

# SOLARE <sup>B2B</sup>

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



## MERCATO / PAG. 28



### GRANDI IMPIANTI: FRENATA E RIPARTENZA

Le installazioni fotovoltaiche di taglia compresa tra i 500 kWp e 1 MWp sono l'unico comparto ad aver rallentato nei primi sette mesi del 2019. Ciò è dovuto principalmente alla lunga attesa del Decreto FER1. Ma stanno per arrivare tanti nuovi progetti che potrebbero ridare vivacità al mercato.

## PRIMO PIANO / PAG. 34



### REVAMPING: ANCHE "PICCOLO" È BELLO

Nel 2018, il 39% delle attività di sostituzione in Italia ha riguardato gli impianti fotovoltaici di taglia residenziale, mentre la fascia da 20 a 200 kWp ha rappresentato il 32%. C'è tanto da fare, soprattutto sulle installazioni di piccola taglia. In questo modo, installatori ed Epc possono ritornare dai propri clienti con soluzioni innovative.

## EVENTI / PAG. 42



### KEY ENERGY CRESCE ANCORA

Ottimi i riscontri dell'edizione 2019 della fiera andata in scena a Rimini dal 5 all'8 novembre, che ha ospitato la terza edizione di Key Solar e Key Storage. In crescita espositori e visitatori ma soprattutto tanto fermento e stand dinamici e ricchi di novità.

# DIFFERENZA COMPETITIVA FATTA DI INNOVAZIONE

INTERVISTA A BATTISTA QUINCI, PRESIDENTE DI ENERGIA ITALIA

## CESSIONE DEL CREDITO: QUALCOSA SI MUOVE

L'ONOREVOLE GIANNI GIROTTI SPIEGA QUALI SONO LE POSSIBILI MODIFICHE SULL'ARTICOLO 10 DEL DL CRESCITA. ALLO STUDIO C'È LA POSSIBILITÀ DI DEFINIRE UN TETTO MINIMO SOTTO IL QUALE NON È POSSIBILE CHIEDERE LA CESSIONE.

## 2019: UN ANNO DI MERCATO IN PILLOLE

SONO STATI 12 MESI VIVACI PER IL FOTVOLTAICO ITALIANO. ECCO GLI EVENTI PIÙ SALIENTI TRA NUOVE NOMINE E CAMBI DI POLTRONA, ACQUISIZIONI, INIZIATIVE, NORMATIVE, BANDI E INSTALLAZIONI DI TAGLIA UTILITY.

## PROVINCE GREEN: L'OSSERVATORIO DI LEGAMBIENTE

È TRENTO LA PROVINCIA PIÙ VERDE D'ITALIA MENTRE SONO 27 I COMUNI ITALIANI CHE GRAZIE AL MIX DI FONTI RINNOVABILI COPRONO IL 100% DEI CONSUMI ELETTRICI DEI RESIDENTI. SERVE PERÒ UNA STRATEGIA UNITARIA.



# Uniamo le nostre energie per un mare più blu

## e-on



Vogliamo dedicare la nostra energia al mare. Con il progetto **Energy4Blue** ci impegniamo a ripulirlo dalla plastica insieme a Legambiente. Oltre la metà dell'ossigeno che respiriamo è prodotto dall'ecosistema marino. Proteggerlo significa proteggere il futuro del pianeta.  
**Il mare ha bisogno dell'energia di tutti, anche della tua.**

#odiamoglisprechi  
[eon-energia.com/energy4blue](https://eon-energia.com/energy4blue)

in collaborazione con



LEGAMBIENTE



# Gestiamo la vostra energia

# *e.on*

Gestiamo l'energia per conto dei nostri clienti.  
Acquisiamo gli asset e le infrastrutture energetiche esistenti,  
ottimizzandole e occupandoci della loro gestione operativa.

**Voi pensate al vostro core business.  
Noi alla vostra energia.**

[eon-energia.com/grandaziende](http://eon-energia.com/grandaziende)





---

# Conta su di noi per un futuro solare

E' sempre rassicurante sapere cosa aspettarsi dal domani e siamo sicuri che, lavorando al vostro fianco, il nostro futuro sarà solare. Vi spieghiamo il perché. Abbiamo una delle più ampie gamme di inverter fotovoltaici sul mercato, in continua crescita. Come player globale nel settore, offriamo ai nostri clienti una rete di assistenza dedicata per tutto il ciclo di vita delle nostre soluzioni, ovunque essi si trovino. E il fatto che la nostra tecnologia si basi su una lunga esperienza nell'innovazione è un motivo in più per essere fiduciosi. Ma è soprattutto la partnership con voi, nostri clienti, che spinge il nostro team ad evolvere e a continuare a fornirvi la tecnologia e i servizi su cui potrete contare per gli anni a venire. Quindi, se volete sapere cosa ci riserverà il domani, contate su di noi per un futuro solare.

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

ABB e il gruppo italiano FIMER S.p.A hanno annunciato di aver siglato un accordo per l'acquisizione da parte di FIMER dell'attività relativa agli inverter solari di ABB.

**ABB**



## ENERGIA E PUBBLICA AMMINISTRAZIONE: SI APRE UN NUOVO FRONTE

DI DAVIDE BARTESAGHI

Giunti ormai alla fine dell'anno, cosa ci ricordiamo di questo 2019?

Può darsi che sul lungo periodo penseremo a questi 12 mesi come a uno di quei momenti in cui improvvisamente cambia il vento e si accelerano i processi di crescita e di sviluppo.

Ci sono stati molti marcatori di questo passaggio, e tra i più significativi sono state certamente le numerose operazioni di merger & acquisition con cui anche tanti big player dell'energia (produttori, distributori e utility) hanno inserito nel proprio portafoglio quel fotovoltaico che sino a pochi anni ai loro occhi era un piccolo settore impertinente. La transizione energetica ha davanti un percorso ancora molto lungo, e certamente non lineare, ma oggi può contare su un più solido e radicato cambiamento culturale nell'approccio alle rinnovabili. Anche in Italia, sulle macerie del crollo post-incentivi di tanti anni fa, è stata costruita una ripartenza tanto più solida quanto più è stata faticosa.

Oggi sembra aprirsi addirittura un nuovo fronte che potrebbe dare una nuova sostanziosa spinta al mondo del fotovoltaico: quello della pubblica amministrazione, che oggi ha la necessità di accelerare il processo di efficientamento energetico dell'enorme patrimonio di strutture ed edifici di sua proprietà. Nella "cosa pubblica" i processi di trasformazione sono normalmente più complessi e farraginosi, tanto che in questo ambito la transizione energetica è stata affidata soprattutto alla buona volontà di alcuni amministratori particolarmente lungimiranti. Così inevitabilmente la mappa che raccoglie i risultati di questo processo si presenta a macchia di leopardo.

Due recenti novità possono però aiutare un cambio di passo in questa direzione. Il primo è la collaborazione tra Federazione Anie e Anci (Associazione Nazionale Comuni Italiani) da cui dovrebbe scaturire un protocollo di intesa finalizzato tra l'altro alla realizzazione di progetti di riqualificazione energetica di comuni e aree urbane.

La seconda novità è il bando Consip che si riferisce alla fornitura e posa di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili. Consip è la centrale acquisti della pubblica amministrazione italiana, e quindi rappresenta uno snodo fondamentale. E questo è il suo primo bando in assoluto in ambito Energy. Tra l'altro si consentirà alle amministrazioni di "negoziare in modo semplificato appalti specifici anche di importo superiore alla soglia comunitaria, per un valore massimo di 400 milioni di euro".

È un nuovo mondo quello che si apre al settore dell'energia green e in particolare al fotovoltaico. Un mondo complesso, dove non sempre valgono le normali regole del mercato, quelle della negoziazione tra cliente e fornitore, tra chi ha un bisogno e chi sa rispondere. Ci sarà bisogno di conoscere e comprendere questo mondo, in modo da poterne cogliere tutte le opportunità di business che promette di offrire negli anni a venire.

**Intanto però, guardando alle date più vicine, noi di SolareB2B vogliamo rivolgere a tutti voi i migliori auguri di un Buon Natale 2019.**

## SOMMARIO

### PIÙ BUSINESS CON IL REVAMPING DEI PICCOLI E MEDI IMPIANTI

Lo scorso anno in Italia, delle 18.110 modifiche su impianti incentivati comunicate al GSE, circa l'80% ha fatto riferimento alla taglia compresa tra i 3 e i 200 kWp. Questo tipo di attività potrebbe offrire nuove opportunità di business a installatori ed EPC, che possono incontrare i proprietari di impianti e proporre la sostituzione di inverter e moduli con soluzioni ad alto contenuto tecnologico

PAG. 34

### ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 6

### NEWS PAG. 12

### COVER STORY Differenza competitiva fatta di innovazione Intervista a Battista Quinci PAG. 18

### LA TELEFONATA Una telefonata con... Jim Dawe PAG. 20

### NORMATIVE Al vaglio un tetto minimo per la cessione del credito d'imposta PAG. 21

### MERCATO È successo nel 2019 PAG. 22

### Grandi impianti: il lento risveglio PAG. 28

### APPROFONDIMENTI Solare, protagonista del nuovo balzo delle FER PAG. 43

### Indice Recai, l'Italia resta indietro PAG. 50

### FV in Brasile: un 2019 tra aste e dibattiti PAG. 51

### EVENTI Key Energy: quante novità per il 2020 PAG. 44

### CASE HISTORY Via l'amianto, spazio a tre coperture FV PAG. 52

### COMUNICAZIONE AZIENDALE Meteocontrol: soluzioni all'avanguardia per la gestione degli impianti PAG. 53

### Fimer, da realtà nazionale a gruppo multinazionale PAG. 54

### Voltalia firma il nuovo impianto FV sul tetto del Politecnico di Torino PAG. 55

### Monitoraggio energetico industriale Come generare profitti nell'era digitale PAG. 61

### EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO Province green: serve una strategia unitaria PAG. 56

### Mutui europei per l'efficienza energetica delle abitazioni PAG. 59

### News PAG. 60

### NUMERI E TREND PAG. 62

DICEMBRE 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.12 - dicembre 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 26 novembre 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**



**Servizio di supporto tecnico in Italia**

valter.pische@goodwe.com

+39 338 879 38 81

www.goodwe.com





La Nuova Serie di Moduli TR  
Supera tutti i Record di Potenza

**460W**



Ultra Efficienza fino al **20,78%**

www.jinkosolar.com

italy@jinkosolar.com

PERSONE&PERCORSI

**MARCO PERUZZI NOMINATO VICEPRESIDENTE DI ELETTRICITÀ FUTURA**

Il Consiglio Generale dell'associazione Elettricità Futura ha ufficializzato la nomina di Marco Peruzzi a nuovo vicepresidente. La proposta del suo nome, in sostituzione a Marco Margheri, è stata avanzata dal presidente Simone Mori. Peruzzi è attualmente executive vice president, divisione sostenibilità, istituzione e regolazione di Edison. Con questa nomina si aggiunge al gruppo dei vicepresidenti di Elettricità Futura, composto da Lucia Bormida, Valerio Camerano ed Agostino Re Rebaudengo. Durante la stessa riunione del Consiglio Generale, l'amministratore delegato di Acea, Stefano Donnarumma, è stato cooptato all'interno del Comitato Strategico di Elettricità Futura.



**BAYWA R.E. SOLAR SYSTEMS: A SERGIO GRECO L'INCARICO DI AREA SALES MANAGER PER IL NORD ITALIA**



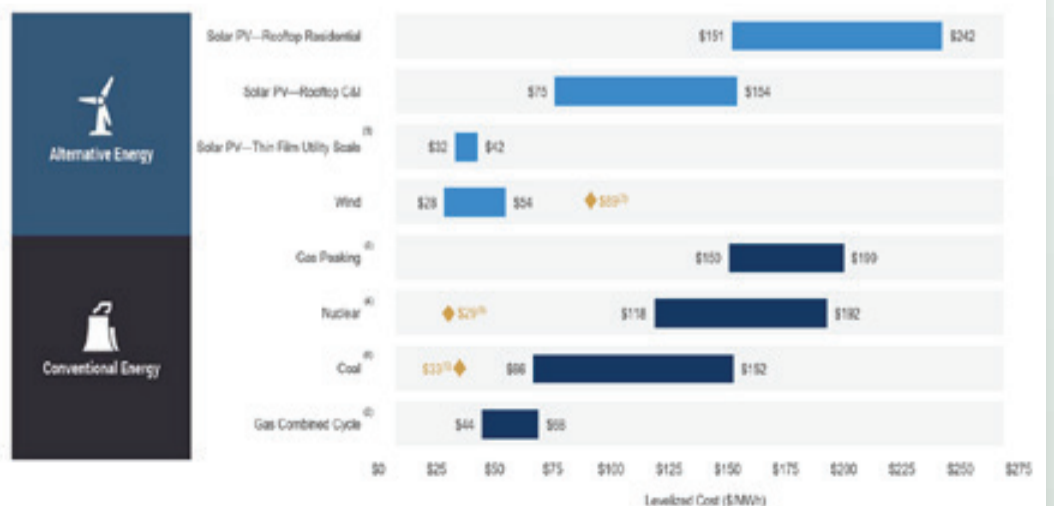
Sergio Greco è il nuovo area sales manager di BayWa r.e. Solar Systems. In particolare Greco, 31 anni, seguirà le regioni Lombardia, Piemonte, Liguria e Valle d'Aosta. Greco, che prima di BayWa r.e. ha maturato due anni di esperienza in SMA in qualità di technical promoter, seguirà tutti gli aspetti legati a quotazioni, ordini, disponibilità di materiale e in generale a tutte le informazioni di carattere commerciale.

**FOTOVOLTAICO UTILITY SCALE, NEL 2019 LCOE A -11%**

IL COSTO DI GENERAZIONE DA SOLARE È IN CALO IN TUTTI I SEGMENTI, MA RESTA PIÙ MERCATO NELLE INSTALLAZIONI DI GROSSA TAGLIA CON MODULI A FILM SOTTILE

La 13° edizione della ricerca annuale di Lazard sul Levelized cost of energy (Lcoe) evidenzia come il costo dell'energia da fonte rinnovabile continui a diminuire. Di conseguenza alcuni segmenti, soprattutto il fotovoltaico utility scale e l'eolico onshore, risultano sempre più competitivi arrivando a pareggiare se non superare i costi correlati all'energia da impianti convenzionali. Più nello specifico il Lcoe nel solare è arrivato a toccare i 32 dollari al MWh nel comparto utility scale con moduli a film sottile, in calo dell'11% rispetto allo scorso anno quando arrivò a 36 dollari al MWh. Il Lcoe è in realtà in calo in tutti i segmenti del fotovoltaico: confrontando il 2018 con il 2019, nel caso di impianti residenziali il minimo registrato è passato da 160 a 151 dollari al MWh (-5,6%) mentre nei progetti commerciali e industriali il costo minimo è passato da 81 a 75 dollari al MWh (-7,4%). Trend opposto per il Lcoe correlato alla produzione di energia da centrali a carbone, salito da un minimo di 60 dollari al MWh nel 2018 a 66 dollari al MWh nel 2019 (+10%). Lo stesso discorso vale per la produzione di energia da centrali nucleari: qui il Lcoe è passato dai 112 dollari al MWh nel 2018 ai 118 dollari al MWh nel 2019 (+5,3%).

Levelized cost of energy comparison (2019)



FONTE: LAZARD



## CESSIONE DEL CREDITO: DALL'AGENZIA DELLE ENTRATE I CODICI TRIBUTO PER IL RECUPERO DELLO SCONTO IN FATTURA

I FORNITORI CHE HANNO ACCETTATO LA FORMULA DELLA CESSIONE DEL CREDITO POSSONO RECUPERARE LO SCONTO TRAMITE MODELLO F24, ALL'INTERNO DEL QUALE DEVONO INSERIRE I CODICI 6908 (PER INTERVENTI DI ECOBONUS) E 6909 (PER INTERVENTI DI SISMABONUS)



Il 20 novembre l'Agenzia delle Entrate ha pubblicato i codici tributo attraverso i quali i fornitori possono recuperare lo sconto in fattura previsto dalla cessione del credito d'imposta e collegato alle detrazioni fiscali per la riqualificazione energetica e antisismica.

Questo sconto, introdotto dall'articolo 10 del Decreto Crescita e attualmente in fase di discussione, è riconosciuto sotto forma di credito d'imposta da utilizzare esclusivamente in compensazione. I fornitori che hanno accettato la formula della cessione del credito possono recuperare lo sconto applicato al cliente in compensazione tramite modello F24. All'interno del modello F24 devono

inserire i codici 6908 (per interventi di Ecobonus) e 6909 (per interventi di Sismabonus). Le istruzioni per la compilazione corretta del modello F24 si trovano nella circolare 96/E/2019 dell'Agenzia delle Entrate.

SPAZIO INTERATTIVO

### Accedi al documento

Inquadra il QR Code per leggere la circolare dell'Agenzia delle Entrate



## ASTA CAPACITY MARKET: LE ASSOCIAZIONI CHIEDONO CHIAREZZA

ITALIA SOLARE E ANIE RINNOVABILI SONO INTERVENUTE CHIEDENDO A TERNA PIÙ DETTAGLI SUI RISULTATI DELLA PRIMA ASTA, COME AD ESEMPIO I NOMINATIVI DEGLI OPERATORI AGGIUDICATARI E GLI IMPIANTI AMMESSI

A inizio novembre Terna ha pubblicato gli esiti dell'asta madre del capacity market con periodo di consegna 2022. Il capacity market è un sistema di remunerazione della disponibilità di capacità produttiva di energia elettrica ed è stato approvato dal Decreto ministeriale 28 giugno 2019. Con questo sistema si assicura l'adeguatezza del sistema elettrico nel medio-lungo periodo e si accelera la transizione energetica verso la decarbonizzazione.

Alla prima asta sono stati assegnati circa 41 GW: 35 GW fanno riferimento a impianti di produzione di energia esistenti, 2 GW ai nuovi impianti, 4 GW alle aree virtuali estere. Le installazioni da fonti rinnovabili si sono aggiudicate solo 1 GW, mentre nulla è stato assegnato ai sistemi di accumulo e alla domanda. Da segnalare che, sul fronte fonti rinnovabili, gli impianti incentivati non erano ammessi alla partecipazione all'asta. Secondo Anie Rinnovabili, lo squilibrio delle assegnazioni tra centrali termoelettriche e le altre tecnologie, quali fonti rinnovabili e sistemi di accumulo, era prevedibile. Non era invece prevedibile la partecipazione di soli 35 GW per gli impianti esistenti, che si ipotizzano essere quasi tutti termoelettrici, con un parco installato al 2018 di 62 GW. Secondo il presidente Alberto Pinori, ciò che non è comprensibile «è l'assenza di maggior dettaglio sull'esito dell'asta. A differenza delle assegnazioni delle aste di Terna su interrompibilità istantanea, interconnector, Uvam e del GSE sulle FER, per le quali vengono resi noti al mercato i nominativi degli aggiudicatari con anche i corrispondenti quantitativi di capacità per area, per tecnologia o per elettrodotto, quelle del capacity market sono oggetto di diverso trattamento». Anche Italia Solare è intervenuta sul tema chiedendo a Terna l'accesso agli atti in merito ai risultati della prima asta del capacity market. In particolare, l'associazione ha richiesto l'elenco recante il nominativo di tutti gli operatori risultati aggiudicatari di quote di capacità di produzione. Italia Solare ha chiesto inoltre di conoscere la quota di capacità assegnata a ciascun operatore e la quota parte di capacità generata da impianti alimentati da fonti rinnovabili non programmabili.



## È proprio vero che per essere energeticamente indipendenti ci si deve staccare dalla rete elettrica nazionale?

La risposta è no! Perché proprio grazie alla connessione alla rete, i sistemi di accumulo possono contribuire a stabilizzare la rete nazionale.

Con l'innovativo sistema di accumulo **sonnenBatterie** il cliente può accumulare l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico e usarla a qualsiasi ora del giorno e della notte.

L'energia necessaria per coprire i consumi residui che l'impianto fotovoltaico non riesce a coprire, la fornisce la **sonnenCommunity**, l'insieme di tutti i clienti sonnen, che vengono aggregati come se fossero una grande batteria virtuale.

In questo modo ogni membro può contribuire a compensare le fluttuazioni della rete elettrica in pochi secondi, ottenendo in cambio energia gratuita per la propria abitazione dalla **sonnenFlat**.

Grazie all'adesione alla **sonnenFlat 1500** il cliente può infatti ottenere un bonus energetico annuo di 1500 kWh sulla componente energia della propria bolletta.

**L'indipendenza energetica non è mai stata così conveniente.**

GRAZIE ALLA  
DETRAZIONE FISCALE  
L'IMPIANTO SONNEN  
COSTA IL 50%  
IN MENO



# TL-XE

## L'evoluzione digitale dell'inverter

Dotato di display OLED  
Soft touch, completo  
di tutte le protezioni.

Ultra piatto  
Ultra leggero

# 10 anni di garanzia



## IEA: ENTRO IL 2035 IL SOLARE SARÀ LA FONTE ENERGETICA PRIMARIA A LIVELLO MONDIALE

LA CAPACITÀ DI GENERAZIONE DEL FOTOVOLTAICO, CHE CRESCERÀ FINO A CIRCA 3.142 GW, SUPERERÀ QUELLA A FONTI FOSSILI NEL 2030 (2.120 GW) E QUELLA DEL GAS NEL 2035 (2.476 GW)

Stando al report World Energy Outlook pubblicato dall'International Energy Agency, entro il 2035 il fotovoltaico sarà la principale fonte energetica a livello mondiale. Ciononostante, l'IEA sostiene che il volume di energia generato dalle fonti rinnovabili non sostituirà le fonti fossili ma anzi terrà a fatica il passo con la crescita della domanda. In dettaglio lo scorso anno il volume di generazione elettrica è cresciuto del 7% fino a 450 TWh in confronto al 2017. Sempre secondo la ricerca, la capacità di generazione da fonti fossili rimarrà intorno ai 2,2 TW dal prossimo anno fino al 2040 mentre la capacità di generazione del gas crescerà da 1,9 TW a 2,65 TW nello stesso arco di tempo. La capacità di generazione del fotovoltaico, che crescerà fino a circa 3.142 GW, supererà quella eolica il prossimo anno (715 GW), quella idroelettrica nel 2027 (1.522 GW), quella

a fonti fossili nel 2030 (2.120 GW) e quella del gas nel 2035 (2.476 GW). Stando a queste stime, nel 2035 il sole rappresenterà quindi la principale fonte energetica. Entro il 2040, la capacità di generazione energetica crescerà nel complesso di circa 8,5 TW, due terzi dei quali proverranno da fonti di energia rinnovabile. In Cina e in Europa, ad esempio, le rinnovabili varranno l'80% della nuova capacità. Sempre nel report IEA si legge che il sole è la più diffusa fonte energetica rinnovabile in gran parte del mondo. In Cina, ad esempio, il fotovoltaico rappresenterà il 44% delle installazioni da fonte energetica rinnovabile da qui al 2040. In Giappone rappresenterà invece il 53% e in India il 46%. In Europa il fotovoltaico fornirà il 29% di nuova capacità da fonte energetica rinnovabile, mentre in Sud America questa percentuale raggiungerà il 18%.

## ENI GAS E LUCE ACQUISISCE IL 70% DI EVOLVERE

L'ACCORDO PREVEDE LA POSSIBILITÀ DI ACQUISIRE SUCCESSIVAMENTE IL RESTANTE 30% DELLA SOCIETÀ A CONDIZIONI GIÀ CONCORDATE FRA LE PARTI

Eni gas e luce, società controllata al 100% da Eni, ha sottoscritto un accordo con L&B Capital, azionista di maggioranza di Evolvere Sp.A., per l'acquisizione del 70% di Evolvere. L'accordo prevede la possibilità di acquisire successivamente il restante 30% della società a condizioni già concordate fra le parti. L'operazione, che sarà perfezionata al ricevimento delle autorizzazioni da parte delle autorità competenti, ha una valenza strategica per Eni gas e luce, che intende diventare leader nella generazione distribuita. Questa acquisizione segue di poche settimane l'ingresso di Eni gas e luce nel mercato della e-mobility, attraverso il lancio di una gamma di soluzioni di ricarica domestica e business per i veicoli elettrici. In Italia Evolvere gestisce 11.000 impianti fotovoltaici, di cui circa 8.000 installati per clienti domestici e business,



per una potenza complessiva di circa 58 MW. L'offerta della società comprende la vendita, l'installazione e la manutenzione di impianti fotovoltaici e di sistemi di accumulo per impianti fino a 20 kW di potenza.

## BANDO STORAGE: REGIONE VENETO STANZIA ULTERIORI 5 MILIONI DI EURO

UNO DEGLI OBIETTIVI DELLA SECONDA LEGGE DI VARIAZIONE AL BILANCIO PER IL TRIENNIO 2019-2021 È QUELLO DI FINANZIARE I 1.600 SOGGETTI IN GRADUATORIA CHE NON AVEVANO BENEFICIATO DELLA PRIMA TRANCHE DA 2 MILIONI DI EURO



Con la seconda legge di variazione al bilancio per il triennio 2019-2021, emanata lo scorso 18 ottobre 2019 con provvedimento n.42, Regione Veneto stanZIA ulteriori 5 milioni di euro per finanziare il bando dedicato ai sistemi di accumulo abbinati a impianti fotovoltaici. In particolare, al comma 4 dell'articolo 5 della legge regionale, le parole "euro 2.000.000,00" sono sostituite con "euro 7.000.000,00". Attraverso tale incremento, si legge dai dati informativi relativi alla legge regionale, "la Direzione ricerca, innovazione ed energia prevede di scorrere la graduatoria di cui alla DGR 840/2019, finanziando ulteriori 1.600

soggetti, oltre ai 700 che sono stati finanziati attraverso i 2 milioni di euro inizialmente stanziati". Nel dettaglio il bando prevede l'assegnazione di un contributo a fondo perduto, con un importo massimo concedibile pari a 3.000 euro e variabile fino al 50% delle spese sostenute per l'acquisto e l'installazione di un sistema di accumulo a servizio di un impianto fotovoltaico con potenza fino a massimo 20 kWp. L'intervento dovrà essere realizzato nel 2019 e le spese dovranno essere sostenute dal 1° gennaio 2019; gli interventi dovranno, inoltre, essere realizzati e rendicontati entro il 13 dicembre 2019. Il contributo è concesso mediante una procedura a sportello per via telematica che prevede un accreditamento online. Infine, la domanda di partecipazione potrà essere presentata esclusivamente da privati cittadini già titolari o futuri titolari di un impianto fotovoltaico installato su edifici o a terra in Veneto.



## NEL DL CRISI RIDUZIONE DELLE SANZIONI DEL GSE SU IMPIANTI FV

PARZIALMENTE SODDISFATTA ITALIA SOLARE, CHE HA LAVORATO DUE ANNI CON LE ISTITUZIONI CON L'OBIETTIVO DI LIMITARE LE SANZIONI

Il 2 novembre 2019 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il testo della legge di conversione del DL Crisi che contiene importanti novità in merito alle sanzioni del GSE su impianti incentivati trovati non in regola. Italia Solare, che per due anni ha lavorato intensamente con le istituzioni con l'obiettivo di limitare le sanzioni da parte del Gestore, si reputa parzialmente soddisfatta. L'associazione chiedeva infatti un sistema di sanzioni amministrative più che di decurtazione degli incentivi, modalità già presente e che verrà mantenuta, sebbene con delle modifiche.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il testo del DL Crisi



## ALASKA ENERGIES DISTRIBUISCE I MODULI AD ALTA EFFICIENZA REC SOLAR



L'AZIENDA SPINGERÀ LA VENDITA DEI NUOVI MODULI ALPHA CON POTENZE FINO A 380 WP ED EFFICIENZA DEL 22%

Alaska Energies ha siglato un accordo per la distribuzione in Italia dei moduli fotovoltaici REC Solar. In particolare l'azienda punterà i riflettori sui pannelli REC Alpha, con potenze fino a 380 Wp ed efficienza del 22%. La serie Alpha nasce dalla tecnologia delle celle suddivise in due parti uguali di REC ed è realizzata con circa 120 celle a eterogiunzione (HJT) e utilizza una tecnologia di connessione avanzata progettata da ingegneri provenienti dalla Germania e da Singapore. Così facendo REC coniuga i vantaggi delle celle solari in silicio cristallino a quelli delle tecnologie a film sottile, con efficienza e resa energetiche molto maggiori anche a temperature elevate. I pannelli della serie sono disponibili in due versioni: con superficie laminata (fino a 380 Wp) e totalmente nero per un miglior risultato estetico (fino a 375 Wp). Il prodotto è inoltre caratterizzato da telaio con struttura di 30 mm che consente di collocare un numero maggiore di pannelli su ogni pallet, un'installazione semplice e consente alla serie Alpha di sopportare carichi di neve di 7000 Pa.

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



## NASCE "ECOEM SERVIZI"

L'OBIETTIVO DELLA NUOVA DIVISIONE È QUELLO DI INCREMENTARE LE ATTIVITÀ LEGATE ALLO SMALTIMENTO DEI MODULI FOTOVOLTAICI

Il Consorzio Ecoem ha attivato la divisione "Ecoem Servizi" allo scopo di incrementare le attività di smaltimento della propria divisione "B2B" focalizzandole sul settore delle energie rinnovabili. Il consorzio gestisce lo smaltimento di moduli fotovoltaici, inverter e sistemi di storage offrendo un servizio all inclusive sia al produttore sia al proprietario. La divisione Ecoem Servizi è completamente dedicata alla gestione dei ritiri professionali su tutto il territorio nazionale. Attraverso di essa Ecoem garantisce il "complete waste management", ovvero un servizio per la gestione integrata dei rifiuti professionali che comprende la consulenza e l'analisi delle aree di intervento, fino al ritiro, smaltimento e riciclo dei rifiuti. Il tutto assicurando la piena conformità delle normative vigenti e operando tramite una filiera di impianti di trattamento e operatori logistici certificati. «Con oltre settemila tonnellate di rifiuti tecnologici raccolti confermiamo la forte collaborazione con chi opera nel settore delle energie rinnovabili» ha commentato Luca Fasolino, direttore del Consorzio Ecoem. «La nostra offerta mira ad un servizio completo, certificato e competitivo. Qualsiasi sia il rifiuto derivante da un impianto fotovoltaico Ecoem Servizi può gestirlo».

## 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





## TRIMESTRALI (3Q 2019)

### SMA: FATTURATO IN CRESCITA DEL 48,6%

Nel periodo luglio-settembre SMA Solar Technology ha registrato un fatturato pari a 268,1 milioni di euro rispetto ai 180,45 dello stesso periodo nell'anno precedente (+48,6%), con un Ebit passato da un valore negativo di -3,711 milioni di euro a un valore pari a 5,623 milioni di euro.

Nei primi nove mesi dell'anno, quindi, il fatturato dell'azienda è cresciuto del 9,7% toccando quota 630,8 milioni di euro rispetto ai 575,1 milioni di euro del 2018.

Anche il numero delle vendite di inverter ha registrato una crescita. L'azienda ha infatti aumentato del 21% il numero di prodotti venduti, passando dai 6,2 GW totalizzati fra gennaio e settembre dello scorso anno ai 7,5 GW raggiunti nei primi nove mesi del 2019.

«Nei primi nove mesi dell'anno, le attività commerciali di SMA hanno seguito l'andamento previsto dal Consiglio di Amministrazione. Dopo uno sviluppo contenuto nella prima metà dell'anno, nel terzo trimestre abbiamo registrato, in linea con le attese, un netto incremento di fatturato e dei risultati» ha dichiarato Jürgen Reinert, CEO di SMA in merito alla relazione trimestrale. «Anche il numero di ordini continua a registrare un andamento molto positivo. Al 30 settembre 2019 SMA dispone di un portafoglio ordini prodotti pari a circa 429 milioni di euro. In questo contesto, il Consiglio di Amministrazione ritiene che ci avvicineremo al massimo del fatturato stimato nelle previsioni per l'esercizio 2019 e che l'andamento positivo proseguirà nel primo trimestre 2020».

### SOLAREEDGE TOTALIZZA 410,6 MILIONI DI FATTURATO (+73,5%)

Nel terzo trimestre del 2019, il fatturato di SolarEdge ha raggiunto la quota record di 410,6 milioni di dollari, in crescita del 73,5% rispetto ai 236,6 milioni registrati nella stessa finestra temporale del 2018. Record anche nel business del fotovoltaico, dove il fatturato del terzo trimestre è stato di 387,8 milioni, in crescita del 66% rispetto ai 233,8 milioni dello stesso periodo dello scorso anno.

L'utile netto nel trimestre luglio-settembre si è attestato a 41,6 milioni di dollari, in calo dell'8,8% rispetto a quello registrato nello stesso trimestre dello scorso anno ma in crescita del 25,7% rispetto al trimestre aprile-giugno del 2019.

In termini volumetrici, SolarEdge ha venduto 4,5 milioni di ottimizzatori e 187.887 inverter pari a una potenza totale di 1,5 GW.

SolarEdge ha anche pubblicato stime relative al terzo trimestre dell'anno. Secondo le previsioni, il fatturato sarà compreso tra i 410 e i 420 milioni di dollari mentre quello riferito ai prodotti solari sarà in un range tra 388 e 398 milioni.

### JINKOSOLAR: VENDITE PER 3,3 GW DI MODULI (+12%)



JinkoSolar ha pubblicato i risultati finanziari del terzo trimestre del 2019. In particolare, nel trimestre terminato il 30 settembre sono stati venduti 3,32 GW di moduli fotovoltaici, in calo dell'1,8% rispetto ai 3,38 GW del secondo trimestre ma in crescita del 12,6% rispetto ai 2,95 GW del terzo trimestre dello scorso anno. Crescono anche i ricavi, che rispetto al trimestre precedente registrano un +8,2% fino a 1,05 miliardi di dollari. Il dato segna un incremento dell'11,8% rispetto al terzo trimestre dello scorso anno. Entrambi questi risultati - e quindi i volumi di vendita e i ricavi registrati - sono in linea con le previsioni rese note al termine del secondo trimestre. Notevole è l'incremento dell'utile netto, che nel terzo trimestre si è attestato a 50,9 milioni di dollari, in crescita del 178% rispetto al trimestre precedente quando avevano raggiunto quota 18,3 milioni. La crescita è stata infine dell'89% rispetto allo stesso periodo del 2018, quando l'utile netto era stato di 26,9 milioni di dollari.

Avendo terminato il processo di trasformazione tecnologica presso i suoi stabilimenti, JinkoSolar prevede di raggiungere una capacità produttiva di wafer monocristallini pari a 18 GW entro il secondo trimestre del 2020. Quasi la totalità delle vendite del prossimo anno, inoltre, si stima che sarà rappresentata da prodotti monocristallini ad alta efficienza.

**MONO**  
300 - 315 W

Scopri di più su  
[www.futurasun.com](http://www.futurasun.com)  
[info@futurasun.it](mailto:info@futurasun.it)

L'alba di una  
nuova potenza

**Next**

**MONO**  
**330 W**  
60 Celle





## SOLARIT DISTRIBUISCE I MODULI SOLAR CALL

I PANNELLI SONO DISPONIBILI NELLE VERSIONI DA 60 E 72 CELLE CON 5 BUS BAR E POTENZE COMPRESSE TRA 280 WP E 370 WP

Il distributore veneto Solarit ha sottoscritto un accordo di distribuzione con Solar Call, produttore italiano di moduli fotovoltaici presente sul mercato da alcuni anni. Attualmente la produzione di Solar Call riguarda moduli a 60 e 72 celle con 5 bus bar e potenze che vanno dai 280 Wp ai 370 Wp. I moduli Solar Call sono utilizzabili sia per impianti nuovi sia per revamping in Conto Energia.

«L'utilizzo di materie prime, di qualità, unito al rispetto di elevati standard di produzione, permettono a Solar Call di garantire sui propri moduli 15 anni sui difetti di fabbricazione e 30 anni di produzione lineare» ha spiegato Andrea Milan, titolare di Solarit. «Scegliere Solar Call per i propri impianti significa dare al cliente finale un modulo made in Italy con un ottimo rapporto qualità/prezzo».

Solarit, grazie ad una programmazione mensile delle consegne, riesce a garantire tempi rapidi di evasione degli ordini.



## SOLARPLAY ACQUISISCE L'EPC BLOOMFIELD

L'ACCORDO COMPLETA IL POSIZIONAMENTO DEL GRUPPO NEL SEGMENTO DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA RESIDENZIALE E INDUSTRIALE



Solarplay ha perfezionato e concluso l'acquisizione dell'EPC Bloomfield, gruppo attivo in Italia dal 2008. Si chiude così il complesso processo di due diligence avviato a marzo 2019. L'accordo completa il posizionamento del gruppo Solarplay nel mercato italiano delle energie rinnovabili sia nel segmento residenziale sia in quello industriale. «Si attua un importante tassello della strategia che ci vede verticalizzare i processi di ingegneria e installazione», dichiara Manuele Solazzo, Ceo di Solarplay. «In questo modo la nostra offerta è completa: dalla progettazione alla realizzazione, compresi i servizi post vendita e O&M. Consolidiamo e rafforziamo la nostra posizione nel mercato, raccogliendo i frutti degli investimenti e la lungimiranza della strategia, con aspettative importanti per il 2020 per tutta la divisione industriale».

## ACCORDO FRA SOLARWATT ED E-LAB EUROSATELLITE PER LA FORMAZIONE AGLI INSTALLATORI

L'OBIETTIVO È L'ORGANIZZAZIONE DI CORSI DA 16 ORE OBBLIGATORI OGNI TRE ANNI PER GLI INSTALLATORI AL FINE DI OTTENERE IL RINNOVO DELL'ABILITAZIONE ALL'INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE DI IMPIANTI ELETTRICI AD ENERGIA RINNOVABILE

Solarwatt ha siglato un accordo di partnership con il centro di formazione E-LAB Eurosatellite per l'organizzazione di corsi di aggiornamento sul tema del risparmio energetico. L'obiettivo della partnership è l'organizzazione dei corsi da 16 ore obbligatori ogni tre anni per gli installatori al fine di ottenere il rinnovo dell'abilitazione all'installazione e manutenzione di impianti elettrici ad energia rinnovabile. Nelle sezioni di pratica del corso verranno utilizzate le batterie "MyReserve", prodotte da Solarwatt, e il sistema di controllo intelligente per il monitoraggio degli impianti fotovoltaici, sempre prodotto dall'azienda tedesca, "EnergyManager" che, insieme agli inverter Fronius, serviranno per le esercitazioni. «La formazione è al centro dei programmi di sviluppo Solarwatt e siamo convinti che i corsi debbano essere affidati a docenti esperti, con il supporto di aule e laboratori professionali», ha dichiarato Marco Boschello, product marketing manager Solarwatt Italy. «Da questa convinzione è nata la partnership con E-LAB Eurosatellite, cui abbiamo reso disponibile MyReserve che ci aspettiamo diventi il sistema di accumulo di riferimento degli installatori».

# EVOLUTION

## ENERGY BEYOND THE SUN, DESIGN FOR THE EYES

I nuovi INVERTER FV della gamma **Riello Solartech** dedicati al settore residenziale (da 1.5 a 6 kWp) implementano tecnologie innovative e componenti di alta qualità, dimensionati con ampio margine rispetto alle condizioni di normale utilizzo per un'ampia flessibilità di funzionamento.

