



# SOLARE B2B



## EDITORIALE

## Seguire lo spostamento del mercato

Dove nasce quello strano e profondo disallineamento tra il sentiment del mercato e i dati reali sulla nuova potenza fotovoltaica installata in Italia? Il caso è veramente bizzarro. I principali player del mercato (produttori e distributori) dichiarano vendite in crescita rispetto allo scorso anno. Anche il clima generale che si respira è quello di una piccola ripartenza. Ma i numeri sono impietosi: i dati comunicati da Gaudi (con grave ritardo!) dicono che nel primo quadrimestre i nuovi impianti hanno totalizzato solo 78 MW. Il confronto con lo scorso anno non lascia adito a dubbi sul trend del mercato, anche se i 148 MW realizzati nei primi quattro mesi del 2014 avevano beneficiato delle spinte residue di ciò che rimaneva dell'ultimo Conto Energia. A questo punto è difficile aspettarsi una ripresa significativa dei nuovi impianti fotovoltaici. Lasciando perdere le stupidaggini di chi si sbilancia in superficiali forecast che attribuiscono all'Italia 1 GW di nuova potenza solare nel 2015, diventa difficile anche collocarsi in quella forbice tra 400 e 500 MW che l'autorevole voce dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano aveva individuato per l'anno in corso.

Il disallineamento di cui parlavamo nasce quindi da un altro fenomeno che va seguito con attenzione: il progressivo spostamento del business del fotovoltaico dalle nuove installazioni ad altre attività come il revamping e l'O&M. Ancora l'Energy & Strategy Group ha calcolato quanto sia stato il valore di queste attività nel corso del 2014. E il risultato è in qualche modo sorprendente. Se il mercato primario, cioè quelle delle nuove installazioni, ha generato investimenti per un valore di 658 milioni di euro, le attività di Operation & Maintenance hanno invece totalizzato servizi per 358 milioni di euro. A questi si aggiungono 215 milioni di euro per servizi assicurativi e 1.213 milioni per la vendita dell'energia prodotta.

L'O&M ha quindi raggiunto un giro d'affari pari alla metà di quello relativo alle nuove installazioni. Ciò permette di stimare un mercato complessivo di circa 1 miliardo di euro (escludendo servizi assicurativi e vendita energia che lo porterebbero a 2,4 miliardi). A questo valore andrebbero aggiunti anche tutti quei segmenti riferiti all'efficienza e al risparmio energetico che non sono direttamente legati al fotovoltaico, ma che in qualche modo cominciamo ad essere gestiti dalla filiera del fotovoltaico: da distributori, da installatori e qualche volta anche da produttori. Insomma, bisogna abituarsi a guardare e a leggere il mercato con occhi nuovi, e non solo con il metro della nuova potenza fotovoltaica installata. Ma questo chiede un cambiamento di atteggiamento a tutti i player.

La vera domanda da farsi riguarda quindi la capacità del canale di seguire questa trasformazione e quindi restare agganciati a un business che si muove con dinamiche nuove e non sempre facili.

Davide Bartesaghi  
 bartesaghi@solareb2b.it  
 Twitter: @dbartesaghi

### • EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO •



**ALLA GUIDA DEL CAMBIAMENTO**  
 Intervista a Tommaso Lascaro, fondatore e presidente di C.D.N.E. - La Casa Delle Nuove Energie

### INCHIESTA PAG. 16

## L'EFFICIENZA ENERGETICA CAMBIA L'OFFERTA DEI DISTRIBUTORI



Non solo fotovoltaico. Sono sempre più numerosi (e agguerriti) i player che hanno inserito nel proprio assortimento anche pompe di calore, led, solare termico, caldaie a condensazione, climatizzazione e sistemi di gestione dei flussi di energia. Ecco quali sono le loro strategie.

### MERCATO PAG. 26

## MODULI: COME CAMBIA IL MIX



Anche se il modulo policristallino tradizionale rimane il re incontrastato del mercato, i produttori stanno diversificando la propria offerta puntando anche su altri segmenti. Tra i nuovi trend, il principale è quello legato all'alta efficienza, ma ci sono anche player che scommettono su thin film, pannelli ibridi e prodotti per il revamping.

### EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO PAG. 40

## POMPE DI CALORE: PROVA DI INTEGRAZIONE



Per il 2015 gli operatori stimano una crescita delle vendite pari al 30%. Buona parte di questo incremento arriverà dal canale del fotovoltaico, che vede nelle pompe di calore un abbinamento perfetto, in grado di offrire più vantaggi alla clientela: aumentare il livello di energia autoconsumata e abbattere i consumi per il riscaldamento.

PAG  
**22**

LA PRIMA EDIZIONE  
DEL "RENEWABLE  
ENERGY REPORT"

PAG  
**34**

CASE HISTORY:  
L'IMPIANTO DA 88 KWP  
CON 176 MICROINVERTER

PAG  
**36**

MANTENIMENTO  
INCENTIVI: IL GSE  
FA DISCUTERE



# VALORI REALI



DALLA GERMANIA SOLUZIONI LEADER NEL SETTORE DELL'ENERGIA SOLARE



PRONTO  
ALL'USO

## KIT EASY SOLARWORLD TUTTI I COMPONENTI SU UN SOLO PALLET

Con il kit easy SolarWorld ricevete, preconfezionati su un pallet, tutti i componenti necessari a realizzare un impianto su tetto inclinato: moduli di qualità, sistema di montaggio, cavi e accessori.



SISTEMA  
INTEGRATO

## SUNDECK ALTERNATIVA ALLA LAMIERA GRECATA

La raffinata soluzione ad incasso consente d'integrare con eleganza nel tetto di casa i moduli solari, che vengono montati a livello del manto di copertura. Dal punto di vista tecnico, il sistema si distingue per il numero limitato di elementi, tutti perfettamente integrati l'uno con l'altro.



SISTEMA  
EFFICIENTE

## SUNFIX AERO 2.0 SISTEMA A ZAVORRA RIDOTTA PER TETTI PIANI

Il sistema offre tutti i vantaggi di un sistema economico per tetti piani industriali e in più è composto da pochi elementi premontati, può essere installato senza perforare il tetto. Due persone possono installare fino a 1 kWp in soli cinque minuti. Sunfix aero è disponibile per tetti a sud e est-ovest.

NOVIT



## INNOVAZIONI CHE FACILITANO IL VOSTRO LAVORO

Le migliori innovazioni rendono la vita più semplice. Per questo la nuova generazione Sunmodule Plus presenta una serie di utili novità.

### FACILE DA MONTARE

3,2 kg di peso in meno e il nuovo telaio con profilo ondulato e rinforzato rendono il modulo più leggero, stabile e antigraffio.

### FACILE DA COMBINARE

Il telaio del modulo di soli 33 mm d'altezza è combinabile con molteplici sistemi di montaggio. La nuova flangia posteriore consente il fissaggio e la messa a terra dal retro.

### FACILE DA AMARE

La nuova generazione Sunmodule Plus è il più efficace argomento di vendita. Il nuovo angolare con drenaggio integrato dell'acqua migliora l'effetto autopulente del modulo, aumentandone così il rendimento. La nuova matrice delle celle consente un migliore sfruttamento della luce. E, non da ultimo, il modulo conquista al primo sguardo grazie a un nuovo, raffinato look.

## PUNTATE SULL'ENERGIA SOLARE – INSIEME A NOI

**SOLARWORLD UN PARTNER LOCALE FORTE.  
DOVE SONO I NOSTRI CLIENTI, L'SIAMO ANCHE NOI.**

Il Customer Support Center vicino a Verona riveste una funzione centrale nella nostra offerta di servizi alla clientela italiana. Grazie ad esso siamo in grado di fornire ai nostri sempre più numerosi clienti italiani un'assistenza locale qualificata.

### Customer Support Center Italia

Borgo ai Cimieri 62 - 37015 Sant'Ambrogio d. V. (VR)  
Telefono: +39 045 6861318

### I NOSTRI REFERENTI COMMERCIALI SONO A VOSTRA DISPOSIZIONE IN LOCO:

- CUSTOMER SUPPORT CENTER:  
Filippo Rosada
- Demis Tamburini
- Guglielmo Giacchi
- Jose Mancini



Per mettervi  
in contatto con  
i nostri rivenditori  
scrivete a:  
[service@solarworld-italia.com](mailto:service@solarworld-italia.com)



# VALORI REALI



## TANTI VANTAGGI IN UNO

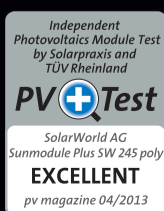


Il Kit easy è la soluzione di montaggio semplice e rapida per gli installatori, poiché standardizzata in quattro dimensioni di impianto e disponibile in tre varianti di moduli. Anche l'assemblaggio è semplice: tutti i componenti vengono consegnati in cantiere su un pallet, imballati in modo intelligente.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

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

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

**QUALITÀ SOLARWORLD –  
VALORI REALI CHE RIPAGANO**





## SOMMARIO

PAG 3	ATTUALITÀ E MERCATO	
PAG 8	NEWS	
PAG 14	COVER STORY	Alla guida del cambiamento
PAG 16	INCHIESTA	Distributori: oltre il fotovoltaico
PAG 20	ATTUALITÀ	Nel primo quadrimestre rallentano i nuovi impianti
PAG 21	NOVITÀ	Il nuovo sito di SolareB2B: bello, fruibile e social
PAG 22	ATTUALITÀ	Fotovoltaico e rinnovabili, dove stiamo andando
PAG 26	MERCATO	Moduli, come cambia il mix
PAG 33	AZIENDE	WINAICO, solidi sul fotovoltaico italiano
PAG 34	CASE HISTORY	Un impianto da 88 kWp con 176 microinverter Leaf
PAG 35	CASE HISTORY	Produzione aggiuntiva grazie agli ottimizzatori
PAG 36	NORMATIVE	Mantenimento incentivi, il mercato contro il GSE
PAG 37	EVENTI	Enerray, una nuova proposta per l'O&M
PAG 38	NORMATIVE	Valutazione di impatto ambientale: emanate le Linee Guida
PAG 39	CONTRIBUTI	Come cambiano i trend occupazionali
PAG 40	EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO	Pompe di calore, sempre più protagoniste Termoidraulica, in arrivo le nuove norme europee
PAG 46	DATI	News

## SOLARE B2B

**Direttore responsabile**  
Davide Bartesaghi - bartesaghi@solareb2b.it

**Responsabile Commerciale:**  
Marco Arosio - arosio@solareb2b.it

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

**Editore:** Editoriale Farlastrada srl  
**Stampa:** Ingraph - Seregno (Mi)

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

**Impaginazione grafica:**  
Ivan Iannacci

**Solare B2B:** periodico mensile  
Anno VI - n. 6 - giugno 2015  
Registrazione al Tribunale di Milano  
n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA  
Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003  
(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46)  
Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano  
- L'editore garantisce la massima riservatezza  
dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno  
utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per  
l'invio di informazioni commerciali.  
In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i  
dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi  
momento scrivendo a:  
Editoriale Farlastrada srl.

**Responsabile dati:** Marco Arosio  
Via Don Milani, 1 - 20833 Giussano (MI)  
Questo numero è stato chiuso in redazione  
il 28 maggio 2015

## ATTUALITÀ & MERCATO

### Nel 2015 profitti record per l'industria dei moduli

**NEL RAPPORTO "PV INTEGRATED MARKET TRACKER", IHS STIMA VENDITE DI MODULI A LIVELLO GLOBALE PER 61 GW, CON UN INCREMENTO DEL 27% RISPETTO ALLO SCORSO ANNO, E RICAVI PER 38 MILIARDI DI DOLLARI, CON UNA CRESCITA DEL 20%**

Il 2015 sarà un anno positivo per i produttori di moduli fotovoltaici a causa della domanda crescente a livello globale e di miglioramenti lungo tutta la filiera che porteranno anche a un incremento delle marginalità. È quanto emerge dalla ricerca di IHS "PV Integrated Market Tracker" che ha identificato almeno 89 Paesi in cui la domanda di fotovoltaico sarà in crescita e che complessivamente porteranno a un forte incremento della domanda e a profitti lordi pari a 5 miliardi di dollari, più del doppio di quelli del 2014. IHS stima per il 2015 vendite di moduli per 61 GW (+27% sul 2014) e ricavi per 38 miliardi di dollari (+20%). IHS prevede per il 2015 anche prezzi stabili. «Quest'anno ci aspettiamo una buona combinazione di forte domanda in un ampio numero di Paesi, nessun crollo dei mercati finali e una stabilizzazione dei prezzi» ha dichiarato Ash Sharma, senior research director per il solare di IHS. «Questo ambiente di mercato positivo porterà a un netto miglioramento per tutta la sup-



ply chain». In sostanza, l'aumento della domanda, il rallentamento della discesa dei prezzi medi, e il miglioramento della struttura dei costi, si tradurrà in maggiori profitti. Ad esempio i margini lordi arriveranno al 20% per il settore dei wafer e al 13% per i moduli fotovoltaici. IHS ha calcolato che nel 2014 la domanda di fotovoltaico era aumentata in 73 Paesi e calata in 21. Nel 2015 si prevede che il calo della domanda si verificherà in soli 7 paesi per un valore di 0,5 GW.



# Jinko Smart

Cerchiamo soluzioni intelligenti



- Installazioni più sicure**  
I collegamenti dei moduli consentono l'arresto immediato, mentre la funzione di monitoraggio fornisce dati in tempo reale per una maggiore sicurezza.
- Migliore utilizzo dello spazio sul tetto**  
L'impianto può essere collegato con stringhe irregolari o inclinazioni diverse e orientamenti multipli.
- Compatibilità inverter**  
Design completamente integrato che permette l'uso con qualsiasi inverter.
- Riduzione dei costi di O&M**  
La funzione di monitoraggio del modulo consente la gestione e la manutenzione da eseguire in modo più efficiente, concentrandosi sui dati in tempo reale.
- Incremento della produzione di energia**  
Eliminazione di fenomeni di mismatching grazie alla funzione MPPT del modulo.
- Risparmi in termini di costi BOS**  
Il sistema permette stringhe più lunghe riducendo i costi BOS e migliorando l'efficienza.



Tigo energy

solar edge

Solar  
**Jinko**  
Building Your Trust in Solar



# Lo ZERO diventerà il tuo nuovo numero preferito



Comincia subito a sfruttare l'energia  
del sole senza interessi  
(TAN 0,00% e TAEG 1,01%).

Finanzia il tuo impianto fotovoltaico  
in maniera facile,  
comoda e veloce con **SunEdison**.



**Meno spese e più vantaggi,  
per te e per la tua famiglia.  
Contattaci.**



[www.sunedisonitalia.it](http://www.sunedisonitalia.it)

Esempio riferito ad un finanziamento di €7.590,00 rimborsabile in 24 rate pari a €316,25 (Tan 0,00% Taeg 1,01%, con prima rata a 60 giorni). L'importo totale dovuto, pari a €7.676,00, include: interessi €0,00, spese mensili gestione prestito €2,50, invio comunicazioni annuali e di fine rapporto €2,00, oltre a imposta di bollo €2,00 per importi superiori a €77,47, imposta di bollo €16,00. Messaggio pubblicitario con finalità promozionali. Per le condizioni contrattuali prendere visione delle Informazioni Europee di Base sul Credito ai Consumatori disponibili presso i punti vendita. SunEdison è un esercizio commerciale convenzionato con ProFamily S.p.A. per la promozione di contratti di finanziamento finalizzati all'acquisto dei propri beni e/o servizi ed opera anche con altre società finanziarie. La concessione del finanziamento è subordinata all'approvazione di ProFamily S.p.A. Offerta di credito finalizzato valido fino al 30/06/2015.

## Inverter, un mercato da 6,6 miliardi di dollari nel 2014

**LO SCORSO ANNO, I PRIMI CINQUE PRODUTTORI A LIVELLO GLOBALE SONO STATI SMA, ABB, OMRON, TMEIC E TABUCHI**

Il mercato degli inverter a livello globale nel 2014 ha generato un volume di affari pari a 6,6 miliardi dollari, con una contrazione del 4% rispetto all'anno precedente. I primi quattro produttori sono stati SMA Solar Technology, ABB, Omron e Tmeic, che hanno confermato le posizioni del 2013, il quinto in classifica è Tabuchi, che ha fatto un balzo di due posizioni. I dati sono stati diffusi da IHS in un'analisi che mostra, accanto alla classifica mondiale relativa al 2014, anche i cambiamenti rispetto alle quote di mercato del 2013. La crescita ha riguardato tutti i produttori giapponesi, che sono stati favoriti dall'aumento della domanda interna. Omron ha infatti guadagnato lo 0,9%, Tmeic l'1% e Tabuchi il 1,2%. Hanno invece perso punti percentuali sul totale sia SMA (-3,2%) sia ABB (-0,8%).

IHS infine ha spiegato come in Cina, nonostante la forte espansione dell'installato, non si sia regi-

### TOP FIVE PRODUTTORI DI INVERTER E CAMBIAMENTI QUOTE DI MERCATO

POSIZIONE	AZIENDA	% DI CAMBIAMENTO
2013	2014	13-14
1	1	SMA Solar Technology - 3,2%
2	2	ABB - 0,8%
3	3	Omron + 0,9%
4	4	TMEIC + 1,0%
7	5	Tabuchi + 1,2%

Fonte: IHS

strata una crescita importante delle posizioni dei produttori locali in termini di market share. La causa di tale fenomeno sarebbe da attribuire ai prezzi molto bassi della tecnologia nel mercato interno, pari a 0,7 centesimi di dollaro al watt, contro i 0,16 centesimi di dollaro al watt del resto del mondo.

## Impianti su tetto fino a 20 kW, firmato il decreto che semplifica l'iter

**L'UTENTE FINALE SARÀ CHIAMATO, ATTRAVERSO UN'UNICA INTERFACCIA INFORMATICA, A COMUNICARE SEMPLICEMENTE L'INIZIO E LA FINE DEI LAVORI**

Il ministro dello Sviluppo economico Federica Guidi ha firmato un decreto, previsto tra le semplificazioni del "Taglia bollette", che riduce notevolmente l'iter per la realizzazione, la connessione e l'esercizio di impianti fotovoltaici con potenza nominale non superiore a 20 kW, aderenti o integrati nei tetti degli edifici. L'obiettivo del provvedimento è ottenere la massima semplificazione a favore dell'utente. Il risultato che si intende raggiungere consiste nella completa realizzazione e messa in opera dell'impianto fotovoltaico "in due soli click". In particolare, l'utente è chiamato attraverso un'unica interfaccia informatica a comunicare, con un primo invio, l'inizio dei lavori e, con un secondo invio, la fine degli stessi. Entrambe le comunicazioni comportano la trasmissione di un numero minimo di informazioni. A seguito dell'invio del modello unico, che consentirà altresì la ri-



chiesta dei servizi del GSE, sarà il Gestore di rete e non più l'utente a interagire con GSE, Terna e Comune.

## Coenergia distribuisce gli inverter Samil Power

**L'AZIENDA HA AGGIUNTO ALL'INTERNO DEL PROPRIO CATALOGO I CONVERTITORI DI POTENZA DELLE FAMIGLIE SOLARLAKE E SOLAR RIVER**

Coenergia ha avviato la distribuzione degli inverter di stringa della serie Solar River e SolarLake di Samil Power. Luigi Dell'Orto, country manager di Samil Power, ha dichiarato: «Siamo estremamente lieti della collaborazione con Coenergia, un'azienda in grado di supportare gli installatori a 360 gradi, offrendo un servizio eccellente, in linea con la qualità offerta dai nostri prodotti. La collaborazione con Coenergia



è strategica per Samil Power e siamo certi che ci permetterà di far fronte alla crescente domanda per i nostri prodotti».



## JinkoSolar inaugura impianto di produzione in Malesia

**LE LINEE AVRANNO UNA CAPACITÀ PRODUTTIVA ANNUA DI 500 MW PER LE CELLE E 450 MW PER I MODULI**

Lo stabilimento per la produzione di moduli JinkoSolar nella città di Penang, in Malesia, è operativo. Lo scorso marzo 2015 erano stati avviati i lavori per la realizzazione dell'edificio destinato alla realizzazione di moduli policristallini e moduli ad alta efficienza. Lo stabilimento dovrebbe avere una capacità produttiva annua di 500 MW per le celle e 450 MW per i moduli. «Grazie al sostegno del governo locale», spiega Kangping Chen, ceo di JinkoSolar, «siamo stati in grado di costruire e avviare la produzione del nuovo stabilimento di Penang in tempi rapidi. Siamo molto soddisfatti del traguardo raggiunto».

## Il fotovoltaico abbatte i costi dell'elettricità in Sicilia (e in Italia)

**NELLA PRIMA SETTIMANA DI MAGGIO, MENTRE IN ITALIA IL PREZZO UNICO NAZIONALE SALIVA A 61 EURO, IN SICILIA IL VALORE SI ATTESTAVA SOTTO I 53 EURO, CONTRIBUENDO COSÌ AD ABBASSARE IL PREZZO DELL'ELETTRICITÀ IN TUTTO IL PAESE**



Il fotovoltaico sta dando un contributo importante alla risoluzione del problema del costo dell'energia elettrica in Sicilia. È quanto emerge da un'analisi condotta dai ricercatori del Cnr Francesco Meneguzzo e Mario Pagliaro, e pubblicata sul sito del Polo solare della Sicilia. L'analisi rivela ad esempio che nella prima settimana di maggio il prezzo unico nazionale dell'elettricità (il PUN) e quello zonale siciliano si attestano sullo stesso valore, pari a 51 euro per MWh.

Ma nelle ore di picco comprese fra le 8 e le 20 mentre il PUN saliva a oltre 61 euro, in Sicilia il prezzo dell'elettricità risultava inferiore a 53 euro, contribuendo quindi ad abbassare il prezzo dell'elettricità per tutte le imprese, le famiglie, le amministrazioni pubbliche d'Italia.

Secondo i ricercatori del Cnr, questo fenomeno rappresenta una vera e propria inversione della storica tendenza per cui il prezzo dell'elettricità in Sicilia è sempre stato più alto di quello nazionale, contribuendo ad elevare in modo significativo il valore del PUN. Già nei primi tre mesi di quest'anno, a fronte di un differenziale medio tra il prezzo zonale siciliano dell'elettricità e il PUN intorno a 6 euro per megawattora, nelle ore di picco - corrispondenti con la generazione solare - lo stesso differenziale si dimezzava, portandosi ad appena 3 euro, nel pieno dell'inverno. «Per dare a famiglie e imprese di tutta Italia ulteriori riduzioni del costo dell'elettricità» spiega Mario Pagliaro «occorre che i consumi di elettricità in Sicilia tornino a crescere. Perché più cresce l'uso dell'elettricità, meno costa la bolletta energetica complessiva, grazie all'effetto sempre crescente del fotovoltaico».

## Hanergy Italy si aggiudica un progetto da 1 GW in Giordania

**L'AZIENDA REALIZZERÀ 750 MW DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E 250 MW DI IMPIANTI EOLICI. L'OPERAZIONE AVRÀ UN VALORE DI 1,5 MILIARDI DI DOLLARI**

La filiale italiana del gruppo cinese Hanergy si è aggiudicata un progetto che prevede la costruzione di 1 GW di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili, unita allo sviluppo delle infrastrutture elettriche necessarie, nel cosiddetto "green corridor" della Giordania. Il progetto prevede la costruzione di impianti per 750 MW di solare fotovoltaico con moduli in film sottile Hanergy, e 250 MW di eolico. Hanergy si farà carico di coordinare i lavori di ammodernamento delle reti elettriche esistenti, e l'eventuale costruzione di nuove reti. L'operazione avrà un valore di 1,5 miliardi di dollari ed è stata ufficializzata tramite la firma di una Lettera d'Intenti tra il governo giordano, rappresentato dal Ministero dell'Energia e delle Risorse Minerarie e Hanergy, che continuerà a gestire l'intera operazione. La struttura dell'accordo prevede un PPA (Power Purchase Agreement)

per la vendita dell'energia al governo giordano. Gli impianti di produzione dell'energia saranno dislocati in tutto il Paese, per coprire l'intero fabbisogno in modo ramificato, e coinvolgeranno manodopera locale, incentivando il dinamismo economico e del mercato del lavoro, e trasferendo importante know-how nel settore. Lo sviluppo del progetto è curato dal team Italia di Hanergy guidato dall'amministratore delegato Jarno Montella.



## Ottimizza l'autoconsumo con Solar Log !

**Promo: Solar-Log 1200 + contatore trifase + EGO Smart Heater**

Promozione valida dal 1. maggio al 31 luglio

Solar-Log 1200, il sistema di controllo intelligente, coordina i consumi ed effettua la gestione di elettricità fotovoltaica. Il datalogger fornisce l'energia in eccesso all'EGO Smart Heater e lo attiva e disattiva in base alle soglie configurate. In questo modo è possibile utilizzare il sistema di riscaldamento come un accumulo termico che offre un'interessante possibilità di risparmio economico, specie nei mesi più caldi.

Numero articolo promozione: 255940

inter  
solar

Fiera Monaco di Baviera  
10 - 12 giugno 2015  
Padiglione B2 / Stand 570

 PV ENERGY

 Solar-Log™



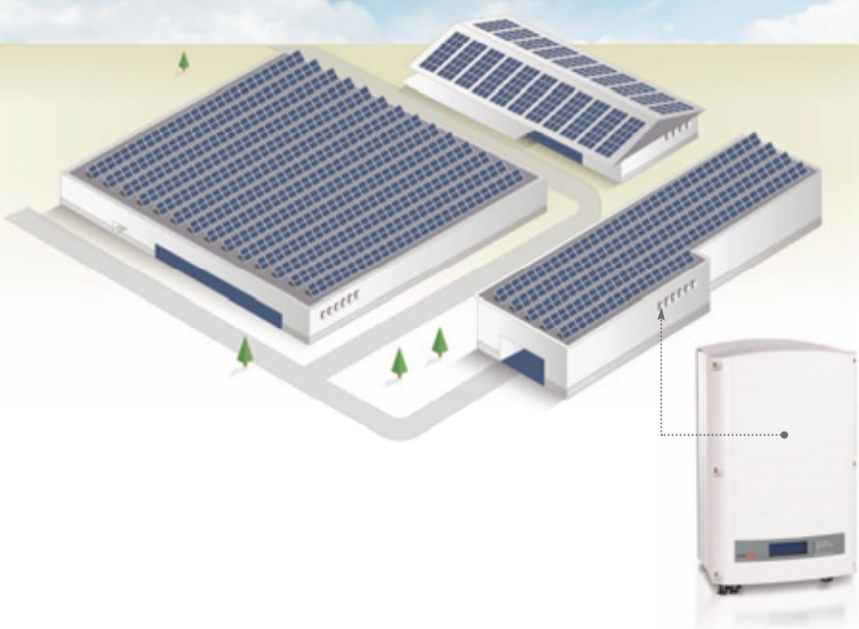
# StorEdge™

Ottenete l'indipendenza energetica grazie a StorEdge massimizzando l'autoconsumo



Offerta  
**COMMERCIALE**  
estesa

25, 27.6, & 33.3kW Inverter



**solar**edge

## Anche Alectris entra nella task force sull'O&M

**L'AZIENDA VA COSÌ AD AGGIUNGERSI AD ALTRI IMPORTANTI OPERATORI IMPEGNATI NELLA GESTIONE E MANUTENZIONE DEGLI IMPIANTI TRA CUI DUPONT, FIRST SOLAR ED ENPHASE**

**A**lectris ha annunciato l'ingresso in Epia (European Photovoltaic Industry Association) e nella task force di recente costituzione dedicata all'Operation & Maintenance (O&M).

La task force sull'O&M è nata dalla constatazione dell'importanza delle attività di manutenzione e controllo rispetto al futuro del solare, e con l'obiettivo di sviluppare delle linee guida sulle best practice per il settore solare europeo. La task force, nata lo scorso 23 aprile a Bruxelles, ora include le principali aziende solari del settore: 3E, 7C Solarparken, Adler Solar, Alectris, DuPont, Enel Green Power, Enphase, First Solar, Fortum, Lark Energy, Meteocontrol, Primrose solar, Skytron, Solarcentury, Tco-solar, Trina Solar e UL. «Le best practice per supportare le attività di Operation & Maintenance sono di fondamentale importanza per le prestazioni dell'energia solare qui in Europa e

nel mondo» ha dichiarato James Watson, ceo di Epia. «Stanno nascendo diverse iniziative negli Stati Uniti e in altri mercati per aggregare le conoscenze in raccomandazioni standardizzate. Con il nuovo gruppo sull'O&M nel solare, Epia sta concentrando gli sforzi per garantire che tali pratiche siano a disposizione dei membri dell'associazione».



## Tornano gli inverter SolarMax

**SPUTNIK ENGINEERING PARTECIPA A INTERSOLAR 2015 PER PRESENTARE LE PROPRIE NOVITÀ DI PRODOTTO**

**G**li inverter SolarMax tornano sul mercato. Dopo che nello scorso dicembre per la società Sputnik Engineering era stata avviata la procedura di insolvenza, ora è stata completata l'acquisizione da cui prenderà il via un nuovo capitolo per il gruppo svizzero. A giugno è stata ripresa la produzione di inverter fotovoltaici e anche il servizio di assistenza. Nello stesso mese il brand SolarMax è presente alla fiera Intersolar 2015 (a Monaco di Baviera) nel padiglione B3 Stand 535, dove presenta le novità di prodotto. Al momento l'azienda non ha diffuso altre informazioni, ma assicura che nuovi dettagli verranno resi noti con prossimi comunicati stampa.



## Solarit distribuisce l'inverter Sunny Boy 1.5/2.5 di SMA

**IL PRODOTTO MIRA A GARANTIRE UN ELEVATO GRADO DI AUTOCONSUMO ED È SEMPLICE DA INTEGRARE NELLA RETE DOMESTICA**

**I**l distributore veneto Solarit ha annunciato la commercializzazione del nuovo inverter SMA Sunny Boy 1.5/2.5. Il nuovo modello consente di ottenere un elevato grado di autoconsumo ed è molto facile da integrare nella rete domestica. «La sua struttura innovativa, il suo ampio range di tensione d'ingresso, da 80 V a 600 V, e il suo sistema di comunicazione all'avanguardia offrono inoltre numerosi vantaggi durante l'installazione e la messa in servizio» spiega Andrea Milan, titolare di Solarit. «L'innovativa struttura del Sunny Boy 1.5/2.5 consente non solo un'installazione semplice, ma anche un rapido collegamento CC e CA in modalità Plug and Play e grazie al suo peso di soli 9 kg sono sufficienti due sole viti per fissarlo, senza necessità di ulteriori supporti da parete». Sotto il profilo della comunicazione, il modello



Sunny Boy 1.5/2.5 vanta un'ulteriore novità: il team di ingegneri SMA ha virtualizzato il display, spostandolo dall'inverter allo schermo dello smartphone o del PC. Infatti grazie alla user interface integrata è possibile monitorare i dati dell'impianto da qualsiasi smartphone o tablet. Per questo l'utente può scegliere fra il monitoraggio in locale oppure online. Altri dettagli tecnici sono disponibili sul sito Solarit.

Padiglione **B2**  
Stand **110**

**inter**  
**solar**  
connecting solar business | EUROPE



## Per Krannich Solar una nuova sede USA

SALE A TRE IL NUMERO DI UFFICI DELL'AZIENDA IN NORD AMERICA CHE IMPIEGANO 28 DIPENDENTI QUALIFICATI

**K**rannich Solar ha avviato una nuova sede commerciale a Sacramento, in California, che sarà punto di riferimento per i clienti situati nella zona nord-occidentale degli Stati Uniti. Con l'apertura dell'ufficio di Sacramento, la cui inaugurazione si è tenuta il 15 maggio, sale a tre il numero delle sedi Krannich Solar in Nord America, che impiegano 28 dipendenti qualificati. «Il mercato nel nord della California è in costante crescita. Per questo motivo abbiamo deciso di aprire l'ufficio di Sacramento», ha spiegato Juan Romera-Wade, ceo di Krannich Solar USA. «L'espansione è un passo necessario per servire la nostra clientela in modo veloce ed efficiente. Abbiamo deciso di aprire anche un magazzino, per cui potremo offrire bassi costi

di trasporto ai nostri clienti ed essere quindi molto competitivi in questo mercato».



## Solon distribuisce il sistema di accumulo Storelio

IL PRODOTTO, SVILUPPATO DALL'AZIENDA FRANCESE EASYLI PER IL SEGMENTO RESIDENZIALE, MIRA A GARANTIRE UN RISPARMIO DEL 55% SULLA BOLLETTA ELETTRICA

**S**olon distribuirà in Italia il sistema di accumulo Storelio, sviluppato dall'azienda francese EasyLi per applicazioni residenziali. Si tratta di un sistema plug&play per impianti fotovoltaici di nuova realizzazione, connesso tra i moduli e il quadro elettrico dell'abitazione e costituito da inverter, batteria al litio e regolatore solare.

Storelio, che mira a garantire un risparmio del 55% sulla bolletta elettrica, viene fornito come prodotto chiavi in mano e non necessita di alcuna manuten-

zione. Gode di una garanzia quinquennale per tutti i suoi componenti, compresa la batteria, che può essere soggetta ad un'ulteriore estensione fino a 10 anni.

Il modello oggi disponibile è stato ideato per applicazioni residenziali con carichi continui superiori tra i 400 e i 1.200 watt. La gamma si arricchirà nella seconda parte dell'anno con modelli trifase di dimensioni maggiori adatte anche ad applicazioni non residenziali.

## La norvegese Elkem Group acquisisce REC

L'ACCORDO VEDRÀ LE DUE SOCIETÀ IMPEGNATE NEL MANTENIMENTO DEGLI STANDARD DI QUALITÀ DEI PANNELLI SOLARI REC, OTTIMIZZANDO LA CATENA DEL VALORE SOLARE E UNENDO LE RISORSE COMMERCIALI



**L**a società norvegese Elkem Group, che tra le altre cose di occupa anche di produzione di silicio, ha annunciato di aver completato le pratiche per l'acquisizione di REC. L'ambizione dichiarata da Elkem e REC è quella di diventare un attore integrato di primo piano all'interno del mercato

solare fotovoltaico. «L'unione delle due società darà vita a una piattaforma capace di rafforzare ulteriormente la leadership globale di REC nel campo delle soluzioni solari» ha dichiarato Steve O'Neil, nuovo Ceo di REC entrato a far parte dell'azienda lo scorso marzo. «Con un costo di produzione che da qui al 2050 dovrebbe essere di soli 2-4 centesimi di euro per kilowatt, si prevede che il solare sia destinato a diventare la fonte energetica più diffusa al mondo. Con questa transazione, avremo la certezza di essere in pole position per sfruttare al massimo questo incredibile potenziale». Entrambe le aziende si sono dette fortemente impegnate nel mantenimento degli attuali standard di qualità dei pannelli solari REC, soprattutto ottimizzando la catena del valore solare e unendo le risorse commerciali. Grazie ai notevoli investimenti in R&S, Elkem Solar intende fornire silicio di qualità più elevata rispetto a quello ottenuto con i processi FBR o Siemens e consumare il 75% di energia in meno rispetto ai metodi di produzione tradizionali. Incrementando la percentuale di Solar Silicon di Elkem all'interno dei pannelli prodotti da REC si punta a ridurre ulteriormente il tempo di ammortamento energetico.

