




SOLARE

B2B




EDITORIALE

Eppur si muove

Che terremoto. In Spagna nel 2014 sono stati installati 22 MW. In Repubblica Ceca non si è arrivati nemmeno a 1 MW. Nella Penisola iberica ora il solare brilla di più sul Portogallo che a gennaio ha totalizzato 10 MW; neanche tanti di meno di quelli realizzati in Italia (16,7 MW). Anche la Francia si è messa a correre: nel 2014 ha installato oltre 900 MW, superandoci di slancio.

In passato abbiamo descritto il mercato italiano del fotovoltaico come un ottovolante, ma a guardare fuori dai confini nazionali, l'effetto "montagne russe" è ancora più impressionante.

Per l'anno in corso, il passare dei mesi permette di affinare le previsioni a livello globale: i forecast delle società di ricerca di mercato si collocano in una finestra tra 52 e 57 GW, che significherebbe un trend compreso tra +15 e +30%. La spinta continuerà ad arrivare dai tre paesi leader: Cina, Stati Uniti e Giappone. L'Italia può e deve darsi almeno l'obiettivo di mettere il segno "+" davanti al trend della nuova potenza fotovoltaica rispetto allo scorso anno. Non è scontato che si possa raggiungere questo traguardo: nonostante il sentiment positivo del mercato, i primi due mesi si sono mostrati avari e hanno registrato un rallentamento rispetto al 2014.

Eppure non si può negare che dopo tante stagioni di stanca, ora nel mercato si intravede un maggiore dinamismo e la volontà di tentare strade nuove. Ne sono un esempio la diffusione di modelli di proposta del fotovoltaico alternativi alla tradizionale vendita e installazione dell'impianto. Formule come il PPA (Power Purchase Agreement) o il noleggio dei tetti (con vendita dell'energia) consentono nuove modalità di approccio alla clientela, soprattutto laddove non ci siano la possibilità o la volontà di investire nella costruzione di un impianto fotovoltaico. Sono modelli che vanno ad affiancarsi ai SEU per offrire un portafoglio di proposte sicuramente più in grado di intercettare le esigenze della clientela, sia privata, sia aziendale. Una conferma del dinamismo del solare italiano arriva anche dal mercato secondario e da tutte le attività legate a manutenzione, controllo, revamping... L'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano ha calcolato che le fonti rinnovabili hanno messo in moto un giro d'affari relativo alla gestione dell'installato (servizi di O&M, servizi assicurativi, vendita di energia, ...) che nel 2014 è stato di 9 miliardi di euro, superiore di cinque volte al mercato primario. Il revamping stesso è una frontiera su cui anche i produttori di moduli e inverter stanno concentrando le loro attenzioni e che promette di assicurare la copertura di una parte del business che i nuovi impianti non possono più garantire. Anche l'ultima edizione di Solarexpo è stata attraversata da una ventata di rinnovato interesse che ha animato soprattutto il programma convegnistico.

Ce n'è insomma per sostenere una filiera di settore, anche al di là del semplice calcolo sui nuovi MW installati mese per mese.

Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it
Twitter: @dbartesaghi

• EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO •



**PRODOTTO, POST- VENDITA
E MARKET SHARE**
Intervista ad Alberto Pinori, direttore
generale di Fronius Italia

MERCATO PAG. 14

GLI OTTIMIZZATORI SPINGONO L'ACCELERATORE



Maggiore produzione da ogni modulo, flessibilità in fase di progettazione e un attento monitoraggio sono le caratteristiche vincenti degli ottimizzatori, che secondo alcuni studi tra il 2013 e il 2017 potrebbero quintuplicare i volumi di vendita.

REPORTAGE PAG. 22

È SUCCESSO A SOLAREXPO



La 16a edizione dell'annuale kermesse sul solare e sulle rinnovabili, che si è svolta dall'8 al 10 aprile a Milano, ha registrato numeri in calo rispetto alla scorsa edizione. Ma hanno convinto la qualità dei partecipanti e del calendario convegnistico, che con ben 40 momenti di incontro ha catturato l'interesse di espositori (e non).

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO PAG. 33

CRESCERE L'INTERESSE SUI LED



Quello dei diodi a emissione luminosa è un mercato in forte crescita, grazie a un decisivo calo dei prezzi e al risparmio energetico offerto, soprattutto in abbinamento al fotovoltaico. Sono diverse le opportunità per gli installatori, in particolare per interventi di relamping.

PAG 19 ITALIA SOLARE:
UN'ASSOCIAZIONE
APERTA A TUTTI

PAG 30 ANIE RINNOVABILI:
UN CONTRIBUTO
PER LE FER

PAG 32 STORAGE: IL GSE
AGGIORNA LE
REGOLE TECNICHE



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



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

www.abb.com/solarinverters

Official Automation
and Robotics Sponsor



MILANO 2015
NUTRIRE IL PIANETA
ENERGIA PER LA VITA

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

Power and productivity
for a better world™



SOMMARIO

PAG 3	ATTUALITÀ E MERCATO	
PAG 10	NEWS	
PAG 12	COVER STORY	Prodotto, post-vendita e market share
PAG 14	MERCATO	L'era degli ottimizzatori
PAG 17	MERCATO	Più monitoraggio, più autoconsumo
PAG 19	ASSOCIAZIONI	Italia Solare: l'associazione che non ti aspetti
PAG 22	REPORTAGE	Un Solarexpo in versione mini (ma che non perde il suo appeal)
PAG 29	ATTUALITÀ	Mercato secondario: cosa sta succedendo
PAG 30	ANIE RINNOVABILI	Da Anie Rinnovabili un contributo al sistema energetico nazionale
PAG 31	EVENTI	Il VP Solar on Tour cattura l'interesse degli installatori
PAG 32	NORMATIVE	Storage, le regole tecniche del GSE
PAG 33	EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO	L'avanzata dei Led News
PAG 38	DATI	

SOLARE B2B

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi - bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale:
Marco Arosio - arosio@solareb2b.it

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

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

Solare B2B: periodico mensile
Anno VI - n. 5 - maggio 2015
Registrazione al Tribunale di Milano
n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA
Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003
(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46)
Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano
- L'editore garantisce la massima riservatezza
dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno
utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per
l'invio di informazioni commerciali.
In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i
dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi
momento scrivendo a:
Editoriale Farlastrada srl.

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

PERSONE E PERCORSI

SMA: a Natalizia la nomina di regional manager per l'area Sud Europa

Valerio Natalizia è il nuovo regional manager per l'area Sud Europa di SMA. All'attuale amministratore delegato è stata affidata la responsabilità di consolidare il business fotovoltaico in Italia, Spagna, Portogallo, Grecia, Cipro e Malta e svilupparlo in Turchia. Il nuovo incarico di Valerio Natalizia, che continuerà parallelamente anche ad esercitare il ruolo di amministratore



delegato della filiale italiana, che guida sin dal 2005, si inserisce in un più ampio progetto internazionale che vede coinvolto l'intero gruppo SMA. In particolare, l'area EMEA sarà divisa in tre regioni principali: l'area Middle Europe, che comprende Germania, Danimarca, Finlandia, Norvegia, Svezia, Svizzera e Austria; l'area West Europe, con Belgio, Olanda, Regno Unito e Francia; l'area

sfida di un Paese emergente per questo business, la Turchia, le cui potenzialità sono state già dimostrate nel recente passato. Il nuovo incarico è molto prestigioso non solo per me, ma anche per tutta la filiale italiana: gli sforzi e gli obiettivi raggiunti dall'Italia anche dopo la fine degli incentivi devono essere da esempio per il resto dei Paesi che guiderò».

South Europe, con Italia, Spagna, Portogallo, Malta, Turchia, Grecia e Cipro. «Sono davvero onorato di aver ricevuto questo incarico», ha dichiarato Valerio Natalizia. «Il nuovo ruolo ha un obiettivo molto ambizioso: consolidare il business del fotovoltaico non solo sul mercato italiano, ma anche in altri Paesi europei che hanno registrato, dopo la fine degli incentivi, un calo delle installazioni. Parallelamente, ci sarà la

Socomec: Battini è il nuovo regional managing director Southern Europe

Giancarlo Battini è il nuovo regional managing director Southern Europe di Socomec. Il manager si occuperà di coordinare le attività di carattere organizzativo e operativo relative alle aree di business Critical Power, Power Control & Safety, Energy Efficiency e Solar Power. Battini avrà, inoltre, il compito di rafforzare le politiche di sviluppo aziendali in modo da consolidare ed incrementare le quote di mercato dell'azien-

da. «Dobbiamo essere pronti a soddisfare le richieste di un mercato effervescente, per cui è prevista una forte crescita nei prossimi anni», ha commentato Battini. «Pur agendo su più fronti, teniamo ad affermare la nostra assoluta connotazione di specialisti nella gestione e protezione dell'alimentazione a bassa tensione e a sottolineare il nostro obiettivo: migliorare le performance elettriche».



solaredge

la tua marcia in più

- > Più energia
- > Più benefici
- > Più controllo



www.solaredge.it

Meneghelli (ex Sharp) entra in Enerpoint

Aldo Meneghelli è entrato a far parte dello staff di Enerpoint affiancando l'amministratore Paolo Rocco Viscontini nella direzione aziendale. Meneghelli proviene da Sharp Electronics Italia dove era stato amministratore delegato a partire dal 1997. In precedenza aveva lavorato con lo stesso incarico per Compaq Computer Italia. Paolo Rocco Viscontini ha così commentato l'arrivo di Meneghelli in azienda: «Siamo felici e orgogliosi di avere al nostro fianco una persona con uno spessore pro-

fessionale di così alto livello. Questo ingresso garantisce un contributo estremamente importante per quanto riguarda scelte strategiche e organizzative. La sua vasta esperienza è preziosa per me e per tutto lo staff Enerpoint». «Sono molto lieto di essere entrato nello staff di Enerpoint» ha dichiarato Aldo Meneghelli. «È una società che conosco da molti anni per la grande professionalità e serietà dei suoi collaboratori».



ATTUALITÀ & MERCATO

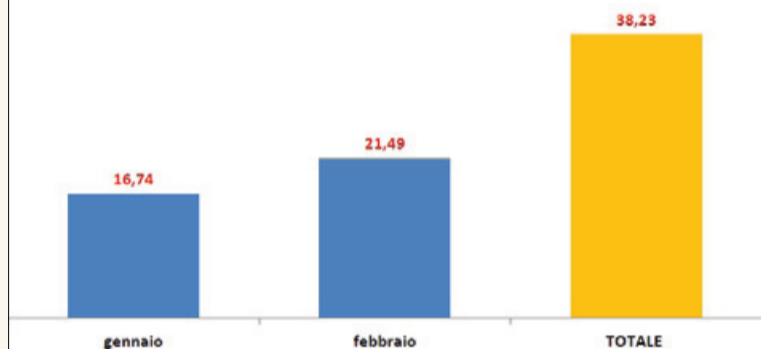
Tra gennaio e febbraio installati in Italia 38 MW

LA RIPARTIZIONE PER TAGLIE PRESENTA UNA SITUAZIONE SIMILE A QUELLA DELL'ULTIMO TRIMESTRE DEL 2014, CON IL SEGMENTO 3-6 KWP CHE COPRE IL 43,4% DEL TOTALE INSTALLATO, SEGUITO DAL 6-20 KWP (20%), 0-3 KWP (19,2%) E 20-200 KWP (16,8%). SONO QUASI ASSENTI LE GRANDI TAGLIE

Contrariamente alle aspettative degli operatori del settore, nel 2015 il mercato italiano del fotovoltaico ha avuto una partenza rallentata. A gennaio la nuova potenza installata è stata di 16,74 MW e a febbraio di 21,49 MW. Nel bimestre i volumi totali raggiungono quindi la quota di 38,23 MW, contro gli 88,4 MW dello stesso periodo del 2014. È questo il quadro che emerge dai dati Gaudi elaborati e diffusi da Anie Rinnovabili. La ripartizione per taglie presenta una situazione simile a quella dell'ultimo trimestre del 2014: una netta prevalenza del segmento 3-6 kWp (con il 43,4% del totale installato), seguito da tre segmenti che si equivalgono: il 6-20 kWp (con una quota del 20%), il 0-3 kWp (19,2%) e il 20-200 kWp (16,8%). Gli impianti di taglia superiore a 200 kWp coprono solo lo 0,7% della potenza installata a febbraio. Per quanto riguarda le aree geografiche, si confermano ai primi tre posti Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna. «Non sono dati positivi, ma è presto per fare bilanci: la situazione non è ancora ben definita» commenta Alberto Pinori, direttore generale di Fronius Italia e responsabile del Gruppo Fotovoltaico all'interno di Anie Rinnovabili. «Il paragone con lo scorso anno non deve ingannare. L'inizio del 2014 ha goduto gli effetti di quella piccola corsa innescata a fine 2013 per il timore che finissero le detrazioni fiscali, una corsa che poi è ricaduta anche su gennaio

DATI GAUDI 2015

POTENZA FV CONNESSA MENSILEMTE (MW)



e febbraio. Quest'anno abbiamo pagato anche un fattore climatico meteorologico che ha impattato negativamente, e poi ricordiamoci che lo scorso anno c'era anche la coda del registro». Pinori si dice ottimista per i prossimi mesi. «Credo a fine trimestre non ci sarà un calo sostanziale rispetto all'anno precedente». E sull'intero 2015? «Se proiettiamo il dato sull'intero anno si arriva a 280 MW, ma a mio avviso il valore reale sarà il doppio. Oggi il clima nel mercato è positivo e tra gli installatori si parla di Certificati bianchi, di SEU di accumulo e di altre opportunità di business in maniera più consapevole e più strategica rispetto a un anno fa».

Piccoli impianti su tetto, l'Aeegsi dice sì al modello unico

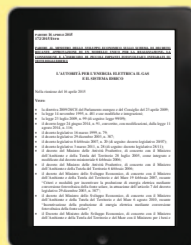
IL PROVVEDIMENTO MIRA A SEMPLIFICARE L'ITER BUROCRATICO RELATIVO ALLA REALIZZAZIONE DI INSTALLAZIONI SOTTO AI 20 KW INTEGRATI SU COPERTURA

L'Autorità per l'energia elettrica e il gas ha fornito parere positivo, con qualche suggerimento di modifica, allo schema del modello unico del Ministero dello Sviluppo Economico contenente la semplificazione delle procedure relative a realizzazione, connessione ed esercizio degli impianti fotovoltaici sotto ai 20 kWp integrati su tetto.

Tale provvedimento, previsto dal D.lgs. 28/2011, mira a semplificare l'iter burocratico relativo all'installazione dei piccoli impianti e sostituirà ogni altro adempimento, infatti, in seguito alla definitiva approvazione, i produttori dovranno relazionarsi esclusivamente con il gestore di rete. Il modello unico si potrà utilizzare per la realizzazione di impianti presso clienti finali già dotati di punti di prelievo attivi in bassa tensione con potenza non superiore a quella già disponibile in prelievo, contestuale richiesta di accesso al regime dello scambio sul posto e

assenza di ulteriori impianti di produzione sullo stesso punto di connessione.

SPAZIO INTERATTIVO ACCEDI AL DOCUMENTO



Dai primi 10 produttori di moduli vendite per 23,7 GW a livello globale

LE AZIENDE HANNO COPERTO, NEL 2014, IL 49% DELLE VENDITE TOTALI

Nel 2014 i primi 10 produttori di moduli a livello globale hanno venduto 23,7 GW. Lo riporta un nuovo studio di IHS Research, secondo cui queste aziende avrebbero coperto il 49% delle vendite globali lo scorso anno, valore di poco superiore al 2013 (48%). In questo scenario, i produttori cinesi hanno guidato la classifica. In particolare, nella top 10 di IHS sette dei dieci produttori hanno sede in Cina, due in Giappone e uno negli Stati Uniti. La classifica vede al primo posto Trina Solar che ha guadagnato una posizione superando Yingli Green Energy, che si è collocata al secondo posto. Seguono Canadian Solar, Hanwha SolarOne, Jinko Solar, JA Solar, Sharp, ReneSola, First Solar e Kyocera. IHS prevede inoltre che il mercato globale nel 2015 crescerà del 30% rispetto allo scorso anno, toccando 57 GW di nuovi impianti. Tra le aziende presenti nella top10, JA Solar avrebbe già annunciato di incrementare del 20% la propria capacità produttiva in Cina nel 2015, mentre Trina punta ad aggiungere 1 GW di nuova capacità produttiva di moduli nel corso dell'anno.

TOP 10 PRINCIPALI FORNITORI DI MODULI

AZIENDE	POSIZIONI PERSE E GUADAGNATE
1 Trina Solar	1
2 Yingli Green Energy	-1
3 Canadian Solar	0
4 Hanwha SolarOne	6
5 Jinko Solar	0
6 JA Solar	3
7 Sharp	-3
8 ReneSola	-1
9 First Solar	-3
10 Kyocera	2

Fonte: IHS

Nel 2014 il nuovo installato FV in Europa in calo del 36%

SECONDO UNO STUDIO CONDOTTO DA EPIA, I NUOVI IMPIANTI REALIZZATI NEL VECCHIO CONTINENTE SONO PASSATI DAGLI 11 GW DEL 2013 A 7 GW DEL 2014

Le nuove installazioni fotovoltaiche realizzate nel 2014 in Europa sono diminuite del 36% rispetto al 2013. È quanto emerge dal decimo rapporto annuale "PV development drivers in the EU and Worldwide" di Epia, secondo cui i nuovi impianti installati nel Vecchio Continente sono passati dagli 11 GW del 2013 a 7 GW del 2014. Il rapporto ha inoltre aggiunto che l'unica nazione europea che ha mostrato un incremento rispetto a due anni fa è il Regno Unito, che ha portato la potenza installata cumulata da 1,5 GW del 2013 a 2,3 GW del 2014. «Le aziende solari europee sono pronte per molto di più, ma abbiamo bisogno di un quadro normativo stabile», spiega Oliver Schäfer, presidente di Epia.

VALORI REALI



TANTI VANTAGGI IN UNO



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

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

WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM

**QUALITÀ SOLARWORLD –
VALORI REALI CHE RIPAGANO**



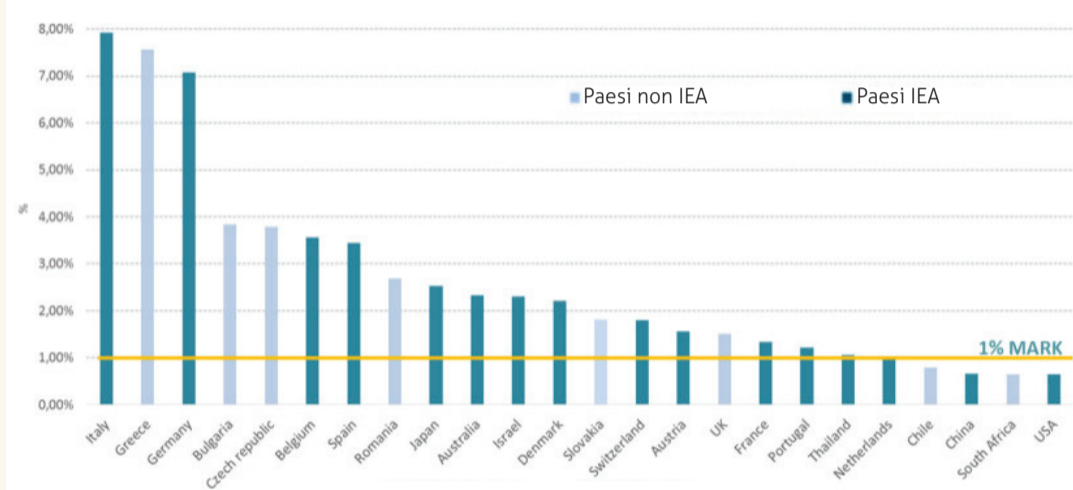
L'Italia è il Paese con la quota più alta di FV nel mix elettrico

SECONDO LO STUDIO "SNAPSHOT OF GLOBAL PV MARKETS 2014" ELABORATO DALL'IEA, IL SOLARE COPRE UNA PERCENTUALE DEL 7,9%

L'Italia, con una percentuale del 7,9%, è il primo Paese al mondo per quota di fotovoltaico nel mix elettrico. È quanto emerge dallo studio "Snapshot of Global PV Markets 2014" dell'International Energy Agency (IEA), che fornisce un quadro di quanto realizzato nel 2014 a livello mondiale in termini di energia solare. Secondo il report, nel mondo la potenza installata ha superato i 177 GW, con 38,7 GW nel 2014. Nel 2014, il primo Paese per installato è la Cina (10,6 GW), seguita da Giappone (9,7 GW) e USA (6,2 GW).

Per capacità cumulata, al primo posto resta la Germania, seguita da Cina, Giappone e Italia. Lo studio conferma anche il capovolgimento geografico rispetto al 2012: due anni fa, l'Europa copriva il 59% delle nuove installazioni, mentre nel 2014 il 60% della nuova potenza è stata realizzata in Asia e solo il 18% in Europa. Nel Vecchio Continente sono stati installati 7 GW, meno di un terzo rispetto al 2011. Il primo mercato è stato il Regno Unito, con quasi 2,3 GW di nuova potenza installata, seguito da Germania (1,9 GW) e Francia (1 GW).

PERCENTUALE FV NEL MIX ELETTRICO (2014) RIPARTIZIONE PER AREA GEOGRAFICA



Fonte: IEA PVPS

Cina: 5 GW installati nei primi tre mesi del 2015

IL PAESE, CHE HA RAGGIUNTO UNA POTENZA CUMULATA DI 33,2 GW, INTENDE ORA REALIZZARE PER IL SOLO 2015 UN TOTALE DI 17,8 GW, VALORE IN CRESCITA RISPETTO ALL'OBIETTIVO INIZIALE DI 15 GW

Nel primo trimestre del 2015 la Cina ha installato 5,3 GW di nuovi impianti fotovoltaici. È quanto emerge dai dati della National Energy Administration locale (NEA), secondo cui il gigante asiatico avrebbe così raggiunto una potenza cumulata di 33,2 GW.

Dei 5,3 GW installati, 4,3 fanno riferimento a grandi centrali solari, mentre 600 MW riguardano impianti più piccoli, principalmente installati su tetto. La regione con la maggiore quota di nuovi impianti fotovoltaici installati nei primi tre mesi è lo Xinjiang, con 1,1 GW, seguita da Mongolia Interna, Zhejiang, Gansu e Jiangsu. E adesso il governo cinese punta a raggiungere, per il 2015, un totale di 17,8 GW (valore in crescita rispetto all'obiettivo iniziale di 15 GW). «un calo sostanziale rispetto all'anno precedente».

E sull'intero 2015? «Se proiettiamo il dato sull'intero anno si arriva a 280 MW, ma a mio avviso il valore reale sarà il doppio. Oggi il clima nel mercato è positivo e tra gli installatori si parla di Certificati bianchi, di SEU di accumulo e di altre opportunità di business in maniera più consapevole e più strategica rispetto a un anno fa».



il supereroe
per il tuo **autoconsumo**.

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

Non ti serve altro
per convincere.



Made in
Germany

vuoi ricavare il massimo dell'energia dal tuo tetto?

Il nostro S19 è quel che ti serve.

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

aleo

Farri (ABB) e Natalizia (SMA) lasciano la vicepresidenza di Anie Rinnovabili

LE DIMISSIONI SONO STATE RASSEGNALE LO SCORSO 10 MARZO

Averaldo Farri, consigliere delegato Product Group Solar di ABB, e Valerio Natalizia, amministratore delegato di SMA Italia, si sono dimessi da vice-presidenti di Anie Rinnovabili lasciando anche il direttivo dell'associazione. Le dimissioni sono state rassegnate lo scorso 10 marzo. «La mia decisione è figlia principalmente di una crescente attività lavorativa che non mi consente di dedicare all'associazione ma anche dal fatto che non vedo la possibilità di contribuire attivamente ai lavori del direttivo» ha spiegato Averno Farri a SolareB2B. «Pur comprendendo la necessità da parte dell'associazione di rappresentare un ampio fronte delle rinnovabili, non condivido la scelta di abbandonare il focus sul fotovoltaico. Negli anni scorsi avevo scelto di impegnarmi attivamente nel Gifi, cioè nel Gruppo Imprese Fotovoltaiche Italiane. Questo è il settore di cui mi occupo e che voglio continuare a sostenere. Anie Rinnovabili ha fatto una scelta diversa, pienamente legittima, ma che non si sposa con la mia visione di ciò di cui dovrebbe occuparsi un'associazione dedicata al fotovoltaico». Negli anni scorsi sia Valerio Natalizia sia Averno Farri avevano fatto parte del direttivo di Gifi: Natalizia come presidente per due mandati, e Farri come vicepresidente.

Aaccordo raggiunto tra Gala e Solsonica

L'INTESA CON I SINDACATI PREVEDE IL RIASSORBIMENTO DI TUTTI I 190 DIPENDENTI E UN TAGLIO MEDIO DEL 20% DELLE RETRIBUZIONI



Dopo l'accordo raggiunto il 10 aprile tra Gala e Solsonica, per la piena rioccupazione dei 190 addetti con un taglio medio degli stipendi del 20%, martedì 14 aprile anche l'assemblea dei lavoratori dell'azienda di Rieti ha dato la sua approvazione alla vertenza. A questo punto Gala procederà all'acquisizione della quota di maggioranza di Eems e di Solsonica stessa, e poi potranno riprendere le attività di produzione di moduli fotovoltaici. Le linee produttive potrebbero tornare a lavorare già da maggio. L'accordo con i sindacati prevede il riassorbimento di tutti i dipendenti e un taglio medio del 20% delle retribuzioni.

Dallo Spalma-incentivi stimato un risparmio di 394 milioni di euro sulla componente A3

IN UN'AUDIZIONE AL SENATO, IL GSE HA PRESENTATO GLI EFFETTI DEL DL COMPETITIVITÀ SUI PREZZI DELL'ENERGIA ELETTRICA E DEL GAS, CHE A FINE 2014 ERANO PARI A 13,36 MILIARDI DI DOLLARI

Lo scorso 1° aprile il GSE ha presentato, durante un'audizione al Senato, gli effetti del DL Competitività sui prezzi dell'energia elettrica e del gas. Il Gestore dei Servizi Energetici ha mostrato in che modo alcuni provvedimenti adottati lo scorso anno porteranno ad un alleggerimento della componente A3 degli oneri di sistema, che a fine 2014 era arrivata a 13,36 miliardi di euro. Nel caso del famigerato Spalma-incentivi, nel 2015 si potrebbe registrare un alleggerimento della componente A3 di circa 394 milioni di euro. Un ulteriore risparmio, di 30 milioni di euro, dovrebbe giungere da una norma che prevede che dal 2015 i costi di funzionamento del GSE siano completamente a carico del beneficiario degli incentivi, mentre prima pesavano parzialmente sulla componente A3. Infine, dal 1° gen-

naio 2015 il GSE versa gli incentivi con rate mensili costanti in misura pari al 90% della producibilità media annua stimata sulla produzione degli anni precedenti, per poi fare un conguaglio in relazione alla produzione effettiva. La stima del risparmio derivante dall'applicazione del meccanismo di acconto/conguaglio, per il 2015, è di 634 milioni di euro. Ma da quanto emerge dalla presentazione del GSE, "Tale risparmio è di natura finanziaria ed esaurisce il suo effetto contestualmente all'erogazione del conguaglio nell'anno 2016". Il GSE inoltre ha spiegato che è ancora presto per sapere che effetto avrà l'articolo 24 del decreto 91/2014, che prevede, a decorrere dal 1° gennaio 2015, un pagamento del 5% degli oneri di sistema anche sull'energia auto consumata (per impianti sopra ai 20 kWp).



Ottimizza l'autoconsumo con Solar-Log™!

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

Promozione valida dal 1. maggio al 31 luglio

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

Numero articolo promozione: 255940

inter
solar

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

 PV ENERGY

 Solar-Log™



Nuovi moduli
SILVANTIS® SERIE R
di SunEdison
garantiti per 25 anni.

25 anni
**MODULO
GARANTITO**

COME TI IMMAGINI
TRA 25 ANNI?
NOI, INSIEME A TE.