*Design innovativo, leggero, compatto, efficiente, massima connettività: l'INVERTER EVOLUTO.*

**RIELLO ELETTRONICA**  
**riello** solar  
tech

[www.riello-solartech.com](http://www.riello-solartech.com)





# MASSIMA POTENZA E MAGGIOR PROFITTO

## 30%

 Fino al 30% di  
sovradimensionamento lato DC

 Certificazione di qualità in Italia  
CEI-016 e CEI-021 per il vostro  
comfort

## PLC

Power Line Communication

## 15%

 Fino al 15% di  
sovraccarico lato AC

 Interruttore Protezione corto  
circuito in modalità Anti Reverse  
Current


Senza fusibili



### Serie SDT

 2 MPPT, Trifase

**6-10kW**


### Serie SMT

 3 MPPT, Trifase

**25-36kW**


### Serie MT

 4 MPPT, Trifase

**50-80kW**


Servizio di supporto tecnico in Italia

valter.pische@goodwe.com

+39 338 879 38 81



www.goodwe.com

## A SETTEMBRE 2020 A ROMA LA PRIMA FIERA DI SETTORE DI SONEPAR ITALIA



Per il prossimo settembre 2020 è prevista a Roma la prima fiera di settore nazionale di Sonepar Italia. Il nuovo appuntamento è stato annunciato in occasione dell'evento "Lazio 2020", che l'azienda ha tenuto a Roma insieme a circa 200 persone tra fornitori e clienti provenienti da tutta la regione. Sonepar conta nel Lazio 15 punti vendita e una sede centrale a Roma Magliana, oltre a un magazzino a Pomezia. Nel 2018 l'azienda ha fatturato più di 80 milioni di euro solo in questa regione e, con il progetto organico di sviluppo presentato durante l'evento, punta a guadagnare nuove quote di mercato, confermandosi come punto di riferimento per tutti gli installatori e come

interlocutore primario anche per il mondo industry. Nel dettaglio, oltre all'organizzazione della prima fiera, il progetto Lazio 2020 di Sonepar prevede il restyling degli ambienti espositivi del punto vendita di Roma Magliana, e due nuovi competence center, che si andranno ad aggiungere a quelli già presenti a Padova, Bergamo, Milano, Prato, Firenze, Napoli e Bari. Il competence center di Roma Magliana sarà focalizzato sul comparto building, mentre quello di Latina sul comparto industry. Infine, il centro distributivo di Pomezia verrà potenziato con orari estesi per l'accettazione ordini e con doppie consegne giornaliere in alcune zone della regione.

«Questa è una regione di grande importanza per noi», dichiara Sergio Novello, amministratore delegato e presidente di Sonepar Italia. «Siamo storicamente leader di mercato nel Lazio che è, per noi, area baricentrica per tutta la divisione centro, vista anche la presenza del centro distributivo a Pomezia, che ci permette di raggiungere con le consegne qualsiasi cantiere in 24 ore. Crediamo pertanto nel potenziamento della regione quale punto di partenza per un rafforzamento che riguarderà l'intera divisione. A tal proposito, mi piace annunciare l'organizzazione della prima fiera di settore Sonepar Italia che, nel 2020, si terrà proprio nella città capitolina».

## FUTURASUN: I MODULI NEXT DISPONIBILI NELLE POTENZE DI 330 WP

I moduli monocristallini Next di FuturaSun sono disponibili con potenze fino a 330 Wp nella versione da 60 celle e fino a 400 Wp nel modello da 72 celle.

I prodotti, che sono disponibili per il mercato italiano da novembre, vengono realizzati nella nuova fabbrica di Taizhou, in Cina. Il modulo Next varia solo di 1 centimetro rispetto ai moduli tradizionali FuturaSun ma con un aumento della potenza fino al 10%. Le distanze tra le celle sono leggermente maggiori per migliorare l'albedo. Anche i materiali sono stati migliorati: l'EVA è più trasparente e il backsheet più riflettente.



## HANWHA Q CELLS PRESENTA IL MODULO AD ALTA EFFICIENZA Q.PEAK DUO-G8



Hanwha Q Cells ha presentato il nuovo modulo fotovoltaico monocristallino Q.PEAK DUO-G8. Il prodotto applica la tecnologia brevettata Q.Antum DUO con celle half cut a 12 bus bar cilindrici.

Il modulo da 120 semicelle può raggiungere una potenza fino a 360 Wp, oltre a un tasso di efficienza del 20,1% massimo, mentre la versione più grande da 144 semicelle può produrre fino a 430 Wp di potenza in uscita, con un rapporto di efficienza fino al 20,1%. Inoltre, la tecnologia anti LID di Q Cells impedisce la degradazione fotoindotta che può ridurre sensibilmente, ed in maniera permanente, le prestazioni dell'impianto.

La serie Q.PEAK DUO-G8 sarà disponibile in Italia a partire da gennaio ed è stata sviluppata per tutti gli ambiti di applicazione. Infine, verrà offerta anche nella versione all black.





## AL VIA IN GERMANIA SONNENNOW, PACCHETTO FV+STORAGE DI SONNEN CHE SI PAGA COL NOLEGGIO



Sonnen ha lanciato in Germania il pacchetto SonnenNow, una nuova formula che consente, a chi acquista un impianto fotovoltaico e un sistema di accumulo SonnenBatterie, di pagare solamente un canone di noleggio mensile pari alla sua attuale bolletta. In questo modo il cliente, che non sostiene

l'investimento iniziale, può anche beneficiare del pacchetto energia SonnenFlat, attraverso il quale in cambio della capacità di accumulo messa a disposizione per fornire servizi alla rete, può ricevere una determinata quantità di energia elettrica gratuita. La formula del noleggio ha durata di 20 anni. Il cliente finale può decidere di riscattare l'impianto fotovoltaico con sistema di accumulo in qualsiasi momento. «Con la nostra nuova offerta, teniamo fede alla nostra promessa di essere il fornitore di energia per il futuro», ha sottolineato Christoph Ostermann, Ceo e fondatore di Sonnen. «La transizione verso le energie rinnovabili per i proprietari di case deve essere semplice ed economica. Ecco perché stiamo cercando di eliminare le barriere esistenti, per arrivare direttamente dove la transizione energetica sta avvenendo: a casa delle persone».

## LA CAMERA DI COMMERCIO ITALO-SUDAFRICANA PORTA 8 AZIENDE ITALIANE ALL'EVENTO THE SOLAR SHOW

Dal 31 marzo al 1° aprile a Johannesburg, in Sud Africa, si terrà la 23° edizione di The Solar Show, più importante fiera sull'energia e lo sviluppo di nuove fonti di elettricità dell'Africa sub sahariana. Al fine di agevolare la partecipazione di una rappresentanza italiana, la Camera di Commercio italo-sudafricana ha ideato un pacchetto servizi ad hoc. In dettaglio verranno selezionate otto aziende italiane che si occupano di energia solare, storage o energia eolica di piccole dimensioni (da 100 kW a 500 kW). Queste aziende potranno partecipare alla fiera a un prezzo agevolato di 2.685 euro (voli esclusi). Il pacchetto comprende la partecipazione al Solar Show con uno stand 3x3 metri, il pernottamento in hotel per tre notti in trattamento B&B, il transfer aeroporto-hotel-fiera, la programmazione di incontro B2B prima, dopo o durante la fiera con aziende di interesse preselezionate e infine una cena VIP con l'esperto in ambito di energia Ted Blom. Per l'edizione 2020, gli organizzatori di The Solar Show attendono circa 8.000 visitatori, 650 delegati, 300 espositori e 350 speaker. A programma inoltre tre conferenze. Le aziende interessate al servizio possono contattare la Camera di Commercio italo-sudafricana scrivendo all'indirizzo email [dsg@italcham.co.za](mailto:dsg@italcham.co.za) o contattando Silvia Detoni su Skype cercando l'account [silvia.detoni\\_2](https://www.skype.com/user/silvia.detoni_2).

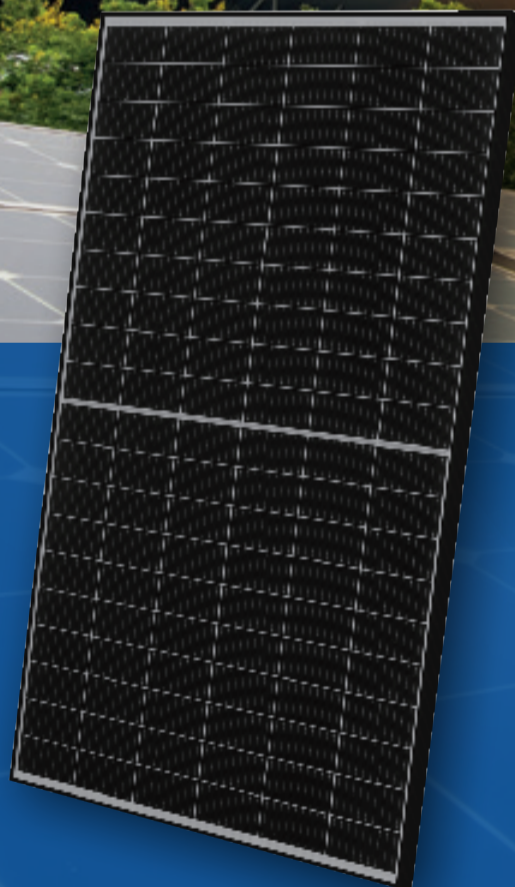


# Il futuro c'è JÀ

JA SOLAR

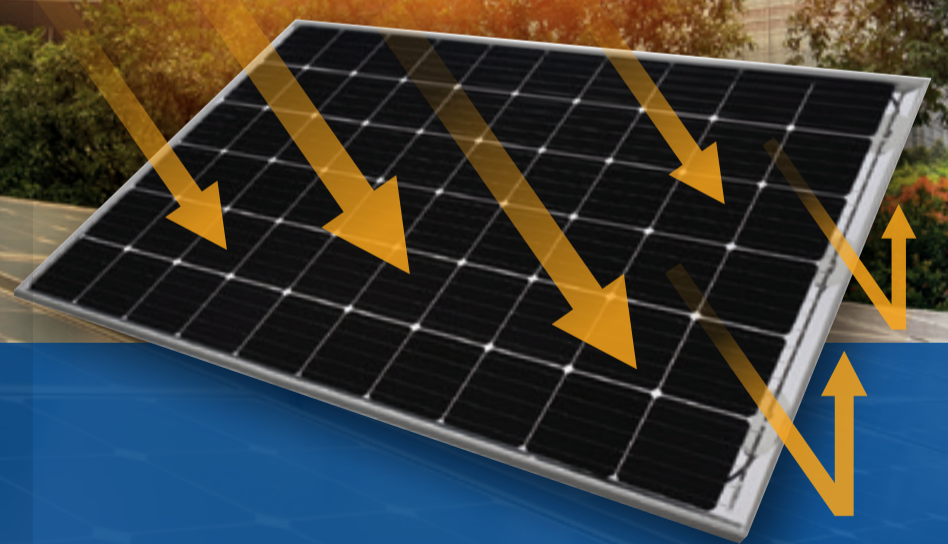
## Multi Bus Bar 340 Wp

- Maggiore potenza
- Miglior coefficiente di temperatura
- Meno perdite da ombreggiamento
- Estetica migliorata con busbar molto più sottili



## 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



Speciale  
cessione  
del credito


# Dacci un taglio! Vendi a metà prezzo

Con la cessione del credito  
d'imposta a SENEK,  
oggi puoi offrire l'accumulo  
a **metà prezzo!**

Approfitta dell'occasione,  
**contattaci subito.**



N° verde: 800 832 896  
E-Mail: [italia@senec.com](mailto:italia@senec.com)  
[www.senec.it](http://www.senec.it)

# SENEK

## #NEWS

SOLARE B2B - DICEMBRE 2019

## ENERGIA ITALIA: OLTRE 550 I PARTECIPANTI ALLE 18 TAPPE DELL'ACADEMYTOUR 2019



GIUSEPPE MALTESE, DIRETTORE COMMERCIALE  
DI ENERGIA ITALIA

del nostro ufficio formazione, dei nostri agenti sul territorio, selezioniamo e mettiamo in contatto l'eccellenza degli installatori italiani con l'eccellenza della tecnologia fotovoltaica, permettendo ai nostri costruttori di trovare esperti qualificati per l'installazione e la manutenzione dei propri prodotti. Subito dopo la pausa natalizia, prenderà il via l'edizione 2020 dell'AcademyTour.

Cala il sipario sull'edizione 2019 dell'AcademyTour di Energia Italia. L'incontro in Basilicata infatti ha concluso il ciclo formativo, che ha toccato quasi tutte le regioni d'Italia con 18 appuntamenti. In totale oltre 550 tra installatori e progettisti appartenenti a più di 400 aziende hanno aderito all'invito. Le giornate formative sono state organizzate da Energia Italia insieme ad alcuni dei principali brand del settore fotovoltaico tra cui Fronius, Q Cells, SolarEdge, Winaico, Zucchetti Centro Sistemi, Futurasun, ABB, Delpaso Solar e AcquaPower.

Giuseppe Maltese, direttore commerciale e vicepresidente di Energia Italia, commenta: «È stato un anno impegnativo ma infinitamente pieno di soddisfazioni. Abbiamo affiancato il reparto tecnico dei nostri costruttori organizzando capillarmente sul territorio importanti incontri di formazione con i maggiori installatori fotovoltaici dalle regioni italiane. Grazie al lavoro del nostro staff commerciale,

## OMNISUN COMPIE 10 ANNI

Dieci anni fa esatti nasceva Omnisun, azienda attiva nella distribuzione di soluzioni per il fotovoltaico e il risparmio energetico. L'azienda aveva avviato la propria attività con l'obiettivo di rappresentare in esclusiva in Italia Sun-Earth, produttore cinese di moduli fotovoltaici. Al marchio, nel tempo, se ne sono aggiunti altri, tra cui Growatt, nome di riferimento in Italia nel mercato degli inverter fotovoltaici e dei sistemi di accumulo, e Solvis. Ad ottobre Omnisun ha completato il suo portafoglio di soluzioni per l'energia intelligente con l'introduzione della gamma di stazioni di ricarica per auto elettrica Ates, produttore attivo da oltre tre anni nella mobilità elettrica. "Dopo dieci anni di continua crescita e successi, possiamo dire di essere orgogliosi di aver fatto parte di un'importante rivoluzione delle rinnovabili che ha segnato il mondo dell'energia in Italia", si legge in una nota dell'azienda. "La passione e l'entusiasmo ci hanno permesso di crescere velocemente e di condurre le aziende e le famiglie verso l'energia del futuro. Abbiamo scommesso con forza sull'innovazione del fotovoltaico credendo nella necessità e nell'opportunità di cambiare il mondo dell'energia così come lo avevamo conosciuto, una scommessa vinta anche grazie al supporto dei nostri partner, che hanno abbracciato la sfida, dandoci gli strumenti per essere sempre vincenti sul mercato con proposte che hanno nel loro dna l'innovazione. Festeggiamo questi 10 anni e la fine del 2019 con immensa gioia e soddisfazione, pronti ad essere ancora protagonisti delle sfide dei prossimi anni, promettendo tantissime novità, eventi e sorprese, con la solita passione e professionalità che il mercato ci ha riconosciuto da sempre".

## OFFGRIDSUN RICEVE LA CERTIFICAZIONE "LIGHTING GLOBAL" PER IL KIT ENERGY STATION PAYGO

Offgridsun ha ottenuto la certificazione "Lighting Global" per l'Energy Station Premium PayGo. Si tratta di un piccolo kit solare in grado di offrire illuminazione e la possibilità di ricaricare piccoli dispositivi, come telefoni o radio, in zone non raggiunte dalla rete elettrica. La nuova versione "Pay-As-You-Go" è dotata di un dispositivo ricaricabile che permette l'acquisto del prodotto a piccole rate.

Il kit viene infatti venduto al 20% del suo valore e pagato successivamente mediante l'acquisto di ricariche periodiche. Ad ogni ricarica viene associato un codice numerico che sblocca la batteria per un periodo di tempo dandole la possibilità di trasferire ai dispositivi l'energia accumulata dal pannello solare. Per sbloccare la batteria occorre digitare il codice sul tastierino numerico su questa presente. Il rivenditore può controllare lo stato dei pagamenti effettuati per ciascun dispositivo sul proprio portale e quindi monitorare il flusso di cassa. Poi, nell'arco di circa 2 anni, il prodotto viene completamente pagato e rimane "sbloccato" per sempre, a beneficio del cliente finale.







## ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2019

Per consultare  
il calendario  
in continuo  
aggiornamento  
inquadra il QR CODE



AZIENDA	CONTENUTI E LINK	DATA	LOCALITÀ
Suncity	<a href="#">Efficiency Tour</a>	04/12/19	Pescara
Eco-PV	<a href="#">Seminario del consorzio Eco-PV</a>	05/12/19	Roma
Suncity	<a href="#">Efficiency Tour</a>	05/12/19	Pescara
Esaving	<a href="#">Revamping-Solarday</a>	06/12/19	Trento
PM Service	<a href="#">High Efficiency Tour</a>	10/12/19	Roma
Energia Italia	<a href="#">Energy Webinar</a>	12/12/19	Online
Kostal	<a href="#">Inverter Plenticore plus con accumulo</a>	13/12/19	Online
Energia Italia	<a href="#">Energy Webinar</a>	16/12/19	Online



## IMPIANTO FOTOVOLTAICO PESI RIDOTTI, COSTI RIDOTTI

### 15 BUONI MOTIVI PER SCEGLIERLO

- BASSO CARICO STRUTTURALE
- ELEVATA TENUTA AL VENTO CERTIFICATA
- COSTO KW DRASTICAMENTE ABBATTUTO
- VELOCISSIMO DA MONTARE
- BASSA INCIDENZA DEI COSTI DI TRASPORTO

**Inclinazioni:** 5°, 10°, 15°, 20° e 30°.

Anche 10° verticale.



**RICHIEDI ORA UN PREVENTIVO GRATUITO!**  
www.sunballast.it - info@sunballast.com - +39 0522-960926







## SUNCITY: SONO STATI 1.000 I PARTECIPANTI ALL'EFFICIENCY TOUR 2019



Si è conclusa l'edizione 2019 dell'Efficiency Tour di SunCity che da febbraio a dicembre ha toccato 11 città e ha contato oltre 1.500 iscritti e quasi 1.000 partecipanti. Gli appuntamenti sono stati organizzati su doppia data, per un totale di 22 incontri, a Matera, Firenze, Salerno, Bari, Bologna, Verona, Milano, Lamezia Terme, Torino, Roma e Pescara e hanno dato la possibilità a imprenditori, installatori, ingegneri, architetti e altri professionisti di arricchire la loro conoscenza in merito a normative, incentivi e tecnologie correlate all'efficienza energetica. Il business format Efficiency Tour di SunCity, che dal 2017 gira tutta l'Italia, sta ottenendo un forte interesse soprattutto grazie alle te-

matiche proposte: il nuovo Decreto FER, il credito d'imposta, le innovazioni tecnologiche, i nuovi trend del mercato, i migliori prodotti, le agevolazioni fiscali e i fondi a disposizione per realizzare interventi di efficienza energetica e altre interessanti tematiche del settore come i controlli del GSE. L'Efficiency Tour 2019 è stato organizzato in collaborazione con diversi partner tra cui Huawei, Jinko Solar, MC Energy, Ingeteam e Italia Solare, oltre agli ordini locali degli Ingegneri e Architetti, Confindustria e Confapi locali. Nei prossimi giorni SunCity annuncerà le tappe e i partner dell'Efficiency Tour 2020.

## VP SOLAR HA ATTIVATO IL PORTALE PER LA CESSIONE DEL CREDITO

VP Solar ha messo a disposizione dei propri clienti un portale per la gestione della cessione del credito d'imposta. "La misura attivata con il Decreto Crescita risulta molto impegnativa nella gestione dal punto di vista burocratico, finanziario e della capienza fiscale per le aziende che vogliono offrire questo servizio al mercato", si legge in una nota dell'azienda. "Nel contempo i clienti finali hanno mostrato un grande interesse, poiché questa misura dà la possibilità di risparmiare cifre significative nell'acquisto di pompe di calore, condizionatori, caldaie, fotovoltaico e storage". Facendo seguito alle molte richieste ricevute, VP Solar ha quindi investito per offrire, alle aziende di vendita ed installazione di questi sistemi, un portale per la gestione della cessione del credito. Il servizio offerto comprende anche le attività di formazione e consulenza per il corretto rispetto delle procedure e compilazione della documentazione prevista dalla norma. È disponibile un servizio informativo dedicato ai clienti di VP Solar e alla rete Smart Partner, che possono contattare il proprio referente commerciale per comprendere i risvolti che il meccanismo della cessione può avere sulla propria attività di vendita verso i clienti finali. Il numero di telefono a disposizione è 0423.632710 e la mail commerciale@vpsolar.com

## GSE: IL "PORTALE DELL'AUTOCONSUMO" È ONLINE

Il portale del GSE sull'autoconsumo fotovoltaico è operativo e disponibile per tutti gli utenti. Privati, imprese e Pubblica Amministrazione possono quindi accedere all'indirizzo <https://www.autoconsumo.gse.it> per ottenere le informazioni e i dati necessari per la progettazione e realizzazione di installazioni solari. Una volta indicato l'indirizzo dell'immobile o del terreno sul quale si intende realizzare l'impianto fotovoltaico, il sito consente di effettuare simulazioni sul giusto dimensionamento e sui relativi costi di investimento proponendo anche diverse soluzioni finanziarie. Il portale mostra anche se nelle vicinanze dell'impianto che si intende realizzare vi sono installazioni simili e offre l'analisi e la mappatura delle aree occupate da grandi edifici industriali o commerciali. La nuova piattaforma è stata presentata pubblicamente in occasione di Key Energy, nel convegno intitolato "Gli strumenti del GSE a favore della transizione energetica". In una prima fase il portale è stato reso disponibile esclusivamente a un selezionato numero di operatori e associazioni coinvolte affinché potessero testarne la fruibilità e l'efficienza.



## ERRATA CORRIGE

La redazione segnala che il nome del direttore generale di Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano è Cristian Pulitano anziché Marco, come erroneamente riportato nel numero di novembre 2019 all'interno dell'articolo dedicato all'Energy Business Forum. Ci scusiamo con i lettori e l'interessato.

## Hi-MO 4 Bifacciale, fino a 440W

## Hi-MO 4

❖ BOS saving

❖ Tecnologia half-cut

❖ 30 anni di garanzia di potenza

❖ Disponibile in monofacciale Hi-MO 4m



## SPAZIO INTERATTIVO E AREA DOWNLOAD

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

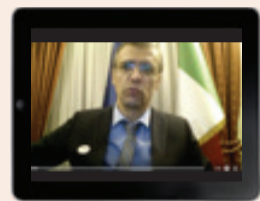
• Per chi consulta la rivista in formato digitale, sarà sufficiente cliccare sull'immagine del documento.

• Tutti questi file sono disponibili sul sito [www.solareb2b.it](http://www.solareb2b.it) nella sezione "Documenti"

Inquadra il QR Code per leggere la circolare dell'Agenzia delle Entrate



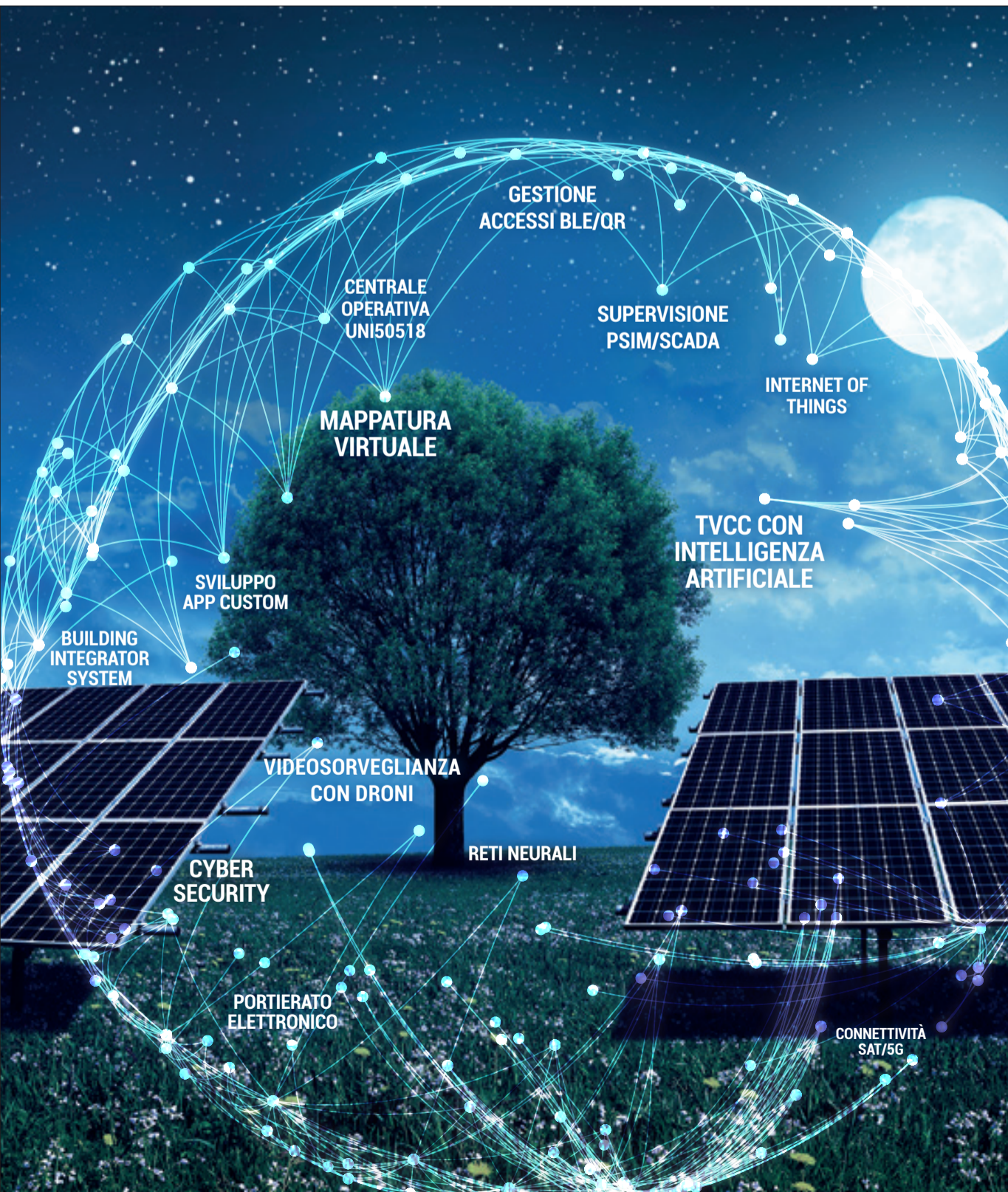
Inquadra il QR Code per guardare il video pubblicato su Facebook dal presidente Gianni Giroto



Inquadra il QR Code per scaricare il testo del DL Crisi



Inquadra il QR Code per guardare il video YouTube dedicato all'impianto



# 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](mailto:info@securitytrust.it) - [securitytrust.it](http://securitytrust.it)





BATTISTA QUINCI,  
PRESIDENTE DI ENERGIA ITALIA

SULLA SCIA POSITIVA DEI  
RISULTATI REGISTRATI NEL 2019,  
ENERGIA ITALIA PER IL PROSSIMO  
ANNO METTERÀ IN CAMPO  
NUMEROSE NOVITÀ, A PARTIRE  
DALL'EFFICIENTAMENTO DEI  
PROCESSI AZIENDALI FINO ALLA  
CONFERMA DELLA FORMAZIONE  
IN TUTTO IL PAESE. L'OBIETTIVO?

«NEI PROSSIMI DUE ANNI  
VOGLIAMO INCLUDERE ALMENO  
100 INSTALLATORI CON LA RETE  
ENERGY PARTNER IN TUTTA ITALIA  
A SUPPORTO DELLE STRATEGIE  
COMMERCIALI TERRITORIALI»,  
SPIEGA BATTISTA QUINCI,  
PRESIDENTE DELLA SOCIETÀ.

DI MICHELE LOPRIORE



# DIFFERENZA COMPETITIVA FATTA DI INNOVAZIONE

**A** poche settimane dalla fine del 2019, è tempo di bilanci in casa Energia Italia, distributore nazionale con sede in Sicilia, che da molti anni si pone come punto di riferimento per tutto il mercato del fotovoltaico del centro e sud Italia, e non solo.

Da quest'anno l'azienda ha ampliato il raggio d'azione anche al nord Italia. Qualità e ampiezza di gamma, formazione costante rivolta agli installatori e una visione innovativa sul lungo periodo sono gli ingredienti che l'azienda intende mettere a disposizione dei propri partner per rispondere a un mercato in continua evoluzione. E per farlo, già nel 2018 Energia Italia si era posta una serie di obiettivi che, come spiega Battista Quinci, presidente della società, sono stati ampiamente raggiunti.

«A distanza di un anno possiamo affermare di aver raggiunto un obiettivo ambizioso e degno di gratifica-

zione, mettendoci in gioco con modelli di business e condivisione del know-how, fatto di esperienze raccolte negli anni. Energia Italia vince la sfida e si conferma un distributore nazionale capace di operare senza limiti geografici e culturali, unendo qualità della vita e passioni del sud con la dinamicità e l'imprenditorialità delle aziende del nord. Viviamo in un'epoca di cambiamento costante, fatto di tecnologie, fabbisogni e nuove esigenze formative. Nonostante 15 anni di esperienza possiamo considerare il 2019 un anno di grandi cambiamenti organizzativi, grazie all'innovazione dei servizi e dei processi aziendali. Le parole d'ordine per noi sono innovazione e visione condivisa».

## La scheda

### ENERGIA ITALIA SRL

**Indirizzo:** via V. Emanuele II, 294  
91021, Campobello di Mazara (TP)

**Tel** 0923.1885440

**Fatturato 2019:** +30%

**Ripartizione fatturato:** 85% sud, 15% centro e 5% nord

**Installatori partner:** 500

**Obiettivo a due anni:** 650 installatori di cui 100 Energy Partner

**Produttori partner:** 20

**Market share nel 2019:** 4,7-5%

### Quale è stata la risposta degli installatori?

«Gli installatori trovano stimolante l'idea di collaborare con un player dinamico e innovativo come Energia Italia, un valido interlocutore capace di creare valore aggiunto. Il successo riconosciutoci è dovuto a diversi ingredienti: la passione per il lavoro, l'onestà nei consigli dati, la qualità dei prodotti proposti, il modo differente di fornire i servizi ma soprattutto l'attenzione che poniamo ogni giorno a clienti e fornitori».

### Quali regioni avete intercettato?

«Quasi tutte le regioni del nord Italia. I rapporti più intensi si sono finora concentrati su Piemonte, Lombardia, Emilia Romagna, Veneto e infine Toscana per quanto riguarda il centro Italia».

### Con quali strumenti?

I corsi d'aula AcademyTour e i corsi on-line Energy Webinar soddisfano l'esigenza degli installatori di ricevere formazione specialistica su tecnologie e novità del mercato. Inoltre attività di telemarketing, visite sul campo da parte dei nostri Energy Specialist e partecipazione alle fiere nazionali di settore, hanno permesso una presenza capillare sul territorio, molto apprezzata dagli installatori italiani. Questi ultimi non si fermano a richiedere quotazioni di prodotto su un sito on-line qualunque, ma hanno capito che il vero valore di Energia Italia è nella partnership. L'azienda è disponibile ad ascoltare le loro esigenze per trovare una soluzione capace di fargli portare a casa la commessa».

### Quanti installatori avete raggiunto nel nord Italia?

«Quest'anno abbiamo raggiunto e incontrato 80 installatori».

### A quanti volete arrivare?

*«Il nostro obiettivo non è quello di aumentare il numero di brand in portfolio, ma creare partnership commerciali forti e proficue al fine di offrire al mercato una selezione di prodotti di ottima qualità, garantite da aziende produttrici solide»*





«Vogliamo arrivare ad almeno 100 nuovi installatori nel nord Italia, il prossimo anno».

**Oggi con quanti installatori lavorate complessivamente in tutta Italia?**

«Lavoriamo con oltre 500 installatori»

**Ci sono regioni dove Energia Italia non è ancora presente?**

«Al momento non siamo ancora presenti direttamente in Liguria, Trentino Alto Adige e Friuli».

**A questo punto, com'è distribuito il vostro fatturato per macro aree?**

«L'80% del fatturato fa riferimento alle regioni del sud, il 15% al centro e il 5% al nord».

**Se consideriamo tutto il territorio nazionale, come è strutturata Energia Italia?**

«Energia Italia ha otto team di lavoro: direzione, amministrazione, contabilità, logistica, commerciale, marketing, formazione e informatica».

Siamo presenti sul territorio con sei agenzie regionali più sei Energy Specialist coordinati da un direttore vendite, una direzione commerciale e una direzione generale. Le consegne sono garantite su tutto il territorio nazionale grazie a due centri logistici localizzati in Sicilia e Toscana».

**Che ruolo riveste il polo logistico di Campobello di Mazara?**

«Il quartier generale di Energia Italia, in Sicilia, rimane con i suoi 1.500 metri quadrati di superficie il maggior centro logistico del sud Europa specializzato sul fotovoltaico. Nei prossimi anni potrà diventare il riferimento per il solare nell'area Mediterraneo e nord Africa».

**Secondo quanto da lei dichiarato, lo scorso anno la market share di Energia Italia si attestava al 3,5%.**

**Qual è la situazione oggi?**

«A settembre la nostra market share era di circa il 4,5% ma siamo sicuri che questo dato si assesterà tra il 4,7 e il 5% entro fine anno».

**E per il 2020 a quanto puntate?**

«L'obiettivo sarà una crescita ulteriore del 30% del fatturato 2019. Stiamo investendo su tecnologie cloud: due nuovi software Enterprise Resource Planning e Customer Relationship Management segneranno l'inizio di un nuovo modo di fare impresa».

**Ci spieghi...**

«La scommessa si chiama Energia Italia Cloud, un'informatica per l'efficiamento dei processi aziendali, riduzione dei tempi di risposta nelle offerte, monitoraggio di tutti gli indicatori di performance aziendali finalizzati ad avere maggiore controllo di gestione. Una implementazione tecnologica che segue personalmente in un'ottica di cambiamento di paradigma quotidiano: spendere meno energie mentali, divertirsi di più, servire meglio i nostri clienti e ottenere maggiori risultati condivisi».

**Come sono andate le vendite nel 2019?**

«Molto bene, nonostante il calo dei prezzi abbiamo un trend di crescita di oltre il 30% del fatturato. La nostra logistica in Sicilia ha dimostrato di reggere bene garantendo, quasi 800 consegne in più rispetto al 2018».

**Il business del fotovoltaico continua ad essere caratterizzato da molti sbalzi di prezzo e da un'alternanza di fenomeni di shortage e oversupply che in poco tempo cambiano il quadro del mercato, con un forte impatto soprattutto sul canale della distribuzione. Come avete affrontato tali situazioni?**

«Abbiamo attuato un'attenta programmazione acquisti sia con i nostri partner fornitori che con i clienti».

**Come si fa a non esserne travolti?**

«Solo l'esperienza accumulata negli anni in questo mercato, la conoscenza dei player e un buon lavoro di ascolto delle esigenze degli installatori sono stati i paracadute che ci hanno evitato il grande impatto subito da altri operatori».

**Quali sono le strategie da mettere in campo per trasformare le criticità in punti di forza?**

«Non esiste una strategia se non esiste una forma mentis visionaria, capace di cogliere nelle criticità delle opportunità. La migliore strategia è credere in quello che si fa e creare un'alleanza di menti capaci di pensare nella stessa direzione. Il futuro appartiene solo a coloro che sono in grado di sognare e di impegnarsi ogni giorno per migliorare sé stessi e la società nella quale viviamo».

**Chi sono i vostri principali partner nel fotovoltaico?**

«Sono ABB, Winaico, Zucchetti, Q Cells, SolarEdge,

Fronius e FuturaSun».

**Nel 2019 avete siglato nuovi accordi commerciali?**

«Abbiamo siglato importanti partnership con Scame per colonnine elettriche e wall box, Accorroni per le pompe di calore e Midea per il condizionamento. Per il mercato italiano del solare termico abbiamo realizzato un prodotto con i nostri standard qualitativi a marchio AcquaPower».

**Oggi con quanti produttori lavorate?**

«Con circa 20 player».

**A quanti volete arrivare?**

«Il nostro obiettivo non è aumentare il numero di brand in portfolio, ma creare partnership commerciali forti e proficue per offrire al mercato una selezione di prodotti di ottima qualità, garantiti da aziende produttrici solide».

**Quali sono le novità più importanti in termini di prodotti?**

«Le novità più importanti sono rappresentate dall'arrivo di sistemi di accumulo di potenza maggiore, moduli sempre più efficienti e sistemi di ricarica innovativi».

**E per quanto riguarda i servizi?**

«Nel 2020 puntiamo al lancio di una soluzione di servizi commerciali e di marketing denominata "Energy Partner Plus", che offriremo ai nostri clienti fidelizzati. Il progetto sarà lanciato durante la fiera di Milano MCE 2020. Puntiamo ad avere 100 "Energy Partner Plus" in tutta Italia nei prossimi due anni».

**Quali prodotti registrano maggiore interesse?**

«Le richieste più importanti arrivano dai sistemi di accumulo e dalle colonnine di ricarica per veicoli elettrici».

**Quali sono gli elementi che distinguono la vostra offerta di prodotti e servizi dai vostri competitor?**

«Tralasciando la politica commerciale del mordi e fuggi o del prezzo più basso da poter offrire, abbiamo sempre puntato sulla qualità dei prodotti, sulla distribuzione specialistica e non da banco, sull'affidabilità del partner costruttore nel fornire al mercato italiano innovazione, servizi di post-vendita e garanzie sui prodotti. La formazione è per noi un valore da inserire nella contrattazione. Più che vendere i prodotti per noi risulta più importante fornire know-how commerciale e tecnico che permetta ai nostri clienti di lavorare con competenza».

**Qual è il punto di forza della vostra proposta?**

«L'ottimo rapporto qualità prezzo, la disponibilità di materiale in pronta consegna, le tecnologie innovative al passo con il mercato, la professionalità e cortesia delle nostre risorse umane, l'esperienza e la capacità di problem solving, i tempi rapidi nelle risposte e nell'assistenza post-vendita e l'attenzione alla soddisfazione del cliente».

**Un altro aspetto su cui Energia Italia ha lavorato intensamente è quello della formazione dei partner. Nel 2019 avete raddoppiato gli appuntamenti in aula e sul territorio rispetto al 2018. Quanti operatori avete incontrato?**

«Abbiamo incontrato oltre 550 persone con 18 eventi formativi AcademyTour: un ottimo risultato. Questo è il segno tangibile del nostro pensiero, formazione e aggiornamento sono elementi di primaria importanza per gli operatori delle rinnovabili. Le nuove idee, le nuove opportunità, le nuove tecnologie dei produttori, camminano di pari passo e diventano offerta formativa di qualità all'interno dei nostri corsi. Non è facile portare in aula un installatore con tanti impegni in cantiere, ma una volta che riesci a coinvolgerlo, questo ne sarà entusiasta e porterà a casa un'esperienza più che positiva».

**I corsi formativi coinvolgono anche i vostri partner produttori. Sono soddisfatti?**

«Assolutamente entusiasti. Questa capacità di creare sistema, attraverso la formazione, rende la nostra

**«Più che vendere i prodotti per noi risulta importante fornire know-how commerciale e tecnico che permetta ai nostri clienti di lavorare con competenza»**

## Qualcosa in più su Battista Quinci

**Età?**

«Ho 45 anni»

**Famiglia?**

«Sono circondato da meravigliose donne: una moglie, tre figlie, una sorella, una mamma, una suocera e una cagnolina di razza barboncino toy bianco».

**Vive a?**

«Vivo nella città del parco archeologico più grande d'Europa, della nocellare del Belice DOP e del pane nero di Castelvetro, in provincia di Trapani, in un appartamento di 300 metri quadrati illuminato dal sole dall'alba al tramonto».

**Tempo dedicato al lavoro?**

«Stacanovista per passione con record da 10-12 ore al giorno».

**E se avanza un po' di tempo libero?**

«Beh domanda difficile: dopo il lavoro amo ascoltare audiolibri sullo sviluppo del potenziale umano, leggere libri sulla fisica quantistica o ascoltare dell'eccezionale musica classica a 432hz per un totale viaggio introspettivo».

**Per chi tifa?**

«Amo tifare per i miei colleghi di lavoro, un team eccezionale di persone uniche e complementari, selezionate con intuito e voglia di arricchimento reciproco, rappresentanti oggi del patrimonio culturale di Energia Italia».

**Piatto preferito?**

«Spaghetti alla scoglio accompagnati da un buon bicchiere di vino bianco».

**Vacanza da sogno?**

«Sono già stato in oltre 10 nazioni ma vivere in California per 2-3 anni non mi dispiacerebbe».

**Lectture?**

«I miei autori preferiti sono Napoleon Hill, Dale Carnegie, Stephen Covey».

**Auto?**

«Viaggio tutti i giorni con una Fiat 500 L. Non vedo l'ora di passare ad un'auto elettrica per inquinare di meno e dare il buon esempio».

**Il sogno di una vita?**

«Cambiare tutte le resistenze mentali del "non è possibile" in "si può fare" vivendo il tempo che mi resta in armonia con la natura e con gli altri».

azienda veramente differente ed unica nel suo genere, motivo per il quale durante la fiera Key Energy di Rimini 2019 abbiamo coniato il motto "Noi siamo energia alternativa».

