

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

LA STAR IN PRESTAZIONI E DESIGN
LG NeON 2 Black

FINO A 320 WATT
DESIGN TOTAL BLACK
TECNOLOGIA LG CELLO

LG Life's Good
LG NeON 2 Black
www.lg-solar.com/it

ATTUALITÀ



STORAGE: BOOM FRENATO

Nel 2017 in Italia difficilmente si potrà registrare un raddoppio delle vendite di sistemi di accumulo come si stimava a inizio anno. Eppure il mercato mostra vivacità. E il secondo Bando di Regione Lombardia ha registrato oltre 2.500 richieste.

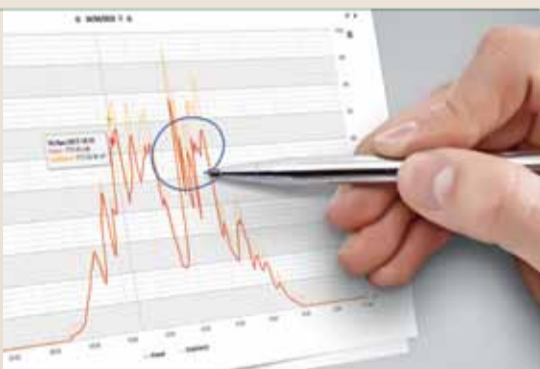
PRIMOPIANO



L'INDUSTRIA CONTRO I DAZI

Fa discutere la decisione della Commissione UE di ridurre ogni tre mesi i prezzi minimi di celle e moduli provenienti dalla Cina. Preoccupano soprattutto l'incertezza che la misura può generare, l'indebolimento della filiera europea e la possibilità che nel Vecchio Continente entrino prodotti di scarsa qualità.

MERCATO



COSÌ CAMBIA IL MONITORAGGIO

Sul mercato stanno arrivando dispositivi per la gestione ed il controllo degli impianti fotovoltaici ancora più evoluti sul lato software e in grado di gestire nuove funzioni. In Italia è atteso un boom di vendite, soprattutto per il potenziale offerto dal revamping e dalle installazioni di taglia commerciale.

DALLA GERMANIA ALL'ITALIA

INTERVISTA A PIER FRANCESCO PICCARDI, AMMINISTRATORE DI SCHLAEFER

C.D.N.E., FERRANIA, SENEC E WÖLMANN

ACQUISIZIONI, ACCORDI, STRATEGIE, NUOVI PRODOTTI, MA ANCHE CATTIVE NOTIZIE DALLA LICURIA. ECCO LE NOVITÀ DI QUATTRO AZIENDE DI SETTORE

MCE: È QUASI SOLD OUT

1.500 ESPOSITORI SI SONO GIÀ ISCRITTI ALLA FIERA CHE SI TERRÀ A MILANO DAL 13 AL 16 MARZO 2018. GRANDE FERMENTO ATTORNO ALLA TERZA EDIZIONE DELL'AREA THAT'S SMART, DEDICATA A FV, STORAGE E MOBILITÀ ELETTRICA.

UN BANDO PER L'AMIANTO

SI È CONCLUSO A GIUGNO IL FINANZIAMENTO ALLO SMALTIMENTO DELL'AMIANTO IN AMBITO INDUSTRIALE. E ORA IL MERCATO ATTENDE LA NUOVA VERSIONE ENTRO FINE ANNO.

Una gita al mare
in famiglia...

... è possibile grazie
a un impianto solare
residenziale

**Conta su di noi, perchè
loro contano su di te.**

Famiglie che utilizzano auto elettriche contano su installatori come te per realizzare impianti solari affidabili. Conta su di noi per ottenere di più dalle tue installazioni. Scopri di più: abb.com/solarinverters

ABB



EDITORIALE

STORAGE: TANTA CRESCITA E ALCUNI LIMITI

DI DAVIDE BARTESAGHI

Forse ci si è fatti prendere un po' troppo la mano nelle previsioni sulla diffusione in Italia dei sistemi di accumulo abbinati al fotovoltaico. Sullo slancio di un buon 2016, all'inizio di quest'anno si ipotizzava che il mercato potesse addirittura raddoppiare, ma è ormai quasi certo che l'obiettivo non potrà essere raggiunto entro fine anno. Questo non toglie il fatto che sino ad ora sia stata un'ottima annata in cui i sistemi storage hanno registrato buoni risultati di crescita e soprattutto può dirsi ormai avviato quel processo che, nell'immaginario collettivo, tende a identificare l'accumulo come elemento essenziale di un impianto fotovoltaico. In altri settori lo si chiamerebbe un must have.

Insomma, il terreno è caldo. E una conferma arriva anche dal dinamismo di molte aziende del settore. Qualche esempio? Sonnen sta per lanciare in Italia una campagna di recruiting per selezionare 200 figure commerciali con cui sostenere e accelerare il proprio sviluppo. Sorgenia si ripropone al mercato dell'energia solare con un progetto che abbinava lo storage a una piattaforma Cloud. Anche Senec punta sugli aggregatori annunciando per il 2018 il lancio del sistema Senec.Cloud che permette di conservare l'energia non utilizzata in una rete virtuale da cui attingere quando e dove si vuole. Intanto Sonepar ha siglato un accordo per distribuire in Italia il sistema di accumulo Eaton, brand statunitense che ha alle spalle una solida collaborazione con Nissan sul fronte dell'e-mobility. Anche un'azienda orientata a soluzioni innovative come Evolvere ha presentato nelle settimane scorse due nuove offerte che ruotano proprio intorno allo storage residenziale. E ci fermiamo qui perché l'elenco potrebbe andare avanti ancora a lungo.

Arretrano invece molti piccoli brand che avevano cavalcato l'era pionieristica dello storage abbinato al fotovoltaico. L'avanzata dei grandi innesca ovviamente dei processi di selezione che lasciano sul campo come vittime i player più deboli. Da questo fenomeno però il canale si aspetta un mercato più maturo.

Infatti, a frenare una crescita che avrebbe potuto essere più robusta, in alcuni casi hanno giocato fattori di debolezza legati a disponibilità di prodotto, continuità delle forniture (soprattutto in occasione del lancio di nuove release) e a volte anche tempi di consegna. Certo è che la strada ormai è tracciata e vede affidato allo storage un ruolo sempre più decisivo nello sviluppo futuro dell'energia solare.

SOMMARIO

TUTTI CONTRO I DAZI

La decisione della Commissione Europea di rivedere ogni tre mesi i prezzi minimi sull'importazione di celle e moduli dalla Cina sta facendo discutere. A preoccupare è il fatto che gli assemblatori europei possano essere messi fuori gioco da un costo delle celle che non consente di realizzare moduli competitivi. Così si rischia di generare incertezze e favorire l'ingresso nel continente di prodotti di scarsa qualità

PAG. 30

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 4

NEWS PAG. 12

ATTUALITÀ

Detrazioni fiscali confermate per tutto il 2018 PAG. 17

Storage: crescita sì, ma il boom è rimandato PAG. 20

Una guida per l'efficienza energetica delle imprese agricole PAG. 47

COVER STORY

Dalla Germania all'Italia
Intervista a Pier Francesco Piccardi PAG. 18

AZIENDE

Ferrania Solis in liquidazione con continuità PAG. 21

E.ON e C.D.N.E. insieme verso il futuro PAG. 22

Autoconsumo al 100% con Senec.Heat e Senec.Cloud PAG. 23

Wölmann: un progetto su scala nazionale PAG. 24

EVENTI

MCE: a ottobre è quasi sold out PAG. 25

APPROFONDIMENTI

Smaltimento amianto: i risultati del bando Inail PAG. 26

Un disco solare per rilanciare il termodinamico PAG. 42

I numeri del FV in Italia: come dovrebbero essere PAG. 43

MERCATO

Monitoraggio: l'innovazione parte dal software PAG. 34

NORMATIVE

Procedure semplificate per la Tremonti Ambiente PAG. 41

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Il sistema di supporto per impianti sopra copertura senza foratura PAG. 44

Enerray: esperienza a servizio della manutenzione PAG. 45

P.M. Service annuncia l'accordo in esclusiva con Noor Solar Technology PAG. 46

Smart heating a prova di smart cities PAG. 53

CASE HISTORY

Spazi e produzione ottimizzati PAG. 48

Il FV si fa in due PAG. 49

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

News PAG. 50

NUMERI E TREND PAG. 54

ATAG

ITALIA

Hybrid One

Il sistema modulare multi-energia, ad altissima efficienza, con pompa di calore aria acqua di alta potenza.



CALDAIE A CONDENSAZIONE



CENTRALI TERMICHE MODULARI A CONDENSAZIONE



SISTEMI SOLARI INTEGRATI



SISTEMI IBRIDI



POMPE DI CALORE



NOVEMBRE 2017

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

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

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

Solare B2B: periodico mensile Anno VIII - n. 10 - ottobre 2017
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.

SOLARE^{B2B}

Questo numero è stato chiuso in redazione il 23 ottobre 2017

ATAG
ITALIA

www.atagitalia.com



Sosteniamo da sempre il fotovoltaico e la sicurezza di chi lo installa e lo mantiene.

Dal 1958 valorizziamo le nuove tecnologie energetiche e garantiamo la sicurezza a installatori e manutentori. Se cerchi le soluzioni di fissaggio per il fotovoltaico e sistemi anticaduta all'avanguardia, sei arrivato a destinazione.



La qualità del nostro lavoro è certificata



PERSONE & PERCORSI

EXE SOLAR: A CHRISTIAN KLAMMER IL RUOLO DI DIRETTORE DELLA PRODUZIONE

Christian Klammer è il nuovo direttore della produzione di EXE Solar. Klammer, 42 anni, vanta una lunga esperienza nella produzione di moduli fotovoltaici. La sua principale mansione è lo sviluppo e il controllo della qualità dei prodotti EXE Solar. L'azienda ha anche deciso di acquistare nuovi macchinari per incrementare la capacità produttiva di moduli fotovoltaici. Per rispondere all'aumento della domanda del mercato italiano ed estero, EXE porterà infatti la capacità annua da 50 a 70 MW. I nuovi macchinari saranno consegnati entro inizio dicembre.



ANDREA MERCURI È IL NUOVO TECHNICAL & SERVICE MANAGER DI SONNEN



Andrea Mercuri ha assunto il ruolo di technical & service manager di Sonnen. Mercuri avrà il compito di strutturare e potenziare la rete di installatori partner sul territorio nazionale e offrire il massimo supporto e assistenza ai Service Center. Mercuri, ingegnere elettrotecnico, precedentemente nel team di Aleo Solar, è da anni impegnato nel comparto delle energie rinnovabili ed in particolare modo nel fotovoltaico ricoprendo ruoli tecnici, di progettazione, formazione e pubblicazione di articoli. «Sono contento di far parte del gruppo Sonnen», ha dichiarato Mercuri. «Lo sviluppo normativo è un focus su cui sarò impegnato nei vari incontri presso Anie e CEI dove rappresenterò l'azienda nei vari gruppi di lavoro».

NEL 2017 OLTRE 50 GW DI NUOVE INSTALLAZIONI IN CINA

A CONTRIBUIRE A QUESTA SPINTA È STATO IL SEGMENTO DEGLI IMPIANTI RESIDENZIALI E SU CAPANNONI, CHE NEI PRIMI NOVE MESI DEL 2017 HANNO TOTALIZZATO 15 GW



Nel 2017 le nuove installazioni fotovoltaiche in Cina potrebbero superare 50 GW, portando la potenza installata totale a circa 120 GW. A riportarlo è un report dell'Asia Europe Clean Energy Consultants (Aecea), secondo cui a settembre la nuova potenza fotovoltaica installata da inizio anno aveva toccato 42 GW, 25 GW dei quali installati nei soli mesi di giugno e luglio. A contribuire a questa spinta è stato soprattutto il segmento degli impianti residenziali e su capannoni, che nei primi tre trimestri del 2017 hanno totalizzato 15 GW.



r.e.think energy: stabilità, collaborazione, affidabilità.

Si può sempre contare su BayWa r.e., uno dei più grandi gestori di progetti e componenti per l'energia solare nel mondo. Con oltre 25 anni di esperienza nel mercato dell'energia solare, siamo il vostro partner di fiducia nel settore fotovoltaico. Distribuiamo prodotti di qualità elevata, vi offriamo soluzioni personalizzate e un impeccabile servizio clienti.

Sia che si tratti di progettazioni su misura, di consegne puntuali o di condizioni di pagamento vantaggiose, lavoriamo intensamente per aiutare le aziende locali di installazione e per garantire oggi e nel futuro un efficace business fotovoltaico.

Per saperne di più online: solar-distribution.baywa-re.it

Venite a scoprire di più sul mondo BayWa r.e. durante i nostri eventi „r.e.think energy“!

r.e.think energy

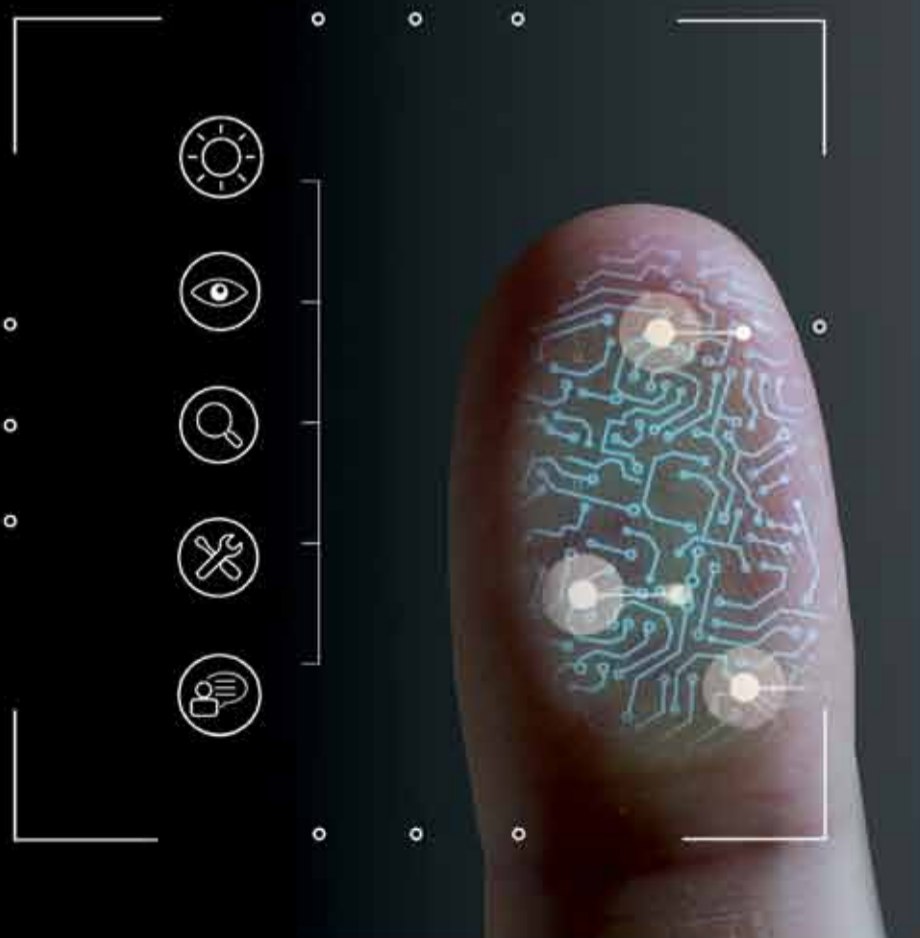


AEG

ENTRA NEL FUTURO DEL FOTOVOLTAICO CON AEG

Segui l'evoluzione del fotovoltaico. Oggi è il momento di cambiare. Con le soluzioni AEG di monitoraggio smart per pannelli fotovoltaici classici e ad alta efficienza hai totale visibilità sulle performance di ogni tuo singolo modulo all'interno del tuo impianto – a prescindere dalla sua dimensione.

La qualità ed affidabilità nel tempo che da 130 anni contraddistinguono i prodotti AEG accompagneranno i tuoi progetti per tutta la loro durata con soluzioni intelligenti per garantirti pieno controllo e massima tranquillità.



Distributore per l'Italia
ZILIO GROUP s.r.l.
Via Papa Giovanni Paolo II, 66 I 36022 Cassola (VI)
dz@aeg-industrialsolar.de | +39 02 944 32100

www.aeg-industrialsolar.de



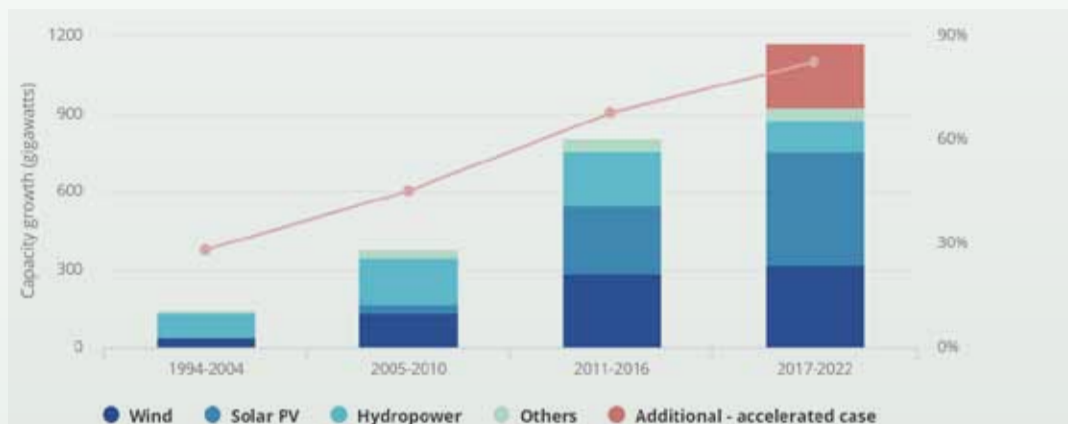
#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - NOVEMBRE 2017

ENTRO IL 2022 INSTALLATO FV GLOBALE A 740 GW (+144%)

A GUIDARE LO SVILUPPO DEL FOTOVOLTAICO SARÀ LA CINA, CON IL 40% DELL'INSTALLATO MONDIALE. IL MERCATO DEL VECCHIO CONTINENTE CONTINUERÀ A CRESCERE MA A RITMI INFERIORI RISPETTO AL PASSATO

Crescita dell'energia prodotta da FER (%)



FONTE: IEA

Nei prossimi cinque anni il fotovoltaico guiderà la crescita delle rinnovabili a livello globale, con uno sviluppo superiore a quello di eolico e idroelettrico. Secondo le previsioni dell'International Energy Agency la capacità complessiva di impianti fotovoltaici nel mondo potrebbe raggiungere i 740 GW nello scenario di crescita più moderato (+144% da fine 2016) e 880 GW nello scenario accelerato.

I dati sono presentati nel report "Renewables 2017. Analysis and forecasts to 2022", che ha rivisto al rialzo le previsioni di crescita del solare basandosi sull'andamento del 2016, anno record per il fotovoltaico con un incremento del 50% rispetto al 2015 e più di 74 GW di nuovi impianti fotovoltaici installati. Le stime sono state aggiornate in positivo anche in considerazione del continuo calo dei costi della tecnologia e dell'inversione di tendenza in Cina, principale mercato mondiale di riferimento.

A guidare lo sviluppo del fotovoltaico sarà proprio la Cina, con il 40% dell'installato mondiale, che nello scenario più ottimistico dovrebbe raggiungere un totale di 320 GW entro il 2022. Il gigante asiatico, che ha già superato il suo target per il fotovoltaico al 2020, guiderà il mercato mondiale anche nel settore idroelettrico, nelle bioenergie e nella mobilità elettrica.

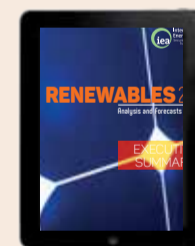
Gli Stati Uniti dovrebbero rimanere il secondo mercato mondiale, nonostante le attuali incertezze dovute alla politica energetica di Donald Trump. Una forte crescita del solare è prevista inoltre in India, che dovrebbe duplicare l'installato attuale.

L'Europa subirà invece un rallentamento nello sviluppo delle rinnovabili. Tuttavia, sono previste alcune eccezioni: entro il 2022 la Danimarca potrebbe produrre il 70% circa dell'energia elettrica da fonti rinnovabili mentre in Irlanda, Germania e Regno Unito gli impianti eolici e fotovoltaici potrebbero generare oltre il 25% dell'energia elettrica complessiva.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Scarica il report
"Renewables 2017. Analysis
and forecasts to 2022"



JINKOSOLAR: EFFICIENZA RECORD DEL 22,04% PER LA CELLA FV P-TYPE

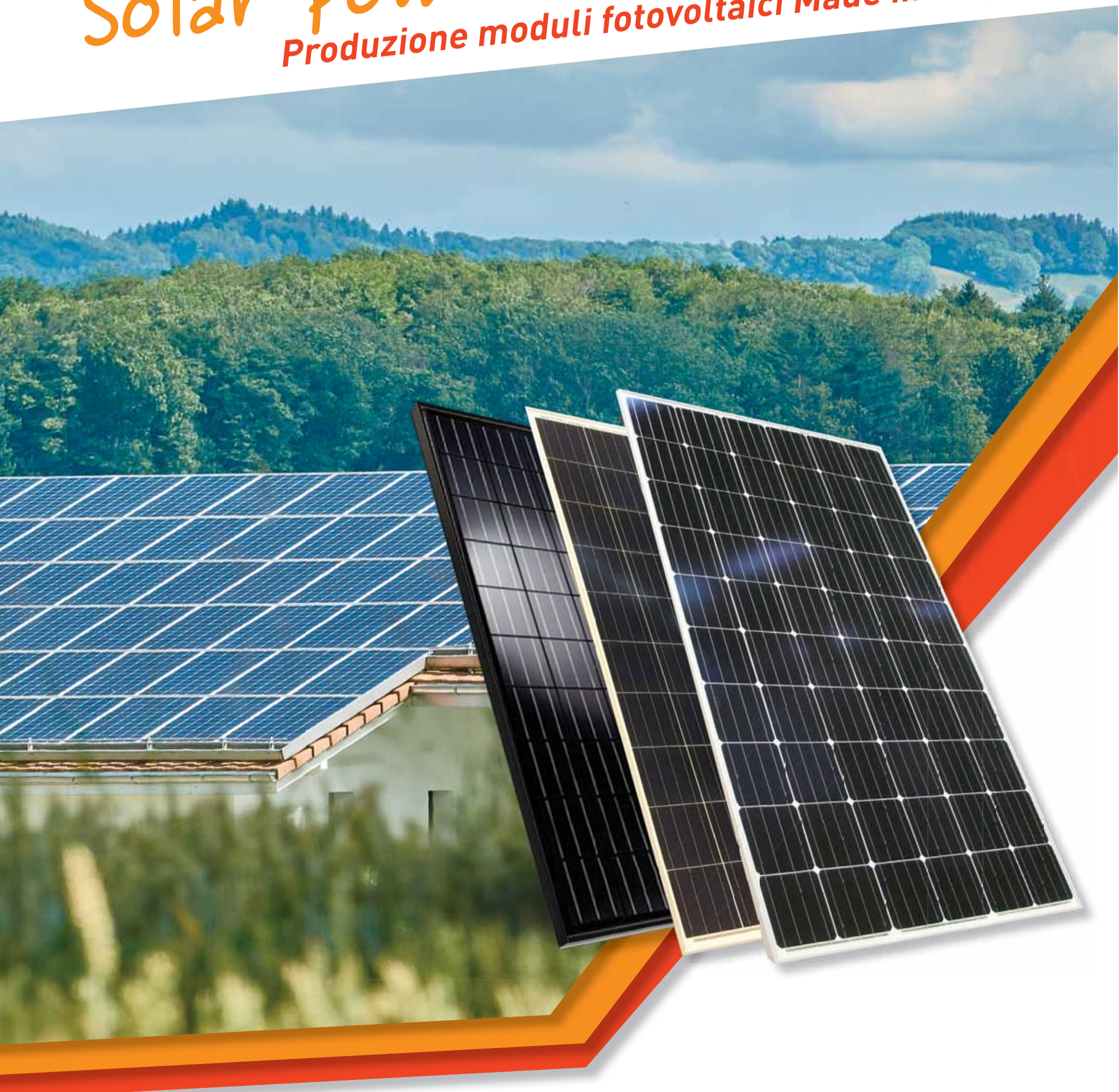
IL RISULTATO È STATO RAGGIUNTO GRAZIE ALL'IMPIEGO DI AVANZATE TECNOLOGIE DI TEXTURING, PASSIVAZIONE E ANTI-LID, INTEGRATE NELLA STRUTTURA PERC DELLA CELLA

JinkoSolar ha registrato un nuovo record. La cella fotovoltaica policristallina P-type ha raggiunto un'efficienza di conversione pari al 22,04%, in crescita rispetto al valore dello scorso ottobre (21,63%). Il nuovo traguardo è stato confermato dal centro di ricerca indipendente tedesco Fraunhofer ISE. Il record è stato raggiunto grazie all'impiego di avanzate tecnologie di texturing, passivazione e anti-LID, integrate nella struttura Perc della cella.

«È la prima volta che l'efficienza di conversione delle celle Perc P-type mc-Si supera la soglia del 22%», ha dichiarato Jin Hao, vice presidente di JinkoSolar. «Questo traguardo servirà come guideline nello sviluppo dei prodotti ad alta efficienza. L'intera catena produttiva è costituita da processi industriali a basso costo, che saranno gradualmente trasferiti nella produzione di massa».



Solar powered solutions
Produzione moduli fotovoltaici Made in Italy



VARTA pulse Storage System



Energia per la tua casa

Storage monofase All-in-One
adatto a tutti gli impianti fotovoltaici,
facile da installare
e garantito da VARTA Storage.
Qualità Made in Germany.

Diventa installatore certificato
Partecipa ai prossimi corsi



www.varta-storage.com/it

È ON-LINE LA BANCA DATI VERIFICHE DEL GSE. NEL 2016 EFFETTUATI 4.240 ACCERTAMENTI (+22%)

Il GSE ha pubblicato on-line la banca dati verifiche e ispezioni, che contiene le informazioni sulle azioni svolte dal Gestore per verificare la sussistenza dei requisiti per il riconoscimento o il mantenimento degli incentivi erogati agli impianti da fonti rinnovabili, tra i quali quelli fotovoltaici. Attraverso il portale si possono inoltre consultare i dati

relativi agli impianti in regime di cogenerazione ad alto rendimento o di cogenerazione abbinata al teleriscaldamento, nonché agli interventi di efficienza energetica.

La banca dati, che rientra nell'operazione "Trasparenza" avviata dal GSE al fine di divulgare l'entità degli incentivi pubblici, raccoglie le informazioni relative ai controlli svolti a partire dal 2014 e consente il monitoraggio interattivo delle verifiche effettuate e dei procedimenti conclusi. Grazie all'impostazione cartografica, il portale del GSE permette anche di effettuare reportistiche su base territoriale per tipologia e potenza di impianto, distinguendo le modalità di verifica



(sopralluogo o documentale).

*Nel 2016 sono stati condotti 4.240 nuovi accertamenti (il 59% mediante sopralluoghi e il 41% documentali), con un incremento del 22% rispetto all'anno precedente, per una potenza complessivamente verificata di 2.999 MW. Attraverso i soli sopralluoghi, è stata verificata una potenza pari a 2.082 MW. Il GSE lo scorso anno ha inoltre concluso 2.147 procedimenti di verifica, di cui 761 (35,4%) con esito negativo, i quali hanno portato all'accertamento di 1.276 violazioni, per un totale di 183 milioni di euro da recuperare ed una stima del mancato esborso pari a 1.137 milioni di euro (di cui 604 imputabili a impianti FER a progetto).
Info: <http://bancadati.verifiche.gse.it/report.html>*

TERNIENERGIA: NEL PIANO TRIENNALE 2018-20 FOCUS SULLA DIGITALIZZAZIONE

IL TARGET DEI RICAVI È DI CIRCA 226 MILIONI DI EURO AL 2020. LA CRESCITA PREVISTA SARÀ GARANTITA DA UN AUMENTO DELLE ATTIVITÀ DI SMART SOLUTIONS AND SERVICES, COMPRESO IL RILANCIO DEL TRADING ENERGETICO

Sviluppo di soluzioni e servizi ad alto contenuto tecnologico per l'uso efficiente delle risorse e la gestione degli asset per la produzione di energia da fonti rinnovabili. Questi i cardini del piano strategico triennale 2018-2020 approvato dal Consiglio di Amministrazione di TerniEnergia, focalizzato sul riposizionamento strategico del Gruppo che, grazie all'integrazione delle digital companies Softeco Sismat e Selesoft, completerà l'evoluzione da player del settore fotovoltaico a smart energy company. Le attività si concentreranno in settori ad alte prospettive di crescita attraverso la trasformazione digitale. Per facilitare il processo il gruppo ha previsto l'ingresso nei settori del bilanciamento elettrico e del demand response, lo sviluppo delle smart microgrid, il rilancio delle attività di trading energetico, lo sviluppo della smart mobility e l'incremento delle attività di servizio e consulenza ad elevato contenuto tecnologico.

Al fine di migliorare l'efficienza operativa le unità strategiche del gruppo sono state ridotte da quattro a due: l'unità "Assets", che comprende 45 impianti fotovoltaici, per un totale di 42 MW di cui 12 MW di proprietà esclusiva del gruppo, e la "Smart solutions and services" (organizzata in Consulting, Solutions, Management, On-site engineering and operations e Smart trading). Il piano prevede anche la con-



clusione degli impianti fotovoltaici in Tunisia (10 MW) e Zambia (34 MW).

Il target dei ricavi è di circa 226 milioni di euro al 2020. Si stima che la crescita prevista sarà garantita da un aumento delle attività di Smart solutions and services, compreso il rilancio del trading energetico, che dovrebbero assicurare oltre il 90% del totale dei ricavi al 2020 e oltre il 75% dell'Ebitda del prossimo triennio. L'obiettivo al 2020 in termini di utili (Ebit) è di circa 26 milioni di euro.

A2A ACQUISISCE 17,8 GW DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DA NOVAPOWER

GRAZIE A QUESTA OPERAZIONE, CHE SEGUE L'ACQUISTO DELLE 18 INSTALLAZIONI FV DI FINE SETTEMBRE, IL GRUPPO PORTA A 38,4 MW IL SUO PORTAFOGLIO



A2A ha rilevato da Novapower 16 impianti fotovoltaici nelle Marche, per una potenza complessiva di 17,8 MW e una produzione annua di 23,4 GWh. Grazie a questa operazione, che segue l'acquisto di 18 impianti fotovoltaici di fine settembre, il Gruppo porta a 38,4 MW il suo portafoglio fotovoltaico. L'operazione è stata conclusa da A2A Rinnovabili, la società del Gruppo costituita per lo sviluppo degli impianti da fonti rinnovabili e delle tecnologie per la conservazione dell'energia. «Stiamo procedendo in linea con le strategie stabilite dal piano industriale del Gruppo, che prevede importanti investimenti

nella green economy», dichiara Valerio Camerano, amministratore delegato di A2A. «Questi 16 impianti, che si aggiungono ai 18 acquistati a settembre, consentiranno al Gruppo di creare una piattaforma di consolidamento per l'espansione nelle rinnovabili. Proseguiremo in questo percorso, anche attraverso la realizzazione di nuovi impianti di generazione distribuita progettati per le esigenze dei clienti».

SORGENIA SIGLA ACCORDO CON ELEMIZE PER LA GESTIONE IN CLOUD DI FV E STORAGE

LA PIATTAFORMA PRENDE IN CONSIDERAZIONE NUMEROSE VARIABILI, DAI PREZZI DI IMMISSIONE E PRELIEVO DELL'ENERGIA SUL MERCATO AI DATI DELLE PREVISIONI, FINO AI CONSUMI ATTESI

Sorgenia ha siglato un accordo con la start up romana Elemize Technologies che metterà a disposizione dei proprietari di impianti fotovoltaici e sistemi di storage il suo algoritmo dedicato alla gestione dell'energia domestica. Il sistema creato da Elemize, a partire da settembre 2018, permetterà ai clienti di Sorgenia di collegare i moduli fotovoltaici e le batterie della propria abitazione a una piattaforma in cloud in grado di analizzare i dati di produzione e aumentare l'autosufficienza energetica.

La piattaforma prende in considerazione numerose variabili: dai prezzi di immissione e prelievo dell'energia sul mercato ai dati delle previsioni, fino ai consumi attesi. Grazie all'analisi dei dati il sistema di Elemize consente di ottimizzarne i consumi, i prelievi e le immissioni nella rete, per una maggiore consapevolezza della spesa energetica e una gestione accurata degli accumuli. L'utente potrà inoltre partecipare attivamente alla vendita di energia, avvalendosi delle migliori condizioni di mercato per vendere il surplus di energia prodotta dal suo impianto.

