

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



PRIMO PIANO / A PAG. 18



COSA CHIEDONO GLI INSTALLATORI AI DISTRIBUTORI

Tra le sfide del prossimo futuro spicca una nuova ondata di shortage di moduli ad alta efficienza. I principali distributori si preparano ad affrontare la situazione garantendo merce in tempi rapidi, consulenza in ogni fase di vendita, gamme complete e formazione costante.

APPROFONDIMENTI / A PAG. 36



500 MILIONI PER L'EFFICIENZA ENERGETICA NEI COMUNI

Il ministero dello Sviluppo Economico ha decretato l'erogazione di contributi per l'efficientamento energetico in favore dei centri urbani che intendano realizzare progetti in questi ambiti. Si tratta di un'occasione eccezionale, ma ci sono alcune criticità.

FORMAZIONE / A PAG. 44



CORSI: UN VENTAGLIO DI NOVITÀ

Anche per il secondo semestre dell'anno il calendario di corsi di formazione organizzati dai player del mercato e rivolti agli installatori si presenta particolarmente ricco: dalla presentazione di novità di prodotto agli approfondimenti tecnici, dagli aspetti commerciali a quelli normativi. E intanto qualcuno lancia nuovi format



R&D PER CONFERMARE LA LEADERSHIP

INTERVISTA A GIOVANNI CANZANO, KEY ACCOUNT DIRECTOR - FUSIONSOLAR DIVISION DI HUAWEI TECHNOLOGIES ITALIA

STORAGE: DUE BANDI DA LOMBARDIA E VENETO

LE REGIONI METTERANNO A DISPOSIZIONE, RISPETTIVAMENTE, DOTAZIONI FINANZIARIE DI 4,4 MILIONI DI EURO E DI 2 MILIONI DI EURO PER L'INSTALLAZIONE DI SISTEMI DI ACCUMULO ABBINATI A IMPIANTI FV FINO A 20 KW

GSE: NEL 2018 MENO CONTROLLI AL FV

LO SCORSO ANNO IL GESTORE HA EFFETTUATO UN NUMERO INFERIORE DI ISPEZIONI AGLI IMPIANTI SOLARI RISPETTO AI PRECEDENTI ANNI, MOTIVATO ANCHE DALLA POSSIBILITÀ PER I PROPRIETARI DI AUTODENUNCIARE LE VIOLAZIONI BENEFICIANDO DI UNA RIDUZIONE PERCENTUALE DELLE DECURTAZIONI

DETRAZIONI STORAGE: SERVE CHIAREZZA

L'AGENZIA DELLE ENTRATE HA RILASCIATO A MAGGIO 2019 UNA CIRCOLARE CHE DOVREBBE CHIARIRE LA POSSIBILITÀ DI ACCEDERE AI BENEFICI FISCALI PER SISTEMI DI ACCUMULO SUGLI IMPIANTI INCENTIVATI CON IL CONTO ENERGIA. MA NON TUTTI CONCORDANO SULL'INTERPRETAZIONE DEL TESTO

LONGi Solar



BOS saving



Warranty



Half-cell

Hi-MO **4**

BIFACIAL, STARTING FROM 420W

en.longi-solar.com

Hi-MO **4**

- ⬢ BOS saving
- ⬢ 30-years power warranty

- ⬢ Half-cut cell technology
- ⬢ Available in monofacial: Hi-MO 4m

GRANDI IMPIANTI: È IL MOMENTO DELL'ITALIA

DI DAVIDE BARTESAGHI

La crescita del mercato fotovoltaico mondiale nei prossimi anni toccherà tutte le taglie di impianto, ma in particolare vedrà un forte incremento del segmento delle grandi installazioni. Già nel 2019 il trend di crescita degli impianti utility scale dovrebbe essere almeno il doppio, in termini percentuali, rispetto a quello degli altri segmenti. Anche in Italia si vedono già i segnali di questa trasformazione: nelle settimane scorse abbiamo dato notizia sul nostro sito e sulle nostre pagine social di alcuni progetti che hanno preso il via relativi a installazioni da decine di MW. Ma i progetti di cui abbiamo parlato rappresentano solo la punta dell'iceberg. Ce ne sono tanti altri intorno ai quali mancano ancora l'ufficialità ed elementi più certi per dare un nome ai player che saranno coinvolti come sviluppatori, installatori e fornitori di prodotti e servizi. Inoltre a metà giugno la Commissione Europea ha finalmente approvato anche il nostro Decreto FER, che dovrebbe entrare in vigore nel prossimo futuro. Il mercato italiano attendeva questo decreto proprio nell'ottica di rafforzare la convenienza degli investimenti in impianti di grande taglia.

Del resto, storicamente il nostro Paese ha una quota di grandi impianti inferiore a quella di altre importanti nazioni come Germania e Francia (per non parlare della Spagna) anche a causa di fattori legati alle caratteristiche del territorio. In generale le previsioni di Solar Power Europe attribuiscono al mercato italiano una nuova potenza installata pari a 9,6 GW nel periodo 2019-2023. Si tratta di una media di 1,9 GW all'anno che ci riporterebbe nel ristretto circolo dei Paesi che superano la quota di 1 GW di nuovi impianti nei dodici mesi (sono stati solo 11 nel 2018). Premesso che le previsioni non sono certezze, e che il mercato non è fatto dalle società di ricerca, ma dalle aziende che vi operano, è chiaro che un eventuale balzo in avanti così importante non può che arrivare in Italia dai grandi impianti. E, attenzione, non sarà una crescita indolore. Le controversie sul capacity market, che di fatto collocano su fronti contrapposti il mondo delle fonti fossili o tradizionali e quello delle rinnovabili, conferma che è in atto una battaglia importante non tanto in merito alla direzione del cambiamento (sulla decarbonizzazione non ci sono più dubbi), ma sulla sua velocità e sul percorso. In un recente comunicato stampa, Elettricità Futura ha lanciato un allarme chiaro: "L'attuale struttura del mercato non rende economicamente sostenibile il mantenimento in esercizio di impianti che comunque sono necessari per la gestione del sistema elettrico".

In questo quadro così complesso è arrivata una notizia che accelera il processo di transizione verso il sistema energetico del futuro: Sonnen ha lanciato un'offerta che le consente, in veste di aggregatore, di offrire ai membri della Sonnen-Community alcuni benefici economici derivanti dalla partecipazione ai servizi di stabilizzazione della rete elettrica nazionale. Comincia a prendere forma il fotovoltaico del futuro.

SOMMARIO

DISTRIBUTORI: ECCO COSA CHIEDONO GLI INSTALLATORI

Merce in tempi rapidi, consulenza in ogni fase di vendita, gamme complete e innovative e formazione costante. Così i principali distributori si preparano ad affrontare le prossime sfide del mercato. Come ad esempio il rischio di shortage di moduli ad alta efficienza che si sta già facendo sentire in Italia

PAG. 18

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 6

NEWS PAG. 10

COVER STORY R&D per confermare la leadership Intervista a Giovanni Canzano PAG. 16

ATTUALITÀ Storage e detrazioni: che confusione PAG. 32

Veneto e Lombardia:
due bandi per lo storage PAG. 33

Italia 2019-2023:
1,9 GW all'anno PAG. 41

Messico: in marcia
verso i 20 GW PAG. 53

AZIENDA Riello Elettronica presenta una nuova gamma di inverter PAG. 40

Kioto Solar: nuova
produzione a pieno regime PAG. 52

FORMAZIONE Corsi: un ventaglio di opportunità PAG. 44

APPROFONDIMENTI 500 milioni ai Comuni: un vero aiuto alla sostenibilità? PAG. 36

GSE: nel 2018 meno
verifiche agli impianti PAG. 42

O&M: ecco i trend
per il mercato italiano PAG. 50

Tremonti e Conto Energia:
cumulabilità confermata PAG. 54

Reddito energetico:
la macchina si muove PAG. 55

Fotovoltaico:
Lcoe in caduta libera PAG. 56

CASE HISTORY FV su tetti multi falda: così aumenta la produzione PAG. 58

Il FV è ancora più leggero PAG. 59

COMUNICAZIONE AZIENDALE LT: l'O&M si perfeziona PAG. 60

Solar-Log: la gestione energetica
è ancora più efficiente PAG. 61

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO MCE: il nuovo layout favorisce il solare PAG. 62

News PAG. 63

Key Energy, prosegue
la promozione del solare PAG. 64

NUMERI E TREND PAG. 66

LUGLIO/AGOSTO 2019

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

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

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

Solare B2B: periodico mensile Anno X - n.7/8 - luglio/agosto 2019 Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n.46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 24 giugno 2019

EDITORIALE
FARLASTRADA

POTENZA QUANDO NE HAI BISOGNO

UPS

Uninterruptible
Power Supply Function



Controllo dell'immissione
di potenza in rete



Compatibilità con batterie
a bassa ed alta tensione



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



**SMART ENERGY
MANAGEMENT SYSTEM**

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



Serie ET

Inverter trifase ibrido

5.0kW 8.0kW 10kW



Serie EM

Inverter ibrido

3.0kW 3.6kW 5.0kW



Serie SBP

Soluzione per l'accumulo
con retrofit in CA

3.6kW 5.0kW



Servizio di supporto tecnico in Italia

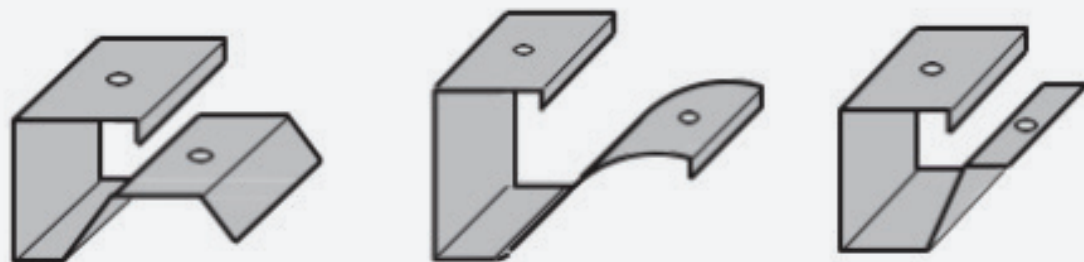
valter.pische@goodwe.com

+39 338 879 38 81



www.goodwe.com

EGA



SISTEMA BREVETTATO

SUPPORTO PER IMPIANTI

SOPRA COPERTURA SENZA FORATURA

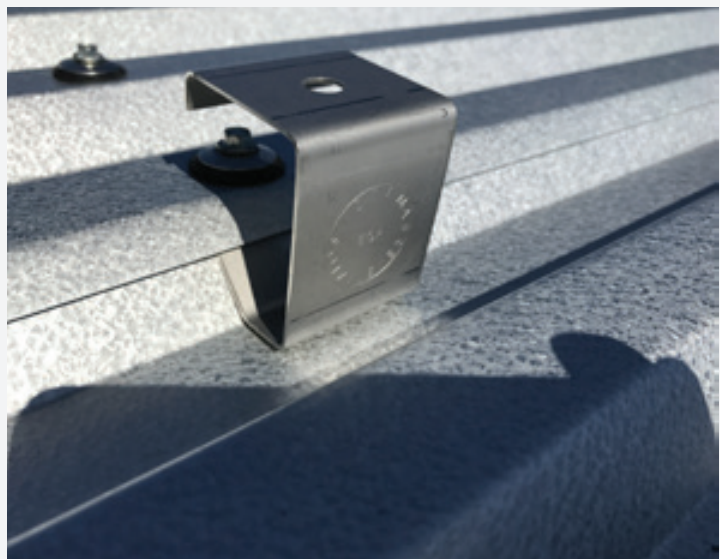
ESPERIENZA • RICERCA • INNOVAZIONE



EGA offre un prodotto affidabile dalle caratteristiche uniche, che garantisce le migliori prestazioni e vi permetterà di realizzare il vostro impianto sulla copertura col massimo dei risultati tecnico-funzionali in ambito industriale, commerciale, zootecnico e su grandi strutture. Il sistema rappresenta per i progettisti e installatori la più completa soluzione da adottare per realizzare impianti garantendo alte prestazioni tecniche. Il supporto EGA può essere installato sia su coperture nuove che su coperture esistenti. Grazie al proprio processo produttivo il supporto EGA è realizzabile per tutte le tipologie di lamiera grecate da copertura e pannelli sandwich grecati e finto coppo presenti sul mercato.

IL SISTEMA UTILIZZA LA MEDESIMA VITE DI FISSAGGIO DELLA COPERTURA SENZA REALIZZARE ULTERIORI FORI E LA SICUREZZA DI UN ANCORAGGIO DIRETTO ALLA STRUTTURA PORTANTE.

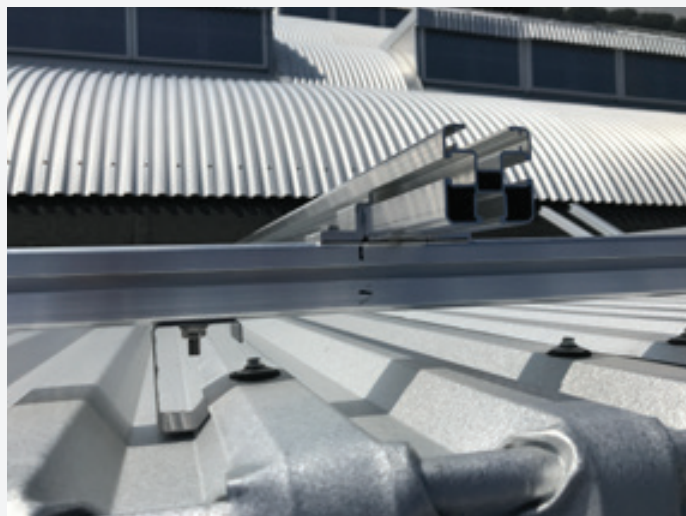
✓ IMPERMEABILITÀ GARANTITA



✓ RUBUSTEZZA



✓ SEMPLICITÀ DI MONTAGGIO



✓ VERSATILITÀ



✓ ELEVATE PRESTAZIONI



✓ AFFIDABILITÀ



Per maggiori informazioni su EGA BREVETTO

www.egabrevetto.com
mail: ega@egabrevetto.com

Tel. 0376-632989
Via Cola, 16 – Castiglione delle Stiviere (MN)





**SALVAGUARDARE
LA COPERTURA DEVE ESSERE
IL PUNTO DI PARTENZA.**

**GARANTIRE UN SISTEMA
DI FISSAGGIO SICURO PER
L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO
È FONDAMENTALE**

EGA È LA SOLUZIONE





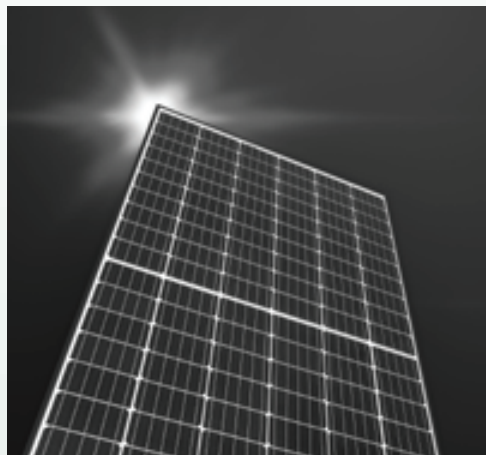
DECRETO FER: 5,4 MILIARDI DI EURO PER LE RINNOVABILI IN ITALIA

A GIUGNO È ARRIVATO L'OK DELLA COMMISSIONE EUROPEA ALLA MANOVRA CHE PREVEDE INCENTIVI ALLA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI DA FONTI RINNOVABILI

La Commissione europea ha approvato il tanto atteso Decreto FER. È prevista una dotazione finanziaria di 5,4 miliardi di euro fino al 2021 a sostegno degli impianti da fonti rinnovabili che verranno realizzati in Italia. «In questo modo aiutiamo il Paese a promuovere con maggiore forza l'utilizzo di impianti da fonti rinnovabili», dichiara Margrethe Vestager, commissaria UE per la Concorrenza, «in linea con gli obiettivi della Comunità europea e con le norme in materia di aiuti di Stato». Gli incentivi verranno erogati sotto forma di premio, che non potrà però essere superiore alla differenza tra il costo medio di produzione per ciascuna tecnologia e il prezzo di mercato. Per i progetti di potenza superiore al MW, il premio sarà fissato mediante una procedura di gara competitiva aperta a tutte le installazioni, indipendentemente dal tipo di tecnologia.

MODULI FV, DA INIZIO ANNO STABILI I PREZZI SPOT

PICCOLE VARIAZIONI AL RIBASSO SONO STATE REGISTRATE A PARTIRE DAL MESE DI MARZO



Nei primi sei mesi del 2019 i prezzi spot dei moduli fotovoltaici di fascia alta sono rimasti stabili, con piccole variazioni al ribasso a partire dal mese di marzo. È quanto emerge dall'analisi dei dati pubblicati dal centro di ricerca PVinsight, che ogni mercoledì aggiorna il suo database con i prezzi di mercato di silicio, wafer, celle e moduli. In particolare, i pannelli policristallini standard sono passati da 0,33 centesimi di dollaro al Wp di gennaio a 0,31 centesimi di dollaro al Wp di fine maggio. I pannelli policristallini ad alta efficienza sono invece passati da 0,37 centesimi di dollaro al Wp di inizio anno a 0,35 centesimi di dollaro. In calo anche i prezzi dei pannelli monocristallini ad alta efficienza, da 0,42 a 0,40 centesimi di dollaro per Wp. Infine, cala anche il prezzo dei moduli a film sottile, da 0,35 a 0,33 centesimi di dollaro al Wp.

ATTUALITÀ E MERCATO

GSE: ONLINE IL RAPPORTO STATISTICO 2018 SUL FOTOVOLTAICO

A FINE 2018 SI CONTAVANO IN ITALIA OLTRE 800MILA IMPIANTI FV PER 20.108 MW. IL 90% DELLE INSTALLAZIONI FA RIFERIMENTO ALLA TAGLIA RESIDENZIALE

A fine 2018 in Italia si contavano 822.301 impianti fotovoltaici, per una potenza installata complessiva di 20.108 MW (+440 MW rispetto a fine 2017). La produzione fotovoltaica è stata pari a 22,7 TWh, in flessione del 7% rispetto ai 24,4 TWh del 2017 principalmente a causa delle peggiori condizioni di irraggiamento. È quanto emerge dal Rapporto Statistico 2018 del GSE, secondo cui gli impianti installati nel corso dell'ultimo anno sono per la grande maggioranza di piccole dimensioni.

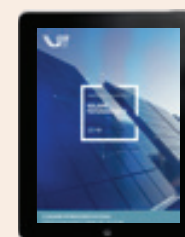
Gli impianti di piccola taglia, con potenza uguale o inferiore ai 20 kWp, costituiscono il 90% circa del totale installato sino d'ora in Italia in termini di numero e il 21% in termini di potenza; la taglia media degli impianti è pari a 24,5 kW. Il numero maggiore di impianti è situato in Lombardia e Veneto (rispettivamente 125.250 e 114.264); considerate insieme esse concentrano il 29,1% degli impianti installati sul territorio nazionale. In termini di potenza installata è invece la Puglia a detenere, con 2.652 MW, il primato nazionale; nella stessa regione si rileva anche la dimensione media degli impianti più elevata (54,8 kW).

Il rapporto punta i riflettori anche sulla tecnologia: il 73% della potenza installata in Italia è realizzata in silicio policristallino, il 21% in silicio monocristallino e il 6% in film sottile o in materiali diversi. I pannelli in film sottile, silicio amorfo e altre tipologie sono utilizzate in misura percentualmente più elevata in Sicilia, dove rappresentano l'11% della potenza installata. Valle d'Aosta e Provincia Autonoma di Bolzano sono invece le zone con la più elevata percentuale di pannelli monocristallini (rispettivamente il 35% e il 39% del totale). Infine, il rapporto contiene approfondimenti sull'autoconsumo. Lo scorso anno il livello dell'autoconsumo in Italia è stato pari a 5.137 GWh, pari al 22,7% della produzione complessiva degli impianti fotovoltaici.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare la versione completa del Rapporto Statistico 2018 del GSE



LE ASSOCIAZIONI DI SETTORE CHIEDONO DI RIVEDERE IL CAPACITY MARKET ITALIANO

L'OBIETTIVO È QUELLO DI FAVORIRE LA GENERAZIONE DISTRIBUITA, LE COMUNITÀ ENERGETICHE E LA FIGURA DEL PROSUMER

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

«Mentre il Clean Energy Package punta a un sistema sempre più decentralizzato, fatto di comunità energetiche, consumatori attivi e generazione locale», si legge in un comunicato diffuso da Italia Solare, «con il provvedimento sul mercato di capacità il MiSE sta, invece, lavorando per accelerare l'introduzione di uno strumento che va nella direzione opposta, tanto da incentivare di fatto una corsa alla realizzazione di nuove centrali alimentate ancora a fonti fossili. Con questo sistema nuove centrali termoelettriche verranno remunerate per i prossimi 15 anni grazie a ben oltre un miliardo annuo pagato dai consumatori in bolletta. Il rischio è quello di cristallizzare un modello ormai vecchio, mentre le centrali esistenti flessibili a gas non sono utilizzate al massimo del loro potenziale».

Le associazioni richiedono che il provvedimento sul mercato della capacità venga riformulato proprio rispettando le norme europee.



Scopri il modo più smart di prendere il sole

e.on



**A partire
da 89 €
al mese¹**

120 mesi
TAN 0% TAEG 0%

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

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

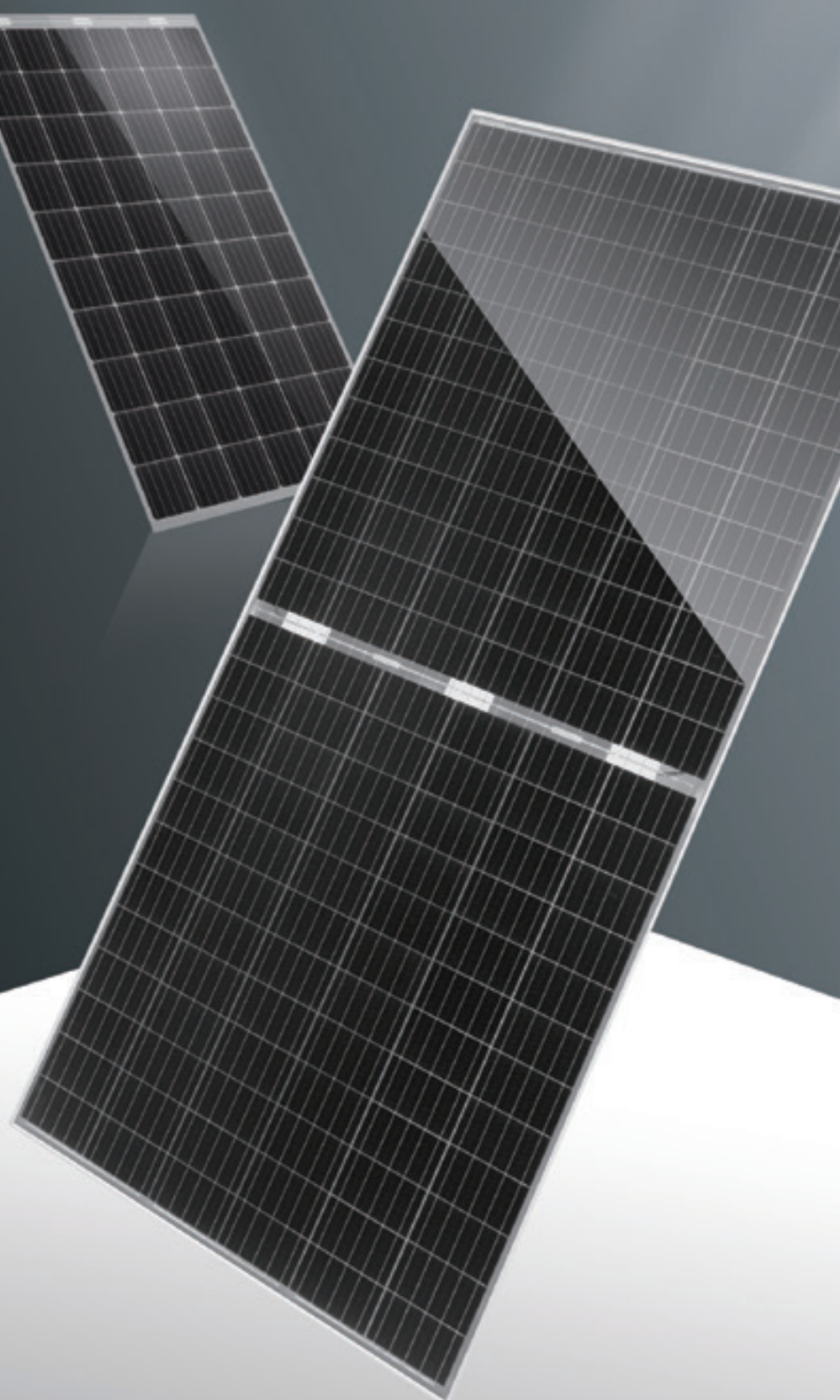
Vai su **eon-energia.com**
o chiama l'**800 999 777**

#odiamoglisprechi

Nuovo Modulo Bifacciale Swan HC con Backsheet Trasparente

415W

Con 5-25% di potenza aggiuntiva ottenuta dalla parte posteriore



SMA SOLAR TECHNOLOGY: DAL SECONDO TRIMESTRE ORDINI A +80%

L'AZIENDA HA DICHIARATO DI AVER SUPERATO IL 75% DELL'OBIETTIVO DI FATTURATO

Il 2019 si sta rivelando un'ottima annata per SMA Solar Technology AG che oggi ha spiegato di prevedere un fatturato in aumento anche per la seconda metà dell'anno.

La tendenza positiva è stata registrata da SMA su tutti i segmenti: sia parchi fotovoltaici, sia impianti privati e commerciali. "Dalla fine del primo trimestre" spiega una nota dell'azienda "il portafoglio ordini di prodotti segna ancora una volta un incremento dell'80%, superando i 420 milioni di euro". «Con questi ordinativi e il fatturato realizzato fino ad ora riusciamo già a raggiungere oltre il 75% del nostro obiettivo di fatturato» ha dichiarato Jürgen Reinert, portavoce del Consiglio di amministrazione di SMA, che ha poi aggiunto: «Il 2018 è stato un anno difficile: ci siamo dovuti confrontare con numerose sfide come la maggiore pressione dei prezzi a causa dell'internazionalizzazione dei concorrenti cinesi, ma la situazione del mercato è migliorata notevolmente. Abbiamo rafforzato le nostre attività commerciali e di vendita e registriamo, soprattutto nell'ambito dei progetti, un numero molto elevato di ordinativi in entrata».

EF SOLARE, DAL 13° AL 5° POSTO NELLA CLASSIFICA DEI PIÙ GRANDI PORTFOLIO FV EUROPEI

GERMANIA E INGHILTERRA SONO ANCORA UNA VOLTA LE DUE NAZIONI CON PIÙ POSIZIONI NELLA CLASSIFICA DI SOLARPLAZA

Germania e Inghilterra sono ancora una volta le due nazioni a occupare più posizioni nella classifica dei principali portfolio dei parchi fotovoltaici europei, con sei player nelle prime dieci posizioni. Lo riporta l'annuale report di Solarplaza, secondo cui il più grande portfolio europeo è quello della tedesca Enerparc con 1.500 GW (1,05 GW nel 2018). Seguono Encavis (1.150 MW) e Octopus Investments (1,07 GW). L'Italia è presente con EF Solare, che ha scalato la graduatoria dalla tredicesima posizione del 2018 alla quinta posizione, grazie a 800 MW fotovoltaici (395 MWp nel 2018). Tra le italiane, rientrano nella Top50 anche F2i, al 20esimo posto con 341 MW, Enel Green Power, al 34esimo posto con 159 MW, Azienda Solare Italiana (102,8 MW) ed Ecoenergy (63 MW).

Rank	Name	Size (MW)	Type	HQ	Founded
1	Enerparc AG	1.500.00	IPP	Germany	2008
2	Encavis	1.150.86	IPP	Germany	2001
3	Octopus Investments	1.070.60	Investor	UK	2000
4	Forenlight Group	968.00	Investor	UK	1984
5	EF Solare Italia	800.00	Investor	Italy	2018
6	NextEnergy Capital Group	789.60	Investor	UK	2013
7	Aquila Capital	775.00	Investor	Germany	2001
8	Engie	746.00	Utility	France	2008
9	Sonnedis	644.00	IPP	France	2009
10	EF Energies Renewables	605.12	Utility	France	1946
11	Obiton A/S	600.00	Investor	Denmark	2008
12	Bluebird Solar Income Fund Ltd	520.79	Investor	UK	2013
13	Greenoak Capital	489.00	Investor	UK	2009
14	Blue Elephant	424.45	Investor	Germany	2015
15	IGAL	384.00	Investor	Germany	1968
16	EPG - Heliom	365.00	Investor	Egypt	1984
17	British Solar Renewables	356.00	IPP	UK	2010
18	Naoen	348.00	IPP	France	2008
19	Teneo	347.00	IPP	France	2006
20	F2i (Fondi Italiani per le Infrastrutture)	341.00	Fund	Italy	2009
21	Coltice Sustainable Investments	337.37	Investor	UK	2015
22	Line Carbon	320.00	Investor	UK	2011
23	Wattree	312.00	Investor	Germany	2009
24	Rockrose Capital	300.00	Investor	UK	2009
25	Eneco	292.00	Utility	Netherlands	1995

DA LEGAMBIENTE E SUNGEVITY IL GRUPPO D'ACQUISTO PER IMPIANTI FV DI PICCOLA TAGLIA

SI CHIAMA "A TUTTO SOLE" L'INIZIATIVA CHE INTENDE ACCELERARE LA DIFFUSIONE DI IMPIANTI DA 2 A 6 KW DI POTENZA SUL TERRITORIO NAZIONALE



Sungevity Italia, in collaborazione con Legambiente, ha avviato il gruppo d'acquisto nazionale "A tutto sole", che si pone l'obiettivo di accelerare la vendita di piccoli impianti fotovoltaici e promuovere la figura dei prosumer sul territorio nazionale.

Il gruppo d'acquisto prevede cinque configurazioni di impianti fotovoltaici, da 2 a 6 kW di potenza, a prezzi variabili in base alla tecnologia scelta e alla possibilità di associare all'impianto un sistema di storage. Sungevity ha scelto JinkoSolar e Trina Solar per i moduli, e Omnik, SolarEdge e Solax Power per inverter e sistemi di accumulo. Chiunque può aderire al gruppo d'acquisto: per farlo, è necessario andare sul sito

<http://www.comunirinnovabili.it/a-tutto-sole/> e compilare un form. Sul sito sono inoltre disponibili tutte le informazioni sulle possibili configurazioni, con tanto di catalogo informativo e pagina dedicata alle FAQ. Il gruppo d'acquisto ha l'obiettivo di spingere l'acceleratore sulla vendita di impianti di piccola taglia a prezzi vantaggiosi: Sungevity, infatti, seguirà la progettazione dell'impianto attraverso un configuratore online. Non essendoci quindi bisogno del sopralluogo (a meno che non venga richiesto), l'azienda può ridurre tempi e costi di installazione. Una rete di professionisti certificati su tutto il territorio nazionale si occuperà dell'installazione degli impianti, che saranno garantiti per 5 anni.



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

L'OFFERTA PREVEDE FINO A UN MASSIMO DI 19 MODULI, INSTALLAZIONE E GARANZIA PER 25 ANNI



Panasonic Solar ed Enel X hanno stretto una partnership per la commercializzazione di soluzioni da fonti rinnovabili ad alta efficienza e a un prezzo accessibile sia per il mercato residenziale sia per quello aziendale. Panasonic SolarLa partnership prevede nello specifico l'offerta di pannelli fotovoltaici Panasonic Hit ad alta efficienza da parte di Enel X, con pacchetti che comprendono fino a un massimo di 19 moduli, l'installazione e la garanzia per 25 anni. Inoltre le prime 449 installazioni potranno godere di un'assicurazione di 10 anni per eventi naturali e guasti.

La collaborazione tra le due aziende prevede inoltre un programma di formazione della forza vendita di Enel X per garantire ai clienti il supporto tecnico nelle diverse fasi dell'installazione dei pannelli solari.

L'ACADEMY TOUR DI ENERGIA ITALIA AL GIRO DI BOA

Con la tappa di Novara del 4 giugno si sono conclusi i primi sei mesi di formazione per il 2019 degli Academy Tour di Energia Italia. Da settembre si riparte con i nuovi corsi.

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code per guardare la video intervista a Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia



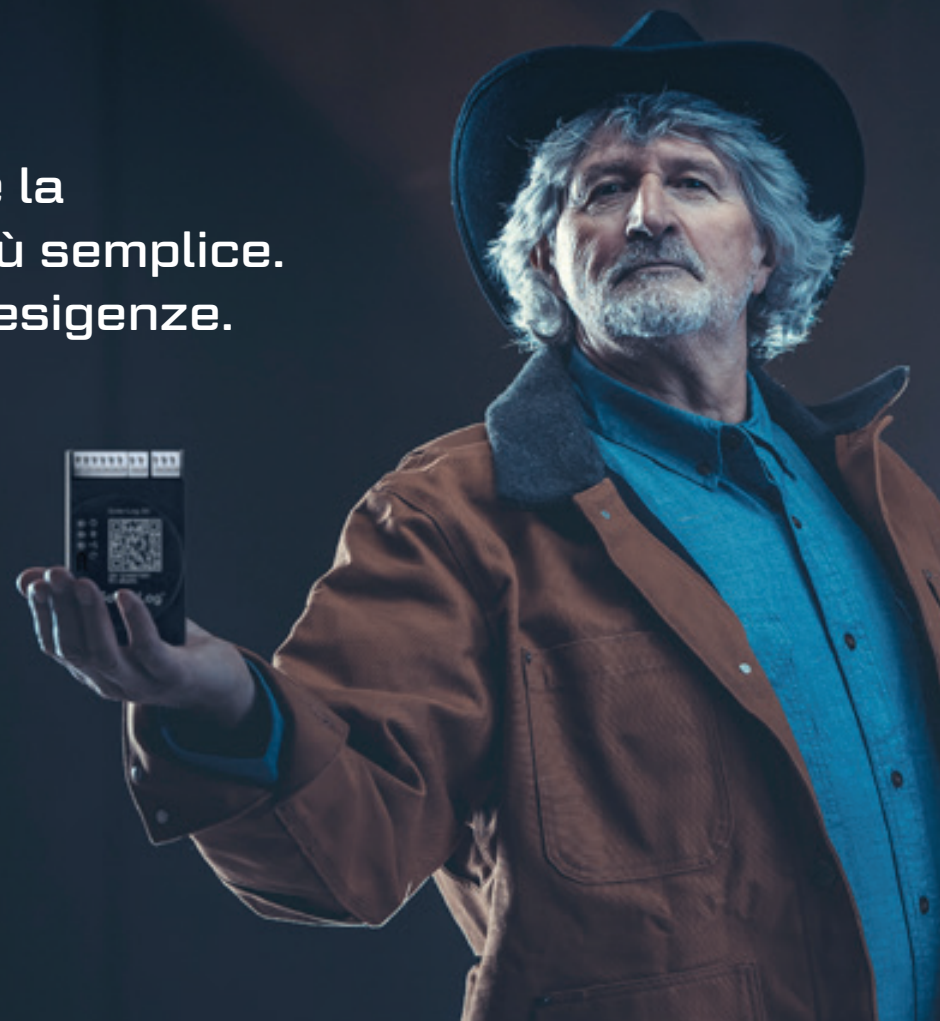
TRINA SOLAR AVVIA LA PRODUZIONE DI MODULI BIFACCIALI N-TYPE I-TOPCON

I PANNELLI SONO COSTITUITI DA 144 CELLE E POSSONO RAGGIUNGERE UNA POTENZA DI 425 WP E UN'EFFICIENZA DEL 20,7%



Trina Solar ha annunciato l'avvio di una linea di produzione per la realizzazione dei pannelli solari bifacciali vetro-vetro in silicio monocristallino con tecnologia N-type i-TopCon. Le performance raggiunte da questi moduli costituiti da 144 celle half-cut sono 425 Wp di potenza per un'efficienza massima registrata del 20,7%. I moduli a tecnologia N-type i-TopCon prodotti da Trina Solar hanno un coefficiente termico e una LID più bassi rispetto alla media dei pannelli tradizionali e sono in grado di generare dal 5% al 30% di energia in più grazie alla capacità bifacciale.

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



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

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

La nostra soluzione - il tuo vantaggio

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



Scrivi a:
italia@senec.com



**Vendere
l'accumulo?**
Un gioco da ragazzi!

Scopri perché
i tuoi clienti
non sapranno dire di no
a SENECloud



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

SENEC

#NEWS

SOLARE B2B - LUGLIO/AGOSTO 2019

JINKOSOLAR, LE CELLE FV RAGGIUNGONO L'EFFICIENZA RECORD DEL 24,58%

Le celle a tecnologia "cheetah" prodotte da JinkoSolar hanno raggiunto il 24,38% di efficienza, mentre quelle a tecnologia N-Type hanno toccato il 24,58%. Sono questi i risultati dei test effettuati lo scorso marzo 2019 sui moduli fotovoltaici dell'azienda da parte dell'Accademia delle Scienze Cinese. Inoltre, durante i test effettuati a maggio 2019 da TÜV Rheinland, il modulo ad alta efficienza a 72 celle ha raggiunto la potenza di picco di 469,3 W. «JinkoSolar continua a infrangere primati in termini di efficienza dei moduli e delle celle solari», ha commentato a proposito di questi risultati Hao Jin, vicepresidente dell'area ricerca e sviluppo dell'azienda. «Per implementare il nostro impegno nell'incrementare la produttività dei nostri prodotti Jinko ha strutturato una piattaforma condivisa per lo studio della tecnologia solare con molti enti di ricerca e sviluppo fra i più avanzati al mondo».



IN ITALIA DUE PROGETTI FV DA 80 MW E 35 MW



A giugno sono stati comunicati due importanti progetti fotovoltaici di taglia utility scale. Il primo, annunciato dall'azienda Sardinia Green Island, è un progetto fotovoltaico da 80 MWp che dovrebbe sorgere nel comune di Uta, in provincia di Cagliari. Attualmente l'impianto, che sarà installato con inseguitori mono assiali, è soggetto alla valutazione di impatto ambientale (VIA). Il secondo progetto è stato invece annunciato dalla società Solarplay, e consiste in un impianto fotovoltaico da 35 MW in provincia di Pavia. L'impianto verrà realizzato con moduli Recom e inverter SMA. La realizzazione è prevista entro la fine del 2020.

SOLAREEDGE: L'INVERTER CON CARICABATTERIE PER VEICOLI ELETTRICI DISPONIBILE IN ITALIA



L'inverter monofase SolarEdge con tecnologia HD-Wave e caricabatterie per veicoli elettrici è ora disponibile anche per il mercato europeo e quindi anche per quello italiano. Si tratta di un inverter due in uno che integra fotovoltaico e ricarica del veicolo elettrico. È disponibile nelle versioni da 3,6 kW, 4 kW, 5 kW e 6 kW ed è possibile ordinarlo dal distributore locale.

Grazie all'innovativa modalità solar boost, che utilizza contemporaneamente la rete elettrica e l'energia fotovoltaica, la ricarica è fino a 2,5 volte più veloce rispetto a quella di un caricabatterie standard. Inoltre, integrando il caricabatterie nell'inverter, è possibile ottenere risparmi considerevoli sui costi di manodopera e sui componenti, eliminando il bisogno di addizionali interventi e ispezioni all'impianto, ulteriore cablaggio e installazione di un quadro elettrico aggiuntivo.

Questa soluzione offre agli installatori di impianti FV un'opportunità per diversificare la loro offerta estendendola al settore dei veicoli elettrici. Si tratta infatti di una buona opportunità da proporre a coloro che stanno pianificando l'acquisto di un veicolo elettrico ed è compatibile con diversi tipi di connettore. L'inverter monofase massimizza l'autoconsumo dei proprietari di casa e riduce le bollette elettriche sfruttando il surplus di energia fotovoltaica per ricaricare il veicolo elettrico. La perfetta integrazione nella piattaforma di monitoraggio consente di controllare lo stato di carica e di programmare gli orari di ricarica dalla rete elettrica nelle ore non di punta.

L'inverter monofase è stato premiato come prodotto più innovativo nel settore del fotovoltaico da Green Builder Media, è stato eletto nuovo prodotto dell'anno per la categoria energia nel programma BIG Awards for Business 2018 e fa parte della top 10 dei prodotti dell'anno di BuildingGreen per il 2019.



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

L'alba di una
nuova potenza

Next

330
WATT
60 Celle

#NEWS

SOLARE B2B - LUGLIO/AGOSTO 2019

SUNCITY: OLTRE 450 PARTECIPANTI ALLE PRIME SEI TAPPE DELL'EFFICIENCY TOUR

L'Efficiency Tour, il ciclo di corsi formativi organizzato da Suncity in tutta Italia, è arrivato a metà percorso. Le tappe di Matera, Salerno, Firenze, Bari, Bologna e Verona, tenute in collaborazione con i partner Huawei Solar, Ingeteam, JinkoSolar e MC Energy, hanno registrato la presenza di 450 partecipanti, che hanno apprezzato in particolare i contenuti, il taglio pratico e operativo delle giornate e le location scelte per il tour.

"Dall'analisi delle risposte dei feedback form raccolti agli eventi", si legge in una nota dell'azienda, "gli argomenti di maggiore interesse risultano per gli imprenditori le agevolazioni fiscali ed il noleggio operativo, mentre per i professionisti le opportunità dal revamping, le nuove tecnologie e i controlli del GSE".

I prossimi appuntamenti dell'Efficiency Tour si terranno a Milano il 18 e 19 luglio, a Cosenza (25 e 26 settembre), a Torino (16 e 17 ottobre), a Roma (12 e 13 novembre) e a Pescara (4 e 5 dicembre).



TERNIENERGIA: SOTTOSCRITTI I CONTRATTI PER LA CESSIONE DI 22 IMPIANTI FV

TerniEnergia, smart company parte del gruppo Italeaf, ha sottoscritto tutti i contratti relativi all'operazione di cessione di 22 impianti fotovoltaici per un prezzo complessivo di 23,875 milioni di euro con Mareccio Energia, piattaforma di aggregazione di impianti fotovoltaici in Italia di un primario fondo d'investimento.

L'operazione, approvata da parte del comitato di investimento degli acquirenti, vedrà la società veicolo Italia T1 Roncolo acquisire in partnership con lo sponsor LCF Alliance impianti per una capacità installata complessiva pari a 19,3 MW. TerniEnergia continuerà a gestire le attività di O&M sugli impianti oggetto dell'operazione per un periodo di tre anni. Il closing è previsto entro il 30 novembre 2019.