**Qual è l'obiettivo per il prossimo anno in termini di formazione?**

«Sul sito [www.energiaitalia.info](http://www.energiaitalia.info) è pubblicato il calendario formazione 2020 con 18 nuove tappe AcademyTour in aula e 25 Energy Webinar, gli approfondimenti on line che consentono agli operatori l'aggiornamento su normative, tecnologie e prodotti».

**Avete anche coinvolto nuovi soggetti, come scuole e famiglie, per una maggiore divulgazione dei vantaggi legati a fotovoltaico e risparmio energetico. Qual è stata la risposta?**

«Grazie al nostro progetto Energy SchoolDay abbiamo incontrato scuole e famiglie per sensibilizzarle alla cultura della salvaguardia dell'ambiente e alla tutela del territorio. Il risultato è davvero entusiasmante. Questo progetto sarà sempre più a disposizione dei nostri clienti "Energy Partner" con i quali sarà possibile programmare un calendario di incontri presso le scuole d'Italia».

**Energia Italia chiude l'anno con un importante appuntamento: la seconda edizione dell'Energy Conference. Quali sono le novità rispetto alla prima edizione?**

«Con oltre 450 partecipanti attesi, Energy Conference vuole confermare il consenso ricevuto l'anno scorso da parte di tutta la filiera delle rinnovabili. Tra le più importanti novità annoveriamo il Patrocinio della Regione Siciliana. Anche quest'anno analizzeremo il mercato fotovoltaico del 2019 e prospetteremo una fotografia del 2020, analizzando tutte le opportunità. Verificheremo cosa stanno preparando le Regioni, parlando anche di quanto fatto da Regione Veneto e Lombardia per lo storage. Faremo un affondo sul Decreto FER e faremo un bilancio sulla questione della cessione del credito di imposta».

**A chi si rivolge l'Energy Conference?**

«La conferenza, che si terrà presso l'Università degli studi di Palermo, è aperta a Comuni, ordini professionali, installatori, costruttori, operatori del settore delle rinnovabili, associazioni di categoria, banche e avrà il supporto di importanti partner di settore tra cui Solare B2B».







# UNA TELEFONATA CON...

**Jim Dawe, vice president of Global Sales & Marketing di SunPower**

**L'**11 novembre scorso SunPower ha annunciato la decisione di dividere le attività su due società indipendenti, complementari e strategicamente allineate: SunPower e Maxeon Solar Technologies. L'annuncio dello spin-off ha generato un po' di rumors sul mercato. La domanda che molti si sono fatti è: "Cosa succederà adesso a SunPower?"

«SunPower si dividerà in due aziende indipendenti: SunPower Corporation e Maxeon Solar Technologies. SunPower Corporation continuerà ad operare nel Nord America, offrendo soluzioni complete ai propri clienti residenziali e commerciali, mentre Maxeon produrrà e venderà la tecnologia a marchio SunPower nel resto del mondo».

**Quindi Maxeon di fatto raccoglie l'eredità del lavoro di SunPower anche in Europa e Italia. È corretto?**

«Direi che è un'affermazione corretta. L'Europa e l'Italia sono molto importanti per noi; negli anni abbiamo investito e siamo cresciuti molto. Continueremo a vendere i prodotti SunPower in questi mercati».

**Ci sarà continuità anche sulla struttura commerciale?**

«Certamente. Ci sarà continuità sia nella struttura commerciale sia a livello di società locali e presenza nei mercati con il nostro team. In Italia, siamo presenti con una società locale dal 2008 che continuerà a servire i nostri clienti locali».

**Cosa cambia, alla fine, a livello locale?**

«A livello locale per i nostri installatori e clienti finali non cambia nulla. Stessa tecnologia, vendita con il marchio SunPower, stessa garanzia leader di settore, stesso team e stessa società italiana presente in Italia con continuità da oltre 10 anni».

**I moduli avranno ancora il marchio SunPower? E verranno prodotti nelle stesse fabbriche?**

«Sì, le celle e i moduli continueranno a essere prodotti negli stessi stabilimenti in Francia,



*«L'obiettivo di questa operazione è quello di essere focalizzati sui mercati di riferimento e accelerare la crescita. Il modello di business americano è molto diverso da quello nel resto del mondo e avere una struttura più internazionale ci consentirà di rispondere meglio alle esigenze dei nostri partner e clienti. (...) A livello locale per i nostri installatori e clienti finali non cambia nulla (...) I moduli continueranno ad essere venduti in Italia e nel resto del mondo con il marchio SunPower».*

Malesia, Messico e Filippine. Gli impianti di produzione saranno di proprietà di Maxeon e i pannelli saranno venduti in Italia e nel resto del mondo con il marchio SunPower».

**Di chi sarà la proprietà delle fabbriche?**

«Maxeon sarà proprietaria delle attuali fabbriche che producono celle e pannelli solari SunPower Maxeon. La società Maxeon manterrà anche il 20% della proprietà della joint venture che produce la serie Performance e continuerà a commercializzare tali pannelli a livello globale».

**Qual è l'obiettivo di questo spin-off?**

«Essere focalizzati sui mercati di riferimento e accelerare la crescita. Il modello di business americano è molto diverso da quello del resto del mondo e avere una struttura più internazionale ci consentirà di rispondere meglio alle esigenze dei nostri partner e clienti per affrontare le sfide di un mercato fotovoltaico globale in grande crescita».

**Ci sarà continuità anche a livello dirigenziale?**

«Jeff Waters, l'attuale Ceo della business unit SunPower Technologies, focalizzata sui mercati al di fuori del Nord America, diventerà il Ceo di Maxeon. A livello manageriale non ci saranno cambiamenti nei mercati locali».

**Quali saranno i tempi di chiusura dell'operazione?**

«Prevediamo di chiudere nel secondo trimestre del 2020».

**Che ruolo e che peso avrà il gruppo Total in Maxeon Solar?**

«Total rimane l'azionista di maggioranza di Maxeon e ha supportato questa operazione».

**È prevista anche una quotazione in Borsa di Maxeon Solar?**

«Sì, prevediamo di quotare l'azienda al Nasdaq dopo la chiusura dell'operazione».

**In concomitanza con l'operazione di spin off, ci sarà anche un investimento di 298 milioni di dollari da parte della società Tianjin Zhonghuan Semiconductor. Come verranno utilizzate queste nuove risorse economiche?**

«Le nuove risorse ci consentiranno di accelerare l'espansione delle linee di produzione della nuova tecnologia Maxeon 5 e 6 e di continuare a innovare per sviluppare ulteriormente le nostre piattaforme tecnologiche fotovoltaiche altamente differenziate».

**Le nuove risorse saranno utilizzate anche per potenziare la produzione e le attività R&D?**

«Certamente, questo è il cuore della nostra attività. SunPower ha una tradizione di eccellenza e innovazione. Il DNA della nuova Maxeon si fonda su questo».

**Che ruolo avrà Tianjin Zhonghuan Semiconductor nella nuova compagine azionaria?**

«TZS, uno dei più grandi produttori di wafer al mondo, diventerà un investitore rilevante per la nuova società. Oltre al capitale, TZS porta una grande esperienza industriale e conoscenza della value-chain del settore».





# AL VAGLIO UN TETTO MINIMO PER LA CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA

ATTRAVERSO UN VIDEO PUBBLICATO LO SCORSO 18 NOVEMBRE, GIANNI GIOTTO, PRESIDENTE DELLA COMMISSIONE INDUSTRIA E SENATO, HA ANNUNCIATO ALCUNE PROPOSTE PER MIGLIORARE LA NORMA DEL DECRETO CRESCITA, TRA CUI L'ESCLUSIONE DEI PICCOLI INTERVENTI DALLA CESSIONE E L'INDIVIDUAZIONE DI UN ENTE PUBBLICO CHE POSSA ACQUISTARE I CREDITI FISCALI

Il 18 novembre l'onorevole Gianni Giotto, presidente della commissione Industria e Senato, ha pubblicato un video sulla propria pagina Facebook con alcuni aggiornamenti in merito all'articolo 10 del Decreto Crescita che prevede la possibilità di cedere il credito d'imposta. Come prima misura Giotto spiega che è allo studio la possibilità di definire un tetto minimo sotto il quale non è possibile chiedere la cessione, così da escludere i piccoli interventi e tutelare installatori e imprese. Si tratta di una misura temporanea in attesa di una soluzione radicata. Infatti, anche se Giotto spiega che ci vorrà del tempo, è stato avviato un dialogo col ministero delle Finanze e con la Ragioneria dello Stato per individuare un ente pubblico che si impegni ad acquistare obbligatoriamente i crediti fiscali. «Significa», spiega Giotto, «che una PMI che ha acquisito il credito dal proprio cliente finale e

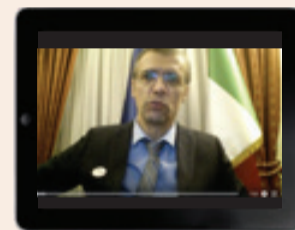
non voglia trattarselo avendo ad esempio poca capienza fiscale, avrebbe in questo caso avere la certezza di poterlo cedere».

Giotto spiega inoltre che alcune associazioni di categoria hanno individuato dei servizi di consulenza che hanno messo a punto un pacchetto di assistenza online dove viene seguita la parte burocratica della cessione del credito, ma soprattutto dove viene trovato l'acquirente del credito fiscale. E qui c'è un'altra novità importante: questi servizi possono coinvolgere anche le banche.

«Se è vero che le banche non possono acquistare il credito fiscale», conclude Giotto, «gli stessi istituti bancari possono anticipare e scontare il credito in seconda battuta, con la carta della cessione del credito». Per questo Giotto invita gli installatori a rivolgersi alle associazioni di categoria per avere informazioni su questi servizi.

SPAZIO INTERATTIVO  
**Guarda il video**

Inquadra il QR Code per guardare il video pubblicato su Facebook dal presidente Gianni Giotto



## SISTEMI DI ACCUMULO

Utenze domestiche, commerciali ed industriali;  
Comunità energetiche. *Affidati agli specialisti.*

Rappresentiamo anche:



Compatibile con gateway di:



Funziona in:

**UVAM Lombardia**  
**Reti Intelligenti Sardegna**

Richiedi informazioni o acquista presso i distributori specializzati di materiale fotovoltaico

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

www.retiintelligenti.com



| www.energysynt.com



 **energy**  
SYNTHESIS OF EFFICIENCY







# È SUCCESSO NEL 2019

NUOVE NOMINE E CAMBI DI POLTRONA, ACQUISIZIONI, NUOVE INIZIATIVE E ATTIVITÀ, NORMATIVE, BANDI E MAXI REALIZZAZIONI: ECCO GLI EVENTI SALIENTI DEL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO NEL CORSO DELL'ANNO

**I**l mercato del fotovoltaico non annoia mai. E anche il 2019 ha saputo dimostrare un certo dinamismo confermato dai tanti fatti accaduti a livello globale e nel nostro Paese. Cambi di poltrona e nuovi incarichi, acquisizioni che hanno plasmato il mercato, nuove maxi realizzazioni, lancio di prodotti e annunci di iniziative commerciali da parte dei principali player oltre a tante previsioni dei più autorevoli centri di ricerca. Anche la normativa ha lasciato ancora una volta il segno, come dimostrato ad esempio dagli scossoni provocati dalla cessione del credito d'imposta o come evidenziato dalle opportunità del Decreto FER1. Insomma, il 2019 è stato un anno ricco di novità, con un impatto su ogni tassello della filiera. Di seguito riportiamo alcuni dei fatti che hanno caratterizzato maggiormente il 2019.



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

## PERSONE & PERCORSI

### Febbraio

#### ANDREA CRISTINI PASSA IN SOLAR-KONZEPT; A VITO ZONGOLI L'INCARICO DI MANAGING DIRECTOR DI SENEK ITALIA

Andrea Cristini è il nuovo managing director Italia di Solar-Konzept, azienda tedesca con oltre dieci anni di attività nella progettazione e realizzazione di impianti fotovoltaici di taglia utility scale. Cristini è entrato nel team di Solar-Konzept dopo un'esperienza di oltre due anni in Senec.

Vito Zongoli è stato nominato managing director di Senec Italia. Il manager, con alle spalle una lunga esperienza in ambito IT, efficienza energetica ed eolico, è operativo dal 1° febbraio. In passato ha lavorato come project manager nei settori IT ed energia presso rinomate aziende internazionali, ma anche come amministratore e direttore vendite.

### Maggio

#### KIWA GROUP: A LUCA VOTTA LA RESPONSABILITÀ INTERNAZIONALE DEL SETTORE SOLARE ED EOLICO



Dal mese di maggio 2019, Luca Votta ha assunto l'incarico di international business manager Solar & Wind del Gruppo Kiwa. In questo nuovo ruolo risponderà direttamente all'headquarter di Kiwa in Olanda. Votta

(38 anni) è in Kiwa dal 2009 come responsabile per l'Italia delle attività di Testing e Certificazione legate al solare e alle altre energie rinnovabili.

#### WATTKRAFT: TRE NUOVE RISORSE PER IL MERCATO ITALIANO

Wattkraft ha ufficializzato l'ingresso di tre nuove risorse a supporto dell'attività di promozione per il mercato italiano. Il team, composto da Hemanuel Piva, Enrico Pistillo e Jacopo Bedini, avrà il ruolo di supportare la rete di distributori di Huawei in Italia, nonché di promuovere la distribuzione della linea di pannelli a marchio PhonoSolar, del quale Wattkraft gode di esclusiva. Hemanuel Piva ed Enrico Pistillo ricopriranno il ruolo di sales manager, con focalizzazione rispettivamente sul brand PhonoSolar e Huawei mentre Jacopo Bedini svolgerà la funzione di solutions manager a supporto tecnico delle attività del team.

### Giugno



#### PINORI CONFERMATO ALLA PRESIDENZA DI ANIE RINNOVABILI

Giovedì 27 giugno, l'assemblea degli associati ha confermato Alberto Pinori alla presidenza di Anie Rinnovabili con il 100% dei voti.

#### RODIGAS ITALIA: FRANCESCO ROVERATO È IL NUOVO AMMINISTRATORE DELEGATO

Francesco Roverato è il nuovo amministratore delegato di Rodigas Italia, azienda impegnata nella produzione di sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici. Roverato, 42 anni, passa alla guida dell'azienda di famiglia dopo un'esperienza in Lizard Manufacturing South Africa, gruppo anch'esso impegnato nella produzione di strutture per impianti solari.

### Luglio

#### STEFANO ANDREA BELLUZ È IL NUOVO PRESIDENTE DI ASSOLTERM

A fine giugno l'assemblea degli associati di Assolterm, Associazione Italiana Solare Termico, ha nominato Stefano Andrea Belluz alla presidenza con il 100% dei voti. Belluz, responsabile Italia di Sonnenkraft GmbH e del gruppo Kioto Photovoltaic GmbH, guiderà l'associazione fino a fine 2022. Già vice presidente negli ultimi 6 anni, Belluz prende il testimone da Sergio D'Alessandris, che rimane alla vicepresidenza dell'associazione.



### Agosto

#### LONGI SOLAR: FRANCESCO EMMOLO È IL NUOVO COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA

Francesco Emmolo è il nuovo country manager per l'Italia di Longi Solar. "Prevediamo una forte crescita del mercato italiano", si legge in una nota dell'azienda, "per questo abbiamo deciso di affidare a Francesco questo ruolo". Francesco Emmolo vanta una lunga esperienza nel fotovoltaico avendo lavorato per alcune tra le più importanti aziende del settore.

### Settembre

#### A FABRIZIO LIMANI IL RUOLO DI SENIOR SALES MANAGER EUROPA DI PANASONIC SOLAR; SVEN SCHWARZ DIVENTA IL NUOVO RESPONSABILE DI SOLARWATT ITALIA

Fabrizio Limani è il nuovo senior sales manager Europa di Panasonic Solar. Limani, 44 anni, vanta una lunga esperienza nel fotovoltaico e in questa nuova veste sarà responsabile delle vendite del gruppo in Europa. Dopo ben 10 anni in SolarWorld, dove ha ricoperto i ruoli di senior area sales manager, head of sales sud Europa e senior key account manager, nell'ultimo anno e mezzo Limani ha lavorato in Solarwatt con l'incarico di country manager per l'Italia.



Sven Schwarz, vice presidente vendite Sales South/Sales Excellence di Solarwatt, ha assunto la responsabilità diretta della filiale italiana. Si chiude così la prima fase del rafforzamento della presenza di Solarwatt nel nostro Paese. L'azienda ha infatti annunciato l'intenzione di puntare a crescere in Italia rafforzando proprio il team manageriale.

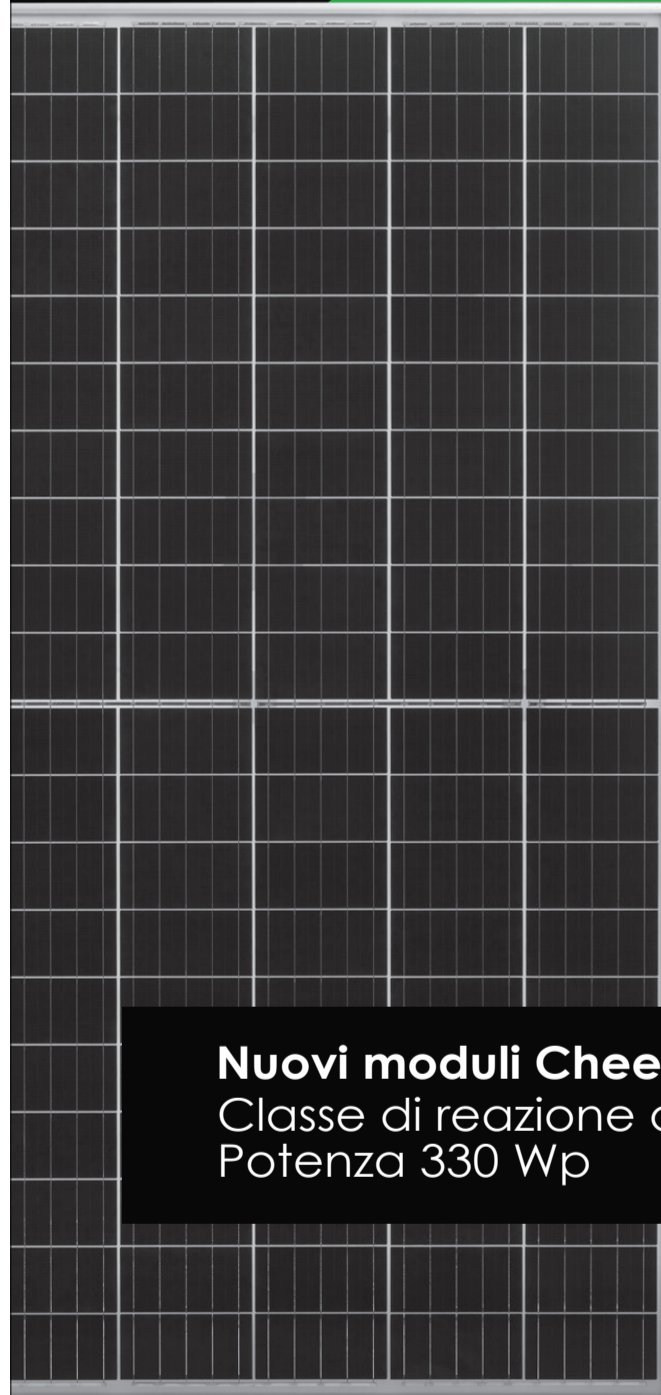
### Ottobre

#### AD ANDREA BRUMGNACH LA VICEPRESIDENZA DI ITALIA SOLARE

Dal 25 settembre Andrea Brumgnach, Ceo di Samandel S.p.A., è il nuovo vicepresidente di Italia Solare. Brumgnach opera nel fotovoltaico dal 2005. In Italia Solare Brumgnach, già consigliere e coordinatore del gruppo di lavoro Comunicazione & Marketing, sostituisce Marco Mandrioli, che nei mesi scorsi, pur rimanendo in carica come consigliere, ha presentato le dimissioni da vicepresidente.

#### VOLTALIA: AD ALESSANDRA BRIOSCHI IL RUOLO DI COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA

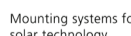
Voltalia ha annunciato la nomina di Alessandra Brioschi come nuovo country manager del gruppo per l'Italia. Brioschi ha 15 anni di esperienza nel mondo dell'energia e delle rinnovabili ed è presente in Voltalia da circa un anno e mezzo, dove ha ricoperto il ruolo di Europe development director.



**Nuovi moduli Cheetah 60M**  
Classe di reazione al fuoco 1  
Potenza 330 Wp










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





# ATTUALITÀ E MERCATO

## Gennaio

### PREVISIONI 2019: NUOVA POTENZA FOTOVOLTAICA TRA 111 E 125 GW

Come ogni anno, i più autorevoli centri di ricerca hanno fornito alcune previsioni sulla nuova potenza installata a livello globale. L'ultima è quella di TrendForce, che stima per il nuovo anno 111,3 GW di nuovi impianti fotovoltaici, con una crescita del 7,7% rispetto ai 103 GW stimati per il 2018. La diminuzione del prezzo dei moduli e la ripresa di alcuni mercati dovrebbero dare slancio e al mercato delle nuove installazioni.

Bloomberg New Energy Finance (Bnef) prevede invece che nel 2019 la domanda di nuovi impianti fotovoltaici possa raggiungere i 125 GW. Si tratta di una crescita del 15% se si considerano le stime per il 2018, pari a 109 GW di nuovi impianti.

### DETRAZIONI AL 50% ED ECOBONUS PER TUTTO IL 2019

La Legge di Bilancio conferma le detrazioni al 65% per gli interventi di risparmio energetico e al 50% per quelli di ristrutturazione, che comprendono anche l'installazione di impianti fotovoltaici, sistemi di storage e bonifica dell'amianto.

### FUTURASUN AUMENTA LA PRODUZIONE DI MODULI CON UNA NUOVA FABBRICA

L'azienda sta installando stringatrici innovative, performanti e veloci ottimizzate per la produzione di moduli 12 busbar. La nuova fabbrica porterà un'offerta più competitiva in termini di tecnologia e di prezzi. Crescono anche gli obiettivi di vendita: l'azienda punta a triplicare il fatturato entro tre anni.

### JINKOSOLAR PRIMO PRODUTTORE DI MODULI NEL 2018

JinkoSolar è ancora una volta il primo produttore mondiale di moduli fotovoltaici. Lo conferma la classifica realizzata da PV-Tech sui dieci maggiori produttori a livello globale. A differenza dello scorso anno, però, alle spalle di JinkoSolar troviamo JA Solar (in quarta posizione nel 2017) che, come JinkoSolar, ha fatto importanti investimenti nei moduli monocristallini Perc ed è particolarmente attivo nel sud-est asiatico. Chiude il podio Trina Solar (in seconda posizione nel 2017).

### JA SOLAR PRIMO PRODUTTORE DI CELLE NEL 2018

Cina e Taiwan continuano a trainare la crescita del mercato delle celle fotovoltaiche a livello globale. È quanto riportato da PV Tech, che ha stilato una Top10 preliminare dei più importanti produttori nel mondo nel corso del 2018. Al primo posto della classifica troviamo JA Solar, che ha guadagnato una posizione rispetto al 2016 grazie anche allo sviluppo delle celle P-mono Perc. Al secondo e terzo posto si sono collocate Tongwei e Trina Solar. L'unica azienda della Top10 che non proviene da un Paese asiatico è la statunitense First Solar, che si è collocata all'ultima posizione della classifica.

## Febbraio

### ANCHE IKEA ITALIA PROPONE IMPIANTI FV CON STORAGE

Dopo Germania e Regno Unito, anche Ikea Italia ha deciso di proporre impianti fotovoltaici chiavi in mano con sistema di accumulo.

Da inizio febbraio, la multinazionale svedese propone due offerte: la più economica, Solstråle Basic, è

costituita da 11 pannelli fotovoltaici policristallini da 275 Wp, per una potenza complessiva di 3,02 kWp e un costo di 5.301 euro. Solstråle Plus, invece, è costituito da 11 moduli monocristallini con tecnologia Perc, per una potenza complessiva di 3,3 kWp e un costo di 5.667 euro.

### SHELL COMPLETA L'ACQUISIZIONE DI SONNEN

Shell ha completato l'acquisizione del 100% di Sonnen. L'obiettivo del gruppo è quello di ampliare la proposta di sistemi di accumulo per il segmento residenziale. L'accordo raggiunto segue l'investimento da parte di Shell lo scorso maggio 2018.



## Marzo

### SLITTA ANCORA IL DECRETO FER

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.

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

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.

### ENERGIA ITALIA: NUOVO SHOWROOM E ACCORDI DI DISTRIBUZIONE

Energia Italia ha inaugurato lo showroom "Energy Technology" nel proprio centro logistico di Campobello di Mazara, in provincia di Trapani. 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.

## Aprile

### CINA: NEL PRIMO TRIMESTRE REALIZZATI 5,2 GW DI IMPIANTI (-46%)

Nei primi tre mesi del 2019 in Cina sono stati installati 5,2 GW di nuovi impianti fotovoltaici, valore che segna un calo del 46% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno.

A riportarlo la Asia Europe Clean Energy Solar Advisory (Aecsa), secondo cui 3,9 GW farebbero riferimento al periodo gennaio-febbraio.

### GSE: OPERATIVA DA MAGGIO LA NUOVA STRUTTURA CON TRE DIPARTIMENTI

Lunedì 8 aprile, il GSE ha presentato al Consiglio di Amministrazione la nuova struttura della società, operativa da maggio. Le principali modifiche dell'azienda, guidata da Roberto Moneta, amministratore delegato, e Francesco Vettrò, presidente, prevedono la costituzione di tre dipartimenti.

### E.ON ITALIA ACQUISISCE L'80% DI SOLAR ENERGY GROUP

E.ON Italia ha siglato un accordo con gli azionisti della società Solar Energy Group S.p.A. per l'acquisizione dell'80% della quota dell'azienda, attiva da oltre 35 anni sul territorio nazionale nella progettazione e installazione chiavi in mano in ambito residenziale di impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo, impianti solari termici, pompe di calore e servizi di assistenza e manutenzione dedicati.

### A2A ACQUISISCE UNA QUOTA DI SUNCITY

In attuazione del proprio piano di crescita nelle energie rinnovabili e nelle soluzioni per l'efficienza energetica A2A, attraverso la controllata A2A Energy Solutions, ha acquisito SunCity Energy ed ha avviato un progressivo piano di ingresso nel capitale del Gruppo SunCity. Questa partnership con la utility lombarda rappresenta per SunCity un'operazione che darà modo all'azienda di espandere ulteriormente il proprio modello di efficienza distribuita, studiato per rendere accessibili gli interventi di efficienza energetica su larga scala anche verso le PMI.

### LONGI AUMENTA LA PRODUZIONE DI WAFER E CELLE



Longi Solar investirà 875 milioni di dollari per incrementare la capacità produttiva nel 2020. In particolare, il gruppo avvierà un nuovo stabilimento di wafer da 15 GW annui, che sarà attivo dalla seconda metà del 2020, e uno stabilimento di celle solari da 3 GW, che sarà operativo nella prima metà del prossimo anno. Entrambe le linee sorgeranno in Cina.

## Maggio

### HUAWEI AL PRIMO POSTO PER VENDITE DI INVERTER

Nel 2018 Huawei si conferma leader a livello globale per vendite di inverter. A riportarlo è uno studio di Wood Mackenzie Power & Renewables, secondo cui l'azienda si è aggiudicata il primo posto per il quarto anno consecutivo. Seguono Sungrow Power Supply e SMA Solar Technology, che confermano rispettivamente il secondo e terzo posto.

### INTERSOLAR EUROPE: CHE AFFLUENZA

La 28esima edizione della kermesse, andata in scena a Monaco di Baviera dal 15 al 17 maggio, ha registrato una presenza di 50mila visitatori (+8%) e ha visto la partecipazione di 1.354 espositori (+15%). Tantissimi gli italiani che hanno preso d'assalto i padiglioni, soprattutto quelli dedicati ai moduli, dove alta efficienza e potenze sempre più elevate hanno catturato l'attenzione del pubblico.



**SORGENIA ED ECOENERGY INSIEME  
PER LA VENDITA DI IMPIANTI FV  
DI TAGLIA RESIDENZIALE**

Sorgenia ha firmato un accordo di partnership con Ecoenergy, azienda impegnata nella commercializzazione di impianti fotovoltaici, per la vendita in Italia di installazioni di taglia residenziale.

**HANWHA Q CELLS: SUPERATI I 15 GW  
DI PRODUZIONE DI CELLE Q.ANTUM**

Con la realizzazione della tre-miliardesima cella, a maggio Hanwha Q Cells ha superato i 15 GW di produzione di moduli Q.Antum. L'azienda aveva raggiunto il primo miliardo di celle Q.Antum prodotte nel luglio 2017.

**GENECO LANCIA GLI INCENTIVI  
"DA PRIVATI" AL FV**

L'iniziativa "Conto Rinnovabili" incentiva le installazioni di potenza compresa tra 15 e 500 kWp attraverso un ente privato, per un totale di 50 MW.

Le tariffe avranno validità di quattro anni e verranno erogate su base trimestrale.

**AGRIGENTO: COMPLETATE LE CENTRALI  
FOTOVOLTAICHE DA 17 MWP IN PPA**

Sono stati completati i cinque impianti fotovoltaici, per una potenza complessiva di 17 MWP, realizzati nella provincia di Agrigento in regime di PPA.

**Giugno****ECCO LA CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA**

La detrazione fiscale del 50% per gli interventi di ristrutturazione, e quindi comprendente anche l'installazione di un impianto fotovoltaico, può essere ceduta dal cliente finale all'installatore. Quest'ultimo, a sua volta, può cederla ai suoi fornitori di beni e servizi. È invece vietata la cessione a istituti di credito e a intermediari finanziari. È quanto cita l'articolo 10 del decreto crescita approvato giovedì 27 giugno, dal Senato.

**VENETO E LOMBARDIA:  
DUE BANDI PER LO STORAGE**

La regione guidata da Luca Zaia ha messo a disposizione 2 milioni di euro per i sistemi di accumulo installati a servizio di impianti fotovoltaici con potenza fino a 20 kWp. Dalla Lombardia arrivano altri 4,4 milioni per il 2019 e il 2020.

**DECRETO FER: 5,4 MILIARDI DI EURO  
PER LE RINNOVABILI IN ITALIA**

La Commissione europea ha approvato il tanto atteso Decreto FER. È prevista una dotazione finanziaria di 5,4 miliardi di euro fino al 2021 a sostegno degli impianti da fonti rinnovabili che verranno realizzati in Italia.

**MODULI FV, DA INIZIO ANNO STABILI  
I PREZZI SPOT**

Nei primi sei mesi del 2019 i prezzi spot dei moduli fotovoltaici di fascia alta sono rimasti stabili, con

piccole variazioni al ribasso a partire dal mese di marzo.

È quanto emerge dall'analisi dei dati pubblicati dal centro di ricerca PVinsight, che ogni mercoledì aggiorna il suo database con i prezzi di mercato di silicio, wafer, celle e moduli.

**LE ASSOCIAZIONI DI SETTORE  
CHIEDONO DI RIVEDERE IL CAPACITY  
MARKET ITALIANO**

Le associazioni Assoutenti, Casa del Consumatore, Greenpeace, Italia Solare, Legambiente e WWF chiedono che il ministero dello Sviluppo Economico ripensi al mercato della capacità elettrica alla luce del Clean Energy Package e del Regolamento sul mercato elettrico pubblicati il 14 giugno 2019 in Gazzetta ufficiale dell'Unione europea.

**PANASONIC ED ENEL X INSIEME  
PER LA FORNITURA DI PACCHETTI FV  
A PRIVATI E AZIENDE**

Panasonic Solar ed Enel X hanno stretto una partnership per la commercializzazione di soluzioni da fonti rinnovabili ad alta efficienza e a un prezzo accessibile sia per il mercato residenziale sia per quello aziendale.

**TRINA SOLAR AVVIA LA PRODUZIONE  
DI MODULI BIFACCIALI N-TYPE I-TOPCON**

Trina Solar ha annunciato l'avvio di una linea di produzione per la realizzazione dei pannelli solari bifacciali vetro-vetro in silicio monocristallino con tecnologia N-type i-TopCon.

**ACCENDI IL TUO NATALE CON L'ENERGIA RINNOVABILE**

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 solarEdge Panasonic SOLARWATT SOLAX POWER HUAWEI

**ELFOR**  
RENEWING YOUR ENERGY



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







**BAYWA E REC CERTIFICANO 150 INSTALLATORI**

L'attività di formazione itinerante indirizzata a operatori professionisti del settore fotovoltaico organizzata da BayWa in collaborazione con REC Solar si è conclusa nella sua prima fase. Alla fine del corso itinerante sono stati certificati 150 installatori.

**Luglio**

**NEL PRIMO SEMESTRE IN ITALIA NUOVO FV A 231 MW (+21%)**

Da gennaio a giugno 2019 il Paese ha registrato un boom della taglia 6-10 kWp (+84%) e della taglia 100-200 kWp (+27%).

**ABB CEDE A FIMER IL BUSINESS DEGLI INVERTER FV**

ABB esce dal mercato dell'energia solare. Il gruppo svizzero ha infatti siglato un accordo con Fimer, cedendo a quest'ultima la divisione inverter di ABB, che conta circa 800 dipendenti in più di 30 Paesi, con siti di produzione e ricerca e sviluppo situati in Italia, India e Finlandia.



**ANIE: ECCO IL NUOVO DIRETTIVO**

A fine giugno l'assemblea degli associati di Anie Rinnovabili ha eletto il nuovo direttivo dell'associazione per il biennio 2019-2021.

**DA REGIONE FRIULI VENEZIA GIULIA 200 MILA EURO PER LO STORAGE DOMESTICO**

Il Consiglio regionale del Friuli Venezia Giulia ha deliberato la concessione di contributi per l'acquisto e l'installazione di sistemi di accumulo di energia elettrica prodotta da impianti fotovoltaici destinati esclusivamente a utenze domestiche. Lo stanziamento previsto è di 200 mila euro.

**MODULI FV: NEL 2019 LA DOMANDA A LIVELLO GLOBALE TOCCHERÀ I 125,5 GW (+16%)**

Nonostante sia previsto un temporaneo rallentamento nel terzo trimestre dell'anno, in tutto il 2019 la domanda di moduli fotovoltaici a livello globale dovrebbe raggiungere i 125,5 GW, con una crescita del 16% rispetto al 2018 (108,2 GW). Il trend di crescita potrebbe continuare anche nel 2020.

**Agosto**

**CESSIONE CREDITO D'IMPOSTA: SUL SITO DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE LE ISTRUZIONI OPERATIVE**

La norma del Decreto Crescita che prevede la possibilità per i clienti finali di cedere agli installatori il credito d'imposta del 50% per ristrutturazione e fotovoltaico e del 65% per l'Ecobonus sembrerebbe ormai operativa a tutti gli effetti.

**È MORTO GUY SELLA, FONDATORE DI SOLAREEDGE: PRONTO IL NUOVO VERTICE**



Domenica 25 agosto SolarEdge ha annunciato la morte di Guy Sella, copresidente, Ceo e fondatore del gruppo. In considerazione dei problemi di salute che avevano afflitto Guy Sella prima della sua morte, nelle scorse settimane il gruppo aveva annunciato la nomina di Zvi Lando come nuovo amministratore delegato.

**A KIWA ITALIA LA MAGGIORANZA DI MORONI & PARTNERS**

Il gruppo Kiwa Italia, leader nel settore del testing, delle ispezioni e delle certificazioni, ha perfezionato l'acquisizione della maggioranza di Moroni & Partners, azienda di riferimento nel settore delle energie rinnovabili, con un portafoglio di servizi di ingegneria dedicato al mercato primario e secondario degli impianti energetici.

**Settembre**

**STORAGE, IN ITALIA SUPERATE LE 18.000 UNITÀ INSTALLATE**

Secondo quanto emerge dal primo osservatorio di Anie in collaborazione con Terna, nei primi tre mesi del 2019 sono stati installati 2.587 sistemi di accumulo.

**IEA: NEL 2019 PREVISTI 113,7 GW DI NUOVI IMPIANTI FV NEL MONDO (+17%)**

Nel 2019 sono previsti 113,7 GW di nuovi impianti fotovoltaici a livello globale, con una crescita del 17% sul 2018. Lo riporta un'analisi dell'International Energy Agency (IEA). Secondo il centro di analisi, per la prima volta si potrebbero superare i 100 GW di nuovi impianti solari a livello globale.

**SOLAREEDGE FA IL SUO INGRESSO NEL MERCATO DEI MODULI**

I moduli fotovoltaici smart di SolarEdge con ottimizzatori di potenza integrati sono disponibili per il mercato europeo. L'azienda ne dà notizia presentando le tre classi di potenza da 300 W, 305 W e 310 W.

**DECRETO FER1: AL VIA IL PRIMO BANDO**



È prevista il 30 settembre l'apertura della prima procedura per la richiesta degli incentivi da destinare a 500 MW di impianti da FER.

**CINA E USA: NEL 2019 IL FOTOVOLTAICO CRESCERÀ MENO DI QUANTO PREVISTO**

Il gigante asiatico non andrà oltre i 25 GW, mentre gli Stati Uniti dovrebbero chiudere l'anno con 12,6 GW di nuove installazioni.

**NEL 2019 PREVISTI 5,4 GW DI MODULI BIFACCIALI INSTALLATI NEL MONDO (+100%)**

Entro la fine del 2019, si dovrebbero installare 5,4 GW di moduli bifacciali, portando la capacità cumulativa mondiale di questa tecnologia a oltre 8,2 GW. È quanto si legge nel primo report sulla tecnologia bifacciale pubblicato da Wood Mackenzie.

**EUROPEAN ENERGY AVVIA I LAVORI PER CENTRALE FV DA 103 MWP A TROIA (FG)**

European Energy, sviluppatore danese che opera nella realizzazione di impianti da fonti rinnovabili, ha avviato i lavori di costruzione di una centrale fotovoltaica da 103 MWp a Troia, in provincia di Foggia. L'impianto sarà operativo nel primo trimestre del 2020.

**Ottobre**

**NELLA LEGGE DI BILANCIO 2020 LA CONFERMA DELLE DETRAZIONI FISCALI AL 50 E 65%**

Le detrazioni fiscali saranno confermate anche per il 2020. Martedì 15 ottobre il Consiglio dei Ministri, su proposta del presidente Giuseppe Conte e del ministro dell'Economia e delle Finanze Roberto Gualtieri, ha approvato un decreto-legge che introduce disposizioni urgenti in materia fiscale e il disegno di legge recante il Bilancio di previsione dello Stato per l'anno finanziario 2020 oltre al bilancio pluriennale per il triennio 2020 - 2022.

**AGGREGATORI: LUCI E OMBRE DI UN ANNO DI SPERIMENTAZIONE**



Si va verso la fine del periodo di test da parte di Terna sulle Unità virtuali di abilitazione miste (Uvam), anche se è prevista un'ulteriore fase sperimentale di due anni. Dai primi risultati emerge come sia necessario coinvolgere maggiormente fotovoltaico e storage nella fornitura dei servizi alla rete e aumentare le quote fisse previste da ogni asta. Intanto nuovi accordi e progetti stanno mobilitando il mercato.

**GOVERNO: OK ALLA REVISIONE DELLA NORMA SULLA CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA**

Il 10 ottobre, durante un question time, il presidente della commissione Industria Senato, Gianni Girotto, ha chiesto al ministro dello Sviluppo Economico, Stefano Patuanelli, alcune delucidazioni su quale sarà il destino della norma dell'articolo 10 del DL crescita che prevede la possibilità di cedere il credito d'imposta.

**MAXITRUFFA: SEQUESTRATI 45 MILIONI DI EURO PER INCENTIVI ILLECITI**

La Guardia di Finanza ha disposto il sequestro di denaro e beni immobili per un totale di 45 milioni di euro nei confronti della società QCII Basilica-





ta. La società è stata ritenuta responsabile di un danno erariale per oltre 65 milioni, dovuto alla percezione indebita di contributi pubblici per la realizzazione di impianti fotovoltaici.

#### 2.355 VISITATORI ALLA SECONDA EDIZIONE DI THAT'S MOBILITY (+43%)



Alla seconda edizione di That's Mobility, l'evento dedicato alla mobilità elettrica che si è svolto dal 25 al 26 settembre presso il MiCo, Centro Congressi di Fiera Milano, hanno partecipato 2.355 visitatori, con una crescita del 43% rispetto alla prima edizione del 2018, e 54 aziende partner.