* La garanzia offerta sul prodotto prevede, oltre ai 2 anni di garanzia obbligatoria prevista per legge, anche un'ulteriore garanzia aggiuntiva sul prodotto e la sua potenza, i cui dettagli sono indicati nelle Condizioni di Garanzia SunEdison su www.sunedisonitalia.it



www.sunedisonitalia.it

In consultazione il documento del GSE sullo smaltimento dei pannelli incentivati

I SOGGETTI INTERESSATI POSSONO INVIARE OSSERVAZIONI E PROPOSTE ENTRO IL 22 MAGGIO 2015 ALL'INDIRIZZO DI POSTA ELETTRONICA CONSULTAZIONERAEE@GSE.IT

Il Gestore dei servizi energetici ha avviato la consultazione delle "Istruzioni operative per la gestione e lo smaltimento dei pannelli fotovoltaici incentivati", che indicano l'iter che i soggetti responsabili degli impianti incentivati dovranno seguire per recuperare e smaltire i Raae fotovoltaici e la documentazione che dovrà essere presentata al GSE al fine di consentire la verifica degli adempimenti previsti dalla normativa. Il documento illustra inoltre le modalità in base alle quali il GSE stabilisce il valore della quota trattenuta dalle tariffe incentivanti e le procedure necessarie a garantire la gestione dei rifiuti fotovoltaici qualora il soggetto responsabile sia inadempiente e richieda l'intervento del GSE per la completa gestione dei processi legati ai Raae fotovoltaici. Come spiega il Gestore in una nota pubblicata sul proprio sito "la consultazione è finalizzata a struttura-

re in maniera efficiente e secondo le corrette tempistiche il processo, assicurando un'efficace gestione dei Raae fotovoltaici". I soggetti interessati possono inviare osservazioni e proposte entro il 22 maggio 2015 alla casella di posta elettronica consultazioneRAEE@gse.it

**SPAZIO INTERATTIVO
ACCEDI AL DOCUMENTO**



Tonello Energie, accordo per la realizzazione di 1 MW in autoconsumo

L'INTESA PREVEDE L'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO SULLE COPERTURE DEGLI STABILIMENTI DEL GRUPPO PATA IN PROVINCIA DI MANTOVA

Tonello Energie ha concluso un accordo preliminare con il gruppo Pata per la realizzazione di un impianto fotovoltaico da 1 MWp da realizzare sulle coperture degli stabilimenti situati in provincia di Mantova. L'impianto, che opererà in totale autoconsumo, è destinato ad incrementare l'efficienza energetica del gruppo, nell'ottica dell'ottimizzazione delle risorse e della riduzione dell'impatto ambientale. Tonello Energie e Pata condividono lo spirito aziendale di attenzione alla qualità dei prodotti e del servizio al cliente e fanno proseguire con questo accordo la collaborazione attivata nel progetto del Team Pata Honda in SBK.



SolarWorld amplia la produzione ad Arnstadt (Germania)

L'AZIENDA HA INTRODOTTO LINEE PER LA REALIZZAZIONE DI 500 MW ANNUI DI LINGOTTI SOLARI E HA ANNUNCIATO L'APPLICAZIONE DELLA TECNOLOGIA PASSIVATED EMITTER REAR CELL (PERC) PER QUANTO RIGUARDA LA PRODUZIONE DI CELLE

SolarWorld AG amplierà la produzione della fabbrica di Arnstadt (Germania) con l'introduzione di linee per la realizzazione di lingotti solari per una capacità annua di 500 MW. Parallelamente, per quanto riguarda la produzione di celle, l'azienda applicherà la tecnologia PERC (Passivated Emitter Rear Cell) estendendola dalla linea pilota all'intera produzione di 700 megawatt. Nel sito statunitense di Hillsboro, l'azienda produce già esclusivamente celle PERC. SolarWorld dispone intanto di una capacità produttiva decisamente superiore ad un gigawatt per tutte le principali fasi di produzione. Incluso l'incremento del grado di rendimento delle celle mediante tecnologia PERC, la capacità produttiva di moduli di tutto il gruppo sale a 1,6 GW.



L'azienda ha inoltre annunciato i risultati del 2014. Lo scorso anno le vendite di moduli fotovoltaici e kit hanno registrato, con 849 MW, un incremento del 55% rispetto al 2013 (548 MW). Solo negli Stati Uniti, il Gruppo ha quasi raddoppiato le vendite. SolarWorld ha registrato una forte crescita anche nel Regno Unito, in Francia

e in Giappone. Sono aumentati anche i ricavi, che nel 2014 si sono attestati a 573 milioni di euro (+26% rispetto ai 456 milioni di euro del 2013). Anche per il 2015 SolarWorld prevede un incremento di vendite e ricavi guidato in particolare dalla crescita del solare a livello globale. L'azienda stima infatti di aumentare del 25% la vendita di celle e wafer riuscendo a tagliare il traguardo del GW. Già nel primo trimestre, SolarWorld ha incrementato le vendite di oltre il 30% rispetto allo stesso periodo del 2014.

Da Anie Rinnovabili il decalogo dei vantaggi del fotovoltaico

L'ASSOCIAZIONE HA PUBBLICATO "IL SOLE SUL TETTO CHE RENDE", UN DOCUMENTO STUDIATO CON L'OBIETTIVO DI INCENTIVARE I PICCOLI CONSUMATORI AD ADOTTARE IL SOLARE PER RISPONDERE AL PROPRIO FABBISOGNO ENERGETICO

Il sole sul tetto che rende

Dieci cose che dovreste sapere sul fotovoltaico.

A cura di ANIE Rinnovabili

1 LA VALUTAZIONE DEL RENDIMENTO: L'efficienza di un impianto fotovoltaico dipende da molti fattori, tra cui l'orientamento, l'inclinazione, l'ombreggiamento e la qualità delle componenti. Un'attenta valutazione preliminare è fondamentale per garantire il massimo rendimento dell'impianto.

2 UN INVESTIMENTO ACCESSIBILE: Gli impianti fotovoltaici sono oggi molto più accessibili e il loro rendimento rispetto a qualche anno fa è molto migliorato. Il costo medio di un impianto fotovoltaico residenziale è di circa 1.000 euro/kWp, con un periodo di ritorno dell'investimento di circa 5-7 anni.

3 CONSUMI L'ENERGIA CHE PRODUCE: Il fotovoltaico produce energia pulita e rinnovabile, contribuendo a ridurre l'impronta di carbonio delle famiglie. Inoltre, l'energia prodotta può essere utilizzata per alimentare i consumi domestici, riducendo i costi delle bollette.

4 SPESE IN SOLI 0,7 EURO AL KW: Il costo medio di un impianto fotovoltaico residenziale è di circa 1.000 euro/kWp, con un periodo di ritorno dell'investimento di circa 5-7 anni.

5 IL RISPARMIO È GARANTITO: Per accedere al beneficio fiscale del 50%, è necessario che l'impianto fotovoltaico sia installato su un immobile di proprietà e che l'energia prodotta sia utilizzata per alimentare i consumi domestici.

6 RICHIESTE UNA MANUTENZIONE MINIMA: Una volta installato, l'impianto fotovoltaico richiede una manutenzione minima, limitata alla pulizia delle pannelli e alla verifica dello stato di salute delle componenti.

7 LA DETRAZIONE FISCALE DEL 50%: Il costo dell'impianto fotovoltaico è detraibile dal reddito complessivo delle famiglie per il 50%, fino a un massimo di 12.000 euro annui.

8 IL RISPARMIO SULL'ACQUISTO DELL'ENERGIA: L'energia prodotta dal fotovoltaico riduce i costi delle bollette, contribuendo a risparmiare sulle spese energetiche.

9 LA PROTEZIONE DELL'AMBIENTE: Il fotovoltaico è una tecnologia pulita e rinnovabile, che contribuisce a ridurre l'impronta di carbonio delle famiglie.

10 LA SOSTENIBILITÀ: Il fotovoltaico è una tecnologia sostenibile, che contribuisce a ridurre l'impronta di carbonio delle famiglie e a proteggere l'ambiente.

Risparmio sulla bolletta, autosufficienza energetica e aumento dell'efficienza energetica dell'immobile sono alcuni tra i principali vantaggi generati dall'installazione di un impianto fotovoltaico residenziale.

Per mettere in luce i benefici della produzione di energia elettrica da fonte solare, Anie Rinnovabili ha pubblicato "Il sole sul tetto che rende", un documento che illustra gli effetti positivi del fotovoltaico in dieci punti, studiato con l'obiettivo di incentivare i piccoli consumatori ad adottare il fotovoltaico per rispondere al proprio fabbisogno energetico in modo economico ed ecologico.

Il documento mostra come, grazie a prezzi sempre più competitivi, alla detrazione fiscale del 50%, e al risparmio sull'acquisto dell'energia, l'investimento nel fotovoltaico si possa recuperare in un periodo di cinque anni circa, generando benefici anche sull'occupazione e sull'ambiente.

Abdul Latif Jameel acquisisce Fotowatio

L'ACCORDO COMPRENDE UN PORTAFOGLIO DI PROGETTI FOTOVOLTAICI PER UN TOTALE DI 3,8 GW DISLOCATI IN MEDIO ORIENTE, AUSTRALIA, AFRICA E AMERICA LATINA

La società Abdul Latif Jameel (ALJ), con sede a Dubai, ha acquisito la spagnola Fotowatio Solar Renewable Ventures (FRV) e un portafoglio di progetti fotovoltaici per un totale di 3,8 GW dislocati in Medio Oriente, Australia, Africa e America Latina. Non si conosce, per il momento, il valore economico dell'acquisizione. Mohammed Abdul Latif Jameel, Presidente di ALJ, ha dichiarato: «Questa operazione è un chiaro segnale della nostra intenzione di diventare un player di primo piano nel fotovoltaico. Continueremo a cercare nuove acquisizioni nel settore delle energie rinnovabili per rispondere alla crescente domanda di energia, in particolare nell'area MENA».

Il 19 maggio a Milano il convegno Renewable Energy Report

PER LA PRIMA VOLTA L'EVENTO, FINO ALL'ANNO SCORSO DEDICATO SOLO ALL'ENERGIA SOLARE, AFFRONTA IL TEMA DELLE RINNOVABILI NEL LORO COMPLESSO

Martedì 19 maggio si terrà a Milano, presso il Campus Bovisa, il tradizionale convegno organizzato dall'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano per presentare il report sulla situazione delle energie rinnovabili nel mercato globale e in quello italiano. Per la prima volta quest'anno il documento affronta il tema delle rinnovabili nel loro complesso e non solo del fotovoltaico; cambia anche il titolo che passa da "Solar Energy Report" a "Renewable Energy Report". Il documento redatto dall'Energy & Strategy Group si pone l'obiettivo di fornire un quadro esaustivo e dettagliato degli investimenti e

delle opportunità di crescita del mercato primario delle rinnovabili (ovvero delle nuove installazioni) e dalla gestione dell'installato (servizi di O&M, servizi assicurativi, vendita di materie prime per le biomasse, vendita di energia...). Verranno affrontate anche le dinamiche del mercato secondario che nel 2014 per il fotovoltaico e l'eolico hanno superato in valore monetario le nuove installazioni. Il convegno, che avrà inizio alle ore 9.30, si articolerà in due principali momenti: la presentazione dei risultati del Renewable Energy Report e il dibattito con le imprese partner della ricerca tra cui ci sono ABB, Conergy, Enel Green Power e Fronius.



ACCENDETE LA NUOVA ERA DEL CALORE

CALDAIA A CONDENSAZIONE GENUS PREMIUM EVO. ALTA EFFICIENZA, TECNOLOGIA INNOVATIVA, RISPARMIO ENERGETICO.

Genus Premium Evo garantisce massimo comfort e un importante risparmio economico ai tuoi clienti. Grazie al rapporto di modulazione 1:10 e al circolatore ad alta efficienza con modulazione continua adatta la potenza in base alla reale richiesta e alla temperatura dell'impianto. La disposizione dei componenti interni assicura massima semplicità installativa e in manutenzione. Genus Premium Evo consente ai tuoi clienti di beneficiare della detrazione fiscale del 50 o 65% delle spese sostenute. Con Genus Premium Evo l'innovazione è tutt'altro che fredda.



ACQUA CALDA | RISCALDAMENTO | RINNOVABILI | CLIMATIZZAZIONE



ariston.com 199 111 222*

* Il costo della chiamata da telefono fisso senza scatti alla risposta è di 14,49 centesimi al minuto, iva inclusa, dal lunedì al venerdì dalle 8.00 alle 18.30 e il sabato dalle 8.00 alle 13.00; è di 5,67 centesimi al minuto, iva inclusa, dal lunedì al venerdì dalle 18.30 alle 8.00, sabato dalle 13.00 alle 8.00 e festivi. Per chiamate da rete mobile, il costo massimo è di 48,80 centesimi al minuto con uno scatto alla risposta di 15,25 centesimi.

NEWS

Omron monitora 170 kWp (installati su due siti diversi) con un unico dispositivo

del mobilificio di Barlassina Belloni. Il sistema mira a monitorare i 70 kWp installati sul tetto del magazzino e i 100 kWp realizzati sullo

Omron ha fornito il sistema di monitoraggio PVremote Pro per il controllo di 170 kWp fotovoltaici installati sui capannoni

stabilimento dedicato alla progettazione. La scelta è ricaduta sulla soluzione PVremote Pro, in quanto facilmente integrabile con i 16 inverter KP100L forniti dalla stessa Omron (nove nell'immobile dedicato alla progettazione, sette nel magazzino). Da subito è emersa però una difficoltà: i due impianti, per ragioni costruttive, avrebbe dovuto essere monitorati da due diversi sistemi, con aggravio dei costi. La soluzione, infatti, prevede che tutti gli inverter siano collegati tramite una rete seriale RS-485 ad un dispositivo di raccolta dati (PLC CJ2M di Omron), ma il collegamento via cavo tra i due capannoni non era possibile visto che a dividerli era presente una strada. Omron ha quindi fornito una soluzione in grado di eliminare ogni criticità: le informazioni provenienti dai sette "inverter remoti" del magazzino sono stati "trasportati" tramite la rete Ethernet esistente, e la sua estensione Wi-Fi con antenne TP Link, all'unico dispositivo di raccolta dati, situato nel capannone laboratorio.

Nuovo sito web per Luxferov

L'azienda emiliana Luxferov, specializzata nella produzione di pannelli fotovoltaici-termici, ha recentemente rinnovato il proprio sito. All'indirizzo www.luxferov.it sono ora disponibili tutte le informazioni sull'azienda e i suoi prodotti che vengono illustrati con l'ausilio di video e tutorial. La sezione dedicata ai privati contiene informazioni su benefici fiscali e certificati bianchi. È inoltre disponibile un sistema per il calcolo del risparmio economico in base ai dati inseriti dall'utente. L'azienda Luxferov, seguita dalla Energy-bit di Vincenzo Quintani, è nata prima del 2008 da un gruppo di imprenditori emiliani. Nel novembre del 2010 è iniziata la produzione di pannelli fotovoltaici. Uno dei prodotti di punta è il pannello Dual Energy che permette la produzione contemporanea di energia elettrica e di acqua calda sanitaria, utilizzando un modulo esteticamente e di dimensioni simili ad un pannello fotovoltaico tradizionale. Per quanto riguarda il solo fotovoltaico, Luxferov realizza moduli in silicio monocristallino da 250 Wp e in silicio policristallino da 270 Wp.

My Solar Family, l'applicazione per monitorare la produttività dell'impianto

L'azienda PV Family ha sviluppato l'applicazione per smartphone My Solar Family, che consente di controllare le prestazioni dell'impianto fotovoltaico e compararle a quelle degli altri impianti presenti nell'area di residenza. La nuova App è gratuita e può essere scaricata collegandosi al sito www.mysolarfamily.com. In alternativa è possibile usufruire dei servizi di monitoraggio e controllo delle prestazioni dell'impianto anche accedendo all'area personale del sito e creando un proprio account. Grazie all'applicazione My Solar Family è possibile conoscere i dati relativi alla produzione del proprio impianto, nonché individuare alcuni fattori che possono ridurre la produttività. Inoltre, per quanto riguarda gli impianti che sono stati installati in regime di Conto Energia, l'applicazione fornisce il quadro degli incentivi maturati, già pagati dal GSE e in elaborazione. A breve, infine, dovrebbe essere anche disponibile il calcolo del contributo in Scambio sul Posto.

Enerray sbarca in Thailandia

A poco tempo di distanza dall'annuncio dell'inaugurazione della filiale in Marocco, Enerray sbarca in Thailandia dove opererà attraverso Sebigas-UAC, joint venture tra Sebigas S.p.A., società attiva nel settore del biogas e anch'essa appartenente al Gruppo Maccaferri, e la thailandese UAC (Universal Adsorbents & Chemicals). In realtà, Enerray è già nota nello Stato asiatico per aver realizzato a fine 2014 due impianti fotovoltaici su copertura. Il primo consta di 730 pannelli per una potenza complessiva pari a 186,15 kWp; il secondo impianto è costituito, invece, da 416 moduli fotovoltaici e ha una potenza complessiva pari a 106,08 kWp. Altri due impianti, che sorgeranno a Bangkok e a Surat Thani, sono attualmente in fase di realizzazione e avranno una potenza complessiva pari a 1.700 kWp.

WAAREE® Lavoriamo col sole



PRODUCI

MODULI FOTOVOLTAICI

REALIZZA

PROGETTI SOLARI

INVESTI

IN INDIA

CON WAAREE

**500 MW CAPACITA' PRODUTTIVA**

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

**MODULI BANCABILI**

Parecchi progetti finanziati da banche indiane e internazionali

INDEPENDENT POWER PRODUCER

150MW in costruzione in India e Giappone

**PARTNER EPC**

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

**SVILUPPO PROGETTI**

Più di 140MW in fase di realizzazione

Più di 600MW progetti di prossima realizzazione



WAAREE ENERGIES LIMITED

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

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

Italy Office

T: 02 9829 5541 M: 335 788 98 54

Azimut lancia i moduli in silicio policristallino High Power

Azimut integra la propria gamma di moduli fotovoltaici Made in Italy con la linea High Power. I moduli, in silicio policristallino, saranno disponibili in due versioni: il 275 Wp realizzato sulle dimensioni classiche dei moduli a 60 celle ed il 300 Wp che invece sarà un modulo a 66 celle e quindi leggermente più grande. Prodotti nello stabilimento di Gambugliano, in provincia di Vicenza, i moduli High Power si distingueranno anche per le altissime garanzie offerte ai clienti, per 30 anni sulla potenza erogata, con decadimento lineare, e 12 anni sul prodotto.

Da Renusol sistema per il montaggio in verticale dei moduli solari

Renusol ha perfezionato il sistema di fissaggio MetaSole grazie al nuovo MS+ Portrait, che permette il montaggio dei moduli fotovoltaici in verticale. In particolare, questo sistema può fissare i moduli fotovoltaici in tutta sicurezza sui tetti con pendenza minima di tre gradi fino a inclinazioni molto pronunciate di 70 gradi. Il sistema mira ad assicurare inoltre una buona retroventilazione dei moduli solari e non ha bisogno di guide di

montaggio continue. Gli elementi premontati e il numero contenuto di componenti permettono di risparmiare tempo durante l'installazione e costi nella logistica e nel trasporto.

Socomec, nuovi sistemi per la sicurezza e l'integrazione del FV nella rete

Socomec ha presentato i nuovi prodotti dedicati ad ottimizzare i benefici del fotovoltaico, garantendo la massima sicurezza dell'impianto e l'integrazione intelligente dell'energia solare nella rete elettrica. Resys AFD – Arc-Fault & String Monitoring system – è la nuova soluzione Socomec progettata per rilevare e interrompere archi elettrici in un impianto fotovoltaico prima che possa innescarsi un potenziale incendio. Ideato per l'integrazione in quadri di campo fotovoltaici, Resys AFD misura anche la produzione a livello di stringa, consentendo di ridurre le perdite energetiche e garantire il ritorno dell'investimento dell'impianto. Per integrare l'energia intermittente prodotta da fotovoltaico ed eolico nell'ambito delle Smart Grid la nuova proposta di Socomec è invece Sunsys PCS2, un sistema che garantisce la conversione e l'accumulo dell'elettricità rinnovabile e consente di ottimizzarne l'autoconsumo, attenuando le differenze tra l'energia disponibile e la domanda.

Il nuovo sito di SolareB2B: bello, fruibile e social

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

P più bello, più fruibile, più aggiornato, più social. In questi quattro plus si racchiudono le novità dell'ultima versione del sito Solareb2b.it, on line dall'inizio di aprile e rinnovato con l'obiettivo di fornire un servizio sempre più efficace agli operatori del settore fotovoltaico e dell'efficienza energetica. Il sito solareb2b.it (raggiungibile anche dall'indirizzo www.solarebusiness.it) fa parte del sistema integrato di comunicazione che Editoriale Farlastrada ha realizzato per il mercato dell'energia solare, e ne rappresenta un elemento chiave. La nuova versione si presenta con alcune importanti novità. Innanzitutto una semplificazione dell'home page che è ancora più concentrata sull'aspetto informativo. Non solo l'accesso alle news, ma anche la ricerca nell'archivio è ottimizzata con un nuovo motore di ricerca che permette di individuare facilmente i contenuti delle notizie pubblicate nelle settimane e nei mesi precedenti. Il nuovo sito è anche maggiormente orientato alla condivisione delle informazioni sui social network: dopo aver letto il contenuto delle news è possibile pubblicare il testo di ogni singola notizia sul proprio account Facebook e Twitter semplicemente cliccando sulle rispettive icone. E ancora: dall'home page è possibile scaricare gli ultimissimi numeri di SolareB2B, SolareBusiness e SolareB2B Weekly, ma anche tutti i numeri precedenti sono disponibili per il download e la consultazione tramite l'archivio di ogni testata. È stata semplificata anche la possibilità di registrarsi per ricevere le riviste: per iscriversi è sufficiente compilare un form su cui indicare a quale testata si è interessati. La sezione documenti è stata ampliata per favorire l'accesso a una grande mole di documentazione sul fotovoltaico e l'efficienza energetica: leggi, normative, ricerche di mercato, indagini e pubblicazioni. Il sito è quindi un perno importantissimo del sistema integrato di comunicazione dedicato all'energia solare e ha il compito di offrire ogni giorno le informazioni più fresche che riguardano il mercato. La newsletter SolareB2B Weekly rappresenta invece uno strumento che ogni lunedì raggiunge direttamente oltre 8.000 operatori portando loro una sintesi delle notizie più importanti della settimana precedente. Infine la rivista cartacea mensile SolareB2B offre uno spazio per gli approfondimenti e le inchieste che entrano in profondità delle problematiche e delle novità del mercato. A questi media si aggiungono due strumenti per la consultazione on line su Pc, tablet e smartphone: l'App "Farlastrada" per iPhone e iPad e la disponibilità delle testate SolareB2B e SolareBusiness sulla piattaforma Issuu.com



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"

- Aeegsi: si si al modello unico per la realizzazione dei piccoli impianti FV integrati su tetto



- Video CDNE: Revamping Led - punto di ristoro Brembo



- GSE: istruzioni operative per la gestione e lo smaltimento dei pannelli fotovoltaici incentivati



- Global trends in renewable energy investments



- GSE: regole tecniche per l'attuazione delle disposizioni sull'integrazione dei sistemi di accumulo nel sistema elettrico nazionale



- Il Green Act per lo sviluppo delle rinnovabili elettriche: le proposte assoRinnovabili



Un viaggio tra le ultime novità del fotovoltaico.

Nuove soluzioni di storage

Temporary Shop

Certificati Bianchi

Retrofit

Fotovoltaico 2.0

Revamping

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

Prodotto, post-vendita e market share

I risultati raggiunti lo scorso anno da Fronius sul mercato italiano danno l'idea che sia stato tolto un tappo alla crescita. Oggi l'azienda si sta avvicinando ai due storici leader del mercato degli inverter emergendo da quello che è sempre stato un affollato gruppetto di inseguitori.

Alle spalle di Fronius Italia c'è una solida Family Company, nata nel 1945 in Austria e che opera in tre settori: inverter solari, prodotti per la saldatura (dove ha inventato la saldatura ad arco dell'alluminio) e sistemi caricabatterie. Gli inverter coprono una fetta del 40% del business del gruppo. Dopo alcuni anni di calo, ora questa area sta tornando a crescere grazie anche ai risultati raggiunti su mercati emergenti come Stati Uniti, Messico e Australia. L'organizzazione italiana comprende 21 persone che operano su due divisioni: sistemi caricabatterie e inverter fotovoltaici. Alla guida di questa organizzazione c'è Alberto Pinori,

«Lo scorso anno abbiamo avuto la prima dimostrazione di quali siano le potenzialità del marchio Fronius con una gamma di prodotti competitiva. Abbiamo più che triplicato la market share passando dal 2,5 all'8,5%»

45 anni, e alle spalle un percorso professionale che lo ha portato da area manager («Vengo dalla gavetta» spiega lui), alla direzione vendite e infine alla direzione generale. «C'è chi pensa che il leader sia quello che impartisce ordini. Invece per me significa saper tenere la rotta, soprattutto quando le cose non vanno benissimo. Come è successo in questi ultimi anni».

Ora però Fronius sta incrementando il proprio market share. Cosa è cambiato rispetto al passato?

«La progressione delle quote di mercato è stata resa possibile dagli investimenti del gruppo a livello di R&D e nuovi prodotti. Oggi abbiamo una gamma e uno standard qualitativo che ci permette di dispiegare tutte le nostre energie e cogliere le opportunità offerte dal mercato. Due anni fa non era così».

Che quota di mercato avete raggiunto nel 2014 in Italia?

«Lo scorso anno abbiamo avuto la prima dimostrazione di quali siano le potenzialità del marchio Fronius con una gamma di prodotti competitiva. Abbiamo più che triplicato la market share passando dal 2,5 all'8,5%. Certo, in termini assoluti si tratta di un mercato più piccolo, ma il nostro ruolo sta innegabilmente crescendo».

Per il 2015 l'obiettivo di Fronius è quello di raggiungere una market share tra il 12% e il 15%

DOPO I SUCCESSI REGISTRATI LO SCORSO ANNO SUL MERCATO ITALIANO, FRONIUS SI PRESENTA CON UNA GAMMA PRODOTTI ANCORA PIÙ COMPETITIVA E UN SERVIZIO DI ASSISTENZA COMPLETO. «VOGLIAMO INCREMENTARE ANCORA LA NOSTRA QUOTA DI MERCATO» SPIEGA IL DIRETTORE GENERALE ALBERTO PINORI, NOMINATO RECENTEMENTE RESPONSABILE DEL GRUPPO FOTOVOLTAICO ALL'INTERNO DI ANIE RINNOVABILI

di Davide Bartesaghi



Alberto Pinori, direttore generale di Fronius Italia



bilmente crescendo».

E il 2015 come è cominciato?

«Ottimamente. Nel primo bimestre abbiamo raggiunto una market share del 18,5%. Ma non è un dato statisticamente significativo: due mesi sono troppo pochi per fare delle valutazioni realistiche. Il nostro obiettivo per il 2015 è di piazzarci tra il 12 e il 15%».

E sul lungo periodo?

«Puntiamo al 20% entro la fine del 2016».

Volete rompere il duopolio del mercato italiano degli inverter?

«Non è questo che ci interessa. Noi vogliamo ritagliarci lo spazio che un marchio come Fronius si merita. Oggi vinciamo perché abbiamo prodotti innovativi e adatti alle caratteristiche del mercato italiano».

Vediamo allora le caratteristiche di questa gamma?

«Fronius ha realizzato una nuova generazione di prodotti e non solo delle famiglie di prodotti detti SnapInverter dall'inglese Snap-in "agganciare". Come dice il loro nome sono prodotti semplici da montare, tanto leggeri da poter essere sollevati da una persona sola, e con prezzi competitivi grazie a una progettazione che consente ampie economie

di scala. Abbiamo ricampionato tutti i prodotti e da aprile abbiamo una gamma completa. Il TÜV l'ha premiata riconoscendone i valori dal punto di vista tecnico».

Si vince solo con il prodotto giusto?

«No. Anzi, io credo che la principale differenza rispetto ai nostri competitor stia nella qualità del servizio post-vendita. Siamo organizzati per intervenire e risolvere il problema nell'arco di 24 ore. Sempre».

In che modo?

«Abbiamo una squadra di otto persone che lavorano a tempo pieno per noi. Quattro si occupano del supporto tecnico e tre di riparazione e una nella logistica. In aggiunta ci sono 550 Fronius Service Partner, cioè installatori che hanno frequentato un apposito corso e sono stati formati per intervenire sui nostri inverter riparandoli in loco; e che hanno ricevuto un kit per questo tipo di intervento. Per avere un buon servizio post vendita bisogna investire. Noi lo abbiamo fatto».