ENERGIA SOLARE  
SOTTO UNA  
NUOVA LUCE  
FINO A 320 WATT.



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

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

**Innovation for a Better Life.**

LG NeON™ 2Black

LG NeON™ 2

 **LG**  
Life's Good



## Efficienza garantita!

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

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

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

### I NOSTRI SERVIZI INTEGRATI



**MONITORAGGIO**  
PRODUZIONE  
GUASTI



**SICUREZZA**  
ISTITUTO DI VIGILANZA  
DEL GRUPPO ESAPRO



**SERVICE 24H**  
MANUTENZIONE  
GARANZIE



**SICUREZZA**  
GESTIONE PRATICHE  
ADMPIMENTI BUROCRATICI

### LE TIPOLOGIE DI IMPIANTO SULLE QUALI OPERA ESAPRO



**ESAPRO SRL**

Via Cappello 12/a

35010 San Pietro in Gu (PD)

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

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

## Esapro Control sventa un furto presso impianto fotovoltaico in Puglia: un arresto

**SONO STATE RECUPERATE TRE TELECAMERE IN TEMPI BREVI GRAZIE ALLA TEMPESTIVITÀ DELLA CENTRALE DI CONTROLLO DELL'AZIENDA**

**D**omenica 24 maggio, i carabinieri del nucleo operativo di Brindisi hanno arrestato un malvivente con l'accusa di furto aggravato per aver sottratto tre telecamere, che sono state così recuperate, installate presso un impianto fotovoltaico a Contrada Brancasi (BR). L'intervento delle forze dell'ordine è stato reso



possibile grazie alla segnalazione arrivata dalla Centrale Operativa di Esapro Control che aveva rilevato un allarme presso l'impianto fotovoltaico. Gli operatori della centrale (guardie giurate autorizzate) avevano quindi effettuato un accurato controllo visivo a distanza utilizzando tutte le telecamere a disposizione e individuando tre persone che camminavano lungo la recinzione, con il volto coperto e una scala, rendendo evidente l'intenzione di compiere un atto doloso. A questo punto la Centrale Esapro Control aveva allertato l'Istituto di Vigilanza locale convenzionato per il servizio di sorveglianza e i Carabinieri della locale

stazione, guidandoli anche nella direzione che li avrebbe portati a bloccare uno dei tre malviventi.

Esapro Control, società del Gruppo Esapro, è stato il primo istituto di vigilanza specializzato nella sorveglianza remota di impianti di produzione di energia elettrica alimentati da fonte rinnovabile autorizzato da regolare licenza prefettizia. Ad oggi eroga i propri servizi per circa 200 impianti di generazione di energia fornendo servizi di telecontrollo e sicurezza 365 giorni all'anno 24 h su 24 contando su un organico di 12 persone tra tecnici e guardie giurate.

## NEWS

### Da Aleo Solar e Fototherm il modulo ibrido FV-termico all black



Dalla collaborazione tra Aleo solar e Fototherm è nato il nuovo modulo ibrido "all black". I pannelli ibridi della serie AL sono disponibili nella gamma di potenza da 280Wp a 285Wp, con una potenza nominale del pannello solare termico pari a 921 Wt, una delle migliori disponibili oggi sul mercato. La tecnologia Fototherm è basata sulla produzione di energia fotovoltaica abbinata al recupero di calore delle celle fotovoltaiche, permettendo un incremento della produzione di energia elettrica e la generazione simultanea di energia termica. Tra le principali caratteristiche del sistema Aleo-Fototherm si possono notare il collettore termico in rame, la possibilità di installazione tramite le tradizionali strutture dedicate al fotovoltaico, una massima temperatura del sistema solare termico di 84°C, classificazione solo positiva del modulo fotovoltaico, combinazione unica di componenti per l'alta efficienza fotovoltaica e design elegante. Questo modulo fototermico è inoltre certificato IEC61215/61730, CEI EN 9806 e Solar Keymark e può accedere alle detrazioni fiscali del 50% per la ristrutturazione edilizia sulla parte fotovoltaica e del 65% come ecobonus sulla parte solare termica. Aleo solar presenta il prodotto in occasione di Intersolar 2015, a Monaco di Baviera, presso il padiglione 2, Stand A2.360.

### Fronius presenta l'inverter di stringa per impianti di grandi dimensioni

Fronius Eco è il nuovo inverter di stringa dedicato dal produttore austriaco ai progetti di grandi dimensioni, con potenza nell'ordine del megawatt. Disponibile nelle classi di potenza 25,0 e 27,0 kVA, l'inverter si distingue per la struttura compatta, un peso di soli 35,7 kg e la tecnologia di montaggio SnapINverter, che permette di semplificare i lavori di installazione e manutenzione.

L'inverter è caratterizzato da un grado di efficienza del 98,3% e da classe di protezione IP 66, che consente di installare l'apparecchio senza problemi in ambienti interni ed esterni non protetti.

Fronius Eco inoltre, grazie all'innovativo algoritmo per l'inseguimento MPP di Dynamic Peak Manager, lavora in corrispondenza del punto di massima produzione di potenza, il cosiddetto "massimo globale", anche in condizioni di parziale ombreggiamento, assicurando l'ottimizzazione dei guadagni.

L'inverter Fronius Eco è uno dei prodotti di punta proposti che Fronius presenterà in occasione della fiera Intersolar Europe 2015, in programma dal 10 al 12 giugno a Monaco di Baviera.





## Inverter Reverberi per 18 unità abitative a Pistoia



Sulla copertura di un complesso di diciotto unità abitative realizzato a Quarrata, in provincia di Pistoia, sono stati installati impianti fotovoltaici e solari termici che consentiranno di abbattere la bolletta di tutti i condomini. Ciascuno dei 18 appartamenti è stato dotato di un sistema fotovoltaico da 1,44 kWp costituito da moduli Trinasolar da 240 Wp e inverter Reverberi Enetec EDI 1.3, scelti per la flessibilità e la capacità di massimizzare le prestazioni dell'impianto anche in presenza di esposizioni sfavorevoli e giornate meno soleggiate. Le abitazioni, certificate in classe A, sono state studiate per una richiesta di energia di 2.500 kWh all'anno, dei quali 1.750 kWh circa saranno coperti dal fotovoltaico, consentendo un risparmio sulla bolletta del 70% rispetto ad un'appartamento sprovvisto di impianto fotovoltaico. Ogni unità abitativa è inoltre servita da due metri quadri di pannelli solari termici per la produzione di acqua calda sanitaria.

## SolarWorld, moduli bifacciali e nuovi inverter

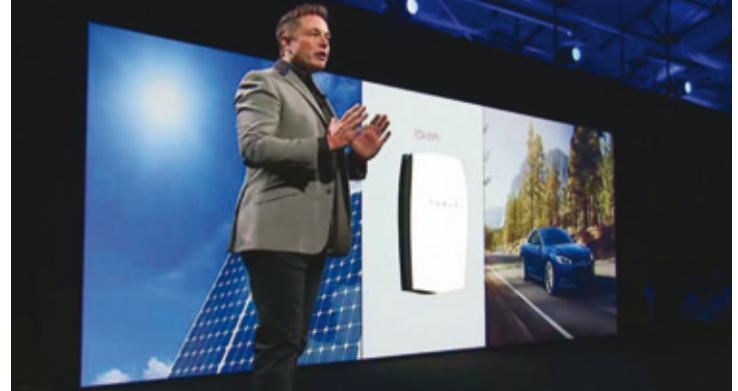


Moduli bifacciali e inverter per piccoli impianti sono i nuovi prodotti che SolarWorld presenta alla fiera Intersolar Europe di Monaco di Baviera. Il nuovo modulo bifacciale Sunmodule Protect 360° è un perfezionamento del modulo vetro-vetro Sunmodule Protect. Il prodotto è in grado di recuperare sia la luce diretta sul lato frontale che la luce indiretta attraverso il retro della cella. In condizioni ottimali, può ottenere un rendimento energetico fino al 25%. Il modulo è composto da 60 celle e grazie al doppio strato di vetro ha una maggiore stabilità e può essere impiegato almeno per 30 anni. I primi moduli bifacciali saranno disponibili a partire dal 4° trimestre del 2015. Sempre in occasione della fiera tedesca, SolarWorld presenta anche l'inverter Sunplug eco nelle classi di potenza da 1,2 a 5,5 kW, ideato per piccoli impianti fotovoltaici. Il massimo grado di rendimento del 98,6% e una gestione integrata dell'ombreggiamento mirano ad offrire elevate performance. Con un peso inferiore ai 12 kg, semplici allacciamenti a spina e un menu guidato, infine, l'inverter Sunplug eco mira a facilitare l'installatore in fase di montaggio.

## Powerwall, l'accumulo firmato Tesla

Dovrebbe partire durante l'estate la commercializzazione del nuovo sistema di accumulo per il fotovoltaico targato Tesla, presentato all'inizio del mese di maggio dal Ceo dell'azienda, Elon Musk. Powerwall è il nome del nuovo prodotto, del quale sono state previste due versioni da 7 e 10 kWh che dovrebbero essere proposte agli installatori ad un prezzo rispettivamente di 3.000 e 3.500 dollari (circa 2.700 e 3.140 euro). Il sistema, destinato ad accrescere l'indipendenza energetica consentendo l'utilizzo dell'energia fotovoltaica anche durante le ore notturne o di scarsa insolazione, fin dalla fase di lancio ha riscosso un immediato successo, con un numero di prenotazioni on-line che consentirebbe di coprire la produzione per tutto il 2016. Nel frattempo Tesla ha già stretto accordi con i produttori di inverter Fronius e SolarEdge per l'abbinamento a Powerwall di un inverter capace

di gestire sia la produzione di energia dei moduli sia l'accumulo nella batteria. Tesla non ha ancora annunciato quando inizierà a vendere il prodotto anche in Italia ma l'interesse presso gli operatori del fotovoltaico inizia a diffondersi. È il caso per esempio di Elmec Solar di Varese, che ha già allacciato rapporti con il produttore per sondare la possibilità di proporre Powerwall sul mercato italiano del fotovoltaico nel 2016.



**WAAREE®** Lavoriamo col sole

25 ANNI  
DI ECCELLENZA

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



### 500 MW CAPACITA' PRODUTTIVA

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



### MODULI BANCABILI

Numerosi progetti finanziati da banche indiane e internazionali

### INDEPENDENT POWER PRODUCER

150MW in costruzione in India e Giappone



### PARTNER EPC

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



### SVILUPPO PROGETTI

Più di 140MW in fase di realizzazione

Più di 600MW progetti di prossima realizzazione



WAAREE ENERGIES LIMITED

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

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

Italy Office

T: 02 9829 5505 F: 02 9829 5605 E: info@waaree.it



## Qualifica Dewa per gli inverter Ingecon SUN di Ingeteam



Gli inverter Ingecon SUN prodotti da Ingeteam sono stati inseriti nella lista dei prodotti qualificati dall'autorità elettrica di Dubai (Dewa) come idonei per il Programma di generazione per la distribuzione delle risorse rinnovabili (Shams Dubai) riguardante l'utilizzo di energia solare in case ed edifici. Si tratta del primo di tre programmi di "Smart Dubai Initiative", un piano volto alla promozione del solare per la produzione di energia elettrica, che ha lo scopo di trasformare Dubai nella città più smart al mondo nei prossimi tre anni. La lista, pubblicata il 28 aprile scorso, contiene i nomi dei produttori e dei prodotti che soddisfano gli standard tecnici Dewa e che possono essere utilizzati per installazioni fotovoltaiche on-grid. Per gli impianti realizzati in Paesi che, come Dubai, presentano condizioni climatiche estreme, Ingeteam propone la nuova Ingecon SUN PowerStation CON40, una soluzione Plug & Play di media tensione che arriva fino a 3,500 kVA-36 kV. Il container, lungo 12 metri, garantisce un grado di protezione IP65 e presenta

un sistema innovativo di condizionamento che assicura il funzionamento ottimale degli inverter (massima efficienza 99,1%), che possono lavorare alla potenza nominale senza derating anche in presenza di temperature estreme fino a 60°C.

## TecnoSpot: le date del roadshow



Anche per il 2015 TecnoSpot rinnova il proprio impegno in tema di formazione sul territorio. È partito il 21 maggio da Bergamo il roadshow che proseguirà fino al 22 ottobre con 11 tappe. Ogni incontro si focalizzerà su un ampio ventaglio di tematiche, tra cui revamping, retrofit, certificati bianchi e opportunità di business nel campo del fotovoltaico. Dopo la giornata di Bergamo, il roadshow ha fatto tappa a Torino (22 maggio) Bari (28 maggio), Pompei (29 maggio), e continuerà a Roma (24 giugno), Ancona (25 giugno), Parma (8 luglio), Bologna (9 luglio), Ragusa (16 settembre), Palermo (17 settembre), Padova (21 ottobre) e Trento (22 ottobre). Per iscrizioni e informazioni scrivere a [tecnospot@kastnerandpartners.it](mailto:tecnospot@kastnerandpartners.it) o telefonare al numero 02/45477170

## IBC Solar realizza in Svizzera l'impianto FV più grande per Ikea



IBC Solar e l'azienda svizzera BE Netz AG stanno supportando il colosso svedese Ikea nella progettazione e nell'installazione di sistemi fotovoltaici presso i magazzini e i punti vendita. Alla fine di marzo 2015, il più grande di questi impianti è stato commissionato nella località di Rothenburg, nel cantone di Lucerna (Svizzera), con una capacità di 1,5 MW. Oltre a 5.840 moduli IBC PolySol CS, IBC Solar ha fornito la struttura per tetti piani IBC AeroFix 10-S e tutte le altre componenti necessarie alla realizzazione dell'impianto. Una sfida particolare che si è posta durante lo sviluppo del progetto è stata la bassa portanza di carico del tetto, specialmente considerando il carico aggiuntivo delle nevicate invernali. Per ridurre il peso totale del sistema fotovoltaico, è stata utilizzata la struttura aerodinamica IBC AeroFix 10-S. I moduli sono stati installati con una bassa inclinazione e un orientamento est-ovest.



il supereroe  
per il tuo **autoconsumo.**

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

**Non ti serve altro  
per convincere.**



Made in  
Germany

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

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

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

**aleo**



## Arriva il modulo ad alta efficienza di Panasonic



In occasione di Intersolar Europe, Panasonic presenta il modulo ad elevata efficienza N285 e il sistema di accumulo domestico con batteria agli ioni di Litio. Il pannello fotovoltaico N285, con una potenza nominale di 285W, è stato ideato specificatamente per le installazioni su edifici residenziali e commerciali. Per il prodotto N285 sono state utilizzate celle fotovoltaiche ad alta efficienza a eterogiunzione in un design più compatto rispetto ai modelli precedenti. Il sistema di accumulo con batterie agli ioni di litio con capacità di 6,8 kWh, è caratterizzato da un design compatto (dimensioni: 1.380 x 966 x 278 millimetri), che lo rende ideale anche per installazioni in spazi ristretti.

## Cina, Apple avvia due parchi FV da 20 MW



Apple ha avviato un progetto che prevede la realizzazione di due parchi fotovoltaici da 20 MW ciascuno nella provincia di Sichuan, in Cina, che saranno in grado di generare fino a 80 milioni di kWh all'anno di energia pulita. Secondo le previsioni del colosso informatico gli impianti saranno in grado di fornire l'elettricità necessaria per coprire il fabbisogno di uffici e negozi della Cina. Per questo progetto Apple sta collaborando con Leshan Electric Power Co., Sichuan Development Holding Co., Ltd, Tianjin Tsinlien Investment Holding Co., Ltd, Tianjin Zhonghuan Semiconductor Co, Ltd, e SunPower Corporation. I progetti solari sono stati studiati per minimizzare l'impatto ambientale e proteggere le praterie che ospitano la popolazione degli yak (o buoi tibetani), che rappresenta una risorsa importante per l'economia locale. L'azienda, in una nota ufficiale, ha spiegato che l'87% delle operazioni globali di Apple è alimentato da energie rinnovabili, e il progetto di Sichuan dovrebbe portarla ancora più vicina all'obiettivo di raggiungere il 100% di fornitura green. Accanto alla realizzazione delle centrali fotovoltaiche, Apple ha avviato un'iniziativa di carattere ambientale in collaborazione con WWF Cina, che mira a proteggere oltre 400mila ettari di foreste destinate alla produzione di fibra lignea vergine, con l'obiettivo di abbattere l'impatto della realizzazione della carta e altri prodotti derivati dal legno.

## Tigo premia installatori e sviluppatori

Tigo Energy ha lanciato un'iniziativa per premiare i propri installatori e sviluppatori partner che acquisteranno i moduli con ottimizzatori di energia. Per gli acquisti effettuati dal 1° maggio al 30 giugno 2015, su ogni 250Wp ottimizzati con i dispositivi Tigo Energy già integrati a bordo dei moduli verrà regalato 1 dollaro. Per partecipare bisogna registrarsi sul sito [www.TigoEnergy.com](http://www.TigoEnergy.com)/SmartRewards e completare la rispettiva procedura. Per maggiori informazioni: [marketing@tigoenergy.com](mailto:marketing@tigoenergy.com)



## LG Roadshow 2015, nuovi incontri formativi



È partito il 13 maggio da Forlì il ciclo di eventi formativi LG Roadshow 2015. Durante i convegni verranno discusse le novità sull'efficienza energetica, in termini di normative e prodotto, e sul fotovoltaico. Dopo la prima tappa di Forlì, i corsi si sposteranno a Bergamo (23 giugno), Novara (24 giugno), Ancona (30 giugno) e Udine (2 luglio). Per maggiori informazioni e per iscriversi: [gaia.bollani@eventare.net](mailto:gaia.bollani@eventare.net)

# Seguiamo il sole in tutto il mondo

## Oltre 2.5 GW installati con gli inverter Bonfiglioli



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

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

**Bonfiglioli Italia S.p.A.**

Via Sandro Pertini lotto 7b - 20080 Carpiano (Milano)

Tel. (+39) 02 985081 • Fax (+39) 02 985085817

[www.bonfiglioli.it](http://www.bonfiglioli.it) • [customerservice.italia@bonfiglioli.it](mailto:customerservice.italia@bonfiglioli.it)

**Bonfiglioli**  
power, control and green solutions



Un partner affidabile  
per dare Energia  
alla Tua Casa.



## Solar Multiboard, la passerella che protegge i moduli

Solar Multiboard è la passerella proposta dalla società tedesca SMB Solar Multiboard che consente agli installatori di camminare e lavorare sui moduli fotovoltaici in tutta sicurezza e tranquillità.

La passerella è molto leggera ed è una piattaforma antiscivolo: la struttura speciale della superficie offre un punto d'appoggio sicuro su tutti gli impianti fotovoltaici così da agevolare il lavoro di chi ha la necessità di muoversi per l'installazione, la pulizia e la manutenzione dei pannelli solari senza correre il rischio di danneggiare e rovinare per sempre i moduli fotovoltaici.

La passerella Solar Multiboard, brevettata e certificata dal TUV, è disponibile in due formati progettati per adattarsi a tutti i moduli fotovoltaici

esistenti ed è disponibile su richiesta anche con misure speciali sono disponibili su richiesta.



## 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"

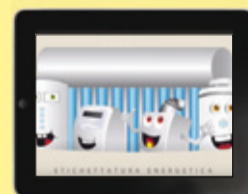
- **Legambiente: rapporto "Comuni Rinnovabili 2015"**



- **GSE: Modalità operative per il riconoscimento delle tariffe a copertura dei costi per il sostegno a FER ed efficienza energetica**



- **Thermoevolution: Etichettatura Energetica**



- **Irena: Renewable Energy and Jobs**



- **GSE: regole per il mantenimento degli incentivi in Conto Energia**





## SMA: tornano i corsi Sunny Days e Solar Academy



Anche nel 2015, il tour formativo Sunny Days organizzato da SMA toccherà le più importanti città italiane. Gli incontri, rivolti a installatori, progettisti, energy manager, proprietari e gestori di impianti e figure commerciali, focalizzeranno l'attenzione su accumulo energetico, autoconsumo, integrazione con nuove tecnologie, gestione energetica intelligente e risparmio in bolletta. Il programma di ogni appuntamento prevede sessioni tecniche e pratiche, curate dal team di professionisti SMA che, tramite simulazioni di casi reali e di business model, presentano le soluzioni migliori per il risparmio in bolletta per utenze residenziali, commerciali e industriali. I Sunny Days 2015, organizzati in collaborazione con alcuni dei più importanti partner di SMA, si svolgeranno a Verona (17 giugno), Perugia (23 giugno), Treviso (2 luglio), Roma (7 luglio), Brescia (16 settembre), Torino (22 settembre), Lecce (29 settembre), Caserta (1 ottobre), Padova (8 ottobre) e Rimini (14 ottobre). La partecipazione a ogni incontro è gratuita. SMA ha inoltre avviato i corsi Solar Academy. La scuola di formazione fotovoltaica si pone quest'anno un obiettivo ben preciso: costruire e arricchire le competenze dei professionisti nel settore e nella tecnologia fotovoltaica con un approccio a 360°. La mission della Solar Academy è infatti quella di fornire competenze, strategie, tecniche e strumenti realmente utilizzabili nella pratica lavorativa. I percorsi formativi proposti sono rivolti a tutti i professionisti del fotovoltaico: installatori, progettisti, energy manager, proprietari e gestori di impianti e figure commerciali. E analizzano i temi oggi più interessanti del mercato, fornendo risposte e linee guida, soprattutto a livello tecnico, per misurarsi con queste nuove opportunità di business. I percorsi formativi della Solar Academy si distinguono tra corsi in aula e corsi online. Le prime due date sono l'8 e il 9 giugno a Milano, presso la sede di SMA, e si focalizzano su autoconsumo e gestione energetica efficiente e sui sistemi di accumulo. Il primo modulo dei corsi online è invece già disponibile e scaricabile sul sito di SMA Italia.

# Solare B2B sbarca in America Latina

**LA NEWSLETTER, CHE HA ESORDITO A METÀ GENNAIO, SI RIVOLGE ALLA FILIERA DEL FOTOVOLTAICO IN CENTRO E SUD AMERICA E SI PROPONE COME UNO STRUMENTO INFORMATIVO PER FAVORIRE LA COMUNICAZIONE TRA GLI OPERATORI INTERNAZIONALI E I MERCATI LOCALI**



**I**l modello di comunicazione di SolareB2B sbarca in America, e precisamente nel Sud e nel Centro del continente.

La pubblicazione di Editoriale Farlastrada si chiama infatti "Solar B2B America Latina" ed è una newsletter con taglio business to business ideata per accompagnare in quelle aree lo sviluppo del fotovoltaico. Il primo numero di "Solar B2B America Latina" è stato pubblicato e distribuito via mail martedì 20 gennaio. Il pubblico a cui si rivolge è quello delle aziende locali che si occupano di installazione, importazione e distribuzione di prodotti legati al settore del fotovoltaico. Solar B2B America Latina si propone quindi come uno strumento informativo per favorire la comunicazione tra gli operatori internazionali e i mercati locali. «L'America Latina è da molti considerata come una delle più promettenti frontiere dell'energia solare» spiega il direttore responsabile Davide Bartesaghi. «C'è quindi ampio spazio per una crescita che possa giovare anche dell'esperienza accumulata in Paesi, come l'Italia, dove il fotovoltaico ha conquistato un ruolo importante nel mix energetico e dove la grid parity è una realtà di fatto. La circolazione di informazioni è a nostro avviso una condizione importantissima perché un mercato possa crescere avendo consapevolezza

di quale sia la portata reale delle opportunità di business che via via si presenteranno».

Centro e Sud America da diversi anni stanno richiamando l'attenzione dei grandi player del fotovoltaico: dai produttori di moduli, ai produttori di inverter, da EPC Contractor e System Integrator, ai distributori e ad altre figure della filiera. Grazie al lavoro di giornalisti e collaboratori che operano in loco, Solar B2B America Latina offre la possibilità di essere costantemente aggiornati su quanto accade nei mercati del Centro e Sud America. «Tra i principali obiettivi di Solar B2B America Latina» aggiunge Marco Arosio, direttore commerciale di Editoriale Farlastrada, «c'è anche quello di posizionarsi come uno strumento di divulgazione per "formare" un pubblico di operatori che oggi si trova a muovere i primi passi nel mondo dell'energia solare e necessita quindi di informazioni tecniche e di mercato che gli consentano di cogliere appieno le opportunità offerte da questo settore. Ma soprattutto, i player che necessitano di visibilità su quei Paesi possono trovare in Solar B2B America Latina un media in grado di metterli in contatto con i potenziali partner e clienti». I primi tre numeri di Solar B2B America Latina avranno una cadenza mensile, per poi passare alla versione quindicinale dal mese di aprile. Il target iniziale è di circa 3.000 operatori leader del settore fotovoltaico, ma la mailing list verrà ampliata via via con nuovi nominativi. Con questa pubblicazione si arricchisce ulteriormente l'offerta editoriale di Farlastrada e si rafforza il suo ruolo all'interno dei mercati internazionali delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica.

**SPAZIO INTERATTIVO  
SCARICA L'ULTIMO NUMERO  
DELLA NEWSLETTER**



## Un viaggio tra le ultime novità del fotovoltaico.

Nuove soluzioni di storage

Temporary Shop

Certificati Bianchi

Retrofit

Fotovoltaico 2.0

Revamping

Tecno Spot inaugura il tour 2015 e toccherà le più importanti città d'Italia illustrando tutte le novità del mercato. BERGAMO • TORINO • BARI • POMPEI • ROMA • ANCONA • PARMA • BOLOGNA • RAGUSA • PALERMO • PADOVA • TRENTO  
Scopri di più su [www.tecnospot.eu](http://www.tecnospot.eu)

**tecnospot**

A BayWa r.e. renewable energy GmbH company



# Alla guida del cambiamento

**A UN ANNO DAL LANCIO DEL NUOVO BRAND (DA PUNTO FOTOVOLTAICO A CASA DELLE NUOVE ENERGIE) SONO AUMENTATI GLI INSTALLATORI AUTORIZZATI A CUI C.D.N.E. AFFIDA LA REALIZZAZIONE DEI LAVORI, SONO STATE RAGGIUNTE LE 70 FILIALI, E SI È AMPLIATO IL RAGGIO D'AZIONE CHE OGGI COMPRENDE, OLTRE A TUTTO IL RESTO, ANCHE SOLARE TERMICO, POMPE DI CALORE, ILLUMINAZIONE A LED E SISTEMI DI COIBENTAZIONE. E L'AZIENDA COLTIVA NUOVE AREE DI BUSINESS, COME QUELLA DEI CONDOMINI E DELLE CASE IN BIOEDILIZIA ATTRAVERSO IL PROGETTO CASA X LAM. «OPPURE TUTTO QUEL SERBATOIO DI CLIENTI SODDISFATTI CHE VENGONO TRASCURATI E CHE INVECE POSSONO DARE ANCORA TANTO» SPIEGA TOMMASO LASCARO, PRESIDENTE DI CASA DELLE NUOVE ENERGIE**

di Davide Bartesaghi

**E**sattamente un anno fa veniva lanciato ufficialmente il brand Casa Delle Nuove Energie (C.D.N.E.) che andava ad affiancare lo storico marchio Punto Fotovoltaico con l'obiettivo di sostituirlo gradualmente. Si trattava di una scelta chiaramente orientata a cogliere più pienamente le opportunità che si stavano cominciando ad aprire dalla convergenza tra il fotovoltaico e il mercato del risparmio e dell'efficiamento energetico; una convergenza di cui spesso si parla, ma che solo raramente trova organizzazioni disposte a scommettere su di essa modificando il proprio modello di business.

Casa Delle Nuove Energie invece lo ha fatto, e oggi ne raccoglie i frutti, rafforzato dal superamento di un 2014 difficile. La rete di installatori autorizzati cresce, aumentano anche i volumi di lavoro, e si arricchisce l'offerta di prodotti e servizi. Il primo ad esserne soddisfatto è Tommaso Lascaro, presidente di C.D.N.E. e fondatore di Punto Fotovoltaico. «A un anno dal lancio di C.D.N.E., il bilancio è più che positivo. Da un lato c'è la soddisfazione per essere riusciti a riposizionarci nel mercato avendo come punto di riferimento l'efficiamento energetico. Dall'altro lato abbiamo anche la consapevolezza che il mercato non ha ancora del tutto assimilato la fine degli incentivi e il cambiamento che la nuova situazione chiede a tutti noi. C.D.N.E. non ha inventato nulla, ma ha semplicemente raccolto l'esigenza di privati, aziende e condomini di avere un unico interlocutore a cui affidare tutti gli interventi di efficientamento energetico».

**Oltre al fotovoltaico, quali sono i pilastri della vostra offerta?**

«Avendo un'offerta legata all'efficiamento energetico a 360 gradi, e non a un singolo prodotto, puntiamo soprattutto su sistemi di illuminazione a led, pompe di calore e coibentazione dell'edificio. Su quest'ultimo punto ci occupiamo di cappotto termico, insuflaggio e infissi».

**Un anno fa il fotovoltaico copriva il 70% del vostro business. E oggi?**

«Oggi il fotovoltaico è al 50% e sempre più spesso integrato con altri sistemi».

**Questa fetta diminuirà ancora?**

«Non credo. I parametri andranno a stabilizzarsi dopo aver superato il calo fisiologico legato alla fine degli incentivi. È già da qualche mese che ci siamo stabilizzati su questi valori; bisogna anche considerare che il fotovoltaico è in grado di trascinare il resto della nostra offerta soprattutto quando siamo in grado di proporlo al cliente finale come un sistema e non un prodotto fi-

nanziario».

**Come si è chiuso il 2014?**

«Il fatturato ha subito un calo del 13% rispetto all'anno precedente. Però abbiamo raggiunto una market share nel fotovoltaico dell'1,5% di cui siamo molto molto orgogliosi soprattutto perché il mercato apprezza sempre di più gli operatori seri e strutturati che possono garantire assistenza anche dopo le installazioni».

**E i primi mesi del 2015?**

«Siamo tornati a crescere. Puntiamo nel 2015 a un incremento del 15% che ci riporterebbe ai valori del 2013 e a una market share importante che già nei primi mesi di quest'anno continua a salire».

**Da quali aree vi aspettate la spinta per un incremento di fatturato?**

«Dai servizi rivolti alle aziende come inverterizzazione dei motori, led in noleggio operativo e fotovoltaico... Dalle case in bioedilizia, come "Casa X Lam" e da una crescita del fotovoltaico, e dai sistemi di efficientamento rivolti a condomini e aziende».

**Condomini?**

«Certo. Noi consideriamo il condominio un'opportunità commerciale importantissima. Soprattutto ora che ci avviciniamo alla scadenza di fine 2016 che prevede l'obbligo di installare i contabilizzatori sui termosifoni dei condomini che hanno il riscaldamento centralizzato. Si tratta di un cambiamento che trascina con sé nuove prospettive».

**Tutto per un contabilizzatore? Ci spieghi...**

«È semplice. In questi condomini gli utenti non pagheranno più le bollette del riscaldamento per millesimi ma per i consumi effettivi. E questo genera un enorme cambiamento dell'approccio di milioni di persone rispetto al tema dei consumi energetici, che prima non toccava né il loro interesse né il loro portafoglio. Installando un contabilizzatore, ogni singolo condomino comincerà ad avere un interesse diretto al risparmio sui consumi energetici. Quindi la contabilizzazione diventa un'occasione per cominciare a proporre infissi, coibentazione delle pareti, valvole termostatiche, pompe di calore al posto dei boiler... È per questo che i condomini sono al centro della nostra strategia commerciale. Sappiamo che non sarà semplice, ma il vantaggio per condomini, amministratori e manutentori di avere un unico interlocutore, siamo sicuri che ci permetterà di posizionarci anche in questo interessante segmento».

**Da quanto avete iniziato a occuparvi di condomini?**

«Da circa un anno. È importante prepararsi per tempo, anche perché la contabilizzazione si può fare solo nella bella stagione, quando le centrali termiche dei condomini sono spente».

**E i risultati di questo lavoro?**

«Assolutamente al di sopra delle aspettative. Siamo riusciti a lavorare in una quarantina di condomini, di cui alcuni sono edifici con moltissime unità abitative dove abbiamo anche sostituito le centrali termiche, affidando



Tommaso Lascaro, fondatore e presidente di C.D.N.E. - La Casa Delle Nuove Energie

i lavori sempre ai nostri professionisti autorizzati. Abbiamo installato anche impianti fotovoltaici e solare termico. La contabilizzazione è solo l'inizio. E noi ci proponiamo sia per le parti comuni sia per i singoli condomini».

**E il lavoro chi lo esegue?**

«Come sempre, noi interveniamo in qualità di general contractor, ma poi diamo il lavoro in subappalto ai nostri installatori autorizzati ovviamente coordinando direttamente e prendendoci la responsabilità verso il cliente finale. Questo ci permette di rafforzare da un lato le sinergie e il legame con i nostri partner e dall'altro di fornire un servizio di garanzia e qualità ai nostri clienti».

**Un anno fa la rete di C.D.N.E. contava 70 installatori autorizzati. Oggi quanti sono?**

«Siamo arrivati a 130 installatori in tutta Italia. Abbiamo coinvolto tanti nuovi operatori, ma c'è stato anche un piccolo turn over. Quelli che abbiamo perso sono figure che sono uscite dal mercato. Per tutti gli altri possiamo vantare un alto livello di fidelizzazione».

**Di che cosa sono principalmente soddisfatti i vostri installatori autorizzati?**

«Il vantaggio principale è quello di ricevere l'affidamento dei lavori in subappalto e la formazione gratuita sulle nuove tecnologie e sulle novità legislative. Ma io sono convinto che tra gli installatori ci siano soprattutto la consapevolezza e l'esigenza di fare rete. Ma per rispondere a questa esigenza deve esserci della sostanza. Bisogna dare loro un valore aggiunto concreto; altrimenti la rete da sola non basta. Anche la tecnologia spinge in questa direzione: la contaminazione tra elettrico, idraulica, impiantistica richiede competenze di cui pochi dispongono

C.D.N.E punta sulle attività di formazione per sostenere e favorire il cambiamento degli installatori nel modo di rapportarsi al mercato





## LA SCHEDE

**C.D.N.E. SPA – La Casa Delle Nuove Energie**

**Sede:** SS 230, 5 - 13873 Massazza (BI)

**Tel.:** 0161-852565

**Numero Verde:** 800 984 587

**Mail:** info@C.D.N.E..it

**Siti:** www.lacasadellenuoveenergie.it www.casax-lam.it

**Personale diretto:** 35 dipendenti

**N° impianti fotovoltaici realizzati:** 11.000

(di cui 4.500 monitorati tramite servizio di teleassistenza)

**Fatturato 2014:** 11 mln (-13% su 2013)

**Obiettivo fatturato 2015:** 12,5 mln (+15 % su 2014)

**Numero affiliati:** 70 filiali sul territorio nazionale

**Numero installatori autorizzati:** 130 (erano 70 nel giugno 2014)



La sede di C.D.N.E. a Massazza (BI)

autonomamente, ma che si possono trovare come supporto nella rete stessa».

**Ai vostri installatori state dando forti stimoli al cambiamento...**

«Li stiamo mettendo in "crisi". Stiamo cercando di fargli cambiare il modo di rapportarsi al mercato».

**Come?**

«Il primo passaggio è quello di fare capire cosa succederà alle loro aziende tra due o tre anni se non si mettono sulla strada del cambiamento. Bisogna far comprendere che si tratta di una questione di sopravvivenza: il cambiamento non solo è necessario, ma addirittura inevitabile».