### Novembre

#### CINA: NEL 2020 PREVISTO TAGLIO DEL 30% DEGLI INCENTIVI AI NUOVI IMPIANTI DA FER

Nel 2020 il governo cinese ridurrà del 30% gli incentivi destinati alla realizzazione di impianti da fonti rinnovabili, da 8,1 miliardi di yuan del 2019 a 5,67 miliardi di yuan del prossimo anno.

#### BANDO STORAGE: REGIONE VENETO STANZIA ULTERIORI 5 MILIONI DI EURO



Con la seconda legge di variazione al bilancio per il triennio 2019-2021, emanata lo scorso 18 ottobre 2019 con provvedimento n.42, Regione Veneto stanza ulteriori 5 milioni di euro per finanziare il bando dedicato ai sistemi di accumulo abbinati a impianti fotovoltaici.

#### ENI GAS E LUCE ACQUISISCE IL 70% DI EVOLVERE

Eni gas e luce, società controllata al 100% da Eni, ha sottoscritto un accordo con L&B Capital, azionista di maggioranza di Evolvere S.p.A., per l'acquisizione del 70% di Evolvere.

#### AL VIA IN GERMANIA SONNENNOW, IL PACCHETTO FV+STORAGE DI SONNEN CHE SI PAGA CON LA FORMULA DEL NOLEGGIO

Sonnen ha lanciato in Germania il pacchetto SonnenNow, una nuova formula che consente, a chi acquista un impianto fotovoltaico e un sistema di

accumulo SonnenBatterie, di pagare solamente un canone di noleggio mensile pari alla sua attuale bolletta.

#### VP SOLAR FESTECCIA I VENT'ANNI DI ATTIVITÀ E RINNOVA IL LOGO

Con l'arrivo di novembre 2019, VP Solar festeggia i suoi primi vent'anni di attività. Era infatti il novembre del 1999 quando Stefano Loro, ceo e fondatore di VP Solar, inseriva nell'offerta della propria azienda "Val Press" soluzioni che impiegavano il fotovoltaico per coperture ventilate.

#### EFFICIENZA ENERGETICA E FER: BANDO CONSIP PER GLI IMMOBILI DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE



Consip ha pubblicato un nuovo bando del Sistema dinamico di acquisizione della pubblica amministrazione (Sdapa), il primo in ambito "Energy" e che si riferisce alla fornitura e posa di impianti e beni per la produzione di energia da fonti rinnovabili e per l'efficienza energetica. Sono sette le categorie merceologiche previste: impianti fotovoltaici; impianti solari termici; impianti a pompa di calore per la climatizzazione; caldaie a condensazione; relamping; chiusure trasparenti con infissi; pannelli isolanti.

**CONTACT**  
ITALIA®  
SOLAR DIVISION

# SISTEMA ZAVORRE PER IL MONTAGGIO DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SU TETTI PIANI

“VELOCE DA INSTALLARE,  
FACILE DA REGOLARE,”



#### SCANALATURA

Punto di sollevamento per facilitare la movimentazione con carrello.



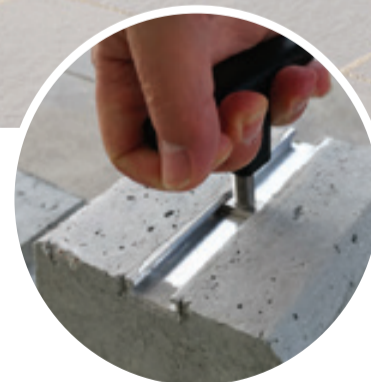
#### FORO Ø 14

È possibile inserire nei fori laterali un qualsiasi accessorio in grado di facilitare la presa per gli spostamenti della zavorra.



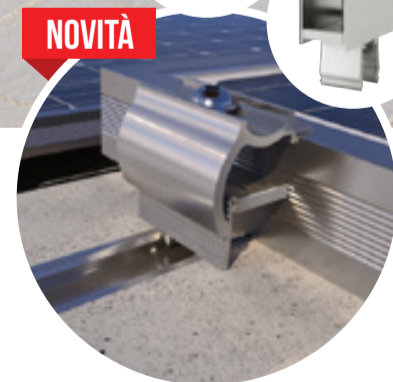
#### FORI FISSAGGI

Fori laterali predisposti all'inserimento di tasselli idonei al montaggio di controventature.



#### PROFILO INTEGRATO

Ciascun blocco contiene due profili scanalati in cui è possibile accoppiare a scatto i morsetti universali di bloccaggio moduli.



#### MORSETTI UNIVERSALI

I morsetti di bloccaggio universali preassemblati (centrali e terminali), sono compatibili con qualsiasi tipologia di profilo portamoduli e non necessitano nel montaggio di ulteriori accessori.



Contact Italia srl  
SP 157 C.S. 1456 C.da Grotta Formica  
70022 Altamura (BA) - Tel. 080.3141265  
[www.contactitalia.it](http://www.contactitalia.it)

PRODUCT  
100%  
made in Italy

PROGETTAZIONE E  
DIMENSIONAMENTO  
GRATUITO  
DELL'IMPIANTO

VERIFICA  
DI TENUTA  
AL VENTO

PATENT  
PENDING

100%  
Riciclabile





# GRANDI IMPIANTI: IL LENTO RISVEGLIO

QUELLA COMPRESA FRA I 500 KW E 1 MW DI POTENZA È L'UNICA CATEGORIA DI INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE CHE NEI PRIMI SETTE MESI DEL 2019 HA SUBITO UN NOTEVOLE RALLENTAMENTO NELLA CRESCITA, IN CONTROTENDENZA CON L'ANDAMENTO GENERALE POSITIVO. LA LUNGA ATTESA DEL DECRETO FER1 HA PENALIZZATO IN PARTICOLARE QUESTO SEGMENTO CHE NUTRIVA MOLTE ASPETTATIVE NEI CONFRONTI DEL PROVVEDIMENTO. MA I SEGNALI DI RIPRESA SONO GIÀ IN ATTO, ALIMENTATI ANCHE DA NUOVE SOLUZIONI DI BUSINESS ELABORATE DAL MERCATO

DI RAFFAELE **CASTAGNA**





Nel primo semestre del 2019 i grandi impianti fotovoltaici con potenza compresa tra 500 kWp e 1 MWp sono l'unica taglia a presentare un trend negativo: la potenza installata complessiva è infatti scesa dagli 8,8 MW del periodo gennaio-giugno del 2018 ai 6,1 MW di quest'anno. Nello stesso lasso di tempo sono stati realizzati anche un minor numero di impianti: otto installazioni contro le undici del primo semestre del 2018.

### UNA CLIENTELA PARTICOLARE

In Italia ad oggi sono quasi 6.300 le installazioni fotovoltaiche con potenza compresa dai 500 kWp a 1 MWp. Installazioni di questa taglia sono particolarmente richieste e presenti su complessi produttivi industriali che hanno specifiche esigenze economiche e una vasta superficie a disposizione. Si investe infatti in impianti di questo tipo solo se si ha chiaro un obiettivo: quello di ridurre drasticamente i consumi. Le realtà che ricorrono a questo tipo di installazioni hanno dunque profili piuttosto simili fra loro: si tratta di industrie con grandi spese energetiche, che necessitano di garantirsi una produzione propria di energia elettrica in elevata quantità. La maggior parte di queste operano nel settore metalmeccanico e alimentare. Quest'ultimo, in particolare è rappresentato da aziende che devono gestire cicli produttivi continui o che operano nella catena del freddo e che quindi necessitano di mantenere magazzini di vaste dimensioni a temperature sempre costanti, il che comporta elevatissimi consumi di elettricità. «Il settore alimentare è certamente fra i più interessanti per lo sviluppo dei grandi impianti fotovoltaici su copertura» commenta in proposito Andrea Testolin, sales & business development manager di Tonello Energie, «se infatti la grande distribuzione è più orientata verso installazioni di taglia inferiore, molte altre realtà che operano in questo mercato sono interessate a ridurre i costi di produzione mediante impianti fotovoltaici di grandi dimensioni che assicurino un'importante fornitura di energia elettrica». Gli "investitori tipo" di impianti fotovoltaici di questa fascia di potenza hanno quindi specifiche e determinate esigenze e, tra l'altro, non sembra affatto che la domanda sia diminuita, ma fino ad ora sono mancate le condizioni per rilanciare il mercato. «C'è fermento, ma di realizzato c'è poco». È questo il giudizio lapidario di Gianluca Paroni, responsabile direzione commerciale di SKY-NRG, il quale poi aggiunge: «Le richieste non mancano, a studio ci sono molti progetti, ma quest'anno spesso si è verificata una certa titubanza nel far partire la cantierizzazione definitiva. Colpa soprattutto di un'incertezza sul futuro del mercato. I primi mesi dell'anno si è aspettata troppo a lungo la pubblicazione del Decreto FER 1».

### L'EFFETTO FER 1

E su quest'ultimo punto conviene fare una riflessione approfondita. Gli operatori concordano nell'indicare la lunga attesa dell'emanazione del Decreto FER come uno dei principali freni all'avvio di nuove realizzazioni di impianti fotovoltaici di grandi dimensioni su coperture industriali: il mercato sarebbe rimasto fermo in attesa di vedere quali benefici o incentivi la normativa avrebbe apportato per incoraggiare la realizzazione di nuove installazioni solari in base le intenzioni del governo, anche alla luce degli obiettivi del Pniec. Un'attesa il cui peso si è particolarmente avvertito nel caso degli impianti che rientrano nella fascia di potenza che va da 500 kW a 1 MW, dal momento che per questa tipologia di installazioni c'era molta aspettativa nei confronti del Decreto. Si tratta infatti di un segmento del mercato che non gode di particolari agevolazioni. «I grandi impianti a terra sono di semplice realizzazione ed economicamente sostenibili, mentre quelli residenziali hanno un pacchetto fiscale molto chiaro e godono dello

scambio sul posto» spiega Alfredo Beggi, head of sales and business development di Stern Energy. «Gli impianti di potenza compresa fra i 500 kW e 1 MW offrono un modello di business fra i più difficili per diverse ragioni, fra cui anche l'assenza di forme di incentivazione a loro beneficio». Prima di procedere con nuove realizzazioni appartenenti a questa classe di potenza, il mercato ha preferito quindi attendere. Ma l'attesa non è stata particolarmente premiata e se una ripartenza del segmento è attualmente in atto è solo perché ormai non ci sono più novità da aspettare. Dal Decreto infatti non sono derivati provvedimenti particolarmente vantaggiosi per gli impianti fotovoltaici di grossa taglia. «Il segmento dei grandi impianti su coperture industriali sta ripartendo dopo il Decreto FER 1, sicuramente per la pubblicità indiretta al settore del fotovoltaico che ne consegue, ma non esclusivamente a causa delle agevolazioni che esso comporta» commenta Mauro Moroni, CEO di Moroni & Partners. «Chi investe su questo tipo di impianti infatti può avere grandi benefici anche puntando solo sull'autoconsumo, senza necessità di iscrizione al registro previsto dal decreto. È importante quindi fare tutte le simulazioni del caso con consulenti preparati in materia, ed affidabili». Ma qualche vantaggio il Decreto FER 1 lo ha portato anche a questo segmento. Le aziende che non godono di una condizione di credito favorevole, ad esempio, possono infatti ottenere una maggior bancabilità del progetto grazie all'incentivazione prevista che rappresenta un'entrata garantita. Inoltre, le agevolazioni per lo smaltimento dell'eternit in concomitanza con la realizzazione dell'impianto fotovoltaico su copertura rappresentano un incentivo piuttosto interessante.

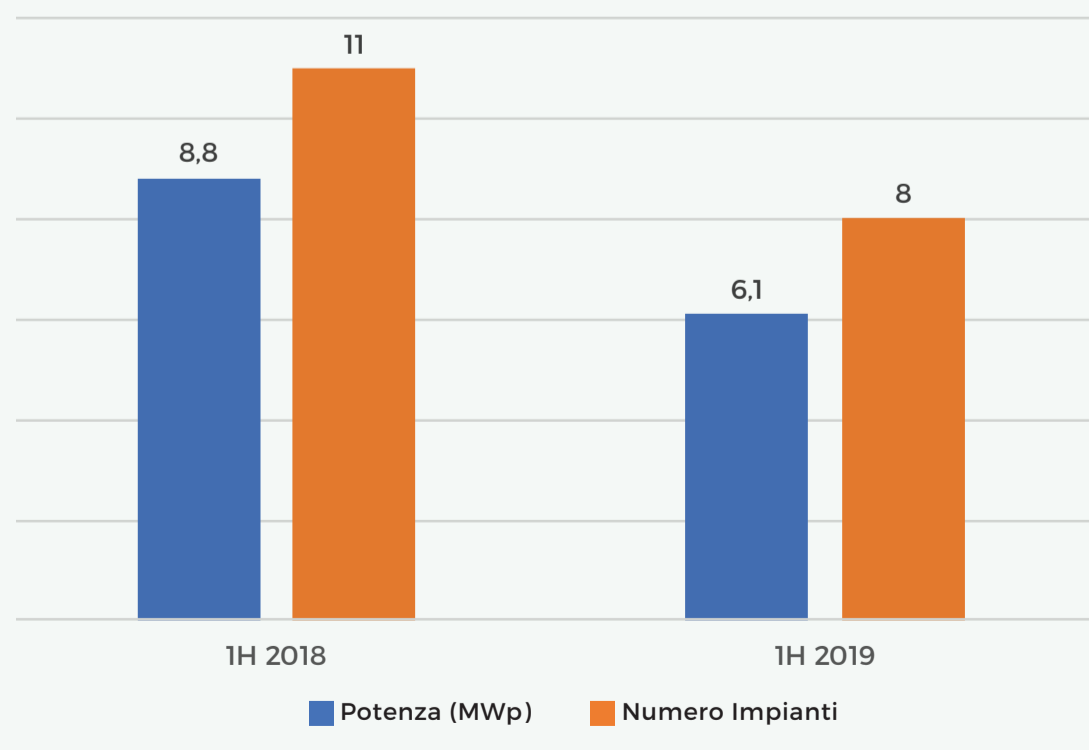
### PRINCIPALI CRITICITÀ

La ripresa del segmento dei grandi impianti industriali inizia a farsi vedere in quest'ultima parte del 2019, ma procede con passo lento e ancora molto incerto. «Tutti si stanno ancora guardando attorno per comprendere come muoversi» spiega a questo riguardo Claudio Conti, general manager di MC Energy. «La maggior parte degli operatori sta lavorando senza tener conto degli incentivi del nuovo

decreto, spesso questo è dovuto alla mancanza di tempo da poter dedicare alla promozione di un corretto investimento ed alla complessità nel gestire tutti i vari aspetti burocratici-documentali. È un vero peccato perché gli incentivi del Decreto Fer1, seppur limitati in confronto al passato, sono comunque un'opportunità per risvegliare l'interesse di quegli imprenditori che si rammaricano per non aver approfittato a loro tempo dei vantaggi offerti dagli incentivi dei Conti Energia».

Ma oltre allo scarso contributo apportato al segmento dei grandi impianti industriali dal Decreto FER 1, ci sono altri motivi per i quali questo mercato sta si sta muovendo con così tanta lentezza. In primo luogo, dai 500 kW in su, non è previsto lo scambio sul posto. Ciò significa che questo tipo di impianti, come precedentemente accennato, viene realizzato solo ed esclusivamente a beneficio di realtà industriali che abbiano come unico obiettivo quello di produrre direttamente per le proprie elevate necessità energetiche. A questo si aggiungono gli importanti costi che tale investimento richiede. Un impianto da 600/700 kWp su copertura costa mediamente dai 700mila agli 800mila euro. Si tratta di una cifra importante, soprattutto se paragonata ai prezzi assai inferiori che riguardano le grandi installazioni a terra. Non sempre quindi le aziende pianificano un investimento così importante inserendolo fra le proprie priorità. Anzi, solitamente la decisione di realizzare un intervento di questo tipo, che peraltro vincolerebbe un'azienda a mantenere per molti anni la proprietà della superficie occupata per rientrare dell'investimento, viene elaborata in un arco di tempo che mediamente va dai nove mesi a un anno. «Chi spende soldi per realizzare un impianto su tetto finalizzato all'autoconsumo normalmente non ragiona come un investitore professionista del fotovoltaico, che segue costantemente il mercato», osserva Mauro Moroni, CEO di Moroni & Partners. «La decisione di dotarsi di un'installazione solare per un'azienda tradizionale segue quindi lo stesso iter di qualsiasi altra macchina industriale prima di essere acquisita. Si consulta il commercialista, si passa per il consiglio di amministrazione e infine si decide, magari arrivando alle medesime conclusioni, ma in tempi molto più lunghi». A queste cause vi è poi chi aggiunge una buro-

## Potenza e numero impianti FV di taglia compresa tra 500 kWp e 1 MWp installati in Italia (Gen-Giu 2018 VS Gen-Giu 2019)







crazia ancora troppo complessa, soprattutto per quanto riguarda le installazioni su tetto, in cui l'iter autorizzativo è soggetto a troppe variazioni a seconda soprattutto delle diverse normative vigenti a seconda della località in cui si intende collocare un'installazione fotovoltaica. «Dipendiamo ancora troppo da vari regolamenti che cambiano da luogo a luogo, siano questi regionali, provinciali o comunali», commenta in proposito Andrea Cristini, managing director di Solar-Konzept. «Per non parlare del fatto che chi costruisce su copertura è spesso obbligato da vincoli rigidissimi. Chi ad esempio vuole cambiare la sagoma del proprio tetto per ottimizzare la produzione dell'impianto è bloccato da una mole di adempimenti burocratici che scoraggerebbe chiunque. Per me il fotovoltaico oggi, più che di incentivi, ha bisogno di leggi che semplifichino l'iter autorizzativo e di connessione alla rete».

### COMUNICARE I VANTAGGI

Oltre ai fattori di criticità, un punto strategico sul quale concorda la maggior parte degli operatori, soprattutto chi lavora nell'ambito della consulenza energetica, è la necessità di un'efficace comunicazione dei vantaggi che derivano dal fotovoltaico. Dal momento che, come si è visto, molti potenziali clienti esitano a investire a causa della loro scarsa conoscenza del settore, occorre far sì che i vantaggi legati alla realizzazione di un impianto solare su tetto siano comunicati loro il più chiaramente possibile e veicolati attraverso diversi strumenti. Gli amministratori di aziende non del settore infatti, difficilmente possono essere al corrente di quanto sia il prezzo di un modulo fotovoltaico al W, dell'IRR di un impianto su copertura in regime di autoconsumo, di quali siano i vantaggi dello scambio sul posto piuttosto che della cessione in rete. «Spesso noi operatori ci troviamo in difficoltà nel divulgare e far comprendere le reali opportunità che risiedono nell'investire in un impianto fotovoltaico» spiega Claudio Conti, general manager di MC Energy. E Andrea Testolin, Sales & Business development manager di Tonello Energie, aggiunge: «Ai tempi dei Conti Energia c'erano meno titubanze da parte delle aziende a investire nel solare, perché il meccanismo delle tariffe incentivanti era chiaro e conosciuto da tutti. E inoltre c'erano scadenze da rispettare. Oggi se un'azienda ha altre priorità tende a rimandare questo tipo di investimento. Questo perché spesso i manager ignorano i vantaggi che il mercato attuale offre loro». Una delle strade percorribili, oltre ai canali tradizionali, dagli operatori del settore per comunicare i vantaggi del fotovoltaico è quella di coinvolgere le associazioni di categoria del mondo del lavoro. «Non serve che siano informati e preparati soltanto gli installatori, ma occorre educare anche la potenziale committenza» sottolinea Mauro Moroni, CEO di Moroni & Partners. «Perché questo avvenga bisogna fare opera di informazione anche nei confronti delle grandi associazioni di industriali e artigiani affinché a loro volta trasmettano ai propri associati i vantaggi del fotovoltaico».

### COME SI MUOVONO GLI OPERATORI

Sebbene finora siano stati per lo più elencati e descritti i punti critici che hanno ostacolato, lungo il 2019, la messa in cantiere di molti grandi impianti industriali su tetto, ciò non significa che questo segmento di mercato sia destinato a chiudere l'anno con risultati totalmente negativi. Come in precedenza evidenziato non è infatti la domanda ad essere diminuita, ma è il mercato ad aver lanciato segnali incerti per tutta la prima parte dell'anno. Ora alcuni progetti stanno prendendo il via nell'ambito di un'incoraggiante, seppure lenta, ripresa. «Quello che ci aspettiamo per i prossimi mesi è un'inversione di tendenza spinta anche dal buon successo che stanno avendo gli im-

## HANNO DETTO



### Mauro Moroni, CEO di Moroni & Partners

«Il segmento dei grandi impianti su coperture industriali sta ripartendo dopo il Decreto FER 1, ma non esclusivamente a causa delle agevolazioni che esso comporta. Chi investe su questo tipo di impianti infatti può avere grandi benefici anche puntando solo sull'autoconsumo, senza necessità di iscrizione al registro previsto dal decreto. È importante quindi fare tutte le simulazioni del caso con consulenti preparati in materia».



### Franco Citron, business development di Manni Energy

«Quello che ci aspettiamo per i prossimi mesi è un'inversione di tendenza spinta anche dal buon successo che stanno avendo gli impianti di grossa taglia, in market parity, e che sta influenzando le scelte di chi intenda realizzare installazioni su tetto. Abbiamo avuto alcune richieste che confermano decisamente la ripartenza del segmento di impianti che va dai 500 kW a 1 MW».



### Gianluca Paroni, responsabile direzione commerciale di SKY-NRG

«C'è fermento, ma gli impianti realizzati sono stati finora pochi. Le richieste non mancano, a studio ci sono molti progetti, ma quest'anno spesso si è verificata una certa titubanza nel far partire la cantierizzazione definitiva. Colpa soprattutto di un'incertezza sul futuro del mercato. I primi mesi dell'anno si è aspettata troppo a lungo la pubblicazione del Decreto FER 1».



### Andrea Cristini, managing director di Solar-Konzept

«Dipendiamo ancora troppo da vari regolamenti che cambiano da luogo a luogo, siano questi regionali, provinciali o comunali. Per non parlare del fatto che chi costruisce su copertura è spesso obbligato da vincoli rigidissimi. Per me il fotovoltaico oggi, più che di incentivi, ha bisogno di leggi che semplifichino l'iter autorizzativo e di connessione alla rete».



### Alfredo Beggi, head of sales and business development di Stern Energy

«I grandi impianti a terra sono di semplice realizzazione ed economicamente sostenibili, mentre quelli residenziali hanno un pacchetto fiscale molto chiaro e godono dello scambio sul posto. Gli impianti di potenza compresa fra i 500 kW e 1 MW offrono un modello di business fra i più difficili per diverse ragioni, fra cui anche l'assenza di particolari forme di incentivazione a loro beneficio».



### Claudio Conti, general manager di MC Energy

«La maggior parte degli operatori sta lavorando senza tener conto degli incentivi del nuovo decreto. Spesso questo è dovuto alla mancanza di tempo da poter dedicare alla promozione di un corretto investimento ed alla complessità nel gestire tutti i vari aspetti burocratici-documentali. È un vero peccato perché gli incentivi del Decreto Fer1, seppur limitati in confronto al passato, sono comunque un'opportunità per risvegliare l'interesse di quegli imprenditori che si rammaricano per non aver approfittato a loro tempo dei vantaggi offerti dagli incentivi dei Conti Energia».



### Andrea Testolin, Sales & Business development manager di Tonello Energie

«Ai tempi dei Conti Energia c'erano meno titubanze da parte delle aziende a investire nel solare, perché il meccanismo delle tariffe incentivanti era chiaro e conosciuto da tutti. E inoltre c'erano scadenze da rispettare. Oggi se un'azienda ha altre priorità tende a rimandare questo tipo di investimento. Questo perché spesso i manager ignorano i vantaggi che il mercato attuale offre loro».

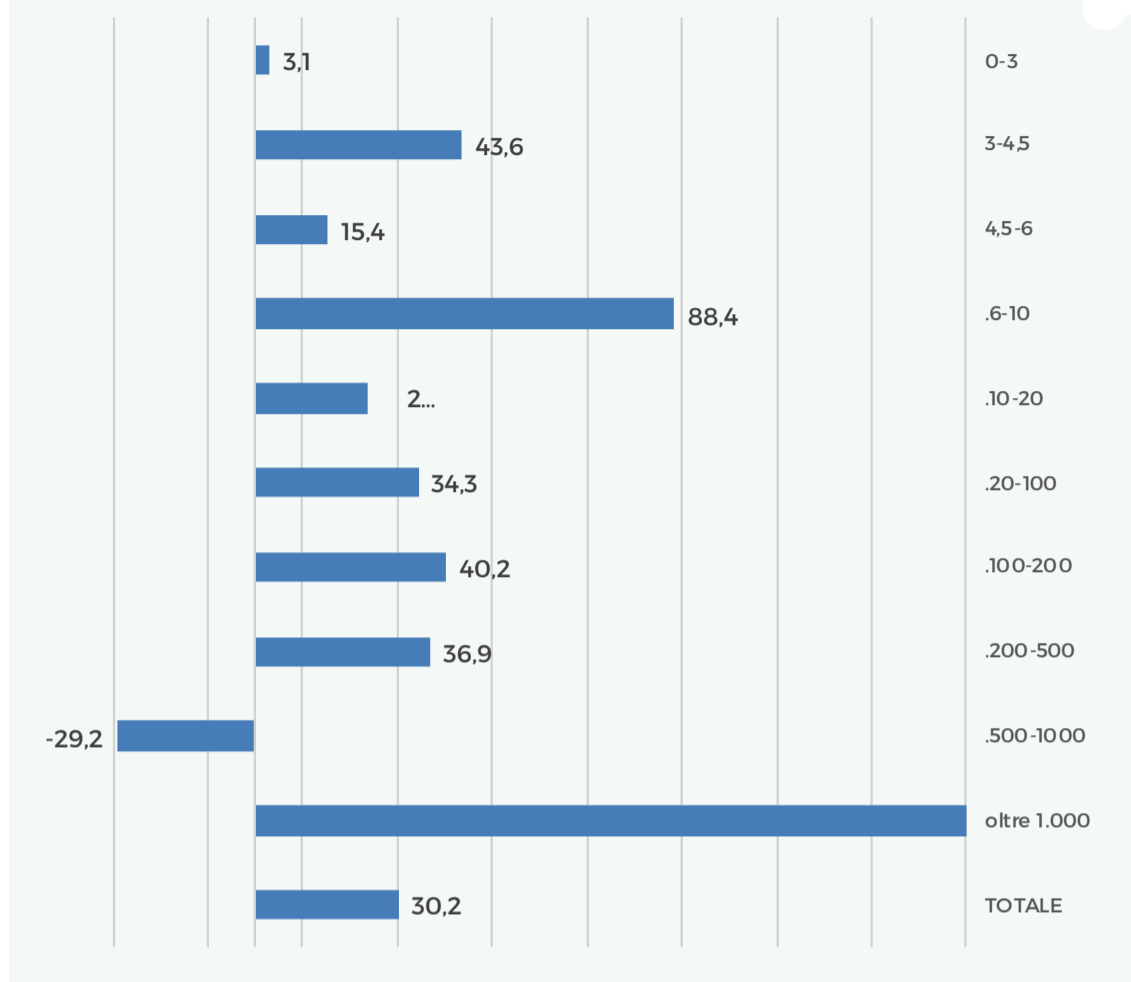
pianti di grossa taglia, in market parity, e che sta influenzando le scelte di chi intenda realizzare installazioni su tetto» spiega Franco Citron, business development di Manni Energy. «Abbiamo avuto alcune richieste che confermano decisamente la ripartenza del segmento di impianti che va dai 500 kWp a 1 MWp». Oltre a una comunicazione più puntuale e ca-

pillare, gli EPC Contractor, i technical advisor e i consulenti energetici stanno sviluppando diverse soluzioni per invogliare i potenziali clienti nella realizzazione di impianti fotovoltaici. Fra queste l'offerta di una consulenza gratuita da parte di energy manager professionisti per calcolare la spesa energetica delle aziende e offrire a ciascuna una soluzione profilata su misura che





## Trend di crescita (%) per potenza installata (kWp) Gennaio-Luglio 2018 VS Gennaio-Luglio 2017



TRA LE CAUSE DEL RALLENTAMENTO DELLA TAGLIA 500 kWp - 1 MWP NEI PRIMI SETTE MESI DELL'ANNO VI SAREBBE L'ATTESA DA PARTE DEL MERCATO DEI BENEFICI O INCENTIVI CHE IL DECRETO FER1 AVREBBE APPORTATO PER INCORAGGIARE LA REALIZZAZIONE DI NUOVE INSTALLAZIONI

consenta di avere un prospetto del risparmio economico che un impianto fotovoltaico potrebbe garantire nel corso degli anni. Non vi è infatti modo migliore per convincere un imprenditore a investire in questa tecnologia del mostrargli in termini numerici il ritorno economico positivo a cui andrà incontro.

«Intercettare clienti potenzialmente interessati è un'attività difficile per impianti di questo tipo» spiega Alfredo Beggi, head of sales and business development di Stern Energy. «Spesso le aziende non hanno una chiara visione del proprio profilo di autoconsumo da qui a vent'anni, e persuadere imprenditori a investire su questo tipo di business dai ritorni non immediati non è per niente facile».

Insieme a queste attività di comunicazione e presentazione di modelli di business, stanno prendendo piede soluzioni alternative all'acquisto di impianti. Se per le installazioni su copertura di minori dimensioni come quelle da 100,

200, 400 kWp la pratica del noleggio operativo sta conoscendo un certo successo, per impianti di fascia di potenza più elevata sta suscitando interesse l'affitto della sola superficie. Alcune aziende scelgono cioè di affittare il proprio tetto sul quale viene installato, a spese di terzi, un impianto fotovoltaico i cui guadagni sono a beneficio degli investitori stessi. Questi ultimi di norma sono realtà molto grandi che appartengono al mondo della finanza e delle utility.

Se dunque il Decreto FER1 in favore delle energie rinnovabili non si è rivelato efficace nel sostenere la crescita di un segmento del mercato fotovoltaico dalle esigenze specifiche come quello dei grandi impianti industriali, è pur vero che la risposta degli operatori non ha tardato a farsi sentire mediante la proposta di molteplici soluzioni. La sfida principale sarà dunque ora quella di comunicare l'efficacia di tali soluzioni a una clientela potenzialmente numerosa, ma non ancora sufficientemente informata.

# MC SMART

presenta

## AGGREGATORE DOC

Il primo portale  
di **AGGREGAZIONE**  
per accedere all'incentivo



## Installi impianti FV?

### I VANTAGGI

- + REALIZZA PIÙ IMPIANTI
- € MASSIMIZZA LE PROBABILITÀ DI FAR ACCEDERE ALL'INCENTIVO IL TUO CLIENTE
- ★ TRASMETTI IL TUO VALORE AGGIUNTO
- 👍 SEMPLIFICA LA BUROCRAZIA

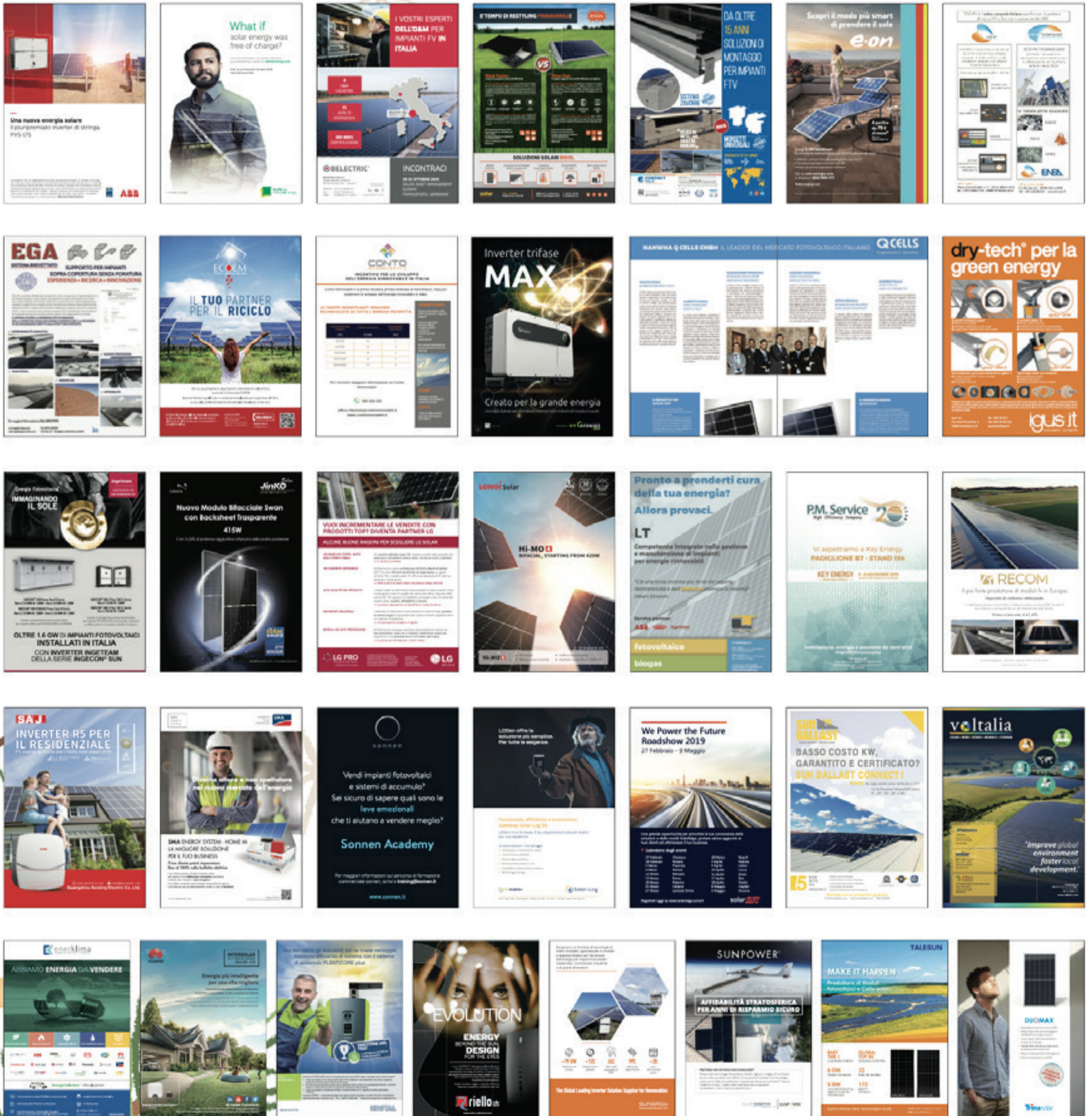
Scopri di più  
e resta informato!





# Grazie!

Siamo vicini alla conclusione del 2019. Ringraziamo i nostri lettori, che anche quest'anno ci hanno seguito con fedeltà e attenzione. Un ringraziamento particolare va a chi ha scelto SolareB2B per i suoi investimenti in comunicazione, contribuendo a fare ancora più grande e autorevole questa rivista.











# PIÙ BUSINESS CON IL REVAMPING DEI PICCOLI E MEDI IMPIANTI



**F**ino ad oggi le attività di revamping in Italia hanno riguardato tutte le taglie, ma sono saltati all'occhio soprattutto gli interventi su impianti fotovoltaici incentivati di grandi dimensioni, sia perché negli anni della bolla speculativa dei vari Conti Energia sono state realizzate tantissime installazioni utility con componenti di dubbia qualità, sia per la portata degli interventi e per l'impatto che questi hanno su produzione, incentivi e tempi di rientro

dell'investimento. Eppure la taglia utility scale non è l'unica a necessitare di attività di revamping. In Italia c'è una fetta di impianti che registrano ancora oggi problematiche sulla componentistica principale, e quindi su moduli e inverter.

Si tratta dei piccoli e medi impianti fotovoltaici di taglia residenziale e commerciale, ossia delle installazioni con potenza compresa tra i 3 e i 200 kWp.

Lo confermano in particolare i dati relativi

al revamping nel 2018: lo scorso anno in Italia sono state comunicate al GSE 18.110 modifiche sugli impianti in Conto Energia, con una percentuale molto elevata (88%) relativa a interventi di sostituzione dei componenti. Di queste modifiche, i valori più alti fanno riferimento agli impianti di taglia compresa tra 3 e 20 kWp e tra 20 e 200 kWp, che rispettivamente coprono il 39% e il 32% degli interventi comunicati.

Questi dati confermano che, come dimostra-



**LO SCORSO ANNO IN ITALIA, DELLE 18.110 MODIFICHE SU IMPIANTI INCENTIVATI COMUNICATE AL GSE, CIRCA L'80% HA FATTO RIFERIMENTO ALLA TAGLIA COMPRESA TRA I 3 E I 200 KWP. QUESTO TIPO DI ATTIVITÀ POTREBBE OFFRIRE NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS A INSTALLATORI ED EPC, CHE POSSONO INCONTRARE I PROPRIETARI DI IMPIANTI E PROPORRE LA SOSTITUZIONE DI INVERTER E MODULI CON SOLUZIONI AD ALTO CONTENUTO TECNOLOGICO**

DI MICHELE **LOPRIORE**



to dalle grandi installazioni, anche i piccoli impianti realizzati nel triennio del boom soffrono di gravi problematiche su componenti, con forti ripercussioni sulla produzione. Le attività di revamping sui piccoli impianti possono quindi diventare un'occasione ulteriore per gli installatori locali e per gli EPC di tornare sulle installazioni realizzate negli scorsi anni, intervenire sulle problematiche esistenti ottimizzando quindi la resa degli impianti e proporre, soprattutto nel caso in

cui si debba ricorrere alla sostituzione dei componenti, soluzioni di qualità e innovative da un punto di vista tecnologico. Anche se, bisogna sottolineare, la capacità da parte dell'installatore di proporre valore a chi già ha investito anni fa nel solare dipende non solo dalla sua stessa bravura, ma soprattutto dalla sensibilità e dalla volontà di riaprire il portafoglio da parte del cliente. Vediamo, quindi, quali sono le problematiche più frequenti, quali sono le proposte per otti-

## E se... la tua casa fosse smart come te?

Scopri di più sui temi di Smart Home e gestione intelligente dell'energia nel primo impianto fotovoltaico al mondo realizzato con i moduli REC Alpha.

Visita il sito:

[www.rethink-energy.com/smart-home](http://www.rethink-energy.com/smart-home)

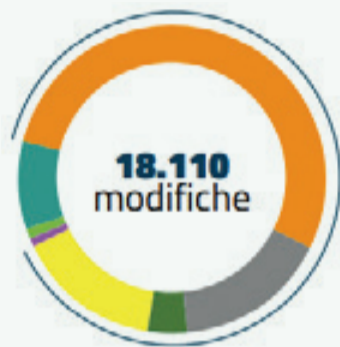






## Interventi di revamping in Italia nel 2018

Interventi di modifica effettuati sugli impianti comunicati nel 2018 per tipologia di intervento



88%

1% ■ SPOSTAMENTO DELL'IMPIANTO  
1% ■ MODIFICHE DEL PUNTO DI CONNESSIONE DELL'IMPIANTO  
10% ■ ALTRE MODIFICHE\*  
53% ■ SOSTITUZIONE DEI COMPONENTI - INVERTER  
16% ■ SOSTITUZIONE DEI COMPONENTI - MODULI  
4% ■ SOSTITUZIONE DEI COMPONENTI - CONTATORI  
15% ■ SOSTITUZIONE DEI COMPONENTI - ALTRO\*\*

\* Le altre tipologie di modifica riguardano: variazione delle modalità installative, interventi di modifica della configurazione elettrica, riduzione della potenza di impianto, variazione della proprietà del sito di installazione, variazione del regime di cessione in rete.

\*\* Tra gli altri componenti figurano: trasformatori, dispositivi di interfaccia, ottimizzatori, quadro elettrico e altri componenti minori.