L'operazione prevede anche l'assunzione da parte degli acquirenti di debiti finanziari legati agli impianti per circa 43,3 milioni di euro di cui 6,8 milioni relativi agli impianti detenuti in Joint Venture al 50% con altri partner. Con la stessa intesa si prevede, inoltre, la cessione di tre società agricole titolari di ulteriori tre impianti fotovoltaici su serra per complessivi 4,6 MW, ad un prezzo di 3,3 milioni di euro e con assunzione di debito finanziario di 9,4 milioni. Questa ulteriore intesa è tuttavia subordinata all'accordo sulla gestione dei contenziosi in corso.

Per TerniEnergia l'operazione rappresenta un nuovo tassello per l'attuazione del Piano di risanamento e rilancio volto a completare la trasformazione della società in una smart company e il superamento dell'attuale situazione di tensione finanziaria del Gruppo, sulla base della proposta approvata dal consiglio di amministrazione.

AD APRILE 2020 A PIACENZA LA MANIFESTAZIONE INVERTER WORLD 2020

**INVERTER
WORLD 2020**
TECNOLOGIE • IMPIANTI • PRODOTTI • SERVIZI

Si terrà il 7 e 8 aprile 2020 a Piacenza la manifestazione fieristica "Inverter World 2020", dedicata all'intera filiera dell'industria degli inverter, sistemi di backup, batterie e accumulo, ricarica veicoli elettrici e reti elettriche.

Un focus particolare

sarà dedicato agli inverter per impianti da fonti rinnovabili e ai sistemi di accumulo per il fotovoltaico. La due giorni, nata dall'esperienza di Invex e ZeroEmission, prevede un'ampia area espositiva e un ricco calendario convegnistico che tratterà temi specifici sugli inverter nei settori fotovoltaico, energie rinnovabili, trasmissione e distribuzione, storage, industria, automotive, elettronica, manutenzione e R&D. "Inverter World 2020 nasce dalla forte richiesta degli operatori e del mercato di riferimento di avere un proprio momento di incontro necessario per arrivare preparati alle sfide del mercato", si legge in una nota degli organizzatori. "Si tratta di un progetto chiaro e di valore, un punto di incontro e di confronto tra i vari operatori, e quindi produttori, installatori, tecnici, progettisti, utilities, O&M, EPC, fornitori di parti di ricambio, importatori e distributori. Protagoniste saranno anche le associazioni e le primarie istituzioni politiche ed economiche". SolareB2B è media partner dell'iniziativa.



Per consultare
il calendario
in continuo
aggiornamento
inquadra il QR CODE



ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2019

AZIENDA	CONTENUTI E LINK	DATA	LOCALITÀ
Suncity	Efficiency Tour	25/09/19	Cosenza
Suncity	Efficiency Tour	26/09/19	Cosenza
Energia Italia	Energy Webinar	26/09/19	Online
Energia Italia	Energy AcademyTour	01/10/19	Sassari
Italia Solare	Le buone pratiche per la corretta gestione degli impianti FV	04/10/19	Firenze
Energia Italia	Energy Webinar	10/10/19	Online
Italia Solare	Comunità Energetiche Digitali: il ruolo dei sistemi FV e degli Accumuli	11/10/19	Cagliari
Energia Italia	Energy AcademyTour	15/10/19	Latina
Suncity	Efficiency Tour	16/10/19	Torino
Suncity	Efficiency Tour	17/10/19	Torino
Italia Solare	FV e Comunità Energetiche per la competitività delle PMI italiane	18/10/19	Bari
Energia Italia	Energy Webinar	24/10/19	Online
Energia Italia	Energy AcademyTour	29/10/19	Torino
Suncity	Efficiency Tour	12/10/19	Roma
Suncity	Efficiency Tour	13/10/19	Roma
Italia Solare	Focus su "Gestione del fine vita dei moduli FV"	25/10/19	Online
Italia Solare	Innovazione digitale per le comunità energetiche	08/11/19	Rimini
Energia Italia	Energy Webinar	14/11/19	Online
Italia Solare	Focus su "Aggregatori e SDC"	15/11/19	Online
Energia Italia	Energy AcademyTour	19/11/19	Matera
Italia Solare	L'integrazione del FV nella rete elettrica: opportunità e criticità	22/11/19	Bolzano
Energia Italia	Energy Webinar	28/11/19	Online
Suncity	Efficiency Tour	04/12/19	Pescara
Suncity	Efficiency Tour	05/12/19	Pescara
Energia Italia	Energy Webinar	12/12/19	Online
Energia Italia	Energy Webinar	16/12/19	Online



GRAZIE A TUTTI I PARTECIPANTI!

Elfor Day 2009-2019 10th Anniversary



ABB EXO LG SMA Fronius solar edge Panasonic SOLARWATT SOLAX POWER HUAWEI

ELFOR
RENEWING YOUR ENERGY



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

Estate 2.0



Proponi ai tuoi clienti tanti prodotti a RISPARMIO ENERGETICO da abbinare anche all'impianto fotovoltaico.

Approfitta del Conto Termico 2.0!

Condizionamento



Scaldacqua a pompa di calore



Solare Termico



Chiedici come!

Richiedi una quotazione allo 0924 45066, commerciale@energiaitalia.info oppure inquadra il QR-Code e compila il form



shop.energiaitalia.info



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



Il tuo distributore di fiducia per:



FOTOVOLTAICO, CLIMATIZZAZIONE, SISTEMI DI ACCUMULO, SOLARE TERMICO, SCALDACQUA A POMPA DI CALORE, E-MOBILITY



#NEWS

SOLARE B2B - LUGLIO/AGOSTO 2019

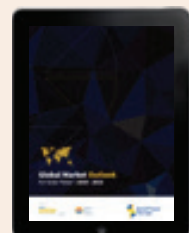
SPAZIO INTERATTIVO E AREA DOWNLOAD

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

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

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

Inquadra il QR Code per scaricare la versione completa del Global Market Outlook



Inquadra il QR Code per scaricare la versione completa del Renewable Energy Report



LA REALTÀ AUMENTATA SU SOLAREB2B

1. INQUADRA IL QR CODE E SCARICA SU SMARTPHONE O TABLET L'APP "SOLAREB2B", DISPONIBILE PER IOS (APP STORE) O PER ANDROID (SU GOOGLE PLAY)



2. CERCA SULLA RIVISTA LE IMMAGINI CHE RIPORTANO IL SIMBOLO DEL CERCHIO GIALLO CON LA SCRITTA AR+



3. APRI L'APP, INQUADRA L'IMMAGINE CON IL SIMBOLO E GUSTATI LO SPETTACOLO



AGRIGENTO: COMPLETATE LE CENTRALI FOTOVOLTAICHE DA 17 MWP IN PPA



Sono stati completati i cinque impianti fotovoltaici, per una potenza complessiva di 17 MWp, realizzati nella provincia di Agrigento in regime di PPA. Si attende ora l'allaccio alla rete, che dovrebbe essere finalizzato nei prossimi mesi. I cinque impianti fotovoltaici sono stati realizzati e sviluppati rispettivamente dall'EPC Manni Energy e da Canadian Solar. Hanwha Q Cells ha invece fornito i propri moduli policristallini Q.Plus da 72 celle con tecnologia Q.quantum e 345 Wp di potenza. Canadian Solar e Manni Energy sono anche i proprietari degli impianti, ed entrambi detengono rispettivamente quote del 51% e 49%.

TrailStone, trader globale e investitore in commodities, gestirà invece i PPA, e ritirerà il 100% dell'energia prodotta dagli impianti. Il contratto di PPA ha scadenza di dieci anni e floor fisso con un meccanismo di condivisione dell'eventuale upside. Le centrali dovrebbero produrre ogni anno circa 34 GWh di energia pulita. «Il Ppa che regola gli aspetti economici del nuovo impianto siciliano fornisce al produttore ricavi stabili e prevedibili per la vendita di energia elettrica da parte dell'acquirente, attraverso un prezzo minimo fisso e garantito», spiega Mario Pagliaro, ricercatore del Consiglio nazionale ricerche di Palermo. «I benefici per i cittadini e i consumatori di energia sono di due tipi: economici ed ambientali. Economici perché l'impianto, interamente autofinanziato, non solo non riceve sussidi ma contribuirà a far scendere il prezzo dell'energia nella zona Sicilia della Borsa elettrica, che proprio durante le ore diurne della giornata continua ad essere sensibilmente più elevato di quelle delle altre zone del Paese in cui è diviso il mercato elettrico».

SOLAR-LOG E SUNGROW: INVERTER E SISTEMI DI MONITORAGGIO IN UN'UNICA OFFERTA

Solar-Log e Sungrow hanno stretto una collaborazione per mettere in comune il proprio know-how e fornire in un'unica soluzione di vendita inverter di ultima tecnologia e software all'avanguardia per il controllo di impianti fotovoltaici a prezzi competitivi.

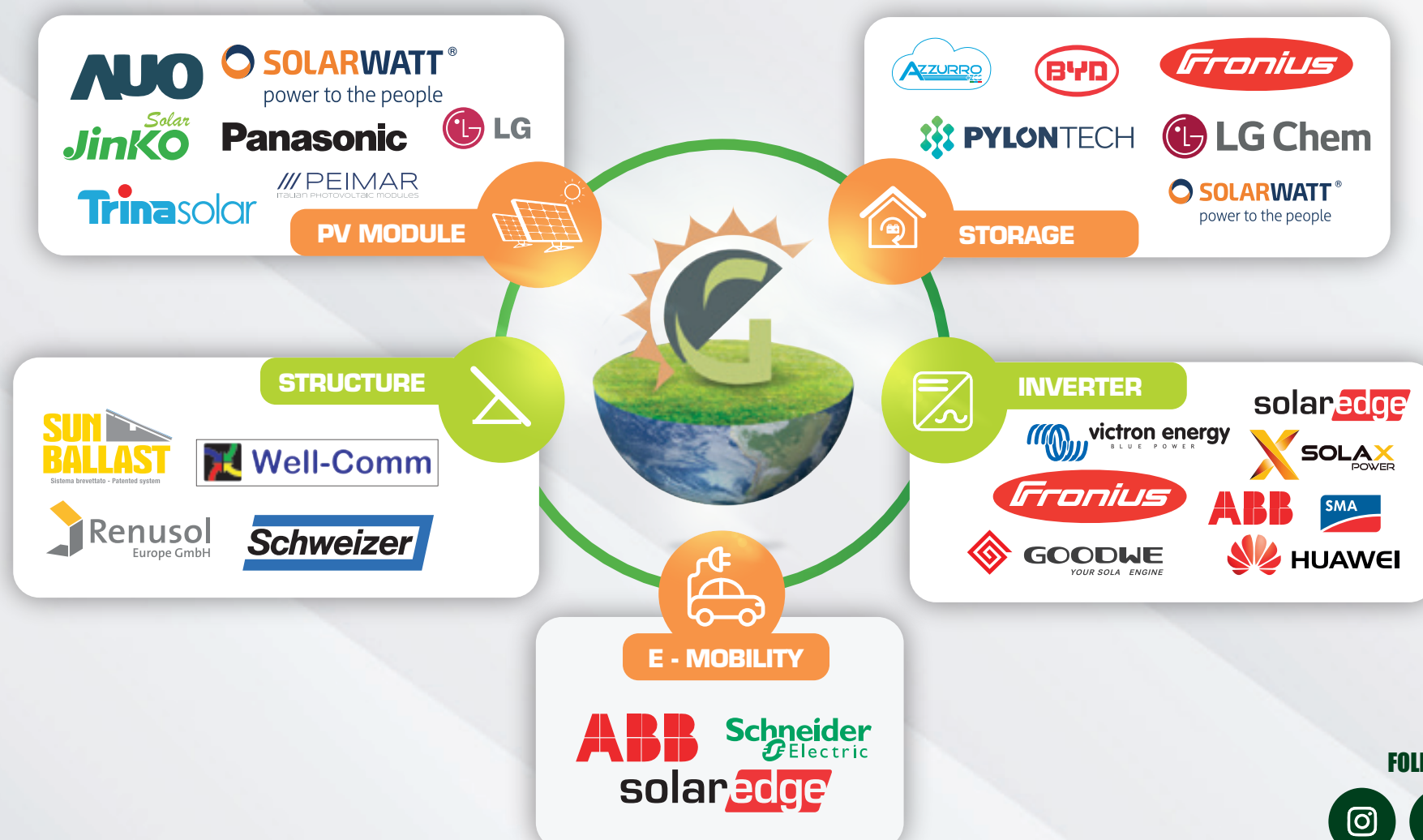
Insieme agli inverter di Sungrow viene infatti proposto, ad uso gratuito per cinque anni, il sistema di monitoraggio e gestione energetica di Solar-Log "Web Enerest" nella versione L. L'offerta è rivolta ai mercati italiano, tedesco, spagnolo, olandese e francese.

«La collaborazione con Solar-Log ci consente di proporre un importante valore aggiunto alla nostra clientela, dal momento che possiamo includere in omaggio nella nostra offerta un'applicazione che consenta di monitorare lo stato dell'arte dei loro impianti fotovoltaici» ha commentato a proposito di questa collaborazione Stefan Froböse, direttore tecnico di Sungrow EMEA. «Sungrow è un'azienda leader e un partner di valore per noi nell'ambito della produzione di inverter ad alta tecnologia» ha aggiunto Jörg Niche, chief sales director di Solar-Log. «Siamo fieri di fornire il nostro supporto al lavoro di Sungrow in diverse nazioni europee».



Greensun group

PV PROFESSIONAL DISTRIBUTOR



FOLLOW US


www.greensun.it



GIOVANNI CANZANO, KEY ACCOUNT DIRECTOR - FUSIONSOLAR DIVISION DI HUAWEI TECHNOLOGIES ITALIA

PER IL 4° ANNO CONSECUTIVO HUAWEI SI CONFERMA LEADER A LIVELLO GLOBALE PER VENDITE DI INVERTER, GRAZIE IN PARTICOLARE AGLI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO CHE HANNO PERMESSO AL GRUPPO DI OFFRIRE PRODOTTI SEMPRE PIÙ DIGITALI E SEMPLICI DA INSTALLARE. «LA NOSTRA LINEA MONOFASE FUSIONHOME SUN2000L È ANDATA A RUBA, SOPRATTUTTO IN ITALIA, CHE È STATO IL PAESE EUROPEO DOVE ABBIAMO INSTALLATO PIÙ DISPOSITIVI», SPIEGA GIOVANNI CANZANO, KEY ACCOUNT DIRECTOR - FUSIONSOLAR DIVISION DI HUAWEI TECHNOLOGIES ITALIA

DI MICHELE LOPRIORE



R&D PER CONFERMARE LA LEADERSHIP

L'attività di Huawei nel solare comincia nel 2010, quasi in concomitanza con l'inizio del cammino che ha portato poi il gruppo ad essere tra i leader nell'elettronica di consumo. Con headquarter a Shenzhen, in Cina, in pochissimi anni l'azienda ha scalato le classifiche dei principali produttori di inverter, arrivando al primo posto nel 2015 e mantenendo il primato negli anni successivi. Alla fine dello scorso anno Huawei technologies ha una capacità installata di ben 90 GW a livello globale, di cui metà fuori dalla Cina. Per raggiungere risultati simili, l'azienda investe mediamente ogni anno il 14% del proprio fatturato in attività di ricerca e sviluppo, con l'obiettivo di fornire prodotti sempre più innovativi e in grado di ridurre costi e tempi di installazione.

«Attribuiamo questo successo a livello globale al fatto che abbiamo contribuito, attraverso i nostri inverter, ad abbassare il costo di generazione degli impianti fotovoltaici», spiega Giovanni Canzano, Key Account Director - Fusionsolar Division di Huawei Technologies Italia. «Ciò è stato possibile solo grazie ai continui investimenti in attività di ricerca e sviluppo».

Quindi la chiave del successo risiede principalmente in queste attività?

«Nonostante la maggior parte dei produttori di inverter siano di provenienza europea, questa situazione si sta ribaltando. Le competenze acquisite dalle aziende asiatiche, anche agevolate da economie in grande espansione che consentono investimenti in R&D, stanno invertendo questo scenario»

«Non solo. I risultati ottenuti sono anche il frutto della spinta del mercato domestico in Cina e del global team strutturato e presente in ogni Paese dove esiste un mercato per impianti utility scale».

Come siete diventati leader in un mercato altamente competitivo?

«Grazie ai nostri costanti investimenti in ricerca e sviluppo siamo in grado di offrire tecnologie pionieristiche. Solo lo scorso anno Huawei ha investito ben 14,8 miliardi di dollari in ricerca e sviluppo e ha registrato oltre 87.800 brevetti e, secondo l'agenzia ONU World Intellectual Property Organization (Wipo), nel 2018 è la prima azienda al mondo per richieste di brevetti internazionali con 5.405 richieste. Inoltre ha ottenuto numerosi riconoscimenti per la sua innovazione tecnologica».

Ci può portare qualche esempio di innovazione dei prodotti?

«I nostri inverter sono molto resistenti, rispondono a tutte le nuove norme di allaccio richieste e sono totalmente digitali. Oltre alla conversione di energia tradizionale, Huawei è in grado di offrire una tecnologia che porta innovazione e servizi automatizzati anche nell'O&M, così da garantire ai propri clienti un monitoraggio preciso e innovativo. Inoltre, grazie all'intelligenza artificiale, offriamo servizi come la diagnosi della curva IV direttamen-

te dalla propria scrivania, semplicemente schiacciando un tasto dal sistema Huawei Smart O&M. Altri servizi tra cui il Huawei Clouding e Big Data Mining, combinati con le tecnologie Huawei Solar, garantiscono un controllo unico, ottimizzando l'investimento e garantendo risultati superiori alle aspettative».

Quali sono le peculiarità dei vostri prodotti?

«Da sempre puntiamo su due aspetti: semplicità di installazione e digitalizzazione. Abbiamo infatti eliminato componenti non più necessari. Tutti i nostri inverter sono privi di parti soggette a deperimento, come fusibili, ventole e display, e hanno un grado di protezione IP65 per adattarsi a tutte le condizioni ambientali. In questo modo gli inverter risultano anche di facile installazione, in quanto pesano poco e possono entrare in funzione con semplici click. Abbiamo inoltre studiato una tecnologia integrata nell'Inverter per evitare l'effetto PID e recuperare la potenza persa nelle celle solari dei moduli che hanno registrato problematiche simili».

Huawei Solar Inverter fa parte di un gruppo che ha registrato risultati di crescita impressionanti soprattutto sul fronte dell'elettronica di consumo. Questo aspetto ha inciso positivamente anche sulla crescita nel mercato degli inverter fotovoltaici?

«L'entrata nel settore dell'elettronica di consumo è praticamente coincisa con quella del settore solare, ma alle spalle ci sono più di 30 anni di tenacia, perseveranza, lungimiranza e innovazione».

I risultati ottenuti dal settore degli smartphone e dei tablet sono incredibili, ma testimoniano anche la naturale conseguenza degli sforzi in ricerca e sviluppo di decenni, investendo ingenti capitali ricavati con risorse proprie, per apportare vera innovazione».

Avere un brand riconosciuto aiuta sempre, in qualsiasi settore: ricordiamo però che Huawei è presente nel mercato da più di 30 anni ed è leader

La scheda

Huawei Technologies Italia Srl

Roma office: Via Carlo Veneziani, 56 - 00148 Roma

Milano office: Via Lorenteggio, 240 - 20147 Milano

Personale gruppo in Italia: 800+



Qualcosa in più su Giovanni Canzano

Età? «45».

Vive a? «Roma».

Tempo dedicato al lavoro? «12 ore al giorno, anche qualcosa di più».

E se avanza un po' di tempo libero?

«Sport, teatro e cucina sono le attività che mi rilassano».

Piatto preferito? «Tutto ciò che è di qualità, semplice, sia essa cucina italiana che etnica».

Vacanza da sogno? «Ho avuto la fortuna di girare il mondo fin da bambino. La vacanza da sogno su una barca a vela facendo il giro del mondo».

Letture? «Avventura, storia e viaggi».

Auto? «Freemont 2.0 Lounge».

Il sogno di una vita? «Lavorare in mezzo al mare, da una barca a vela, limitando i viaggi di lavoro allo stretto necessario».

mondiale nel settore delle infrastrutture di telecomunicazioni e ICT».

Tornando al solare, cosa vi aspettate per il 2019 e come intendete presidiare i vari segmenti di mercato?

«Per quanto riguarda il mercato italiano, ci aspettiamo una grande rinascita del settore, in ogni segmento. Nel residenziale abbiamo un prodotto ineguagliabile per flessibilità, funzionalità e performance. La nostra linea monofase residenziale è andata a ruba in tutta Europa, compresa l'Italia, che è stato il Paese europeo dove Huawei ha venduto più inverter monofase.

Nel settore commerciale e industriale, dove offriamo una gamma di prodotti con un range di potenza dai 10 ai 100 kWp di potenza, ci aspettiamo certamente di più, sia in termini di opportunità che da un punto di vista normativo. Gli aggiornamenti delle certificazioni CEI 016 e CEI 021 hanno portato molte novità sostanziali alle quali tutti i produttori di inverter solari dovranno necessariamente conformarsi entro marzo 2020, chiedendo prodotti molto più intelligenti e digitali. Siamo sicuri che risponderemo in maniera più che positiva a queste nuove sfide».

E per quanto riguarda i grandi impianti?

«Nel settore utility scale, che presidiamo con l'inverter SUN2000 185 KTL H1, siamo attualmente i fornitori del più grande parco solare ad oggi realizzato in full parity, ossia la centrale da 175 MW Don Rodrigo PV Project, in Spagna. Sempre in Spagna abbiamo acquisito ordini importanti con i maggiori gruppi industriali, mentre in tutti gli altri Paesi europei ci stiamo confermando come prima scelta, con centinaia di referenze tra UK, Germania, Francia, Olanda, Polonia, Ungheria, Ucraina, Grecia. In Italia, oltre ai grandi impianti per i quali stiamo supportando sviluppatori ed investitori finali, arriveranno molte opportunità anche dal revamping».

Come si compone la vostra offerta?

«Huawei ha puntato fin da subito solo su inverter fotovoltaici di stringa, multi Mppt, compatibili con sistemi fotovoltaici a 1000, 1100 e 1500 V».

Quali sono le novità principali?

«Le novità più importanti sono i nuovi inverter trifase SUN2000 3-10 KTL M1 per i sistemi residenziali e SUN2000 12-20 KTL M2 per impianti di taglia commerciale e industriale. Si tratta di prodotti multi Mppt, molto leggeri per una facile installazione, compatibili con ottimizzatori, oltre che già predisposti per lo storage. La nuova gamma è dotata di funzione di Pid Recovery e sistema di prevenzione degli archi elettrici per le installazioni su copertura. L'altra grande novità è il lancio dell'inverter più potente di casa Huawei: il SUN2000 185 KTL H1. Pensato per impianti utility scale, la sua flessibilità e compattezza garantiscono risparmi nel costo di Balance of Systems di circa 0,3 centesimi al W, grazie all'uscita a 800 V, mentre i 9 Mppt e l'intervallo di tensione di lavoro molto ampio permettono maggiori rese in produzione di circa il 2%. Infine il

grado di protezione IP66 ne garantisce l'installazione in qualsiasi clima e condizione ambientale».

Avete novità anche nel settore dell'O&M...

«Certo. L'ultima grande novità è rappresentata dal lancio in Europa dei servizi Automatici di Smart O&M; il servizio di Diagnostica della Curva IV permette di ottimizzare le rese dell'impianto potendo effettuare la scansione della centrale solare e verificare eventuali sbilanciamenti di stringa, identificando così facilmente ogni eventuale problema a livello di stringa elettrica».

A livello globale, come è strutturata Huawei Solar Inverter?

«Siamo presenti con strutture commerciali in 170 Paesi. La sede centrale si trova in Cina, mentre test e ricerca sono tutti condotti in Europa: a Norimberga abbiamo il nostro centro di eccellenza sull'elettronica di potenza dove si studiano il design e l'architettura degli inverter e un laboratorio solare per effettuare tutti i test necessari. Nel centro di ricerca di Stoccolma vengono invece elaborati algoritmi di controllo e topologia dell'inverter».

E in Italia?

«In Italia abbiamo inaugurato di recente i nuovi uffici di Milano e dopo l'estate inaugureremo anche i nuovi uffici di Roma. Entrambe le sedi comprendono un Innovation & Experience Competence Center (IECC) all'interno del quale è possibile conoscere le nostre tecnologie, incluse quelle solari».

Quali sono gli obiettivi di crescita?

«Huawei è in continua espansione. Lo dimostrano i fatturati che crescono in media del 15% su base annua da cinque anni a questa parte, così come gli investimenti in R&D e il numero di brevetti depositati e riconosciuti come innovazioni tecnologiche. Solo l'anno scorso abbiamo depositato ben 87.805 richieste di brevetto internazionale, il 90% delle quali sono state approvate.

Anche il numero di dipendenti locali è in continua crescita, con un tasso medio del 75% in ogni Paese dove Huawei è presente. Huawei vuole essere leader di mercato in ciascun settore di business, e puntiamo ad un 25% del mercato Italiano nel settore inverter fotovoltaici entro il prossimo anno».

A differenza di quanto accade nel comparto dei moduli, il mercato degli inverter ha una forte presenza di player europei. Che impatto ha per voi?

«Secondo una recente ricerca di mercato di Wood McKenzie, Huawei è al primo posto in Europa per potenza venduta nel 2018. Nonostante tradizionalmente i produttori di inverter solari siano di provenienza europea, questo trend si sta ribaltando. Le competenze acquisite dalle aziende asiatiche, anche agevolate da economie in grande espansione che consentono investimenti in R&D non possibili per molte aziende europee, stanno invertendo questa tendenza. Inoltre sono poche le aziende di origine europea capaci di essere competitive su tutti i segmenti; alcune sono eccellenti per il mercato utility scale, altre per quello commerciale o domestico. Sono sempre meno quelle in grado di competere in tutti i segmenti».

Qual è il vostro modello di distribuzione in Italia?

«La distribuzione è organizzata attraverso partner selezionati da anni, chiamati Value Added Partners (VAP), che sono per noi Wattkraft, BayWa e Viessmann. Abbiamo magazzini centrali per ciascun continente. Loro selezionano in seguito, dietro approvazione dal nostro headquarter, i rivenditori autorizzati Huawei Solar in tutti i Paesi secondo determinati criteri di preparazione tecnica, connotazione etica dell'azienda e organizzazione interna. Preferiamo lavorare con pochi rivenditori di qualità per consentire loro di crescere insieme a Huawei, girando le richieste che arrivano alla centrale e supportandoli con azioni di marketing, training tecnico e vendita».

Quali sono gli obiettivi per il 2019?

«Intendiamo rafforzare la squadra di Huawei Solar sia nella sede di Roma che in quella di Milano e raggiungere una quota di mercato in linea con quella negli altri paesi a livello mondiale, in tutti i segmenti».

Quali sono i prodotti e i servizi su cui state puntando di più?

«Tutti i prodotti sono concepiti, sviluppati, testati e lanciati sul mercato per essere il top di gamma.

Huawei deve difendere il proprio mercato, i propri clienti e i partner che hanno creduto in noi quando in pochi, sette anni fa, avrebbero scommesso che anche nel settore dell'elettronica di potenza avremmo potuto raggiungere risultati che oggi sono sotto gli occhi di tutti».

La vostra offerta comprende inverter, storage e ottimizzatori di potenza in un unico pacchetto.

Quali sono i vantaggi per l'installatore?

«L'installatore può offrire e realizzare con facilità e flessibilità, tutti i tipi di impianti, a terra o su copertura, per rispondere a qualsiasi esigenza del cliente. L'obiettivo è quello di realizzare impianti domestici con o senza accumulo, con ottimizzatori per tutti i pannelli o solo per quelli che realmente ne hanno bisogno, ottimizzando anche i costi per il cliente finale. Il tutto è completato dal nostro sistema di monitoraggio remoto, NetEco, estremamente facile e intuitivo».

Cosa succede in termini di performance?

«Il cliente finale avrà solo piacevoli sorprese: maggiore produzione, costi di manutenzione ridotti al minimo grazie anche alle nostre politiche di garanzia di prodotto. Il nostro tasso di guasto misurato e certificato a livello mondiale è dello 0,44%. Ad oggi in Italia abbiamo riscontrato pochissimi casi di non funzionamento ottimale, lo 0,14% di tutte le installazioni».

Oltre all'offerta di prodotti, avete iniziative particolari per gli installatori?

«Certamente. Siamo già supportando i nostri partner ufficiali nei loro roadshow che toccano tutte le principali città italiane ma anche in occasione di fiere ed eventi promozionali».

In che modo li sostenete nelle vendite?

«Con un continuo supporto tecnico e commerciale, mettendo a disposizione i nostri tecnici per le attività necessarie nel pre e post-vendita. Supportiamo i nostri partner anche inoltrando le richieste a noi pervenute e le opportunità, a loro spesso conosciute, individuate dal nostro network di personale dedicato al solare presente in tutti i Paesi».

Parliamo di assistenza post vendita. Quali sono i servizi e gli strumenti dedicati ai vostri installatori partner?

«Il nostro servizio di post-vendita ha tre livelli di assistenza. Il primo prevede un call center con numero gratuito e personale tecnicamente qualificato per supportare in ogni lingua 5 giorni alla settimana h24, le richieste dei nostri clienti e installatori. Un secondo livello di assistenza è fornito anche dal nostro team dedicato di Post-Vendita dagli uffici Fusion Solar. Inoltre abbiamo un servizio sempre disponibile via email e chat con risposta automatica dotato di Intelligenza Artificiale per comprendere e decifrare le richieste, fornendo assistenza puntuale in ogni momento. Prevediamo anche supporto on-site e assistenza su tematiche complesse».

UNA VISTA DEI
NUOVI UFFICI
HUAWEI DI MILANO



«Da sempre puntiamo su semplicità di installazione e digitalizzazione. Abbiamo infatti eliminato componenti non più necessari. Tutti i nostri inverter sono privi di parti soggette a deperimento, come fusibili, ventole e display»



MERCE IN TEMPI RAPIDI, CONSULENZA IN OGNI FASE DI VENDITA, GAMME COMPLETE E INNOVATIVE E FORMAZIONE COSTANTE. COSÌ I PRINCIPALI DISTRIBUTORI SI PREPARANO AD AFFRONTARE LE PROSSIME SFIDE DEL MERCATO. COME AD ESEMPIO IL RISCHIO DI SHORTAGE DI MODULI AD ALTA EFFICIENZA CHE SI STA GIÀ FACENDO SENTIRE IN ITALIA

DI MICHELE LOPRIORE

Il mercato del fotovoltaico ci ha abituati, nel corso degli anni, a sorprese e repentini cambiamenti che molte volte hanno avuto impatti significativi su ogni anello della filiera. Senza andare troppo indietro nel tempo, e stando a quanto accaduto negli ultimi mesi, tra i fenomeni maggiormente impattanti va sicuramente sottolineato il calo del prezzo di alcuni componenti, in particolare modo dei moduli. Lo scorso anno a livello



ENRICO MARIN
AMMINISTRATORE UNICO
DI BAYWA R.E. ITALIA

MARIN (BAYWA R.E. SOLAR SYSTEMS SRL)

“Merce sempre pronta”



«Il servizio su cui siamo maggiormente sensibili e che reputiamo strategico è legato alla disponibilità di prodotto e, quindi, al magazzino. Quest'anno, nell'ultimo trimestre, la Cina potrebbe richiedere un quantitativo significativo di moduli monocristallini ad alta efficienza per sfruttare un incentivo che premia proprio questa tecnologia. Prevediamo quindi un fenomeno di shortage in altre piazze, soprattutto in quella europea, con un impatto forte sui prezzi. È fondamentale organizzare gli ordini in maniera ottimale: noi lo facciamo con programmazioni su base trimestrale, per fare in modo che i nostri magazzini dislocati in Europa siano sempre pronti per affrontare ogni tipologia di fenomeno sul mercato e rispondere ad ogni esigenza».

Ragione sociale: BayWa r.e. Solar Systems Srl
Indirizzo: Anello Nord, 25
39031 - Brunico (BZ)
Sito: <https://solar-distribution.baywa-re.it>

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Bisol, JA Solar, LG Electronics, Longi, Panasonic, REC, Trina Solar

Inverter: ABB, Fronius, Huawei, Kostal, SMA, SolarEdge, ZCS

Sistemi di accumulo: ABB, BYD, Fronius, LG Chem, SMA, SolarEdge, Solarwatt, ZCS

Altro: Novotegra (sistema di montaggio), Keba (mobilità elettrica)

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Servizio logistico flessibile ed affidabile;
- Qualità dei prodotti, grazie alla stretta collaborazione con i produttori leader;
- Formazione professionale online e offline;
- Consulenza in tutte le fasi di realizzazione dell'impianto FV;
- Progettazione ottimale dell'impianto col sistema Novotegra grazie al software gratuito Solar-Planit



IVANO BENEDET

RESPONSABILE MERCATO
HVAC/ ENERGIE
RINNOVABILI - DIVISIONE
NORD E COORDINATORE
ITALIA DI SONEPAR

BENEDET (SONEPAR)

"Gestione ottimale dei prodotti in magazzino"

«I clienti oggi ricercano ampia offerta, disponibilità immediata, rapidità di consegna e prezzi accessibili. Per rispondere in maniera adeguata alle richieste e rimanere competitivi sul mercato diventano fattori critici di successo la corretta selezione dei prodotti in stock ed una efficace gestione degli articoli a magazzino. Sonepar Italia riesce a garantire un ottimo livello di servizio ai clienti su tutto il territorio, investendo sulla supply chain e dotandosi di

software evoluti per la previsione della domanda. Altro asset strategico di Sonepar Italia è la competenza e la specializzazione nel settore: i tecnici di vendita, nei nostri 100 negozi, hanno una forte conoscenza del mercato, e sono in grado di consigliare i clienti per orientarsi tra i vari fornitori selezionati dal Gruppo. Sappiamo bene che in questo settore è importante vendere soluzioni che riescano a garantire nel tempo elevati standard qualitativi».



Ragione sociale: Sonepar Italia Spa
Indirizzo: Riviera Maestri del Lavoro 24
35127, Padova
Sito: www.sonepar.it
Numero clienti installatori attivi nel 2018: 25.000
Fatturato 2018 in Italia (solo impianti fotovoltaici): 32 milioni di euro

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Dimensionamento preliminare e preventivazione tailor made
- Servizio logistico in tutta Italia con gli standard del mondo della distribuzione elettrica. Materiale sempre disponibile a magazzino
- Servizi finanziari a supporto della vendita
- Corsi di formazione tecnica e commerciale con eventi di richiamo nazionale
- Forza vendita dedicata all'integrazione di più linee prodotti, come fotovoltaico, storage, e-mobility, domotica

MARCHI
DISTRIBUITI

Moduli: Hanwha Qcells, REC, Trina, Bisol, Kioto, LG

Inverter: ABB, Fronius, Growatt, Huawei, Solaredge

Sistemi di accumulo: ABB, Eaton, Fronius, LG Chem, Solaredge, Solarwatt

Altro: Fischer, Orbis, Sunreport, Astrel

Nuovi brand: novità entro fine anno

I Top Seller del 2018



Modulo Hanwha Qcells Peak DUO G5 325



Inverter Fronius Primo



SolarEdge Serie SE

STEFANO LORO
CEO E FONDATORE
DI VP SOLAR

LORO (VP SOLAR)

"Il valore aggiunto nella gamma"

«VP Solar da 20 anni propone una ampia gamma di soluzioni energetiche di qualità. La nostra sfida è quella di offrire prodotti e servizi ad elevato valore aggiunto alle migliori condizioni di mercato, anche grazie ai volumi sviluppati a livello internazionale.

Consideriamo un valore assoluto garantire qualità ed affidabilità finanziaria e patrimoniale ai nostri clienti, offrendo loro una partnership di lungo termine; anche su questo basiamo la scelta dei prodotti distribuiti. Le richieste e le indicazioni dei clienti professionali rappresentano la guida per la definizione delle nostre strategie, che evolvono rapidamente in funzione di un mercato

molto dinamico. Vediamo significative prospettive per le aziende del nostro settore che vogliano acquisire nuove competenze ed offrire al mercato nuovi servizi e tecnologie.

Pensiamo che il professionista che vede il fotovoltaico debba comprenderlo in un sistema energetico più ampio, che si faccia carico di produrre, accumulare e consumare in maniera smart l'energia su base elettrica per gli edifici e per la mobilità.

VP Solar accompagna i propri clienti B2B nel cogliere le crescenti opportunità di business che si stanno presentando».



Ragione sociale: VP Solar Srl
Indirizzo: Via Levada 145
31040 - Pederobba (TV)
Sito: www.vpsolar.com
Fatturato 2018: 38 milioni

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Selezionata e competitiva gamma di prodotti in pronta consegna
- Condizioni speciali per forniture per impianti commerciali
- Team tecnico-commerciale a disposizione dei clienti
- Orientamento a nuovi business come la mobilità elettrica
- Team di ingegneria a supporto di revamping e service

MARCHI
DISTRIBUITI

Moduli: LG, Q Cells, Trina Solar, Panasonic, Jinko Solar, Kioto Solar

Inverter: ABB, Fronius, SolarEdge, SMA, Kostal, Huawei, SolaX

Sistemi di accumulo: Varta Storage, ABB, SMA, Fronius, SolaX, SolarEdge, BYD, LG Chem

Altro: Steca, SolarLog, Mennekes

Nuovi brand: Eggs

globale il prezzo dei pannelli ha registrato una flessione di circa il 30% a causa di fenomeni di oversupply per l'improvviso rallentamento del mercato cinese delle nuove installazioni, con un duro impatto sui margini delle principali aziende attive nel solare. E in un mercato, quello italiano, dove le nuove installazioni ancora faticano a compiere quel balzo in avanti che da tanto si attende

(una potenza installata da almeno 1 GW annuo, per intenderci), le oscillazioni di prezzo e i cambiamenti repentini tendono a sentirsi ancora di più.

Lo sanno bene i distributori attivi sul territorio, che continuano a fare i conti con questi fenomeni e che nei prossimi mesi potrebbero dover affrontare nuove sfide.

Oggi il quadro che emerge in Italia è quello

di un Paese caratterizzato da un importante numero di distributori, sia specializzati sia elettrici. Questi ultimi sono quelli più dinamici, come dimostrato dalle più recenti acquisizioni. A marzo, ad esempio, Sonepar Italia ha siglato l'accordo per l'acquisizione dell'intero capitale sociale di Elettrovenera Spa, ampliando in questo modo la rete vendita e il giro d'affari. A sua volta Sacchi,



azienda del gruppo Sonepar, ha raggiunto un accordo per l'acquisizione della ditta Demo Elettro Soluzioni di Casale Monferrato, anch'essa operante nel settore

della distribuzione di materiale elettrico. Dall'altra parte ci sono i distributori specializzati, che sono si tra le figure che più sentono la pressione sui margini, sia per

l'elevata concorrenza sia per il livello dei prezzi dei componenti principali (moduli primis), ma che dimostrano anche di essere molto vigili sul mercato, come danno prova



GIULIO ARLETTI
AMMINISTRATORE
DELEGATO DI COENERGIA

ARLETTI (COENERGIA)

“Soluzioni giuste, al momento giusto”

«Il mercato del fotovoltaico è tra i più dinamici e subisce un'evoluzione continua, sia dal punto di vista della gamma prodotti che della loro reperibilità. Per questo motivo è molto importante poter offrire al cliente un'ampia disponibilità di materiale, per poter disporre di soluzioni adeguate anche nei periodi in cui a livello globale si esauriscono le scorte. Coenergia inoltre è sempre alla ricerca di nuovi prodotti da poter inserire nel proprio portfolio, con l'obiettivo di proporre articoli nuovi, all'avanguardia



e che offrano ai clienti un vantaggio competitivo, investendo molto anche su formazione interna, a miglioramento del servizio di assistenza. Essenziale per noi poter instaurare un rapporto di fiducia con il cliente, per questo abbiamo una strutturata rete commerciale che opera direttamente sul territorio, a stretto contatto con i nostri clienti, anche per valutare insieme possibili opportunità commerciali e trovare la giusta soluzione per poterle finalizzare».

Ragione sociale: Coenergia S.r.l.
Indirizzo: Strada Pavese, 13 – Bondeno di Gonzaga (MN) 46023
Sito: <https://www.coenergia.com>
Numero clienti installatori attivi nel 2018: 2.710
Numero clienti installatori attivi nel 2019: 1.980
Fatturato 2018 in Italia (solo impianti fotovoltaici): 37,1 milioni di euro

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Auo BenQ, Calyxo, Eterbright, Hyundai, Ja Solar, LG, Panasonic, REC Solar, Solarwatt, Solibro, Suntech, Trienergia

Inverter: ABB, Fronius, Kostal, Omnik, SMA, SolarEdge, Sun-grow, Trienergia, ZCS

Sistemi di accumulo: ABB, Alpha ESS, BYD, Fronius, Kostal, LG CHEM, Pylontech, SMA, SolarEdge, Solarwatt, Solax, Sungrow, Trienergia, Western, ZCS

Altro: Tigo, Regalgrid, Connet

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Ampia gamma prodotti, per trovare sempre la soluzione più adeguata
- Ampia disponibilità di materiale grazie ad un magazzino di oltre 8.000 mq
- Rete vendita capillare su tutto il territorio
- Disponibilità di affiancamento con il proprio referente commerciale
- Servizio clienti post vendita

I Top Seller del 2018



Modulo Trienergia TRI320BC-BB



Inverter ABB UNO-DM4.0-TLS



Ottimizzatore SolarEdge P300-MC4-RS5



PAOLO FARAON
CATEGORY MANAGER DI
MARCHIOL PER LE ENERGIE
RINNOVABILI

FARAON (MARCHIOL)

“Un catalogo per ogni esigenza”

«Rispondere positivamente ad ogni singola richiesta dei nostri clienti è lo spirito sul quale si basa il nostro lavoro quotidiano. In un esteso panorama internazionale di aziende produttrici nel settore del fotovoltaico, abbiamo la responsabilità di scegliere per conto dei nostri clienti le più qualificate ed innovative gamme di prodotti da tenere a loro disposizione nei nostri magazzini. Per fare ciò ci affidiamo a oltre 150 autisti che ogni notte viaggiano, smistano e consegnano i nostri prodotti direttamente



nelle sedi dei nostri clienti o direttamente in cantiere. Inoltre un team di 12 tecnici qualificati assistono quotidianamente gli oltre 250 commerciali interni ed esterni che raccolgono le richieste del mercato sviluppando con la massima attenzione ogni singolo progetto. Tutto ciò è arricchito dal nuovo "catalogo delle Energie Rinnovabili", completamente made in Marchiol. Si tratta di 60 pagine che illustrano i prodotti attentamente selezionati tra i migliori produttori nazionali ed internazionali».