**Lo spostamento verso l'efficienza energetica è garanzia di successo?**

«Non in modo automatico. Ma bisogna essere realisti. Tanti installatori che negli anni scorsi hanno lasciato l'impiantistica per il fotovoltaico, non sono in grado di tornare indietro a un mondo che costruiva preventivi per punti luce o punti acqua... Quindi diventa più semplice diversificare verso l'efficienza energetica. C'è chi si era illuso di poter lavorare solo con il fotovoltaico, e che però oggi ha una competenza e un posizionamento che gli permettono di essere percepito dalla clientela in modo diverso da quando faceva l'impiantista. Perché allora tornare indietro? Meglio spingersi in avanti verso l'efficienza energetica».

**Una scommessa...**

«No. Un investimento. E come ogni cambiamento, non si tratta di un fenomeno indolore. In questo caso però non si tratta di un investimento economico, ma di una disponibilità a imparare, ad acquisire nuove competenze, a mettersi in discussione, a considerare il cliente già acquisito come una opportunità commerciale».

**Questo è un tema importante. Nel fotovoltaico, molto spesso i vecchi clienti vengono dimenticati del tutto...**

«Esatto. Noi invece puntiamo molto sui servizi post vendita. Sia i tradizionali servizi di manutenzione sia tutti i servizi di teleassistenza in remoto. Tutti i nostri partner possono, tramite noi, proporre anche ai propri clienti questi importantissimi servizi e rimanere così in continuo contatto con il proprio bacino di clientela».

**Come viene gestito questo servizio?**

«L'installatore acquista da noi tutti i servizi di teleassistenza a prezzi molto ridotti e lo rivende ai propri clienti senza dover fare investimenti legati a software o hardware».

**Possiamo dire che in questo modo state lanciando le attività di up-selling e cross-selling nel settore del fotovoltaico...**

«È proprio così. Il lavoro sui clienti attivi è una cosa che ci appartiene come DNA. Su 11mila impianti realizzati dalla nostra rete, 4.500 hanno un sistema di monitoraggio. Per

noi l'up-selling è fondamentale: genera economie e va nell'interesse stesso del cliente».

**E apre il mercato...**

«Non si può ridurre il fotovoltaico o qualsiasi altro tipo di impianto a un business spot. Si lavora moltissimo per conquistare un cliente ed è opportuno rimanere sempre in contatto. Oltre a garantire la tranquillità del cliente stesso ci si mette in condizione di raccogliere periodicamente nuove opportunità di lavoro».

**È un bel cambiamento culturale...**

«E non è l'unico. L'altro grande cambiamento che sollecitiamo è quello di riuscire a generare un bisogno mentre l'installatore tradizionale è abituato a intervenire quando chiama il cliente in caso di rottura o disservizio. L'efficientamento energetico va proposto perché in moltissimi casi si ripaga con il semplice risparmio della bolletta. Questo è ancora più vero se si considera che possiamo mettere a disposizione anche strumenti finanziari che non appesantiscono il flusso di cassa del cliente».

**I clienti vi seguono in tutte queste trasformazioni?**

«Churchill diceva che "Non sempre cambiare equivale a migliorare, ma per migliorare bisogna cambiare"».

**Come sono organizzate le vostre attività di formazione?**

«Innanzitutto ci sono 5 cinque area manager che supportano operativamente l'installatore sul territorio. La prima formazione sta proprio nel rispondere a esigenze specifiche con l'affiancamento da parte degli area manager. Poi c'è un ufficio tecnico con un referente per ogni linea di business che lavora in modo trasversale su tutta la rete. Area manager e installatore si interfacciano con lui su esigenze più mirate e specifiche; e questa è una formazione sul campo. Infine c'è una struttura formativa interna che organizza circa 30 corsi all'anno, alcuni presso la nostra sede, ma con possibilità di videocollegamento web, e altri tramite due roadshow all'anno di carattere commerciale e tecnico. Ogni affiliato ha possibilità di visionare il calendario delle attività di formazione in area riservata e di iscriversi e partecipare gratuitamente. Possono partecipare anche installatori non affiliati, ma pagando una quota di iscrizione».

**Parliamo della vostra offerta di servizi: quali sono i più apprezzati dalla rete?**

«In primo luogo la generazione di contatti e di opportunità di lavoro. Poi, il continuo aggiornamento tecnico e legislativo ma anche tutto il supporto marketing e commerciale che consente ad ogni installatore di presentarsi ai propri clienti in modo molto più attraente e professionale. Infine sono molto apprezzati anche il supporto finanziario, cioè la possibilità di proporre finanziamenti a tasso zero per privati e condomini e il noleggio operativo per le aziende. Ma forse il più grande vantaggio è che l'installatore, attraverso C.D.N.E., può proporsi come unico referente a sua volta verso i propri clienti».

**Tutti i vostri affiliati utilizzano queste opportunità che offrite?**

«La maggior parte sì. L'alto livello di fidelizzazione della nostra rete è legato proprio alla qualità di questi servizi e del supporto fornito. Cerchiamo di offrire sempre qualcosa di nuovo e di diverso. Per esempio siamo addirittura l'unica rete del nostro settore che distribuisce i biglietti di Expo. I nostri installatori autorizzati possono usare il brand di Expo accanto al loro marchio».

**La classica domanda da un milione di dollari. Cosa manca al fotovoltaico italiano per tornare a volumi da 1 GW all'anno?**

«La risposta è semplice: al nostro settore è venuta a mancare, con la fine degli incentivi, una rete commerciale di qualità».

**In che senso?**

«Oggi ci sarebbe bisogno di una rete commerciale capace di far incontrare un'offerta diventata più complessa con la domanda di condomini, imprese e famiglie. Nel mercato c'è una grossa lacuna a questo livello».

**E come si colma questa lacuna?**

«Investendo tutti insieme, a partire da noi operatori del settore, su professionalità commerciali meno autoreferenziali e più preparate e propositive. Spesso si incontrano ancora figure che andavano molto bene ai tempi degli incentivi, dove la forte domanda non implicava spinta commerciale, ma che con il cambiamento che tutti conosciamo non si sono allineati alle nuove regole che invece impongono, per semplificare, che il cliente bisogna andarselo a cercare. Né più né meno di quanto succede in tutti gli altri settori».

**Chi sono gli installatori che si dimostrano più sensi-**

**bili a questi stimoli?**

«Per poter proporre questo tipo di sistema, bisogna avere un approccio completamente diverso e competenze differenti. E anche una "fame" differenziale. Il cliente bisogna andarselo a cercare, generare un bisogno... Si deve lavorare con i progettisti per poter partecipare alle ristrutturazioni, bisogna informarsi sui cantieri... Purtroppo è passato troppo poco tempo dalla fine dell' "abuffata". Ma come si vendeva alcuni anni fa non c'entra nulla con la situazione attuale. Insomma, il cambiamento chiesto agli installatori è lo stesso che va chiesto alle reti commerciali».

**In una tavola rotonda di qualche mese fa lei aveva espresso giudizi severi verso le attività di lead generation...**

«Io penso che anche questa attività debba evolvere. Non funziona più il modello di chi vende contatti di scarsa qualità a cinque installatori alla volta. I coefficienti di conversione della lead generation si sono abbassati tantissimo. E i costi sono rimasti uguali. Il vero problema delle aziende che offrono servizi di lead generation è quello di trovare dei contatti di valore. Oggi invece la qualità è davvero bassa...

Queste attività sono diventate anacronistiche nonostante siano vecchie di soli uno o due anni».

**Come si può evolvere questo servizio?**

«Restando sul web sono decisamente più gratificanti le operazioni di pay per lead, con filtri che permettono di ridurre il rischio che il contatto sia debole o frutto di sola curiosità. Molti operatori sarebbero disposti a pagare maggiormente un contatto purché ci sia una seconda condizione: che venga proposto come contatto di valore e unico».

Se viene proposto a cinque installatori, si creano le condizioni per una battaglia di prezzo... L'ultima cosa di cui abbiamo bisogno».

**Come vede La Casa delle Nuove Energie nei prossimi anni?**

«Stiamo lavorando, anche grazie all'impegno dei nostri partner e installatori autorizzati, per costruire un progetto unico in Italia».

Una rete in cui le competenze e la capillarità territoriale rappresentano il vero patrimonio di un gruppo capace di soddisfare le esigenze di impiantistica e di efficientamento energetico del singolo appartamento o del grande complesso industriale. C.D.N.E. è e sarà sempre di più La Casa dei Nuovi Installatori... Degli installatori che non hanno paura di cambiare. Degli installatori del prossimo futuro che è già presente. Ma C.D.N.E., è e sarà sempre di più il riferimento di tutti quei clienti che vogliono per la propria casa, la propria azienda o il proprio condominio un unico interlocutore per soddisfare tutte le proprie esigenze di risparmio ed efficientamento energetico».

## QUALCOSA DI PIÙ SU... TOMMASO LASCARO

**Età?**

«46 anni».

**Famiglia?**

«Sposato e ho due figli».

**Vive a?**

«Vercelli».

**Tempo dedicato al lavoro?**

«Nonostante tutto sembra sempre insufficiente...».

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

«Fantozzianamente... calcetto e tennis».

**Per chi tifa?**

«Pro Vercelli... con i suoi 7 scudetti, modestamente!».

**Piatto preferito?**

«Orecchiette con le cime di rapa... sono di origini lucane».

**Vacanza da sogno?**

«Mi accontento del mare di Celle Ligure».

**Letture?**

«Oltre a Solare Business? Romanzi».

**Il libro di una vita?**

«"Lettera a un bambino mai nato", di Oriana Fallaci».

## L'OFFERTA DI SERVIZI

- FOTVOLTAICO A PRIVATI E AZIENDE
- SISTEMI DI ACCUMULO
- LED ALLE IMPRESE IN NOLEGGIO OPERATIVO
- INFISSI
- INSUFFLAGGIO CON CELLULOSA
- KIT INTEGRATI CALDAIE A PELLETTA CON POMPA DI CALORE
- COGENERAZIONE
- INVERTERIZZAZIONE DEI MOTORI
- INTERNET DELLE COSE – DOMOTICA IN WI FI
- MANUTENZIONI, ASSISTENZE E TELEASSISTENZA
- CERTIFICATI BIANCHI
- FINANZIAMENTI A PRIVATI E AZIENDE
- ASSICURAZIONE ALL RISKS 20 ANNI A PREMIO UNICO





# Distributori: oltre il fotovoltaico

**ALCUNI PLAYER HANNO INIZIATO A DIVERSIFICARE LA PROPRIA OFFERTA AFFIANCANDO AL FOTOVOLTAICO PRODOTTI PER L'EFFICIENZA E IL RISPARMIO ENERGETICO, TRA CUI LED, POMPE DI CALORE E SOLARE TERMICO. E PER DIFFONDERE I VANTAGGI DELL'INTEGRAZIONE TRA QUESTE TECNOLOGIE, SI STA CONSOLIDANDO IL RAPPORTO CON LA FILIERA DOWNSTREAM CHE NECESSITA DI KNOW HOW E SERVIZI AD HOC PER ESSERE PRONTA AD AFFRONTARE QUESTA TRANSIZIONE**

**N**egli ultimi anni il mercato italiano del fotovoltaico italiano ha subito dei contraccolpi che hanno avuto effetti significativi su tutta la filiera, e in particolare sul segmento dei distributori, con flessioni nel volume d'affari che hanno determinato una selezione dei player. Alcuni hanno abbandonato il mercato, mentre altri hanno iniziato a percorrere nuove vie per sfruttare tutte le opportunità messe a disposizione dalle rinnovabili e dall'efficienza energetica e continuare ad avere un'offerta adeguata al contesto del mercato. Alcuni player, accanto all'offerta di moduli, inverter e sistemi di montaggio hanno iniziato ad affiancare sistemi di illuminazione a led, pompe di calore, dispositivi sempre più evoluti per il controllo dei flussi energetici, solare termico, caldaie a condensazione, caldaie a biomassa, cogenerazione e anche elettrodomestici green. È un cambiamento epocale. Si pensi ad esempio come può mutare l'approccio di fronte a un cliente quando si tratta di rispondere non all'esigenza di avere energia elettrica a un costo più basso (per cui è sufficiente un impianto fotovoltaico) ma di affrontare in modo più ampio tutto il quadro dei consumi di un edificio. In questo secondo caso, ad esempio, il punto di partenza non può che essere quello dell'audit, dal quale possono scaturire in modo preciso le risposte in termini di prodotto e di tecnologia. Un altro tratto di discontinuità rispetto al passato riguarda il ruolo delle Esco. Non è un caso se tanti player del mercato hanno cominciato a stringere collaborazioni con società che offrono questi servizi, in modo da essere pronti ad affrontare il nuovo mercato.

## I VANTAGGI DELLA DIVERSIFICAZIONE

È già da qualche anno che diverse aziende operanti nel segmento della distribuzione hanno quindi deciso di rimodulare la propria offerta, per inserire nel portafoglio un ventaglio più ampio di soluzioni che possano rispondere alle esigenze di risparmio energetico per i privati e per le aziende. Con questa scelta i distributori intendono offrire nuove opportunità di business agli operatori che fino a qualche tempo fa erano impegnati nella sola installazione di impianti fotovoltaici.

«La contrazione della domanda verificatasi dal termine del Quinto Conto Energia ha richiesto un approccio diverso alle rinnovabili», spiega Giulio Arletti, ceo di Coenergia, «dove il fotovoltaico viene visto come strumento per risparmiare sui costi in bolletta in collaborazione con altre tecnologie per l'efficientamento energetico». Questo cambia-

mento è favorito in Italia anche per alcune opportunità, tra cui detrazione fiscale per interventi di riqualificazione e certificati bianchi per impianti fino ai 20 kWp. Si tratta di strumenti che potrebbero rilanciare anche la domanda del solare, che potrebbe coprire un ruolo di primissimo piano in un'ottica di efficientamento energetico.

## MARCHIOL

**"Rispondere all'interesse dei clienti"  
Enrico Marin, responsabile di prodotto  
fotovoltaico ed energie rinnovabili**



«La nostra percezione è quella di una maggiore curiosità da parte di installatori e clienti finali verso le tematiche del risparmio energetico. Sta infatti crescendo l'interesse verso tutti quei prodotti, tra cui led, pompe di calore e cogenerazione che possono garantire un significativo risparmio sui consumi a chi decide di investire in queste tecnologie. In tutto questo, il fotovoltaico potrà ricoprire un ruolo di primo piano. In particolare, per il 2015 pensiamo di confermare i volumi di vendita per quanto riguarda il segmento residenziale e di incrementare invece di almeno il 10-20% la distribuzione di prodotti per quanto riguarda l'ambito commerciale. Questo anche grazie al rapporto stabilito con una Esco che spiega in maniera efficace i vantaggi di tutti gli strumenti a disposizione dell'utente per poter guadagnare dall'investimento fatto, come ad esempio i certificati bianchi per impianti fino ai 20 kW. È per questo che stiamo affiancando costantemente gli installatori, per fornire tutto il know how necessario e soddisfare la curiosità dei nostri clienti».

### Prodotti distribuiti

- **Moduli fotovoltaici:** REC, LG, Winaico, Bisol Group, Sunerg, Solsonica, JinkoSolar, Solar Frontier
- **Inverter:** ABB, SMA, Fronius, Tigo Energy
- **Sistemi di montaggio:** Fischer, Renusol
- **Sistemi di monitoraggio:** 4-Nocks
- **Led:** Philips, Osram, Disano
- **Pompe di calore:** Mitsubischi, Daikin, Samsung, Riello
- **Cogenerazione:** Riello, Bluenergy



E in questa fase di transizione, proprio il ruolo dei distributori può diventare cruciale. Alcuni player stanno già registrando buoni risultati, mentre per altri ci sono resistenze dalla parte bassa della filiera che diffida di tale cambiamento.

### C'È CHI DICE NO

Ma non tutti i distributori sono persuasi che la diversificazione sia l'unica via da percorrere per rispondere in maniera adeguata al mercato. Alcuni hanno infatti deciso di continuare a proporre il fotovoltaico, ma con una specializzazione maggiore nei prodotti e nei servizi offerti. Le motivazioni stanno soprattutto nella scarsa disponibilità di risorse economiche da investire nella promozione di prodotti per l'efficienza energetica in un periodo delicato come quello attuale. Quando vengono inseriti nel catalogo nuovi prodotti segue infatti anche un periodo di campagne marketing e formazione per gli installatori, aspetti che implicano investimenti che non tutti vogliono, o possono, sostenere.

E poi ci sono motivazioni legate alla difficoltà nel vendere determinati prodotti. È il caso ad esempio dei A fronte di queste difficoltà, alcuni distributori hanno quindi deciso di specializzarsi sul fotovoltaico, sfruttando le opportunità di business del momento, tra cui storage, Seu, detrazione fiscale, certificati bianchi e revamping. E aggiungendo nella propria gamma prodotti che

## VP SOLAR

### "Diamo gli strumenti per vincere" Stefano Loro, Ceo



«VP Solar è distributore specializzato per il fotovoltaico dal 1999. Dal 2011, anno in cui abbiamo iniziato a distribuire sistemi per l'efficienza energetica, abbiamo visto un crescente interesse nella proposta di associare il solare ad altre tecnologie. Oggi questo trend è di fondamentale importanza.

Abbiamo acquisito nuove competenze impiantistiche che oggi trasmettiamo ai nostri clienti, rivenditori ed installatori partner, con riconosciuto apprezzamento. A conferma di questo, il successo ottenuto del recente roadshow VP Solar on Tour, che ha visto la partecipazione di circa 800 professionisti del settore nelle 8 principali città italiane, durante il quale il team VP Solar, in collaborazione con i propri principali partner produttori, ha trasferito know-how tecnico e visioni di nuovo business su argomenti tra cui revamping e SEU, storage ed accumulo di energia, certificati bianchi, condizionamento e VMC, solare termodinamico ed aerovoltaico, smartflower. Siamo convinti di dare ai nostri clienti i migliori strumenti per vincere nel nuovo mercato del fotovoltaico e dell'efficienza energetica, e i risultati lo confermano».

#### Prodotti distribuiti:

- **Moduli Fotovoltaici:** SolarWorld, LG, Panasonic, Kioto, Q.Cells
- **Inverter:** ABB, SMA, Solaredge, Fronius, Kostal
- **Altri marchi:** Bosch, Junkers, Steca, Fiamm, SolarLog, Energie, Dehn

## SOLARIT

### "Ancora forti sul FV" Andrea Milan, titolare



«Nei primi mesi del 2015, stiamo assistendo a una positiva richiesta di prodotti per il fotovoltaico. In particolare, c'è molto interesse verso gli inverter con accumulo integrato e verso prodotti sempre più efficienti da destinare a impianti di taglia residenziale, commerciale e industriale. Anche per il 2015, infatti, pensiamo che il fotovoltaico andrà a coprire il 90% dei prodotti distribuiti da Solarit.

Al momento non possiamo dire la stessa cosa per quanto riguarda led e pompe di calore, prodotti che abbiamo in catalogo da circa due anni. Nel primo caso, infatti, c'è ancora una sfrenata corsa verso il prezzo più basso e, a volte, verso prodotti di scarsa qualità. Per quanto riguarda le pompe di calore, non vediamo un'elevata richiesta se non in un'ottica di integrazione con il fotovoltaico. È anche vero che non tutti gli installatori elettrici possiedono oggi le nozioni necessarie ad installare impianti termici, e quindi non sempre sono propensi a diffondere i benefici di questa tecnologia. Altri invece si dimostrano ancora diffidenti verso l'efficienza energetica in generale. Serve dunque una maggiore informazione alla filiera downstream».

#### Prodotti distribuiti:

- **Moduli fotovoltaici:** SolarWorld, Panasonic, Kyocera, Solar Fabrick, Heckert Solar, Solon, Conergy, Hanwha Q-Cells, Bisol Group, Uni-Solar, Saint-Gobain, Sharp, Solarit, Monier, Azimut, Benq, LG
- **Inverter:** SMA, ABB, SolarEdge, Fronius
- **Sistemi di monitoraggio:** Solar-Log
- **Regolatori di carica:** Steca

## SONEPAR

### "Da distributori a fornitori di servizi" Ivano Benedet, responsabile area nord



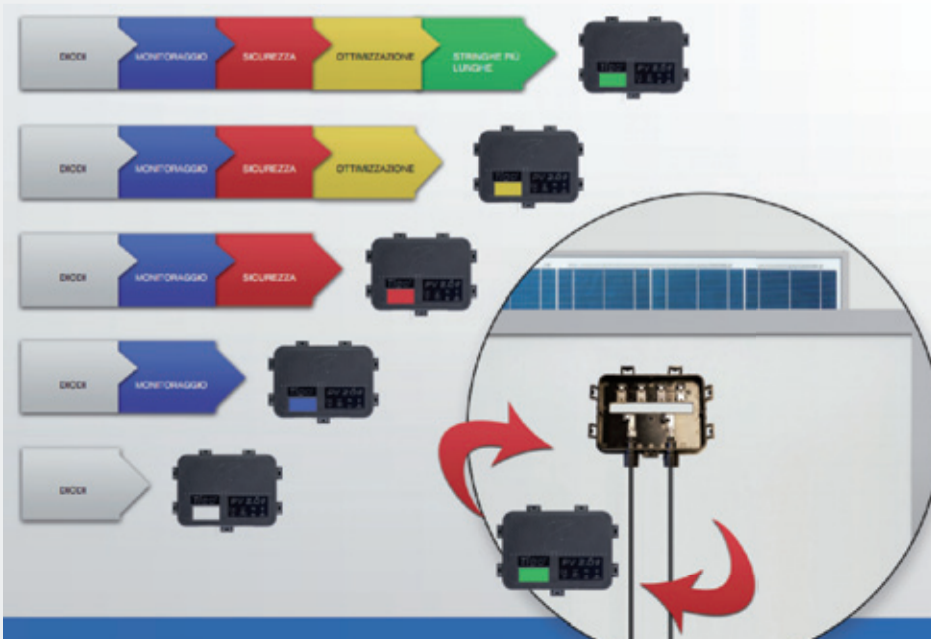
«Sta crescendo il nostro business nel fotovoltaico e nella distribuzione di prodotti tra cui pompe di calore, led, cogenerazione, trigenerazione e solare termico, soprattutto nel nord del Paese. Per il 2015 stimiamo infatti una crescita del nostro business del 50% rispetto al 2014. Questo grazie anche a un nuovo progetto che Sonepar ha lanciato e che ci permette di affiancare l'installatore e i clienti finali con una serie di servizi che ci permettono di lavorare tanto e bene nel campo dell'efficienza energetica. Anche se notiamo ancora una sorta di disinformazione e diffidenza da parte dell'utente finale, paragonabile a quanto accaduto al fotovoltaico fino a qualche anno fa. Ecco perché professionalità e conoscenza di tutti gli strumenti sono gli ingredienti fondamentali per creare quella massa critica che ci permetterà di restare ancorati al mercato delle rinnovabili».

# Tigo®

DUAL MAXIMIZERS PER  
INSTALLAZIONI CON  
QUALSIASI MODELLO  
DI MODULO  
ED INVERTER



## LA NUOVA JBOX PLUG AND PLAY UNA SOLUZIONE PER OGNI ESIGENZA





vadano a massimizzare sempre di più l'autoconsumo, tra cui inverter con accumulo integrato, sistemi di monitoraggio più evoluti, moduli e inverter più efficienti e in grado di rispondere a tutte le esigenze in fase di progettazione, ma anche una serie di servizi che servono ad affiancare l'installatore in tutte le fasi del proprio lavoro, dal dimensionamento dell'impianto al post vendita.

#### IL PUNTO DI VISTA DELL'INSTALLATORE

Le difficoltà del mercato del fotovoltaico e la necessità di individuare nuove aree di business per il proprio lavoro hanno interessato in qualche modo tutti gli installatori. Non tutti però si sentono pronti ad ampliare il proprio bagaglio di competenze, verso quelle conoscenze tecniche richieste dal mondo dell'efficienza e del risparmio energetico (si pensi ad esempio alla termoidraulica).

«La sensazione è quella di un cliente finale pronto e a conoscenza di queste tematiche», spiega Riccardo Frisinghelli, responsabile commerciale di Tecnospot, «anche se, da parte di alcuni installatori elettrici c'è ancora resistenza a questa apertura».

## COENERGIA

### "Di fronte a un mercato più equilibrato" Giulio Arletti, Ceo

«L'evoluzione del mercato e la contrazione della richiesta del fotovoltaico ha creato un clima di sconforto generale. Questo però ha fatto sì che venisse rivisto l'approccio al mondo delle rinnovabili e venisse incrementata una reale coscienza energetica: non più il fotovoltaico come via di guadagno senza cognizione del suo reale valore, ma la consapevolezza di avere uno strumento per poter risparmiare energia a 360° riducendo sensibilmente lo spreco energetico e aumentando la propria autonomia.



Per Coenergia è stata un'opportunità per poter mettere a fuoco, insieme al cliente, quali sono i vantaggi di un sistema energetico completo. Coenergia ha quindi non solo implementato il reparto fotovoltaico, ma lo ha affiancato ad una divisione termica: oltre ad inverter, moduli, sistemi storage e micro-eolico, ha integrato l'offerta con boiler in pompa di calore, pompe di calore, caldaie a condensazione, condizionatori, solare termico e termodinamico, stufe e caldaie a biomassa.

Proprio nell'ottica della fornitura di una casa in classe A, abbiamo inserito a catalogo anche elettrodomestici di classe energetica superiore, scooter elettrici e bici a pedalata assistita.

Questa evoluzione ha permesso a Coenergia di diventare un punto di riferimento per l'installatore o il progettista che ha bisogno non solo di un distributore, ma anche di un consulente che lo supporti nella vendita di un sistema completo per l'efficientamento energetico.

Il risultato è tangibile e ci troviamo di fronte ad un mercato che, nel complesso, è più equilibrato.

Per poter sostenere il cambiamento, abbiamo ampliato il nostro organico sia con consulenti e professionisti che potessero supportare il nostro reparto tecnico commerciale, sia con una rete vendita specializzata accuratamente formata».

#### PRODOTTI DISTRIBUITI

- **Moduli fotovoltaici:** Trienergia, BenQ, Qcells, Hyundai, Panasonic, LG, Solarwatt, Coenergia, Solar Frontier, Calyxo, Avancis
- **Inverter:** ABB, Solaredge, Kostal, Fronius, Samil Power, Enphase, Leaf, Mastervolt
- **Sistemi di accumulo:** Bosch, ABB, Kostal, Entrade, Samsung
- **Microeolico:** Eneco
- **Termico:** Trienergia, Junkers, Immergas, Ariston, Innova, Panasonic, LG, Mitsubischi, Hisense
- **E-Mobility:** Agogs (bici a pedalata assistita), Govecs (scooter elettrici)
- **Elettrodomestici:** LG, Bosch, Hisense

## AS SOLAR

### "Diversificazione e proposte ad hoc" Luis de Blas, managing director



«L'accento alla ripresa economica generale del Paese che stiamo vivendo, viene percepita anche nel mercato fotovoltaico, con particolare slancio e vivacità nel segmento commerciale e industriale.

Per rispondere alle nuove esigenze del mercato, la nostra gamma di prodotti si amplia; non solo prodotti per il fotovoltaico, ma anche pompe di calore, led, climatizzatori, solare termico e sistemi di accumulo. Per offrire ai nostri clienti un'assistenza qualificata e sempre aggiornata, puntiamo molto sulla formazione dei nostri installatori, affinché abbiano le competenze appropriate sia nell'ambito elettrico che termoidraulico. Il nostro obiettivo è garantire la massima efficienza nell'intero processo che va dal produttore all'utente finale, fornendo informazioni aggiornate sulle opportunità offerte dai nuovi prodotti e sui vantaggi apportati dalla combinazione tra le tecnologie che sfruttano le rinnovabili».

#### Prodotti distribuiti

- **Moduli fotovoltaici:** Panasonic, LG, REC, JinkoSolar, Kyocera, Hanwha QCells, Sharp, Solsonica
- **Inverter:** SMA, ABB, Fronius, Enphase, SolarEdge, Kostal, Platinum
- **Sistemi di montaggio:** Schletter, Renusol
- **Inseguitori:** Deger
- **Sistemi di monitoraggio:** Solar-Log
- **Sistemi di accumulo:** Western CO, SMA, Fiamm, Mastervolt
- **Solare termico:** Solahart
- **Pompe di calore:** Ariston, Panasonic, LG
- **Climatizzatori:** Ariston, Panasonic, LG
- **Led:** Panasonic, LG, Osram

## TECNOSPOT

### "Offrire soluzioni ad alto valore aggiunto" Riccardo Frisinghelli, responsabile commerciale



«Oggi risulta necessario specializzarsi in più soluzioni e offrire dunque nuovi prodotti e soprattutto consulenza e sostegno al cliente in tutte le fasi, dalla progettazione al post vendita.

Queste azioni, e la qualità con le quali siamo capaci di farle, devono essere il valore aggiunto senza il quale sarebbe molto difficile continuare a lavorare in un mercato dinamico come quello dell'efficienza e del risparmio energetico.

Da poco tempo abbiamo quindi deciso di ampliare la nostra gamma, e lo abbiamo fatto inserendo i sistemi di storage, le pompe di calore e sistemi di monitoraggio nel nostro catalogo. Abbiamo inoltre siglato un accordo con una Esco per dare un contributo alla diffusione dei certificati bianchi in maniera totalmente trasparente affinché questa "incentivazione" diventi veramente un sostegno degli impianti fino a 20 kWp. Non solo: continuiamo a lavorare bene nel campo dell'efficienza energetica soprattutto nelle regioni dove i consumi di gas sono ancora molto elevati. Per i prossimi anni, vogliamo continuare ad essere punto di riferimento e lavorare gomito a gomito con i nostri installatori e ad investire ancora di più in formazione anche perché la sensazione è quella di un cliente finale pronto e a conoscenza di queste tematiche anche se, da parte di alcuni installatori elettrici, c'è ancora resistenza a questa apertura. Ritengo appunto che noi distributori specializzati dobbiamo diventare pionieri e veicolo di nuove tipologie di vendita degli impianti, dal noleggio operativo fino alla promozione massiccia dei SEU nel prossimo futuro».

#### Prodotti distribuiti:

- **Moduli fotovoltaici:** Solarworld, Kyocera, Solarfabrik, Rec, Hyundai, Trina, Solar Frontier, Yingli, LG, Waris, Neo Solar Power
- **Inverter:** ABB, SolaEdge, Fronius, Valenia
- **Sistemi di monitoraggio:** Solarlog, Connet
- **Struttura di montaggio:** NovoTegra
- **Pompe di Calore:** Junkers
- **Sistemi di Storage:** Bosch, Western CO, ABB, Fronius, SolarEdge



ra». Consapevoli di queste difficoltà, molti distributori stanno investendo su un rafforzamento delle partnership con i propri clienti, ad esempio offrendo tutti gli strumenti di marketing necessari per dare visibilità all'offerta di servizi e prodotti che gli installatori possono garantire ai propri clienti.

#### PIÙ INFORMAZIONE

Quello delle rinnovabili è un mercato dinamico, non solo da un punto di vista normativo, ma anche da un punto di vista tecnologico. Prodotti sempre più evoluti si affacciano sul mercato, e quindi in fase di vendita è necessario conoscere in modo

### ENERPOINT

#### Prodotti distribuiti:

- **Moduli fotovoltaici:** Sharp, Benq, Jinko Solar, Trina Solar, Bisol, Hanwa Solar, Suntech, Yingli Solar
- **Inverter:** ABB, Fronius, SMA, Samil Power
- **Climatizzazione:** Sharp, Ariston, Samsung
- **Storage:** LG, Chem, Nedap
- **Ottimizzatori:** Tigo Energy

### KRANNICH SOLAR

#### "Specializzati sul fotovoltaico" Emanuele Carino, responsabile commerciale

«Parlare oggi di diversificazione non è sempre semplice. Aggiungere alla propria gamma prodotti per l'efficientamento e il risparmio energetico richiede infatti nuove risorse da investire e una maggiore



formazione dei propri partner installatori che non sempre sono disposti a conoscere e promuovere queste tematiche. Krannich Solar intende quindi continuare a puntare sul fotovoltaico, con l'introduzione di nuove soluzioni in grado di incrementare l'autoconsumo e di ottimizzare l'energia prodotta dall'impianto. Specializzarsi sul fotovoltaico significa riuscire anche a consolidare quanto fatto fino ad oggi in termini di volumi con la possibilità di incrementare le opportunità di business grazie a nuove frontiere tra cui, appunto, accumulo energetico, SEU, certificati bianchi. Il tutto accompagnato da servizi che vanno dal dimensionamento dell'impianto al post vendita, servizi ritenuti essenziali perché solo stando al fianco del cliente in tutte le fasi possiamo guadagnare quote di mercato nel fotovoltaico italiano».

#### Prodotti distribuiti:

- **Moduli fotovoltaici:** Axitec, LG, Luxor, Panasonic, Suntech
- **Inverter:** ABB, Delta, Kaco, Samil, SMA, SolarEdge.
- **Storage:** ABB, Hoppecke, LG Electronics, Nedap, Samsung, SMA, Solax
- **Strutture:** K2 System
- **Altro:** Sistemi di monitoraggio SolarLog, sistemi Off Grid

approfondito le tecnologie per rispondere ad ogni specifica richiesta del cliente.

La sfida della distribuzione è proprio questa: essere sempre aggiornati sulle dinamiche di mercato, sulle soluzioni a disposizione, ma anche sulle nuove frontiere di comunicazione.

La maggior parte dei distributori ha quindi calendari di incontri sul territorio proprio per illustrare quanto sta accadendo nel mercato del risparmio e dell'efficienza energetica.

Recentemente, ad esempio, VP Solar ha concluso il proprio tour formativo avviato lo scorso 16 aprile a Bologna con lo scopo di incontrare professionisti del settore quali rivenditori, installatori e progettisti per affrontare le principali tematiche su fotovoltaico ed efficienza energetica. E i risultati ottenuti sono stati positivi.

«Oggi gli edifici richiedono un approccio sistemico nella fase di progettazione, installazione e manutenzione degli impianti, con la finalità di mantenere elevato il comfort abitativo e il valore immobiliare,

con un contenimento dei consumi, ottimizzando la gestione energetica», spiega Stefano Loro, ceo di VP Solar. «Questi temi rappresentano il fulcro del rilancio dell'edilizia, sempre più orientata alla riqualificazione del patrimonio energetico immobiliare esistente, offrendo significative opportunità di sviluppo in un mercato sempre più alla ricerca di professionisti in grado di applicare le tecnologie innovative disponibili».

Un altro esempio arriva da TecnoSpot e Coenergia, che hanno recentemente avviato incontri formativi in Italia che dureranno fino all'autunno, durante i quali si parlerà di revamping, Seu, certificati bianchi e integrazione.