Interventi di modifica effettuati sugli impianti comunicati nel 2018 per taglia



18.110 modifiche

8% ■ 1 ≤ P ≤ 3  
39% ■ 3 < P ≤ 20  
32% ■ 20 < P ≤ 200  
17% ■ 200 < P ≤ 1000  
2% ■ 1000 < P ≤ 5000  
1% ■ P > 5000

# Revamping: alcuni casi del 2019

### Nuovo inverter per impianto da 3 kW: +30%

Hanno partecipato: New.G, GoodWe e X-Win

**Località di installazione:** Cagliari  
**Anno di installazione:** 2013  
**Potenza:** 3 kW  
**Produzione annua attesa:** 9.000 kWh  
**Produzione prima dell'intervento:** 7.000 kWh  
**Produzione dopo l'intervento:** 9.200 kWh (+30%)  
**Tipologia di guasto o anomalia:** canale Mppt inverter guasto  
**Tipologia di intervento di revamping:** sostituzione inverter con convertitori di stringa GoodWe  
**Installatore che ha seguito i lavori di sostituzione:** New.G



### Impianto rigenerato da fenomeni di hot spot: +23%

Hanno partecipato: LG ed Elettrica Andreoli s.r.l

**Località di installazione:** Savignano sul Panaro (MO)  
**Anno di installazione:** 2009  
**Tipologia di impianto:** residenziale integrato con moduli in silicio policristallino  
**Potenza:** 5,86 kWp  
**Produzione annua attesa:** 6,8 MWh  
**Produzione prima dell'intervento:** 6,05 MWh  
**Produzione dopo l'intervento:** 7,5 MWh (+23%)  
**Tipologia di guasto o anomalia:** l'impianto è stato distrutto da un incendio causato da un modulo affetto da hot spot ricorrenti nella stagione calda  
**Tipologia di intervento di revamping:** sostituzione completa dei moduli con nuovi pannelli LG da 340 Wp  
**Installatore che ha seguito i lavori di sostituzione:** Elettrica Andreoli s.r.l

mizzare l'impianto esistente e, soprattutto, quali sono le risposte dei clienti finali.

### GLI INVERTER SOFFRONO

Partiamo dal residenziale, e quindi dalla taglia compresa tra 3 e 20 kWp. Il quadro relativo allo stato attuale dei tanti impianti realizzati sulle unità abitative in Italia non è proprio entusiasmante. Come sottolineato poco fa, infatti, il valore più alto delle modifiche effettuate e comunicate al GSE lo scorso anno fa proprio riferimento ai piccoli impianti residenziali.

I componenti che soffrono di più sono gli inverter: va ricordato che molti dei convertitori installati negli anni del boom, e quindi del triennio 2009-2011, sono vicini alla fine del ciclo di vita, mentre tante altre macchine presentano problematiche che ne stanno limitando il funzionamento. Come intercettare, quindi, questo potenziale? Secondo quanto riportato da alcuni installatori locali, il cliente residenziale tende ad essere più sensibile e attento alla produzione del proprio impianto, quindi in molti casi è il cliente stesso a contattare l'azienda installatrice per richiedere di intervenire. In altri casi, è il sistema di monitoraggio installato a bordo dell'inverter a segnalare la problematica al produttore che a sua volta contatta l'installatore garantendo l'intervento in tempi rapidi. Bisogna però sottolineare la presenza di impianti con inverter di produttori che non sono più presenti sul mercato.

E c'è di più: per gli installatori questa è un'occasione per entrare nelle case dei clienti. E quindi tornare a creare nuove opportunità di business laddove era stato già realizzato l'impianto. Non solo: tornare da un cliente soddisfatto è una modalità con cui poter proporre prodotti ancora più innovativi, con uno sguardo ampio che vada anche oltre il semplice impianto fotovoltaico. Anche se non sempre risulta semplice.

### PROPORRE VALORE

Partendo proprio dalle problematiche sugli inverter, ci sono installatori che, trovandosi nella situazione di dover sostituire il prodotto guasto o malfunzionante, iniziano pian piano a proporre inverter ibridi per l'integrazione con i sistemi di accumulo. Installare un inverter di questo tipo significa di fatto aver quasi convinto il cliente finale ad accettare di installare, anche in un secondo momento, il sistema di accumulo. Ci sono altri installatori, invece, che sono





frenati, e propongono ancora gli inverter tradizionali per cercare di impattare il meno possibile sulla configurazione originaria dell'impianto e, allo stesso tempo, per non correre il rischio di far perdere l'incentivo al cliente finale. In realtà, il Documento Tecnico di Riferimento del GSE ricorda che è possibile, in caso di sostituzione dell'inverter, installare un convertitore ibrido per accumulo, purché venga collocato presso impianti che beneficiano delle tariffe incentivanti del 2°, 3°, 4° e 5° Conto Energia.

«In base alle normative e al Conto Energia, e a tutti i vincoli che ne conseguono, scegliamo quale prodotto sia meglio installare», spiega Stefano Andreoli, responsabile assistenza tecnica e post vendita della società di installazione Elettrica Andreoli. «Puntiamo sempre a prodotti di fascia alta nel caso di interventi su revamping. Infatti per noi il revamping sugli impianti di taglia residenziale è un'ottima opportunità per entrare nelle case dei clienti e proporre innovazione. Quindi cerchiamo di consigliare prodotti e soluzioni che ottimizzino la resa dell'impianto fotovoltaico, spaziando anche su soluzioni per l'efficientamento energetico, come pompe di calore e caldaie a condensazione. Per quanto riguarda la proposta di inverter ibridi, valutiamo sempre ogni singolo caso. Se, ad esempio, l'inverter esistente non deve essere sostituito ma solo riparato, tendenzialmente non proponiamo al cliente finale di installare un ulteriore inverter con batteria con configurazione lato AC, perché il rischio è quello di

## Revamping: alcuni casi del 2019

### Inverter sostituito, moduli ottimizzati: +3,3%

Hanno partecipato: SolarEdge, Esaving e Tecnomax di Massimo Dalseno

**Località di installazione:**

Volta Mantovana (MN)

**Anno di installazione:** 2009

**Tipologia di impianto:** impianto fotovoltaico residenziale

**Potenza:** 6 kWp

**Produzione annua attesa:** 7.200 kWh

**Produzione dopo l'intervento:** 7.440 kWh (+3,3%)

**Tipologia di guasto o anomalia:** guasto dell'inverter con trasformatore

**Tipologia di intervento di revamping:** installazione di 22 ottimizzatori SolarEdge su tutti i moduli fotovoltaici, sostituzione dell'inverter guasto con inverter SolarEdge HD Wave e installazione del sistema iLumen per la rigenerazione notturna dei moduli fotovoltaici

**Installatore che ha seguito i lavori di sostituzione:** Tecnomax

di Massimo Dalseno

**Distributore:** Esaving Srl



**FORNITURE  
FOTOVOLTAICHE SRL**

Tel. + 39 0835 383529

Cell. + 39 347 4915133

[www.forniturefotovoltaiche.it](http://www.forniturefotovoltaiche.it)  
[info@forniturefotovoltaico.it](mailto:info@forniturefotovoltaico.it)







un aumento delle dispersioni di energia rispetto all'installazione di un inverter ibrido lato DC.

Creare dispersioni significa impattare sulla produzione, con il rischio che il cliente possa perdere parte degli incentivi».

A partire dalla sostituzione dell'inverter guasto, ci sono installatori che propongono anche soluzioni e tecnologie per incrementare la produzione di tutto l'impianto. In provincia di Mantova, la società di installazione Tecnomax, intervenuta su un impianto da 6 kWp con l'obiettivo di sostituire l'inverter guasto, ha proposto al cliente finale anche l'installazione degli ottimizzatori di potenza su tutti i moduli e un sistema

per la rigenerazione notturna dei pannelli. La produzione attesa iniziale era di 7.200 kWh annui. La produzione stimata dopo l'intervento si è attestata attorno ai 7.400 kWh annui.

### PIÙ EFFICIENZA

Sebbene la sostituzione dei moduli avvenga meno di frequente rispetto a quella degli inverter, tante installazioni di taglia residenziale registrano problematiche anche sui pannelli, che spesso mostrano difetti nell'assemblaggio dei componenti e nelle saldature dei bus bar, ma anche fenomeni tra cui bave di lumaca, celle rotte e back-sheet deteriorati.

Ci sono stati anche diversi casi in cui, per problematiche tra cui fenomeni di hot spot prolungati sui pannelli, alcuni impianti sono distrutti da incendi.

Anche in questo caso, il DTR del GSE ha chiarito le modalità di intervento per far sì che il cliente non rischi di perdere l'incentivo. "In tutti i casi di sostituzione dei moduli, per facilitare e rendere possibile l'eventuale riconfigurazione delle stringhe di generazione, necessaria per garantire il corretto funzionamento dell'inverter", si legge nel documento "sono ammissibili soglie percentuali di incremento del valore della potenza elettrica nominale dell'impianto e, nel caso di impianti multisezione, della singola sezio-

## Revamping: alcuni casi del 2019

### Sostituzione totale: +100% Ha partecipato: Solis



**Località di installazione:** Francavilla al Mare (CH)  
**Anno di installazione:** 2010  
**Tipologia di impianto:** residenziale  
**Potenza:** 7 kWp  
**Produzione annua attesa:** 7.230 kWh  
**Produzione prima dell'intervento:** 4.500 kWh  
**Produzione dopo l'intervento:** 8.290 kWh

(+100%)  
**Tipologia di guasto o anomalia:** guasto dei pannelli in seguito ad una violenta grandinata  
**Tipologia di intervento di revamping:** sostituzione totale dei moduli con prodotti ad alta efficienza  
**EPC che ha seguito i lavori di sostituzione:** Solis s.p.a.

### Produzione raddoppiata: +102% Hanno partecipato: Anfratech, GoodWe e X-Win



**Località di installazione:** Ottaviano (NA)  
**Anno di installazione:** 2011  
**Potenza:** 10 kW  
**Produzione annua attesa:** 18.000 kWh  
**Produzione prima dell'intervento:** 9.000 kWh  
**Produzione dopo l'intervento:** 18.250 kWh (+102%)  
**Tipologia di guasto o anomalia:** canale Mppt inverter guasto  
**Tipologia di intervento di revamping:** sostituzione inverter con convertitori GoodWe  
**Installatore che ha seguito i lavori di sostituzione:** Anfratech

### Tempi di rientro in tre anni per sostituzione completa: +62% Ha partecipato: Energy Toscana Servizi Srl

**Località di installazione:** San Giovanni Valdarno (AR)  
**Anno di installazione:** 2010  
**Tipologia di impianto:** a terra  
**Potenza:** 10 kW  
**Produzione annua attesa:** 12.500 kWh  
**Produzione prima dell'intervento:** 8.000 kWh  
**Produzione dopo l'intervento:** 13.000 kWh

(+62%)  
**Tipologia di guasto o anomalia:** moduli con PID  
**Tipologia di intervento di revamping:** sostituzione completa  
**EPC che ha seguito i lavori di sostituzione:** Energy Toscana Servizi Srl  
**Tempo di rientro dell'investimento:** 2/3 anni





ne, secondo il seguente schema: fino al 5%, per gli interventi su impianti con potenza nominale non superiore a 20 kW; fino all'1%, per gli interventi su impianti con potenza nominale superiore a 20 kW".

Questo significa che, nel caso di sostituzione parziale o totale dei moduli, l'installatore può proporre la posa di pannelli con potenze maggiori, installando meno componenti e risparmiando quindi sul costo chiavi in mano, ma garantendo al tempo stesso performance e produttività maggiori.

C'è già chi opera in questa direzione: in provincia di Modena, un impianto da 5,8 kWp era stato distrutto da un incendio a causa di problemi di hot spot sui moduli. L'installatore ha deciso di posare pannelli ad alta efficienza LG con potenze da 340 Wp.

Questo lascia intendere che, nonostante i tempi di rientro dell'investimento per interventi di sostituzione totale possono essere più o meno simili a quelli necessari alla realizzazione di un nuovo impianto (5-6 anni), ci sono clienti attenti e sensibili e che preferiscono puntare su soluzioni di qualità con l'obiettivo di non avere ulteriori problemi sul proprio impianto.

Il limite, in questo caso, è legato alla presenza di operatori che lavorano ancora su logiche di prezzo aggressive, e che quindi propongono, in caso di sostituzione, moduli di fascia entry level e di brand poco conosciuti sul mercato.

Ci sono poi delle casistiche particolari dove la sostituzione totale dei pannelli può diventare un driver soprattutto per

## Revamping: alcuni casi del 2019

### Ripristino della produzione attesa

Hanno partecipato: LG, SMA ed Elettrica Andreoli



**Località di installazione:** Modena

**Tipologia di impianto:** impianto in Conto Energia parzialmente integrato sul tetto di un capannone industriale

**Potenza:** 77 kWp

**Produzione annua attesa:** 1.050 kWh/kWp

**Produzione prima dell'intervento:** perdite di resa superiori al 30%,

**Produzione dopo l'intervento:** ripristino della produzione attesa

**Tipologia di guasto o anomalia:** il 18% dei moduli, a causa dell'errata posa della struttura di sostegno, era guasto, ed un altro 15% era affetto da problematiche di delaminazione.

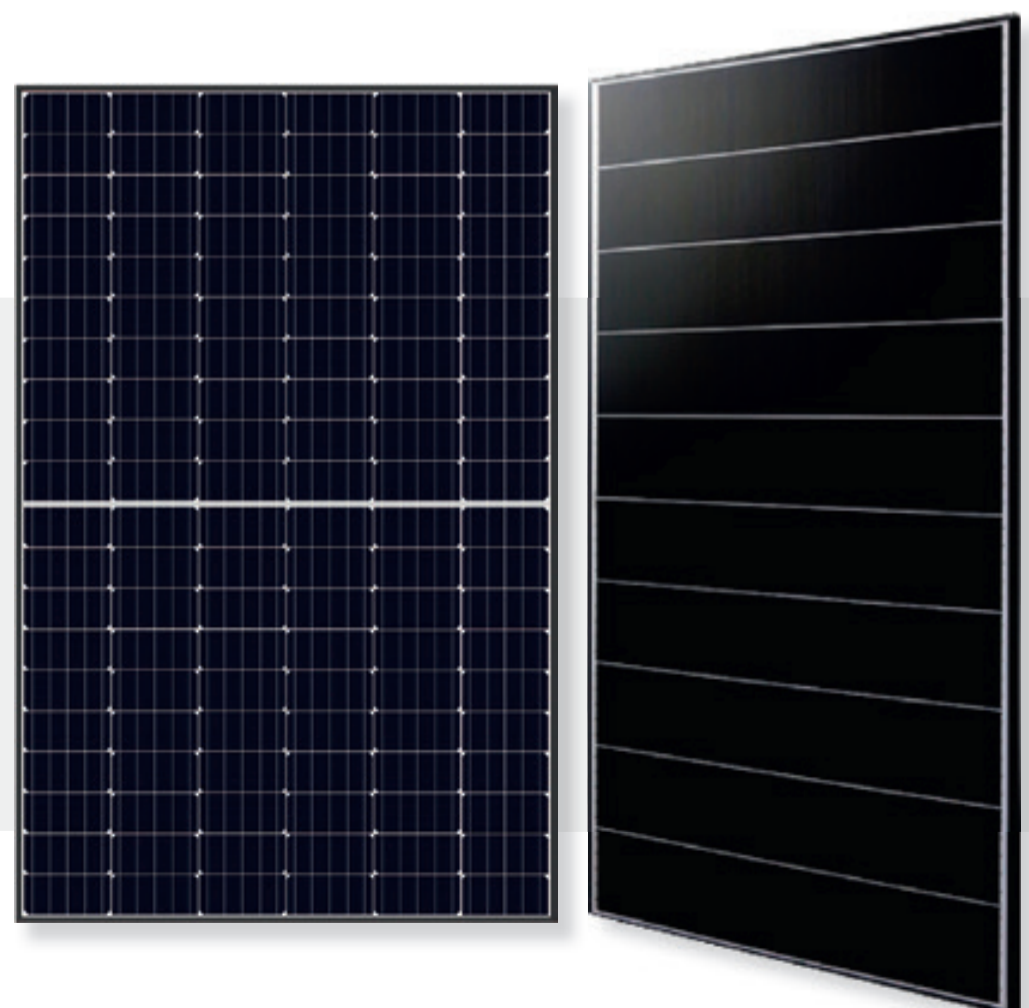
**Tipologia di intervento di revamping:** sostituzione moduli fotovoltaici con pannelli LG NeON2 da 335 Wp N1C e sostituzione degli inverter con due nuovi inverter di stringa Core1 di SMA

**Installatore che ha seguito i lavori di sostituzione:** Elettrica Andreoli - Installatore LG PRO Partner



## 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@dexasolar.com • www.exesolar.com







## Revamping: alcuni casi del 2019

### Entra in gioco l'inverter di stringa: +28%

Ha partecipato: Energy Toscana Servizi Srl

**Località di installazione:** provincia di Cuneo

**Anno di installazione:** 2011

**Tipologia di impianto:** commerciale

**Potenza:** 80 kWp

**Produzione annua attesa:** 93.000 kWh

**Produzione prima dell'intervento:** 76.000 kWh

**Produzione dopo l'intervento:** 98.000 kWh

(+28%)

**Tipologia di guasto o anomalia:** guasti su inverter centralizzati

**Tipologia di intervento di revamping:** sostituzione con un unico inverter di stringa

**EPC:** Energy Toscana Servizi Srl

**Tempo di rientro dell'investimento:** 2/3 anni

### Sostituzione parziale: +10%

Hanno partecipato: Sunpower e IM-EL Osasio srl



**Località di installazione:**

Candiolo (TO)

**Anno di installazione:** 2012

**Tipologia di impianto:** impianto installato su tetto a falda, in sostituzione di copertura in eternit

**Potenza:** 99,66 kWp

**Produzione annua attesa:** 105.117 kWh

**Produzione prima dell'intervento:** 926 kWh/

kWp (valore medio nel periodo 2013-2018)

**Produzione dopo l'intervento:** +10%

**Tipologia di guasto o anomalia:** rotture del vetro dei moduli e problemi di basso isolamento

**Tipologia di intervento di revamping:** sostituzione parziale dei pannelli (47% dell'esistente).

I nuovi pannelli installati sono SunPower P19

**Installatore che ha seguito i lavori di sostituzione:** IM-EL Osasio srl

### Testare efficienza: +30%

Hanno partecipato: Coenergia, JA Solar e GS Service

**Località di installazione:**

Castiglione delle Stiviere (MN)

**Anno di installazione:** 2011

**Tipologia di impianto:** integrato

**Potenza:** 124,2 kWp

**Produzione annua attesa:** 140.000

**Produzione prima dell'intervento:** 99.500 (-30%)

**Produzione dopo l'intervento:** +30%

**Tipologia di guasto o anomalia:** moduli foto-

voltaici in forte condizione di degrado, hot spot avanzati e bave di lumaca

**Tipologia di intervento di revamping:** sostituzione di una prima parte dei moduli (10 kWp) con pannelli JA Solar da 300 W, per testare l'incremento di produzione. Nei prossimi mesi verranno sostituiti anche tutti gli altri 110 kWp

**Installatore che ha seguito i lavori di sostituzione:** GS Service

**Distributore:** Coenergia S.r.l.



problematiche legate alle future certificazioni degli inverter.

Una di queste fa riferimento ai moduli in silicio amorfo, che sebbene coprano un ruolo marginale rispetto ai tradizionali pannelli in silicio, stanno dando qualche problema agli installatori che si trovano a dover intervenire. Un caso di questo tipo viene segnalato da Simone Spotti, installatore di Cesano Maderno, in provincia di Monza e della Brianza, che fa parte del gruppo Architetti Green Solution, network di professionisti del risparmio energetico e delle fonti rinnovabili nato nel 2014 con l'obiettivo di realizzare impianti fotovoltaici in Lombardia e Piemonte.

«Riscontriamo alcune problematiche con i moduli in silicio amorfo», spiega Spotti. «Un nostro cliente dispone di un impianto da 3 kW con pannelli in amorfo, allacciato a un inverter che prevede la messa a terra del polo negativo per rispettare i corretti criteri di progettazione. Il prossimo anno il cliente intende ampliare l'installazione sempre con moduli in silicio amorfo, ma con l'entrata in vigore della nuova CEI del 2019 non sappiamo che tipo di inverter installare per la domanda di connessione alla rete.

In più oggi è difficile reperire questi inverter sul mercato, quindi se il prossimo anno la normativa non dovesse cambiare, per noi risulterebbe difficile intervenire per questi specifici casi. Nel caso in oggetto, dovremmo proporre al cliente la sostituzione anche dei moduli già installati, impresa ardua per chi ha già sostenuto una spesa importante e che magari è appena rientrato dell'investimento».

### SCARSA ATTENZIONE

Se nel residenziale il cliente si mostra più sensibile al buon funzionamento del proprio impianto fotovoltaico, lo stesso non si può dire per gli impianti realizzati in ambito commerciale.

Lo scorso anno, il 32% degli interventi di revamping effettuati in Italia ha riguardato la taglia di impianti fotovoltaici da 20 a 200 kWp, molti dei quali addirittura fermi per intere settimane a causa di guasti su moduli o inverter.

Questo fenomeno è legato al fatto che molti degli impianti di media taglia sono ancora sprovvisti di sistemi di monitoraggio che possano segnalare le problematiche e permettere l'intervento tempestivo dell'installatore, ma anche per la scarsa attenzione da parte del proprietario stesso verso le attività di manutenzione e gestione del proprio impianto.

«Tanti proprietari vedono ancora le attività di manutenzione e gestione come una spesa e non come un investimento», spiega Jacopo Baldi, amministratore di Energy Toscana Servizi, Esco che opera nel revamping di impianti fotovoltaici di media taglia, «e per questo tante installazioni vengono abbandonate.

Ci sono poi operatori che, non avendo sistemi di monitoraggio, non fanno caso al funzionamento dell'impianto, ed è per questo che, quando interveniamo, quest'ultimo non funziona da settimane. Eppure l'installazione di un buon sistema di monitoraggio non incide in maniera significativa sul business plan dell'impianto. E i costi di sostituzione degli inverter mal funzionanti, ad esempio, con i migliori marchi a disposizione sul mercato, si ripagano in meno di due anni».





Il mal funzionamento o il fermo macchina degli impianti di taglia commerciale si traduce anche in forti perdite delle tariffe incentivanti.

Un esempio: un impianto da 77 kWp installato in provincia di Modena, e in regime di Conto Energia, nell'ultimo anno ha registrato perdite di produzione vicine al 39% a causa di anomalie sui moduli. La stima relativa alla perdita delle tariffe incentivanti per mancata produzione, nel periodo da ottobre 2018 a settembre 2019, è di circa 12mila euro. Ci sono quindi installatori che approcciano questo segmento di mercato, cercando di intercettare soprattutto quei clienti che non hanno un contratto di manutenzione adeguato, e tentano di persuaderli a svolgere attività di revamping utilizzando come leva commerciale proprio le perdite economiche per mancata produzione, oltre a puntare sul fatto che, proprio per questi motivi, il costo degli interventi rientra in pochissimi anni.

### LA SVOLTA DEL TRIFASE

Anche in ambito commerciale, uno dei problemi più frequenti è legato agli inverter. Secondo le esperienze di alcuni EPC, l'80% delle problematiche riscontrate è proprio legato a guasti e anomalie sui convertitori. Ci sono inoltre tanti impianti allacciati a inverter forniti da produttori che oggi non sono più presenti sul mercato, e ci sono ancora tanti prodotti che non sono più coperti dal periodo di garanzia. Nel caso degli impianti di taglia commerciale ed industriale gli installatori puntano soprattutto alla sostituzione completa

## Revamping: alcuni casi del 2019



### Nuovi inverter di stringa per azienda agricola: +5%

Ha partecipato: **Kostal**

**Località di installazione:** Cavallermaggiore (CN)

**Anno di installazione:** 2010

**Tipologia di impianto:** impianto su tetto

**Potenza:** 160 kW

**Tipologia di guasto o anomalia:** guasti degli inverter

**Tipologia di intervento di revamping:** sostituzione di 16 inverter da 10 kW con 8 inverter Kostal Piko 20

### 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.





dei vecchi dispositivi con macchine trifase, molte volte perché questo tipo di intervento conviene di più rispetto alla riparazione. Ma c'è da aggiungere che negli ultimi anni tanti produttori di inverter hanno lanciato soluzioni trifase e hanno ottenuto una buona risposta dagli installatori per i vantaggi che queste macchine garantiscono in termini di efficienza ma anche di riduzione dei costi logistici e di installazione. Oggi gli inverter trifase sono disponibili con potenze più elevate rispetto a qualche anno fa, e quindi ciò permette di installare meno convertitori a parità di potenza e risparmiare quindi sui costi di installazione.

### STORAGE ANCORA LONTANO

C'è ancora scetticismo, invece, rispetto alla convenienza e al contributo che i sistemi ibridi, e quindi gli inverter predisposti per l'accumulo, possano offrire in ambito commerciale ai clienti finali ai quali viene sostituito il vecchio convertitore.

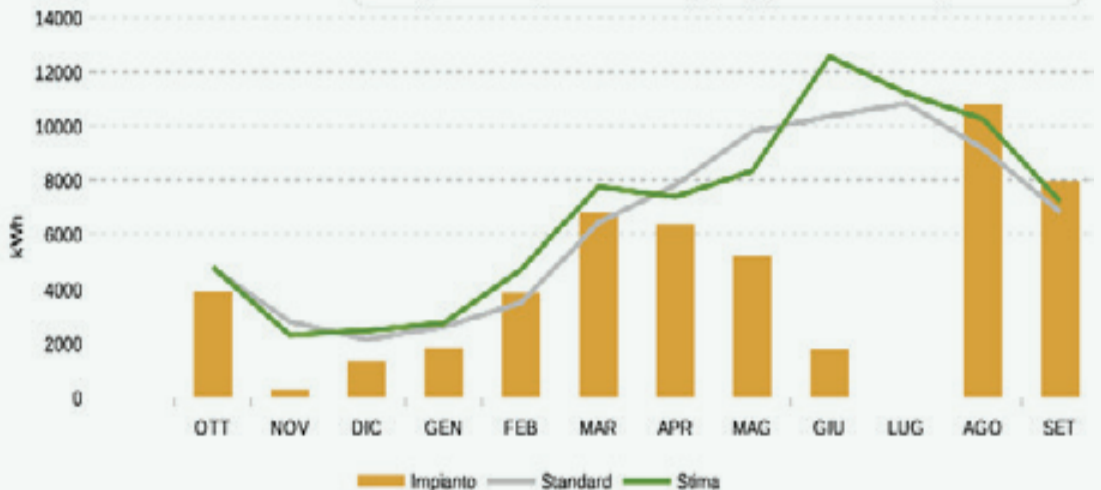
Mentre l'opzione degli inverter ibridi si sta dimostrando vincente nelle nuove installazioni, per la possibilità di posticipare l'integrazione dei sistemi di accumulo anche in un secondo momento, nei casi dei revamping la scelta ricade, nella maggior parte delle situazioni, su sistemi tradizionali.

I prezzi delle batterie considerati ancora alti sono il principale freno delle decisioni di installatori e clienti finali, che quindi, nel caso di sostituzione dell'inverter, dirottano su soluzioni di stringa trifase. Dalle best practise

## Impianto FV da 77 kWp: report sulla produzione

### Confronto degli ultimi 12 mesi

Il tuo impianto ha prodotto **39% meno** della stima (50061 kWh anziché 81576). Questo comporta un **minore guadagno di € 12102** nel periodo.



Alcuni valori potrebbero non essere definitivi e variare nei prossimi mesi

ECCO L'ESEMPIO DI UN IMPIANTO REALIZZATO NEL NORD ITALIA CHE NEL PERIODO DA OTTOBRE 2018 A SETTEMBRE 2019 HA REGISTRATO ALCUNE PROBLEMATICHE SUI MODULI, CON UNA PERDITA DI PRODUZIONE PARI AL 40% E UN MINOR GUADAGNO DI OLTRE 12.000 EURO TRA INCENTIVI E RISPARMIO IN BOLLETTA

dell'ultimo anno, alcune delle quali raccolte e illustrate in queste pagine, emerge come oggi ci sia ancora tanto margine per recuperare e ottimizzare il parco fotovoltaico installato. Anche quando la portata dell'in-

tervento risulta minore rispetto alle grosse centrali utility scale. Ma soprattutto per la possibilità di riproporsi al cliente, di portare innovazione e di ritagliarsi nuove opportunità di business.



## Revamping: alcuni casi del 2019

### Alta efficienza post incendio

Ha partecipato: Solis



**Località di installazione:** Vasto (CH)  
**Anno di installazione:** 2018  
**Tipologia di impianto:** commerciale  
**Potenza:** 200 kWp  
**Produzione annua attesa:** 230 MWh  
**Produzione dopo l'intervento:** 241 MWh (+5%)  
**Tipologia di guasto o anomalia:** guasto dei pannelli in seguito ad incendio  
**Tipologia di intervento di revamping:** sostituzione totale dei moduli con soluzioni ad alta efficienza  
**EPC che ha seguito i lavori di sostituzione:** Solis s.p.a.

### Rifacimento totale con formula Esco: +70%

Ha partecipato: Energy Toscana Servizi Srl

**Località di installazione:** provincia di Arezzo  
**Anno di installazione:** 2010  
**Tipologia di impianto:** commerciale  
**Potenza:** 199 kWp  
**Produzione annua attesa:** 220.000 kWh  
**Produzione prima dell'intervento:** 147.000 kWh  
**Produzione dopo l'intervento:** 250.000 kWh (+70%)  
**Tipologia di guasto o anomalia:** guasti su inverter centralizzati  
**Tipologia di intervento di revamping:** sostituzione con inverter di stringa e sostituzione di tutti i moduli a film sottile  
**EPC:** Energy Toscana Servizi Srl  
**Tempo di rientro dell'investimento:** 3 anni

### Revamping parziale per azienda agricola: +5%

Hanno partecipato: Ingeteam e K.E. Group of company

**Località di installazione:** Treviglio (BG)  
**Anno di installazione:** 2009  
**Anno revamping:** 2019  
**Tipologia di impianto:** fotovoltaico a tetto su azienda agricola  
**Potenza:** totale 360 kWp. Il revamping ha interessato la falda est e quella ovest per 200 kWp  
**Produzione annua attesa:** 360.000 kWh  
**Produzione prima dell'intervento:** 343.000 kWh (-5%)  
**Tipologia di intervento:** sostituzione di inverter con tecnologia obsoleta con inverter di stringa Ingeteam  
**EPC:** K.E Group of company



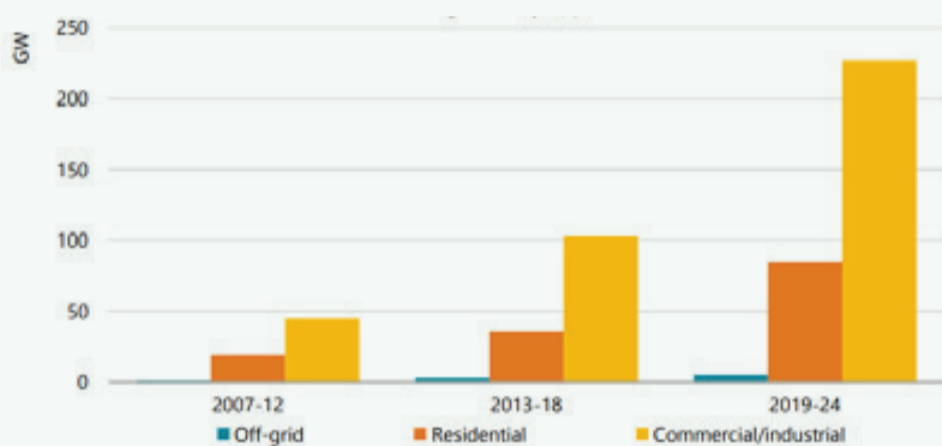


# SOLARE, PROTAGONISTA DEL NUOVO BALZO DELLE FER

L'AGENZIA INTERNAZIONALE PER L'ENERGIA (IEA) PREVEDE ALMENO 300 GW DI NUOVA POTENZA INSTALLATA DA FER ENTRO IL 2024 A LIVELLO GLOBALE, SOPRATTUTTO PER EFFETTO DEGLI INVESTIMENTI SUL SOLARE NEI SETTORI COMMERCIALE E INDUSTRIALE. MA SERVIRANNO COMUNQUE POLITICHE AD HOC

DI GIANLUIGI TORCHIANI

## Crescita FV (2007-2024) per tipologia di impianto - GW



Quasi senza accorgercene, il pianeta sta vivendo il biennio d'oro del fotovoltaico, per effetto del suo ruolo diventato ormai preponderante nello sviluppo di nuova capacità elettrica da fonti rinnovabili. L'indicazione non arriva da una qualche associazione ecologista o di operatori del settore, ma da una fonte neutra come quella dell'Agenzia internazionale dell'energia (IEA), che negli anni passati è stata fin troppo prudente sulle possibilità di sviluppo delle energie alternative. In particolare, secondo il report dedicato alle potenzialità di sviluppo delle rinnovabili nel periodo 2019-2024, il boom vero e proprio sarà del fotovoltaico distribuito, vale a dire degli impianti solari installati sui tetti di edifici commerciali e fabbriche, che sarà capace di influenzare significativamente il modo in cui l'energia elettrica viene generata e consumata a livello globale.

### CRESCITA A +50%

Ma andiamo con ordine: innanzitutto il report prevede una crescita del 50% delle fonti pulite nel quinquennio rispetto alla situazione di partenza, per complessivi 1200 GW di nuova capacità installata su scala globale. Un quantitativo che equivale all'attuale capacità totale degli Stati Uniti e che sarà spinto dalla riduzione dei costi delle tecnologie e da sforzi più efficaci delle politiche governative. Tanto che la quota di energie rinnovabili nella produzione di energia globale è destinata a salire dal 26% del 2018 al 30% nel 2024. L'aspetto più significativo è che il fotovoltaico da solo rappresenta circa il 60% dei 1200 GW complessivi di nuova potenza rinnovabile, con la concreta prospettiva di avvicinare i 700 GW di installato. Decisamente lontane da questi numeri sono le altre fonti: l'eolico on shore andrà leggermente oltre i 300 GW, quello offshore contribuirà per poche decine, mentre l'idroelettrico sarà poco oltre i 100 GW di potenza. La vera sorpresa rispetto ad altri precedenti rapporti è la crescita attesa del solare distribuito, che da solo varrà oltre 300 GW di potenza aggiuntiva, vale a dire poco meno

della metà del mercato solare complessivo. La Cina, in particolare offrirà il maggiore contributo allo sviluppo di questo mercato, ma anche l'Europa fornirà un buon apporto, così come l'India.

### COSTI IN CALO

Ma attenzione: al contrario di quello che si potrebbe pensare, il contributo maggiore al fotovoltaico distribuito non arriverà dal mondo residenziale, ovvero dai pannelli installati sopra i tetti delle nostre abitazioni. In effetti le applicazioni commerciali e industriali domineranno la crescita del fotovoltaico distribuito, rappresentando ben i tre quarti delle nuove installazioni nei prossimi cinque anni. A spingere in questo senso c'è una migliore economia di scala delle tecnologie, nonché un desiderio degli attori del mondo commerciale e industriale di risparmiare sulle bollette elettriche, spingendo per l'autoconsumo energetico. In effetti, secondo la IEA, il costo di generazione dell'elettricità dai sistemi solari fotovoltaici distribuiti è già oggi inferiore ai prezzi dell'elettricità al dettaglio nella maggior parte dei paesi. Non solo: l'Agenzia internazionale dell'energia prevede che questi costi diminuiranno di una percentuale compresa tra il 15% e il 35% entro il 2024, rendendo la tecnologia fotovoltaica più attraente e stimolandone l'adozione presso le organizzazioni di tutto il mondo. Questo non significa, però, che il solare residenziale sia destinato a una crescita risicata, anzi: entro il 2024 il numero di sistemi solari sul tetto delle abitazioni dovrebbe essere più che raddoppiato rispetto a oggi, raggiungendo 100 milioni di unità. I principali mercati in rapporto alla popolazione residente saranno Australia, Belgio, California, Paesi Bassi e Austria, dunque Paesi occidentali. Insomma, complessivamente le prospettive del fotovoltaico distribuito sono più che buone.

### OLTRE IL POTENZIALE

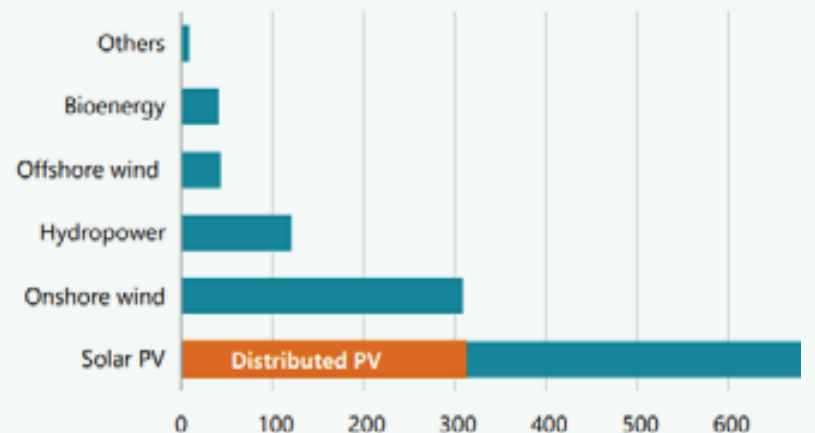
Eppure, secondo il report della IEA, potrebbero essere ulteriormente positive: in caso di un miglioramento dell'economia mondiale, di un maggiore

sostegno politico e di una regolamentazione più efficace, la nuova capacità installata del fotovoltaico distribuito potrebbe più che raddoppiare rispetto allo scenario base, andando oltre i 600 GW entro il 2024, ovvero una capacità doppia rispetto alla potenza elettrica complessiva di un Paese importante come il Giappone. Numeri eccessivi? In realtà, in linea puramente teorica, il fotovoltaico distribuito potrebbe raggiungere numeri ben più elevati: la IEA fa infatti notare come i 600 GW dello scenario top rappresentano appena il 6% del potenziale tecnico del fotovoltaico distribuito in base alla superficie totale disponibile sui tetti a livello mondiale. Che, quindi, nei decenni successivi potrebbe prendere ulteriormente slancio, anche se non in maniera automatica: la IEA reputa infatti necessario l'avvio di importanti riforme politiche e tariffarie per garantire che l'incremento del fotovoltaico distribuito sia sostenibile. Una crescita non gestita, infatti, potrebbe avere ripercussioni negative sui mercati dell'elettricità aumentando i costi di sistema, sfidando l'integrazione della rete delle energie rinnovabili e riducendo i ricavi degli operatori di rete.

Attraverso apposite strategie di riformulazione delle tariffe al dettaglio e di adattamento delle politiche, le amministrazioni pubbliche avranno invece la possibilità di attrarre investimenti consistenti nel fotovoltaico distribuito.

Garantendo allo stesso tempo entrate sufficienti per la copertura dei costi delle reti e assicurando che l'onere dei costi sia ripartito equamente tra tutti i consumatori. C'è poi da evidenziare che, nonostante i passi in avanti effettuati dal fotovoltaico e dalle altre fonti rinnovabili, anche nel 2024 il contributo complessivo delle fonti pulite ai consumi termici e dei trasporti rischia di essere trascurabile. Con conseguenze negative sulla decarbonizzazione complessiva del sistema energetico globale.

## FER: crescita per tecnologia (2019-2024) - GW





# KEY ENERGY: QUANTE NOVITÀ PER IL 2020

IN OCCASIONE DELLA TERZA EDIZIONE DI KEY SOLAR E KEY STORAGE (A RIMINI DAL 5 ALL'8 NOVEMBRE) SONO STATE PRESENTATE TANTE NEW ENTRY IN TERMINI DI PRODOTTI E SERVIZI. NUMEROSI GLI STAND, CHE HANNO COPERTO TUTTA L'AREA DEL PADIGLIONE, E POSITIVA L'AFFLUENZA DEI VISITATORI. ECCO TUTTE LE NOVITÀ E I PROTAGONISTI

A CURA DELLA **REDAZIONE**

**A**ffluenza in crescita e una più che positiva presenza delle filiere del fotovoltaico e dello storage. Si può così riassumere l'edizione 2019 della fiera dedicata alle rinnovabili e alla green economy Key Energy-Ecomondo, che si è svolta a Rimini dal 5 all'8 novembre.

Rispetto agli scorsi anni non è disponibile il dato ufficiale dei visitatori, anche se gli organizzatori di Italian Exhibition Group (IEG) stimano presenze superiori rispetto alle 120mila del 2018.

Sono invece in crescita il numero di espositori, per un totale di 1.300 (+8% rispetto ai 1.200 dello scorso anno), e il numero di operatori internazionali, che segnano un incremento del 24%.