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



Scegli di consigliare ZCS Azzurro, una gamma di soluzioni per portare in casa il futuro dell'energia.

Da oggi, infatti, i tuoi clienti possono sfruttare l'energia del sole o del vento come e quando vogliono, secondo le esigenze e gli orari della propria attività, assicurandosi efficienza e risparmio.

Proponi gli **Inverter ZCS Azzurro Trifase**, la famiglia da 4,4KW a 12KW, ideale per applicazioni residenziali, commerciali e piccole industrie che, grazie alla sua estrema flessibilità, si adatta sia ad impianti di nuova costruzione che in retrofit.

Compatti, leggeri, con involucro esterno in alluminio anti-ruggine, tutti i prodotti della gamma si installano in maniera semplice e intuitiva, garantendo sempre la migliore potenza al miglior costo.

AZZURRO. LA SOLUZIONE SMART PER UN MONDO GREEN.



zcscompany.com

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI SPA - PADIGLIONE B7 STAND 125

KEY ENERGY 7-10 | NOVEMBRE 2017
THE GREEN TECHNOLOGIES EXPO | RIMINI ITALY

11ª FIERA INTERNAZIONALE PER L'ENERGIA E LA MOBILITÀ SOSTENIBILI



OFFERTA

KIT FV DA 3KW



Più pratico, più semplice,
più veloce da installare.

IL KIT PUNTO FOTOVOLTAICO comprende:

12 Moduli fotovoltaici.

Hanover Solar®



INVERTER

1 Inverter fotovoltaico da 3Kw



**STRING BOX
PRECABLATA**



Quadro elettrico precablato (IP 55)
per protezione dell'impianto lato CC
con sezionatore magnetotermico e
scaricatore di sovratensione.



STAFFAGGIO K2

(Dettaglio al ricevimento della
disposizione dei moduli e della
tipologia del tetto)

TUTTI I COMPONENTI SONO MADE IN EUROPE.

TRASPORTO INCLUSO

Tutte le spese di trasporto
comprese nel costo globale.



**La casa
DELLE NUOVE
energie**

Una società del Gruppo E.ON

Per informazioni:

info@cdne.it

800 984 587

www.cdne.it



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - NOVEMBRE 2017

SONEPAR DISTRIBUISCE IN ITALIA IL SISTEMA XSTORAGE HOME DI EATON

IL DISPOSITIVO, NATO DALLA COLLABORAZIONE TRA EATON E NISSAN,
È UN SISTEMA AD ACCUMULO MONOFASE CON UNA
CAPACITÀ DI 4,2 KWH O 6 KWH

Sonepar ha siglato un accordo con la statunitense Eaton per la distribuzione in Italia del sistema di accumulo per il residenziale xStorage Home. Il dispositivo, nato dalla collaborazione tra Eaton e Nissan, è un sistema ad accumulo monofase con una capacità di 4,2 kWh o 6 kWh. «La forte attenzione sul mondo dell'accumulo a batteria negli ultimi tempi, anche in Italia, ha indotto Sonepar ad introdurre sul mercato italiano una soluzione innovativa che è oggi distribuita soltanto in alcuni mercati europei», dichiara Ivano Benedet, coordinatore della linea Energie Rinnovabili e HVAC di Sonepar Italia. «La recente introduzione di incentivi all'installazione dei sistemi ad accumulo sancisce l'interesse per un mercato che ha forti margini di sviluppo nel nostro paese. Da ottobre nelle 100 filiali Sonepar di tutta Italia verranno organizzati degli eventi formativi per presentare e far conoscere ai professionisti del settore elettrico le soluzioni di xStorage Home».



SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Video: al via la partnership
tra Sonepar e Eaton sul sistema
di accumulo xStorage



ACCORDO NUOVE ENERGIE E WÖLMANN SUL SISTEMA X-HYBRID

IL DISPOSITIVO INVERTER CON ACCUMULO VIENE FORNITO IN ABBINAMENTO
ALLE BATTERIE LG CHEM

Nuove Energie, società del gruppo Viessmann, ha ampliato il proprio rapporto di partnership con Wölmann. In base ai termini dell'accordo, Nuove Energie fornirà a Wölmann l'inverter con accumulo per impianti fotovoltaici X-Hybrid Viessmann. Il dispositivo, in abbinamento alle batterie LG Chem, permette di aumentare l'autoconsumo all'interno dell'abitazione e consente una gestione intelligente dell'energia elettrica.

«Siamo molto orgogliosi di questo ulteriore ampliamento della collaborazione, che riteniamo potrà essere proficua per entrambe le aziende», afferma Dario Fabris, responsabile vendite Italia di Nuove Energie - Viessmann Group. «Il nostro obiettivo è quello di fornire agli installatori e, di conseguenza, agli utenti finali il più ampio supporto nell'installazione e nell'implementazione di sistemi completi e integrati in grado di ottimizzare l'autoconsumo energetico degli edifici: siamo sicuri che Nuove Energie e Wölmann saranno in grado di fare rete e rispondere in maniera ottimale alle esigenze dei clienti». «La nostra filosofia», continua Dario Barbuti, fondatore e CEO di Wölmann, «è quella di adottare sempre le migliori tecnologie presenti sul mercato e di scegliere aziende che, come Viessmann, investono costantemente in ricerca e sviluppo così da garantire ai nostri clienti la sicurezza di una soluzione duratura nel tempo».



SONNEN: OBIETTIVO 20MILA SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI IN ITALIA ENTRO FINE 2019

A BREVE PARTIRÀ UNA CAMPAGNA DI RECRUITING CHE INTENDE RAGGIUNGERE PIÙ DI UN MILIONE DI UTENTI E SELEZIONARE 200 FIGURE COMMERCIALI. ENTRO FINE ANNO SI AGGIUNGERÀ UNA CAMPAGNA DI COMUNICAZIONE SULLE PRINCIPALI RADIO EMITTENTI

Venerdì 20 ottobre, in occasione della convention che Sonnen ha tenuto a Corte Franca, in provincia di Brescia, Philipp Schroeder (CSO), Hermann Schweizer (CTO), e Jannik Shall (product manager) del gruppo Sonnen hanno presentato gli obiettivi in Italia per il 2018 e 2019. Il produttore di sistemi di accumulo tedesco non intende soltanto riconfermarsi market leader anche nel nuovo anno,

ma ha dichiarato di puntare all'installazione di 20.000 SonnenBatterie entro fine 2019 e poter così avviare nello stesso anno l'attività diretta di utility, così come già avviene in Germania. Grazie a servizi innovativi di dispacciamento ed energy sharing, l'azienda punta a diventare entro 10 anni una tra le maggiori utility del mercato. «La domanda di abbinamento di un sistema storage al proprio impianto fotovoltaico è sempre più diffusa e sta diventando ormai la normalità», spiega Vincenzo Ferreri, country manager di Sonnen Italia. «Noi vogliamo però che il cliente finale sia anche



DA SINISTRA: VINCENZO FERRERI, COUNTRY MANAGER, E ALBERTO SIMIONATO, SALES MANAGER NORD/CENTRO ITALIA DI SONNEN ITALIA

consapevole della possibilità di diventare parte attiva e integrante della rete stessa, con tutti i conseguenti vantaggi, per questo abbiamo pensato a delle attività di comunicazione specifiche».

Per conseguire gli obiettivi, nelle prossime settimane partirà una campagna di recruiting fatta da una delle maggiori aziende di selezione personale in Italia. Questa campagna raggiungerà più

di un milione di utenti e selezionerà 200 figure commerciali che saranno formate nella nuova SonnenAcademy. Infine, saranno aumentati gli investimenti in comunicazione: entro fine anno si aggiungerà, a quanto fatto finora, una campagna di comunicazione sulle principali radio emittenti, in un primo momento solo in Lombardia, e poi su tutto il territorio nazionale. Intanto l'azienda ha confermato la propria leadership sul mercato italiano dei sistemi di storage. Dal 2015 ad oggi, Sonnen ha infatti raggiunto una potenza installata di 13 MWh.

ACCORDO VP SOLAR E EF SOLARE ITALIA PER IL MERCATO FV SECONDARIO

VP Solar e EF Solare Italia hanno siglato un accordo nell'ambito delle attività di contatto e verifica di potenziali seller per l'acquisizione di parchi fotovoltaici in Italia. Il distributore veneto avrà il compito di coinvolgere aziende di progettazione, installazione e manutenzione di impianti. EF Solare, azienda che opera nel mercato secondario, avvanzerà invece la proposta. L'oggetto dell'accordo riguarda installazioni incentivate di taglia maggiore di 0,9 MW, che i proprietari sono interessati a cedere. La segnalazione preliminare dell'impianto avviene fornendo i seguenti dati: nome della società che lo possiede, comune dove è ubicato l'impianto, la sua tipologia (terra fisso, terra monoassiale, serra...) e potenza. Il progetto verrà presentato in occasione delle prossime tappe dell'Innovation Energy Day, roadshow di VP Solar in corso in molte località italiane e dedicato ai professionisti del settore. I prossimi incontri si svolgeranno a Treviso (6 novembre) e Bari (14 novembre).

Per sottoporre ad una valutazione il proprio impianto: <http://www.vpsolar.com/cerchiamo-impianti-fotovoltaici/>

Per maggiori informazioni ed iscrizioni gratuite agli eventi:

www.vpsolar.com/innovation-energy-day/

 **FuturaSun**[®]
anticipate tomorrow



PID Free



Resistenti ai vapori di ammoniaca



Resistenti alle tempeste di sabbia



Resistenti alla nebbia salina

L'ECCELLENZA PER I VOSTRI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

FuturaSun 300 Watt

- 60 celle PERC ad alta efficienza
- Garanzia di 15 anni sul prodotto
- Controllo di qualità con il test di elettro-luminescenza (EL) su ogni modulo



contattaci
info@futuresun.it

FuturaSun srl

Riva del Pasubio, 14
35013 Cittadella - PD
Tel + 39 049 5979802



1. PRODUTTORE
certificato in Europa
Nuova IEC 61215 e IEC 61730
TÜV Rheinland.

www.futuresun.com



INVERTER SMA PER L'AMPLIAMENTO DELL'IMPIANTO FV DI HEINEKEN A MASSAFRA (TA)



SMA ha fornito i propri inverter per l'ampliamento dell'impianto fotovoltaico sui tetti dello stabilimento di Heineken a Massafra (TA). La nuova installazione, per una potenza di 2,2 MWp, conta 8.848 moduli BYD P6C-30 Series-3BB collegati a 80 inverter SMA, dei quali due del modello STP15000TL-10, quattro STP20000TL-30 e 74 STP25000TL.

«Abbiamo scelto di utilizzare gli inverter di stringa anziché un inverter centralizzato per garantire una resa ottimale dell'impianto e ridurre l'impatto nel contesto circostante», spiega Giuseppe Tamborino, progettista di ToDo Engineering, azienda che ha seguito i lavori. «Abbiamo preferito integrare i moduli nelle coperture già esistenti, assecondandone l'inclinazione e l'orientamento nonostante lo stabilimento sorga in una zona industriale. L'impianto fotovoltaico è stato, infatti, soggetto ad

autorizzazione comunale per i vincoli paesaggistici». Il nuovo impianto va ad aggiungersi all'installazione realizzata nel 2012, costituita da 4.152 moduli fotovoltaici. Complessivamente, l'impianto potrà produrre 4,42 GWh di energia elettrica ogni anno.

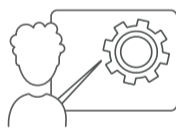
Dopo Birra Moretti Baffo d'Oro, anche Birra Moretti La Rossa e Birra Moretti Doppio Malto hanno, in questo modo, ottenuto la certificazione "fatta con il sole", che ne attesta la produzione con energia prodotta da pannelli solari. Infine, a dicembre il birrifico di Massafra si è collocato al primo posto della classifica mondiale dei "Top 50 Solar Beer Breweries" di SolarPlaza per produzione di energia fotovoltaica e per numero di pannelli solari installati.

Qualità
„Made in
Germany“

sonnen lancia la nuova sonnenBatterie ECO 9.42: più potente, più economica, sempre smart home ready!

sonnen si afferma nuovamente come azienda leader nel mercato dello storage perfezionando ancora di più le caratteristiche della sonnenBatterie e lanciando un nuovo modello sul mercato.

Inoltre, potrai offrire una soluzione completa per azzerare la bolletta residua grazie al nostro servizio esclusivo **sonnenCommunity**¹.



Scegliendo di diventare Partner sonnen sarai sempre supportato dai nostri specialisti con formazione sia tecnica che commerciale per la tua forza vendita!

GREEN & CIRCULAR ECONOMY
7-10 NOVEMBRE 2017
RIMINI ITALY
KEY ENERGY



Vieni a trovarci dal 7 al 11 novembre a Rimini, saremo tra gli espositori di Key Energy:

Padiglione/Hall B7 Stand 13

Saremo lieti di introdurti nella nostra rivoluzione energetica!

¹offerta valida fino al 31 dicembre 2017

EVOLVERE PRESENTA LA NUOVA OFFERTA DI STORAGE E FV



Evolvere presenta l'offerta dedicata allo storage residenziale "Sempre" e il pacchetto che comprende fotovoltaico e accumulo "Sempre Plus".

La proposta Sempre comprende sopralluogo e progettazione, installazione, assistenza per le pratiche autorizzative e per la connessione alla rete elettrica, collaudo, dichiarazione di conformità e gestione delle pratiche per la detrazione fiscale dedicata allo storage. L'offerta Sempre comprende anche l'assicurazione all risks e la responsabilità civile.

Infine, Evolvere consente di ottenere un finanziamento tramite la piattaforma online di prestiti tra privati "Prestiamoci", autorizzata da Banca d'Italia. Attraverso questa joint venture, è nato il Solar Presti-Bond, che mette in contatto i piccoli prestatori con clienti intenzionati ad acquistare soluzioni di generazione distribuita, attraverso finanziamenti di credito al consumo. Attraverso il marketplace i prestatori possono impegnare il proprio risparmio massimizzandone il ritorno nel tempo.

SUNPOWER RAFFORZA LA GARANZIA COMBINATA SU PRODOTTO E POTENZA

SunPower ha rafforzato la garanzia combinata "Fiducia Totale" che copre la produzione energetica e la qualità dei moduli fotovoltaici Serie E e Serie X per 25 anni. L'azienda ha introdotto una garanzia del 98% di potenza per il primo anno, con un tasso massimo di degradazione dello 0,25% ogni anno successivo per 24 anni e un livello di produzione alla fine dei 25 anni pari al 92%. La garanzia comprende anche l'assistenza necessaria per riparare o sostituire le parti difettose dei moduli installati da un partner autorizzato SunPower.

«La nostra comprovata performance è validata dalla soddisfazione dei nostri clienti, così come da estensivi test sul campo, ben al di là dei test standard di settore, condotti in una grande moltitudine di condizioni reali», ha dichiarato Tom Werner, presidente e AD di SunPower. «SunPower garantisce i propri prodotti così che i clienti possano avere fiducia e tranquillità quando scelgono di adottare la tecnologia fotovoltaica SunPower».



NUOVI RICONOSCIMENTI PER I MODULI SOLARWATT



Dopo avere ricevuto le cinque stelle, quindi il massimo dei voti in tutte le categorie, dal progetto Clear, i moduli doppio vetro Solarwatt hanno avuto i riconoscimenti anche dal British Board of Agrément, organizzazione inglese indipendente che certifica la qualità dei processi produttivi. Il progetto Clear rientra nelle iniziative della comunità europea per il raggiungimento degli obiettivi climatici del 2020 e ha l'obiettivo di abbattere alcune barriere culturali dei consumatori, fornendo loro gli elementi per potere effettuare scelte consapevoli su temi di energia rinnovabile e autonomia energetica. L'obiettivo dei test, effettuati da esperti indipendenti del settore fotovoltaico, era valutare il processo di produzione dei moduli fotovoltaici con particolare attenzione alle fasi di assemblaggio e di laminazione sia delle singole celle che dei moduli completi. Sono state inoltre verificate le procedure di controllo prima della produzione e il processo di controllo di qualità.

I riconoscimenti del British Board of Agrément nascono dall'aver superato con successo le certificazioni previste dal Microgeneration Certification Scheme, uno schema riconosciuto a livello internazionale dal BEIS (Department for Business, Energy & Industrial Strategy), per assicurare la qualità nei processi di produzione. «I riconoscimenti ottenuti confermano la elevata qualità dei nostri moduli fotovoltaici, praticamente indistruttibili» spiega Giorgio Soloni, managing director di Solarwatt Italia.

«Nulla è lasciato al caso nel processo produttivo della nostra azienda, che prevede un accurato controllo sia dei componenti che del ciclo di produzione, ed è per questo che i moduli fotovoltaici in doppio vetro hanno 30 anni di garanzia sia sul prodotto che sulla produzione energetica». I moduli doppio vetro Solarwatt sono sottoposti a numerosi test: resistenza a grandine con diametro e massa 6 volte superiore rispetto a quanto previsto dal IEC 61215, 600 ore di prove con escursioni di temperatura estrema (TCT test), resistenza a carichi fino a 10 Kilo Pascal (unità di misura che indica la resistenza dei materiali e il loro moduli di elasticità), 5000 ore di DHT Test (resistenza a 85 gradi con 85% di umidità): questi i test estremi che qualificano i moduli doppio vetro Solarwatt.

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Video: Test resistenza sui moduli vetro-vetro



PRONTA LA RELEASE 3.0 DI TIGO SMART PER LA GESTIONE DELL'IMPIANTO DA MOBILE

Tigo presenta la release 3.0 di Tigo Smart, piattaforma che consente di configurare, gestire e monitorare l'impianto fotovoltaico a livello di modulo dallo smartphone. L'applicazione, connessa al datalogger Cloud Connect Advanced di Tigo tramite bluetooth, offre agli installatori la possibilità di progettare il sistema fotovoltaico e successivamente scegliere i componenti Tigo attraverso la scansione di un apposito codice a barre, riducendo i tempi della configurazione. L'app consente inoltre di visualizzare le condizioni meteo per rilevare eventuali cali di produzione dovuti al maltempo e rilevare

segnali di allarme. Attraverso l'applicazione è inoltre possibile personalizzare l'immagine del proprio impianto sul portale con l'aggiunta di immagini. «L'utilizzo di Smart App consente ai nostri clienti di accedere e gestire i propri sistemi fotovoltaici da qualsiasi luogo e in qualsiasi momento. Questo è molto importante per noi», spiega Maxym Makhota, VP of Software Engineering & Development di Tigo. «L'app si basa sull'esperienza di Tigo nello sviluppo di strumenti e tecnologie che semplificano progettazione, configurazione e monitoraggio del solare».



Solar-Log WEB Enerest™ Il portale di monitoraggio del futuro

- Impostazione semplice
- Monitoraggio efficiente
- Reazione rapida
- Gestione facile
- Report dettagliati
- Rappresentazione chiara
- Sicurezza contro la perdita di dati
- Manutenzione professionale





NUOVE CERTIFICAZIONI PER I MODULI SCHLAEFER

I moduli Schläefer hanno conseguito nuove certificazioni. I pannelli hanno superato sia i test Kiwa per il conseguimento delle certificazioni ISO 9001, ISO 14001 e OHSAS18001, sia le prove di laboratorio Lapi per la certificazione dei propri moduli in Classe 1 di reazione al fuoco secondo la UNI9177. I moduli Schläefer quindi possono essere impiegati sia in tutti quei casi in cui è richiesto il certificato di prevenzione incendi, sia nel caso di sostituzione moduli per furti o danni vari, secondo quanto previsto nel DTR del GSE. «Gli ispettori Kiwa sono rimasti positivamente colpiti dalla velocità con cui siamo riusciti a creare e mettere in pratica i vari sistemi di gestione della qualità, dell'ambiente, della salute e della sicurezza dei nostri dipendenti», afferma Pier Francesco Piccardi, amministratore di Schläefer.

Erneuerbare Energien

ATTIVITA' FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2017



AZIENDA	DATA	LOCALITÀ	CONTENUTI E LINK
VP Solar	06/11/17	Treviso	Innovation Energy Day
SMA	07/11/17	Roma	Sunny Days
BayWa r.e.	09/11/17	Novara	r.e. think energy
Italia Solare	10/11/17	Rimini	Italia loves solar energy Tour 2017
Fronius	10/11/17	Rimini	Restart
VP Solar	14/11/17	Bari	Innovation Energy Day
Energia Italia	14/11/17	San Benedetto del Tronto (AP)	Energy Expo Tour
SMA	14/11/17	Bologna	Sunny Days
BayWa r.e.	15/11/17	Roma	r.e. think energy
BayWa r.e.	16/11/17	Salerno	r.e. think energy
VP Solar	16/11/17	Terranuova Bracciolini (AR) - Sede ABB	Factory Link Tour
Fronius	20/11/17	Torino	Restart
BayWa r.e.	21/11/17	Brescia	r.e. think energy
BayWa r.e.	23/11/17	Bari	r.e. think energy
BayWa r.e.	28/11/17	Lamezia (CZ)	r.e. think energy
BayWa r.e.	30/11/17	Treviso	r.e. think energy
SMA	30/11/17	Milano	Sunny Days
Elmec	30/11/17	Cagliari	Corsi per installatori del sistema Zhero
Fronius	05/12/17	Bari	Restart

Primo operatore italiano nel trading di energia rinnovabile

Compriamo al meglio la tua Energia e le tue Garanzie di Origine.

Grande esperienza nella consulenza energetica

Aumentiamo l'Efficienza del tuo impianto tramite servizi evoluti.



ALEO SOLAR POTENZIA I MODULI FV DELLA LINEA X



Con la nuova linea X a tecnologia ottimizzata, Aleo Solar introduce un modulo a 60 celle Perc Celco disponibile anche in versione bifacciale e caratterizzato da una cornice più leggera ma con performance ancora superiori.

Pensato per una più agevole gestione in cantiere e della logistica, questo modulo consente un'installazione più elegante, aumentando al tempo stesso la capacità di carico. «Grazie alle celle bifacciali», si legge in una nota dell'azienda, «il proprietario di un impianto con moduli Aleo della serie X beneficerà di un aumento della resa, poiché questo pannello rende possibile ottenere un maggior rendimento per watt di potenza nominale».

L'azienda presenta i moduli in occasione della fiera Key Energy, che si tiene a Rimini dal 7 al 10 novembre.

INVERTER ABB PER DUE IMPIANTI FV DA 6 MW TOTALI IN CILE



Gli inverter ABB sono stati selezionati dal gruppo Solek per due impianti da 6 MWp complessivi in Cile.

L'azienda ha fornito, nel mese di ottobre, gli inverter trifase TRIO-50.0-TL-Outd. In Cile l'azienda ha già operativa una base installata di 566 MW.

«L'attuazione di questi progetti mostra ancora una volta ai nostri clienti le varie alternative tecniche che ABB è in grado di fornire per il mercato fotovoltaico», spiega Jorge Álvarez, product marketing specialist di ABB Solar Cile. «In questo contesto, il nostro portafoglio non solo si concentra sulla fornitura di inverter, ma tutta la nostra linea di prodotti a bassa e media tensione, offrendo soluzioni complete per i nostri clienti».

Nuova gamma di inverter e soluzioni



Inverter di stringa

INGECON SUN 3Play

Serie TL
Serie TL M
da 10 a 40 kVA e 110 kVA



Inverter Centrali

INGECON SUN PowerMax

Serie B | 1000Vdc - 1500 Vdc
Versione Outdoor
fino a 3.600 kVA



Soluzioni in MT chiavi in mano

INGECON SUN Power Station

Personalizzate e
completamente accessoriate
fino a 7.200 kVA

i+i La formula della nuova energia



www.ingeteam.com

italia.energy@ingeteam.com

Visit us:

SOLAR TEC, Cairo - Egypt	BOOTH 5.B20	3-5 Dicembre 2017
WFES, Abu Dhabi - UAE	HALL 6 - BOOTH 6330	15-18 Gennaio 2018

Ingeteam

READY FOR YOUR CHALLENGES

NUOVA SEDE CONVERT IN ARGENTINA

Convert ha aperto una nuova sede a Buenos Aires. L'azienda fornirà agli impianti fotovoltaici di prossima costruzione in Argentina i tracker TRJ, gli inseguitori monoassiali brevettati dalla società che movimentano i pannelli fotovoltaici in base alla posizione del sole per un rendimento superiore del 25% rispetto ai pannelli fissi. L'Argentina ha in programma di avviare entro l'anno prossimo la produzione di energia elettrica per 2 GW da fonti rinnovabili, di cui 500 MW da fotovoltaico. L'obiettivo finale è che nel 2025 il 20% dell'energia prodotta nel Paese provenga da fonti rinnovabili.

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"

Video: al via la partnership tra Sonepar e Eaton sul sistema di accumulo xStorage



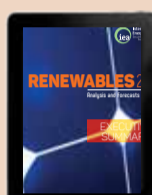
Video: Test resistenza sui moduli vetro-vetro



Dati: scarica la versione integrale del regolamento della Commissione UE



Documento: scarica il report "Renewables 2017. Analysis and forecasts to 2022"



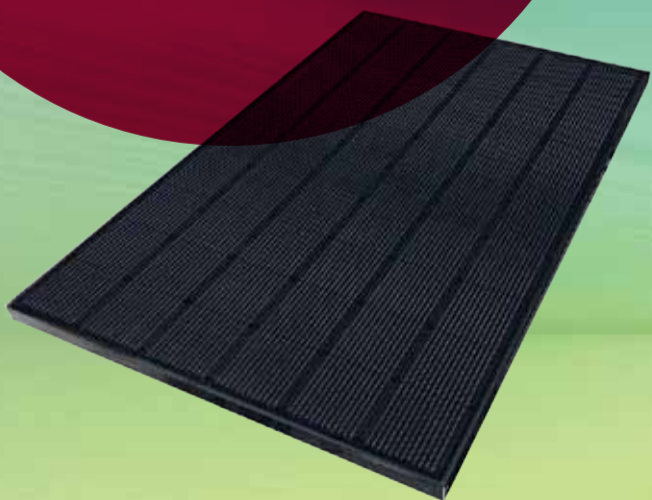
Video: "Enea presenta primo disco solare al mondo con microturbina ad aria"



Video: E.ON ClimateSmart Campagna 2017



ENERGIA SOLARE
Sotto una nuova luce
FINO A 365 WATT.



LG NeON[®] 2 Black



LG NeON[®] R



LG MonoX[®] Plus

LG riunisce l'ingegneria, la progettazione e la produzione di classe mondiale sotto un grande marchio per offrire prestazioni eccezionali. Come prodotti di fascia Premium con gli standard più alti del settore per la produzione e l'efficienza energetica, le serie NeON[®] e MonoX[®] di LG offrono un valore aggiunto, tra cui la massimizzazione della produzione di energia elettrica per unità di superficie.



DETRAZIONI DEL 50 E 65% VERSO LA CONFERMA PER TUTTO IL 2018

LA PRIMA BOZZA DELLA LEGGE DI BILANCIO 2018 CONFERMA LE MISURE A SOSTEGNO DEGLI INTERVENTI DI RIQUALIFICAZIONE E RISTRUTTURAZIONE IN EDILIZIA, CHE COMPREDONO ANCHE L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E SISTEMI DI ACCUMULO. TRA LE NOVITÀ CI SONO LA STABILIZZAZIONE, FINO AL 2022, DELL'ECOBONUS DEL 65% PER I CONDOMINI, E LA CONFERMA DEL SUPER AMMORTAMENTO DAL 140 AL 130%



A metà ottobre è stata diffusa la prima bozza della Legge Bilancio 2018, approvata dal Consiglio dei Ministri e, al momento della pubblicazione del numero di questa rivista, in fase di discussione in Parlamento. Il testo contiene novità importanti per quanto riguarda le detrazioni fiscali del 50% per gli interventi di ristrutturazione edilizia e del 65% per interventi di risparmio energetico. Entrambe le misure sono state infatti estese fino al 31 dicembre 2018. Va ricordato che tra le misure che beneficiano della detrazione fiscale del 50%, dedicata agli interventi di ristrutturazione di abitazioni e parti comuni degli edifici residenziali, è compresa l'installazione degli impianti fotovoltaici su tetto destinati al fabbisogno di energia elettrica dell'abitazione, nonché dei sistemi di accumulo abbinati al solare. È previsto quindi il mantenimento della detrazione fiscale del 50% per gli impianti fotovoltaici con le stesse modalità del 2017.

STABILIZZAZIONE ECOBONUS

Una novità importante riguarda i condomini, per i quali la Legge prevede la stabilizzazione dell'ecobonus del 65% fino al 2022. Viene quindi eliminata la scadenza al 31 dicembre 2021. Inoltre, è prevista la portabilità dell'ecobonus, ovvero il credito potrà essere ceduto a terzi in caso di interventi su singole unità immobiliari. L'ecobonus potrebbe inoltre essere esteso anche ad interventi che interessano la rimozione dell'amianto.

LEGGE DI BILANCIO 2018: LE MISURE


PER L'EDILIZIA

- MANTENIMENTO DELLA DETRAZIONE FISCALE DEL 50% PER GLI IMPIANTI FV CON LE STESSA MODALITÀ DEL 2017;
- STABILIZZAZIONE DELL'ECOBONUS DEL 65% PER I CONDOMINI FINO AL 2022;
- PORTABILITÀ DELL'ECOBONUS;
- ESTENSIONE ECOBONUS ALLA RIMOZIONE DELL'AMIANTO.

PER LE IMPRESE

- CONFERMA SUPER AMMORTAMENTO AL 130%
- CONFERMA IPERAMMORTAMENTO DEL 250%.

PER LE IMPRESE

Per quanto riguarda gli incentivi alle imprese, si va verso la conferma del super ammortamento che agevola l'acquisto di beni strumentali tradizionali. L'aliquota passerà però dal 140 al 130%. Per l'iperammortamento che sostiene l'acquisto di macchinari e apparati funzionali alla digitalizzazione dei processi produttivi si prevede invece la conferma dell'aliquota del 250%. 



WARIS

L'ENERGIA SOLARE
CON WARIS È MIGLIORE!



- Produzione di moduli fotovoltaici Made in Italy.
- Standard - total black - solrif.
- A richiesta custom per revamping.