C'è quindi un movimento interessante verso la distribuzione di fotovoltaico e prodotti per l'efficienza energetica. Soprattutto c'è la consapevolezza da parte dei distributori di volersi ritagliare un ruolo importante in questo mercato per offrire sempre tutto il supporto necessario agli installatori e tornare a volumi di vendita importanti. ☀

**SUN BALLAST**  
Sistema brevettato - Patented system

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

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

CARICHI IN COPERTURA  
AMPIAMENTE RISPETTATI

7 INCLINAZIONI PER POSA  
ORIZZONTALE E VERTICALE.

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

Costi di trasporto scontati

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

**INSTALLATION**

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





# Nel primo quadrimestre rallentano i nuovi impianti

**LA NUOVA POTENZA FOTOVOLTAICA INSTALLATA IN ITALIA HA TOTALIZZATO 78 MW, IN FORTE ARRETRAMENTO RISPETTO AI 148 MW DEL 2014. MA AL CONTEGGIO BISOGNERÀ AGGIUNGERE ANCHE I VOLUMI LEGATI AL REVAMPING. IN ATTESA CHE RIPARTANO I GRANDI IMPIANTI**

I dati diffusi da Gaudi sulla nuova potenza fotovoltaica installata in Italia nel primo quadrimestre dell'anno sono arrivati come una doccia gelata sul mercato.

Solo 78 MW con un andamento tutto sommato stabile, mentre invece ci si attendeva un forte incremento nel bimestre marzo-aprile.

Solo lo scorso anno il primo quadrimestre aveva totalizzato 148 MW (va considerato però il fatto che in quel periodo c'era stata l'ultima coda del Conto Energia). Comunque, l'arretramento è evidente e molto marcato. A questo punto la sfida di raggiungere lo stesso livello del 2014 diventa particolarmente impegnativa, anche se non impossibile. Una ripresa potrà arrivare soprattutto dagli impianti di taglia più grande, cioè da quel segmento che nel primo quadrimestre ha mostrato le maggiori sofferenze.

## LA PREVALENZA DEL RESIDENZIALE

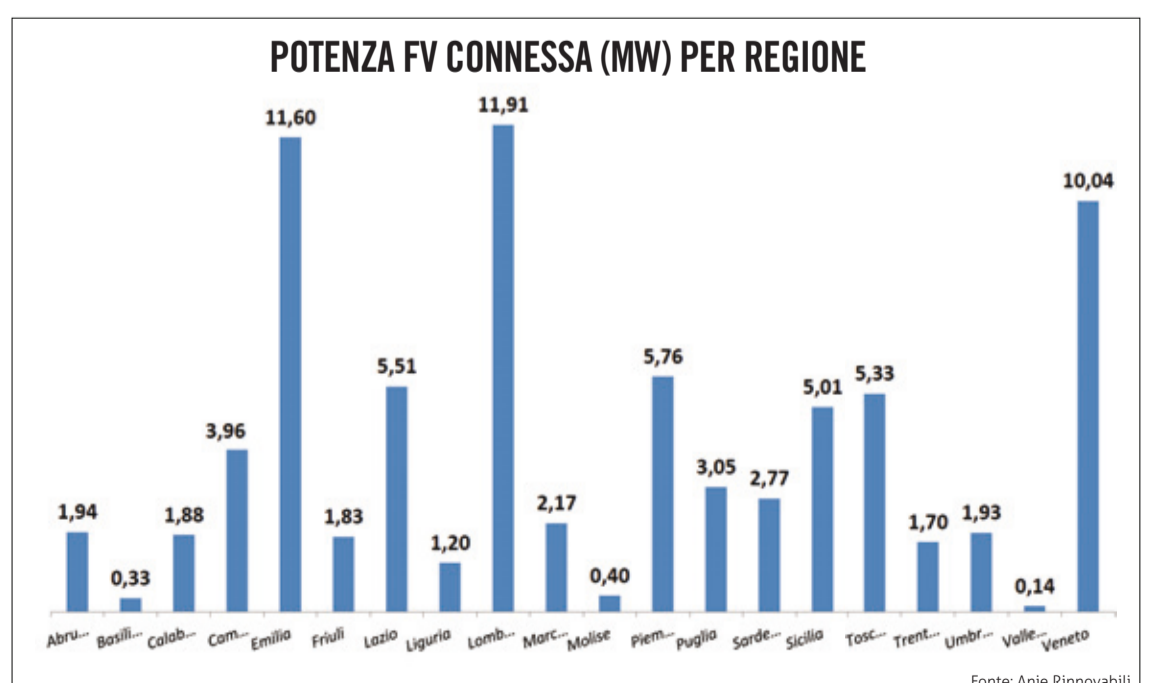
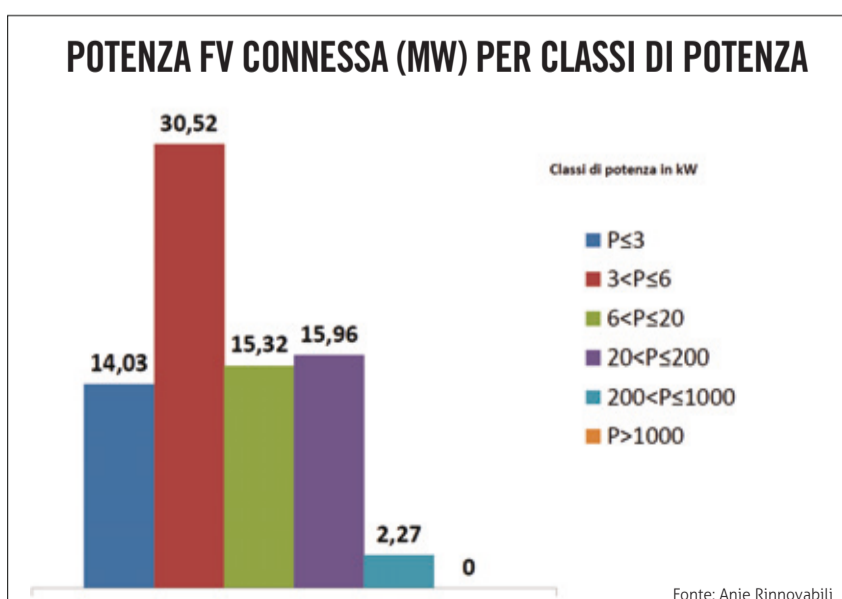
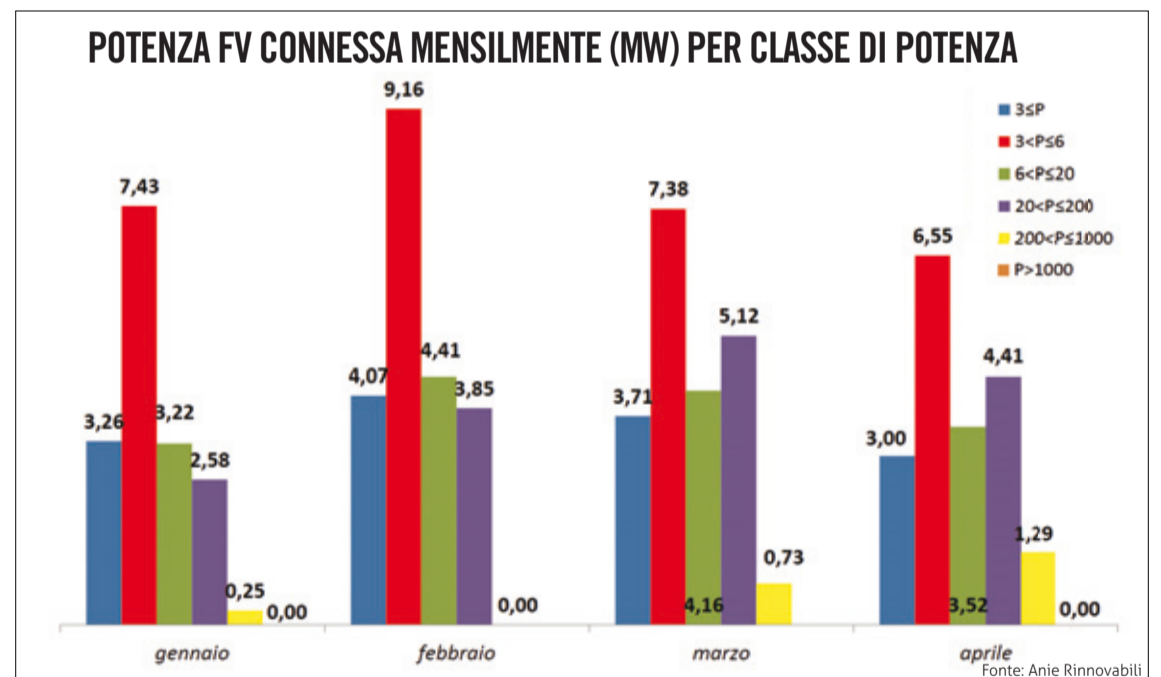
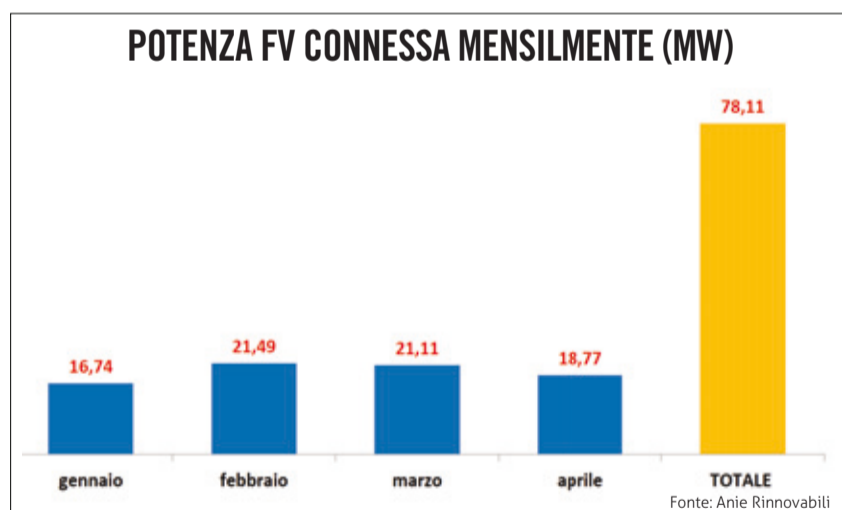
Il 57% della nuova potenza fotovoltaica installata nel primo quadrimestre si riferisce a impianti con potenza inferiore a 6 kWp. Il segmento 3-6kWp da solo copre il 40% della nuova potenza. Risulta evidente quindi la predominanza di piccoli impianti e del segmento residenziale. Sul versante opposto, gli impianti con potenza superiore a 200 kWp hanno coperto solo il 2,3% del nuovo installato. E la taglia superiore a 1 MW non ha realizzato praticamente nulla. Considerando l'analisi mese per mese, si nota un leggero risveglio delle taglie maggiori nei mesi di marzo e aprile, e c'è quindi da augurarsi che si tratti di un trend capace di proseguire anche nei mesi suc-

cessivi. È soprattutto dalla diffusione dei Seu che ci si aspetta quella spinta sulle taglie medie che sino ad oggi è mancata. Molte società hanno in corso dei progetti per grandi impianti che dovrebbero sbloccarsi nei prossimi mesi, e questo potrebbe aiutare il mercato a premere l'acceleratore, mentre risulta improbabile che una spinta sui grandi volumi possa arrivare dal segmento residenziale.

## LONTANI DAI FORECAST

In ogni caso, la delusione per i risultati è palese. «Siamo di fronte a dati che si riferiscono ad un quadrimestre. Pertanto si tratta di un dato statistico e non più di numeri isolati» ha commentato Alberto Pinori, vicepresidente di Anie Rinnovabili, l'associazione che elabora e diffonde i dati di Gaudi. «Quello che preoccupa maggiormente sono le connessioni di marzo e soprattutto aprile che avrebbero potuto avvantaggiarsi delle positive condizioni meteorologiche. Anche in questi due mesi le connessioni sono state in linea con gennaio e febbraio 2015 il che è allarmante. Se il trend non migliorerà dobbiamo riconoscere che il mercato si attesterà sui 250 MW ben lontano dai 500 MW previsti nei forecast di vari

consulenti del settore e dai 400 MW circa connessi nel 2014. Unico elemento che sfugge ancora è il dato legato al revamping, dati che Anie Rinnovabili conta di avere dal GSE per completare l'analisi». Se revamping ed O&M sono destinati a rimpiazzare una parte del giro d'affari perso nelle nuove installazioni, quanto si possono stimare queste attività? In attesa di dati certi, le previsioni delle aziende del settore stimano per il revamping una finestra compresa tra 50 e 100 MW. Per quanto riguarda l'O&M, ormai il volume d'affari generato da queste attività è tutt'altro che trascurabile. Secondo il report dell'Energy & Strategy Group l'O&M nel 2014 ha generato investimenti per un valore ormai oltre la metà di quello relativo al nuovo installato. Da ultimo, per completare la lettura dei dati sul primo quadrimestre, ecco i dati sulla diffusione territoriale. In questo caso cambia ben poco rispetto al passato: Lombardia, Emilia e Veneto occupano nell'ordine le prime tre posizioni, (con l'Emilia Romagna che sopravanza il Veneto). Alle loro spalle si conferma il quartetto composto da Lazio, Piemonte, Toscana e Sicilia. Arretra ancora la Puglia, che scende da una quota del 4,5% a una del 3,9%.





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

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

**P**iù bello, più fruibile, più aggiornato, più social. In questi quattro plus si racchiudono le novità dell'ultima versione del sito SolareB2B.it, on line dall'inizio di aprile e rinnovato con l'obiettivo di fornire un servizio sempre più efficace agli operatori del settore fotovoltaico e dell'efficienza energetica.

Il sito solareb2b.it (raggiungibile anche dall'indirizzo [www.solarebusiness.it](http://www.solarebusiness.it)) fa parte del sistema integrato di comunicazione che Editoriale Farlastrada ha realizzato per il mercato dell'energia solare. **Es** rappresenta un elemento chiave. La nuova versione si presenta con alcune importanti novità. Innanzitutto una semplificazione dell'home page che è ancora più concentrata sull'aspetto informativo.

Non solo l'accesso alle news, ma anche la ricerca nell'archivio è ottimizzata con un nuovo motore di ricerca che permette di individuare facilmente i contenuti delle notizie pubblicate nelle settimane e nei mesi precedenti. Il nuovo sito è anche maggiormente orientato alla condivisione delle informazioni sui social network: dopo aver letto il contenuto delle news è possibile pubblicare il testo di ogni singola notizia sul proprio account Facebook e Twitter semplicemente cliccando sulle rispettive icone.

E ancora: dall'home page è possibile scaricare gli ultimissimi numeri di SolareB2B, SolareBusiness e SolareB2B Weekly, ma anche tutti i numeri precedenti sono disponibili per il download e la consultazione tramite l'archivio di ogni testata. È stata semplificata anche la possibilità di registrarsi per ricevere le riviste: per iscriversi è sufficiente compilare un form su cui indicare a quale testata si è interessati.

La sezione documenti è stata ampliata per favorire l'accesso a una grande mole di documentazione sul fotovoltaico e l'efficienza energetica: leggi, normative, ricerche di mercato, indagini e pubblicazioni.

Il sito è quindi un perno importantissimo del sistema integrato di comunicazione

dedicato all'energia solare e ha il compito di offrire ogni giorno le informazioni più fresche che riguardano il mercato.

La newsletter SolareB2B Weekly rappresenta invece uno strumento che ogni lunedì raggiunge direttamente oltre 8.000 operatori portando loro una sintesi delle notizie più importanti della settimana precedente. Infine la rivista cartacea mensile SolareB2B offre uno spazio per gli approfondimenti e le inchieste che entrano in profondità delle problematiche e delle novità del mercato. A questi media si aggiungono due strumenti per la consultazione on line su Pc, tablet e smartphone: l'App "Farlastrada" per iPhone e iPad e la disponibilità delle testate SolareB2B e SolareBusiness sulla piattaforma Issuu.com a cui si può accedere tramite internet oppure tramite tablet e smartphone attraverso un'App dedicata. ☀



THE NATURE POWER



PRODUZIONE DI  
MODULI FOTOVOLTAICI



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



# Fotovoltaico e rinnovabili, dove stiamo andando

Quello che segue è un ampio estratto dall'Executive Summary del "Renewable Energy Report" del maggio 2014. Questa pubblicazione si pone in linea di continuità con le sei edizioni del "Solar Energy Report" che negli anni scorsi avevano rappresentato un lavoro capace di descrivere un quadro approfondito e realistico del mercato del fotovoltaico italiano e mondiale.

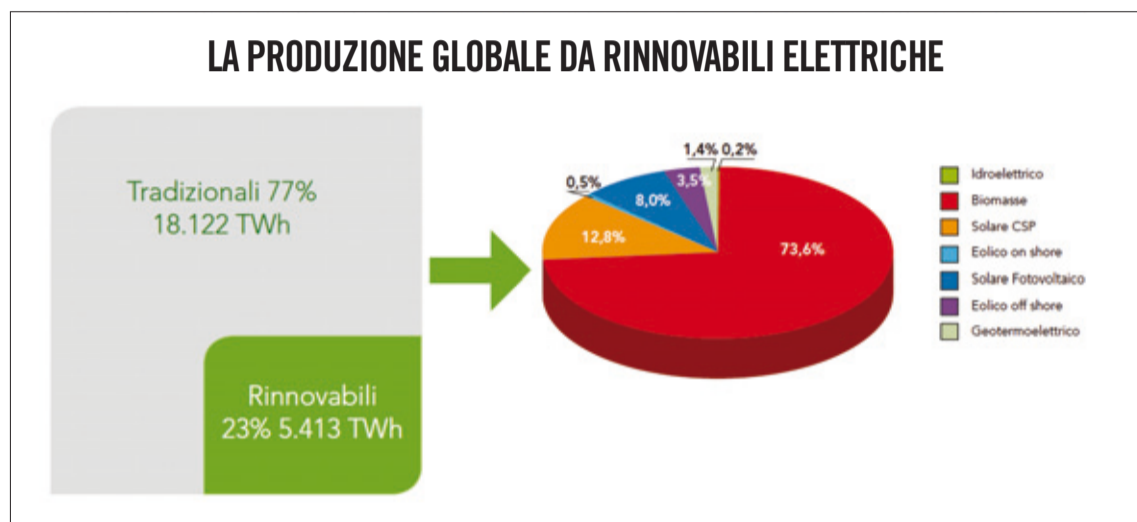
## EXECUTIVE SUMMARY

Il Renewable Energy Report è il primo dei rapporti dell'Energy & Strategy Group a mettere sotto un unico "cappello" tutte le fonti rinnovabili (fotovoltaico, eolico, biomasse, idroelettrico) che vengono utilizzate nel nostro Paese per la produzione di energia elettrica. La ricerca, come al solito, è stata condotta utilizzando approcci metodologici diversi, ancorché complementari e tra di loro interrelati: dall'analisi della letteratura all'analisi della normativa, dal confronto con ricercatori e professori universitari alle interviste a oltre 80 operatori del settore, dall'analisi comparativa di rapporti di ricerca e studi di settore italiani e internazionali al censimento e alla raccolta di informazioni anagrafiche ed economiche di circa 130 imprese operanti nei diversi comparti delle rinnovabili. Della profondità della analisi condotte si darà qui solo qualche "assaggio" per permettere al lettore di cogliere i principali messaggi, lasciando poi alla curiosità e agli interessi dei singoli l'approfondimento contenuto nelle diverse sezioni del Rapporto.

## LE RINNOVABILI NEL MONDO

Le fonti rinnovabili nel 2014 hanno prodotto il 23% dell'energia elettrica necessaria a soddisfare il fabbisogno di energia a livello mondiale, garantendo oltre 5.400 TWh di produzione. Il «peso» delle rinnovabili è inoltre in crescita, con la potenza complessivamente installata che è passata da meno di 1 TW a oltre 1,7 TW dal 2007 al 2014, soprattutto grazie alla crescita di fotovoltaico (da 10 GW nel 2007 a oltre 183 nel 2014) ed eolico (da 95 a oltre 377 GW). Nel 2014 sono stati investiti per la realizzazione di nuovi impianti da fonti rinnovabili oltre 235 miliardi di € a livello globale, in crescita rispetto al 2013 e con una positiva inversione di tendenza rispetto al trend negativo degli anni 2012 e 2013, riportando i livelli di investimento prossimi a quelli «record» del 2011. Una crescita che tuttavia ha visto spostare decisamente il «baricentro» dall'Europa all'Asia, inseguendo inevitabilmente lo sviluppo di sistemi incentivanti. In soli otto anni, dal 2007 ad oggi, l'Europa ha perso decisamente il suo ruolo di leadership, passando dal rappresentare oltre il 40% degli investimenti complessivi nel 2007 a poco più della metà (23%) nel

LA PRIMA EDIZIONE DEL RENEWABLE ENERGY REPORT, A CURA DELL'ENERGY & STRATEGY GROUP DI MILANO, RACCONTA LO SPACCATO DI UN MERCATO IN RAPIDO MUTAMENTO DOVE AL VALORE DELL'INSTALLATO SI SOMMANO LE ATTIVITÀ DEL MERCATO SECONDARIO E NUOVE OPPORTUNITÀ DI CRESCITA



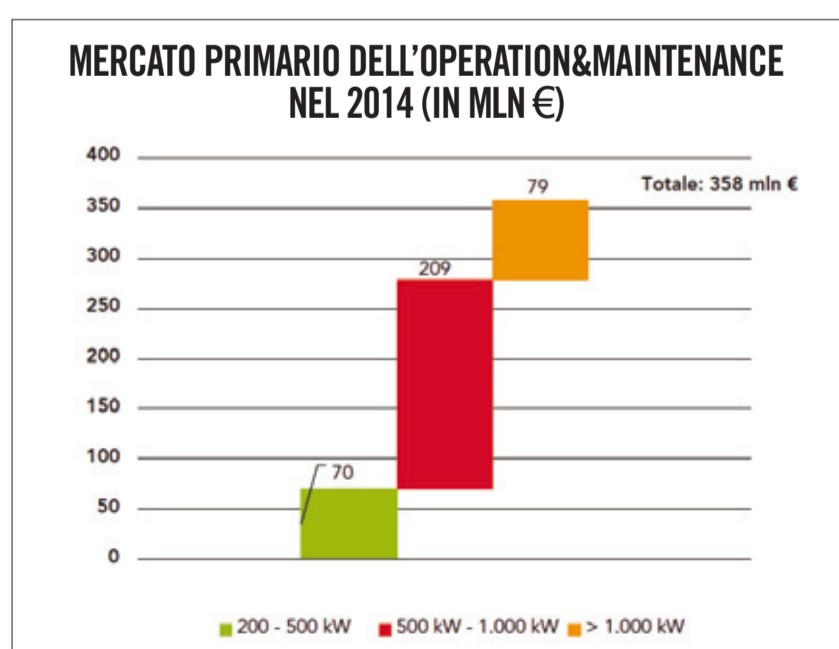
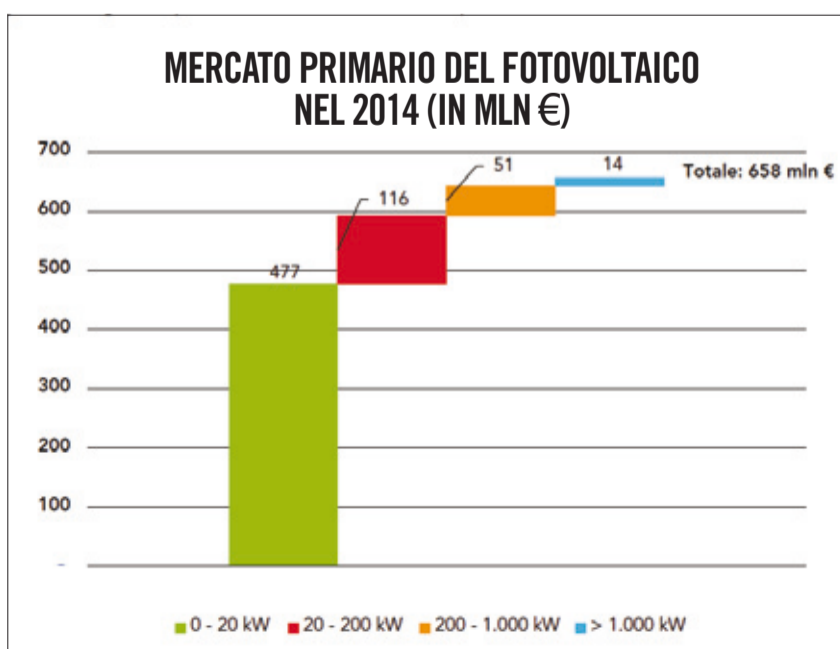
2014. Il calo è meno evidente se si guarda ai valori assoluti, con l'Europa che passa da 56 miliardi di € investiti nel 2007 a 54 nel 2014. In compenso è l'Asia – che sino al 2011 era additata come il grande «nemico» dell'Europa perché pur non avendo un mercato interno aveva sviluppato capacità produttiva in «concorrenza» con quella del Vecchio Continente – ad aggiudicarsi nel 2014 la lion's share degli investimenti (il 49% contro il 23% del 2007 ed una crescita in valore assoluto di 85 miliardi di €). L'America sembra stare «alla finestra», passando dal 24% al 34% del peso globale dal 2007 al 2014 (ma con un aumento «reale» di 11 miliardi di €), dimostrando il fatto che – a differenza di Europa prima e Asia poi – non ha mai veramente «abbracciato» il paradigma delle rinnovabili. L'Africa, buona ultima nel panorama mondiale, è però l'area geografica ad avere la crescita più significativa, quadruplicando il suo peso a livello mondiale con una crescita di oltre 9 miliardi di € di investimenti, che potrebbero essere il preludio per lo sviluppo di mercati nazionali anche interessanti.

Nel Rapporto viene poi presentato il dettaglio dell'andamento delle installazioni per ciascuna delle fonti rinnovabili considerate.

## LE RINNOVABILI ED IL PREZZO DELL'ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA

Il PUN è passato dai 72,23 €/MWh del 2011 ai 52,08 €/MWh (-27,8%) del 2014, in concomitanza con una

crescita della produzione da fonti rinnovabili dal 29% del totale nel 2011 a ben il 45% del totale nel 2014. Nello stesso periodo è aumentata in maniera significativa la componente delle rinnovabili non programmabili (fotovoltaico ed eolico), passate dal 7,3% del totale alla fine del 2011 al circa 14% (quasi il doppio) alla fine del 2014. Tra le fonti maggiormente «programmabili», invece, è raddoppiato (dal 3,8% al 7,6%) il peso delle biomasse, è cresciuto del 35% il peso dell'idroelettrico (che ha superato quota 20% del totale), mentre è rimasto pressoché costante (in assenza appunto di nuove installazioni) il geotermico. E' vero che nel medesimo periodo la domanda di energia è scesa da 335 TWh a 309 TWh (-7,8%), ma il confronto comunque evidenzia senza ombra di dubbio la crescita «assoluta» della produzione da rinnovabili: 97,15 TWh nel 2011 (di cui 53,6 da idroelettrico) contro 139 TWh nel 2014 (+43%, di cui 66,7 da idroelettrico). Non appare possibile, nonostante si siano riportate diverse analisi, «isolare» completamente l'impatto delle rinnovabili sull'andamento dei prezzi, appare però ragionevole ipotizzare e valutare due scenari: (i) quello «limite», in cui l'intero calo del PUN (-27,8%) dal 2011 al 2014 sia imputabile alle rinnovabili, anche in conseguenza dell'effetto di «stabilizzazione» oraria e stagionale dei prezzi (e non dimenticando ovviamente che il PUN 2011 incorporava comunque una quota del 29% di produzione da rinnovabili, anche se in gran parte derivante dall'idro-





elettrico); (ii) quello «conservativo», in cui il calo del PUN derivante dalla crescita di produzione da rinnovabili sia quello «residuale», dopo aver scontato un 6% circa di impatto del calo del prezzo del gas, l'1,7% circa di calo del prezzo del carbone, lo 0,2% di calo del prezzo del petrolio ed un altro 3% circa come effetto «aggiuntivo» del calo della domanda elettrica e del PIL. In questo caso il calo del PUN attribuibile alle rinnovabili è nell'intorno del 16,9% (ossia il 61% circa del totale).

L'impatto delle rinnovabili non è ovviamente limitato al solo PUN, in quanto ad esse competono anche una serie – peraltro significativa – di «costi» associati alla bolletta elettrica. In particolare, si sono considerate nel Rapporto, altre tre componenti di costo: il costo del servizio di dispacciamento, il costo dei servizi di trasmissione, distribuzione e misura, e gli oneri generali di sistema (che comprendono anche la componente A3). In maniera analoga a quanto fatto per il PUN è stato possibile costruire due scenari di impatto delle rinnovabili sulle componenti di costo della bolletta: (i) uno scenario "limite", dove oltre alla componente A3 sono stati imputati alle rinnovabili l'80% dell'incremento dei costi di trasmissione, distribuzione e misura ed una quota consistente dell'incremento dei costi di dispacciamento (50% della componente uplift, costi di modulazione eolico e 50% dei costi di interrompibilità), per un totale di oltre 13,2 miliardi di € di costi; (ii) uno scenario "conservativo", con una quota ridotta di attribuzione dei costi, che vale invece circa 12,4 miliardi di € di costi. Se si considerano gli effetti – comunque innegabili – delle rinnovabili sul calo del PUN e sull'aumento dei costi delle altre componenti della «bolletta» elettrica appare evidente come:

- l'effetto "netto" ad oggi dell'incremento della produzione da rinnovabili avvenuto tra il 2011 ed il 2014 possa essere stimato tra i 7 e gli 8,6 miliardi di € di costi aggiuntivi, inferiori al costo degli incentivi che era appunto pari alla fine del 2014 a circa 11,9 miliardi di €.

- l'effetto di lungo termine – nell'ipotesi che i maggiori costi di funzionamento della rete si mantengano anche nel futuro, così come però gli effetti di risparmio sul PUN, ma ovviamente a differenza degli incentivi (componente A3) che invece si esauriranno nel 2035 – appare invece addirittura positivo con una riduzione della «bolletta» elettrica compresa, a seconda dello scenario considerato, tra 3,2 e 4,8 miliardi di €. I numeri discussi devono quindi far riflettere sulla necessità di considerare – come peraltro avviene a livello globale con il trend di cui si è dato conto nella sezione precedente di questo Rapporto – le rinnovabili come una parte integrante ed ormai irrinunciabile del mix energetico italiano.

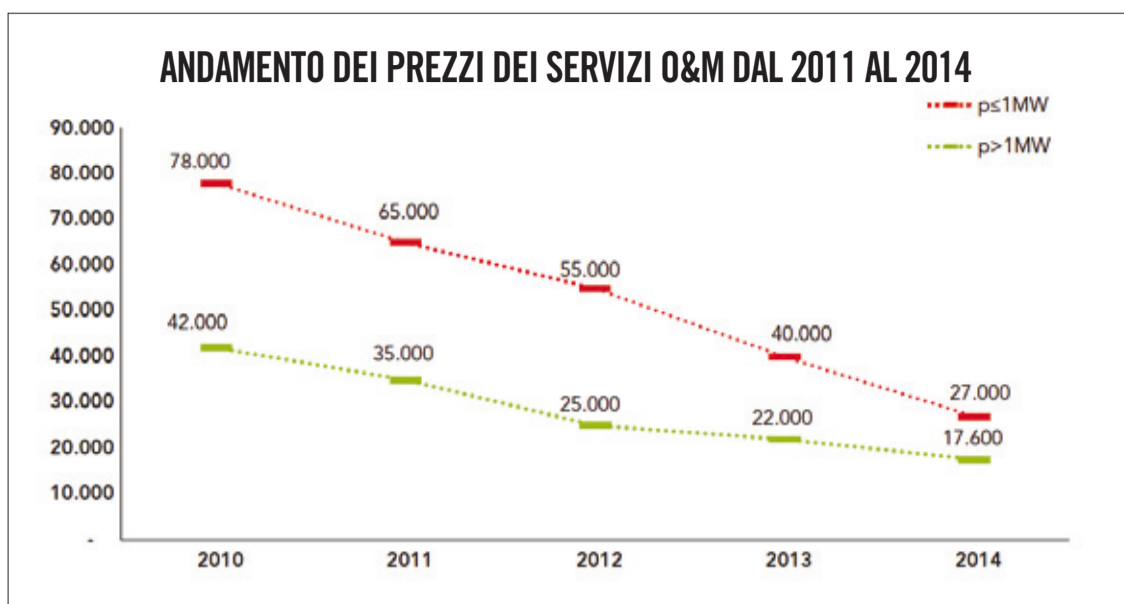
#### IL FOTOVOLTAICO IN ITALIA

Il volume complessivo di potenza fotovoltaica installata è di 18.320 MW al termine del 2014 con la nuova potenza installata nell'ultimo anno che è stata di «solo» 385 MW, poco più del 22% rispetto al valore del 2013 ed in linea invece con i valori del 2008. In buona sostanza, è come se il fotovoltaico italiano avesse fatto un salto nel tempo, tornando ai suoi albori. Non a caso, nel 2014 il segmento di mercato più importante è tornato ad essere quello residenziale e dei piccoli impianti, che pesa per il 59% delle nuove installazioni, mentre sono sostanzialmente «spariti» gli impianti di taglia superiore ai MW. Alla riduzione delle taglie dell'installato si è associata anche una sua redistribuzione «geografica», con la Lombardia a controllare nel 2014 da sola il 33% del mercato delle nuove installazioni. Più in generale, nel 2014 quasi il 42% delle nuove installazioni è stata fatta al Nord, il 35% al Centro e «solo» il 23% al Sud.

In sintesi, il valore del mercato delle nuove installazioni (mercato «primario» del fotovoltaico) è stato pari nel 2014 a circa 658 mln €.

Per quanto riguarda la possibili nuove installazioni nel periodo 2015-2020, il confronto con gli operatori ha permesso di identificare due scenari possibili:

- uno scenario «ottimistico», che veda l'effettiva diffusione dei SEU come stimolo alla realizzazione di impianti anche di media taglia anche attraverso l'estensione dei benefici dei SEU (da tempo invocata dal settore) alla configurazione un venditore-molti



clienti allacciati alla stessa porzione di rete (il cosiddetto modello «condominio» o «centro commerciale»);

- uno scenario «conservativo», che veda invece un sostanziale consolidamento del mercato residenziale ma un ulteriore calo delle installazioni negli altri segmenti di mercato.

Nel primo caso appare possibile arrivare ad installare sino a 500 MW nel 2015 (250 MW nel residenziale, 240 MW di impianti di medie dimensioni e solo 10 MW per i grandi impianti, come coda di realizzazioni previste nel corso del 2014) e sino a 600 MW/anno al 2020 (con una spartizione pressoché uniforme tra il mercato residenziale e quello degli impianti fino ad 1 MW), portando ad un totale installato di 21,8 GW.

Nel secondo caso, invece, il mercato si attesterebbe a circa 400 MW nel 2015 e solo a circa 300 MW anno al 2020 (in larghissima parte ascrivibili al mercato residenziale), portando ad un totale installato di poco superiore ai 20 GW. Se il totale delle nuove installazioni (ed anche le previsioni, rispetto ai «fasti» del passato) appare decisamente limitato, non così si può dire dell'installato complessivo che con i suoi oltre 18 GW ha anzi contribuito nel 2014 a soddisfare oltre l'8% del fabbisogno elettrico complessivo del nostro Paese. e dinamiche di mercato. Se si guarda quindi all'installato complessivo è possibile valutare l'impatto del fotovoltaico in termini di «volume d'affari generato» - senza considerare gli incentivi - pari a quasi 1,8 miliardi di €, oltre 2,7 volte il mercato «primario».

