV SERVICE

SAV Service è una società che supporta le imprese che chiedono l'accesso ai bandi, fornendo un servizio di consulenza ed espletamento delle pratiche con particolare dedizione al fotovoltaico. La prevalutazione è gratuita e si può avere compilando ed inviando la scheda disponibile al seguente QR CODE all'indirizzo: commerciale@savservice.it

Scarica la scheda da compilare:



cliente un vantaggio enorme che gli ha consentito e consentirà di essere molto più competitivo della sua concorrenza e di realizzare molti più impianti.



ALTRE OPPORTUNITÀ

FONDO ENERGIA EMILIA ROMAGNA: PROROGATA A MAGGIO LA SCADENZA

È stato prorogato al 7 maggio 2019 il termine per partecipare al bando della regione Emilia Romagna che sostiene gli interventi di efficienza e risparmio energetico nelle imprese. Ci sono infatti nuovi termini per le imprese che vorranno beneficiare del Fondo Energia, sviluppato con l'obiettivo di agevolare i finanziamenti per le imprese e le società Esco che intendono effettuare interventi di efficientamento energetico attraverso l'ausilio di impianti da fonti rinnovabili. Destinatari sono le imprese di qualsiasi dimensione e le società Esco. Possono essere finanziati interventi tra cui installazione di impianti fotovoltaici, interventi su immobili strumentali, acquisto ed installazione di macchinari, impianti, attrezzature, hardware fino a spese per la redazione della diagnosi energetica. Il Fondo finanzia progetti attraverso la concessione di mutui di importo fino a 750.000 euro per una durata massima di 96 mesi, a tasso zero per il 70% dell'importo ammesso, e ad un tasso convenzionato non superiore all'Euribor 6 mesi +4,75% per il restante 30%.

CONFINDUSTRIA ALESSANDRIA E GALLAZZI MACCHINE INSIEME PER IL FV NELLE IMPRESE

Confindustria Alessandria ha siglato un accordo di collaborazione con Gallazzi Macchine per promuovere la realizzazione di impianti fotovoltaici presso le aziende associate. In particolare, Confindustria propone alle imprese associate di investire nel fotovoltaico. Gallazzi Macchine, società specializzata nella realizzazione di stabilimenti industriali e di impianti da fonti rinnovabili, effettuerà per le aziende tutte le pratiche presso la Regione Piemonte, per la presentazione della domanda di agevolazione regionale. Inoltre, l'azienda offrirà la possibilità di consulenza, progettazione, installazione e servizi post vendita degli impianti fotovoltaici.



BRASILE: ASTE PER IL FV UTILITY SCALE

NEL 2019 IL PAESE SUDAMERICANO POTREBBE RAGGIUNGERE I 3 GW DI IMPIANTI INSTALLATI GRAZIE AL MECCANISMO DELLE ASTE, CHE FINORA HANNO GARANTITO L'ATTIVAZIONE DI BEN 73 CENTRALI PER UN TOTALE DI 2 GW

DI GIULIO ANTONIO ZAPPA

Novità interessanti all'orizzonte per il settore fotovoltaico utility scale in Brasile. Il gigante sudamericano, che ha recentemente superato il traguardo dei 2 GW di potenza fotovoltaica installata e si avvia a raggiungere i 3 GW nel 2019, è da tempo osservato con attenzione dagli operatori internazionali, venendo indicato come uno dei mercati con il più alto potenziale di crescita. Il governo brasiliano, dopo aver aderito agli accordi di Parigi sui cambiamenti climatici, sta predisponendo una serie di aste competitive che, con ogni probabilità, avranno tra i protagonisti il fotovoltaico utility scale.

LINEE GUIDA

Lo scorso 11 marzo il Ministero brasiliano per le Politiche Energetiche e Minerarie ha reso disponibili le linee guida per la prima asta competitiva del settore energetico del 2019, denominata Leilão A-4, che avrà luogo il prossimo 27 giugno. L'asta avrà come oggetto la realizzazione di grandi impianti di produzione energetica da fonte rinnovabile, con l'obiettivo di incrementare la capacità produttiva di energia elettrica del Paese e favorire la diversificazione delle fonti. Potranno partecipare sia enti brasiliani che investitori internazionali. L'asta fisserà i prezzi di vendita dell'energia prodotta dai nuovi impianti, i quali dovranno entrare in funzione entro il 2023. Le centrali fotovoltaiche utility scale (oltre i 5MW di potenza) verosimilmente ricopriranno un ruolo centrale, in linea con quanto avvenuto nell'ultimo biennio.

SEGNALE POSITIVO

La notizia è stata accolta con ottimismo dalla Absolar, l'associazione brasiliana per l'energia solare. Si tratta infatti di un importante segnale di schiarita per il settore fotovoltaico brasiliano, soprattutto nel segmento utility scale, dopo alcune incertezze registrate a seguito della cancellazione delle aste programmate per il 2016, in concomitanza con la fase più acuta di recessione dell'economia brasiliana. L'inversione di tendenza, iniziata nella seconda metà del 2017, viene ora confermata dal calendario programmatico del Ministero per le Politiche Energetiche per il periodo 2019-2021 con l'ufficializzazione di sei aste competitive per nuovi progetti di impianti di produzione energetica. Oltre al Leilão A-4 del prossimo 27 giugno, il 2019 vedrà una seconda asta competitiva il 26 settembre. Per il 2020 sono state fissate le date del 23 aprile e del 24 settembre, mentre per il 2021 le aste si terranno il 29 aprile ed il 30 settembre.

PROGETTI IN FUNZIONE

Absolar sostiene che ci siano tutti i presupposti affinché il fotovoltaico venga incluso in ognuna delle aste in calendario fino al 2021, ponendo come linea guida la contrattazione di 2 GW di progetti utility scale all'anno. Con le cautele del caso, la premessa tecniche ed economiche perché ciò avvenga sono concrete: il fotovoltaico utility scale ha fatto registrare prezzi sempre più competitivi negli ultimi

due anni, arrivando ad essere la seconda fonte di energia più conveniente tra le rinnovabili nel mercato brasiliano, con un prezzo medio d'asta di R\$ 118,07 per MWh registrato nel 2018 (circa 27 euro per MWh al cambio attuale), dietro solo all'eolico. L'implementazione delle aste competitive a partire dal 2014 ha permesso di mettere già in funzione 73 progetti fotovoltaici utility scale, per una potenza complessiva di 2 GW e oltre 10 miliardi di Reais di investimenti (circa 2,3 miliardi di euro al cambio odierno).

Il coinvolgimento di diversi operatori esteri è stato essenziale: tra le realtà più attive, spicca Enel Green Power che ha assunto un ruolo di primaria importanza nelle dinamiche del settore fotovoltaico brasiliano. La multinazionale italiana è infatti artefice di oltre 800 MW di potenza fotovoltaica installata ed operativa in Brasile, distribuiti nei mega impianti di Ituverava (254 MW), Horizonte (103 MW), Lapa (158 MW) e Nova Olinda (294 MW). Si tratta di progetti implementati a seguito delle aste a cui Enel Green Power ha partecipato nel 2014 e 2015 e che hanno avuto un impatto significativo sulla crescita della potenza fotovoltaica installata in Brasile nel biennio 2017-18. L'onda lunga della cancellazione delle aste del 2016 porterà tuttavia un rallentamento per il segmento utility scale nel 2019, mentre si prevede una crescita più vigorosa a partire dal 2020, quando entreranno in funzione i primi impianti di grande taglia oggetto dell'asta del 2017.

CRESCE LA GENERAZIONE DISTRIBUITA

Segnali di dinamismo per il 2019 provengono invece dal comparto della generazione distribuita, ossia gli impianti fotovoltaici di micro e mini generazione, fino a 5 MW di potenza.

Dei circa 1,2 miliardi di euro di giro d'affari previsti per il fotovoltaico brasiliano nel 2019 si stima che circa il 70% saranno investiti nel settore della generazione distribuita che, secondo le previsioni, praticamente raddoppierà di potenza complessiva passando dai 500 MW attuali a 1 GW a fine 2019.

Gli aumenti delle tariffe energetiche registrati in Brasile dal 2015, il concomitante calo dei prezzi dei moduli fotovoltaici ed un regime normativo di scambio sul posto ben congegnato sono alla base di questo trend positivo. Si tratta di un comparto di mercato interessante, in particolare per i progetti nella fascia di potenza tra 1 MW e 5 MW che richiedono un solido know-how tecnico e finanziario non sempre reperibile nel mercato locale. Un segmento alla portata di investitori internazionali che, o per scelte strategiche o per peculiarità del proprio modello di business, decidano di valutare la possibilità di entrare nel mercato fotovoltaico brasiliano senza dover necessariamente partecipare alle aste competitive tipiche del comparto utility scale.

Dopo una lunga attesa, i segnali indicano che il Brasile ha finalmente iniziato a intraprendere la strada che, per caratteristiche geografiche ed economiche, ha nel proprio destino: diventare uno dei principali mercati al mondo per l'energia fotovoltaica.

STORAGE

as a

OLUTION



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

FIAMM
Your World, Our Energy

A Hitachi Group Company

info.standby@fiamm.com
www.fiamm.com



COSÌ IL SOLARE EUROPEO TORNA A SORRIDERE

DOPO LA CRESCITA REGISTRATA NEL 2018, CON 8 GW DI IMPIANTI (+36%), GLI STATI UE SI PREPARANO A UNA FASE DI RILANCIO. NEL 2019 LE NUOVE INSTALLAZIONI POTREBBERO REGISTRARE UN INCREMENTO DEL 68,7%, CON UN IMPATTO POSITIVO SULL'OCCUPAZIONE

DI GIANLUIGI TORCHIANI

I fotovoltaico europeo torna a sorridere: questa la principale indicazione del Global Market Outlook elaborato da SolarPower Europe, la principale associazione europea del settore, relativa all'andamento delle installazioni nel 2018. In effetti il Vecchio Continente, che pure in passato era stato il centro assoluto dello sviluppo del solare a livello globale, da un po' di anni a questa parte aveva visto una corsa del solare molto limitata, per effetto della revisione complessiva dei sistemi di sostegno pubblici (basti pensare al caso italiano) e per la presenza dei dazi all'importazione dei pannelli di fabbricazione asiatica, che hanno comportato - in misura differente - un innalzamento dei tempi di ritorno dall'investimento e il posticipo di molti progetti. Finalmente la situazione sembra essersi assestata, con l'eliminazione delle misure protezionistiche e l'adozione della legislazione europea al 2030 in materia di energia e ambiente, che ha restituito un orizzonte certo agli investitori.



CRESCITA A +36%

Così si può spiegare l'andamento molto positivo delle installazioni europee nel 2018, cresciute del 36% nella Ue a 28, per complessivi 8 GW di nuova capacità installata, rispetto ai 5,9 GW del 2017. Allargando il quadro all'intero Continente lo sviluppo rimane comunque favorevole: nel 2018 sono stati installati complessivamente 11 GW, il 20% in più rispetto ai 9,2 GW del 2017.

Un altro dato importante segnalato dall'Outlook di SolarPower è che i risultati dell'Europa sono stati decisamente superiori rispetto alla media globale: le installazioni fotovoltaiche sono infatti cresciute complessivamente del 5% nel 2018, per complessivi 104,1 GW, contro i 99,1 GW del 2017. Lo sviluppo del solare mondiale è stato frenato soprattutto dal dato della Cina, che ha visto le sue installazioni diminuire del 16% rispetto al 2017. In ogni caso, con oltre 44 GW di nuova potenza installata e una quota sul mercato globale del 42%, la Repubblica Popolare resta saldamente il principale mercato di sbocco dell'energia solare.

Non solo: occorre considerare che il 2017 era stato un anno record per le installazioni di Pechino, che poi è stata interessata - a partire dal maggio 2018 - da una sforbiciata nei sussidi al solare. Eppure, il fotovoltaico cinese ha tenuto meglio delle previsioni di molti analisti del settore.

LE INSEGUITRICI

Gli altri Paesi in cima alla classifica sono parecchio distanti: negli USA sono stati installati 11,4 GW, mentre in India circa 8,3 GW. Secondo Michael Schmela, executive advisor e head of market intelligence di SolarPower Europe, «Nonostante l'improvvisa ristrutturazione del programma cinese per il solare, il mercato globale è stato abbastanza forte da compensare il temporaneo rallentamento del mercato più grande del mondo.

La buona notizia è che molti mercati solari emergenti stanno abbracciando il solare a un ritmo rapido e la Cina sta già tornando. Stiamo assistendo a un grande

slancio del fotovoltaico e ci aspettiamo un fenomenale andamento per il 2019».

CONFERME E NEW ENTRY

Ritornando invece ai dati europei, i numeri di SolarPower fanno un po' di amarcord: dopo cinque anni, infatti, la Germania recupera la prima posizione, avendo aggiunto quasi 3 GW di nuovi impianti nel 2018, per una consistente crescita di circa il 68% su base annua. In questo modo Berlino è riuscita a superare il Paese leader del settore nel 2017, ossia la Turchia, che comunque ha aggiunto ben 1,6 GW nel 2018. Invece la terza piazza è occupata da una new entry, i Paesi Bassi, che hanno aggiunto 1,4 GW nel 2018. Al quarto posto c'è la Francia, con 0,9 GW, mentre invece l'Italia è soltanto quinta, con i suoi 0,5 GW di nuovi impianti.

UNA SPINTA ALL'OCCUPAZIONE

I numeri complessivamente positivi del 2018 hanno restituito l'ottimismo a SolarPower Europe per quanto riguarda le previsioni future: gli stati dell'UE dovrebbero aggiungere ben 13,5 GW di nuova capacità fotovoltaica nel 2019, quantità che dovrebbe

ulteriormente salire, toccando i 16,8 GW nel 2020. Non a caso l'associazione di categoria ritiene che sia possibile coprire il 20% della domanda di elettricità in Europa al 2030 con l'energia solare. Un obiettivo decisamente superiore rispetto a quanto previsto dai piani di Bruxelles, ma che potrebbe assicurare la creazione di oltre mezzo milione di posti di lavoro entro il 2030 nel settore fotovoltaico. Per raggiungerlo, ovviamente, serviranno a livello di singoli Stati piani di sostegno più ambiziosi rispetto a quelli attuali, oltre che di un rafforzamento dell'intera industria solare del Vecchio Continente. Gli impianti di piccola taglia, in questo senso, sono chiamati a giocare un ruolo fondamentale: un altro obiettivo al 2030 è infatti quello di arrivare all'installazione di 30 milioni di tetti solari sugli edifici europei, sulla scia del virtuoso esempio californiano e grazie a normative più favorevoli alle energie verdi per le nuove costruzioni.