Tolleranza positiva -0/+5 Wp



Garanzia sul prodotto



Resistenza a vento e neve







Via Primo Maggio, 1 - Storo (TN) Italia
www.waris-solar.it - info@waris-solar.it
Tel. (+39) 0465 821 215 | (+39) 0465 898 035 | (+39) 0465 898 036



PIER FRANCESCO PICCARDI,
AMMINISTRATORE
DI SCHLAEFER

SCHLAEFER SI PREPARA A CHIUDERE IL PRIMO ANNO DI ATTIVITÀ IN ITALIA CON 8 MW DI MODULI VENDUTI E AD INCREMENTARE LA PRODUZIONE PER RISPONDERE ALLA RICHIESTA. «LA STORICITÀ DEL MARCHIO, LE NUMEROSE CERTIFICAZIONI OTTENUTE E L'ESTENSIONE A 20 ANNI DELLA GARANZIA SUL PRODOTTO SONO ALCUNE DELLE CARATTERISTICHE CHE CI PERMETTONO DI OPERARE IN UN MERCATO ALTAMENTE COMPETITIVO», SPIEGA PIER FRANCESCO PICCARDI, AMMINISTRATORE DELL'AZIENDA

DI MICHELE LOPRIORE



DALLA GERMANIA ALL'ITALIA

Lo scorso marzo Schläfer, azienda del gruppo tedesco Schläfer GmbH che opera da oltre 60 anni nel comparto della termoidraulica, ha fatto il proprio ingresso sul mercato del fotovoltaico italiano con uno stabilimento di produzione di moduli ad Aldeno, in provincia di Trento. La sede, situata a ridosso dell'autostrada del Brennero, conta uffici, linee produttive e uno spazio di 400 metri quadrati destinati ad eventi commerciali e di rappresentanza. Nei primi otto mesi dell'anno, Schläfer ha chiuso importanti accordi per la distribuzione dei propri moduli, e punta a totalizzare 8 MW di moduli venduti in Italia e un fatturato di 3,5 milioni di euro nel 2017. E ora è previsto il secondo turno di produzione. «Dopo essere entrati nelle case di milioni di famiglie tedesche, adesso ci rivolgiamo anche a

quelle italiane» afferma Pier Francesco Piccardi, amministratore di Schläfer. «Vogliamo offrire al cliente finale un pannello fotovoltaico di chiara impronta tedesca ma prodotto in Italia, Paese che non è secondo a nessuno per la professionalità dei propri tecnici. Per fare questo, i componenti utilizzati provengono da fornitori di primo livello, principalmente tedeschi. Nessun dettaglio viene lasciato al caso per far sì che il nostro prodotto vada incontro alle aspettative del cliente più esigente». **L'azienda vanta un'esperienza di 60 anni nel comparto della termoidraulica. Quando è nata la decisione di entrare nel mondo del fotovoltaico?** «Eravamo già presenti in Italia. Schläfer GmbH è nata in Germania 60 anni fa. Ma nel 2000 l'attività è passata nelle mani di due imprenditori italiani che hanno spostato la produzione del

comparto termosantario a Storo (TN). Successivamente, nel 2015, è nata Schläfer Srl, e nel 2017 la divisione Fotovoltaico». **Perché avete scelto proprio l'Italia per la produzione?** «Consideriamo il 2017 e il 2018 gli anni del rilancio del fotovoltaico in Italia, per le numerose opportunità derivanti dalla crescita delle nuove installazioni, dal revamping e dallo storage. Essendo già conosciuti nel comparto della termoidraulica, abbiamo deciso di sfruttare la forza e la storicità del brand per lanciare la nuova attività nel solare». **Come vi siete presentati al mercato?** «Abbiamo subito cercato di allacciare rapporti

LA SEDE DI SCHLAEFER AD ALDENO (TN) CONTA UFFICI, LINEE PRODUTTIVE E UNO SPAZIO DI 400 METRI QUADRATI DEDICATI AD EVENTI COMMERCIALI E DI RAPPRESENTANZA



La scheda

Indirizzo sede italiana: via Roma 88
38060 - Aldeno (TN)
Tel.: +39 0461 841036
Sito: <https://schlaefer-green.eu/>
Indirizzo mail: info@schlaefer.it
Personale gruppo divisione FV: 7
Stime vendite nel 2017 in Italia (divisione FV): 8 MW
Previsioni fatturato 2017 (divisione FV): 3,5 milioni di euro

«Sappiamo che il ruolo dei distributori e dei grossisti di materiale elettrico è importantissimo. Ci è sembrato naturale affidarci a questo canale per farci conoscere al mercato e per guadagnare opportunità di business»

con la distribuzione. Sappiamo che il ruolo dei distributori e dei grossisti di materiale elettrico è importantissimo. Ci è sembrato naturale affidarci a questo canale per farci conoscere al mercato e per guadagnare opportunità di business. Oggi lavoriamo con un distributore, ma contiamo di aggiungerne altri entro fine 2018.

Abbiamo anche avviato partnership con agenti nelle zone non coperte dai distributori».

Ci porti qualche esempio...

«Operiamo con player diversificati. Dal mese di settembre, ad esempio, Marchiol distribuisce in Italia i nostri moduli. Ma abbiamo anche siglato un accordo con il gruppo ON5, ideatore del network Diventa Eco Artigiano, una piattaforma di servizi dedicati ad una rete qualificata di professionisti che operano nell'efficienza energetica. La piattaforma si rivolge a installatori e impiantisti offrendo tool diagnostici e simulatori di risparmio, tool di redazione dell'attestato di classe energetica dell'abitazione, nonché aggiornamenti tecnici e normativi continui, ed è a contatto con alcuni tra i principali fornitori di tecnologia».

Le linee di produzione sono in Italia. Avete uffici o altre linee produttive all'estero?

«Gli stabilimenti produttivi sono solo in Italia. In Germania sono rimasti gli uffici commerciali».

Qual è la capacità produttiva annua?

«Attualmente 20 MW di moduli. Il valore è destinato a crescere con l'introduzione del secondo turno».

Quali sono i mercati di riferimento?

«Vendiamo i moduli in Italia e in Germania, dove siamo presenti con un distributore. Il mercato tedesco pesa per il 60% sul totale dei volumi».

Cosa pensa del fenomeno dello shortage di moduli che si sta verificando in Europa?

«Penso che sia dovuto principalmente all'aumento della domanda a livello globale, includendo anche l'aumento delle scorte nel mercato USA per le paure di prossimi interventi in materia doganale da parte dell'amministrazione centrale. Noi notiamo come, alcuni nostri clienti, abbiano incrementato gli ordini».

Qual è il suo parere sulla decisione della Commissione europea di rivedere ogni tre mesi i prezzi sulle importazioni di moduli e celle dalla Cina?

«Mancando la produzione di celle in Europa, non ha senso imporre dazi su questo segmento. Non si capisce quali siano le aziende europee da tutelare dato che non ce ne sono. Quindi ha molto più senso liberalizzare il mercato. Inoltre, cosa forse ancora più grave, diminuisce la forbice tra prezzo di acquisto delle celle e prezzo di vendita



dei moduli sul mercato, ponendo noi assemblatori in grave difficoltà».

La vostra offerta si posiziona su una fascia di prezzo mediamente aggressiva. È corretto?

«Per farci conoscere dal mercato e vendere i nostri prodotti, siamo stati obbligati a posizionarci su questa fascia di prezzo. Inizialmente si fa fatica a lavorare sui margini, e in un mercato dove il singolo centesimo può fare la differenza, è stato obbligatorio posizionarsi in questa fascia. Ma contiamo di recuperare».

Quali sono i fattori chiave per emergere in questa fascia sempre più affollata?

«Innanzitutto pensiamo che il prodotto debba essere fatto bene, con componenti di qualità, e assemblato nel migliore dei modi. Il cliente, molto più informato rispetto a qualche anno fa, vuole moduli di altissima qualità e soprattutto sicurezza e affidabilità del marchio. Molto importante è anche la flessibilità, quindi la possibilità di produrre numero e tipologia di moduli per rispondere a specifiche esigenze, e consegne in tempi rapidi. E poi trasparenza. Il cliente deve sapere che produciamo a Trento, e che a Trento ci sono le linee di produzione. Vogliamo essere chiari nei confronti del cliente, facendo capire che ci siamo e che ci saremo anche nei prossimi anni data la solidità di un marchio presente da 60 anni».

Il fattore prezzo ha ancora un peso importante?

«Certamente nell'immediato. Ma sono soprattutto l'affidabilità, la trasparenza e la storicità del marchio a giocare il ruolo più importante nel medio periodo».

In che modo si concretizza questa affidabilità di cui parla?

«Abbiamo recentemente prolungato la garanzia di prodotto dei nostri moduli, lasciando invariata quella di producibilità che copre i primi 25 anni. Dal 1° aprile i pannelli Schlaefer hanno garanzia da difetti di fabbricazione e materiale per 15 anni nel caso di impianti su coperture industriali, e per 20 anni nel caso di applicazioni su coperture residenziali. La differenza di trattamento è dovuta alle diverse sollecitazioni a cui sono sottoposti i moduli nelle due applicazioni, per dilatazioni termiche, vibrazioni meccaniche, presenza di impianti per scarico fumi o di altra natura».

Come si compone la vostra gamma?

«Disponiamo di una gamma completa. Abbiamo moduli policristallini da 60 celle con potenze da 260 a 280 watt, e moduli monocristallini da 290 a 310 watt. C'è anche una richiesta dei

moduli da 72 celle, e dei moduli da 36 celle per il settore della nautica e della camperistica.

Produciamo anche, su richiesta, moduli colorati, sebbene ricoprono una percentuale molto bassa.

Recentemente tutti i prodotti hanno conseguito nuove certificazioni».

Quali?

«I pannelli hanno superato sia i test Kiwa per il conseguimento delle certificazioni ISO 9001, ISO 14001 e OHSAS18001, sia le prove di laboratorio Lapi per la certificazione dei propri moduli in Classe 1 di reazione al fuoco secondo la UNI9177. I moduli Schlaefer quindi possono essere impiegati sia in tutti quei casi in cui è richiesto il certificato di prevenzione incendi, sia nel caso di sostituzione moduli per furti o danni vari, secondo quanto previsto nel DTR del GSE».

Qual è il prodotto di punta?

«Vogliamo investire sui moduli con efficienza e potenza elevate. Ci focalizzeremo sulla proposta di moduli policristallini dai 280 e 290 watt, e su pannelli monocristallini da 300 watt, richiesti fortemente anche in Germania. In Italia, per il segmento residenziale è ancora alta la domanda di moduli da 250 watt, ma è difficile reperire le celle. Quindi puntiamo sui pannelli da 300 watt, più semplici da proporre dato che la potenza più diffusa per il residenziale è il 3 kWp. In ambito commerciale ed industriale, sono ancora richiesti i pannelli policristallini da 260 watt per l'ottimo rapporto qualità prezzo».

Avete anche prodotti per il revamping?

«Grazie ai chiarimenti del GSE con il nuovo DTR, tutti i nostri prodotti sono adatti al revamping. Oggi notiamo come, in caso di anomalie o guasti sui pannelli, sia diffuso il restringimento dell'intero campo fotovoltaico. I nostri moduli ben si prestano a questo tipo di attività».

L'AZIENDA HA UNA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI 20 MW ANNUI. IL 60% DEL TOTALE SERVE A SODDISFARE LA DOMANDA DI MODULI IN GERMANIA

Identikit di Pier Francesco Piccardi

ETÀ? «46»

FAMIGLIA? «MOGLIE E DUE GATTI»

VIVE A? «TRA TRENTO ED AREZZO»

TEMPO DEDICATO AL LAVORO? «110%»

E SE AVANZA UN PO' DI TEMPO LIBERO?

«LETTURE E CUCINA»

PER CHI TIFA? «NON SEGUO LO SPORT.

SONO DEBOLMENTE JUVENTINO»

PIATTO PREFERITO? «LASAGNA VEGAN»

VACANZA DA SOGNO? «SCI ESTIVO IN MARMO-

LADA QUANDO ANCORA C'ERA IL GHIACCIAIO»

LETTURE? «SAGGI CINEMATOGRAFICI E SAGGI DI

MECCANICA RELATIVISTICA»

AUTO? «CITROEN C5»

«Non ha senso imporre dazi sulle celle dato che non ci sono produttori europei, di questo componente, da tutelare. Quindi ha molto più senso liberalizzare il mercato»



STORAGE: CRESCITA SÌ, MA IL BOOM È RIMANDATO

Il mercato dello storage abbinato al fotovoltaico cresce, ma non ai ritmi che ci si aspettava all'inizio di questo anno. E nemmeno l'importante spinta data dalla seconda edizione degli incentivi di Regione Lombardia potrà contribuire ad accelerare i volumi di vendita relativi al 2017, dato che i suoi effetti si faranno sentire soprattutto nei prossimi mesi. Se a inizio d'anno era opinione diffusa che si potesse puntare a raddoppiare i volumi dell'anno precedente, passando quindi da 6mila a 12mila unità, ora quell'obiettivo sembra essere stato espresso con eccessivo ottimismo.

Quanto vale allora il mercato italiano dello storage per fotovoltaico? Non essendoci dati certi, si possono solo formulare delle ipotesi incrociando i dati di vendita dei principali player del mercato. E questo esercizio ci porta a ipotizzare un mercato di circa 8-10 mila pezzi per tutto il 2017. Quello che si sta concludendo è stato quindi un anno di passaggio. Su questo risultato ha pesato anche il fatto che alcuni operatori hanno sofferto situazioni di poca disponibilità di prodotto per il mercato italiano. Valga per tutti l'esempio di Tesla che già a settembre aveva spiegato che le consegne del sistema di accumulo Powerwall 2 non sarebbero state garantite prima dell'inizio del 2018, a causa dell'aumento della domanda a livello globale.

Ma non è l'unico caso. Ci sono state anche altre aziende che in fase di start up non hanno potuto mettere in campo merce sufficiente per le richieste del mercato. In generale quindi si può affermare che disponibilità di prodotto e tempi di consegna rischiano oggi di diventare il collo di bottiglia dello sviluppo di questo settore. Queste considerazioni non devono però mettere in ombra il fatto che si tratta pur sempre di un mercato in forte crescita e che raccoglie un interesse sempre maggiore. La domanda di sistemi di accumulo è stata comunque alta ed è presumibile che lo possa diventare ancora di più per il prossimo anno. I fattori che possono giocare a favore di un ulteriore sviluppo del mercato sono tre. Innanzitutto la naturale diffusione di questi sistemi che potranno avere un'ulteriore accelerata grazie a prezzi ancora in discesa e al diffondersi di aggregatori e sistemi virtuali che permettono di condividere l'energia tra un network di possessori di impianti fotovoltaici con accumulo, offrendo quindi servizi innovativi verso l'obiettivo di un autoconsumo al 100%.

Il secondo fattore è legato alla diffusione della mobilità elettrica: un settore in grande fermento che raccoglie tanto interesse anche da parte del settore del fotovoltaico e che potrebbe dare una forte spinta proprio al mondo dello storage. Il terzo, più aleatorio, è legato invece alla possibilità che altre Regioni seguano l'esempio della Lombardia incentivando la diffusione di sistemi di accumulo.

Su questo fronte c'è anche l'esempio virtuoso di altri Paesi. Innanzitutto la Germania, che ha fatto da guida alla crescita di tutto il settore storage proprio grazie a generosi incentivi stanziati dal governo. Più recentemente anche la Corea del Sud ha lanciato un programma di incentivi che dovrebbe dare slancio a tutto il mercato nazionale dei sistemi di accumulo e portarlo all'obiettivo di un giro d'affari complessivo di 400 milioni di dollari al 2020.

Tornando all'Italia, Anie Rinnovabili ha dichiarato per voce del suo presidente Alberto Pinori di voler sensibilizzare altre Regioni sull'onda di quanto fatto dalla Lombardia. A tale proposito nell'agenda dell'associazione e dei suoi responsabili ci sono incontri con esponenti di Regione Veneto e Regione Emilia Romagna. E altri potrebbero seguire.

DIFFICILMENTE NEL 2017 SI ARRIVERÀ A UN RADDOPPIO DELLE VENDITE DI SISTEMI DI ACCUMULO COME SI IPOTIZZAVA A INIZIO ANNO. MA NONOSTANTE QUESTO IL MERCATO CONTINUA A MOSTRARE GRANDE VIVACITÀ. E SE ALTRE REGIONI DOVESSERO IMITARE L'ESEMPIO DELLA LOMBARDIA CON FINANZIAMENTI ALL'INSTALLAZIONE...



BANDO LOMBARDIA: UN ALTRO SUCCESSO

LE RICHIESTE DI FINANZIAMENTI PER I SISTEMI DI ACCUMULO SONO STATE 2.522. A LORO DISPOSIZIONE C'ERANO RISORSE PER 4 MILIONI DI EURO, IL DOPPIO RISPETTO ALL'AVVISO PUBBLICO DEL 2016

Sono state 2.522 le richieste di accedere ai finanziamenti del Bando di Regione Lombardia sui sistemi di accumulo. «Uno straordinario successo, al di là di ogni aspettativa» ha commentato Claudia Maria Terzi, assessore regionale all'Ambiente, Energia e Sviluppo sostenibile, della Lombardia. E in effetti ancora una volta l'iniziativa ha raccolto grandi risultati, anche se l'enorme mole di richieste ha oltrepassato di slancio le risorse disponibili. Secondo nostri calcoli, solo il 70% potrà beneficiare della misura prima che i fondi vadano esauriti. Addirittura corre voce che dopo solo 5 ore dall'apertura del bando, la soglia dei 4 milioni di euro fosse stata saturata.

Il Bando si era aperto il 21 settembre ed era possibile presentare richiesta sino al 28 dello stesso mese. Come già detto, a disposizione c'erano 4 milioni di euro, il doppio rispetto alla prima edizione che si era tenuta nel maggio del 2016. «Con il bando dello scorso anno» ha evidenziato l'assessore all'Ambiente, Energia e Sviluppo sostenibile Claudia Maria Terzi, «siamo riusciti a finanziare circa 500 nuovi sistemi di accumulo. Un risultato straordinario che ha fatto esaurire, in breve tempo, la dotazione finanziaria di 2 milioni di euro che avevamo destinato. Quest'anno, in virtù delle esigenze del territorio e delle numerose richieste, con un grandissimo sforzo siamo riusciti a raddoppiare il contributo per il bando».

Il contributo concesso ai cittadini lombardi è a fondo perduto, fino al 50 per cento delle spese dell'intervento e fino ad un massimo di 3.000 euro per ciascuno. Ai finanziamenti erano ammesse le spese relative ad acquisto e installazione di sistemi di accumulo di energia elettrica prodotta da impianti fotovoltaici, purché effettuate successivamente alla data del 3 febbraio 2016.

Trattandosi di un bando "a sportello", dopo la chiusura è stata avviata l'istruttoria per arrivare all'assegnazione dei fondi in ordine cronologico, fino a esaurimento delle risorse, al termine della quale si conoscerà quante delle 2.522 richieste verranno accolte e quindi il numero esatto di cittadini che potranno beneficiare degli incentivi.



CLAUDIA MARIA TERZI, ASSESSORE REGIONALE ALL'AMBIENTE, ENERGIA E SVILUPPO SOSTENIBILE, DELLA LOMBARDIA



FERRANIA SOLIS IN LIQUIDAZIONE CON CONTINUITÀ

TUTTO NASCE DA UN CONTENZIOSO CON INVITALIA. MA L'AZIENDA HA INTENZIONE DI RESTARE SUL MERCATO

Una vicenda di prestiti e finanziamenti con l'agenzia nazionale Invitalia ha portato Ferrania Solis alla messa in liquidazione. Si tratta di una liquidazione in continuità che quindi ha l'obiettivo di continuarne l'attività. Tutto nasce da un mutuo di oltre 3 milioni di euro concesso nel 2011 da Invitalia e dalla recente richiesta di chiudere in tempi brevi il debito. A tale richiesta Ferrania Solis ha risposto rinunciando alla fidejussione, permettendo quindi il pieno incasso di capitale ed interessi, ed avendo rispettato in questi anni i requisiti contrattuali in termini di investimenti e di occupazione, ma si è vista addebitare ulteriori penali su interessi per circa 800.000 euro. Una cifra ben oltre le proprie disponibilità, da cui il passaggio obbligato della liquidazione in conti-

La scheda

Ferrania Solis S.r.l. produce moduli fotovoltaici in silicio cristallino; progetta, sviluppa, distribuisce e realizza soluzioni fotovoltaiche a livello globale in collaborazione con altri soggetti esterni. Nella gamma di prodotti Made in Italy sono disponibili moduli policristallini e monocristallini da 36 a 72 celle.

Indirizzo: viale della Libertà, 57
17014 Cairo Montenotte (SV)
Tel: +39 0195221
Email: info@ferraniasolis.com

nuità e l'arrivo del liquidatore Giovanni Marciani negli uffici di Ferrania.

E ora cosa succede?

Per quanto riguarda il personale, si sta lavorando per trasformare la richiesta di mobilità in cassa integrazione. L'azienda ha infatti intenzione di restare sul mercato, proseguendo con la strategia di sviluppare l'offerta di servizi che vada a inte-



grare sempre più la produzione di moduli fotovoltaici. Una strada intrapresa nell'ultimo biennio e che nel corrente anno stava già portando interessanti risultati.



POLY
290 Wp

MONO
310 Wp

**Potenze e Garanzie
al Top**



made in italy since 1978

www.sunergsolar.com



E.ON E C.D.N.E. INSIEME VERSO IL FUTURO

Il 20 settembre La Casa delle Nuove Energie (C.D.N.E.) è entrata ufficialmente a far parte del gruppo energetico internazionale E.ON.

Con questa acquisizione E.ON dà corpo alla sua strategia di sviluppo in Italia per fornire ai propri clienti soluzioni in linea con il nuovo mondo dell'energia. Grazie a questa integrazione il gruppo potrà infatti fornire ai consumatori la possibilità di produrre energia e consumarla in modo efficiente e consapevole beneficiando di una offerta complementare e che può coprire tutta la filiera dell'energia.

E.ON opera in Italia nei segmenti delle soluzioni per i clienti e delle rinnovabili, contando oltre 750.000 tra clienti residenziali, imprese e pubbliche amministrazioni.

«Questa acquisizione consente a E.ON di compiere un nuovo passo avanti nell'ambito di quello che la nostra azienda ha definito il nuovo mondo dell'energia: un sistema decentralizzato, sostenibile e interconnesso», ha dichiarato Péter Ilyés, Ceo di E.ON Italia. «Si tratta inoltre di una azione concreta che fa seguito al nostro impegno per favorire il risparmio energetico in Italia rappresentato dal nostro claim #odiamoglisprechi».

PORTFOLIO COMPLETO

È proprio nell'ambito di questa strategia che si colloca l'acquisizione di C.D.N.E. La diffusa presenza territoriale di E.ON sul mercato italiano e il portfolio completo nel campo dell'efficienza energetica conferito da La Casa delle Nuove Energie si integrano infatti in modo efficace per offrire un'ampia proposta di soluzioni energetiche a 360° per la casa e l'impresa.

Costituita nel 2007, La Casa delle Nuove Energie si specializza inizialmente nell'ambito dell'energia solare, per poi sviluppare negli anni rilevanti competenze e capacità operativa

L'OBIETTIVO DEL GRUPPO È QUELLO DI RAFFORZARE LA PROPRIA OFFERTA DI SOLUZIONI INNOVATIVE INTEGRANDO UN OPERATORE DI PRIMO PIANO IN ITALIA NELLA FORNITURA DI SERVIZI PER L'EFFICIENZA ENERGETICA E LA GENERAZIONE DISTRIBUITA



PÉTER ILYÉS, CEO DI E.ON ITALIA

nell'ambito dei servizi per l'efficienza energetica. È attiva su tutto il territorio nazionale, grazie a una capillare rete di vendita diretta e indiretta costituita da circa 100 tra affiliati e agenti.

IL PROCESSO DI INTEGRAZIONE

Prima dell'acquisizione da parte di E.ON la quota di maggioranza di C.D.N.E. apparteneva al gruppo svizzero BKW che lo aveva rilevato



TOMMASO LASCARO, AMMINISTRATORE DI C.D.N.E.

nel 2015.

«Si tratta di un progetto che ci rende molto orgogliosi e che ci vedrà impegnati in un processo di integrazione e sviluppo che nei prossimi mesi toccherà processi, comunicazione, marketing, reti informatiche e offerta, in modo che già dall'inizio del prossimo anno ci sia una proposta univoca al mercato», ha dichiarato Tommaso Lascaro, amministratore di C.D.N.E.

IL GRUPPO

E.ON è tra i più grandi operatori energetici al mondo a capitale privato. Con oltre 43.000 dipendenti, nel 2016 il Gruppo ha generato vendite per più di 38 miliardi di euro. Con l'uscita dalle attività di generazione convenzionale perfezionata nel 2016, E.ON ha completato il proprio riposizionamento strategico per continuare a giocare un ruolo da protagonista nel "nuovo mondo dell'energia", decentralizzato, sostenibile, interconnesso.

E.ON oggi si concentra quindi sulle fonti rinnovabili, sulle reti di distribuzione e sulle soluzioni per i clienti.



sede di Essen



sede di Milano

E.ON è oggi uno dei principali operatori energetici in Italia con oltre 750.000 clienti, attivo nella vendita di soluzioni energetiche e nella generazione elettrica da fonte rinnovabile, con una capacità complessiva da fonte eolica pari a 328 MW.

www.eon.it

AUTOCONSUMO AL 100% CON SENECH. HEAT E SENECH. CLOUD

NEL CORSO DEL 2018 SARANNO DISPONIBILI DUE NUOVE SOLUZIONI CHE INTEGRERANNO L'ATTUALE SISTEMA DI STORAGE PER OTTIMIZZARE L'UTILIZZO DELL'ENERGIA FOTVOLTAICA. «È UN NUOVO MODO DI PENSARE E DI VIVERE L'ENERGIA» SPIEGA ANDREA CRISTINI, COUNTRY MANAGER DI SENECH ITALIA

A poco più di un anno dall'avvio delle attività in Italia, Senec prosegue il suo percorso di crescita preparandosi a lanciare due novità che saranno disponibili nel corso del 2018 e che rappresentano una significativa accelerazione nel mercato.

Dopo il sistema di accumulo abbinato al fotovoltaico Senec.Home, l'azienda completa la propria offerta con due importanti novità: Senec.Cloud e Senec.Heat.

Si tratta di soluzioni innovative che rafforzano la strategia con cui Senec si rivolge al mercato e che non intende limitarsi all'offerta di prodotti per la gestione dell'energia, ma condurre il consumatore a massimizzare l'autoconsumo di energia prodotta con il proprio impianto ad energie rinnovabili, nel segno di una maggiore indipendenza e flessibilità.

RISCALDAMENTO ACQUA

Il punto di partenza rimane il sistema storage Senec.Home, predisposto per fornire servizi di rete e per gestire eventuali assorbimenti di energia dalla rete in funzione dei costi dell'energia stessa.

Come tutti i prodotti di questa categoria, Senec.Home consente di portare il livello di auto-consumo medio al 70% circa dell'energia prodotta. Per innalzare ulteriormente questo livello, l'azienda sta per lanciare la prima novità: Senec.Heat, un apparecchio di controllo per sistemi di riscaldamento, che utilizza l'energia fotovoltaica in eccesso per riscaldare l'acqua sanitaria. Collegando Senec.Heat alla resistenza elettrica del boiler, l'energia fotovoltaica eccedente rispetto ai propri consumi e alla capacità della batteria può essere utilizzata per riscaldare l'acqua anziché essere immessa nella rete elettrica pubblica.

IL NETWORK VIRTUALE

Ma non basta, ancora. Per assicurare il raggiungimento di un livello di autoconsumo del 100%, la seconda novità si chiama Senec.Cloud: un sistema grazie al quale l'energia non accumulata nella propria batteria viene conservata in una rete virtuale che consente di usufruirne quando e dove si vuole.

«Senec.Cloud è un nuovo modo di pensare e di vivere l'energia, che parla di libertà, flessibilità, condivisione, risparmio e sostenibilità ambientale. E che dimostra quanto in-



ANDREA CRISTINI, COUNTRY MANAGER DI SENECH ITALIA

tendiamo prenderci cura dei nostri clienti» spiega Andrea Cristini, country manager di Senec Italia. «Grazie a Senec.Cloud non solo è possibile raggiungere la totale indipendenza dalla rete elettrica pubblica e dai tradizionali fornitori di energia, ma addirittura usufruire della propria energia anche al di fuori della propria abitazione». Questo sistema infatti connette tutti gli utenti Senec consentendo tra loro lo scambio di energia verde a seconda delle proprie necessità. «Si tratta di un vero e proprio "conto corrente" dell'energia dal quale è possibile prelevare, in qualsiasi momento, l'energia di cui si ha bisogno» aggiunge Cristini.

In questo modo è possibile quindi massimizzare l'autoconsumo e raggiungere l'indipendenza energetica, con tutto il risparmio che ne consegue. Ma ci sono ancora altri vantaggi: ad esempio una grande flessibilità nei consumi elettrici e nell'uso della propria energia e la sicurezza sulla continuità della fornitura.



IL SISTEMA SENECH.HEAT PERMETTE DI RISCALDARE L'ACQUA CON L'ENERGIA FOTVOLTAICA ECCEDENTE RISPETTO AI PROPRI CONSUMI E ALLA CAPACITÀ DELLA BATTERIA



Lo sapevi che gli accumulatori SENECH sono tra i più venduti al mondo?

- Affidabilità made in Germany
- Installazione in 3 ore
- Garanzia fino a 12 anni e per 12.000 cicli
- Capacità variabile da 2,5 a 10 kWh
- Upgrade modulare
- Nessun black-out grazie alla funzione di back-up

Scopri di più! [Scrivi a: italia@senec-ies.com](mailto:italia@senec-ies.com)



Ci vediamo a Key Energy
Pad. B7 - Stand 159

Certificati CEI 0-21
Ed. 2016-07



IL LOGO CHE IDENTIFICA IL SERVIZIO SENECH.CLOUD



WÖLMANN: UN PROGETTO SU SCALA NAZIONALE

L'AZIENDA INTENDE AMPLIARE ULTERIORMENTE LA SUA PRESENZA SU TUTTO IL TERRITORIO. PER QUESTO MOTIVO HA AVVIATO UNA CAMPAGNA DI RECLUTAMENTO DI NUOVI INSTALLATORI PARTNER CON L'OBIETTIVO DI AVERNE UNO IN OGNI PROVINCIA. E A LORO SI PROPONE COME UNA MARKETING SOLAR COMPANY

«È il momento di alzare l'asticella»

DARIO BARBUTI, FONDATORE E CEO DELLA AZIENDA, SPIEGA COME È NATO IL PROGETTO DI AMPLIAMENTO DELLA RETE INSTALLATORI E QUALI SONO I VANTAGGI PER I FUTURI PARTNER

Ci può illustrare la strategia di ampliamento della vostra rete di partner?

«In questi anni abbiamo acquisito esperienza e soprattutto garantito un elevato standard qualitativo, una sorta di marchio di fabbrica, che risulta fondamentale in un mercato sempre più qualificato, dall'offerta frammentata. Avendo vissuto in prima persona i problemi che tutti gli installatori ed elettricisti hanno, sappiamo quanto sia importante mettere a disposizione dei nostri partner tutti gli strumenti che abbiamo sviluppato per crescere».

Perché avete pianificato proprio ora l'ampliamento delle vostre attività su tutto il territorio nazionale?

«Perché sta aumentando sempre di più la richiesta di tecnologie a risparmio energetico e di sistemi di autoproduzione di energia. Il mercato del fotovoltaico ha vissuto varie fasi: un primo boom legato agli incentivi, seguito da un periodo di stasi. Ora stiamo assistendo ad una ripartenza basata sulla ricerca di strutture affidabili e competenti. Quindi per noi è arrivato il momento di alzare l'asticella, di diventare la realtà che fornisce sempre più le proprie soluzioni a carattere nazionale, andando incontro alle esigenze di tutte le famiglie italiane con la collaborazione delle competenze tecniche territoriali, quindi degli installatori presenti sul territorio».

Quali caratteristiche devono avere gli installatori o le aziende installatrici che si vogliono candidare a entrare nella vostra rete?

«Oltre ai requisiti previsti dalla normativa italiana, i nostri partner devono avere una comprovata esperienza nell'installazione di impianti fotovoltaici prevalentemente residenziali, una struttura operativa in grado di garantire oltre alla qualità anche la velocità di esecuzione dei lavori. Inoltre è importante che i nostri partner abbiano la volontà di abbinare alle competenze tecniche anche principi commerciali: grazie al metodo di marketing utilizzato da Wölmann si generano sempre nuove richieste di preventivo e concrete opportunità di crescita. La proposta al cliente dovrà sempre essere orientata alla piena efficienza del sistema solare, quindi i servizi di manutenzione e assistenza saranno sempre più importanti».



DARIO BARBUTI, FONDATORE E CEO DI WÖLMANN

Quali servizi offrite a chi fa parte di questa rete?

«I nostri partner possono ricevere la realizzazione, per i propri clienti, di un progetto personalizzato in 72 ore: un "Progetto" vero e proprio e non la migliore offerta. Possono offrire soluzioni tecniche adeguate ad ogni esigenza e molteplici modalità di pagamento. Insomma, una vera offerta chiavi in mano in 72 ore.

Per i partner è possibile mantenere interessante la redditività del business eliminandone però i fattori critici come ad esempio gli acquisti, le relative esposizioni economiche, l'inseguimento dei pagamenti. Essere partner di Wölmann significa anche ricevere puntualmente e velocemente il pagamento dei compensi relativi a vendita e installazioni. Inoltre i migliori partner ricevono sistematicamente le lead, ovvero i contatti di clienti già interessati all'acquisto, a cui presentarsi e chiudere la vendita proponendo le nostre soluzioni».

Oltre al fotovoltaico come si articolerà in futuro l'offerta di prodotti e servizi?

«Il mondo si sta sempre più aprendo ad nuovo utilizzo esclusivo dell'energia elettrica, le prime opportunità sono rappresentate da colonnine di ricarica, domotica, automotive. Siamo e saremo sempre molto attenti a cosa la tecnologia può offrire alle famiglie, a partire dai sistemi di riscaldamento che sempre più escludono l'utilizzo dei combustibili inquinanti per favorire tecnologie elettriche alimentate dall'energia autoprodotta e trattenuta da sempre più efficienti sistemi di accumulo. Comunque, il centro dell'attività di Wölmann è, e sarà sempre, il solare».