Ragione sociale: Marchiol Spa
Indirizzo sede: Viale della Repubblica, 41 31020 - Villorba (TV)
Sito: www.marchiol.com

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Bisol Group, FuturaSun, LG Solar, REC, Solarwatt, Peimar, Upsolar, Winaico

Inverter: ABB, Entrade, Fronius, SMA, SolarEdge, Solax

Sistemi di accumulo: ABB, BYD, Eaton, Entrade, Fiamm, Fronius, LG Chem, SMA, SolarEdge, Solax

Altro: Fischer, Renusol, Sunreport

Nuovi brand: aggiornamenti nella seconda metà dell'anno

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Consulenza Tecnica
- Logistica
- Credito
- Territorialità e vicinanza
- Disponibilità e magazzino
- Soluzioni personalizzate con il giusto mix di servizi

I Top Seller del 2018



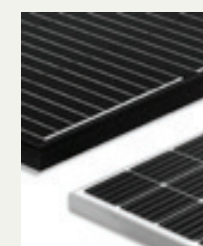
Modulo REC Twin Peak2 280-300 Wp



Inverter Fronius Primo



Modulo Bisol Group BMO Premium 300 W





MALTESE (ENERGIA ITALIA)

“Pronta consegna e consulenza”

«Tra gli asset principali adottati da Energia Italia nell'ultimo triennio, due in particolare ci hanno permesso di essere altamente competitivi e crescere nel panorama di distributori presenti sul mercato italiano. Il primo è la pronta consegna: in un mercato sempre più selettivo su prodotti e marchi affidabili, Energia Italia garantisce la disponibilità a breve termine agli installatori, grazie a grandi capacità di magazzino e solide partnership commerciali con i big player del settore, che ci scelgono anche per il nostro stretto rapporto con il mercato e la competenza con cui ne gestiamo le previsioni. Il secondo fat-

tore è il nostro team di Energy Specialist, i consulenti che affiancano i nostri clienti su scala regionale fornendo ad hoc soluzioni di configurazione e scelta dei prodotti più adatti. Tra gli altri servizi per cui i nostri clienti ci scelgono ci sono ovviamente gli appuntamenti di formazione tecnica (sia d'aula che on-line) e il supporto marketing che diamo ai nostri Energy Partner. Nel 2019 abbiamo ampliato il paniere dei prodotti abbracciando l'intero settore del risparmio energetico con la climatizzazione, le colonnine elettriche, gli scaldacqua a pompa di calore, il solare termico».

GIUSEPPE MALTESE

DIRETTORE COMMERCIALE
DI ENERGIA ITALIA SRL**Ragione sociale:** Energia Italia srl**Indirizzo:** Via V. Emanuele II, 294
91021 - Campobello di Mazara (TP)**Sito:** www.energialitalia.info**Numero clienti installatori attivi nel 2018:**

+30% rispetto 2017

Numero clienti installatori attivi nel 2019:

+20% rispetto a maggio 2018

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Pronta consegna sui migliori marchi di tecnologia fotovoltaica
- Consulenza specialistica degli Energy Specialist sulla configurazione dell'impianto e la scelta dei migliori prodotti
- Formazione continua mediante canali on line (Energy Webinar e Academy Cloud) e corsi tecnici d'aula su tutto il territorio nazionale (AcademyTour)
- Supporto marketing
- Portafoglio prodotti completo di tutte le tecnologie per il risparmio energetico da abbinare al fotovoltaico

MARCHI DISTRIBUITI**Moduli:** Q Cells, Winaico, Futurasun**Inverter:** Solaredge, Fronius, ABB, ZCS Azzurro, Victron.**Sistemi di accumulo:** ZCS Azzurro, Q Cells, ABB, Solaredge, Fronius.**Batterie:** Pylontech, Weco, BYD.**Altro:** strutture Alusistemi, cavi HIS, monitoraggio Solar Log, solare termico Delpaso Solar**Nuovi brand 2019:** Accorroni (Pompe di calore), Midea (Climatizzazione) Scame (Colonnine di ricarica), Acquapower (Solare termico)**I Top Seller del 2018****Modulo QCells Q Peak 300/305W****inverter Fronius Primo 3-6 kWp****Sistema di storage ZCS SP3000 / HYD 3000-6000****SUN BALLAST**
Sistema brevettato - Patented system**IMPIANTO FV LEGGERO,
SICURO E ORDINATO?
SUN BALLAST CONNECT!**

Inclinazioni disponibili: 5°, 10°, 15°, 20° e 30°. Anche 10° verticale.

5 BUONI MOTIVI PER SCEGLIERLO

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

Consulenze gratuite su
dimensionamento impianto**Richiedi ora un preventivo gratuito!**

www.sunballast.it info@sunballast.com +39 0522-960926

UNI EN ISO 9001:2008
Nro 50 100 13413



le numerose attività di partnership con la maggior parte dei produttori attivi. Quel che è certo, è che entrambe le tipologie giocano un ruolo chiave nel rapporto con i fornitori per il valore aggiunto che i principali distributori continuano a garantire su tantissimi fronti: magazzino e logistica, affiancamento costante in tutte le fasi di vendita, completezza e qualità sia dei prodotti sia dei servizi, consulenza e

formazione costante. Vediamo ora, per ognuno di questi aspetti, in che modo i distributori stanno affiancando gli installatori partner per essere competitivi in un mercato affollato.

PROGRAMMAZIONE MIRATA

Uno degli aspetti che giocherà un ruolo chiave nei prossimi mesi nel rapporto distributori/installatori è legato a logistica e magaz-

zino. Nell'ultimo trimestre del 2019 è infatti previsto uno spostamento importante di moduli monocristallini ad alta efficienza verso la Cina, per sfruttare l'ultimo periodo utile delle tariffe incentivanti che premiano proprio questa tecnologia. Questo fenomeno potrebbe creare una nuova fase di shortage con il conseguente aumento dei prezzi in altre piazze a livello mondiale, compresa quella italiana, dove già oggi alcune aziende stanno



ANDREA PARRINI
AMMINISTRATORE
DELEGATO E RESPONSABILE
TECNICO DI PM SERVICE

PARRINI (P.M. SERVICE)

“L'importanza dell'audit energetico”

«Per P.M. Service è fondamentale la formazione attraverso meeting, incontri b2b, consulenza telefonica sia con tutti i nostri clienti che con la nostra rete vendita interna ed esterna cercando di essere più pronti possibile nel rispondere a qualsiasi richiesta. Infatti sulla base di questo abbiamo fatto molti incontri in varie regioni d' Italia, e ne faremo molti altri grazie anche all'aiuto

di due area manager che P.M. Service ha scelto proprio per offrire un servizio superiore e soddisfare qualsiasi necessità.

Un altro aspetto molto importante è l'analisi energetica, cercando di avere più informazioni possibili dal nostro cliente in modo da capire bene quale soluzione offrire».



Ragione sociale: P.M. Service srl

Indirizzo: Viale Hanoi 44, Pontassieve (Firenze)

Sito: www.pmservicespa.it

Numero clienti installatori attivi nel 2018: circa 1000

Numero clienti installatori attivi nel 2019: circa 1.200

Fatturato 2018 in Italia (solo impianti fotovoltaici):

18 milioni di euro

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Qcells, NST, Munchen Solar, LG, Bisol, Futurasun, TSC, Suntech

Inverter: ABB, SolarEdge, ZCS

Sistemi di accumulo: ABB, SolarEdge, ZCS, Western, Andromeda BY P.M. Service

Altro: Solid Power, EFI, Cosmosolar, Omnia Genius, Rago Solar, Rodigas

Nuovi brand: Andromeda BY P.M. Service, Solid Power, TSC

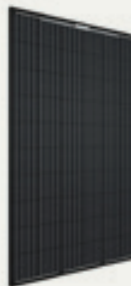
I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Consulenza pre e post vendita
- Prodotti innovativi ad alta efficienza
- Affidabilità e storicità aziendale
- Formazione attraverso meeting commerciali e corsi tecnici
- Analisi energetica

I Top Seller del 2018



Modulo QCells 285 W



Inverter ABB UNO DM 3.0 - TLS



Cosmosolar



OSCAR FACCHETTI
RESPONSABILE VENDITE
ITALIA DI ELFOR

FACCHETTI (ELFOR)

“Crescere capillarmente con la rete di installatori”

«Crediamo nell'avanzamento tecnologico e nelle possibilità che ci mette a disposizione il fotovoltaico.

Nello specifico il mercato italiano è fortemente in espansione; lo vediamo tutti i giorni a fianco dei nostri clienti. Per questo motivo Elfor sta consolidando la propria presenza sul territorio nazionale sfruttando la capillarità della sua rete nelle regioni Lombardia, Piemonte ed Emilia. In questi e in altri territori, lavoriamo ogni giorno su servizi ben specifici che aiutano costan-

temente i nostri clienti nei loro progetti, dalla preventivazione alla chiusura cantiere.

Per questo motivo Elfor offre consulenza strategica nel pre e nel post-vendita, valorizzando non soltanto la scelta del prodotto tecnico, ma anche la progettazione e la formazione necessaria per sfruttarlo al meglio. Crediamo quindi che il costante aggiornamento sia necessario per supportare la nostra forza vendita e i nostri clienti».



Numero clienti installatori attivi nel 2019: 340

Fatturato 2018 in Italia (solo impianti fotovoltaici): 3,7 milioni di euro

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Capillarità sulle zone in cui operiamo
- Servizio di consulenza pre e post vendita
- Ampia disponibilità di prodotti
- Costante formazione per mantenere aggiornata la nostra forza vendita e i nostri clienti

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Panasonic, LG, Solarwatt, EXE Solar

Inverter: Fronius, ABB, SolarEdge EXE, Solax, Huawei

Sistemi di accumulo: Solax, Solarwatt, LG Chem

Altro: Western, Solar-Log, Asterl

Nuovi brand 2019: ABB

I Top Seller del 2018



Modulo EXE AEXM300FB



Inverter Huawei Sun2000 20Ktl



Ecovent e quadri di campo





tardando le consegne. Proprio così, secondo l'esperienza di alcuni operatori la nuova ondata di shortage si sarebbe già palesata al mercato. A tutto ciò si aggiunge che in Italia

la tecnologia monocristallina sta prendendo sempre più piede, non solo in ambito residenziale, ma anche nel segmento degli impianti di taglia commerciale ed industriale.

È quindi facile intuire come tale fenomeno stia già rallentando o mettendo in discussione nuove potenziali installazioni, in attesa di capire cosa succederà, soprattutto sul fronte

**NOCCHI (ESAVING)****“Puntare sulla completezza di gamma”**

«Esaving vuole diventare un chiaro punto di riferimento per i propri clienti e del mercato del B2B. Intendiamo quindi offrire un'ampia gamma di prodotti, sempre disponibili in pronta consegna, presso i nostri magazzini, costruire e fidelizzare un rapporto di partnership con i clienti, caratterizzato da un'attenta attività informativa tecnico/commerciale dei nostri responsabili vendite e offrire una struttura organizzativa interna professionale dotata di nuovi processi e di figure di responsabilità.

Intendiamo anche mettere a disposizione dei clienti un team di tecnici specializzati nel fornire un supporto completo ed efficace nella progettazione e nella realizzazione degli impianti, creando allo stesso tempo sinergie con i produttori attraverso incontri formativi dedicati ai professionisti del settore. Infine, è per noi importante essere pronti in mercati ancora giovani, come quello del revamping e della mobilità elettrica».



MAURIZIO NOCCHI
SALES MANAGER
DI ESAVING

Ragione sociale: Esaving SRL**Indirizzo:** Via alle Segherie, 8
38015 - Lavis (TN)**Sito:** <https://www.esaving.eu/>**I 5 SERVIZI
PIÙ IMPORTANTI**

- Prodotti per nuovi impianti
- Prodotti per revamping
- Prodotti per la mobilità elettrica
- Servizi di riparazione e assistenza inverter
- Attività di consulenza e progettazione

**MARCHI
DISTRIBUITI****Moduli:** JinkoSolar, Panasonic, Solarday**Inverter:** ABB, SolarEdge, Huawei, Solarmax, GoodWe**Sistemi di accumulo:** LG Chem, BYD**Altro:** K2 System**Nuovi brand 2019:** GoodWe**I Top Seller del 2018****Modulo policristallino
JinkoSolar JKM270P-60****Inverter
ABB UNO DM****Inverter Huawei
SUN2000-
33KTL-A****IL FUTURO DELLA TECNOLOGIA,
OGGI!**

 **energy**
SYNTHESIS OF EFFICIENCY

**SISTEMI DI ACCUMULO COMPLETI
PER INSTALLATORI****QUALITÀ ED ALTE PRESTAZIONI****BATTERIE AD ALTA E BASSA TENSIONE
SEMPRE DISPONIBILI**

- **POTENTI:** da 2,4 a 100 kW in scarica
- **FLESSIBILI:** da 2,4 a oltre 320 kWh di accumulo
- **EFFICIENTI:** >97%
- **SEMPRE ATTIVI:** funzione EPS in caso di blackout di rete
- **VERSATILI:** per impianti nuovi ed esistenti, monofase e trifase
- **AFFIDABILI:** garanzia inverter 10 anni
- **EVOLUTI:** predisposizione per Smart Grid

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



dei prezzi. Ma bisogna anche sottolineare come in questa situazione il ruolo del distributore venga ancora più esaltato: i player che hanno la capacità di disporre di un magazzino e servire le richieste dei propri clienti in maniera tempestiva dimostrano infatti di essere riusciti a strutturarsi sia da un punto di vista logistico sia da un punto di vista finanziario, date le oscillazioni di prezzo a cui i moduli sono sottoposti quando si verificano fenomeni

di oversupply o shortage. Alcuni distributori continuano a organizzare gli ordini con programmazioni mirate, in alcuni casi su base trimestrale, per fare in modo che i magazzini siano sempre pronti per affrontare ogni tipologia di fenomeno sul mercato. Altri, invece, concentrano parte della propria strategia su analisi e previsioni con l'obiettivo di non caricare troppo i magazzini vista la frequenza e la velocità con cui si passa da fenome-

ni di shortage a situazioni di oversupply.

AFFIANCAMENTO E CAPILLARITÀ

L'affiancamento agli installatori non passa solo dalla capacità di fornire merce in pronta consegna, ma anche dalle modalità con le quali i distributori sostengono i propri partner in tutte le fasi di vendita. In che modo? Fornendo ad esempio assistenza in fase di progettazione, installazione e post vendi-



ALBO (TECNO-LARIO) "Verso soluzioni innovative"

PAOLO ALBO
FUNZIONARIO
TECNICO COMMERCIALE
DI TECNO-LARIO SPA

«Il settore del fotovoltaico ha subito un passaggio con forte prevalenza dell'offerta sulla domanda e molti operatori alla ricerca di quote di mercato hanno ritenuto strategica una ricerca di prodotti sempre più competitivi, spesso a scapito della qualità. Tecno-Lario ha scelto di proseguire - sebbene con sacrificio - in modo coerente con la propria visione originale verso soluzioni prestazionali innovative, orientando gli operatori ed integrando il settore trasversalmente ad altri



sistemi quali lo storage, la mobilità elettrica, la smart home e la gestione del calore. Oggi il settore è caratterizzato da esigenze reali che richiedono prodotti ad alte prestazioni con buon equilibrio in rapporto al prezzo, avvantaggiando l'installatore o l'integratore ad alta competenza. Ciò deve essere sostenuto dal distributore specialista con le più moderne soluzioni integrate e la formazione tecnica di prodotto e di sistema oltre ad un'ampia disponibilità di prodotto a stock ed un servizio rapido ed efficiente».

Ragione sociale: Tecno-Lario SpA
Indirizzo: via B. Buozzi 25/A, Lecco
Sito: www.tecnolario.it

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Alta specializzazione
- Assistenza tecnica e commerciale pre e post vendita
- Capacità stock e alta disponibilità prodotti in continua evoluzione
- Rapidità di servizio
- Formazione

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Auo, Bisol, JA Solar, Jinko, LG, Sharp

Inverter: ABB, Fronius, Solaredge, Solax, ZCS

Sistemi di accumulo: ABB, Aquion, Fiamm, Solar Eclipse, Solax, ZCS

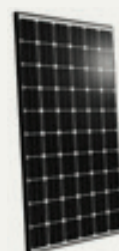
Altro: Solar Log, Steca, Victron Energy

Nuovi brand 2019: JA Solar, Sharp, Solax

I Top Seller del 2018



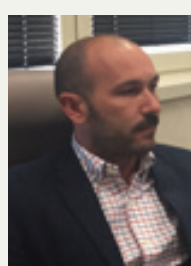
Modulo AUO BenQ SunVivo 300



Inverter ABB UNO DM 3.3 TL PLUS B



Batteria Pylontech US2000B Plus



COCCONI (GREENSUN) "Vendita consulenziale e preparazione tecnica"

MASSIMILIANO COCCONI
BUSINESS
DEVELOPMENT MANAGER
E SHAREHOLDER
DI GREENSUN GROUP

«Nel mercato fotovoltaico attuale, fortemente globalizzato e altamente competitivo, è necessario essere performanti sotto tutti i principali aspetti che compongono la distribuzione specializzata. La vendita consulenziale diventa un primo forte fattore che ci differenzia, grazie ad una forza vendita altamente formata e competente, con un'adeguata preparazione tecnica del settore, del mercato e del prodotto. Non ci interessa la mera vendita, il nostro obiettivo è creare fidelizzazione, stando vicini al cliente anche dopo la fase di vendita, soprattutto quando possono sorgere problemi. In particolare, offriamo un servizio tecnico post-vendita altamente qualificato.

Altri due aspetti, a nostro avviso fondamentali per la distribuzione specializzata, sono logistica e comunicazione. Nel primo caso, puntiamo ad avere uno stock ampiamente rifornito selezionando i migliori brand sul mercato, fornendo un servizio logistico rivolto a ridurre costi e tempi di consegna nell'evasione degli ordini. Nel secondo caso, divulghiamo informazioni di mercato, di settore e di prodotto, per sensibilizzare il mass market sullo sviluppo e l'utilizzo di energie rinnovabili da una parte, e dall'altra per dare un servizio informativo supplementare».



Ragione sociale: Greensun SRL
Indirizzo: via E. Mattioli 4
42011 - Bagnolo in Piano (RE)
Sito: www.greensun.it

Numero clienti installatori attivi nel 2018: 3.350

Numero clienti installatori attivi nel 2019: 3.630

Fatturato 2018 in Italia (solo impianti fotovoltaici): 26 milioni di euro

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Sales manager specializzati su tutto il territorio Italiano
- Supporto tecnico pre e post vendita interno
- Formazione tecnica commerciale rivolta a tutti i nostri clienti
- 2.000 mq di stock rifornito dei principali brand di settore
- Marketing e comunicazione

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: AUO BenQ, LG, Jinko, Panasonic, Peimar, Solarwatt, Trina Solar

Inverter: ABB, Fronius, Huawei, SolarEdge, SMA, ZCS Azzurro

Sistemi di accumulo: ABB, BYD, Fronius, Goodwe, LG CHEM, Solarwatt, Solax

Nuovi brand 2019: Schweitzer

ta, consegnando i prodotti in tempi rapidi e supportando i partner da un punto di vista finanziario. I servizi sono gli aspetti su cui i principali distributori si sono strutturati ne-

gli anni per rispondere ad ogni specifico caso e ad ogni esigenza dei propri installatori. Alcuni player, per ottimizzare ancora di più il supporto ai partner, hanno inoltre ampliato

la propria presenza sul territorio con nuovi showroom e punti vendita.

Ad aprile, ad esempio, Marchiol ha inaugurato una nuova filiale a Vicenza. Il punto



ROMANO PAOLICELLI
RESPONSABILE DI
PROGETTO FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL

PAOLICELLI (FORNITURE FOTOVOLTAICHE)

“Visibilità internazionale ai nostri partner”

«L'obiettivo principale della nostra realtà societaria è di estendere le immense potenzialità dell'energia pulita con modalità sempre più efficaci, valorizzando il territorio e dando visibilità europea ed internazionale ai partner commerciali con cui collaboriamo, convogliare competenze e creare sinergie

per ottenere economie di scala che possano giovare al territorio. Forniture Fotovoltaiche vanta, inoltre, un ufficio di progettazione e sviluppo progetti in Lombardia, che ci permette di accompagnare il cliente in ogni fase».



Ragione sociale: Forniture Fotovoltaiche srl

Indirizzo: via Taranto, 10 - Matera

Sito: www.forniturefotovoltaico.it

Numero clienti installatori attivi nel 2018:
circa 200

Numero clienti installatori attivi nel 2019:
circa 200

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Vendita
- Assistenza
- Consulenza
- Ricerca di progetti, investitori, finanza
- Sinergia di imprese

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Spsistem, JA Solar

Inverter: ABB, Huawei, Fronius, SolarEdge, SMA, Zcs, Solax Power, Goodwe, Lg Chem, Solarwatt

Sistemi di accumulo:
Western co., ABB, Solax

Nuovi brand: Eurener

I Top Seller del 2018



Modulo policristallino Spsistem da 280 watt



Inverter ABB 3,3 kW

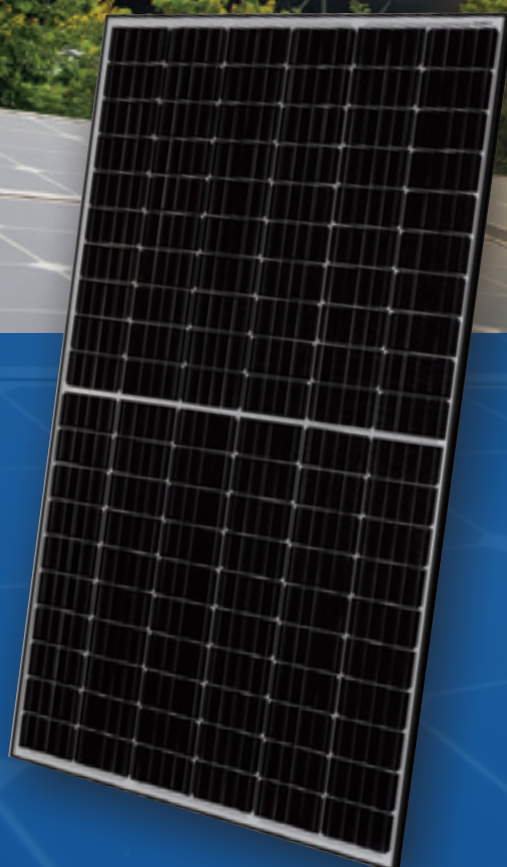


Il futuro c'è JÀ

JA SOLAR

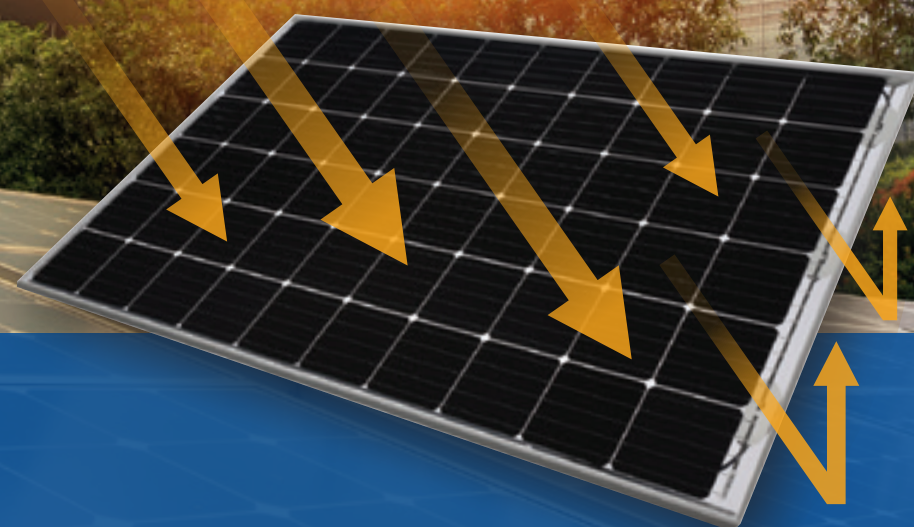
Half-cell 330 Wp

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



Tecnologia Bifacciale

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



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



JA SOLAR



vendita si estende su una superficie di 1.800 metri quadrati, di cui 400 di superficie commerciale e 120 metri destinati all'esposizione.

Tra le novità ci sono anche nuove pareti attrezzate che offrono la possibilità di testare i prodotti. Il nuovo punto vendita è stato realizzato proprio per offrire ai clienti una nuova esperienza d'acquisto, attraverso un nuo-

vo concept di comunicazione e interazione.

AMPIEZZA DI GAMMA

Un altro aspetto su cui i distributori si sono strutturati negli anni è legato alla completezza e alla qualità della propria gamma. Per il canale della distribuzione risulta fondamentale disporre di un'offerta completa e arricchita dalle più importanti novità nei

comparti di moduli, inverter, sistemi di montaggio, ma anche nel campo dell'efficienza e del risparmio energetico. Sono diversi i casi di distributori che negli ultimi mesi hanno ampliato il raggio d'azione verso mobilità elettrica, pompe di calore e solare termico. A marzo, ad esempio, Energia Italia ha affiancato, alla già consolidata offerta legata al fotovoltaico, nuovi prodotti, tra cui le co-



RICCARDO PRIOLO
BUSINESS DEVELOPMENT
DI ENERKLIMA

PRIOLO (ENERKLIMA)

"Formazione continua"

«Il mercato del fotovoltaico sta vivendo un nuovo slancio: c'è una maggiore consapevolezza sulle energie verdi, e siamo alla vigilia di una rivoluzione in cui un ruolo di primo piano sarà giocato anche dalle automobili elettriche. In questa fase di passaggio i player del settore devono guidare i clienti nella scelta di soluzioni sempre più complete e performanti, svolgendo un ruolo di partner strategico anche sul versante della formazio-



ne. Richieste nuove necessitano di nuove conoscenze in una formazione continua. I clienti sono sempre più smaliziati e non si fidano dei venditori che millantano prodotti miracolosi. Per questo stiamo investendo nella selezione di nuovi prodotti, partecipando alle fiere nazionali. Infine, un versante su cui stiamo investendo energie e risorse è quello dell'accumulo fotovoltaico residenziale».

Ragione sociale: Enerklima Srl
Indirizzo: via M.R. Imbriani,268
95128 Catania
Fatturato 2018 in Italia (solo impianti fotovoltaici): +25%

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Supporto prevendita
- Pronta consegna
- Formazione installatori e progettisti
- Storage selection
- Supporto post-vendita

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Peimar, Solarwatt, LG

Inverter: ABB, SMA, SolarEdge, Goodwe

Sistemi di accumulo: ABB, SMA, BYD, Solaredge, LG Chem, Solarwatt,Goodwe

Altro (in ambito fotovoltaico): Renusol, Sunballst

I Top Seller del 2018

Modulo Peimar SG310M

Inverter SMA Core1

Inverter SolarEdge SE27,6K + ottimizzatore P700



ANDREA MILAN
TITOLARE DI SOLARIT
SRL

MILAN (SOLARIT)

"Soluzioni mirate"

«Per essere competitivi ancora oggi sul mercato fotovoltaico italiano è essenziale a nostro avviso poter dare ai propri clienti dei servizi che permettano loro di ottimizzare l'attività lavorativa.

Ciò avviene fin da subito, grazie al nostro personale commerciale, che valuta le esigenze di ogni singola richiesta e propone una serie di soluzioni mirate e continua poi nelle fasi successive anche attraverso incontri e training personalizzati in collaborazione con i produttori, dove l'installatore viene



formato circa i prodotti che andrà a proporre installando le relative funzioni e i vantaggi. L'affiancamento in fase di sopralluogo e di trattativa con il cliente finale è un altro servizio che a volte si è dimostrato essenziale nella fase di acquisizione della commessa. Altro servizio di primaria importanza è il primo livello di assistenza post-vendita, attraverso il quale si riescono spesso a risolvere le problematiche più semplici senza doversi interfacciare direttamente con più persone».

Ragione sociale: Solarit srl Unipersonale
Indirizzo: Strada Provinciale, 31/E
Carmignano di Brenta (PD)
Sito: www.solarit.it
Numero clienti installatori attivi nel 2018: 250
Numero clienti installatori attivi nel 2019: 150
Fatturato 2018 in Italia (solo impianti fotovoltaici): 2.780.000,00 €

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Assistenza tecnico/commerciale
- Consulenze e training personalizzati
- Affiancamento nella fase di vendita
- Assistenza post-vendita
- Servizi di magazzino e logistica su misura

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Solarcall, AUO, Avancis, Azimut, LG Solar, Panasonic, Hanwa-Q.Cells, REC Solar, Solarwatt, Sunpower, Sonnestrom Fabrik, Trina;

Inverter: SMA, ABB, Fronius, Kostal, SolarEdge, Solax, ZCS, Huawei;

Sistemi di accumulo: SMA, ABB, Kostal, Delios, SolarEdge, Solax, ZCS, LG Chem, BYD, Varta, Huawei;

Altro: batterie al litio per accumulo BYD, LG Chem, Pylontech, BMZ;

Nuovi brand 2019: Regalgrid, 4-Noks, BMZ, Enwitec, Ingeteam, Meteocontrol

I Top Seller del 2018

Modulo Solarcall SCM-310

inverter SMA STP2500TL-30

ottimizzatore SolarEdge P500



lonnine per la mobilità elettrica di Scame, gli scaldacqua a pompe di calore Accorroni e i condizionatori Midea. Sempre a marzo, X-Win ha invece siglato un accordo per la distribuzione delle stazioni di

ricarica per veicoli elettrici di EV-Box, con l'obiettivo di spingere l'acceleratore sulla proposta di soluzioni per la mobilità elettrica. L'esigenza di disporre di gamme complete e innovative è quindi confermata dai numero-

si accordi di distribuzione. Da questo punto di vista maggio 2019 è stato un mese caldissimo, come dimostrato dai tanti esempi e dai numerosi accordi. Tecno-Lario ha sottoscritto un accordo per



GATTI (KRANNICH)

“La forza dell'e-commerce”

«Krannich Solar, con quasi 25 anni di esperienza nella distribuzione di prodotti per impianti fotovoltaici, è attualmente presente con 22 uffici in tutto il mondo. Attiva da molti anni in Italia, Krannich ha considerato strategico offrire fin dall'inizio un pacchetto di servizi completo per gli installatori. Tramite il suo service partner esclusivo SVR - Servizio Vendita Rinnovabili Srl, con sede a Bologna, Krannich offre all'installatore un servizio di vendita, post-vendita e assistenza tecnica per tutti i prodotti

FRANCESCA GATTI

AREA MANAGER
SERVIZIO VENDITA
RINNOVABILI SRL (SVR)**krannich**
Solar

necessari per impianti fotovoltaici residenziali e commerciali. Grazie alla collaborazione con produttori leader di mercato siamo in grado di offrire costantemente una vasta gamma di prodotti per ogni categoria e un'ampia disponibilità di merce. E non è tutto: i nostri clienti possono ordinare comodamente tramite l'online Shop Krannich Solar, con accesso 24 ore su 24 all'intera gamma di prodotti, prezzi attuali, offerte esclusive, schede tecniche e informazioni sempre aggiornate».

Ragione sociale: Krannich Solar Europa**Indirizzo:** Heimsheimer Straße 65/1

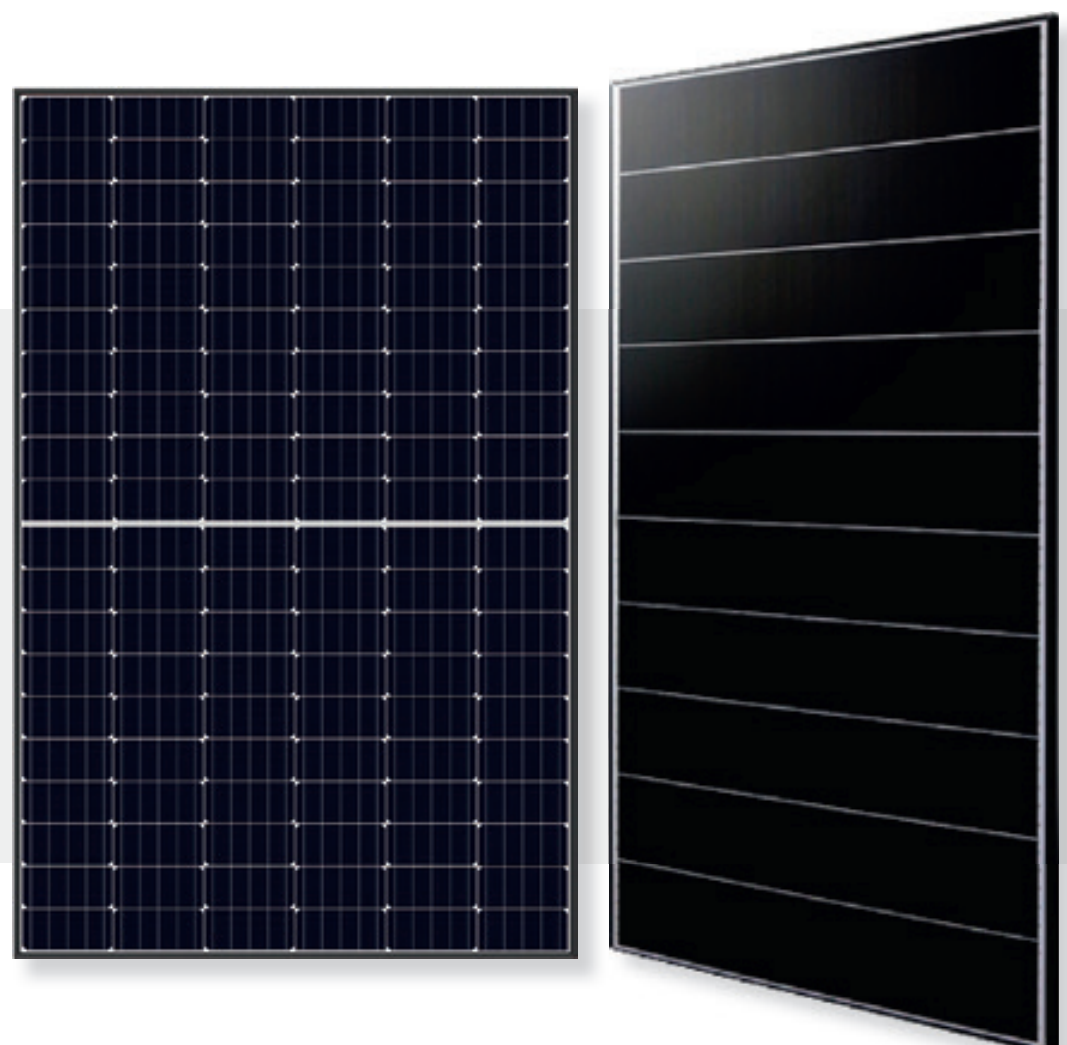
D-71263 Weil der Stadt / Hausen

Sito: www.eu.krannich-solar.com**Numero clienti installatori attivi nel 2018:**
oltre 500**Numero clienti installatori attivi nel 2019:**
oltre 600**I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI**

- Supporto tecnico e servizio post-vendita
- Ampia gamma e disponibilità di prodotti a magazzino
- Servizio di logistica
- Online Shop
- Corsi di formazione

MARCHI DISTRIBUITI**Moduli:** Axitec, JA Solar, JinkoSolar, LG, Luxor, Panasonic, REC, Suntech Power, Viridian**Inverter:** ABB, Delta, Fronius, Kaco, Kostal, SMA, SolarEdge, SolaX**Sistemi di accumulo:** ABB, BYD, Kostal, LG Chem, Pylontech, SMA, SolarEdge, SolaX**Altro:** K2 Systems, Irfts, SolarLog, KBE, Stäubli**Nuovi brand 2019:** Viridian**I Top Seller del 2018****Modulo Suntech Power STP310M, 60 celle****Inverter SolarEdge SE 6000H HD Wave (monofase fino a 6 kW)****Kit sistema di storage SolaX + batterie Pylontech low voltage****EXE**
SOLAR**GAMMA AD ALTA TECNOLOGIA**

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

**EXE Srl**

Via Negrelli 15 • 39100 Bolzano (BZ)

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



la distribuzione in Italia dei moduli Sharp. Nella fase iniziale l'azienda distribuirà i moduli monocristallini NU-AK. Coenergia, invece, ha ampliato la propria offerta siglando un accordo per la distribuzione in Italia delle soluzioni di SMA. Giulio Arletti, amministratore delegato di Coenergia, ha spiegato: «Questa partnership è stata accolta con grande entusiasmo, andando a completare quella che è la nostra proposta commerciale. Coenergia ripone nel cliente un'attenzione particolare ed è sempre alla ricerca di soluzioni per poter fornire il miglior servizio e le soluzioni più adeguate».

E ancora, sempre nel mese di maggio, l'azienda altoatesina Elpo ha sottoscritto un accordo con la società tedesca ABL per di-

stribuire, in qualità di unico importatore nazionale, innovative stazioni di ricarica per veicoli elettrici rivolte al mondo industriale, al terziario, al settore pubblico e semi-pubblico e ai privati.

Disporre di un'offerta ampia e in continua evoluzione significa anche destinare agli installatori tutti gli strumenti affinché quest'ultimi possano avere a disposizione informazioni complete su prodotti, caratteristiche, prezzi.

In questa direzione, i principali distributori continuano ad ottimizzare guide, mappe, cataloghi, tutti strumenti informativi focalizzati sui prodotti. A marzo, VP Solar ha presentato la Mappa Storage 2019, pubblicazione di 11 pagine rivolta agli in-

stallatori, che contiene una tabella comparativa con le caratteristiche più significative dei principali sistemi di accumulo presenti sul mercato. Di facile lettura, la mappa offre informazioni veloci in formato tabellare per consentire di scegliere la soluzione ideale in ogni occasione, in funzione a capacità, potenza e caratteristiche tecniche. A giugno, invece, Marchiol ha presentato il nuovo catalogo "Energie Rinnovabili 2019". Si tratta di un documento in formato pdf da 68 pagine che contiene tutti i prodotti fotovoltaici distribuiti dall'azienda, divisi per categoria: si parte con i moduli, per arrivare a ottimizzatori, inverter, storage, monitoraggio e sistemi di montaggio. Il catalogo riporta i marchi



LUIGI STAMERRA
CEO DI SUNCITY
TECHNOLOGIES (NETCITY SRL)

STAMERRA (SUNCITY TECHNOLOGIES) "Formazione specializzata"



«Stiamo investendo in maniera importante nella formazione di una nuova generazione di installatori più evoluti e competitivi, i nostri Suncity Partner. Attraverso l'adesione al nostro programma strategico offriamo ai nostri installatori,

e senza nessun impegno, tutti gli strumenti che li aiutano a trovare nuovi clienti differenziandosi dai competitor e ad avere supporto finanziario per aggredire il mercato in maniera più competitiva».

Ragione sociale: Suncity Technologies (Netcity Srl)
Indirizzo: via Tolemaide 28, Roma
Sito: <http://suncityitalia.com/>

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Noleggio Operativo
- Supporto per bandi, gare, incentivi
- Supporto marketing per la generazione di lead
- Condizioni agevolate per credito al consumo e polizze All Risk
- Corsi di formazione per commerciali e tecnici, base e avanzati

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Jinko, Canadian, LG, Peimar, Solar Call

Inverter: Huawei

Sistemi di accumulo: Goodwe, SMA, Huawei, LG, BYD, Growatt

Nuovi brand 2019: JinkoSolar

I Top Seller del 2018



Canadian Solar
KuPower CS3K-300P



inverter Huawei
SUN2000L-3KTL



ASSISTENZA PRE E POST VENDITA SONO TRA I SERVIZI SU CUI I DISTRIBUTORI PUNTANO PER ESSERE COMPETITIVI SUL MERCATO

distribuiti, affiancando alle foto le principali caratteristiche tecniche dei prodotti.

AGGIORNAMENTO COSTANTE

Innovare costantemente la gamma di pro-

dotti e servizi si traduce in un'attenzione sempre crescente nell'aggiornamento degli installatori partner. Un'attenzione che non manca ai distributori, come dimostrano i numerosi eventi formativi e di aggiornamento

in aula, online e sul territorio organizzati nel 2019 (ne parliamo all'interno di questo numero in un articolo dedicato proprio ai corsi di formazione).

Sono infatti tante le iniziative che i distri-



DAVIDE ORCIANI
AMMINISTRATORE
X-WIN

ORCIANI (X-WIN)

“Alta specializzazione nello storage”

«Negli ultimi anni abbiamo puntato moltissimo sullo stoccaggio di energia e abbiamo consolidato il nostro impegno in questo settore grazie alla partnership con importanti aziende leader nel mondo di sistemi di accumulo quali BYD, GoodWe, Victron Energy. Abbiamo puntato

su questi grandi brand perché collidono perfettamente con le nostre ideologie di storage e di sviluppo futuro. Inoltre, offriamo consulenza sia finanziaria che tecnica, pre e post vendite, per tutti i prodotti che commercializziamo».



Ragione sociale: X-Win S.r.l.