Cresce quindi l'appuntamento nazionale dedicato alla green economy e alla sostenibilità ambientale, all'interno del quale continuano a ritagliarsi uno spazio sempre più importante i saloni Key Solar e Key Storage, giunti quest'anno alla terza edizione. In questi spazi sono state presentate numerose novità di prodotto, molte delle quali disponibili in Italia a partire dal prossimo anno. Nel comparto dei moduli fotovoltaici sono tante le innovazioni in termini di soluzioni con potenze maggiori e tecnologie sempre più performanti, presentate da aziende tra cui LG, JA Solar, Trienergia e Viessmann. Per quanto riguarda gli inverter, anche in questo caso sono diverse le novità che saranno disponibili sul mercato, soprattutto per quanto riguarda i dispositivi ibridi predisposti per l'integrazione con sistemi di accumulo. Alcuni esempi giungono da Fronius, Zucchetti Centro Sistemi, GoodWe, Growatt e Huawei.

In fiera sono state presentate anche diverse soluzioni complete, pacchetti studiati ad hoc per semplificare il compito degli installatori, come quella di SolarEdge costituita da moduli, inverter, storage e colonnina di ricarica per il comparto residenziale. Infine, uno sguardo anche ai nuovi servizi per lo smaltimento, la gestione delle pratiche burocratiche e l'ottimizzazione delle attività di manutenzione e gestione del parco installato. Alcuni esempi sono quelli di Eco-PV, MC Energy, Lea-Renergy, MRP e Kiwa. Non sono mancate, infine, novità nel comparto della mobilità elettrica, grazie alla partecipazione di aziende tra cui Ates, Mennekes e Scame, e in particolare grazie a tutta l'area Città Sostenibile, che ha ospitato le più innovative tecnologie e soluzioni a disposizione delle città su temi quali la rigenerazione urbana, la mobilità sostenibile e la digitalizzazione.

Sebbene tanti produttori di moduli, inverter e sistemi di accumulo non fossero presenti in fiera



## I NUMERI DI KEY ENERGY-ECOMONDO

	2017	2018	2019
<b>ESPOSITORI</b>	1.200	1.200	1.300
<b>SUPERFICIE (MQ)</b>	113.000	129.000	129.000
<b>PRESENZE INTERNAZIONALI</b>	12.000	OLTRE 12.000	CIRCA 15.000

con uno stand proprio, la filiera del solare e dello storage è stata ben rappresentata grazie anche alla partecipazione di alcuni importanti distributori nazionali: oltre al debutto di Energia Italia, che quest'anno ha utilizzato il proprio stand per tenere alcune tappe dei corsi formativi Energy Expo Tour, erano presenti Coenergia, Tecno-Lario, Alaska Energies, P.M. Service, Forniture Fotovoltaiche, Italsol e Ok Group, che hanno illustrato un ampio ventaglio di prodotti e soluzioni e annunciato nuove partnership.

Hanno partecipato alla fiera anche le principali associazioni di settore, tra cui Anie Rinnovabili e Italia Solare, impegnate soprattutto sul fronte dei convegni e dei workshop. Federazione Anie ha tenuto ben quattro convegni, che hanno spaziato dal revamping alle smart grid, mentre Italia Solare ha tenuto un incontro dal titolo "Fotovoltaico tra nuovi incentivi e market parity".

Insomma, tante novità, un ricco calendario convegnistico e una buona affluenza da parte dei visitatori sono gli aspetti che più saltano all'occhio da questa edizione della fiera, anche se non manca qualche riserva. Ci sono aziende che chiedono, ad esempio, di ridurre da quattro a tre il numero dei giorni dedicati all'evento fieristico. Ma, almeno per quanto riguarda il 2020, la kermesse è stata confermata ancora nelle quattro giornate, in modo da distribuire al meglio il numero importante di convegni, seminari e workshop. E c'è chi chiede di definire meglio il target dell'evento, e aprire l'appuntamento a un numero sempre più ampio di installatori e progettisti. C'è circa un anno di tempo per poter intervenire e raccogliere i consigli e le proposte della filiera. Intanto, ecco alcune delle novità dei protagonisti dell'edizione 2019 di Key Energy-Ecomondo.

EDIZIONE 2020

LA PROSSIMA EDIZIONE DI KEY ENERGY-ECOMONDO SI TERRÀ ALLA FIERA DI RIMINI DA MARTEDÌ 3 A VENERDÌ 6 NOVEMBRE 2020



## MODULI

### JA SOLAR HALF CUT MULTI BUS BAR AD ALTA POTENZA



IL TEAM DI JA SOLAR IN FIERA PER PRESENTARE LE ULTIME NOVITÀ DI PRODOTTO: I MODULI AD ALTA POTENZA PERC CON CELLE HALF CUT MULTI BUS BAR, E I PANNELLI CON OTTIMIZZATORI SOLAREEDGE

JA Solar ha portato a Key Energy due soluzioni innovative nella sua gamma di moduli fotovoltaici. In particolare, l'azienda ha puntato i riflettori sui pannelli Perc multi bus bar half cut cells da 340 Wp, disponibili anche nella versione da 72 celle fino a 410 Wp, e sui moduli smart con ottimizzatore integrato SolarEdge. L'azienda sta spingendo la proposta di queste soluzioni sul mercato italiano, in particolare per rispondere alla domanda di impianti di taglia residenziale e commerciale.

### LG LO STAND/FURGONCINO CON I NUOVI MODULI DA 370 WP



DA SINISTRA DAVIDE PONZI, SOLARE BUSINESS MANAGER ITALY & SPAIN, E LUCA FARFANELLI, SOLAR KEY ACCOUNT DI LG ELECTRONICS ITALIA, PRESENTANO IL MODULO AD ALTA EFFICIENZA NEON R PRIME DA 370 WP

Lo stand di LG, facile da riconoscere data la presenza di un furgoncino con all'interno tutte le novità dell'azienda, ha catturato l'attenzione dei visitatori soprattutto per il nuovo modulo Neon R Prime con potenza da 370 Wp. Il pannello monocristallino può raggiungere un'efficienza di conversione fino al 21,4%. Oltre a una produzione di energia performante, i clienti finali potranno beneficiare di una garanzia più vantaggiosa che assicurerà il funzionamento al 90% della potenza erogata dai moduli dopo 25 anni di impiego.

### COENERGIA/TRIENERGIA MODULI MWT BACKCONTACT ANCORA PIÙ POTENTI

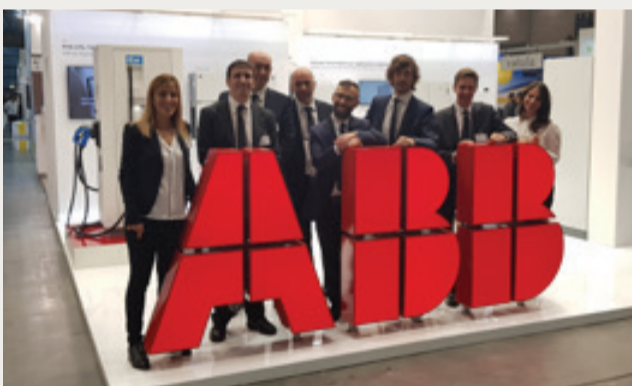


Coenergia e Trienergia confermano la propria partecipazione alla fiera per il terzo anno consecutivo. Lo stand di Coenergia ha mostrato al pubblico tutta la gamma di prodotti offerti, con attenzione particolare all'ultimo modulo prodotto da Trienergia nello stabilimento di Bondeno di Gonzaga, in provincia di Mantova. Si tratta del pannello Star MWT, che utilizza celle monocristalline Perc dotate di tecnologia Backcontact, ovvero provviste di contatto sul retro. I pannelli stanno crescendo in potenza: il modello presentato in fiera può infatti raggiungere i 340 Wp nella versione da 60 celle.

STEFANO COSTA, CFO DI TRIENERGIA, E CINZIA BARDIANI, MARKETING MANAGER DI COENERGIA, PRESENTANO IL MODULO STAR MWT BACKCONTACT DA 340 WP

## INVERTER E STORAGE

### ABB PORTFOLIO COMPLETO E INNOVATIVO



IL TEAM DI ABB IN FIERA CON LE SOLUZIONI PER LO STORAGE, TRA CUI REACT 2, E UN NUOVO SOFTWARE DI CONFIGURAZIONE DEGLI IMPIANTI

Accanto a un portfolio completo che si basa su un'esperienza pluriennale nella progettazione di impianti fotovoltaici, ABB ha mostrato soluzioni intelligenti quali l'inverter con storage integrato React 2, e StringVision, una piattaforma per la configurazione di impianti fotovoltaici sviluppata con l'obiettivo di offrire agli installatori un ulteriore strumento di supporto attraverso la progettazione e configurazione di impianti fotovoltaici.

### FRONIUS INVERTER IBRIDO IN ARRIVO



DA SINISTRA MATTEO POFTE, SALES MANAGER ITALIA, E MICHELE VALLERIN, NEO RESPONSABILE DI FRONIUS ITALIA, CON IL NUOVO INVERTER IBRIDO GEN24 PLUS

Sarà disponibile nei primi mesi del 2020 il nuovo inverter ibrido monofase per il residenziale Fronius Primo GEN24 Plus. Tra i punti di forza vanno segnalati la MultiFlow Technology e la funzione di back-up integrata, che predispongono l'inverter per l'integrazione di sistemi di accumulo di terze parti; il design compatto e la ventilazione meccanica, che garantiscono facilità e flessibilità d'installazione; il monitoraggio integrato, che assicura un controllo costante da remoto e facilita l'analisi delle performance dell'inverter.

### GOODWE SOLUZIONI TRIFASE PER L'ACCUMULO



IL TEAM DI GOODWE PRESENTA IL NUOVO INVERTER IBRIDO TRIFASE ET PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA COMMERCIALE E RESIDENZIALE

Allo stand di GoodWe e riflettori puntati sull'inverter ibrido trifase ET. Il prodotto, disponibile in potenze da 5 a 10 kW, gestisce batterie ad alta tensione, ed è indicato per utenze commerciali e residenziali con carichi importanti. È inoltre in grado di fornire energia dall'uscita back-up e, grazie alla funzionalità UPS, consente di alimentare senza interruzione le utenze privilegiate. Il sistema è parallelabile fino a 10 dispositivi per una potenza complessiva di 100 kW.

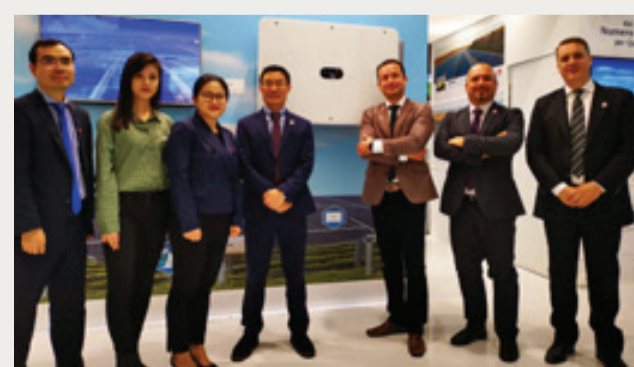
### GROWATT UN NUOVO BRAND PER LA MOBILITÀ ELETTRICA



È disponibile da settembre la serie di smart wall box Eva con brand AteSS, il nuovo marchio del Gruppo Growatt focalizzato sull'e-mobility. La serie Eva si compone di stazioni monofase da 3,6 kW e 7,2 kW e trifase nelle potenze di 11 kW, 22 kW e 44 kW. Le smart wall box possono essere totalmente gestibili tramite un'app dedicata che fa riferimento alla piattaforma di monitoraggio Growatt Shine Server. Presso lo stand di Growatt, l'azienda ha presentato anche le più recenti novità nei campi di inverter e storage.

DA SINISTRA RICCARDO CROCE, RESPONSABILE MARKETING E COMUNICAZIONE, E GIOVANNI MARINO, BRAND MANAGER DI GROWATT ITALIA, UNA PARTE DELLO STAND È DEDICATA AL NUOVO MARCHIO ATESS FOCALIZZATO SULLA MOBILITÀ ELETTRICA

### HUAWEI PER TUTTE LE TAGLIE



IL TEAM HUAWEI HA PRESENTATO TUTTA LA GAMMA DI INVERTER, DAI PRODOTTI PER IL RESIDENZIALE FINO ALLE SOLUZIONI PER GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI GRANDE TAGLIA

In fiera Huawei ha focalizzato l'attenzione su tutta la gamma di inverter, dalle soluzioni per il residenziale fino alle novità per gli impianti di taglia commerciale e industriale. Ancora una volta i protagonisti sono le gamme FusionSolar Residential e FusionSolar Utility & Commercial. Di quest'ultima, Huawei ha puntato i riflettori sull'inverter Sun2000 da 185 kW, che può raggiungere un'efficienza di conversione del 99,03%.



## INGETEA INVERTER TRIFASE PER PROGETTI MULTI MEGAWATT



IL TEAM DI INGETEA ITALIA A KEY ENERGY PER PRESENTARE LE ULTIME NOVITÀ DI PRODOTTO NELL'AMBITO DI INVERTER, STORAGE E MOBILITÀ ELETTRICA

Ingeteam ha portato in fiera il nuovo inverter fotovoltaico di stringa Ingecon SUN 160TL, che permetterà di raggiungere una potenza di 160 kW in un'unica unità da 75 kg. Questo inverter, che utilizza tecnologia a 1.500 Vdc, è adatto sia per installazioni indoor sia outdoor, e viene principalmente utilizzato per progetti multi megawatt. Data l'elevata densità di potenza permette di ridurre il numero di inverter da installare, quindi la quantità totale di cavi. Non richiede cassette stringa in DC, né un cavo neutro, pertanto consente di ridurre fino al 20% il costo totale del cablaggio in AC. Il nuovo inverter viene offerto in due versioni differenti (STD e PRO).

## LEA-RENERGY NUOVA SOLUZIONE PER IL REVAMPING DI INVERTER CENTRALIZZATI



IL TEAM DI LEA-RENERGY PRESENTA LA CABINA DI CONVERSIONE REV-ERSONO PER IL REVAMPING SU INVERTER CENTRALIZZATI

Lea-Renergy ha portato per la prima volta in fiera Rev-erso, cabina oppure skid di conversione per interventi di revamping su impianti fotovoltaici. In particolare il nuovo sistema di conversione permette di semplificare la sostituzione di inverter centralizzati con convertitori di stringa senza dover riconfigurare tutto l'impianto. Il nuovo sistema ottimizza la produzione dell'impianto e riduce anche i fermo macchina in caso di anomalie, con un abbattimento sostanziale dei costi della manutenzione ordinaria e straordinaria. Rev-erso è un prodotto standard, che può essere utilizzato in cabine di conversione a partire dai 500 kW fino a 1 MW. Il cliente potrà decidere il tipo di inverter di stringa da installare.

## SOLAREEDGE UNA SOLUZIONE COMPLETA PER IL RESIDENZIALE



CHRISTIAN CARRARO, GENERAL MANAGER SOUTH EUROPE & DIRECTOR EMBEDDED PRODUCTS EUROPE DI SOLAREEDGE, PRESENTA LA SOLUZIONE UNICA PER IL RESIDENZIALE

SolarEdge ha puntato i riflettori sulla soluzione completa per il residenziale, sviluppata per fornire agli installatori, in un unico pacchetto, tutti i componenti per la realizzazione di un impianto di piccola taglia. Fanno parte dell'offerta i nuovi moduli smart di SolarEdge, gli inverter monofase con tecnologia HD Wave, gli ottimizzatori di potenza, la batteria StorEdge e la app per la gestione dei consumi.

## SUNGROW NUOVA GENERAZIONE DI INVERTER RESIDENZIALI



Sungrow ha presentato la nuova generazione di inverter sviluppati per il segmento residenziale. I nove modelli, disponibili nelle potenze da 2 a 6 kW, sono semplici da installare grazie a connettori innovativi e sono dotati di sistema di monitoraggio intelligente.

IL TEAM DI SUNGROW ITALIA INSIEME AI COLLEGGI DELLA CASA MADRE PER PRESENTARE LA NUOVA GENERAZIONE DI INVERTER PER IL RESIDENZIALE

## ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI L'IBRIDO SI FA IN TRE



Dopo la versione monofase, arriva in Italia l'inverter ibrido trifase di Zucchetti Centro Sistemi, disponibile nelle taglie di potenza da 10, 15 e 20 kW. Gli inverter, sviluppati per rispondere alla domanda di impianti di taglia commerciale e industriale, garantiscono piena potenza anche in caso di black-out e possono essere installati anche in parallelo, per raggiungere capacità di accumulo maggiori e aumentare così l'autoconsumo.

RICCARDO FILOSA, SALES DIRECTOR DELLA GREEN INNOVATION DIVISION DI ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI, PRESENTA IL NUOVO INVERTER IBRIDO TRIFASE

## DISTRIBUTORI

### 3D ENERGY NUOVI MODULI E NUOVA APP CON MYCLEVERGY



IL TEAM DI 3D ENERGY E MYCLEVERGY HA PRESENTATO I NUOVI MODULI FV PER IL 2020 E L'APPLICAZIONE DI CONFIGURAZIONE DEGLI IMPIANTI GREENKUBE

3D Energy ha presentato la nuova serie di moduli fotovoltaici per il 2020, tra cui i pannelli policristallini Galileo fino a 290 W, monocristallini fino a 340 W e la nuova serie Zenith con potenze fino a 380 Watt. Nello stand 3D Energy è stata inoltre presentata, dal partner MyClevergy, la nuova applicazione GreenKube che permette di certificare i dimensionamenti progettuali degli impianti.

### ALASKA ENERGIES NUOVA PARTNERSHIP CON REC SOLAR



DA SINISTRA EVA REGAZZI, OPERATIONS & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER ITALY DI ALASKA ENERGIES, E ONDINE SUAVET, DIRETTORE DI MYLIGHT SYSTEMS, CON I MODULI MONOCRISTALLINI ALPHA DI REC SOLAR

Alaska Energies ha puntato i riflettori sull'accordo per la distribuzione in Italia dei moduli fotovoltaici REC Solar, e in particolare i pannelli REC Alpha, con potenze fino a 380 Wp ed efficienza del 22%. La serie Alpha nasce dalla tecnologia delle celle suddivise in due parti uguali di REC, è realizzata con circa 120 celle a eterogiunzione (HJT) e utilizza una tecnologia di connessione avanzata progettata da ingegneri provenienti dalla Germania e da Singapore. I pannelli della serie sono disponibili in due versioni: con superficie laminata (fino a 380 Wp) e totalmente nero (fino a 375 Wp).

### ENERGIA ITALIA L'EXPOTOUR FA TAPPA A RIMINI



UN MOMENTO DELL'EXPOTOUR, DURANTE IL QUALE NICOLA BAGGIO, CTO DI FUTURASUN, ILLUSTRÀ LE NOVITÀ E LE OPPORTUNITÀ DEL DECRETO FER

Energia Italia ha portato presso il proprio stand alcune tappe dell'Energy ExpoTour, il ciclo di incontri formativi promossi in collaborazione con i propri partner. In occasione di Key Energy l'azienda ha tenuto 18 sessioni da un'ora e mezza ciascuna a cui hanno partecipato ABB, Q Cells, Zucchetti Centro Sistemi, Futurasun, SolarEdge, Fronius, Winaico e Delpaso Solar. Durante gli incontri, le aziende partner di Energia Italia hanno presentato ai partecipanti le più importanti novità di prodotto e di servizi e le opportunità della normativa vigente.





**FORNITURE FOTOVOLTAICHE  
5 NUOVI PROGETTI IN GRID PARITY**



Durante la manifestazione di Rimini, Forniture Fotovoltaiche ha siglato la collaborazione professionale con Goodwe e SolarEdge. Con quest'ultima, l'azienda ha siglato un accordo per la realizzazione di 5 progetti in grid parity con moduli Exe Solar ad alta efficienza. L'azienda ha presentato anche i moduli SunAge, particolarmente apprezzati e scelti per progetti pubblici volti all'efficientamento energetico.

IN OCCASIONE DI KEY ENERGY, FORNITURE FOTOVOLTAICHE HA SIGLATO CON SOLAREEDGE UN ACCORDO PER LA REALIZZAZIONE DI CINQUE NUOVI IMPIANTI IN GRID PARITY IN ITALIA

**ITALSOL  
ACCORDO DI DISTRIBUZIONE  
CON TRUNSUN**

Della gamma di prodotti distribuiti in Italia, a Key Energy Italsol ha focalizzato particolare attenzione sulla recente partnership con Trunsun, azienda cinese produttrice di moduli. L'azienda propone al mercato due versioni: i pannelli policristallini, da 280 a 285 Wp, e i pannelli monocristallini, da 300 a 340 Wp.

ITALSOL HA FOCALIZZATO L'ATTENZIONE SULLA PARTNERSHIP CON IL PRODUTTORE DI MODULI TRUNSUN



**OK GROUP  
CONSOLIDARE LE PARTNERSHIP**



Ok Group Srl Unipersonale, società attiva nella distribuzione di componenti fotovoltaici a livello mondiale, ha partecipato alla fiera Key Energy con tutta la gamma di prodotti. Tra questi spiccano le soluzioni di Huawei e Talesun, dei quali Ok Group è distributore ufficiale per il mercato italiano.

IL TEAM DI OK GROUP PRESENTE A RIMINI CON LA GAMMA DI PRODOTTI IN DISTRIBUZIONE PER IL MERCATO ITALIANO, TRA CUI LE SOLUZIONI HUAWEI E TALESUN

**P.M. SERVICE  
TRA CONFERME  
E NUOVI ACCORDI**

Al ventennale della propria attività in Italia, per P.M. Service la partecipazione a Key Energy è stata l'occasione di presentare la gamma di prodotti e, in particolare, le nuove partnership. Tra queste l'azienda ha presentato i recenti accordi di distribuzione in Italia con GoodWe, Regalgrid, Sun Ballast, JinkoSolar e MC Energy.

P.M. SERVICE A KEY ENERGY PER PRESENTARE PRODOTTI E NUOVE PARTNERSHIP



**TECNO-LARIO  
RIFLETTORI SUI MODULI SHARP**



Un ampio spazio dello stand di Tecno-Lario era dedicato alla nuova partnership per la distribuzione in Italia dei moduli Sharp, siglata a fine maggio. L'azienda distribuisce i moduli monocristallini NU-AC con potenze da 300, 310 fino a 360 Wp.

PAOLO ALBO, FUNZIONARIO COMMERCIALE DI TECNO-LARIO, PRESENTA I MODULI SHARP, CHE L'AZIENDA DISTRIBUISCE IN ITALIA DALLO SCORSO MAGGIO



Amerisolar  
Worldwide Energy

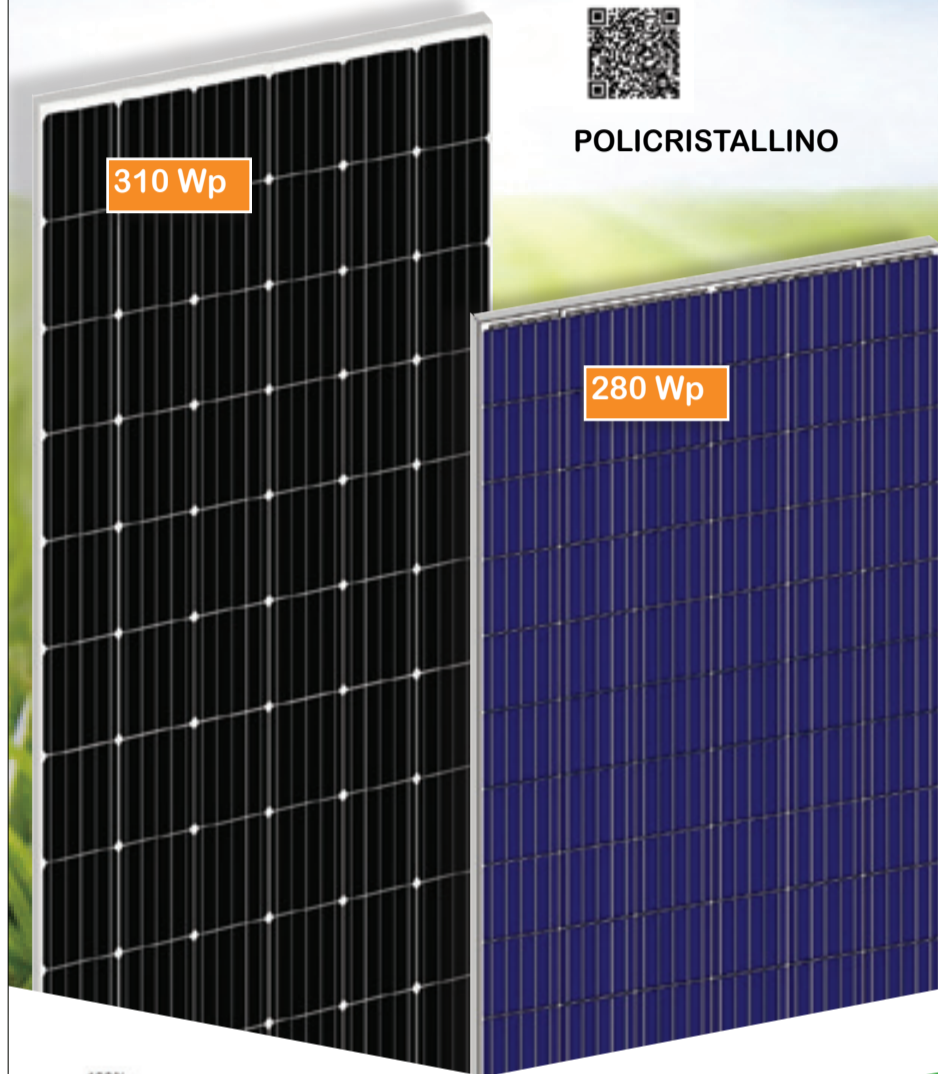


MONOCRISTALLINO

Inquadra il qr code  
visualizza la scheda tecnica



POLICRISTALLINO



30 anni di garanzia  
Classe di reazione al fuoco 1  
22 certificazioni



Tecnoapp  
Importatore italiano  
Amerisolar

Per informazioni

✉ info@tecnoapp.it

☎ www.tecnoapp.it

🌐 031.710628

scopri di più  
inquadra il qr code





## ANIE RINNOVABILI QUATTRO GIORNI, QUATTRO CONVEGNI



ALBERTO PINORI, PRESIDENTE DI ANIE RINNOVABILI, HA PARTECIPATO AL RICCO PROGRAMMA DI CONVEGNI CHE L'ASSOCIAZIONE HA TENUTO IN OCCASIONE DELLA KERMESSE

Federazione Anie ha partecipato attivamente al ricco programma convegnistico con interventi istituzionali che hanno approfondito i temi legati alla digital energy, agli accumuli elettrochimici, ai servizi di dispacciamento e alle soluzioni e tecnologie per il revamping degli impianti.

Le tematiche sono state affrontate in quattro convegni distribuiti nei quattro giorni della fiera.

## ECO-PV UN HUB DI SERVIZI PER LA FILIERA



DA SINISTRA LUIGI ZEN E ATTILIO DE SIMONE, RISPETTIVAMENTE TECHNICAL DIRECTOR E DIRETTORE GENERALE DEL CONSORZIO ECO-PV

Il consorzio Eco-PV in collaborazione con PV Cycle ha presentato PV HUB, una rete di servizi tra cui corretta gestione dei moduli fotovoltaici a fine vita, con attenzione al recupero delle materie prime, servizi di manutenzione straordinaria come check-in dell'impianto, analisi termografica, geolocalizzazione e rilevamento numeri di serie, lavaggio dei pannelli fotovoltaici e gestione del verde. PV HUB supporta inoltre il cliente nella gestione delle pratiche GSE finalizzate all'ottenimento delle autorizzazioni necessarie per operare sull'impianto e offre una consulenza tecnico-legale seguendo le corrette procedure stabilite dalla legge.

## ESPE RINNOVABILI A 360°



ESPE HA PRESENTATO LE ATTIVITÀ DI INSTALLAZIONE DI IMPIANTI DA FONTI RINNOVABILI, DAL FOTOVOLTAICO FINO ALLA COGENERAZIONE A BIOMASSA

Espe ha portato in fiera l'esperienza ventennale nella realizzazione di impianti da fonti rinnovabili. L'azienda ha illustrato la gamma di servizi e soluzioni per la realizzazione di impianti fotovoltaici per usi commerciali ed industriali e di medie e grandi dimensioni, fino ai sistemi ibridi e off-grid e alle tecnologie per eolico e cogenerazione a biomassa.

## HIGECO ENERGY IL DEBUTTO DI HIGECO ENERGY



DALL'ANALISI DEI DATI FINO ALL'INSTALLAZIONE DI STRUMENTI PER IL MONITORAGGIO DEI CONSUMI: ECCO ALCUNI DEI SERVIZI PRESENTATI IN FIERA DA HIGECO ENERGY

Higeo Energy, marchio dedicato all'energy management nato da pochi mesi e che si rivolge alle aziende che cercano strumenti e servizi altamente specializzati per l'energy management e la diagnosi energetica, ha aderito a Key Energy con l'obiettivo di far conoscere la propria offerta al mercato. L'azienda fornisce un servizio completo che parte da una semplice consulenza fino all'installazione degli strumenti per il monitoraggio e alla fornitura del software in cloud per la raccolta e l'analisi dei dati.

## ITALIA SOLARE UN CONVEGNO SUL DECRETO FER1



Italia Solare ha partecipato a Key Energy con uno stand nel padiglione B7. L'associazione ha tenuto, venerdì 8 novembre, un convegno focalizzato sul Decreto FER 1, con uno sguardo alle regole per accedere alle aste e registri, alle procedure per l'ottenimento degli incentivi e, di conseguenza, alle nuove opportunità per il fotovoltaico italiano.

FEDERICA MUSTO, ORGANIZZATRICE EVENTI DI ITALIA SOLARE, IN FIERA PER IL CONVEGNO DEDICATO ALLE MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE AL DECRETO FER1

## KIWA I SERVIZI DOPO L'ACQUISIZIONE DI MORONI & PARTNERS



I TEAM DI KIWA E MORONI A KEY ENERGY PER PRESENTARE UFFICIALMENTE L'ACQUISIZIONE CHE È STATA COMPLETATA A FINE ESTATE

Kiwa Italia presenta al pubblico l'acquisizione della maggioranza di Moroni & Partners, azienda di riferimento nel settore delle energie rinnovabili, con un portafoglio di servizi di ingegneria dedicato al mercato primario e secondario degli impianti energetici. Kiwa, leader nel settore del testing, delle ispezioni e delle certificazioni, rafforza così la propria offerta nel settore del fotovoltaico, ampliando il campo di attività anche nel segmento dei nuovi impianti e delle attività di revamping.

## MC ENERGY NUOVI SOFTWARE DOC



CLAUDIO CONTI, GENERAL MANAGER DI MC ENERGY E CONSIGLIERE DI ITALIA SOLARE, PRESENTA I NUOVI SOFTWARE SVILUPPATI PER GLI INSTALLATORI E CHE HANNO COME FOCUS L'AUTOCONSUMO, IL DECRETO FER E LA CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA

MC Energy ha colto l'occasione della fiera Key Energy per presentare a tutti gli operatori del settore fotovoltaico i nuovi strumenti software messi a disposizione all'interno della piattaforma MC Smart, un portale che, attraverso i vari pacchetti proposti, intende supportare chi lavora nel mondo del fotovoltaico. Si tratta di soluzioni software diverse a seconda di quali siano le attività solitamente svolte dall'operatore del settore. Tra le varie soluzioni proposte ci sono "Aggregatore DOC", che intende favorire l'incontro tra operatori e aumentare le probabilità che questi possano beneficiare degli incentivi; il "DOC Creator" che intende offrire un supporto agli operatori del settore nella creazione della documentazione relativa all'installazione di nuovi impianti e infine, a completare l'offerta, i servizi "Preventivo DOC", "DOC Manager" e "Credito d'imposta DOC".

## MENNEKES FOCUS SULLE WALL BOX AMTRON



ROBERTA MUSIARI, SALES ASSISTANT E-MOBILITY, E MARCO DI CARLO, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER E-MOBILITY DI MENNEKES

Dopo il successo registrato in occasione della due giorni milanese "That's Mobility", Mennekes ha portato a Key Energy, e in particolare all'interno dell'area "Città Sostenibile", le wall box Amtron, nelle versioni Xtra e Premium, sviluppate per l'integrazione con il fotovoltaico. Quest'anno si è aggiunta alla gamma Amtron la versione Professional, che nasce per la gestione attraverso piattaforme Ocpg, ed attualmente sono in cantiere prodotti di terza generazione dove ancora la gestione intelligente dell'energia e l'integrazione saranno elementi chiave.





MRP

SICUREZZA E PERFORMANCE PER GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI



Dalla due diligence documentale fino alle ispezioni in campo, diurne e notturne, dei moduli fotovoltaici: sono alcuni degli ingredienti della ricetta di MRP per il buon funzionamento degli impianti fotovoltaici di taglia utility scale. In particolare, l'azienda offre un servizio di check-up completo con strumenti all'avanguardia tra cui PvVision, PvServe, UV Lamp e PvTector, per ottimizzare i test in campo.

IL TEAM DI MRP A KEY ENERGY PER PRESENTARE L'AMPIA OFFERTA DI STRUMENTI E SERVIZI PER IL CHECK UP DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

SCAME

LA RICARICA SI FA SMART

Protagonista allo stand di Scame è lo Smart Wall Box con funzione di Power Management che permette di gestire i flussi energetici in ambito residenziale in base al consumo istantaneo dell'abitazione e di adeguarli al consumo degli elettrodomestici già in funzione. Il dispositivo è in grado di gestire anche la corrente prodotta da fotovoltaico fino a 6 kW, e può essere installato in box, posti auto privati e unità abitative come ad esempio case, ville singole o condomini.

IL TEAM DI SCAME A KEY ENERGY PER PRESENTARE LE SOLUZIONI PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI



TONELLO ENERGIE DAL SOLARE ALLE BIOMASSE

Tonello Energie ha partecipato alla quattro giorni di Rimini con la propria offerta nell'ambito della realizzazione di impianti fotovoltaici, idroelettrici e a biomassa. L'azienda offre il suo servizio "chiavi in mano" a gruppi finanziari, enti pubblici, aziende, piccole e medie imprese, investitori privati, italiani e stranieri, che vogliono realizzare impianti da fonti rinnovabili, con la garanzia di poter concretizzare il massimo ritorno economico del proprio investimento.

TONELLO ENERGIE A KEY ENERGY CON L'OFFERTA DI SERVIZI CHIAVI IN MANO PER LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI, IDROELETTRICI E A BIOMASSA



VISSMANN PENSILINE FV PER RICARICA DI VEICOLI ELETTRICI

A fine settembre Viessmann ha lanciato sul mercato italiano le pensiline fotovoltaiche con dispositivi di ricarica dei veicoli elettrici. Disponibili in versione da 4 o 8 posti auto, le pensiline sono state sviluppate per rispondere alla domanda di hotel, attività commerciali e parcheggi che intendono offrire un servizio di ricarica intelligente, ottimizzando i tempi di sosta di ospiti e clienti. Le pensiline fotovoltaiche Viessmann fanno parte di un sistema che si completa di colonnina di ricarica, impianto fotovoltaico e sistema di accumulo, abbinato a servizio di gestione dell'energia e delle carte di ricarica.

DARIO FABRIS, RESPONSABILE VENDITE DELLA DIVISIONE FOTOVOLTAICO DI VISSMANN, PRESENTA LA PENSILINA FV CON DISPOSITIVI PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI



VOLTALIA L'OFFERTA SI ALLARGA

Voltalia ha partecipato a Key Energy portando la propria offerta di soluzioni e servizi nel campo dell'installazione di impianti fotovoltaici. Nel mese di ottobre l'offerta si è allargata anche all'ambito della fornitura di energia verde nei segmenti commerciale e industriale grazie all'acquisizione di Helexia, società con sede nel nord della Francia che opera nell'installazione di impianti fotovoltaici e nella realizzazione di progetti di efficientamento energetico su grandi edifici.

LO STAND DI VOLTALIA, PRESENTE A KEY ENERGY CON L'OFFERTA DI SOLUZIONI E SERVIZI PER LA REALIZZAZIONE DI GRANDI IMPIANTI FV



Vuoi avere il totale controllo sulle condizioni operative del tuo impianto FV?

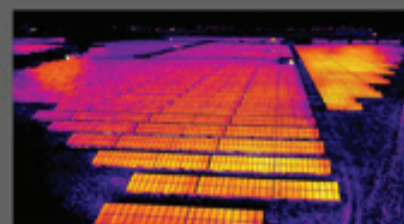


Scegli il servizio FASTER con drone di ECO-PV che ti permetterà di:



GEOCALIZZARE I MODULI FV E RILEVARE I NUMERI DI SERIE

VERIFICARE LA CORRISPONDENZA CON LE MAPPE CATASTALI TRAMITE FOTOGRAMMETRIA AEREA



VERIFICARE ANOMALIE TRAMITE L'ANALISI TERMOGRAFICA

VERIFICARE ANOMALIE TRAMITE L'ELETTROLUMINESCENZA



Sede legale

Pzz Carlo Mirabello, 2  
20121 Milano (MI)  
+39 02 9443 2100  
info@eco-pv.it

Ufficio commerciale

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



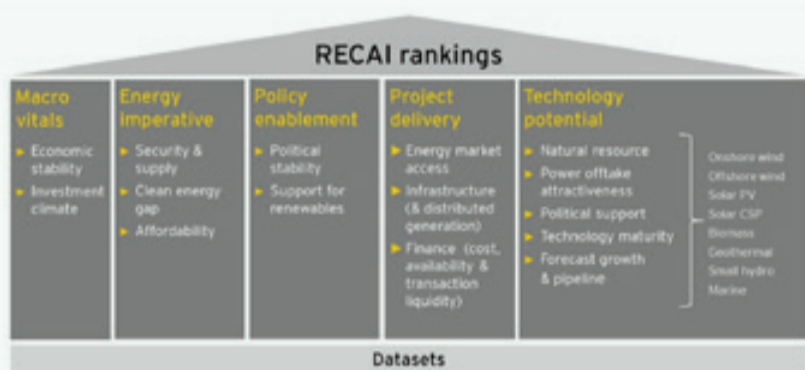


# INDICE RECAI, L'ITALIA RESTA INDIETRO

IL NOSTRO PAESE SI COLLOCA AL 17ESIMO POSTO DELLA CLASSIFICA STILATA ALL'INTERNO DELL'ANNUALE RAPPORTO "RENEWABLE ENERGY COUNTRY ATTRACTIVENESS INDEX" DI ERNST & YOUNG. SI TRATTA DI UN RISULTATO BEN AL DI SOTTO DEL POTENZIALE NAZIONALE. IN ATTESA, PERÒ, CHE RIPARTA IL SOLARE UTILITY SCALE

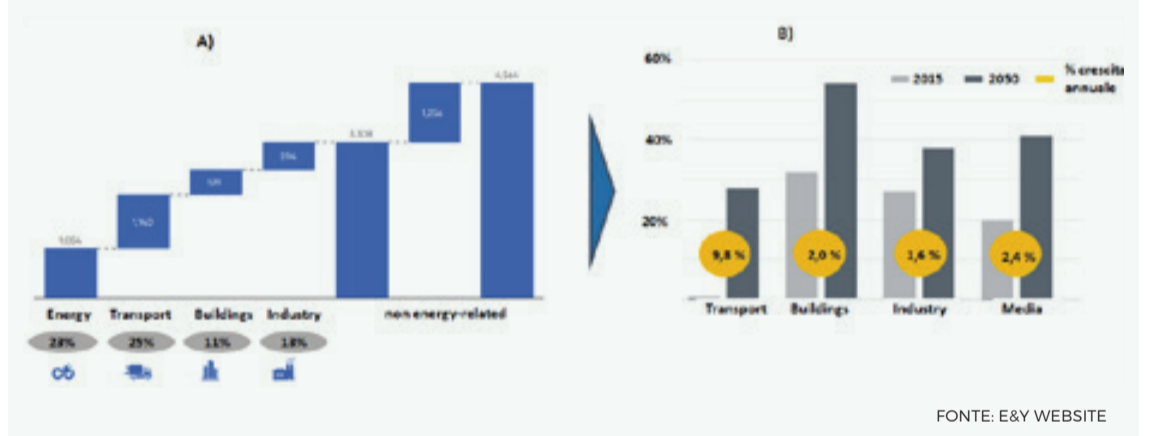
DI ANTONIO MESSIA

Figura 1: Principi fondamentali metodologia di calcolo Recai index



FONTE: E&Y WEBSITE

Figura 2: A): % emissioni CO2 per macrocategoria (dato 2016, fonte: Eurelectric); B): 2015-2050, previsione incremento quota elettrica nei consumi per macrocategoria



FONTE: E&Y WEBSITE

Lo scorso 19 novembre è stato pubblicato da Ernst & Young l'aggiornamento n° 54 della classifica dei Paesi del mondo secondo l'indice Renewable Energy Country Attractiveness Index (Recai).