IL MODELLO DI WÖLMANN SI BASA SULL'OFFERTA DI PRODOTTI E SERVIZI CHIAVI IN MANO AGLI INSTALLATORI PARTNER IN MODO CHE LORO SI POSSANO CONCENTRARE SUL PROPRIO LAVORO

Dopo aver realizzato oltre 6mila impianti fotovoltaici residenziali in poco più di 5 anni di attività, l'azienda Wölmann ha pianificato un ulteriore balzo in avanti con cui intende posizionarsi come uno dei principali operatori a valle della filiera dell'energia solare. Il fatturato del 2017 segnerà una crescita del 23% rispetto all'anno precedente. Ma con il nuovo obiettivo di darsi una maggiore dimensione a livello nazionale, per il 2018 il target del giro d'affari prevede un'ulteriore balzo del 57%.

La strada per arrivare a questo obiettivo passa dall'ampliamento della rete di partner che si occupa dell'installazione dell'impianto: ad oggi il network di Wölmann comprende 30 partner, ma l'azienda intende coprire appunto tutto il territorio nazionale con almeno un installatore per provincia. La campagna è già iniziata e sta portando i primi risultati.

Il modello sviluppato sino ad ora dal fondatore e CEO Dario Barbuti e dai suoi collaboratori si basa sull'offerta di prodotti e servizi "chiavi in mano" agli installatori partner in modo che si possano concentrare completamente sul proprio lavoro, avendo alle spalle una azienda che si occupa di tutto il resto: dal reperimento dei lead alla progettazione e alla selezione e fornitura dei componenti. Oltre alla tecnologia,

infatti, Wölmann fornisce la progettazione customizzata in 72 ore corredata dall'Attestato di Prestazione Solare e dall'esclusiva garanzia di produzione dell'impianto, tramite il dispositivo Omnikontrolle (tecnologia proprietaria). L'offerta comprende anche la possibilità per il cliente finale di azzerare completamente la bolletta per 10 anni e tutte le soluzioni finanziarie in grado di rendere accessibile la soluzione ad ogni cliente. «Questo sistema ha l'obiettivo di garantire un'importante redditività alleggerendo il partner da tutte le attività collaterali diverse dall'installazione» precisa Dario Barbuti.

La scelta dei fornitori si indirizza soprattutto su marchi che investono molto in ricerca e sviluppo, tra cui ci sono nomi importanti come Viessmann, SolarEdge, Fronius, LG, Varta e Tesla.

Una parte fondamentale dell'attività di Wölmann è quella che riguarda la raccolta di potenziali clienti. «A quest'attività dedichiamo molte risorse» spiega Barbuti. «Infatti si può paragonare Wölmann a una Marketing Solar Company». Le attività di promozione seguono più strade: il marketing diretto con presidi fisici in eventi territoriali come fiere e centri commerciali; un call center interno che impegna quotidianamente oltre 70 operatori formati e specializzati nel settore delle energie rinnovabili; inoltre, il canale web che fornisce continuamente richieste di preventivo spontanee, con risultati in continua crescita. Grazie all'inbound marketing vengono ricevute mensilmente tante richieste spontanee di preventivi per nuovi impianti fotovoltaici, per l'acquisto di sistemi di accumulo e anche per soluzioni complessive di efficientamento energetico.



TRA I SERVIZI OFFERTI DA WÖLMANN AGLI INSTALLATORI DELLA SUA RETE C'È ANCHE LA PROGETTAZIONE PERSONALIZZATA IN 72 ORE

La scheda

WÖLMANN S.R.L

Sede: Via Paleocapa 6 Milano
Anno di nascita: 2011
Founder e CEO: Dario Barbuti
CFO: Gloria Tagliati
Numero dipendenti: 24
Collaboratori Rete vendita: 50

Collaboratori Call Center: 70
Partner tecnici: 30
Impianti installati ad oggi: oltre 6.000 (impianti residenziali taglia media 4 kWp)
Sito: www.wolmann.com
Mail: info@wolmann.com



MCE: A OTTOBRE È QUASI SOLD OUT

DAL 13 AL 16 MARZO 2018 TORNA A MILANO MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT, LA VETRINA ESPOSITIVA E CONGRESSUALE DEDICATA ALL'IMPIANTISTICA CHE COMPRENDE LE TECNOLOGIE HOME & BUILDING AUTOMATION, SMART METERING, MOBILITÀ ELETTRICA, FER ELETTRICHE E TECNOLOGIE PER OTTIMIZZARE I CONSUMI ENERGETICI E MIGLIORARE IL COMFORT DEGLI EDIFICI. GRANDE FERMENTO ATTORNO ALL'AREA THAT'S SMART

Dal 13 al 16 marzo 2018 ritorna MCE - Mostra Convegno Expocomfort, la manifestazione biennale focalizzata su impiantistica civile e industriale, climatizzazione ed energie rinnovabili. Nel 2016, avevano partecipato a MCE 2.018 aziende, di cui il 45% proveniente da 55 Paesi esteri, e 155.332 visitatori professionali dei quali 39.140 provenienti da 141 paesi (+8% rispetto all'edizione 2014).

E per l'edizione 2018? A metà ottobre risultavano registrati oltre 1.500 espositori, con una presenza di aziende estere in costante crescita. Entrando nel dettaglio, gli spazi dedicati ai comparti del condizionamento, raffrescamento e componentistica sono quasi al completo, con un boom di presenze nelle aree dedicate alle tecnologie sanitarie, del trattamento delle acque, del riscaldamento e delle energie rinnovabili. Il 90% di queste aree risulta già assegnato. MCE 2018 sarà anche un momento per focalizzare l'attenzione sulle tecnologie digitali e l'integrazione, con l'obiettivo di raccontare il cambiamento e l'evoluzione nella progettazione di un comfort abitativo sempre più energeticamente efficiente e connesso.

A questo proposito un ruolo sempre più significativo sarà giocato da That's Smart, l'area espositiva dedicata a building automation, domotica, smart metering e smart grid, rinnovabili elettriche, app di gestione da remoto degli impianti, dove si concretizza la sinergia fra mondo elettrico e idrotermosanitario.

L'area aveva fatto il suo esordio nel 2014 per offrire uno spazio al fotovoltaico sfruttando l'onda di convergenza che iniziava a verificarsi tra tecnologie elettriche e termoidraulica. Nelle prime due edizioni, That's Smart ha raccolto una buona partecipazione del mondo dell'energia solare e quest'anno punta a consolidare ulteriormente il proprio ruolo.

L'obiettivo è offrire agli operatori professionali coinvolti nella progettazione e nell'installazione una serie di soluzioni innovative che rappresentano l'edificio di oggi e di domani. That's Smart, così come tutta la manifestazione, ospiterà anche un ricco programma di

I NUMERI DI MCE

2.018 ESPOSITORI NEL 2016

VISITATORI NEL 2016 **155.332**

45% ESPOSITORI PROVENIENTI DALL'ESTERO NEL 2016

VISITATORI PROVENIENTI DALL'ESTERO NEL 2016 **39.140**

1.500 ESPOSITORI REGISTRATI AD OTTOBRE 2017 PER L'EDIZIONE 2018



LE TEMATICHE DELL'AREA THAT'S SMART

- Home & Building Automation: sistemi per controllare e coordinare diversi impianti (sicurezza, climatizzazione, gestione dell'energia, illuminazione);
- Rinnovabili: soluzioni per la produzione, accumulo e autoconsumo di energia da fotovoltaico
- Mobilità elettrica: soluzioni per la ricarica e veicoli a zero-emissioni per uso privato e professionale;
- Smart Metering: soluzioni per gestire al meglio i consumi, inclusi il controllo e la manutenzione degli impianti

workshop, organizzato con il supporto di un comitato scientifico, coordinato da esperti del Politecnico di Milano e dalle associazioni di settore quali Federazione Anie, Anie Rinnovabili, KNX Italia e Italia Solare, che contribuiranno a individuare le tematiche tecniche, normative e di mercato focus dell'evento.

"That's Smart offrirà a installatori, impiantisti, progettisti e system integrator una vetrina speciale, complementare al tradizionale panorama espositivo", si legge in una nota di MCE, "che dimostrerà come, grazie all'uso di tecnologie innovative, un'intelligente integrazione degli impianti possa ottimizzare la gestione dei flussi e dei consumi energetici per ridurre i costi operativi degli edifici e delle strutture industriali, aumentare il valore degli immobili e, al tempo stesso, promuovere uno sviluppo urbanistico sostenibile e in grado di migliorare la qualità della vita".



WÖLMANN RISPECCHIA I TUOI OBIETTIVI DI SUCCESSO.

DIVENTA UN PARTNER WÖLMANN: INSIEME C'È PIÙ ENERGIA.

- **Aumenta i ricavi della tua impresa**, grazie alla nostra rete di contatti che diventeranno tuoi clienti.
- **Diventa competitivo sul mercato**, grazie a un'offerta che ti permette di essere il più innovativo.
- **Non preoccuparti di nulla**: tu ti occupi dell'installazione, noi di tutto il resto.
- **Accedi alla formazione certificata Wölmann** e acquisisci capacità che ti permettono fare la differenza.

INCONTRIAMOCI AL **KEY ENERGY HALL B7, STAND 119.**
Scopri di più su www.wolmann.com/partnerprogramm

WÖLMANN
Il solare, facile.



SMALTIMENTO AMIANTO: I RISULTATI DEL BANDO INAIL



SI È CONCLUSO A GIUGNO 2017 IL FINANZIAMENTO DEL 65% A FONDO PERDUTO PER LO SMALTIMENTO DELL'AMIANTO A LIVELLO INDUSTRIALE. DELLE 3.249 DOMANDE PERVENUTE, SONO STATI AMMESSI 947 PROGETTI, OVVERO IL 29% DI QUELLI PRESENTATI. E ORA SI ATTENDE PER FINE ANNO LA PUBBLICAZIONE DEL NUOVO BANDO

Distribuzione del budget disponibile per regione (ISI 2016 - Asse Amianto)

REGIONE	BUDGET	% SUL TOTALE
ABRUZZO	€ 1.510.971	2,24%
BASILICATA	€ 963.667	1,43%
BOLZANO	€ 197.368	0,29%
CALABRIA	€ 1.973.945	2,93%
CAMPANIA	€ 5.170.670	7,68%
EMILIA ROMAGNA	€ 5.311.607	7,89%
FRIULI VENEZIA GIULIA	€ 1.152.157	1,71%
LAZIO	€ 8.792.218	13,05%
LIGURIA	€ 1.787.292	2,65%
LOMBARDIA	€ 11.877.870	17,64%
MARCHE	€ 2.058.239	3,06%
MOLISE	€ 359.313	0,53%
PIEMONTE	€ 4.359.677	6,47%
PUGLIA	€ 2.829.034	4,20%
SARDEGNA	€ 2.032.510	3,02%
SICILIA	€ 4.063.201	6,03%
TOSCANA	€ 5.293.316	7,86%
TRENTO	€ 549.120	0,82%
UMBRIA	€ 1.170.060	1,74%
VAL D'AOSTA	€ 68.718	0,10%
VENETO	€ 5.831.374	8,66%
TOTALE	€ 67.352.327	100%

FONTE: INAIL



ING. ERICA BIANCONI,
CONSULENTE ENERGETICO

Con il "click day" del 19 giugno 2017 si è chiuso il "Bando ISI Inail 2016", il finanziamento per lo smaltimento dell'amianto a livello industriale. Il bando prevede un contributo a fondo perduto che finanzia l'attività di rimozione e bonifica ed il rifacimento del manto di copertura. Il finanziamento copre il 65% del costo dell'intervento sino ad un massimo di 130.000 euro per azienda. Aggiungendo nelle opere di riqualificazione l'installazione di moduli fotovoltaici, per la parte impiantistica è possibile accedere all'agevolazione del super ammortamento al 140%.

FASI DEL BANDO

La procedura si sviluppa secondo un percorso che dura alcuni mesi. Tutti gli adempimenti devono essere gestiti per via telematica.

Prima fase: inserimento online della domanda e download del codice identificativo

Le imprese registrate avranno a disposizione un'applicazione informatica per la compilazione della domanda, che consentirà di:

- effettuare simulazioni relative al progetto da presentare,
- verificare il raggiungimento della soglia di ammissibilità;
- salvare la domanda inserita;
- effettuare la registrazione della propria domanda. Le imprese che hanno raggiunto o superato la soglia minima di ammissibilità prevista, potranno effettuare il download del proprio codice identifi-

RIPARAZIONI INVERTER FOTOVOLTAICI

Prezzi vantaggiosi

Tempistiche certe

Garanzie sulle riparazioni

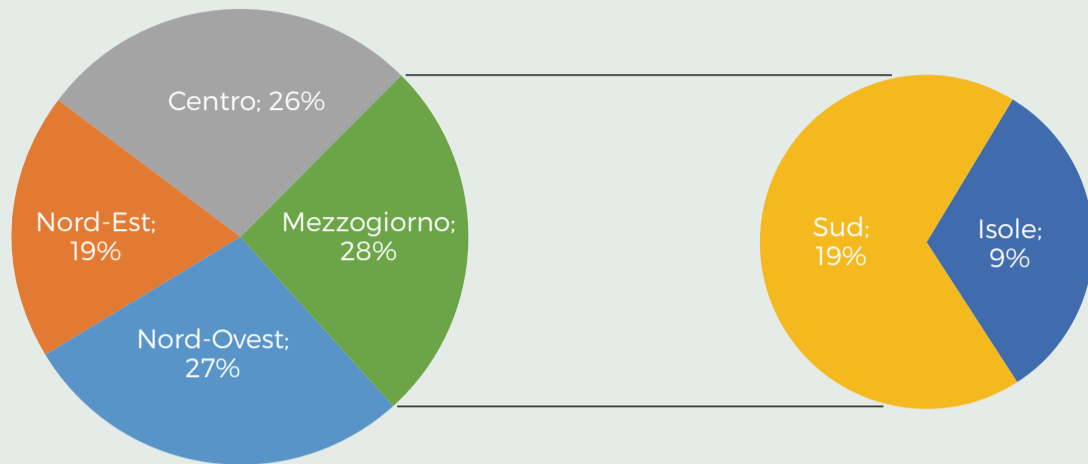


Ripariamo la maggior parte degli inverter fotovoltaici monofase, trifase e centralizzati esistenti sul mercato.



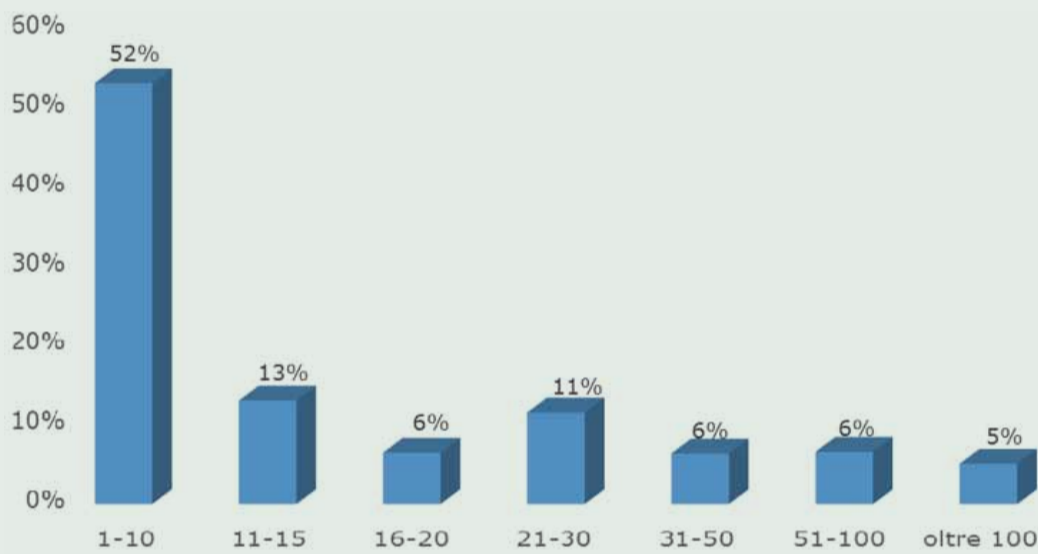
info@isc-srl.eu - www.isc-srl.eu - Tel. +39 0461 160053

Distribuzione percentuale degli importi richiesti dei progetti ammessi per Macroarea (ISI 2016 - Asse Amianto)



FONTE: INAIL

Distribuzione percentuale delle imprese con progetti ammessi per n. addetti (ISI 2016 - Asse Amianto)



FONTE: INAIL

cattivo che le identifica in maniera univoca.

Seconda fase: invio del codice identificativo (click-day)

In un intervallo temporale specifico le imprese potranno inviare la domanda di ammissione al contributo attraverso lo sportello informatico utilizzando il codice identificativo attribuito alla propria domanda. Il Bando ISI 2016 ha definito il click-day dalle 16:00 alle 16:30 del 19 giugno 2017.

Terza fase: invio della documentazione a completamento della domanda

Le imprese collocate in posizione utile per il finanziamento dovranno far pervenire all'Inail, entro e non oltre il termine di 30 giorni decorrente dal giorno successivo a quello di perfezionamento della formale comunicazione degli elenchi cronologici, la copia della domanda telematica generata dal sistema e relativi allegati.

REPORT DEL BANDO ISI 2016

Il bando ISI 2016 ha stanziato 67,3 milioni di euro stanziati dall'Inail nell'ambito del bando degli incentivi alle imprese ISI 2016, per Bonifica da materiali contenenti amianto.

Sono pervenute 3.249 domande di finanziamento. Gli oltre 67 milioni di euro messi a disposizione sono stati assegnati rispettando la priorità cronologica di arrivo delle domande, fino alla copertura del budget previsto per ogni regione.

Delle 3.249 domande pervenute, sono stati ammessi 947 progetti, ovvero il 29% di quelli presentati.

L'importo medio richiesto dei progetti ammessi

TEMPISTICHE E FUNZIONAMENTO

- Fine anno: pubblicazione bando.
- Tra fine anno ed i sei mesi successivi: caricamento dati dell'azienda, progetto ed assegnazione del codice identificativo.
- Alla fine dei sei mesi: click day. Dopo circa 7 giorni pubblicazione delle graduatorie.
- In caso di successo: entro 30 giorni consegna perizia giurata e completamento della domanda.
- Sino a circa ottobre/novembre dell'anno di riferimento: verifica della documentazione.
- Entro novembre/dicembre dell'anno di riferimento: ricevimento via Pec del contributo.
- Dal ricevimento della Pec si ha tempo un anno per eseguire, saldare e rendicontare lavori.
- A circa 100 giorni dal ricevimento della rendicontazione (documentazione tecnica dell'intervento, chiusura lavori, contabile bonifici per saldo intervento ecc.) si riceve il bonifico del finanziamento.

si è attestato intorno ai 70.000 euro. Un terzo delle regioni ha usufruito completamente del budget regionale messo a disposizione dall'Inail. Nell'analisi degli importi richiesti per Macroarea, nel Nord del Paese (46%) è stato destinato l'importo più consistente. Hanno beneficiato dell'ammissione prevalentemente le microimprese (52%).



Solar
Jinko

Building Your Trust in Solar

Ottimizza il tuo investimento scegliendo
il più grande
produttore mondiale
di moduli fotovoltaici

QUALITÀ • EFFICIENZA • ALTO RENDIMENTO

Più di 22 GW

Installati in tutto il mondo



GRANDE SCALA | COMMERCIALE | RESIDENZIALE

Italy@jinkosolar.com

www.jinkosolar.com

NUOVO SISTEMA CONNECT FORZA E VELOCITÀ



5 BUONI MOTIVI PER SCEGLIERLO

Chiedi ora un preventivo!

- Basso carico strutturale
- Elevata tenuta al vento certificata
- Costo KW drasticamente abbattuto
- Velocissimo da montare
- Bassa incidenza dei costi di trasporto

MAI STATO COSÌ SEMPLICE DA MONTARE



Con il nuovo sistema Sun Ballast-Connect l'azienda fa un ulteriore passo in avanti nella direzione della mission aziendale: contribuire alla riduzione dei costi dell'energia rinnovabile per il raggiungimento dell'autosostentamento.

Di fatto questo sistema semplifica e agevola l'installazione dell'impianto fotovoltaico su coperture piane.

I risultati per chi sceglie di utilizzare il nuovo sistema Sun Ballast-Connect sono concreti e tangibili. Da un punto di vista tecnico, si ha un miglioramento della resistenza al vento con minor carico in copertura (kg/mq).

In termini economici c'è un reale abbattimento dei costi di acquisto, di trasporto e di tempi di posa.

Sistema Connect

Il Nuovo sistema Sun Ballast-Connect crea un reticolo composto di zavorre e moduli concatenati fra loro, rendendo le file solidali. Questo garantisce un'elevata tenuta al vento a fronte di pesi kg/mq ridotti. La zavorra del nuovo sistema è dotata di un dente che fa da alloggio al modulo impedendone lo svincolamento migliorando la tenuta.



La zavorra Connect, è adatta a qualsiasi tipo di modulo con cornice di cui è prevista la posa orizzontale. La distanza tra le file è data dalla misura del modulo, quindi, mettendo in squadra la prima fila, il resto viene da sé, più semplice e veloce che mai.



Nel suo complesso, il sistema di zavorre più moduli, riporta un carico in copertura di circa 14-15 kg/mq.

Le inclinazioni disponibili sono:

5°, 10°, 15°, 20° e 30°.

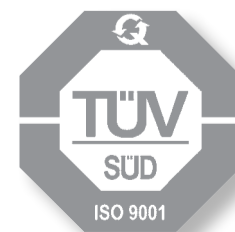
Il nuovo sistema è stato certificato a seguito di meticolose verifiche con simulatori di fluidodinamica e di carichi strutturali di snervamento, conseguendo eccellenti risultati di tenuta al vento.



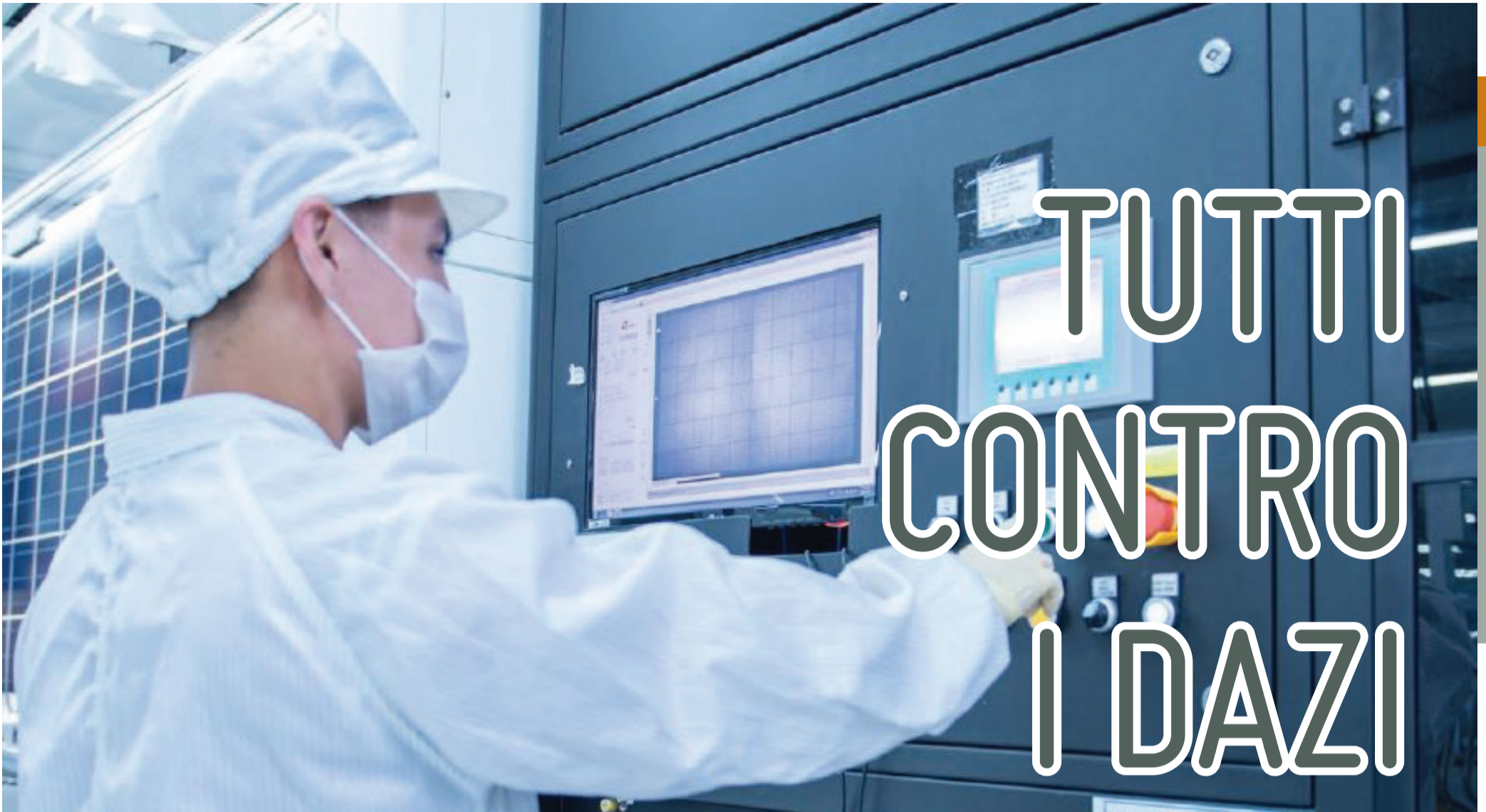
Consulenze gratuite
su dimensionamento impianto

SUN BALLAST

Per info e preventivi: **Andrea Nodari**
Tel: 0522 96 09 26 - Cell: 338 15 60 921
nodari@sunballast.com



UNI EN ISO 9001:2008
Nro 50 100 13413



LA DECISIONE DELLA COMMISSIONE UE DI RIVEDERE OGNI TRE MESI I PREZZI MINIMI SULL'IMPORTAZIONE DI CELLE E MODULI DALLA CINA STA FACENDO DISCUTERE. A PREOCCUPARE NON È SOLO IL CLIMA DI INCERTEZZA, MA ANCHE IL FATTO CHE GLI ASSEMBLATORI EUROPEI POSSANO ESSERE MESSI FUORI GIOCO DA UN COSTO DELLE CELLE CHE NON CONSENTE DI REALIZZARE MODULI A PREZZI COMPETITIVI

La decisione della Commissione europea di rivedere i dazi antidumping sta facendo discutere. A ottobre, da Bruxelles è arrivata la notizia che i prezzi minimi sull'importazione dalla Cina di moduli fotovoltaici in silicio mono e policristallino saranno infatti abbassati con cadenza trimestrale. Nel dettaglio, i prezzi minimi sulle importazioni delle celle policristalline subirà

una variazione al ribasso da ottobre a dicembre 2017, con un valore che si attesterà a 0,19 euro al watt, per poi scendere a 0,18 euro a partire da luglio 2018. Le celle monocristalline scenderanno invece a 0,23-0,22 euro al watt da ottobre 2017 e a 0,21 da luglio 2018 (vedi tabella in queste pagine). È più accentuato, invece, il calo del prezzo dei moduli. Per i pannelli policristallini, il valore passerà

da 0,37 di ottobre-dicembre 2017 a 0,30 euro al watt a partire da luglio 2018. Per i moduli monocristallini si passerà da 0,42 euro del periodo ottobre-dicembre 2017 a 0,35 a partire da luglio 2018. La misura scuote l'industria fotovoltaica per diverse ragioni. Innanzitutto perché i prezzi stabiliti non rispecchiano le condizioni attuali del mercato.

Ma soprattutto fa discutere per il clima di incertezza che la decisione potrebbe generare, con effetti negativi sulla filiera e con un'ulteriore pressione sui margini delle aziende del Vecchio Continente. «Questa attenzione sui prezzi minimi di importazione non serve più. Si tratta di un meccanismo che non riflette lo stato del mercato fotovoltaico di oggi», dichiara Stuart Brannigan, managing director di AEG Solar Solutions GmbH. «La Cina installerà circa il 50% di tutti i pannelli realizzati nel mondo, con una media di un milione di moduli prodotti ogni giorno. Inoltre, sono emersi nuovi Paesi, tra cui Thailandia, Malesia, Vietnam, Turchia e India dove è possibile produrre a prezzi molto competitivi. In un momento in

GLI INTERVENTI

Alberto Nadai
Area Manager Italy
Hanwha Q CELLS



«Nonostante fossi stato per l'eliminazione del MIP, condivido un periodo di transizione verso il 2019 dove i prezzi sono stati ricalibrati, visto che quelli esistenti erano distanti dai reali costi sul fotovoltaico. Dal terzo trimestre del prossimo anno vedremo un mercato molto più attivo soprattutto per i grandi impianti, mentre lo scaglionamento del calo dei prezzi trimestrale creerà un po' di criticità da gestire nel processo di fornitura e installazione dei moduli al passaggio del trimestre successivo».

Stuart Brannigan
Managing director
di AEG Solar Solutions GmbH



«La Cina installerà circa il 50% di tutti i pannelli realizzati nel mondo, con una media di un milione di moduli prodotti ogni giorno. Inoltre, sono emersi nuovi Paesi, tra cui Thailandia, Malesia, Vietnam, Turchia e India dove è possibile produrre a prezzi molto competitivi».

Dag Kralj
Member of the board
di Bisol Group



«Il livello complessivo del MIP per i moduli diminuirà nell'arco dei prossimi 4 trimestri. I livelli iniziali proposti a partire dal 1° ottobre 2017 sono estremamente bassi, mentre un'ulteriore riduzione di circa il 20% nei prossimi 9 mesi è un ritmo che un'industria dinamica come quella del solare non può sostenere».

Nicola Baggio
Responsabile tecnico di FuturaSun



«Per l'ennesima volta sono state prese decisioni temporanee che non aiutano di certo il mercato. Inoltre il prezzo minimo sulle celle, più alto rispetto agli attuali prezzi di mercato, non è tale da permettere a un produttore europeo di essere competitivo».

Diminuzione graduale dei prezzi minimi sull'importazione

Ecco come la Commissione europea abbasserà con cadenza trimestrale i prezzi minimi sull'importazione di moduli fotovoltaici in silicio mono e policristallino provenienti dalla Cina

	PMI celle multicristalline (EUR/Watt)	PMI celle monocristalline (EUR/Watt)	PMI moduli multicristallini (EUR/Watt)	PMI moduli monocristallini (EUR/Watt)
PMI dell'impegno congelato (24)	0,21 0,23 - (0,04/2)	0,25 0,23 + (0,04/2)	0,43 0,46 - (0,047/2)	0,48 0,46 + (0,047/2)
Ipotetica rettifica 2° trimestre 2017 (25)	0,20	0,24	0,41	0,46
Ipotetica rettifica 3° trimestre 2017 (25)	0,20	0,23	0,39	0,44
Dal 1° ottobre 2017 al 31 dicembre 2017	0,19	0,23	0,37	0,42
Dal 1° gennaio 2018 al 31 marzo 2018	0,19	0,22	0,34	0,39
Dal 1° aprile 2018 al 30 giugno 2018	0,19	0,22	0,32	0,37
A partire dal 1° luglio 2018	0,18	0,21	0,30	0,35

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Dazi: scarica la versione integrale del regolamento della Commissione UE



cui il solare ha l'obiettivo di crescere, i dazi costituiscono un rallentamento di questo processo».

SCARSA EQUITÀ

A far discutere è soprattutto il prezzo delle celle. Calcolando infatti il calo del prezzo sull'importazione dei moduli, che nel caso del policristallino e del monocristallino scenderà, in entrambi i casi, di 11 centesimi di euro per watt entro luglio 2018, i prezzi delle celle caleranno solo di due centesimi di euro al watt nel caso del policristallino e di tre centesimi di euro al watt nel caso del monocristallino. Quindi non c'è equilibrio tra la revisione del prezzo delle celle e di quello dei moduli.

Soprattutto, il valore delle celle è considerato ancora troppo alto. E questo aspetto danneggerebbe di fatto le aziende europee dato che, non essendo più produttori di celle nel Vecchio Continente, i prodotti vengono acquistati principalmente dalla Cina. Questi valori indebolirebbero quindi

ulteriormente gli assemblatori europei che difficilmente riuscirebbero ad essere competitivi con i player asiatici.