Indirizzo: Via San Lorenzo, 77/a

Sito: www.x-win.it

Numero clienti installatori attivi nel 2018: 800

Numero clienti installatori attivi nel 2019: 1.000

Fatturato 2018 in Italia (solo impianti fotovoltaici): 5 milioni

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Assistenza pre e post vendita
- Configurazione e dimensionamento impianto
- Consulenza finanziaria e tecnica
- Specializzazione sistemi accumulo

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Talesun, Winsolar, Victron Energy, Seraphim

Inverter: GoodWe, Victron, Abb, SMA

Sistemi di accumulo: GoodWe, Victron, BYD

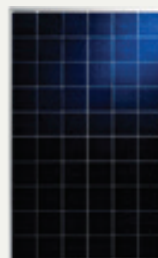
Altro: Mounting Systems, Solarlog, Mersen, Lovato, SolarFox

Nuovi brand 2019: Talesun, Seraphim

I Top Seller del 2018



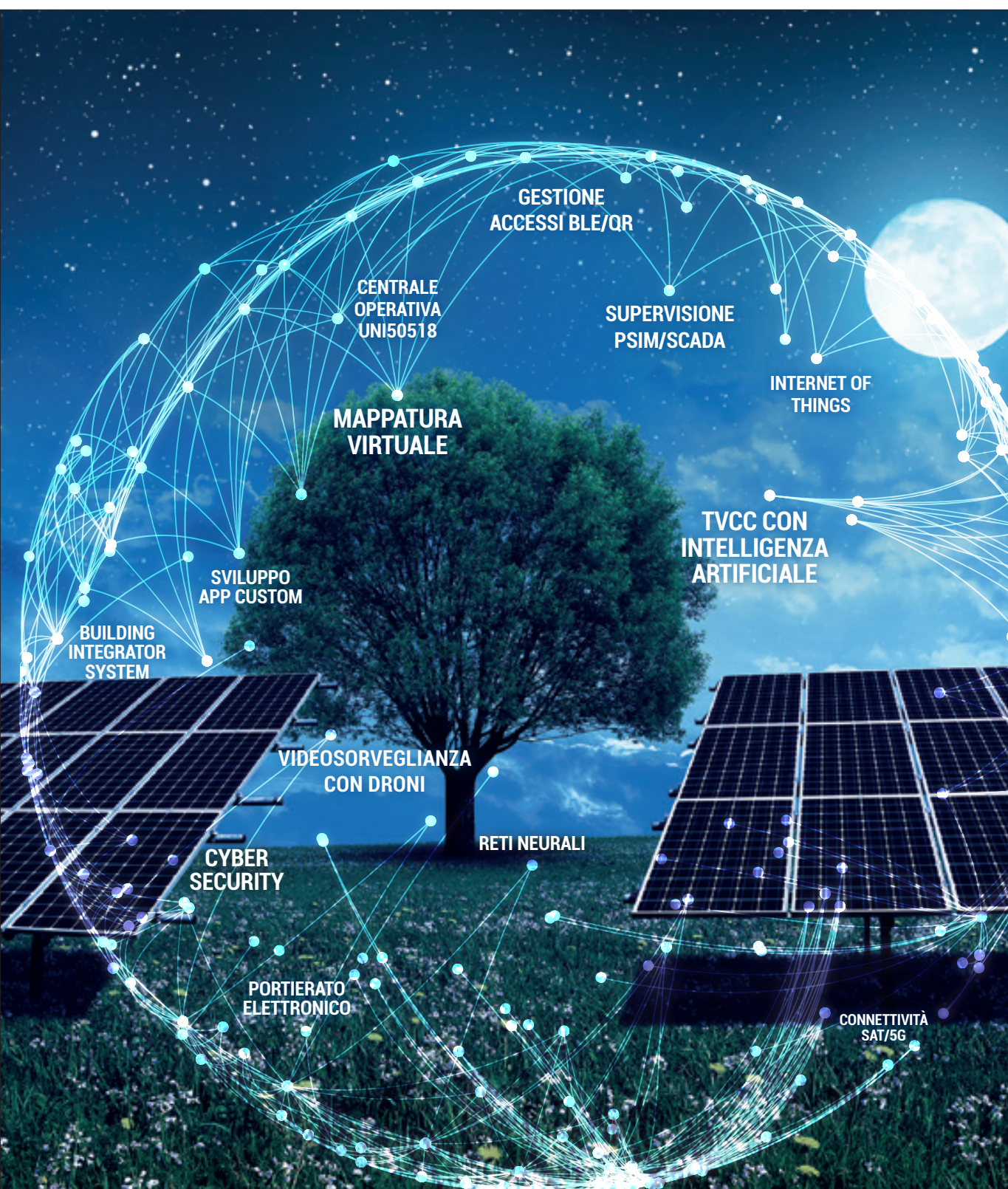
Winsolar WNS 280 P60



GoodWe GW 3600 SB-P



BYD B.BOX PRO



Security Trust

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

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



MILANO | ROMA | BARI | LECCE | LUCCA | ENNA | CAGLIARI

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



butori, spesso in collaborazione con i produttori partner, mettono a punto per sostenere l'attività degli installatori. Si tratta di momenti preziosi per poter illustrare la gamma prodotti, il funzionamento, evidenziare gli aspetti salienti da fare emergere in fase di vendita e offrire

anche esempi pratici su dimensionamento e installazione. Alcuni di questi appuntamenti sono specifici e mirati.

Lo scorso 19 giugno, ad esempio, Enerklima ha tenuto a Marsala, in provincia di Trapani, lo Storage Selection Tour, un corso specialistico di formazione sui siste-

mi di accumulo fotovoltaici con focus sulle caratteristiche tecniche dei prodotti che l'azienda distribuisce.

Si tratta anche di momenti per far conoscere la propria azienda e ampliare la rete di installatori in Italia. Proprio Energia Italia, in occasione della tappa di Novara dell'Academy



REGAZZI (ALASKA)

"Reattività e logistica"

«Alaska Energies è attiva nel mercato del fotovoltaico dal 2010 e solo recentemente si è affacciata al quello italiano, forte di un'esperienza maturata in Francia, Romania e Svizzera, Paesi molto differenti tra loro che necessitano di approcci altrettanto differenti. Questo è stato possibile grazie alla nostra reattività, che ci ha permesso di rispondere sempre con prontezza alle mutevoli esigenze dei vari mercati, un requisito a nostro avviso fondamentale per essere all'altezza in un contesto così fortemen-

EVA REGAZZI

BD & OP MANAGER
ITALIA DI ALASKA



te competitivo come quello italiano. Grazie ad una elevata capacità di stoccaggio, siamo sempre in grado di offrire ai nostri clienti una vasta scelta di prodotti in pronta consegna. Il nostro servizio di logistica interno gestisce con la massima cura ogni spedizione, organizzata secondo le specifiche esigenze del cliente, con partenze giornaliere verso l'Italia a costi competitivi e tempi di consegna veloci. Gestiamo qualsiasi tipo di fornitura, senza limiti minimi di acquisto».

Ragione sociale: Alaska Energies
Indirizzo: 290 Rue Ferdinand Perrier
69800 Saint-Priest (Lyon) - France
Sito: www.alaska-energies.it
Fatturato 2018 gruppo: 15 milioni di euro

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Ampio volume di stoccaggio
- Logistica interna
- Servizio personalizzato
- Consulenza specializzata in ambito fotovoltaico
- Reattività

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: QCells, Canadian Solar, CS Wismar, Trina Solar, Voltec Solar, Systovi, Panasonic

Inverter: SMA, SolarEdge, Enphase, ZCS Azzurro

Sistemi di accumulo: LG Chem, QCells, ZCS Azzurro,

Altro: K2 Systems, Irfts, Staubli, Connet

Nuovi brand 2019: Panasonic, ZCS Azzurro, Connet

I Top Seller del 2018



Modulo Q.Cells Q.Peak-G4.1300



inverter SMA Core1



Microinverter Enphase IQ7



RANALLI (AS SOLAR)

"Continuo aggiornamento di gamma e installatori"

«L'attività di una società come AS Solar oggi poggia su competenza, su un'offerta in costante e progressivo aggiornamento supportata dai nostri partner tecnologici e sul continuo improving della struttura finalizzato all'aumento dell'efficienza interna e con l'unico target che è la piena soddisfazione del cliente.

A febbraio abbiamo compiuto 10 anni di attività, segno che il nostro modo di approcciare il mercato è stato valorizzato da tutti i nostri interlocuto-

GIANLUCA RANALLI

SALES DIRECTOR
DI AS SOLAR



ri e ciò è facilmente riscontrabile dal trend del nostro fatturato annuo. L'unico metro di giudizio e cartina di tornasole della nostra attività sono i nostri clienti e il modo in cui veniamo coinvolti su buona parte delle attività condivise dalla fase preliminare di gestione del lead alla completa realizzazione dell'impianto.

Non disdegniamo affatto l'attività di training che è momento di approfondimento e confronto con gli installatori».

Ragione sociale: AS Solar Italia Srl
Indirizzo: via dei lavoratori 8/10
Buccinasco (MI)
Sito: www.as-italia.com
Fatturato 2018 in Italia (solo impianti fotovoltaici): 8,5 milioni di euro

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Materiale sempre disponibile presso il nostro magazzino di Brugherio (MB)
- Commerciali diretti sul territorio per un rapporto immediato con i clienti
- Condivisione progetti e criticità connesse con clienti e fornitori
- Massima sinergia cliente / struttura interna
- Ufficio tecnico disponibile gratuitamente per il cliente

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: JA Solar, LG, Rec, Panasonic, Futura

Inverter: SolarEdge, Omnik, Fronius, Kostal Ingeteam

Sistemi di accumulo: Solax, Pylontech, Lg Chem, BYD, Western, Solarwatt

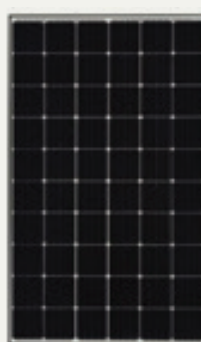
Altro (in ambito fotovoltaico): LG, Saunier Duval

Nuovi brand 2019: colonnine di ricarica Ingeteam

I Top Seller del 2018



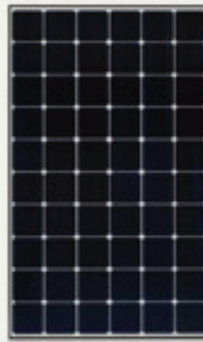
Modulo JA Solar JAM60S01-300/PR



Inverter SolarEdge SE3000H HD-WAVE



Modulo LG Neon 2 330W





Tour, che si è tenuta lo scorso 4 giugno, ha voluto ampliare e allargare il raggio d'azione anche alle regioni del nord Italia. Abbiamo visto come siano diversi gli aspetti sui quali i distributori stanno investendo

per restare saldi in un mercato altamente competitivo. Per strutturare collaborazioni preziose e durature con gli installatori presenti in Italia, il canale della distribuzione intende continuare in questa direzione con

l'obiettivo di diventare sempre più il cuore e l'elemento di giunzione tra gli installatori e i produttori. Nonostante le sorprese. Nonostante le oscillazioni di prezzo. Nonostante i cambi repentini del mercato.



LUCANI (ITALSOL)
“Prodotti su richiesta”



ILENIA LUCANI
 RESPONSABILE COMMERCIALE DI ITALSOL

Italsol vanta strette e dirette collaborazioni con molti dei principali produttori di moduli, inverter, sistemi accumulo. La nostra struttura snella e puramente commerciale ci permette di essere estremamente competitivi in un settore altamente concorrenziale, trattiamo per scelta solo prodotti della migliore qualità, cercando di offrire il miglior rapporto qualità-prezzo.

Nel nostro magazzino di Arezzo abbiamo un vasto assortimento in pronta consegna. Siamo in grado di reperire anche prodotti speciali, fuori listino, sulla base delle richieste dei nostri clienti.

Facciamo del servizio un nostro punto di forza, cercando di garantire la massima soddisfazione dei nostri clienti».

Ragione sociale: Italsol S.R.L.

Indirizzo: nuova sede Via del Maspino, 9
 52100 Arezzo

Sito: www.italsolsrl.it

Numero clienti installatori attivi nel 2018: 340

Numero clienti installatori attivi nel 2019: 400

Fatturato 2018 in Italia

(solo impianti fotovoltaici): 3,6 milioni di euro

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Distribuzione specialistica prodotti per il fotovoltaico
- Assistenza tecnica pre e post vendita
- Ampia varietà di prodotti con tutti i principali brand di moduli inverter e sistemi di accumulo
- Magazzino pronta consegna
- Consegne rapide e capillari

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Q-Cells, Solvis, Solar Fabrik, Lg, Panasonic, Sun Earth, Trina, REC Solar, BEN-Q

Inverter: ZCS, SolarEdge, ABB, Fronius, Huawei e SMA

Sistemi di accumulo: ZCS, Solax, Varta, ABB, SolarEdge, LG Chem, Fronius e SMA

Nuovi brand 2019: moduli Trunsun, novità esclusiva da luglio 2019

I Top Seller del 2018



Modulo Q-Cells



Sistemi di accumulo ZCS con batterie Weco



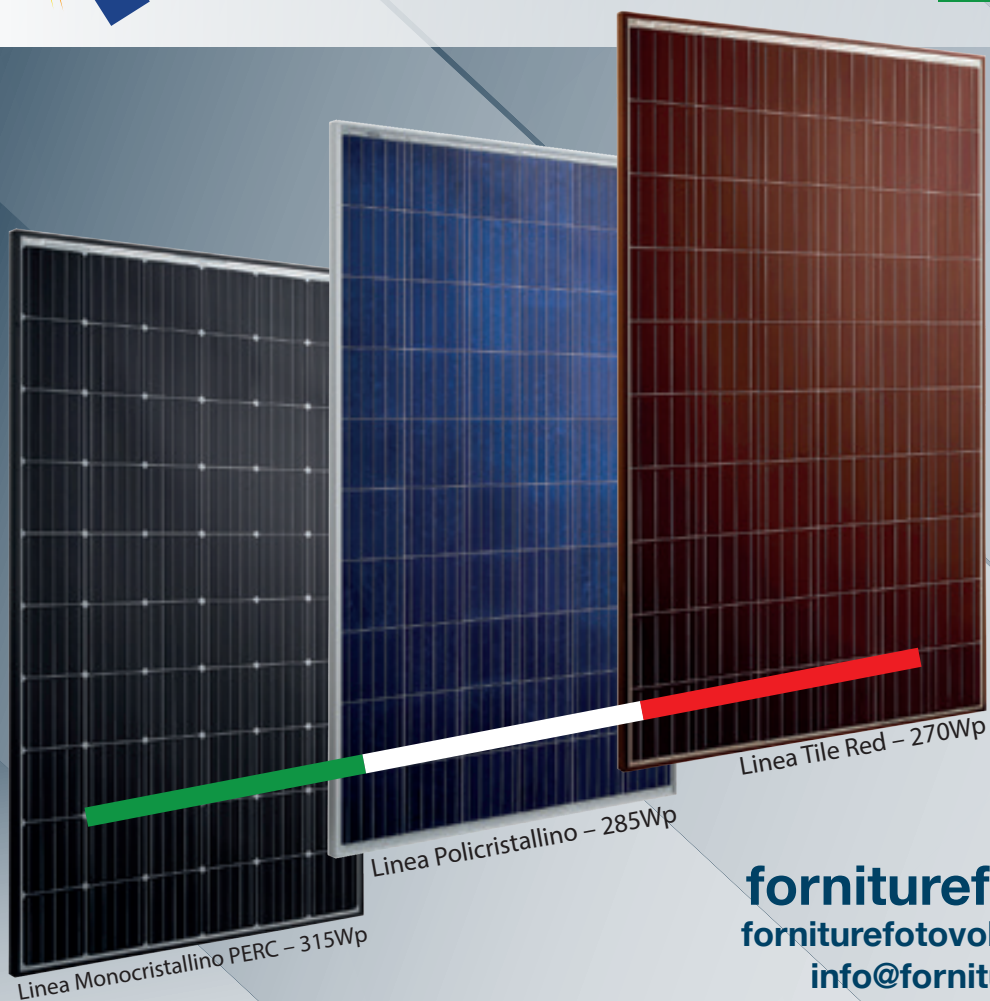
Inverter ZCS



FORNITURE FOTVOLTAICHE SRL



SPS istem



Segui le **NEWS**



forniturefotovoltaico.it
 forniturefotovoltaico@spsistem.com
 info@forniturefotovoltaico.it

Tel. 0039 0835 383529 • Cell. 347 4915133



Siamo Presenti
 Lombardia • Veneto • Piemonte • Umbria
 Lazio • Marche • Campania • Basilicata
 Calabria • Sicilia • Sardegna



STORAGE E DETRAZIONI: CHE CONFUSIONE

IL 31 MAGGIO L'AGENZIA DELLE ENTRATE HA FORNITO ULTERIORI CHIARIMENTI IN MATERIA DI SISTEMI DI ACCUMULO E BENEFICI FISCALI. CHIARIMENTI CHE PERÒ NON CONVINCONO DEL TUTTO PRODUTTORI E ASSOCIAZIONI DI SETTORE

È ancora caos sul fronte detrazioni fiscali - sistemi di accumulo. Lo scorso 31 maggio, con la circolare 13/E, l'Agenzia delle Entrate ha infatti fornito nuovi chiarimenti, che però, paradossalmente, hanno creato un forte clima di incertezza in tutto il settore. Nel testo dell'Agenzia, infatti, si legge: "L'installazione successiva del sistema di accumulo non dà diritto alla detrazione nel caso in cui l'impianto fotovoltaico non sia stato ammesso alla detrazione in quanto oggetto di tariffe incentivanti".

Che cosa significa? Tutti i sistemi di storage installati su impianti incentivati non hanno diritto alla detrazione? Oppure questa misura riguarda un numero ristretto di installazioni?

TESTO INTERPRETABILE

Alcuni esponenti del fotovoltaico, tra cui produttori e associazioni di settore, hanno fornito il proprio parere, chiedendo allo stesso tempo chiarimenti per non ostacolare la diffusione di nuovi sistemi di accumulo sul territorio.

«Il documento, come spesso avviene, è interpretabile», spiega Vincenzo Ferreri, managing director di Sonnen. «Il testo non sembra far riferimento a tutti gli impianti fotovoltaici in Conto Energia. Infatti si dice "l'impianto non sia stato ammesso alla detrazione". Pertanto, da questa lettura, sembrerebbe che il testo si riferisca solo a quei cittadini che, pur possedendo un impianto già incentivato in Conto Energia, avevano anche provato a richiedere l'accesso alle detrazioni fiscali per lo stesso (tentando la cumulabilità, poi negata e chiarita dalla circolare ADE del 2007) ricevendo di fatto la mancata ammissione alle detrazioni. Sono solo questi gli impianti che, avendo già richiesto e ricevuto la mancata ammissione alle detrazioni, non potranno accedere conseguentemente alle detrazioni fiscali sull'installazione dei sistemi di accumulo».

Ferreri aggiunge che comunque non avrebbe senso escludere dalla detrazione la totalità degli impianti incentivati. In primo luogo perché lo storage, come le pompe di calore e altri dispositivi elettronici che godono della detrazione senza vincoli di conti energia o altro, funzionano utilizzando la stessa energia prodotta dall'impianto fotovoltaico presente sul tetto dell'immobile, e quindi non avrebbe senso discriminare una tecnologia (l'accumulo) rispetto alle altre. In secondo luogo perché le oltre 450mila installazioni di taglia residenziale incentivate in Conto Energia rappresentano per il mercato italiano e per la rete nazionale un valore inestimabile per l'avvio dei servizi di rete e del capacity market: ovvero la partecipazione degli impianti residenziali al mercato dell'energia tramite un sistema di accumulo

COSA DICE LA CIRCOLARE DELL'AGENZIA

"L'installazione successiva del sistema di accumulo non dà diritto alla detrazione nel caso in cui l'impianto fotovoltaico non sia stato ammesso alla detrazione in quanto oggetto di tariffe incentivanti".

LA RISPOSTA DEL MERCATO



Vincenzo Ferreri, Sonnen: *"Da questa lettura, sembrerebbe che il testo si riferisca solo a quei cittadini che, pur possedendo un impianto già incentivato in Conto Energia, avevano anche provato a richiedere l'accesso alle detrazioni fiscali per lo stesso"*



Italia Solare: *"Ritieniamo fortemente penalizzante l'interpretazione resa nota dall'Agenzia delle Entrate"*



Anie Rinnovabili: *"La circolare sta creando confusione a causa dell'interpretabilità del virgolettato, con un conseguente allarmismo nel settore"*

intelligente abbinato, che vedrebbe finalmente andare in pensione le centrali convenzionali, con enormi benefici per ambiente e finanza pubblica.

MISURA PENALIZZANTE

Non si è fatto attendere anche il parere delle principali associazioni di settore, che si sono espresse in merito alla circolare dell'Agenzia mostrando il proprio disappunto.

Per Italia Solare, in questo modo l'Agenzia nega esplicitamente l'applicabilità della detrazione Irpef sui sistemi di accumulo installati su impianti che beneficiano delle tariffe incentivanti.

"L'associazione aveva evidenziato la possibilità di procedere ad incentivare i sistemi di accumulo installati su impianti che beneficiano della tariffa incentivante allorquando si realizzava un più ampio intervento di manutenzione straordinaria o di ristrutturazione edilizia. Posta la succitata pronuncia dell'Agenzia delle Entrate, sembrerebbe che anche tale casistica non possa essere oggetto di detrazione Irpef. Italia Solare ritiene fortemente penalizzante la interpretazione resa nota dall'Agenzia delle

Entrate. Pertanto, concordemente con i nostri soci operanti nel settore degli storage, l'associazione intraprenderà un ampio dialogo con le istituzioni e i ministeri competenti per consentire lo sviluppo di un sistema normativo favorevole al settore".

Anche Anie Rinnovabili si è espressa in merito, richiedendo un confronto con l'Agenzia stessa per chiarire come la circolare debba essere applicata, dal momento che "sta creando confusione a causa dell'interpretabilità del virgolettato e conseguente allarmismo nel settore".

"Individuare misure che supportino economicamente gli investimenti in sistemi di accumulo abbinati a impianti fotovoltaici residenziali consentirebbe di coinvolgere maggiormente i cittadini nella transizione energetica in atto e garantirebbe un incremento del fattore di autoconsumo", si legge nella nota di Anie Rinnovabili, "con il duplice vantaggio di una maggior indipendenza energetica dell'unità immobiliare e di decongestionamento della rete elettrica, una riduzione dei costi della bolletta elettrica ed un valido contributo nel fornire i servizi di dispacciamento per l'esercizio in sicurezza della rete".

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

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



VENETO E LOMBARDIA: DUE BANDI PER LO STORAGE

LA REGIONE GUIDATA DA LUCA ZAIA HA MESSO A DISPOSIZIONE 2 MILIONI DI EURO PER I SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI A SERVIZIO DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON POTENZA FINO A 20 KWP. DALLA LOMBARDIA ARRIVANO ALTRI 4,4 MILIONI PER IL 2019 E IL 2020

QUALCOSA IN PIÙ SUL BANDO DEL VENETO

Dotazione finanziaria:

2 milioni di euro

Target: Sistemi di accumulo per impianti FV fino a 20 kWp

Presentazione domande:

dal 24 giugno al 25 luglio 2019

Inquadra il QR Code per avere maggiori informazioni e per presentare la domanda



Si amplia e si rafforza il fronte delle Regioni che finanziano l'installazione di sistemi di accumulo abbinati a impianti fotovoltaici.

Mercoledì 19 giugno la giunta regionale del Veneto ha infatti approvato il "Bando di incentivazione dei sistemi di accumulo di energia elettrica prodotta da impianti fotovoltaici" che mette a disposizione 2 milioni di euro come da decisione già annunciata lo scorso 28 maggio.

Pochi giorni dopo, il 24 luglio, Regione Lombardia ha approvato una nuova misura di incentivazione per un investimento di 4,4 milioni di euro con due finestre temporali per l'erogazione dei contributi su due anni, per il 2019 e il 2020.

PROCEDURA A SPORTELLO

Nel dettaglio, il bando di Regione Veneto prevede l'assegnazione di un contributo a fondo perduto, con un importo massimo concedibile pari a 3.000 euro e variabile fino al 50% delle spese sostenute per l'acquisto e l'installazione di un sistema di accumulo a servizio di un impianto fotovoltaico con potenza fino a 20 kWp. L'intervento dovrà essere realizzato nel 2019 e le spese dovranno essere sostenute dal 1° gennaio 2019; gli interventi dovranno, inoltre, essere realizzati e rendicontati entro il 13 dicembre 2019. Il contributo è concesso mediante una procedura a sportello per via telematica che prevede un accreditamento online, effettuabile fino 25 luglio e la successiva presentazione della domanda, aperta sempre online dalle ore 9 dell'8 luglio alle ore 15 del 31 luglio.

La domanda di partecipazione potrà essere presentata esclusivamente da privati cittadini già titolari o futuri titolari di un impianto fotovoltaico installato su edifici o a terra in Veneto.

L'importo del contributo è calcolato sommando due quote: la prima è relativa all'efficienza del sistema di accumulo e la seconda al costo sostenuto per l'installazione. L'efficienza è a sua volta calcolata in considerazione del numero di cicli di vita del sistema di accumulo e del



costo per unità di energia accumulata. Ai fini del bando sono considerate ammissibili unicamente le spese riferite al costo d'acquisto e di installazione del sistema di accumulo e dell'eventuale contatore aggiuntivo, e l'Iva.

TERZA EDIZIONE

Quella di Regione Lombardia è la terza edizione del bando che agevola l'installazione di sistemi di accumulo. «L'obiettivo è, ancora una volta, sulla scia del successo e dell'esperienza maturata nelle edizioni precedenti, di aumentare l'autoconsumo di energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili locali» ha dichiarato Massimo Sertori, assessore agli Enti locali, Montagna, Piccoli Comuni e Risorse energetiche. Il primo bando risale al 2016 e aveva messo a disposizione 2 milioni di euro. Il secondo bando è del 2017, e metteva a disposizione 4 milioni di euro. Nel 2018, infine, la Regione aveva completato la seconda edizione del bando stanziando altri 3 milioni di euro, con l'obiettivo di soddisfare la domanda di 1.025 soggetti che avevano fatto richiesta, ma senza ricevere il finanziamento a causa dell'esaurimento dei fondi. Le iniziative di Regione Veneto e Regione Lombardia hanno accolto il favore delle associazioni di settore. Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili, ha così commentato, subito dopo l'annuncio del primo bando: «Siamo molto soddisfatti del risultato raggiunto», dichiara Pinori. «Anie Rinnovabili dialoga con Regione Veneto dal 2018. La Regione si è rivelata virtuosa e disponibile a questo tipo di iniziativa». Pinori ha infine dichiarato che Anie Rinnovabili sta lavorando a stretto contatto con altre regioni tra cui Emilia Romagna, Piemonte, Toscana, Puglia e Friuli. Quest'ultima sembra al momento la più interessata. 

INVERTER FULL OPTIONAL

per una connessione immediata e diretta ai moduli fotovoltaici



TL3-S trifase da 17 a 40 Kw



MAX trifase da 50 a 80 Kw

Growatt progetta pensando alla semplicità, alla convenienza e al futuro

Full Optional vuol dire disporre di:

- Fusibili di stringa
- Sezionatore DC
- Scaricatori di classe II in ingresso DC e in uscita AC contro sovratensione
- Monitoraggio intelligente delle singole stringhe e relativi fusibili
- Protezione anti PID per moduli fotovoltaici

powering tomorrow
Growatt
italia

Già presenti nel futuro

www.growatt.it  

sonnen: la tua energia del



Frequenza
50,1 Hz

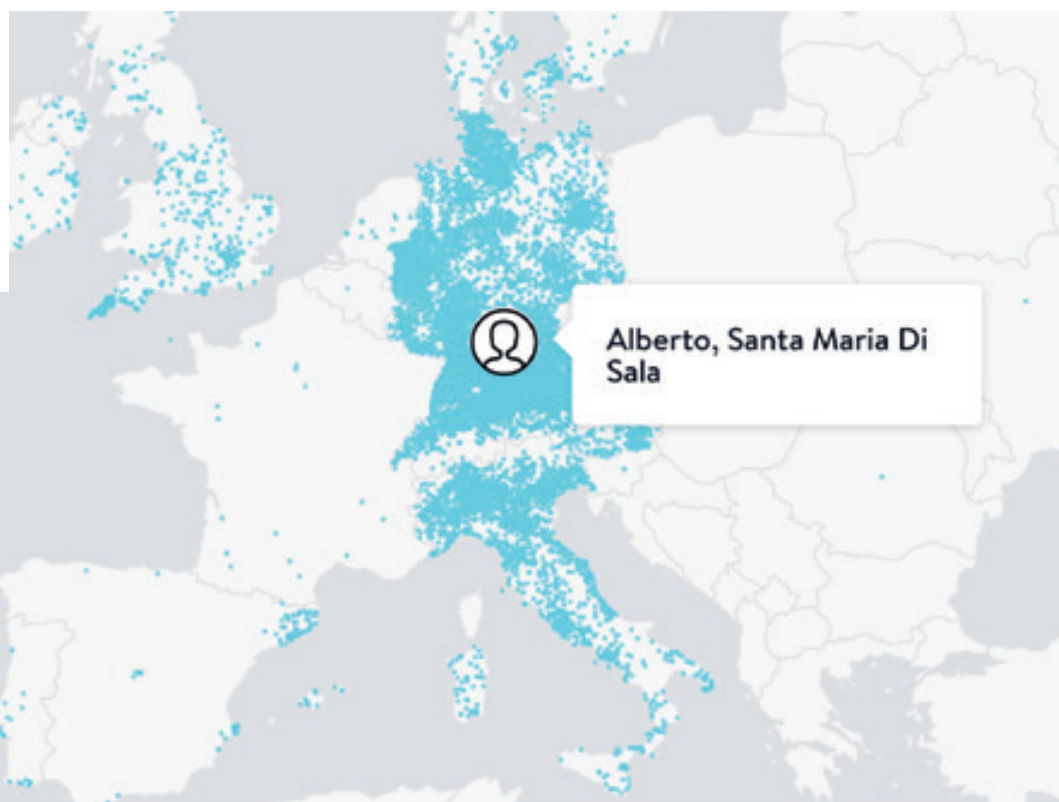
50 Hz

49,977 Hz

49,9 Hz



Cresce ogni giorno la **sonnenCommunity**, l'insieme di tutti i clienti che possiedono una sonnenBatterie, potenzialmente interconnessi tra loro in una grande batteria virtuale. Così facendo ogni membro può contribuire a compensare le fluttuazioni della rete elettrica in pochi secondi, ottenendo in cambio energia gratuita per la propria abitazione.



680 Nuovi membri
nei prossimi 7 giorni

Con sonnenBatterie 10 e sonnenFlat l'indipendenza energetica è sempre più vicina!

sonnenBatterie 10 è la nuova piattaforma energetica sonnen dalle prestazioni ancora più elevate, perfetta per essere utilizzata non solo in ambito residenziale, ma anche nel mercato dello “small business”.

Questo lo sapevi già:

- Batterie al Litio Ferro Fosfato
- Sicurezza e lunga durata (garanzia di 10 anni / 10.000 cicli)
- Sistema compatibile con tutti gli impianti FV esistenti
- Sistema intelligente che permette di ottimizzare la produzione e il consumo di energia all'interno dell'abitazione
- Qualità Made in Germany
- Possibilità di accedere alla community energetica più innovativa d'Europa

Ma ora ci sono grandi novità:

- Potenza ancora più elevata (fino a 4,6kW)
- Maggior capacità (da 5,5 a 27,5 kWh per singolo sistema con batterie sonnen HV “engineered in Germany”)
- Possibilità di installare fino a 9 sistemi in cascata con potenza fino a 42 kW e capacità fino a 247,5 kWh
- Sistema di installazione semplificato
- Espandibilità futura grazie al modulo inverter fotovoltaico DC/DC
- Integrazione con sistemi di Home Automation grazie al protocollo KNX
- Energia disponibile anche in caso di blackout di rete con sonnenProtect



Inoltre, aderendo alla **sonnenFlat 1500**, il cliente ha la possibilità di partecipare alla creazione delle basi per la rete elettrica del futuro, ottenendo contemporaneamente alcuni vantaggiosi servizi:

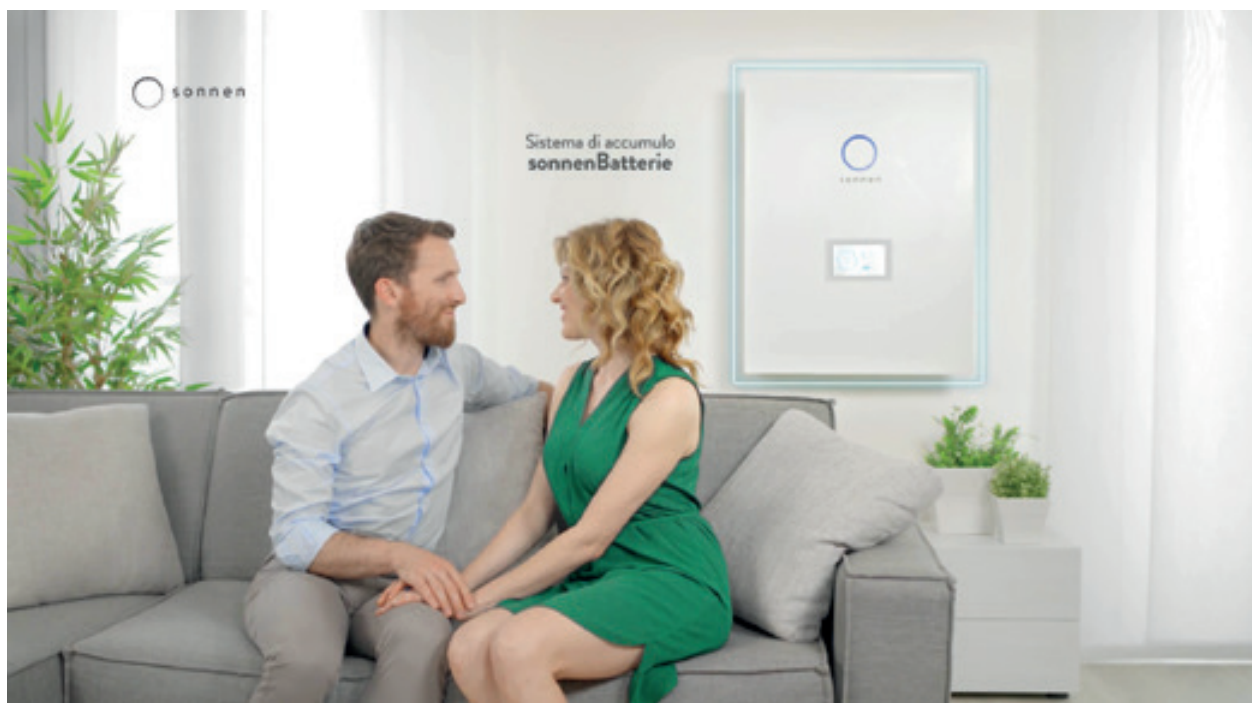
- **Monitoraggio remoto** per ottimizzare l'autoproduzione e l'autoconsumo nell'abitazione
- **Aggiornamento software** per migliorare sempre di più l'esperienza di risparmio energetico
- **Servizio energia e bonus energetico** grazie al quale il cliente ogni anno ha a disposizione 1500 kWh di componente energia per coprire i propri consumi residui, a fronte della possibilità per sonnen di controllare la sua sonnenBatterie per fornire servizi di stabilizzazione della rete elettrica nazionale.

Sei interessato a sonnenBatterie 10 e sonnenFlat 1500? Scrivi subito a vogliosonnen@sonnen.it!



L'indipendenza energetica in 15 secondi

Inquadra la foto con l'applicazione per Realtà Aumentata “SolareB2B” e guarda subito lo spot per la campagna pubblicitaria sonnen su LA7.
...Scegli sonnen, al resto pensiamo noi!





500 MILIONI AI COMUNI: UN VERO AIUTO ALLA SOSTENIBILITÀ?

L'ARTICOLO 30 DEL DECRETO CRESCITA PREVEDE LO STANZIAMENTO DI MEZZO MILIARDO DI EURO PER QUASI 8.000 CENTRI URBANI ITALIANI CHE PRESENTINO PROGETTI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO E SVILUPPO TERRITORIALE SOSTENIBILE. UN SEGNALE POSITIVO DA PARTE DEL GOVERNO, MA NON PRIVO DI NUMEROSI DIFETTI. FRA REGOLE INCERTE E TEMPI STRETTISSIMI, ECCO LE PRINCIPALI CRITICITÀ DEL PROVVEDIMENTO

DI RAFFAELE CASTAGNA

Il ministero dello Sviluppo Economico ha approvato a maggio 2019 l'erogazione di 500 milioni di euro come contributi per l'efficientamento energetico e lo sviluppo territoriale sostenibile in favore dei Comuni che intendano realizzare progetti in questi ambiti.

Si tratta di un'ottima notizia? Sulla carta e nelle intenzioni senz'altro. Ma stando a quanto abbiamo approfondito, e a detta di alcuni esperti, questa risoluzione, sebbene si collochi sulla giusta direzione per avviare un virtuoso processo di mobilitazione a favore di interventi che promuovano la sostenibilità da parte delle amministrazioni locali, presenta diversi punti critici. In attuazione dell'articolo 30 del Decreto Legge 30 aprile 2019, n.34 (DL Crescita), il ministero dello Sviluppo Economico ha stabilito l'ammontare delle somme da stanziare calcolate in base alla popolazione dei Comuni che presenteranno i progetti di miglio-

ramento dell'efficienza. In altre parole, maggiore è la popolazione di un Comune più soldi verranno stanziati per i progetti che questo porterà all'esame degli esperti del Ministero. Un'idea che cerca lodevolmente di venire incontro alle differenti esigenze che ogni agglomerato urbano presenta in base alle proprie dimensioni e necessità, ma che forse privilegia un criterio un po' troppo generalista, senza concentrarsi sulle particolari esigenze legate ai diversi territori e sulle differenti situazioni che contraddistinguono i Comuni italiani.

CONTRIBUTI IN TEMPI STRETTI

Il meccanismo di erogazione è piuttosto semplice, ma le condizioni per ricevere il contributo sono alquanto vincolanti. Verranno infatti approvati per la ricezione del finanziamento i soli progetti di efficientamento energetico e di sviluppo terri-

toriale sostenibile i cui lavori di realizzazione siano cominciati entro il 31 ottobre 2019. In poche parole, i Comuni interessati a ricevere questo finanziamento dovrebbero o avere già in cantiere o almeno in progetto le opere per le quali richiede il contributo. Altrimenti, le giunte dovrebbero elaborare, almeno entro il mese di agosto 2019, la pianificazione di un intervento da avviare prontamente in cantiere al fine di poter ottenere l'ambita somma di denaro.

Basta un sano realismo, nonché una pur vaga idea del tempo medio occupato dai processi decisionali delle amministrazioni comunali della Penisola, per comprendere facilmente come quest'ultima opzione sia nient'altro che un'utopia. «Si tratta di un'idea bella, ma con tempi proibitivi» commenta in proposito Erica Bianconi, consulente energetico EGE. «Da un lato è quasi apprezzabile l'intenzione di smuovere la lentezza delle

amministrazioni pubbliche, d'altra parte viene di fatto negato a molti l'accesso ai contributi». Ad ogni modo il denaro verrà somministrato in due quote. La prima tranche, pari al 50%, della somma prevista per il numero di abitanti del Comune richiedente, verrà versata dopo aver verificato che l'inizio dei lavori sia stato nei termini previsti, mentre la seconda sarà erogata dopo il collaudo e l'accertamento che i lavori siano stati condotti regolarmente secondo la pianificazione e il progetto presentato. Inoltre, la seconda quota verrà calcolata in base alla differenza fra la spesa sostenuta effettivamente per la realizzazione del progetto e la quota già erogata. In pratica se un Comune ricevesse un finanziamento di 50mila euro per un progetto che si rivelasse costarne 35mila, ai 25mila euro della prima tranche se ne aggiungerebbero solo altri 10mila, mentre la quota restante tornerebbe al ministero dello Sviluppo Economico.

I PROGETTI FINANZIABILI

Il sito web del ministero informa che verranno finanziate le "opere pubbliche il cui contributo è utilizzabile per la realizzazione di interventi di efficientamento energetico, tra cui efficientamento dell'illuminazione pubblica, risparmio energetico degli edifici pubblici, installazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili". A queste si aggiungono le opere per lo sviluppo territoriale sostenibile, tra cui "mobilità sostenibile, adeguamento e messa in sicurezza di scuole, edifici pubblici e patrimonio comunale, abbattimento delle barriere architettoniche".

Ma le condizioni in base alle quali si può richiedere il contributo non si limitano alla sola presentazione di un progetto adeguato. Le proposte delle amministrazioni locali devono essere prive di altri finanziamenti ottenuti, siano questi su fondi pubblici, privati, nazionali, regionali, provinciali o strutturali di investimento europeo. Inoltre, i progetti devono rappresentare un'aggiunta rispetto agli interventi già programmati sulla base degli stanziamenti pubblici interni al bilancio di previsione dell'anno 2019. Si è dunque prestata attenzione a far sì che le quote previste siano finalizzate alla realizzazione di opere innovative e lo stanziamento sia assicurato esclusivamente per la messa a punto di specifici lavori, senza andare ad aggiungersi alla mole elefantica, che purtroppo riguarda molte amministrazioni in Italia, di cantieri sospesi poiché mancanti dei fondi necessari per pagare gli operatori incaricati. Con questo Decreto infatti l'obiettivo fondamentale è che i soldi stanziati dal Governo siano costantemente monitorati nel loro impiego, centesimo per centesimo. Ogni Comune beneficiario è infatti obbligato a dare un rendiconto pubblico del danaro impiegato sul proprio sito web istituzionale (alla sezione "amministrazione trasparente" nella sottosezione "opere pubbliche"). L'attività del monitoraggio è affidata ai Comuni stessi, i quali sono incaricati di rendere pubblica anche la procedura di controllo. Il ministero dello Sviluppo Economico, anche con la collaborazione del ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti, si riserva, inoltre, di effettuare controlli a campione anche mediante l'ausilio di società in house.