OBIETTIVI AMBIZIOSI

Previsioni troppo ottimistiche? In realtà, a guardare le decisioni prese nelle ultime settimane da alcuni Governi europei, i target di SolarPower Europe non sembrano essere così irraggiungibili: Spagna, Portogallo e Polonia hanno recentemente stabilito degli obiettivi al 2030 piuttosto ambiziosi, rispettivamente di 37 GW, 8,1- 9,9 GW e 10,2 GW. Come ha commentato Walburga Hemetsberger, Ceo di SolarPower Europe, «Dal momento che si tratta della tecnologia a energia pulita più economica e di più facile impiego, il solare in Europa è entrato in una nuova fase di crescita.

Ora è fondamentale che gli Stati membri dell'UE stabiliscano obiettivi nazionali ambiziosi per il solare e sviluppino solidi orientamenti di attuazione nei loro piani nazionali 2030 per l'energia e il clima». Più a lungo termine, le previsioni sono ulteriormente positive: SolarPower Europe sposa sostanzialmente i numeri del New Energy Outlook di Bloomberg NEF, secondo cui al 2050, con un mix elettrico europeo dominato all'87% dalle rinnovabili, il solare potrebbe avere una quota del 36%, pari a 1,4 TW.

I numeri del solare europeo

8 GW, i nuovi impianti FV realizzati nel 2018 negli Stati UE (+36%)

11 GW, i nuovi impianti FV realizzati nel 2018 nel Vecchio Continente (+20%)

13,5 GW, le nuove installazioni previste negli Stati UE nel 2019 (+68,7%)

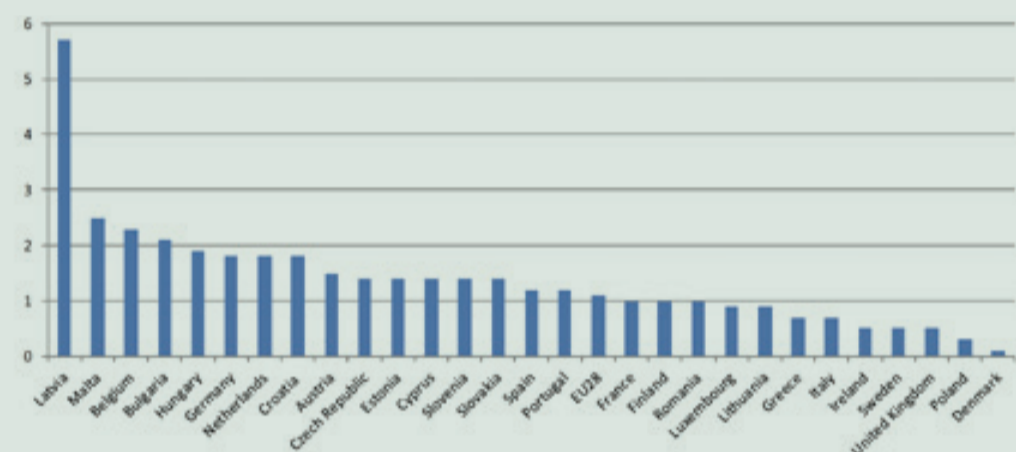
500.000, i nuovi posti di lavoro nel solare entro il 2030

ACCORDI DI PARIGI, PIÙ LAVORO NELLE FER

EUROFOUND STIMA 2,4 MILIONI DI POSTI DI LAVORO NELL'UE ENTRO IL 2030. PER L'ITALIA I DATI PREVEDONO UN EFFETTO POSITIVO SUL PIL DELLO 0,7% E SULL'OCCUPAZIONE DELLO 0,5%

DI CRISTINA CELANI

OCCUPAZIONE NELLE RINNOVABILI: PERCENTUALE PER PAESE (2030)



Source: FOME energy scenario projections

Lo studio "Energy scenario: Employment implications of the Paris Climate Agreement", pubblicato a febbraio dall'agenzia Eurofound, ha messo in luce come l'impatto dell'Accordo di Parigi sarà positivo sulla domanda del mercato di lavoro dati gli investimenti che saranno richiesti per ottenere la riduzione della spesa per i combustibili fossile importati. L'analisi è stata portata avanti grazie all'utilizzo del modello macro-econometrico E3ME. I risultati di questa relazione, così come altri risultati chiave del progetto, saranno dibattuti in occasione della manifestazione "Il futuro dell'industria manifatturiera in Europa" che si tiene a Bruxelles l'11 aprile. Più nel dettaglio, per ottenere una transizione verso un'economia low-carbon entro il 2030, sarà necessaria una produzione di attrezzature, macchinari ed edifici per generare energia da fonti

rinnovabili e la conseguente catena di approvvigionamento. Per questo Eurofound stima 2,4 milioni di posti di lavoro nell'UE entro il 2030. Secondo le analisi macro-econometriche ci sarà meno lavoro nell'industria mineraria, ma più posti nel settore rinnovabile; meno nel settore estrattivo, più nel settore edile. Per l'Italia i dati prevedono un effetto positivo sul Pil dello 0,7% e sull'occupazione dello 0,5%. Nonostante l'accordo di Parigi sul clima, i dati pubblicati a fine del 2018 mostrano che le emissioni di carbonio stanno accelerando al ritmo più veloce degli ultimi sette anni. L'impennata del 2018 è dovuta principalmente agli sviluppi in Cina, dove il consumo di carbone continua a crescere, nonostante il suo declino altrove. A livello mondiale, il consumo di petrolio e di gas continua a crescere.

UE: OCCUPAZIONE PER SETTORE 2030 (%)

	2030 (%)
Agriculture	0.5
Mining	-16.6
Manufacturing	0.7
Utilities	-2.4
Construction	1.1
Distribution, retail and hotels and catering	0.6
Transport and communications	0.5
Business services	0.7
Non-business services	0.3

Source: FOME energy scenario projections

SPAZIO INTERATTIVO Accedi al documento

Per scaricare il documento "Energy scenario: Employment implications of the Paris Climate Agreement"



Amerisolar
Worldwide Energy

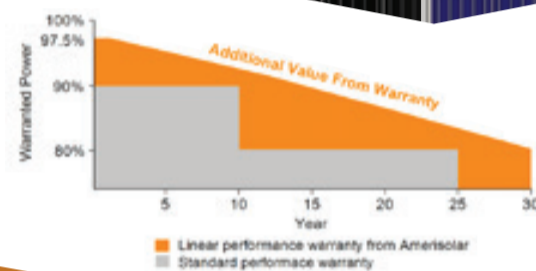
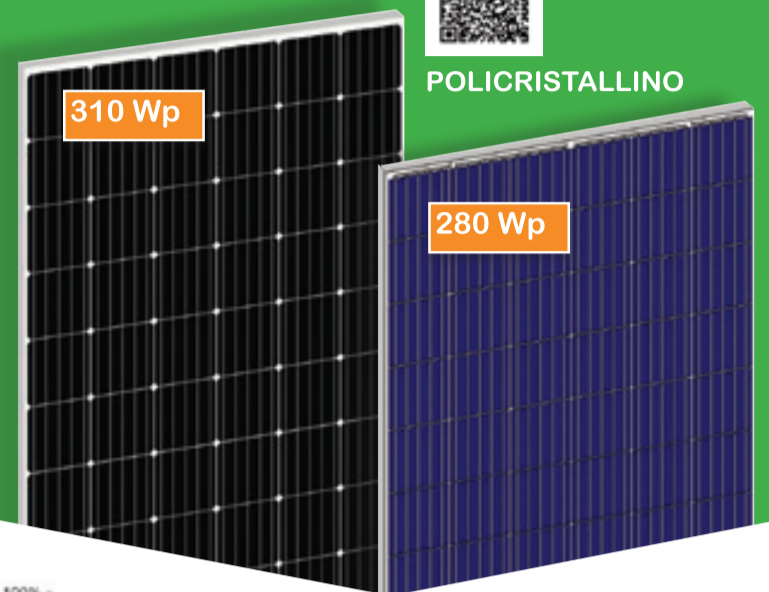


MONOCRISTALLINO

Inquadra il qr code
visualizza la scheda tecnica



POLICRISTALLINO



30 anni di garanzia

Classe di reazione al fuoco 1

22 certificazioni



Importatore italiano prodotti Amerisolar



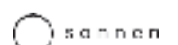
Fornitore e partner ideale per l'installatore!

DISTRIBUZIONE PRODOTTI
IN PRONTA CONSEGNA
FORMAZIONE
PROGETTAZIONE
PRATICHE COMUNALI
E PAESAGGISTICHE
SOPRALLUOGHI IN LOCO
STUDI DI FATTIBILITÀ
ASSISTENZA TECNICA

Principali marchi trattati



LG Chem



Per informazioni

✉ energia@tecnoapp.it
🌐 www.tecnoapp.it
☎ 031.710628

scopri di più
inquadra il qr code





FOTOVOLTAICO ED E-MOBILITY PER LA VAILLANT DI MILANO

NEL 2018 SKY NRG HA REALIZZATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 110 KWP, CHE OGNI ANNO POTRÀ PRODURRE CIRCA 125 MWH DI ENERGIA PULITA. A INIZIO 2019, L'AZIENDA HA AFFIANCATO ALL'INSTALLAZIONE SOLARE TRE STAZIONI PER LA RICARICA DI VEICOLI ELETTRICI. IL TUTTO SARÀ RIPAGATO IN POCO PIÙ DI SEI ANNI



L'INSTALLAZIONE CONTA 336 MODULI AD ALTA EFFICIENZA SUNPOWER, ALLACCIATI A DUE INVERTER SMA CORE1

Fotovoltaico e mobilità elettrica incontrano le esigenze di un'azienda leader nel comparto dell'efficienza e del risparmio energetico. Lo scorso aprile 2018 SKY NRG, EPC di Castiglione delle Stiviere, in provincia di Mantova, ha realizzato un impianto fotovoltaico da 110 kWp sulle coperture della sede di Milano di Vaillant, azienda impegnata da oltre 140 anni nella realizzazione di sistemi di riscaldamento, tra cui caldaie a condensazione e pompe di calore. L'impianto fotovoltaico è costituito da 336 moduli monocristallini SunPower da 327 W, allacciati a due inverter trifase SMA Core1, con potenza di 50 kWp ciascuno. Ogni anno l'impianto potrà produrre circa 125 MWh di energia pulita, che corrispondono al 27% circa del fabbisogno energetico

SONO DI SCHNEIDER LE TRE COLONNINE A PAVIMENTO PER LA RICARICA DI VEICOLI ELETTRICI

dell'azienda. Grazie al risparmio in bolletta generato dall'energia autoconsumata, è previsto un tempo di rientro dell'investimento in poco più di sei anni. Accanto all'impianto fotovoltaico, nel mese di gennaio SKY NRG, che si è occupata di tutte le fasi, dalla progettazione all'installazione fino al post-vendita, ha installato tre colonnine a pavimento per la ricarica dei veicoli elettrici. Ogni colonnina, a marchio Schneider Evlink Park, ha due prese di ricarica da 32A. Le colonnine sono state fornite per soddisfare il fabbisogno della flotta aziendale, che al momento conta dieci veicoli ibridi.

DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE



In fase di progettazione, SKY NRG ha optato per l'installazione di inverter SMA Core1 in quanto questi prodotti possono essere installati direttamente a pavimento, senza ulteriori supporti di montaggio. Questo aspetto si è tradotto in un notevole risparmio sui costi di manodopera e sulla successiva manutenzione. Per quanto riguarda i pannelli, invece, SKY NRG ha scelto moduli SunPower da 327 W perché al momento dell'installazione erano quelli con la massima efficienza di produzione e garantivano la maggior potenza a parità di spazio rispetto ad altri moduli. Infine, il layout dell'impianto è stato studiato con un'attenzione particolare a eventuali fenomeni di ombreggiamento e alle normative di sicurezza relative alla distanza dei moduli dalle linee vita e dai lucernari.

Dati Tecnici

Committente: Vaillant
Luogo d'installazione: Milano
Tipologia di installazione: impianto su tetto
Potenza: 110 kWp
Installatore: SKY NRG
Numero e tipologia di moduli: 336 moduli monocristallini Sunpower da 327 W
Numero e tipologia di inverter: 2 inverter trifase SMA Core1
Numero e tipologia colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici: 2 Schneider Evlink Park con prese di ricarica da 32A
Superficie di installazione: 600 mq
Energia prodotta annualmente: 125 MWh
Autoconsumo: 27%
Tempi di rientro dell'investimento: 6 anni

HANNO PARTECIPATO



PICCOLI PASSI PER UN FUTURO ENERGETICO MIGLIORE

QUATTRO DOMANDE A MARIO VILLA, HEAD OF GENERAL SERVICES & SAFETY DI VAILLANT GROUP ITALIA SPA

Qual è la motivazione che vi ha spinti ad investire nel fotovoltaico?

«In un momento molto particolare per Vaillant, che si avvia verso quella rivoluzione elettrica che è destinata a incidere profondamente sul proprio modo di essere azienda e sull'intero settore così come lo conosciamo oggi, l'installazione dell'impianto fotovoltaico assume un importante valore simbolico. Vaillant lavora per un futuro dove il comfort domestico sarà assicurato da soluzioni basate su fonti rinnovabili, e questo rappresenta oggi l'apice del nostro impegno per la salvaguardia del pianeta».

Avete puntato anche sulla mobilità elettrica. Qual è l'obiettivo?

«Il cammino green di Vaillant Italia è fatto di piccoli ma significativi passi, che uniscono al risolto pratico importanti valori di impegno e coerenza. Tra i vari passi intrapresi c'è anche la volontà di aggiornare la flotta di veicoli aziendali puntando sulla mobilità sostenibile, perché Vaillant è consapevole che attraverso le proprie scelte è possibile contribuire alla riduzione delle emissioni di CO2 strettamente legate all'impronta ecologica della nostra azienda. Ad oggi sono state introdotte le prime 10 automobili ibride con l'obiettivo di sostituire gli attuali veicoli in uso entro i prossimi quattro anni».

Quanto è importante questo investimento in termini di immagine aziendale dato che siete da anni impegnati nella produzione di dispositivi per il risparmio energetico?