«La revisione regolare del prezzo minimo di importazione per rispecchiare meglio le condizioni del mercato è certamente un fattore positivo, ma tutto il resto in tale decisione è discutibile», dichiara Dag Kralj member of the board di Bisol Group. «Il livello complessivo del MIP per i moduli diminuirà nell'arco dei prossimi 4 trimestri. I livelli iniziali proposti a partire dal 1° ottobre 2017 sono estremamente bassi, mentre un'ulteriore riduzione di circa il 20% nei prossimi 9 mesi è un ritmo che un'industria dinamica come quella del solare non può sostenere agli attuali livelli di volumi totali, sviluppo tecnologico e ottimizzazione. La differenza dei prezzi di trasformazione da cella a modulo che si andrà a ridurre gradualmente fino a 0,12 euro/Wp per i moduli poli e 0,14 euro/Wp per quelli mono entro luglio 2018 è irrealisti-

Andrea Giarolo Country manager Italia di JinkoSolar



«Tenere i dazi non ha più senso, soprattutto per le aziende

cinesi Tier1, molte delle quali sono organizzate con fabbriche in tutto il mondo. Tra l'altro, molte di queste società sono già uscite dall'accordo minimo sull'importazione».

Giuseppe Maltese Vicepresidente e direttore commerciale di Energia Italia



«In un mercato dove i prezzi non sono chiari c'è il rischio che si crei

una fase di stallo che di fatto limita gli investimenti. Questo potrebbe interessare soprattutto la taglia di impianti da 20 a 200 kWp, dove il fattore prezzo ha ancora un peso importante».

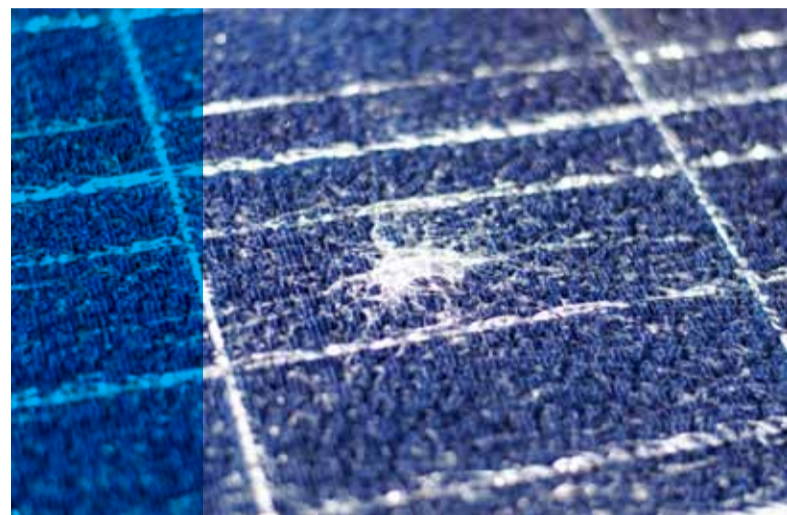
Francesco Zaramella Responsabile prodotto Nuove Energie Viessmann Group



«Se il mercato cinese continuerà a registrare i numeri attuali, per quanto

riguarda l'installato, in Europa potrebbe verificarsi un fenomeno di shortage importante dato che nel Vecchio Continente sono poche le aziende che producono moduli, e quasi nessuna che realizza celle».

Trasformiamo ogni impianto in una storia a lieto fine



ECO-PV è il primo consorzio italiano dedicato allo smaltimento e al riciclo dei moduli fotovoltaici

SERVIZI OFFERTI DA ECO-PV nella filiera del riciclo del FV

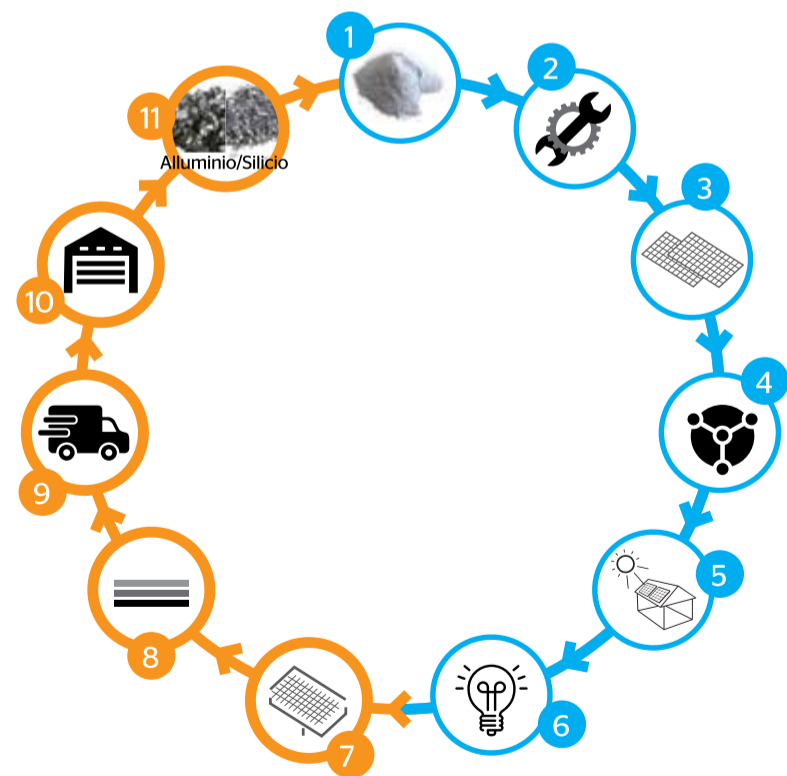
RACCOLTA DEI MODULI FOTOVOLTAICI A FINE VITA

- 7) Disinstallazione dei moduli a fine vita
- 8) Raccolta dei moduli classificati come RAEE
- 9) Trasporto presso Centro di Trattamento

RICICLO E RECUPERO MATERIE PRIME

- 10) Centro di trattamento
- 11) Riciclo delle materie prime seconde

GESTIONE BUROCRATICA ED OPERATIVA



Consorzio Eco-PV

Piazza Carlo Mirabello, 2
20121 Milano (MI)
Tel. +39 02 944 321 00
E-mail: info@eco-pv.it
www.eco-pv.it





DAZI: I FATTI DELL'ULTIMO ANNO

OTTOBRE 2016

403 aziende europee contestano i dazi antidumping e il prezzo minimo imposto, chiedendone la rimozione. La richiesta giunge principalmente dalla volontà di riportare il mercato del fotovoltaico europeo a un ruolo più importante a livello globale.

GENNAIO 2017

Più della metà degli Stati membri dell'Unione europea si oppone alla proposta della Commissione di estendere per altri due anni i dazi antidumping sull'importazione di moduli fotovoltaici e celle da Cina, Taiwan e Malesia.

FEBBRAIO 2017

La Commissione europea annuncia l'intenzione di ridurre, da 24 a 18 mesi, il periodo relativo all'estensione dei dazi antidumping sui moduli e sulle celle fotovoltaiche importate dalla Cina.

MARZO 2017

Il tribunale dell'Unione Europea, in risposta ai ricorsi presentati da alcune società cinesi tra le quali Jingao Solar, Yingli Energy e Canadian Solar, conferma i dazi antidumping e antisovvenzione per le importazioni di moduli fotovoltaici provenienti dalla Cina, istituiti nel 2013.

LUGLIO 2017

SolarPower Europe bocchia la proposta della UE sui prezzi minimi garantiti.

SETTEMBRE 2017

L'industria europea contesta la riduzione dei prezzi minimi antidumping

OTTOBRE 2017

La Commissione europea annuncia che i prezzi minimi sull'importazione di moduli fotovoltaici in silicio mono e policristallino provenienti dalla Cina saranno abbassati con cadenza trimestrale.

ca. Tale ricarico dovrebbe diminuire di oltre 33% (poli) e 26% (mono) nei prossimi 9 mesi! Come? Forse con la diminuzione del costo del lavoro, la riduzione delle tasse, il calo del costo dell'energia? Con 12 anni di esperienza nell'industria produttiva dei moduli, possiamo affermare con cognizione di causa che nessun produttore, operante in condizioni di libero mercato, può raggiungere costi così bassi. I produttori UE sono anche svantaggiati nella ricerca di un ricarico cella-modulo, dato che molti componenti sono soggetti a dazi di importazione se importati dalla Cina. I produttori cinesi di moduli godono inoltre di prezzi minori delle celle, nonché di sovvenzioni su altri componenti. A ciò vanno aggiunti anche prestiti, attrezzature, rimborsi IVA non proporzionale e nessun dazio su altri componenti. Inoltre, i produttori cinesi hanno raggiunto almeno il 70% della quota globale di mercato nella produzione di moduli. Qualsiasi indice di prezzi sarà in gran parte contaminato da prezzi di dumping irrealisticamente bassi e inadatti. Si tratta di quindi di un segnale alla Cina che dice che l'UE è debole e che questa pressione funziona. Se la Commissione europea non assicura condizioni alla pari per tutti e non sostiene la normativa UE», conclude Dag Kralj. «La produzione di moduli si estinguerà in 5-10 anni. Ciò significa una scelta più limitata per i consumatori e la probabilità che chiunque abbia compiuto dumping possa utilizzare la propria posizione monopolistica per aumentare ingiustificatamente i prezzi».

VERSO UNA FASE DI STALLO

Un altro aspetto che fa discutere è la decisione di rivedere i prezzi fino, e non oltre, settembre 2018. Questa decisione temporale rischia di creare forti indecisioni da parte degli investitori. Ci sarà un'ulteriore revisione dei prezzi? Verranno aboliti i dazi oppure questa misura sarà prolungata? Di certo, un clima simile potrebbe causare forti incertezze con ricadute negative sullo sviluppo delle nuove installazioni.

Un po' come accaduto un anno fa. A metà 2016, il prezzo dei moduli entry level aveva toccato 0,42 centesimi di dollaro per watt, con un calo del 25% rispetto ai 0,56 centesimi di dollaro per watt di settembre 2015. Il trend discendente dei prezzi, generato dalla sovrapproduzione di pannelli fotovoltaici, aveva fatto sentire il proprio contraccolpo su tutta la filiera perché l'incertezza generata dal fenomeno aveva spinto potenziali investitori ad attendere una maggiore stabilità del mercato. In Italia, ad esempio, si erano verificati casi di contratti quasi conclusi rimessi in discussione proprio dopo il calo del prezzo dei moduli.

«Per l'ennesima volta sono state prese decisioni temporanee che non aiutano di certo il mercato. Inoltre il prezzo minimo sulle celle, più alto rispetto agli attuali prezzi di mercato, non è tale

da permettere a un produttore europeo di essere competitivo», spiega Nicola Baggio, responsabile tecnico di FuturaSun. «In Europa le celle non le produce più nessuno. Si tratta quindi di una misura che tiene tutti in stallo, dato che chi volesse fare un investimento non sa cosa succederà dopo settembre 2018. Non essendoci un contesto chiaro, tutta la filiera è in stand by».

Se questa misura potrà avere un impatto minore sulle installazioni di piccola taglia, è diverso lo scenario che potrebbe aprirsi sulle installazioni su coperture industriali e sui parchi utility scale, dove il fattore prezzo gioca un ruolo ancora importante.

«Il problema che potrebbe derivare da questa iniziativa è uno solo: l'instabilità», commenta Giuseppe Maltese, vicepresidente e direttore commerciale di Energia Italia. «In un mercato dove i prezzi non sono chiari c'è il rischio che si crei una fase di forte incertezza che di fatto limiti gli investimenti. Questo potrebbe interessare soprattutto la taglia di impianti da 20 a 200 kWp.

E in questo momento, dove le installazioni di questa taglia stanno spingendo l'acceleratore grazie al super ammortamento, sarebbe un controsenso limitarne lo sviluppo.

Quello che chiediamo è quindi la liberalizzazione del mercato. Non importa se un prodotto sia realizzato in Cina, Taiwan, Malesia o Vietnam. L'importante è che celle e moduli vengano prodotte nel rispetto della qualità e dell'affidabilità».

RISCHIO SHORTAGE

C'è poi un altro fattore da considerare, ed è quello legato allo shortage di moduli.

Oggi il mercato delle nuove installazioni in Cina è in forte crescita. Nel 2017 il dato potrebbe superare 50 GW, portando la potenza installata totale a circa 120 GW. A contribuire a questa spinta è stato soprattutto il segmento degli impianti residenziali e su capannoni, che nei primi tre trimestri del 2017 hanno totalizzato 15 GW.

Per questo, è forte l'attenzione delle aziende cinesi verso il mercato interno.

Inoltre, l'intenzione degli USA di introdurre dazi sull'importazione di moduli e celle dalla Cina, in seguito alle richieste di SolarWorld e Suniva, ha spinto molti player asiatici a spostare il baricentro verso il mercato americano per anticipare il rischio dell'entrata in vigore di misure restrittive.

«Tenere i dazi non ha più senso, soprattutto per le aziende cinesi Tier1, molte delle quali sono organizzate con fabbriche in tutto il mondo», commenta Andrea Giarolo, country manager Italia di JinkoSolar. «Tra l'altro, molte di queste società sono uscite dall'accordo minimo sull'importazione. Quindi l'unico senso del dazio è quello di evitare che aziende improvvisate possano entrare in Europa con prodotti di scarsa qualità e affidabilità. Inoltre, in un mercato che punta sempre di più

IL CASO AMERICANO

A ottobre Suniva e SolarWorld hanno presentato alla International Trade Commission (ITC) degli Stati Uniti nuove proposte sul tema dei dazi su celle e moduli fotovoltaici di importazione cinese e sul sostegno alla produzione interna. Questa iniziativa segna una nuova fase della trattativa tra le due aziende e l'ITC, avviata con la petizione "Section 201" di Suniva lo scorso aprile. L'azienda aveva infatti evidenziato

come la concorrenza sui prezzi determinata dall'importazione di celle e moduli fotovoltaici cinesi avesse portato ingenti danni finanziari ai produttori degli Stati Uniti.

Suniva e SolarWorld hanno proposto entrambe una tariffa di 25 centesimi al watt sulle celle, al ribasso rispetto ai 40 centesimi al watt richiesti inizialmente, e una tariffa di 32 centesimi al watt sui moduli, che porterebbe i prezzi in linea con quelli di fine 2015. Suniva ha inoltre richiesto un prezzo base su tutti i prodotti fotovoltaici importati di 74

centesimi per watt, valore un più basso rispetto ai 78 centesimi al watt proposti nella petizione iniziale. Viene inoltre previsto il calo graduale di questo valore nel corso degli anni. Su questo ultimo punto SolarWorld, invece del prezzo base, ha proposto di definire una quota di importazione iniziale pari a 0,22 GW per le celle e 5,7 GW per i moduli, da incrementare progressivamente di anno in anno.

Le due società hanno inoltre avanzato richieste dirette al sostegno dei produttori di celle e moduli statunitensi,

tra i quali l'adozione della politica "Buy american" per tutti gli acquisti delle agenzie federali, il credito di imposta, l'erogazione di fondi alle aziende USA e l'avvio di negoziati per ristabilire l'equilibrio tra offerta e domanda nel mercato globale.

Queste proposte verranno prese in esame dalla International Trade Commission che, come spiega GTM Research, condurrà una propria analisi, per poi sottoporre le sue conclusioni al presidente Donald Trump entro il 13 novembre 2017.



verso prezzi bassi, il rischio in Europa è che non ci sia la marginalità e la stabilità normativa per fare investimenti in produzione che possano ripagarsi in poco tempo.

Quindi ha molto più senso liberalizzare il mercato, anche per evitare fenomeni di shortage dato che molte aziende cinesi in questo momento stanno destinando i propri prodotti in America o mercati in cui il prezzo di vendita è più alto».

ASSICURARE QUALITÀ

Le aziende europee sono quindi d'accordo nel

ritenere inutili, anzi dannose, ogni misura protezionistica. E auspicano che i prodotti che faranno il proprio ingresso in Europa rispettino tutti gli standard di qualità ed affidabilità.

Il rischio è infatti quello che in Europa possano entrare prodotti realizzati senza prestare attenzione a questi valori, ricadendo di fatto negli errori commessi negli anni del boom del fotovoltaico.

«Da una prima analisi, riteniamo che la decisione della Commissione UE sia negativa», è

il commento di Francesco Zaramella, responsabile prodotto Nuove Energie Viessmann Group. «Queste misure protezionistiche non aiutano il mercato, ma ne limitano la crescita. Con il conseguente impoverimento della filiera, e ricadute negative soprattutto sul canale della distribuzione. Inoltre con l'attuale schema dei prezzi stabilito c'è il rischio che ad entrare in Europa siano prodotti di scarsa qualità.

La nostra proposta è quella di chiedere standard di qualità dei moduli che entreranno in Europa, per avere un maggiore controllo ed evitare che si ripetano gli errori del passato».

FILIERA INDEBOLITA

Cosa serve quindi per risollevare l'industria europea?

«Per competere, l'industria europea ha bisogno di sostegni allo sviluppo. Questo non vale solo per la filiera del fotovoltaico, ma è un discorso che coinvolge tutta l'industria manifatturiera europea», spiega Marco Bobbio, agente esclusivo Italia di AEG Solar Solutions. «In Italia, in particolare, dove abbiamo avuto alcuni dei migliori produttori di celle e moduli, sono necessarie azioni mirate da parte del governo che riportino la filiera ad essere competitiva.

La revisione dei costi del lavoro nell'ottica della competitività internazionale e politiche di sviluppo a sostegno della produzione sono solo alcuni temi che, disattesi da tempo, hanno urgenza di essere affrontati. I dazi non sono una soluzione, lo sono le politiche di sviluppo e di creazione di posti di lavoro».

ARIANEXT HYBRID UNIVERSAL



La soluzione ibrida Chaffoteaux per ogni esigenza

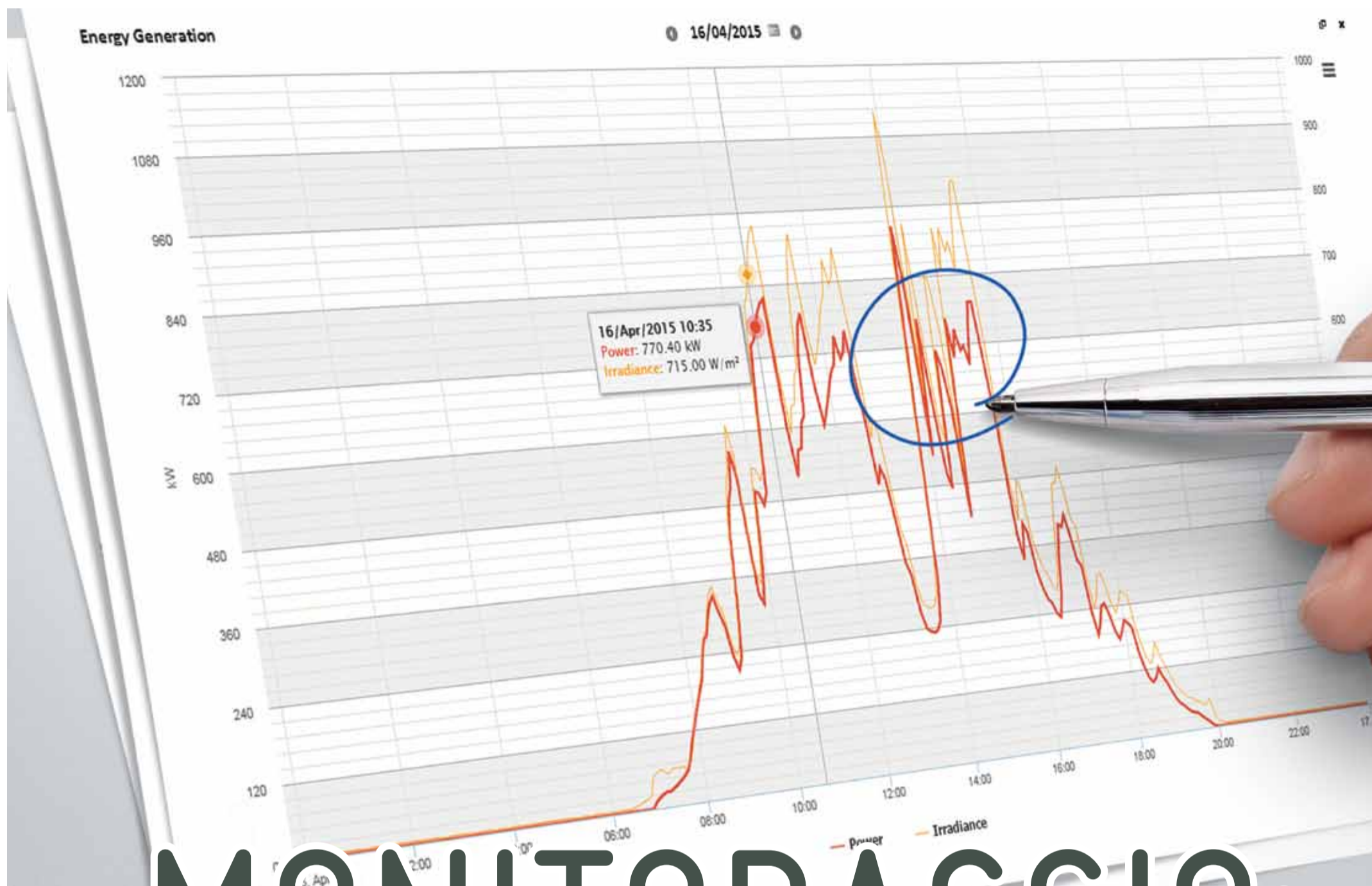
Compatibilità universale garantita

Ideale per le ristrutturazioni grazie allo sfruttamento dell'energia rinnovabile

Efficienza energetica e massimo risparmio con un comfort senza eguali

“Energy Manager” integrato per un funzionamento sempre efficace





MONITORAGGIO: L'INNOVAZIONE PARTE DAL SOFTWARE

LA CRESCITA DEI NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA COMMERCIALE ED INDUSTRIALE E LA NECESSITÀ DI SOSTITUIRE SISTEMI DI CONTROLLO OBSOLETI STANNO SPINGENDO UN MERCATO DOVE I PRINCIPALI PLAYER SI PRESENTANO CON DISPOSITIVI ANCORA PIÙ EVOLUTI PER QUANTO RIGUARDA FUNZIONI E SEMPLICITÀ DI ACCESSO AI DATI DI PRODUZIONE

Di MICHELE LOPRIORE

Le opportunità di business per i player impegnati nella produzione e fornitura di sistemi di monitoraggio per impianti fotovoltaici sono in forte crescita. Se fino a qualche anno fa erano considerati prodotti di nicchia, oggi stanno crescendo in maniera significativa i dispositivi per il controllo e la gestione di tutti quei parametri tra cui energia prodotta, energia consumata, energia scambiata con la rete e gestione dei consumi dei macchinari o dei dispositivi presenti all'interno dell'edificio. Questi strumenti, che oggi si presentano con funzionalità e caratteristiche ancora più evolute, con importanti innovazioni soprattutto sul lato software, sono apprezzati e richiesti per la semplicità e la puntualità con cui vengono gestiti e monitorati i consumi energetici e per i vantaggi in termini di con-

trollo produzione, possibilità di interventi rapidi e rientro economico dell'investimento. Tanto che gli impianti che ne sono dotati hanno una produzione superiore del 10/20%. Tuttavia questi dispositivi non sono ancora così diffusi come invece dovrebbero. Basti pensare che solo un anno fa i principali produttori impegnati in questo comparto controllavano poco più di 100 GW di potenza fotovoltaica installata e che entro il 2020 il valore potrebbe toccare 524 GW. GTM Research ha stilato una classifica dei principali produttori di sistemi di monitoraggio a livello globale. Dall'analisi emerge che le prime cinque aziende controllino complessivamente circa 60 GW di impianti fotovoltaici in tutto il mondo. Si tratta di SMA (17 GW monitorati a livello globale), Meteocontrol (12,99



TOP 5 MONITORAGGIO A LIVELLO GLOBALE

Aziende	GW monitorati a livello globale
1. SMA	17,06
2. Meteocontrol	12,99
3. Solar-Log	12,15
4. GreenPowerMonitor	8,23
5. Inaccess/Draker	7,052

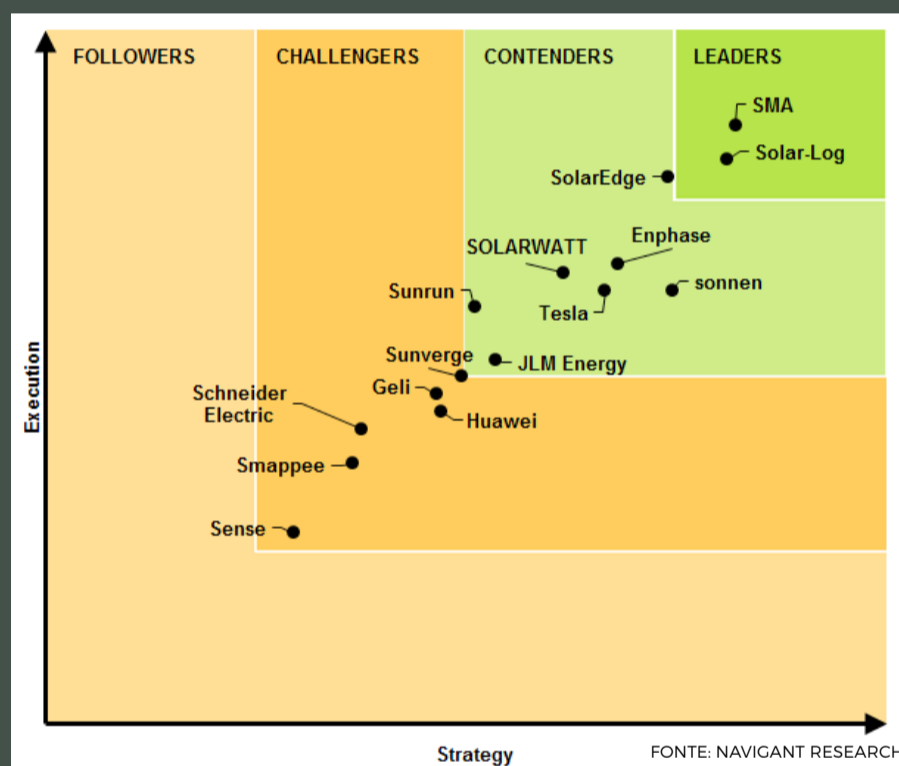
FONTE: GTM RESEARCH

SMA E SOLAR-LOG AL TOP
PER MONITORAGGIO FV E HOME MANAGEMENT

I sistemi di monitoraggio per il fotovoltaico e Home energy management systems (Hems) di SMA e Solar-Log sono al top per la capacità di monitorare la produzione di energia elettrica fotovoltaica e contemporaneamente ottimizzare il suo utilizzo nell'ottica dell'autoconsumo in ambito residenziale.

È quanto emerge dalla ricerca "Residential solar monitoring and Hems. Assessment of Strategy and Execution" di Navigant Research, che ha preso in esame la capacità dei sistemi di monitoraggio di analizzare le previsioni di generazione fotovoltaica, i modelli di consumo energetico dell'abitazione e i fattori esterni che influiscono sulla gestione energetica, come ad esempio livelli di irraggiamento e condizioni climatiche, nonché prevenire guasti o cali di produzione. 15 brand sono stati valutati secondo alcuni criteri guida, tra i quali vision, strategia go-to-market, partner, vendite, marketing e distribuzione, rendimento del prodotto.

Oltre a SMA e Solar-Log, che hanno conquistato un posto nella categoria "Leader", ottenendo il punteggio più alto, per la categoria "Contenders" si sono classificate SolarEdge, Sonnen, Enphase, Tesla, Solarwatt, Sunrun e JLM Energy. Infine, tra le aziende "Challengers" troviamo Sunverge, Geli, Huawei, Schneider Electric, Smappee e Sense.



FONTE: NAVIGANT RESEARCH

GW), Solar-Log (12,15 GW), GreenPowerMonitor (8,23 GW) e Inaccess/Draker (7,05 GW) controllano. Ma, a livello globale, la capacità fotovoltaica installata ha superato i 300 GW alla fine dello scorso anno e si appresta a toccare quota 400 GW entro gennaio 2018. Considerando che i primi cinque produttori detengono la fetta più importante di tutto il mercato (la ricerca prende in esame 62 aziende a livello globale), i numeri lasciano intendere che c'è ancora ampio margine di crescita per il mercato dei sistemi di monitoraggio.

Per quanto riguarda il mercato italiano, i principali produttori di sistemi di monitoraggio prevedono di chiudere l'anno con volumi di vendita in forte crescita, soprattutto per le opportunità derivanti dall'installazione o sostit-

FOTO: METEOCONTROL

SOLAR ECLIPSE
saveyouenergy



distribuito in Italia da

TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

SISTEMA DI ACCUMULO SOLAR ECLIPSE
Doppio convertitore per l'accumulo lato DC

L'unico sistema di accumulo brevettato che non modifica l'impianto

Tre modelli disponibili: standard, light e trifase

Massima compatibilità con impianti da 1 a 50 kW

Compatibile con batterie Piombo, Litio e Acqua Salata

Monitoraggio remoto tramite SolarApp

Conformità CEI 0-21

Made in Italy



GOLLER (SOLAR-LOG):

“È il tempo delle app”

«Il mercato dei sistemi di monitoraggio è rimasto stabile negli anni dal punto di vista del hardware, ma ha visto una forte accelerazione per quanto riguarda il software. In un panorama dove autoconsumo e ottimizzazione della produzione sono gli aspetti più importanti per i proprietari di impianti fotovoltaici, il mercato propone dispositivi altamente intelligenti in grado di fornire ancora più funzioni e informazioni. Soprattutto notiamo come sia cresciuta la richiesta di app per tenere sempre sotto controllo produzione e funzionamento degli impianti. La domanda è forte soprattutto in ambito commerciale ed industriale, dove cali di produzione per anomalie o guasti sull'impianto fotovoltaico possono provocare ingenti perdite economiche.»



LUKAS GOLLER
CEO DI PVENERGY/SOLAR-LOG



vetrina prodotti



Ragione sociale: PVEnergy srl / Solar-Log Italy & Austria

Indirizzo: via Termeno 4A
39040, Ora (BZ)

Dispositivi venduti in Italia nel 2016: 50 MW
Stime dispositivi venduti in Italia nel 2017: 60 MW

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Solar-Log 1200

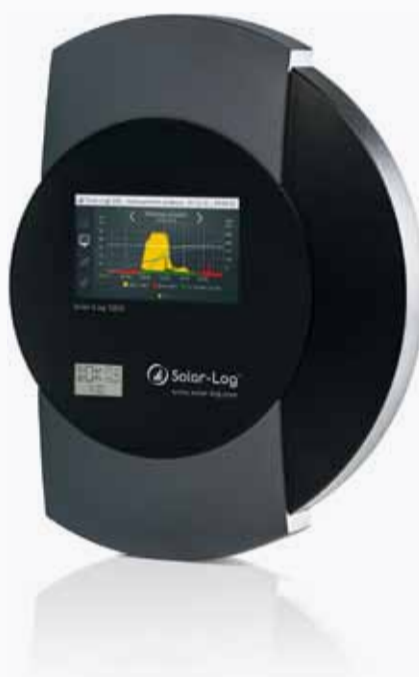
Dimensioni massime dell'impianto: 100 kWp

Caratteristiche:

2 ingressi SO, 1 uscita SO, Ethernet, interfaccia USB
1 connessione RS485, 1 connessione RS485 / RS422, relè

Visualizzazione e ottimizzazione dell'autoconsumo di energia, controllo e visualizzazione delle singole utenze

Power management opzionale



LE AZIENDE CHE OPERANO NELLA VENDITA DI SISTEMI DI MONITORAGGIO HANNO SVILUPPATO APPOSITE APP PER PERMETTERE AI CLIENTI DI ACCEDERE ALLE INFORMAZIONI SULL'IMPIANTO CON SEMPLICI CLICK. IN QUALSIASI MOMENTO DELLA GIORNATA E DA QUALSIASI LUOGO

tuzione dei dispositivi sugli impianti esistenti. E si presentano al mercato con sistemi ancora più evoluti, con funzioni specifiche per rispondere a molteplici esigenze.

IL POTENZIALE DELL'ESISTENTE

Negli anni del boom del fotovoltaico, in moltissimi casi il sistema di monitoraggio aveva un'importanza secondaria e di conseguenza, oggi, ci si trova di fronte a situazioni in cui è

I PRINCIPALI OPERATORI PER GW MONITORATI E TASSO DI CRESCITA



Fonte: SOLICHAMBA



FOTO: SMA

necessario sostituire gli strumenti esistenti con dispositivi che permettano un esame efficace dei parametri vitali dell'impianto.

I numeri degli impianti fotovoltaici italiani provvisti di sistemi di monitoraggio, o con dispositivi obsoleti, lanciano un campanello d'allarme non banale e aprono a nuove prospettive. Il 50% degli impianti di taglia compresa tra i 3 e i 100 kW installati in Italia tra il 2010 e il 2012 non sono dotati di sistemi di monitoraggio oppure dispongono di sistemi di monitoraggio non sufficientemente dettagliati ed in grado di garantire solo performance di controllo generale.