A che punto è l'offerta di storage?

«La nostra proposta più recente è quella di un pacchetto che comprende un inverter ed una batteria al litio che può essere aggiunta anche successivamente. Questo permette di essere pronti per l'accumulo anche senza acquistarlo subito».

Quando sarà disponibile questo prodotto?

«Da giugno. In Austria con lo storage siamo arrivati ad offrire livelli di autosufficienza dell'85%. Ma io credo che in Italia si possa arrivare anche al 90%».

Il mercato degli inverter è stato meno vittima delle tensioni di prezzo che investono i moduli. Significa che è possibile difendere meglio le marginalità?

«Solo quando si ha un prodotto di qualità. Faccio un esempio: negli inverter i prodotti di scarsa qualità non hanno mai sfondato. Questo mercato è stato capace di attuare una difesa del valore lungo tutta la catena. Ci hanno aiutato anche i distributori più seri e capaci».

Parliamo di revamping...

«Noi stiamo già facendo molti interventi di revamping. Oggi esistono tanti impianti completamente abbandonati a loro stessi, conseguenza di tanti lavori fatti male e in fretta nel 2010 e 2011. Questo stato di abbandono che assomiglia a una giungla rappresenta un'ottima opportunità non solo per l'industria e la distribuzione, ma anche e soprattutto per gli installatori che possono svolgere un ruolo prezioso nel revamping e anche nell'O&M».

Facciamo un passo indietro verso l'head quarter di Fronius. Quali sono secondo lei le caratteristiche del gruppo che vi permettono questo dinamismo in un momento di forte sofferenza per tutto il mercato?

«Fronius è una family company. Non è quotata in Borsa e non vive l'ansia delle trimestrali. Può permettersi di avere una strategia di lungo periodo. La società è autofinanziata e quindi non indebitata con le banche. Non abbiamo fatto tagli di personale. Questo genera anche un grande senso di appartenenza. Noi siamo tutti sinceramente orgogliosi di lavorare per Fronius».

Quali sono le aspettative del gruppo per il mercato italiano?

«Ci credono molto e 400 MW non sono pochi e non dobbiamo commettere l'errore di misurarli alla luce degli ultimi anni del Conto Energia. La casa madre austriaca ha una mentalità nord europea, meno emotiva della nostra nell'analisi dei mercati. Il gruppo sapeva che il Conto Energia sarebbe finito, ma ha valutato altri tre fattori: il livello di irraggiamento che in Italia è particolarmente alto; il costo dell'energia e la disponibilità di tetti, coperture e spazi a terra».

Potranno ripartire anche gli impianti a terra?

«Se devo dire qual è il mio pensiero, spero di no. Prima dobbiamo utilizzare tante coperture, soprattutto quelle dove c'è da sostituire l'eternit. C'è anche un valore etico in quello che facciamo: togliere l'amianto e sostituirlo con le energie rinnovabili è un modo di coniugare il business con una scelta che difende il valore dell'ambiente in cui viviamo».

Si riaprirà qualche possibilità di avere un sostegno pubblico alla sostituzione dell'eternit con il fotovoltaico?

«Ci stiamo lavorando in Anie Rinnovabili. Ma attenzione: stiamo chiedendo contributi per la rimozione dell'eternit e l'installazione di impianti a fonti rinnovabili, non solo fotovoltaici. Siamo infatti convinti che si debba uscire dalla logica settaria di chi vorrebbe che fosse sostenuto il solo fotovoltaico. Dobbiamo ragionare in modo più ampio coinvolgendo tutte le rinnovabili e il mondo dell'efficiamento energetico. In questo momento stiamo discutendo con il Governo per fare in modo che vengano recepite alcune nostre proposte sul Green Act. E ci sono le condizioni per riuscire a farci ascoltare».

Anche a livello di mercato, stiamo parlando da due anni e più di una migrazione dal fotovoltaico al risparmio energetico. In realtà questa migrazione è ancora agli inizi. Secondo lei il mercato è pronto per un cambiamento così forte?

«Io la vedo in questo modo: oggi il fotovoltaico e l'efficiamento energetico non sono più per tutti

i produttori, per tutti gli installatori e per tutti i progettisti. C'è stata una fortissima selezione. Sono stati tagliati fuori gli improvvisati e gli speculatori. Chi sta continuando in questo mercato lo può fare solo con alta professionalità, know-how, innovazione e strategie di lungo termine. È la legge della selezione naturale. Mi spiace per chi non riesce, ma chi resta deve essere un professionista».

Quali sono le prime aree di cambiamento richieste agli installatori?

«L'installatore deve evolversi verso una figura che assomiglia a quella dell'energy manager e ampliare i prodotti trattati, ad esempio aggiungendo led e pompe di calore. Dare delle soluzioni energetiche e non solo prodotti. Questo è solo un primo passo, ma indispensabile...».

Siamo ancora a metà del guado verso un nuovo modello di business...

«L'obiettivo però deve essere chiaro: proporre alla clientela un risparmio non solo sulle bollette elettriche, ma anche sui consumi di gas. Capire questa cosa è fondamentale anche perché la maggior parte della spesa delle famiglie italiane per le utenze riguarda proprio il gas. Ragionare non solo su fotovoltaico, ma anche su pompe di calore, e raffrescamento, consente un approccio unitario più efficace».

Cosa manca a compiere questo passo?

«Nulla. Le tecnologie che abbiamo a disposizione sono sufficienti. Ora c'è bisogno che il canale le capisca e le faccia lavorare insieme. Da questo punto di vista il compito di noi produttori è quello di continuare a offrire momenti di formazione agli installatori».

Come è cambiato in questi anni il vostro rapporto con i distributori?

«Pur continuando a lavorare con alcuni specializzati, abbiamo incrementato la collaborazione con i distributori di materiale elettrico. Oggi lavoriamo con aziende che sino a pochi anni fa nemmeno ci consideravano. È una bella soddisfazione».

Quali sono i servizi principali che cercate dai distributori partner?

«Il primo è la capacità di offrire credito: gli installatori hanno bisogno di pagamenti dilazionati. Poi la logistica come capacità di coprire il territorio. E come terzo elemento il supporto formativo».

Dal mese di marzo lei, oltre ad essere vicepresidente di Anie Rinnovabili, è stato nominato anche responsabile del gruppo di lavoro dedicato al fotovoltaico. Cosa significa questa nomina?

«È solo un passo all'interno del percorso di lavoro di Anie Rinnovabili che sta già portando grandi risultati».

Quali sono i principali?

«Anie Rinnovabili rappresenta un'evoluzione di Gifi. I passi in avanti sono stati notevoli. Gifi non era un'associazione era solo un gruppo di imprese e si collocava all'interno di Anie Energia».

Oggi Anie Rinnovabili è alla pari di Anie Energia all'interno di Federazione Anie e come tale ha diritto di voto in Confindustria. Sappiamo che Confindustria è come un grande condominio dove non tutti la pensano allo stesso modo, ma è l'unico soggetto che può dialogare efficacemente con le istituzioni. Fuori da Confindustria ci si deve limitare alle proteste. Dentro Confindustria c'è spazio per le proposte».

In passato da Confindustria sono arrivati attacchi pesantissimi al fotovoltaico.

La sede di Fronius a Wels, in Austria

«Avete notato che da quando è nata Anie Rinnovabili non ci sono state più prese di posizione pubbliche contro l'energia solare da parte di esponenti di Confindustria? Questo è un risultato che abbiamo ottenuto».

Quali sono i fronti di lavoro attuali?

«Abbiamo fatto una serie di proposte ai ministeri dell'Ambiente e dello Sviluppo Economico sul decreto FER che sarà un ponte verso il Green Act. Abbiamo chiesto di sostenere la sostituzione dell'amianto».

«Abbiamo chiesto di favorire lo sviluppo del fotovoltaico in tutte le sue forme e quindi anche con regolamentazioni chiare su SEU e accumuli. Stiamo partecipando ai comitati che si occupano di efficientamento energetico e di termotecnica. Abbiamo ottenuto di poter ricevere con tempestività i dati di Gaudi sulle nuove installazioni. Stiamo cercando di ottenere anche i dati sul revamping...».

Qual è il punto di forza della vostra azione?

«Oggi possiamo contare su una maggiore rappresentatività rispetto al passato. La strada dell'associazione unica è la sola che ci può permettere di ottenere risultati. Dobbiamo evitare le frammentazioni del passato e concentrare forze e risorse per fare sentire una sola voce. Essere proposta e non protesta significa sedersi al tavolo con persone che la pensano diversamente da te e cominciare a discutere».



SUL MERCATO L'INVERTER MONOFASE FRONIUS PRIMO



Con Fronius Primo, il più giovane rappresentante della generazione di SnapINverter, Fronius introduce sul mercato l'omologo monofase dell'inverter trifase Symo. Il prodotto punta su gestione energetica ottimizzata, comunicazione dati completa e numerose interfacce. Tutte le caratteristiche che, per le utenze domestiche, si traducono in elevata autonomia e sicurezza. La serie Fronius Primo è priva di trasformatore e offre inverter con potenze che vanno da 3 a 8,2 kW. Fronius Primo è stato sviluppato sia per nuovi impianti fotovoltaici sia per il revamping.



L'era degli ottimizzatori

IL SUCCESSO DEI MASSIMIZZATORI DI ENERGIA POTRÀ ARRIVARE A MOLTIPLICARE PER 5 IL VOLUME DI VENDITA TRA IL 2013 E IL 2017. IL MERCATO APPREZZA SOPRATTUTTO LA POSSIBILITÀ DI INCREMENTARE LA PRODUZIONE DA OGNI SINGOLO MODULO, IL MONITORAGGIO E LA FLESSIBILITÀ IN FASE DI PROGETTAZIONE. A QUESTO SI AGGIUNGE IL CALO DEI PREZZI CHE NE HA FACILITATO LA DIFFUSIONE

di Michele Lopriore

Quello degli ottimizzatori di potenza è un mercato in forte espansione. L'interesse verso questi prodotti è cresciuto notevolmente, tant'è che oggi, rispetto a qualche anno fa, molti installatori ormai comprendono e apprezzano tutti i vantaggi che l'elettronica di potenza a livello di modulo è in grado di offrire. Secondo uno studio condotto da GTM Research, è stato stimato che le vendite globali annue degli ottimizzatori potranno crescere da 1 GW registrato nel 2013 a 5 GW nel 2017, con un tasso di crescita annuo del 46%. Lo studio stima anche la crescita del fatturato globale di questa tecnologia, da 326 a circa 957 milioni di dollari nello stesso periodo di riferimento. A favorire questa spinta potrebbe contribuire il calo dei prezzi dei dispositivi, grazie all'aumento della domanda e all'integrazione di questa tecnologia in molti dei moduli fotovoltaici presenti oggi sul mercato: JinkoSolar, UpSolar, Trina Solar, Sunerg, Renesola e JA Solar sono alcuni esempi. «Oggi il costo aggiuntivo di questi sistemi è pressoché nullo», spiega Christian Carraro, direttore generale EMEA di Tigo Energy, «soprattutto se si sfruttano a pieno le caratteristiche e la flessibilità di progettazione degli ottimizzatori che oltre ad aumentare le performance dell'impianto permettono anche di ridurre i costi di installazione, di monitoraggio e il balance of system». A contribuire alla spinta di questo mercato c'è anche la necessità di ottimizzare il parco fotovoltaico esistente che spesso soffre problematiche di produzione o inefficienza dei sistemi di monitoraggio. Sono infatti diversi i casi in cui questi dispositivi vengono installati presso impianti già connessi alla rete. E in questa direzione

ne gli ottimizzatori possono offrire un contributo significativo.

QUANTI VANTAGGI

Flessibilità in fase di progettazione dell'impianto, maggiori performance dai moduli, sicurezza e monitoraggio intelligente a bordo di ogni modulo sono i principali punti di forza degli ottimizzatori di potenza. La crescita di questi dispositivi a livello globale è proprio da attribuirsi ai numerosi benefici offerti.

Gli ottimizzatori possono infatti incrementare la produzione d'energia fino al 25% in installazioni fotovoltaiche residenziali, commerciali e su larga scala, nonché permettere un ritorno più rapido sugli investimenti, ridurre i costi di manutenzione grazie alla possibilità di monitorare le prestazioni di ogni singolo pannello, e garantire ampia flessibilità di progettazione del sistema e un'utilizzo ottimale dello spazio del sito. Inoltre, questi dispositivi sono particolarmente apprezzati per l'elevata sicurezza per tutto l'impianto, come spiega Elisa Baccini, country manager di SolarEdge Italia: «Nei sistemi dotati della soluzione SolarEdge, gli ottimizzatori restano in produzione solo fino a quando ricevono un continuo segnale dall'inverter. In caso di assenza del segnale, i dispositivi vanno automaticamente in sicurezza, arrestando sia la corrente sia la tensione in ciascun modulo e nella stringa. Ogni ottimizzatore di potenza è equipaggiato inoltre con il SafeDC, funzione che spegne automaticamente la tensione CC dei moduli ogni volta che l'inverter o l'alimentazione di rete vengono arrestati. Si tratta di un vantaggio anche in quei casi in

cui, per esempio, i vigili del fuoco devono accedere a siti dotati di moduli fotovoltaici, senza alcun rischio di elettrocuzione e di archi elettrici».

Tra gli altri vantaggi di questi dispositivi va sottolineato come i principali prodotti presenti sul mercato siano compatibili con differenti tipologie di moduli e inverter, semplificando in questo modo il lavoro degli installatori soprattutto per gli interventi di retrofit.

A fine 2014, ad esempio, Tigo Energy aveva annunciato che i propri ottimizzatori potevano lavorare con ben oltre 2.000 diversi tipi di inverter di oltre ottanta produttori.

PER NUOVI E VECCHI IMPIANTI

Un altro punto di forza degli ottimizzatori di potenza, che sta spingendo gli installatori a proporli sempre di più al grande pubblico, è anche legato al fatto che questi dispositivi si prestano per qualsiasi tipologia di impianto.

Dal residenziale agli impianti commerciali e su larga scala, i massimizzatori possono adattarsi ad ogni installazione grazie proprio all'elevata flessibilità. Nel residenziale, ad esempio, questi sistemi sono particolarmente indicati in quanto mirano a garantire maggiore produzione anche in installazioni non ottimali, dove i moduli non hanno la stessa esposizione oppure dove comignoli o alberi creano problemi di ombreggiamento. Ma le nuove installazioni non sono l'unico target per questi dispositivi, che oggi sono altamente richiesti anche per interventi di retrofit, presso impianti a terra o su tetto che mostrano cali di produzione oppure per quelle installazioni per le quali ci sono stati limiti progettuali che non hanno consentito la posa di ulteriori moduli fotovoltaici. Gli ottimizzatori possono infatti essere installati su impianti esistenti per ottenere più energia, per aumentarne la sicurezza e per monitorarli in modo più efficace. Basti pensare che anche per sistemi fotovoltaici con due o tre anni di vita, gli aumenti medi di produzione a seguito dell'installazione degli ottimizzatori sono del 4-6%.

MONITORAGGIO PUNTUALE

In un momento in cui risulta necessario ottimizzare l'autoconsumo da ogni impianto per tagliare i costi in bolletta e ridurre i tempi di rientro dell'investimento, quello del monitoraggio risulta un aspetto fondamentale.

È anche per questo motivo che gli ottimizzatori sono così apprezzati oggi. «Il monitoraggio a livello di singolo modulo di SolarEdge è gratuito per l'intera durata dell'impianto fotovoltaico e con-

Gli ottimizzatori di potenza si prestano per qualsiasi tipologia di impianto, sia nuovo sia per interventi di retrofit



Foto: SolarEdge

SOLAREEDGE

"5 milioni di ottimizzatori venduti in tutto il mondo"

Intervista a Elisa Baccini, country manager di SolarEdge Italia

Cosa vi aspettate nel 2015 dagli ottimizzatori di potenza in termini di vendite e fatturato?

«In quanto azienda quotata in borsa (Nasdaq), SolarEdge non fornisce dichiarazioni sulle aspettative di vendite. Dal momento in cui è iniziata la commercializzazione dei prodotti SolarEdge nel 2010 abbiamo spedito oltre 5 milioni di ottimizzatori di potenza in tutto il mondo. Ad ogni modo, istituti di ricerca terzi come GTM e IHS prevedono una continua crescita nel mercato solare del segmento relativo all'elettronica di potenza a livello di modulo. Si prevede che gli ottimizzatori di potenza raddoppino i volumi generati tra il 2012 e il 2014. Nel 2013 questo tipo di tecnologia è stata utilizzata nel 59% delle installazioni residenziali negli Stati Uniti, uno dei mercati maggiori. La continua crescita dell'industria solare combinata ad una veloce transizione verso l'industria dell'elettronica a livello di modulo, sta spingendo significativamente il segmento dell'ottimizzazione che cresce più dell'industria fotovoltaica nel suo insieme. Secondo GTM Research, ci si aspetta che le spedizioni globali annue del segmento MLPE crescano da 1 GW di capacità globale installata nel 2013 a circa 5GW nel 2017, con un tasso di crescita composto annuo del 46%, mentre il fatturato globale di questa industria crescerà da circa 326 milioni di dollari a circa 957 milioni di dollari nello stesso periodo di riferimento. Sempre secondo questo studio gli ottimizzatori di potenza lato CC rappresenteranno il 57% del mercato MLPE (considerando il totale delle spedizioni in MW) tra il 2013 e il 2017, con una quota di mercato che salirà ad un tasso di crescita composto annuo del 47,6% nello stesso periodo».

È cresciuto l'interesse da parte dei clienti verso questa tipologia di prodotto?

«Dal momento in cui installatori e utenti finali hanno compreso i benefici degli ottimizzatori di potenza, abbiamo rilevato una crescita di interesse e richiesta verso i nostri prodotti. Benefici come aumento della produzione di energia, sicurezza, flessibilità di progettazione e dettagliata visione della produzione del sistema ne fanno significativamente aumentare la richiesta».

Per quale tipologia di impianto vedete un maggiore interesse verso gli ottimizzatori? E per quale di essi gli ottimizzatori si prestano meglio?

«Sia gli impianti residenziali, che quelli commerciali e utility-scale beneficiano dei vantaggi del sistema SolarEdge. Ad ogni modo, alcune caratteristiche possono avere effetti diversi a seconda della tipologia di impianto. Per esempio, per i sistemi commerciali l'alto valore aggiunto consiste nella possibilità di ridurre i costi della componentistica accessoria BoS (quadri di campo, fusibili, ecc.) grazie al fatto di poter progettare stringhe più lunghe che consentono l'installazione di 11,25 kWp per stringa».

Qual è il costo aggiuntivo di un impianto con ottimizzatori?

«Sebbene generalmente il costo di un Sistema SolarEdge sia leggermente maggiore di un tradizionale inverter di stringa, il costo dell'impianto fotovoltaico così come i costi di manutenzione per tutta la durata dell'impianto sono minori».

Qual è il modo migliore per venderlo?

«Come già detto, l'installazione degli ottimizzatori di potenza aumenta leggermente il costo iniziale dell'impianto fotovoltaico, ma riduce nel tempo il costo dell'energia garantendo valore aggiunto. Un sistema SolarEdge garantisce un guadagno maggiore durante il funzionamento dell'impianto rispetto ai tradizionali inverter di stringa grazie ad una serie di caratteristiche, tra cui garanzia standard di 12 anni per gli inverter rispetto ai 5-10 anni offerti dalla maggioranza degli inverter di stringa, hardware di monitoraggio incluso nel prezzo del sistema mentre per quanto riguarda gli inverter di stringa spesso questa opzione deve essere acquistata separatamente; il monitoraggio a livello di singolo modulo di SolarEdge gratuito per l'intera durata dell'impianto fotovoltaico e consente una risoluzione dei problemi più veloce ed efficace che riduce costi e tempi di manutenzione e aumenta la disponibilità del sistema in produzione; la flessibilità di progettazione con gli ottimizzatori SolarEdge consente sia di ridurre i costi dei componenti accessori che aumentare il numero di moduli installati sul tetto aumentando di fatto la potenza dell'impianto. Un impianto di maggior potenza consente di guadagnare maggiormente nonché un ritorno dell'investimento più veloce; con i propri



ottimizzatori di potenza, SolarEdge offre una soluzione di sicurezza integrata che consente di ridurre automaticamente oltre che la corrente lato CC anche la tensione sui cavi della stringa ogni volta che viene spento l'inverter o quest'ultimo viene disconnesso dalla rete elettrica. Altre soluzioni spesso richiedono dispositivi di sicurezza aggiuntivi particolarmente costosi, mentre la nostra è gratuita ed inclusa nel sistema SolarEdge.

Gli installatori sono in grado di valorizzare adeguatamente le prestazioni degli ottimizzatori?

«Nel momento in cui gli installatori riescono a comprendere i benefici che gli ottimizzatori di potenza offrono ai loro clienti, riescono a venderlo facilmente. SolarEdge è sempre disponibile ad organizzare corsi di formazione sia online che di persona per fornire agli installatori supporto e strumenti per comunicare al meglio le caratteristiche del nostro sistema».

Qual è il modo migliore per venderli?

«Il modo migliore per proporli è focalizzarsi sui loro benefici e sul valore aggiuntivo che offrono al cliente finale. Ad ogni modo è importante sottolineare che non tutti gli ottimizzatori di potenza sul mercato offrono gli stessi plus. Altre marche minori propongono ottimizzatori che possono essere utilizzati con inverter standard. Questo significa ad esempio che un utente finale pagherà due volte per la funzione MPPT (nell'ottimizzatore e nell'inverter). Nella nostra proposta l'utente finale acquista un inverter più semplice rispetto agli inverter tradizionali responsabile unicamente della conversione CC/CA e dell'interazione con la rete elettrica».

È possibile oggi per un installatore tornare da un cliente che ha installato moduli tradizionali e proporre gli ottimizzatori?

«Certamente, il retrofit non solo è un'opzione fattibile e realistica, ma raccomandata. Gli ottimizzatori possono essere installati su impianti esistenti per ottenere più energia, per aumentare la sicurezza e per monitorarli in modo più efficace. In alcuni casi, aggiungere ottimizzatori di potenza consente ai proprietari di impianti di aggiungere moduli e quindi potenza all'impianto laddove prima non era possibile a causa dei limiti progettuali tipici degli inverter di stringa. SolarEdge offre un ottimizzatore con tecnologia IndOP che funziona con tutti i tipi di inverter».

Che differenza c'è tra l'installazione di un modulo con ottimizzatore e un modulo con microinverter in termini di prestazioni e costi?

«Gli ottimizzatori di potenza e i microinverter superano le stesse limitazioni degli inverter tradizionali. Gli ottimizzatori lo fanno spostando solamente le funzionalità minime necessarie allo scopo sul modulo, mentre i microinverter duplicano le funzionalità dell'inverter direttamente sul modulo. Questo comporta costi più elevati, minori affidabilità e prestazioni. L'affidabilità è un fattore da considerare. I microinverter hanno molti più componenti elettronici che portano ad una maggiore probabilità di guasto. Alcuni microinverter funzionano con condensatori elettrolitici che hanno minore affidabilità nel tempo rispetto ad altri componenti. La minore efficienza dei microinverter aumenta la dissipazione del calore che provoca decadimento delle prestazioni del modulo. Per quanto riguarda le prestazioni, gli ottimizzatori di potenza hanno efficienza più elevata (99.5%) rispetto ai microinverter. Con una tensione minima di attivazione più elevata, i microinverter risentono maggiormente situazioni di ombreggiamento».

In che modo spiegate ai vostri installatori le opportunità offerte dagli ottimizzatori?

«Gli installatori che già utilizzano il sistema SolarEdge ne apprezzano fortemente la tecnologia. Il nostro obiettivo al momento è quello di raggiungere nuovi installatori e spiegare loro i benefici che gli ottimizzatori di potenza possono offrire».



I NUMERI DELL'AZIENDA

- Anno di fondazione: 2006
- Inizio commercializzazione ottimizzatori: 2010
- Ottimizzatori venduti dal 2010: 5,1 milioni (1,3 GW)
- Inverter venduti: 220.000
- Sistemi fotovoltaici monitorati: 100.000
- Numero di Paesi con installazioni SolarEdge: 73
- Numero dipendenti: 360
- Numero installatori nel mondo: 8.300
- Quotazione in borsa (Nasdaq): 26 marzo 2015



Allarmi automatici localizzati consentono un'immediata rilevazione dei guasti, una manutenzione più accurata e tempi di risposta più rapidi. Gli allarmi indicano la specifica localizzazione del guasto stesso. Si possono inoltre impostare delle notifiche nel caso in cui i moduli producano meno energia rispetto ad una determinata soglia

sente una risoluzione dei problemi molto più veloce ed efficace che riduce costi e tempi di manutenzione», aggiunge Elisa Baccini.

I dispositivi garantiscono infatti al proprietario dell'impianto l'attento monitoraggio a livello di modulo, rilevando automaticamente eventuali guasti e consentendo un'accurata manutenzione.

Il proprietario può così elaborare report e ricevere messaggi di allerta che permetteranno di identificare e risolvere i problemi in tempo reale. Se si pensa a un impianto di taglia industriale o un grande impianto a terra, la possibilità di individuare immediatamente la posizione di un modulo e il suo guasto permette di risparmiare parecchie migliaia

di euro in termini di perdite di produzione evitate e costi di intervento nella ricerca del guasto. Questo aspetto si traduce in ulteriori vantaggi anche per gli installatori, che possono giungere sul campo fotovoltaico con tutte le informazioni necessarie e gli strumenti adatti ad ogni singolo intervento evitando in questo modo inutili sopralluoghi.

DIVENTA PROFESSIONISTA AUTORIZZATO CDNE



La casa delle nuove energie.

Diventa un esperto di efficientamento energetico grazie alla più qualificata rete dedicata al risparmio energetico



**70 FILIALI
IN TUTTA ITALIA**



**La casa
DELLE NUOVE
energie**

Per informazioni:


info@cdne.it

800 984 587

www.lacasadellenueveenergie.it

IL SÌ DAGLI INSTALLATORI

Proprio per i benefici apportati e per il valore aggiunto che questi dispositivi offrono al cliente finale, oggi diversi installatori che propongono gli ottimizzatori riescono a vendere tanto e bene. Questo proprio perché molti di essi hanno compreso a pieno i benefici che i dispositivi offrono, riuscendo così a venderli con molta più facilità al cliente finale. E per diffondere ancora di più i benefici degli ottimizzatori e incrementare il proprio

business, le principali aziende che operano in questo settore continuano a investire risorse per affiancare gli installatori in tutte le fasi di vendita, grazie a partnership più solide e al continuo aggiornamento tecnico. Proprio rispetto a questo punto, sono continui i corsi di aggiornamento tecnico in aula oppure via web, strumenti adottati per incrementare le opportunità di business offerte da questo settore, opportunità che oggi, sono molto attraenti. 

TIGO ENERGY

"Pronti a triplicare il fatturato"

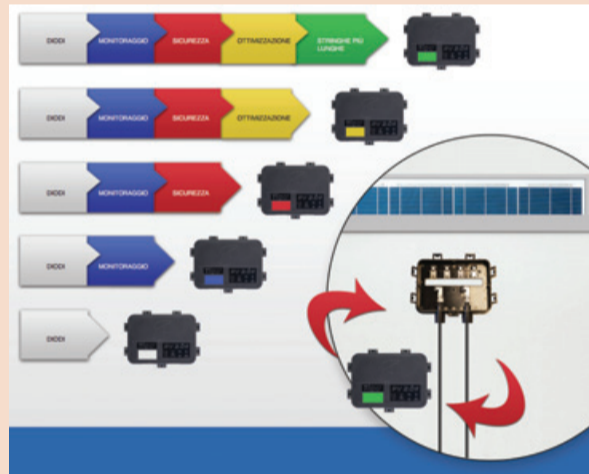
Christian Carraro, direttore generale EMEA di Tigo Energy



«Ci aspettiamo una forte crescita di tutto il nostro comparto, in particolare pensiamo di riuscire a triplicare il fatturato nell'area EMEA, consolidando mercati per noi storicamente importanti come Italia, Germania, Olanda e Inghilterra e sviluppando nuovi mercati in Nord Europa e Medio Oriente. Basti pensare che nel primo quadrimestre del 2015 sono già stati installati quasi il doppio degli smartmodule, i moduli che integrano il nostro massimizzatore nella cassetta di giunzione, rispetto al 2014. Abbiamo appena ultimato un parco da 7 MWp a terra nel Regno Unito, il più grande al mondo, cosa praticamente impensabile fino all'anno scorso. Anche se oggi sono sicuramente gli impianti a tetto, di ogni taglia, quelli in grado di valorizzare al massimo le caratteristiche uniche degli ottimizzatori Tigo e nei quali sempre più spesso veniamo installati. Aggiungerei poi che anche la possibilità di efficientare parzialmente o totalmente impianti già esistenti a terra o su tetto piano, dove non si ha un elevato costo di installazione, sta riscuotendo un buon successo. E i risultati sono buoni. A questo vanno sempre aggiunti tutti i vantaggi derivanti da una più attenta, rapida, precisa e soprattutto più economica attività di O&M che si può fare grazie al monitoraggio a livello moduli, peculiarità degli ottimizzatori di potenza Tigo».