Nel 2019 è stata rivista, in funzione soprattutto della fine quasi ovunque degli incentivi diretti, la metodologia di calcolo, che rimane comunque basata su alcuni principi fondamentali (fig.1) per la valutazione dell'attrattività di ciascun mercato nazionale:

- Il portafoglio di generazione elettrica esistente, e dunque l'eventuale necessità di nuova capacità, incrementale o sostitutiva, preferibilmente alimentata da fonti rinnovabili;
- La linea di indirizzo politico a breve-medio termine in materia di energia e la sua efficacia di implementazione nel tessuto-Paese;
- La solidità del contesto normativo;
- L'esistenza, all'interno di tale contesto, di condizioni regolamentali (contratti long term di fornitura elettrica), infrastrutturali e finanziarie favorevoli alla definizione ed al completamento di un eventuale iter progettuale;

• La disponibilità di risorse naturali adatte allo sviluppo su scala significativa di una o più tecnologie. All'interno di un percorso globale di progressiva elettrificazione dei consumi energetici (fig.2), imposto dai target ambientali e già avviato nelle realtà più avanzate, la seconda metà del 2019 si mantiene sostanzialmente in linea con il biennio precedente, segnato da due macro-trend principali di evoluzione:

- lo sviluppo, ormai inarrestabile in America ed Europa, dell'eolico off-shore, caratterizzato da una rapida discesa dei prezzi e da una generale accelerazione delle procedure di finanzia e progetto.

Negli Stati Uniti risultano attualmente attivi 15 contratti commerciali di locazione di terreni, corrispondenti a circa 25 GW di impianti previsti in esercizio tra il 2010 ed il 2035 soprattutto ad Est del Paese.

Nel Regno Unito i vincitori delle ultime aste dedicate con meccanismo Contract for difference, in accordo con lo strike price fissato:

- 51,13\$/MWh per impianti operativi nel biennio 2023-2024;
- 53,66 \$/MWh per impianti in linea l'anno successivo;

forniranno senza sussidi energia elettrica ad un prezzo previsto inferiore a quello wholesale, così verosimilmente per i 5,5 GW in aggiudicazione nei prossimi anni.

Altrettanto ambizioso il programma francese, che prevede (nonostante i ritardi nell'avviamento dei primi due impianti realizzati (Cour-sulles-sur-Mer, 450 MW, e Fecamp, 500 MW) sino al 2028 un obiettivo di settore pari a 1 GW/anno di nuova capacità.

Dall'altra parte del mondo, prosegue con buona continuità l'iter del primo progetto eolico off-shore dell'emisfero australe, quello denominato "Star of The South" di Victoria (Australia), di potenza pari a 2,2. GWp.

A livello complessivo, anche grazie all'impulso di sistemi e mercati tradizionali (innanzitutto

quello tedesco), sono previsti in esercizio entro il 2030 almeno 120 GW di nuova capacità, con un Lcoe medio atteso inferiore a 60 €/MWh.

• l'ulteriore, quasi definitiva diminuzione dei costi unitari di produzione da fotovoltaico in zone del mondo anche lontane tra loro, diverse per condizioni socio-economiche ma simili per meccanismi di supporto alla tecnologia. In un mercato nella fase iniziale poter usufruire di una feed-in-tariff onnicomprensiva risulta, dal punto di vista del detentore dell'impianto, del tutto analogo a vendere l'energia, in un mercato maturo, ad un prezzo fisso per un periodo prolungato di tempo.

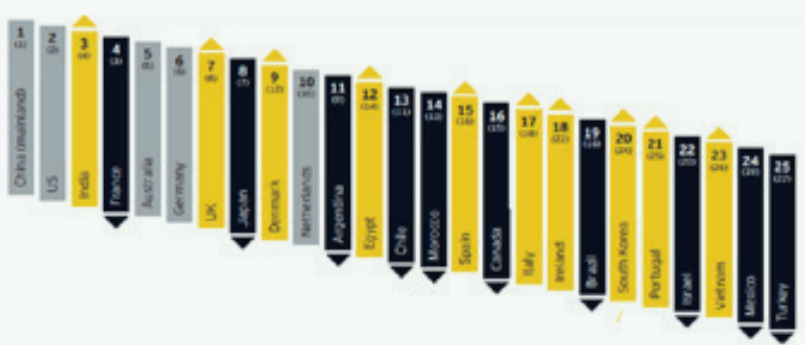
Per questo motivo l'esperienza del Vietnam, dove la tariffa unica di 93,5 €/MWh (che verrà ridotta del 20% a giugno 2020) ha consentito la realizzazione di 4,4 GW in meno di un anno, è significativa, dal punto di vista dei costi, come quelle dei Paesi dell'Europa Occidentale, nei quali la strada indicata per i grandi impianti è quella di aste o Power Purchase Agreement (PPA) pubblici o privati.

Desti clamore a tal proposito il risultato dell'ultimo tender svolto in Portogallo, nel quale più della metà del contingente solare (842 MW su 1,4 GW) è stato aggiudicato, tramite public PPA, al prezzo record di soli 16.5 \$/MWh per 15 anni.

Senza entrare in quelli che potrebbero essere i dettagli dell'accordo tra il Governo portoghese ed il soggetto sviluppatore del progetto (la società francese Akuo Energy), si tratta di un valore inimmaginabile sino a pochissimo tempo fa, che invita in contesti simili a ripensare la crescita del fotovoltaico su larga scala innanzitutto come ricerca diretta di soluzioni contigue di produzione e consumo.

Rispetto alle quali l'Italia, purtroppo, per ragioni più o meno conosciute ed approfondite, continua a rimanere molto indietro rispetto al suo potenziale.

Figura 3: aggiornamento indice Recai



FONTE: E&Y WEBSITE



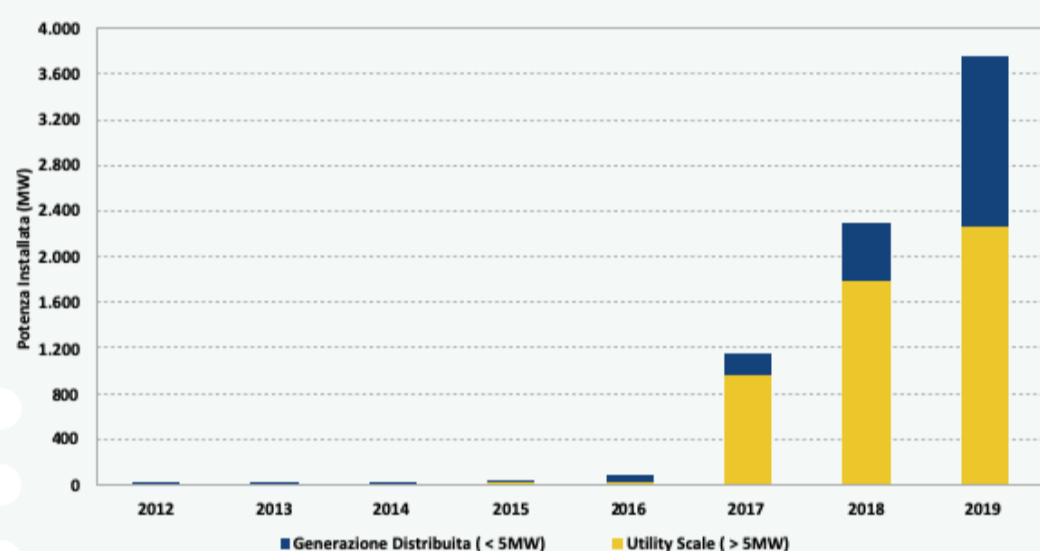


# FV IN BRASILE: UN 2019 TRA ASTE E DIBATTITI

AL 1° NOVEMBRE LA POTENZA INSTALLATA NEL PAESE È DI 3,76 GW, DI CUI 2,27 GW DI IMPIANTI UTILITY SCALE. E PER IL FUTURO? LE ASTE E LA NORMATIVA SULL'AUTOCONSUMO GIOCHERANNO UN RUOLO DI PRIMO PIANO PER LO SVILUPPO DEL SOLARE

DI GIULIO ANTONIO ZAPPA

## Brasile: potenza fotovoltaica totale installata (2017-2019) - MW



Fonte: ELABORAZIONE DATI ABSOLAR (AGGIORNATI AL 1° NOVEMBRE 2019)

Con l'avvicinarsi della fine dell'anno è tempo di primi bilanci per il 2019 del fotovoltaico brasiliano. I segnali di ottimismo permangono, con alcune riserve da valutare.

I dati aggiornati al 1° di novembre vedono una potenza fotovoltaica installata a livello nazionale pari a un totale di 3,76 GW, suddivisi tra i 2,27 GW di impianti utility scale centralizzati (sopra i 5 MW) e gli 1,49 GW di impianti di piccola e media taglia, residenziali e commerciali (fino a 5 MW di potenza). Considerando che a fine 2018 il Brasile presentava un totale di circa 2,3 GW di fotovoltaico operativo, il periodo tra gennaio e ottobre 2019 ha fatto registrare una crescita del settore pari al 64% in termini di potenza installata, con un incremento di oltre 1,4 GW rispetto allo scorso anno.

Circa due terzi della crescita registrata nel 2019 sono attribuibili al comparto della cosiddetta generazione distribuita, impianti residenziali e commerciali di piccola e media taglia, fino a comprendere centrali fotovoltaiche entro i 5 MW di potenza.

Il trend dei primi dieci mesi del 2019 ha visto praticamente triplicare la potenza fotovoltaica riconducibile alla generazione distribuita: se a dicembre 2018 si registravano 500 MW totali, oggi si sfiorano gli 1,5 GW, a testimonianza di un dinamismo crescente nonostante un quadro macroeconomico non ottimale, caratterizzato solo recentemente dai primi timidi segnali di ripresa post crisi 2015-2016.

### NOVITÀ NORMATIVE PER L'AUTOCONSUMO?

I buoni risultati registrati dal fotovoltaico in generazione distribuita nell'ultimo biennio rappresentano un punto di partenza significativo

per un percorso di crescita di lungo periodo. Un cammino che, tuttavia, necessita di essere supportato da una normativa di settore favorevole. Proprio in queste ultime settimane si è acceso un dibattito istituzionale tra la Aneel, l'ente nazionale per l'energia elettrica, e le associazioni di categoria del comparto fotovoltaico, tra cui la Absolar in prima linea.

Al centro della discussione vi è la possibilità paventata dalla Aneel di apportare alcune modifiche alla Risoluzione Normativa 482, ossia la legge che regola la generazione distribuita in Brasile a partire dall'autoconsumo residenziale fino agli impianti entro i 5 MW di potenza.

Una normativa che ad oggi ha garantito solide basi per uno sviluppo economicamente sostenibile del settore e che, proprio per questo, gli

addetti ai lavori e la Absolar in primis vorrebbero mantenere invariata.

### LE ASTE A-4 E A-6

In attesa di capire gli sviluppi sulla questione della Risoluzione Normativa 482, dal lato dell'utility scale il 2019 ha registrato una crescita più contenuta rispetto al 2018, in linea con le previsioni che ponderavano gli effetti della cancellazione delle aste del 2016. Il settore riprenderà a crescere a ritmi più sostenuti a partire dal prossimo anno.

Nel frattempo si sono tenute due nuove aste competitive, rispettivamente a giugno e ad ottobre, che hanno coinvolto il fotovoltaico. Nel caso di giugno si è trattato di un'asta A-4 dedicata esclusivamente a progetti da fonte rinnovabile e che ha visto l'assegnazione di 401,6 MW di potenza.

Il fotovoltaico si è aggiudicato 203,7 MW facendo registrare un prezzo medio di 17,62 dollari/MWh, tra i più bassi a livello internazionale. Nonostante ciò, gli esiti dell'asta di giugno sono stati considerati al di sotto delle aspettative dagli addetti ai lavori, in particolare modo dalla Absolar: l'iniziale pool di progetti partecipanti, rilevante sia dal punto di vista numerico che della potenza totale, faceva infatti presagire numeri più corposi rispetto a quelli effettivamente concretizzati a fine asta.

Il mese di ottobre ha invece registrato un passo storico per il fotovoltaico brasiliano. Per la prima volta l'energia solare è stata inclusa in un'asta di tipo A-6 che, a differenza delle A-4, oltre alle rinnovabili comprende anche tipologie di impianti tradizionali da fonte fossile: un segnale che testimonia lo spazio crescente che sta guadagnando l'energia fotovoltaica nel mercato brasiliano.

Degli 1,98 GW complessivamente assegnati in sede d'asta, il fotovoltaico si è aggiudicato 530 MW di potenza suddivisi in 11i differenti progetti, facendo registrare un prezzo medio di vendita dell'energia prodotta pari a 20,30 dollari al MWh.

L'entrata in funzione delle centrali fotovoltaiche oggetto dell'asta dovrà avvenire entro gennaio 2025. Tra gli operatori che si sono distinti troviamo Canadian Solar con 190 MW e la spagnola Powertis con 300 MW.

Le due imprese si stanno affermando come realtà emergenti nel mercato brasiliano, con pipelines di progetti fotovoltaici completati o in via di realizzazione rispettivamente di 1 GW per Canadian Solar e di 765 MW per Powertis. Le prospettive per il Brasile nel prossimo biennio rimangono stabili rispetto a quanto delineato a inizio 2019, con due aste per anno già in agenda che coinvolgeranno il fotovoltaico e l'obiettivo di un incremento medio annuale di 2 GW di potenza in utility scale. Mentre nel primo semestre del 2020 i riflettori si sposteranno inevitabilmente verso il dibattito sulla normativa per la generazione distribuita e l'autoconsumo.

## LE PUNTATE PRECEDENTI

**Novembre 2019:** Portogallo: segnali di ottimismo per il fotovoltaico

**Ottobre 2019:** L'Australia chiama lo storage

**Settembre 2019:** Australia: sfide e prospettive

**Luglio/agosto 2019:** Messico: in marcia verso i 20 GW

**Maggio 2019:** Spagna: il fotovoltaico in autoconsumo è ora realtà

**Aprile 2019:** Brasile: aste per il fv utility scale





# VIA L'AMIANTO, SPAZIO A TRE COPERTURE FV

A MONASTIR (CA) AZIMUT ZERO HA REALIZZATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 500 KWP SUI TETTI DELL'AZIENDA GRAFICHE GHIANI. LE COPERTURE SOLARI HANNO BENEFICIATO DI IMPORTANTI FORME DI SOSTEGNO, TRA CUI IL CREDITO D'IMPOSTA DEL 45% PER IL SUD, IL SUPER AMMORTAMENTO DEL 130% E IL CIRCUITO DI CREDITO COMMERCIALE SARDEX, CHE HA PERMESSO AL COMMITTENTE DI COPRIRE IL 40% DELLA SPESA

**A** giugno 2019 la società sarda Azimut Zero ha completato l'installazione di un impianto fotovoltaico da 500 kWp per la tipografia industriale Grafiche Ghiani Srl. L'impianto, collocato sulle coperture di tre capannoni che si trovano a Monastir, in provincia di Cagliari, nasce dall'esigenza della tipografia di tagliare gli elevati consumi energetici: questa impresa, che si trova nella zona industriale Matzeddu, richiede infatti ingenti risorse per l'approvvigionamento energetico. E c'è di più: l'azienda ha smaltito 3.500 metri quadrati di amianto da due delle tre coperture.

## GARANZIE DI PRODUZIONE

Per la realizzazione delle installazioni sono stati utilizzati 1.694 moduli policristallini Aleo Solar P19 da 295 Wp. I moduli sono stati scelti da Azimut Zero, che lavora da 11 anni con Aleo, sia per la qualità made in Germany dei prodotti, sia per il servizio Solar Trust, garanzia grazie alla quale i moduli sono coperti dai difetti di fabbrica per 25 anni. Quindi, in caso di sostituzione, l'intervento, che comprende smontaggio, trasporto e rimontaggio, è a carico del fornitore dei pannelli. I moduli Aleo Solar sono allacciati a 20 inverter trifase SolarEdge SE25K, forniti con ben 847 ottimizzatori di potenza. I convertitori sono stati scelti in quanto, sfruttando l'utilizzo degli ottimizzatori di potenza, è possibile sia ricercare un eventuale guasto in tempi rapidi sia migliorare la produzione dell'impianto. Grazie all'abbinamento degli ottimizzatori ai 20 inverter è possibile monitorare dal pc o dallo smartphone ogni singo-



la coppia di pannelli, aspetto che si traduce nella possibilità di scovare molto più velocemente un eventuale problema e, quindi, di massimizzare la produzione da ogni stringa.

## TRE FORME DI SOSTEGNO

L'impianto, in regime di scambio sul posto, ha beneficiato del credito d'imposta del 45% per il Sud. Con questa misura a sostegno del mezzogiorno il vantaggio è significativo soprattutto per le aziende con un ricco organico. Per le realtà imprenditoriali

con almeno 50 dipendenti, infatti, il credito viene recuperato in appena cinque mesi. A questa misura è stato possibile combinare il super ammortamento del 130%. E c'è di più: il 40% dell'investimento è stato pagato con il Sardex. Si tratta di un circuito di credito commerciale: le aziende che fanno parte di questo circuito scambiano tra di loro beni e servizi tramite crediti commerciali. In questo caso, Grafiche Ghiani ha potuto pagare una buona parte dell'impianto senza richiedere l'intervento dei classici istituti bancari.

## Dati Tecnici

**Località d'installazione:** Monastir (CA)

**Committente:** Grafiche Ghiani Srl

**Tipologia di impianto:** fotovoltaico su tetto + smaltimento amianto

**Potenza di picco:** 500 kWp

**Produttività impianto:** circa 750 MWh annui

**Numero e tipo di moduli:** 1.694 moduli policristallini Aleo Solar P19 da 295 Wp

**Numero e tipo di inverter:** 20 inverter trifase SolarEdge SE25K con 847 ottimizzatori di potenza

**Installatore:** Azimut Zero

HANNO PARTECIPATO



## SPAZIO INTERATTIVO

### Guarda il video

Inquadra il QR Code per guardare il video YouTube dedicato all'impianto



## DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE



*L'installazione non è stata semplice per tutti e tre i capannoni. È stato necessario, infatti, trovare la soluzione migliore per adeguare le strutture di montaggio alle travi di una delle tre coperture. In questo caso, le travi trattate non dovevano essere forate per evitare infiltrazioni. Azimut ha dovuto quindi letteralmente reinventare la struttura per questo specifico caso. L'azienda ha infatti smontato i lucernai e rifatto circa 2 km di guarnizioni.*





# METEOCONTROL: SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA PER LA GESTIONE DEGLI IMPIANTI

A FINE OTTOBRE LA SOCIETÀ HA ORGANIZZATO A MILANO LA PRIMA EDIZIONE DELL'EVENTO SOLARFORFUTURE, DURANTE IL QUALE SONO STATE PRESENTATE LE NOVITÀ DI PRODOTTO, CHE AGEVOLANO E VELOCIZZANO LE OPERAZIONI DI O&M. A PROGRAMMA ANCHE DIBATTITI E TAVOLE ROTONDE



GIORGIO INFORZATO, SALES MANAGER, E FRANCESCO DEL PRETE, TECHNICAL SUPPORT DI METEOCONTROL ITALIA

«Rendere il mondo un po' più sostenibile è ciò che ci motiva ogni giorno». Con queste parole Giorgio Inforzato, sales manager di Meteocontrol Italia, ha dato il via all'evento SolarForFuture.

## L'EVENTO MILANESE

La prima edizione dell'incontro è stata organizzata a fine ottobre a Milano dall'azienda specializzata in monitoraggio e controllo dei sistemi fotovoltaici. Presenti, clienti e partner oltre a numerose persone interessate al mercato del fotovoltaico. Tutti i partecipanti hanno potuto seguire gli speech del team di Meteocontrol oltre che quelli di speaker ospiti tra cui anche la discussione moderata da Davide Bartesaghi, direttore di SolareB2B.

## NOVITÀ PRODOTTO

Il programma dell'appuntamento ha previsto innanzitutto la presentazione del portafoglio prodotti di Meteocontrol, pensati per il monitoraggio professionale delle installazioni fotovoltaiche e sviluppati in oltre 40 anni di esperienza. Lo staff aziendale ha inoltre spiegato le innovazioni tecnologiche che la società sta portando avanti per alimentare il futuro del solare in Italia. Lo speech sul monitoraggio, sul controllo degli impianti e sull'integrazione in rete ha offerto una panoramica completa delle soluzioni di Meteocontrol, che coprono tutti gli aspetti dal Vcom Cloud al Power Plant Controller (PPC).

In particolare il Power Plant Controller (PPC) si basa sul nuovo blue'Log XC e supporta codici di rete nazionali e internazionali, agevolando in questa maniera l'immissione in rete di energia prodotta da impianti fotovoltaici a medio e alto voltaggio. Promette un'elevata flessibilità adeguandosi al design e alla tecnologia degli impianti fotovoltaici e garantendo massima compatibilità grazie alla varietà di interfacce e protocollo. A questo si somma una riduzione di costi di commissione iniziali grazie alla semplicità della configurazione e dei servizi.

In occasione dell'evento SolarForFuture, Meteocontrol ha presentato anche la sua ultima applicazione: il Vcom Cms (Computerized Maintenance Management System), utile per le operazioni tecniche di gestione dei sistemi fotovoltaici. L'applicazione è sviluppata per soddisfare le necessità dell'industria fotovoltaica ed è progettata per velocizzare i processi di O&M. Consente la digitalizzazione e l'automazione di processi che vengono avviati dopo la rilevazione di guasti sugli impianti.

## LA TAVOLA ROTONDA

L'evento di Milano è stata anche l'occasione per discutere degli ultimi trend e degli sviluppi futuri del mercato del fotovoltaico. Così lo speaker ospite Loris Morsucci di Moroni & Partners ha spiegato ai presenti il Decreto Fer1 e ha analizzato le opportunità di mercato ad esse correlate oltre ai possibili sviluppi in ambito fotovoltaico, con riferimento anche ai PPA e all'autoconsumo. Infine a programma anche una tavola rotonda moderata da Davide Bartesaghi, direttore di SolareB2B, e focalizzata su uno scambio di opinioni riguardante i trend e gli sviluppi futuri nel mercato del solare. Hanno partecipato al dibattito Paolo Rocco Viscontini (Italia solare), Andrea Zanotti (Zanotti Energy Group), Alfredo Beggi (Stern Energy), Remo Fagnani (Moroni & Partners) e Tobias Knoblauch (Meteocontrol Germany).



IL POWER PLANT CONTROLLER, BASATO SUL BLUE'LOG XC, CONSENTE UN'ALIMENTAZIONE CONFORME ALLA RETE DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI A LIVELLO DI MEDIA E ALTA TENSIONE



**24**  
ORE DI SOLE

**FRONIUS  
PER IMPIANTI  
COMMERCIALI  
ED INDUSTRIALI.  
SOLUZIONI FLESSIBILI  
E AFFIDABILI.**

/ Perfect Welding

/ Solar Energy

/ Perfect Charging





# FIMER, DA REALTÀ NAZIONALE A GRUPPO MULTINAZIONALE

CON L'ACQUISIZIONE DELLA DIVISIONE DI ABB DEDICATA ALLA PRODUZIONE DI INVERTER, L'AZIENDA CON SEDE A VIMERCATE (MB) RAFFORZERÀ LA SUA POSIZIONE NEL COMPARTO DEGLI IMPIANTI UTILITY SCALE A LIVELLO INTERNAZIONALE

Lo scorso luglio il gruppo svizzero ABB ha ceduto a Fimer la divisione aziendale dedicata alla produzione di inverter. Con questa operazione, che dovrebbe concludersi entro la fine di febbraio 2020, l'azienda italiana specializzata nel mercato degli inverter per impianti Utility Scale sarà a tutti gli effetti una multinazionale.

## LE CONSEGUENZE DELL'ACQUISIZIONE

La divisione acquisita conta circa 800 dipendenti in 30 paesi e nel 2018 ha registrato un giro d'affari di circa 290 milioni di dollari. A fine operazione Fimer, che oggi fattura circa 70 milioni di euro e ha 220 dipendenti, prevede un fatturato di circa 400 milioni di euro e una struttura di oltre 1.000 dipendenti in 27 paesi. Le sedi produttive (ex ABB) verranno mantenute e sviluppate, a partire da quella di Terranuova Bracciolini in Toscana, in provincia di Arezzo, per proseguire con gli hub di ricerca e sviluppo in Finlandia, Italia e India.

## NESSUN TAGLIO OCCUPAZIONALE

Forti rassicurazioni sono state fornite dall'azienda anche sul versante occupazionale. Lo stabilimento di Terranova è infatti complementare a quello di Fimer a Vimercate, in provincia di Monza e Brianza, in quanto le due strutture sono concepite per la produzione di linee di prodotto completamente differenti, dagli string inverter ai grandi impianti. Senza contare che l'approccio ai "central inverters" è diverso: ABB ha sempre sviluppato inverter "outdoor" mentre Fimer storicamente installa inverter "indoor" all'interno di container dedicati.

## NUOVI PRODOTTI E TECNOLOGIE

L'azienda italiana crede molto in questa operazione, che ha un ratio prettamente industriale, e pertanto intende continuare ad investire sul territorio e nelle strutture per sviluppare nuovi prodotti anche miniaturizzati e innovazioni digitali basate anche su tecnologia blockchain con l'obiettivo di creare ulteriore valore. Il mercato del fotovoltaico è oggi in forte crescita a livello globale e, tramite questa acquisizione, Fimer avrà a disposizione un grande e innovativo portfolio di prodotti in modo da rispondere ad ogni richiesta del mercato.

A questo, l'azienda integrerà tutte le caratteristiche di velocità, focus sul business e flessibilità nell'approccio commerciale tipi-



LA SEDE DI FIMER, SITUATA A VIMERCATE, IN PROVINCIA DI MONZA E BRIANZA, IMPIEGA 220 DIPENDENTI

che di Fimer, asset fondamentali in un settore fortemente competitivo e dinamico come quello fotovoltaico.

## VERSO UN VOLUME DI 7 GW DI INVERTER

L'azienda di Vimercate ha quasi 80 anni di storia e opera nel solare da oltre 12 anni. Questo settore rappresenta ad oggi l'84% del business di Fimer. Nel 2018 l'azienda ha sviluppato volumi nel segmento inverter per 1,2 GW, con una crescita annua pari al 20-25%. Cifre che con l'acquisizione della divisione di ABB nel 2020 dovrebbero salire ad oltre 7 GW. Un importante cambio di marcia per l'azienda che la aiuterà a raggiungere la massa critica necessaria per competere in un settore in grande crescita. Con questa operazione, Fimer diventerà il quarto player mondiale del settore.

## UNA PIPELINE IMPORTANTE

I mercati prevalentemente presidiati da Fimer ad oggi sono sicuramente il Centro e Sud America, il nord Africa, il Medio Oriente e la Spagna, dove l'azienda ha tra l'altro aperto un anno fa una sede a Madrid per la gestione dei principali clienti europei e sudamericani. In Messico Fimer ha completato la connessione di un impianto fotovoltaico da 830 MW, ad oggi uno dei più grandi al mondo. Inoltre ha in pipeline l'allacciamento di un altro impianto fotovoltaico da 210 MW sempre in Messico, uno da 40 MW in Cile, due impianti da 100 MW ciascuno in Egitto e uno da 120 MW in Spagna. L'azienda ha inoltre firmato un accordo con Elec El Djazair, società del gruppo algerino Sonelgaz, per

la costruzione di un impianto di produzione di inverter fotovoltaici a supporto del piano operativo di crescita del paese che prevede l'installazione di 22 GW di energie alternative nei prossimi 10 anni, di cui 13,5 GW proprio nel settore fotovoltaico. Grazie a questa integrazione, inoltre, la società avrà la possibilità di espandere la propria presenza a livello globale soprattutto in quei mercati strategici per il fotovoltaico come l'Europa, l'Asia-Pacífico, il Giappone e il Nord-America. L'espansione prevista non sarà solo in termini di nuove aree geografiche: grazie a questa operazione Fimer potrà anche inserirsi in segmenti di mercato in cui oggi non è ancora presente, come ad esempio il residenziale e il C&I.

## I DRIVER SU CUI PUNTARE

Guardando al futuro, i principali driver di crescita su cui Fimer si sta concentrando sono a esempio lo sviluppo di tecnologie avanzate e la generazione di energia distribuita (GD) che, oltre a essere un settore chiave per la sostenibilità, avrà un impatto anche sull'intero sistema di trasmissione e distribuzione. Questo perché collegherà milioni di fonti energetiche rinnovabili la cui produzione è per definizione variabile. Fimer punterà anche sulle micro-grid, sistemi che interconnettono carichi elettrici e fonti di generazione distribuita con la possibilità di operare sia in connessione con il sistema elettrico nazionale sia autonomamente.

## Un'acquisizione strategica

Il commento di Filippo Carzaniga, chief executive officer di Fimer



«L'acquisizione della divisione di ABB dedicata al solare è per noi un grande passo avanti e un'integrazione ottimale soprattutto da un punto di vista industriale. Il solare è per noi un mercato consolidato, fa parte della nostra storia ma è nostra intenzione continuare ad investire sia nelle strutture esistenti sia nelle persone e nelle competenze, in Italia e nel resto del mondo. Siamo pronti a crescere e a fare la differenza»

### SPAZIO INTERATTIVO

## Guarda il video

Inquadra il QR con il tuo smartphone per conoscere la vision di Fimer







# VOLTALIA FIRMA IL NUOVO IMPIANTO FV SUL TETTO DEL POLITECNICO DI TORINO

LA MULTINAZIONALE FRANCESE HA REALIZZATO SUI TETTI DELL'ISTITUTO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 144 KW COMPOSTO DA 400 MODULI ED ESTESO SU 650 METRI QUADRI. SODDISFERÀ UN CONSUMO DI 260 MWH ALL'ANNO



Forte di un'esperienza ultradecennale e contando sulle professionalità tecniche e manageriali di un team interno verticale, che copre quindi l'intera filiera del fotovoltaico, Voltalia è stata selezionata tra altre società per la realizzazione di un impianto integrato sul tetto del Politecnico di Torino.

## UN IMPIANTO DA 144 KW

Il progetto ha portato all'installazione di circa 400 moduli di marca SunPower su una superficie di oltre 650 metri quadri, per una potenza installata totale di quasi 144 kW. La conversione è stata affidata ad inverter di stringa prodotti da SMA. L'impianto soddisferà un consumo di energia pari a 260 MWh all'anno. La realizzazione di questo progetto consente di alimentare le utenze del Politecnico di Torino, i cui corsi di Ingegneria per il nuovo anno accademico hanno raggiunto una quota di 13 mila iscritti. Con questa capacità produttiva, il progetto compenserà 106 tonnellate di anidride carbonica su base annua, generando una quantità di energia sufficiente ad alimentare più di 85 case. La realizzazione del rooftop è stata possibile grazie al lavoro di un team specializzato, che si è occupato del progetto esecutivo e della costruzione. I lavori di installazione dell'impianto sono stati ultimati con un anticipo di 30 giorni rispetto alle previsioni, grazie al supporto di Resit Srl, azienda partner che ha contribuito ai processi di installazione elettrici e meccanici.

## IL GRUPPO VOLTALIA NEL MONDO

Voltalia è un produttore e fornitore di energia rinnovabile idroelettrica, fotovoltaica, eolica e a biomassa. È presente in 20 Paesi e in 4 continenti e conta oltre 700 dipendenti. Ha sviluppato solide esperienze lungo la catena di valore di

progetti rinnovabili passando dallo sviluppo al finanziamento, dall'EPC all'O&M. Nel 2016, con l'obiettivo di espandersi nell'industria solare, Voltalia ha acquisito Martifer Solar, attualmente una delle più importanti aziende del mercato del fotovoltaico. Inoltre di recente il Gruppo Voltalia ha chiuso un'importante operazione di aumento del capitale per oltre 375 milioni di euro, a sostegno delle attività necessarie al raggiungimento degli ambiziosi obiettivi per il 2023, anno entro cui la società prevede di raddoppiare la propria capacità installata da 1 GW a 2,6 GW.

## UNA PIPELINE DI OLTRE 300 MW IN ITALIA

La filiale italiana è quotata all'Euronext di Parigi dal 2014 ed è controllata dalla famiglia Mulliez. Nel nostro paese Voltalia gestisce ad oggi oltre 140 MW in funzionamento, ripartiti in 60 impianti fotovoltaici a terra ed integrati sui tetti, e dispone di una pipeline di progetti in sviluppo di oltre 300 MW localizzati in tutto il territorio italiano. A capo della filiale italiana c'è Alessandra Brioschi, che dopo il suo percorso ultradecennale nelle grandi utilities internazionali, ha raggiunto il Gruppo Voltalia in qualità di country manager. «Voltalia è una delle poche utilities italiane presenti nel mercato da oltre 10 anni ed in grado di realizzare internamente tutte le attività legate a identificazione, progettazione, sviluppo, costruzione e manutenzione di impianti fotovoltaici e di storage», ha commentato la Brioschi. «La società, forte anche della solidità finanziaria del Gruppo, è oggi in piena espansione e conta di duplicare i propri effettivi da qui alla fine dell'anno per continuare a garantire crescita e qualità e rappresentare un brand di riferimento nel settore fotovoltaico italiano».

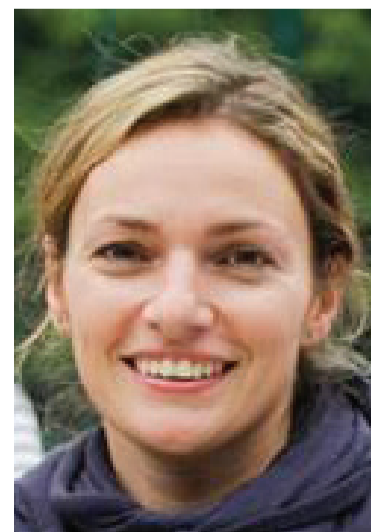
## PROGETTI EXTRA ITALIANI

Il Gruppo ha una forte esperienza in sviluppo, costruzione e gestione delle tecnologie idroelettriche, fotovoltaiche, eoliche e a biomassa e ha recentemente concluso un accordo con il gruppo ferroviario francese Snfc per la vendita di energia da impianti rinnovabili.

Di recente inoltre Voltalia ha annunciato l'acquisizione di Helexia, che consentirà di offrire ai clienti l'opportunità di produrre la propria elettricità grazie a installazioni fotovoltaiche su tetti e pensiline che la società finanzia e installa.

## LA MISSION DEL GRUPPO

Voltalia si impegna a migliorare l'ambiente e a incentivare lo sviluppo locale, fa un uso responsabile e ottimale delle risorse naturali e integra misure di riduzione di impatto ambientale, come la tutela della biodiversità, la divisione del suolo e piani di gestione rifiuti rispettando le possibilità locali. «La missione di Voltalia», ricorda la country manager Alessandra Brioschi, «è di migliorare l'ambiente mondiale sostenendo lo sviluppo locale. Oltre a voler contribuire a ridurre in modo significativo le emissioni dei gas serra, attuando anche internamente importanti regole per la riduzione della plastica e in generale dei rifiuti, vogliamo essere riconosciuti nel mercato come partner affidabile e degno di fiducia. Per questo l'essere stati selezionati da un Ateneo così importante per il territorio nazionale è stato per noi il segno che la nostra mission sta arrivando anche in Italia». La società ha inoltre definito lo sviluppo locale come un elemento chiave nelle sue relazioni con tutti i suoi partner. Ciò permette di costruire partnership a lungo termine basate sulla reciproca fiducia di tutte le parti coinvolte nei progetti, dallo sviluppo alla messa in opera. Con queste vaste proiezioni di crescita e la presentazione di innovativi progetti all'orizzonte, Voltalia sta ampliando il proprio organico per rafforzare i suoi dipartimenti O&M, EPC, Development, Sales e Finance.



ALESSANDRA BRIOSCHI, COUNTRY MANAGER DI VOLTALIA ITALIA



# EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

## PROVINCE GREEN: SERVE UNA STRATEGIA UNITARIA

LE ECCELLENZE SULLA SOSTENIBILITÀ IN ITALIA NON MANCANO, ANCHE E SOPRATTUTTO NEL FOTOVOLTAICO. MA IL QUADRO DEL NOSTRO PAESE PARLA DI UNA REALTÀ CON UN APPROCCIO ANCORA TROPPO DISGREGATO. ECCO ALCUNI DATI DEL NUOVO RAPPORTO "ECOSISTEMA URBANO" REALIZZATO DA LEGAMBIENTE

DI ANTONIO **ALLOCATI**

**L**a grande sfida dello sviluppo sostenibile ha un teatro privilegiato: le città e le province. Partendo da questo fondamentale presupposto è facile comprendere l'importanza del Rapporto Ecosistema Urbano 2019, lo studio annuale sui dati 2018 realizzato da Legambiente, in collaborazione con Ambiente Italia e Il Sole 24 Ore, che propone una fotografia approfondita della sostenibilità ambientale dei nostri centri urbani.

Il quadro che emerge non è certo lusinghiero per quanto riguarda la realtà italiana. Come sottolinea Stefano Ciafani, presidente nazionale di Legambiente, "L'Italia rispetto alle grandi sfide urbane appare distratta, svogliata, assente. Ci sono città - come dimostra questo nostro report - che riescono a raggiungere buoni (talvolta ottimi) risultati ambientali, come Trento o Mantova. Si tratta però dell'opera solitaria di singole amministrazioni locali, non di un progetto nazionale". Sembra proprio questo uno dei punti critici da cui far partire una profonda riflessione: le best practice in tema di sostenibilità appaiono frammenti isolati, nati da iniziative singole, e non il frutto di una strategia organica votata all'eccellenza che veda coinvolti tutti gli attori. Un approccio che, oggi più che mai, deve vedere - sempre secondo le parole di Ciafani - le città "come laboratorio privilegiato di un reale Green New Deal".

### **TRENTO PROVINCIA GREEN**

Uno dei risultati principali dello studio è la speciale graduatoria che mette in fila le province

### **UN OSSERVATORIO APPROFONDITO**

Ecosistema Urbano 2019, inaugurato 26 anni fa, è realizzato da Legambiente in collaborazione con Ambiente Italia e Il Sole 24 Ore, con il patrocinio del comune di Mantova, della Commissione europea, del ministero dell'Ambiente e di Anci e Agende 21 locali italiane, e il contributo di Ecomondo e Ideaplast. Per la realizzazione del report sono stati esaminati oltre 30mila dati, valutati in base a 18 parametri che determinano la classifica delle performance ambientali.



con le migliori performance e che, quest'anno, premia Trento con il punteggio di 81,20 (lo scorso anno era al quarto posto).

La città precede nell'ordine Mantova (che scende di una posizione), Bolzano (confermatasi al terzo), Pordenone (in ascesa, guadagna due posizioni) e Parma (nello studio datato 2018 era posizionata in seconda piazza).

Questa particolare classifica viene stilata tenendo conto di 18 diversi parametri che coprono sei aree tematiche (aria, acqua, rifiuti, mobilità, ambiente urbano, energia) e prevedono l'assegnazione teorica di un punteggio massimo di 100, coefficiente individuato per ogni singolo caso, e calcolato sulla base di obiettivi di sostenibilità.

### **LE CITTÀ 100% RINNOVABILI**

Lo studio di Legambiente ha voluto anche evidenziare quali e quanti (in totale 27) sono i Co-

muni italiani che, grazie al mix delle fonti rinnovabili, riescono a coprire il 100% (o in alcuni casi anche molto di più) dei consumi elettrici delle famiglie residenti.

Come viene precisato all'interno dello studio si tratta di un calcolo teorico che è basato sulla produzione stimata delle diverse tecnologie presenti nei territori in rapporto ai consumi medi delle famiglie italiane.

Ne deriva un risultato comunque importante, ed estremamente significativo, che ci fa capire come già oggi, grazie allo sfruttamento delle tecnologie attualmente disponibili, sia possibile produrre energia sufficiente per alimentare i fabbisogni dei diversi territori.