Per gli impianti di taglia superiore ai 100 kWp installati a partire dal 2013, risulta che il 10 e il 15% delle installazioni non possiede sistemi di monitoraggio adeguati per l'impianto.

Oggi, grazie anche ai costi dei dispositivi, risulta molto più semplice intervenire sul parco solare esistente.

Per un impianto di taglia commerciale, con potenza di 100 e 150 kWp, il costo oscilla tra i 900 e i 1.500 euro, mentre per un impianto

SCHNEIDER (METEOCONTROL): "Un unico interlocutore"

«Una grande varietà di sistemi di monitoraggio di diversi produttori è stata installata durante la forte espansione del mercato del fotovoltaico dal 2010 al 2013. Quindi si sono verificati casi di grandi portafogli monitorati da dispositivi diversi. Ma l'impossibilità di avere tutte le installazioni sotto un unico portale di monitoraggio ha spesso portato ad inefficienze di varia natura. Per questo negli ultimi anni alcuni investitori hanno iniziato a migrare i loro portafogli su un'unica piattaforma di monitoraggio. Meteocontrol offre la possibilità di integrare molti degli impianti esistenti sul portale VCOM senza nuovi hardware. In questo modo gli utenti dispongono di un sistema efficiente e facile da usare che, tra i tanti benefici, consente di gestire più parchi impianti con lo stesso team. Sul piano economico, il ritorno dell'investimento per migrazione e retrofit varia dai 3 mesi ai 4 anni».



MARTIN SCHNEIDER
MANAGING DIRECTOR
DI METEOCONTROL GMBH

vetrina prodotti

mc | meteo|control
Energy & Weather Services

Ragione sociale:

Meteocontrol GmbH

Indirizzo: Spicherer Strasse 48 - 86157 Augsburg, Germany

Sito internet:

www.meteocontrol.com

Dispositivi venduti in Italia nel 2016 per nuovo e revamping:

225 MW

Stime dispositivi venduti in Italia nel 2017: 200 MW

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Portale VCOM

Il portale VCOM (Virtual Control Room) offre una panoramica delle performance dell'intero parco impianti su scala globale, in modo semplice e con accessibilità illimitata.

VCOM è la soluzione ideale per il monitoraggio professionale e la gestione tecnico-operativa efficiente, sia per il singolo impianto che per un portafoglio distribuito in tutto il mondo.

Caratteristiche:

Monitoraggio:

- Cockpit per la panoramica specifica di ogni impianto
- Rappresentazione grafica dello stato di funzionamento per il singolo impianto
- Grafici disponibili
- Simulazione della performance attesa
- Dati di irraggiamento satellitari



- Panoramica delle operazioni
- Monitoraggio sempre accessibile grazie alle app per iPhone e Android

Gestione tecnico-operativa:

- Interfaccia utente personalizzabile
- Sistema di ticketing per il parco impianti con archivio per singolo impianto
- Area di analisi per singoli impianti e rapida identificazione di eventuali guasti
- Configurazione individuale dei criteri di allarme
- Gestione dei documenti per la registrazione ed amministrazione centralizzata delle informazioni
- Calendario per la programmazione degli interventi di assistenza

Report:

- Report personalizzati

Importazione

- Compatibilità con datalogger di diversi produttori

**Solar
Retrofit**



Massima efficienza di conversione grazie all'ottimale inclinazione di posa. Esteticamente valido e facilmente integrabile, idoneo per edifici residenziali, commerciali e industriali nuovi e nelle riqualificazioni energetiche o architettoniche

INCREMENTI DI ENERGIA PRODOTTA

- Inclinazione ottimale = +30%
- Riflettore di luce = +10%
- Ventilazione posteriore = +10%

www.solar-retrofit.ch - info@solar-retrofit.ch

Sistema di montaggio a parete brevettato per pannelli fotovoltaici con inclinazione 30°





di potenza di 1 e 2 MW, i costi oscillano tra i 2.500 ed i 4.000 euro.

Le opportunità in Italia sono numerose. Le nuove installazioni e il parco esistente necessitano di dispositivi sempre più performanti per il controllo delle prestazioni con specifiche funzioni. I principali produttori hanno accettato la sfida e sono oggi pronti a guadagnare nuove opportunità di business.

EVOLUZIONE

Negli anni i sistemi di monitoraggio hanno registrato una forte crescita tecnologica. Oggi questi dispositivi hanno funzioni maggiori e in grado di rispondere alle esigenze più complesse.

L'evoluzione dei sistemi di monitoraggio è paragonabile a quella dei sistemi informatici. A prescindere dagli aggiornamenti nell'utilizzo dei materiali, tra cui processori, platine e materiali esterni, sono stati compiuti dei veri e propri passi nello sviluppo dei software di utilizzo. I continui aggiornamenti dei firmware hanno inoltre consentito di implementare le nuove funzionalità anche su dispositivi di monitoraggio più datati.

E questo è un passo fondamentale se si pensa alle attività di ottimizzazione dei sistemi di monitoraggio esistenti. Sono soprattutto cambiate le funzioni. Mentre in passato era sufficiente una lettura precisa dei valori e dello stato degli inverter, oggi i sistemi di monitoraggio devono riuscire a lavorare all'interno di sistemi energetici sempre più complessi, dove la produzione da fotovoltaico è solo uno dei tanti tasselli da tenere sotto controllo.

A PROVA DI INTEGRAZIONE

Prendendo in considerazione il segmento residenziale, ad esempio, le esigenze da parte dei consumatori sono mutate e monitorare è diventato decisamente più complesso rispetto a qualche anno fa, data la presenza di diversi dispositivi che possono coesistere all'interno della stessa abitazione. Per massimizzare l'autoconsumo, è importante che i sistemi di monitoraggio riescano a controllare dispositivi diversi, tra cui elettrodomestici, inverter standard e ibridi, batterie, pompe di calore, impianti di cogenerazione e mobilità elettrica. Oggi i dispositivi, attraverso funzioni semplici, 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

ROSSI (HIGECO):

"Gestione efficiente"

«Tutte le aziende che operano nel settore dell'operation&maintenance e nella gestione degli asset fotovoltaici sanno che, per garantire la massima produttività degli impianti ed evitare importanti perdite economiche dovute a possibili guasti, è necessario avvalersi di un moderno ed efficiente sistema di telecontrollo. La soluzione proposta da Higeo More è composta da un semplice, quanto avanzato, sistema di monitoraggio, formato da un GWC (Generic Web Controller), ovvero un hardware costruito completamente da noi, flessibile ed affidabile e da una piattaforma software dedicata, che permette la visualizzazione in tempo reale dei principali parametri operativi degli impianti ed una gestione efficiente degli allarmi e della reportistica. Grazie alla sua versatilità, il sistema di monitoraggio Higeo More può interagire con tutti i dispositivi in campo dotati di scheda di comunicazione, indipendentemente dal tipo di protocollo usato, centralizzando tutte le informazioni e rendendole disponibili a remoto in tempo reale. Con un semplice accesso ad internet è possibile avere sempre sotto controllo le performance del proprio parco impianti e semplificare il lavoro di tecnici e manager».



GIOVANNI ROSSI
MARKETING MANAGER
DI HIGECO MORE

vetrina prodotti

Higeo

Ragione sociale: Higeo More Srl

Indirizzo Milano:
via Ascanio Sforza 85
20141 Milano

Indirizzo Belluno:
Via Cal Longa 48
32030 Paderno (BL)

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: GWC

Caratteristiche:

- 3 ingressi digitale programmabili
- relè di allarme SPDT
- porta di comunicazione seriale RS485
- porta di comunicazione seriale RS422 e un bus CAN
- Connettività tramite porta per reti Ethernet con connettore tipo RJ45 oppure da un modem GPRS/UMTS
- Display alfanumerico e tastiera locali per la prima configurazione del datalogger



Zhero System

1 MISSION - 0 EMISSION

- Sistema energy storage "All in one"
- Batterie al sale 100% green
- 100% Made in Italy
- Garantito 10 anni



Vieni a scoprire Zhero a
KEY ENERGY 2017
Rimini, 7-10 Novembre
Pad B7 Stand 202



I SISTEMI DI MONITORAGGIO PERMETTONO DI INTERVENIRE TEMPESTIVAMENTE IN CASO DI GUASTI O ANOMALIE. TANTO CHE GLI IMPIANTI CHE NE SONO DOTATI HANNO MEDIAMENTE UNA PRODUZIONE SUPERIORE DEL 10-20%

FOTO: METEOCONTROL

lavastoviglie, ottimizzando in questo modo l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico. Solar-Log, ad esempio, ha lanciato l'interfaccia Modbus TCP, che consente l'integrazione tra l'impianto fotovoltaico e i sistemi di domotica. Il sistema di monitoraggio Solar-Log fornisce i dati di base dell'impianto fotovoltaico via Modbus TCP Free. Il sistema di domotica dell'abitazione può leggere ed elaborare queste informazioni in tempo reale. In questo modo è possibile controllare l'impianto fotovoltaico insieme agli altri componenti dell'abitazione, ottimizzando così l'autoconsumo.

Sono inoltre richieste soluzioni che garantiscano l'accesso alle informazioni in maniera rapida e semplice.

Le aziende che operano nella progettazione e realizzazione di questi dispositivi hanno quindi realizzato app specifiche per garantire una maggiore familiarizzazione tra proprietario e impianto.

Per gli impianti residenziali, inoltre, c'è un ulteriore trend da considerare. Ad oggi sono soprattutto i produttori di inverter a coprire la fetta più importante delle vendite per quanto riguarda i dispositivi di controllo.

Questo trend è principalmente legato al prezzo. I sistemi di monitoraggio indipendenti hanno prezzi leggermente più alti ri-

spetto ai tradizionali dispositivi.

Per un installatore, proporre un sistema di monitoraggio indipendente dall'inverter può quindi risultare più difficile rispetto alla vendita di sistemi di controllo integrati negli inverter.

«Senza un sistema intelligente di gestione dell'energia non è possibile trarre vantaggio dall'enorme potenziale del fotovoltaico», spiega Pierre-Pascal Urbon, CEO di SMA. «Fin dall'inizio, SMA ha investito in sviluppo software e, allo stato attuale, grazie al nostro Sunny Portal, risultano connessi oltre 250.000 impianti fotovoltaici in tutto il mondo».

PER I GRANDI

Le opportunità di business più importanti per i sistemi di monitoraggio giungono soprattutto dagli impianti di taglia commerciale ed industriale, che da gennaio ad agosto 2017 hanno totalizzato 84,5 MW coprendo il 30% del totale. La spinta di questo segmento nasce soprattutto dall'esigenza di evitare fermi impianto, che causerebbe ingenti perdite

economiche e rallenterebbero i tempi di rientro dell'investimento.

Di conseguenza sono richiesti sistemi rapidi e affidabili, in grado di risolvere guasti o malfunzionamenti minimizzando i tempi di inattività. Se si considera un impianto da 100 kWp composto da cinque inverter da 20 kWp

SOLAX X-HYBRID TRIFASE

CEI 021: 2016




SYNTHESIS OF EFFICIENCY

L'ATTESA È FINITA!

I DIECI PUNTI DI FORZA DI X-HYBRID TRIFASE:

- Sistema di storage ibrido o ad isola
- Taglie di potenza: 6 / 8 / 10 kW - Input DC 8 / 10 / 13 kWp
- Doppio MPPT e funzione EPS, tensione di batteria 200-500 V
- Possibilità di collegare fino a 10 inverter di diverse taglie in parallelo
- Garanzia 10 anni
- Supporta gli squilibri tra le fasi
- Accumulo a partire da 8 kWh fino a N kWh per ogni inverter
- IP65
- Funzione di monitoraggio e controllo WIFI o Ethernet
- Parallelabile con inverter esistenti di qualsiasi marca



RIVOLGITI AL TUO DISTRIBUTORE DI FIDUCIA



SISTEMI DI MONITORAGGIO - COSTI

IMPIANTO	DIMENSIONE	COSTO
Grande	1-2 MW	2.500 - 4.000 €
Piccolo (industriale)	100-150 kW	900 - 1.500 €

FONTE: ENERGY & STRATEGY GROUP



L'intervento 

PREVENIRE CON I DRONI



PAOLO VINCENZO CHIANTORE, MANAGING DIRECTOR DI BAYWA R.E. OPERATION SERVICE

Dal 2013 ad oggi si è assistito ad un rallentamento del trend di crescita degli impianti fotovoltaici installati in Italia, il cui valore nell'ultimo quadriennio è passato dai circa 16 GW a fine 2012 ai circa 19 GW a fine 2016. Questo cambio di tendenza ha indotto gli attori presenti sul mercato delle rinnovabili a riconvertire le proprie competenze, spostando il baricentro da attività di sviluppo e costruzione ad attività di monitoraggio, gestione e manutenzione dei parchi fotovoltaici.

In questo nuovo scenario, le opportunità di business legate all'operation & maintenance, nonché la grande competitività stimolata dalle regole del mercato, hanno evidenziato l'esigenza di ridurre tempi, costi e rischi legati alle tradizionali attività di monitoraggio e manutenzione.



All'interno di BayWa r.e. Operation Services S.r.l., le procedure di manutenzione preventiva, che comportano ispezioni periodiche per prevenire in modo proattivo e predittivo le principali problematiche relative agli impianti, sono state ottimizzate per facilitare le ispezioni in loco e renderle più efficaci sia dal punto di vista dell'analisi che degli interventi programmati.

L'utilizzo di indagini termografiche, la cui ultima frontiera è costituita da ispezioni effettuate mediante l'utilizzo di droni, è ormai divenuto uno strumento d'ispezione indispensabile in ambito manutentivo, in grado di coprire in maniera efficiente ed efficace impianti di media e grande taglia.

«Da alcuni mesi», ha dichiarato Paolo Chiantore, managing director della società, «effettuiamo termografie complete degli impianti in gestione utilizzando i droni. Tramite questa metodologia siamo in grado di indirizzare le squadre di tecnici ad ispezionare in maniera mirata le zone in cui l'ispezione ha rilevato le anomalie, efficientando significativamente le attività in campo». Questa tecnologia consiste nel montare una termocamera ad infrarossi ad alta definizione su un drone che, supportato da un software di analisi e post-produzione, localizza in maniera rapida le anomalie di temperatura, i cosiddetti "hotspot", che talvolta possono rivelare la presenza di guasti e malfunzionamenti nell'impianto ma soprattutto i pattern di decadimento, se presenti, dando una forte spinta alle corrispettive valutazioni predittive.

Inoltre, grazie all'utilizzo di una piattaforma di raccolta dati, è possibile verificare in maniera consistente l'andamento nel tempo delle criticità riscontrate, al fine di monitorare e confrontare lo stato di salute dell'impianto durante la sua vita utile.

SANDRINI (SUNREPORT): "Per tutte le taglie"

«In Italia gli impianti fotovoltaici sono concentrati per la maggior parte nelle piccole taglie, inferiori ai 20kWp, dove spesso è antieconomico installare un sistema di monitoraggio. Il proprietario non sempre ha chiaro se l'impianto stia producendo quanto deve e spesso non conosce nemmeno i dati economici principali e causa questa mancanza di informazioni viene indotto a considerare che l'assistenza e la manutenzione siano un costo non giustificato.

Sunreport aiuta a dare la consapevolezza sull'impianto senza essere economicamente impattante per le taglie che vanno da oltre il megawatt fino a quelle più piccole rendendo immediatamente disponibili i dati economici quali pagamenti, incentivi, scambio sul posto ed eccedenze oltre a quelli di produzione e rendimento. Sunreport, infatti, è un monitoraggio software che nasce per aiutare professionisti ed installatori del fotovoltaico ad acquisire più clienti per aumentare il proprio business di manutenzione e revamping senza perdere tempo davanti al computer anche senza sapere nulla di informatica».



SIMONE SANDRINI,
SOCIO FONDATORE
DI SUNREPORT

vetrina prodotti



Ragione sociale:

Sunreport Srl

Indirizzo:

via de Iacomini, 15
34070- Villesse (Gorizia)

Impianti monitorati

in Italia nel 2016: 24.000

Stime impianti monitorati

in Italia nel 2017: 35.000

PRODOTTO DI PUNTA

Sunreport è un software che controlla e verifica il corretto funzionamento degli impianti fotovoltaici in modo automatico e senza installare nessuno strumento.

Sunreport rende conveniente fare assistenza e manutenzione a tutti gli impianti fotovoltaici, anche i più piccoli.

ANALISI TECNICA

- Produzione mensile, annuale e storico dell'impianto fotovoltaico
- Confronto della produzione di energia prodotta con energia attesa in funzione del reale irraggiamento
- Avvisi di mancata produzione
- Avvisi di scarso rendimento



- Evidenzia la necessità o meno di eseguire manutenzione o pulizia del campo fotovoltaico
- Avvisi di trasmissione dato di produzione ipotetico GSE e non definitivo

ANALISI ECONOMICA


- Incentivo spettante (atteso ed effettivo)
- Controllo di congruità dei pagamenti incentivi, SSP
- Controllo dei consumi, energia Autoprodotta, Ceduta, Scambiata ed Eccedenze
- Valore economico del contributo scambio sul posto
- Valore economico di eventuali eccedenze di energia

ciascuno, e una produzione di circa 130 MWh annua, la perdita economica giornaliera per il guasto di uno dei convertitori ammonta attorno ai 60 euro al giorno.

È quindi chiaro come il valore possa aumentare drasticamente se il sistema di monitoraggio non fosse in grado di segnalare tempestivamente l'anomalia.

A differenza di quanto accade nel segmento residenziale, per gli impianti di taglia com-

merciale ed industriale sono soprattutto i sistemi di monitoraggio indipendenti le soluzioni più richieste.

In molti casi, il monitoraggio deve svolgere funzioni maggiori e più articolate: il sistema deve essere ad esempio in grado di gestire la presenza di inverter differenti, o di dialogare con tutti i macchinari presenti all'interno della struttura. Per questo sono richieste funzioni maggiori, spesso sviluppate ad hoc per ogni specifico caso. 



PROCEDURE SEMPLIFICATE PER LA TREMONTI AMBIENTE

ORMAI NON CI SONO PIÙ DUBBI SUL FATTO CHE LA DEFISCALIZZAZIONE DEGLI INVESTIMENTI AMBIENTALI DELLE PMI SIA CUMULABILE CON IL SECONDO, TERZO E QUARTO CONTO ENERGIA

DI AVV. FRANCESCA BISARO, STUDIO VINAI (TORINO)

L'agevolazione di cui all'art. 6 della Legge 23/12/2000 n. 388 (c.d. "Tremonti ambientale") prevede che la quota di reddito delle piccole e medie imprese destinata ad investimenti ambientali non concorra a formare il reddito imponibile ai fini delle imposte sui redditi.

Come noto tale defiscalizzazione è stata riconosciuta agli operatori del settore della produzione di energia elettrica per la realizzazione di impianti di produzione di energia elettrica da fonte rinnovabile (solare, eolica, idroelettrica e da biomasse zootecniche e/o vegetali) con un approccio incrementale e di importo pari sino ad un massimo del 20% del costo di investimento.

Il riconoscimento avviene nei confronti di piccole medie imprese (oltre al numero di dipendenti il parametro che occorre misurare è il fatturato annuale derivante dalla vendita dell'energia elettrica ed al relativo codice di attività Ateco) e in concorrenza con altri incentivi e agevolazioni statali o europee.

Nel corso degli ultimi anni diversi operatori hanno atteso di beneficiare di tale agevolazione temendo le criticità sottese ai rapporti con l'ente preposto ai controlli (Agenzia delle Entrate) ed anche una volta ottenuta formalmente l'agevolazione hanno atteso, e tuttora attendono, che essa si concretizzi a causa delle lungaggini dell'Agenzia delle Entrate nel provvedere alla liquidazione dei rimborsi spettanti.

Per tale ragione uno dei più noti studi specialistici professionali italiani, che in questi anni ha svolto numerosissime pratiche di defiscalizzazione con una percentuale di successo superiore al 90% (in particolar modo in relazione al solare fotovoltaico), ha sottoscritto con primari operatori del settore bancario un accordo volto ad agevolare l'investitore nella realizzazione del beneficio fiscale. Tale nuova opportunità risiede nella disponibilità da parte dell'istituto bancario ad acquisire i crediti derivanti dall'applicazione della norma in parola a seguito di approfondita valutazione globale di ciascun investimento.

Dal punto di vista dell'investitore l'opportunità è rilevante posto che la cessione avviene Pro Soluta e che il tasso di sconto applicato si attesta ad un tasso tra il 7 ed il 12% a seconda di alcune variabili (anzianità della pratica, esito della due diligence sulla pratica ecc.) consentendo così la realizzazione pressoché totale ed immediata del risultato.

Le condizioni per l'accettazione all'acquisto del credito da parte dell'istituto sono:

1. effettuazione di verifica della perizia tecnica svolta sull'impianto in sede di presentazione dell'istanza di accesso alla defiscalizzazione;
2. effettuazione di due diligence fiscali sulla pratica presentata;



3. assenza di un contenzioso in relazione alle pratiche già in corso di esecuzione.


Oltre a tali temi risulta importante soffermarsi sull'applicabilità della Tremonti Ambiente in particolar modo agli impianti fotovoltaici incentivati anche con il III e IV Conto Energia.

Ancora oggi molti operatori del settore temono l'applicabilità della Tremonti al Terzo ed al Quarto Conto Energia e gran parte di questi erano i medesimi che nei primi tempi dell'applicazione della norma la osteggiavano anche per gli impianti incentivati con il I e II Conto, per le più svariate ragioni: dalla complessità della pratica da presentare all'Agenzia delle Entrate (dichiarazione IRES integrativa o istanza di rimborso che fosse) al timore di controlli pretestuosi da parte della stessa Agenzia delle Entrate sia, in ultimo, dal timore di comportamenti ritorsivi da parte del GSE nell'erogazione degli incentivi dovuti.

Le motivazioni alla base di tale indecisione si basano sulla mancanza di conoscenza degli strumenti volti a superare la resistenza (purtroppo acclarata) dell'Agenzia dell'Entrate a riconoscere la defiscalizzazione e di esperienza nell'affrontare il contraddittorio fiscale tributario.

In buona sostanza, invece, a seguito di innumerevoli interpellanti, richieste di delucidazioni, redazione di pareri e contropareri sul tema e di migliaia di contraddittori presso la quasi totalità delle Commissioni Tributarie italiane di ogni ordine e grado, ad oggi ci troviamo nella pacifica e serena accettazione del fatto che la defiscalizzazione ex Tremonti Ambiente non solo è praticabile in modo chiaro e semplice (naturalmente solo se si è in possesso delle giuste competenze) dal punto di vista fiscale-tributario ma è, al di là di infondati dubbi interpretativi, "cumulabile" con il Secondo, Terzo e Quarto Conto Energia (oltre che con i certificati verdi e tariffa onnicomprensiva) con il beneplacito del GSE, che con proprio provvedimento (riservato e, pertanto, sconosciuto ai più) la ammette in relazione ad un impianto di assoluto rilievo dimensionale e soggetto al regime incentivante del IV Conto Energia.

Se ne conclude pertanto che ancora molti sono gli impianti che possono usufruire della defiscalizzazione sin qui descritta con la possibilità di dare nuova energia agli investimenti sostenuti nel settore delle fonti rinnovabili.

È però essenziale muoversi entro breve tempo che il trascorrere del tempo rischia di svuotare di contenuto pratico l'applicazione della Tremonti Ambiente. 



UN DISCO SOLARE PER RILANCIARE IL TERMODINAMICO

LA TECNOLOGIA, PRESENTATA LO SCORSO 29 SETTEMBRE DA ENEA, È IN GRADO DI PRODURRE ENERGIA ELETTRICA GRAZIE ALL'INTEGRAZIONE CON UN'INNOVATIVA MICROTURBINA AD ARIA. IN QUESTO MODO È POSSIBILE CATTURARE DAL SOLE 70 KW DI POTENZA RAGGIANTE E DI CONVERTIRLI VIRTUALMENTE FINO A 15 KW DI POTENZA, IL TUTTO IN DIMENSIONI MOLTO CONTENUTE

DI GIANLUIGI TORCHIANI



L'Italia è da sempre in prima fila nella ricerca e sviluppo sul solare termodinamico, una tecnologia che da anni sembra sul punto di spiccare il volo e invece, anche a livello internazionale, resta parecchio distante dai numeri raggiunti dal suo fratello maggiore, ossia il fotovoltaico. I motivi sono diversi: l'aumento delle prestazioni e, soprattutto, la discesa dei prezzi del solare di tipo tradizionale spinge inevitabilmente i responsabili dei progetti a optare per la tecnologia più collaudata ed economica. Inoltre il Concentrated Solar Power (CSP) deve fare i conti con quello che è stato sinora un suo limite strutturale, vale a dire la disponibilità di spazio per ospitare i collettori solari, un problema non da poco in un'area densamente antropizzata come quella italiana.

LA TECNOLOGIA

Qualcosa, però, potrebbe cambiare in questo senso, grazie a una nuova tecnologia che è stata presentata lo scorso 29 settembre dall'Enea nel centro della Casaccia, a Roma, in occasione del primo Open Day della Ricerca organizzato dall'agenzia. Si tratta del primo disco solare al mondo in grado di produrre energia elettrica grazie all'integrazione con un'innovativa microturbina ad aria. In buona sostanza questa tecnologia è concepita per poter catturare dal sole 70 kW di potenza radiante e di convertirli virtualmente fino a 15 kW di potenza elettrica, ovvero un quantitativo sufficiente ad alimentare un condominio di cinque appartamenti. Da un punto di vista strutturale i principali componenti del sistema sono il concentratore solare, il ricevitore e la microturbina ad aria. Il concentratore solare è di tipo circolare, con superficie parabolica riflettente sul cui fuoco è posizionato il ricevitore a cavità composto da due "bicchieri" concentrici inseriti l'uno dentro l'altro, al cui interno circola aria. Il concentrato-

re riflette la radiazione solare sulla finestra del ricevitore che l'assorbe al suo interno, mentre l'aria circolante si riscalda fino a una temperatura di circa 800/900°C. Un compressore preleva l'aria esterna, la comprime a circa 3 atmosfere e la invia al ricevitore. Qui grazie al calore solare, il flusso d'aria si riscalda per poi passare alla microturbina, dove si espande, mentre il calore residuo viene ceduto a un recuperatore prima che l'aria venga rilasciata nell'ambiente. L'espansione dell'aria nella turbina permette al generatore ad alta frequenza di raggiungere la velocità di rotazione di circa 150mila giri/minuto, assicurando in questo modo una potenza elettrica in uscita compresa tra 3 e 15 kW.

PICCOLO E PERFORMANTE

Sono soprattutto i numeri sulle dimensioni a marcare la differenza rispetto alle tradizionali installazioni termodinamiche: il disco presenta infatti un diametro di 12 metri e una superficie di "appena" 88 metri quadri interamente ricoperta di specchi solari, che concentra in una piccola area focale fino a 2mila volte la radiazione solare. Tutto questo, unito alla facilità di gestione operativa e alla modularità, ne consente un potenziale utilizzo anche per piccoli centri commerciali e imprese, supermercati e scuole, sia connessi che distaccati dalla rete elettrica, vale a dire ambiti a cui raramente i progettisti di impianti CSP avevano pensato. «L'impianto progettato, assemblato e avviato dall'Enea è il primo al mondo che abbina i più recenti progressi nella ricerca sulle tecnologie del solare a concentrazione alla innovativa microturbina ad aria, di derivazione automobilistica, più compatta e leggera rispetto ai motori comunemente utilizzati in questo tipo di applicazioni», sottolinea Michela Lanchi, ricercatrice di Enea. Ovviamente c'è poi il classico vantaggio rispetto al fotovoltaico: il disco potrà stoccare l'energia assorbita e trasformarla in elettricità on demand, anche di notte o in assenza di irraggiamento solare. L'impianto è stato sviluppato nell'ambito del progetto OMSoP - Optimised Microturbine Solar Power System - finanziato nel 2013 con 5,8 milioni di euro dal 7° Programma Quadro dell'Unione europea. Oltre all'Enea, sono partner del progetto le Univer-

sità Roma Tre, City University of London, Royal Institute of Technology in Stockholm e University of Seville e le aziende Compower, Innova ed European Turbine Network. L'obiettivo non è solo la sperimentazione ma anche quello di arrivare, in tempi ragionevoli, alla commercializzazione: in questa fase il disco è impegnato infatti in un programma di sperimentazione in condizioni atmosferiche reali, che proseguirà per tutto il 2018 per rilevarne le prestazioni ed elaborare soluzioni ingegneristiche ad hoc.

IL CASO DI NUORO

Soluzioni che invece sono state già tutte individuate per il primo impianto solare termodinamico italiano allacciato alla rete elettrica nazionale, inaugurato ufficialmente a Ottana (Nuoro) lo scorso 5 ottobre. Si tratta di un campo solare che ha una superficie di 10.000 metri quadrati, utilizza collettori lineari Fresnel a olio diatermico ed è dotato di una turbina ORC per la produzione di energia prodotta da Turboden da 600 kW, mentre i tubi ricevitori sono stati invece forniti da Archimede Solar Energy. È inoltre provvisto di un sistema di accumulo termico che consente di produrre energia elettrica per quattro ore anche in assenza di irraggiamento solare. Di proprietà dell'Ente Acque della Sardegna, l'impianto è stato progettato e realizzato da CSF-F del Gruppo, ed è stato finanziato con i fondi del Porfesr 2007-2013 della Regione Sardegna con l'obiettivo di valutare le prestazioni, l'efficacia e l'affidabilità della tecnologia del solare termodinamico di piccola taglia (potenza fino a 5MWe) per la generazione distribuita. Questi due progetti, profondamente diversi tra di loro ma arrivati a pochi giorni di distanza l'uno dall'altro, sembrano evidenziare un momento favorevole per il solare termodinamico nazionale. Che dopo anni di convegni e progetti puramente dimostrativi sembra essere finalmente riuscito a entrare in una fase più operativa, grazie anche al sostegno garantito dal decreto ministeriale per le fonti rinnovabili non fotovoltaiche. L'obiettivo prioritario dei progetti resta sempre quello di permettere alla nutrita filiera nazionale del settore di consolidare le proprie competenze, così da essere pronta a cogliere le opportunità del prossimo decennio, specie nei Paesi del Medio Oriente. 

SPAZIO INTERATTIVO
Guarda il video



Video: "Enea presenta primo disco solare al mondo con microturbina ad aria"

I NUMERI DEL FV IN ITALIA: COME DOVREBBERO ESSERE

PER CENTRARE I TARGET DELLA SEN, CHE PREVEDE IL 50% DI PRODUZIONE DA FER ELETTRICHE ENTRO IL 2030, SARÀ NECESSARIO INSTALLARE DAI 25 AI 30 NUOVI GW DI FOTOVOLTAICO SUL TERRITORIO ITALIANO. IL MERCATO POTRÀ GARANTIRE I NUMERI NECESSARI? ECCO GLI SCENARI

DI ANTONIO MESSIA

La politica può, (deve, in alcuni casi), decidere le sorti di un settore merceologico.

La storia del fotovoltaico in Italia non fa eccezione, ed è una storia nitidamente, profondamente italiana, nella quale la nobile architettura iniziale riesce solo parzialmente a tenere a freno incapacità, approssimazione, clientelismo tipici di certe cariche alle nostre latitudini. Non interessa qui ripercorrerne intuizioni ed errori, chi li ha attraversati li conosce bene, quanto piuttosto provare a capire e difendere il futuro. Perché, purtroppo o per fortuna, il futuro di questo settore in questo Paese (e non solo in questo), rimane ancora saldamente legato a ciascuno degli anelli della catena di agire politico, dalla definizione di linee guida strategiche all'implementazione "di dettaglio" delle attività sui territori.

Il mercato, nonostante quanto auspicato e raccontato, non garantisce i numeri necessari.

I TARGET

L'ultimo target EU, concordato nell'ottobre 2014 (e ancora non declinato a livello di Stati Membri), fissa la quota di consumo finale lordo di energia da coprire con fonti rinnovabili al 27% entro il 2030.

Le tre macro-categorie di utilizzo energetico (elettrico, termico, trasporti) offrono strutturalmente uno spazio diverso alla penetrazione di risorse non fossili; la Strategia Energetica Nazionale 2017 individua per ciascuna, in funzione della copertura attuale e del trend di consumo previsto, gli obiettivi specifici di categoria al 2030: 48/50% per le fonti elettriche, il 28/30% per quelle termiche e il 17/19% per i trasporti.

