

# SOLARE <sup>B2B</sup>

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

IL NUOVO ELEMENTO AD ALTE PRESTAZIONI LG NeON R

FINO A 365 WATT

25 ANNI DI GARANZIA DEL PRODOTTO

NUOVA STRUTTURA CELLA

LG Life's Good

LG NeON R  
www.lg-solar.com/it

PRIMO PIANO / PAG. 20



## CESSIONE DEL CREDITO: LA REAZIONE DEL MERCATO

La maggior parte dei distributori nazionali continua a far fronte comune contro il provvedimento, rifiutando di farsi carico dell'onere, e chiedendone la modifica o l'abolizione. Solo alcuni operatori stanno pensando, invece, a soluzioni alternative.

MERCATO / PAG. 24



## LE ACQUISIZIONI SCALDANO IL MERCATO

Nei primi mesi del 2019 alcuni accordi tra utility e società che operano nell'installazione di impianti da fonti rinnovabili stanno modificando il tessuto economico nazionale dei segmenti fotovoltaico ed efficienza energetica. Tra gli interessati anche grandi player che intendono rafforzare e sviluppare il proprio business nella generazione distribuita.

MERCATO / PAG. 36



## MODULI: IL RUOLO DI COMUNICAZIONE E MARKETING

L'evoluzione tecnologica porta con sé novità che devono essere ben spiegate e promosse sia agli installatori sia al consumatore finale. Sono quindi tanti gli sforzi sostenuti dai produttori di moduli per valorizzare la propria offerta, in continuo aggiornamento.



# PIÙ FORTI LOCAL PER CRESCERE GLOBAL

INTERVISTA A VALTER PISCHE, SALES MANAGER SOUTHERN EUROPE DI GOODWE

**THAT'S MOBILITY: CONTINUA L'INTEGRAZIONE**  
DURANTE IL CONVEGNO ORGANIZZATO DA SOLAREB2B SI È MESSO A TEMA IL CONNUBIO TRA MOBILITÀ ELETTRICA E FOTOVOLTAICO E LE PROSPETTIVE FUTURE DI QUESTA CONVERGENZA.

**ITALIA, SUPERATI I 18MILA SISTEMI DI STORAGE**  
ECCO LA PRIMA RILEVAZIONE SUI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI IN ITALIA FINO AL 31 MARZO 2019. NEI PRIMI TRE MESI DELL'ANNO SONO STATI CONNESSI 2.587 DISPOSITIVI

**POMPE DI CALORE IN CRESCITA COSTANTE**  
LA TECNOLOGIA STA CATTURANDO SEMPRE PIÙ L'ATTENZIONE DEI CONSUMATORI. NEL 2018 SONO STATE INSTALLATE 145.000 MACCHINE (+7%). NELLA PRIMA PARTE DEL 2019 VIENE CONFERMATO IL TREND POSITIVO, CON UN +6,1% A VOLUME PER I MONOSPLIT E +17,7% PER I MULTISPLIT.