E ciò che si evince dal report è una realtà con al suo interno differenze sostanziali. Nel comune di Gorizia la produzione energetica è anzitutto nel segno della presenza di un impianto a bio-



## Ecosistema urbano di Legambiente - Classifica 2019

Pos.	Città	Punt.	Pos.	Città	Punt.	Pos.	Città	Punt.
1	Trento	81,20	36	Padova	57,44	71	Reggio Calabria	49,26
2	Mantova	80,59	37	Pisa	57,11	72	Caserta	48,62
3	Bolzano	76,40	38	Lucca	57,07	73	Genova	48,38
4	Pordenone	75,45	39	Savona	56,99	74	Grosseto	46,27
5	Parma	74,72	40	Pavia	56,40	75	Salerno	45,96
6	Pesaro	70,63	41	Varese	56,30	76	Rovigo	45,75
7	Treviso	70,41	42	Ancona	55,88	77	Rieti	45,30
8	Belluno	70,18	43	Aosta	55,76	78	Brindisi	45,22
9	Oriстано	69,01	44	Vercelli	55,58	79	Monza	43,91
10	Ferrara	68,55	45	Cagliari	55,54	80	Taranto	43,27
11	Verbania	66,59	46	L'Aquila	54,63	81	Campobasso	43,09
12	Reggio Emilia	65,72	47	Benevento	54,61	82	Pescara	42,78
13	Bologna	65,63	48	Siena	54,57	83	Pistoia	42,39
14	Cosenza	65,52	49	Arezzo	54,34	84	Napoli	42,18
15	Macerata	65,14	50	Potenza	54,29	85	Caltanissetta	41,85
16	Venezia	64,92	51	Vicenza	54,01	86	Foggia	41,69
17	Cremona	63,86	52	Chieti	53,87	87	Bari	41,03
18	Udine	63,84	53	Ravenna	53,70	88	Torino	40,28
19	Biella	63,81	54	Modena	53,68	89	Roma	39,85
20	Cuneo	63,72	55	Novara	52,53	90	Imperia	39,48
21	La Spezia	62,76	56	Forlì	52,39	91	Messina	38,67
22	Sondrio	62,58	57	Piacenza	52,07	92	Frosinone	38,45
23	Rimini	62,16	58	Ascoli Piceno	52,06	93	Matera	38,25
24	Firenze	61,95	59	Agrigento	51,87	94	Crotone	37,40
25	Bergamo	61,43	60	Asti	51,24	95	Alessandria	37,27
26	Perugia	61,32	61	Lecco	50,98	96	Massa	36,94
27	Lodi	61,30	62	Viterbo	50,97	97	Trapani	36,16
28	Teramo	60,26	63	Enna	50,81	98	Latina	35,80
29	Gorizia	60,22	64	Prato	50,73	99	Isernia	33,96
30	Trieste	59,93	65	Avellino	50,35	100	Palermo	30,19
31	Catanzaro	59,36	66	Lecce	50,02	101	Ragusa	29,41
32	Milano	59,33	67	Verona	49,75	102	Catania	28,56
33	Brescia	58,96	68	Como	49,75	103	Siracusa	N.V.
34	Terni	58,01	69	Livorno	49,75	104	Vibo Valentia	N.V.
35	Nuoro	58,00	70	Sassari	49,51			

Fonte: Legambiente, Ecosistema Urbano, 2019  
Il punteggio, in centesimi, viene assegnato sulla base dei risultati qualitativi ottenuti nei 18 indicatori considerati da Ecosistema Urbano che coprono sei principali aree tematiche: aria, acqua, rifiuti, mobilità, ambiente urbano, energia

liquidi per la produzione di energia elettrica da 36 MW a cui si affiancano gli oltre 7 MW di solare fotovoltaico, i 6 MW di idroelettrico e di biomasse. Un mix che consente, teoricamente, alla città friulana di essere autosufficiente dal punto di vista elettrico. Così come merita di essere messo in luce l'esempio di Agrigento, città nella quale il ruolo da protagonista è del fotovoltaico, con ben 80 MW installati che consentono di ottenere un quantitativo energetico estremamente rilevante.

### PADOVA IN TESTA NEL FV

Sono in totale 104 i capoluoghi di provincia che sono stati analizzati tenendo conto dei 18 parametri indicati e quindi giudicati sia tenendo conto di fattori di pressione e di qualità delle componenti ambientali, sia delle rispettive capacità di risposta e di gestione ambientale. Nello specifico, all'interno dell'area tematica riferita all'energia, il monitoraggio delle rinnovabili è concentrato sulla diffusione del solare termico e del fotovoltaico in strutture pubbliche. L'indicatore dello studio valuta, quindi, l'incidenza del solare termico e fotovoltaico installato su edifici di proprietà comunale rispetto ai consumi delle famiglie residenti nel comune. In questa graduatoria si confermano anche nel 2018 Padova, Pesaro e Verona i comuni più virtuosi, che vantano le maggiori disponibilità installate.

La quantità (13) di capoluoghi che possono contare su 10 o più kW derivanti da impianti installati su edifici comunali è invariata rispetto

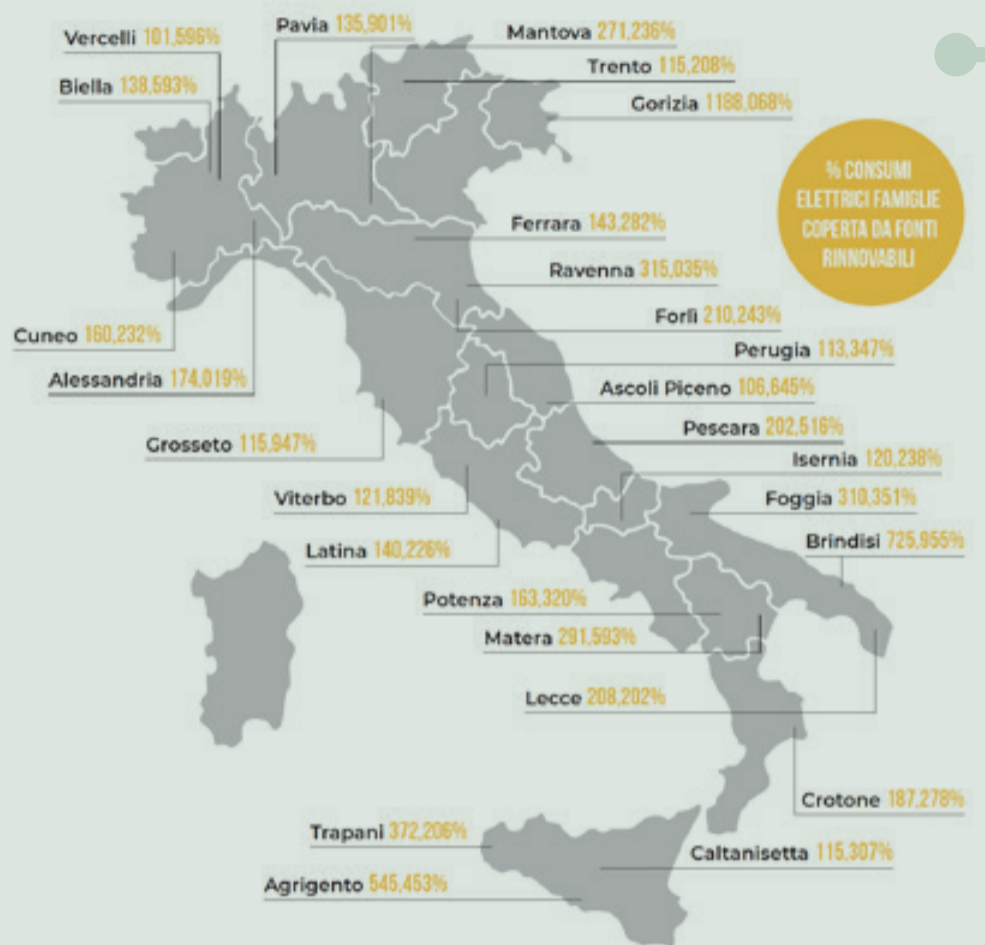
alla precedente rilevazione, mentre diminuisce (da 24 a 18) il dato riferito ai centri urbani in cui non si raggiunge ancora 1 kW/1.000 abitanti e sono sei le città ferme a zero o che non forniscono informazioni riguardo ai loro impianti (Brindisi, Crotone, Isernia, Nuoro, Roma e Vibo Valentia). Infine, il valore medio è in sensibile calo a causa della rettifica da parte di alcuni comuni di valori forniti nelle edizioni precedenti, e passa da 5,03 a 4,84 kW/1.000 abitanti.

### IL SOLARE NEL PUBBLICO

Un ulteriore approfondimento dello studio si è diretto verso il rapporto tra solare termico e fotovoltaico ed edilizia pubblica. Secondo i dati raccolti da Legambiente 90 città capoluogo hanno almeno un impianto solare termico o fotovoltaico sui tetti degli edifici pubblici di loro proprietà. Nello specifico 73 di esse presentano impianti solari termici, per complessivi 23.428 metri quadrati di pannelli, e sempre 73 sono provviste di impianti solari fotovoltaici, per complessivi 76,8 MW.

## Le città 100% da FER

% consumi elettrici delle famiglie coperta al 100% o più da fonti rinnovabili, 2018



Fonte: Legambiente, Ecosistema Urbano, 2019

# O&M SU MISURA PER IL VOSTRO IMPIANTO FOTOVOLTAICO

### BASIC

- ✓ Servizio di monitoraggio

### BASIC +

- ✓ Servizio di monitoraggio
- ✓ Apertura ticket guasto

### SILVER

- ✓ Servizio di monitoraggio
- ✓ Manutenzione ordinaria/ciclica
- ✓ Termografia

### GOLD

- ✓ Servizio di monitoraggio
- ✓ Manutenzione ordinaria/ciclica
- ✓ Manutenzione correttiva
- ✓ Disponibilità impianto



Ci trovi anche sui social network:



italia.belectric.com

BELECTRIC Italia srl

Strada Pantano d'Inferno  
5B 04010 B.go Faiti - Latina LT

Telefono: +39 07733208-45

Fax: +39 07733208-44

eMail: info@belectric-italia.it





Inatteso il responso della graduatoria che mette in fila le maggiori installazioni pubbliche in tema di fotovoltaico secondo la quale il comune in testa è Salerno. Va precisato in questo caso che l'impianto più rilevante è una grande installazione a terra realizzata intorno agli anni '90. Al secondo posto si colloca il comune di Bologna, con oltre 18 MW di pannelli solari, e al terzo c'è Padova, con 6,2 MW, che precede Verona (6,1 MW). Per quanto riguarda il solare termico il comune di Milano è quello con più metri quadrati (1.565 MW) e precede Roma (1.485) e Catania (1.160).

## GREEN JOBS IN ASCESA

Green economy e mondo del lavoro: un rapporto che si sta rivelando sempre più proficuo. È infatti in crescita, sia in valori assoluti sia in percentuale, l'incidenza dei green jobs sul settore occupazionale, un dato confortante in un quadro generale molto difficile. Sono circa 474mila i nuovi contratti di lavoro verdi stimati da Unioncamere nel 2018, dagli ingegneri energetici agli esperti di agricoltura biologica, ovvero il 10,4% del totale nazionale. La previsione nel 2017 era stata di 318mila assunzioni, portando per quell'anno a circa tre milioni le persone occupate grazie alla green economy, pari al 13% del totale nazionale. Inoltre secondo i dati elaborati sempre da Unioncamere con l'Agenzia nazionale per le politiche attive del lavoro (Anpal) nel 2017 sono state 653mila le imprese che hanno ricercato profili professionali con competenze green. La tendenza verso una transizione ecologica del mercato del lavoro è rafforzata anche dalla ricerca "Lo sviluppo dei green jobs", pubblicata da Fondazione Cariplo: il processo di greening dell'economia interessa quasi nove milioni di lavoratori, tra nuove domande di lavoro e nuove competenze per chi ha già un'occupazione. La Lombardia è nettamente in testa, ma è significativo che al terzo posto figurino, dopo l'Emilia Romagna, il Lazio. O che la Campania superi la Toscana, come numero assoluto di contratti, ma soprattutto come incidenza percentuale sulle nuove assunzioni. Su base provinciale, Milano è in testa, con oltre 63mila contratti programmati, al secondo posto c'è Roma (37.570) e al quarto posto, dopo Torino, si trova Napoli, con 16.761 assunzioni green.



## Tabella kWp solare negli edifici pubblici ogni 1.000 abitanti

Agrigento	2,53	Genova	2,45	Pordenone	15,72
Alessandria	0,37	Gorizia	3,60	Potenza	2,09
Ancona	2,22	Grosseto	9,68	Prato	3,98
Aosta	2,89	Imperia	7,00	Ragusa	7,10
Arezzo	9,20	Isernia	nd	Ravenna	1,84
Ascoli Piceno	0,23	La Spezia	2,73	Reggio Calabria	0,72
Asti	3,94	L'Aquila	5,70	Reggio Emilia	8,38
Avellino	7,59	Latina	0,77	Rieti	3,47
Bari	0,01	Lecce	3,06	Rimini	2,53
Belluno	1,80	Lecco	1,55	Roma	nd
Benevento	3,99	Livorno	1,32	Rovigo	1,05
Bergamo	10,53	Lodi	17,25	Salerno	6,96
Biella	9,94	Lucca	0,11	Sassari	2,82
Bologna	6,08	Macerata	2,61	Savona	2,37
Bolzano	3,92	Mantova	1,25	Siena	3,34
Brescia	0,97	Massa	6,52	Siracusa	0,26
Brindisi	nd	Matera	4,92	Sondrio	6,22
Cagliari	4,88	Messina	2,07	Taranto	0,32
Caltanissetta	9,86	Milano	2,28	Teramo	7,56
Campobasso	0,71	Modena	4,41	Terni	5,91
Caserta	11,02	Monza	0,17	Torino	0,36
Catania	4,41	Napoli	0,24	Trapani	1,04
Catanzaro	1,68	Novara	0,68	Trento	14,52
Chieti	2,51	Nuoro	nd	Treviso	2,80
Como	11,89	Oristano	20,28	Trieste	0,49
Cosenza	18,90	Padova	30,01	Udine	4,08
Cremona	10,88	Palermo	0,28	Varese	0,30
Crotone	nd	Parma	3,87	Venezia	1,20
Cuneo	2,19	Pavia	4,47	Verbania	10,08
Enna	1,70	Perugia	6,78	Vercelli	0,65
Ferrara	9,30	Pesaro	27,59	Verona	26,46
Firenze	1,15	Pescara	1,65	Vibo Valentia	nd
Foggia	1,98	Piacenza	3,17	Vicenza	2,90
Forlì	7,04	Pisa	1,64	Viterbo	5,59
Frosinone	2,75	Pistoia	1,46		

## Prime venti province italiane per lavori green

Milano	63.242 (13,4%)	Modena	8.571 (1,8%)
Roma	37.570 (7,9%)	Vicenza	8.020 (1,7%)
Torino	23.478 (5%)	Firenze	8.015 (1,7%)
Napoli	16.761 (3,5%)	Monza	7.977 (1,7%)
Brescia	14.977 (3,2%)	Treviso	7.876 (1,7%)
Bologna	12.492 (2,6%)	Genova	7.440 (1,6%)
Bergamo	11.936 (2,5%)	Bolzano	6.504 (1,4%)
Bari	9.757 (2,1%)	Varese	6.371 (1,3%)
Padova	8.830 (1,9%)	Venezia	6.167 (1,3%)
Verona	8.729 (1,8%)	Parma	5.393 (1,1%)

Fonte: Unioncamere, I Quaderni di Symbola, GreenItaly, 2018

## Il solare negli edifici pubblici



Fonte: Legambiente, Ecosistema Urbano, 2019





# MUTUI EUROPEI PER L'EFFICIENZA ENERGETICA DELLE ABITAZIONI

L'ENERGY EFFICIENT MORTGAGE, PROGRAMMA PILOTA CHE COINVOLGE 47 ISTITUTI DI PRESTITO EUROPEI, È STATO PRESENTATO A TRENTO. OBIETTIVO: SOSTENERE L'ACQUISTO O LA COSTRUZIONE DI EDIFICI LE CUI PERFORMANCE ENERGETICHE SIANO IN LINEA CON I REQUISITI DELLA NORMATIVA COMUNITARIA PER L'EFFICIENZA ENERGETICA

DI CRISTINA CELANI

**S**i chiama Energy Efficient Mortgage (Eem) ed è un progetto europeo per la creazione di un mutuo per l'efficienza energetica standardizzato a livello continentale ideato per incentivare la riqualificazione degli edifici e l'acquisto di proprietà altamente efficienti potendo sfruttare condizioni finanziarie vantaggiose. Su questo progetto convergono 47 istituti di prestito europei, in accordo con 33 organizzazioni di sostegno in tutta l'Ue.

## FINANZIARE LA RIQUALIFICAZIONE

L'obiettivo del mutuo europeo è, quindi, sostenere l'acquisto o la costruzione di edifici residenziali, immobili commerciali, case monofamiliari e condomini le cui performance energetiche siano in linea con i requisiti previsti dalla più recente normativa comunitaria per l'efficienza energetica. Il finanziamento offre il vantaggio di interessi più bassi o un più favorevole loan to value, il rapporto tra la somma del prestito e il bene che il finanziato mette a garanzia, ma anche un tasso variabile che scende contemporaneamente all'avanzamento dei lavori di efficientamento.

La presentazione del progetto è stata al centro del convegno internazionale dello scorso 4 ottobre "L'efficienza energetica negli edifici residenziali: finanziare la riqualificazione", svoltosi a Trento. Una scelta quasi naturale quella del capoluogo se pensiamo che il Trentino ha da tempo varato una serie di misure specifiche per favorire l'ammodernamento e l'efficienza delle abitazioni civili.

## BANCHE E GREEN: AFFINITÀ ELETTIVE

L'appoggio a iniziative di riqualificazione del patrimonio edilizio è del resto una questione sulla quale il mondo bancario dimostra una notevole sensibilità. Secondo l'Associazione bancaria ita-

## COS'È L'ENERGY EFFICIENT MORTGAGE (EEM)

È altrimenti indicato come mutuo verde, ovvero quella tipologia di finanziamento che sostiene l'efficienza energetica e la bioedilizia.

Si tratta di mutui finalizzati all'acquisto o la costruzione di immobili con alte performance energetiche. Il piano varato dall'Unione Europea per sostenere questa iniziativa (piano EeMAP o Energy Efficiency Mortgages Action Plan) nasce a giugno 2018 con l'obiettivo di creare le condizioni, economiche e strategiche, per rendere energeticamente efficienti oltre 210 milioni di abitazioni presenti in UE (pari al 89% del totale), realizzate prima del 2001. Condotta da un consorzio guidato dalla European Mortgage Federation - European Covered Bond Council - e finanziato dal programma Horizon 2020 della Commissione Europea, l'EeMAP mira a erogare "mutui per l'efficienza energetica" standardizzati a livello europeo. Gli Eem rappresentano gli strumenti utili per creare le condizioni finanziarie favorevoli per incentivare la riqualificazione degli edifici e l'acquisto di proprietà altamente efficienti. Per rientrare effettivamente tra gli "Energy efficient mortgages", i mutui devono garantire un miglioramento almeno del 30% nei consumi.

liana (ABI), la riqualificazione energetica degli edifici, pubblici e privati, infatti, può rappresentare la chiave per accelerare gli investimenti e valorizzare il mercato immobiliare nazionale. Questa è la motivazione che ha portato alla creazione del "Tavolo tecnico per favorire la riqualificazione energetica degli immobili", promosso da ABI e riunitosi il 24 settembre scorso a Roma, con la presenza di rappresentanti della Direzione Generale Energia della Commissione Europea, della Presidenza del Consiglio dei Ministri, della Banca d'Italia, del Ministero dell'Ambiente, del Ministero dell'Economia, del Ministero dello Sviluppo Economico, di ABI Lab, di Ance, dell'A-

nia, delle Associazioni dei consumatori, di Confedilizia, dell'Enea, della Federazione Ipotecaria Europea. L'obiettivo del Tavolo è rafforzare il dialogo tra i principali interlocutori pubblici e privati al fine di individuare gli strumenti ed iniziative più idonei a valorizzare le informazioni disponibili sulle prestazioni energetiche degli immobili; favorire l'accesso al credito per la ristrutturazione edilizia ai fini di efficientamento energetico; stimolare un rinnovamento culturale sulla convenienza economica di abitare una "casa verde" o sull'impatto positivo del grado di efficienza energetica sul valore di mercato degli immobili.



## INVERTER **ABB** PVS-100/120 e 175-TL

La soluzione per ottimizzare il ritorno d'investimento  
Inverter solari per impianti commerciali

Inverter di stringa ad alte potenze: 100 kW / 120 kW e 175 kW-TL  
Alta flessibilità grazie a numerosi ingressi e canali MPPT indipendenti  
Protezioni elettriche complete per un risparmio sulla quadristica  
Installazione in orizzontale o in verticale per diverse applicazioni  
Alta connettività per monitoraggio avanzato su PC o SmartApp

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

## EFFICIENZA ENERGETICA E FER: BANDO CONSIP PER GLI IMMOBILI DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Consip ha pubblicato un nuovo bando del Sistema dinamico di acquisizione della pubblica amministrazione (Sdapa), il primo in ambito "Energy" e che si riferisce alla fornitura e posa di impianti e beni per la produzione di energia da fonti rinnovabili e per l'efficienza energetica. Sono sette le categorie merceologiche previste: impianti fotovoltaici; impianti solari termici; impianti a pompa di calore per la climatizzazione; caldaie a condensazione; relamping; chiusure trasparenti con infissi; pannelli isolanti. Con questo nuovo bando Sdapa verrà quindi consentito alle amministrazioni di negoziare in modo semplificato, grazie all'utilizzo di standard di gara predisposti da Consip,

appalti specifici anche di importo superiore alla soglia comunitaria, per un valore massimo di 400 milioni di euro nei 4 anni in cui rimarrà attivo. Al contempo, le imprese che possiedono i requisiti richiesti dai bandi potranno essere ammesse alle categorie merceologiche dello Sdapa e rispondere agli appalti specifici che verranno banditi dalle amministrazioni.

L'iniziativa potrà essere utilizzata dalle amministrazioni per usufruire dei principali strumenti di incentivazione attualmente a loro disposizione, tra cui il Piano per la riqualificazione energetica delle pubbliche amministrazioni centrali (Prepac), il Conto Termico e i Certificati bianchi.



## ANIE E ANCI INSIEME PER RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA E SICUREZZA URBANA

Federazione Anie e Anci avviano una nuova collaborazione che ha come oggetto la definizione di un protocollo di intesa per la promozione di progetti di sicurezza urbana e di riqualificazione energetica. Federazione Anie metterà a disposizione le proprie competenze tecniche per finalizzare progetti di sicurezza e riqualificazione energetica di comuni e aree urbane, mentre Anci promuoverà queste attività verso i propri associati, svolgendo l'attività di comunicazione verso gli stakeholder istituzionali e i media.

Le priorità dell'intesa sono quindi: condivisione di idee e proposte progettuali per avviare e rafforzare progetti di sicurezza urbana e controllo e monitoraggio del territorio; definire principi condivisi per individuare modelli di sviluppo sostenibile, che si traducano in una reale cultura della qualità, sicurezza, innovazione e rispetto dell'ambiente; incentivare, in fase di sviluppo progettuale, l'utilizzo dell'innovazione tecnologica, la fornitura di componentistica e soluzioni adeguate, in termini di qualità, sicurezza, rispetto delle normative e regolamenti; definire iniziative di formazione e informazione, per elevare la sensibilità degli operatori del settore/uffici tecnici e condivisione di strumenti e competenze delle due istituzioni.

## GREEN ARROW CAPITAL ACQUISISCE I FONDI QUERCUS PER 400 MW DI IMPIANTI DA FER IN ITALIA

Quercus Investment Partners cederà il 100% della società di gestione Quercus Assets Selection Sarl a Green Arrow Capital, uno dei principali operatori italiani indipendenti nel panorama degli investimenti in energie alternative. Quercus Assets Selection Sarl, dal canto suo, è uno dei principali fondi europei specializzati in fonti di energia rinnovabile. Tramite questa acquisizione, la società italiana diventerà uno dei primi dieci operatori in Europa e il principale asset manager in Italia con circa 400 MW di impianti da FER in gestione. Per Quercus Investment Partners, la vendita va a completare la "fase 1" della sua strategia di investimento in Europa, dove la società ha intenzione di tornare a investire anche in progetti subsidy free o in grid parity. Dalla sua fondazione, Quercus ha investito in cinque fondi dedicati all'energia da fonti rinnovabili attivi in Italia, UK, Spagna, Romania e Bulgaria. Il fondo lussemburghese Quercus Assets Selection gestisce impianti fotovoltaici ed eolici per un totale di oltre 320 MW di potenza tramite cinque società veicolo (Quercus Renewable Energy, Quercus Renewable Energy II, Quercus European Renewables, Quercus Italian Wind Fund e Quercus Italian Solar Fund). Il fondo include diversi investitori istituzionali italiani e internazionali tra cui fondi pensione, fondazioni e società di assicurazione come anche una joint venture di successo con Swiss Life nel mercato fotovoltaico italiano delle infrastrutture su larga scala.

## SOLIS SPA "TRA LE MIGLIORI 10 AZIENDE DEL SETTORE ENERGIE RINNOVABILI"

Il 7 novembre 2019 Solis SpA ha ricevuto la targa del premio "Sviluppo Sostenibile 2019" per le Energie rinnovabili durante l'evento Ecomondo a Rimini. Il premio, istituito per l'undicesimo anno consecutivo dalla Fondazione per lo Sviluppo Sostenibile e dall'Italian Exhibition Group, ha avuto il patrocinio del ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare ed ha ottenuto il conferimento della Medaglia del Presidente della Repubblica. Il presidente della commissione del Premio Edo Ronchi e tutta la giuria hanno consegnato il prestigioso riconoscimento per la sezione Energie Rinnovabili alla Solis SpA "per l'implementazione di modelli industriali in grado di ottimizzare i processi energivori in relazione all'autoproduzione di energia elettrica da impianti fotovoltaici." Danilo di Florio, presidente del Consiglio di Gestione di Solis SpA, ha sottolineato la sua grande soddisfazione affermando che «il merito va a tutta l'azienda che cresce costantemente investendo sul territorio, sulle risorse umane, sulla ricerca e l'innovazione. Abbiamo puntato tutto sulla sostenibilità

e l'innovazione che ci garantiscono risultati come quelli conseguiti dalla nostra logistica del freddo e la sua replicabilità su tutto il territorio».



DA SINISTRA: EDO RONCHI, PRESIDENTE DELLA FONDAZIONE PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE, DANILIO DI FLORIO, PRESIDENTE DEL CONSIGLIO DI GESTIONE DI SOLIS SPA, E ANDREA BARBABELLA, RESPONSABILE RICERCA E PROGETTI DELLA FONDAZIONE PER LO SVILUPPO SOSTENIBILE E RESPONSABILE DEL NETWORK ITALY4CLIMATE





# MONITORAGGIO ENERGETICO INDUSTRIALE COME GENERARE PROFITTI NELL'ERA DIGITALE

HIGECO ENERGY PROPONE A IMPRENDITORI, FACILITY MANAGER E INSTALLATORI UN PACCHETTO COMPLETO DI TECNOLOGIE E REPORTISTICA, COME AD ESEMPIO LO SMART GATEWAY, PER TRASFORMARE LE INEFFICIENZE IN UNA FONTE DI GUADAGNO

Quando si parla dei costi legati al consumo energetico, ogni azienda è consapevole di quanto pesino sui propri profitti e di quanto spesso siano dovuti all'inefficienza con la quale l'energia stessa viene utilizzata. Nell'era dell'Internet Of Things e dell'industria 4.0, le aziende rivolte al futuro guardano ai consumi non come una semplice voce di costo, ma come un'opportunità concreta di guadagno e un potenziale asset per aumentare efficienza e produttività. A queste aziende si rivolge il marchio Higeo Energy, proponendosi come alleato strategico globale in un percorso di energy management che va dalla progettazione e fornitura di una piattaforma hardware e software, alla diagnosi energetica, passando per le applicazioni IoT per la raccolta dati e l'industria 4.0.

«La nascita del brand Higeo Energy rappresenta un passo avanti rispetto alla consolidata offerta Higeo per la misurazione e il monitoraggio dei consumi», racconta Marco Poloniato, co-founder di Higeo.

«Proponiamo a imprenditori, facility manager e installatori un pacchetto completo di tecnologie e reportistica, supportato dalla consulenza di EGE (Esperti in Gestione dell'Energia) qualificati. Questo soprattutto perché, per trasformare le inefficienze in una fonte di guadagno tangibile per l'azienda, non è sufficiente raccogliere i dati ma è necessa-

rio saperli interpretare correttamente. «Il nostro scopo è sensibilizzare i decision maker della piccola e media impresa circa i meccanismi digitali di ottimizzazione delle strutture», precisa il manager. «E non parliamo solo di energia elettrica: Higeo Energy integra anche la gestione intelligente di impianti idrici, metano, aria compressa, insomma coinvolge tutti gli indicatori che concorrono al calcolo dei consumi energetici aziendali».

L'architettura tecnologica proposta si fonda su una certezza chiamata HSI+: lo smart gateway di Higeo che consente di controllare sia consumi di energia, direttamente dai contatori di e-distribuzione, sia l'autoproduzione per chi possiede un impianto fotovoltaico. Un sistema di monitoraggio aperto, capace di interfacciarsi con dispositivi di terze parti quali sonde, misuratori, PLC e sistemi Scada, in grado di dialogare efficacemente con inverter fotovoltaici, pompe di calore e sistemi Hvac, rendendo i dati disponibili per la lettura, la consultazione in cloud o l'invio ad altri server. Le figure coinvolte nell'energy management di edifici e industrie avranno così a disposizione un'accurata diagnosi energetica, perfettamente strutturata per progettare i futuri piani di efficientamento.

Accanto ai dispositivi intelligenti, la proposta di Higeo Energy per le PMI si articola in una serie di servizi integrati:



- sistemi di gestione dell'energia: consulenza EGE e strumenti hardware e software per la raccolta in cloud e la consultazione dei dati legati ai consumi aziendali;
- sistemi di monitoraggio: progettazione secondo gli obiettivi del cliente, assistenza e formazione all'utilizzo delle tecnologie digitali;
- diagnosi energetica industriale: audit energetici attraverso EGE certificati con la quantificazione degli sprechi, delle relative cause e delle opportunità di risparmio;
- adempimenti burocratici: supporto nell'iter per gli incentivi legati a efficientamento energetico industriale (es. certificati bianchi) e status di azienda energivora;
- strumenti per Industria 4.0: le soluzioni danno accesso a iper e super ammortamento previsti per le macchine con telemanutenzione e/o telediagnosi e/o controllo remoto.

«Attraverso il marchio Higeo Energy», conclude Poloniato «ci proponiamo di fornire tutti gli strumenti necessari alle aziende di ogni dimensione per sfruttare al meglio Internet of Things e Industria 4.0, supportando le aziende nell'iter burocratico degli incentivi statali. Il nostro lavoro si conclude solo quando il cliente ottiene un risparmio economico e riesce a generare un profitto da quella che prima era una situazione di inefficienza».



**REC**  
SOLAR'S MOST TRUSTED

380 W<sub>p</sub> DI POTENZA  
60 CELLE

217 W/M<sup>2</sup>

20 ANNI DI GARANZIA  
SUL PRODOTTO

25 ANNI DI GARANZIA DI  
PERFORMANCE

92 % POTENZA NOMINALE  
GARANTITA DOPO 25 ANNI



## REC SERIE ALPHA

Potenza fino a **380 W<sub>p</sub>**: il modulo fotovoltaico a **60 celle** più potente al mondo!

Festeggia con noi questo traguardo:

[recgroup.com/alpha](http://recgroup.com/alpha)





ti invita a

# ENERGY Conference

Conferenza annuale sull'energia rinnovabile fotovoltaica in Italia



Inquadra il QR-code e registrati

UNIVERSITÀ di PALERMO  
Aula Magna Ingegneria

**2020:  
L'ANNO DI SVOLTA  
PER LE ENERGIE  
RINNOVABILI**

**6**  
Dicembre  
2019

Inizio registrazioni  
ore 8,30



oppure collegati su: [www.energiaitalia.info](http://www.energiaitalia.info)

Scegli le migliori tecnologie rinnovabili su

**shop.energiaitalia.info**

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



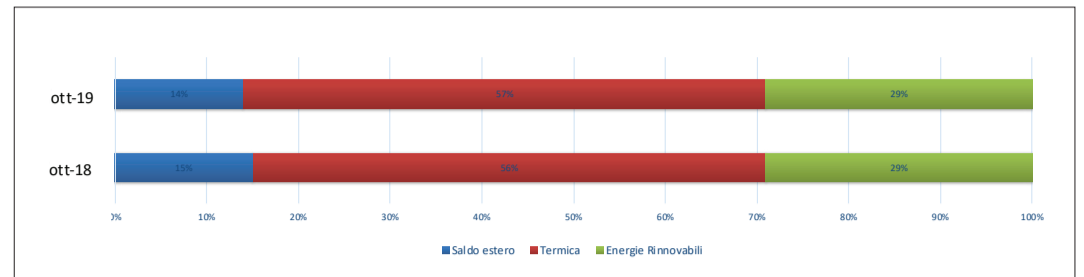
Energia Italia il tuo distributore di fiducia per:

FOTOVOLTAICO, CLIMATIZZAZIONE, SISTEMI DI ACCUMULO, SOLARE TERMICO, SCALDACQUA A POMPA DI CALORE, E-MOBILITY

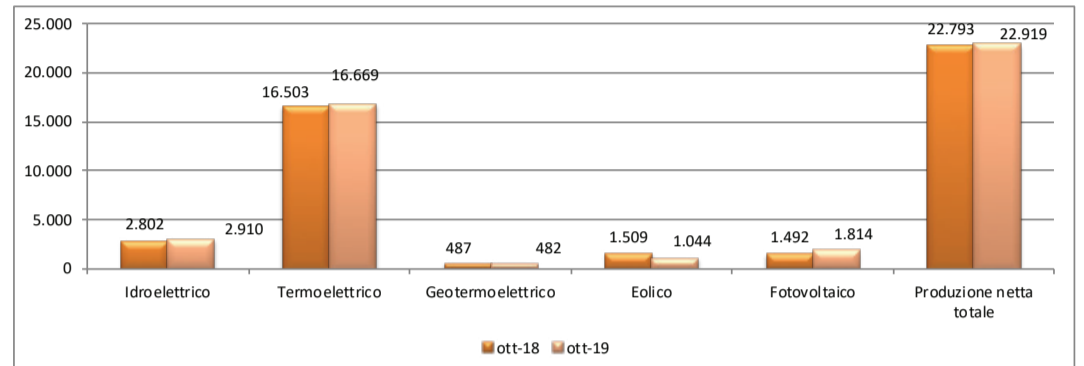


# Numeri e trend

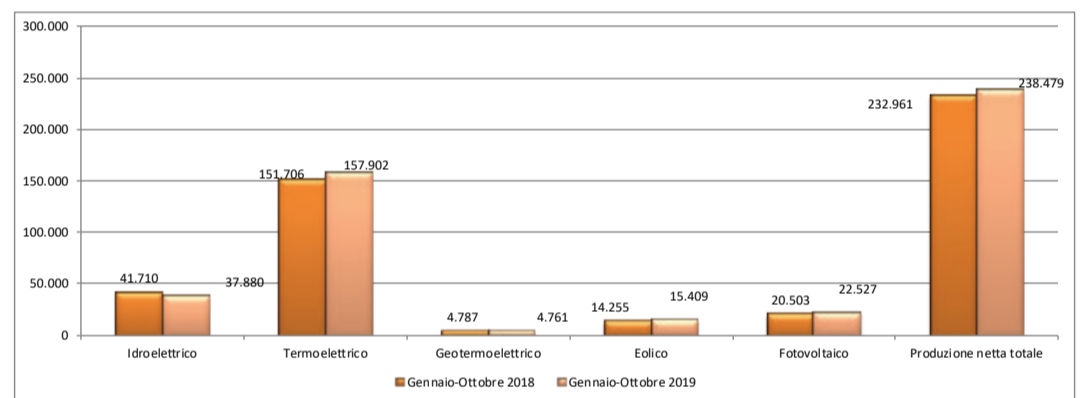
## Composizione fabbisogno



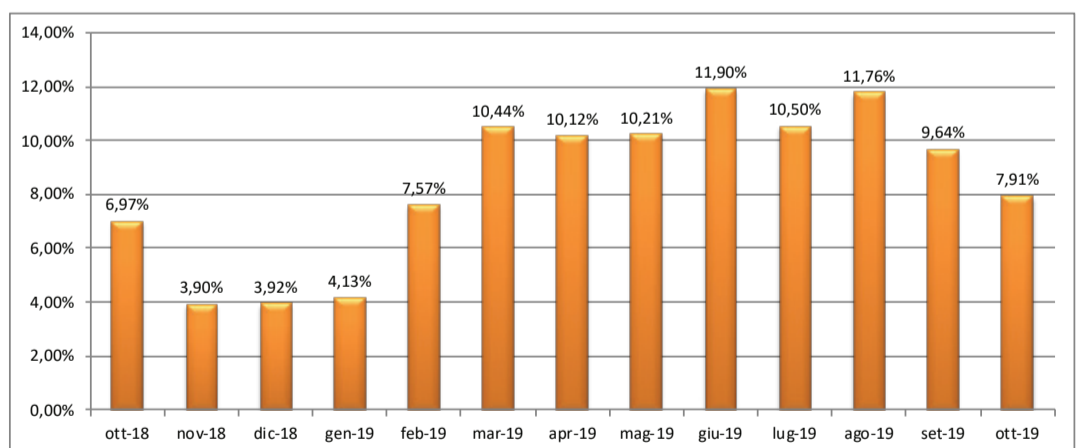
## Mese di ottobre: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



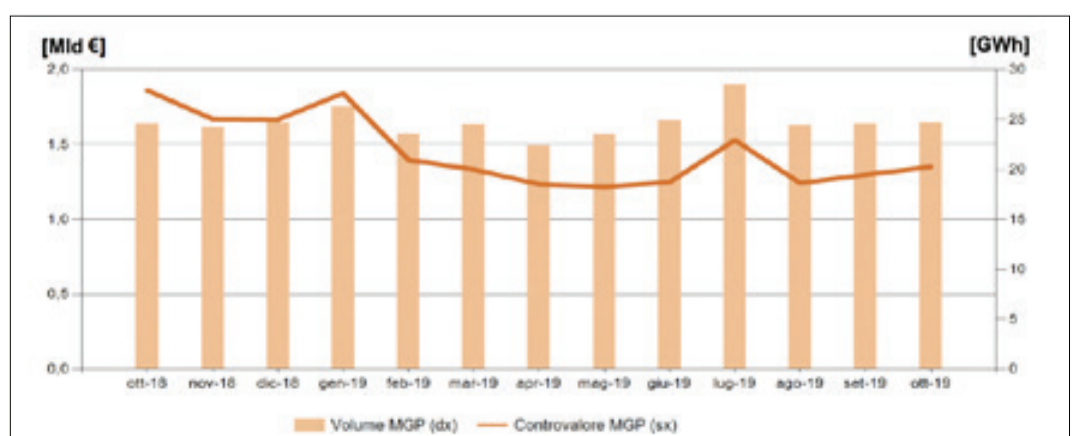
## Gennaio-ottobre: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte



## Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



## Mercato del giorno prima Controvalore e volumi







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<sup>^</sup>

MOSTRA CONVEGNO  
EXPOCOMFORT

17-20 MARZO/MARCH 2020  
fieramilano

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

# 20 20

in collaborazione con  
in cooperation with



SMART METERING  
HOME & BUILDING  
AUTOMATION  
ELECTRIC RENEWABLE ENERGY  
ELECTRIC MOBILITY



# La nuova generazione

La nostra prossima generazione di moduli fotovoltaici riduce ulteriormente i costi dell'energia elettrica grazie ad un'eccellente relazione prezzo/prestazioni. Abbiamo unito diverse tecnologie innovative per ottenere la massima potenza ed estetica. Combinando la tecnologia half-cut, il disegno multi-busbar e le celle più grandi aumentiamo la potenza di uscita a 340 W per i moduli residenziali. L'esclusiva disposizione delle celle può ridurre notevolmente perdite dovute all'ombreggiamento, mentre, in termini di sicurezza, i moduli vantano una certificazione di reazione al fuoco di classe 1.

La nuova generazione di moduli Trina Solar è la migliore soluzione per ottimizzare l'autoconsumo. Venite a scoprire la nostra nuova gamma prodotti presso il vostro rivenditore autorizzato Trina Solar!

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

**Trina**solar