«Per Vaillant contribuire a diffondere modelli di vita e di consumo sostenibili è una priorità irrinunciabile. Da ormai quattro anni, per comprendere la sensibilità degli italiani rispetto ai temi ambientali, è stato avviato un percorso di ascolto e comprensione partito da una ricerca su scala europea. Dal 2014 ci siamo poi impegnati in diverse campagne per la rottamazione delle caldaie vecchie e inquinanti, specie di quei sette milioni di modelli ormai obsoleti, dalla cui sostituzione con moderne caldaie a condensazione si potrebbero ridurre le emissioni di CO2 di 5.908 kt/anno, pari al 7% delle emissioni di gas serra del settore residenziale, mentre ogni famiglia potrebbe godere di un risparmio in bolletta tra il 20 e il 25%. Abbiamo inoltre iniziato a dialogare con il mondo della progettazione degli edifici concentrandoci in particolare sul tema dell'integrazione fra edificio e impianto».

Quali sono le motivazioni che vi hanno spinto a scegliere SKY-NRG come responsabile del progetto?

«Professionalità e competenza del gruppo. Prima di lavorare per la Vaillant Group Italia, ho collaborato per sei anni con SMA e SKY-NRG è stato nostro cliente per impianti sia sul territorio nazionale sia all'estero. Fiducia ripagata: l'impianto è stato realizzato secondo le nostre esigenze con un rapporto qualità prezzo ottimale».





MODULI AD HOC, SOSTITUZIONE TOTALE

FUTURASUN HA FORNITO MODULI FOTOVOLTAICI PER IL REVAMPING DI UN IMPIANTO DA 96 KWP INSTALLATO NEL 2010 IN PROVINCIA DI UDINE. L'INTERVENTO SARÀ RIPAGATO IN CIRCA 7 ANNI. MA IL CLIENTE, GRAZIE A UNA MAGGIORE PRODUZIONE, OTTERRÀ CIRCA 80MILA EURO DI INCENTIVI

PREVISIONE INCENTIVI



Lo scorso anno FuturaSun, in collaborazione con l'EPC Sienergy Consulting, è intervenuta su un impianto fotovoltaico da 96 kWp realizzato nel 2010 per un'azienda agricola situata in provincia di Udine. L'installazione, in regime di 2° Conto Energia, era inizialmente costituita da moduli a film sottile che, nel corso degli anni, hanno mostrato significativi cali di produzione. Secondo le previsioni iniziali, l'impianto avrebbe dovuto produrre oltre 100 MWh ogni anno, ma le performance reali si sono sempre dimostrate ridotte rispetto a quanto stimato. Grazie alla successiva installazione di un sistema di monitoraggio SunReport, in grado di leggere i dati di produzione e di confrontarli con quelli previsti tenendo conto del meteo reale, è risultato che in sei anni, dal 2012 al 2017, l'impianto aveva una resa inferiore del 30% rispetto a quella prevista. Questo dato si è tradotto in una perdita economica di 66.000 euro per il mancato incentivo. È stato inoltre stimato che senza alcun intervento, e quindi negli anni successivi, dal 2018 al 2030, la perdita di incentivi a causa della mancata produzione sarebbe stata di ben 210.000 euro.

Dati Tecnici

Località di installazione: provincia di Udine
Anno di installazione: 2010
Tipologia di impianto: su tetto
Potenza: 96 kWp
Produzione annua attesa: 100 MWh
Produzione prima dell'intervento: -30% annua
Tipologia di guasto o anomalia: moduli sottoperformanti
Tipologia di intervento di revamping: sostituzione e smaltimento di 332 moduli in film sottile con 384 moduli policristallini FuturaSun da 250Wp
Data revamping: 2018
EPC o installatore che ha seguito i lavori di sostituzione: Sienergy Consulting

HANNO PARTECIPATO



LA SOLUZIONE

La soluzione adottata per l'intervento di revamping è stata la sostituzione di tutti i 332 moduli. I pannelli sono stati sostituiti con 384 moduli policristallini FuturaSun da 250 Wp, appositamente certificati per interventi di revamping e compatibili con gli inverter Fronius già esistenti. L'impianto è tornato così a produrre 100 MWh di energia pulita all'anno e a percepire 42.000 euro di incentivi contro i 25.000 euro che avrebbe ottenuto senza alcun intervento. La sostituzione, che ha comportato un investimento di 130mila euro, sarà ripagata in circa 7 anni, ma allo stesso tempo garantirà al cliente finale un guadagno stimato in circa 80mila euro.

STUDIATI AD HOC

Nel caso di Udine, la sostituzione totale dei moduli è stata la scelta vincente.

La maggior parte dei casi, i proprietari di impianti si affidano a questa soluzione, anche se non sempre risulta semplice reperire sul mercato moduli adatti alle sostituzioni con i certificati richiesti dal GSE. Da qualche anno FuturaSun produce moduli appositamente per gli interventi di revamping. Oltre ai pannelli utilizzati per l'impianto di Udine, l'azienda realizza anche i moduli con celle da 5 pollici e una corrente attorno ai 5 ampere, molto diffusi in passato. Questi pannelli, difficili da reperire sul mercato, bene si adattano ai vecchi impianti senza dover fare costose modifiche su cavi e inverter.

I moduli per il revamping sono costituiti da 72 celle monocristalline, hanno dimensione di 1.580x808x35 millimetri e potenze comprese dai 180 ai 200 watt. Inoltre, dispongono dei certificati richiesti dal GSE.



NEL PERIODO 2012-2017 L'IMPIANTO, COSTITUITO ORIGINARIAMENTE DA 332 MODULI A FILM SOTTILE, HA REGISTRATO CALI DI PRODUZIONE DEL 30% SU BASE ANNUA, CON UNA PERDITA DELL'INCENTIVO DI 66MILA EURO



Distribuisce
il micro cogeneratore
BlueGEN di



IDROGENO: L'ENERGIA DEL FUTURO



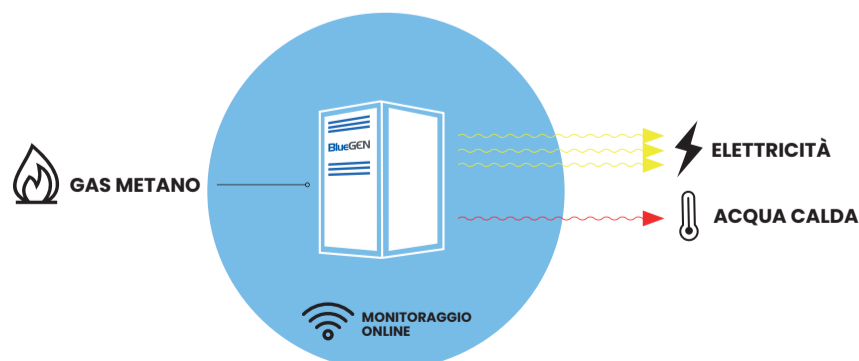
BlueGEN è prodotto da **SOLIDpower**, un'azienda internazionale con sedi in Italia (Trentino), Germania, Svizzera ed Australia.

Dal gas naturale (metano), utilizzando la tecnologia delle celle a combustibile (senza combustione), produce 36 kWh elettrici e 200 litri di acqua calda a 70° al giorno con un consumo di 6 m³ al giorno, permettendo una produzione con un rendimento di oltre il 60%. Il BlueGEN ha una resa energetica annua paragonabile a quella di un impianto fotovoltaico da 10-12 kW (installato nel centro-Italia), con il vantaggio di avere una produzione costante. Semplice da installare e costantemente monitorato da remoto.

Le emissioni di Co2 di BlueGEN sono mediamente inferiori del 50% rispetto a quelle delle centrali termiche convenzionali, con un risparmio di circa 2,6 tonnellate di Co2 all'anno. Non vengono emesse sostanze dannose per l'ambiente come ossidi di zolfo (SOx), ossidi di azoto (NOx) o particolato (PM).

Con la detrazione fiscale del 65% (Ecobonus) in vigore e considerando gli attuali costi energetici, rappresenta una sicurezza a fronte dei continui aumenti del costo dell'energia ed è l'ideale per utenze con un costante consumo energetico come hotel, attività commerciali, centri sportivi e grandi abitazioni.

E' perfettamente compatibile e integrabile con altri impianti energetici quali caldaie, fotovoltaico, accumulatori elettrici, pompe di calore e altri cogeneratori.



Viale Hanoi, 44
50065 Pontassieve (FI)
sito: www.pmservicespa.com
mail: info@pmservicesrl.it
tel: 055.8323587

RECOM E SOLARPLAY: UNA PARTNERSHIP PER IMPIANTI DI MEDIA E GROSSA TAGLIA

LE DUE AZIENDE HANNO SIGLATO UN ACCORDO CHE HA COME FINALITÀ IL RAGGIUNGIMENTO DI 6/7 MW DI CAPACITÀ INSTALLATA NEL 2019. RECOM FORNIRÀ PANNELLI PER PROGETTI ANCHE DI TAGLIA UTILITY. PREVISTA ANCHE L'INSTALLAZIONE DI GRANDI PARCHI A TERRA NEL SUD ITALIA

Il produttore di moduli Recom ha ufficializzato la partnership con la neonata divisione business dell'EPC Solarplay, denominata Solarplay Industry e incentrata sulla realizzazione di impianti di media e grossa taglia. Si tratta di un importante investimento da parte di entrambe le realtà, che con questo nuovo accordo sottolineano l'intenzione di presidiare il mercato nazionale dei grandi impianti.

Nell'ottica di sottoscrivere accordi con produttori di impianti riconosciuti a livello internazionale e dalla comprovata solidità, sul fronte moduli Solarplay Industry ha optato per Recom, che grazie alla stabilità del gruppo di cui fa parte può rappresentare un ottimo partner per progetti di media taglia e utility scale.

«Affrontiamo questa nuova sfida in un mercato che risulta essere promettente. Nonostante siamo partiti da pochi mesi, abbiamo già in lavorazione un portafoglio offerte dal valore di oltre 16 milioni di euro», ha commentato Manuele Solazzo, general manager Solarplay, durante l'ufficializzazione della partnership. «Ci affianchiamo a partner di importanza internazionale, indispensabili per consentire a Solarplay di seguire la sua curva di crescita». Maria Giovanna Gaglione, sales manager per l'Italia di Recom, ha aggiunto: «Considerando l'importanza riconosciuta di entrambe le parti coinvolte in questa collaborazione, ci aspettiamo di raggiungere risultati rilevanti sul mercato italiano».

LA SEDE ITALIANA DI RECOM

L'ufficializzazione della partnership è avvenuta lo scorso 22 marzo presso gli uffici Recom di San Pietro Viminario, in provincia di Padova, alla presenza anche di Aram Spartalian, general manager di Recom. A proposito di questi uffici, Maria Giovanna Gaglione ha dichiarato: «Abbiamo rilevato questo stabilimento, un tempo di proprietà del produttore di celle X Group. Gli uffici sono stati riconvertiti in punto logistico per il sud Europa. Disponiamo tuttavia di un laboratorio ricerca e sviluppo per effettuare test sulle celle fotovoltaiche e tecnologie implementate. Non escludiamo produzioni specifiche per clienti internazionali interessati a partite di moduli 100% Made in EU». Sempre la Gaglione ha poi ripercorso le principali tappe evolutive dell'azienda. Nata nel 2007, si è presto affermata come produttore di moduli fotovoltaici e fornitore indipendente di energia a livello mondiale. Oggi è uno dei principali produttori di moduli in Europa con una capacità



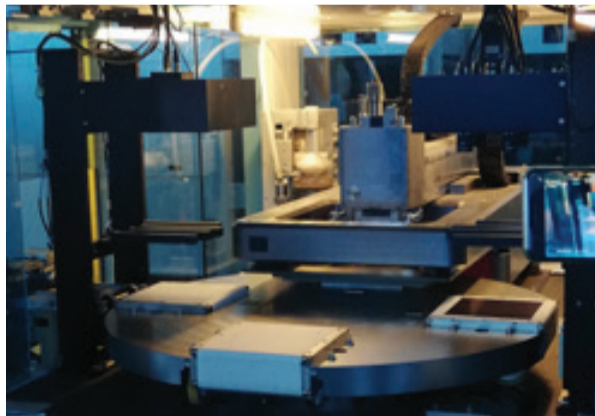
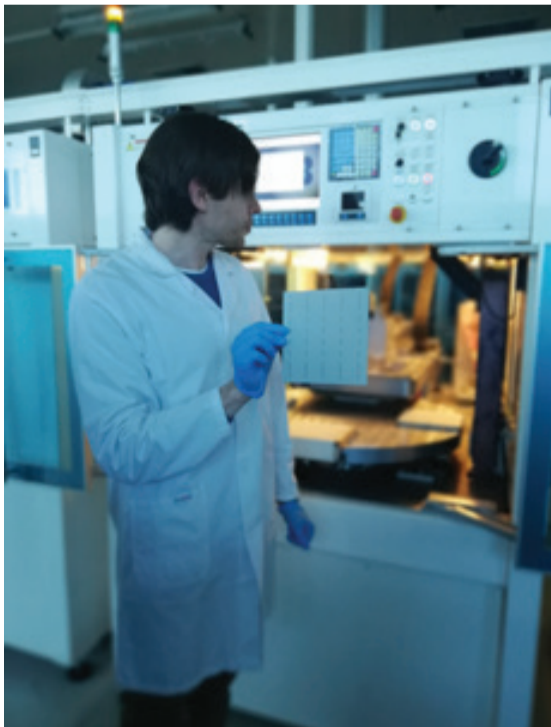
DA SINISTRA MARCO MANZI, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER DI SOLARPLAY, MARIA GIOVANNA GAGLIONE, SALES MANAGER PER L'ITALIA DI RECOM, MANUELE SOLAZZO, GENERAL MANAGER SOLARPLAY, E ARAM SPARTALIAN, GENERAL MANAGER DI RECOM.

annuale di oltre 1,5 GW e prodotti venduti in 85 Paesi in tutto il mondo. Si distingue per la comprovata esperienza nello sviluppo di progetti su scala industriale sia in mercati consolidati che in quelli emergenti. «Innovazione, qualità e solidità finanziaria sono i capisaldi dell'azienda che rendono Recom una delle scelte preferite sia per i moduli fotovoltaici ad alta efficienza sia per soluzioni solari a livello globale. La nostra generazione può davvero cambiare il mondo. È questa la motivazione principale che spinge Recom a sviluppare soluzioni per il mercato fotovoltaico realmente innovative e performanti», ha dichiarato Maria Giovanna.