Tale valore è così costituito: (i) 358 milioni di €, per i servizi di Operation&Maintenance; (ii) 215 milioni di €, per i servizi assicurativi; (iii) 1,2 miliardi di € per la componente di sola vendita dell'energia (senza considerare ovviamente gli incentivi). Appare estremamente interessante notare che la differenza tra la componente ricavo da vendita dell'energia e le componenti di costo analizzate, senza gli incentivi, portano ad identificare il «valore aggiunto» del settore in 640 milioni di € (il 52% dei ricavi da vendita di energia). Si tratta ovviamente di una approssimazione sull'intero settore e con diverse ipotesi per le quali si rimanda al testo del Rapporto, e con questo «valore aggiunto» (e gli incentivi) va ripagato il debito (ed i relativi interessi) contratto per finanziare gli impianti e il costo del personale e della amministrazione della società (per i grandi impianti), ma è pure il segnale di un settore «sano» dal punto di vista della operatività e che può quindi essere considerato come una componente di lungo termine del mix energetico del nostro Paese.



## IL REPORT DEL POLITECNICO DI MILANO

Dopo ben sei edizioni del "Solar Energy Report", la nuova versione della ricerca dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano guidato dal direttore Vittorio Chiesa, prende il nome di "Renewable Energy Report" e amplia le tematiche trattate da fotovoltaico e solare termico a tutto il fronte delle rinnovabili.



Accanto a considerazioni di carattere generale sul mercato delle FER in Italia e nel mondo, nel Report trovano posto approfondimenti su fotovoltaico, eolico, biomasse ed idroelettrico.

# Security Trust

Protection and more

## Videosorveglianza e Antintrusione

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

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

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

**FILIALI OPERATIVE IN ITALIA**

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



# Casa Hoval: la nuova sede che guarda al futuro

*Realizzata a tempi record in soli sei mesi, non è solo il nuovo headquarter Hoval a Zanica, ma anche un modello di azienda energeticamente efficiente.*

Casa Hoval rappresenta una sfida ambiziosa, che sottolinea la vocazione di Hoval a essere un'azienda responsabile nei confronti della natura, dell'energia e dell'ambiente. Il nuovo sito, realizzato in soli sei mesi, è infatti un modello di azienda energeticamente efficiente, costruita secondo i criteri della Passivhaus, con certificazioni Cened A+, CasaClima Classe A, Work&Life e Protocollo Minergie. Una sfida che Hoval ha deciso di intraprendere anche per poter diventare un punto di riferimento per tutti coloro che, seguendo il suo esempio, saranno affascinati dall'idea di costruire un'azienda in classe A, energeticamente efficiente.

## **UN EDIFICIO, UNA FILOSOFIA**

Tutto, in Casa Hoval, è stato concepito perché potesse diventare un esempio concreto e tangibile dei valori del brand Hoval. L'edificio stesso diventa al tempo stesso simbolo e vettore di alcuni concetti-chiave della filosofia aziendale: la responsabilità per l'energia e l'ambiente, l'innovazione e l'amore per la tecnologia, l'essere "innamorati" della tecnologia, il creare un impatto emozionale e un approccio esperienziale, il benessere nei luoghi di lavoro, la sostenibilità e l'efficienza energetica, la familiarità, solo per citare i maggiori leitmotiv. La trasparenza e la luminosità degli ambienti, il giardino interno, gli spazi comuni, il microclima creato per il benessere dei dipendenti, la presenza di tonalità chiare quasi ovunque, contribuiscono a trasmettere un senso di familiarità.

## **La centrale termica trivalente**

*Cuore pulsante di Casa Hoval è la centrale termica, dove i sistemi Hoval esposti e perfettamente visibili anche dall'esterno vengono utilizzati anche per il riscaldamento dell'azienda e, contemporaneamente, diventano parte integrante del percorso di formazione che Hoval offre ai professionisti del settore. Un dettaglio funzionale che rimanda al core business dell'azienda e all'amore di Hoval per la tecnologia.*



## **L'ingresso**

*Gli ambienti interni devono far rivivere i valori del brand Hoval che si è rivelato quindi determinante per l'interior design.*

*L'interno*

*di Casa Hoval è stato concepito per offrire a chi entra un'organica e armonica visione di insieme. Semplicità, essenzialità, legame ai valori della familiarità, della tradizione e della responsabilità sono i leitmotiv del progetto, li si percepisce in modo evidente varcando l'ingresso.*



## La Sala Climatica per una formazione esperienziale

Una Sala Climatica multimediale, in grado di riproporre le sei zone climatiche del nostro Paese e di accogliere proiezioni sulle pareti, sul soffitto e sul pavimento.



All'interno sarà possibile passare da una zona all'altra, con graduali variazioni della temperatura e dell'umidità, per ricostruire il microclima ambientale ottimale: la dimostrazione concreta, anche a livello sensoriale, della versatilità delle soluzioni Hoval.

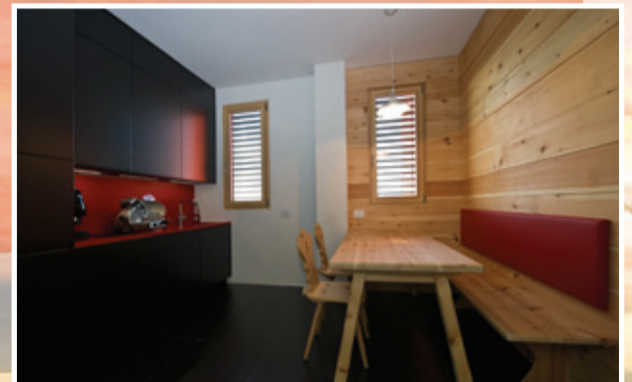
## Il Magazzino

Un magazzino all'insegna di efficienza energetica, utilizzo e funzionalità (alto ricambio dell'aria attraverso i due portoni) e contenimento dei costi. Il magazzino è una struttura in metallo e legno, l'involucro esterno è realizzato con pannelli sandwich isolati in modo da creare un clima ambientale gradevole.



## L'Alpen Stube

La Alpenstube al piano superiore è un elemento insospettabile in un ambiente così tecnico e minimalista. Il visitatore viene accolto in uno spazio arredato con un tavolo, una panca in pino e con pareti rivestite con lo stesso tipo di legno. Un'allusione alle origini dell'azienda e al suo motto "Veniamo dalle Alpi".



## Il Giardino interno

Il verde giardino interno, nucleo dell'edificio, richiama la vocazione green dell'azienda, che è stata costruita secondo precisi requisiti per poter creare un microclima interno ottimale, utilizzando una combinazione particolarmente efficace di soluzioni Hoval.



## Gli Uffici

Per poter garantire ad ogni collaboratore condizioni di lavoro ottimali, è stata effettuata un'indagine minuziosa per poter tener conto delle necessità di tutti. Gli uffici sono stati progettati a moduli e in base alle necessità dei collaboratori e caratterizzato da linee decise.





# Moduli, come cambia il mix

**NONOSTANTE IL MODULO POLICRISTALLINO SI CONFERMA COME LEADER ASSOLUTO, DIETRO DI LUI LA SEGMENTAZIONE MOSTRA ALTRE TIPOLOGIE IN GRADO DI RISPONDERE A SPECIFICHE ESIGENZE DI INSTALLAZIONE. CRESCE L'ALTA EFFICIENZA, E CRESCONO ANCHE LE SOLUZIONI INNOVATIVE COME I MODULI SMART E LE NUOVE TECNOLOGIE. E SI RIAFFACCIANO ANCHE I MODULI IBRIDI E IL FILM SOTTILE**

**A** fine 2014, il centro di ricerca NPD Solarbuzz aveva annunciato cambiamenti significativi per quanto riguarda il mercato dei moduli fotovoltaici. In particolare, secondo il report entro i prossimi quattro anni prodotti sempre più efficienti potrebbero sostituire i tradizionali pannelli fotovoltaici mono e policristallini utilizzati a livello globale. Oggi però in Italia la percezione è quella di un mercato in grado di dare spazio a un mix molto composito di moduli e tecnologie, capaci di rispondere alle specifiche necessità e alle molteplici esigenze che si presentano in fase di progettazione. Moduli monocristallini e policristallini, pan-

## VETRINA PRODOTTI

### ALEO SOLAR

**Sigla Prodotto:** S19  
**Tipologia:** monocristallino  
**Potenza:** 295/300 Wp  
**Efficienza del modulo:** 18/18,3%  
**Tensione nominale:** 31,3/31,2 V  
**Corrente nominale:** da 9,87 a 9,97 A  
**Dimensioni:** 1.660x950x50 mm  
**Peso:** 20 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa



### EXE SOLAR

**Sigla Prodotto:** X-Line  
**Tipologia:** monocristallino  
**Potenza:** 300 Wp  
**Efficienza del modulo:** 18,40%  
**Efficienza celle:** 21,70%  
**Numero celle:** 60  
**Altre caratteristiche:** modulo certificato a 8000Pa, test ammoniaci, test nebbia salina



### HANERGY

**Sigla prodotto:** Solibro SL2  
**Tipologia:** film sottile CIGS  
**Potenza:** 125 Wp  
**Efficienza del modulo:** 13,3%  
**Tensione nominale:** 79,2 V  
**Corrente nominale:** 1,74 A  
**Coefficiente di temperatura:** -0,37%  
**Dimensioni:** 1.190x789,5x7,3 mm  
**Peso:** 16,5 kg



### BISOL GROUP

**Sigla Prodotto:** Serie Lumina  
**Tipologia:** monocristallino  
**Potenza:** da 125 a 270 Wp (disponibilità di set da 28 a 60 celle)  
**Efficienza del modulo:** da 7,6 a 16,5%  
**Tensione nominale:** da 14,1 a 30,5 V

**Corrente nominale:** 8,85 A  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa



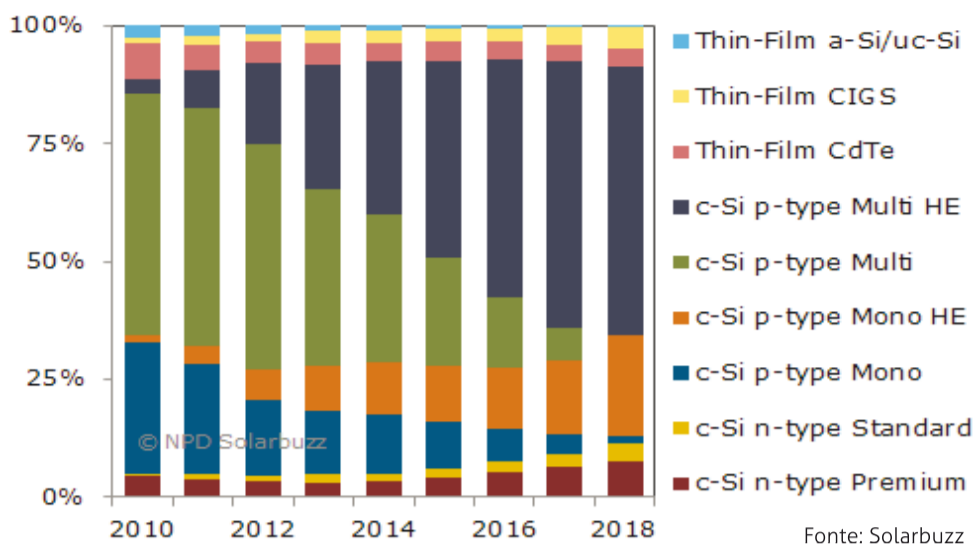
### FERRANIA SOLIS

**Sigla prodotto:** AP60  
**Tipologia:** policristallino  
**Potenza:** da 240 a 275 Wp (versione silver); da 240 a 260 (versione nera)  
**Efficienza del modulo:** da 16,23 a 18,41%  
**Tensione nominale:** da 29,06 a 31,69 V  
**Corrente nominale:** da 8,93 a 9,19 A  
**Dimensioni:** 1.663x998x38 mm  
**Peso:** 18 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa

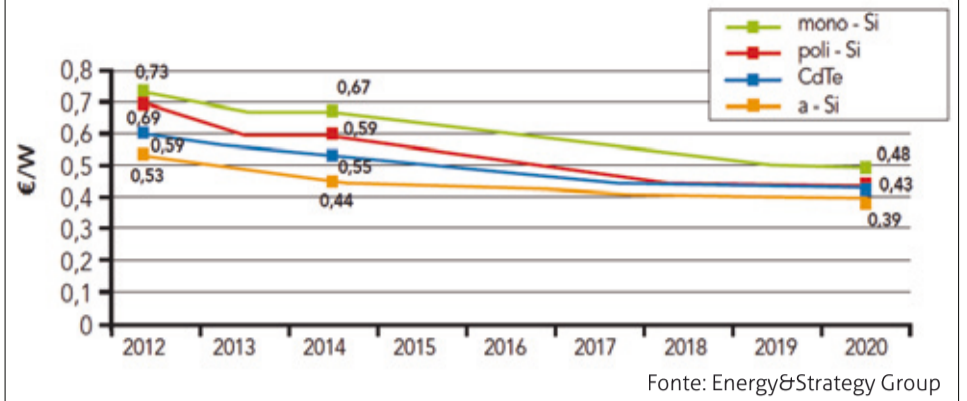




**RIPARTIZIONE TIPOLOGIA MODULI FV - 2010-2018**



**ANDAMENTO ATTESO DEL PREZZO DEI MODULI SUL MERCATO EUROPEO AL 2020**



Nel 2020 il costo dei moduli policristallini potrebbe attestarsi intorno agli 0,43 centesimi di euro al Wp, valore inferiore rispetto agli 0,48 centesimi di euro per Wp stimati per i monocristallini

nelli colorati, prodotti ad alta efficienza, moduli con potenze più basse per rispondere agli interventi di revamping, moduli a film sottile, moduli smart e moduli ibridi. Si tratta di prodotti che compongono differenti mix di offerta nei vari portafogli di ciascuna azienda e che descrivono differenti strategie di mercato. Certamente l'alta efficienza è destinata a erodere quote di mercato delle altre tipologie di moduli, ma oggi produttori e installatori non sono assolutamente intenzionati a sacrificare la propria offerta di moduli mono e policristallini. E anzi, addirittura si manifesta un ritorno alle origini. Pannelli con potenze comprese tra i 190 e i 220Wp per interventi di revamping e moduli colorati per l'integrazione architettonica si stanno riaffacciando

sul mercato.

**LA CONFERMA DEL POLICRISTALLINO**

Sia per quanto riguarda le installazioni residenziali, sia per gli impianti di taglia industriale e commerciale, oggi in Italia sono ancora molto apprezzati e richiesti i moduli policristallini standard con potenze da 250 e 260 watt. Nel 2014, per alcuni produttori tra cui Waris, Ferrania Solis, Solon, il policristallino classico ha coperto dall'80 al 90% delle vendite.

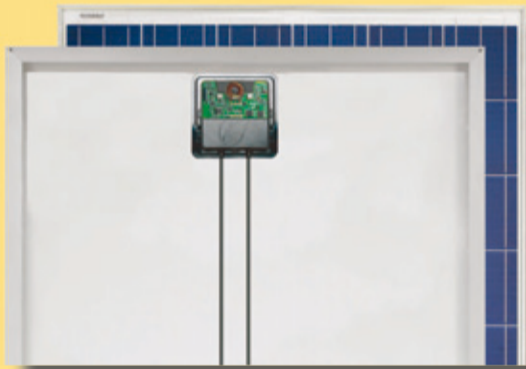
Il trend è da attribuire ai numerosi vantaggi di questi prodotti.

In primo luogo si tratta di moduli che garantiscono ancora il miglior rapporto qualità-prezzo rispetto ad altre tipologie di prodotto. Il processo di fabbricazione delle celle policristalline richiede

de infatti meno energia rispetto, per esempio, a quella necessaria per la realizzazione delle celle monocristalline, e questo si riflette in minor costi del prodotto finale. E anche per i prossimi cinque anni, il miglior rapporto qualità-prezzo dovrebbe continuare a premiare i policristallini. Secondo quanto emerge dal Solar Energy Report realizzato dall'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano, nel 2020 il costo dei moduli policristallini potrebbe attestarsi intorno agli 0,43 centesimi di euro al Wp, mentre quelli relativi al monocristallino intorno agli 0,48 centesimi di euro per Wp. Un altro vantaggio è anche il migliore coefficiente di temperatura-potenza: i pannelli policristallini hanno una tolleranza al calore superiore a quelli realizzati in silicio monocristallino, e quindi possono garantire rese elevate laddove l'irraggiamento è molto alto. Ma il successo del policristallino è anche da attri-

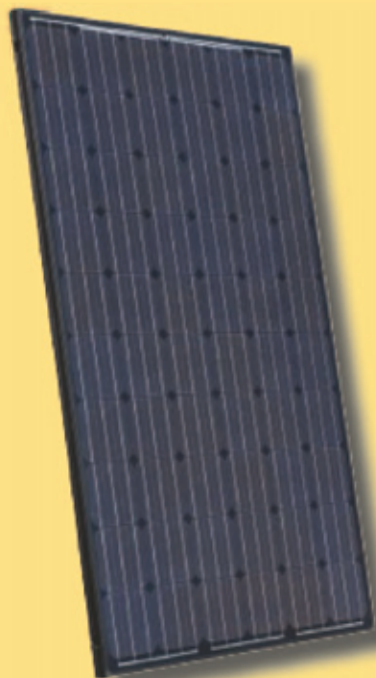
**JINKO SOLAR**

**Sigla prodotto:** Smart modules  
**Potenza massima:** da 255 a 320 Wp  
**Numero celle:** 60/72  
**Efficienza:** da 15,58 a 16,50%  
**Dimensioni:** 1650x992x40 mm/1956x992x40mm  
**Peso:** 19,2/26,5 kg



**KIOTO SOLAR**

**Sigla prodotto:** KPV ME NEC  
**Tipologia:** monocristallino  
**Potenza:** 280 Wp  
**Efficienza del modulo:** 16,94%  
**Tensione nominale:** da 30,93 V  
**Corrente nominale:** da 8,99 A  
**Dimensioni:** 1.666x992x35mm  
**Peso:** 19,5 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa



**GRUPPO MARCHIOL**  
 www.marchiol.com | info@marchiol.com



COLLABORIAMO CON IL SOLE PER GARANTIRVI ENERGIA NATURALE E PULITA

DISTRIBUTORE UFFICIALE





buire ai grandi volumi prodotti e al fatto che gli installatori, da diversi anni, lavorano con questa tipologia di prodotto. C'è una maggiore conoscenza dei vantaggi e delle qualità dei moduli policristallini in quanto sono sempre stati utilizzati in maniera massiccia.

#### A CHE PUNTO È L'ALTA EFFICIENZA?

Sebbene oggi il policristallino rappresenti in Italia la fetta più consistente del mercato, diverse aziende stanno investendo risorse in ricerca e sviluppo per la realizzazione di moduli fotovoltaici ad alta efficienza.

È sempre più frequente il lancio sul mercato di moduli fotovoltaici monocristallini da 60 celle con potenze di 300 Wp, ma anche di pannelli da 72 celle con potenze che toccano i 320 Wp. Si tratta però ancora di prodotti di nicchia.

Uno dei fattori che conferma questo trend è quello legato al prezzo. Oggi un modulo ad alta efficienza costa dal 10 al 20% in più rispetto a un modulo standard.

Ma secondo alcuni operatori che presentano nella propria gamma questi prodotti, i prezzi tenderanno a scendere a seguito di una riduzione dei costi di produzione accompagnata da un graduale aumento della domanda. Allo sviluppo dell'alta efficienza, oltre all'andamento dei prezzi, potrebbe giocare un ruolo importante la modalità con cui questi prodotti verranno presentati.

Gli installatori avranno infatti il compito di presentare i prodotti in maniera più accurata per motivare la scelta di investimento: occorrerà ad esempio dimostrare come a fronte di un costo maggiore iniziale possano derivare vantaggi in termini di risparmio in bolletta e ritorno dell'investimento.

Basti pensare che per realizzare un impianto in ambito residenziale e commerciale serviranno



ALBERTO CUTER

DIRETTORE VENDITE  
ITALIA E PAESI  
EMERGENTI  
DI JINKOSOLAR

#### CUTER (JINKO): "AL PASSO CON I CAMBIAMENTI DEL MERCATO"

«Il mercato è cambiato. Il cliente e l'installatore sono diventati più esigenti, soprattutto dopo le cattive esperienze degli anni passati, che a mio parere sono legate a moduli di dubbia qualità offerti da aziende che ora sono uscite dal mercato e con una conseguente decadenza delle garanzie. Oggi queste figure vogliono prodotti sempre più affidabili e con contenuti tecnologici all'avanguardia. Noi ci siamo adeguati al cambiamento del mercato e in alcuni casi lo abbiamo anticipato. Jinko Solar dispone infatti di una gamma completa e questo ci ha permesso di affermarci come leader nell'innovazione e nella produzione di moduli. Abbiamo infatti prodotti europei realizzati nella nostra fabbrica in Portogallo, moduli extraeuropei realizzati nelle nostre fabbriche in Sud Africa, Malesia e Cina e per finire i nostri prodotti di punta: gli Smart Modules con le tecnologie Tigo, SolarEdge e Maxim integrate nella junction box. Al momento i nostri smart modules rappresentano in Italia il 50% dei volumi di vendita. Il prezzo si discosta di poco rispetto al modulo standard, ma il valore aggiunto che ne deriva è decisamente elevato sia in termini di miglioramento delle performance sia in termini di monitoraggio dell'intero sistema».



DAVIDE PONZI

SOLAR BUSINESS  
MANAGER ITALIA DI LG  
ELECTRONICS

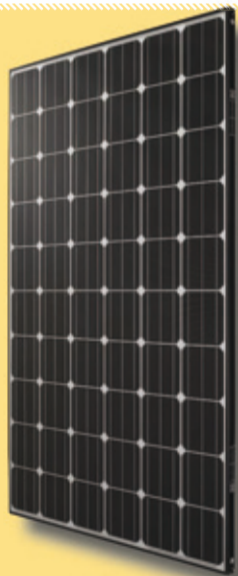
#### PONZI (LG): "INVESTIRE IN EFFICIENZA"

«Il nostro obiettivo oggi è continuare ad investire in ricerca e sviluppo in modo da fornire prodotti sempre più efficienti. Più del 40% della nostra forza lavoro è impegnata proprio nel miglioramento dei nostri moduli e nell'ottimizzazione dei processi produttivi. Nel 2014, il 99% delle nostre forniture in Italia ha riguardato proprio i moduli ad alta efficienza. In particolare si tratta della nostra famiglia di pannelli fotovoltaici MonoX Neon, per i quali abbiamo apportato delle modifiche interessanti nei materiali. Utilizziamo infatti wafer di tipo N e le celle bifacciali, in modo da incrementarne efficienza e produzione. In particolare, siamo riusciti ad ottenere una superficie delle celle leggermente più ampia, aumentando così il grado di efficienza fino a superare il 21%. Stiamo lavorando intensamente anche per ottimizzare i costi di produzione, che ci permettono oggi di essere competitivi sul mercato con prezzi che non superano di molto i tradizionali moduli fotovoltaici».

## VETRINA PRODOTTI

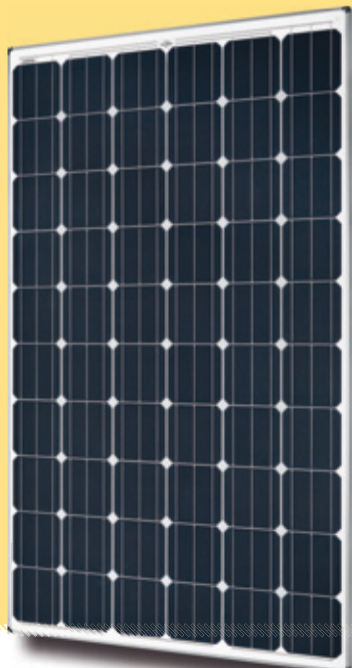
### LG

**Sigla prodotto:** MonoX NeON  
**Potenza:** 305 Wp  
**Efficienza del modulo:** 18,6%  
**Tensione nominale:** 32,1V  
**Corrente nominale:** 9,52 A  
**Dimensioni:** 1.640x1.000x35 mm  
**Peso:** 16,8 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa



### SOLARWORLD

**Sigla prodotto:** Sunmodule Plus  
**Tipologia:** monocristallino  
**Potenza:** da 260 a 290 Wp  
**Efficienza del modulo:** da 15,51 a 17,3%  
**Tensione nominale:** da 30,7 a 31,4V  
**Corrente nominale:** da 8,56 a 9,33 A  
**Dimensioni:** 1.675x1.001x33 mm  
**Peso:** 18 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa  
**Altre caratteristiche:** utilizzo di celle con tecnologia Perc, in grado di sfruttare al meglio l'effetto fotovoltaico anche in condizioni di scarso irraggiamento



### SUNEDISON

**Sigla prodotto:** Silvantis 290  
**Tipologia:** monocristallino  
**Potenza:** 290 Wp  
**Efficienza del modulo:** 17,7%  
**Tensione nominale:** 39,3V  
**Corrente nominale:** 9,55 A  
**Tensione a circuito aperto:** 39,3V  
**Corrente di cortocircuito:** 9,55 A  
**Tensione nel punto di massima potenza:** 31,9V  
**Corrente nel punto di massima potenza:** 9,14 A  
**Dimensioni:** 1.658x990x50 mm  
**Peso:** 19,3 kg



### SOLON

**Sigla prodotto:** SOLfixx  
**Tipologia modulo:** monocristallino  
**Potenza:** da 270 a 315 Wp  
**Efficienza del modulo:** 15,91%  
**Tensione nominale:**  $V_{mpp}$  36,43V;  $V_{oc}$  45,24V  
**Corrente nominale:**  $I_{mpp}$  8,55 A;  $I_{sc}$  8,86 A  
**Dimensioni sistema:** 212x145x25,3 cm  
**Peso sistema:** 12,9 kg/mq





meno moduli rispetto a un'installazione costituita da pannelli standard, il che si traduce in tempi di intervento più rapidi, meno componentistica, e quindi risparmio sui costi chiavi in mano.

Oggi questa differenza non è molto sentita in ambito residenziale, dove, per un impianto da 3 kW, il numero di pannelli scenderebbe solo da 12 a 10 unità, ma per gli impianti di dimensioni più grandi potrebbe non essere così. In questi casi, infatti, il livello di efficienza può garantire risparmi sui costi di installazione, richiedendo un minor numero di moduli installati e minori superfici utilizzate.



Foto: Solarworld

#### A TUTTA INNOVAZIONE

In un'ottica di massimizzazione della produzione, sono tante e diverse le innovazioni tecnologiche che alcuni produttori di moduli stanno mettendo a punto. Un primo esempio giunge dal successo che i moduli con ottimizzatori stanno registrando. Questi prodotti, che hanno integrate nella scatola di giunzione le tecnologie Maxim, Tigo e Solaredge, possono garantire, a parità di condizioni, un sensibile miglioramento della produzione di energia, nonché un sostanziale eliminazione di fenomeni di hot spot e di mismatching. Alcune aziende tra cui JinkoSolar e JA Solar stanno da tempo puntando su questi prodotti.

Altre tecnologie innovative sono i moduli con celle bifacciali, per i quali Megacell, LG e SolarWorld hanno investito risorse. Megacell spiega come un modulo realizzato con 60 celle bifacciali BiSoN in silicio monocristallino N-Type sia in grado di sviluppare una potenza di 350 Watt equivalenti,

cioè con una produzione energetica superiore del 30% ai tradizionali moduli a 60 celle da 250-265 Watt, incremento che può arrivare a +50% se utilizzate con inseguitore. Altri esempi di come oggi sul mercato ci siano a disposizione moduli sempre più performanti arrivano da SolarWorld, che ha recentemente annunciato che dal 2015 inizierà a produrre celle con tecnologia a 5 bus bar, superando gli standard degli attuali 3 bus bar. Con questa tecnologia, l'azienda mira a raggiungere un'efficienza della cella del 21,5%. E in un'ottica di integrazione con altre tecnologie che sfruttano le rinnovabili, alcune aziende, come ad esempio Kioto Solar, hanno iniziato a potenziare i moduli ibridi, in grado di collaborare non solo con il solare termico così come succedeva fino a qualche anno fa, ma anche con le pompe di calore, andando a ridurre così i consumi di elettricità e gas.

#### FILM SOTTILE: STOP AND GO

Le vicende del mercato di questi ultimi anni hanno penalizzato la diffusione del film sottile sul mercato italiano, soprattutto a causa dell'uscita di alcuni importanti player focalizzati su questo segmento e dal calo di impianti di taglia media e

**storelio**  
advanced energy systems

## SISTEMA DI ACCUMULO DI ENERGIA DA FOTOVOLTAICO

CON BATTERIA AL LITIO INTEGRATA



**storelio**

Soluzione integrata Plug & Play



Calcolatore di gestione dell'energia



Carica batterie solare MPPT



Batteria al Litio ad alte prestazioni



Inverter connesso alla rete

## Risparmia sulle tue bollette! Autoconsumo elettrico fino al 55%

- > Accumulo dell'energia elettrica prodotta durante il giorno dall'impianto fotovoltaico
- > Utilizzo nelle ore serali dell'energia elettrica accumulata da Storelio
- > Soluzione chiavi in mano Plug & Play
- > Sistema certificato CEI-021
- > Silenziosità totale

Distribuito in Italia in esclusiva da:

SOLON S.p.A. - Italia

Via dell'Industria e dell'Artigianato 2

35010 Carmignano di Brenta PD

Phone: +39 049 9458200 - Fax: +39 049 9458299

E-Mail: components.it@solon.com

www.solon.com



PROGETTATO E PRODOTTO IN FRANCIA DA **easyLi**

www.storelio.com



FABRIZIO LIMANI

HEAD OF SALES SOUTH EUROPE DI SOLARWORLD

#### LIMANI (SOLARWORLD): "DIVERSIFICAZIONE E INNOVAZIONE"

«Negli ultimi anni abbiamo lavorato intensamente e investito risorse in ricerca e sviluppo per offrire al cliente finale un prodotto che garantisca elevate performance in termini di produzione e stabilità nel tempo. E intendiamo continuare su questa strada. Dopo poche settimane dall'aggiornamento delle linee di produzione per la realizzazione di celle con tecnologia Perc, che sfruttano l'effetto fotovoltaico al meglio anche in condizioni di scarso irraggiamento, a partire dalla metà del 2015 inizierà la produzione delle celle con tecnologia a 5 bus bar, superando gli standard attuali di 3 bus bar. Grazie a questa tecnologia, possiamo garantire un'efficienza della cella del 21,51%. E ci sono altre importanti novità che annunceremo nei prossimi mesi. Per restare ancorati al mercato serve diversificarsi, offrire una gamma di prodotti che vada a rispondere ad ogni specifica esigenza e che al contempo possa offrire le migliori prestazioni per ottimizzare l'investimento».



GIUSEPPE D'ELIA

DIRETTORE COMMERCIALE DI SOLON

#### D'ELIA (SOLON): "NON SOLO PRODOTTI, MA SOLUZIONI"

«In Italia Solon sta valorizzando l'idea di fornire non solo i semplici moduli standard policristallini, che nel 2014 hanno coperto il 90% delle vendite in Italia, ma una soluzione completa che abbassi i costi e i tempi di installazione. Stiamo lavorando molto bene con il nostro il sistema Solon SOLfixx, soluzione per tetti piani che integra modulo e sottostruttura in un solo elemento, in particolare per le superfici dove sussiste il vincolo di non foratura del tetto o per le coperture in plastica e bituminose. Il sistema sfrutta in modo ottimale la superficie del tetto, offrendo il massimo rendimento per metro quadrato. Per questa soluzione utilizziamo moduli nella gamma di potenza da 270 a 315 Wp che mirano ad assicurare un rendimento minimo del 95% fino al quinto anno, del 90% fino al decimo, dell'87% fino al quindicesimo, dell'83% fino al ventesimo e dell'80% fino al venticinquesimo».



grande, per i quali il film sottile ha maggiori vantaggi. Eppure, questa tecnologia continua ad offrire quei vantaggi che ne avevano decretato un discusso successo nella fase più calda del mercato. Per questo ci sono aziende che continuano a credere nel thin film e ad investire su di esso. Una di queste realtà è Hanergy, sbarcata in Italia recentemente con l'intenzione di rilanciare la domanda verso i moduli a film sottile presidiando il territorio con una rete di installatori dedicati a questa tecnologia. Nei prossimi mesi la società intende incontrare diversi operatori sul territorio, attraverso un roadshow in varie città italiane, proprio con questo scopo.

**Alcuni player stanno lavorando per la realizzazione di moduli da 190 fino a 220 W di potenza, da destinare a interventi di revamping**

#### OPPORTUNITÀ DAL REVAMPING

Alcuni operatori lo definiscono un "ritorno alle origini". Grazie al vasto parco fotovoltaico installato e alle opportunità



GIOVANNI BUOGO

HEAD OF  
INTERNATIONAL  
SALES EUROPE  
DI ALEO SOLAR

#### BUOGO (ALEO): "UN MERCATO DIVISO IN DUE"

«L'offerta di Aleo, riguardo i moduli fotovoltaici, si sta muovendo su due direttrici principali: la prima riguarda la produzione dei pannelli in silicio policristallino da 250-260 Wp, l'altra sui moduli in monocristallino ad alta efficienza con potenza di picco fino a 300 Wp. E per entrambe le tipologie di prodotto stiamo lavorando bene. Da una parte abbiamo clienti che prediligono i moduli tradizionali, essendo legati da anni alla vendita di questi prodotti, che ancora oggi, sono apprezzati per l'ottimo rapporto qualità prezzo. Dall'altra collaboriamo con diversi operatori che puntano sull'alta producibilità e sull'elevata qualità ed efficienza dei nostri s19.300 HE Tec e che hanno avuto da subito ottimi riscontri, soprattutto in ambito residenziale. La scommessa di Aleo è quella di creare, con quest'ultimo prodotto, uno standard nell'ambito del 'solar system' prevedendo che sempre più il kit fotovoltaico installato integrerà i nostri pannelli solari ad alta efficienza così da ottimizzare l'utilizzo del tetto, la produzione energetica in ogni condizione di esercizio e l'autoconsumo. Questo grazie all'evoluzione tecnologica che vede celle e componenti del modulo Aleo sempre più performanti. Per stimolare i clienti finali, sempre più esigenti anche dal punto di vista dell'estetica delle proprie case ecologiche, abbiamo nel nostro top di gamma le tegole fotovoltaiche all black, il Solrif s79 HE. Serve solo rompere il ghiaccio. Una volta formati gli installatori sui vantaggi di questi prodotti potremo assistere a una maggiore penetrazione dell'alta efficienza sul panorama italiano».



Foto: Bisol



MODESTO VOLPE

PRESIDENTE  
DI VT ENERGY

#### VOLPE (VT ENERGY): "MODULI SU MISURA"

«Recentemente siamo stati descritti come i "taylor" del fotovoltaico, nel senso che sempre più spesso realizziamo moduli su misura per il cliente sia per quanto riguarda l'efficienza che le dimensioni. Produciamo moduli in silicio policristallino, monocristallino da 3W a oltre 400W, moduli con back-sheet trasparente, ad esempio per pensiline, e moduli con celle colorate che, in alcune circostanze, laddove il rispetto della paesaggistica è vincolante, sono fondamentali per la realizzazione dell'impianto fotovoltaico. Il modulo maggiormente richiesto resta sempre il policristallino con taglio 250W, ma sta andando molto anche il 315Wp della serie Aditya. Ormai i moduli Aditya 300Wp e 315Wp vengono utilizzati sia per installazioni roof-top che per installazioni a terra. Oltre a tutte le certificazioni di legge, il modulo ha anche ottenuto certificazioni aggiuntive come la Resistenza Fuoco Classe 1, resistenza all'ammoniaca nel caso di installazioni su tetti di allevamenti, o al sale per installazioni in prossimità di località marine. È il modulo che oggi copre la maggior parte dei volumi di vendita in Italia, indicativamente il 70% delle vendite».