PRODOTTO

- Sigla: Tigo Energy Module Maximizer - ES (MMJ-ES)
- Potenza massima: 300-350W
- Tensione massima d'ingresso: 52-75V
- Corrente continua massima: 9,5/6,5 A
- Corrente massima in ingresso: 10/7,5 A
- Range di temperatura operativa: -30+70 °C
- Raffreddamento: convezione naturale



JINKOSOLAR

"Moduli smart per i mercati più maturi"

Alberto Cuter, direttore vendite Italia e Paesi emergenti di JinkoSolar



«Il 70% delle vendite di moduli JinkoSolar in Italia nel 2014 fa riferimento ai pannelli con ottimizzatori di energia a bordo. Abbiamo registrato un notevole interesse nei mercati più maturi, dove c'è interesse a produrre più energia per massimizzare l'autoconsumo, ma stiamo iniziando a proporre questi prodotti anche in altri Paesi, tra cui il Cile, dove intendiamo lavorare su un progetto pilota per l'installazione di 1 MW fotovoltaico con ottimizzatori. In Italia l'interesse per i nostri moduli con tecnologia SolarEdge e Tigo Energy arriva soprattutto dal residenziale, un segmento spesso interessato da problematiche tra cui l'ombreggiamento, causato dalla presenza di comignoli o alberi. E lavoriamo fianco a fianco con i nostri distributori e i nostri installatori per fare in modo che questi prodotti possano penetrare con maggiore efficacia nei nuovi impianti e negli interventi di retrofit».

PRODOTTO

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



Più monitoraggio, più autoconsumo

OGGI SONO PRESENTI SUL MERCATO DISPOSITIVI IN GRADO DI MASSIMIZZARE LA PRODUZIONE DELL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO ATTRAVERSO IL MONITORAGGIO DEI CONSUMI ENERGETICI DI TUTTE LE UTENZE ELETTRICHE PRESENTI ALL'INTERNO DELL'EDIFICIO. SI TRATTA DI PRODOTTI IN GRADO DI SVOLGERE NUMEROSE FUNZIONI E DI RILEVARE UNA QUANTITÀ DI DATI MAGGIORE RISPETTO AI SISTEMI DI MONITORAGGIO TRADIZIONALI

Ci sono oggi diverse modalità per massimizzare la produzione dal proprio impianto fotovoltaico. Come già evidenziato nelle pagine precedenti della rivista, quella degli ottimizzatori a bordo dei moduli può essere una valida strada da percorrere per monitorare le prestazioni dell'impianto fotovoltaico massimizzando la produzione e riducendo i tempi di rientro dell'investimento. Ci sono poi alcuni strumenti che stanno pian piano prendendo piede in questi ultimi anni e che mirano a garantire non solo il monitoraggio completo e puntuale dell'impianto, ma anche gestione di tutti quei parametri relativi a energia consumata, energia scambiata con la rete, e gestione dei consumi dei macchinari o dispositivi presenti negli edifici. Si tratta di sistemi di monitoraggio differenti, e indipendenti, rispetto ai tradizionali apparecchi integrati negli inverter fotovoltaici, per caratteristiche tecniche, modalità di installazione e funzioni svolte. Tant'è che oggi in Italia si tratta di un mercato ancora di nicchia, con prezzi leggermente più alti rispetto ai tradizionali sistemi (20% in più) dato che non vi è un'elevata richiesta della domanda, ma con buone prospettive di sviluppo. Questo perché, se oggi l'obiettivo è quello di abbattere le spese della bolletta, è evidente che tanto più sarà alta l'efficienza dell'impianto stesso, tanto più saranno elevati i benefici economici.

BENEFICI

Oltre ai vantaggi già elencati tra cui il controllo e il monitoraggio dei consumi energetici, e la possibilità di far collaborare l'impianto fotovoltaico con altri dispositivi, i sistemi di monitoraggio possono offrire numerosi benefici per gli utenti finali. Grazie all'evoluzione di questi prodotti, infatti, è diventato molto semplice poter tener sott'occhio le performance delle installazioni e ottimizzare la produzione. Le aziende che operano nella progettazione e realizzazione di questi dispositivi hanno lanciato sul mercato soluzioni che mirano a garantire l'accesso a tutte le informazioni sull'impianto con semplici click, in qualsiasi momento della giornata e da qualsiasi luogo. Inoltre, questa tipologia di sistemi per il monitoraggio permette, attraverso grafiche semplici e intuitive, una più semplice interazione tra il cliente finale e l'impianto. In ambito residenziale, ad esempio, possono essere installati dispositivi che sono in grado di far dialogare l'impianto fotovoltaico con tutte le utenze domestiche. Attraverso funzioni semplici, questi prodotti sono in grado di decidere in base alla situazione meteorologica, alla produzione in tempo reale o attesa dell'impianto e in base al fabbisogno degli elettrodomestici presenti nell'abitazione quando attivare, ad esempio, la lavatrice o la lavastoviglie, ottimizzando in questo modo l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico. Il tutto direttamente dal proprio smartphone o tablet. Un altro vantaggio è che questi dispositivi possono rilevare, a seguito di una corretta configurazione, un numero maggiore di anomalie rispetto a un sistema tradizionale, riducendo i costi di manutenzione o, nel caso fosse necessario, riuscendo a indirizzare direttamente l'installatore su un determinato problema, con il conseguente risparmio in termini di costi e tempi d'intervento.

PER OGNI ESIGENZA

Un altro punto di forza di questi dispositivi risiede nella possibilità di adattarsi a qualsiasi tipologia di installazione. Attraverso specifici software, infatti, è possibile garantire la miglior configurazione possibile in base



Foto: Phoenix Contact

HIGECO

"Quante opportunità dal revamping"

Maurizio D'isep, responsabile commerciale di Higeo

«Negli ultimi due anni abbiamo registrato un notevole interesse verso i nostri dispositivi per il monitoraggio, in particolare per interventi di revamping. Per come si è sviluppato il mercato del fotovoltaico in Italia, spesso il sistema di monitoraggio aveva un'importanza secondaria e di conseguenza, oggi, ci troviamo di fronte a situazioni in cui è pressante la necessità di sostituire gli strumenti esistenti con dispositivi che permettano un esame efficace dei parametri vitali dell'impianto. Come diretta conseguenza, anche tra i nostri installatori è cresciuta l'esigenza di adottare dispositivi semplici da installare ma soprattutto in grado di rispondere alle richieste sempre più tecniche e variegate che incontrano ogni giorno sul mercato. Noi partiamo dal presupposto che un impianto debba produrre sempre al 100% mostrando un buono stato di salute lungo tutta la durata della sua vita utile. In quest'ottica, il nostro datalogger GWC, dedicato ad impianti fotovoltaici di medie e grandi dimensioni, sta riscuotendo elevato successo. Il dispositivo, grazie al nostro software, consente infatti di creare sistemi che vadano a comunicare direttamente con tutte le apparecchiature elettriche presenti nell'impianto, anche di diverse marche o modelli, raccogliendo ed elaborando i dati secondo le specifiche esigenze richieste. Quello che i nostri clienti nel campo O&M o dell'installazione apprezzano maggiormente è proprio questa versatilità applicativa del sistema che permette di soddisfare i bisogni di un mercato che ha ancora molto da offrire per chi sa ascoltarne le richieste.

Prodotto

- Sigla: datalogger GWC
- Target: impianti fotovoltaici di medie e grandi dimensioni ad uso industriale
- Altre caratteristiche: il portale Higeo è il punto di raccolta e gestione delle informazioni provenienti da ogni impianto monitorato. Al suo interno, ogni cliente può avere una visione globale delle sue installazioni. Attraverso il web sarà possibile visualizzare tutti i dati d'impianto, gli allarmi e i grafici.



Un partner affidabile per dare Energia alla Tua Casa.



alle caratteristiche delle utenze presenti all'interno dell'edificio. Ad esempio, il cliente può anche decidere di creare il proprio prodotto in base alla grafica fino alle logiche di elaborazione dei dati.

UNA MAGGIOR COMUNICAZIONE

Se questi sistemi vengono oggi apprezzati è proprio per la capacità di adattarsi a tutte le situazioni che si presentano sul mercato e per la possibilità di essere configurate in base ad ogni specifica esigenza. Grazie alla loro versatilità, questi dispositivi si possono rivelare utili anche per interventi di revamping, per sostituire, implementare o migliorare un sistema di

raccolta dati già esistente. Oggi le aziende che operano in questo settore stanno sostenendo i propri installatori, fornendo tutte le nozioni per comprendere al meglio in cosa consiste il prodotto, quali sono i migliori campi di applicazione, ma soprattutto come proporlo all'utente finale, proprietario di un impianto fotovoltaico, che vuole ottimizzare la produzione e disporre di uno strumento smart che risponda a determinati bisogni. E per questi motivi che diverse di queste aziende continuano a investire in formazione sul territorio; in questo modo i prodotti proposti iniziano a penetrare molto di più rispetto a qualche anno fa nelle scelte degli installatori in fase di vendita.

4-NOKS

"Un dispositivo universale per ogni esigenza"

Clay De Martin, responsabile commerciale Italia di 4-Noks



«Per quanto riguarda il fotovoltaico, offriamo dispositivi che permettono di monitorare diverse tipologie di impianti, indipendentemente dall'inverter e dai contatori presenti. Abbiamo infatti un sistema universale in grado di adattarsi ad ogni esigenza specifica dei nostri clienti.

Ad oggi il sistema più venduto è l'Elios4You, un prodotto che permette di ottimizzare l'autoconsumo monitorando gli impianti fotovoltaici monofase fino a 6 kW e trifase fino a 30 Kw in ogni momento e ovunque ci si trovi. Il dispositivo misura l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico, l'energia scambiata con la rete e i consumi (calcolo dell'energia consumata dal cliente). Inoltre l'Elios4You permette di dialogare con gli elettrodomestici dell'abitazione e ad esso può essere collegato anche o' accessorio Power Reducer: un dispositivo che consente di sfruttare al massimo l'energia autoprodotta accumulando la sotto forma di acqua calda gratuita sempre disponibile. Il tutto permette di ottimizzare ancora di più l'autoconsumo (fino a più dell'80%). La novità sui cui stiamo lavorando fa riferimento inoltre allo sviluppo di upgrade che potranno garantire al dispositivo di lavorare per impianti fino ai 100 kWp. Il sistema può essere installato anche su impianti già allacciati alla rete».

Prodotto

- Sigla: Elios4You
- Target: impianti fotovoltaici fino a 6 kWp
- Caratteristiche:
 - configurazione dei parametri dell'impianto tramite tablet o tramite APP per Smartphone
 - Memoria: storico dati fino a due mesi con campionamento ogni 15 minuti
 - Variabili dell'impianto visualizzate:
 - potenza istantanea prodotta
 - potenza istantanea immessa e prelevata
 - potenza istantanea consumata
 - allarmi dell'impianto
 - disponibilità energetica per autoconsumo NEW
 - Parametri ambientali:
 - condizioni di funzionamento da 0 + 50°C
 - grado di protezione IP45



SOCOMECS

Il sistema SunGuard per il monitoraggio da remoto

Il sistema SunGuard, di cui Socomec è rivenditore in Italia, è stato sviluppato per garantire il monitoraggio di molti impianti fotovoltaici riducendo tempi per interventi di manutenzione e ricerca dei guasti.

Grazie all'applicazione per iPhone e iPad, è possibile visualizzare i seguenti parametri:

- energia prodotta giornalmente, settimanalmente, mensilmente e annualmente,
- produzione giornaliera ideale,
- produzione teorica,
- emissioni di CO2 evitate,
- barili di petrolio equivalenti,
- energia totale prodotta,
- numero di alberi salvati,
- data di attivazione.

Il cuore del sistema è il datalogger, che raccoglie i dati dell'impianto e li invia al server SunGuard per la visualizzazione su browser. Altre componenti sono i sensori ambientali per il calcolo della potenza teorica dell'impianto fotovoltaico (potenza di massima efficienza) e il confronto con la potenza reale generata per evidenziare malfunzionamenti o guasti del sistema.

- potenza istantanea consumata
- allarmi dell'impianto
- disponibilità energetica per autoconsumo NEW



- Parametri ambientali:
- condizioni di funzionamento da 0 + 50°C
 - grado di protezione IP45

Italia Solare: l'associazione che non ti aspetti

ANNUNCIATA UFFICIALMENTE DURANTE IL PRIMO GIORNO DI SOLAREXPO, LA NUOVA AGGREGAZIONE È APERTA ANCHE A INSTALLATORI, PROFESSIONISTI, PROPRIETARI DI IMPIANTI E SOCIETÀ CIVILE SENSIBILE AI TEMI DELL'ENERGIA PULITA. I PRIMI FONDATORI SONO 13 AZIENDE DEL SETTORE ED ENTRO FINE MAGGIO VERRANNO DEFINITI STATUTO E DIRETTIVO

All'inizio di aprile è nata una nuova associazione dedicata al fotovoltaico. Si chiama Italia Solare e nelle intenzioni dei fondatori cerca di collocarsi in una posizione differente dalle classiche associazioni di rappresentanza: l'obiettivo non è solo quello di costituirsi come espressione delle aziende del settore, ma di promuovere ad ampio raggio la produzione di energia distribuita basata sulla fonte fotovoltaica.

A marcare questa differenza c'è soprattutto la scelta di rivolgersi a un pubblico decisamente ampio che comprende - oltre alle aziende del settore - anche installatori, professionisti, proprietari di impianti residenziali e aziendali, enti pubblici o privati, e addirittura sostenitori privati, compresi giovani e studenti che potranno associarsi gratuitamente.

Complessivamente le categorie con cui è possibile iscriversi a Italia Solare sono cinque: socio sostenitore, socio produttore domestico, socio produttore aziendale, socio operatore e socio istituzionale. Le quote di adesione vanno dalla gratuità per gli studenti e le associazioni ambientaliste, e dai 20 euro per Sostenitori "Silver" e per proprietari di impianti sotto i 3 kWp, fino ai 1.000 euro per le aziende del settore con fatturato superiore a 10 milioni di euro, con tante fasce intermedie.

La prima scintilla che ha messo in moto l'idea di Italia Solare è nata da Paolo Rocco Viscontini, amministratore unico di Enerpoint, che poi ha subito coinvolto altri colleghi ed operatori del settore.

«L'idea di Italia Solare» spiega Viscontini «ha cominciato a prendere forma tra le fine di febbraio e l'inizio di marzo sotto forma di una convinzione crescente della necessità di un approccio diverso, libero e incisivo per far sapere a politici, operatori del settore, ma anche cittadini, quali sono i numeri veri e i lati positivi del fotovoltaico».

I primi soci fondatori sono 13 aziende del settore che hanno aderito all'iniziativa grazie a un primissimo passaparola: Conergy, Energy Bit, Enerpoint, Enersystems, Greenercom, Ghibli, Luxferov, PM Service, Proxima, Righi Energy, Sistemi Fotovoltaici, Solarelit, VT Energy.

Tra i primissimi soci della categoria "produttori domestici" si evidenzia l'adesione di Luca Mercalli, conduttore della trasmissione di Rai 3 "Scala Mercalli" che più volte ha dedicato spazio agli effetti negativi causati dall'inquinamento derivante dalle fonti fossili.

UNA VOCE PER IL FOTOVOLTAICO

«Italia Solare» prosegue Viscontini «vuole rappresentare un tentativo diverso rispetto all'attuale proposta associativa; diverso soprattutto per la strategia che in primis vuole operare un allargamento del lavoro pro-fotovoltaico a produttori e anche semplici sostenitori. C'è la voglia di tornare anche a una certa connotazione ambientalista con cui alle sue origini il fotovoltaico si era proposto come fonte di energia pulita».

Due sono le aree principali in cui Italia Solare intende impegnarsi: la comunicazione e le normative. «Una comunicazione nettamente anti-fotovoltaico sui principali mass media ha preparato il terreno a una serie di interventi che hanno affossato il mercato, oltre che creare seri problemi ai proprietari di impianti fotovoltaici» si legge nella nota con cui è stata

LE QUOTE DI ISCRIZIONE

La quota annuale per associarsi a Italia Solare varia in base alla categoria e ad altre caratteristiche come la potenza dell'impianto (per i proprietari) o il fatturato (per le aziende del settore).

Ecco la tabella completa:

SOCIO SOSTENITORE

Studente	Gratis
Silver	€ 20
Gold	€ 50
Premium	€ 100

SOCIO PRODUTTORE DOMESTICO (proprietario di impianto fotovoltaico per utenza): quota annuale in base alla potenza dell'impianto

1 kWp < potenza < 3 kWp	€ 20
3 kWp < potenza < 6 kWp	€ 30
6 kWp < potenza < 20 kWp	€ 50

SOCIO PRODUTTORE AZIENDALE (proprietario di impianto fotovoltaico per utenza industriale, commerciale, artigianale, agricola, altro...): quota annuale in base alla potenza dell'impianto

1 kWp < potenza < 20 kWp	€ 50
20 kWp < potenza < 50 kWp	€ 75
50 kWp < potenza < 100 kWp	€ 100
100 kWp < potenza < 250 kWp	€ 200
250 kWp < potenza < 500 kWp	€ 300
500 kWp < potenza < 750 kWp	€ 400
750 kWp < potenza < 1000 kWp	€ 500
potenza > 1 MWp	€ 750

SOCIO OPERATORE: quota annuale in base al fatturato

< 500.000 €	€ 150
500.000 € - 1.000.000 €	€ 300
1.000.000 € - 5.000.000 €	€ 500
5.000.000 € - 10.000.000 €	€ 800
> 10.000.000 €	€ 1.000

SOCIO ISTITUZIONALE

Comuni	€ 500
Associazioni di categoria	€ 500
Associazioni (di categoria, ambientaliste, di promozione prodotti o di stili di vita bio/eco/...)	Gratis
Scuole e Università	Gratis



annunciata la nascita di Italia Solare. «Sono molto preoccupanti le notizie che arrivano circa novità normative che danneggerebbero ulteriormente e pesantemente chi ha un impianto fotovoltaico - questa volta anche di piccola potenza - e chi è intenzionato a farlo, e quindi il mercato in generale».

La comunicazione sarà legata anche alla capacità di smuovere grandi numeri in termini di associati e di conseguenza alla possibilità di avere a disposizione fondi da investire in iniziative capaci di far arrivare il messaggio a un ampio numero di contatti. Gli obiettivi sono tre: sensibilizzare l'opinione pubblica sui vantaggi del fotovoltaico; garantire un'informazione corretta sull'energia solare contro quelli che vengono definiti i "falsi miti"; opporsi a eventuali novità normative anti-fotovoltaico.

I PRIMI PASSI

Annunciata ufficialmente nel corso di Solarexpo - The Innovation Cloud, che si è tenuta a Milano dall'8 al 19 aprile, la nuova associazione ha subito iniziato la campagna associativa che nei primi giorni aveva già iniziato a dare buoni risultati. Agli iscritti prima del 15 maggio 2015 viene offerta la possibilità di poter utilizzare la denominazione "Socio Fondatore": questo comporta la possibilità di usare il logo di Italia Solare, in ogni propria pubblicazione promozionale, con la dicitura Socio Fondatore.

È fissata a inizio maggio invece la scelta del logo mentre entro il 31 maggio si terrà la prima assemblea soci che deciderà sullo Statuto e sulle regole operative e voterà il primo Consiglio Direttivo.

Tra i servizi che verranno offerti agli associati, ci sono anche azioni legali per difendere gli interessi dei proprietari di impianti fotovoltaici e operatori del settore, e consulenze tecniche, amministrative e legali su norme e leggi nuove ed esistenti che si rivelino difficili da decifrare per i proprietari degli impianti. I soci riceveranno inoltre una newsletter che racconterà le notizie più rilevanti sul mondo del fotovoltaico, con particolare attenzione a informazioni pratiche utili per i proprietari di impianti.

Ai soci operatori si offrirà la possibilità di mostrare, a pagamento, messaggi promozionali in appositi spazi sul sito ufficiale all'indirizzo www.italiasolare.eu

La nuova associazione si rivolge a un pubblico ampio che comprende anche installatori, professionisti, proprietari di impianti, enti pubblici, e sostenitori privati





EXX3

SOLAR

THE NATURE POWER



www.exesolar.com



12 anni di garanzia



Tolleranza di rendimento positiva garantita di 0...+5Wp mediante misurazione singola



Carico massimo di neve 8000Pa



25 anni di garanzia sul rendimento lineare



Classe 1 reazione al fuoco

I NOSTRI CERTIFICATI:

Carico meccanico a 8000 Pa
 Prova reazione al fuoco classe 1
 Prova di corrosione alla nebbia salina
 Prova di corrosione ai vapori ammoniacali
 Prova di abrasione alla sabbia
 Potential Induce Degradation (PID) test



Un Solarexpo in versione mini (ma che non perde il suo appeal)



10.100 VISITATORI E 250 ESPOSITORI: SONO I NUMERI DELLA 16ª EDIZIONE DI SOLAREXPONOVATION, CHE SI È PRESENTATA IN UNA VESTE RINNOVATA (E RIDIMENSIONATA). AMPIO SUCCESSO PER LA PARTE CONVEGNISTICA E PER LA QUALITÀ DEI PARTECIPANTI ALLA KERMESSE

SUCCESSO PER IL CONVEGNO DI SOLAREB2B SUL SONDAGGIO AGLI INSTALLATORI

Uno dei momenti clou del programma convegnistico di Solarexpo – The Innovation Cloud è stata la tavola rotonda dal titolo “Installatori e distribuzione nel mercato del fotovoltaico 2.0: nuove sfide professionali e nuove opportunità”. Alla tavola rotonda hanno partecipato come relatori alcuni tra i protagonisti del mercato del fotovoltaico italiano: Ivano Benedet, responsabile progetto risparmio energetico Sonepar Nord; Giovanni Buogo, head of sales Europe di Aleo Solar; Luis De Blas, managing director di AS Solar; Giuseppe d’Elia, direttore commerciale di Solon; Alberto Pinori, direttore generale di Fronius Italia; Stefano Ricci, channel manager residential & small commercial Europe di SunEdison; e Paolo Rocco Viscontini, amministratore unico di Enerpoint.

Il dibattito ha preso le mosse dai risultati del sondaggio effettuato dalla rivista SolareB2B presso un pubblico di installatori fotovoltaici. L’esito del sondaggio è stato presentato dal direttore di SolareB2B, Davide Bartesaghi, in

apertura della tavola rotonda. I risultati sono stati pubblicati sul numero di aprile della rivista ma possono essere scaricati anche da QR Code o dall’home page del sito www.solareb2b.it



Il direttore della rivista SolareB2B apre la tavola rotonda presentando i risultati del sondaggio che ha dato la parola agli installatori italiani

ta tuttavia di numeri in calo rispetto all’edizione del 2014, quando in occasione della fiera avevano partecipato 14.200 visitatori e 300 aziende espositrici. Numeri che evidenziano come in questi anni la fiera si sia riadattata a fronte di un settore oggi ridimensionato rispetto a qualche anno fa. Un mercato che però prova a ripartire da nuovi modelli di business tra cui storage, SEU, O&M del parco fotovoltaico esistente e integrazione del fotovoltaico con le altre tecnologie che sfruttano le rinnovabili. Tanto che qualcuno si è addirittura spinto a ipotizzare uno sorta di “Rinascita del fotovoltaico”. Come ha segnalato qualche osservatore, infatti, l’Italia è oggi il “Paese-Laboratorio” del settore, il primo mercato al mondo di dimensioni importanti dove il solare si sperimenta nell’era post incentivi. Si è sentito anche parlare di un mercato che cambia volto e che offre opportunità di più lungo periodo rispetto ai vecchi schemi incentivanti. “Un mercato che va conquistato palmo a palmo”, è quanto emerso in

occasione del convegno di apertura “Il fotovoltaico in Italia: riportare il mercato a 1 GW”, secondo cui “è necessario adottare nuove soluzioni sempre più adatte al cliente che oggi non può guardare più al semplice spazio disponibile sul tetto o sul terreno per dimensionare il suo impianto, ma deve considerare i suoi effettivi bisogni energetici, analizzando i propri profili di consumo, le sue disponibilità finanziarie e i benefici economici che può ottenere”.

UN APPUNTAMENTO INDISPENSABILE

Conclusi i tre giorni di Solarexpo, sono emerse diverse indicazioni, e anche di segno opposto. Ci sono ad esempio alcuni elementi di successo come la parte convegnistica, e altri meno, a partire dal fatto che il settore non era adeguatamente rappresentato dagli espositori nel loro complesso. Eppure, in un modo o nell’altro, tutto il mercato (o quasi tutto) è passato dal padiglione di Fiera Milano Con-

Venerdì 10 aprile 2015 si è chiusa la 16ª edizione di Solarexpo-The Innovation Cloud, la convention italiana dedicata alle rinnovabili, che quest’anno si è svolta presso il MiCo-Fiera Milano Congressi. Alla kermesse hanno partecipato 10.100 visitatori professionali, rappresentanti di aziende specializzate provenienti da 56 Paesi. Gli espositori sono stati 250, tra imprese, marchi internazionali e brand istituzionali. Si trat-

I NUMERI DELL'EVENTO

	EDIZ. 2014	EDIZ. 2015
NUMERO VISITATORI	14.200	10.100
NUMERO ESPOSITORI	300	250
PADIGLIONI	1	1
CONVEGNI E SEMINARI	50	40
RELATORI	400	300





gressi dedicata a Solarexpò - The Innovation Cloud. Nei corridoi tra gli stand è stato possibile incontrare infatti tantissimi rappresentanti di aziende del settore che non erano presenti come espositori. Ciò significa che il mercato ha bisogno di un momento fieristico-convegnistico in cui riconoscersi.

SUCCESSO PER IL CALENDARIO CONVEGNISTICO

Accanto all'esposizione di prodotti, soluzioni e iniziative, durante la kermesse ha riscontrato elevato successo il programma convegnistico, con circa 40 eventi e più di 300 dei migliori esperti, analisti indipendenti ed executive aziendali. Partendo proprio dall'affluenza dei partecipanti, alcuni operatori hanno evidenziato come l'organizzazione sia riuscita a proporre contenuti validi e in grado di soddisfare le esigenze e le curiosità degli operatori. Un esempio giunge dal convegno sull'O&M&P, che si è tenuto durante il secondo giorno di fiera, per il quale è stato necessario proiettare l'incontro in una seconda sala in quanto la stanza messa a disposizione non bastava a contenere tutti i partecipanti.

Ampio interesse è stato mostrato anche verso la seconda edizione della tavola rotonda organizzata da Solare B2B dal titolo "Installatori e distribuzione nel mercato del FV 2.0: nuove sfide professionali e

UNO SGUARDO AL 2016

Quale sarà quindi l'assetto che Solarexpò assumerà il prossimo anno? La fiera sarà in grado di rispondere alle esigenze del settore e delle singole aziende che sono in perenne e rapida mutazione, sulla spinta di sollecitazioni di vario tipo legate soprattutto al ridimensionamento del mercato, delle aziende stesse e dei loro budget? A Solarexpò, per esempio, aziende di primissimo piano hanno espresso la propria presenza in modalità molto diverse: dal grande stand di Sonepar agli info point di Solon e Conergy. Agli organizzatori spetterà quindi il compito di individuare una formula che sia in grado di riconquistare tutte quelle aziende che oggi non hanno voluto o potuto essere presenti e quindi provare a ricompattare quella massa critica che sola può esprimere in maniera unitaria il concetto di fiera di settore realmente rappresentativa.



nuove opportunità" e sull'incontro "lo Storage di elettricità: le nuove regole per la connessione alle reti, l'analisi costi-benefici, le applicazioni, i battery-inverter". A dimostrazione di quanto sia necessario oggi trovare un momento di confronto dove fare emergere contenuti, spunti di riflessione, e attraverso il quale orientarsi per incrementare le opportunità di business.