LA DIVISIONE BUSINESS DI SOLARPLAY

Per tutte queste caratteristiche, Recom è risultato il partner ideale della neonata divisione Solarplay Industry, come confermato anche dal gene-

ral manager Manuele Solazzo e dal business development manager Marco Manzi in occasione della presentazione dell'accordo. In particolare Manzi, che si occupa dello sviluppo della divisione Solarplay Industry, ha evidenziato come siano stati stretti accordi con partner in grado di operare su progetti anche di taglia utility. In riferimento ai pannelli fotovoltaici, la scelta è ricaduta su Recom che, come ha dichiarato Manzi stesso, «è uno dei più grandi produttori di moduli in Europa e ci garantisce solidità finanziaria oltre a un modulo bancabile». Grazie a questa e ad altre partnership sul fronte inverter, storage e sviluppo parchi solari, l'obiettivo di Solarplay Industry per il 2019 è il raggiungimento di 6/7 MW di capacità installata con l'intenzione di sviluppare grandi parchi soprattutto nel Sud Italia.



ALCUNI SCATTI DELLA LINEA DEMO DOVE VENGONO TESTATE LE TECNOLOGIE IMPLEMENTATE NEL LABORATORIO DI RICERCA E SVILUPPO. NELLA SEQUENZA ALCUNI DETTAGLI DEL PROGETTO DI SERIGRAFIA DELLE CELLE SOLARI

IL PRODOTTO DI PUNTA

BLACK PANTHER

- Tipologia:** modulo monocristallino ad alta efficienza
- Potenza nominale:** 315 Wp
- Tensione nominale:** 33,26 V
- Corrente nominale:** 9,47 A
- Temperatura operativa:** da -40 a +85 °C
- Efficienza:** 19,3%
- Peso:** 19 kg



HQSOL/SOLARMAX RINNOVA LA GAMMA DI INVERTER

A MAGGIO L'AZIENDA PRESENTERÀ LE NUOVE SERIE HP E SP PER IMPIANTI DI TAGLIA RESIDENZIALE, E LE SERIE SMT E SHT PER INSTALLAZIONI DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE. TRA LE CARATTERISTICHE, DIMENSIONI RIDOTTE E UNA MAGGIORE CONNESSIONE CON L'EDIFICIO



RAFFAELE SALUTARI, GENERAL MANAGER DI HQSOL ITALIA

HQSol/SolarMax si presenta con una gamma di inverter totalmente rinnovata. In occasione della fiera Intersolar Europe, che si svolgerà dal 15 al 17 maggio a Monaco di Baviera, saranno ufficialmente presentate le nuove serie di prodotti che coprono le taglie da 1 fino a 30 kW per impianti fotovoltaici di taglia residenziale e commerciale. Si tratta delle serie HP (1-1,5 kW), SP (2-6 kW monofase), SMT (6-15 kW trifase) ed SHT (17-30 kW trifase). Le nuove serie si affiancano ai sistemi di storage Serie ES per coprire tutte le applicazioni con la massima flessibilità di impiego. Più in particolare, gli inverter da 2 a 6 kW sostituiscono i bestseller della serie SolarMax P. Mentre i dispositivi con una potenza di 2 kW,

2,5 kW e 3 kW sono dotati di un tracker MPP, i quattro inverter con potenza da 3,6 kW in su hanno due inseguitori MPP. Grazie alle caratteristiche di ampio range di tensione e corrente di ingresso, i prodotti sono ideali anche per il revamping di impianti esistenti.

La serie SP completamente ridisegnata offre inoltre un'interfaccia moderna e fino al 48% più leggera rispetto alla Serie SP. Con la nuova app gratuita MaxLink (scaricabile da App Store / download dal Play Store), gli installatori possono inoltre configurare gli inverter in modo particolarmente rapido. Utilizzando l'app MaxLink, invece, i clienti finali possono accedere como-

damente ai valori di sistema tramite smartphone o tablet e tenere d'occhio le prestazioni nel portale online anche da remoto. Tutte le serie sono disponibili da inizio aprile a magazzino, ad eccezione della serie SHT, disponibile da luglio. «L'obiettivo è quello di rinforzare la presenza sul mercato e consolidare un marchio storico noto per la qualità e affidabilità dei prodotti, offrendo nuove soluzioni molto competitive senza compromessi per funzionalità e qualità», spiega Raffaele Salutari, general manager di HQSol Italia. «Con le nuove serie di prodotti, diamo nuovo impulso alle vendite e rafforziamo la presenza in Italia del nostro marchio storico».

I NUOVI PRODOTTI

SERIE HP

Potenza: 1-1,5 kW
Efficienza: 96,5%
Disponibilità: da aprile 2019



SERIE SP

Potenza: 2-6 kW
Efficienza: 97,4/97,6%
Disponibilità: da aprile 2019



SERIE SMT

Potenza: 6-15 kW
Efficienza: 97,9/98,1%
Disponibilità: da aprile 2019



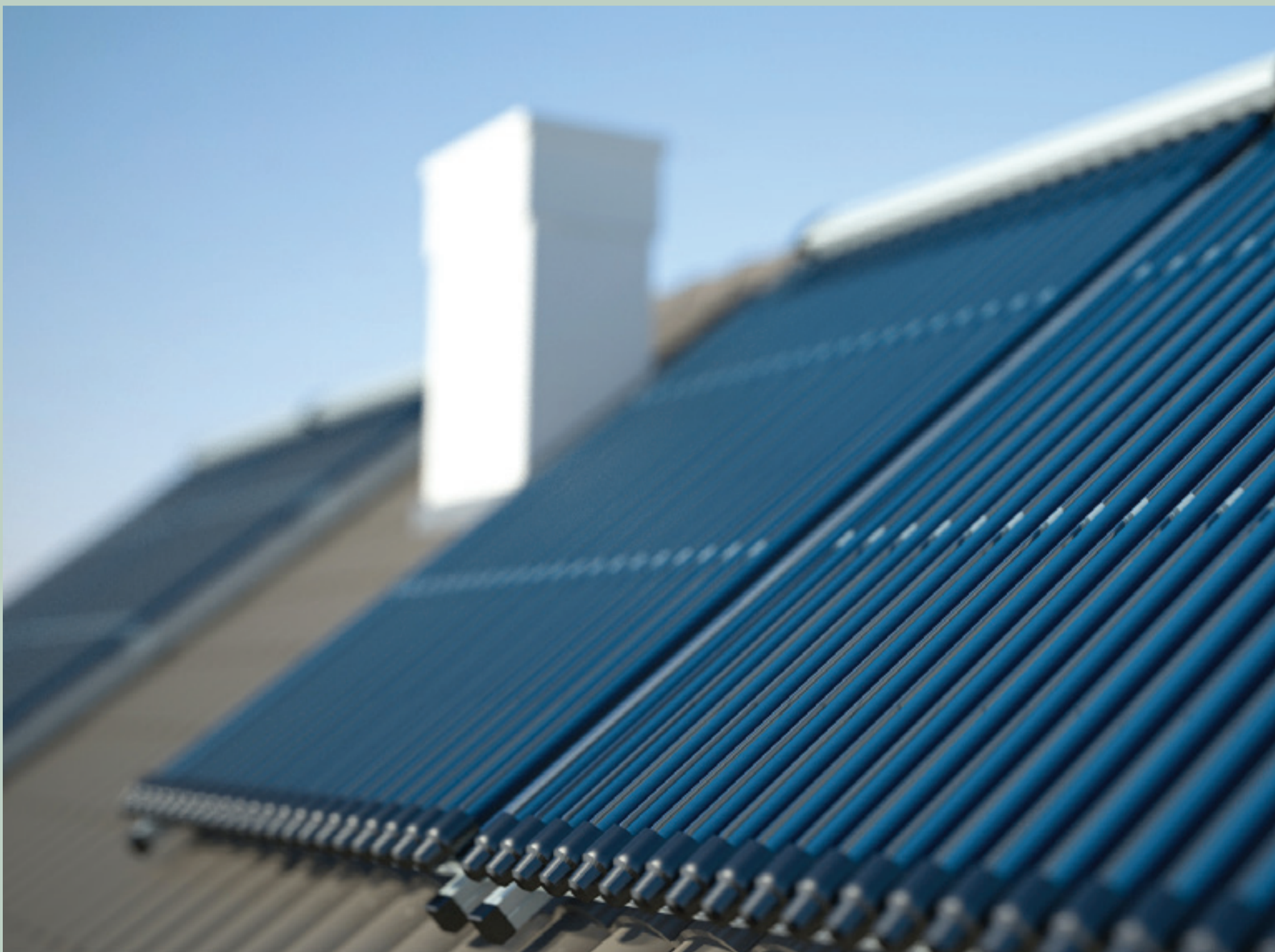
SERIE SHT

Potenza: 17-30 kW
Efficienza: 98,2%
Disponibilità: da luglio 2019



EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT



CONOSCERE IL SOLARE TERMICO: TRA TECNOLOGIA E VANTAGGI ECONOMICI

SEMPRE PIÙ FREQUENTEMENTE GLI INSTALLATORI FOTOVOLTAICI SI TROVANO A LAVORARE ANCHE CON IL SOLARE TERMICO: DAI COLLETTORI PIANI AI TUBI A SOTTOVUOTO, DALLA CIRCOLAZIONE NATURALE A QUELLA FORZATA, ECCO QUALI SONO LE TIPOLOGIE E QUALI I TEMPI DI RIENTRO DELL'INVESTIMENTO

DI SALVATORE **VASTA**



Riscaldare dell'acqua sfruttando il sole sarà stata di sicuro una delle prime cose a cui deve aver pensato l'uomo dopo essersi reso conto delle meraviglie dell'energia solare. Eppure, il primo pannello solare fu realizzato in Svizzera soltanto nel diciottesimo secolo, per opera dello scienziato Horace Benedict De Saussure, in realtà ricordato per ben altre invenzioni. Il primo sistema commerciale per la produzione di acqua calda da energia solare fu inventato e brevettato dall'americano Clarence Kemp nel 1891, il Climax System: la sua invenzione consisteva in tre serbatoi montati in un telaio sotto vetro posto sul lato sud del tetto di una casa. I serbatoi venivano riempiti con acqua fredda proveniente dalla rete idrica, riscaldata dal sole, e quindi utilizzata per il bagno o per altri scopi. E fu un successo. Pochi anni dopo, un terzo delle case della sua città, in California, erano dotate di un sistema solare per il riscaldamento dell'acqua. La prima metà del

900 passò fra alterne vicende: intorno agli anni '50, si registra il primo "boom" della tecnologia del solare termico in Giappone, Stati Uniti e Israele, seguita nei primi anni '70, in coincidenza con la crisi petrolifera, da una seconda fase fortunata e da una terza a metà degli anni '80. Grazie alle migliorate prestazioni di tali impianti, nell'ultimo decennio si è assistito ad un forte sviluppo del solare termico supportato anche dall'intervento di alcuni governi tramite intelligenti strumenti di agevolazione finanziaria.

IL PRINCIPIO DI FUNZIONAMENTO

Il principio di funzionamento è basato sulla cattura e l'assorbimento dei raggi solari: questi ultimi, che incidono sulla superficie vetrata del pannello, vengono in parte riflessi (solo una piccola frazione), mentre la parte più consistente attraversa il vetro e viene as-

OCCASIONE ESCLUSIVA in MARCHIOL!

ACQUISTANDO React2, Colonnine di Ricarica e Domotica ABB

POTRAI RICEVERE un PREMIO TECNOLOGICO o un BUONO ACQUISTO

CONTATTA il tuo commerciale di riferimento

www.marchiol.com



ABB

MARCHIOL
Persone Competenze Soluzioni



sorbita dall'elemento collettore formato da una piastra captante di colore scuro, termicamente connessa ad una serpentina nella quale circola il fluido termovettore. Infine, per disperdere meno calore possibile, tutti i componenti sono racchiusi da materiale isolante (disposto nella parte non esposta al sole) e dal vetro, che risultando opaco alla radiazione infrarossa, trattiene il calore "radiativo" riemesso verso l'ambiente da tutti gli elementi riscaldati dal sole. Tutti questi accorgimenti fanno sì che la temperatura dell'acqua aumenti rapidamente in maniera consistente.

TIPOLOGIA

I pannelli solari possono essere classificati in base alle loro caratteristiche costruttive e, di conseguenza, sulla base delle loro prestazioni. I pannelli per usi residenziali possono essere divisi in base:

- alla tipologia di pannello;
- alla tipologia d'impianto.

• Pannelli piani

I pannelli solari piani sono i più comuni e diffusi. Essenzialmente sono costituiti dai componenti illustrati in Figura 1. Sono idonei alla produzione di acqua calda sanitaria ed eventualmente all'integrazione dell'energia necessaria al riscaldamento degli ambienti. Hanno una efficienza media stagionale del 40 - 50%. Significa che in una città del centro Italia, un pannello da 2 metri quadri, orientato a sud e inclinato di 30° può raccogliere fino a 1.400 kWh di energia termica, pari a circa l'85% del fabbisogno di energia termica annuale necessaria alla produzione di acqua calda sanitaria per un alloggio da 100 metri quadrati (calcolato in accordo alla Norma UNI/TS 11300-2).

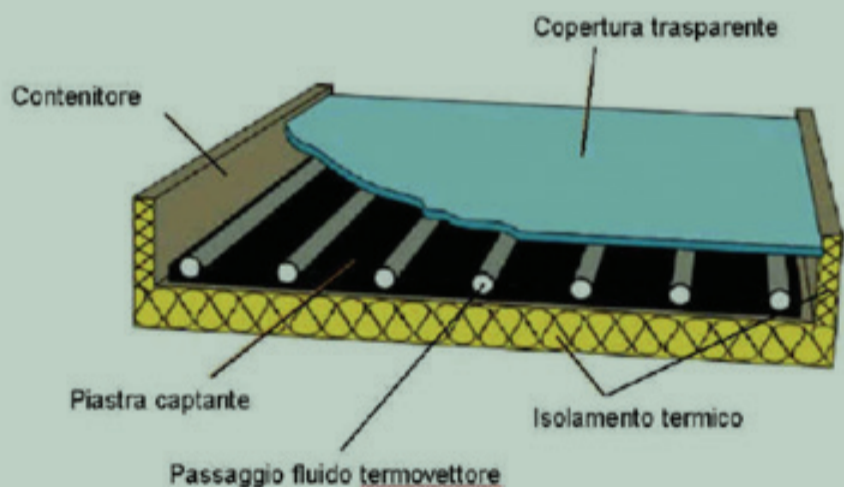


FIGURA 1 - CONFIGURAZIONE TIPICA DI UN PANNELLO SOLARE TERMICO DI TIPO PIANO

• Pannelli a tubi sottovuoto

I pannelli solari a tubi sottovuoto sono realizzati in modo che l'intercapedine tra piastra assorbente e copertura tubolare trasparente risulti priva d'aria. Questo accorgimento limita notevolmente le dispersioni termiche convettive e permette di ottenere ottime prestazioni energetiche, in termini di efficienza e temperatura massima.