## VETRINA PRODOTTI

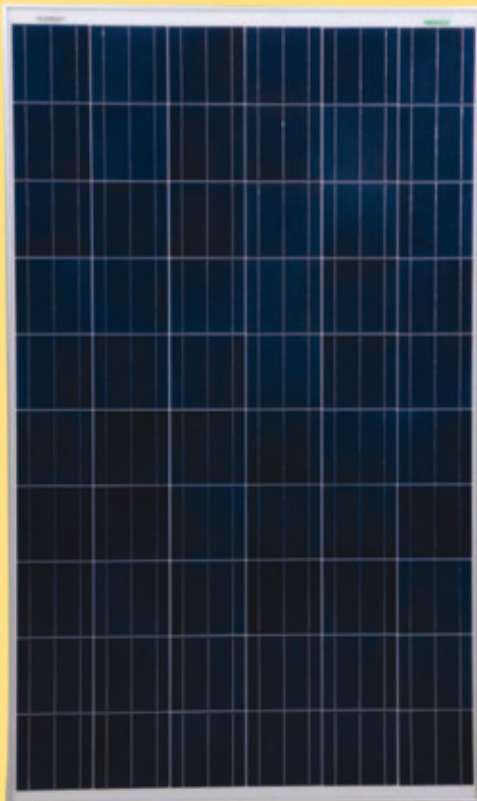
### SUNERG

**Siglia prodotto:** X-MAX  
**Potenza massima:** 300 Wp  
**Numero celle:** 60  
**Efficienza:** 18,42%  
**Dimensioni:** 1645x990x35mm  
**Peso:** 17,9 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa



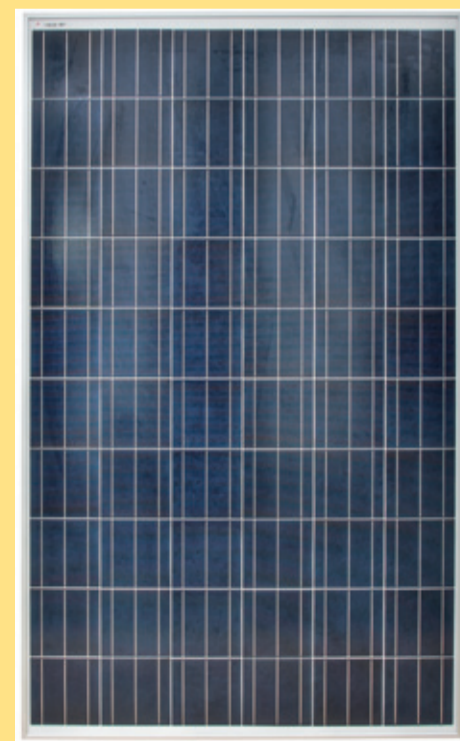
### WAAREE

**Sigla Prodotto:** Aditya Series Multi  
**Potenza massima:** da 230 a 315 Wp  
**Numero celle:** 60 (da 230 a 260 Wp); 72 (da 280 a 315 Wp)  
**Efficienza:** da 14,17 a 16,23%  
**Dimensioni:** 1640x990x42mm/1960x990x42mm  
**Peso:** 18,5 kg/22,5 kg



### WARIS

**Sigla Prodotto:** Serie WRS ST  
**Tipologia:** policristallino  
**Potenza:** da 230 a 265 Wp  
**Efficienza del modulo:** da 14,5 a 16,9%  
**Tensione nominale:** da 28,96 a 30,54 V  
**Corrente nominale:** da 7,94 a 8,68 A  
**Dimensioni:** 1.650x992x38 mm  
**Peso:** 18 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa





offerte dal revamping e dal refitting delle installazioni entrate in esercizio qualche anno fa, c'è un altro segmento di mercato che potrebbe riaffacciarsi sul panorama italiano.

Se si prendono in considerazione gli anni del boom del fotovoltaico italiano, e quindi il 2010 e il 2011, per i grandi impianti a terra, nella maggior parte dei casi venivano installati moduli con potenze da 190 a 220 Wp.

Oggi questi prodotti sono difficilmente reperibili sul mercato, da una parte perché sono stati superati in potenza ed efficienza da prodotti più



### BABCOCK (SUNEDISON): "VALORE AGGIUNTO AI CLIENTI"

«Fin dal lancio della divisione residenziale e commerciale avvenuta nei primi mesi del 2014, SunEdison ha gradualmente ampliato la gamma di moduli che trova ora il suo prodotto di punta nel SunEdison Silvantis 290W, che vanta una potenza del 17,7% superiore. In

solo un anno siamo passati da 265W a 290W, mettendo sul mercato moduli sempre adatti sia al settore residenziale sia commerciale, in quanto altamente efficienti, esteticamente gradevoli e capaci di garantire qualità e affidabilità. La nostra garanzia di 25 anni infatti non copre solo il modulo e la sua performance, ma anche la manodopera, un aspetto questo che ci differenzia da molti concorrenti e dà un valore aggiunto ai nostri clienti».

MARK BABCOCK

VICEPRESIDENTE  
PER IL SETTORE  
EUROPEO DEI SERVIZI  
RESIDENZIALI E PER  
LE PICCOLE E MEDIE  
IMPRESE DI SUNEDISON



MATEVŽ KASTELIC

COUNTRY MANAGER  
DI BISOL GROUP

### KASTELIC (BISOL): "ADATTARSI ALLA DOMANDA DEL MERCATO"

«Nonostante la contrazione del mercato fotovoltaico italiano, siamo riusciti ad aumentare le vendite dei nostri moduli, a conquistare quote di mercato e a introdurre nuovi prodotti sul mercato. Uno dei principali punti di forza di Bisol Group, incorporati nel DNA dell'azienda, è infatti la propria capacità di adattarsi rapidamente alla domanda del mercato. L'azienda genera la maggior parte delle proprie vendite tramite la commercializzazione di prodotti made EU, tra cui i moduli altamente performanti e con un aspetto esteticamente accattivante per il mercato residenziale e commerciale. Nel segmento di nicchia di impianti speciali, Bisol si differenzia dalla concorrenza mediante l'offerta di prodotti su misura, come i moduli colorati Spectrum che si armonizzano perfettamente con il colore del tetto, i moduli trasparenti Bisol Lumina, ideali per giardini, serre e pensiline per auto ed i moduli della gamma PeakPerformance ad alta efficienza energetica. Inoltre, l'azienda sta per lanciare la nuova serie di moduli Bisol XL con 72 celle per soddisfare i clienti che desiderano un miglior rapporto prezzo-superficie senza compromettere la qualità. Va sottolineato che tutti i moduli Bisol vantano una garanzia lineare sulle prestazioni pari all'85% della potenza di uscita a 25 anni e una garanzia sul prodotto di 10 anni».



MARCO MATTIA

SALES MANAGER  
DI WARIS

### MATTIA (WARIS): "PIÙ APPEAL DAI MODULI STANDARD"

«Nel 2015, il 90% delle nostre vendite ha riguardato ancora i moduli policristallini da 250W. Sebbene la percezione sia quella di una naturale evoluzione verso i pannelli fotovoltaici ad alta efficienza, i tradizionali moduli policristallini offrono ancora il miglior rapporto qualità-prezzo, sono decisamente più conosciuti in quanto da più tempo radicati sul mercato italiano. Naturalmente cerchiamo di rispondere a tutte le richieste del mercato. Ed è per questa ragione che stiamo proponendo anche i pannelli fotovoltaici da 210, 220 e 230 Wp per gli interventi di revamping e i pannelli per l'integrazione architettonica, prodotti ancora di nicchia ma che hanno opportunità di crescita per rispondere in particolare a situazioni dove esistono vincoli architettonici o paesaggistici. Non vediamo tuttavia convenienza nei moduli ad alta efficienza, che presentano ancora costi leggermente più alti rispetto ai pannelli tradizionali».

**Valenia**  
Ideas for a bright future

**Inverter Aurus: la migliore strada verso il risparmio energetico!**

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

**Semplicità** d'installazione e d'uso

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

Report **Autotest** in chiavetta USB

Eccellenti livelli di **Rendimento**

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

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

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

Guarda il video di installazione di un inverter Aurus

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



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

**Made in Italy**



evoluti, dall'altra perché in alcuni casi i produttori che avevano fornito quel determinato prodotto non sono più presenti sul mercato.

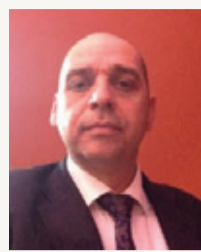
E dato che il GSE, nel documento "Regole per il mantenimento degli incentivi in Conto Energia", prevede delle restrizioni che riguardano proprio l'incremento della potenza dell'impianto, è necessario andare a sostituire i moduli affetti da problematiche con prodotti analoghi. Ecco perché alcune aziende stanno lavorando sulla realizzazione di moduli da 190 fino a 220 W di potenza. Nel 2014, ad esempio, il 20% dei moduli forniti da Ferrania Solis per il mercato italiano facevano proprio riferimento a questa tipologia di prodotto.

#### COMUNICAZIONE DIFFERENTE

Questa segmentazione così vivace del mercato italiano dei moduli fotovoltaici ha portato molti operatori a rafforzare le attività di comunicazione verso gli installatori, in modo da poter illustrare tutti i vantaggi per ogni tipologia di modulo a disposizione del mercato.

Ogni prodotto ha infatti particolari caratteristiche, efficienze, resistenze, materiali e ambiti di applicazione, quindi risulta necessaria una continua formazione e informazione nei confronti degli installatori da parte delle aziende produttrici in modo che l'installatore sappia quando scegliere un prodotto piuttosto che un altro.

La presenza di un mix ancora vario e articolato è garanzia di poter individuare sempre la soluzione più adatta ad ogni situazione, assecondando le innovazioni tecnologiche senza trascurare quelle tipologie che sino ad ora hanno rappresentato la pancia del mercato e che ancora hanno una loro ragion d'essere e un alto valore di proposta al pubblico.



MARCO ANGIOLINI

RESPONSABILE  
VENDITE ITALIA  
DI KIOTO SOLAR

#### ANGIOLINI (KIOTO): "PIÙ QUALITÀ E POTENZA A SOSTEGNO DELL'INTEGRAZIONE"

«Il nostro obiettivo per i prossimi mesi è quello di ampliare la gamma con nuovi prodotti più potenti ed efficienti, tra cui il modulo monocristallino da 300 Wp e il pannello policristallino da 285 Wp. Intendiamo infatti, a seguito anche di un'ottimizzazione dei costi, rivolgerci al segmento residenziale con prodotti che garantiscono una maggiore efficienza riducendo così il numero di pannelli da utilizzare e, quindi, i costi complessivi di installazione. Ma il vero obiettivo è quello di proporre con maggiore efficacia il nostro modulo ibrido per l'integrazione tra fotovoltaico, pompe di calore e solare termico. Oggi infatti bisogna ragionare in un'ottica di ottimizzazione della produzione, affiancando il fotovoltaico ad altre tecnologie che sfruttano le rinnovabili, e garantendo quindi una soluzione in grado di abbattere i consumi di gas ed elettricità. Bisogna porsi dunque non come semplici produttori di moduli, ma come consulenti energetici, e trasmettere questa percezione con maggior forza ai nostri installatori partner».

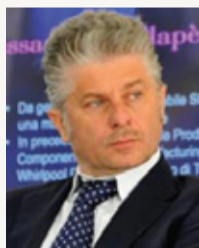


RENÈ KOTULLA

KEY ACCOUNT  
MANAGER EMEA  
DI EXE SOLAR

#### KOTULLA (EXE): "UNA BUONA RISPOSTA DALL'ALTA EFFICIENZA"

«Da circa un anno abbiamo focalizzato la nostra attenzione sui moduli ad alta efficienza, e in particolare sul monocristallino con potenze fino a 300Wp, che verrà presentato a fine giugno 2015, e sul policristallino con potenza fino a 285Wp. Abbiamo iniziato a raccogliere i primi frutti circa tre mesi fa, grazie a una buona richiesta di questi prodotti per la realizzazione di impianti di taglia industriale e commerciale. E abbiamo constatato che circa l'80% dei nostri installatori intende proporre al cliente finale i moduli ad alta efficienza, sebbene a fronte di una leggera differenza di costo che ad oggi premia ancora i moduli standard. Questo accade perché molti dei nostri installatori hanno compreso appieno i vantaggi di questi prodotti in termini di performance, di ottimizzazione degli spazi e di riduzione dei costi di installazione, e quindi riescono a fornire le giuste motivazioni di vendita. Esiste ovviamente anche una linea di operatori che intende lavorare ancora con i moduli standard, anche se noi crediamo che l'alta efficienza sarà il futuro del mercato dei moduli fotovoltaici in Italia».



FRANCO BOCHICCHIO

AMMISTRATORE  
DELEGATO DI  
FERRANIA SOLIS

#### BOCHICCHIO (FERRANIA): "FORTI SUL REVAMPING"

«Se da una parte è vero che oggi molti produttori di moduli si stanno spostando sempre di più verso la fornitura di prodotti ad alta efficienza, dall'altra bisogna tenere in considerazione la necessità di disporre di un ricco catalogo che vada a rispondere a specifiche esigenze. Ferrania Solis ha un'ampia offerta di prodotti, che spaziano

dai moduli ad alta efficienza ai prodotti standard fino a soluzioni più di nicchia come i moduli Clear, pannelli trasparenti per le serre sviluppati in partnership con laboratori ed enti del settore. Stiamo però registrando una spinta significativa per quanto riguarda le opere di revamping. Il 20% dei nostri moduli infatti lo destiniamo ad azioni di efficientamento o revamping in grandi impianti realizzati qualche anno fa. Essendoci però in Italia alcune restrizioni da parte del GSE proprio in merito al revamping, come ad esempio il fatto che non è possibile aumentare la potenza dell'impianto, è necessario fornire prodotti specifici che però, a volte, non sono più disponibili sul mercato. Per questo abbiamo linee per la produzione di pannelli da 210W a 240W, potenze ancora oggi richieste ma difficilmente reperibili, e siamo in grado di personalizzare i prodotti secondo le esigenze dei clienti sia in termini di dimensioni fisiche che di caratteristiche elettriche. L'80% delle nostre vendite riguarda invece il modulo da 60 celle con potenza di 250 e 260 W, ancora molto apprezzato per il buon rapporto qualità prezzo. Invece non abbiamo ancora richieste sistematiche di prodotti ad alta efficienza: il mercato si sta ora affacciando a tale fascia con maggior curiosità ed interesse. Il nostro catalogo ci consente comunque già oggi di offrire prodotti stabili con celle in silicio policristallino, fino a 270W con il 60 celle e 320W con il 72celle, e con celle in silicio monocristallino fino a 290W con il 60 celle».



ALESSANDRA PUCCI

SENIOR PROJECT  
ENGINEER DI  
HANERGY

#### PUCCI (HANERGY): "RILANCIARE L'INTERESSE VERSO IL FILM SOTTILE"

«Oggi l'obiettivo di Hanergy è quello di rilanciare la domanda di moduli fotovoltaici a film sottile anche in Italia. Parlando con diversi installatori durante alcune importanti fiere di settore, è emerso infatti come sul territorio non ci sia particolare interesse verso questi prodotti perché non si conoscono ancora i vantaggi di questa tipologia di moduli. Per fare in modo che si torni a parlare di questi prodotti, e per valorizzare appieno le caratteristiche tecniche, tra cui l'utilizzo ottimale della luce diffusa e il coefficiente di temperatura più basso rispetto ai moduli tradizionali che riduce la perdita di energia ad alte temperature, stiamo strutturando una rete di installatori per coprire il territorio italiano che saranno formati sulle potenzialità legate all'utilizzo di questi prodotti. Nei prossimi mesi presenteremo i nostri prodotti durante una serie di incontri sul territorio che ci permetteranno di entrare in contatto con gli installatori e diffondere la conoscenza sui vantaggi del film sottile. I prodotti Hanergy a film sottile comprendono diversi tipi di tecnologie (A-Si, CIGS, GaAs). Per rilanciare la domanda è necessario incrementare l'appeal di questi prodotti ed in particolare, per il mercato residenziale Italiano il nostro obiettivo è quello di sensibilizzare i clienti verso una massimizzazione dell'autoconsumo del kWh prodotto e non del kWp installato. Pensiamo che il 2015 sarà un anno di transizione, ma a partire dal 2016 potremmo già iniziare ad ottenere buoni risultati».



LUCIANO LAURI

PRESIDENTE  
DI SUNERG

#### LAURI (SUNERG): "RAFFORZARE LA PRODUZIONE"

«Dopo la fine degli incentivi in Italia Sunerg Solar ha avuto un forte cambiamento strategico; prima l'azienda operava nella distribuzione e produzione di moduli fotovoltaici oggi invece punta sempre più sulla produzione interna, ha rafforzato la linea produttiva con nuove linee altamente automatizzate ed aumentato la capacità con una conseguente riduzione dei costi ed una maggiore competitività su tutti i fronti. Oltre all'offerta del pannello fotovoltaico tradizionale, Sunerg Solar ha ampliato l'offerta con l'integrazione della nuova gamma ad alta efficienza serie X-MAX 60/156 I+ da 60 celle con potenza fino a 300 Wp e 18,42% di efficienza massima. Quest'ultimo modulo, che presentiamo anche a Intersolar (Pad. A1, Stand A1.640), viene prodotto in una vasta gamma di varianti in merito al numero di celle, da 6 a 70, alla potenza, da 25 a 350 Wp, alla colorazione, tra cui lavanda, rosso tegola, verde militare ed acciaio. Si aggiungono le serie X-Diamond, modulo vetro/vetro in grado di mantenere le migliori prestazioni anche in zone molto calde, e X-Arch studiata per una perfetta integrazione architettonica. È inoltre nato il modulo ibrido fotovoltaico e termico Twin Energy Solar Panel, nelle due varianti XP 60/156 I+TESP (240-280 Wp) e XM 60/156 I+ TESP (260-300Wp)».



# WINAICO, solidi sul fotovoltaico italiano

**L'AZIENDA CONTINUA A CREDERE NELLE POTENZIALITÀ DEL MERCATO NAZIONALE E AD INCREMENTARE IL RAPPORTO CON I PROPRI INSTALLATORI GRAZIE A PRODOTTI SEMPRE PIÙ EVOLUTI, TRA CUI I MODULI MONOCRISTALLINI AD ALTA EFFICIENZA**



rirà dalla mappa europea del fotovoltaico. Buoni valori di irraggiamento, associati all'attuale livello dei prezzi dell'energia, a lungo termine potranno rendere l'installazione di un impianto fotovoltaico particolarmente redditizia sia in ambito industriale che privato. Winaico nei mesi passati si è adeguata alla situazione del mercato e con una nuova posizione ancora più rafforzata guarda al futuro con fiducia.

Siamo stati costantemente presenti nei confronti dei nostri clienti e per questo sentiamo una crescente fiducia e una consapevolezza sempre più forte nelle nostre capacità. Siamo rappresentati attivamente nel mercato e continuiamo ad ampliare sempre più la nostra rete di installatori. E questo sviluppo viene continuamente incentivato da prodotti all'avanguardia».

#### Qual è il vostro prodotto di punta?

«Con la fornitura di moduli Perc da 280W nel 2013, Winaico aveva già dato prova della propria posizione da leader nel settore dei moduli. Da quando la potenza del modulo è aumentata fino ad oltre 300W e con lo sviluppo di "HeatCap", uno strato sulle celle in grado di impedire microfrotture, è stato anche possibile stabilire nuovi standard. E ora i nostri due obiettivi fondamentali sono l'efficienza dei costi e la leadership nel settore della tecnologia. Soltanto in questo modo possiamo continuare a sviluppare la nostra posizione di mercato».



L'esperienza di Winaico sul mercato italiano affonda le proprie radici nel 2010, anno in cui è stata inaugurata la sede di Villafranca di Verona. A distanza di quattro anni, Marco Ippoliti, responsabile vendite Italia, ricorda ancora bene gli inizi, ma soprattutto ricorda l'elevata richiesta di moduli di quel periodo considerato da molti operatori "l'epoca d'oro" del fotovoltaico italiano.

E anche se oggi la presenza di Winaico sul territorio ha dovuto fare i conti con i continui cambiamenti normativi e con la progressiva contrazione della domanda, l'azienda continua a credere nelle potenzialità del mercato italiano e intende continuare a presidiarlo con prodotti sempre più efficienti, rafforzando al contempo il rapporto con i propri installatori partner. L'azienda lancerà a breve il nuovo modulo monocristallino da 300 Wp per il segmento residenziale e, recentemente, ha

rafforzato la propria partnership con Marchiol e La Casa Delle Nuove Energie, che potrebbero dare un contributo importante alla diffusione dei prodotti Winaico.

Così come racconta Marco Ippoliti, responsabile vendite Italia.

#### Come è cambiata la vostra strategia in questi anni?

«Dopo il boom è arrivato il consolidamento. A causa della critica situazione economica in Italia, il mercato del fotovoltaico è profondamente cambiato. Ci sono stati tagli in tutti i campi: produttori, rivenditori, installatori, tutti in un modo o nell'altro sono stati colpiti. Anche in Winaico, rispetto agli anni iniziali, ci sono stati alcuni cambiamenti. La logistica e l'assistenza sono state spostate alla sede centrale in Germania, il team è stato ridotto e la strategia di mercato modificata».

#### Qual è il vostro obiettivo in Italia?

«Essere costantemente presenti per i nostri clienti in Italia è la nostra priorità fondamentale. Il punto centrale della nostra strategia commerciale è avere referenti diretti presenti nei nostri mercati di riferimento fornendo prodotti sempre più innovativi.

#### In che modo vi ponete come punto di riferimento per i vostri clienti?

«Oltre alla vendita diretta a installatori ed esperti specializzati nel settore dell'energia solare, Winaico ha ampliato il proprio programma di distribuzione ed ora collabora anche con alcuni rinomati marchi tra cui Marchiol e La Casa Delle Nuove Energie. Questa collaborazione offre un valore aggiunto essenziale proprio a quei clienti che preferiscono acquistare i prodotti Winaico e che allo stesso tempo richiedono servizi ad hoc in tutte le fasi, dalla progettazione dell'impianto fino al post vendita. Con questa cooperazione migliora ancor più la disponibilità dei moduli Winaico per i nostri clienti. Inoltre il nostro pacchetto assicurativo offre gratuitamente agli installatori e ai proprietari dell'impianto un valore aggiunto e una protezione che in questo settore sono unici».

#### Quali sono gli obiettivi futuri?

«I dati relativi alle installazioni e una domanda stabile indicano che il mercato italiano non spa-



Marco Ippoliti, responsabile vendite Italia

## IL PRODOTTO DI PUNTA

**Sigla:** WSP-300M6 PERC

**Tipologia:** monocristallino

**Potenza:** 300 Wp

**Numero celle:** 60





# Un impianto da 88 kWp con 176 microinverter Leaf

**A** una ventina di chilometri da Venezia sorge la Casa Vinicola Botter: come per altre aziende di questo settore, la passione per la terra e per i prodotti che dona, si coniuga anche a una spiccata attenzione all'ambiente e alla sua sostenibilità.

Da questa sensibilità è nato il desiderio di affidarsi al fotovoltaico per avere accesso a energia prodotta in modo pulito e a costi convenienti: recentemente sulle coperture della casa vinicola è stato realizzato un impianto da 88 kWp, costruito utilizzando 352 pannelli da 250 Wp e 176 microinverter da 500W.

I 176 microinverter sono firmati Leaf Engineering, azienda del pordenonese che ha scelto di sviluppare e produrre interamente in Italia nuove tecnologie per la gestione intelligente dell'energia.

All'inizio del 2015 Leaf ha lanciato sul mercato il nuovo microinverter da 500W, che consente di realizzare impianti di taglie

differenti: dalle piccole installazioni di 500 W – grandi come un ombrello sul terrazzo di casa – fino ai grossi impianti industriali. Il prodotto di Leaf è un dispositivo certificato CEI 0-21 e ad oggi rappresenta il primo caso in Italia di microinverter installabile anche in impianti di taglia superiore ai 3 kWp.

I punti di forza di Leaf si traducono in maggior efficienza, grazie all'indipendenza di ogni singolo pannello rispetto agli altri; in flessibilità di poter installare moduli con geometrie non uniformi; in alta affidabilità e sicurezza. È inoltre garantito 20 anni, assicurando maggior longevità all'impianto rispetto una soluzione tradizionale.

L'architettura a microinverter consente anche di monitorare in modo puntuale il comportamento dell'impianto, così da offrire al cliente un servizio di manutenzione più preciso, più rapido e quindi meno oneroso.

Molte sono le installazioni già in pieno regime di funzionamento con microinverter Leaf e l'impianto presso la Casa Vinicola Botter, una delle più importanti in Italia, rappresenta una referenza di prestigio. Gli impianti con microinverter sono diffusi in molti Paesi e sono conosciuti sia tra gli addetti al settore che tra gli utenti finali: primi tra tutti gli Stati Uniti, dove queste soluzioni coprono oltre il 40% del mercato residenziale.



Il microinverter Leaf da 500W è installabile anche su impianti di taglia superiore ai 3 kWp

## L'INSTALLAZIONE REALIZZATA PER LA CASA VINICOLA BOTTER UTILIZZA I DISPOSITIVI DA 500 W DELL'AZIENDA VENETA



Un momento della realizzazione dell'impianto realizzato per Casa Vinicola Botter con 352 pannelli da 250 Wp e 176 microinverter Leaf da 500W

## LE RAGIONI DI UNA SCELTA

### ALESSANDRO BOTTER, TITOLARE DELLA CASA VINICOLA BOTTER, SPIEGA LE MOTIVAZIONI CHE HANNO PORTATO ALLA DECISIONE DI REALIZZARE UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO UTILIZZANDO I MICROINVERTER

**Come mai avete scelto un microinverter su un impianto di grande taglia invece di un sistema tradizionale?**

«Perché crediamo molto nei punti forza di questa nuova tecnologia rispetto alle soluzioni tradizionali. La nostra azienda impiega ogni giorno elevate quantità di energia, poterne estrarre un maggior quantitativo di quanto avremmo potuto fare con un inverter centrale e aver eliminato il rischio di fermo impianto grazie alla generazione distribuita sono i primi elementi di scelta. A questi, in termini di "total cost of ownership", si aggiunge la garanzia di 20 anni sul prodotto, che evita costi aggiuntivi legati al ripristino dei componenti stessi per tutta la vita utile dell'impianto. Aggiungo poi, che per un'installazione di taglia elevata come la nostra, risulta particolarmente critico anche il tema della sicurezza, che con il microinverter raggiunge gli standard più elevati, permettendo, anche in conformità alle linee guida dei vigili del fuoco, di

operare eliminando il rischio di incontrare punti in alta tensione anche quando la rete sia scollegata». **E perché avete scelto proprio Leaf rispetto ad altri competitor?**

«Il microinverter di Leaf era l'unico che potesse essere impiegato anche in impianti di grandi dimensioni come il nostro ed inoltre è un prodotto realizzato su una filiera completamente italiana, per noi sinonimo di qualità».

**Quali sono le aspettative da questo sistema?**

«Ci aspettiamo una resa superiore a quella che avremmo avuto con un inverter tradizionale, minori interventi di manutenzione e la capacità di monitorare il nostro impianto in maniera puntuale per evitare sorprese e verificare costantemente l'efficienza di ogni sua parte. Il sistema Leaf rappresenta per noi un investimento nel futuro e va analizzato in funzione di tutti i benefici diretti ed indiretti che è in grado di generare in una scala del tempo equivalente all'intera vita utile dell'impianto».

Marco Lamonato Ceo di Leaf: «Intendiamo sviluppare un'intera costellazione di dispositivi capaci di dialogare tra loro per produrre ed utilizzare l'energia al meglio. Il microinverter è solo il primo tassello»



## LEAF: MICROINVERTER E OLTRE

«L'accesso alle diverse forme di energia rinnovabile, l'evoluzione dei consumi energetici e una diversa sensibilità ai temi ambientali stanno cambiando le nostre abitudini» spiega Marco Lamonato, Ceo di Leaf. «Per questo noi intendiamo sviluppare un'intera costellazione di dispositivi capaci di dialogare tra loro per produrre ed utilizzare l'energia al meglio. In questo scenario il microinverter rappresenta solo il primo tassello di un più ampio mosaico di gestione dell'energia, che estende il concetto di smart grid portandolo all'interno della casa». Prima sul mercato,

Leaf ha sviluppato un nuovo microinverter da 500W senza limiti di taglia, certificato CEI 0-21 per impianti anche sopra i 3kWp e VDE 4105 per impianti anche oltre i 4.6 kWp. Il nome Leaf richiama la foglia: «La foglia rappresenta il primo vero inverter» spiega ancora Marco Lamonato «cioè quello creato dalla natura per trasformare l'energia solare in altra forma e alimentare la vita». Dal 2013, Leaf è parte del Gruppo Venetronic, la divisione elettronica di VeNetWork, i cui soci fondatori sono 42 imprenditori veneti con attività e sede principale in Veneto e operatività in oltre 85 paesi.

leaf  
ENERGEEERING

### LA SCHEDA

Sede: via Forgaria, 7 - 33078 San Vito al Tagliamento (PN)  
Tel: +39 0434 1855250  
Per informazioni: leaf@leaf-eng.com  
Sito: www.leaf-eng.com



# Produzione aggiuntiva grazie agli ottimizzatori

**SOLAREDEGE HA FORNITO I PROPRI PRODOTTI PER UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 5,75 KWP REALIZZATO IN PROVINCIA DI MONZA E BRIANZA. GRAZIE ALL'ELEVATA FLESSIBILITÀ IN FASE DI PROGETTAZIONE E AGLI OTTIMIZZATORI DI POTENZA A BORDO DI OGNI SINGOLO MODULO, L'AZIENDA HA POTUTO INSTALLARE CINQUE PANNELLI SOLARI IN PIÙ IN ZONE DEL TETTO CON ESPOSIZIONE NON OTTIMALE, GARANTENDO, DAL 2013 AL 2015, 1 MWH IN PIÙ DI ENERGIA PULITA PRODOTTA**



conformità del tetto. Per queste ragioni la scelta delle componenti dell'impianto era ricaduta su 23 moduli Solon black 220/16 da 250 Wp con ottimizzatori SolarEdge a bordo, dispositivi che mirano a massimizzare la produzione d'energia fino al 25% in più, permettere un ritorno più rapido sull'investimento, ridurre i costi di manutenzione grazie al monitoraggio di ogni singolo pannello e ottimizzare lo spazio del sito.

## ELEVATA FLESSIBILITÀ

In fase di progettazione, l'installatore intendeva allacciare i moduli fotovoltaici

Ci sono diverse modalità con cui è possibile massimizzare la produzione dell'impianto fotovoltaico anche quando la superficie a disposizione è limitata oppure l'esposizione non è ottimale. Un esempio arriva dall'impianto fotovoltaico da 5,75 kWp realizzato nel luglio del 2013 da SolarEdge per un'abitazione di Ronco Briantino, in provincia di Monza e Brianza. Grazie alla fornitura di moduli con ottimizzatori a bordo e ad un'elevata flessibilità in fase di progettazione, il proprietario dell'abitazione ha potuto beneficiare dell'installazione di ulteriori cinque moduli. A gennaio 2015, ciò ha significato una produzione di energia di 1,19 MWh in più dalla data di installazione dell'impianto.

## MASSIMIZZARE LA PRODUZIONE

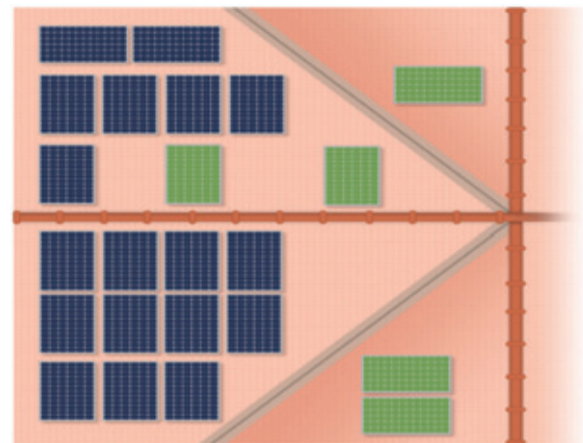
Intenzionato a ridurre la spesa energetica e approfittando dello scambio sul posto e della detrazione fiscale del 50%, il proprietario dell'abitazione aveva deciso di installare un impianto sfruttando tutta la superficie a disposizione, massimizzando l'energia prodotta da ciascun modulo. E siccome la superficie sulla quale era stato installato l'impianto presentava falde asimmetriche e con orientamenti opposti, era stato necessario adottare una soluzione che permettesse di produrre di più nonostante la particolare

ad un unico inverter di stringa tradizionale. Ciò avrebbe però limitato la quantità di moduli che potevano essere posizionati sul tetto. SolarEdge aveva quindi fornito un inverter monofase SE5000, che grazie a una tensione di ingresso costante avrebbe consentito un utilizzo efficiente di tutto lo spazio disponibile potendo lavorare con orientamenti multipli e persino con differenti tipologie di moduli in un'unica stringa. Questo impianto ha due falde principali con orientamento opposto est-ovest ed una con orientamento a nord; grazie alla soluzione SolarEdge è stato sufficiente installare un solo inverter per una stringa di 23 moduli.

## MONITORAGGIO PUNTUALE

La soluzione SolarEdge offre inoltre un servizio gratuito di monitoraggio basato sulla tecnologia cloud. Il monitoraggio delle prestazioni a livello di modulo, stringa e sistema, oltre alla risoluzione precisa dei problemi e alla manutenzione da remoto, mira a garantire un periodo di funzionamento maggiore per l'impianto fotovoltaico.

Nel 2013, ad esempio, il sistema di monitoraggio aveva segnalato un calo di produzione. Il dispositivo ha inviato tempestivamente un segnale all'installatore, che ha così potuto risolvere il problema a distanza e ordinare rapidamente un pezzo di ricambio per ridurre al minimo la perdita di energia. Senza il monitoraggio a livello di modulo questo guasto sarebbe potuto rimanere inosservato per mesi, riducendo significativamente la produzione di energia e aumentando il tempo di rientro dell'investimento.