Nei corridoi degli stand è stato possibile incontrare tantissimi rappresentanti di aziende del settore che non erano presenti come espositori

I PROTAGONISTI DELLA 16A EDIZIONE

ABB, FOCUS SUI NUOVI INVERTER E SUL SISTEMA DI ACCUMULO REACT



Paolo Casini, vice president marketing, Product Group Solar di ABB, accanto al nuovo inverter monofase della famiglia Uno

ABB ha presentato l'intera gamma di prodotti destinati sia ad abitazioni civili ed edifici industriali o commerciali, sia a impianti di grandi dimensioni. Primo piano per gli inverter di stringa con due novità sviluppate nell'ottica di ottimizzare il ritorno sull'investimento: si tratta dei prodotti Uno 2.0/3.0/3.6/4.2-TL e Trio 50.0. La famiglia Uno di inverter di stringa monofase è stata ampliata con quattro nuovi modelli specificamente studiati per massimizzare il ritorno sull'investimento delle installazioni in ambito residenziale. Il nuovo inverter di stringa senza trasformatore si rivolge allo stesso segmento di mercato già coperto dalla famiglia PVI apportando un valore aggiunto in termini di ROI, facilità di installazione, affidabilità e gestione avanzata. L'inverter Trio 50.0 è la soluzione di stringa trifase ABB per la realizzazione efficiente di impianti decentralizzati di grandi dimensioni, dal commerciale alle utility, che offre ampia flessibilità nella progettazione grazie alla concezione modulare e alla versatilità di installazione. Disponibile fino a oggi con una potenza massima di 33 kW, la famiglia di inverter trifase senza trasformatore arriva ora fino alla soglia dei 50 kW, rispondendo alla domanda del mercato commerciale e industriale che chiede installazioni decentralizzate con costi di manutenzione più bassi. Inoltre, in ambito residenziale i riflettori dello stand di ABB sono stati puntati anche su React, l'inverter fotovoltaico con accumulo integrato pensato per le abitazioni delle Smart City del futuro.

«Siamo molto soddisfatti del riscontro che la nostra gamma di soluzioni per il fotovoltaico ha avuto a Solarexpò», ha dichiarato Paolo Casini, vice president Marketing, Product Group Solar di ABB, «a partire dai nuovi inverter di stringa delle famiglie Uno e Trio, sviluppati nell'ottica di ottimizzare il ritorno sull'investimento in impianti di ogni dimensione. Notevole l'interesse suscitato da React, l'inverter fotovoltaico con accumulo integrato pensato per le abitazioni delle Smart City del futuro, che consente di immagazzinare l'energia generata dai pannelli fotovoltaici in una batteria integrata per utilizzarla direttamente all'interno della casa».

JINKOSOLAR: RIFLETTORI SUI MODULI SMART CON OTTIMIZZATORI A BORDO



Alberto Cuter, direttore vendite Italia e Paesi emergenti, e Dana Albella, marketing manager di JinkoSolar. L'azienda ha presentato i moduli fotovoltaici Smart

Presso lo stand di JinkoSolar, riflettori puntati sulla gamma di moduli smart con ottimizzatori di potenza. La gamma comprende tre tipologie di moduli intelligenti. I pannelli con ottimizzatori Tigo e SolarEdge, particolarmente indicati per gli impianti di taglia piccola e media, e il sistema Maxim, adatto ai sistemi fotovoltaici più grandi. Questi dispositivi mirano a garantire, a parità di condizioni, un sensibile miglioramento della produzione di energia, nonché una sostanziale eliminazione di fenomeni di hot spot e di mismatching. Questi nuovi prodotti sono stati ideati per l'installazione su tetti, dove spesso vi è il problema di ombreggiamenti; sono tuttavia adatti anche per installazioni di grandi dimensioni per i vantaggi che offrono in termini di riduzione dei fenomeni di hot spot e di mismatching.

«Si tratta di prodotti avanzati, sviluppati con lo scopo di massimizzare la produzione da ogni singolo modulo per tempi di rientro economico più rapidi», spiega Alberto Cuter, direttore vendite Italia e Paesi emergenti di JinkoSolar «L'ottimizzatore, poi, offre anche il valore aggiunto del monitoraggio puntuale e preciso a livello di singolo modulo. Inoltre, gli smart modules garantiscono installazioni più sicure, grazie alla possibilità di scollegare l'impianto nel caso di interventi di urgenza, nonché di utilizzare al meglio lo spazio a disposizione, collocando i moduli anche sulle falde che presentano una esposizione non ottimale o in zone soggette a ombreggiamenti, aumentando così la superficie utilizzabile».



FRONIUS, UNO STAND CONDIVISO PER PROMUOVERE L'EFFICIENZA ENERGETICA

Fronius ha partecipato alla sedicesima edizione di Solarexpo mostrando le proprie soluzioni nell'ambito del progetto "Insieme, per la tua efficienza energetica", un unico stand a cui hanno aderito aziende produttrici e aziende di servizi del settore tra cui Cloros, Energialn, Kioto Solar, Delta Dore e Imat. In particolare, Fronius ha presentato la soluzione per l'accumulo di energia "Energy Package", pacchetto completo costituito da inverter Fronius Symo Hybrid, batteria e smart meter, che secondo quanto spiegato da Alberto Pinori, direttore generale di Fronius Italia, ha riscontrato elevato interesse nella tre giorni milanese. «Siamo soddisfatti della scelta di aver condiviso il nostro stand con altre aziende del settore delle rinnovabili, così come siamo contenti della qualità dei visitatori presenti in fiera», spiega Alberto Pinori. «Abbiamo registrato un buon interesse nei confronti della nostra soluzione Energy Package, disponibile sul mercato italiano a partire da giugno 2015, anche se abbiamo notato che serve un'ulteriore spinta da parte del mercato per lo sviluppo dei sistemi di accumulo. Magari con un sistema incentivante così come già accade in Germania».



Alberto Pinori, direttore generale di Fronius Italia, presenta il pacchetto inverter+batteria "Energy Package"



SOLAR-LOG, FOCUS SUL MONITORAGGIO



Alex Brancaglion, responsabile marketing di Solar-Log, insieme alla gamma di sistemi di monitoraggio

Solar-Log ha partecipato a Solarexpo per dare ancora più visibilità alla gamma di prodotti per il monitoraggio con focus sul nuovo sistema Solar-Log 250, il datalogger progettato per impianti domestici, di potenza inferiore a 10 kWp e dotati di un unico inverter. Il prodotto è provvisto di mini display LCD e dà accesso a una grande varietà di funzioni, tra cui il sistema di allarme via e-mail, la visualizzazione dell'autoconsumo, la configurazione rapida Easy Installation e il monitoraggio online mediante i portali Solar-Log Web Classic 2nd Edition e Web Commercial Edition. Il prodotto ha riscosso ampio successo, così come sottolineato da Alex Brancaglion. «I numerosi visitatori dello stand Solar-Log hanno mostrato un interesse particolare nei confronti del nuovo modello Solar-Log 250 e delle novità sul monitoraggio degli impianti fotovoltaici. Sempre più spesso, Solar-Log è utilizzato per sostituire sistemi di monitoraggio imprecisi e insoddisfacenti, ma anche per rimpiazzare prodotti non più utilizzabili a causa della disattivazione dei servizi da parte di case non più presenti sul mercato. Inoltre, l'attenzione degli interessati si è rivolta verso gli accessori EGO Smart Heater, Smart Relais Box e Smart Relais Station, che permettono l'ottimizzazione dell'autoconsumo attivando carichi in base alla produzione di energia fotovoltaica e al bilancio energetico calcolato in tempo reale».

SONEPAR: ENERGIA SOLARE ED ESCO



Quello di Sonepar era visibilmente il più grande stand dell'edizione 2015 di Solarexpo. All'interno era riprodotta la proposta completa dell'azienda per quanto riguarda l'efficienza energetica.

Le aree che hanno raccolto il maggior interesse da parte dei visitatori sono state quella dedicata alle rinnovabili, e in particolare al fotovoltaico, e quella in cui veniva presentato il servizio Escso. Su quest'ultimo fronte all'interno dello stand era presente la società G.M.T., un'azienda indipendente che fa parte della galassia Sonepar proprio con il ruolo di Escso. Il modello di Sonepar prevede un affiancamento tra Escso e installatore nel dialogo con il cliente finale in modo da salvaguardare il ruolo e le esigenze del canale. Il target principale è quello delle Pmi, soprattutto aziende che operano nella produzione o nella logistica, ma anche centri commerciali che hanno spese alte per l'illuminazione e spesso anche per l'obsolescenza degli impianti vecchi.

I SISTEMI DI MONTAGGIO SUNBALLAST PER MODULI SU COPERTURA PIANA

Basic ha presentato il sistema di montaggio Sun Ballast, supporto per moduli fotovoltaici su copertura piana, terra battuta, asfalto e pavimentazioni che può essere facilmente adattato ai pannelli di qualsiasi formato e tipologia. Sun Ballast riduce di fatto le tempistiche di installazione fino al 70% a confronto con soluzioni tradizionali. Questo prodotto è costituito da materiali che garantiscono elevata resistenza agli agenti atmosferici e all'usura del tempo. Maurizio Iannuzzi, titolare dell'azienda, ha spiegato come questi sistemi sono molto richiesti sia per i nuovi sia per i vecchi impianti. «Continuiamo a lavorare bene e tanto grazie a questo nuovo prodotto, tant'è che dal 2013 al 2014 il nostro fatturato è cresciuto del 130%. Abbiamo inoltre constatato che, grazie alla semplicità di installazione e all'ampia gamma di inclinazioni che permette di individuare la soluzione ottimale per ogni tipologia di installazione, il sistema di montaggio SunBallast è molto richiesto anche nelle opere di sostituzione di quei sistemi che, per l'usura del tempo, in particolare per problemi di infiltrazioni, necessitano di essere efficientati. Siccome si tratta di un prodotto nuovo, che però ha registrato ampio interesse, continueremo a promuoverlo attraverso campagne marketing ad hoc e fiere di settore».



Maurizio Iannuzzi, titolare dell'azienda Basic srl, con i nuovi sistemi di montaggio Sun Ballast

SECURITY TRUST FORNISCE SICUREZZA AGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

Durante la tre giorni milanese, l'azienda bresciana Security Trust ha mostrato tutte le attività e i servizi offerti per una maggiore sicurezza degli impianti fotovoltaici contro i furti ma anche per la gestione e manutenzione dei sistemi di videosorveglianza. «Il nostro obiettivo», spiega Rudy Zucca, Ceo del Gruppo, «è quello di offrire le migliori soluzioni di sicurezza presenti sul mercato. Oltre alla realizzazione dell'impianto, offriamo anche un contratto di manutenzione e assistenza per garantire il completo monitoraggio dell'impianto di sicurezza realizzato. Il controllo avviene puntualmente attraverso la nostra centrale di controllo, e quando viene segnalato un guasto garantiamo tempestività di intervento, per 365 giorni all'anno, 24 ore su 24».



Da sinistra a destra Rudy Zucca, amministratore unico, Davide Forzati, dell'ufficio progetti e Marco Sandrini dell'ufficio produzione e service di Security Trust



IL CONTRIBUTO DI OMRON PER L'O&M



Da sinistra: Valeria Roberti, sales assistant, Stefano Corni, key account environmental solution business e Eleonora Denna, product marketing manager di Omron

«La risposta dei visitatori al programma convegnistico di Solarexpò 2015 ha dimostrato che l'organizzazione è riuscita a proporre contenuti estremamente validi e in grado di soddisfare le esigenze e le curiosità degli operatori». Sono le parole di Eleonora Denna, product marketing manager di Omron, presente in fiera con uno stand di rappresentanza, che ha voluto sottolineare come il ricco calendario convegnistico sia riuscito a catturare l'interesse del pubblico, partendo proprio dal convegno O&M&P, per il quale Omron ha fornito il proprio contributo. «Il convegno sull'operation and maintenance and performance dello scorso giovedì 9 aprile è stato uno dei più seguiti, anche a detta del direttore scientifico di Solarexpò, Luca Zingale», ha aggiunto Eleonora Denna. «La sala era talmente affollata che è stato anche necessario proiettare il convegno in una seconda stanza. A questo proposito mi preme ringraziare l'organizzazione del convegno che si è dimostrata flessibile e pronta a venire incontro alle esigenze dell'ampia platea. Questo è un segnale evidente che il mercato secondario e dell'O&M, insieme al tema dello storage e del SEU, riscuotono un grande interesse e vengono visti dagli operatori come una vera e propria opportunità di business nel mercato fotovoltaico italiano di oggi».

AS SOLAR PUNTA SULLO STORAGE



Luis de Blas, managing director di AS Solar, accanto alle soluzioni per l'accumulo Western CO, SMA e Fiamm

AS Solar ha mostrato al pubblico l'intera gamma di prodotti per l'accumulo energetico. In particolare, l'azienda ha focalizzato l'attenzione sui sistemi di accumulo della serie Leonardo di Western CO, prodotti sviluppati per la produzione e lo stoccaggio di energia rinnovabile in ambito domestico. I sistemi Leonardo trovano impiego sia in abbinamento ad impianti fotovoltaici esistenti sia ad impianti di nuova realizzazione. Accanto ai sistemi Leonardo, AS Solar ha mostrato in fiera anche i prodotti per l'accumulo in ambito residenziale con focus sul sistema RES di Fiamm (accumulatore di energia per il residenziale) e sull'inverter con storage Sunny Boy Smart Energy di SMA. «Fotovoltaico e accumulo sono il paradigma del cambio energetico attuale in cui si sta passando da una produzione centralizzata in zone remote ad una produzione e consumo in loco», spiega de Blas. «La produzione remota tramite grandi centrali elettriche subisce il problema degli alti costi legati alla distribuzione e manutenzione delle stesse, nonché alla necessaria ridondanza nel gestire i back-up delle stesse aumentando di conseguenza il prezzo al kWh che il consumatore va a pagare in bolletta. Grazie allo sviluppo delle batterie e dei sistemi di accumulo si troverà una soluzione a questo problema cambiando nuovamente il modo in cui verrà prodotta e consumata l'energia».

INTERVISTA ESCLUSIVA

"GESTIRE IMPIANTI, VENDERE ENERGIA"

NELLO STAND DI SUNEDISON A SOLAREXPO ABBIAMO INCONTRATO MARK BABCOCK, VICE PRESIDENT RESIDENTIAL & SMALL COMMERCIAL EUROPE DI SUNEDISON. CHE CI HA ILLUSTRATO STRATEGIA E OBIETTIVI PER IL MERCATO ITALIANO

La presenza di SunEdison all'edizione 2015 di Solarexpò ha un significato particolare. Si colloca infatti in controtendenza rispetto al trend di partecipazione all'evento. Due anni fa, alla conclusione del Conto Energia, molte aziende estere specializzate in fotovoltaico preparavano le valigie e un biglietto di sola andata per lasciare l'Italia. Proprio nello stesso periodo, SunEdison sbarcava nel nostro Paese.

Con quale strategia? Lo abbiamo chiesto a Mark Babcock, vice president residential & small commercial Europe di SunEdison, che abbiamo incontrato per un'intervista esclusiva nel padiglione dell'azienda Solarexpò.

«Noi siamo convinti che dopo la fine degli incentivi ci sono opportunità come le detrazioni, i Sei e lo scambio sul posto che continuano a rendere dinamico e interessante il mercato italiano. È cambiata completamente la prospettiva: si è passati da un mercato basato sul guadagno a un mercato basato sul risparmio. Io credo che molte aziende del settore non hanno capito questo cambiamento».

E cosa comporta questo cambiamento di prospettiva per un'azienda come la vostra?

«Occorre un cambio strategico anche dentro l'impresa. Il più rilevante è quello di passare dall'essere un'azienda che vende prodotti a concepirsi come un erogatore di energia. È un cambio di mentalità che dovrà toccare tutta l'azienda a livello globale. In Italia lo faremo».

Questa trasformazione toccherà anche la rete vendita?

«La rete degli installatori rimarrà la stessa. Il veicolo per la promozione della nuova offerta saranno ancora i nostri installatori. Noi continuiamo a lavorare per rafforzare la rete di partner. L'unica cosa che devono capire è che ora vendono una cosa diversa».

Quali sono gli ostacoli più difficili che trovate in Italia?

«Il mercato post-incentivi richiede un ambito regolatorio adeguato al nuovo tipo di offerta. La nostra unica preoccupazione riguarda la parte legislativa: se si punta sullo scambio sul posto, non c'è bisogno di incentivi, ma di regole certe».

SunEdison è uno dei primi soggetti a portare in Italia il modello dei PPA (Power Purchase Agreements), cioè la vendita dell'energia prodotta dall'impianto e non la vendita dell'impianto stesso. Come funziona?

«Il messaggio alla potenziale clientela è semplice: noi realizziamo l'impianto sul tuo tetto e ti vendiamo l'energia a un prezzo conveniente. Conosciamo bene questo strumento: SunEdison è stata la prima azienda a lanciare il PPA negli Stati Uniti. A febbraio abbiamo annunciato il primo PPA residenziale in Inghilterra...».

I PPA potranno rimettere in moto le vendite in Italia?

«Noi siamo convinti di sì. Occorre sempre offrire agli utenti diverse soluzioni».

SunEdison occupa diversi stadi della filiera del fotovoltaico: produzione, sviluppo, finanziamento, realizzazione e gestione di impianti fotovoltaici. E in Europa?

«Siamo un gruppo di servizio al cui interno ci sono due grandi business unit: una che si occupa di gestione e manutenzione con



Mark Babcock, vice president residential & small commercial Europe di SunEdison: «Il mercato italiano sviluppa numeri ancora bassi, ma ci interessa molto perché i volumi sono concentrati nei segmenti di cui ci occupiamo»

un portafoglio di 400 MW; l'altra che si occupa di impianti di piccole dimensioni e generazione distribuita».

Quali sono le attività più importanti?

«In Italia abbiamo 2 business unit differenti. Una dedicata alla gestione di grandi impianti. L'altra, di più recente realizzazione, che segue il mercato residenziale e commerciale, concentrandosi in questo momento in UK e Italia. Negli Stati Uniti è più forte il settore commerciale. Stiamo esportando quel modello anche altrove. Ad esempio in Italia».

Quali sono gli obiettivi nel nostro Paese?

«L'obiettivo è essere un leader nel mercato nei prossimi anni, quindi certamente un progetto ambizioso».

E in termini di market share?

«Preferiamo non renderlo noto».

Ci dica almeno se è un obiettivo a una o due cifre?

«Certamente a due. Se non a tre... [sorridente]».

Più in generale, quali aspettative avete per il futuro del mercato italiano?

«È un mercato che ha numeri ancora bassi, ma ci interessa perché i volumi sono concentrati nei segmenti di cui ci occupiamo. E quindi possiamo realizzare grandi risultati anche con numeri piccoli».

Con quanti installatori lavorate in Italia?

«Circa 100».

Aumenteranno?

«Sì, soprattutto in quelle zone dove non siamo ancora in grado di coprire bene il territorio».

Quali caratteristiche cercate in un installatore?

«La serietà, la capacità di dedicare grande attenzione alle esigenze della clientela, e il know-how tecnico nell'installazione».

Dagli installatori sale verso i fornitori una richiesta di collaborazione sulla comunicazione al cliente finale...

«Lavoriamo tanto nel marketing sostenendo i nostri partner. Questo è un punto importante della nostra filosofia: un aiuto a 360 gradi, che inizia col supporto tecnico e arriva sino al marketing. L'installatore deve essere in grado di generare la domanda. SunEdison non può investire in installatori che aspettino l'arrivo del cliente. Cerchiamo partner pro-attivi».



TECNO-LARIO S.P.A, ACCUMULO E MOBILITÀ ELETTRICA

Tecno-Lario S.p.a ha presentato il sistema di accumulo per il fotovoltaico residenziale Solar Eclipse, dedicato agli impianti connessi alla rete di potenza compresa tra 1 e 6 kW. Il dispositivo, composto da batterie piombo-acido o piombo-gel con tensione pari a 48V e capacità compresa tra 100 e 450 Ah,



Elsa Cazzaniga, responsabile marketing e area mobilità elettrica e Richelmo Messinetti, funzionario tecnico commerciale di Tecno-Lario S.p.a., accanto al sistema di accumulo Solar Eclipse

si può collegare agli impianti esistenti e non necessita di collegamento con la rete elettrica. «Siamo molto soddisfatti dell'interesse riscosso da Solar Eclipse, che è uno dei prodotti di punta di Solarexpo 2015», ha spiegato la responsabile marketing e area mobilità elettrica Elsa Cazzaniga. «Le vendite del prodotto sono in aumento costante e, ora che il quadro normativo è chiaro, ci aspettiamo un'ulteriore crescita». L'azienda sostiene la diffusione del prodotto con incontri di aggiornamento tecnico aperti a tutti gli installatori. Tra le novità proposte anche i sistemi per la ricarica dei veicoli elettrici. «Stiamo aspettando l'emanazione delle linee guida del Piano nazionale infrastrutturale per la ricarica dei veicoli ad energia elettrica», conclude Elsa Cazzaniga, «e siamo pronti con prodotti e progetti dedicati alla diffusione della mobilità elettrica sul territorio».

DUPONT: FOCUS SUI MATERIALI PER TEMPI DI RIENTRO PIÙ RAPIDI

A meno di un anno dall'iniziativa avviata con Enerpoint, continua l'impegno di DuPont nell'informare gli installatori sulle misure che favoriscono le migliori prestazioni degli impianti fotovoltaici su tetto, nonché sicurezza, lunga durabilità nel tempo e ritorno finanziario, partendo dalla scelta dei materiali. Proprio in occasione della fiera, Stephan Padlewski, regional marketing manager di DuPont Photovoltaic Solutions,



Stephan Padlewski, regional marketing manager, e Fiona Paul Pinter, regional marketing communications manager di DuPont Photovoltaic Solutions

ha tenuto una relazione sulle principali differenze tra installazioni fotovoltaiche a terra e su tetto, con approfondimenti sulla stabilità termica del backsheet protettivo, considerazioni sugli UV e strategie per la mitigazione del rischio, con l'obiettivo di prevenire problematiche di affidabilità a lungo termine. L'incontro è stato anche un'occasione di scambio tra installatori e tecnici esperti delle aziende DuPont ed Enerpoint per discutere problematiche affrontate sul campo, come hot spot, bava di lumaca, PID, cracking. «Per un più rapido ritorno dell'investimento è necessario comprendere, partendo dalla scelta di materiali sempre più efficienti, le problematiche che possono inficiare la produttiva del modulo nel corso dei 25 anni di vita utile», spiega Stephan Padlewski. «È per questo che con Enerpoint stiamo monitorando le prestazioni delle installazioni fotovoltaiche sui tetti italiani, per comprendere al meglio l'impatto della selezione dei materiali sulla prestazione del pannello solare, sulla durata di vita del sistema e sui ritorni finanziari».

SOLON: CONVEGNI E STORAGE

Giuseppe D'Elia, da pochi mesi direttore commerciale di Solon Spa, non ha dubbi: «Solarexpo resta la vetrina del fotovoltaico italiano. È un appuntamento importante e imperdibile per comunicare le nostre attività». Per l'edizione 2015 Solon ha puntato soprattutto sulla presenza all'interno dei convegni, riducendo lo stand a un semplice info point. «Per noi il punto di incontro non era lo stand, ma la manifestazione stessa».

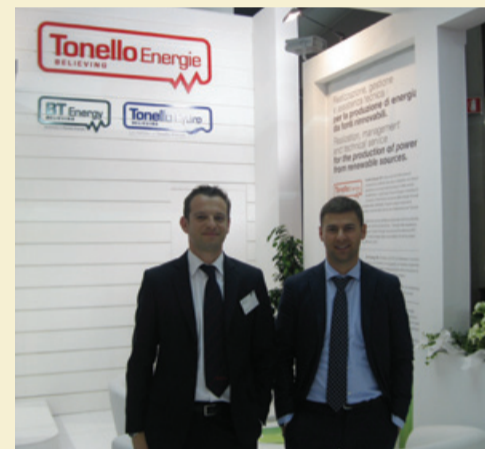


Giuseppe D'Elia, direttore commerciale di Solon Spa: «Per noi il vero punto di incontro non è stato lo stand, ma la manifestazione stessa»

C'è stato anche lo spazio per presentare una novità di prodotto: si tratta di Storelio, la soluzione storage con batterie al litio di cui Solon è importatore esclusivo per l'Italia. Storelio è disponibile in due taglie, raccomandate rispettivamente per impianti da 1,5 kWp e da 2,5 kWp.

TONELLO ENERGIE: "A SOLAREXPO PER DIRE CHE CI SIAMO"

«Siamo qui per dire che ci siamo e che abbiamo incrementato i nostri servizi non solo nel comparto del fotovoltaico ma anche nei settori del biogas, del biometano e dell'idroelettrico». Sono le parole di Alberto Vicentini, Ceo di Tonello Energie, che ha presentato al pubblico i servizi chiavi in mano offerti dal gruppo nel campo del fotovoltaico, dell'idroelettrico e delle biomasse. Oltre alle attività di O&M, su cui Tonello Energie sta spingendo molto, l'azienda si occupa infatti anche di audit energetico, progettazione, installazione di impianti e gestione delle pratiche autorizzative. Servizi che Tonello Energie rivolge a gruppi finanziari, enti pubblici, piccole e medie imprese, investitori privati, italiani e stranieri, che vogliono realizzare impianti da fonti rinnovabili.



Da sinistra: Andrea Testolin, sales&business development manager e Alberto Vicentini, Ceo di Tonello Energie, in fiera per confermare il proprio impegno nei settori del FV, idroelettrico e biomasse

TESTING E CERTIFICAZIONE BY KIWA

Kiwa si occupa di testing e certificazione per pannelli e inverter. In questa veste partecipa da tanti anni a Solarexpo con l'obiettivo di incontrare soprattutto installatori, ma anche produttori di componenti, EPC contractor e proprietari di impianti a cui proporre i suoi servizi di supporto al mercato secondario, in particolare laddove ci siano transazioni o situazioni problematiche. Dello staff di Kiwa fa parte anche Erica Bianconi (storica "firma" di molti articoli di SolareB2B) nella veste di consulente tecnica.



La squadra di Kiwa presente a Solarexpo. Al centro Luca Votta, solar & energy business line manager di Kiwa Cermet Italia. Alla sua sinistra Erica Bianconi, storica "firma" di molti articoli di SolareB2B e ora anche consulente tecnica di Kiwa

VPSOLAR[®]
PROFESSIONAL DISTRIBUTION dal 1999

L'Italia che vince in Europa

DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA

- POMPE DI CALORE
- STORAGE
- TERMICO
- CONDIZIONAMENTO
- FOTOVOLTAICO
- AEROVOLTAICO
- ELETTRODOMESTICI GREEN
- TERMODINAMICO
- VMC



**ON TOUR
SCOPRI
LE 8 TAPPE
IN ITALIA**





IL FUTURO DI FUTURASUN

«Noi siamo sempre stati ottimisti sulle prospettive del solare e continuiamo a esserlo» spiega Nicola Baggio, direttore tecnico di FuturaSun. «Abbiamo chiuso il 2014 con un fatturato in crescita del 50%. In questo momento i mercati più dinamici sono quelli esteri». L'azienda sta indirizzando la sua produzione di moduli sia su piazze europee come Inghilterra e Polonia, sia su Paesi emergenti; in Africa ad esempio le forniture sono veicolate per rispondere alla domanda di impianti stand alone. L'estero è arrivato a coprire il 60% del fatturato. «Ma anche l'Italia ci sta dando soddisfazioni» precisa Nicola Baggio. «Anche qui i volumi sono in crescita».

Fiore all'occhiello dello stand di FuturaSun è stato il modulo monocristallino ad alta efficienza FU300M con 4 busbar, celle del tipo Perc e una nuova scatola di giunzione.