Nei pannelli a tubi sottovuoto l'assorbitore è inserito all'interno di un tubo di vetro e il trasferimento dell'energia termica al fluido termovettore può avvenire con due modalità differenti rispetto ai collettori piani:

- flusso diretto: il fluido termovettore scorre direttamente nell'assorbitore situato all'interno del tubo sottovuoto.

La piastra, piana o cilindrica, è trattata superficialmente con vernici nere e selettive ed è inserita all'interno di un tubo di vetro. Ciascuno di questi tubi è inserito in un altro tubo di

VETRINA

**Chaffoteaux
Zelios Fast**

- Tipologia prodotto:** collettore termico piano
- Capacità accumulo sanitario:** dai 142 ai 298 litri
- Superficie lorda:** dai 2,01 ai 4,02 Mq
- Garanzia collettori:** 5 anni



MANZONE (CHAFFOTEAUX):

“Accelerare la proposta di sistemi a circolazione forzata”

«In questi anni il mercato italiano del solare termico ha potuto beneficiare di una tipologia di incentivazione davvero vantaggiosa, il Conto Termico, che permette agli utenti di ottenere la relativa detrazione nel giro di uno o due anni anziché 10 come avviene per altri prodotti. Un plus a cui si aggiungono i notevoli risparmi in bolletta, soprattutto per chi consuma elevate quantità di acqua calda sanitaria. Questa tecnologia mantiene comunque buone prospettive di sviluppo, legate principalmente alla sostituzione o integrazione di apparecchi tradizionali, come scaldacqua elettrici, a gas o caldaie, nonché al rinnovamento del parco installato con prodotti più efficienti e durevoli nel tempo.

Inoltre, il solare termico viene utilizzato sempre di più anche dalle piccole attività commerciali, con un picco di richiesta di acqua calda sanitaria nei mesi estivi, cioè proprio quando questi sistemi offrono le migliori prestazioni. Credo che la sfida, in un contesto normativo che spinge l'adozione del fotovoltaico per la nuova edilizia, sia lavorare per una maggiore diffusione degli impianti a circolazione forzata, oggi minoritari. Rispetto alla circolazione naturale infatti, questa soluzione presenta ulteriori vantaggi perché può essere integrata al riscaldamento».



MARCO MANZONE
MARKETING DIRECTOR
WEST EUROPE
DI CHAFFOTEAUX



FIGURA 2 - PANNELLI A TUBI SOTTOVUOTO INSTALLATI SU COPERTURA PIANA

vetro esterno coassiale. Durante l'assemblaggio del collettore, viene aspirata l'aria tra i due tubi di vetro per ottenere le condizioni di sottovuoto. I diversi tubi sono collegati tra loro secondo schemi idraulici diversi (serie o parallelo) e possono essere installati in qualsiasi posizione: questo significa che le soluzioni possibili possono prevedere sia il posizionamento in facciata o sui parapetti dei balconi (posizione verticale), sia il montaggio orizzontale su tetti piani. Possono essere dotati di parabola riflettente per la

semi-concentrazione della radiazione.

- Heat-Pipe: il trasferimento del calore dalla piastra al fluido termovettore avviene grazie ad altro circuito. In questo caso, il fluido contenuto nelle sottili tubazioni sottovuoto evapora lungo il suo tragitto assorbendo il calore che successivamente cede condensando in un apposito scambiatore. Il fluido termovettore utilizzato è un liquido speciale che evapora già a basse temperature.

Questo tipo di scambio termico, a parità di su-



VETRINA

Delpaso Solar
Vsch

Tipologia prodotto:

solare termico a circolazione forzata
Capacità accumulo sanitario: 500 litri
Superficie lorda: 10 mq
Garanzia collettori:
 10 anni (sia collettori che accumulo)



DI GIOVANNI (DELPASO SOLAR):
 “Proporre innovazione”

«Il solare termico ha avuto un'accelerazione esattamente dall'entrata in vigore del Conto Termico 2.0, che potenzia e semplifica il meccanismo di sostegno già introdotto dal decreto 28/12/2012, il quale mira a incentivare gli interventi per incrementare l'efficienza energetica e la produzione di energia termica da fonti rinnovabili. Da un'analisi dell'erogato GSE si evince chiaramente che dopo l'exploit del 2016 e parte del 2017, il mercato si è stabilizzato evidenziando crescita più costanti, segno di un mercato maturo sia sul lato offerta che sul lato dell'utilizzatore, il quale oggi ha l'opportunità di installare un impianto solare termico abbattendo il costo dell'investimento fino al 65% delle spese ammissibili. La sfida più grande per noi produttori è quella di continuare a proporre innovazione seguendo le esigenze del consumatore sempre più spinto verso una casa domotizzata in obiettivo Nzeb».



FRANCESCO DI GIOVANNI
 SALES MANAGER
 PER ITALIA E MALTA
 DI DELPASO SOLAR

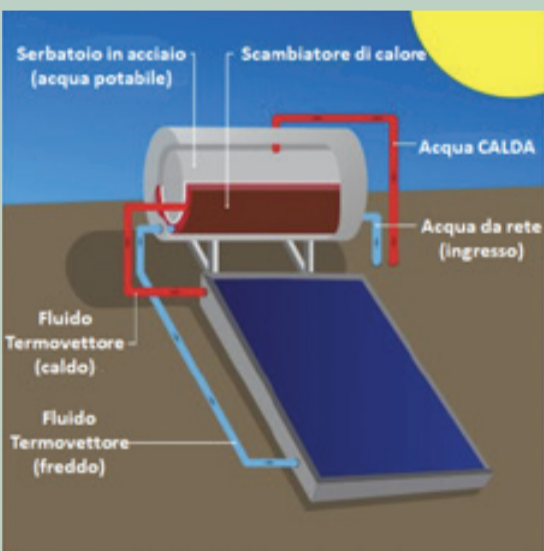


FIGURA 5 - IMPIANTO SOLARE A CIRCOLAZIONE NATURALE (TERMOSIFONE) - FONTE ESTIVA

perficie utile, risulta più efficiente, ma tecnologicamente più complesso e costoso. I pannelli a tubi sottovuoto hanno una efficienza media stagionale del 50 - 60%, più elevata rispetto ai pannelli piani, e consentono il riscaldamento dell'acqua a temperature più alte (fino a 120 °C). In termini di risparmi conseguibili, questa tipologia di pannelli consente, in una città del centro Italia, di raccogliere fino a 850 kWh/m2 di energia termica: 2 pannelli, con una superficie complessiva di 2 metri quadrati, permettono di coprire quasi totalmente il fabbisogno di energia termica utile annuale richiesto alla produzione di acqua calda sanitaria per un alloggio da 100 metri quadrati (calcolato in accordo alla

Norma UNI/TS 11300-2). Inoltre i pannelli possono essere classificati sulla base della configurazione dell'impianto ad essi collegato. Macroscopicamente si individuano due categorie: a circolazione naturale (termosifone) ed a circolazione forzata. Lo schema delle due configurazioni è riportato rispettivamente in Figura 5 e Figura 6.

• Sistemi a circolazione naturale

Nei sistemi a circolazione naturale, il funzionamento dell'impianto è basato essenzialmente sull'effetto "termosifone". Il sistema prende il nome dall'effetto fisico nel quale la convezione naturale generata dall'espansione di un liquido caldo, meno denso di quello più freddo, lo porta

VSCH INTEGRATO TRE CIRCUITI

Gli accumulatori della gamma VSCH dispongono di 3 circuiti (7/5/8) e fanno integrato un circolatore elettronico ad alta efficienza Wilo Yonos PAMA SF 15/13 e una centralina solare Real Delpaso C54, per cui includono tutto il necessario per l'installazione come sistema forzato convenzionale o sistema Drain-Back (in base alla richiesta del cliente), grazie al quale integra nel circuito primario il vaso di espansione che può funzionare come camera di Drain-Back (disegno brevettato ES 1147317). Così, la gamma VSCH costituisce una soluzione versatile, comoda ed estetica per qualsiasi tipo di installazione.

Modello	VSCH 150*	VSCH 200	VSCH 300	VSCH 500
Codice	2012227	2012H3	2012W4	2012W5
Superficie scambio primario	m ² 0,61	0,84	1,02	1,20
Volumi circuito primario	l 7,0	9,7	10,2	10,8
Val. max. espansione - camera drain-back	l 8	8	8	8
Pressione massima circuito primario	bar 9	9	9	9
Volumi circuito secondario	l 143	215	300	500
Pressione massima circuito secondario	bar 3	3	3	3
Superficie scambio termico	m ² 2,34	2,70	3,51	4,50
Terziario exchange volume	l 7,14	8,38	10,36	10,33
Pressione massima circuito terziario	bar 9	9	9	9
Realizzazione	Steel mesh with white enamel finish			
Isolamento	Polypropylene PU, Thickness: 30 mm and density 42 kg/m ³			
Diametro	mm 600	560	560	730
Altezza	mm 1270	1490	2040	1965
Peso a vuoto	kg 52	75	94	129
Materiale del pannello	ST12-2 steel carbon steel			
Materiale scambiatori	316L stainless steel			
Potenza produzione ACS**	kW 20,1	24,1	29,4	36,0***
Potenza riscaldamento primario**	kW 7,5	9,4	10,5	11,4



DIMENSIONI E SCHEMI DI MONTAGGIO

Accumulatori VSCH

Modello	VSCH 150	VSCH 200	VSCH 300	VSCH 500
a	65	85	100	130
b	315	215	300	248
c	220	300	248	130
d	130	130	130	130
e	120	120	120	120
f	335	420	600	498
g	370	365	365	470
h	400	540	640	640
i	810	500	600	520
j	40	40	35	45
k	1270	1500	2040	1965
resistor	35	198	198	198
Servizi	500	588	580	730
base	15 - 50	15 - 50	15 - 50	15 - 50

VSCH: Installazione con caldaia / aerotermia per ACS e termosifoni

VSCH: Installazione con caldaia / aerotermia per ACS e pavimento radiante o piscina

CIRCUITO PRIMARIO

- Forzato convenzionale: Val. sicurezza 9 bar (132 °F)
- Drain-Back: Ritorno solare (132 °F)
- Forzato convenzionale: Ritorno solare (132 °F)
- Drain-Back: Val. sicurezza 9 bar
- Uscita solare (132 °F)

CIRCUITO SECONDARIO

- Spurgo della caldaia
- Val. sicurezza 3 bar (132 °F)
- Andata ai termosifoni (1 °F)
- Sonda (1/2 °F)
- Ritorno caldaia / aerotermia (1 °F)
- Sonda (1/2 °F)
- Ritorno termosifoni (1 °F)
- Ritorno caldaia / aerotermia / Riscaldamento (1 °F)

CIRCUITO TERZIARIO

- Entrata RETE (132 °F)
- Uscita ACS (132 °F)

Nota: Delpaso Solar raccomanda di installare un filtro polifasato (o un dispositivo con funzione simile) per prevenire possibili ostruzioni negli scambiatori causate da depositi di calcare.



www.inliaison.com
 Agenzia di rappresentanza - Italia e Malta

INLIAISON S.R.L.
 Viale Isonzo, 2
 91025 - Marsala (TP, Sicily, Italy)
 0923 951113
 commerciale@inliaison.com

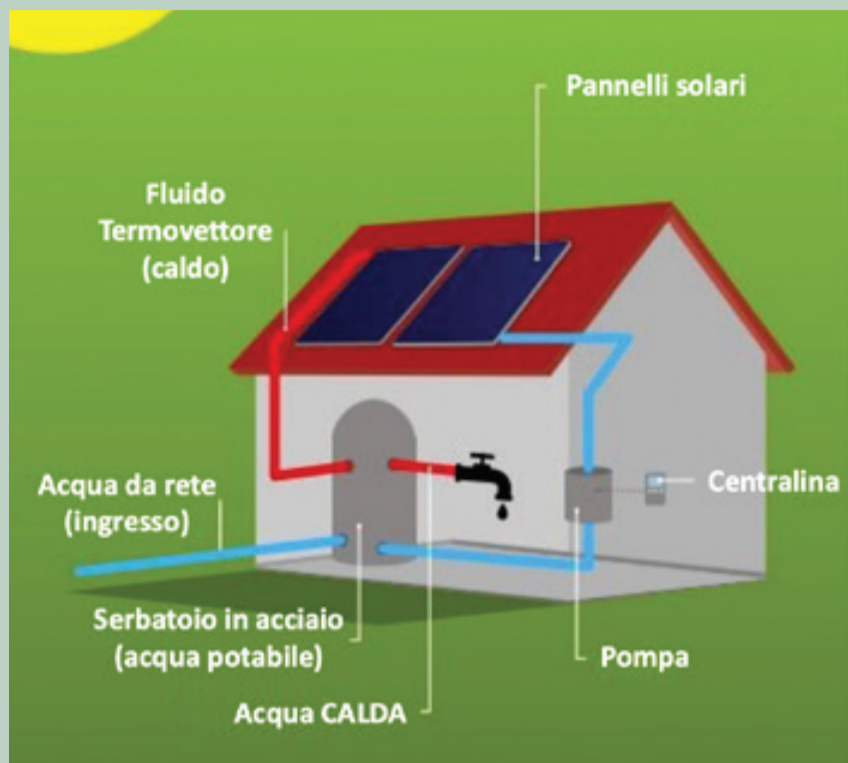


FIGURA 6 - IMPIANTO SOLARE A CIRCOLAZIONE FORZATA - FONTE ESTIF

verso l'alto mentre la frazione di liquido più freddo scorre verso il basso (Figura 5).

I sistemi a circolazione naturale, quindi, funzionano senza una pompa, usando la convezione naturale per trasportare il calore ceduto alla piastra captante dai raggi solari, nell'acqua contenuta in un serbatoio di stoccaggio situato sopra il pannello. Poiché il serbatoio di stoccaggio si trova sul tetto, per portare l'acqua dal serbatoio in casa si usa la gravità: il consumo elettrico di questo sistema è praticamente nullo.

• Sistemi a circolazione forzata

Nella configurazione impiantistica a circolazione forzata il serbatoio di accumulo dell'acqua calda si trova all'interno dell'abitazione (Figura 6). Questa soluzione è comune nei climi più freddi e consente di limitare le perdite di calore dal serbatoio verso l'ambiente durante l'inverno.