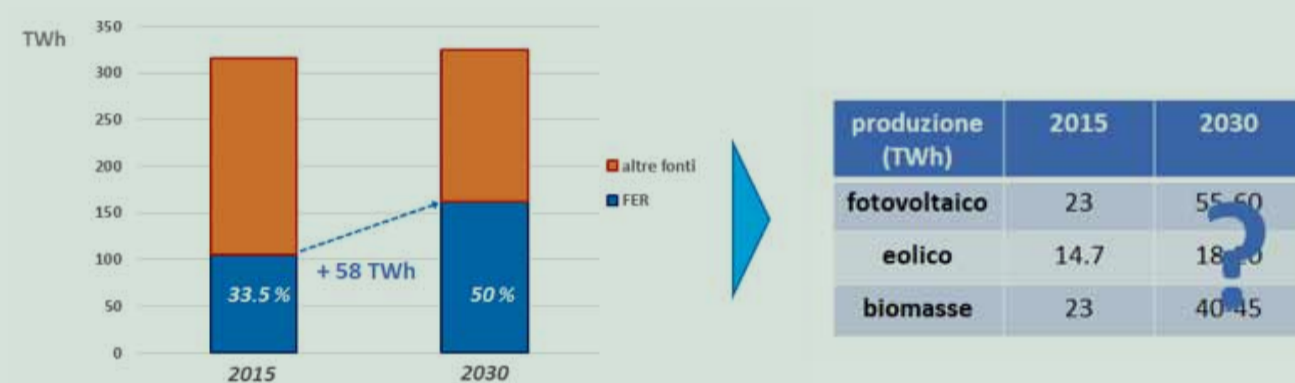
La quota reale di rinnovabili sul fabbisogno elettrico dipende evidentemente dall'affidabilità delle stime relative agli altri due settori.

Per quanto riguarda i consumi termici, a detta di molti osservatori anche autorevoli, la forbice del 28-30% è decisamente sovrastimata; si tratta invece, probabilmente, di un valore cautelativo per due motivi (già introdotti in questa sede):

- l'assenza, del tutto ingiustificata, di attenzione sul solare termico;

- la non considerazione, evidentemente suggerita da interessi "superiori", di concrete alternative al gas anche laddo-

Fabbisogno elettrico e copertura: 2030 vs 2015



ve (cogenerazione a biomassa in territori montani) il ricorso a soluzioni differenti parrebbe naturalmente combinare sostenibilità ed economie di sistema.

Decisamente sovrastimato, o comunque non corrispondente alle linee strategiche individuate, l'obiettivo trasporti, costruito su una stima di diffusione dei biocombustibili del tutto irrealistica.

Se i due errori in parte si compensano il target individuato per il settore elettrico pare dunque, ad oggi, abbastanza allineato, anche in virtù di previsioni di fabbisogno complessivo piuttosto caute.

Con un incremento medio dello 0.2% annuo il consumo elettrico complessivo al 2030 risulterebbe pari a circa 325 TWh, la metà da fornire con fonti rinnovabili.

Non appare verosimile ipotizzare, per vari motivi, uno sviluppo della tecnologia eolica oltre i livelli attuali; doveroso invece cominciare a definire un programma spinto di utilizzo della risorsa biomassa, l'unica in grado di accompagnare da qui in poi le tecnologie principali con numeri significativi.

RADDOPPIARE LA PRODUZIONE

Per quanto riguarda il fotovoltaico, si tratta (nell'ipotesi più cauta) di più che raddoppiare la produzione

(da 23 TWh a 55-60 TWh); al netto dell'auspicabile incremento di efficienza del parco impianti attuale (circa 8-10% di margine da recuperare), più o meno 25-30 GW di capacità da aggiungere ai 20 GW attuali. Come? Esistono due percorsi alternativi.

Nel solco della peggior tradizione italiana, poco o nulla da realizzarsi nei prossimi 7-8 anni e poi, prossimi alla temuta dead-line europea, tutto il resto.

Con due conseguenze tragiche:

- le vittime (piccoli, medi ed anche grandi operatori) sacrificate sulla strada nel primo, lunghissimo periodo;

- l'inevitabile, rilevante, completamente "contro-tempo" sostegno economico diretto alla realizzazione dei 6-8 GW l'anno necessari negli ultimi 2-3 anni.

Oppure, una crescita graduale e significativa delle installazioni, bilanciate per classi di potenza in funzione (finalmente) del nostro tessuto sociale e produttivo, che permetta alle imprese sopravvissute al primo shock di tornare ad operare e consolidare il proprio business in Italia.

Prima di qualunque strumento (e ce ne sono diversi, in parte già descritti e sui quali sarebbe bello discutere), le intenzioni. Pubbliche.

ELFOR

IL TUO PARTNER PER L'ENERGIA RINNOVABILE

ABB EX3 SOLAR LG SMA BISOL solar edge Panasonic SOLARWATT SOLAX POWER

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





IL SISTEMA DI SUPPORTO PER IMPIANTI SOPRA COPERTURA SENZA FORATURA



PREDISPOSIZIONE



INSTALLAZIONE



REALIZZAZIONE



GIUSEPPE ENGHEBEN, TITOLARE DELL'AZIENDA

IL NUOVO E RIVOLUZIONARIO SISTEMA DI SUPPORTO PER IMPIANTI SOPRA COPERTURA SENZA FORATURA



EGA

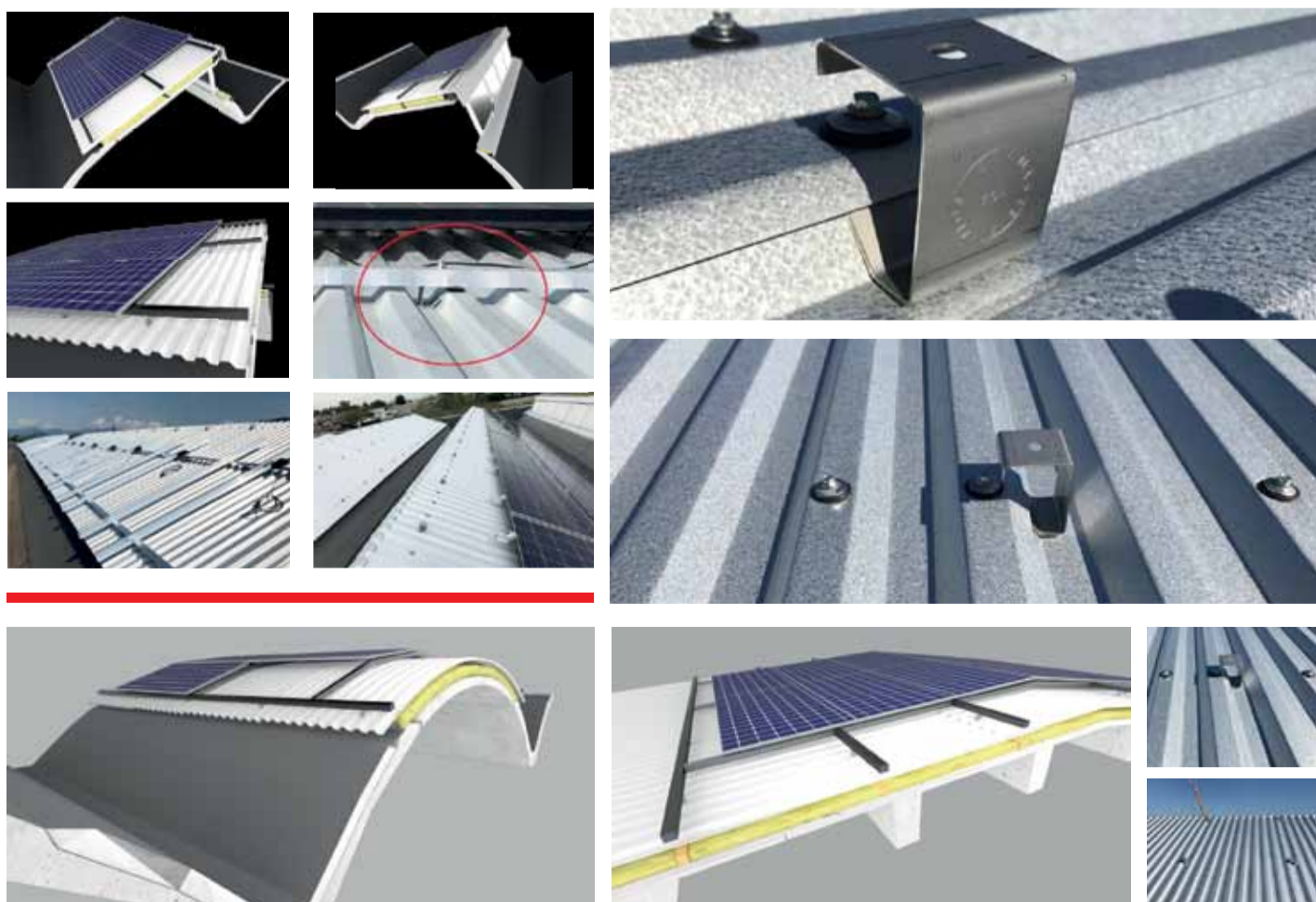
B R E V E T T O



SICURO - RESISTENTE - AFFIDABILE



SISTEMA OTTIMALE PER EVITARE I PROBLEMI DI INFILTRAZIONE

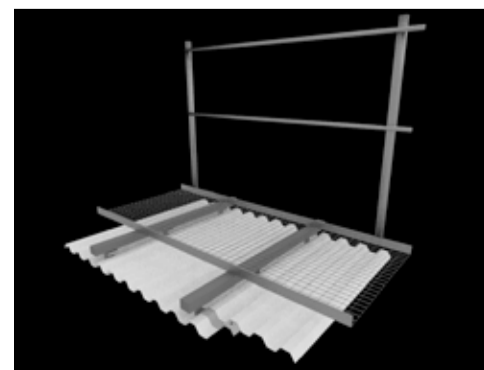
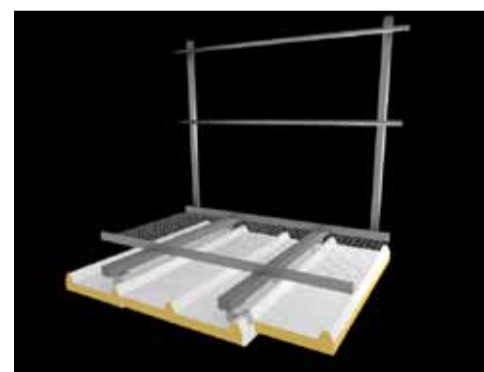


Il sistema brevetto EGA nasce dall'esperienza del geometra Engheben Giuseppe e dall'esigenza di dover far fronte al problema degli impianti sopra copertura e a tutti i rischi di infiltrazione d'acqua e di trazione legati agli stessi. I sistemi tradizionali sono tutti accomunati da un unico denominatore comune, il fatto di dover fissare gli appositi ancoraggi bucando le lastre da copertura con i relativi problemi annessi sia alla tenuta a trazione sia dal punto di vista delle infiltrazioni. Per questo è stato realizzato e brevettato il sistema EGA che utilizza il fissaggio della lastra senza dover realizzare fori aggiuntivi. Il brevetto EGA si adatta a qualsiasi tipo di greca presente sul mercato, in quanto realizzato mediante un processo produttivo senza utilizzo di stampi ma con macchinari di alta tecnologia. Il brevetto EGA viene realizzato in vari spessori e materiali per poter meglio soddisfare le varie esigenze degli installatori. Il sistema brevetto EGA può essere utilizzato per supportare qualsiasi tipo di impianto sopra copertura. La caratteristica principale del sistema brevettato EGA è quella del fissaggio, utilizzando la stessa vite che serve per ancorare la lastra metallica o pannello all'orditura di supporto sottostante, pertanto la resistenza è di gran lunga superiore rispetto ai sistemi tradizionali con i quali veniva bucata la lastra con spessori di 5-6-7-8-10. Altra caratteristica molto importante è la totale e definitiva risoluzione del problema legato alle infiltrazioni d'acqua dovute alle diverse tipologie di guarnizioni presenti sul mercato e alla miriade di fori che normalmente vengono realizzati. Un'altra caratteristica è il fatto che il sistema EGA non necessita di nessuna manutenzione.

www.egabrevetto.com
TEL: 0376/632989 - mail: ega@egabrevetto.com

KEY ENERGY
THE GREEN TECHNOLOGIES EXPO
7-10 NOVEMBRE 2017
RIMINI ITALY

Padiglione B7
Stand 158



ENERRAY: ESPERIENZA A SERVIZIO DELLA MANUTENZIONE

L'AZIENDA EFFETTUA, SU RICHIESTA, ANALISI SU IMPIANTI FOTOVOLTAICI PER VALUTARE IL BACKSHEET CRACK, FENOMENO CHE PUÒ PORTARE ALLO SCARSO ISOLAMENTO DEL MODULO CON CONSEGUENTE SFONDAMENTO E INNESCO DI PERICOLOSI INCENDI. COME DIMOSTRA IL CASO DI UN IMPIANTO DA 1 MW NELLE MARCHE



UN ESEMPIO DI BACKSHEET CRACK, CON PERDITA DI COLORE BIANCO

Affidarsi ad un operatore O&M con esperienza decennale significa poter risolvere criticità che altri operatori potrebbero non rilevare. Un esempio giunge da Enerray, azienda appartenente al gruppo Maccaferri che opera nella progettazione, realizzazione e gestione di impianti fotovoltaici industriali di medie e grandi dimensioni, che con un portafoglio di oltre 700 MWp fotovoltaici nel mondo è riuscita a rilevare problematiche non ancora molto note sulle installazioni, come ad esempio lo sfarinamento del backsheet, il tedlar posto dietro il modulo che ha il compito di isolare.

BACKSHEET LESIONATO

Per alcuni tipi di marche di pannelli ci sono stati casi in cui, negli anni di garanzia, si sia lesionato il tedlar, con la conseguente perdita del colore bianco. Questo sfarinamento, che non è così palese ma che si nota solo dopo un'attenta manutenzione, causerebbe infiltrazioni d'ac-

La scheda

Indirizzo: via J.F. Kennedy, 10
Zola Predosa, Bologna
mail: info@enerray.com
sito: www.enerray.it

I numeri

- Impianti fotovoltaici installati e in fase di realizzazione: 800 MWp
- 2 Control Rooms attive 7 giorni su 7, 24 ore su 24
- 20 accordi quadro con produttori di inverter
- 4 magazzini di proprietà dislocati su tutto il territorio nazionale con un valore di oltre 3 milioni di euro
- 98% interventi entro 3 ore dal guasto
- Oltre 240 MWp acquisiti nel 2016
- Oltre 700 MWp in gestione, fra cui 530 in Italia
- 21 tecnici fidelizzati Enerray sul territorio nazionale
- 20 tentativi di furto sventati nel 2016



I servizi

- interventi entro 3 ore dal guasto
- Report mensile
- Service Manager dedicati
- Manutenzione predittiva
- Manutenzione correttiva
- Garanzia contrattuale di performance
- Gestione e manutenzione degli apparati di antintrusione e videosorveglianza
- Termografia moduli
- Gestione apertura Claim per il riconoscimento delle garanzie e sostituzione

mento delle garanzie e sostituzione

- Revamping
- Gestione completa procedure di claim nei confronti dei produttori di moduli
- Gestione di tutti gli adempimenti
- Gestione polizze assicurative All Risk
- Servizio di Gestione pratiche amministrative (GSE, UTIF, Dogane, Enel)
- Aggiornamento costante ed assistenza sulle normative
- Database con lo storico degli interventi a disposizione del cliente

qua con cattivo isolamento e conseguente fermo dell'inverter di stringa. Il rischio? Incendio e scarsa produzione.

IL CASO

Durante una manutenzione ordinaria che Enerray ha condotto su un impianto da 1 MW nelle Marche, è emerso come il tedlar stesse iniziando a lesionarsi.

L'azienda ha avviato il claim verso il fornitore dei moduli, offrendo quindi pieno supporto al cliente che non ha dovuto farsi carico della problematica.

«Grazie all'esperienza maturata nella manutenzione di impianti in tutto il mondo», ha dichiarato Luca Tosi, direttore commerciale di Enerray, «l'azienda ha riscontrato questo problema e su richiesta di terzi può effettuare qualsiasi controllo sugli impianti».

Settori di attività

- Energia
- Ingegneria ambientale
- Ingegneria meccanica
- Mercato immobiliare e costruzioni
- Industria agro-alimentare
- Tabacco

Anno di fondazione
1879

1.270 milioni di euro
Fatturato



Gruppo Industriale Maccaferri

4.747



Dipendenti

58 stabilimenti





P.M. SERVICE ANNUNCIA L' ACCORDO IN ESCLUSIVA CON NOOR SOLAR TECHNOLOGY

L'AZIENDA TOSCANA, CHE HA SIGLATO UNA PARTNERSHIP CON IL PRODUTTORE DI MODULI FOTOVOLTAICI DI DUBAI, PRESENTA LA GAMMA DEI PRODOTTI IN OCCASIONE DI KEY ENERGY CHE SI TIENE A RIMINI DAL 7 AL 10 NOVEMBRE 2017

Lo scorso 18 ottobre P.M. Service, la storica azienda che dal 1999 opera nella distribuzione di componenti e servizi per impianti fotovoltaici, grid-connect, stand-alone, solari termici e mini eolici, ha siglato un accordo di esclusiva con Noor Solar Technology, azienda internazionale con sede a Dubai facente parte del gruppo Bahmani, che oltre alla produzione di moduli fotovoltaici (capacità produttiva di 300 MW) si occuperà di produrre anche inverter e generatori. I pannelli, disponibili nelle versioni policristallino e monocristallino ad alta efficienza, hanno come vantaggio il riconoscimento internazionale della bancabilità e saranno disponibili per il mercato italiano a partire da metà novembre. Un altro punto di forza del produttore NST è l'assicurazione rilasciata su ogni singolo modulo venduto sul mercato. Il primo accenno ai propri clienti è stato fatto lo scorso 12 ottobre a Brescia, durante il convegno organizzato da P.M. Service sul tema della grid parity per il fotovoltaico residenziale. L'evento ha approfondito aspetti tecnici e normativi, dalla progettazione di sistemi di storage elettrico e termico ai sistemi di distribuzione chiusi e aggregatori, dalla certificazione dei moduli agli impianti fotovoltaici plug&play. L'azienda presenta, per la prima volta, il modulo NST in occasione di Ecomondo-Key Energy, appuntamento che si tiene a Rimini dal 7 al 10 novembre 2017 (padiglione B7- stand 154).



I TEAM DI P.M. SERVICE E NST POCO DOPO AVER FIRMATO L'ACCORDO

La scheda



Ragione sociale: P.M. Service Spa

Indirizzo: viale Hanoi, 44
50065, Pontassieve (FI)

Telefono: 055.8323587

Sito: <http://www.pmservicespa.com/>

Email: info@pmservicesrl.it

Marchi distribuiti:

INVERTER:
ABB, ZCS, SolarEdge, Western

MODULI FOTOVOLTAICI:
Noor Solar Technology, Futura Sun
Astroenergy, Munchen Solar, Avproject
LG, SolarFrontier, AEG, Waris, Enecom

BATTERIE:
Fiamm, Famm, LG Chem, Pylontech, Tawaki

CONNESSIONI, PROTEZIONI E AUTOMAZIONE:
Weidmuller

MINI EOLICO:
Rago Solar

TERMICO E TERMODINAMICO:
Italfind, MyPV, Magic Box, Cosmosolar
Luxeferov, Kronoterm, DAB, Energysolving

STRUTTURE DI SOSTEGNO:
Rodigas, Lizard

Security Trust



SORVEGLIA E PROTEGGE

SISTEMI SPECIALI DI SICUREZZA.

SECURITYTRUST.IT

UNA GUIDA PER L'EFFICIENZA ENERGETICA DELLE IMPRESE AGRICOLE

SI CHIAMA CARTA DI SOSTENIBILITÀ AGRICOLA IL PROGETTO NATO DALL'ESPERIENZA DELLA PARTNERSHIP TRA BONIFICHE FERRARESI ED IL GSE. TRA GLI INTERVENTI PROPOSTI CI SONO LA GESTIONE DELLE RISORSE IDRICHE E LA PRODUZIONE DI ENERGIA DA IMPIANTI FOTOVOLTAICI, BIOMETANO, SOLARE TERMICO E GEOTERMICO

Dall'esperienza e dalla collaborazione tra Bonifiche Ferraresi e il GSE, a ottobre ha preso vita il progetto Carta di sostenibilità agricola, la guida che intende misurare, e quindi migliorare, il livello di sostenibilità ambientale delle imprese agricole italiane. La Carta rappresenta la prima mappa degli standard per il settore agricolo per determinare modelli di gestione responsabile di energia (elettrica, termica e combustibili), risorse idriche e di materie prime alla base delle attività delle aziende agricole. La Carta di sostenibilità agricola consente di individuare modelli applicabili a ogni tipologia di impresa agricola attiva nel settore agroindustriale.

CINQUE AMBITI

Il progetto verrà sviluppato in cinque ambiti specifici che vedranno interventi tecnici innovativi: efficienza agricola, e quindi pratiche agrotecniche volte alla riduzione dei combustibili fossili; gestione delle risorse idriche, con irrigazione di precisione e sistemi drenanti; produzione di energia da fonti rinnovabili, tra cui fotovoltaico, biometano, solare termico e geotermico; efficienza energetica e connettività, e quindi gestione razionale dell'energia e connessione dati smart; infine, gestione dei rifiuti.

TRE TAVOLI TECNICI

Questi cinque ambiti verranno sviluppati attraverso tre tavoli tecnici che corrispondono a tre macro aree di intervento. Uno di questi è il tavolo Energia, che ha lo scopo di garantire a Bonifiche Ferraresi piena autonomia in termini di approvvigionamento energetico, con

particolare riferimento all'utilizzo di energia elettrica, energia termica e ai combustibili per il trasporto interno, divenendo, pertanto, la prima grande azienda agricola italiana ad emissioni zero.

Il secondo è il tavolo Smart Grid, che ha l'obiettivo di realizzare la prima microgrid rurale indipendente dalla rete elettrica nazionale. Ogni edificio rappresenterà una vera e propria cella energetica, capace, mediante un software dedicato, di produrre, stoccare, cedere o ricevere energia dalle altre strutture connesse in base alle esigenze interne.

Infine il tavolo Agricoltura Sostenibile, che intende incrementare l'efficienza agricola, ricorrendo a modalità operative evolute e sostenibili in grado di efficientare la gestione dinamica dei processi, alla luce delle effettive esigenze colturali e delle caratteristiche biochimiche e fisiche del suolo.

Nell'ambito del tavolo di lavoro Agricoltura sostenibile, Bonifiche Ferraresi e GSE si avvarranno per lo sviluppo della parte prettamente agricola del progetto Green Energy Farming, che permetterà a Bonifiche Ferraresi di essere la prima azienda agricola italiana, sopra i 5.500 ettari di superficie agricola utile, 100% carbon free entro la fine del 2018.

Il progetto Green Energy Farming è sviluppato con il supporto di alcuni importanti partner industriali e di processo delle attività di Bonifiche Ferraresi tra cui Coldiretti, Legambiente, Enel e Agri 2000.



SOLAX BATTERY



NOVITÀ 2017/2018!

SOLAX - INVERTER E STORAGE AL LITIO IN UN UNICO BRAND

Solax Power ed Energy Srl annunciano l'ingresso nel mercato italiano della Solax Battery, il sistema di accumulo al litio plug and play da abbinare all'inverter ibrido Solax serie SK-SU e SK-TL:

- Un unico brand per il sistema inverter + storage
- Taglie di potenza base 3,3 e 6,5 kWh
- Garanzia 10 anni, life cycle a 6000 cicli, DOD 90%
- Dimensioni compatte 55 x 14 x h 70 cm

Solax Battery sarà fornita per il mercato italiano in esclusiva alla distribuzione specializzata, pacchetto di assistenza compreso.



RIVOLGITI AL TUO
DISTRIBUTORE DI FIDUCIA

IL BANDO DI REGIONE LAZIO

Regione Lazio ha stanziato 3 milioni di euro per la realizzazione di impianti da fonti rinnovabili nelle imprese agricole. Il bando è stato emanato al fine di favorire la differenziazione dei redditi delle micro e piccole imprese agricole e forestali e si avvale dei fondi del Programma di sviluppo rurale Feasr 2014-2020. Sono ammessi alla selezione interventi volti alla produzione e distribuzione di energia generata da impianti fotovoltaici e solari termici, pompe di calore a bassa entalpia, impianti di micro-cogenerazione e trigenerazione alimentati a biomasse, nonché da impianti mini-eolici e micro-eolici con potenza massima di 200 kW. Inoltre sono previsti contributi per l'installazione di sistemi di stoccaggio dell'energia rinnovabile. I finanziamenti potranno essere erogati in conto capitale, in conto interessi e anche nella forma della garanzia a condizione agevolata. L'agevolazione sarà erogata nella misura massima del 40% della spesa ammissibile, che non può superare i 500.000 euro. Per le categorie di giovani agricoltori, aziende situate in zone montane e agricoltori che praticano agricoltura biologica, l'aliquota del sostegno è invece elevabile al 60%. Le domande dovranno essere presentate entro le ore 18.00 del 15 gennaio 2018 mediante il portale del Sistema Informativo Agricolo Nazionale (SIAN) all'indirizzo <http://www.sian.it>.



Energy Srl
Uffici, Magazzino e Assistenza
Via Seconda Strada, 26 - 30030 - Z.I. Galtà di Vigonovo (VE)
Tel. +39 049 2701296 - Fax +39 049 8599098
Web site: www.energysynt.com - E-Mail: info@energysynt.com



SPAZI E PRODUZIONE OTTIMIZZATI

IN PROVINCIA DI VICENZA È ENTRATO IN FUNZIONE UN IMPIANTO DA 196,35 KWP, REALIZZATO SUI TETTI DI UN CAPANNONE, CHE GARANTIRÀ UN RISPARMIO IN BOLLETTA DEL 25% OGNI ANNO. GRAZIE ALLA SCELTA DI MODULI AD ALTA EFFICIENZA CON OTTIMIZZATORI, È PREVISTA UNA PRODUZIONE DI 236 MWH E UN TEMPO DI RIENTRO DELL'INVESTIMENTO IN CINQUE ANNI



L'IMPIANTO CONTA 595 MODULI AD ALTA POTENZA BENQ

I MODULI SONO ALLACCIATI A SETTE INVERTER SOLAREEDGE E MONTATI SU SISTEMI DI SOSTEGNO RODIGAS

Sono sempre più diffusi i casi in Italia di aziende e Pmi che investono nel fotovoltaico, spinti soprattutto dal contributo che il super ammortamento al 140% sta offrendo in termini di ottimizzazione dei tempi di rientro dell'investimento. Un esempio giunge da Asigliano Veneto, in provincia di Vicenza, dove a



fine giugno è entrato in funzione un impianto fotovoltaico da 196,35 kWp, realizzato dall'EPC Munari Rinnovabili per l'azienda Cromatura dal Grande. Il cliente, che ogni anno consuma oltre 1 GWh di energia, intendeva abbattere gli elevati costi della bolletta puntando proprio sul fotovoltaico.

Dalle prime stime, ogni anno l'impianto produrrà circa 236.412 kWh. Il cliente autoconsumerà quasi il 100% dell'energia prodotta, con un risparmio annuo pari al 25% dei consumi. Grazie al super ammortamento e al risparmio generato, i tempi di rientro dell'investimento sono previsti in circa cinque anni.

PIÙ POTENZA

Dopo varie analisi, dalla lettura della bolletta elettrica fino alla valutazione della portata del tetto, l'installatore ha scelto di posare 595 moduli monocristallini ad alta efficienza BenQ da 330 watt. La scelta è ricaduta sull'alta potenza in quanto, a causa degli spazi ridotti della copertura per la presenza di otto lucernari e per l'obbligo di distanziare di un metro i moduli da quest'ultimi, se fossero stati installati pannelli da 270

watt la potenza complessiva avrebbe raggiunto solo 160 kWp. Ma il committente aveva bisogno di più potenza per poter autoconsumare ancora più energia e raggiungere, così, risparmi elevati. E c'è di più. Per garantire maggiore produzione, sono stati installati 298 ottimizzatori di potenza P800 di SolarEdge. I dispositivi, installati per ogni coppia di moduli in modo da non gravare sul costo complessivo dell'impianto, garantiscono una produzione dal 10 al 25% in più. SolarEdge ha fornito anche gli inverter: sette modelli trifase da 27,6 kW, che vengono forniti con scaricatori e fusibili a bordo per evitare l'installazione di quadri aggiuntivi. Questo aspetto si è tradotto in tempi di installazione più rapidi.

SENZA FORATURE

I moduli sono stati montati su sistemi di montaggio Rodigas con inclinazione di 10°. Realizzati in alluminio e acciaio inox per poter garantirne maggiore durata nel tempo, i sistemi sono stati zavorrati per evitare la foratura della copertura e per offrire maggior sicurezza in condizioni di ventosità e rischi sismici. I sistemi di supporto Rodigas sono stati forniti con tutti gli elementi per l'assemblaggio consentendo così di ridurre al massimo i costi di trasporto e della gestione del cantiere. Tutti i dispositivi, dai moduli ai sistemi di montaggio, sono stati forniti da Solarit, mentre l'EPC Munari ha seguito tutte le fasi, dall'audit alla progettazione, fino all'installazione dell'impianto. L'azienda seguirà anche la manutenzione e la gestione della copertura fotovoltaica.

Dati Tecnici

- Località di installazione:** Asigliano Veneto (VI)
- Committente:** Cromatura dal Grande
- Tipologia di impianto:** su tetto piano
- Potenza:** 196,35 kWp
- Produzione annua:** 236.412 kWh
- Numero e tipologia moduli:** 595 moduli monocristallini BenQ da 330 watt
- Numero e tipologia inverter:** 7 inverter trifase SolarEdge SE 27,6 kW
- Numero e tipologia ottimizzatori:** 298 ottimizzatori SolarEdge P800
- Tipologia sistemi di montaggio:** sistemi Rodigas con inclinazione di 10°
- Distributore:** Solarit
- EPC:** Munari Rinnovabili
- Data allaccio:** 30 giugno 2017
- Tempo di rientro dell'investimento:** 5 anni
- Superficie ricoperta:** circa 2.000 mq

VALUTAZIONE ECONOMICA FV

Potenza impianto FV (kWp)	196,35
Produzione stimata impianto (MWh/anno)	236
Quota energia autoconsumata annua (%)	100
Risparmio bolletta elettrica (%)	25
Super ammortamento 140%	Sì
Tempo di rientro (anni)	circa 5

IL FV SI FA IN DUE

C.D.N.E. HA REALIZZATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DI POTENZA DI 157 KWP SUI TETTI DI UN'AZIENDA IN PROVINCIA DI TORINO. PER OTTIMIZZARE PRODUZIONE E AUTOCONSUMO, L'INSTALLATORE HA SUDDIVISO L'IMPIANTO IN DUE SEZIONI, CHE SARANNO RIPAGATE IN QUATTRO ANNI GRAZIE AL SUPER AMMORTAMENTO

A fine settembre, a Caselle Torinese, la filiale di Torino della Casa delle Nuove Energie ha realizzato un impianto fotovoltaico da circa 157 kWp sui tetti di un'azienda alimentare.

L'installazione è stata suddivisa in due sezioni ed è stata allacciata a due contatori distinti. Questa scelta consente un'ottimizzazione dell'autoconsumo dell'energia prodotta. Il committente potrà infatti autoconsumare circa il 90% dell'energia prodotta.

La prima porzione di impianto ha una potenza di 67,3 kWp e potrà produrre, ogni anno, circa 77 MWh di energia pulita, consentendo un risparmio in bolletta di 17mila euro.

L'installazione conta 206 moduli monocristallini SunPower da 372 watt, con l'obiettivo di avere più potenza in minor spazio, allacciati ad un inverter ABB Trio senza trasformatore da 8,5 kWp ed a tre inverter ABB Trio senza trasformatore da 20 kWp. Complessivamente, l'impianto copre una superficie di 336 metri quadrati.

La seconda porzione, invece, ha una potenza di 89,2 kWp e potrà produrre ogni anno circa 98 MWh. L'installazione è costituita da 273 moduli monocristallini SunPower da 372 watt, allacciati a due inverter ABB Trio senza trasformatore da 27,6 kWp e ad un inverter ABB Trio senza trasformatore da 50 kWp. L'impianto copre una superficie complessiva di 445 metri quadrati, e consentirà al cliente un risparmio annuo di circa 20mila euro.