Il sistema di inverter ottimizzato di SolarEdge ha consentito l'installazione di ulteriori cinque moduli, rappresentati in verde. Questa aggiunta corrisponde a 1,25 kW, ovvero ad un incremento delle dimensioni dell'impianto pari al 28%



La scheda "grafico" sul portale di monitoraggio SolarEdge illustra le prestazioni di ogni singolo modulo. Lo screenshot mostra come moduli di una stessa stringa, posizionati con orientamenti diversi, producono in modo indipendente l'uno dall'altro

## DATI TECNICI

**Data d'installazione:** luglio 2013  
**Luogo di installazione:** Ronco Briantino (MB)  
**Committente:** privato  
**Potenza:** 5,75 kWp  
**Inverter:** 1 inverter monofase SolarEdge SE5000  
**Ottimizzatori:** 23 ottimizzatori di potenza SolarEdge OPJ300-LV  
**Moduli:** 23 moduli Solon black 220/16 da 250 Wp  
**Installatore:** Petalo srl

## TWIN

IBRIDO FOTOVOLTAICO E TERMICO INSIEME!  
 POTENZE DA 240 a 280Wp - 60 CELLE

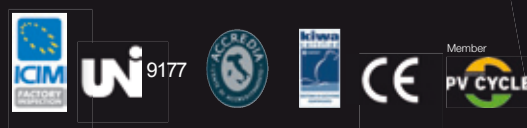


Visita lo stand Sunerg solar ad Intersolar 10-12 giugno 2015

HALL A1. BOOTH A1.640



1° Modulo Europeo  
 Classifica Finale  
 Resa Moduli PHOTON



www.sunergsolar.com



# Mantenimento incentivi, il mercato contro il GSE

**A**gli inizi del mese di maggio, il Gestore dei Servizi Energetici aveva pubblicato il documento tecnico di riferimento (DTR) per il mantenimento degli incentivi in Conto Energia, che definisce le regole per garantire la corretta gestione degli impianti incentivati, e illustra le modalità che gli operatori sono tenuti a seguire per salvaguardare il diritto agli incentivi nei casi di modifiche come sostituzione dei componenti, spostamento dell'impianto, variazioni installative e cambio di titolarità. Inoltre, al fine di non superare il tetto di 6,7 miliardi di euro raggiunto il 6 luglio 2013, il documento definisce un valore limite degli incentivi attribuibili a ciascun impianto che durante il periodo di incentivazione sia interessato da modifiche che comportino un incremento di producibilità.

Il documento del GSE descrive, infine, modalità e tempistiche di comunicazione delle modifiche apportate agli impianti incentivati, con riferimento anche agli interventi già conclusi prima della pubblicazione del documento, nonché a quelli in corso di realizzazione.

**IL TESTO, CHE HA SOLLEVATO LE CONTESTAZIONI DELLE ASSOCIAZIONI DI SETTORE, ILLUSTRÀ LE MODALITÀ DA OSSERVARE PER SALVAGUARDARE IL DIRITTO AGLI INCENTIVI NEI CASI DI MODIFICHE ALL'IMPIANTO COME SPOSTAMENTO, VARIAZIONI INSTALLATIVE E SOSTITUZIONE DEI COMPONENTI. E ANIE RINNOVABILI MINACCIA IL RICORSO AL TAR**

Emerge quindi come la situazione sia molto delicata. L'adozione da parte di queste misure da parte del GSE, e in particolare i limiti imposti per quanto riguarda la sostituzione dei componenti oppure l'incremento della producibilità degli impianti incentivati, potrebbe ostacolare lo sviluppo del mercato del fotovoltaico, in particolar modo per ciò che riguarda O&M e revamping, che grazie alla possibilità di interventi migliorativi sul vasto parco installato in Italia stanno offrendo un contributo importante a tutta la filiera. È soprattutto per questi motivi che le associazioni hanno subito mostrato la propria contrarietà.

AssoRinnovabili ha ad esempio ribadito con forza l'assoluta contrarietà all'adozione di qualsiasi atto che pretenda di fissare un limite massimo alla quantità di energia incentivabile prodotta dal singolo impianto, comunicando inoltre di avere inviato al ministero dello Sviluppo Economico una lettera con una richiesta di intervento affinché il GSE rimedi la disciplina eliminando ogni limite all'energia incentivabile a seguito di interventi sugli impianti.

Anche Anie Rinnovabili ha indirizzato al GSE una lettera di reclamo chiedendo la modifica in vari punti del documento tecnico di riferimento precisando che, se la comunicazione non produrrà l'effetto sperato, avvierà il ricorso al TAR.

L'associazione contesta due aspetti fondamentali. Il primo riguarda il limite alla possibilità di incrementare la producibilità degli impianti incentivati per una percentuale superiore al 2%. La soglia di energia massima per kW di potenza installata incentivabile secondo le nuove disposizioni viene infatti calcolata in base al quantitativo massimo di energia che un impianto ha prodotto negli ultimi tre anni, maggiorato del 2%. In secondo luogo l'associazione contesta la disposizione che prevede una richiesta di denaro da parte del GSE in caso di sostituzione di componenti principali come inverter e moduli, ma anche di contatori, trasformatori, dispositivo d'interfaccia e strutture di sostegno dei moduli. Tale onere, insieme all'obbligo di comunicare al Gestore l'inizio e la fine dei lavori nonché i motivi dell'intervento, scoraggerebbero gli interventi di revamping degli impianti, a causa dell'eccessivo peso burocratico. Il presidente di Anie Rinnovabili Emilio Cremona, commentando il documento ha dichiarato: «Si tratta di un duro colpo per il settore delle energie rinnovabili: non dobbiamo dimenticare, infatti, che migliorare le prestazioni degli impianti fotovoltaici significa contribuire alla buona salute del comparto nel suo complesso, nonché la sua capacità di attrarre investimenti. Non si tratta di salvaguardare un singolo segmento del manifatturiero, ma piuttosto l'intero sistema energetico del nostro Paese».

## I CONTENUTI CONTESTATI

**DI SEGUITO IL CAPITOLO 1 DEL DOCUMENTO TECNICO DI RIFERIMENTO "REGOLE PER IL MANTENIMENTO DEGLI INCENTIVI IN CONTO ENERGIA" PUBBLICATO DAL GSE LO SCORSO 1° MAGGIO 2015**

### INTERVENTI SU IMPIANTI INCENTIVATI IN CONTO ENERGIA

Il Soggetto Responsabile che, nel corso del periodo di incentivazione, apporti una modifica all'impianto è tenuto a darne preventiva comunicazione al GSE secondo quanto descritto nel successivo Capitolo 2.

Al fine di mantenere il diritto alle tariffe incentivanti, le eventuali modifiche devono essere realizzate nel rispetto della normativa di riferimento e in conformità alle disposizioni del presente DTR.

Le modifiche possono essere di carattere:

- tecnico-progettuale (es. spostamenti, sostituzioni componenti, variazione della tipologia installativa, della configurazione elettrica, modifica del layout impiantistico, ecc.);
- giuridico (es. cambi di titolarità dell'impianto, cambi di proprietà del sito di installazione ecc.);
- commerciale (es. cambi di regime commerciale per la valorizzazione dell'energia immessa in rete ecc.);
- amministrativo (es. cambi di IBAN del Soggetto Responsabile, rettifiche di dati anagrafici dell'impianto fotovoltaico ecc.).

Come sarà meglio rappresentato nel seguito, qualora dalla realizzazione delle predette modifiche dovesse risultare un incremento della producibilità dell'impianto, una diversa classificazione dell'impianto in termini di riconoscimento delle tariffe incentivanti o, infine, la perdita dei requisiti che hanno consentito l'accesso agli incentivi, il GSE ne valuterà l'ammissibilità e i relativi effetti sugli incentivi, adottando i provvedimenti più opportuni in conformità al presente DTR. In via generale, è necessario che gli impianti oggetto di modifica mantengano i requisiti che hanno consentito l'accesso agli incentivi, direttamente o tramite l'ammissione alle graduatorie del primo Conto Energia o ai Registri previsti dal quarto e dal quinto Conto Energia.

Le modifiche e/o le variazioni che determinino il venir meno dei requisiti previsti dalla specifica normativa di riferimento comportano la decadenza dal diritto a percepire gli incentivi e la risoluzione della convenzione stipulata tra il Soggetto Responsabile dell'impianto e il GSE. In particolare, con riferimento agli impianti iscritti ai registri del quarto e quinto Conto Energia, l'eventuale perdita, in seguito a interventi di modifica successivi all'ammissione agli incentivi, dei requisiti che hanno consentito di beneficiare dei criteri di priorità previsti dai suddetti registri, comporta la decadenza dal diritto agli incentivi. Nel caso in cui, a seguito di motivati interventi,

venissero modificate, invece, le caratteristiche in base alle quali è stato determinato il valore della tariffa incentivante, la stessa potrà essere rideterminata, considerando il raggiungimento del limite di costo, solo in riduzione, in base alle nuove caratteristiche dell'impianto.

Il valore di eventuali maggiorazioni o premi riconosciuti con criterio percentuale, qualora continuino a permanere le condizioni di cumulabilità degli incentivi previste dal singolo Decreto di riferimento, sarà ricalcolato sulla base della nuova tariffa da applicare.

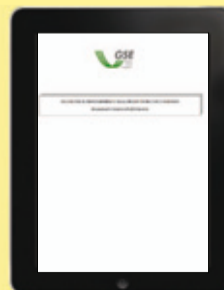
Gli interventi di modifica non possono in alcun caso comportare un incremento del valore della tariffa incentivante riconosciuta originariamente. In particolare, non sarà possibile richiedere premi e maggiorazioni, anche laddove, in seguito alla modifica apportata all'impianto, dovessero venir meno le eventuali condizioni di non cumulabilità che ne avevano impedito il riconoscimento al momento della richiesta degli incentivi. Si richiama, al riguardo, l'articolo 20, comma 1, del DM 5 luglio 2012 ai sensi del quale, successivamente al 6 luglio 2013, hanno cessato di applicarsi sia le disposizioni del medesimo decreto sia quelle dei precedenti provvedimenti di incentivazione della produzione da impianti solari fotovoltaici, laddove ne derivino incrementi del costo indicativo cumulato raggiunto alla medesima data.

Nei successivi paragrafi sono riportati, in via esemplificativa, alcune delle fattispecie che potrebbero verificarsi durante il periodo d'incentivazione, con le relative implicazioni in termini di mantenimento degli incentivi.

### SPAZIO INTERATTIVO

#### ACCEDI AL DOCUMENTO

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



## LE CASISTICHE

- spostamento dell'impianto
- modifiche del punto di connessione dell'impianto
- variazione della modalità installativa
- sostituzione dei componenti d'impianto
- interventi di modifica della configurazione elettrica
- riduzione della potenza di impianto e dismissione dell'impianto
- potenziamenti non incentivati
- variazione della proprietà del sito di installazione degli impianti
- cambio di titolarità degli impianti
- variazione del regime di cessione in rete dell'energia prodotta dall'impianto e/o del regime commerciale di valorizzazione della stessa



# Enerray, una nuova proposta per l'O&M

**DURANTE L'ASSET MANAGEMENT DAY, EVENTO TENUTO DA RENDAYS LO SCORSO 14 MAGGIO, L'AZIENDA HA PRESENTATO UN NUOVO SERVIZIO PER MASSIMIZZARE IL RENDIMENTO DELL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO FACENDO PAGARE NON PIÙ I COSTI FISSI PREVISTI DAL CONTRATTO DI MANUTENZIONE MA IL RISULTATO ECONOMICO OTTENUTO**

Il mercato dell'O&M è in continua evoluzione, e le opportunità ai fini di ottimizzare i rientri economici degli investitori sono diverse sul territorio, così come sono diverse e articolate le interazioni tra cliente e aziende, banche, assicurazioni e fornitori.

Sono questi gli aspetti emersi durante l'Asset Management Day, giornata organizzata da Rendays e tenuta lo scorso 14 maggio con lo scopo di affrontare tutte quelle tematiche legate alla redditività degli impianti fotovoltaici.

L'evento, che ha visto la partecipazione di circa un centinaio tra investitori, player del mondo bancario, professionisti di aziende che operano nelle attività di asset management, O&M, fornitura di servizi finanziari, assicurativi, amministrativi e tecnici, ha quindi voluto focalizzare l'attenzione sulle tecnologie che possono aumentare la redditività degli impianti, le forme di finanziamento degli interventi di repowering, le nuove forme contrattuali di O&M e asset management e il loro impatto sul mercato secondario degli impianti esistenti.

All'incontro ha partecipato anche Enerray, azienda italiana specializzata nella progettazione, realizzazione e manutenzione di impianti fotovoltaici su coperture industriali, serre, pensiline e terreni "chiavi in mano", che ha presentato un nuovo modo per valorizzare gli asset fotovoltaici. «Gli investitori che hanno creduto nel fotovoltaico, colpiti dai vari provvedimenti legislativi che si sono susseguiti, oggi si pongono un obiettivo di assoluta importanza: tentare di preservare al meglio il proprio impianto fotovoltaico al fine di metterlo nelle condizioni di rendere sempre al massimo». Con queste parole, Luca Tosi, sales coordinator di Enerray, ha presentato la nuova proposta dell'azienda in termini di O&M. «Circa il 30% degli impianti realizzati in Italia sono sotto performanti ed è proprio per contrastare questo dato che abbiamo deciso di lanciare l'O&M Partnership Program.

Grazie all'esperienza maturata nell'arco di questi anni nella realizzazione e manutenzione di impianti di medie e grandi dimensioni, che ci ha portato a essere leader di mercato con oltre 230 MW in gestio-

ne, siamo pronti a condividere con i nostri clienti il know-how acquisito in una logica win-win».

## **COSTO O&M: DA FISSO A VARIABILE**

Enerray propone, quindi, ai clienti una partnership che mira a garantire nel tempo la massima resa dell'impianto facendo in modo però che il compenso sarà direttamente legato alla capacità di centrare questo obiettivo. Il costo del servizio O&M passa infatti dall'essere fisso a variabile, legato alla produzione reale, misurata dal contatore dell'impianto fotovoltaico. Il costo del servizio, quindi, non è più calcolato sulla base delle attività che l'operatore O&M deve svolgere, ma al risultato economico che consente di ottenere. «L'entità della parte variabile si ottiene a seguito di una dettagliata analisi dell'impianto», ha aggiunto Tosi. «Infatti, in seguito a una parallela analisi dei dati storici di produzione e di verifiche tecniche in campo, saremo in grado di esprimere le potenzialità della nostra proposta. Siamo in grado di impegnarci a garantire nel tempo la massima performance dell'impianto e questa parte variabile andrà a misurare questo impegno. In conclusione l'operatore O&M non deve più essere percepito come un aggravio di costi per l'impianto fotovoltaico, bensì come un valore aggiunto al fine di massimizzare i rendimenti e conseguentemente i relativi profitti».



Luca Tosi, sales coordinator di Enerray



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

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

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

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

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

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

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



2,5-6 kW



10-33 kW



3-36 kW

### A Maggio e Giugno visitaci a:

SONEX Amman HALL B, BOOTH A23a	18-21	Maggio
MIREC Mexico BOOTH B1	19-20	Maggio
INTERSOLAR Monaco HALL B2, BOOTH B2. 120	10-12	Giugno



[www.ingeteam.it](http://www.ingeteam.it)

italia.energy@ingeteam.com

# Ingeteam

READY FOR YOUR CHALLENGES



# Valutazione di impatto ambientale: emanate le Linee Guida



Riccardo Marletta,  
avvocato in Milano

riccardo.marletta@studiolegalebelvedere.com  
www.studiolegalebelvedere.com

**C**on l'emanazione delle Linee Guida, approvate con decreto ministeriale entrato in vigore il 26 aprile scorso, il nostro Paese ha inteso adeguarsi ai criteri dettati dall'Unione Europea in tema di verifica di assoggettabilità a Valutazione di Impatto Ambientale (VIA) dei progetti di competenza delle Regioni e delle Province autonome. L'allegato IV al decreto legislativo 3 aprile 2006, n. 152, stabiliva quale unico criterio per la sottoposizione di un progetto a verifica di assoggettabilità a VIA (c.d. screening) il superamento di determinate soglie dimensionali specificate nello stesso decreto.

Per quanto riguarda gli impianti fotovoltaici, l'obbligo di sottoposizione a screening riguardava gli impianti di potenza nominale complessiva superiore a 1 MW. Questa previsione era stata fatta oggetto di censura da parte della Commissione europea nell'ambito di una procedura di infrazione, sotto il profilo del contrasto della stessa con la direttiva 2011/92/UE in materia di VIA, che impone a tutti gli Stati membri, prima del rilascio delle autorizzazioni, di assoggettare alla procedura di VIA tutti i progetti, descritti nell'Allegato II della direttiva stessa, che si rivelino idonei a generare un importante impatto sull'ambiente all'esito della verifica di assoggettabilità.

## LA VERIFICA DI ASSOGGETTABILITÀ A VIA

Sempre in base alla direttiva sopra citata, la verifica di assoggettabilità a VIA deve essere condotta nel rispetto dei criteri contenuti nell'Allegato III della direttiva medesima, in relazione alle dimensioni del progetto, al cumulo con altri progetti, all'utilizzo di risorse naturali, alla produzione di rifiuti, all'inquinamento e alle perturbazioni ambientali, alla localizzazione nel territorio tenuto conto del grado di utilizzazione attuale dello stesso e delle capacità di carico dell'ambiente naturale, alle caratteristiche dell'impatto potenziale. In particolare, nel suo parere motivato ai sensi dell'articolo 258 del Trattato nei confronti della Repubblica Italiana, la Commissione europea aveva rilevato che tutti i criteri sopra richiamati, sulla base dei quali avrebbe dovuto essere condotto l'esame per la sottoposizione di un progetto a verifica di assoggettabilità a VIA non potevano considerarsi assorbiti automaticamente nella semplice fissazione di una soglia dimensionale oltre la quale prevedere l'obbligo di verifica di assoggettabilità a VIA. Per superare i rilievi espressi dalla Commissione europea nell'ambito della procedura di infrazione, è stato introdotto in seno al decreto legge 24 giugno 2014, n. 91 (c.d. "Decreto competitività"), l'articolo 15, comma 1, lettera c) il quale nella sostanza ha previsto che:

## LE NUOVE REGOLE DEFINISCONO I CRITERI E LE SOGLIE DIMENSIONALI PER VALUTARE QUANDO UN IMPIANTO DOVRÀ ESSERE SOTTOPOSTO ALLA VERIFICA DI ASSOGGETTABILITÀ A VIA. SCONGIURATO IL RISCHIO DI ULTERIORI APPESANTIMENTI DI TEMPI E COSTI DI REALIZZAZIONE DELLE INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE

- con decreto ministeriale dovessero essere definiti i criteri da applicare per la sottoposizione dei progetti di cui all'allegato IV del decreto legislativo n. 152/2006 alla procedura di verifica di assoggettabilità a VIA;

- con il medesimo decreto dovessero essere stabilite le modalità "con cui le regioni e le province autonome, tenuto conto dei criteri di cui all'allegato V e nel rispetto di quanto stabilito nello stesso decreto ministeriale, adeguano i criteri e le soglie alle specifiche situazioni ambientali e territoriali;

- fino alla data di entrata in vigore del suddetto decreto, la verifica di assoggettabilità a VIA "è effettuata caso per caso, sulla base dei criteri stabiliti nell'allegato V".

## L'INTERVENTO DELLE REGIONI

Con riferimento a tale norma si era espressa la Regione Sardegna, la quale, mediante un avviso dell'Assessorato Difesa Ambiente, aveva osservato che, per effetto del decreto legge n. 91/2014, erano state "temporaneamente soppresse le soglie dimensionali da applicarsi per l'assoggettamento alla procedura di verifica dei progetti elencati nell'allegato IV del D.Lgs. 152/06" ed era stata "sospesa la possibilità per le regioni e le province autonome di Trento e di Bolzano di stabilire condizioni di esclusione dalla verifica di assoggettabilità per i progetti di cui al citato allegato IV". Con la conseguenza che tutti i progetti di cui all'allegato IV avrebbero dovuto essere sottoposti alla procedura di verifica di assoggettabilità a VIA, da effettuarsi caso per caso, indipendentemente dalla soglia dimensionale dei progetti stessi.

In termini analoghi si era espressa anche la Regione Abruzzo con la delibera di giunta regionale n. 20/2015, nella quale era stato precisato che l'articolo 15, comma 1 lettera c) del decreto legge n. 91/2014 aveva "reso attualmente inapplicabile il concetto di soglia dimensionale e conseguentemente tutte le categorie progettuali individuate nell'allegato IV al D.Lgs.152/06, indistintamente dalle dimensioni, devono essere sottoposte alla procedura di verifica di impatto ambientale - previa interruzione dei procedimenti di autorizzazione o concessione attualmente in itinere". La stessa delibera della Regione Abruzzo aveva peraltro stabilito che "per tutti i progetti elencati nell'allegato IV alla Parte Seconda del D.Lgs 152/2006 e s.m.i. caratterizzati da valori di soglia, ove previsti, inferiori a quelli indicati nel suddetto allegato, la verifica 'caso per caso' viene contestualizzata nell'ambito del procedimento autorizzatorio dei progetti, attraverso l'introduzione di una fase (cd. 'pre-screening') finalizzata a stabilire se il progetto debba essere sottoposto, ovvero escluso dalla procedura di Verifica di assoggettabilità a VIA".

## LA POSIZIONE DI ALCUNE ASSOCIAZIONI DI OPERATORI

L'interpretazione adottata dalla Regione Sardegna e dalla Regione Abruzzo era stata contestata da alcune associazioni di operatori, le quali avevano rilevato che in tal modo si sarebbe corso il rischio di dover assoggettare a VIA (e dunque ad una procedura lunga, complessa e costosa) anche un intervento di dimensioni assai limitate, come ad esempio l'installazione di un pannello solare sul tetto di un'abitazione. È pe-

raltro da rimarcare che, per effetto dell'introduzione della norma citata, era stata resa obbligatoria non già la VIA, quanto piuttosto la verifica di assoggettabilità alla stessa (c.d. screening) e che, ad onor del vero, era da ritenersi alquanto improbabile che tale verifica si concludesse nel senso della necessità di sottoporre a VIA l'installazione di un impianto di proporzioni assai modeste. Peraltro, diversamente da quanto riportato da alcuni organi di stampa, anche il sequestro di un impianto minieolico da 60 kW in Sardegna, disposto sulla base del citato articolo 15, comma 1 lettera c) del decreto legge n. 91/2014, era stato posto in essere non perché l'impianto fosse stato realizzato in assenza di VIA, ma perché il relativo progetto non era stato sottoposto alla preventiva verifica di screening. Ciò precisato, è fuor di dubbio che per gli impianti di dimensioni limitate risultava comunque illogico imporre anche soltanto la verifica di assoggettabilità a VIA. Si è quindi cercato di porre rimedio a questa situazione attraverso l'emanazione delle Linee Guida sopra richiamate.

## L'EMANAZIONE DELLE LINEE GUIDA

In sintesi queste ultime stabiliscono la riduzione del 50% delle soglie dimensionali già fissate nell'Allegato IV del decreto legislativo n. 152/2006, qualora ricorra una di queste condizioni: cumulo con altri progetti, rischio di incidenti, localizzazione dei progetti (ove sia prevista la realizzazione degli stessi in: zone umide; zone costiere; zone montuose e forestali; riserve e parchi naturali, zone classificate o protette ai sensi della normativa nazionale; zone protette speciali designate ai sensi delle direttive 2009/147/CE e 92/43/CEE; zone nelle quali gli standard di qualità ambientale fissati dalla normativa dell'Unione Europea sono già stati superati; zone a forte densità demografica; zone di importanza storica, culturale o archeologica). I presupposti che devono ricorrere perché si sia in presenza di una di queste situazioni sono specificati nelle medesime Linee Guida. Le disposizioni contenute nelle Linee Guida dovranno essere attuate su tutto il territorio nazionale e ciò al fine di assicurare l'applicazione di criteri omogenei e uniformi a parità di tipologia progettuale e di condizioni territoriali e ambientali. È altresì previsto che le Regioni e le Province autonome di Trento e Bolzano possano ridurre ulteriormente le soglie dimensionali oltre le quali è necessaria la procedura di screening e stabilire "criteri e condizioni per effettuare direttamente la procedura di VIA per determinate categorie progettuali o in particolari situazioni ambientali e territoriali ritenute meritevoli di particolare tutela". In conclusione si può rilevare che le Linee Guida certamente rappresentano un deciso passo avanti per quanto riguarda l'individuazione preventiva dei casi in cui si pone la necessità di sottoporre un progetto a verifica di esclusione dall'assoggettabilità a VIA. Resta poi da verificare se le autorità competenti riterranno tali Linee Guida pienamente rispettose dei criteri indicati dalla direttiva 2011/92/UE ai fini della sottoposizione dei progetti alla verifica di assoggettabilità a VIA.

Riccardo Marletta  
Avvocato in Milano

riccardo.marletta@studiolegalebelvedere.com  
www.studiolegalebelvedere.com



# Come cambiano i trend occupazionali

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEL BUSINESS, LO SVILUPPO DELL'O&M E L'EVOLUZIONE NORMATIVA IN AMBITO FER ED EFFICIENZA ENERGETICA, DETERMINANO ANCHE NUOVE ESIGENZE IN TERMINI DI FIGURE PROFESSIONALI

Di Emanuele Invernizzi, Head of Business Unit in  GREENTALENT



Foto: Phoenix Solar

Nel mercato del fotovoltaico in questo momento sono maggiormente richiesti figure commerciali e professionisti con competenze manageriali adeguate a un mercato globale

Il comparto italiano delle rinnovabili e dell'efficienza energetica ha avuto un impatto significativo a livello occupazionale. Tale circostanza è degna di riflessione in quanto il mercato del lavoro relativo ad ogni filiera industriale rispecchia, nella quasi totalità dei casi, sia l'andamento generale della filiera stessa, sia l'evoluzione delle esigenze dei player che la costituiscono. Inoltre interessante notare come le macro-dinamiche occupazionali del settore energetico italiano, abbiano come ulteriore fattore incidente il modularsi degli aspetti normativi e degli incentivi FER. Questi ultimi, in particolare, indirizzano in modo significativo le esigenze di ogni player in termini di professionalità ricercate.

## MATURITÀ PER L'EFFICIENZA

In Italia il settore dell'efficienza energetica sembra aver raggiunto la piena maturità, come dimostra l'aumento sostanziale dell'occupazione in questo comparto industriale. Il Decreto Legislativo 4 luglio 2014 n. 102 sull'efficienza energetica ha infatti senza dubbio contribuito a dare al settore nuova linfa introducendo l'obbligo di Audit energetico per le aziende particolarmente energivore. Questo, unitamente alla crescita dell'impegno delle Esco nei contratti EPC e al costante coinvolgimento delle stesse in merito all'ottenimento dei TEE, ha determinato una crescente richiesta di professionalità con competenze verticali e specifiche sul settore. Si registra un aumento significativo nella richiesta di ingegneri energetici con competenze in Audit Energetici, studi di fattibilità, valutazioni tecnico-economiche sulle soluzioni di efficienza energetica, che non è confinato alle Esco ma coinvolge anche il mondo del Facility Management e i player operanti nella fornitura di equipment ad alta efficienza.

## E LE RINNOVABILI

Diverso è lo scenario che contraddistingue la filiera

delle rinnovabili. Le principali EPC di impianti a biogas, dopo i noti problemi degli anni passati, in attesa di valutare quali possano essere gli effetti del decreto sul biometano, stanno internazionalizzando il proprio business o, alternativamente, puntando sul service.

Sorge sempre più di frequente l'esigenza di International Business Developer, ossia di professionisti che accompagnino la realtà aziendale sui mercati esteri, e di professionalità operanti lungo la filiera dell'O&M. L'eolico sperimenta dinamiche simili a quelle sopra evidenziate, con l'unica differenza che i player di riferimento, in questo caso, non sono tanto gli installatori, quanto le varie IPP che detengono la quasi totalità dei parchi eolici in Italia.

Anche qui, infatti, il Service è un comparto sempre vivo e le prospettive di sviluppo sono fondamentalmente internazionali.

È invece da considerarsi prematura una previsione sulle possibilità di sviluppo, in termini occupazionali, del mercato del mini eolico, ancora relativamente giovane.

## FV: SALES & MANAGER


Per quanto concerne il fotovoltaico, infine, si osservano contestualmente una molteplicità di dinamiche: un fortissimo impulso alle installazioni di piccoli impianti su tetto, un discreto sviluppo alla vendita di sistemi di accumulo, una forte enfasi sulla vendita di servizi di O&M, assicurativi e di gestione degli impianti, e infine, per alcune EPC, la ricerca di opportunità internazionali per continuare nello storico business dell'installazione di grandi impianti.


In termini di ricaduta occupazionale si riscontra, nei primi casi, una forte enfasi nella selezione di figure commerciali, nell'ultimo caso, la ricerca di professionisti con competenze più manageriali che possano aiutare le aziende a transitare da un mercato prettamente locale ad un mercato globale.

## MICROINVERTER 500

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

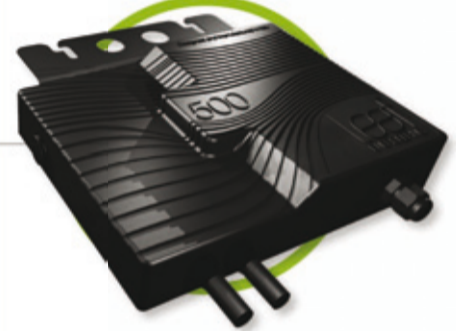
### CERTIFICATO

 CEI 0-21 anche > 3 kWp

 VDE 4105 anche > 4.6 kWp

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

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



## Efficiente

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



## Flessibile

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



## Sicuro

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



## Garantito

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



## SMART HOME LEAF

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





# EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

## Pompe di calore, sempre più protagoniste



Foto: Ariston

**SECONDO LE STIME DI ALCUNI OPERATORI, NEL 2015 IL MERCATO DELLE POMPE DI CALORE POTREBBE CRESCERE DEL 30% RISPETTO AL 2014, GRAZIE A UNA MAGGIORE CONOSCENZA DA PARTE DELL'UTENTE FINALE SULLE OPPORTUNITÀ CHE QUESTI DISPOSITIVI OFFRONO IN TERMINI DI RISPARMIO ENERGETICO. E SONO SEMPRE DI PIÙ I CASI DI INTEGRAZIONE DI QUESTI DISPOSITIVI CON IL FOTOVOLTAICO**

Il mercato delle pompe di calore è in forte crescita. Anche nel 2015, questi dispositivi sono destinati a incrementare il volume d'affari grazie al prezioso ruolo svolto nell'abbattimento dei costi di riscaldamento e raffreddamento in ambito residenziale e alle normative che ne stanno garantendo una massiccia diffusione. Si parla infatti di una crescita del 30% del volume d'affari rispetto a quanto totalizzato lo scorso anno. La crescita dell'interesse verso questi dispositivi potrà garantire ottime prospettive non solo per gli installatori termoidraulici, ma anche per tutte quel-

## VETRINA PRODOTTI

### SOLAR-LOG E IDM SISTEMA DI MONITORAGGIO PER FV-POMPA DI CALORE

Solar-Log ha sviluppato, insieme all'azienda austriaca IDM-Energiesysteme, un nuovo strumento per la gestione intelligente della pompa di calore IDM.

In particolare, la combinazione del sistema Solar-Log e della pompa di calore IDM consente di sfruttare ancora meglio l'energia autoprodotta. In pratica, Solar-Log mette a disposizione l'eccedenza prodotta dall'impianto fotovoltaico consentendo così una gestione mirata della pompa di calore IDM. Il software di monitoraggio, Solar-Log WEB, offre inoltre un collegamento per la visualizzazione del funzionamento della pompa di calore IDM, in cui è possibile attivare tutti i cicli di riscaldamento.



### CHAFFOTEAUX HYBRID SOLUTIONS

Grazie alle molteplici configurazioni che Chaffoteaux mette a disposizione, ognuna delle "Hybrid Solutions" è stata ideata sia in caso di nuova installazione, garantendo i requisiti minimi di produzione di acqua calda sanitaria, sia in tutti i casi in cui è necessaria la sostituzione della vecchia caldaia con una soluzione multienergia e ad alta efficienza. Tutte le soluzioni ibride di Chaffoteaux garantiscono elevata efficienza, ma il livello di maggior risparmio si raggiunge nei casi in cui l'impianto è alimentato da gas GPL o c'è la possibilità di abbinarlo ad un sistema fotovoltaico.

Grazie ad una gestione elettronica di avanguardia l'Energy Manager della gamma Hybrid, misurando i parametri di lavoro delle macchine e le condizioni ambientali, definisce automaticamente e in maniera accurata quale generatore sia più conveniente da utilizzare tra pompa di calore e caldaia a condensazione. La nuova gamma di prodotti si arricchisce di tante nuove soluzioni. Sono infatti disponibili dei pacchetti completi in cui il sistema Arianext Hybrid è già associato alla caldaia Pigma Green o Talia Green System (nelle diverse classi di potenza) e delle soluzioni in cui invece il cliente può scegliere liberamente il sistema Arianext Hybrid o Arianext Hybrid Flex, nelle varie classi di potenza e abbinarlo ad una caldaia della gamma Pigma Green o Talia Green System.







le figure che si occupano di efficienza energetica, compresi gli addetti agli impianti fotovoltaici. Sono sempre più frequenti i casi in cui l'impianto solare e le pompe di calore vengono proposti al cliente finale come unica soluzione per abbattere i costi della bolletta elettrica e del gas. Ed è per questo che sempre di più queste due tecnologie potranno camminare a braccetto.

#### UN SETTORE INCENTIVATO

Sono diverse le forme di sostegno che stanno favorendo la diffusione di questi dispositivi.

Tra questi i più importanti sono la detrazione fiscale del 65% e il Conto Termico. Anche se in modo differente, questi due strumenti offrono dei vantaggi economici significativi. Il Conto Termico, che prevede un rimborso del 40% della spesa sostenuta fino massimo di 700 euro, conviene di più nei casi in cui l'investimento è contenuto, e quindi quando per il cliente risulta più appetibile ricevere un unico rimborso nell'arco di uno-due anni. La detrazione fiscale invece conviene nei casi in cui la spesa da sostenere è più elevata, e quindi per il committente è più interessante ricevere un rimborso annuale per

i dieci anni di riferimento.

E ad aggiungersi a questi strumenti, c'è un'altra novità che permetterà un sostanziale incremento delle pompe di calore a livello nazionale. Da settembre 2015, infatti, in tutti i Paesi europei verrà disciplinato l'ingresso sul mercato di prodotti per il riscaldamento domestico grazie alla nuova normativa su Etichetta Energetica e Ecodesign, che modifica l'etichettatura energetica e le misure di Ecodesign dei prodotti di climatizzazione invernale e degli scaldacqua. Caldaie a condensazione, pompe di calore, impianti di cogenerazione e scaldacqua tradizionali, solari e a pompa di calore potranno crescere grazie a queste novità, sia per le nuove installazioni sia per la sostituzione dei vecchi sistemi di riscaldamento e raffrescamento dell'edificio. Convince un po' meno invece la tariffa lineare D1, avviata lo scorso anno dall'Aeegsi con l'obiettivo di ridurre gli ostacoli all'efficientamento energetico nel residenziale derivanti dai corrispettivi tariffari. Le tariffe domestiche attualmente in vigore (chiamate D2 e D3) prevedono infatti che la componente variabile abbia un valore crescente con i consumi e risultano quindi "progressive", ovvero, maggiore è il consumo, maggiore è il costo del kWh consumato. Al contrario, la tariffa D1 prevede che ogni kWh abbia il medesimo costo, indipendentemente dal volume di consumo annuo. La tariffa D1 risulta quindi vantaggiosa solo per chi ha consumi annui elevati. «La sperimentazione della nuova tariffa D1, purtroppo, non ha portato quella accelerazione sulle richieste di pompe di calore che poteva essere auspicabile inizialmente», spiega Marco Visconti, national key account manager di Panasonic Appliances Air-conditioning Europe. «La stessa Aeegsi ha mostrato i primi dati riepilogativi della sperimentazione aggiornati allo scorso ottobre, dai quali si evince un minimo interesse alla D1; ancora oggi questa opportunità è poco conosciuta dai clienti e poco reclamizzata dai venditori».