In questo tipo di impianto l'acqua viene pompata tra il pannello e il serbatoio di accumulo: la pompa segue una logica di funzionamento programmata all'interno di una apposita centralina, per cui viene azionata solo quando la temperatura dell'acqua in uscita dal pannello supera la temperatura dell'acqua contenuta nel serbatoio.

Questi sistemi consentono inoltre l'integrazione da parte di una unità di back-up, solitamente costituita da una caldaia a gas o da una pompa di calore, nel caso la temperatura dell'acqua non sia sufficiente: anche in questo caso, la gestione dell'accensione o spegnimento dell'unità di back-up è comandata dalla centralina secondo logiche predefinite.

VANTAGGI ECONOMICI E AMBIENTALI

Come per ogni impianto basato sulle fonti rinnovabili, prima di valutarne la realizzazione, occorre determinare il tempo presunto di recupero dell'investimento. Il tempo di ritorno dell'investimento (o Pay Back Time) si calcola dividendo la spesa sostenuta per il risparmio massimo annuo che è possibile conseguire attraverso la produzione dell'acqua calda sanitaria con l'energia solare. Il risparmio, oltre che dipendere (in maniera limitata) dalle condizioni climatiche del luogo, è correlato al costo specifico dell'energia che viene sostituita dal sistema solare e varia in ragione del tipo di energia utilizzato (elettrica, metano, gasolio, carbone, altro) e delle

VETRINA

Hoval SolKit aqua LT/HT

Tipologia prodotto:

collettore solare termico per pompe di calore o per caldaia a pellet, gas o gasolio

Campo d'impiego: casa monofamiliare di nuova costruzione o riqualificata

Capacità: 400/500 litri

Riempimento/messa in funzione:

4 minuti

Componenti: il kit comprende un accumulo e un gruppo premontato per alimentare, regolare e controllare il circuito solare



BELLINI (HOVAL):

“La spinta dei piccoli”

«Benché il solare termico rappresenti un modo pulito ed efficiente per produrre energia termica per alimentare sia il riscaldamento che la produzione di acqua calda, l'andamento del mercato, da alcuni anni, non è particolarmente positivo, ma al contrario attesta una lenta ma costante decrescita. Un trend che a mio parere si manterrà inalterato anche in un prossimo futuro. Le motivazioni sono da ricercare in un frequente ricorso a tecnologie alternative, quali le pompe di calore o i sistemi ibridi, che soddisfano le nuove normative e che garantiscono un approvvigionamento immediato. Molto più spesso il solare termico viene utilizzato come una piccola e parziale integrazione di altri sistemi in ambito residenziale, mentre è praticamente escluso dall'ambito industriale. I dati confermano che circa il 90% degli impianti installati in Italia è di piccole dimensioni, inferiori a 30 metri quadri di superficie captante, ed è responsabile di oltre il 75% del fatturato totale generato nel settore. Maggiori potenzialità di sviluppo si potrebbero avere nelle applicazioni smart di district-heating, con reti di teleriscaldamento a bassa temperatura capaci di recuperare cascami termici».



MARCO BELLINI
PRODUCT MANAGER
BIOMASSA&SOLARE
DI HOVAL

VETRINA

Sunerg BLUh+/BLUhx+

Tipologia prodotto:

Collettore solare piano certificato EN12975

Dimensioni: 100 mm/1.987 mm

Peso: 32 kg/42 kg

Tubi collettore: 22 mm

Superficie totale collettore:

1.955 mq/2.523 mq



LAURI (SUNERG):

“Maggiore informazione al cliente”

«Il mercato del solare termico in Italia sta registrando una crescita negli ultimi anni. La sfida odierna e futura sarà informare i cittadini delle opportunità nell'installare un impianto solare termico, soprattutto in termini di rientro dell'investimento che avviene in pochissimi anni.

Grazie al Conto Termico e alle detrazioni è infatti possibile installare un impianto solare termico recuperando la maggior parte della spesa economica sostenuta».



DANIELE LAURI
VICE PRESIDENTE
SUNERG SOLAR



misure di supporto finanziario messe in atto dai Governi (Conto Termico, detrazione Irpef, ecc.). Un'analisi accurata dovrebbe inoltre prendere in considerazione anche l'evoluzione attesa del prezzo dei combustibili ed alcuni parametri strettamente finanziari (tasso di inflazione e d'interesse).

In media per un impianto monofamiliare per la sola produzione di acqua calda, a circolazione forzata, il costo è circa 3.000/3500 euro, che risultano ammortizzabili in circa 3-5 anni, mentre la vita dell'impianto si può indicare in 18-20 anni. I costi di manutenzione annuali possono essere stimati nell'ordine dell'1,5% del costo iniziale dell'impianto. Molto più contenuti sono, invece, i costi per un sistema a circolazione naturale (800 - 1500 euro) che si ripaga in poco più di un anno.

Oltre ai vantaggi economici ci sono ovviamente anche dei vantaggi ambientali: la sostituzione di uno scaldabagno elettrico con un sistema solare termico permette di evitare l'emissione di circa 2,5 tonnellate di anidride carbonica in un anno; la sostituzione di uno scaldabagno a gas con un sistema solare termico permette di evitare l'emissione di circa 2 tonnellate di anidride carbonica in un anno.

Paesi come l'Italia, la Spagna e la Francia hanno un grande potenziale per lo sviluppo del solare termico, se supportato dalle giuste misure di incentivazione (il nuovo Conto Termico potrebbe essere una di queste).

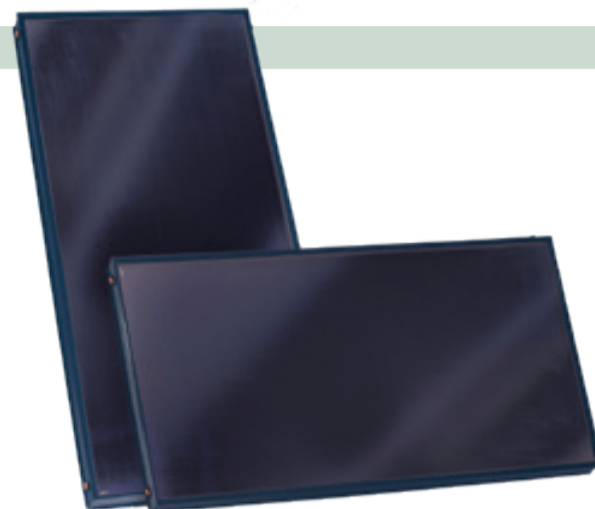
Negli ultimi anni, la discussione sull'energia e sulle fonti di energia rinnovabile si è concentrata principalmente sulla produzione di elettricità da fonti rinnovabili. Spinto da forti politiche di sostegno, il RES-E è salito al 27,4% di tutta la produzione di energia nell'UE28, mentre RES-HC (riscaldamento e raffrescamento da fonte rinnovabile) rappresenta solo il 17,7% di tutti i sistemi di riscaldamento e condizionamento. Tuttavia, il riscaldamento e il raffreddamento da rinnovabili rappresentano il 49% (1.017 TWh) di tutta la produzione di energia rinnovabile nell'UE28, mentre RES-E rappresenta solo il 42% (872 TWh).

Il mercato del solare termico ha ancora un enorme potenziale inutilizzato, che può essere rapidamente implementato, specialmente in Italia (Figura 7).

Le applicazioni termiche solari, come gli scaldacqua solari o il calore solare per i processi industriali, hanno dimostrato la loro competitività. Allo stesso tempo, l'investimento in soluzioni solari termiche contribuisce a promuovere la sicurezza energetica, riducendo le importazioni di energia e le emissioni di CO₂, promuovendo al contempo la creazione di posti di lavoro a livello locale.

**VETRINA****Viessmann**
Vitosol 200-FM**Tipologia prodotto:**

pannello solare termico piano

Peso: da 39 kg a 40 kg**Superficie lorda:** da 2,51 mq a 2,56 mq**ZANELLA (VIESSMANN):****“Maturità tecnologica raggiunta”**

«Negli ultimi anni il mercato del solare termico ha subito una contrazione, principalmente per due motivi. Da una parte, la crescita del solare fotovoltaico ha distolto molti interessi e spazi al solare termico, che rimane comunque un settore dove gli interventi ben progettati hanno buoni tempi di pay-back. Come secondo fattore bisogna considerare la crescita del mercato delle pompe di calore civili, che in molti casi permettono da sole il raggiungimento degli obiettivi di copertura da fonti rinnovabili. Le opportunità di mercato rimangono comunque molte e siamo convinti che la parte operativa a diretto contatto con il cliente finale non sfrutti appieno le opportunità di lavoro, crescita professionale e guadagno offerte dal solare termico. La tecnologia è collaudata e possiamo dire anche semplice. Anche l'avvento dei moderni pannelli con superficie assorbente antistagnazione ha ulteriormente semplificato la realizzazione e gestione degli impianti solari termici. La sfida principale è quindi creare maggiore consapevolezza e cultura tecnica nel settore progettuale e impiantistico. Siamo a una contraddizione tecnico-geografica: in Trentino Alto Adige si cominciano a realizzare i primi revamping di pannelli solari installati negli anni '80, mentre in centro e sud Italia il mercato ancora non decolla».



ALBERTO ZANELLA

PMM SOLARE E BIOMASSA
DI VIESSMANN**Figura 7 - Produzione di calore solare stimata per paese rispetto agli obiettivi nazionali al 2020 (GWh, dati ESTIF)****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
Inverter ibridi per l'accumulo su nuovi impianti
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 - +39.0341 282009 - info@tecnolario.it

NEWS

IL SERVIZIO VOCALE DI AMAZON ENTRA NEL MONDO DELL'ENERGY

La Skill Alexa di Amazon entra nel mondo dell'energia con Sorgenia e permetterà ai clienti di conoscere i propri consumi di luce e gas. Potranno inoltre accedere a tutte le soluzioni di efficienza energetica, smart home ed e-mobility messe a disposizione dall'azienda, così come ricevere consigli su come risparmiare. Sarà anche possibile effettuare l'autolettura direttamente con Alexa, al fine di ricevere bollette del gas sempre più precise. Da segnalare anche che i clienti di Sorgenia, attraverso la Skill Alexa dedicata, potranno ricevere informazioni su sostenibilità energetica e chiarimenti sulla lettura della bolletta. In questo modo ciascuno avrà a propria disposizione un canale

di contatto innovativo e dedicato. Al momento il servizio è riservato ai clienti residenziali ma sarà progressivamente esteso anche alle partite iva.



SORGENIA ACQUISISCE LA ENERGY SERVICE COMPANY UNIVERSAL SUN



GIANFILIPPO MANCINI, AD DI SORGENIA

Sorgenia acquisisce il controllo di Universal Sun, Energy service company bergamasca attiva nel campo delle fonti rinnovabili e dell'efficienza energetica ad alto contenuto tecnologico.

Gianfilippo Mancini, AD di Sorgenia, ha dichiarato: «L'operazione si inserisce nel piano di crescita industriale di Sorgenia, che vede nelle rinnovabili e nell'efficienza energetica due assi strategici di sviluppo. Abbiamo in comune con Universal Sun la volontà di far crescere il nostro paese attraverso l'utilizzo di tecnologie all'avanguardia. Questa acquisizione ci consentirà di portare nel mondo delle imprese l'equivalente di ciò che da due anni offriamo già alle famiglie e alle partite IVA: la possibilità di utilizzare energia al 100% rinnovabile e di risparmiare sulla bolletta energetica, insieme a soluzioni digitali che rendono molto più semplice il nostro rapporto con l'energia». Universal Sun opera su scala nazionale e si rivolge a piccole e medie imprese, grande distribuzione, terziario, aziende agricole e condomini. Nella produzione distribuita da fonti rinnovabili, ha già realizzato più di 100 impianti industriali fotovoltaici a tetto e decine di impianti nelle altre tecnologie: cogenerazione, pompe di calore industriali, recuperi termici finalizzati al riscaldamento industriale e mini-eolico. Ha superato così i 30 MW di potenza installata e tuttora gestita attraverso contratti di manutenzione. Nell'efficienza energetica, Universal Sun opera a partire da attente diagnosi energetiche ed è attiva nella co-trigenerazione, recuperi termici industriali per la produzione di energia (ORC), sistemi termici e di illuminazione. Per i segmenti di consumo più bassi, l'azienda ha sviluppato una tecnologia proprietaria di microcogenerazione, che si contraddistingue per alta efficienza, scarsa necessità di manutenzioni e minimo ingombro.

X-WIN DISTRIBUISCE LE STAZIONI DI RICARICA PER E-MOBILITY DI EV-BOX



X-Win ha siglato un accordo per la distribuzione delle stazioni di ricarica per veicoli elettrici di EV-Box. L'obiettivo è quello di promuovere la mobilità sostenibile e stimolare le città italiane ad esplorare soluzioni di trasporto innovative e, soprattutto, ecologiche. «Di EV-Box ci è piaciuta soprattutto l'estetica e la flessibilità delle loro colonnine di ricarica, implementa-

bili nel corso del tempo aumentando la potenza di carica tramite software», spiega Davide Orciani, amministratore di X-Win. «Partiamo da un minimo di 3,5 kW sino a raggiungere i 22 kW, per uso residenziale, commerciale e pubblico. Nelle prossime settimane ci impegneremo a seguire i corsi nella sede olandese dell'azienda per affiancare i nostri installatori nella gestione e nella manutenzione dei prodotti, dalla vendita all'installazione, alle eventuali problematiche che possono sorgere». X-Win sarà il distributore ufficiale in Italia di tutta la gamma di EV-Box, ma si concentrerà soprattutto sul mercato residenziale. EV-Box vanta una base installata di oltre 60mila punti di ricarica in tutto il mondo. Lo stabilimento produttivo si trova in Olanda, insieme all'Academy aziendale per la formazione degli installatori; inoltre, il gruppo ha sedi operative ad Amsterdam, Anversa, Copenaghen, Oslo, Milton Keynes, Madrid, Monaco, Parigi, Bordeaux, New York e Los Angeles.