**P.M. Service**  
*High Efficiency Company*



Vi aspettiamo a Key Energy  
**PADIGLIONE B7 - STAND 154**

**KEY ENERGY**  
THE RENEWABLE ENERGY EXPO

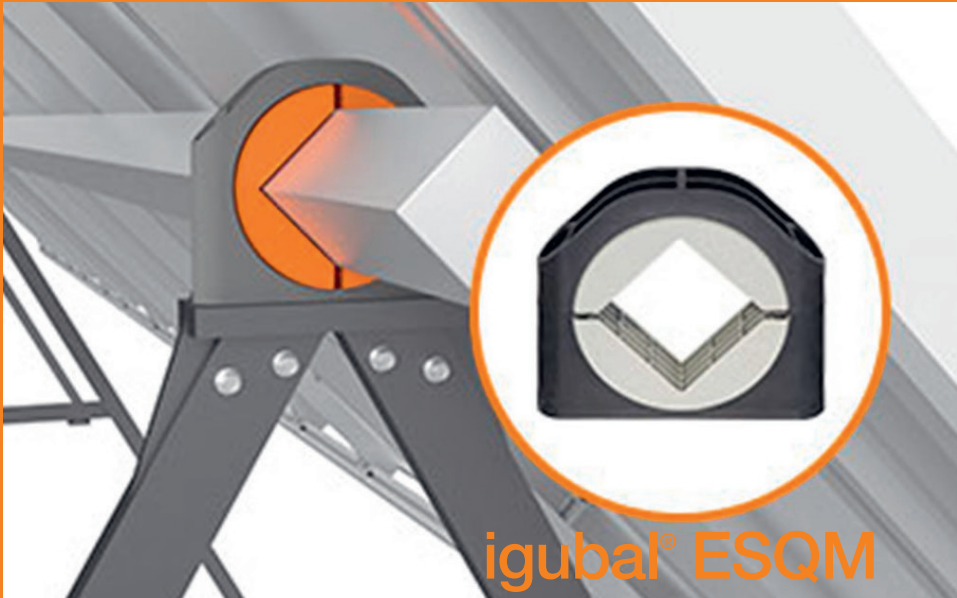
**5 - 8 NOVEMBRE 2019**  
QUARTIERE FIERISTICO DI RIMINI

**Innovazione, energia e passione da vent'anni**  
**#highefficiencycompany**

P.M. Service Srl  
Viale Hanoi, 44 - 50065 Pontassieve (FI)  
pmservicespa.com - info@pmservicesrl.it  
055.8323587



# dry-tech® per la green energy



igubal® ESQM

## Supporti orientabili igubal®

- Versione scomponibile
- Montaggio semplificato su tubi quadrati
- Lunga durata d'esercizio sotto carichi elevati



iglidur® GFM

## Cuscinetti iglidur® G

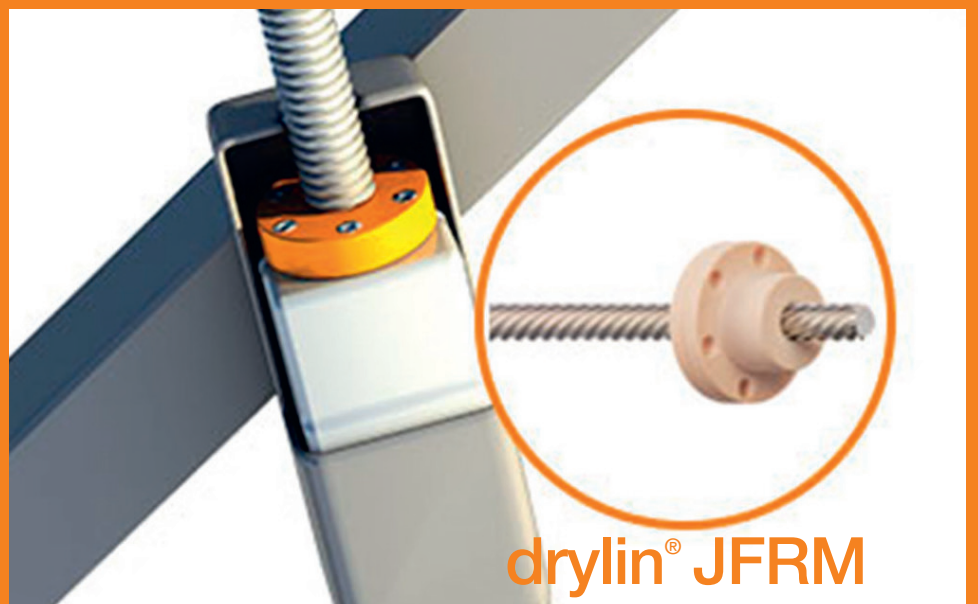
- Elevata durata d'esercizio
- Autolubrificanti ed esenti da manutenzione
- Funzionamento silenzioso, senza corrosione



iglidur® JSM-S

## Personalizzato: gusci autolubrificanti in iglidur® J

- Eccellenti proprietà per l'utilizzo con alberi in acciaio zincato
- Senza effetto stick slip



drylin® JFRM

## Tecnologia drylin® per madreviti

- Funzionamento a secco
- Resistenti allo sporco
- Forme e dimensioni anche a richiesta