#### TECNOLOGIA E COSTI

Sul mercato sono presenti differenti tipologie di pompe di calore. Oggi i dispositivi più venduti sono ancora le pompe di calore aria-aria per il riscaldamento e il raffrescamento degli edifici. Questi dispositivi sono particolarmente apprezzati per

i costi decisamente più bassi del mercato e per la semplicità in fase di installazione.

Seguono le pompe di calore aria-acqua, che permettono anche il riscaldamento dell'acqua calda per uso sanitario.

Anche se risultano leggermente più costose dei dispositivi aria-aria, questi prodotti sono ormai diffusi e conosciuti presso il grande pubblico. Sono invece ancora ben lontane dalle scelte degli installatori le pompe di calore acqua-acqua, non solo per i costi più elevati (dal 15 al 30% in più), ma anche perché non sempre vi è la possibilità di estrarre acqua dal suolo.

#### OPPORTUNITÀ PER IL FOTOVOLTAICO

Lo sviluppo delle pompe di calore alimentate ad energia elettrica potrà offrire sbocchi interessanti anche alla realizzazione di impianti fotovoltaici, in quanto l'integrazione tra le due tecnologie consente un notevole abbattimento dei costi della bolletta elettrica.

Molti distributori di prodotti fotovoltaici hanno inserito nella propria gamma questi dispositivi e continuano ad investire per diffonderne i benefici ai propri clienti.

Accanto ai distributori, ci sono anche produttori di inverter che hanno lanciato sul mercato nuovi convertitori di potenza in grado di dialogare con le pompe di calore e produttori di moduli che hanno presentato prodotti ibridi in grado di dialogare non solo con il solare termico, ma anche con le pompe di calore.

Lo sviluppo di questi dispositivi nello scenario dell'edilizia italiana e le possibilità offerte dall'integrazione con altre tecnologie potrà incrementare il lavoro di molti installatori.

E per sostenere questa crescita, le aziende stanno offrendo tutto il proprio supporto in termini di formazione, ma anche di servizi sviluppati per accompagnare l'installatore in tutte le fasi, dalla progettazione al post-vendita.

Oggi infatti l'integrazione tra le pompe di calore e il fotovoltaico può essere una solida base su cui costruire una più ampia offerta di prodotti e servizi capaci di intercettare la domanda di efficienza e di risparmio energetico e di rispondere in modo adeguato.

## ARISTON NUOS EVO SPLIT 80-110

*Gli scaldacqua a pompa di calore murale con unità esterna Nuos EVO Split di Ariston mirano a creare nuovi standard d'efficienza utilizzando il calore dell'aria come fonte rinnovabile per ottenere elevato comfort ed elevati risparmi energetici. Nuos EVO Split è disponibile nelle versioni da 80 a 110 litri e presenta numerosi vantaggi tra cui: coefficiente di prestazione (COP) 3,5 a temperatura dell'aria a 20 °C (che sale a 3,6 nel modello 110 litri) e COP 2,9 a temperatura dell'aria a 7 °C; range di lavoro in pompa di calore con temperature dell'aria da -5 a 42 °C; gas ecologico R134A che consente di raggiungere temperature dell'acqua fino a 62 °C in pompa di calore. Il dispositivo ha inoltre diverse funzioni tra cui quella Green, che permette alla macchina di lavorare esclusivamente in pompa di calore riscaldando l'acqua sanitaria fino a 62 °C, la funzione Boost, che riduce al minimo i tempi di riscaldamento aumentando il comfort sanitario, la modalità Auto, che permette di ottimizzare la logica di attivazione in pompa di calore e resistenza e la funzione Antilegionella che prevede un ciclo automatico di disinfezione ogni 30 giorni. Infine, la funzione Programmazione oraria dei prelievi, che permette di programmare orari e temperatura dell'acqua a proprio piacimento. Il processo darà priorità al riscaldamento tramite pompa di calore e, solo se necessario, avverrà tramite le resistenze elettriche.*



## PANASONIC AQUAREA ALL IN ONE

*Ideale per abitazioni a basso consumo energetico come per interventi di retrofit, la pompa di calore All in One ad alta connettività è dotata di serbatoio ACS da 200 litri in acciaio inossidabile e, grazie all'ampia superficie dello scambiatore e all'elevato isolamento termico, mira a ridurre in maniera significativa le perdite di energia. L'alto coefficiente COP fino a 5,00 permette un risparmio fino al 78% rispetto a un sistema di riscaldamento elettrico. La pompa di calore All in One è inoltre in grado di mantenere la resa termica nominale fino a -15 °C senza l'ausilio di resistenze, dimostrandosi ottimale in termini di risparmio energetico. Grazie ai collegamenti idraulici e agli allacciamenti facilmente accessibili dal fondo e dal frontale, All in One permette una facile installazione e riduce i tempi di permanenza dell'installatore in casa. È inoltre gestibile da remoto con il sistema IntesisHome.*





# Termoidraulica, in arrivo le nuove norme europee

**DAL 26 SETTEMBRE 2015 IN TUTTI I PAESI EUROPEI VERRÀ DISCIPLINATO L'INGRESSO SUL MERCATO DI PRODOTTI PER IL RISCALDAMENTO DOMESTICO E PER LA PRODUZIONE DI ACQUA CALDA SANITARIA. E LE ASSOCIAZIONI DI SETTORE SI STANNO GIÀ ORGANIZZANDO CON MOMENTI FORMATIVI PER SOSTENERE GLI INSTALLATORI IN QUESTA FASE DI CAMBIAMENTO**



ETICHETTATURA ENERGETICA

Una nuova etichetta energetica e misure di Ecodesign dei prodotti per il riscaldamento degli ambienti e per la produzione di acqua calda sanitaria sono al centro della normativa che diventerà operativa obbligatoriamente, in tutti paesi Europei, a partire dal prossimo 26 settembre 2015. Si tratta di quattro regolamenti pubblicati nel 2013 sulla Gazzetta Ufficiale europea, 811/2013/Ue e 812/2013/Ue relativi all'etichettatura energetica e 813/2013/Ue e 814/2013/Ue per la progettazione ecocompatibile, che andranno a disciplinare tutti i nuovi prodotti immessi sul mercato europeo e che introducono numerose novità: l'obbligo di accompagnare ciascun prodotto con una nuova etichetta energetica, che riporti in modo chiaro le caratteristiche di efficienza stagionale, la potenza sonora e altri parametri di confronto, l'introduzione di specifiche di progettazione ecocompatibile dei prodotti con requisiti prestazionali più restrittivi, necessari per avere la marcatura CE e poterli distribuire liberamente nell'ambito europeo; e un'altra etichetta in grado di classificare anche un sistema realizzato dall'integrazione di uno o più apparecchi con dispositivi di controllo della temperatura e dispositivi solari.

In particolare, l'etichettatura energetica riguarda i prodotti per il riscaldamento degli ambienti e per la produzione di acqua calda sanitaria con potenza nominale fino a 70 kW e i bollitori con volume fino a 500 litri. Le misure di Ecodesign riguardano gli stessi prodotti con potenza nominale fino a 400 kW e con volumi fino a 2000 litri.

## VERSO IL CAMBIAMENTO

Il mondo della termoidraulica si trova quindi di fronte ad un cambiamento importante che spinge il mercato verso una maggiore efficienza, verso

## THERMO EVOLUTION: LE DATE

**16 giugno, Padova**

**30 giugno, Roma**

**23 settembre, Bari**

**Dal 15 al 18 marzo, Milano (MCE)**

informazioni più chiare per il consumatore finale e verso nuove competenze tecniche e responsabilità dell'intera filiera. Nuove regole che possono portare alla crescita del mercato interno dell'efficienza energetica e al comparto della termoidraulica, con una maggior diffusione di tecnologie ad elevate prestazioni, quali caldaie a condensazione, pompe di calore e soluzioni ibride. «Oggi, su circa 850.000 caldaie vendute in Italia, oltre il 60% sono di tipo convenzionale», spiega Alberto Montanini, presidente di Assotermica, «mentre con l'entrata in vigore delle nuove misure d'implementazione europee lo scenario è destinato ad evolversi molto rapidamente, con uno spostamento del mix di vendita verso apparecchi più efficienti, quali caldaie a condensazione, pompe di calore e solare termico, ma anche apparecchi ibridi e termoregolazione evoluta.

Sono tutte produzioni per le quali l'Italia ha da sempre avuto un ruolo di leadership in Europa, se si considera che la nostra industria compete direttamente con la Germania nello sviluppo di tecnologie per l'efficienza energetica e fonti rin-

novabili termiche e mostra un valore dell'export abbondantemente al di sopra del 50%».

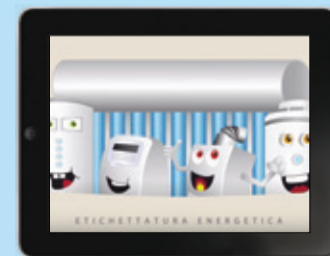
Queste normative si traducono inoltre in numerosi vantaggi per gli utenti finali, in quanto installando sistemi di nuova generazione è possibile risparmiare sui costi del riscaldamento e dell'acqua calda sanitaria. Basti pensare che la sola sostituzione della caldaia obsoleta con una a condensazione e contestuale messa a punto del sistema di termoregolazione, può portare a una riduzione del 20%-30% dei consumi per il riscaldamento, che insieme alla produzione di acqua calda sanitaria, rappresenta più dell'80% dei consumi di energia di una moderna abitazione.

## LA RISPOSTA DELLE ASSOCIAZIONI

In questo contesto, l'Associazione nazionale commercianti articoli idrosanitari, climatizzazione, pavimenti, rivestimenti ed arredo bagno (Angaisa), Assital, Assotermica e MCE - Mostra Convegno Expocomfort hanno deciso di lanciare un'iniziativa congiunta per guidare gli operatori in questo importante passaggio. Si tratta di "Thermo Evolution: da nuove regole a nuove opportunità", che propone un programma di attività articolato su due livelli: uno più generale, a carattere informativo, con un tour di quattro workshop di mezza giornata avviato lo scorso 26 maggio da Milano per arrivare il 16 giugno a Padova, il 30 giugno a Roma, per proseguire poi a settembre a Bari e chiudersi durante MCE - Mostra Convegno Expocomfort dal 15 al 18 marzo 2016 con una prima valutazione dell'impatto di questo cambiamento. Il secondo livello invece, a carattere più tecnico, propone corsi di formazione, organizzati dalle singole associazioni su tutto il territorio, specifici per le differenti figure professionali coinvolte: distribuzione, rivenditori e installatori.

Il calendario del tour di workshop e dei corsi di formazione è disponibile su: [www.mceexpocomfort.it](http://www.mceexpocomfort.it)

## - Thermo evolution: Etichettatura Energetica





## NEWS

## Irena: nel 2014 a +18% il numero di occupati nelle FER

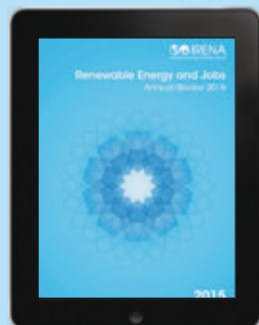
**P**iù di 7,7 milioni di persone in tutto il mondo nel 2014 erano impiegate nel settore delle energie rinnovabili, con una crescita del 18% rispetto all'anno precedente. La maggior parte di questi lavoratori sono occupati nell'industria del solare fotovoltaico, per un totale



di 2,5 milioni di addetti, seguita dal settore dei biocombustibili liquidi, con 1,8 milioni di posti di lavoro, e dall'energia eolica, che ha superato un milione di posti di lavoro. I dati sono contenuti nel "Renewable Energy and Jobs - Annual Review 2015" di Irena, che fotografa una crescita dell'occupazione diretta e indiretta in tutto lo spettro delle energie rinnovabili. I dieci Paesi con il numero più alto di occupati nelle rinnovabili sono Cina, Brasile, Stati Uniti, India, Germania, Indonesia, Giappone, Francia, Bangladesh e Colombia. Per quanto riguarda il fotovoltaico, la crescita

degli addetti riguarda soprattutto la Cina, (al primo posto per numero di occupati) e il Giappone, dove sono in crescita sia il settore della produzione di moduli sia quello relativo alle installazioni di nuovi impianti. Negli Stati Uniti l'incremento del numero degli occupati è dovuto principalmente al forte sviluppo delle nuove installazioni. Il dato è invece negativo per l'Unione europea dove rispetto al 2013 si è assistito un calo del 35% circa dei posti di lavoro. Tra i Paesi europei la Germania detiene il primato degli occupati nelle rinnovabili, con 371.400 addetti, seguita dalla Francia.

## - Irena: Renewable Energy and Jobs



## GSE: ecco chi paga i costi sostenuti per le attività di controllo

**L**GSE, come previsto dall'allegato 1 del decreto del ministero dello Sviluppo Economico del 24 dicembre 2014, ha pubblicato le modalità operative per il riconoscimento delle tariffe a copertura degli oneri sostenuti dal GSE per lo svolgimento delle attività di gestione, verifica e controllo, inerenti i meccanismi di incentivazione e di sostegno delle fonti

rinnovabili e dell'efficienza energetica. Il documento integra, relativamente agli aspetti operativi, le regole applicative dei meccanismi interessati illustrando le modalità con cui i beneficiari dei meccanismi di incentivazione e sostegno devono riconoscere le specifiche tariffe al GSE, con particolare riferimento alla fase di fatturazione e alle modalità di pagamento.

## - GSE: Modalità operative per il riconoscimento delle tariffe a copertura dei costi per il sostegno a FER ed efficienza energetica



## General Electric e Terna investono sulla rete



cisa del funzionamento della sua rete elettrica e degli altri dispositivi locali o remoti. Grazie alla rilevazione continua dei dati di rete in tempo reale, Terna sarà in grado di testare applicazioni di monitoraggio avanzate e alimentare il proprio sistema di rating dinamico. Terna potrà così sfruttare capacità di comunica-

**L**a divisione Digital Energy di General Electric ha siglato con Terna Rete Italia un accordo che aiuterà il gestore del sistema di trasmissione italiano a fornire energia alle aziende e alle abitazioni private del Paese in maniera più affidabile e a integrare più efficacemente le energie rinnovabili. Con 63.500 km di linee elettriche ad alta tensione, Terna era alla ricerca di una soluzione in grado di raccogliere facilmente i dati di rete in tempo reale, al fine di individuare potenziali difetti o disturbi e mettere in atto misure correttive per prevenire le interruzioni di corrente.

Terna integrerà il sincrofascio di GE nel suo sistema di monitoraggio esteso (il più grande in Europa) per ottenere una visione più completa e pre-

visione avanzate per raccogliere i dati dalla sua vasta infrastruttura di rete e bilanciare l'energia elettrica tra tutte le fonti di trasmissione, compresa la generazione da fonti rinnovabili. «La nostra tecnologia basata sui sincrofasci fornisce alle società di servizi pubblici la tecnologia di cui necessitano per garantire ai propri clienti un'erogazione di energia più affidabile» ha spiegato Luiz Perez, direttore generale per la divisione Digital Energy di GE in Europa, Medio Oriente e Africa. «Inoltre consente loro di sviluppare tabelle di marcia tecnologiche che contribuiscono a ridurre la congestione di rete, a integrare le fonti rinnovabili e a incrementare l'affidabilità della rete stessa».



**RESOL®**  
TECNICA DI REGOLAZIONE

## BUON GIORNO!

La temperatura giusta al momento giusto RESOL TT2

- Comando del riscaldamento integrativo elettrico in base al tempo e alla temperatura
- Collegamento diretto di un riscaldamento integrativo elettrico con una potenza massima pari a 3,6 kW (230 V~)
- Funzione di riscaldamento veloce attivabile anche mediante una regolazione a distanza



TT2 Centralina termostatica  
Adatto per sistemi termosifoni





## Inaugurata la nuova sede Hoval in classe A



**S**i è svolta lo scorso 15 maggio l'inaugurazione di Casa Hoval, il nuovo quartier generale dell'azienda realizzato a Zanica, in provincia di Bergamo, con un convegno che ha coinvolto più di 400 partecipanti tra i quali numerosi installatori, architetti e operatori del settore. L'edificio, realizzato in legno e acciaio, è costituito da tre aree principali ovvero il magazzino, l'area riservata agli uffici e alla formazione e la centrale termica che viene utilizzata anche come sala prove.

Il progetto dello studio Solarraum di Bolzano ha centrato l'obiettivo di coniugare sostenibili-

tà ambientale, funzionalità e massimo comfort per gli utenti. Grazie all'adozione di soluzioni architettoniche e impiantistiche per il risparmio energetico, Casa Hoval ha infatti un fabbisogno energetico inferiore ai 30 kWh al metro quadro/anno, e ha ottenuto la certificazione CasaClima "Work&life", l'attestato Cened e la certificazione Minergie per gli edifici industriali. Tra le soluzioni che hanno contribu-

ito al raggiungimento di questi risultati di fondamentale importanza è stata l'adozione di impianti da fonti rinnovabili, che forniscono il 92% circa dell'energia necessaria alla struttura. L'impianto di riscaldamento e raffrescamento è alimentato da diverse fonti tra le quali una caldaia a pellet Hoval, una caldaia a condensazione e quattro pompe di calore. Alla produzione di acqua calda sanitaria sono invece dedicati i collettori solari termici Hoval, mentre un impianto fotovoltaico da 24 kWp posizionato in copertura e costituito da 84 moduli da 290 Wp, è adibito alla fornitura di elettricità pulita.

## Gewiss premia 100 studenti nell'ambito di "Un progetto di classe"

**S**i è tenuta l'8 maggio all'Expo di Milano la cerimonia di premiazione della 3a edizione de "Un progetto di classe", il concorso ideato da Gewiss Professional per tutti gli istituti di istruzione secondaria. L'edizione 2014/2015 prevedeva la progettazione elettrica e illuminotecnica di tre strutture "virtuali" all'interno di Expo 2015: tre diversi progetti, con livelli di difficoltà crescenti, attraverso cui studenti e docenti si sono confrontati con un esercizio di progettazione reale, con tutte le sfide impiantistiche e tecnologiche del caso.

Ad aggiudicarsi il premio per il progetto base è stato l'IIS L.Einaudi di Palmi (RC), il miglior progetto intermedio è stato vinto dall'ABF di Albino (BG) mentre per il progetto avanzato sono stati premiati l'Isis Zanussi di Pordenone e l'istituto Engim Lombardia di Brembate Sopra (BG).

Al concorso avevano aderito 110 istituti di istruzione secondaria e oltre 2.200 studenti provenienti da tutto il territorio nazionale.



## Tecno-Lario: a Expo 2015 una ricarica gratuita per le auto elettriche

**T**ecno-Lario ha lanciato un'iniziativa per promuovere e diffondere la cultura della mobilità elettrica e della ricarica dei veicoli da fonti rinnovabili. L'iniziativa riguarda il periodo dell'esposizione universale Expo 2015 di Milano, che si terrà dal 1° maggio al 31 ottobre 2015, e garantirà una ricarica gratuita a chiunque si presenti con il biglietto di ingresso a Expo già convalidato e un'auto elettrica da ricaricare. L'azienda invita dunque i visitatori di conservare il biglietto di ingresso a seguito della visita e di presentarlo agli uffici Tecno-Lario per beneficiare della ricarica gratuita.



## L'impianto di trigenerazione firmato Heat&Power

**P**atheon, società farmaceutica con sede centrale negli Stati Uniti e operante con tre stabilimenti in Italia, ha affidato a Heat&Power la realizzazione di un impianto di trigenerazione alimentato a gas naturale per fornire elettricità, calore sotto forma di vapore e acqua fredda allo stabilimento di Capua, in provincia di Caserta. Il sistema di cogenerazione realizzato da Heat&Power si basa su di un motore MWM a 1,56 MW elettrici. Oltre al cogeneratore e agli ausiliari, Heat&Power è stata incaricata di realizzare tutte le connessioni: quella dell'alimentazione del gas, dell'acqua fredda, del vapore e quella elettrica in media tensione.



«L'incarico avuto da Pantheon è un'esperienza nuova ma di grandi prospettive per noi», spiega Andrea Tomaselli, amministratore unico di Heat&Power. «Patheon infatti non ci chiede di operare come una E.S.Co. ma come un general contractor impiantistico tradizionale, sulla base di una considerazione interessante: una E.S.Co. che abitualmente realizza

impianti di cogenerazione per se stessa, la cui efficienza è la chiave per il risultato economico, è anche il migliore fornitore per un impianto di proprietà del cliente. Ora siamo impegnati a confortare la decisione del cliente e a consegnare l'impianto con le caratteristiche e nei tempi concordati. Già da ora, si è probabilmente aperto un nuovo mercato per noi».

## Efficienza energetica, in arrivo 120 milioni per le imprese del sud Italia

**È** stato firmato dal ministro dello Sviluppo Economico un decreto che stanziava 120 milioni di euro a valere sul POI "Energie rinnovabili ed efficienza energetica" Fesr 2007/2013, da destinare alle imprese con unità produttive localizzate in Calabria, Campania, Puglia e Sicilia che intendano realizzare investimenti nel settore dell'efficienza energetica.

Il decreto, in corso di registrazione presso la Corte dei conti, prosegue l'azione di sostegno attivata con il bando efficienza energetica 2013, volta al rilancio competitivo delle imprese attraverso l'attuazione di investimenti funzionali ad un uso più razionale e sostenibile dell'energia all'interno dei processi produttivi. I fondi sono destinati ad imprese di qualsiasi dimensione che intraprendano progetti volti alla riduzione e alla razionalizzazione dell'uso dell'energia primaria e devono prevedere spese ammissibili non inferiori a 30.000 euro. Tra gli interventi ammessi ai finanziamenti vi sono gli impianti per la produzione e distribuzione di energia elettrica e di calore alimentati esclusivamente da fonti rinnovabili, come eolico, solare termico, biomasse e geotermico.



## Comuni rinnovabili 2015: prosegue la rivoluzione energetica distribuita

È stato presentato lo scorso 13 maggio il Rapporto Comuni Rinnovabili 2015, il rapporto di Legambiente che offre un quadro dettagliato della distribuzione degli impianti da fonti rinnovabili sul territorio nazionale. Rispetto al 2013 in Italia, è aumentata la presenza di tutte le fonti pulite, che oggi sono diffuse nel 100% dei comuni italiani, grazie alla presenza sul

territorio nazionale di un totale di circa 800mila impianti che producono energia elettrica e termica pulita. Negli ultimi 10 anni il contributo delle rinnovabili elettriche rispetto ai consumi è quasi raddoppiato, passando dal 15,4% del 2005 al 38,2% del 2014, e l'Italia ha conquistato il primo posto in Europa per l'importanza del fotovoltaico in risposta ai consumi elettrici. Per quanto riguarda il solare, a dicembre 2014 il 100% dei comuni italiani presentava impianti fotovoltaici sul proprio territorio, per un totale di 18.854 MW.

Secondo il report, inoltre, sono 1.486 i comuni italiani nei quali la produzione di energia elettrica da fotovoltaico supera il fabbisogno delle famiglie residenti.

- Legambiente: rapporto  
"Comuni Rinnovabili 2015"



## Da Reverberi la nuova versione di Maestroweb

MaestroWeb1.1 è l'aggiornamento della interfaccia web creata da Reverberi per la telegestione degli impianti di illuminazione, collegato al già noto software Maestro a cui è affidato il compito di raccogliere i dati, gestire la comunicazione con le apparecchiature in campo, ricevere gli allarmi e consentire all'utente una gestione più approfondita, mentre l'interfaccia web è studiata per essere utilizzata in maniera semplice ed intuitiva da utenti meno tecnici e più gestionali, che necessitano di informazioni sintetiche e precise. A MaestroWeb1.1, oltre a quelle già presenti al termine della fase 1.0 (mappe, gestione delle anagrafiche, ecc.) si aggiungono altre importanti integrazioni tra cui funzioni di comunicazione real-time, creazione di profili di regolazione del flusso e scenografici, sia per i regolatori di flusso centralizzati che per le singole lampade con

controllo punto-punto, configurazione dei parametri degli orologi astronomici, modifica dei parametri di regolazione, miglioramento della pagina di validazione dei dati che provengono dai dispositivi mobili che eseguono il censimento in campo, gestione delle chiamate verso il campo (chiamate automatiche), reportistica più completa e più dettagliata, possibilità di modificare le impostazioni di notifica degli allarmi via SMS / EMAIL e gestione delle lingue in maniera autonoma tramite file xml caricabili direttamente da web e personalizzabili per utente. Anche Maestroweb1.1 è installabile su server di proprietà del cliente, in ambiente "cloud" oppure usufruibile come servizio offerto da Reverberi Enetec. In quest'ultimo caso è possibile telegestire i propri impianti da qualsiasi dispositivo connesso in rete, collegandosi direttamente all'interfaccia messa a disposizione dalla Reverberi.



## Il Circolo Canottieri Lazio taglia i consumi con le soluzioni Delta

È stato presentato durante Solarexpo-The Innovation Cloud l'intervento effettuato presso il Circolo Canottieri Lazio (CCL) da Delta Energy Systems Italy. L'azienda ha condotto un accurato audit energetico ed un intervento di miglioramento globale che ha portato a un risparmio del 60% rispetto al consumo di energia termica e del 25% di energia elettrica rispetto ai valori pre-opera. In fase di progettazione, Delta aveva optato per l'intervento su quattro aree,

ossia illuminazione led per interni ed esterni, Home Cinema, con proiettori ad alta efficienza, Ledwall ed interventi di efficientamento energetico per la parte termico-elettrica che hanno riguardato la sostituzione del gruppo frigorifero con un gruppo polivalente (caldo, freddo e acqua calda sanitaria), eliminazione delle stufe elettriche per il riscaldamento, eliminazione del boiler gas e l'installazione del sistema di controllo Building Energy Management System.

# ENERRAY MANTIENE SEMPRE LE SUE PROMESSE. LA PROVA? CI PAGHI SOLO SE ABBIAMO RAGIONE!



**O&M**  
PARTNERSHIP  
PROGRAM

Condividiamo i tuoi obiettivi e condivideremo i risultati del tuo impianto fotovoltaico: grazie alla nuova ed esclusiva proposta di O&M, infatti, in seguito a un'analisi dettagliata del tuo impianto siamo talmente sicuri che ti faremo raggiungere la produzione che ti abbiamo promesso, che ci pagherai solo se avremo ragione.

Puoi stare sicuro con Enerray. Siamo italiani, siamo solidi, siamo parte di un Gruppo sul mercato da oltre 130 anni. Chi può promettere tanto?

**ENERRAY**  
Don't worry, be sunny

Scopri di più visitando il nostro sito  
[www.enerray.it/manutenzione-impianti-fotovoltaici](http://www.enerray.it/manutenzione-impianti-fotovoltaici)  
o scrivendo a [manutenzione@enerray.com](mailto:manutenzione@enerray.com)

Gruppo Industriale  
Maccaferri



Authorised Reseller



MILANO 2015

FEEDING THE PLANET  
ENERGY FOR LIFE

**All'EXPO con  
LA CASA DELLE  
NUOVE ENERGIE**

Acquista il

**BIGLIETTO**

in una delle nostre

**70 FILIALI**

Vuoi vendere i biglietti  
dell'EXPO?

**DIVENTA  
PROFESSIONISTA  
AUTORIZZATO**

Per informazioni:  
800 984 587  
expo@cdne.it



**LA CASA DELLE  
NUOVE ENERGIE**

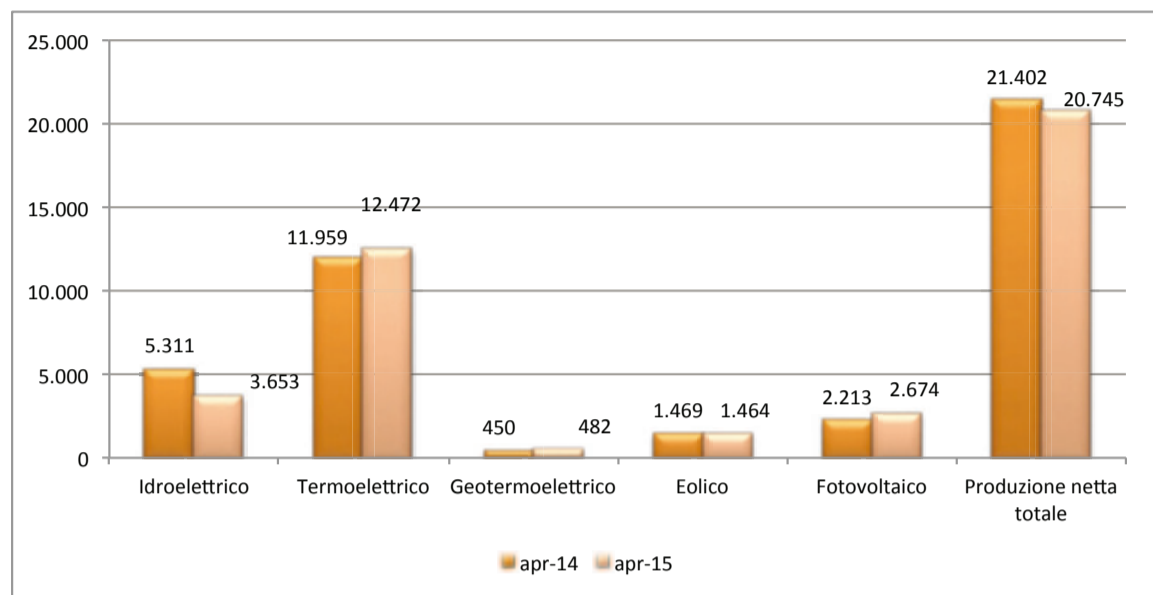
In Partnership With



**Alessandro Rosso  
Group**

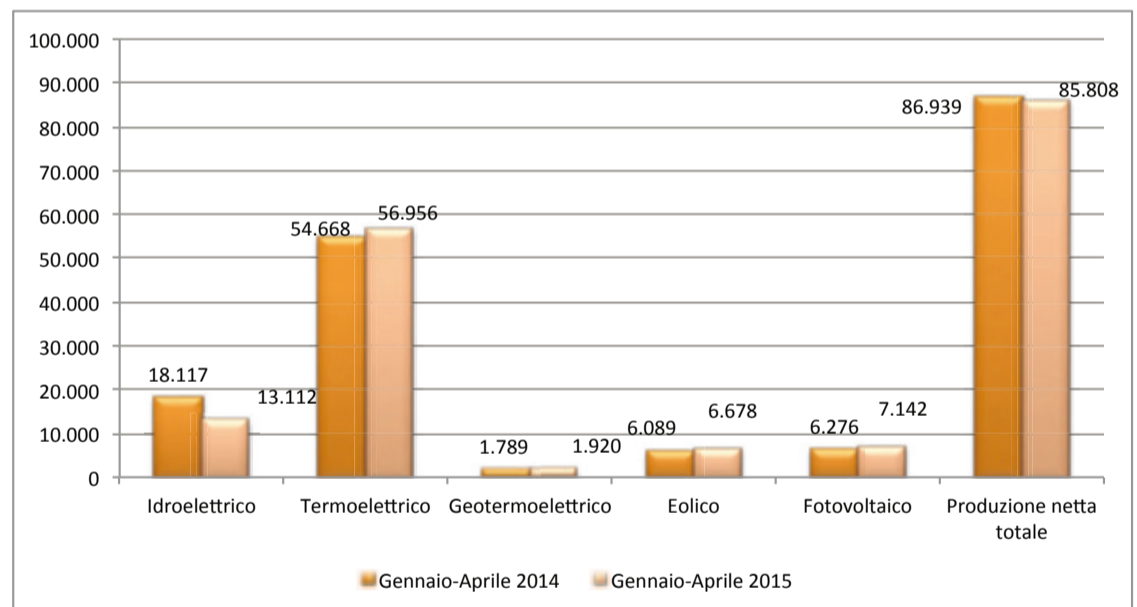
## Numeri e trend aggiornamento al 31 aprile 2015

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



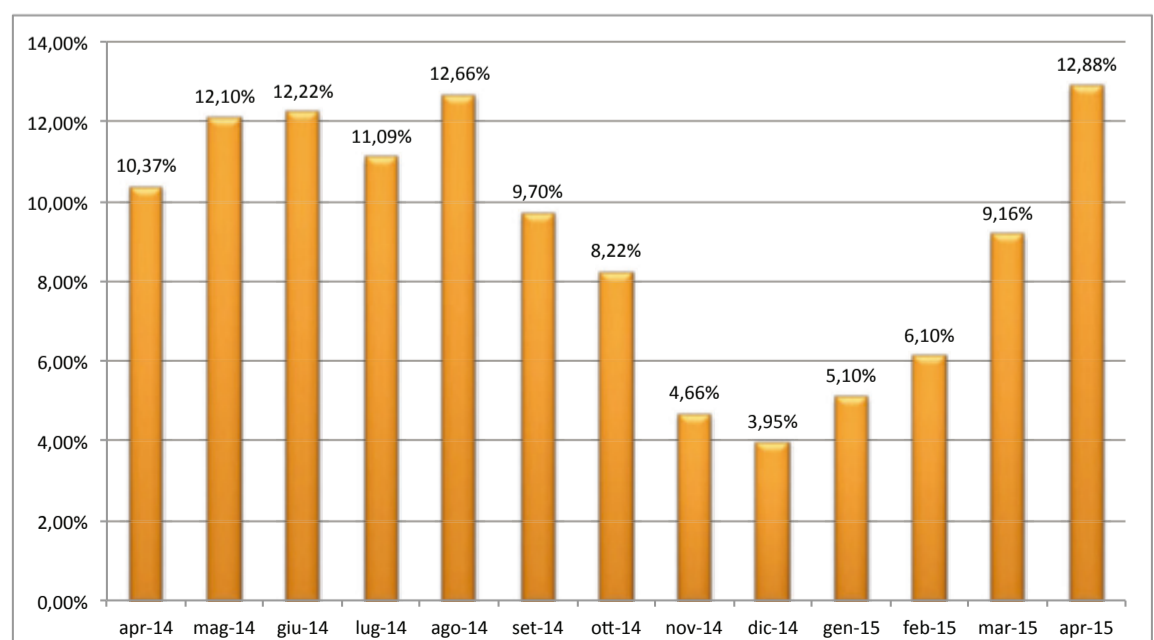
FONTE: TERNA

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



FONTE: TERNA

### PESO DEL FOTOVOLTAICO SULLA PRODUZIONE NETTA NAZIONALE



FONTE: TERNA





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



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

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

Official Automation  
and Robotics Sponsor



MILANO 2015  
NUTRIRE IL PIANETA  
ENERGIA PER LA VITA

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

Power and productivity  
for a better world™





ENERGY  
THAT  
CHANGES



# L'ENERGIA DEL SOLE È DI TUTTI PERCHÉ NON USARLA?

PRODUCI E CONSUMA L'ENERGIA DI CUI HAI BISOGNO  
E RISPARMIA SULLA BOLLETTA ELETTRICA

Anche investire in un piccolo impianto fotovoltaico  
può rendere la gestione dei tuoi consumi più intelligente e sostenibile

SMA Italia Srl • Tel. +39 02 89347200  
info@SMA-Italia.com • www.SMA-Italia.com

Segui SMA Italia