Ricarda Gutsh, marketing & communication di FuturaSun; Nicola Baggio, direttore tecnico; e Mauro Bon, sales manager Italy. Alle loro spalle il modulo monocristallino ad alta efficienza FU300M

SUNERG SOLAR E LE NOVITÀ DEL SOLARE TERMICO E FOTOVOLTAICO

Sono diverse le novità proposte nello stand di Sunerg Solar nell'ambito di solare termico, fotovoltaico ed eolico. «Abbiamo puntato sull'esposizione di tanti prodotti», spiega il presidente Luciano Lauri, «e siamo molto soddisfatti della risposta dei visitatori, che arrivano con interessi mirati». L'offerta dedicata al fotovoltaico comprende i moduli neri X-Style black version e la serie X-Color 235 - 240 Wp, composta da moduli disponibili nelle tonalità rosso tegola, lavanda, verde militare e acciaio. Le nuove colorazioni sono pensate per l'integrazione architettonica del fotovoltaico su tetto e per le installazioni a terra. Prodotto di punta dell'offerta per il solare termico è invece Dynamic, il kit composto da collettore solare termico e pompa di calore, realizzato con componenti 100% made in Italy.



Luciano Lauri, presidente di Sunerg Solar, e il nuovo modulo fotovoltaico X-Style_black version

EUROBETA E LE NUOVE SOLUZIONI PER LO STOCCAGGIO DI ENERGIA

Eurobeta srl, distributore e rappresentante di Solutronic GmbH, ha esposto i nuovi sistemi di accumulo con batterie al litio Solenergy. Il sistema sviluppato dalla Solutronic GmbH è costituito dal gruppo batterie al litio, dall'Energymanager e dal Gridmanager. L'azienda ha presentato le due versioni on grid e off grid.

«Solutronic GmbH società tedesca, costruttore da molti anni di inverters solari ha progettato un sistema di storage per impianti fotovoltaici, eolici o per pompe di calore sfruttando anche l'esperienza del partner cinese produttore di batterie al litio ferro-fosfato. Già l'anno scorso si era presentata sul mercato italiano confidando nella liberalizzazione da parte dell'autorità dell'energia e del GSE in Italia. Ora è stato dato il via per cui ci siamo nuovamente presentati in Italia alla Solarexpo dove abbiamo riscontrato un notevole interesse da parte dei distributori e degli installatori che operano nel residenziale. Oltre ai 500 mila impianti esistenti sotto i 20kW, è enorme il potenziale futuro in Italia. Manca tuttavia la volontà politica e industriale a spingere di più questo settore. Noi siamo pronti a partire con soluzioni tecniche innovative», ha dichiarato Bruno Jachemet, titolare di Eurobeta.



Da sinistra Bruno Jachemet, titolare di Eurobeta, e Rehinard Lenz, Ceo di Solutronic Energy GmbH insieme ai prodotti per l'accumulo energetico Solutronic

ENERPOINT: FOCUS SU EPSTAR STORAGE E SERVIZIO PV QUALITY CLINIC

Enerpoint ha portato a Solarexpo due importanti novità. La prima è EpStar Storage, una nuova soluzione per l'accumulo intelligente da abbinare a piccoli impianti fotovoltaici. EpStar Storage è la naturale evoluzione della precedente versione EpStar: si tratta di una soluzione all-in-one che nasce per semplificare la vita degli installatori fornendo tutto il necessario per la realizzazione dell'impianto fotovoltaico: moduli, inverter, quadri, struttura di supporto e sistema

di monitoraggio ed ottimizzazione. Il cuore della soluzione EpStar Storage è l'inverter predisposto per l'accumulo in grado di gestire in modo intelligente due tipologie di batterie ad alta efficienza: batterie al piombo-acido a 24 V cc o batterie al Litio a 48 V cc. La seconda novità è PV Quality Clinic, un'iniziativa esclusiva proposta da Enerpoint insieme a DuPont. Durante la giornata del 10 aprile gli esperti DuPont-Enerpoint hanno analizzato i casi reali di anomalie su moduli fotovoltaici installati a tetto fornendo utili indicazioni agli installatori intervenuti. Tra le anomalie segnalate c'erano hot spot, bava di lumaca e PID. I casi presentati verranno ulteriormente approfonditi con visite specifiche. Obiettivo: comprendere l'entità e la natura delle anomalie riscontrate e fornire utili informazioni per gestire al meglio le problematiche. All'interno dello stand Enerpoint, molto interesse è stato raccolto anche dall'offerta di moduli BenQ e dalle soluzioni per la climatizzazione.



Tante novità allo stand di Enerpoint: la soluzione all-in-one che comprende un inverter predisposto per accumulo, la collaborazione con Du Pont per individuare anomalie su moduli installati, e le novità di prodotto tra cui i moduli BenQ e le soluzioni per la climatizzazione

HANERGY: ESORDIO NEL SEGNO DEL FILM SOTTILE

Dopo anni di investimenti nella ricerca e sviluppo, la cinese Hanergy spinge la tecnologia a film sottile anche in Italia e partecipa per la prima volta a Solarexpo con i suoi moduli e il suo kit Solar-Set. Fondata nel 1994, Hanergy Holding Group opera a livello globale nel settore delle energie rinnovabili. In Cina il gruppo possiede anche diversi stabilimenti produttivi di pannelli fotovoltaici a film sottile. L'azienda vanta anche collaborazioni con Aston Martin e Tesla nell'ambito di applicazioni che prevedono l'utilizzo del film sottile su vetture elettriche e pensiline fotovoltaiche per la carica dei veicoli. Dal 2012 i kit fotovoltaici Hanergy sono disponibili anche nei punti vendita Ikea di Gran Bretagna, Paesi Bassi e Svizzera. In Italia la proposta si concentra sul kit Hanergy Solar-Set che comprende moduli fotovoltaici con tecnologia Cigs e inverter Fronius, ed è disponibile nelle versioni da 2,25 kWp, 3,3 kWp, 4 kWp e 6 kWp. In questo momento l'azienda sta strutturando una rete di installatori per coprire il territorio italiano. «A Solarexpo ne abbiamo incontrati molti» spiega Annunziata Rispoli, HR & Office manager di Hanergy Italy «e abbiamo riscontrato un grande interesse verso il film sottile e il kit Hanergy Solar-Set».



Foto di gruppo allo stand di Hanergy. Da sinistra: Francesco Golia, Business Developer; Alessandra Pucci, senior project engineer; Meichen Zheng, project support; Annunziata Rispoli, HR & office manager e Luca Aresu, senior business development manager

COBAT: LEADER NEL FINE VITA DEI MODULI

Particolarmente significativa la partecipazione del consorzio Cobat a Solarexpo in uno stand centrale e di grande visibilità, all'interno del quale sono stati organizzati anche incontri aperti ai visitatori della fiera. Il consorzio ha presentato il proprio modello di business per la gestione del fine vita dei prodotti fotovoltaici, dai moduli agli inverter. «Noi siamo stati i precursori di queste attività» spiega il direttore generale Michele Zilla. «Assieme a IFI abbiamo cominciato ad affrontare il problema del fine vita dei moduli nel 2011. Oggi i clienti che lavorano con noi nel fotovoltaico sono un centinaio. E questo ci colloca nella posizione di leader di mercato».

Michele Zilla, direttore generale di Cobat e Chiara Bruni, responsabile comunicazione





CONERGY LANCIA IL "NOLEGGIO ENERGIA"

Nel sobrio infopoint con cui era presente a Solarexpo 2015, Conergy ha presentato l'iniziativa Noleggio Energia. Si tratta di una formula innovativa che prevede un canone di noleggio dell'impianto fotovoltaico da subito inferiore al risparmio ottenuto sui costi dell'energia, grazie anche all'assenza di anticipi e al pagamento posticipato della prima rata. Il canone è valido per un determinato periodo di tempo, terminato il quale l'azienda può decidere se rinnovare il noleggio, acquistare l'impianto oppure restituirlo.

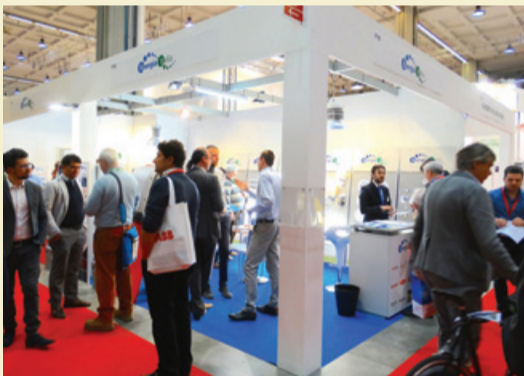
Le aziende commerciali o industriali che sceglieranno Noleggio Energia Conergy, come auto-produttori di energia elettrica con sistema riconosciuto efficiente dal quadro normativo, non verseranno tasse, né accise sull'energia consumata e beneficeranno della facilitazione offerta dallo scambio sul posto. Inoltre l'intera gestione tecnica e amministrativa è in carico a Conergy e compresa nel canone; l'azienda che noleggia avrà quindi il solo compito di usufruire dell'energia prodotta a un costo fisso contenuto. «Il fotovoltaico oggi è una soluzione efficace per la riduzione del costo dell'energia elettrica per le piccole e medie industrie. Le imprese tuttavia desiderano cominciare a risparmiare da subito, senza l'onere iniziale dell'investimento» afferma Giuseppe Sofia AD di Conergy Italia. «Questa iniziativa prevede che un'azienda metta a disposizione di Conergy il tetto sovrastante i propri edifici. Conergy provvederà a installare un impianto fotovoltaico che noleggerà all'azienda stessa. Tutta l'energia prodotta dall'impianto è di proprietà del cliente che la utilizza in base alle proprie esigenze».



Foto di gruppo nel sobrio infopoint che Conergy occupava a Solarexpo. Da sinistra: Tommaso Vagliano, sviluppo business; Giorgio Damasio, area manager Nord ovest; e Alex Dal Santo, key account

NON SOLO FV: ENERGIA ITALIA SPINGE SUI LED E PREPARA L'E-COMMERCE B2B

Il distributore siciliano Energia Italia ha portato in fiera diverse novità, in particolare l'offerta di lampade e portalampe led, un segmento che l'azienda presidia anche grazie all'accordo con Urmet Engineering che le ha affidato la distribuzione dei prodotti Ultralux sul territorio italiano. «Abbiamo riscontrato parecchio interesse da parte di installatori, progettisti e visitatori in generale» spiega Valerio Cominato, marketing manager di Energia Italia. «A progettisti e installatori stiamo per offrire a breve un simulatore Led per il calcolo del risparmio economico in bolletta: si tratta di uno strumento molto apprezzato ed innovativo che non tutti i fornitori Led sono in grado di offrire». Per quanto riguarda il fotovoltaico, le attenzioni dei visitatori si sono concentrate in particolare sulle soluzioni storage di Schneider, sugli inverter grid-connected di Fronius e ABB e sui moduli di Q Cells, Solsonica, SolarWorld, Sharp e Solar Frontier. A breve l'azienda lancerà un nuovo sito: shop.energiaitalia.info, dedicato al mercato delle rinnovabili e del risparmio energetico.



Lo stand del distributore siciliano Energia Italia offriva ampio spazio anche al mondo dei Led, in aggiunta ai prodotti per il fotovoltaico

IL FEELING TRA SOLSONICA-GALA CHE ANTICIPA L'ACCORDO

Ancora prima che venisse formalizzato l'accordo per l'ingresso del gruppo Gala nel capitale sociale di Eems e Solsonica con una quota di maggioranza, le due aziende avevano deciso di partecipare insieme a Solarexpo con uno stand comune assieme a una terza azienda, Proxhima, che si occupa della produzione di batterie redox al vanadio. Si è trattato quindi di una presenza sinergica dove la regia era affidata a Gala, la cui strategia è ispirata alla realizzazione di un nuovo modello di utility nel quale il baricentro è collocato sull'efficienza energetica, sulle rinnovabili e sullo storage. Solsonica confermava il proprio ruolo di produttore italiano leader nel fotovoltaico. Infine Proxhima esponeva la propria soluzione per lo storage: il modello VR 25, un sistema di batterie modulari redox al vanadio basate su un innovativo design brevettato; ogni modulo ha una potenza nominale di 3.600 watt e una capacità di 25 kWh



La soluzione storage di Proxhima in primo piano nello stand condiviso anche con Solsonica e Gala

HIGECO, SISTEMI SU MISURA PER IL MONITORAGGIO

Higeco ha partecipato alla fiera illustrando al pubblico la sua offerta per il monitoraggio e il telecontrollo degli impianti fotovoltaici. Il datalogger GWC, dedicato ad impianti fotovoltaici di medie e grandi dimensioni, abbinato al portale fotovoltaico di Higeco, consente di creare sistemi scalabili interfacciati direttamente con tutte le apparecchiature elettriche presenti nell'impianto, raccogliendone i dati ed elaborarli secondo le esigenze del cliente. GWC, inoltre, offre un sistema di gestione degli allarmi avanzato, capace di filtrare le informazioni inutili e gestire efficientemente l'impianto.

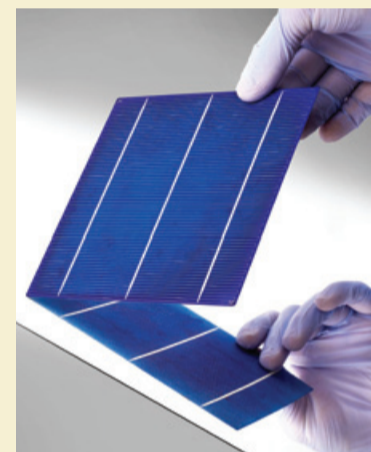
Il monitoraggio Higeco, infine, permette di centralizzare e gestire i dati degli impianti fotovoltaici realizzati con macchine di diverse marche e modelli. Come spiega il sales director Maurizio D'Isep: «Ci rivolgiamo in particolar modo agli impianti che necessitano di migliorare la produttività perché non hanno performance allineate con le loro potenzialità: la nostra specialità è il revamping dei sistemi esistenti».



Maurizio D'Isep, sales director e Francesco Battiato, marketing manager di Higeco, presentano il sistema di monitoraggio GWC Solar

LE CELLE BIFACCIALI DI MEGACELL ORA ANCHE IN VERSIONE POLICRISTALLINO

La presentazione di Franco Traverso è uno degli appuntamenti fissi di ogni edizione di Solarexpo. Scoppiettante come sempre, il fondatore e presidente di Megacell ha annunciato che presso gli stabilimenti di Carmignano di Brenta (PD) sono state prodotte celle fotovoltaiche bifacciali in silicio poli-cristallino (sino ad ora la produzione di celle bifacciali di MegaCell si concentrava sulla versione in silicio mono-cristallino). «Si tratta delle prime celle fotovoltaiche bifacciali in silicio poli-cristallino realizzate in ambito industriale» ha dichiarato Franco Traverso. L'efficienza della nuova cella è stata calcolata in 18% sul fronte e 15,3% sul retro. Calcolando un contributo del retro pari al 30%, l'efficienza totale è del 22,6%. Il modulo prototipo presenta 225 Wp di potenza sul fronte e 200 Wp sul retro, per un totale di 320 Watt equivalenti.



La cella bifacciale policristallina di MegaCell

Un'altra novità presentata da Megacell è il sistema di illuminazione per strade secondarie ed isolate. Alimentato ad energia solare, questo sistema utilizza un sensore di traffico per rilevare il passaggio delle auto e dialoga con gli altri lampioni dando un messaggio di accensione solo quando transita un veicolo. In questo modo si può consumare meno energia e si può quindi offrire più luminosità (e più sicurezza) nei momenti in cui c'è traffico. Da ultimo Megacell ha presentato lo Smart Energy System, un sistema stand alone composto da impianto fotovoltaico, storage e generatore Diesel (quest'ultimo da utilizzare in caso di emergenze) per servire fino a 500 abitazioni. Si tratta di un sistema destinato ai mercati esteri e ai paesi emergenti.

IL FILM SOTTILE MADE IN GERMANY DI CALYXO

Dal 2010 l'agenzia generale Calyxo per l'Italia e alcuni paesi dell'area Semea, agenzia diretta da Andrea Ferrari, propone i moduli in film sottile con tecnologia CdTe del brand tedesco Calyxo. La capacità produttiva Calyxo in Germania è di 80 MW, ma vedrà ampliamenti sostanziosi a breve.

«In Italia stiamo raccogliendo un rinnovato interesse da parte degli installatori per il film sottile, specialmente per la stabilizzazione nell'aumento dell'efficienza del CdTe» spiega Andrea Ferrari, sales manager Italy. «Anche questa edizione di Solarexpo lo ha confermato». I prodotti Calyxo sono commercializzati attraverso alcuni distributori italiani, tra i quali Coenergia e tramite vendita diretta ad installatori, system integrator ed Esco.

«In Germania il trend di vendita è in forte crescita, ma anche in Italia possiamo essere abbastanza soddisfatti nonostante le incertezze legislative» continua Andrea Ferrari. «I moduli Calyxo sono utilizzati soprattutto su coperture industriali, ma anche per piccoli impianti su tetto. È altresì aumentato l'interesse per nuove applicazioni fotovoltaiche di integrazione architettonica dove le qualità dei moduli vetro/vetro sono calzanti. A questo proposito Calyxo si è sforzata di migliorare e adattare i sistemi di fissaggio alle nuove esigenze, come si può vedere dai filmati sul sito web e youtube».



Andrea Ferrari, sales manager Italy dell'agenzia generale Calyxo per l'Italia che propone moduli in film sottile con tecnologia CdTe fabbricati in Germania

Mercato secondario: cosa sta succedendo

DOPO I TAGLI AL SETTORE, IL FOTOVOLTAICO IN ITALIA E IN EUROPA È IN FASE DI RIASSETTO E MOLTI INVESTITORI E PROPRIETARI DI IMPIANTI SI AVVICINANO ALLA COMPRAVENDITA DI IMPIANTI IN FUNZIONE



Gli investitori stranieri, in genere provenienti da paesi nordici, ricercano impianti in media intorno a 1 MWp di taglia in tutta Italia e con una alta produttività (Foto SolarWorld)

sette analizzando le dinamiche specifiche Paese per Paese.

PERCHÉ SI VENDE

Per quanto riguarda il mercato italiano, i proprietari si avvicinano alla vendita del proprio impianto fotovoltaico per diverse ragioni. Ecco le principali. Necessità di liquidità per investire in altri settori rinnovabili. Riduzione della redditività degli impianti dovuto per esempio allo spal-

ma incentivi. Insicurezza sul futuro del fotovoltaico per paura di futuri ulteriori tagli agli incentivi. Instabilità politica.

CONVIENE ANCORA INVESTIRE?

Nei primi mesi del 2015 il mercato degli investitori si è dimostrato vivace. Secondo i dati raccolti da Milk the Sun l'interesse ad acquistare è in costante crescita sulla base delle continue richieste ricevute. I tre investitori tipo si possono riassumere come segue. L'investitore straniero, in genere proveniente da paesi nordici quali Germania, Olanda e Inghilterra, è un professionista del settore che ricerca un im-

In Italia come in tutta Europa (UK esclusa), i protagonisti del mercato del fotovoltaico si chiedono se valga ancora la pena investire in questo settore. Dopo il doping delle tariffe incentivanti, il sistema è ora in fase di riassetto. Proprietari di impianti si avvicinano alla vendita mentre investitori sono attratti da opportunità nel medio termine. Cosa sta succedendo al mercato secondario?

«Nei prossimi mesi la compravendita di impianti fotovoltaici è destinata a crescere» sostiene Fabio Sandrin Country Manager Italia di Milk the Sun, il portale per la compravendita di impianti fotovoltaici. «In Germania il trading del mercato secondario è una realtà consolidata, con operatori del settore già consapevoli e informati sulle dinamiche. In Europa sono molteplici i fattori che contribuiscono a tale crescita e sarà solo una questione di tempo».

Guardiamo allora come si sta muovendo questo

pianto in media intorno al 1 MWp in tutta Italia e con una alta produttività. Dall'altro lato l'investitore italiano che ricerca una taglia leggermente più piccola (tra i 500kWp e l'1 MWp) maggiormente interessato ad una vicinanza territoriale dell'impianto. Oppure interessato a impianti problematici da risanare.

IN EUROPA

Esaminiamo allora la situazione dei principali Paesi europei. In Germania i tagli al settore si sono fatti sentire e poche sono le buone notizie. A gennaio 2015 si è registrato il record negativo nella costruzione di impianti fotovoltaici e a partire da luglio, verrà tassata la produzione di energia volta all'autoconsumo.

A sostegno del mercato, sono invece state introdotte le aste per la costruzione di grandi impianti solari. In Spagna, dopo il recente annuncio del Ministro dell'Industria per favorire l'installazione di circa 8,5 GW di energia rinnovabile tra il 2015 e il 2020, sono molte le perplessità. Lo stesso governo, sull'onda dei tagli al settore, aveva già ridotto le tariffe mentre ora annuncia il contrario. Dopo gli annunci, si aspettano concreti interventi.

E in Inghilterra? Splende il sole oltremarica. Nel 2014 è duplicata la potenza installata passando da 2,8 GW a 5 GW in un sistema che tutt'oggi premia le nuove installazioni.

UNA PIATTAFORMA PER INVESTIRE

L'azienda berlinese Milk the Sun GmbH offre, attraverso il portale MilktheSun.com, una piattaforma online per il commercio di progetti fotovoltaici (mercato primario) ed impianti installati (mercato secondario).

Il portale online Milk the Sun GmbH si propone quindi come un canale di distribuzione per sviluppatori di progetti, gestori e proprietari di impianti, e per gli investitori un efficace strumento di acquisto.

Milk the Sun offre un mercato online internazionale e indipendente, con una vasta selezione di servizi concernenti il fotovoltaico, come ad esempio assicurazioni, gestione tecnica o assistenza giuridica. I clienti del portale possono beneficiare di condizioni speciali per i servizi confrontare le varie offerte presenti. Milk the Sun, in collaborazione con Solarpraxis, mette gratuitamente a disposizione un calcolatore online che stabilisce il prezzo di vendita di un impianto fotovoltaico. Lo strumento di calcolo è applicabile a tutti i Paesi e permette di calcolare, considerando vari parametri, il valore di vendita di un impianto nel periodo specifico in cui se ne prevede la vendita. Il calcolatore attesta inoltre la rendita che un potenziale acquirente otterrà dall'impianto.

Le offerte di Milk the Sun sono disponibili alla pagina www.milkthesun.com/ita



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



ENERGIE
RINNOVABILI

COLLABORIAMO CON IL SOLE PER
GARANTIRVI ENERGIA NATURALE E PULITA

DISTRIBUTORE UFFICIALE



REC

Q CELLS



LG
Life's Good



solsonica
Chiara come il sole



WINAICO®

JinKO Solar
Building Your Trust in Solar

SOLAR
FRONTIER

ABB



ENERGY
THAT
CHANGES

fronius
SUPERARE I LIMITI

Tigo
energy

Da Anie Rinnovabili un contributo al sistema energetico nazionale



A POCO PIÙ DI UN ANNO DALLA NASCITA, L'ASSOCIAZIONE (UNICA VOCE CONFINDUSTRIALE DEL SETTORE) TRACCIA UN BILANCIO DELLE ATTIVITÀ SVOLTE E DEI FRONTI APERTI COME UN PUNTO DI RIFERIMENTO PER TUTTO IL SETTORE DELLE FONTI DI ENERGIA ALTERNATIVE

a cura di Anie Rinnovabili



L'unione fa la forza. È questa l'idea che ha spinto Anie (la Federazione nazionale delle imprese elettrotecniche ed elettroniche) a creare un'aggregazione di aziende nel settore delle energie rinnovabili: Anie Rinnovabili. La nuova Associazione riunisce i costruttori di componenti e di impianti chiavi in mano per la produzione di energia da fotovoltaico, eolico, biomasse, geotermia e mini idroelettrico. Unica voce confindustriale del settore, è un punto di riferimento per tutto il settore delle fonti di energia alternative. Possono aderire ad Anie Rinnovabili tutte le aziende interessate a promuovere la costruzione di impianti in Italia e all'estero e i promotori di nuove tecnologie per la produzione di energia da fonti rinnovabili.

L'OBIETTIVO

Anie Rinnovabili aggrega le aziende che lavorano per dare un contributo concreto al sistema energetico nazionale.

L'obiettivo è anche quello di cogliere le potenzialità di tutte quelle nuove tecnologie che, nate sulla scia del grande sviluppo delle rinnovabili, sono oggi perfettamente integrate in un sistema bilanciato e costituiscono una ricchezza per tutto il Paese.

Per offrire una maggiore expertise alle aziende associate, in Anie Rinnovabili sono designati i rappresentanti dei settori fotovoltaico, eolico, mini eolico, mini idroelettrico e biomasse.

Ognuna di queste fonti rinnovabili ha un vicepresidente esperto della materia che, attraverso l'Associazione, si fa portavoce delle istanze del comparto in Confindustria e nei comitati di lavoro tecnici.

Nell'ultimo decennio il settore delle rinnovabili, e del fotovoltaico in particolare, ha avuto una spinta che ha consentito al nostro Paese di recuperare il

divario con le altre nazioni europee e che ha portato l'Italia a issarsi al terzo posto del podio nella classifica dei maggiori produttori di energia dal sole. Per l'esattezza, l'Italia è terza, alle spalle di Germania e Cina, grazie ai suoi 648mila impianti installati con una potenza di 18mila megawatt. Con questi numeri, l'Italia può vantare il 15% del totale della produzione fotovoltaica nel mondo, davanti a "giganti" quali gli Stati Uniti e il Giappone.

RIPARTIRE DAL RESIDENZIALE

I dati Anie Rinnovabili parlano di un settore che nell'ultimo anno ha visto una crescita degli impianti di piccola taglia: l'incrocio del numero di impianti installati nel 2014 (50.571 unità) con il valore della potenza implementata (385 MW) evidenzia che a farla da padrone lo scorso anno sono stati proprio gli impianti del settore residenziale. A fine 2013, il mercato del fotovoltaico aveva mostrato un calo del fatturato di più del 70% rispetto all'anno precedente, con gravi ripercussioni sull'occupazione.

Una crisi post incentivi che tuttavia aveva fatto registrare una buona tenuta per gli impianti che usufruivano della detrazione Irpef per l'installazione su edifici residenziali, compresi tra i 3 e i 6 kW di potenza. Le famiglie e le PMI credono davvero nel fotovoltaico, i dati ce lo dimostrano.

E con la detrazione fiscale del 50%, prorogata fino al 31 dicembre 2015, è possibile un ritorno concreto degli investimenti sostenuti in tempi rapidi: in cinque anni è già possibile ammortizzarne i costi. Per non parlare del fatto che le spese di installazione sono diminuite di circa il 75% rispetto a qualche anno fa. Ciò significa che esiste un mercato italiano del fotovoltaico che va oltre i meccanismi incentivanti e che si sviluppa in maniera costante e continua. È proprio dal residenziale,

dalle nuove tecnologie di accumulo e dallo stimolo all'autoconsumo che deve venire lo slancio per la ripartenza del nostro comparto industriale. La ricetta di Anie Rinnovabili per lo sviluppo del settore è molto semplice: il primo passo da compiere è lo snellimento burocratico, realizzabile a costo zero, mediante una semplificazione delle procedure autorizzative, di connessione e di accesso alla rete che porterebbe a una diminuzione dei costi degli impianti FV fino al 15-20%. Secondo l'Associazione è necessario poi, così come più in generale nell'industria italiana, facilitare l'accesso al credito per le imprese, per esempio con l'introduzione di un fondo speciale atto a garantire tassi agevolati. Costituirebbero, inoltre, una fonte di benessere per il comparto, altre misure quali: l'estensione della detrazione Irpef al 50% anche ai soggetti giuridici e il supporto incentivante alla sostituzione dell'amianto. Le aziende aderenti ad Anie Rinnovabili sono pronte a mettere a disposizione l'eccellenza tecnologica di cui sono portatrici per assolvere a queste sfide e per mettere in atto gli interventi indispensabili per rendere il bene "energia" sempre più efficiente, sostenibile, economicamente vantaggioso e sicuro.

IMPEGNATI SU PIÙ FRONTI

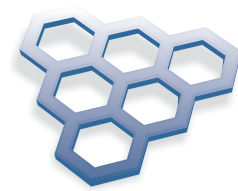
Oggi, a circa un anno dalla nascita, Anie Rinnovabili è una delle tredici Associazioni che compongono Federazione Anie e svolge un ruolo primario in quanto rappresenta all'interno di Confindustria l'unica voce di un settore strategico quale quello delle energie pulite. In questa veste è costante l'interlocuzione a livello istituzionale sui temi cruciali dell'efficienza energetica, delle smart grid e smart city ed è in corsa per dare un contributo fattivo alla realizzazione del Green Act.