CRITERIO DI DISTRIBUZIONE

Il criterio seguito per la distribuzione dei 500 milioni ai 7.926 Comuni italiani potenzialmente aventi diritto è quello della divisione in fasce a seconda della popolazione. I contributi variano infatti in funzione del numero degli abitanti di ogni centro abitato e la relativa classificazione vede una suddivisione dei centri urbani in sette fasce a seconda della popolazione residente alla data 1° gennaio 2018 facendo riferimento

FINANZIAMENTO AI COMUNI PER EFFICIENTAMENTO ENERGETICO: TUTTO QUELLO CHE C'È DA SAPERE

Beneficiari

Tutte le amministrazioni comunali del territorio nazionale

Tipologia di aiuto

Contributo a fondo perduto

Risorse finanziarie

500 milioni di euro, ripartiti tra i Comuni italiani in funzione del numero di abitanti residenti

Cosa finanzia

Opere pubbliche il cui contributo è utilizzabile per la realizzazione di interventi di efficientamento energetico, tra cui

- Efficientamento dell'illuminazione pubblica
- Risparmio energetico degli edifici pubblici
- Installazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili e sviluppo territoriale sostenibile tra cui mobilità sostenibile
- Adeguamento e messa in sicurezza di scuole, edifici pubblici e patrimonio comunale,
- Abbattimento delle barriere architettoniche

Termine inizio lavori

Il Comune beneficiario è tenuto ad iniziare i lavori entro il 31 ottobre 2019, pena la decadenza dal beneficio

Modalità di erogazione del contributo

L'erogazione del contributo avviene in due quote: la prima, pari al 50% del contributo assegnato, a seguito della verifica da parte del Ministero del rispetto del termine di inizio lavori, mentre il saldo, pari alla differenza tra la spesa effettivamente sostenuta per la realizzazione del progetto e la quota già erogata, è corrisposto solo a seguito del collaudo dell'intervento realizzato

Monitoraggio dell'intervento

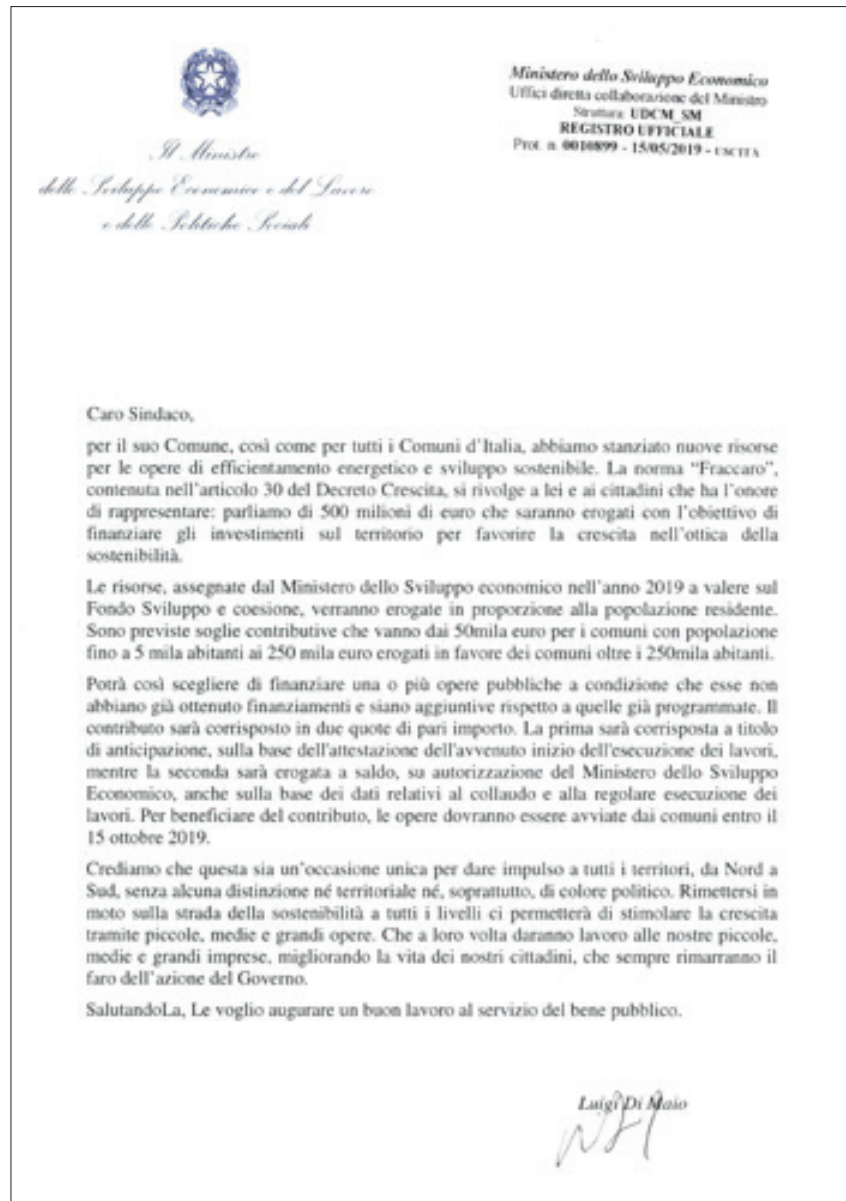
I Comuni beneficiari monitorano la realizzazione finanziaria, fisica e procedurale delle opere pubbliche realizzate attraverso il sistema di monitoraggio di cui all'articolo 1, comma 703, della legge 23 dicembre 2014, n. 190, classificando le opere sotto la voce «Contributo comuni per efficientamento energetico e sviluppo territoriale sostenibile – DL crescita»

Ufficio competente

Direzione generale per gli incentivi alle imprese

Divisione IX – Interventi per lo sviluppo locale (mail di riferimento cui chiedere informazioni: info.efener@mise.gov.it)

(Fonte: Ministero dello Sviluppo Economico)



non prende in considerazione le specifiche esigenze che differenziano un luogo rispetto a un altro sia dal punto di vista delle diverse condizioni geografiche sia sotto il versante della situazione economica. Gli investimenti nell'ambito delle tecnologie rinnovabili che, ad esempio, potrebbero occorrere per migliorare l'efficiamento energetico di una cittadina di montagna possono essere molto diversi (anche sotto il versante economico) da quelli di cui potrebbe aver bisogno una località marina del Sud Italia.

Si tratta dunque di un criterio distributivo che, lungi dall'entrare in merito alle singole necessità o almeno privilegiare un criterio meritocratico, si rivolge indistintamente a tutte le realtà comunali della Penisola. In tal senso la lettera indirizzata ai sindaci italiani a firma del ministro dello Sviluppo Economico, Luigi Di Maio, è piuttosto chiara quando parla dell'intento di non favorire nessuno. Il problema è che un livellamento complessivo impedisce la possibilità di intervenire con maggior puntualità sui singoli casi.

«Ovviamente nessun provvedimento può essere esente da difetti e di certo un contributo all'efficienza energetica è sempre da salutare con favore» commenta in proposito Raffaello Vignali, esperto di politiche pubbliche, «ma credo che di fatto le politiche a bando per ambiti come l'efficiamento energetico siano davvero poco efficaci. Meglio sicuramente le forme che prevedono incentivi automatici».

PRIVILEGIATI I PICCOLI

E la questione legata al criterio forse un po' troppo generalista di distribuzione dei fondi, non è l'unico punto critico relativo all'assegnazione dei contributi. Infatti, se qualche differenza c'è, nell'attenzione riservata ai Comuni italiani, questa risiede sicuramente nella diversità di trattamento che i grandi insediamenti urbani d'Italia hanno ricevuto, in proporzione, rispetto ai Comuni più piccoli. Se infatti la cifra di 250mila euro da investire in efficientamento energetico per un comune come Roma e Milano rappresenta una goccia in un oceano, diverso è l'arrivo di 50mila euro in Comuni di mille o duemila abitanti, dove anche un solo intervento strutturale importante può avere effetti radicali sulla qualità della vita dei residenti nonché rappresentare una benefica boccata d'aria per i bilanci dell'amministrazione. Questa differenza appare ancora più evidente se si considera che il 98% dei soldi stanziati è destinato ai Comuni con un numero di abitanti inferiore a 100mila. D'altra parte, l'intenzione di aiutare le amministrazioni cittadine di minori dimensioni

è piuttosto palese.

Lo ha ribadito anche il sottosegretario al Ministero dell'Interno, Stefano Candiani, nel salutare il Decreto Crescita come un provvedimento che in generale «conferma la vicinanza e il sostegno ai piccoli Comuni che spesso faticano per le loro ridotte dimensioni e risorse a far fronte alle manutenzioni di strade, scuole e patrimonio pubblico, e mostra attenzione verso territori che registrano valori di inquinamento atmosferico spesso troppo alti e oltre soglia».

Si tratta sicuramente di lodevoli propositi alla realizzazione dei quali senza dubbio l'erogazione dei fondi previsti fornirà un sensibile contributo. Resta però da chiedersi se a questo punto meglio non sarebbe stato versare direttamente tutti i 500 milioni ai piccoli Comuni (ossia quelli con meno di 100mila abitanti), affidando alle amministrazioni delle città più grandi il compito di ricorrere ad altre forme di finanziamento per interventi di efficientamento energetico.

UN ITER POCO CHIARO

Altro punto critico, a quanto pare, è quello del regolamento per avviare la progettazione dei vari interventi. Al momento in cui scriviamo (seconda metà di giugno 2019) non si parla ancora di disposizioni operative per l'attuazione del Decreto Crescita e nel testo di quest'ultimo, tra l'altro, al di là delle regole generali che abbiamo sopra elencato, non è specificata la modalità con la quale questi fondi verranno erogati ai rispettivi Comuni né l'iter con cui questi ultimi potranno poi aprire bandi. «Non si capisce nulla di quello che i Comuni devono fare a fronte del decreto emanato dal Governo» è il commento di Erica Bianconi, consulente energetico EGE certificato UNI11339. «Per ora è tutto fermo, non ho visto ancora nemmeno un Comune attivarsi con delibere o aperture di bandi. Questo significa che gli stessi diretti interessati non hanno ancora compreso come muoversi per richiedere lo stanziamento». E, considerando i termini piuttosto restrittivi imposti dallo stesso decreto ai Comuni per presentare i progetti e ottenere i finanziamenti, queste lungaggini non fanno che peggiorare una situazione già di per sé complicata.

Ad ogni modo, il ministero dello Sviluppo Economico informa, all'interno del testo stesso della normativa, che «le disposizioni operative per l'attuazione della misura sono fornite con successivo provvedimento del Direttore Generale della Direzione generale per gli incentivi alle imprese, da pubblicare sul sito internet del predetto Ministero».

LA LETTERA DEL MINISTRO DELLO SVILUPPO ECONOMICO, LUIGI DI MAIO, AI SINDACI DEI COMUNI ITALIANI IN CUI VENGONO PRESENTATI I CONTRIBUTI DESTINATI AL FINANZIAMENTO DI PROGETTI PER L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

ai dati pubblicati dall'Istituto Nazionale di Statistica. In base a questo principio, lo stanziamento minimo che un centro urbano può ricevere è di 50.000 euro. Si tratta del contributo di cui possono beneficiare i piccoli centri in ultima fascia, il cui numero di abitanti è inferiore a 5.000. Mentre i Comuni che contano oltre 250.000 cittadini residenti (quelli cioè in prima fascia) sono 12: Roma, Milano, Napoli, Torino, Palermo, Genova, Bologna, Firenze, Bari, Catania, Venezia e Verona. A questi verrà elargita in totale una somma pari a tre milioni di euro, ossia soltanto il 6% della quota stabilita dal Decreto, mentre il 55,12%, pari cioè a 275,6 milioni di euro, spetterà ai Comuni registrati in ultima fascia.

Di certo quello contenuto nel Decreto Crescita è un provvedimento che, sebbene parta dal proposito di offrire pari opportunità a ciascun Comune,

DISTRIBUZIONE PER FASCE AI COMUNI DEI CONTRIBUTI PER EFFICIENTAMENTO ENERGETICO E SVILUPPO TERRITORIALE SOSTENIBILE			
NUMERO DI ABITANTI PER COMUNE	NUMERO COMUNI CUI SPETTA IL FINANZIAMENTO STABILITO	IMPORTO	TOTALE
Più di 250.000	12	250.000 €	3.000.000 €
Da 100.001 a 250.000	33	210.000 €	6.930.000 €
Da 50.001 a 100.000	100	170.000 €	17.000.000 €
Da 20.001 a 50.000	379	130.000 €	49.270.000 €
Da 10.001 a 20.000	707	90.000 €	63.630.000 €
Da 5.001 a 10.000	1.183	70.000 €	82.810.000 €
Da 2.000 a 5.000	5.512	50.000 €	275.000.000 €

HANNO DETTO



Erica Bianconi, consulente energetico

«Si tratta di una bella idea, ma che ha tempi proibitivi per essere attuata. Da un lato è quasi apprezzabile l'intenzione di smuovere la lentezza delle amministrazioni pubbliche, d'altra parte viene di fatto negato a molti l'accesso ai contributi»

Raffaello Vignali, esperto di politiche pubbliche

«L'illuminazione pubblica ha dei costi notevoli sia di gestione sia di manutenzione. Occorre investire in nuove tecnologie che abbattano queste spese, ad esempio, mediante la sostituzione delle lampade a incandescenza con i LED. Purtroppo, però nelle amministrazioni mancano spesso figure in grado di suggerire la strada corretta per effettuare efficientamenti e tagli ai costi energetici».



Stefano Candiani, sottosegretario al ministero dell'Interno

«Questo provvedimento conferma la vicinanza e il sostegno ai piccoli comuni che spesso faticano per le loro ridotte dimensioni e risorse a far fronte alle manutenzioni di strade, scuole e patrimonio pubblico, e mostra attenzione verso territori che registrano valori di inquinamento atmosferico spesso troppo alti e oltre soglia».

È dunque comprensibile il fatto che le amministrazioni non abbiano finora nemmeno preso in considerazione l'idea di emettere bandi, in attesa della pubblicazione delle disposizioni attuative da parte del Ministero. Si spera che almeno queste ultime siano chiare e che prevedano una proroga delle scadenze, dal momento che questa continua serie di ritardi rende quasi impossibile la presentazione per tempo di progetti significativi volti a migliorare l'efficientamento energetico.

IMPIANTI TERMICI E DI ILLUMINAZIONE

Prescindendo dal successo o insuccesso che il Decreto Crescita è destinato ad avere, risulta interessante considerare quali siano gli interventi finalizzati all'efficientamento energetico di cui i Comuni hanno maggior necessità. Una vera e propria statistica manca in tal senso, ma molti operatori del settore concordano nell'indicare due aree principali sulle quali interventi di efficientamento porterebbero indubbi benefici alle amministrazioni pubbliche: gli impianti termici e l'illuminazione. L'efficientamento termico e la luce pubblica rappresentano infatti, in numerosissimi casi, le voci di spesa maggiori nei bilanci dei centri urbani italiani.

«Sono moltissime le Associazioni Temporanee di Imprese (ATI) e le ESCo che si propongono ai Comuni per offrire soluzioni finalizzate al miglioramento delle prestazioni di centrali termiche, pompe di calore e caldaie» spiega Erica Bianconi, «questo perché un elevato numero di bandi aperti dai Comuni è rivolto a interventi di questo tipo nonché a opere che favoriscano il risparmio nell'illuminazione pubblica».

E le fa eco su quest'ultimo punto Raffaello Vignali, esperto di politiche pubbliche, per il quale «l'illuminazione pubblica ha dei costi notevoli sia di gestione sia di manutenzione.

Occorre investire in nuove tecnologie che abbattano queste spese, ad esempio, mediante la sostituzione delle lampade a incandescenza con i LED.

Purtroppo, però nelle amministrazioni mancano spesso figure in grado di suggerire la strada corretta per effettuare efficientamenti e tagli ai costi energetici».

UN'ALTERNATIVA POSSIBILE

E a questo proposito è interessante domandarsi se non sarebbe meglio che alcuni investimenti statali, indirizzati all'efficientamento energetico dei Comuni, fossero mirati alla formazione di personale operante nelle strutture comunali anziché al solo finanziamento di progetti e interventi.

In base a una ricerca condotta dal Consiglio Nazionale degli Ingegneri (CNI), in Italia il 73% dei comuni sopra i 50mila abitanti ha provveduto alla nomina di un "responsabile della conservazione e uso razionale dell'energia". Nei comuni più piccoli però la situazione è ben diversa e figure come gli Energy Manager o come gli EGE non sono quasi per nulla presenti nell'organico amministrativo. «Col risultato di non essere in grado di valutare i piani finanziari di interventi proposti dalle ESCo. Purtroppo, a volte, questi piani sono molto più a favore delle ESCo che dei Comuni» commenta in proposito Raffaello Vignali.

In tal senso una buona prassi da parte del ministero dello Sviluppo Economico potrebbe basarsi sull'erogazione di finanziamenti che vadano a favorire la formazione di figure professionali assunte dalle piccole amministrazioni comunali e in grado di gestire gli investimenti nonché scegliere le migliori soluzioni per garantire interventi il più possibile efficaci.

Inoltre, sempre dal rapporto del CNI, si evince come l'eccessiva lunghezza dei processi burocratici nei processi di assunzione nella Pubblica Amministrazione in Italia rappresenti un serio ostacolo alla promozione di figure professionali che risulterebbero oggi essenziali per garantire un processo virtuoso di efficientamento energetico in tutte le aree urbane della Penisola.

MASSIMA POTENZA E MAGGIOR PROFITTO

30%

Fino al 30% di sovradimensionamento lato DC



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

PLC

Power Line Communication

15%

Fino al 15% di sovraccarico lato AC



Interruttore Protezione corto circuito in modalità Anti Reverse Current



Senza fusibili



Serie SDT
2 MPPT, Trifase

6-10kW



Serie SMT
3 MPPT, Trifase

25-36kW



Serie MT
4 MPPT, Trifase

50-80kW



Servizio di supporto tecnico in Italia

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



www.goodwe.com



RIELLO ELETTRONICA PRESENTA UNA NUOVA GAMMA DI INVERTER

IL GRUPPO ITALIANO SI RILANCIA NEL MERCATO DEGLI INVERTER CON UNA LINEA TOTALMENTE DEDICATA AL SETTORE RESIDENZIALE. «PUNTIAMO SULLA NOSTRA CONSOLIDATA STRUTTURA DI VENDITA E SULLA QUALITÀ DI PRODOTTI INNOVATIVI, CARATTERIZZATI DAGLI ULTIMI RITROVATI TECNOLOGICI» SPIEGA L'AMMINISTRATORE DELEGATO FABIO PASSUELLO. E PER IL PROSSIMO FUTURO SI PENSA AI SISTEMI DI ACCUMULO

UN RENDERING DEI NUOVI INVERTER "RIELLO SOLARTECH". IL DESIGN È CONCEPTO PER MEGLIO INSERIRSI IN AMBIENTI DOMESTICI



IL LOGO DELLA SERIE DI INVERTER "RIELLO SOLARTECH".



In arrivo ad autunno 2019 una nuova gamma di inverter a marchio Riello Solartech, nuovo brand dello storico gruppo italiano Riello Elettronica, azienda veneta il cui presidente è Pierantonio Riello e che è presente oggi nel mondo industriale con tre divisioni: energia, automazione e sicurezza.

DECISIONE PONDERATA

La decisione di lanciare una nuova gamma di inverter a brand Riello Solartech prende le mosse da una meditazione strategica e da un'attenta analisi di mercato. Riello, già protagonista nel mondo del fotovoltaico attraverso il brand Aros Solar Technology, con una gamma di inverter da 1,5 a 800 kW di potenza, ha sempre avuto un vivo interesse per il mondo dell'energia rinnovabile e della sostenibilità. Un esempio eloquente in tal senso è la sponsorizzazione della Audi nel Campionato Mondiale di Formula E. «Abbiamo riflettuto attentamente sulle strategie di business per cogliere le opportunità di questo mercato specifico» spiega Salvatore Moria, Direttore Commerciale Italia del gruppo Riello. «Così, con il rinnovo delle detrazioni fiscali agli impianti fotovoltaici e la crescita del settore della mobilità elettrica, la direzione di Riello ha deciso di investire ulteriormente sul solare studiando una

nuova linea di inverter totalmente dedicata al segmento residenziale».

UN BRAND PER IL RESIDENZIALE

In autunno il mercato del fotovoltaico nazionale e internazionale assisterà all'ingresso di una gamma di nuovi arrivati: gli inverter a brand Riello Solartech, dai 1,5 a 6.0 kW che, oltre al nuovo brand, sfoggeranno un design totalmente inedito. «Abbiamo puntato molto anche sulla componente estetica» spiega Maurizio Tortone, product manager dell'azienda «perché nel segmento re-

sidenziale gli inverter vengono collocati spesso all'interno delle abitazioni e per questo occorre che siano anche esteticamente gradevoli». Gli inverter Riello Solartech hanno una forma compatta, dispongono di una tecnologia IGBT a tre livelli di tensione e sono dotati di display luminescente per la gestione e il controllo dell'impianto solare. Riello Solartech ha inoltre sviluppato un'APP per smartphone che consente all'utente di gestire la configurazione e l'autotest e di monitorare da remoto le prestazioni della propria installazione. Per il prossimo futuro il gruppo sta pensando di sviluppare anche alcune linee di sistemi di accumulo residenziale, per essere pronti quando il mercato svilupperà volumi di vendita interessanti per questi prodotti. La tecnologia per realizzare sistemi d'accumulo altamente performanti è già in possesso del gruppo italiano, grazie all'esperienza derivante dalla produzione di gruppi di continuità eccezionali in termini di qualità ed efficienza, che garantisce conoscenze e competenze essenziali per produrre anche sistemi d'accumulo di altissimo livello.

RETE CAPILLARE

Stesso discorso vale per strategia distributiva, ambito nel quale Riello può contare su una rete di vendita storica e consolidata nel mercato elettrico italiano ed internazionale. Utilizzare per i nuovi inverter i propri collaudati canali che già distribuiscono con successo i gruppi di continuità è la strategia dichiarata dai manager che operano nel gruppo. «Siamo tra le aziende leader dei gruppi UPS. Abbiamo legami consolidati con la distribuzione di materiale elettrico che sfrutteremo anche per il mondo del solare». La dichiarazione di Salvatore Moria descrive piuttosto eloquentemente l'intenzione dell'azienda di sfruttare al massimo il proprio potenziale per rafforzare la sua posizione sul mercato del fotovoltaico. È forte anche la convinzione di Riello di introdurre una gamma d'eccellenza puntando molto sul fatto di presentare al mercato apparecchiature tecnologicamente evolute. L'assistenza

UN MARCHIO STORICO NEI GRUPPI DI CONTINUITÀ

L'energia rappresenta il core business del Gruppo, in particolare con la progettazione e produzione di gruppi di continuità, dispositivi in grado di garantire la qualità dell'energia elettrica e la continuità operativa nelle situazioni di blackout o di anomalie nella fornitura energetica. In questo mercato Riello è stabilmente tra i primi quattro produttori mondiali con il marchio di punta Riello UPS. Con due centri di ricerca di eccellenza, a Legnago (VR) e Cormano (MI), dedicati alla sperimentazione, alla progettazione e al collaudo, Riello da sempre eleva al massimo le performance dei prodotti e innova costantemente la sua offerta con sistemi basati su più architetture tecnologiche.

sarà un altro punto di forza, capillare per copertura a livello nazionale e tempestiva negli interventi, fattore quest'ultimo considerato dal Gruppo come un enorme valore aggiunto, in special modo per quanto concerne il mercato interno. Avere un'azienda nazionale come interlocutore è infatti un indubbio vantaggio per gli installatori in termini di comodità e facilità nel reperimento della componentistica. Si tratta di punti di forza che contraddistinguono l'offerta di Riello e che verranno comunicati al mondo degli installatori mediante diversi media e social network. Per lanciare la campagna pubblicitaria su Riello Solartech si punterà su una comunicazione dedicata agli operatori del settore che si occuperà di informare circa le novità inerenti alla linea di inverter; oltre a questo, è in programma anche la realizzazione di diverse attività di story telling online a scopo didattico e divulgativo.



MAURIZIO TORTONE, PRODUCT MANAGER DEL GRUPPO RIELLO



LA SEDE DI RIELLO ELETTRONICA A CORMANO (MI). L'AZIENDA È LEADER STORICA NELLA PRODUZIONE DI GRUPPI DI CONTINUITÀ E IN AUTUNNO LANCIERÀ UNA NUOVA GAMMA DI INVERTER PER IL SEGMENTO RESIDENZIALE



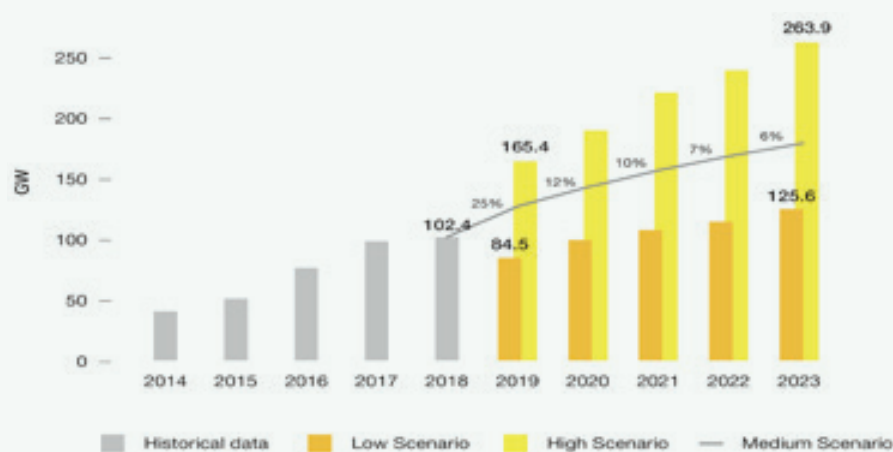
Saving® srl

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

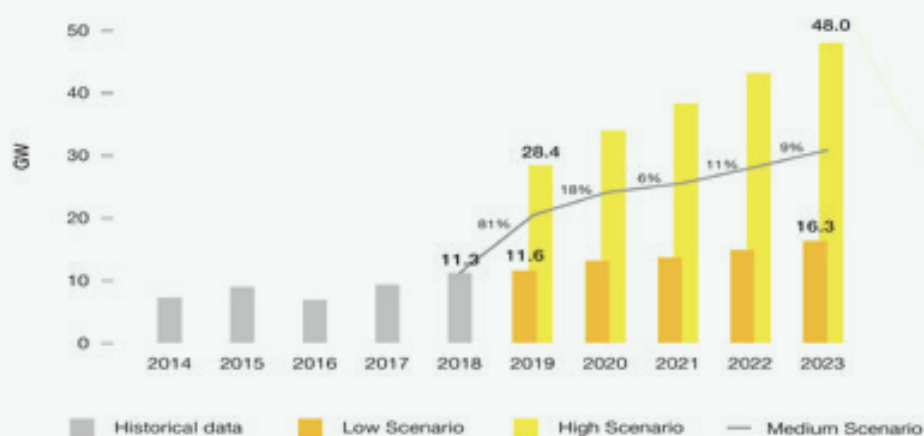
ITALIA 2019-2023: 1,9 GW ALL'ANNO

LA PIÙ RECENTE VERSIONE DEL GLOBAL MARKET OUTLOOK
TRACCIA SCENARI MEDIAMENTE POSITIVI PER IL MERCATO
EUROPEO E IN PARTICOLARE PER QUELLO ITALIANO

WORLD ANNUAL SOLAR PV MARKET SCENARIOS 2019-2023



EUROPEAN ANNUAL SOLAR PV MARKET SCENARIOS 2019-2023



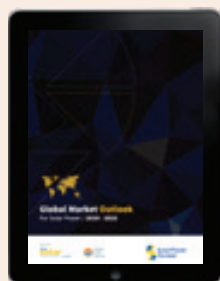
Il mercato italiano dovrebbe sviluppare tra 5,2 e 15,9 GW di nuova potenza installata nel periodo 2019-2023, collocandosi al 14mo posto della graduatoria mondiale dei Paesi più dinamici nella realizzazione di impianti fotovoltaici. È quanto emerge dalla più recente versione del rapporto Global Market Outlook realizzato da Solar Power Europe. Per calcolare la forbice di sviluppo della nuova potenza fotovoltaica installata, il rapporto analizza due scenari: uno low e uno high in relazione al verificarsi rispettivamente di politiche nazionali ostili o favorevoli all'energia solare. Nel caso dell'Italia le previsioni più pessimistiche corrisponderebbero dunque a una media di nuovi impianti per 1,04 GW all'anno nel quinquennio 2019-2023, un valore che nel caso dello scenario più positivo salirebbe a 3,2 GW all'anno. La ricerca indica anche un valore medio tra questi due scenari, pari a una nuova potenza installata di 9,6 GW nel periodo 2019-

2023. In questo caso si tratta di una media di 1,9 GW all'anno che ci riporterebbe nel ristretto circolo dei Paesi che superano la quota di 1 GW di nuovi impianti all'anno (sono stati solo 11 nel 2018). L'Europa dovrebbe essere una delle regioni più dinamiche, grazie anche agli obiettivi nazionali vincolanti dell'Unione Europea per il 2020. Dopo che nel 2018 il Vecchio Continente ha registrato un aumento del 21%, ci si attende per il 2019 un'ulteriore crescita superiore all'80% (scenario medio) sino a 20,4 GW, e poi +18% nel 2020. Per quanto riguarda il mercato mondiale, lo scenario medio prevede per il 2019 una crescita del 25%, da 102,4 a 128 GW, e un ulteriore incremento del 12% nel 2020 sino a 143,4 GW di nuova potenza installata. Nel periodo 2019-2023, secondo le previsioni contenute nel volume Global Market Outlook, a guidare il mercato mondiale continuerà a essere la Cina, seguita nell'ordine da India, USA, Australia e Giappone.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code
per registrarsi e scaricare la versione
completa del Global Market Outlook

Mounting systems for
solar technologyGOODWE
YOUR SOLAR ENGINE

LG Chem



HUAWEI

info@esaving.eu

www.esaving.eu

+39 0461 160050



GSE: NEL 2018 MENO VERIFICHE AGLI IMPIANTI

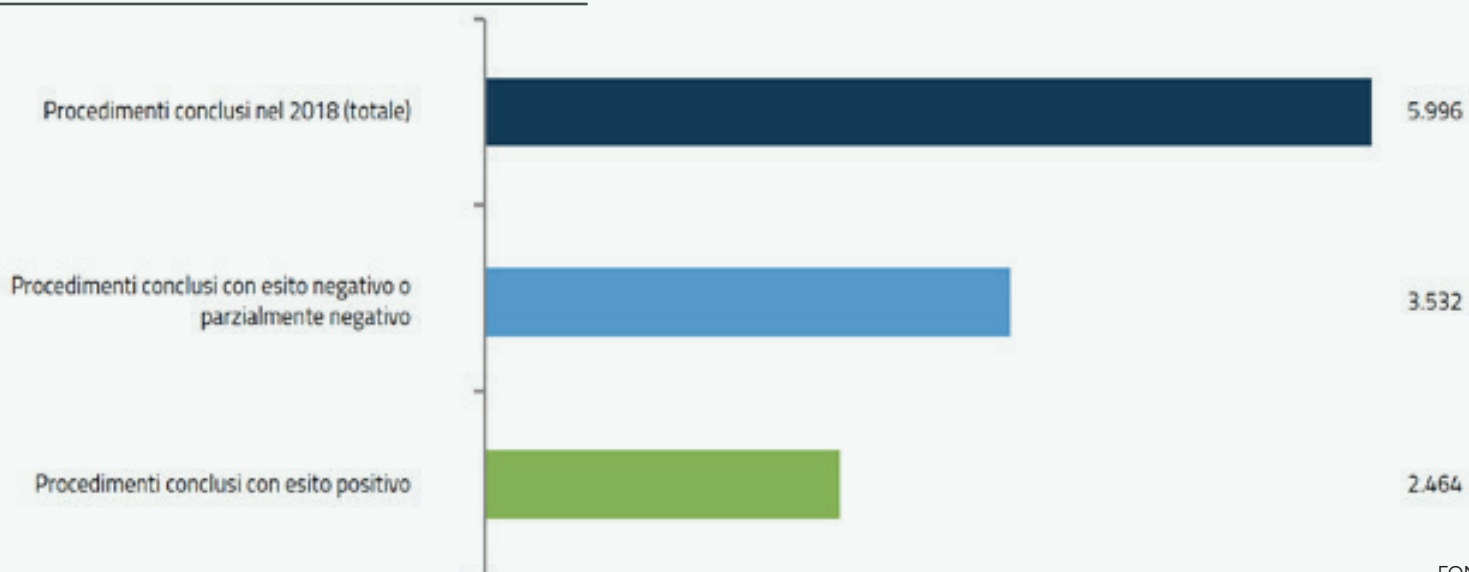
SECONDO IL RAPPORTO DELLE ATTIVITÀ 2018 PUBBLICATO DALL'ENTE, A FRONTE DI UN NUMERO MINORE DI SOPRALLUOGHI È SALITA LA CIFRA DELLE VIOLAZIONI NORMATIVE SEGNALATE DAI PROPRIETARI STESSI E IL NUMERO DEI CONTROLLI PER UN TOTALE DI 8,94 MILIONI DI EURO DI INCENTIVI RECUPERATI

A giugno il GSE ha pubblicato il "Rapporto delle Attività 2018" all'interno del quale sono state rese note le operazioni di verifica e ispezione relative al mantenimento degli incentivi a impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili. C'è un dato fra tutti che salta

subito all'attenzione: complessivamente le attività e i nuovi giudizi riguardanti il fotovoltaico si sono ridotti, sia in termini assoluti sia rispetto al complessivo contenzioso aziendale. Nonostante infatti nel 2018 si siano effettuati 8.442 sopralluoghi, a fronte dei 5.260 che erano

stati eseguiti l'anno precedente, il numero di ispezioni legate a impianti fotovoltaici è calato: 1.136 nel 2018, mentre negli anni precedenti era stata più volte raggiunta la soglia di tremila interventi. Le verifiche hanno interessato impianti fotovoltaici per una potenza di 340 MW, contro i 1.505

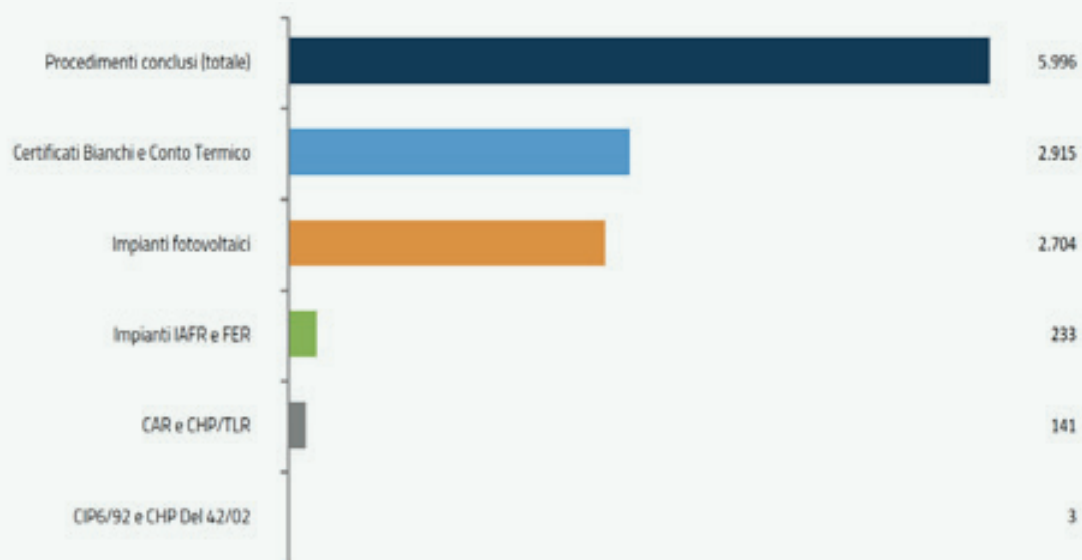
ESITI DEI PROCEDIMENTI CONCLUSI NEL 2018



Fonte: GSE

è on line il catalogo energie rinnovabili 2019
visita il sito
www.marchiol.com

PROCEDIMENTI CONCLUSI NEL 2018: SUDDIVISIONE PER TIPO DI INCENTIVAZIONE



FONTE: GSE

TIPOLOGIA DI INCENTIVI OGGETTO DI RECUPERO NEL 2018 [MLN€]



FONTE: GSE

MW del 2017. Nel corso del 2018 si sono inoltre conclusi 5.996 procedimenti, comprendendo anche quelli avviati lungo gli anni precedenti. Di questi 2.704 hanno riguardato il fotovoltaico, con ben 1.185 violazioni accertate.

PIÙ CONTROLLI SELF MADE

Fra le motivazioni che stanno alla base di questo calo di ispezioni e verifiche, il GSE sottolinea, all'interno del Rapporto, come abbiano inciso le novità introdotte dall'applicazione della legge 27 dicembre 2017 n.205 che prevede "a fronte di violazioni di minore gravità" la riduzione - e non più l'annullamento degli incentivi - che spettano al proprietario dell'impianto fotovoltaico. Le definizioni di minor gravità saranno individuate dalla nuova disciplina organica dei controlli (in via di revisione). Grazie anche a questa nuova prassi, informa il GSE, i Soggetti Responsabili sarebbero spinti a verificare in via autonoma se le proprie installazioni solari rispondano o meno ai requisiti di legge. A questo si aggiunge che eventuali "autodenunce" permetterebbero di beneficiare di un'ulteriore riduzione percentuale delle decurtazioni previste.

Ma quali sono le contestazioni più frequenti dal punto di vista tecnico? Il filone più corposo del 2018 - come già nell'anno precedente - si riferisce alla mancata certificazione di provenienza da Paesi UE dei pannelli installati sugli impianti

fotovoltaici, che avevano ottenuto l'accesso ai meccanismi incentivanti del Quarto e Quinto Conto Energia e, più in generale, all'utilizzo sugli impianti oggetto di verifica di pannelli privi delle certificazioni previste negli allegati tecnici di tutti i Conti Energia.

RECUPERO DEGLI INCENTIVI

A seguito di queste attività, è proseguita anche la gestione dei recuperi e dei piani di rientro. Nel 2018 sono state avviate procedure per il recupero di circa 515 milioni di euro (nel 2017 la cifra delle pratiche avviate ammontava a 359 milioni). Di questi sono stati recuperati, sempre nel corso del 2018, 22,60 milioni di euro, pari appena al 4%.

La parte relativa agli impianti fotovoltaici incentivati con il Conto Energia è stata di 8,94 milioni di euro, in forte calo rispetto ai 195,98 milioni del 2017.

"Le rideterminazioni e i recuperi", informa il GSE, "derivano principalmente da verifiche documentali e sopralluoghi, mancato pagamento degli oneri istruttori, informatica antimafia interdittiva, ricalcoli degli incentivi erogati, segnalazioni di furto, danni e rimozione degli impianti fotovoltaici".

Fra il 2010 e il 2018 il GSE ha gestito importi per un totale di circa 1,35 miliardi di euro. Di questi sono stati incassati 301 milioni e revocati 128 milioni di euro.





CORSI UN VENTAGLIO DI OPPORTUNITÀ

LE PROPOSTE FORMATIVE DEI PRINCIPALI ATTORI DEL MERCATO FOTOVOLTAICO E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA SI DIVERSIFICANO NON SOLO PER LE TEMATICHE MA ANCHE PER IL FORMAT. COSÌ SI SPAZIA DALLA SPIEGAZIONE TECNICA DI PRODOTTI E TECNOLOGIE ALL'ANALISI DI FINANZIAMENTI E INCENTIVI, MA ANCHE DA CORSI IN AULA A WEBINAR E ROADSHOW. ECCO UNA PANORAMICA DI CIÒ CHE È GIÀ A CALENDARIO PER LA SECONDA METÀ DEL 2019

DI MONICA VIGANÒ

Tra roadshow, webinar e incontri in aula, sono numerose le occasioni di formazione per installatori e progettisti organizzate dai principali player del mercato fotovoltaico e dell'efficienza energetica in tutta Italia. Come confermato anche dal numero di adesioni registrate dagli organizzatori, la richiesta di simili eventi formativi rimane importante. La formazione infatti resta un elemento chia-

ve perché, tramite la diffusione di nozioni tecniche e commerciali sui prodotti direttamente a quelle figure che si interfacciano con il cliente finale, consente di agevolare la vendita e, al contempo, di consolidare il rapporto e il dialogo tra azienda e installatore/progettista.

Accanto a corsi con focus sul prodotto, non mancano ovviamente quelli incentrati su normative e possibilità di finanziamento,

che consentono di chiudere il cerchio e di affrontare al meglio le reali necessità del cliente finale.

Ma affinché questi cicli formativi abbiano successo, è fondamentale che le aziende o gli enti che li organizzano pianifichino al meglio ogni dettaglio.

In particolare è importante identificare le date migliori nonché le location ideali, così da agevolare la partecipazione di un buon nume-



I CORSI / 2019



Nome corso: Seminari del Consorzio ECO-PV

Data: 5 luglio, 5 settembre, 7 ottobre, 5 novembre e 5 dicembre

Luogo: via Brenta 2/a, Roma

Costo: gratuito

Tematiche: corretta gestione dei Ræe e dei Ræe fotovoltaici in particolare

Partecipazione: a numero chiuso, mandare mail a info@eco-pv.it



Nome corso: AcademyTour

Data: 3 settembre, 17 settembre, 1 ottobre, 15 ottobre, 29 ottobre, 31 ottobre, 19 novembre

Luogo: Salerno, Reggio Emilia, Sassari, Latina, Torino, Brescia, Matera

Costo: gratuito

Tematiche: Formare tecnici specializzati di alcuni marchi di inverter e pannelli fotovoltaici

Partecipazione: <http://www.energiaitalia.info/Pagina/Formazione/>

Nome corso: EnergyWebinar

Data: Dieci corsi in via di definizione

Luogo: online

Costo: gratuito

Tematiche: Corsi tecnici di presentazione prodotti e servizi erogati direttamente dai costruttori

Partecipazione: <http://www.energiaitalia.info/Pagina/Formazione/>



Nome corso: Storage Selection

Data: 24 settembre

Luogo: Trento

Costo: gratuito

Tematiche: tematiche inerenti i sistemi di accumulo e un confronto fra i vari sistemi attualmente esistenti

Partecipazione: www.esaving.eu

Nome corso: PPA e Detrazione Fiscale

Data: ottobre

Luogo: Trento

Costo: gratuito

Tematiche: intervento di tecnici e relatori per una discussione su PPA e detrazioni fiscali

Partecipazione: www.esaving.eu

ro di installatori e progettisti.

Essenziale è poi la definizione di programmi ad hoc con contenuti interessanti, attuali e accattivanti così da catalizzare l'attenzione di più persone possibili e soprattutto riaccendere l'interesse di chi ha già partecipato a corsi in passato e potrebbe risultare meno sensibile alle proposte.

GLI ARGOMENTI CHIAVE

Quali sono le tematiche più interessanti per i progettisti e gli installatori di oggi? Sicuramente approfondimenti tecnici su nuovi prodotti e tecnologie, tra cui quelle sui sistemi di accumulo. Non mancano richieste di spiegazioni su come progettare e verificare una struttura di montaggio in pochi passi, piuttosto che sulle modalità e le tipologie di installazione (nuovo impianto o retrofit).

Sempre più apprezzati sono poi corsi sulle caratteristiche delle batterie, dall'installazione all'assistenza, ma anche sui sistemi di monitoraggio.

MC ENERGY

presenta

FOTOVOLTAICO DOC[®]

*Piattaforma Software che
ORGANIZZA, ANALIZZA
E GESTISCE
la documentazione
dell'impianto fotovoltaico*



I VANTAGGI



DOCUMENTI ORGANIZZATI



SCADENZE SOTTO CONTROLLO



SEMPLIFICA LA GESTIONE, AUMENTANDO LA SICUREZZA



TUTELA DELL'INCENTIVO

www.mcenergy.it



I CORSI / 2019



Nome corso: Decreto FER, incentivi ed opportunità.