REC N-PEAK SERIE

MODULI FOTOVOLTAICI DI QUALITÀ PREMIUM CON CELLE A TECNOLOGIA HALF CUT DAL PIÙ GRANDE PRODUTTORE EUROPEO

330 W _P	POTENZA
20 ANNI	GARANZIA SUL PRODOTTO
25 ANNI	DI GARANZIA LINEARE SULLA POTENZA NOMINALE

SOLAR'S MOST TRUSTED



MONOCRISTALLINO DI TIPO N: LA TECNOLOGIA C-SI PIÙ EFFICIENTE



NESSUNA DEGRADAZIONE INDOTTA DA LUCE



TELAIO FORTE, CAPACE DI SOSTENERE UN CARICO FINO A 7000 PA



OPZIONI DI INSTALLAZIONE FLESSIBILI



MIGLIORI PRESTAZIONI IN CONDIZIONI DI OMBRA



ELEVATA POTENZA GARANTITA PER TUTTA LA VITA UTILE



ALBERTO MONTANINI ELETTO VICEPRESIDENTE DELLA FEDERAZIONE ANIMA



Alberto Montanini, direttore Normative e Rapporti Associativi di Immergas, è stato eletto vicepresidente con delega alla Politica Industriale all'interno della Federazione Anima, di cui fa parte anche Assotermica, l'associazione dei produttori di apparecchi e componenti per impianti termici, che rappresenta la quasi totalità delle industrie produttrici di apparecchi e componenti destinati al comfort climatico ambientale. Alberto Montanini, che mantiene anche la carica di presidente di Assotermica, dialogherà con il

Governo su molti temi. Il nuovo presidente di Anima Confindustria Meccanica, Marco Nocivelli, ha infatti affidato a Montanini il compito di accreditare la federazione e le sue associazioni a livello politico sia nazionale che europeo, coordinando le esigenze di tutti i settori rappresentati. «Immergas è impegnata in un profondo processo di rinnovamento» commenta il presidente Alfredo Amadei, «orientato alla sostenibilità, al risparmio energetico e al comfort del clima domestico con l'obiettivo di contribuire in Italia, in Europa e nei Paesi del mondo dove opera al miglioramento del clima. Anche l'impegno ai vertici associativi è la conferma di questa visione, che per avere successo non può che essere condivisa e sviluppata coralmemente da tutti gli attori: i produttori, i consumatori e tutte le autorità che hanno il potere di agire positivamente per contenere gli effetti negativi del cambiamento climatico che tutti abbiamo di fronte».

Alberto Montanini è quindi parte della squadra di quattro Vicepresidenti che vanno a completare la struttura del Comitato di Presidenza per i prossimi quattro anni.

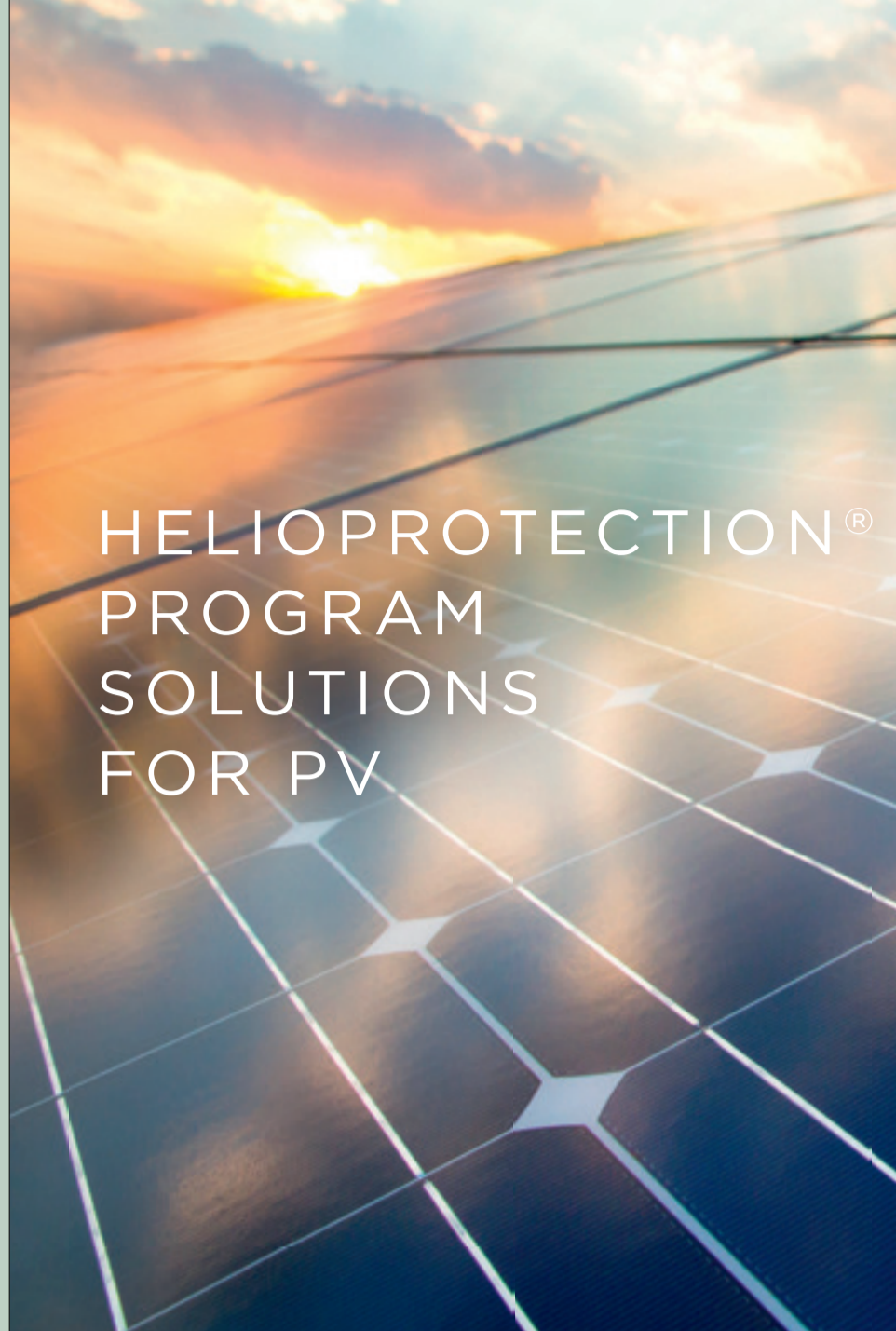
CERTOSA DI PAVIA: SAMSO RIDURRÀ DELL'80% I CONSUMI RIQUALIFICANDO OTTO EDIFICI COMUNALI

L'Energy Service Company Samsò realizzerà il piano di efficientamento energetico nel Comune di Certosa di Pavia. L'azienda si è aggiudicata il bando di 1,8 milioni di euro per la riqualificazione energetica di otto edifici comunali: il Municipio, la sede della direzione e segreteria didattica, il nido d'infanzia, la scuola d'infanzia, primaria e secondaria di primo livello, oltre agli ambulatori medici. Con questi interventi, Samsò ridurrà dell'80% i consumi energetici del Comune.

L'intervento verrà effettuato in project financing, senza oneri per l'amministrazione comunale. Samsò anticiperà i costi dell'intervento, per poi recuperarli dai risparmi garantiti in bolletta derivanti dall'efficientamento energetico.

Samsò prevede di realizzare interventi in retrofit sull'involucro esterno delle strutture da efficientare. Il progetto prevede inoltre la realizzazione di un innovativo sistema di facciata termo attiva, che verrà attivata dall'energia raccolta dai pannelli solari e convogliata ad una pompa di calore. In questo modo la sede Municipio diventerà un edificio a consumo energetico pari quasi allo zero (cosiddetto edificio Nzeb). Per gli altri edifici si prevede l'installazione di un cappotto termico e di pannelli fotovoltaici sui tetti. In alcuni edifici verranno installati i sistemi frangisole mentre in tutti verranno posizionate

valvole termostatiche ai radiatori e sostituite le caldaie. Igor Bovo, amministratore delegato di Samsò, ha dichiarato: «Nella maggior parte dei comuni gli edifici pubblici sono poco efficienti dal punto di vista delle prestazioni energetiche, con grandi sprechi e dispersioni, con inevitabili ricadute sulle casse dell'amministrazione pubblica. Con il nostro intervento, Certosa di Pavia diventerà un paese più green, abatteremo i consumi aumentando il comfort generale di edifici ad uso pubblico e miglioreremo la qualità dell'aria. Prevediamo infatti di ridurre grandi quantità di Co2 immessa in atmosfera, circa 350 mila kg all'anno».



HELIOPROTECTION[®]
PROGRAM
SOLUTIONS
FOR PV





ATAG PRESENTA IL SISTEMA IBRIDO MULTIENERGIA JODO JH3 PER IL RESIDENZIALE

L'ultima novità presentata in casa Atag Italia è il sistema ibrido multienergia Jodo JH3, soluzione per edifici residenziali con sistemi di climatizzazione ambienti e produzione di acqua calda sanitaria autonomi. Caratterizzato da molteplici configurazioni, JH3 si adatta agli impianti termici nei casi di nuove abitazioni, rispettando le direttive sull'utilizzo delle fonti a energia rinnovabile, delle ristrutturazioni, o delle riqualificazioni energetiche di edifici esistenti.

Il Sistema JH3 si adatta agli impianti privilegiando sempre le fonti rinnovabili. In funzione delle condizioni di lavoro l'elettronica evoluta ingegnerizzata da Atag Italia definisce l'intervento dei singoli generatori termici creando una sequenza energetica ottimizzata: solare termico, pompa di calore, caldaia a condensazione con l'obiettivo di garantire il massimo comfort con il minimo consumo possibile.



DAIKIN ITALIA INAUGURA TRE NUOVI CENTRI DI FORMAZIONE

Daikin Italy, filiale della multinazionale giapponese leader nei sistemi di climatizzazione e riscaldamento oltre che per l'intera catena del freddo nell'ambito della refrigerazione, inaugura tre nuovi centri di formazione presso le città di Teramo, Modena e Napoli per un totale di 11 sul territorio italiano.



"Nell'attuale mercato della climatizzazione e del riscaldamento, competitivo e in continua evoluzione", si legge in una nota dell'azienda, "la formazione rappresenta un elemento fondamentale e distintivo; da anni Daikin le rivolge un'attenzione particolare proprio perché crede che l'aggiornamento tecnico sia una leva competitiva fortissima per i propri clienti installatori e un elemento qualificante per la rete di assistenza".

LONATO DEL GARDA (BS) SEMPRE PIÙ SMART CON REVERBERI

Nel 2018 il comune di Lonato del Garda è stato oggetto di un considerevole progetto di riqualificazione degli impianti di illuminazione, con l'obiettivo di costruire una città interamente smart, funzionante ed ecosostenibile.

Il progetto ha interessato 30 quadri elettrici e 600 punti luce. La città si è dotata di nuovi apparecchi a Led con sistema punto-punto a tecnologia di comunicazione mista: in onda convogliata (LPL) e radiofrequenza (LPR). All'interno dei quadri di pubblica illuminazione sono stati installati dei gateway LPM che permettono di comunicare con i nodi situati all'interno dei corpi illuminanti e con il software di gestione attraverso un router 4G.

Questo intervento ha permesso di creare una solida infrastruttura sulla pubblica illuminazione per alimentare, fornire connettività e supportare fisicamente i dispositivi smart. Sulla viabilità principale è stato posizionato il sensore LTM che attua l'illuminazione adattiva di tipo FAI; regolando in maniera costante il flusso luminoso ed analizzando periodicamente traffico, luminanza stradale e condizioni meteo. Sugli attraversamenti pedonali è stata installata una sensoristica LPB che permette di controllare il flusso luminoso consentendo al pedone di essere visto anche da lunga distanza o in situazioni di scarsa illuminazione.

Viene inoltre monitorata la qualità dell'aria con una centralina di rilevamento degli inquinanti posta su un sostegno IP. Nelle aree strategiche, Hot Spot Wi-Fi e Pannelli a Messaggio Variabile garantiscono connettività e informazioni importanti fruibili a tutti i cittadini.

Il parcheggio centrale nel centro storico è completamente smart: un sensore ottico, un pannello a messaggio variabile ed una app indirizzano il conducente verso gli stalli liberi grazie ad una analisi computer vision dei posti auto; è inoltre possibile esaminare tutti i dati statistici relativi al parcheggio tramite una dashboard dedicata.

L'elemento finale, che consente la telegestione degli apparecchi di illuminazione e la gestione integrata dei device smart della città di Lonato, è il software Maestro e MaestroWEB di Reverberi Enetec.



ACICOMO ECOGREEN: IL 27 E 28 APRILE LA MOBILITÀ ELETTRICA SCENDE IN PISTA

Il 27 e il 28 aprile si terrà a Como la prima edizione di AciComo Ecogreen, competizione sportiva di auto elettriche, ibride, bi-fuel e a combustibili alternativi in cui i veicoli percorreranno 390 km in quattro tappe da 2 ore e mezza, attraversando i Comuni che circondano il territorio comasco.

L'evento è stato presentato sabato 16 marzo presso la Sala Lario del padiglione centrale di LarioFiere, nella giornata di apertura del Brianza Motor Show, e sarà anticipato dalla conferenza "Mobilità sostenibile e best practice - Opportunità di ECOsviluppo dei trasporti e di nuovi mercati verso la Smart City", in programma il 17 aprile sempre a Como. L'evento è aperto agli amministratori comunali, ai tecnici e ai cittadini che si confronteranno sulle sfide di e-mobility e smart grid.

Tra gli sponsor della prima edizione di AciComo EcoGreen ci sono Tecno-Lario distributore di soluzioni per il fotovoltaico e per la mobilità elettrica, e That's Mobility, evento dedicato alla mobilità elettrica giunto alla seconda edizione (in programma il 25 e 26 settembre 2019).

Per maggiori informazioni sull'evento: <https://www.acicomoecogreen.it/>



CONTO TERMICO: AI PRIVATI L'80% DEGLI INCENTIVI EROGATI DAL GSE (369 MILIONI)

Il GSE ha aggiornato il contatore che consente di visualizzare i principali dati relativi all'andamento del Conto Termico. Dal 31 maggio 2016, data dell'entrata in vigore del nuovo Conto Termico, sono arrivate al GSE 192 mila richieste di incentivi.

Complessivamente sono stati impegnati circa 520 milioni di euro, di cui 369 milioni (70,9%) riguardano impianti realizzati dai privati mentre i restanti 152 milioni (29,1%) quelli della Pubblica Amministrazione.

L'impegno di spesa del Conto Termico per il 2019 ammonta complessivamente a 132 milioni, di cui 78 milioni sono destinati a interventi realizzati da privati e 54 milioni interventi della Pubblica Amministrazione, dei quali 43 mediante prenotazione.