Nell'ultimo anno Anie Rinnovabili è stata impegnata su diversi fronti: ha presentato una serie di emendamenti per ottenere sostegni concreti alla rimozione dell'amianto in presenza di un nuovo impianto realizzato con fonte rinnovabile, ha elaborato un documento che contiene proposte specifiche sul Green Act attualmente in fase di messa a punto da parte del Governo.

Contestualmente l'Associazione è attiva a livello tecnico nei Comitati CEI su fotovoltaico, connessioni, accumulo e nei comitati termotecnici Uni su solare e biomasse ed efficienza energetica. Lo scorso dicembre, con un'azione congiunta con Anie Energia, ha ottenuto dopo diversi interventi la regolamentazione da parte dell'autorità sull'accumulo dell'energia.

Ha istituito inoltre un Osservatorio per la rilevazione dei dati di installato, potendo contare su una fonte autorevole quale è Terna, già socio di Anie. Gli operatori del settore, enti pubblici e privati, proprietari di impianti possono trovare in Anie Rinnovabili un partner con il quale sviluppare sinergie, innovazione ed opportunità di business. A tale proposito l'Associazione auspica che nel panorama delle energie "pulite" ci sia un unico soggetto in grado di rappresentare il settore delle energie rinnovabili per evitare inutili frammentazioni e dispersioni di obiettivi, energie e moltiplicazione di costi.





Il VP Solar on Tour cattura l'interesse degli installatori

LE PRIME CINQUE TAPPE CHE L'AZIENDA VENETA HA TENUTO NELLE PRINCIPALI CITTÀ ITALIANE HANNO VISTO LA PARTECIPAZIONE DI UN NUMERO SIGNIFICATIVO DI RIVENDITORI ED INSTALLATORI, GRAZIE ALLA VARIETÀ DEGLI ARGOMENTI TRATTATI, COMPRESI TERMODINAMICO E AEROVOLTAICO



del rilancio dell'edilizia, sempre più orientata alla riqualificazione del patrimonio energetico immobiliare esistente, offrendo significative opportunità di sviluppo in un mercato sempre più alla ricerca di professionisti in grado di applicare le tecnologie innovative disponibili, che potranno interagire in un futuro non così lontano con la smart city e la mobilità elettrica».

ARGOMENTI A TUTTA EFFICIENZA

Sono tanti gli argomenti che oggi ruotano attorno al mondo dell'energia solare, così come sono diverse e articolate le modalità a disposizione degli operatori per creare nuove opportunità di business e tornare, così, a realizzare volumi importanti.

E per fornire tutto il sostegno necessario agli installatori, tra cui know how, aggiornamento tecnico e una panoramica più ampia di quanto accade oggi sul mercato italiano e dei prodotti a disposizione, diverse aziende continuano a credere fortemente e ad investire in formazione sul territorio.

Un esempio giunge da VP Solar, che lo scorso 16 aprile aveva avviato, a Bologna, il VP Solar on Tour, otto incontri di aggiornamento tecnico sul fotovoltaico e sull'efficienza energetica, rivolti ai professionisti del settore quali rivenditori, installatori e progettisti, che l'azienda sta tenendo nelle principali città italiane. Il VP Solar on Tour vede la partecipazione di importanti aziende internazionali, tra cui ABB, LG, SMA, SolarWorld, Panasonic, SolarEdge, da sempre impegnate nella ricerca e sviluppo di prodotti e sistemi per la produzione di energia da fonti rinnovabili e per l'efficienza energetica, che intendono offrire il proprio contributo su alcuni temi trattati, tra cui storage, revamping e ottimizzazione del fotovoltaico, solare aerovoltaiico, solare termodinamico, SEU e certificati bianchi.

UNA BUONA RISPOSTA DAGLI INSTALLATORI

Secondo i pareri raccolti dai sondaggi rivolti da VP Solar agli installatori ad ogni fine incontro delle prime tappe, che si sono tenute a Bologna, Firenze, Milano, Torino e Bari, oggi c'è un interesse maggiore da parte dell'installatore nel conoscere tutte le vie percorribili per tornare a creare opportunità di business importanti in questo mercato.

Agli incontri tenuti fino ad oggi hanno infatti partecipato circa 500 installatori, con una media di 100 persone ad ogni evento.

«Oggi gli edifici richiedono un approccio sistemico nella fase di progettazione, installazione e manutenzione degli impianti, con la finalità di mantenere elevato il comfort abitativo e il valore immobiliare, con un contenimento dei consumi, ottimizzando la gestione energetica», spiega Stefano Loro, Ceo di VP Solar. «Questi temi rappresentano il fulcro

In questo senso sono tanti gli argomenti trattati da VP Solar in un'ottica di integrazione tra fotovoltaico e altre tecnologie che sfruttano le rinnovabili. Si è parlato, ad esempio, di solare termodinamico, che abbinato ad un impianto fotovoltaico può sfruttare il più possibile l'energia prodotta e fare in modo che la temperatura dell'acqua possa raggiungere il massimo possibile solo quando è disponibile l'energia proveniente dall'impianto.

Oppure della tecnologia aerovoltaiica, la combinazione ideale tra fotovoltaico e un sistema di riscaldamento ad aria che permette di incrementare il comfort abitativo.

«In un'ottica di efficienza energetica, l'impianto fotovoltaico risulta centrale nella produzione di energia da utilizzare in maniera efficiente per riscaldare, produrre acqua calda sanitaria, raffrescare, deumidificare, cucinare ed alimentare tutte le utenze casalinghe», aggiunge Stefano Loro. «Oggi, grazie ad un mercato finalmente stabile, normative definite e possibilità di incentivazione semplici come la detrazione fiscale e i certificati bianchi, è ancora conveniente prodursi l'energia autonomamente conseguendo risparmi notevoli nella bolletta elettrica».

Sono tutti temi che, secondo quanto emerso dalle prime tappe, hanno catturato l'interesse da parte degli installatori, che vogliono essere a conoscenza di tutte le nozioni a disposizione per lavorare tanto, e bene, nei settori del fotovoltaico e dell'efficienza energetica. ☀

ARGOMENTI TRATTATI

.....

- Storage
- Seu
- Revamping
- Certificati bianchi
- Detrazione fiscale
- Efficienza energetica
- Solare termodinamico
- Solare aerovoltaiico

Global PVDay

Opportunità di internazionalizzazione
per gli operatori del mercato fotovoltaico

Milano, 13 Maggio 2015
Hotel Hilton - Ore 14:00

Asset Management Day

Gestione finanziaria e tecnica
degli investimenti fotovoltaici in Italia

Milano, 14 Maggio 2015
Hotel Hilton - Ore 09:00

Conferenze e workshop di
approfondimento e networking sulle
Energie Rinnovabili

www.rendays.com

Storage, le regole tecniche del GSE

IL GESTORE DEI SERVIZI ENERGETICI, A SEGUITO DELLE RICHIESTE DI CHIARIMENTI PERVENUTE DA ALCUNI OPERATORI, HA PUBBLICATO UNA VERSIONE DELLE REGOLE TECNICHE AGGIORNATA RISPETTO AL DOCUMENTO DELLO SCORSO 8 APRILE, CON NOVITÀ SULLE CONFIGURAZIONI AMMISSIBILI PER L'INSTALLAZIONE DEI SISTEMI DI ACCUMULO

a cura di Erica Bianconi



Ing. Erica Bianconi, consulente energetico, è autrice di questo articolo



EB ENERGY MANAGEMENT

In data 8 aprile 2015, con successiva integrazione del 24 aprile 2015, il GSE ha pubblicato le Regole Tecniche sull'integrazione dei sistemi di accumulo di energia elettrica nel sistema elettrico nazionale. Le Regole Tecniche aggiornano e integrano le Procedure Applicative del GSE, le news e le FAQ pubblicate sul sito istituzionale relative all'erogazione degli incentivi per le fonti rinnovabili, le modalità di riconoscimento dei prezzi minimi garantiti e di emissione delle garanzie di origine, in caso di sistemi di accumulo integrati con gli impianti di produzione di energia elettrica.

COSA SI INTENDE PER SISTEMA DI ACCUMULO?

Il GSE, come specificato dalla deliberazione 642/2014/R/eel, ribadisce che i sistemi di accumulo, per i quali trova applicazione la regolazione dell'Autorità, sono anche i sistemi in grado di alterare i profili di scambio (prelievo e immissione) con la rete elettrica. Non rientrano in tale definizione solo i sistemi utilizzati in condizioni di emergenza che, pertanto, entrano in funzione solo in corrispondenza dell'interruzione dell'alimentazione dalla rete elettrica per cause indipendenti dalla volontà del soggetto che ne ha la disponibilità.

Un sistema di accumulo per il fotovoltaico è quindi un insieme di batterie in grado di stoccare temporaneamente l'energia prodotta dai pannelli fotovoltaici e non immediatamente consumata. Il sistema di accumulo permette di ridurre i prelievi di rete e tutti i costi accessori ad essi connessi. In questo contesto non si fa riferimento ad impianti fotovoltaici Off Grid, ovvero a sistemi di accumulo Off Grid, ma solo a sistemi di accumulo On Grid, sia che siano in corrente continua che in corrente alternata.

CHI RICEVE GLI INCENTIVI PUÒ INSTALLARE UN SISTEMA DI ACCUMULO?

Il GSE, come già indicato nella news pubblicata sul portale in data 23 dicembre 2014, afferma che a partire dal primo gennaio 2015, chi ha già il fotovoltaico e sta ricevendo gli incentivi statali, o i "Prezzi Minimi Garantiti" del Ritiro Dedicato, può installare dei siste-

mi di accumulo per aumentare la quota di autoconsumo. Tale regola non è valida per gli impianti fotovoltaici fino a 20 kW di potenza in scambio sul posto incentivati con il Primo Conto Energia.

È essenziale ricordare che "i sistemi di accumulo dovranno essere integrati nel sistema elettrico nel rispetto delle disposizioni inerenti l'erogazione del servizio di connessione, trasmissione, distribuzione, misura e dispacciamento dell'energia elettrica previste nella delibera 574/2014/R/eel, nonché nel rispetto delle norme CEI di riferimento, ai sensi della deliberazione 642/2014/R/eel".

In un impianto fotovoltaico connesso alla rete è obbligatorio installare sistemi di accumulo conformi alle norme CEI di riferimento.

Per sistemi di accumulo installati in impianti fotovoltaici prima del 1° gennaio 2015, il GSE permette di continuare ad accedere agli incentivi solo nel caso in cui non vi sia variazione dei flussi di energia prodotta ed immessa in rete. In questo caso, il soggetto responsabile entro l'8 maggio, deve inviare una comunicazione di fine installazione al GSE conforme all'allegato 3 delle Regole Applicative.

COSA FARE PER INSTALLARE SISTEMI DI ACCUMULO SU IMPIANTI INCENTIVATI?

Il Soggetto Responsabile che installa un sistema di accumulo in un impianto fotovoltaico incentivato o che riceve i prezzi minimi garantiti (PMG) del RID deve inviare al GSE:

1. prima dell'installazione, una comunicazione d'inizio installazione, conforme all'Allegato 2 delle Regole Applicative,
2. entro 30 giorni dalla data di primo parallelo del sistema di accumulo (o dall'attivazione dei contatori di misura bidirezionali previsti) una comunicazione di fine installazione, conforme all'Allegato 3 delle Regole Applicative.

La comunicazione deve essere inviata all'indirizzo info@pec.gse.it indicando nell'oggetto:

- prefisso FTV (PMG nel caso di prezzi minimi garantiti)
- n.pratica GSE dell'impianto
- inizio installazione del sistema di accumulo
- nel caso di comunicazione di fine installazione

- prefisso FTV (PMG nel caso di prezzi minimi garantiti)
- n.pratica GSE dell'impianto
- fine installazione del sistema di accumulo

Il GSE, entro 90 giorni dalla data di ricezione della comunicazione di avvenuta installazione di sistemi di accumulo, valuta la documentazione pervenuta e si esprime in merito alla permanenza o meno dei requisiti di ammissione ai meccanismi di incentivazione o ai prezzi minimi garantiti nell'ambito del ritiro dedicato.

È inoltre possibile inviare al GSE una richiesta di valutazione preliminare (conforme all'Allegato 1 delle Regole Applicative). Il GSE, entro 60 giorni dalla ricezione dovrà esprimersi in merito all'ammissibilità o meno dell'intervento.

Anche in questo caso, la richiesta deve essere inviata all'indirizzo info@pec.gse.it indicando nell'oggetto:

- prefisso FTV (PMG nel caso di prezzi minimi garantiti)
- n.pratica GSE dell'impianto
- valutazione preventiva del progetto di sistema di accumulo

COSA ACCADE ALL'INCENTIVO NEL CASO DI SISTEMI DI ACCUMULO?

Nel caso di installazione di sistemi di accumulo in impianti incentivati (o nel caso di prezzi minimi garantiti) il GSE, entro 90 giorni dalla ricezione della comunicazione di installazione, si esprime in merito all'esito della richiesta.

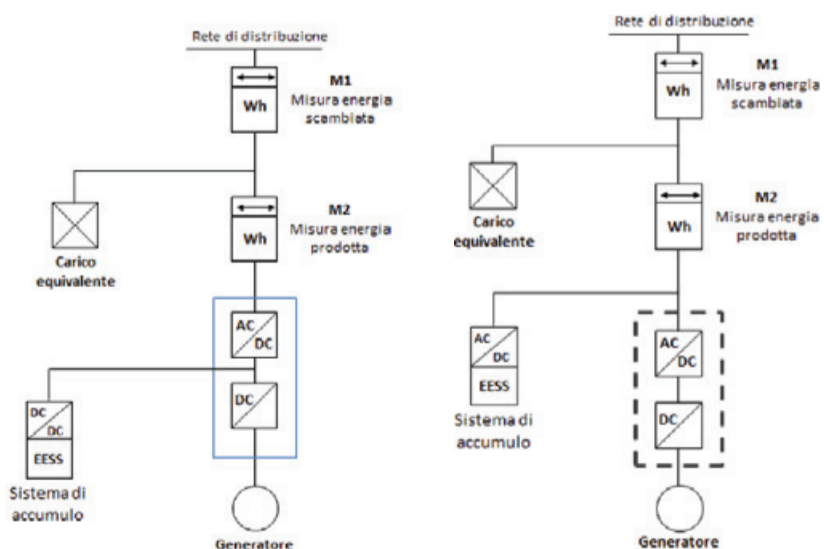
ESITO POSITIVO

Il GSE informa il Soggetto Responsabile specificando, nel caso di installazione del sistema di accumulo presso impianti incentivati, i nuovi algoritmi che verranno utilizzati per la quantificazione dell'energia elettrica che ha diritto agli incentivi (e/o ai prezzi minimi garantiti) a decorrere dalla data di attivazione delle apparecchiature di misura ovvero dalla data di primo parallelo con la rete elettrica del sistema di accumulo (se più recente). Il provvedimento adottato dal GSE integra la convenzione originariamente sottoscritta dalle parti.

ESITO NEGATIVO

L'intervento di modifica realizzato non può essere accolto in quanto non conforme ai requisiti e alle condizioni definite nelle Regole Tecniche. Il GSE comunica al Soggetto Responsabile i motivi di decadenza dal diritto a percepire gli incentivi (e/o i prezzi minimi garantiti) a decorrere dal primo giorno del mese successivo alla realizzazione dell'intervento, procedendo al recupero degli importi non dovuti, laddove necessario. Nel caso di impianti di produzione che accedono al conto energia fotovoltaico, ai fini della corretta erogazione degli incentivi, la misura dell'energia elettrica assorbita e rilasciata dai sistemi di accumulo, aggiuntiva alla misura dell'energia elettrica prodotta di cui alla deliberazione n. 88/07, è necessaria solo nel caso di sistemi di accumulo bidirezionali lato produzione.

SISTEMA DI ACCUMULO LATO PRODUZIONE BIDIREZIONALE



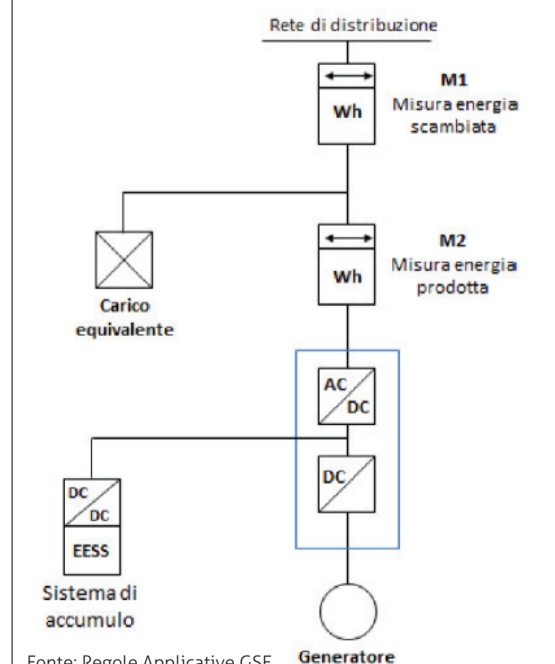
INTEGRATO IN CORRENTE CONTINUA

INTEGRATO IN CORRENTE ALTERNATA

Solo nel caso di sistema di accumulo integrato lato produzione monodirezionale, gli algoritmi per la determinazione dell'energia elettrica che ha diritto agli incentivi non subiscono modifiche rispetto alla situazione vigente. In tali casi non è infatti necessario acquisire ulteriori misure relativamente all'energia assorbita ovvero rilasciata dai sistemi di accumulo.

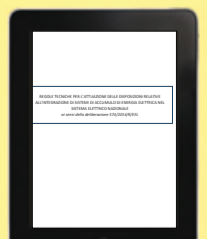
Fonte: Regole Applicative GSE

SISTEMA DI ACCUMULO LATO PRODUZIONE MONODIREZIONALE



Fonte: Regole Applicative GSE

SPAZIO INTERATTIVO
ACCEDI AL DOCUMENTO



EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

L'avanzata dei Led

GRAZIE A UN CALO DEI COSTI DI CIRCA IL 30% NEGLI ULTIMI DUE ANNI, CONTINUA A CRESCERE L'INTERESSE VERSO I DIODI A EMISSIONE LUMINOSA, CHE STANNO SEMPRE PIÙ RIENTRANDO NELLE SCELTE DI AMMINISTRAZIONI COMUNALI, GRANDE DISTRIBUZIONE E PMI PER EFFICIENZA ED ELEVATO RISPARMIO. E CRESCONO LE OPPORTUNITÀ PER GLI INSTALLATORI, SOPRATTUTTO PER QUANTO RIGUARDA IL RELAMPING

Continua a crescere l'interesse verso i sistemi di illuminazione che sfruttano i Led. L'evoluzione tecnologica e una maggior concorrenza, che hanno determinato un significativo abbassamento dei costi (di circa il 30% rispetto a due anni fa), e la possibilità di ridurre i consumi energetici anche fino al 60%, hanno permesso una maggiore diffusione di questa tecnologia in diversi ambiti, dal residenziale al commerciale fino alla pubblica amministrazione. Nel mese di aprile diverse notizie hanno confermato questo trend. A Milano, grazie al progetto "Milano a Led", è stata rinnovata completamente l'illuminazione stradale con l'installazione di oltre 100mila corpi luminosi. Questa sostituzione, secondo le prime stime, potrà garantire un risparmio annuo al capoluogo lombardo per 10 milioni di euro.

Sempre nel capoluogo lombardo, Tumiate Impianti ha sostituito i vecchi sistemi illuminanti con tecnologia Led per il centro Porsche di via Rubattino.

A Verona, all'interno del Palazzo della Ragione di Verona, il Comune ha deciso di dotare le cinque ampie sale espositive di un nuovo impianto di illuminazione per ospitare la collezione "Achille Forti", istituendo in tal modo l'attuale Galleria d'Arte Moderna Achille Forti.

Il nuovo impianto di illuminazione è stato progettato per risolvere al meglio alcune criticità e si caratterizza per l'alta efficienza e la lunga durata di vita delle fonti luminose selezionate. L'attenzione si è focalizzata sui prodotti a tecnologia Led di ultima generazione su binario elettrificato: un abbinamento che ha permesso di ottenere il grado richiesto di flessibilità.

«Se prima c'era una sorta di diffidenza verso questo settore, oggi ci sono tutti i presupposti per vendere tanto e bene», spiega Roberto Migliari, proponente di Reverberi Enetec. «Quella dei Led è diventata una vera e propria moda, siamo di fronte a una tecnologia che piace e convince. Occorre però comunicare con maggiore efficacia i vantaggi dei Led al grande pubblico, che non sempre conosce i benefici di questi sistemi di illuminazione, in termini di consumi e risparmio energetico.

Si tratta di un compito su cui gli installatori dovranno lavorare a fondo per creare nuove opportunità di business».

Sempre di più la scelta di adottare questa tecnologia si sta facendo strada, e anche per i prossimi anni, con un ulteriore abbassamento dei costi, si assisterà a una naturale evoluzione che porterà pian piano alla completa sostituzione dei vecchi sistemi di illuminazione con tecnologie più efficaci e performanti, LED in primis.



C.D.N.E.: IL SUCCESSO DEL NOLEGGIO OPERATIVO

A fine 2014 la Casa delle Nuove Energie aveva presentato un'innovativa forma contrattuale che prevede la possibilità per il cliente (possessore e gestore di impianti di illuminazione) di poter sostituire le vecchie lampade con nuovi sistemi a Led acquistando non solo il prodotto ma anche il servizio di sostituzione, manutenzione e garanzia per 5 o 7 anni. Si tratta del noleggio operativo, iniziativa intrapresa insieme alla Status Srl, azienda di Milano che produce corpi luminosi, e a Unicredit Leasing. Il noleggio operativo permette al cliente di pagare il servizio di sostituzione per circa tre anni con il risparmio in bolletta generato dai corpi illuminanti a Led. Alla fine del periodo relativo al noleggio, il proprietario potrà riscattare i sistemi a Led con un conseguente beneficio economico per oltre dieci anni. Ad oggi la Casa delle Nuove Energie, grazie anche all'importante campagna di marketing effettuata per far conoscere i benefici dell'iniziativa e ai corsi di formazione tenuti su questo tema, ha siglato 8 contratti e sta per portarne a termine altri 30. Elevato interesse per questo servizio è giunto dalla grande distribuzione, hotel, autogrill e parcheggi coperti.

COME FUNZIONA:

- Rimozione e smaltimento lampade tradizionali
- Installazione nuove lampade a Led fornendo al termine un verbale di collaudo e dichiarazione conformità
- Garanzia a carico dell'azienda sulla manutenzione per tutta la durata del contratto di noleggio (fino a 5 anni)

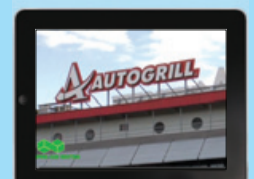
A CHI SI RIVOLGE

A tutte le aziende in cui è presente un impianto illuminante tradizionale, alle società neo costituite, ai comuni, alle società pubbliche e agli enti soggetti a patti di stabilità

BENEFICI E VANTAGGI

- Si configura come canone di servizio che è interamente deducibile nel corso dell'esercizio fiscale in cui è sostenuto
- Mantenimento della liquidità e quindi assenza di incidenza sull'esposizione finanziaria dell'impresa rispetto al "rating creditizio"
- Le rate non impattano sull'Irap
- Si hanno costi certi per tutta la durata del contratto di noleggio che prevede canone fisso, senza spese aggiuntive
- Risparmio energetico nel raffrescamento dei locali (le apparecchiature a Led scaldano pochissimo: è stato stimato che ogni 3 watt led si risparmia 1 watt di energia frigorifera)

- Revamping Led - punto di ristoro Brembo



UN DECISIVO ABBASSAMENTO DEI COSTI

Se fino a qualche anno fa i Led erano prodotti a prezzi decisamente alti, oggi la situazione è decisamente mutata. Basti pensare, per esempio, che nel 2010 un lampione stradale a Led sfiorava i 900 euro, mentre oggi costa poco più di 200 euro. A determinare il calo dei costi è stata l'elevata concorrenza che si è creata negli ultimi anni ma anche una maggiore efficienza nelle fasi di produzione che ha garantito la riduzione dei costi del prodotto finale. Questa discesa dei prezzi ha determinato un significativo aumento della domanda. Soprattutto perché a ciò va ad aggiungersi l'elevato risparmio garantito da questa tecnologia rispetto alle tradizionali lampadine. Oggi il risparmio generato dai Led rispetto ai vecchi sistemi sfiora il 60%. Ciò significa poter abbattere la spesa energetica con tempi di rientro dell'investimento che possono variare da uno a tre

anni in base alla tipologia di intervento. Se infatti l'installatore si limita a sostituire solo le sorgenti luminose, come spesso accade nel residenziale, i tempi di rientro sono più brevi (un anno); viceversa, se i lavori comprendono anche la sostituzione di alcune componenti meccaniche del sistema a Led, i tempi di ritorno sono leggermente più lunghi ma, comunque, interessanti.

Un esempio giunge da Enerqos, che ha siglato un accordo con i centri fitness 20 Hours Club per la sostituzione di tutti i corpi illuminanti negli spogliatoi e nelle zone fitness dei due centri di Piazzetta Bossi 4 (Largo Cairoli) e Via Cassiodoro 30 (Amendola Fiera), con lampade Led. In particolare sono state installate 414 lampade a Led con una riduzione del fabbisogno energetico pari al 59%.

«Il lighting è sempre più un settore chiave nell'ambito dell'efficienza energetica, strada che le nostre

imprese sono obbligate a percorrere visti i costi dell'energia in Italia», commenta Giorgio Pucci, presidente di Enerqos. «La nostra proposta è rivolta agli operatori della grande distribuzione, ma anche ai settori industriale, dell'hospitality, della logistica e ai luoghi pubblici. Diamo la possibilità di promuovere e finanziare direttamente sino al 100% interventi di riqualificazione energetica con l'obiettivo di dimezzare i costi dell'energia elettrica facendo al contempo bene all'ambiente».

DAI COMUNI ALLE PMI

Sono tanti e diversi gli ambiti di applicazione dei Led, anche se nell'ultimo anno si è assistito a un vero e proprio boom di installazioni presso le pubbliche amministrazioni.

In molte città italiane la sostituzione dei vecchi sistemi di illuminazione stradale con tecnologia a Led ha registrato un notevole incremento, soprattutto per i vantaggi economici che ne derivano nella gestione e nella manutenzione. Importante è anche il ruolo che questi sistemi rivestono in termini di sicurezza, visibilità e valorizzazione del contesto urbano. Per queste ragioni molti comuni italiani, dai più grandi fino a quelli con pochissimi abitanti, stanno percorrendo la strada dei Led. Metà dei comuni bresciani, ad esempio, si stanno mobilitando per riqualificare l'illuminazione pubblica, sostituendo 60mila vecchi lampioni con sistemi a Led. Gli interventi dovrebbero garantire un risparmio di 4,2 milioni di euro l'anno. E ancora, a Napoli il Programma operativo interregionale energie rinnovabili e risparmio energetico (POI) ha destinato 20 milioni per la sostituzione dei faretti che illuminano i quattro chilometri di tunnel tra i quartieri Soccavo e Pianura con lampade Led. Tra pochi mesi, inoltre, il Comune bandirà la gara di appalto per sostituire con lampioni Led buona parte dell'illuminazione cittadina. Quest'intervento permetterà di dimezzare, da 12 a 6 milioni di euro, la spesa annua per l'illuminazione notturna della città.

Sebbene per motivazioni completamente differenti, non meno significativa è la penetrazione di questi prodotti in contesti tra cui attività commerciali e musei, dove grazie a sistemi di illuminazione a Led è possibile valorizzare in modo più preciso l'oggetto esposto incrementandone il valore e incentivando la vendita del prodotto stesso.

RELAMPING PER IL CENTRO PORSCHE DI MILANO

L'AZIENDA VENETA TUMIATI IMPIANTI HA SOSTITUITO 305 CORPI ILLUMINANTI PER IL CENTRO PORSCHE DI VIA RUBATTINO CON LAMPADE A LED. GRAZIE ALL'INTERVENTO, È STATO STIMATO UN RISPARMIO IN BOLLETTA DI CIRCA 11.000 EURO ANNUI

Efficienza energetica con alti standard illuminotecnici e qualitativi: si è mosso in questa direzione l'intervento di Tumiati Impianti nella sostituzione dei corpi illuminanti con sistemi a Led per il centro Porsche di Via Rubattino a Milano.