Anche in questo caso, i componenti utilizzati spingono verso una maggiore potenza su spazi ridotti e, quindi, verso maggior produzione ed autoconsumo.

Grazie ai due impianti, per i quali il committente si è avvalso del super ammortamento, è previsto un tempo di rientro dell'investimento in circa quattro anni.



L'INSTALLAZIONE CONTA 479 MODULI SUNPOWER, ALLACCIATI A 7 INVERTER TRIFASE ABB

Dati Tecnici

Località di installazione: Caselle Torinese (TO)

Tipologia di impianto: su tetto

Installatore: C.D.N.E. Torino

PORZIONE IMPIANTO DA 67,3 KWP

Produttività impianto: circa 77 MWh

Numero e tipo di moduli: 206 moduli monocristallini SunPower da 372 watt

Numero e tipo di inverter: 1 inverter ABB Trio senza trasformatore da 8,5 kWp e 3 inverter ABB Trio senza trasformatore da 20 kWp

Superficie ricoperta: 336 mq

PORZIONE IMPIANTO DA 89,2 KWP

Produttività impianto: circa 98 MWh

Numero e tipo di moduli: 273 moduli monocristallini SunPower da 372 watt

Numero e tipo di inverter: 2 inverter ABB Trio senza trasformatore da 27,6 kWp e 1 inverter ABB Trio senza trasformatore da 50 kWp

Superficie ricoperta: 445 mq

VALUTAZIONE ECONOMICA FV

Potenza impianto FV (kWp)	157
Produzione stimata impianto (MWh/anno)	175
Quota energia autoconsumata annua (%)	90
Risparmio bolletta elettrica (euro)	circa 37.000
Super ammortamento 140%	Sì
Tempo di rientro (anni)	4

Sunergise srl

RIPARAZIONE INVERTER

www.riparazionifotovoltaico.it

Via Palermo, 21 - 06124 Perugia - Tel. 075.7826821 - E.mail: info@riparazionifotovoltaico.it



saremo presenti al
Key Energy - Rimini 2017
padiglione B7 - stand 150

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

NEWS

AL VIA LA CAMPAGNA MARKETING DI E.ON SULLA NUOVA SOLUZIONE CLIMASMART



E.ON presenta la nuova offerta ClimaSmart, la soluzione flessibile per una gestione smart del riscaldamento domestico che comprende caldaia a condensazione, termostato e rete di assistenza.

Il lancio della nuova soluzione è accompagnato da una campagna pubblicitaria su scala nazionale che prevede l'integrazione dei

canali TV, radio, media digitali, stampa, per un totale di circa sei settimane.

E.ON ClimaSmart comprende i servizi di installazione della caldaia e l'assistenza al cliente tramite una rete di installatori di fiducia, a cui possono essere aggiunti un termostato intelligente connesso wireless allo smartphone, le valvole termostatiche, la manutenzione, oltre a diversi servizi opzionali, tra cui la fornitura di gas.

«Con questa nuova soluzione vogliamo andare oltre alla sola fornitura di energia elettrica e gas», spiega Péter Ilyés, CEO di E.ON Italia, «entrando nelle case delle famiglie italiane in qualità di esperti di fiducia e portando loro

tutti gli strumenti necessari per gestire al meglio l'energia». Cristian Acquistapace, Chief Sales Officer di E.ON Italia, aggiunge: «E.ON ClimaSmart è il primo passo verso una Smart Home: una soluzione efficiente per ripristinare il clima ideale tra le mura di casa, evitando non solo gli sprechi di energia, ma anche in bolletta».

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

E.ON ClimaSmart
Campagna 2017



POWER2DRIVE: A MONACO DI BAVIERA LA FIERA SULLA MOBILITÀ ELETTRICA



Si svolgerà dal 20 al 22 giugno 2018 a Monaco di Baviera la prima edizione di Power2Drive Europe, la fiera dedicata alla mobilità elettrica. Focus della manifestazione sarà l'incontro tra elettromobilità e settore energetico e, in particolare, fotovoltaico e storage. La fiera proporrà un'ampia panoramica di veicoli elettrici, batterie, stazioni e infrastrutture per la ricarica e soluzioni di rete per l'integrazione tra mobilità e rinnovabili.

L'offerta espositiva di Power2Drive Europe sarà completata dalle altre tre esposizioni del brand The smarter E, che riunisce presso la fiera di Monaco di Baviera l'industria del solare e delle rinnovabili: Intersolar Europe, Ees Europe e EM-Power. Nei padiglioni di The smarter E saranno infatti presenti diversi marchi dello storage e del settore automobilistico, oltre alle imprese che si occupano di energia.

Per maggiori informazioni su Power2Drive Europe: www.PowerToDrive.de

Per maggiori informazioni su The smarter E: www.TheSmarterE.de

CONTO TERMICO: 32.000 DOMANDE DAL 31 MAGGIO 2016. IN TESTA I PRIVATI (50,3%)



Il Gestore dei Servizi Energetici (GSE) ha aggiornato al 1° ottobre 2017 il contatore che consente di visualizzare i principali dati relativi all'andamento del Conto Termico. Dal 31 maggio 2016, data dell'entrata in vigore del nuovo Conto Termico, sono pervenute al GSE circa 35.400 domande, per un totale di 157 milioni di incentivi richiesti. Fra questi, 79 milioni (50,3%) sono relativi a richieste di soggetti privati e 78 milioni (49,7%) fanno riferimento a richieste della Pubblica Amministrazione (di cui 59 milioni mediante prenotazione). Dall'avvio del meccanismo al 1° ottobre risultano ammesse all'incentivo circa

51.700 richieste, per un totale di circa 185 milioni di incentivi impegnati, di cui 162 in accesso diretto. Complessivamente, 130 milioni riguardano interventi effettuati da privati e circa 55 milioni quelli delle PA (di cui 23 milioni mediante prenotazione).

LG LANCIA L'APP SMART THINQ PER IL CONTROLLO INTELLIGENTE DELLA TEMPERATURA DI CASA



LG ha presentato l'app Smart ThinQ per il controllo da remoto delle principali funzioni di tutti i condizionatori della gamma residenziale. Disponibile per smartphone e tablet sia con sistema Android che con sistema iOS, l'app consente di tenere sotto controllo la temperatura di casa in modo intelligente, azionando con pochi semplici click la funzione riscaldamento rapido, per tornare dal lavoro e trovare un ambiente confortevole al rientro. Tutta la famiglia può gestire le unità interne del proprio impianto di climatizzazione: ogni dispositivo può controllare più split e, allo stesso tempo, ogni split può essere configurato all'interno della app di diversi device, per rendere il controllo flessibile e accessibile da parte di tutti. LG Smart ThinQ permette di controllare anche funzionalità più avanzate. Tramite la app, è possibile, per esempio, impostare il timer di accensione o spegnimento del prodotto e configurare la programmazione giornaliera o settimanale, con orari di inizio e fine attività. Con i riflettori sempre puntati sull'efficienza energetica, LG Smart ThinQ include anche la funzione di monitoraggio dei consumi, affinché l'utente possa visualizzare l'andamento settimanale e mensile e il tempo di funzionamento del climatizzatore. Tra le funzioni disponibili di LG Smart ThinQ, il timer di pulizia filtri calcola il tempo di operatività del climatizzatore e segnala all'utente quando è necessario effettuare la pulizia dei filtri dell'aria, utilizzando un'aspirapolvere o acqua tiepida e detergente neutro, avendo cura di farli asciugare lontano da fonti di calore dirette. Infine, Smart Diagnosis consente la verifica delle impostazioni di configurazione e installazione del climatizzatore, aiuta a tenere sotto controllo eventuali malfunzionamenti e a visualizzare i relativi codici errore, rendendo ancora più immediato il contatto con l'assistenza.

CHAFFOTEAUX PRESENTA LA NUOVA POMPA DI CALORE ARIANEXT PLUS M LINK

Chaffoteaux presenta la nuova pompa di calore Arianext Plus della serie M Link dedicata alla climatizzazione domestica, che si caratterizza per velocità di installazione e semplicità di gestione. La pompa di calore idronica e monoblocco, è in grado di mantenere prestazioni elevate anche in condizioni estreme, con un range di funzionamento in riscaldamento che comprende una temperatura esterna tra i -20 e i 35 gradi centigradi. La possibilità di inserire un accumulo termico nell'impianto permette di ridurre i cicli on/off, allungando la vita del compressore, velocizzando i cicli di defrost ed evitando il congelamento della batteria esterna. Infine, l'eventuale integrazione con un impianto fotovoltaico permette di incrementare l'autoconsumo dell'energia elettrica per generare energia termica.

Le pompe di calore possono beneficiare delle agevolazioni previste dal Conto Termico 2.0 o delle detrazioni fiscali del 50% o del 65% in caso di ristrutturazione.



Alpha·ESS

Il più economico e compatto sistema di accumulo di energia All-in-one da 5 kW con EMS incluso.

STORION-ECO ES5

- Plug & Work
- Monitoraggio
- Massimo autoconsumo
- Lunga durata



NUOVI PRODOTTI E NUOVA FILIALE ITALIANA

Alpha ESS Co. Ltd. conferma il proprio interesse primario nei confronti del mercato italiano. L'edizione 2017 di Ecomondo Key Energy sarà infatti lo scenario privilegiato per la presentazione, in associazione con uno dei Partners commerciali principali, della nuova filiale italiana Alpha ESS Italia Srl e dei nuovi prodotti di accumulo destinati a diventare il riferimento per tutto il mercato dello storage.



Vieni a trovarci a
ECOMONDO

KEY ENERGY
THE GREEN TECHNOLOGIES EXPO
7-10 NOVEMBRE 2017
RIMINI ITALY

Presso
lo stand
di

COENERGIA
group
renewable energy distribution

PAD. B7 - Stand 118

THERMOCONFORT FESTEGGIA I PRIMI 30 ANNI DI PARTNERSHIP CON IMMERGAS



Thermoconfort, azienda di Oderzo (TV) attiva nel settore termotecnico, ha celebrato i primi 30 anni di attività e vuole continuare a investire per rimanere un punto di riferimento, nella terra dove è nata, in tutte le tecnologie più innovative per il clima domestico, dando continuità alla partnership con Immergas, che è iniziata nel 1987.

All'evento del trentennale hanno partecipato installatori, rivenditori, clienti finali e le autorità che governano il territorio. «La celebrazione del 30° dalla fondazione è stata una porta aperta verso il futuro con nuovi progetti che nascono all'insegna di una consolidata collaborazione con Immergas», si legge in una nota dell'azienda. «È stata l'occasione per lanciare un bel segnale al territorio trevigiano e a tutto il Veneto visto che Thermoconfort e Immergas continueranno a investire nella diffusione di sistemi innovativi per il clima domestico orientati alla sostenibilità ambientale e al risparmio energetico».

«Quella di Thermoconfort è una storia basata sull'impegno e sulla professionalità» ha sottolineato il presidente di

Immergas Alfredo Amadei, «e un ottimo punto di ripartenza per il futuro basato sui giovani che sono entrati nel team e sulle nuove professionalità che sapranno cogliere al meglio le opportunità offerte dalle nuove tecnologie per il clima domestico, partendo dai sistemi ibridi».

«Immergas è stata la prima grande azienda del settore che ci ha dato fiducia» confermano Luciano Parzianello e Maurizio Furlan, fondatori di Thermoconfort, «e da allora siamo cresciuti insieme. Ora siamo pronti per avviare una nuova fase di evoluzione basata sulle tecnologie più innovative e sui giovani che sono entrati nella nostra squadra».

Thermoconfort si avvale di una ventina di persone, in gran parte tecnici manutentori specializzati con alle spalle anni di esperienza nel campo dell'assistenza tecnica, che assicurano un alto livello di consulenza finale al cliente e un servizio preciso, tempestivo ed efficace anche grazie a una flotta di mezzi potenziata e alla nuova sede costruita nella zona industriale Piavon a Oderzo, che si affianca alla nuova sede operativa aperta a Pordenone.

ACCORDO RIELLO ED ENI GAS PER LA FORNITURA DI PRODOTTI E SERVIZI

Riello ha siglato una partnership strategica con Eni gas e luce, società per la fornitura di gas per il riscaldamento domestico controllata direttamente da Eni SpA. Nell'ambito dei nuovi servizi ai clienti offerti da Eni, Eni gas e luce fornirà prodotti e servizi Riello per applicazioni di riscaldamento e condizionamento residenziali.

«Questo progetto ha grandi potenzialità e permetterà ai clienti Eni gas e luce di avvalersi dei prodotti, del know how e delle competenze di Riello», commenta Umberto Ferretti, amministratore delegato di Riello Group. «È un progetto innovativo che vede la

collaborazione di due storiche aziende italiane, sinonimo di innovazione e di eccellenza imprenditoriale nel nostro Paese. Una partnership che esprime i vantaggi della capacità di fare sistema di cui siamo molto orgogliosi».

Nell'ambito della partnership, Riello svilupperà e fornirà prodotti innovativi per il mercato e gestirà la logistica e la prevendita grazie anche alla sua rete capillare di Servizi Tecnici Autorizzati (STA), parte importante dell'organizzazione nazionale di vendita che fornisce assistenza tecnica e di manutenzione per i prodotti Riello in tutta Italia.

ARISTON PRESENTA LO SCALDACQUA ELETTRICO CON TECNOLOGIA IBRIDA LYDOS HYBRID



Ariston presenta lo scaldacqua elettrico con tecnologia ibrida Lydos Hybrid. Si tratta di uno scaldacqua elettrico con tecnologia ibrida in classe A, una novità nel mondo degli scaldacqua elettrici che, con l'utilizzo combinato di energia da pompa di calore e di energia elettrica, garantisce livelli di elevata efficienza. Per l'utente significa avere in casa una soluzione che ha tra i suoi più importanti vantaggi il risparmio economico, il comfort e il fatto di rispettare l'ambiente grazie alle minori emissioni di anidride carbonica. Rispetto al migliore scaldacqua elettrico disponibile sul mercato in classe B, Lydos Hybrid permette di risparmiare il 50% di energia. Il risparmio cresce addirittura fino al 65% se confrontato con uno scaldacqua di classe D. La convenienza è tangibile già nel breve periodo poiché il risparmio in bolletta ogni anno è di circa 157 euro. Nel giro di 3 anni è quindi possibile ammortizzare l'intero investimento iniziale. Il nuovo software di gestione i-Memory, inoltre, apprende giorno per giorno le abitudini di consumo energetico dell'utente per gestire efficientemente la tecnologia ibrida, scegliendo l'opzione più conveniente tra l'utilizzo dell'energia della pompa di calore e di quella elettrica; in pratica la temperatura e la quantità di acqua calda vengono impostate sulla base del consumo di energia che l'utente ha mantenuto nelle ultime quattro settimane. Quando in casa c'è bisogno di acqua calda molto velocemente, la funzione Boost può incrementare temporaneamente la potenza elettrica del prodotto. La resistenza e la pompa di calore lavorano insieme fino a 53°, dopo di che la temperatura viene regolata solo dalla resistenza. Al raggiungimento della temperatura desiderata, la funzione Boost si disattiva. Sempre al fine di ottimizzare i consumi, la tecnologia ibrida permette anche la programmazione oraria della temperatura dell'acqua calda.

L'interfaccia hi-tech in Lydos Hybrid inoltre è semplice e intuitiva. L'icona Shower Ready, per esempio, segnala quando è pronta la prima doccia, che risulta essere più veloce del 20% rispetto ad altri scaldabagni elettrici; l'icona Green indica invece quando il prodotto sta lavorando nelle migliori condizioni di efficienza energetica; Cooling segnala quando la temperatura della stanza scende sotto una certa soglia, e quindi si attiva la sola resistenza elettrica, mentre con l'icona Serbatoio è possibile tenere sotto controllo la vaschetta raccogli condensa. Infine, sostituire Lydos Hybrid a uno scaldacqua elettrico tradizionale è semplice. Non è necessario nessun intervento strutturale e lavoro aggiuntivo ed è perfettamente compatibile con gli allacci idrici esistenti.



SMART HEATING A PROVA DI SMART CITIES

CON I PROGRESSI DELLA DIGITALIZZAZIONE, CRESCE L'OFFERTA DI SOLUZIONI E SERVIZI INTELLIGENTI HOVAL PER IL RISCALDAMENTO DOMESTICO. COME IL SISTEMA DI REGOLAZIONE TTE, L'HOVAL DESK, IL SERVIZIO H-CONNECT E IL TOP TRONIC SUPERVISOR



L'interconnessione tra oggetti che dialogano tra loro è ormai diventata un fenomeno diffuso e trasversale, anche se il trend si sviluppa a velocità molto diverse: più concentrato in Europa e negli USA, comincia a estendersi anche in alcuni Paesi in via di sviluppo. Se questo vale in termini generali, la diffusione dell'Internet of Things (IoT) nel settore energetico è molto più disomogenea, anche perché l'industria 4.0 si è radicata precocemente soprattutto in Germania e in alcune aree geografiche dell'Europa Centrale. L'Italia presenta ancora notevoli margini di sviluppo nel settore heating, dove si aprono molte opportunità. Nel nostro Paese il 45% dell'energia complessiva viene infatti utilizzata per riscaldare, con pesanti conseguenze sulla qualità dell'aria: nelle città italiane il riscaldamento incide mediamente sull'inquinamento per il 64%, con un impatto di tre volte superiore rispetto al settore dei trasporti. Il 56% del patrimonio edilizio esistente è ancora in classe energetica bassa e solo il 2% rientra in una classe energetica elevata. Intervenire sui sistemi di riscaldamento adottando soluzioni innovative, produce effetti positivi sull'ambiente. Si calcola che, se venisse rinnovato il parco impianti in dieci capoluoghi di regione, si otterrebbe una riduzione delle emissioni compresa tra il 10 e il 50%.

Ma non è tutto. Viviamo in un'era di grandi trasformazioni che interessano in modo trasversale molti ambiti del pianeta, assistiamo a fenomeni di rapida urbanizzazione: più di metà della popolazione è oggi concentrata nelle aree urbane, con un conseguente accumulo di CO2 dovuto alle fonti di riscaldamento. Entro il 2030 si stima che la popolazione mondiale aumenterà di oltre un miliardo, assistiamo a evidenti cambiamenti climatici e

ad una parallela riduzione delle risorse. E ancora, l'economia sta generalmente attraversando una fase di recessione, che impatta in modo significativo sulla solidità di molte aziende. Contesti in rapida ma costante trasformazione, in cui lo sviluppo dell'IoT, declinato come Smart Heating, Smart Cities e Smart Grid, può offrire utili strumenti correttivi e valide soluzioni concrete.

UN NUOVO APPROCCIO

Con le nuove frontiere della digitalizzazione, Hoval si fa interprete di questi trend e offre soluzioni rapide e intuitive per gestire in modo semplice la complessità dei sistemi di riscaldamento. Da sempre innamorata della tecnologia, Hoval ha infatti introdotto nuove soluzioni digitali (il sistema di regolazione TTE, l'Hoval Desk, il servizio H-Connect, piuttosto che il recente TTS, Top Tronic Supervisor) che hanno trasformato la tradizionale termoregolazione statica in termoregolazione dinamica, caratterizzata da un nuovo approccio predittivo.

Nelle soluzioni innovative Hoval, i sensori utili alla gestione, alla manutenzione predittiva e al monitoraggio dei consumi sono interconnessi ai sistemi informatici e ottimizzano l'interfaccia uomo-macchina, semplificandola e rendendola più intuitiva. Con immediati vantaggi: il contenimento dei consumi energetici e il conseguente miglioramento dell'efficienza, ma anche la gestione tempestiva della manutenzione.

«Con i nuovi sistemi di regolazione» sottolinea Diego Manzocchi, product manager dell'azienda, «Hoval ha di fatto rivoluzionato il concetto stesso di assistenza: la manuten-

La scheda

Hoval

Indirizzo: via XXV Aprile 1945, 13/15
24050 - Zanica (BG)

Tel: +39 035 6661111

e-mail: info@hoval.it

zione predittiva è infatti più efficace rispetto alla manutenzione preventiva che, basandosi esclusivamente sulla base statistica degli interventi programmati eseguiti, risulta molto più esposta al rischio di imprevisti. Con un approccio di Predictive Analytics, sulla base dei dati raccolti, monitorati e analizzati, l'intera filiera produttore-installatore e utilizzatore finale riesce invece ad avere un maggior controllo dell'impianto in tempo reale, in modo facile e intuitivo». Una catena di valore generata proprio dall'IoT.

UN SALTO DI QUALITÀ SUL PIANO FORMATIVO

In questo nuovo corso Hoval ha investito e continua ad investire in formazione, sia nel Training Center di Casa Hoval che forma ogni anno un migliaio di esperti, sia in modalità e-learning.

«Tutto questo processo», aggiunge David Herzog, amministratore delegato di Hoval, «richiede un cambio di passo radicale per l'intero settore industriale e il management. Occorre promuovere una nuova cultura della digitalizzazione che presuppone una solida preparazione per poi poter adeguatamente accogliere le nuove tecnologie. Con Anica, l'associazione che riunisce alcuni tra i maggiori produttori di caldaie, in collaborazione con CNA Lombardia, stiamo sviluppando il primo centro di formazione del settore in Italia, per sviluppare un progetto, poterci confrontare con i nuovi trend condividendo le nuove conoscenze e le nuove tecnologie».

LA RISPOSTA IDEALE AL PIANO 4.0

Le soluzioni digitalizzate Hoval consentono anche di usufruire delle agevolazioni fiscali del Piano Industria 4.0, prorogate al 30 settembre 2018, che prevedono un iperammortamento al 250% per le imprese che avvieranno un processo di trasformazione tecnologica e digitale.

I sistemi Hoval forniti di regolazione TopTronic E, TopTronic C e TopTronic Supervisor, ovvero tutti i generatori e la ventilazione industriale Hoval, soddisfano il requisito minimo di soluzione embedded e possono usufruire degli incentivi fiscali previsti dal piano. Se la soluzione Hoval viene utilizzata per scopi produttivi allora può considerarsi una tecnologia con alto impatto sul prodotto e quindi sui costi di produzione. Inoltre anche i sistemi per l'assicurazione della qualità e della sostenibilità possono considerarsi affini al piano Industria 4.0. Hoval garantisce l'utilizzo efficiente dell'energia con un continuo e costante monitoraggio dei consumi energetici.

Per affiancare le aziende interessate a sfruttare questa opportunità, Hoval mette a disposizione le proprie conoscenze tecniche e la propria rete, disponibile a fornire qualsiasi supporto sia tecnico che burocratico.



Energy Trading for Companies who Care

L'energia fotovoltaica vale di più

Con **EcoWay**, il produttore di energia fotovoltaica può **vendere meglio l'energia prodotta**.

- MAGGIORI RICAVI**
 Prezzi migliori, azzeramento oneri amministrativi e oneri di sbilanciamento.
- MIGLIORI CONDIZIONI DI PAGAMENTO**
 Tempi d'incasso anticipati, garanzie di pagamento
- PROGRAMMA PARTNER**
 Programmi d'incentivazione dedicati per tecnici, consulenti ed aziende di settore

EcoWay S.p.a.
 via Visconti di Modrone 12
 20122 Milano

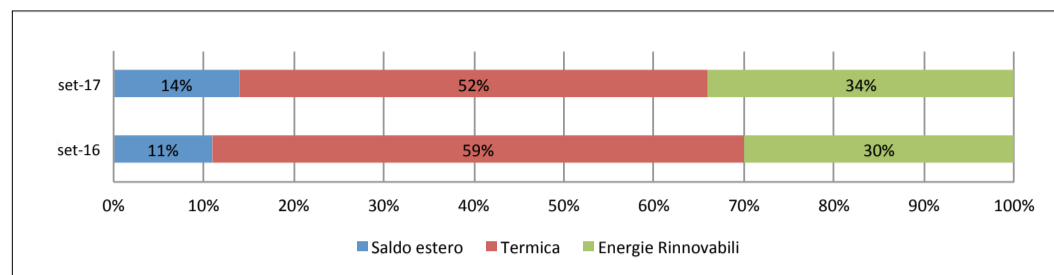
+39 02 541 08 252
 info@ecoway.it



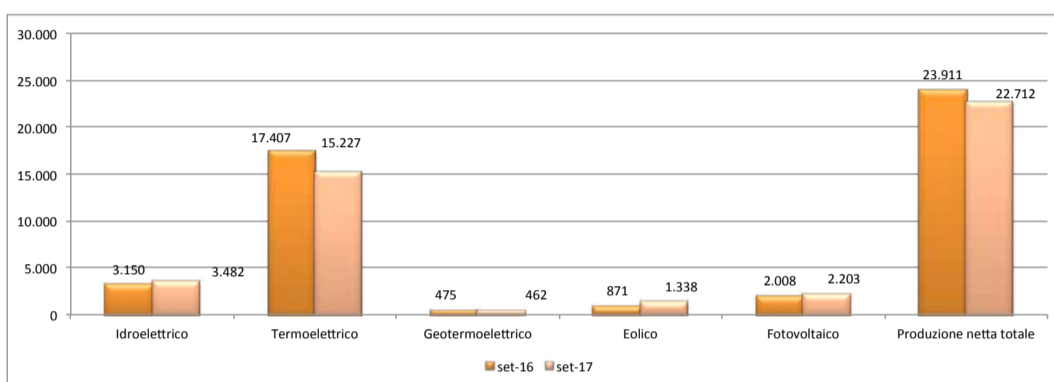
Numeri e trend

aggiornamento al 30 settembre 2017

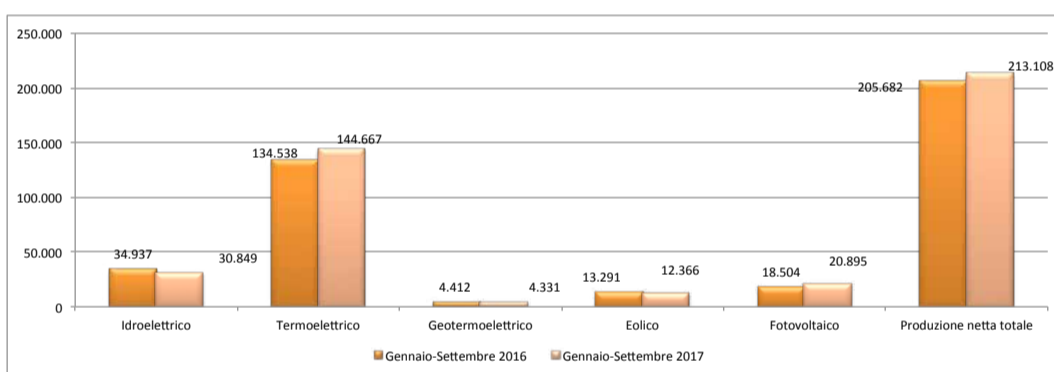
Composizione fabbisogno energetico italiano



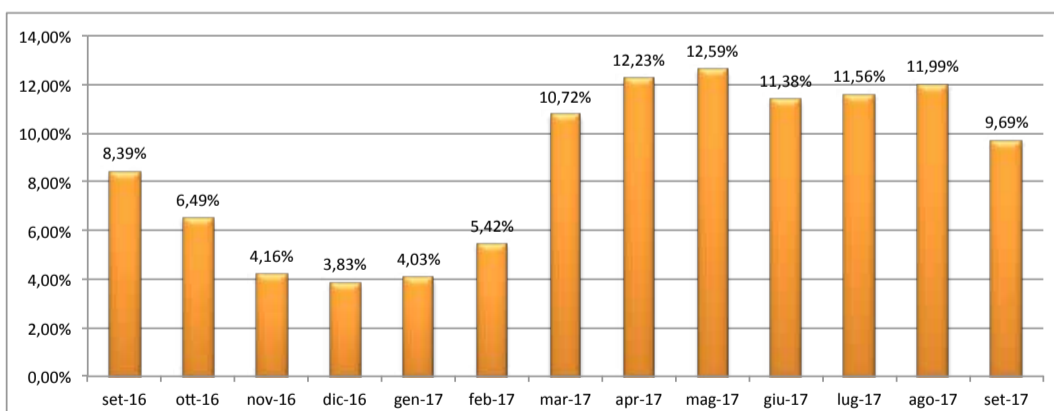
Produzione netta di energia elettrica in Italia (confronto mese su mese)



Produzione netta energia elettrica in Italia (Gennaio-Settembre 2016 e Gennaio-Settembre 2017)

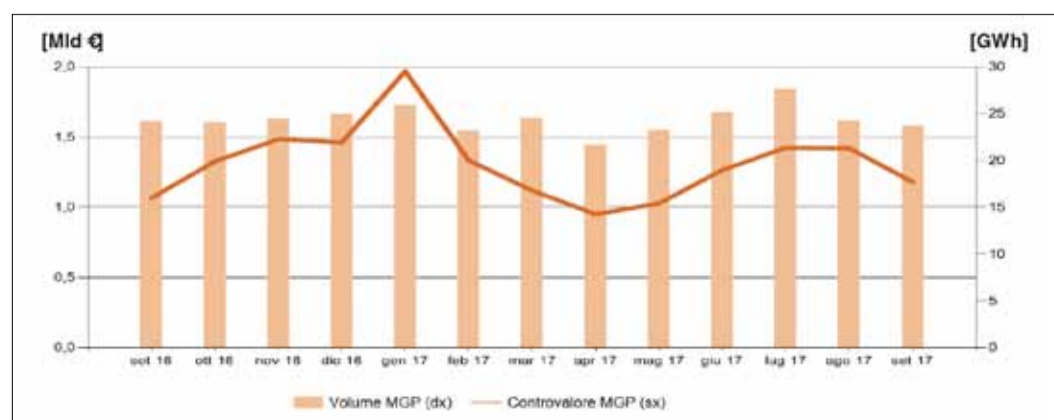


Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima in Italia

Controvalore e volumi





Solar powered solutions

Inverter Monofase e Trifase



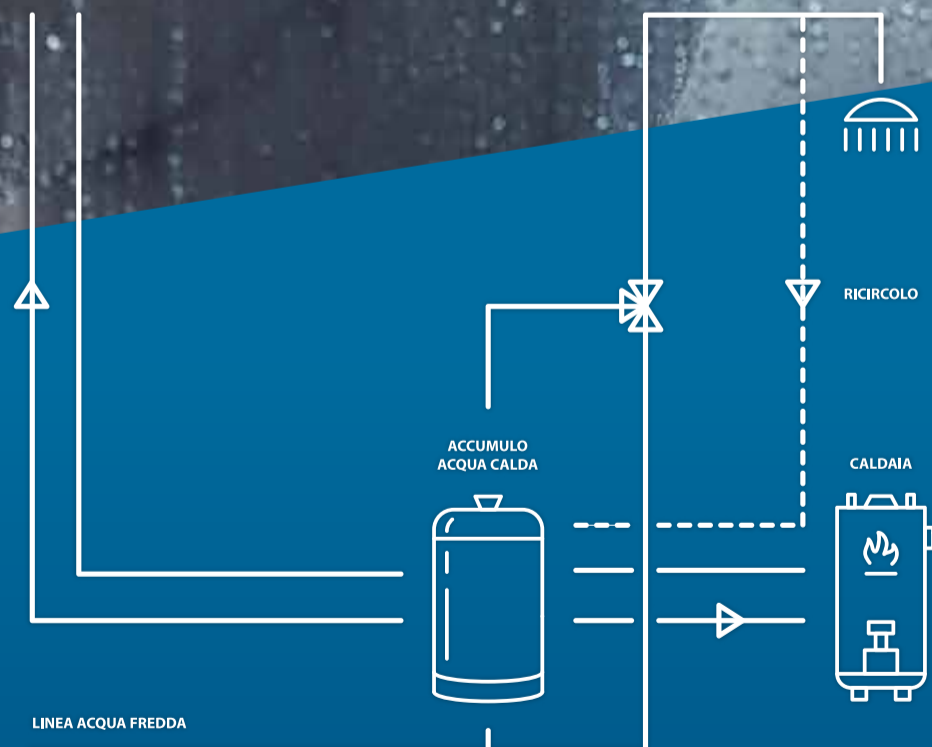


KRESCO

energy efficiency

Stai già offrendo ai tuoi clienti business soluzioni per la produzione di Acqua Calda Sanitaria?

Grazie al co-investimento di Kresco e alle opportunità del Conto Termico 2.0, installare un Impianto Solare Termico è davvero conveniente!



Aumenta il tuo business con Kresco!

Scopri tutti i vantaggi di diventare nostro partner

Numero Verde
800 18 73 97
servizio gratuito

www.krescoenergy.it
recruitment@krescoenergy.it