Data: novembre

Luogo: Bologna

Costo: gratuito

Tematiche: intervento di tecnici e relatori per una discussione sul Decreto FER

Partecipazione: www.esaving.eu

Nome corso: Revamping - SolarDay

Data: 6 dicembre

Luogo: Vestone (BS)

Costo: gratuito

Tematiche: approfondimento sui moduli revamping

Partecipazione: www.esaving.eu



Nome corso: Formazione RES2

Data: 18 settembre, 25 settembre, 9 ottobre, 16 ottobre, 29 ottobre

Luogo: Milano, Bari, Firenze, Arezzo, Roma

Costo: gratuito

Tematiche: approfondimento di tecnologia e funzionamento della soluzione di storage

Partecipazione: Iscrizione presso rivenditori/distributori



Nome corso: Corso di specializzazione: consulente energetico Fronius

Data: in via di definizione

Luogo: Via dell'Agricoltura 46 - 37012 Bus-solengo (VR)

Target: Installatori di impianti FV che già utilizzano i prodotti Fronius e Fronius Service Partner

Costo: 100 euro + IVA

Tematiche: spiegazione di dispositivi hardware che consentono di monitorare l'impianto FV e di aumentare l'autoconsumo, spiegazione di strumenti online per la visualizzazione dei dati di produzione e consumo, analisi di tutte queste informazioni per consigliare soluzioni e/o abitudini energetiche più efficienti

Partecipazione: visitare il sito fronius.it o mandare mail a pv-training-italy@fronius.com

Nome corso: Corso di qualifica Fronius Service Partner e per l'installazione e manutenzione del sistema di accumulo Fronius

Data: in via di definizione

Luogo: Via dell'Agricoltura 46 - 37012 Bus-solengo (VR)

Target: Installatori di impianti FV che utilizzano già Fronius e che vogliono diventare Fronius Service Partner

Costo: 100 euro + IVA

Tematiche: presentazione dell'azienda, panoramica Generazione SnapINverter, caratteristiche tecniche prodotti, monitoraggio tramite portale Fronius Solar.web, soluzioni per migliorare l'autoconsumo, sessioni pratiche

Partecipazione: visitare il sito fronius.it o mandare mail a pv-training-italy@fronius.com



Nome corso: Webinar K2 Base e K2 App

Data: in via di definizione

Luogo: online

Costo: gratuito

Tematiche: Come progettare e verificare staticamente la struttura si montaggio in pochi semplici passi

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



Nome corso: Inverter Piko MP plus con accumulo - installazione e caratteristiche tecniche

Data: 27 settembre, 22 novembre

Luogo: online

Costo: gratis

Tematiche: Corso dedicato all'inverter ibrido monofase Piko MP plus e batterie BYD B-Box HV

Partecipazione: <https://kostal.edudip.com/academy/italy>

Nome corso: Inverter Plenticore plus con accumulo - installazione e caratteristiche tecniche

Data: 25 ottobre, 13 dicembre

Luogo: online

Costo: gratis

Tematiche: Corso dedicato all'inverter ibrido trifase Plenticore plus e batterie BYD B-Box HV.

Partecipazione: <https://kostal.edudip.com/academy/italy>

Prendono piede anche tematiche sull'integrazione di un impianto fotovoltaico con gli altri sistemi smart della casa o in generale sulle possibilità di rapportare soluzioni fotovoltaiche ad altre novità che offre il mercato. Accanto a

IL FORMAT INNOVATIVO DEI

IL CICLO DI SEMINARI SVILUPPATO DA ALEO SOLAR, SENEC E SOLAREEDGE PARTE DALLA PERCEZIONE DEL MERCATO DEI PARTECIPANTI. L'OBIETTIVO È QUELLO DI SVILUPPARE LE CAPACITÀ COMMERCIALI E DARE CONSIGLI SU COME GESTIRE LE POSSIBILI OBIEZIONI DA PARTE DEL CLIENTE

Ha preso il via a giugno il ciclo di seminari "Rinnovabilmente" rivolto a installatori e progettisti e organizzato da diversi player del mercato. In particolare il format coinvolge Aleo Solar, Senec, SolarEdge oltre a Clienti per te che agevola l'incontro tra domanda e offerta e Deutsche Bank Easy per l'aspetto correlato al finanziamento degli interventi. La caratteristica più innovativa di questo ciclo di seminari è la prospettiva di partenza: non sono le aziende a raccontarsi ma è la platea presente ai singoli incontri ad animare e indirizzare la discussione.

Ogni evento dura mezza giornata e viene moderato dal formatore Federico Rossi. L'obiettivo è quello di potenziare le capacità commerciali di installatori e progettisti. Ogni appuntamento è strutturato in maniera piuttosto fissa. Tuttavia, anche se esiste una traccia definita, lo svolgimento è libero e prende forma solo nell'esatto momento in cui si avviano i lavori. Più in particolare la tematica su cui vertono gli incontri è incentrata sulla gestione delle obiezioni del cliente che un installatore potrebbe sentirsi rivolgere durante la vendita. L'obiettivo è quello di fornire spunti di riflessione e consigli su come stimolare la parte emozionale che è fondamentale in qualsiasi trattativa e che





questi, spiccano corsi sulla compliance legale, le certificazioni richieste dal GSE e i nuovi incentivi. Nonostante siano apprezzati corsi specifici e tecnici, sia sul fronte prodotto sia sul fronte normativo, si rafforza la

CORSI “RINNOVABILMENTE”

incide enormemente sulla scelta finale di acquisto. Entrando nello specifico nello svolgimento dei corsi, in fase di registrazione ogni installatore presente risponde a qualche domanda quiz sulla sua reale percezione del mercato fotovoltaico, come “quanti sistemi di accumulo sono stati venduti in Italia e nella tua regione, secondo te?” oppure “quale pensi che sia il tasso di crescita del comparto?”. In tempo reale, gli organizzatori hanno gli esiti che a seguito di un breve cappello introduttivo vengono commentati seduta stante. La discussione si avvia dunque sulla base delle risposte date dagli installatori. Per agevolare la discussione, è prevista anche una fase di “ice breaking” di due minuti durante la quale ogni installatore si presenta brevemente alle persone che ha accanto. Viene così creato un primo momento di condivisione. Altri momenti simili si concretizzano nei lavori di gruppo e in una simulazione di vendita, durante la quale un volontario tra i partecipanti viene invitato a rispondere ad alcune obiezioni che potenzialmente potrebbe ricevere da un cliente in fase di vendita. Al termine, è prevista una sorta di “speed date”: ogni rappresentante delle aziende partner in 15 minuti presenta la propria offerta nei gruppi di lavoro creati. A oggi si sono tenuti corsi a Padova (7 giugno), Roma (13 giugno) e Bari (20 giugno) e i feedback sono positivi e confortanti anche dal punto di vista dei partecipanti (tra le 30 e le 50 presenze). Il corso proseguirà nel secondo semestre con appuntamenti tra settembre e ottobre in date ancora in via di definizione.



I CORSI / 2019

MC ENERGY

Nome corso: Tour MC Energy

Data: 25/26 settembre, 4 ottobre, 16/17 ottobre, 18 ottobre, 5/6/7/8 novembre, 12/13 novembre, 4/5 dicembre

Luogo: Cosenza (partner SunCity), Cagliari (partner Italia Solare), Torino (partner SunCity), Firenze (partner Italia Solare), Rimini (partner Key Energy), Roma (partner SunCity), Pescara (partner SunCity)

Costo: gratuito

Tematiche: incentivi e nuovi incentivi, controlli GSE, tutela dell'incentivo, corretta gestione dell'impianto, nuovi servizi/software di gestione impianti a supporto di operatori del settore, casi studio

Partecipazione: www.mcenergy.it

P.M. Service

Alternative Energy and Energy Saving

Nome corso: P.M. Service “High Efficiency Tour”

Data: 12 settembre, 26 settembre, 4 ottobre, 11 ottobre, 18 ottobre, 5-8 novembre, 10 dicembre

Luogo: Catania, Perugia, Cagliari, Bari, Firenze, Rimini, Roma

Costo: gratuito

Tematiche: corsi tecnici, appuntamenti in partecipazioni con Italia Solare, eventi specifici in ambito commerciale con focus sui nuovi prodotti

Partecipazione: jmolina@pmservicesrl.it oppure matteoi@pmservicesrl.it

SENEC

aleo

solar edge

Nome corso: Rinnovabilmente

Data: settembre, ottobre

Luogo: Milano, Bologna, Napoli, Catania

Costo: gratuito

Tematiche: Abilità di vendita e gestione delle obiezioni del cliente

Partecipazione: www.rinnovabilmente.com/date

kiwa



Scegli la
competenza
e l'affidabilità
dei nostri
servizi
On-Site

Scopri il servizio
PV Doctor

www.kiwa.it





I CORSI / 2019



Nome corso: Webinar Senec.Tech

Data: Una volta a settimana

Luogo: online

Costo: gratuito

Tematiche: installazione e configurazione dei nostri sistemi

Partecipazione: www.senec.it/webinar-senec/

Nome corso: Webinar Senec.Cloud

Data: Una volta al mese circa

Luogo: online

Costo: gratuito

Tematiche: caratteristiche e vantaggi, promozioni in atto, modalità di proposta al cliente finale, procedure di accesso

Partecipazione: www.senec.it/webinar-senec/



Nome corso: Efficiency Tour

Data: 25/26 settembre, 16/17 ottobre, 12/13 novembre, 4/5 dicembre

Luogo: Lamezia Terme, Torino, Roma, Pescara

Costo: gratuito

Tematiche: La prima giornata è dedicata agli imprenditori delle PMI che consumano energia e sono interessati a risparmiare. La seconda giornata sarà invece dedicata a tutti i professionisti dell'energia e l'agenda si concentrerà su tematiche più tecniche riguardanti strumenti tecnologici, finanziari e innovazioni

Partecipazione: <http://www.suncityitalia.com/efficiency-tour-2019>

richiesta di spiegazioni delle tecniche di vendita e di approfondimenti di nuove modalità di finanziamento e modelli commerciali come il noleggio operativo.

INCONTRI VIS-A-VIS

Gli installatori e i progettisti interessati a un aggiornamento hanno dunque varie opportunità tra cui scegliere in base alle tematiche più vicine alla loro realtà. Ma non solo. Hanno an-



Nome corso: Il vantaggio della certificazione Cradle to Cradle nella realizzazione di edifici LEED

Data: 13 settembre

Luogo: online

Costo: gratuito

Tematiche: Analisi del vantaggio offerto da prodotti certificati Cradle 2 Cradle durante la realizzazione e la certificazione, secondo il protocollo LEED, di edifici nZEB (nearly zero energy building)

Partecipazione: https://sunpower.zoom.us/webinar/register/WN_IknG7tggTwmQa_mWYEGCEg

Nome corso: Affidabilità e garanzia dei moduli SunPower Maxeon.

Data: 20 settembre

Luogo: online

Costo: gratuito

Tematiche: Sarà mostrata la durabilità ed affidabilità dei pannelli SunPower della linea Maxeon e di come queste si ripercuotano in maniera positiva sulla garanzia offerta ai proprietari d'impianti fotovoltaici

Partecipazione: https://sunpower.zoom.us/webinar/register/WN_v694i6GgQKuX-EhXWIOVwjg



Nome evento: Evento globale ABB: fotovoltaico, storage, mobilità elettrica, smart home

Data: settembre 2019

Luogo: ABB Smart Lab, Dalmine

Costo: gratuito su prenotazione

Tematiche: Evento di stampo tecnico-commerciale, dedicato alle soluzioni ABB con accento sull'integrazione fra tali prodotti in termini di connettività ed operatività a sistema. Gli argomenti saranno il fotovoltaico, lo storage, la ricarica di auto elettriche e la tecnologia Smart Home di ABB. Il tutto orientato prettamente all'applicazione residenziale

Partecipazione: commerciale@tecnolario.it

che a disposizione un ampio ventaglio di formati, ciascuno dei quali risponde a specifiche esigenze. Proprio per questo sono tutti formati validi e soddisfacenti. La scelta di installatori e progettisti ricadrà su quelli più in linea con le proprie necessità. I corsi in aula, ad esempio, riscuotono successo perché consentono un'interazione maggiore tra aziende o enti organizzatori e partecipanti. In genere in questi corsi le tematiche suscitano domande e danno dun-

I CORSI / 2019



Nome corso: Come integrare un impianto FV con accumulo e mobilità elettrica

Data: 5 luglio

Luogo: Unica Bari, via Fratelli Philips 5, 70123 Bari

Target: Tecnici e installatori

Costo: gratuito

Tematiche: generazione fotovoltaica e accumulo domestico con Solarwatt, normative sullo storage vigenti in Italia e soluzione trifase per l'accumulo domestico con Fronius, come utilizzare l'energia dal fotovoltaico per ricaricare la macchina elettrica di casa, a cura di BMW

Partecipazione: cercare evento Solarwatt su www.eventbrite.it

que vita a dibattiti costruttivi su argomenti che suscitano reale interesse da parte della platea. Di contro, una delle problematiche correlate ai corsi in aula è la scarsa disponibilità da parte di progettisti e installatori, sempre più impegnati in attività di cantiere e di follow up dei clienti. Problematica che si può risolvere organizzando un maggior numero di date oppure definendo un programma accattivante, non necessariamente incentrato sull'aspetto commerciale di prodotti o tecnologie e, laddove possibile, in partnership con altri player del mercato per un'offerta formativa ancora a più ampio spettro. «Abbiamo intensificato i corsi tecnici in aula AcademyTour con ben 19 appuntamenti in tutta Italia. Nel primo semestre siamo riusciti a portare in aula quasi 400 installatori che hanno presenziato a corsi creati in partnership con i migliori produttori di inverter e moduli presenti sul mercato», spiega Francesco Agusta, responsabile marketing e comunicazione di Energia Italia. «Agli installatori piace potere sviscerare i dettagli della tecnologia, magari vedendo un inverter aperto o toccando con mano i materiali di un pannello fotovoltaico».

Anche i roadshow prevedono una partecipazione attiva. In una sorta di progetto formativo in itinere, questa modalità porta le aziende dagli installatori e non viceversa. Per questo, se le tappe vengono definite in maniera ottimale optando per location centrali al proprio target, si tratta di formati dall'elevata risonanza perché considerati comodi oltre che utili.

CORSI A DISTANZA

Per chi è invece prioritario il risparmio di tempo, la scelta ricadrà probabilmente su un corso



ALCUNI SCATTI DELLE GIORNATE FORMATIVE ORGANIZZATE DASUNPOWER (IN ALTO E IN BASSO A DESTRA) E FIAMM (IN BASSO A SINISTRA)

a distanza da seguire comodamente dall'ufficio. Satisfano questa esigenza i webinar, spesso adottati dai player di mercato come soluzioni complementari piuttosto che alternative ai corsi in aula. Nonostante si svolga a distanza, anche questa tipologia di corsi lascia spazio a domande e discussioni incentivando l'interazione tra le parti. Inoltre il progredire della tecnologia correlata alla comunicazione ha consentito lo sviluppo di applicazioni performanti che agevolano la fruibilità dei webinar. Questo format ha un altro grande vantaggio, dal momento che consente di calendarizzare più date.

Di contro, però, soffre spesso della spersonalizzazione dovuta al mezzo. Considerando tutti questi fattori, i webinar sono più utili nel caso di argomenti circoscritti e mirati oltre che non eccessivamente tecnici. In tal caso, infatti, è preferibile un corso vis-a-vis che consente approfondimenti più ampi e agevola il rafforzamento di rapporti umani tra azienda e cliente o potenziale tale.

Sono utili inoltre come appuntamento fisso per aggiornare installatori e progettisti sulle periodiche modifiche relative alla normativa, agli incentivi e alle certificazioni.

LARGO AI NUOVI FORMAT

Accanto a questi formati tradizionali, si stanno negli ultimi anni affermando nuove modalità che hanno lo scopo di coinvolgere maggiormente installatori e progettisti aumentando così la loro soddisfazione non solo da un punto di vista formativo ma anche più emotivo.

Ne sono un esempio i seminari Rinnovabilmente inaugurati a giugno 2019. Sono nati dalla sinergia tra diverse aziende del mercato (Aleo, Senec, SoladEdge oltre a Clienti Per Te e Deutsche Bank Easy) e sono caratterizzati da modalità dinamiche e coinvolgenti quali quiz, simulazioni e lavori di gruppo. Altro format innovativo è quello promosso da PM Service in occasione dei suoi 20 anni di attività.

Matteo Innocenti, responsabile della società, lo spiega in questi termini: «A gennaio abbiamo lanciato una nuova tipologia di meeting chiamata High Efficiency Tour. L'incontro inizia alla fine della giornata lavorativa, quindi intorno alle 18.30, davanti ad un aperitivo insieme ai soci e al team di PM Service.

A seguire c'è un mini corso di due ore principalmente sulle novità dei prodotti da noi commercializzati. Al termine è prevista una cena conclusiva». Tra gli altri nuovi format, da segnalare la crescente proposta di webinar personalizzati per singoli clienti come nel caso di Kostal, che propone incontri programmabili a seconda delle disponibilità e delle tematiche di interesse del cliente stesso.

In linea con questa impostazione c'è quella di PV Energy, che promuove corsi in aula per lo più su richiesta, disegnandoli in base alle preferenze del cliente.

Nuovi format poi sono ancora in fase di sviluppo, come nel caso di MC Energy che sta pensando di realizzare delle pillole formative in formato video da veicolare tramite canali social e newsletter. ☀



**Nuovi Inverter Solarmax.
Libera la tua energia!**



<http://www.hqsol.it>

HQSOL srl
Piazza Kennedy 59
19124 - La Spezia
Italy

Hotline: +39 041 85 20 076

Email: info@hqsol.it
Phone: +39 0187 14 74 831



EXCLUSIVE PARTNER





O&M: ECCO I TREND PER IL MERCATO ITALIANO

ALL'INTERNO DELLA 5^A EDIZIONE DEL RENEWABLE ENERGY REPORT VI È UN AMPIO CAPITOLO DEDICATO ALLE ATTIVITÀ DI GESTIONE E MANUTENZIONE DEGLI IMPIANTI DA FONTI RINNOVABILI. PER IL FOTOVOLTAICO ITALIANO, IL QUADRO EMERSO È CARATTERIZZATO DALLA DIFFUSIONE DI CONTRATTI FULL SERVICE SU MEDI E GRANDI IMPIANTI, DA UN CONSISTENTE ABBASSAMENTO DEI PREZZI DEI SERVIZI (-36% IN TRE ANNI) E DA UN NUMERO SIGNIFICATIVO DI OPERATORI IN GIOCO

Quello che segue è un estratto dall'Executive Summary della quinta edizione del rapporto "Renewable Energy Report" dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano. Lo studio fornisce una panoramica dettagliata degli investimenti e delle opportunità di crescita del mercato delle rinnovabili in Italia, con ampio focus su fotovoltaico ed eolico. Si parla soprattutto degli obiettivi del Piano nazionale integrato per l'energia e il clima, del potenziale dalle aree dismesse per l'implementazione dei nuovi impianti, di revamping e O&M, con uno sguardo anche ai risultati registrati in Italia nel 2018 in termini di nuova potenza installata e alle prospettive di crescita delle tecnologie da FER. Il rapporto include infine il contributo del GSE, che attraverso la "Piattaforma Performance Impianti" evidenzia lo stato di salute del fotovoltaico di media e grande taglia esistente in Italia.

LA GESTIONE DELL'INSTALLATO: L'OPERATION&MAINTENANCE DEI MEDI E GRANDI IMPIANTI

Il Rapporto approfondisce lo stato dell'arte e i trend in corso per quanto riguarda le attività di supporto alla produzione di energia elettrica da fonte rinnovabile, ossia le attività di O&M ed i relativi servizi ausiliari.

È evidente come siano soprattutto gli impianti di media e grande taglia ad avere maggiore necessità di O&M ed è quindi su questi che si concentra questo capitolo. L'analisi del mercato ha permesso di individuare diversi approcci alle attività di O&M. È opportuno precisare che l'approccio «no O&M» si riscontra ovviamente solo negli impianti di piccola dimensione, mentre gli altri tre approcci (in ordine crescente di esternalizzazione, e quindi "contratto full service", "ibrido" e "internalizzazione completa") sono piuttosto diffusi negli impianti di media e grande taglia.

La loro diffusione «reale» in ciascuna fonte (fotovoltaico, eolico e idroelettrico) è però differente da caso a caso e merita un ulteriore approfondimento.

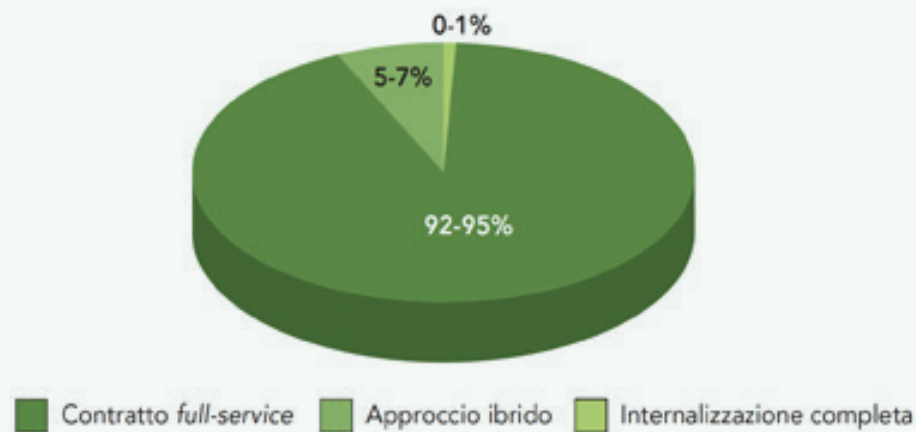
L'APPROCCIO ALLE ATTIVITÀ DI O&M: IL CASO DEL FOTOVOLTAICO

Gli impianti di taglia utility scale sono quelli più sensibili alla tematica di una corretta attività di O&M.

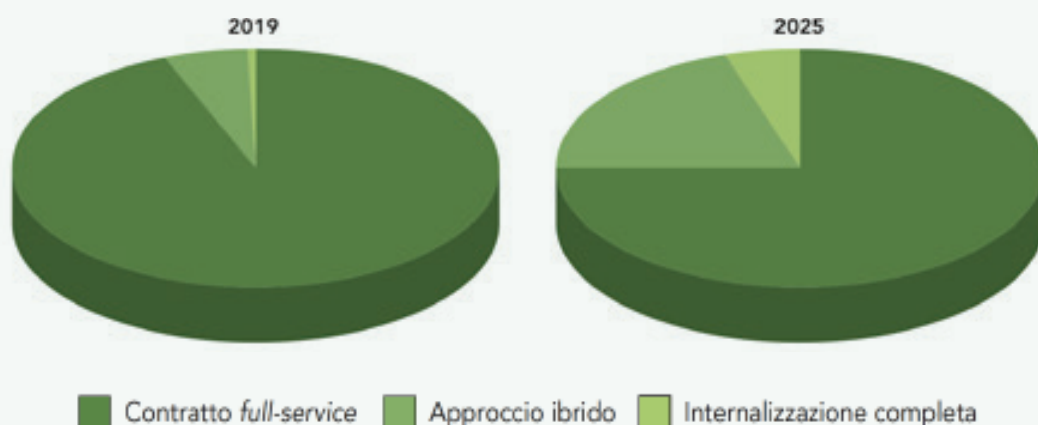
APPROCCI ALLE ATTIVITÀ O&M: TIPOLOGIE DI CONTRATTO

Approcci	Descrizione
Contratto full-service	Tutte le attività di O&M sono svolte da un'azienda specializzata. Viene solitamente garantito un livello di performance minimo.
Ibrido	Il proprietario dell'impianto svolge alcune attività, mentre altre sono delegate a un'azienda specializzata.
Internalizzazione completa	Il proprietario svolge tutte le attività di O&M con un team interno dedicato.
(No O&M)	Il proprietario decide di non svolgere nessuna attività di O&M e richiede l'intervento a un'azienda specializzata solo in caso di guasto

DIFFUSIONE DEGLI APPROCCI IN BASE ALLA CAPACITÀ INSTALLATA



RIPARTIZIONE PREVISTA DAL MERCATO AL 2025 PER LE TRE FONTI ANALIZZATE



L'O&M FOTOVOLTAICO VEDRÀ SEMPRE DI PIÙ LO SVILUPPO DEI MODELLI IBRIDI E, SEPPUR IN MISURA MINORE, DELL'INTERNALIZZAZIONE COMPLETA A DISCAPITO DEL CONTRATTO FULL-SERVICE



IL REPORT

La quinta edizione del "Renewable Energy Report" dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano tratta tematiche sul mercato delle rinnovabili a livello globale. Lo studio fornisce un quadro dettagliato degli investimenti e delle opportunità di crescita di questo mercato, con focus sul panorama italiano.

PREZZO DEI SERVIZI O&M

Prezzi O&M annuali [€/kW]	Contratto full-service		Ibrido	
	< 5 MW	> 30 MW	< 5 MW	> 30 MW
	18 - 20	15 - 17	13 - 15	10 - 12
	21 - 24	18 - 21	14 - 16	12 - 14
	12 - 15	9 - 12	10 - 12	8 - 10

(*) Riferiti ad una media dei contratti attualmente vigenti sia per impianti di nuova che vecchia installazione, senza includere i costi di asset management. Per le nuove installazioni si consideri la fascia bassa del range di prezzo indicato.

ECCO LA FORCHETTA DI PREZZO DEI SERVIZI DI O&M DI IMPIANTI DI MEDIA E GRANDE TAGLIA PER LE DIVERSE FONTI RINNOVABILI ANALIZZATE

PREZZO DEI SERVIZI O&M IN ITALIA (2016-2019)

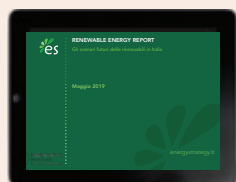
Prezzi O&M annuali [€/kW]	Contratto full-service	
	2016	2019
	25.000 - 30.000	15.000 - 20.000
	23.000 - 35.000	18.000 - 24.000
	9.000 - 15.000	9.000 - 15.000

RISPETTO AL 2016 SI PUÒ OSSERVARE UNA RIDUZIONE CONSISTENTE DEI PREZZI PER QUANTO RIGUARDA IL FOTOVOLTAICO E PER L'EOLICO. NEL PRIMO CASO, HANNO GIOCATO UN RUOLO DI PRIMO PIANO L'AUMENTO DELLA COMPETITIVITÀ DEL SETTORE E LA MATURAZIONE DELLA TECNOLOGIA

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare la versione completa del Renewable Energy Report



L'approccio storicamente adottato è il full-service, in quanto il proprietario si focalizzava maggiormente sulla costruzione più che sulla manutenzione.

Gli impianti fotovoltaici italiani di grand taglia sono in buona parte di proprietà di fondi; tra di essi il contratto full-service è il più adottato.

Vi è inoltre una larga fetta di impianti fotovoltaici di grande taglia gestito da una moltitudine di operatori quali non hanno convenienza economica a creare un team interno dedicato alle attività di O&M e dunque preferiscono un contratto full-service.

Il settore fotovoltaico è caratterizzato dalla presenza di un numero elevato di operatori che gestiscono un portafoglio di impianti ridotto e per i quali l'approccio preferito è quindi quello full-service, come mostrato in precedenza, portando alla

formazione di società specializzate in O&M. La concorrenza creatasi ha favorito un generale abbassamento dei prezzi nel corso degli ultimi anni. I grandi gruppi, pur preferendo attualmente un approccio full-service, stanno iniziando un processo di internalizzazione parziale: le attività di manutenzione ordinaria sono svolte internamente, mentre la manutenzione straordinaria, la quale richiede pochi interventi ma di grande valore economico e spesso complessi, viene esternalizzata.

Ci si aspetta che nei prossimi anni un maggiore numero di impianti verrà gestito con approccio ibrido. Tuttavia, è ancora difficile pensare a una significativa diffusione di una internalizzazione completa a meno di rilevanti acquisizioni di società specializzate nelle attività di O&M da parte dei grandi gruppi.



Amerisolar
Worldwide Energy

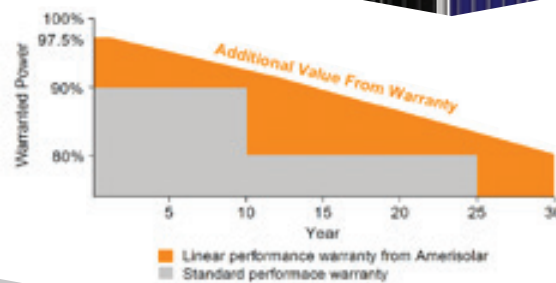
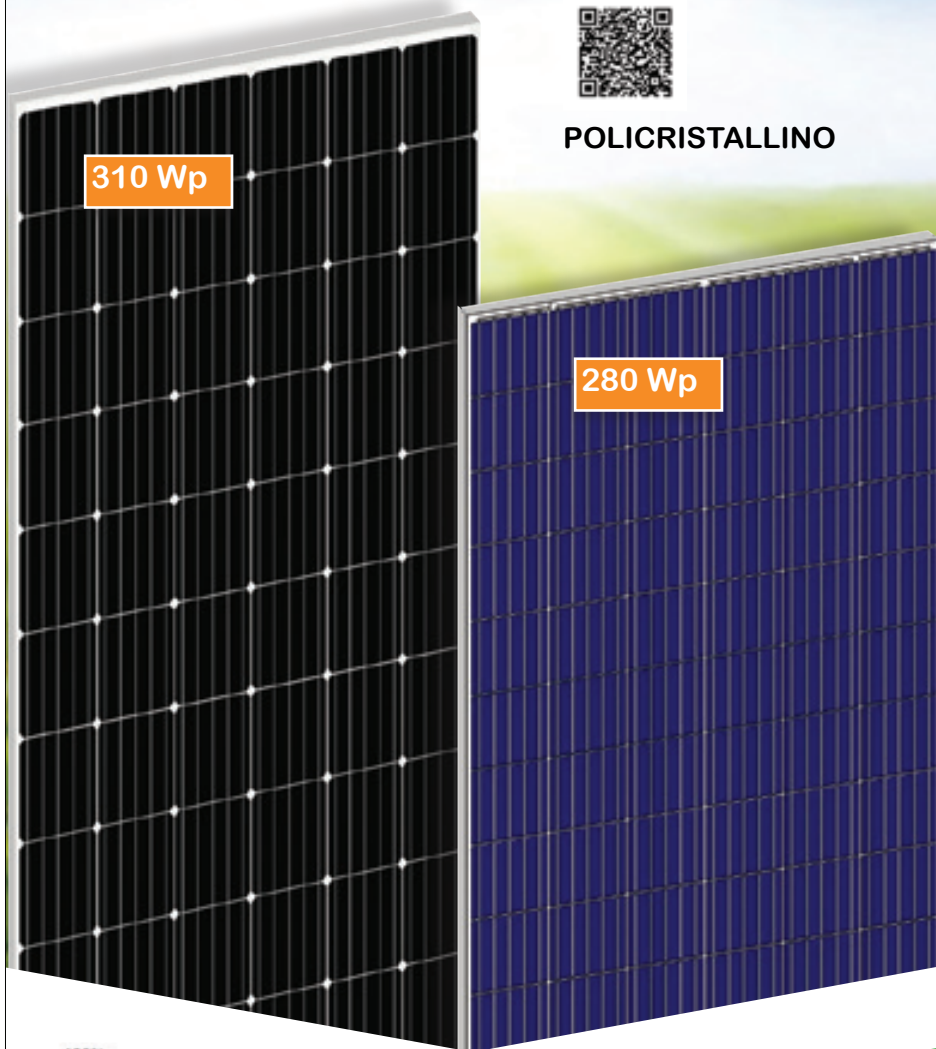


MONOCRISTALLINO

Inquadra il qr code visualizza la scheda tecnica



POLICRISTALLINO



30 anni di garanzia

Classe di reazione al fuoco 1

22 certificazioni



Tecnoapp
Importatore italiano
Amerisolar

Per informazioni

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

scopri di più
inquadra il qr code





KIOTO SOLAR: NUOVA PRODUZIONE A PIENO REGIME

IL GRUPPO AUSTRIACO HA AGGIORNATO LE LINEE PER LA PRODUZIONE DI MODULI AD ALTA EFFICIENZA CON TECNOLOGIA PERC E CELLE A 5 BUS BAR. INOLTRE OGNI ANNO VENGONO PRODOTTI E VENDUTI MODULI COLORATI, PER INTEGRAZIONE ARCHITETTONICA E SU FACCIATA, DESTINATI PRINCIPALMENTE AD AUSTRIA, ITALIA, SVIZZERA E GERMANIA



La scheda

Indirizzo: Solarstrasse 1, Industriepark - A-9300 St.Veit/ Glan (Austria)
Tel: +43 (0) 4212 28 300-0
mail: office@kiotosolar.com
Sito: www.kiotosolar.com
Anno di nascita di Kioto Photovoltaics: 2005
Capacità produttiva moduli ad alta efficienza: 100 MW annui
Capacità produttiva altri moduli: 50 MW annui
Fatturato 2018: 65 milioni di euro
Dipendenti: 350 circa
Responsabile vendite per l'Italia: Marco Angiolini
mail: marco.angiolini@kiotosolar.com

LO STABILIMENTO PRODUTTIVO DI KIOTO SOLAR. SUI TETTI È INSTALLATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 500 KWP

A Sankt Veit, piccola cittadina austriaca a pochi chilometri dal confine con il Friuli, risiede il cuore della produzione di Kioto Solar, gruppo attivo nel solare termico dal 1995 e nel fotovoltaico dal 2005.

Nel distretto industriale sono presenti infatti sia lo stabilimento dove ogni anno vengono prodotti 100 MW di moduli fotovoltaici sia le linee Sonnenkraft per la realizzazione dei sistemi solari termici.

A pochi chilometri di distanza l'azienda dispone di uno stabilimento dove ogni anno vengono prodotti 50 MW di pannelli colorati e per facciate destinati a installazioni in luoghi con vincoli paesaggistici, architettonici e per impianti su pareti, pensiline e serre. I volumi di vendita più importanti sono destinati al mercato austriaco, dove l'azienda dichiara una market share del 35%. Seguono Italia, dove da sette anni Kioto Solar si

affida al canale della distribuzione, in particolare con il gruppo Sonepar.

A TUTTA INNOVAZIONE


Tra la fine del 2018 e gli inizi del 2019 Kioto Solar ha rinnovato tutte le linee per la produzione dei moduli standard, passando dai pannelli policristallini ai monocristallini ad alta efficienza con tecnologia Perc e celle a 5 bus bar. Ogni giorno, su tre turni, l'azienda produce 1.600 moduli, grazie anche all'utilizzo di una stringatrice di ultima generazione che ogni 15 minuti lavora 16 moduli contemporaneamente. Una volta terminato il processo, i pannelli vengono controllati, prima di essere confezionati in particolari box che riescono a contenere fino a 22 moduli, con vantaggi soprattutto logistici.

In questo stabilimento vengono prodotti i pannelli della linea Power, che tra le numerose caratteristiche e vantaggi. Questi moduli, inoltre, possono essere dotati degli ottimizzatori di potenza Maxim, che mirano a massimizzare la produzione da ogni singolo pannello anche nei casi di ombreggiamento parziale o sporcizia sul pannello. «Continuiamo a puntare sulla qualità della nostra offerta», spiega Alfred Mölzer, direttore vendite di Kioto Solar. «Per farlo ci dedichiamo al costante perfezionamento delle nostre linee di produzione con le più innovative tecnologie».

I PARTICOLARI

Ogni anno l'azienda produce 50 MW annui di moduli vetro vetro, pannelli colorati e soluzioni per facciate, che l'azienda chiama "i particolari". Si tratta di prodotti che il gruppo propone per applicazioni che oggi faticano ancora a ritagliarsi uno spazio importante in Italia, ma che in Paesi come Austria e Svizzera hanno catturato da tempo l'attenzione da parte di architetti e progettisti. Sono per lo più di soluzioni in grado di ovviare a

problematiche quali vincoli paesaggistici e architettonici. Nel caso delle facciate, ad esempio, i moduli fotovoltaici possono essere stampati in qualsiasi colore per essere adattati a qualunque tipo di edificio. Il modulo base è composto da celle monocristalline, mentre la colorazione del vetro superiore può essere personalizzata. E c'è di più. Da qualche mese l'azienda ha pensato di avvicinarsi al mondo della mobilità elettrica realizzando apposite pensiline dotate di moduli vetro vetro per il ricovero delle auto elettriche.

Ogni postazione è dotata di sistemi Keba che permettono la ricarica fino a due veicoli contemporaneamente. Gli stessi moduli vengono proposti anche per serre climatizzate: sostituendo i vetri di copertura esistenti con i moduli fotovoltaici a doppio vetro è possibile far filtrare la giusta luce all'interno della serra e, allo stesso tempo, permettere il deflusso dell'acqua di condensa, senza gocciolamento. 



LE LINEE PRODUTTIVE REALIZZANO OGNI GIORNO, SU TRE TURNI, 1.600 MODULI FOTOVOLTAICI CON TECNOLOGIA PERC E CELLE A 5 BUS BAR



UN ESEMPIO DI PENSILINA FOTOVOLTAICA CON MODULI VETRO VETRO E SISTEMI KEBE PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI INSTALLATA A POCCHI CHILOMETRI DA SANKT VEIT

MESSICO: IN MARCIA VERSO I 20 GW

IL PAESE, CHE ATTUALMENTE OSPITA 4 GW DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI, SI È POSTO COME OBIETTIVO L'INCREMENTO PROGRESSIVO DELLE FONTI RINNOVABILI NEL MIX ENERGETICO FINO A RAGGIUNGERE UNA QUOTA DEL 35% NEI PROSSIMI CINQUE ANNI

L'energia fotovoltaica ha iniziato a prendere uno spazio rilevante tra le fonti rinnovabili in Messico. Il trend di crescita è recente considerando che soltanto nel 2018 il Messico è entrato a far parte del club di paesi con almeno 1 GW di solare installato. Lo ha fatto tuttavia di forma repentina, con ben 2,7 GW di installazioni realizzate da gennaio a dicembre 2018, a cui ha fatto seguito un ulteriore ampliamento di 1GW di capacità installata nei primi sei mesi del 2019: dati significativi che, di fatto, hanno collocato il Messico sulla mappa del fotovoltaico internazionale come mercato leader in America Latina. A sancire l'inizio di questo percorso è stata la riforma energetica del dicembre del 2013: un passo storico che ha posto fine al regime di monopolio aprendo le porte alla concorrenza in ambito di produzione e distribuzione di energia elettrica, dando spazio anche ad investitori internazionali e, soprattutto, creando le premesse per lo sviluppo di impianti da fonti rinnovabili. Dei 4 GW di fotovoltaico ad oggi complessivamente presenti in Messico circa 690 MW sono riconducibili al segmento della generazione distribuita, comparto che trae vantaggio dalle condizioni ottimali di irraggiamento solare presenti in quasi tutto il territorio messicano, dalla riduzione dei prezzi degli impianti registrata negli ultimi anni e dall'introduzione dello scambio sul posto: una combinazione in grado di abbattere fino al 95% dei costi in bolletta per il cliente finale.

SETTORE TRAINANTE

Il comparto trainante è tuttavia rappresentato dai progetti utility scale, con una potenza complessiva di 3,4 GW ad oggi installata e un volume di affari di circa 6,5 miliardi di dollari di investimenti diretti. Il boom di installazioni registratosi lo scorso anno è essenzialmente il risultato delle prime tre aste competitive per impianti da fonti rinnovabili organizzate dall'ente pubblico Cenace (Centro Nacional de Control de Energia) tra il 2016 ed il 2017. Nello specifico, le due aste del 2016 hanno visto l'assegnazione di 3,54 GW di fotovoltaico da implementare entro il biennio 2018-2019, mentre l'asta del 2017 ha assegnato ulteriori 1,3 GW da rendere operativi entro il 2020, facendo inoltre registrare il prezzo medio record (per l'epoca) di 18,93 dollari al MWh. Tra gli operatori di settore che si sono ritagliati un ruolo da protagonista nelle tre aste spiccano multinazionali come Enel Green Power con circa 1GW di potenza assegnata, Engie con 587 MW, SunPower con circa 500 MW, Fotowatio con un impianto da 342 MW e JinkoSolar con 188 MW. Di rilievo anche la joint-venture ispano-messicana tra Acciona e Tuto Energy che ha portato all'implementazione di una centrale fotovoltaica da 405MW nel deserto di Sonora. Ad oggi sono 44 gli impianti fotovoltaici utility scale già operativi in Messico. Di questi, 14 sono riconducibili alle aste governative sopracitate e rappresentano circa l'80% della potenza installata del comparto. I restanti 30 impianti sono invece il risultato di accordi in regime di PPA tra imprese del settore e privati, soprattutto aziende ad alto consumo di energia. In questo ambito spicca l'operato di

Iberdrola con 270 MW installati e la partnership IEnova-Sampra Energy per la fornitura di energia in modalità PPA agli stabilimenti produttivi delle acciaierie Deacero, con un progetto da 110 MW.

TARGET AMBIZIOSI

Il quadro positivo fin qui delineatosi ha posto le basi per uno sviluppo sostenibile e di lungo periodo del settore fotovoltaico in Messico. Proprio per questo, e alla luce del successo riscontrato nelle prime tre aste competitive, lo scorso febbraio ha destato più di una perplessità la decisione del Cenace di cancellare la quarta asta per impianti da fonte rinnovabile, inizialmente fissata per l'ultimo trimestre del 2018. Al momento non è delineata in maniera esplicita la strategia che il Governo messicano intenderà intraprendere a sostegno delle rinnovabili: non è chiaro se in futuro verranno reintrodotte le aste competitive (come è ad esempio accaduto in Brasile dopo una serie di cancellazioni tra 2016 e 2017) o se si opterà per soluzioni differenti. Resta comunque vigente l'impegno che il Messico ha assunto come paese firmatario dell'Accordo di Parigi sui cambiamenti climatici. L'obiettivo prefissato è l'abbattimento del 22% delle emissioni di gas serra entro il 2030, con un incremento progressivo delle fonti rinnovabili nel mix energetico messicano fino a raggiungere una quota del 35% entro il 2024. Proprio a questo scopo lo scorso anno è stato implementato un sistema di certificati di energia pulita denominati Certificados de Energías Limpias (CEL). Si tratta di una modalità che coinvolge le aziende energivore e le imprese di distribuzione elettrica, stabilendo il target minimo obbligatorio del 5% del fabbisogno energetico proveniente da fonti rinnovabili. Tale quota sarà progressivamente aumentata fino a raggiungere la soglia del 13,9% entro il 2022. Il sistema dei CEL costituisce la piattaforma ideale per agevolare uno sviluppo economicamente sostenibile del fotovoltaico di taglia utility scale in regime di PPA, la cui crescita avrà un ruolo primario per poter compensare almeno parzialmente gli effetti della cancellazione dell'asta governativa del 2019 (effetti che, per inerzia, si manifesteranno solamente nel 2021). Nonostante qualche nube all'orizzonte, le prospettive di lungo periodo per il fotovoltaico in Messico restano positive. Oltre alle condizioni geografiche ideali, i principali elementi di ottimismo sono rappresentati dagli esiti positivi delle prime tre aste per impianti da fonte rinnovabile, dalla vicinanza al dinamico mercato statunitense e, segnale da non sottovalutare, dalla decisione dello scorso anno di eliminare i dazi di importazione sui pannelli fotovoltaici (precedentemente fissati al 15%). Gli analisti di settore prevedono una crescita per il fotovoltaico messicano che porterà al traguardo dei 21 GW di installato entro il 2024. Le stime prevedono un ruolo preponderante del segmento utility scale, che rappresenterà circa il 75% dell'installato nel prossimo quinquennio; tuttavia anche il comparto della generazione distribuita farà la sua parte, con una previsione di crescita di oltre il 600% rispetto ai dati attuali, potendo così attestarsi sui 5GW di installato nel 2024.



krannich
The Global PV Experts

I PROFESSIONISTI DELLA DISTRIBUZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

Da oltre 20 anni Krannich Solar è un partner affidabile per gli installatori fotovoltaici e fornisce tutto quanto serve per promuovere la rivoluzione energetica: una logistica efficiente, una consulenza su misura e un'offerta di prodotti leader in Europa.