Gli importi impegnati sinora sono compatibili con i limiti di spesa annui previsti, ovvero 700 milioni di euro per i privati e 300 milioni per la PA, dei quali 100 tramite prenotazione.

PANASONIC PRESENTA LA NUOVA LINEA DI POMPE DI CALORE AQUAREA J GENERATION

Panasonic presenta la sua nuova linea di pompe di calore Aquarea J Generation che, puntando sull'efficienza energetica, sul design e sul comfort, offre vantaggi sia agli utenti del settore residenziale, sia a quelli del settore commerciale. La famiglia Aquarea è già conosciuta come soluzione ad alta efficienza per riscaldamento e raffrescamento e la linea J Generation, rispetto alla precedente H Generation, ha una migliore efficienza in riscaldamento. Inoltre per un approccio più rispettoso dell'ambiente, Aquarea utilizza il refrigerante R32, facile da riciclare, non distruttivo dello strato di ozono atmosferico e con un impatto sul riscaldamento globale minore del 75% rispetto a quello di un'uguale quantità di R410A. Si tratta di un'alternativa più economica e con maggiore efficienza rispetto all'R410A: infatti per ottenere gli stessi risultati energetici, occorre il 30% in meno di R32. Con questa novità, la gamma di pompe di calore Aquarea ha un campo di capacità da 3kW a 16 kW e risulta la più completa sul mercato, offrendo inoltre un'ampia linea di accessori di alta qualità, come ventilconvettori e serbatoi smaltati per la produzione di acqua calda sanitaria.



Abbiamo l'efficienza energetica sempre in mente



4-noks®

Soluzioni elettroniche per l'autoconsumo fotovoltaico



rialto

Soluzioni elettroniche per il risparmio energetico

Più informazioni per il tuo lavoro,
più energia per il tuo business



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

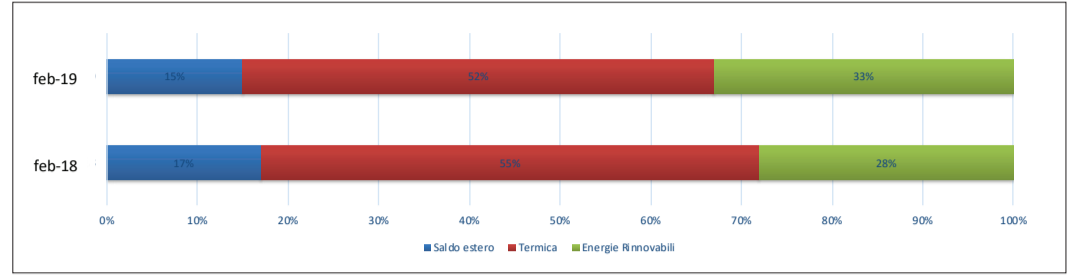
WWW.SOLAREB2B.IT



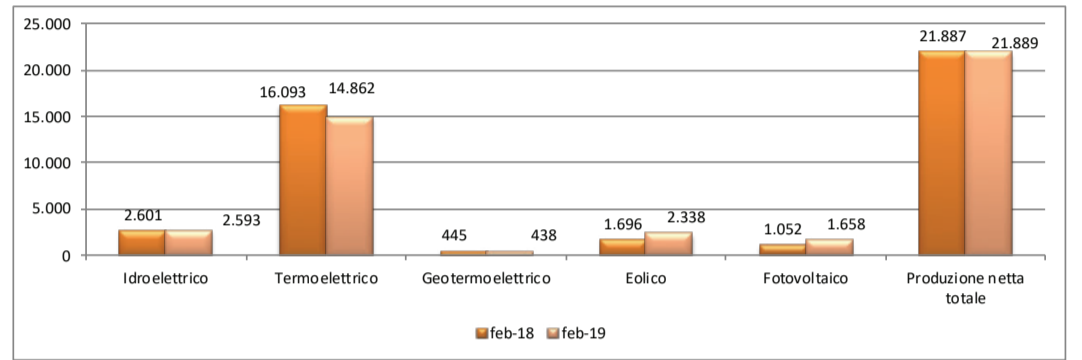
EDITORIALE
FARLASTRADA

Numeri e trend

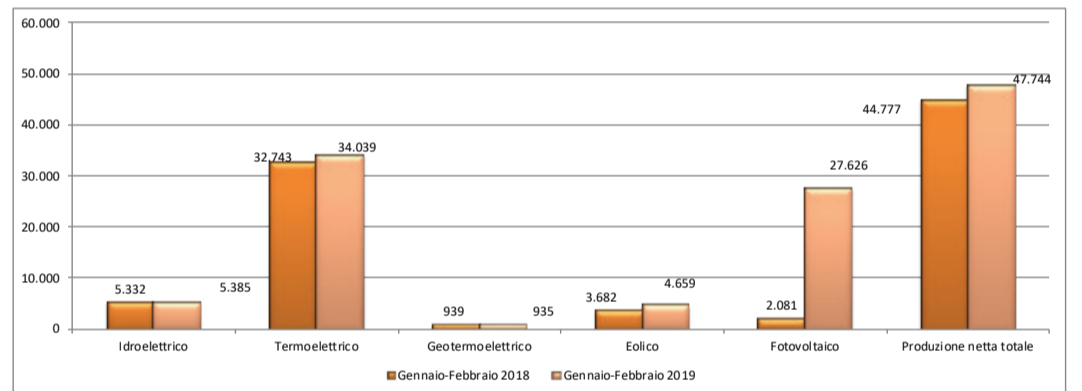
Composizione fabbisogno



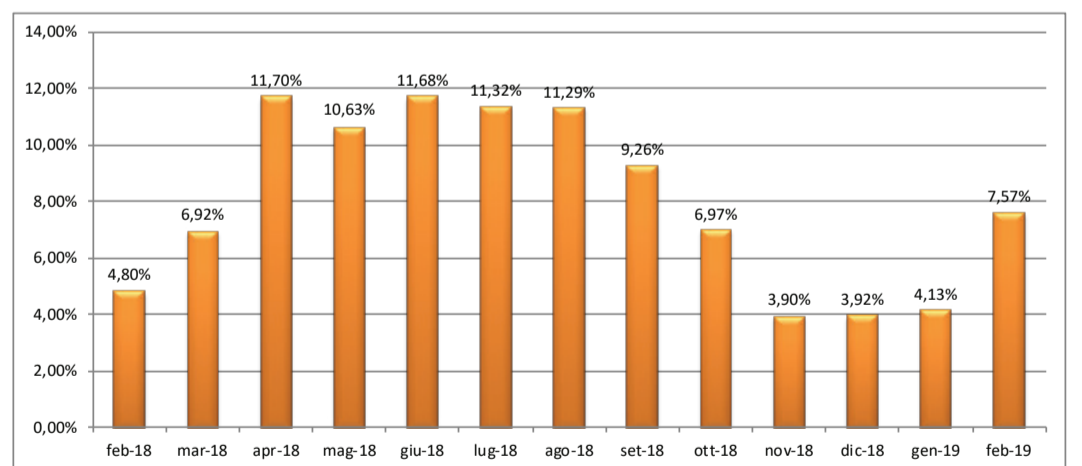
Mese di febbraio: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



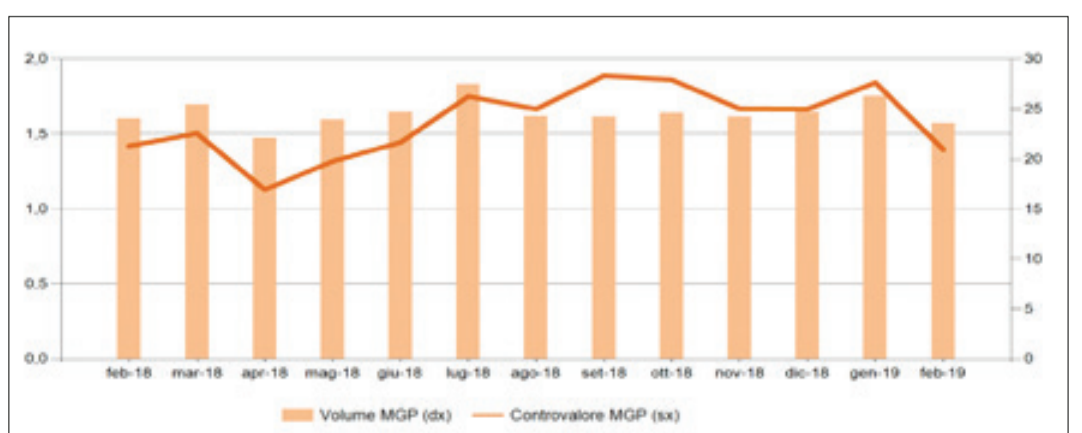
Gennaio-febbraio: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima Controvalore e volumi



mce



mostra convegno®
expocomfort

THAT'S SMART

- › HOME & BUILDING AUTOMATION
- › SMART METERING
- › RINNOVABILI ELETTRICHE
- › ELECTRIC MOBILITY

- › *HOME & BUILDING AUTOMATION*
- › *SMART METERING*
- › *ELECTRIC RENEWABLE ENERGY*
- › *ELECTRIC MOBILITY*

42[^]

MOSTRA CONVEGNO
EXPOCOMFORT

17-20 MARZO/MARCH 2020

fieramilano

www.mceexpocomfort.it

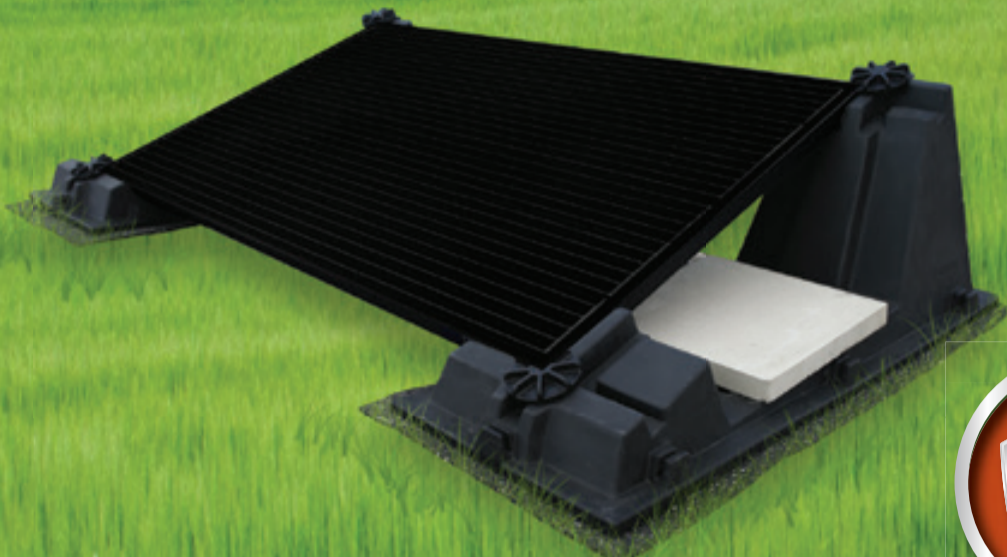
20 20

in collaborazione con
in cooperation with



SMART METERING
ELECTRIC MOBILITY
HOME & BUILDING
AUTOMATION
RENEWABLE ENERGY

E' TEMPO DI RESTYLING **PRIMAVERILE!**



Black Fusion: unione tra aspetto estetico & efficienza

La **BISOL EasyMount HDPE Base 200** è una soluzione di montaggio per tetti piani di elevata qualità che permette di installare i moduli FV con una inclinazione di 20° senza forare il tetto. La soluzione di montaggio all'avanguardia combina design e durata, garantendo sia una installazione estremamente semplice che prestazioni a lungo termine. È costruita con materiali riciclabili di altissima qualità ed a basso impatto ambientale.



Nessun attrezzo speciale necessario



Soluzione leggera e sovrapponibile



Raffreddamento efficiente



Design superiore

I moduli FV **BISOL Premium monocristallini da 310 Wp** consentono di ottenere la massima resa energetica in uno spazio ridotto. Il design nero si distingue dalla massa ed offre un plus dal punto di vista architettonico. I pannelli fotovoltaici BISOL monocristallini sono caratterizzati da alta efficienza, lunga durata ed eccellenti prestazioni nei giorni nebbiosi o nuvolosi.

- ▶ Efficienza dei moduli fino al 19.0%
- ▶ Disponibili nelle classi di Potenza da 285 a 310 Wp
- ▶ Eccellenti prestazioni in condizioni di scarsa illuminazione
- ▶ Classe 1 di Reazione al Fuoco
- ▶ Made in EU



Silver Duo: il miglior rapporto tra costi & efficienza energetica

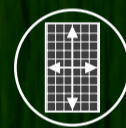
La **BISOL EasyMount ALU Base** è progettata per adattarsi alla maggior parte dei moduli, è estremamente leggera, affidabile e consente all'installatore di effettuare il montaggio dell'impianto FV nel minor tempo possibile. La sua natura versatile consente diversi angoli di inclinazione, una distanza regolabile tra le file e l'installazione sia a sud che a est-ovest.



Ottimo rapporto costi-efficacia



Orientamento a sud o est-ovest



Adattabile alla maggior parte dei moduli



Distanza regolabile tra le file

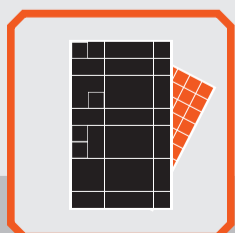
I moduli FV **BISOL Premium policristallini 280 Wp** sono la miglior scelta tra la gamma di moduli fotovoltaici policristallini BISOL. Offrono la massima potenza al minor prezzo e sono adatti sia per le abitazioni residenziali che per installazioni fotovoltaiche di tipo industriale multi-megawatt.

- ▶ Disponibili da 270 a 280 Wp
- ▶ Degradamento estremamente basso
- ▶ Eccellenti prestazioni in condizioni di scarsa illuminazione
- ▶ Classe 1 di Reazione al Fuoco
- ▶ Made in EU

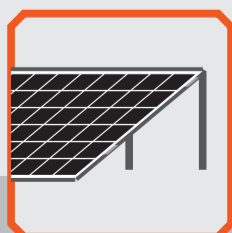


SOLUZIONI SOLARI **BISOL**

Moduli FV BISOL



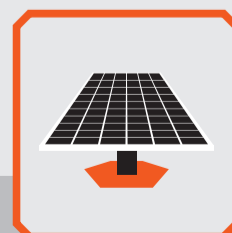
Soluzioni di montaggio BISOL EasyMount



Lampioni fotovoltaici BISOL



Sistemi BISOL Off-grid



Altri componenti BISOL