Il marchio ha scelto l'azienda veneta per progettare e realizzare un intervento di sostituzione di tutti i 305 corpi illuminanti, all'interno dello showroom, negli uffici, nell'officina e nell'area esterna.

L'azienda aveva la necessità di ammodernare l'obsoleto impianto di illuminazione esistente, con un impianto in grado di garantire un'ottima resa cromatica, aumentando l'illuminazione generale e riducendo i forti consumi derivati dalle vecchie lampade a scarica.

Questo intervento, dalle prime stime, dovrebbe permettere un risparmio in termini economici di 11.000 euro all'anno di energia elettrica e ridotti costi di manutenzione, vista la durata di 50.000 ore dei nuovi corpi illuminanti.

Rispetto al vecchio impianto, che consumava 103.000 kWh/anno, l'impianto di nuova generazione consuma solo 48.000 kWh/anno, con un risparmio del 53.

Oltre al risparmio energetico, l'obiettivo aziendale era quello di aumentare il livello illuminotecnico all'interno dei vari loca-

li, passando dai 150 ai 700 lux medi nell'area showroom e dai 200 ai 600 lux medi nell'area officina.

**VETRINA PRODOTTI****GEWISS
SMART[4]**

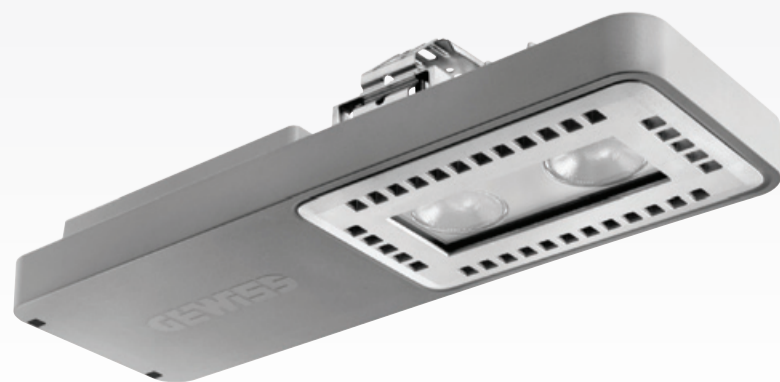
- **Flusso luminoso:** da 1.600 a 28.000 lumen

- **Risparmio energetico:** dal 50 all'80%

Versioni:

- Smart [4] LB|HB

- Smart [4] FL

**REVERBERI ENETEC
LAMPIONE FV UNICO 2.0**

**Apparecchio
illuminante**
Modello:
Italo 1

**Modulo
fotovoltaico**
Potenza
nominale: da
100 a 250
Wp
Tipologia
modulo:



*policristallino
o monocristallino*

Accumulo
Tipologia: AGM (absorbent glass mat)
Capacità: 2x100 Ah

E infine si sta assistendo a una sorta di boom per quanto riguarda le attività di relamping, vere e proprie sostituzioni delle lampade tradizionali con sistemi più evoluti.

LE OPPORTUNITÀ PER GLI INSTALLATORI FV

Le aziende che operano nel mercato del fotovoltaico e che da qualche anno hanno deciso di ampliare il proprio business abbracciando l'efficienza energetica a 360° si dichiarano soddisfatte delle opportunità offerte dal mercato dei Led. Sono diversi i casi in cui la proposta di installare sia l'impianto fotovoltaico sia il nuovo sistema di illuminazione sta diventando una delle strade più interessanti per una maggiore indipendenza energetica. «Oltre alle iniziative di relamping delle municipalità, sono sempre di più anche le aziende che scelgono di dotarsi di sistemi di illuminazione notturna dei propri spazi aperti usufruendo dell'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico, e poi stoccata in apposite batterie, per rendersi il più possibile indipendenti dalla rete di alimentazione elettrica ed abbattere i costi energetici», spiega Richelmo Messinetti, tecnico commerciale di Tecno-Lario S.p.A. «Accanto a questo trend vi sono poi tutte quelle opportunità offerte da luoghi dove la rete non è presente: dalle nostre isole e spazi rurali fino ai mercati emergenti, in cui la rete ha bassa efficienza

o è del tutto assente a fronte di un'abbondante disponibilità di energia da fonte solare».

Resta però da chiedersi se oggi gli installatori, che fino a qualche anno fa erano impegnati nel proporre esclusivamente l'installazione del fotovoltaico, siano in grado di illustrare i vantaggi di questo connubio tra Led e solare. Lo conferma Tommaso Lascaro, amministratore delegato della Casa delle Nuove Energie: «Per un installatore, tutto ciò che è nuovo spaventa. Bisogna quindi lavorare al suo fianco per creare le giuste condizioni di vendita». Diverse aziende hanno quindi affiancato i propri installatori fotovoltaici fornendo know how tecnico in termini di formazione, ma anche assistenza e servizi a 360° che spaziano dalla progettazione alla manutenzione, per rispondere così in maniera tempestiva a qualsiasi esigenza. È il valore aggiunto su cui diverse aziende stanno lavorando per potersi ritagliare uno spazio importante in questo settore e per guadagnare importanti quote di mercato.

FUTURO IN DISCESA

Quello dei Led è un mercato in forte espansione. Sempre di più questi dispositivi giocheranno un ruolo da protagonisti nello scenario dell'illuminazione, in termini di risparmio, comfort e sicurezza. A questa espansione contribuiranno l'evoluzione



tecnologica dei prodotti, il continuo abbassamento dei costi e una maggiore sensibilizzazione verso le tematiche green.

«Anche il mondo del Led e dei corpi illuminanti ha ancora molto spazio di sviluppo: corpi più piccoli e meno energivori richiederanno apparati di produzione e stoccaggio più contenuti ed economici», ha aggiunto Richelmo Messinetti, tecnico commerciale di Tecno-Lario S.p.A.

«I sistemi di controllo sempre più accurati e complessi poi permetteranno di gestire al meglio l'illuminazione dal punto di vista dell'inquinamento e del risparmio energetico. La vera transizione però la dovrà fare il mercato: anche l'illuminazione deve essere coinvolta dalla transizione alle rinnovabili di scottante attualità, al punto che queste tecnologie si trasformino da semplici soluzioni ad opportunità». È anche per questi motivi che, per le aziende che fino a qualche anno fa erano impegnate solo nella fornitura e installazione di materiale fotovoltaico, l'integrazione tra Led e solare potrà diventare un buon punto di partenza per aprirsi a nuove opportunità di business che il solare da solo, per l'attuale momento storico, potrebbe non riuscire a garantire.

Energos ha recentemente siglato un accordo con i centri fitness 20 Hours Club per la sostituzione di tutti i corpi illuminanti dei due centri di Piazzetta Bossi 4 e Via Cassiodoro 30 a Milano

NASCE TROVALED DI GBC PER IL CALCOLO DEL RISPARMIO CON ILLUMINAZIONE A LED

GBC presenta il portale Trovaled, <http://www.gbconline.it/trovaled/>, sviluppato per calcolare il risparmio energetico con l'illuminazione a Led. Attraverso quattro semplici passaggi, questo strumento consiglia la migliore soluzione in base ad ogni specifica esigenza. Dopo aver selezionato potenza e tipologia di lampada da sostituire (lampadine ad incandescenza, alogene, fluorescenti o tubi fluorescenti) il portale mostra le possibili alternative a Led a seconda dell'attacco e della forma desiderate. Una volta effettuata la scelta, il portale calcola il risparmio energetico che si ot-

terrebbe sostituendo le vecchie lampadine con le nuove a tecnologia Led, effettuando anche un calcolo ipotetico del risparmio annuale sulla bolletta della luce.



TECNO-LARIO KIT LAMPIONE FOTOVOLTAICO



Componenti:

- 1 box testa palo in ABS completo di struttura di supporto in alluminio

- 1 o 2 moduli fotovoltaici Solarword 145/150 in silicio cristallino

- 1 regolatore di carica Steca PR2020

- 1 o 2 batterie ermetiche : Fiamm 12FGL120

- 1 armatura stradale Gladio 18

RENESOLA LED HIGHBAY

Target: industriale/commerciale

Modelli: 120/200 W

Lumen: 13.200/20.000

Voltaggio: 100/240



NEWS

Nel 2014 investimenti nelle FER a +17% nel mondo

Nel 2014, gli investimenti nelle rinnovabili sono tornati a crescere con un +17% rispetto al 2013. Lo rivela lo studio "Global Trends in Renewable Energy Investment 2015", condotto dall'Unep in collaborazione con Bloomberg New Energy Finance, secondo cui lo scorso anno sono stati investiti, a livello globale, 270,2 miliardi di dollari. Nel dettaglio, l'anno scorso sono stati installati nuovi impianti che sfruttano le rinnovabili per una potenza di 103 GW, contro gli 86 GW del 2013, 89 del 2012 e 81 del 2011. A trainare la crescita, secondo lo studio, è stato il fotovoltaico, con investimenti pari a 149,6 miliardi di dollari, il 25% in più rispetto al 2013. Metà di questi investimenti arrivano dall'Asia. Record anche per l'eolico, con una crescita dell'11% grazie a 99,5 miliardi di dollari investiti. Per quanto riguarda invece biomasse e rifiuti, biocarburanti e idroelettrico è stato registrato un calo rispettivamente del 10, 7 e 17%. Prendendo in considerazione i Paesi più virtuosi, la Cina è al primo posto per investimenti effettuati nelle rinnovabili, con 83,3 miliardi di dollari, il 39% in più rispetto al 2013. Al secondo posto si sono posizionati gli Usa, con 38,3 miliardi di dol-

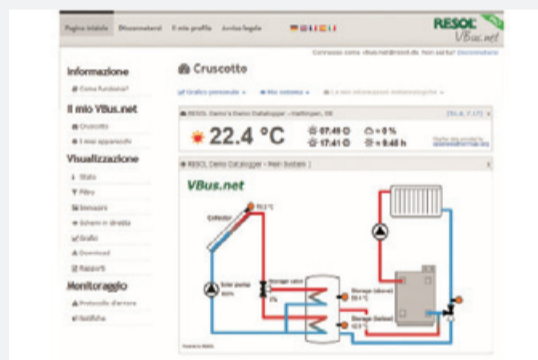
lari (+7%), seguiti dal Giappone con 35,7 miliardi di dollari (+10%). Hanno contribuito alla crescita degli investimenti nelle FER anche alcuni Paesi in via di sviluppo tra cui Brasile (7,6 miliardi di dollari), India (7,4 miliardi) e Sud Africa (5,5 miliardi), mentre Indonesia, Cile, Messico, Kenya e Turchia hanno registrato investimenti superiori al miliardo di dollari. Anche l'Europa ha registrato un lieve incremento, anche se gli investimenti sono cresciuti di meno dell'1% (57 miliardi di dollari).

SPAZIO INTERATTIVO
ACCEDI AL DOCUMENTO

Resol: più funzioni con il portale internet VBus.net

Il portale Internet VBus.net della Resol è già disponibile online con numerose funzioni avanzate. Oltre al nuovo pannello di controllo molto pratico (una pagina di inizio personalizzata configurabile da ogni utente), il portale Internet offre le seguenti funzionalità con l'accesso PRO: integrazione di dati meteo del luogo dove è installato l'impianto; visualizzazione delle ore d'irraggiamento solare previsto, temperatura esterna e condizioni meteorologiche; creazione di filtri semplificata; creazione di record di dati cliccando e trascinando, e configurazione per un successivo impiego; editor del sistema in diretta avanzato; creazione individuale di leggende, integrazione d'immagini di componenti e di diagrammi del sistema; aggiornamento dei dati molto preciso (al

minuto). Inoltre, il portale mira a fornire notifiche e rapporti via email configurabili individualmente, estratti di dati o messaggi frequenti in casi di errore predefiniti e un monitoraggio puntuale.



Varese, al via il 22 maggio l'impianto solare termico abbinato al teleriscaldamento

È previsto per il prossimo 22 maggio a Varese l'evento di chiusura del progetto europeo "SDHplus", volto alla promozione del solare termico integrato al teleriscaldamento, nell'ambito del quale verrà presentato il nuovo impianto solare termico integrato nella rete di teleriscaldamento di Varese. La struttura è stata realizzata da SDH Energy su commissione della utility Varese Risorse, società del gruppo A2A che gestisce la rete di teleriscaldamento della città lombarda, che si estende per circa 16 chilometri e raggiunge circa 150 utenze. Il campo solare termico è collocato all'interno dell'area comunale dove è ubicata la centrale di cogenerazione che serve la rete. L'impianto è costituito da 73 collettori solari piani ad alta efficienza di 13,57 metri quadri ciascuno installati con inclinazione di 35° sul piano orizzontale e suddivisi in otto file, delle quali sette sono disposte a terra mentre la restante è ubicata sul tetto di un magazzino. La struttura occupa una superficie captante complessiva di 990 metri qua-



dri ed ha una producibilità presunta di circa 450 MWh/anno, che contribuiscono alla produzione di calore necessaria alla rete per una percentuale pari al 3,3% in estate e circa l'1% su base annuale. L'investimento sostenuto per la realizzazione dell'impianto solare termico, pari a circa 400mila euro, dovrebbe rientrare nell'arco di circa nove anni grazie al risparmio sull'acquisto del gas e all'incentivo del Conto Termico di 272.250 euro, che verranno corrisposti in cinque anni.

GSE, bando per l'iscrizione ai Registri 2015 del Conto Termico

Il Gestore dei Servizi Energetici ha pubblicato il bando riferito ai Registri 2015 riservati agli interventi destinati alla produzione di energia termica da fonti rinnovabili e all'efficienza energetica di piccole dimensioni. Le risorse destinate all'incentivazione degli interventi per i quali ricorre l'obbligo di iscrizione ai Registri, ovvero quelli di potenza termica nominale complessiva, con riferimento al singolo edificio, compresa tra 500 e 1.000 kW, come previsto dal D.M. 28 dicembre 2012, sono pari a 6,93 milioni di euro per gli interventi realizzati dalle pubbliche amministrazioni e a 22,29 milioni di euro per quelli realizzati dai privati, definite in termini di spesa cumulata annua. I Registri verranno aperti il giorno 20 maggio 2015 alle ore 9.00 e si chiuderanno alle ore 21.00 del 19 luglio 2015. Le richieste dovranno essere trasmesse esclusivamente per via telematica, mediante l'applicazione informatica Portaltermico: <https://applicazioni.gse.it>. Il GSE formerà le graduatorie sulla base dei dati dichiarati dai soggetti responsabili sulla base dei criteri indicati nel Decreto, dei quali il primo è la minor potenza degli impianti, seguito dall'antiorità del titolo autorizzativo o abilitativo e dalla precedenza della data della richiesta di iscrizione al Registro. Info: www.gse.it

Enea ha attivato il portale per richiedere online la detrazione fiscale del 65%



L'Agenzia Nazionale per l'Efficienza Energetica ha attivato all'inizio di aprile il portale finanziaria2015.enea.it, attraverso il quale è possibile inviare online la documentazione per richiedere le detrazioni fiscali del 65%. Tale agevolazione si può richiedere per gli interventi di riqualificazione energetica degli edifici, tra i quali anche l'installazione di pannelli solari termici e di pompe di calore. L'ecobonus del 65% riguarda sia i lavori effettuati nelle singole abitazioni sia quelli realizzati nelle parti comuni dei condomini e durerà fino alla fine dell'anno, mentre a partire dal 1° gennaio 2016 scenderà al 36%, quindi per usufruire della detrazione maggiorata le ristrutturazioni devono essere pianificate e concluse entro i prossimi nove mesi. Enea, per far fronte alle richieste di informazione, ha attivato un altro portale dedicato, www.energiaenergetica.enea.it, che contiene le ultime news in materia legislativa, le risposte degli esperti e le guide ai lavori, oltre a soluzioni tecnologiche, proposte formative, buone pratiche e metodologie per un uso razionale dell'energia di famiglie, imprese e pubblica amministrazione. Per maggiori informazioni è possibile contattare Americo Carderi, gestione meccanismo Detrazioni Fiscali, all'indirizzo mail: americo.carder@enea.it

Solar-Log e IDM ottimizzano la produzione di FV e pompe di calore

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



Condominio di Tradate (VA) offre energia gratis grazie a FV e pompe di calore

L condominio Domus Energethica di Tradate (Varese) è un esempio di edificio ad alta efficienza energetica che si colloca in classe A grazie all'applicazione di diversi impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili, tra i quali fotovoltaico, geotermico e pompe di calore, e soluzioni costruttive improntate all'efficienza energetica. Sul tetto dell'edificio, realizzato dall'azienda F.lli Bertani S.p.A, è stato installato un impianto fotovoltaico da 80 kWp costituito da moduli policristallini Suntech e inverter Aros, che si stima produrrà circa 80.000 kWh l'anno. L'energia fotovoltaica sarà utilizzata al 100% in autoconsumo per l'alimentazione delle pompe di calore destinate al riscaldamento dell'edificio e alla produzione di acqua calda sanitaria. Grazie a queste dotazioni l'energia pulita necessaria al riscaldamento invernale entro il limite di 20°

centigradi, al raffrescamento estivo ed al consumo di acqua calda sanitaria (per un massimo di 1.000 litri al mese), è garantita gratis per 20 anni.



Emilia Romagna: nuovi fondi per interventi di riqualificazione ed efficienza

L ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti e l'Associazione nazionale dei comuni italiani hanno siglato un accordo a favore del finanziamento di interventi volti alla manutenzione del territorio, all'incremento dell'efficienza energetica del patrimonio edilizio pubblico e alla messa in sicurezza degli edifici pub-

blici, nei comuni dell'Emilia Romagna con popolazione compresa entro i 5 mila abitanti. Tra le opere destinatarie dei fondi vi è anche la realizzazione di impianti di produzione e distribuzione di energia da fonti rinnovabili. La dotazione complessiva è pari a circa 5 milioni di euro. Info: www.anci.emilia-romagna.it

L'Università di Messina ottiene 4,5 milioni di finanziamenti pubblici per FV e Led

L'Università degli Studi di Messina ha ottenuto dal ministero dello Sviluppo Economico i finanziamenti per due progetti destinati ad incrementare il risparmio energetico e a ridurre l'approvvigionamento elettrico dalla rete, per un importo complessivo pari a 4,5 milioni di euro. Il primo intervento, chiamato "Cittadella fotovoltaica", consiste nella realizzazione di impianti fotovoltaici di potenza complessiva pari a 455 kWp, che verranno installati sulle coperture della palestra polivalente

e della piscina della Cittadella sportiva dell'Annunziata, nonché su apposite pensiline poste nei parcheggi. Il campo fotovoltaico della palestra sarà posato su una nuova copertura con uno strato esterno di isolamento termico. Il secondo progetto, nominato "IngME Efficiency" prevede la sostituzione di circa 6.000 lampade fluorescenti e ad incandescenza con dispositivi Led ad alta efficienza, che consentiranno di ottenere una consistente riduzione del fabbisogno energetico dei Poli universitari Annunziata e Papardo.

Klimahouse Toscana: buona la seconda edizione



160 espositori e 6.600 visitatori. Sono i numeri della seconda edizione di Klimahouse Toscana, che si è svolta dal 17 al 19 aprile alla Stazione Leopolda di Firenze. L'evento ha registrato una buona partecipazione anche al ricco calendario convegnistico, focalizzato sulla tecnologia applicata alla riqualificazione delle preesistenze architettoniche, focus su cui si sono concentrate anche le presentazioni di case history concrete applicate sul territorio toscano. Oltre al calendario di appuntamenti presso la Stazione Leopolda sono state organizzate anche quattro visite guidate tecniche ad alcuni edifici presenti sul territorio toscano costruite secondo la filosofia CasaClima.



Security Trust

Protection and more



Videosorveglianza e Antintrusione

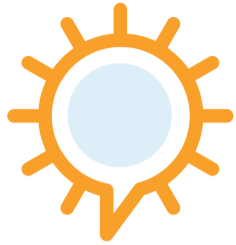
Security Trust progetta e installa sistemi di videosorveglianza e antintrusione
Specializzata nella protezione di impianti fotovoltaici

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

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

FILIALI OPERATIVE IN ITALIA

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

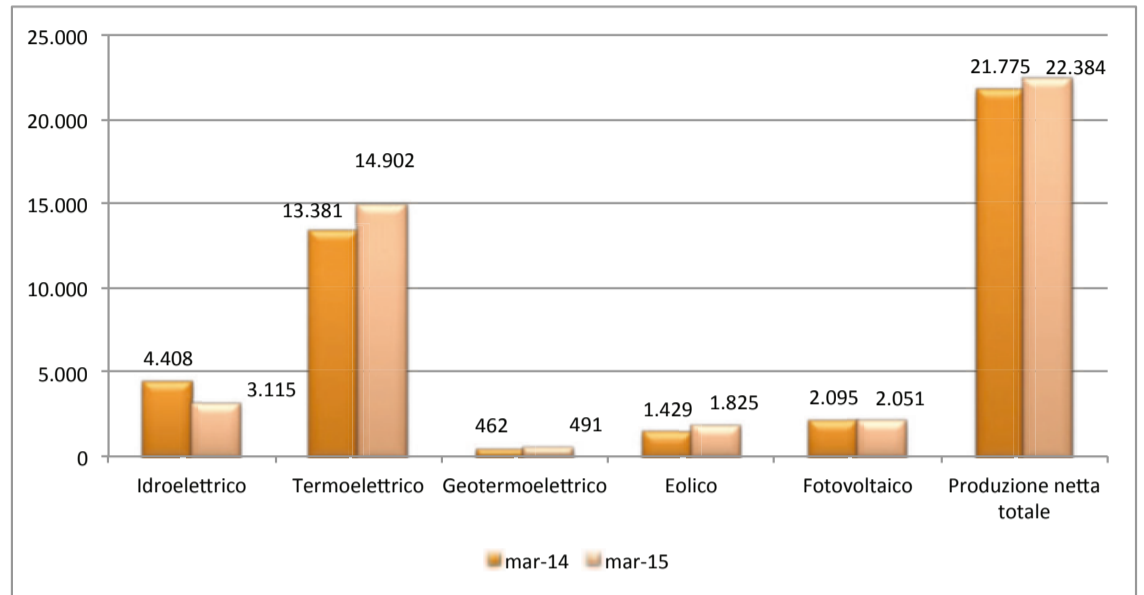


PER UNA CULTURA
DELL'ENERGIA SOLARE

Via Don Milani, 1 - 20833 Giusano (MB) - Italy
www.solarebusiness.it - info@solarebusiness.it

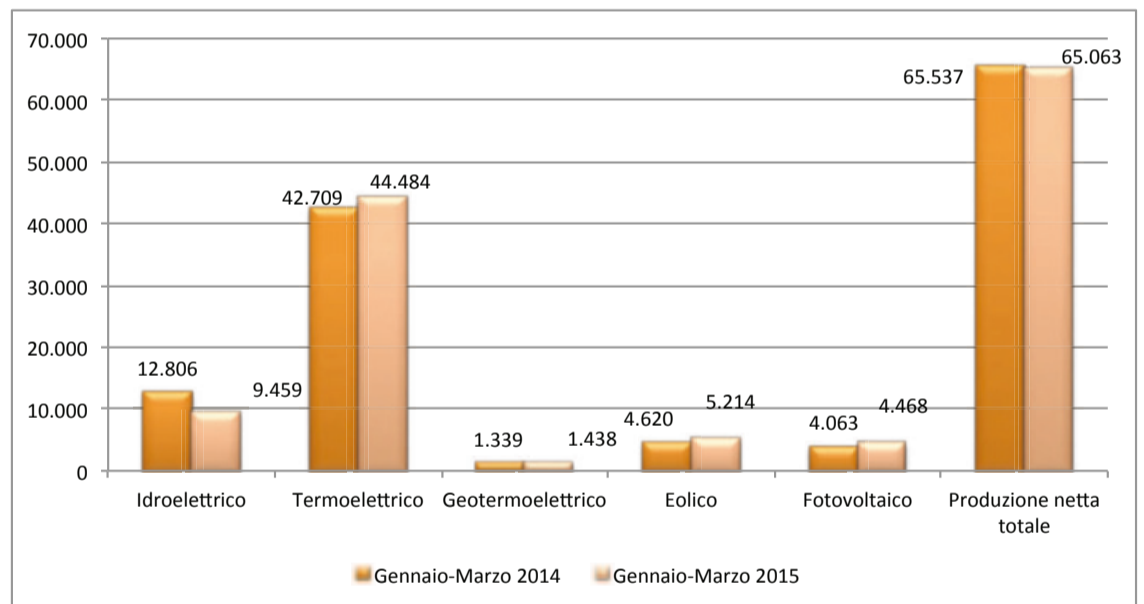
Numeri e trend aggiornamento al 31 marzo 2015

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



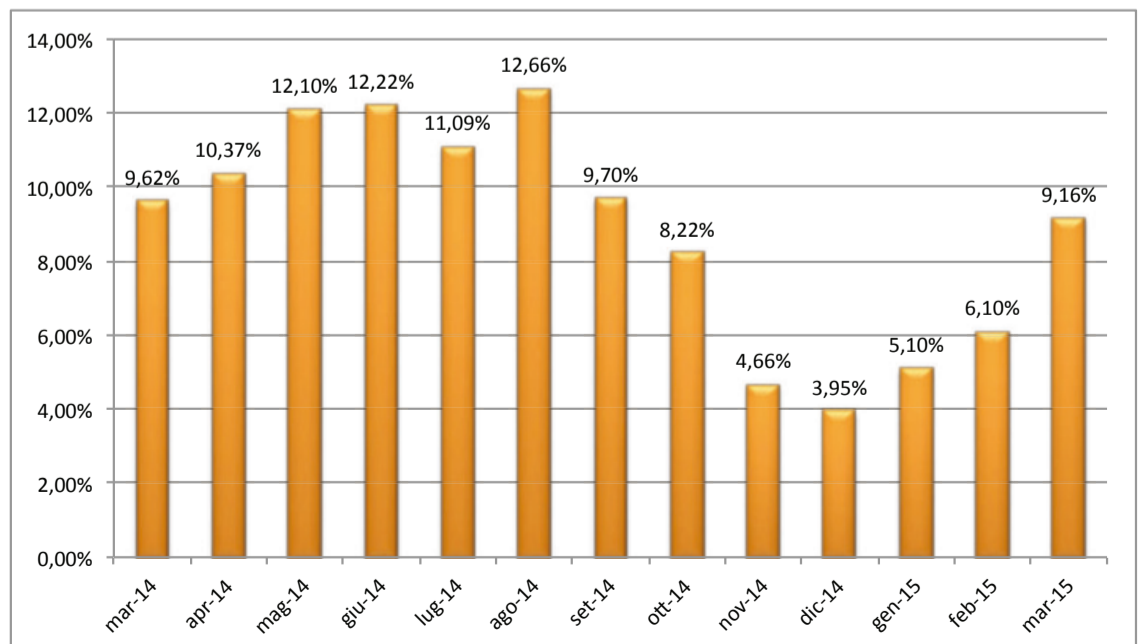
FONTE: TERNA

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



FONTE: TERNA

PESO DEL FOTOVOLTAICO SULLA PRODUZIONE NETTA NAZIONALE



FONTE: TERNA

ENERGY
THAT
CHANGES

SMA



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

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

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

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

Segui SMA Italia



That's smart!



JinKO Smart

Cerchiamo soluzioni intelligenti



■ Installazioni più sicure

I collegamenti dei moduli consentono l'arresto immediato, mentre la funzione di monitoraggio fornisce dati in tempo reale per una maggiore sicurezza.

■ Migliore utilizzo dello spazio sul tetto

L' impianto può essere collegato con stringhe irregolari o inclinazioni diverse e orientamenti multipli.

■ Compatibilità inverter

Design completamente integrato che permette l'utilizzo con qualsiasi inverter.

■ Riduzione dei costi di O&M

La funzione di monitoraggio del modulo consente la gestione e la manutenzione da eseguire in modo più efficiente, concentrandosi sui dati in tempo reale.

■ Incremento della produzione di energia

Eliminazione di fenomeni di mismatching grazie alla funzione MPPT del modulo.

■ Risparmi in termini di costi BOS

Il sistema permette stringhe più lunghe riducendo i costi BOS e migliorando l'efficienza.



www.jinkosolar.com
www.jinko-smart.com

Tigo[®]
energy

solaredge

JinKO Solar
Building Your Trust in Solar