SVR

Servizio Vendita Rinnovabili
Service Partner per l'Italia

Service Partner per l'Italia: SVR Servizio Vendita Rinnovabili Srl
Tel.: 051 613 3538_vendite@svr-italy.com
www.krannich-solar.com



TREMONTI E CONTO ENERGIA: CUMULABILITÀ CONFERMATA

IL 29 MAGGIO, IL TRIBUNALE AMMINISTRATIVO REGIONE LAZIO HA ACCOLTO IL RICORSO PROPOSTO CONTRO IL GSE DALLO STUDIO LEGALE WATSON FARLEY & WILLIAMS IN MERITO ALLA CUMULABILITÀ DELLE DUE FORME DI INCENTIVAZIONE, OTTENENDO UN'IMPORTANTE VITTORIA

DI ERICA BIANCONI



ING. ERICA BIANCONI,
CONSULENTE ENERGETICO

A fine maggio lo studio legale Watson Farley & Williams, in rappresentanza di 15 società operanti nel campo del fotovoltaico, membri dell'Associazione Consumatori e Produttori Energie Rinnovabili (A.C.E.P.E.R.), ha ottenuto un'importante vittoria al TAR Lazio nel ricorso contro il GSE relativo alla cumulabilità tra la Tremonti Ambiente e le tariffe incentivanti usufruite dagli operatori del settore di cui ai Conti Energia successivi al II.

Alla luce di questo fatto, ritorniamo sul tema della cumulabilità della Tremonti Ambiente con gli incentivi in Conto Energia per impianti fotovoltaici.

BENEFICI

La Legge 23 dicembre 2000, n. 388 (Legge finanziaria 2001), detta anche "Tremonti Ambiente", prevedeva una detassazione sugli investimenti ambientali. In particolare, l'articolo 6 affermava che, a decorrere dal 1° gennaio 2001, la quota di reddito delle piccole e medie imprese destinata a investimenti ambientali non concorrevano a formare il reddito imponibile ai fini delle imposte sui redditi.

In altri termini, la quota di reddito delle piccole e medie imprese destinata ad investimenti ambientali (tra cui l'installazione di impianti fotovoltaici) non concorrevano a formare il reddito imponibile ai fini delle imposte, con conseguente variazione in diminuzione nella dichiarazione dei redditi di un importo pari al costo di investimento dell'intervento.

Successivamente, con decreto legge n.83 del 22 giugno 2012, tale disposizione è stata abrogata con data a partire dal 26 giugno 2012.

Di conseguenza, possono beneficiare dell'agevolazione gli investimenti ambientali realizzati entro la data del 25 giugno 2012.

CUMULABILITÀ

In merito alla cumulabilità dell'agevolazione fiscale con altre misure agevolative, la Tremonti Ambiente non specifica nulla in particolare. Ne consegue che, come chiarito dalla risoluzione 58/E del 20 luglio 2016 dell'Agenzia delle Entrate, la Tremonti ambiente è fruibile anche in presenza di altre agevolazioni, a meno che le norme disciplinanti le altre misure non dispongano diversamente. Con riferimento alle disposizioni inerenti all'incentivazione della produzione di energia elettrica da impianti fotovoltaici, rilevano, pertanto, le previsioni in tema di cumulabilità statuite da ciascuno dei decreti ministeriali di riferimento ("Conti Energia"). I decreti 28 luglio 2005 (I Conto Energia) e 19 febbraio 2007 (II Conto Energia) indicano in maniera chiara la cumulabilità dell'incentivo con altri contributi nei limiti del 20% del costo dell'investimento. E per i successivi Conto Energia? L'articolo 5 del D.M. 6 agosto 2010 (III Conto Energia) e gli articoli 5 e 12, rispettivamente, del D.M. 5 maggio 2011 (IV Conto Energia) e 5 luglio 2012 (V Conto Energia) elencano i contributi e benefici pubblici esclusi dal divieto di cumulo, non includendo la detassazione per investimenti ambientali.

Il 22 novembre 2017 il GSE ha comunicato ufficial-

TREMONTI E CONTO ENERGIA

Cosa diceva il GSE:


"La detassazione di cui alla Tremonti Ambiente non è cumulabile in alcuna misura con le tariffe incentivanti spettanti ai sensi del III, IV e V Conto Energia. Pertanto, in considerazione del previsto divieto di cumulo [...] si specifica che, nell'ipotesi di voler continuare a godere delle tariffe incentivanti del III, IV e V Conto Energia, è necessario che il Soggetto Responsabile rinunci al beneficio fiscale goduto. A tal fine, sarà necessario manifestarne la volontà all'Agenzia delle Entrate secondo le modalità e le prassi già rese disponibili dalla stessa, entro dodici mesi successivi alla pubblicazione della presente news, dando evidenza al GSE dell'avvenuta richiesta e quindi dell'effettiva rinuncia ai benefici fiscali".

La risposta del TAR Lazio

"Il Tar, facendo riferimento alla "certezza del diritto e il legittimo affidamento posto a salvaguardia dell'iniziativa imprenditoriale", ha ritenuto non condivisibile la tesi ministeriale sulla non cumulabilità della detassazione con le tariffe incentivanti. Con tali sentenze, si afferma quindi la possibilità di cumulare la Tremonti Ambiente con tutti gli incentivi in Conto Energia e non solo con quelli successivi al II".

mente sul proprio sito internet il divieto di cumulo tra Tremonti Ambiente e gli incentivi di cui ai Conti Energia successivi al II. In particolare, si legge che "[...] la detassazione di cui alla Tremonti Ambiente non è cumulabile in alcuna misura con le tariffe incentivanti spettanti ai sensi del III, IV e V Conto Energia. Pertanto, in considerazione del previsto divieto di cumulo [...] si specifica che, nell'ipotesi di voler continuare a godere delle tariffe incentivanti del III, IV e V Conto Energia, è necessario che il Soggetto Responsabile rinunci al beneficio fiscale goduto. A tal fine, sarà necessario manifestarne la volontà all'Agenzia delle Entrate secondo le modalità e le prassi già rese disponibili dalla stessa, entro dodici mesi successivi alla pubblicazione della presente news, dando evidenza al GSE dell'avvenuta richiesta e quindi dell'effettiva rinuncia ai benefici fiscali". Successivamente il GSE, in data 14 novembre 2018, prorogava il termine entro cui manifestare la volontà di rinunciare alla Tremonti Ambiente in favore degli incentivi GSE indicando come data ultima il 31 dicembre 2019 portando come motivazione, tra le altre, le difficoltà operative riscontrate dai Soggetti Responsabili nel procedere alla restituzione degli importi connessi alla rinuncia alla Tremonti Ambiente.

SENTENZE

Con le sentenze "gemelle" n. 6784 e n.6785 depositate il 29 maggio 2019, il TAR del Lazio ha annullato la comunicazione del GSE del 22 novembre 2017, nonché la successiva comunicazione di proroga del 14 novembre 2018, in quanto l'interpretazione sembra violare la disciplina del cumulo degli incentivi pubblici. Il Tar, facendo riferimento alla "certezza del diritto e il legittimo affidamento posto a salvaguardia dell'iniziativa imprenditoriale", ha ritenuto non condivisibile la tesi ministeriale sulla non cumulabilità della detassazione con le tariffe incentivanti. Con tali sentenze, si afferma quindi la possibilità di cumulare la Tremonti Ambiente con tutti gli incentivi in Conto Energia e non solo con quelli successivi al II. L'impatto delle sentenze è notevole: i contribuenti interessati non dovranno più rinunciare al beneficio fiscale già goduto ed effettuare la relativa comunicazione all'agenzia delle Entrate. Viene meno, infatti, qualsiasi effetto giuridico della nota del Gestore che prevedeva un termine, prorogato peraltro al 31 dicembre 2019 da un'altra comunicazione, entro cui manifestare l'intenzione di mantenere l'incentivo relativo al Conto energia rispetto all'agevolazione fiscale. Si attendono eventuali ulteriori variazioni, in quanto il GSE potrebbe presentare appello innanzi al Consiglio di Stato. 

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per consultare il comunicato dello studio legale Watson Farley & Williams



REDDITO ENERGETICO: LA MACCHINA SI MUOVE

IL PROGETTO CONSENTE DI FINANZIARE IMPIANTI FOTOVOLTAICI PER I NUCLEI FAMILIARI MENO ABBIENTI. A OGGI L'UNICO ESEMPIO È QUELLO DI PORTO TORRES (SS), CON 50 IMPIANTI REALIZZATI. MA SI STANNO MUOVENDO ANCHE PUGLIA, LAZIO E LOMBARDIA

DI CRISTINA CELANI



Il progetto del Reddito Energetico si basa su un fondo pubblico che serve per finanziare l'installazione di impianti fotovoltaici sulle case dei cittadini, a partire da quelli con redditi più bassi, ma destinato a tutti in forma gratuita. L'energia in surplus non utilizzata viene ceduta alla rete, andando ad alimentare il fondo pubblico. L'obiettivo è quello di far crescere la sensibilità ambientale, diffondendo la cultura delle rinnovabili, anche come risorse sociali atte a garantire l'accesso ai beni di prima necessità come l'energia elettrica.

Questo progetto è legato al Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (Pniec) proposto dal ministero dello Sviluppo Economico, dal ministero dell'Ambiente e della Tutela del Territorio e del Mare e dal ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti.

Per raggiungere l'obiettivo di riduzione delle emissioni di CO2 prospettato dalla Conferenza sul clima di Parigi del 2015, le priorità del Pniec sono l'efficiamento energetico e la produzione di energia da fonti rinnovabili (FER). Inoltre, nel piano si chiarisce che ogni iniziativa intrapresa a livello locale o nazionale deve mettere al centro il cittadino.

DALLA SARDEGNA ALLA PUGLIA

A seguito dell'approvazione, avvenuta il 27 luglio 2017, da parte del consiglio comunale, il Comune di Porto Torres (SS) ha creato un fondo rotativo di 500mila euro per finanziare la concessione gratuita di pannelli fotovoltaici grazie alla collaborazione con il GSE. Il meccanismo è semplice: l'amministrazione ha investito in un fondo rotativo le cui risorse sono state assegnate tramite bando alle famiglie in difficoltà socio-economica per l'acquisto

di impianti fotovoltaici domestici (con potenza fino a 20 kW di potenza), mettendoli a disposizione in comodato d'uso gratuito per 9 anni, prolungabili fino a un massimo di 25 anni. Coloro che si aggiudicano l'impianto, attivano lo scambio sul posto dell'energia prodotta, attraverso una convenzione con il GSE. Il progetto, per ora ancora in via sperimentale, ha già visto l'installazione di 50 impianti con quasi 30 MWh di energia prodotta e 13,6 ton di CO2 evitata.

Sulla scia dell'esempio di Porto Torres, si sta muovendo anche la Regione Puglia. Anche in questo caso la proposta del reddito energetico riguarda l'acquisto di impianti fotovoltaici destinati alle abitazioni domestiche, mettendoli a disposizione in comodato d'uso gratuito per 9 anni, prolungabili fino a un massimo di 25 anni, e anche in questo caso assegnati tramite bando a quelle famiglie che presentano condizioni di disagio socio-economico.

PROSPETTIVE FUTURE

Anche nel Lazio si procede in questa direzione, dal momento che anche in questa Regione è stata approvata una misura che impegna la giunta regionale a incentivare la produzione di energia da fonti rinnovabili a partire dall'istituzione di un fondo rotativo per il reddito di cittadinanza energetico.

Inoltre a fine marzo di quest'anno è stato approvato il reddito energetico da parte del Comune di Milano, che ha stanziato 300mila euro in un fondo pubblico con cui, come accade per Porto Torres e nel bando della Regione Puglia, finanzia l'installazione gratuita di impianti fotovoltaici sulle case dei cittadini a partire da quei nuclei con l'Isee più basso.



CONTO
RINNOVABILI

Incentivo
per lo sviluppo
dell' **ENERGIA**
RINNOVABILE in Italia

I NOSTRI VALORI



CONSAPEVOLEZZA

Ogni giorno scegliamo di incentivare la produzione di energia da fonte rinnovabile



AMBIENTE

Siamo parte del mondo che ci circonda e diamo il nostro contributo per renderlo miglior



FUTURO

Il nostro progresso dipende anche dalle scelte energetiche di oggi



ENERGIA

Scegliamo un'energia pulita, rinnovabile e senza limiti

CONTATTI

800 960 200

www.contorinnovabili.it

ufficio.relations@contorinnovabili.it



FOTOVOLTAICO: LCOE IN CADUTA LIBERA

UN NUOVO REPORT DI IRENA EVIDENZIA LA FLESSIONE DEL 13% DEL PREZZO DI GENERAZIONE DA SOLARE NEL 2018. UN FENOMENO DESTINATO AD ACCENTUARSI NEL PROSSIMO BIENNIO

DI GIANLUIGI TORCHIANI

Il vantaggio delle energie rinnovabili, che ne ha assicurato la grande diffusione in questi anni, è rappresentato dalla possibilità di ottenere una produzione energetica con un impatto ambientale praticamente nullo. Un beneficio non da poco, considerato che il climate change è ormai ufficialmente riconosciuto dalla comunità scientifica internazionale e che la generazione di energia rappresenta una delle principali fonti di inquinamento antropico. Il tema che finora ha limitato lo sviluppo delle energie pulite è invece di natura strettamente economica: nel mondo si sono continuate a costruire centrali alimentate a fonti fossili perché capaci di assicurare la produzione di elettricità a un costo inferiore rispetto alle rinnovabili. Gli incentivi e i supporti di cui hanno goduto queste fonti in questi anni sarebbero dovuti servire a far maturare queste tecnologie, abbassandone il costo di generazione sino a farlo diventare competitivo con quello delle risorse fossili. La buona notizia è che, in gran parte del mondo, questo momento sembra essere arrivato, anche per il solare fotovoltaico, come mette in luce una analisi recentemente rilasciata da Irena, l'agenzia internazionale per le energie rinnovabili, "Renewable Power Generation Costs in 2018".

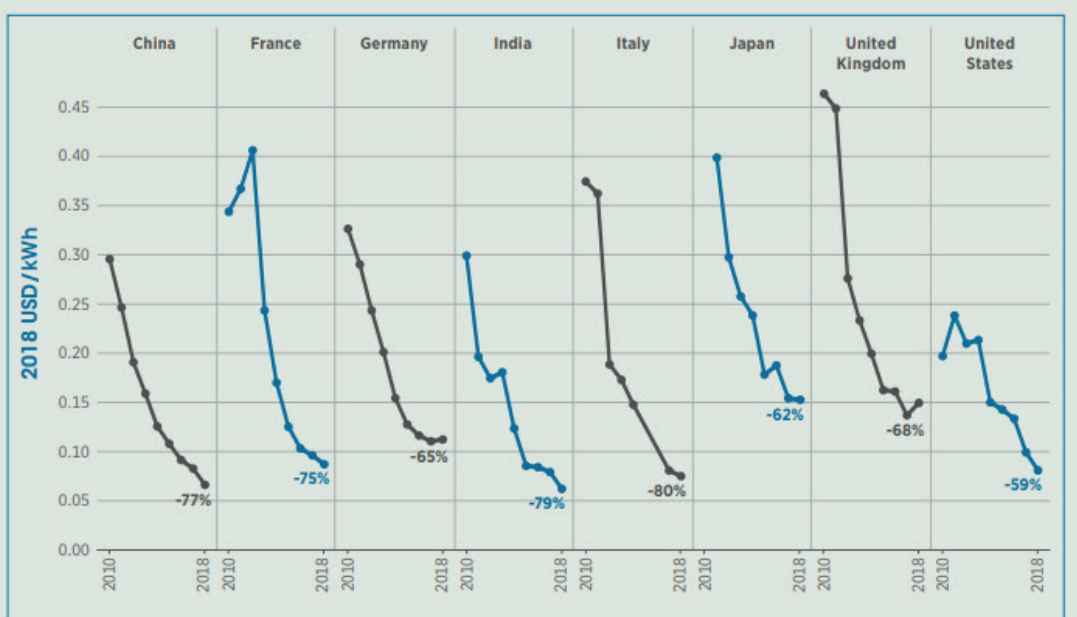
2018 DA RECORD

Il 2018 potrebbe addirittura essere considerato come un vero e proprio anno spartiacque per la storia delle energie verdi, che hanno visto una decrescita generalizzata dei loro costi di generazione: la diminuzione del costo medio ponderato globale dell'elettricità, il famoso Lcoe, è stata evidente soprattutto per il solare a concentrazione (-26%), bioenergie (-14%), fotovoltaico ed eolico (entrambi -13%), idroelettrico (-12%), mentre è stata decisamente più contenuta per geotermico ed eolico offshore (-1%). Il grande balzo in avanti dei CSP, in particolare, è attribuibile soprattutto ai mega progetti entrati in funzione nel corso dell'anno in Cina, Marocco e Sudafrica. Eppure, secondo Irena, è improbabile che nei prossimi anni si assista a una sorta di effetto rimbalzo: il mercato dovrebbe infatti vedere l'ingresso nella fase operativa di una serie di nuovi progetti, alcuni dei quali nel mercato cinese. Inoltre la tendenza alla diminuzione dei costi del solare a concentrazione appare abbastanza consolidata: il Lcoe è infatti sceso del 46% tra 2010 e 2018. Anche i progressi del fotovoltaico appaiono però confortanti. Concentrandosi esclusivamente sul solare fotovoltaico di taglia utility scale, il report di Irena evidenzia come i progetti commissionati nel 2018 avessero un Lcoe medio ponderato globale di circa 0,085 dollari Usa per kWh, vale a dire circa il 13% in meno rispetto al valore registrato nel 2017. L'aspetto più significativo messo in evidenza dal report è che il Lcoe medio ponderato globale del solare di grande taglia è diminuito addirittura del 77% tra il 2010 e il 2018. A conferma che la tanto auspicata discesa dei prezzi di questa fonte è effettivamente avvenuta ed è stata

Costo elettricità per fonte a livello globale nel 2018

	GLOBAL WEIGHTED-AVERAGE COST OF ELECTRICITY (USD/KWH) 2018	COST OF ELECTRICITY: 5TH AND 95TH PERCENTILES (USD/KWH) 2018	CHANGE IN THE COST OF ELECTRICITY 2017-2018
Bioenergy	0.062	0.048-0.243	-14%
Geothermal	0.072	0.060-0.143	-1%
Hydro	0.047	0.030-0.136	-11%
Solar photovoltaics	0.085	0.058-0.219	-13%
Concentrating solar power	0.185	0.109-0.272	-26%
Offshore wind	0.127	0.102-0.198	-1%
Onshore wind	0.056	0.044-0.100	-13%

Trend LCOE impianti per Paese (2010-2018)



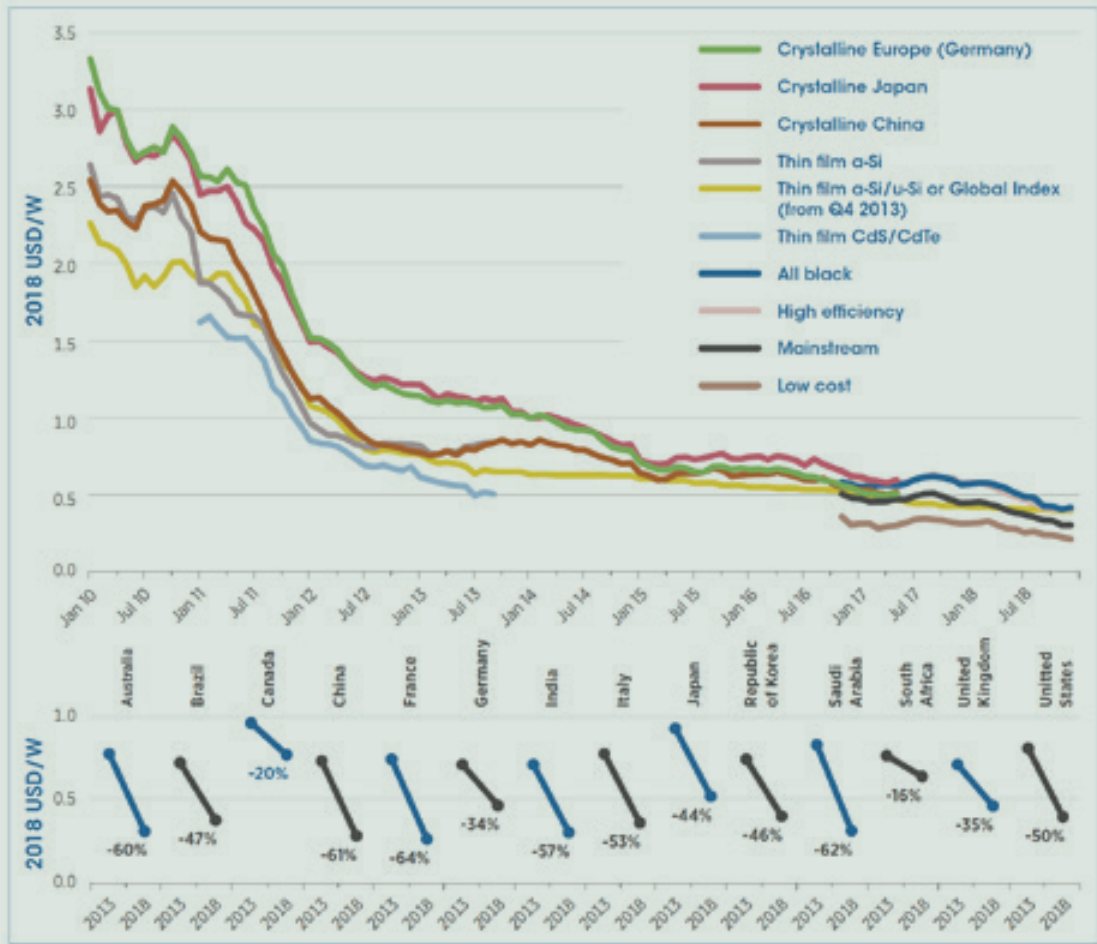
anche piuttosto consistente. Alla base di questa discesa c'è soprattutto la caduta dei prezzi dei moduli fotovoltaici, che sono diminuiti di oltre il 90% rispetto alla fine del 2009, con un calo piuttosto accentuato (circa un terzo) tra 2017 e 2018.

UN BIENNIO ROSEO

La buona notizia per questa fonte è che la diminuzione del costo di generazione appare non destinata a rallentare ma, piuttosto, ad accelerare ulteriormente nel prossimo biennio: la stima è che il prezzo medio dell'elettricità da fotovoltaico

utility scale potrebbe cadere ad appena 0,048 dollari kWh nel 2020, vale a dire una riduzione del 44% rispetto al Lcoe medio del 2018. In buona sostanza, il costo di generazione del solare dovrebbe diminuire a un tasso vertiginoso, intorno al -25% annuo. Ma quali sono le ragioni alla base di questa improvvisa accelerazione? Tra le motivazioni citate nel rapporto c'è l'installazione di una crescente quantità di fotovoltaico in aree del pianeta con un maggiore irraggiamento solare, fattore che naturalmente comprime non poco i costi di generazione.

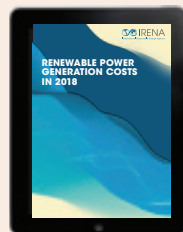
Media mensile prezzo moduli per tecnologia e mercato 2013-2018



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare la versione completa del Report Irena



La regione forse meno appariscente ma più decisiva, perlomeno in questa fase, riguarda la diminuzione dei costi totali di installazione, che ora sono diventati molto competitivi in tutto il mondo, persino in quei mercati che sinora avevano sviluppato una limitata esperienza con questa tecnologia. Infatti, gli impianti utility scale sono sempre più progettati e sviluppati da grandi attori internazionali, che sono in grado di replicare le loro metodologie in qualsiasi angolo del globo, in partnership con operatori locali, con notevoli vantaggi dal punto di vista delle marginalità. Non a caso, i costi d'installazione si sono ridotti ovunque nel mondo nell'attuale decennio, con percentuali che vanno dal -66% e il -84% nei principali mercati. L'Italia, in questo senso è uno dei Paesi più virtuosi, grazie a una discesa dell'83% delle spese legate all'installazione degli impianti nel periodo compreso tra il 2010 e il 2018.

Sempre in questo intervallo temporale, il nostro Paese ha vissuto una notevole diminuzione del costo medio di generazione elettrica del fotovoltaico di grande taglia, sceso addirittura dell'80%. A concorrere all'abbassamento globale dei costi di generazione c'è anche il minore peso dei costi fissi: in buona parte dei Paesi emergenti il valore dei terreni occupati dalle grandi distese di impianti a terra è poco elevato, in particolare rispetto ai Paesi occidentali, dove si era originariamente diffuso il solare. Infine, un'ulteriore spinta arriva dall'ottimizzazione delle operazioni legate al funzionamento del fotovoltaico, in particolare a quelle di

O&M. Torniamo però a concentrarci sul valore indicato da Irena per il 2020, ossia quei 0,048 dollari per kWh: con ogni probabilità si tratterà di un prezzo di generazione inferiore a quello di circa 700 GW di centrali a carbone in funzione nel mondo. Dunque il fotovoltaico potrebbe trovarsi a competere direttamente con le fonti fossili in buona parte del pianeta, senza bisogno di incentivi o finanziamenti di qualsiasi natura. Un costo di generazione, tra l'altro, che sarà piuttosto vicino a quello dell'eolico (0,045 dollari per kWh) che è attualmente di gran lunga la fonte di energia alternativa più competitiva da un punto di vista economico.

Uno scenario che non è per nulla futuribile: già nel 2018 i prezzi d'asta record per il solare fotovoltaico assegnati in mercati emergenti come Cile, Messico, Perù, Arabia Saudita e Emirati Arabi Uniti hanno visto un costo dell'elettricità pari a circa tre centesimi di dollaro per kilowattora (0,03 per kWh), quindi ben al di sotto del traguardo prospettato per il prossimo biennio. Considerata anche la contemporanea discesa dei costi di generazione delle altre tecnologie rinnovabili, l'auspicio di Irena è che ci sia un'occasione enorme per andare nella direzione degli accordi globali sul clima di Parigi.

Che, come noto, prevedono innanzitutto il passaggio da una generazione di energia basata sulle fonti tradizionali a una prevalentemente orientata alle rinnovabili, così da arrestare il climate change.



KEY ENERGY

Dove l'energia incontra il futuro.

Dalle fonti rinnovabili all'accumulo; dalla gestione efficiente all'utilizzo delle tecnologie digitali; dalle smart cities alla mobilità sostenibile. Il marketplace che guida la transizione energetica di imprese e territori.

5 - 8 NOVEMBRE 2019
QUARTIERE FIERISTICO DI RIMINI

in collaborazione con



organizzato da

ITALIAN EXHIBITION GROUP

Providing the future

in contemporanea con

ECOMONDO

keyenergy.it



FV SU TETTI MULTIFALDA: COSÌ AUMENTA LA PRODUZIONE

IN PROVINCIA DI MILANO, L'EPC T-GREEN HA INSTALLATO UN IMPIANTO DA 4 KWP CON MODULI AD ALTA EFFICIENZA E OTTIMIZZATORI DI POTENZA. L'OBIETTIVO? GARANTIRE MAGGIORE PRODUZIONE ANCHE NELLE FALDE CON INCLINAZIONI ED ESPOSIZIONI NON OTTIMALI

PER L'IMPIANTO SONO STATI UTILIZZATI 11 MODULI AD ALTA EFFICIENZA SUNPOWER DA 360 WP, CON OTTIMIZZATORI SOLAREGE. L'AZIENDA HA FORNITO ANCHE UN INVERTER DA 4 KWP



La maturità tecnologica raggiunta dal fotovoltaico permette oggi di rispondere anche alle casistiche più complicate, come quella dei tetti multi falda e con diverse esposizioni. Un esempio in questo senso giunge da Novate Milanese, in provincia di Milano, dove a marzo 2019 è entrato in esercizio un impianto fotovoltaico da 4 kWp, realizzato dall'EPC T-Green. L'installazione potrà produrre circa 4.800 kWh di energia pulita ogni anno, con un impatto più che positivo sulla bolletta energetica della famiglia che ha commissionato i lavori.

Per l'impianto, il committente si è avvalso di un finanziamento per una durata di 10 anni. L'investimento per l'acquisto di questo sistema fotovoltaico è stato di 8.400 euro più IVA, con un rientro stimato in 5 anni grazie in particolare alla detrazione fiscale del 50%. Inoltre, l'impianto è in regime di autoconsumo ed usufruisce della convenzione dello Scambio sul posto. Il risparmio che otterrà il cliente sarà pari al 50% del costo della bolletta, al quale dovrà aggiungere i vari conguagli dello Scambio sul posto che il GSE riconoscerà per l'energia prodotta e

non utilizzata. Per l'impianto, l'azienda T-Green ha scelto i moduli fotovoltaici ad alta efficienza SunPower da 360W con ottimizzatori di potenza SolarEdge. In questo modo, l'installatore ha ovviato alla problematica degli spazi ridotti del tetto, installando più potenza a parità di superficie, e ha inoltre potuto ottimizzare la produzione dell'impianto in caso di ombreggiamenti o temporanei oscuramenti, nonché l'efficienza dei pannelli posizionati nelle falde non perfettamente esposte a sud.

«Abbiamo scelto di proporre al cliente i moduli ad alto rendimento SunPower che rispetto ad altri prodotti consentono un migliore posizionamento sul tetto grazie alla loro dimensione più contenuta», è il commento del team di T-Green. «Sono stati inoltre posizionati su ogni modulo fotovoltaico degli ottimizzatori di potenza in modo tale da massimizzare la produzione energetica anche nelle zone in cui la falda del tetto non è perfettamente esposta a sud. La soluzione SolarEdge, inoltre, consente di tener controllati in modo costante i moduli tramite un'intuitiva app visualizzabile anche da parte del cliente».

I lavori eseguiti dagli installatori specializzati T-Green sono durati tre giorni, mentre l'allaccio dell'impianto fotovoltaico è avvenuto dopo 37 giorni.

«Abito in una villetta a schiera indipendente ed uno dei progetti che io e mia moglie avevamo a cuore è sempre stato quello di realizzare un impianto fotovoltaico», spiega il committente. «Dopo diversi colloqui e confronti con differenti realtà, abbiamo scelto T-Green per diversi aspetti: serietà nell'intero processo di gestione, competenza e soprattutto la capacità di farci sentire parte del progetto. Insomma, un'azienda che fa sentire il cliente parte integrante».

Dati Tecnici

Località d'installazione:

Novate Milanese (MI)

Committente: privato

Tipologia di impianto: tradizionale con moduli ad alto rendimento

Potenza di picco: 3,96 kWp

Produttività impianto: circa 4.800 kWh anno

Numero e tipo di moduli: 11 moduli fotovoltaici SunPower X22 360W

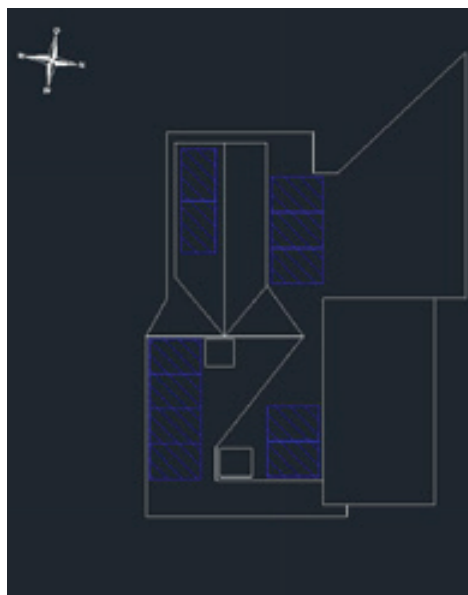
Numero e tipo di inverter: 1 Inverter 4 kWp SolarEdge SE-4000H HD WAVE con ottimizzatori di potenza

Installatore: T-Green Srl

Superficie ricoperta: 18 mq

HANNO PARTECIPATO

SUNPOWER®
solar edge



TUTTI I MODULI SONO ESPOSTI A SUD, TRANNE ALCUNI CHE SONO RIVOLTI VERSO EST. CIÒ CHE CAMBIA MOLTO È INVECE L'INCLINAZIONE DEI PANNELLI, E QUINDI IL NON OTTIMALE IRRAGGIAMENTO DEL SOLE DURANTE LE ORE DEL GIORNO. LA SCELTA DI MODULI CON OTTIMIZZATORI HA RISOLTO QUESTA PROBLEMATICHE

DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE



Laspetto più delicato di questa realizzazione stava tutto nella natura del tetto: molte falde irregolari, inclinate e dimensionate in modo diverso e con un'esposizione variabile. In fase di progettazione l'ufficio tecnico di T-Green ha valutato la soluzione migliore sia in termini di spazio che di irraggiamento solare, così una volta sul posto la squadra di installatori specializzati ha posizionato i moduli senza alcun dubbio e difficoltà, ottimizzando i tempi di realizzazione. La problematica inerente al poco spazio disponibile è stata risolta proponendo al cliente l'installazione dei moduli fotovoltaici ad alto rendimento SunPower, di dimensione più piccola, mentre per le differenti esposizioni di irraggiamento solare si è optato per il sistema SolarEdge con ottimizzatori di potenza, studiati appositamente per casistiche come questa.



IL FV È ANCORA PIÙ LEGGERO

A LUGLIO È ENTRATO IN FUNZIONE UN IMPIANTO FV DA 421 KWP SU UN CENTRO COMMERCIALE IN LOMBARDIA. PER NON GRAVARE SULLA COPERTURA E PER RISPETTARE LE LINEE GUIDA DEI VIGILI DEL FUOCO, LA SOCIETÀ ESPE HA OPTATO PER SISTEMI DI MONTAGGIO A BASSO CARICO STATICO




L'IMPIANTO È COSTITUITO DA MODULI REC SOLAR ALLACCIATI A INVERTER SMA. I SISTEMI DI MONTAGGIO SONO INVECE A MARCHIO SUNBALLAST

Sono sempre più diffusi gli esempi di installazioni fotovoltaiche sui centri commerciali in Italia. Una delle più recenti riguarda un impianto da 421 kWp entrato in funzione a luglio sui tetti di un centro dedicato al bricolage situato a Curno, in provincia di

Bergamo. L'impianto fotovoltaico, realizzato dalla società Espe, è costituito da 1.452 moduli fotovoltaici policristallini Rec Solar Twin Peak 2 da 290 Wp allacciati a sei inverter SMA Tripower Core1 da 50 kW.

La scelta dei sistemi di montaggio è invece ricaduta sulle zavorre Sunballast con inclinazione di 8 °C ed esposizione est-ovest al fine di massimizzare la curva di autoconsumo e la densità di potenza installabile.

L'impianto fotovoltaico, che ogni anno produrrà circa 460 MWh, è in regime di autoconsumo, con una percentuale prevista del 90%. Il risparmio di energia annua si attesta invece sul 25-30%. 

Dati Tecnici

Committente: centro commerciale

Luogo d'installazione: Curno (BG)

Tipologia di installazione: impianto fotovoltaico su copertura

Potenza: 421 kWp

Produzione annua stimata: 460 MWh

Energia autoconsumata: 90%

Numero e tipologia di moduli: 1.452 moduli Rec Solar Twin Peak 2 da 290 Wp

Numero e tipologia di inverter: 6 inverter SMA Core1 da 50 kW

Tipologia sistemi di montaggio: sistemi di montaggio Sunballast con inclinazione di 8°C

Installatore: Espe

Superficie ricoperta: 8.000 mq

HANNO PARTECIPATO



DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE



Il tetto del centro commerciale presentava delle limitazioni di carico importanti. Per questo l'installatore ha optato per sistemi di montaggio che non caricassero troppo la copertura. Espe ha quindi scelto i sistemi di montaggio a zavorra Sunballast per tetti piani, e in particolare il modello con inclinazione da 8°C, che ha un peso di soli 45 kg, ma allo stesso tempo garantisce forte resistenza al vento e un carico distribuito in copertura molto ridotto. Inoltre l'impianto è stato realizzato tutto all'esterno dell'involucro edilizio, tanto da permettere il minimo aggravio di rischio ai fini delle linee guida dei Vigili del Fuoco.



World Professional Solar Inverter Manufacturer



HIGH EFFICIENCY HIGH STABILITY HIGH RELIABILITY

NO WONDER, IT'S AN OMNIK INVERTER

Visita il nostro Sito Web

www.omniksolar.eu

info@omniksolar.eu



LT: L'O&M SI PERFEZIONA

IL GRUPPO, CON SEDI A MILANO E TARANTO, HA AVVIATO DA TEMPO UN PERCORSO PARTITO DALLA GESTIONE E MANUTENZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI INDUSTRIALI, PER CONFIGURARSI OGGI QUALE SPECIALISTA NEI CONTRATTI DI O&M, NELL'ANALISI E NEL MONITORAGGIO DEI DATI, CAPACE DI DEFINIRE SOLUZIONI SPECIFICHE PER AUDIT E DIAGNOSTICA

Attivo come primario operatore nell'industria delle energie rinnovabili, LT, O&M provider con sedi a Milano e Taranto, ha avviato, da tempo, un percorso partito dalla gestione e manutenzione di impianti fotovoltaici industriali, per configurarsi oggi quale specialista nei contratti di O&M, nell'analisi e nel monitoraggio dei dati, capace di definire soluzioni specifiche per audit e diagnostica al fine di migliorare i rendimenti e la disponibilità degli impianti. LT si presenta sul mercato della gestione d'impianti energetici da fonti rinnovabili con un approccio stabile e solido: un player dalle competenze integrate, con un riconosciuto orientamento al problem solving frutto del rapporto di partecipazione e della condivisione degli obiettivi con i clienti e delle competenze tecniche maturate.

PIANO ACQUISIZIONI

Per riuscirci, tra il 2015 e il 2016 l'azienda ha acquisito due rami d'azienda che le hanno permesso di crescere e consolidare la propria

posizione nei settori del fotovoltaico e del biogas. È infatti grazie all'ingresso nel gruppo di Enerpoint O&M e di SamsolT che oggi il gruppo è in grado di coprire l'intero territorio nazionale per la gestione di impianti fotovoltaici e di biogas, con un'esperienza e una capacità d'azione che rappresentano una garanzia di flessibilità ed efficienza. «Il piano delle acquisizioni è in continuo aggiornamento», spiega Massimo La Gioia, AD del gruppo, «e prevede ulteriori operazioni finalizzate all'espansione sul territorio ma soprattutto all'internalizzazione di competenze tecniche specialistiche nonché all'integrazione di tecnologie che reputiamo strategiche ed indispensabili. Oggi la tecnologia ci permette di elaborare molto rapidamente una grande quantità di dati provenienti dal campo che, se cor-

rettamente gestiti, permettono di alzare il livello di servizio che offriamo ai nostri clienti».

INNOVAZIONE E DIVERSIFICAZIONE

LT è un player indipendente e proteso all'innovazione tecnologica. La capacità e la possibilità di offrire soluzioni ad alto valore aggiunto quali

- diagnostica avanzata e integrata
- riparazione d'inverter o revamping di tracker mediante processi di reverse engineering
- servizi di manutenzione elettromeccanica
- manutenzione e configurazione dei sistemi di antintrusione e antimanomissione

permettono di proporsi al cliente come un unico e vero partner tecnologico che ha in cura l'asset principale.

Innovare nella manutenzione di impianti da fonti rinnovabili significa per LT anche essere in grado di offrire una proposta customizzata a seconda delle esigenze specifiche di ogni tipo di cliente. «L'inverter continua a rappresentare il cuore pulsante del sistema fotovoltaico e la sua conoscenza è indispensabile e strategica», continua Massimo La Gioia. «Grazie ai rapporti diretti con i produttori di inverter, tra cui ABB, SolarEdge e Ingeteam, anche tramite contratti di Service Partner Autorizzati, abbiamo sviluppato una approfondita conoscenza delle macchine, interlocuzioni dirette con il produttore nella risoluzione dei problemi e tempi di reazione mediamente più rapidi. Stiamo proseguendo lo sviluppo di una piattaforma tecnologica all'interno del nostro centro di monitoraggio, (che entro l'anno vedrà un importante sviluppo in termini di spazio di circa 100 mq e contenuti IT) in grado di raccogliere e correlare tutti i parametri misurabili di ogni principale sistema elettronico/elettromeccanico presente in impianto, integrando la tecnologia di telediagnostica, termografia aerea,



LA SEDE DI LT A TARANTO

data analytics e manutenzione predittiva, con già ottimi primi risultati. In un momento in cui il mercato sta assistendo ad una aggregazione gestionale degli impianti, la nostra strategia si è contraddistinta per essere organizzata in tre fasi:

- aggregare figure professionali con un alto profilo tecnico e tecnologico, che sentissero la necessità di partecipare ad una realtà come la nostra
- aggregare tecnologie all'interno di un'unica piattaforma IT che ci permettesse di utilizzare al meglio le nostre intuizioni cercando di ottimizzare il tempo mediante strumenti analitici
- aggregare Owners e Asset Managers che avessero voglia di gestire il proprio asset con entusiasmo e protesi al miglioramento continuo condividendo la nostra idea di "cura".

IL SIGNIFICATO DELLA PAROLA "CURA"

LT non gradisce parlare di "clienti": Il gruppo, che per genesi è stato proprietario e costruttore di impianti rinnovabili, ge-

stisce tutte le sue attività con un approccio esclusivo, valorizzando ogni singolo momento in cui si dedica alla cura profonda di ogni aspetto, sia esso rilevante quale la produzione di energia, sia esso di carattere amministrativo. La cura ci ha permesso di sviluppare un know how tecnologico, ingegneristico ed operativo nel revamping, retrofitting e repowering anche di impianti non direttamente gestiti da noi.

Sempre più spesso nuovi clienti affidano direttamente a noi le valutazioni, quando e come "rilanciare" sezioni d'impianto fatiscenti o sotto-performanti, anche grazie alla possibilità di condivisione dell'investimento o formule contrattuali tramite FTT (finanziamento tramite terzi) con relativo pagamento distribuito su un canone di 24-36 mesi garantendo anche il risultato della soluzione adottata.

La cura è adottata anche nelle modalità di gestione e controllo amministrativo; il tutto ci ha consentito di ottenere importanti risultati di crescita aziendale in termini di fatturato (Cagr 2015-2018: 37,9%), rispetto nel pagamento dei fornitori e capacità di finanziare le soluzioni di revamping o repowering secondo la formula FTT. Dal 2017 la nostra società ha anche destinato una componente dei ricavi pari al 2% alla ricerca e sviluppo per portare avanti il percorso di consolidamento nelle soluzioni IT necessarie al miglioramento delle performance aziendali e dei servizi proposti. «I nostri tecnici amano il loro lavoro», conclude Massimo La Gioia, «e sentono profondamente propri gli asset di cui si prendono cura. Premurosi e rapidi, precisi ed altamente formati, dotati dei migliori strumenti tecnologici di diagnostica, si muovono coordinati da un dipartimento service in grado di assisterli in ogni momento ed in ogni giorno dell'anno. Questo è essenziale perché il nostro obiettivo è che possano contare su di noi in ogni momento, coi quali condividere trasparentemente ciò che accade ai loro asset ed essere in grado di suggerire sempre la miglior soluzione tecnica ed economica, lasciano loro liberi di potersi occupare delle proprie attività core per continuare il percorso di crescita insieme».



MASSIMO LA GIOIA
AMMINISTRATORE
DELEGATO DI LT
HOLDING S.R.L.

L'azienda

Renewable. Reliable.

Sede legale
Via A. Manzoni, 41 - 20121 Milano

Sede operativa
Via C. Battisti 127/A
74121 Taranto

Tel. +39 099 47 95 562
Fax +39 099 96 42 025

<p>I SERVIZI</p> <ul style="list-style-type: none"> • DIAGNOSTICA PREDITTIVA • MONITORAGGIO O&M • SISTEMI DI SICUREZZA 	<p>I CLIENTI</p> <ul style="list-style-type: none"> • IMPRENDITORI INDUSTRIALI • IMPRENDITORI AGRICOLI • FONDI DI INVESTIMENTO • UTILITY
--	---

SOLAR-LOG: LA GESTIONE ENERGETICA È ANCORA PIÙ EFFICIENTE

A GIUGNO L'AZIENDA HA PRESENTATO DUE NUOVI PRODOTTI: IL SISTEMA DI CONTROLLO SOLAR-LOG BASE E IL PORTALE WEB ENEREST 4.0. TRA I VANTAGGI, MAGGIOR PRECISIONE NEL CONTROLLO DELL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO E RAPIDITÀ E SEMPLICITÀ DI GESTIONE



Solar-Log ottimizza il monitoraggio degli impianti fotovoltaici con due importanti novità. Nel mese di giugno, infatti, l'azienda ha presentato il nuovo sistema di gestione energetica Solar-Log Base e il Solar-Log WEB Enerest 4.0. In Solar-Log Base, funzioni consolidate si combinano ad una nuova funzionalità per garantire una gestione energetica efficace. La nuova serie comprende i modelli Solar-Log Base 15, Solar-Log Base 100 e Solar-Log Base 2000, ampliabili a seconda delle esigenze con i moduli "Mod I/O" e "Mod 485". Il dispositivo è molto rapido grazie ad un processore più veloce. Dotato di display, l'hardware comprende la funzionalità VPN, che nella vendita diretta permette di risparmiare costi e lavoro. In particolare negli impianti fotovoltaici di grandi dimensioni, con il Solar-Log Base sarà anche possibile misurare e valutare la qualità del segnale della comunicazione inverter (RS485) tramite un apposito analizzatore BUS.

La parte software è rappresentata dal nuovo Solar-Log WEB Enerest 4.0, che sarà disponibile a partire da ottobre. Le nuove funzioni del portale online riguardano in particolare quadro strumenti, monitoraggio, elenco degli incarichi, amministrazione e fatturazione. In futuro, per velocizzare l'analisi e l'elaborazione, l'utente potrà visualizzare tutte le informazioni rilevanti di un campo FV. Gli errori sono riconoscibili immediatamente e per l'analisi basta un semplice clic. Il nuovo portale si presenta con un design attraente che rende più intuitivo lavorare con questo sistema di gestione energetica.

I PRODOTTI

SOLAR-LOG BASE: I VANTAGGI

- Risparmio prezioso di tempo e di costi
- Plug & Play
- Funzione avanzata di analisi
- Soluzioni innovative di marketing diretto
- Licenza di installazione
- Su misura per le esigenze individuali degli impianti
- Ottimizzazione del prezzo
- Estrema facilità di gestione
- Maggior autosufficienza
- Powermanagement su misura incluso nel pacchetto



SOLAR WEB ENEREST: LE FUNZIONI

- Analisi errori
- Monitoraggio
- Elenco degli incarichi
- Amministrazione e fatturazione

TRE DOMANDE A LUKAS GOLLER, CEO DI PVENERGY ITALIA

Quali sono le sfide attuali per il monitoraggio degli impianti fotovoltaici in Italia?

«In Italia ci sono oltre 20 GW e 800mila impianti, tanti privi di sistemi di monitoraggio. La sfida è quella di cercare le soluzioni migliori per il controllo di queste installazioni e rispondere ad ogni specifica problematica che si verifica sugli impianti, sia nuovi, sia esistenti».

In che modo le vostre due novità vi permetteranno di affrontare queste sfide?

«Le aspettative sono molto alte. I prodotti rappresentano infatti un passo in avanti nella nostra offerta, sia da un punto di vista hardware sia di integrazione con tutti i principali produttori. E questo ci permetterà di ampliare la nostra proposta a un numero più grande di impianti».

Quanti dispositivi intendete installare in Italia tra il 2019 e il 2020?

«Intendiamo installare, nel 2019, 1.500 dispositivi in Italia. Pensiamo che il numero possa crescere nel 2020, fino a toccare le 2.000 unità».



MCE: IL NUOVO LAYOUT FAVORISCE IL FOTOVOLTAICO

SI SVOLGERÀ PRESSO FIERA MILANO DAL 17 AL 20 MARZO L'EDIZIONE 2020 DI MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT, FIERA DEDICATA ALL'IMPIANTISTICA CIVILE E INDUSTRIALE, ALLA CLIMATIZZAZIONE E ALLE ENERGIE RINNOVABILI. TRA LE NOVITÀ UNA RINNOVATA DISPOSIZIONE DEGLI STAND, CHE ACCENDE ANCOR DI PIÙ I RIFLETTORI SUL COMPARTO THAT'S SMART E QUINDI SULLE ENERGIE RINNOVABILI

Prosegono i lavori per l'organizzazione della 42ª edizione di Mostra Convegno Expocomfort (MCE), la manifestazione dedicata alle tecnologie più avanzate per il comfort abitativo che si svolgerà dal 17 al 20 marzo prossimi nei padiglioni di Fiera Milano. La kermesse andrà in scena in concomitanza con Biomass Innovation Expo (BIE), la fiera dedicata alle biomasse legnose che, fra le rinnovabili, sono le fonti più facilmente programmabili e le uniche che consentono di produrre complementariamente energia elettrica e energia termica.

LAYOUT ESPOSITIVO

La fiera MCE come sempre cercherà anche nel 2020 di interpretare le trasformazioni in atto nel settore dell'impiantistica, dove innovazione, integrazione fra mondo termico ed elettrico ma anche fra tecnologie e design stanno rapidamente mutando il modo di progettare, gestire e vivere il comfort degli ambienti interni. Così, tra le tante novità della prossima edizione, spicca un layout espositivo che raggrupperà i partecipanti alla manifestazione secondo una precisa ripartizione tematica. La nuova configurazione degli spazi andrà oltre la tradizionale suddivisione dei quattro macro settori: caldo, freddo, acqua e energia. Piuttosto ci si concentrerà su tre concetti (Indoor Climate, Water Solutions e Plant Technologies) che raccontano quello che occorre per realizzare un ambiente gestito da sistemi di home & building automation e alimentato da differenti fonti energetiche perfettamente integrate tra loro. «Grazie anche alla struttura lineare dei padiglioni di Fiera Milano», spiega Massimiliano Pierini, managing director



di Reed Exhibitions Italia, «siamo riusciti ad assicurare una suddivisione logica in grado di rendere identificabili le varie aree merceologiche e, naturalmente, facilitare il percorso di visita dei nostri operatori». In particolare, nel concept Water Solutions sarà dato spazio all'acqua in tutte le sue declinazioni, dalla tecnica sanitaria al trattamento dell'acqua, dalla rubinetteria e accessori bagno al water intelligent, ovvero le tecnologie smart per l'ambiente bagno e l'utilizzo ottimale delle risorse idriche. Il concept Plant Technologies, invece, proporrà componentistica per impianti, utensileria e servizi per la progettazione. Infine nel comparto Indoor Climate si ritroverà l'industria del riscaldamento, della climatizzazione, delle pompe di calore, della ventilazione e refrigerazione, del solare termico, geotermico e della cogenerazione.

LUCI PUNTATE SULLE RINNOVABILI

Considerando la destinazione d'uso di quest'ultimo spazio espositivo, per l'edizione 2020 al suo interno sarà inserito That's Smart, il cuore innovativo di MCE dedicato a building automation, domotica, smart metering e smart grid, ma anche digital energy, rinnovabili elettriche, sistemi di accumulo, fotovoltaico, e-mobility, sistemi di monitoraggio e controllo. That's Smart si troverà quindi nei padiglioni 9 e 11, una posizione strategica per la sua centralità nonché sinergica a quei comparti merceologici dove sono presenti le tecnologie più avanzate per la produzione di riscaldamento, raffrescamento e acqua calda sanitaria e che necessitano di sistemi in grado di monitorare e ottimizzare le risorse energetiche utilizzate da un edificio. Obiettivo di That's Smart 2020 è quello di mettere in comunicazione le differenti tecnologie impiantistiche al fine di ottimizzare le prestazioni energetiche e quindi realizzare edifici green. La produzione di energia da fonti rinnovabili, l'accumulo e l'autoconsumo di energia fotovoltaica, insieme alla gestione dei flussi e dei consumi energetici, rappresentano l'ideale complemento nella realizzazione di un edificio a zero emissioni. Massimiliano Pierini ha così commentato l'area: «That's Smart rappresenta il cuore tecnologico di MCE, un progetto che abbiamo lanciato nel 2014 e che continua a crescere sia in ter-

LA PLANIMETRIA DEL QUARTIERE FIERISTICO



La scheda

DATA: 17/20 marzo 2020
LUOGO: Fiera Milano Rho (MI)
S.S. del Sempione n. 28, 20017 Rho (Milano)
ORARI: 9.00 - 18.30
CONTATTI: info.mce@reedexpo.it
Tel. 02/435170.1
SITO WEB: www.mceexpocomfort.it
NUMERO MEDIO ESPOSITORI: 2.300 da oltre 50 Paesi
NUMERO MEDIO VISITATORI: 162.000 di cui 41.000 stranieri

mini di aziende espositrici che di settori industriali coinvolti. Infrastrutture digitali, big data e soluzioni IT ma anche intelligenza artificiale sono i motori di un rinnovamento radicale della progettazione impiantistica e, in generale, del mondo dell'edilizia che si va lentamente concretizzando nell'ottica di minimizzare le emissioni e l'energia consumata dal patrimonio edilizio».

IL PROGRAMMA EVENTI

Questi temi saranno anche al centro del programma di workshop di That's Smart, messo a punto con il supporto di un Comitato Scientifico coordinato da esperti del Politecnico di Milano e dalle associazioni di settore quali Federazione Anie, Anie Rinnovabili, KNX Italia e Italia Solare. L'obiettivo è offrire agli operatori professionali (ovvero installatori elettrici e termoidraulici, impiantisti, progettisti, system integrator ed energy manager) occasioni di discussione e di aggiornamento per contribuire al percorso di formazione sull'utilizzo di dispositivi di ultima generazione che integrano il fotovoltaico, lo storage, l'e-mobility e la gestione dei dati. Soluzioni che, lavorando sinergicamente, porterebbero alla realizzazione di un edificio in grado di generare e consumare energia pulita e, grazie ai sistemi di home & building automation, riuscirebbe a controllare i diversi impianti semplificandone l'utilizzo e migliorando il comfort senza sprechi né interruzioni.



NEWS

EFFICIENZA ENERGETICA: NEL 2018 IN ITALIA INVESTIMENTI PER 7,1 MILIARDI DI EURO (+6%)

Lo scorso anno in Italia sono stati totalizzati 7,1 miliardi di euro di investimenti in efficienza energetica, con una crescita del 6% rispetto al 2017. È quanto emerso questa mattina in occasione della presentazione della nona edizione dell'Energy Efficiency Report del Politecnico di Milano.

Negli ultimi cinque anni gli investimenti in efficienza energetica hanno registrato

sempre un trend positivo, con un tasso di crescita annua del 12%. In particolare nel 2018, il segmento Home & Building ha guidato la classifica degli investimenti (con ben il 65% del totale), seguito dal comparto industriale (nel complesso circa 2,3 miliardi di euro, poco meno del 33%) e infine la Pubblica Amministrazione, che ha coperto il 2% del totale degli investimenti.

ABB AMPLIA LA GAMMA DI SISTEMI DI RICARICA PER GLI E-BUS



ABB ha presentato il sistema Panto Up per la ricarica gli autobus elettrici. Panto Up, unito al sistema di ricarica ABB messo a punto per i depositi, è stato progettato per fornire soluzioni di ricarica flessibili, efficienti e completamente automatizzate per flotte più grandi di autobus elettrici, dove lo spazio disponibile limitato nelle aree di deposito richiede l'utilizzo sistemi a pantografo.

Panto Up consente la ricarica notturna sequenziale di un massimo di tre autobus, con una gamma di potenza impegnata di 50-150kW per veicolo.

Fornisce inoltre una gamma di potenza di 150-600 kW per la ricarica ai capolinea degli autobus durante il giorno, fornendo una soluzione ideale per garantire il trasporto pubblico a zero emissioni senza influire sulle

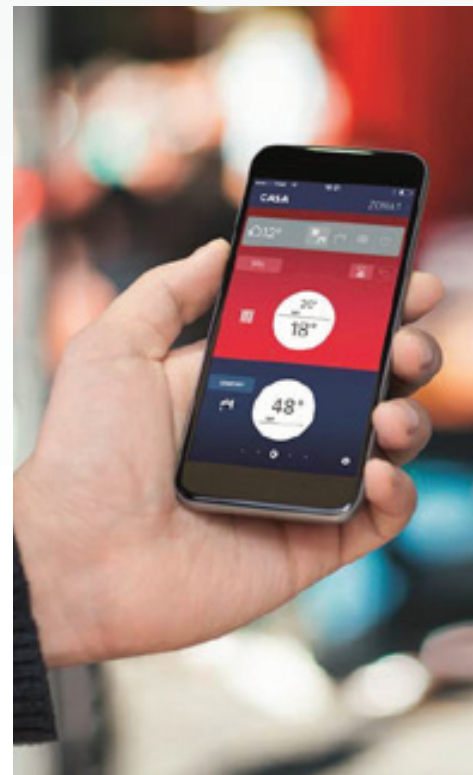
normali attività. «Panto Up è una pietra miliare nel nostro viaggio per rendere la ricarica automatizzata un'opzione fattibile per gli operatori che desiderano ridurre emissioni di CO2, ridurre al minimo i costi e ottenere un migliore controllo delle prestazioni della flotta», ha dichiarato Frank Muehlon, head of ABB's global business per EV Charging Infrastructure.

«Con la continua espansione del suo portafoglio di ricarica, ABB può ora soddisfare le diverse esigenze di tutti gli operatori di e-Bus in tutto il mondo, indipendentemente dalle dimensioni della flotta. La necessità di spingere l'adozione di un trasporto pubblico sostenibile è chiara e siamo orgogliosi di contribuire a questa transizione con le nostre continue innovazioni nella tecnologia di ricarica».

IL RISCALDAMENTO CHAFFOTEAUX COMPATIBILE CON GOOGLE ASSISTANT

Chaffoteaux offre la possibilità di controllare l'impianto di riscaldamento tramite comandi vocali grazie alla compatibilità con l'assistente virtuale di Google.

Google Assistant si connette all'impianto di riscaldamento attraverso l'applicazione gratuita Chaffolink, disponibile per iOS e smartphone Android, che offre funzioni avanzate di programmazione e verifica dei consumi per il riscaldamento e l'acqua calda sanitaria. La tecnologia può essere impiegata per cambiare la temperatura, mentre l'installazione del sistema di gestione multizona consente di regolare la climatizzazione nelle singole stanze. L'applicazione è compatibile con caldaie a condensazione, pompe di calore e sistemi ibridi connessi. Infine, attraverso Chaffolink i centri di assistenza autorizzati possono fornire il servizio di monitoraggio dell'impianto, con eventuali interventi di assistenza e manutenzione da remoto, a coloro che sottoscrivono un contratto di manutenzione.



INVERTER TRIFASE CON TECNOLOGIA SYNERGY
L'offerta commerciale per installatori ed EPC
Progettati per funzionare con ottimizzatori di potenza

Facilità di installazione
Riduzione dei costi di BoS e manodopera
Funzionamento indipendente di ciascuna unità
Monitoraggio integrato LAN e GSM a livello modulo
Tensione costante per efficienza superiore e stringhe più lunghe

Distribuito in Italia da

TECNO-LARIO

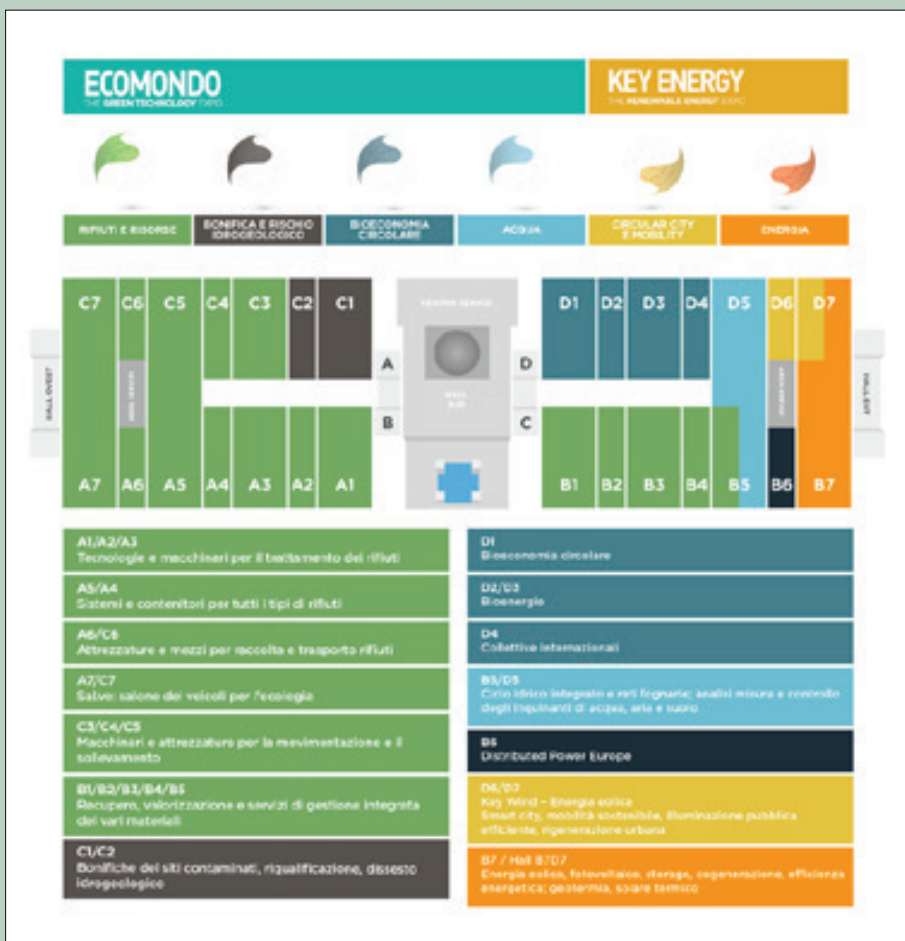
Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

www.tecnolario.it - +39.0341 282009 - info@tecnolario.it



KEY ENERGY, PROSEGUE LA PROMOZIONE DEL SOLARE

DAL 5 ALL'8 NOVEMBRE A RIMINI, ITALIAN EXHIBITION GROUP ORGANIZZA LA 13^A EDIZIONE DELLA FIERA DEDICATA A ENERGIE RINNOVABILI, EFFICIENZA ENERGETICA E MOBILITÀ SOSTENIBILE. AL SUO INTERNO, TORNA ANCORA UNA VOLTA IL SALONE KEY SOLAR DEDICATO AL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO



Resta confermato anche per la prossima edizione di Key Energy il salone Key Solar dedicato al fotovoltaico, un settore che conferma la sua centralità nel processo di transizione energetica. Più nel dettaglio Key Solar sarà previsto in seno all'edizione numero 13 della fiera riminese insieme ai saloni specifici Key Wind e Key Storage legati rispettivamente all'eolico e all'accumulo di energia. Queste tre vetrine saranno il cuore pulsante di Key Energy, fiera internazionale di Italian Exhibition Group in calendario dal 5 all'8 novembre e focalizzata su energie rinnovabili, efficienza energetica e mobilità sostenibile. Anche quest'anno inoltre la kermesse, che si conferma uno degli appuntamenti di riferimento in Europa e nell'area mediterranea, si svolgerà in contemporanea con Ecomondo, la piattaforma per l'innovazione tecnologica dell'economia circolare giunta alla 23^a edizione. Gli organizzatori contano sulla partecipazione di numerosi relatori ed espositori che lo scorso anno hanno superato rispettivamente le 500 e le 200 unità. Tra le aziende del solare e dello storage già confermate spiccano ABB, Solaredge, Coenergia/Trienergia, Easyli Batteries, Fototherm, Fronius, Growatt, Goodwe, Higecco, Ingeteam, Pv-Cycle, Up Solar e Zucchetti. Inoltre i 18.000 metri quadri lordi sono pronti ad accogliere più di 9.600 presenze totali.

IL FUTURO DELLE RINNOVABILI

La kermesse costituisce anche un momento di networking tra i principali player del settore e un'opportunità di aggiornamento e formazione per tutti i professionisti dell'energia. La program-

mazione 2018 ha visto 60 appuntamenti tra convegni, workshop e corsi di formazione, 534 relatori, 2450 partecipanti e non sarà da meno quella del 2019. In particolare Key Energy sarà inaugurato dall'evento "Rinnovabili, efficienza, mobilità alla luce del Pniec" organizzato in collaborazione con Energy&Strategy Group. L'appuntamento sarà incentrato sulle analisi del comparto delle rinnovabili in Italia e analizzerà diversi temi dalle nuove installazioni al raggiungimento della market parity, dagli effetti del nuovo Decreto Rinnovabili fino all'utilizzo delle aree dismesse per l'installazione di impianti utility scale e potenzialità di revamping. Il convegno tratterà anche dell'introduzione all'efficienza energetica e dei meccanismi d'incentivazione vigenti in Italia e quindi conto termico (destinatari, tecnologie e soluzioni a cui si applica, incentivi e modalità di erogazione), impatto dell'Industria 4.0 sulla propensione agli investimenti e analisi delle soluzioni tecnologiche relative alla smart manufacturing. Largo infine alla mobilità elettrica, analizzata sia dal punto di vista delle infrastrutture di ricarica che dei veicoli e della normativa connessa (incentivazione veicoli elettrici, attuazione Decreto Smart Roads e possibile implementazione del V2X). L'analisi sarà corredata da una previsione futura degli tre ambiti sopracitati in termini di strategie di mercato, evoluzione dei modelli di business, driver e barriere allo sviluppo delle rinnovabili, dell'efficienza energetica e della mobilità sostenibile in Italia e della loro possibile integrazione all'interno di un business model comune. «La definizione del Piano Nazionale Energia Clima prevista per fine 2019 consentirà di delineare il percorso di decarbonizzazione che, secondo il Governo, dovrebbe movimentare entro il 2030 investimenti aggiuntivi per 180 miliardi di euro rispetto a uno scenario business as usual», spiega Gianni Silvestrini, presidente del Comitato Scientifico di Key Energy. «Alla fine del prossimo decennio, le fonti rinnovabili dovranno garantire oltre il 55% della produzione elettrica e dal 2020 si assisterà a un'azione di riqualificazione energetica importante di interi edifici e all'affermazione della mobilità elettrica. Dopo anni di crescita molto modesta, siamo in vista di un decollo destinato a portare a importanti risultati nell'economia green: a Key Energy sarà possibile approfondire le nuove opportunità in Italia e all'estero e mettere a fuoco i nodi ancora da sciogliere affinché la transizione energetica possa dispiegarsi completamente».

PROSPETTIVE INTERNAZIONALI

Il terzo giorno di fiera, il 7 novembre, è prevista la Giornata dedicata alle opportunità di business in Africa e area mediterranea. Durante l'appuntamento si tratterà dell'internazionalizzazione del settore rinnovabili italiano al fine di favorire gli investimenti in Africa. Per l'occasione, RES4MED&Africa organizzerà un workshop per presentare le prospettive e le opportunità di investimento in Africa per le aziende private che operano nel settore delle energie rinnovabili e verrà dato spazio a un focus relativo alle opportunità per l'eolico

La scheda

DATA: 5/8 novembre 2019
LUOGO: IEG - Italian Exhibition Group - Via Emilia n.155, 47921 Rimini (RN)
ORARI: 9.00 - 18.00
SITO WEB: www.keyenergy.it
NUMERO ESPOSITORI 2018: 216
NUMERO PRESENZE 2018: 9.649
SUPERFICIE ESPOSITIVA DISPONIBILE: 18.000 metri quadri lordi
NUMERO RELATORI 2018: 534 per oltre 60 appuntamenti

in Africa, a cura del Comitato scientifico di Key Energy, Anev e Wind Europe Association.

SGUARDO ALL'EFFICIENZA ENERGETICA

Durante la fiera Key Energy sarà anche possibile incontrare i produttori di tecnologie e gli erogatori di finanziamenti. Sarà inoltre possibile testare le best practices di chi ha scelto la via dell'efficienza, anche grazie agli approfondimenti proposti dai partner tra cui spiccano Enea, Fire, Green Building Council, Federesco e Anie Federazione. A calendario ci sono appuntamenti che spaziano dall'efficienza energetica negli edifici a quella nel settore industriale, fino all'efficienza energetica nel terziario per l'analisi, gestione e monitoraggio degli interventi e tecnologie relative. Si parlerà anche di finanza per l'efficienza energetica nell'industria e nella pubblica amministrazione, della misura e verifica dei risparmi e del monitoraggio, delle opportunità e dei risultati relativi ai certificati bianchi, oltre all'efficientamento degli edifici esistenti e la digitalizzazione della rete in relazione a smart grid, rinnovabili, sistemi di accumulo, ricarica elettrica e smart building. Da segnalare anche il debutto, durante l'edizione 2019 di Key Energy, dell'evento vetrina Distributed Power Europe per le tecnologie e i componenti dei gruppi elettrogeni, per le applicazioni per forniture elettriche in continuo, per gli strumenti di produzione di energia decentralizzata in assenza di rete e per l'assorbimento dei picchi di consumo.

KEY SOLAR:

LE PRIME CONFERME

Le aziende dei comparti solare e storage che a fine giugno hanno già confermato la propria partecipazione sono ABB, Solaredge, Coenergia/Trienergia, Easyli Batteries, Fototherm, Fronius, Growatt, Goodwe, Higecco, Ingeteam, Pv-Cycle, Up Solar e Zucchetti



NEWS

INTESA SANPAOLO E BEI: ACCORDO DA UN MILIARDO DI EURO PER LE PMI CHE INVESTONO GREEN

L'istituto di credito Intesa Sanpaolo e Banca Europea per gli investimenti (BEI) hanno siglato un accordo per sostenere imprese Midcap e PMI che favorirà lo sviluppo di interventi volti a migliorare l'efficiamento energetico delle aziende. In base all'accordo sono state avviate due nuove linee di credito finanziate da entrambi gli istituti per un valore complessivo di un miliardo di euro. Le linee sono indirizzate al finanziamento di progetti presentati dalle piccole e medie imprese italiane. In particolare, i progetti cui è totalmente dedicata la seconda linea di credito (del valore di 500 milioni di euro)

devono essere indirizzati a favorire la circular economy da parte di aziende operanti nel manifatturiero, nel settore energetico, nell'agricoltura e nella gestione dei rifiuti. Intesa Sanpaolo applicherà uno spread contenuto a fronte dei progetti delle aziende che intendano investire in linee di prodotto più sostenibili, nell'ammodernamento degli impianti e in interventi di efficientamento energetico. «Le condizioni di finanziamento per le imprese che decideranno di accedere a questi fondi saranno particolarmente vantaggiose», ha commentato Gian Maria Gross-Pietro, presidente di Intesa Sanpaolo.

FONDO ENERGIA EMILIA ROMAGNA: NUOVA CALL DAL 13 GIUGNO AL 26 LUGLIO 2019



Riparte il Fondo Energia di Regione Emilia Romagna. Dalle ore 10 del 13 giugno alle ore 16 del 26 luglio 2019 è infatti prevista una nuova finestra per le richieste di finanziamento. Il bando è stato sviluppato con l'obiettivo di agevolare i finanziamenti per le imprese e le società Esco che intendono effettuare interventi di efficientamento energetico attraverso l'ausilio di impianti da fonti rinnovabili. Destinatari sono le imprese di qualsiasi dimensione e le società Esco. Possono essere finanziati interventi tra cui installazione di impianti fotovoltaici, interventi su immobili strumentali, acquisto ed installazione di macchinari, impianti, attrezzature, hardware fino a spese per la redazione della diagnosi energetica. Il Fondo finanzia progetti attraverso la concessione di mutui di importo fino a 750.000 euro, per una durata massima di 96 mesi, a tasso zero per il 70% dell'importo ammesso, e ad un tasso convenzionato non superiore all'Euribor 6 mesi +4,75% per il restante 30%.

IMMERGAS: NEL 2018 VENDITE A +16%

Nel 2018 il gruppo Immerfin, che controlla Immergas, ha registrato un incremento delle vendite del 16% rispetto al 2017. I volumi complessivi hanno superato i 400.000 apparecchi venduti nel mondo raggiungendo livelli di penetrazione su molti mercati mai ottenuti in precedenza nei 55 anni di attività industriale nel settore del riscaldamento domestico. Nel comparto delle caldaie murali a gas, le quote di mercato dei marchi che fanno riferimento al gruppo Immerfin (Immergas e Alpha) si sono attestate al 15% in Italia, al 6% in Europa e al 4% su base mondiale.

Nel 2018 il gruppo Immerfin ha registrato un fatturato di 311,1 milioni di euro (+15,77% sul 2017 quando era attestato a 268,7 milioni di euro). I margini di redditività sostengono stabilmente il piano di investimenti che consente a tutte le società del gruppo di mantenere alta la competitività.

Il bilancio 2018 del gruppo Immerfin si è chiuso con un utile di 14,4 milioni di euro che porta il ROE al 5,63%. L'export ha toccato nel 2018 il 70% del fatturato consolidato, anche grazie alle ottime performance nei mercati dell'Europa: Ungheria (+27%),



Romania (+21%), Bulgaria (+43%), Repubblica Ceca (+27%), Polonia (+21%), Slovacchia (+12%), Russia (+5%) e Ucraina (+2%). In crescita anche l'andamento delle vendite in Algeria (+53%) e in Grecia (+58%).



**DISTRIBUTORE SPECIALISTICO
per il FOTOVOLTAICO**



www.italsolsrl.it - "nuova sede"
Via del Maspino, 9 - 52100 Arezzo



zcsazzurro.com
zcscompany.com

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

Più informazioni per il tuo lavoro,
più energia per il tuo business



Rivista, newsletter, website e social media.
Al servizio dei professionisti del fotovoltaico
e dell'efficienza energetica

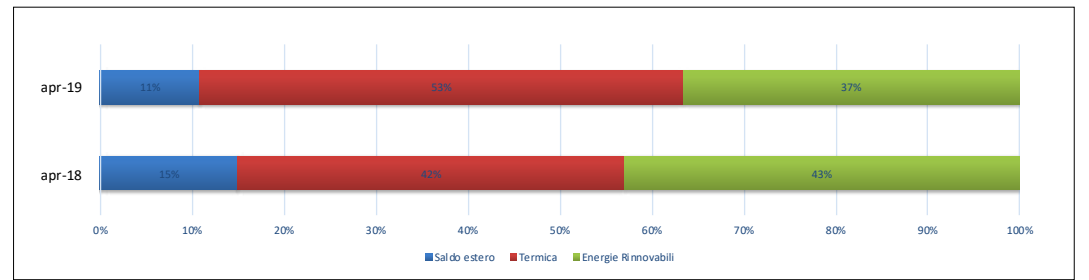
WWW.SOLAREB2B.IT



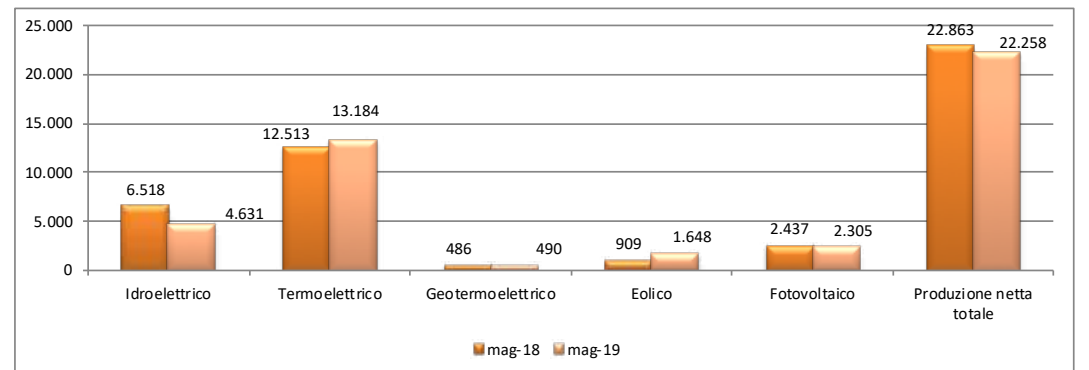
EDITORIALE
FARLASTRADA

Numeri e trend

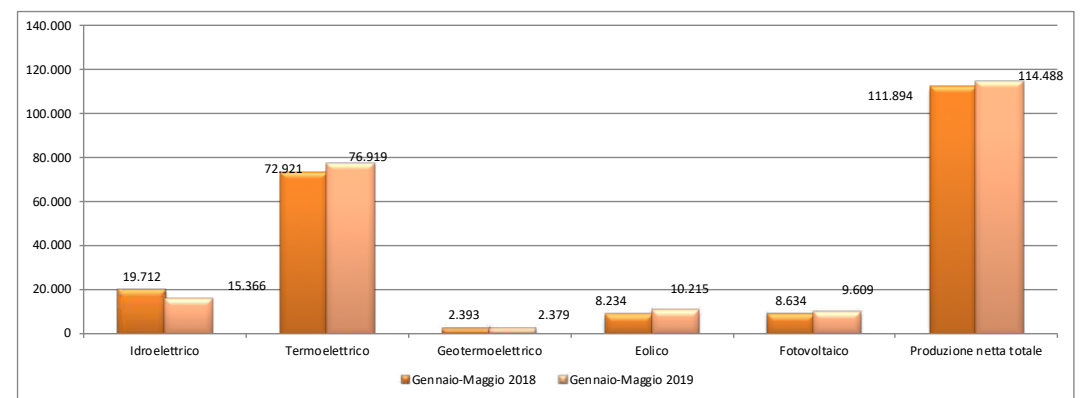
Composizione fabbisogno



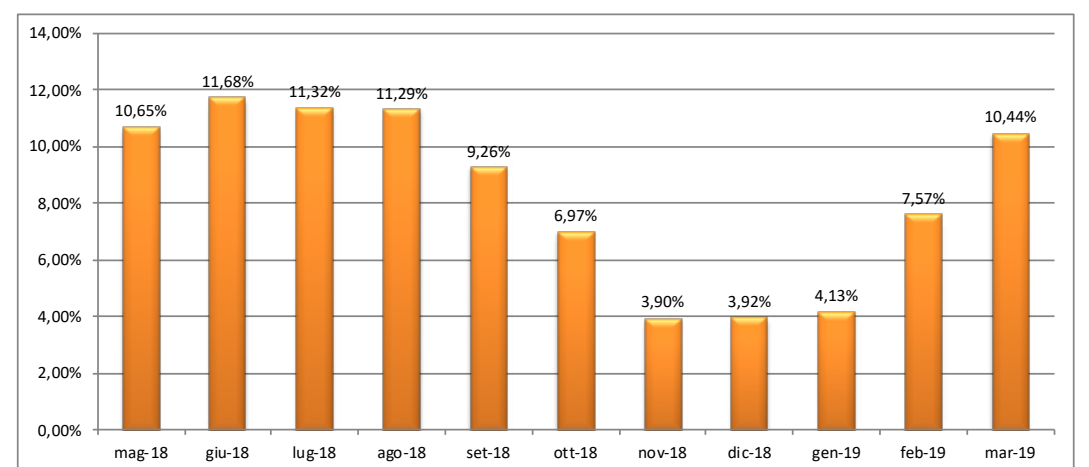
Mese di maggio: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



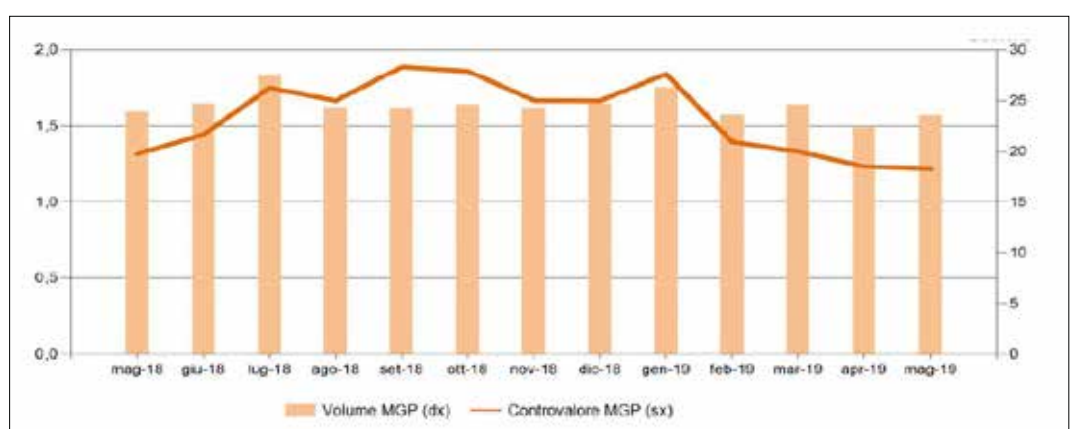
Gennaio-maggio: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

SAJ

INVERTER FOTOVOLTAICO RESIDENZIALE SERIE **SAJ PLUS** **ORA DISPONIBILI IN ITALIA!**

MONOFASE: 1K/1.5K/2K/2.5K/3K/3K-M/4K-M/5K-M/6K-M
TRIFASE: 4K/5K/6K/8K/10K



- Più** 10% in più di potenza
- Più** Portale di monitoraggio in Italiano
- Più** Servizio di localizzazione
- Più** Dispositivo Wi-Fi

Guangzhou Sanjing Electric Co.,Ltd.
SAJ Electric Europe BVBA

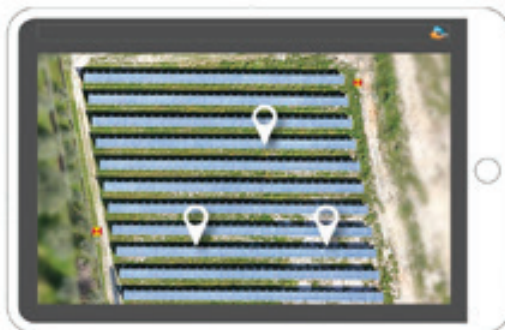
 www.saj-electric.com  sales@saj-electric.com

ECO-PV è il **primo consorzio italiano** specifico per la gestione di moduli FV a fine vita, riconosciuto dal GSE



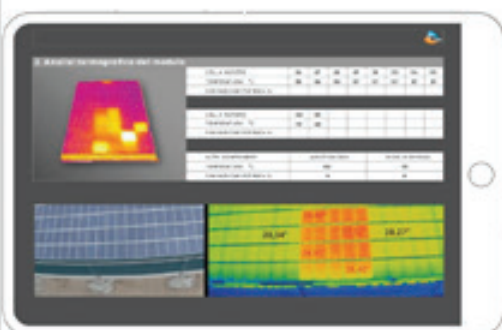
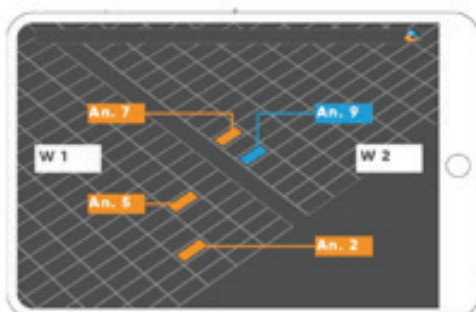
FASTER è il pacchetto di servizi di ECO-PV che fornisce all'asset manager il totale controllo sulle condizioni operative del proprio impianto fotovoltaico

clickando su ogni pannello si ottiene:



MAPPATURA DELL'IMPIANTO

CHECK DELL'IMPIANTO



ANALISI TERMOGRAFICA

SCHEDA ANAGRAFICA DI OGNI SINGOLO MODULO FV



ECO-PV TECHNOLOGY

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



Le materie prime recuperate:



SILICIO

RAME



VETRO



Sede legale

Piazza Carlo Mirabello, 2 - 20121 Milano (MI)
tel. +39 0294432100 - email: info@eco-pv.it

Ufficio commerciale

Via Brenta, 2/a - 00198 Roma (RM)
Tel. +39 0685302001 - www.eco-pv.it