Resistenti ai raggi UV, esenti da lubrificazione e manutenzione ● Funzionamento silenzioso e attrito costante ● Basso coefficiente d'attrito grazie alle materie plastiche tribologicamente ottimizzate ● Soluzioni compatte ideali per spazi ridotti ● Resistenza a polvere, sporcizia e corrosione ● Elevata durata d'esercizio ● Economici ● Più di 18 anni di esperienza nel settore solare

igus® srl  
Via delle Rovedine, 4  
23899 Robbiate (LC)

Tel. 039 59 06 1  
Fax 039 59 06 222  
igusitalia@igus.it

igus®.it  
motion plastics® ... for longer life





# I VOSTRI ESPERTI **DELL'O&M** PER IMPIANTI FV **IN** **ITALIA**

**4**  
O&M  
LOCATION

**11**  
ANNI DI  
ESPERIENZA

**ISO 9001**  
CERTIFICAZIONE



**BELECTRIC®**

**BELECTRIC Italia srl**  
Strada Pantano d'Inferno  
5B 04010 B.go Faiti - Latina LT

Telefono: +39 07733208-45  
Fax: +39 07733208-44  
eMail: [info@belectric-italia.it](mailto:info@belectric-italia.it)

*Ci trovi anche sui  
social network:*

[in](#) [▶](#) [f](#)  
[www.belectric.com](http://www.belectric.com)

## INCONTRACI

**30-31 OTTOBRE 2019**

SOLAR ASSET MANAGEMENT  
EUROPE  
FRANCOFORTE, GERMANIA



## CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA: NON RASSEGNAI ALLA PREVARICAZIONE

DI DAVIDE BARTESAGHI

Anche questo mese ci tocca tornare a parlare di cessione del credito d'imposta. Non lo facciamo volentieri: preferiremmo di gran lunga parlare del mercato, e del lavoro di chi in questo mercato opera. Più interessante, più gratificante... più pulito.

Ma a volte ci sono interferenze che introducono elementi di disturbo in grado di provocare delle pericolose distorsioni: così è stato proprio per la norma sulla cessione del credito d'imposta.

La politica è intervenuta a gamba tesa sul mercato stesso modificando le regole in modo che alcuni ne siano premiati e altri penalizzati. E quindi, di fatto, spostando market share in modo arbitrario.

E il mercato? Come ha reagito in queste prime settimane di convivenza con la nuova sciagurata norma?

Va detto innanzitutto che una parte importante ha reagito in maniera netta rifiutandosi di farsi carico del credito. Lo hanno fatto ad esempio i grandi distributori, come riferiamo in un articolo all'interno. Per quanto riguarda gli installatori, abbiamo trovato situazioni differenti anche in base ai diversi contesti territoriali. In alcune aree le richieste ai distributori sono state pochissime (come sapete, gli installatori possono a loro volta proporre la cessione del credito d'imposta dei clienti ai propri fornitori). Dove invece c'è una maggiore conoscenza della nuova norma da parte del pubblico finale, le richieste sono state tante. In ogni caso, lo ripetiamo, in un primo momento il fronte dei distributori ha reagito in modo compatto schierandosi contro questa novità. Ma già si intravede qualche breccia, legittimamente motivata con la necessità di fare i conti con il nuovo contesto del mercato.

Le prime conseguenze di questo scenario (come spieghiamo nell'articolo) si stanno già facendo sentire: chi è disposto a farsi carico del credito d'imposta aumenta il costo dell'installazione; nelle decisioni d'acquisto la qualità del prodotto passa in secondo piano rispetto al tema dei prezzi che torna centrale; chi aveva costruito un modello di business particolarmente aggressivo nel posizionamento si trova improvvisamente superato; ci sono anche casi in cui sono stati annullati degli accordi già presi per la realizzazione di impianti; i soggetti con maggiori disponibilità finanziarie come Enel X stanno investendo in campagne di comunicazione centrate sul prezzo tagliato del 50% raccogliendo ottimi risultati. È il caos.

È necessario a questo punto che il governo possa rimettere mano alla normativa, cancellandola del tutto oppure integrandola con la possibilità per i fornitori di cedere a loro volta il credito d'imposta a banche e istituti finanziari.

Altrimenti dovremmo rassegnarci a subire questa norma come un iniquo ius primae noctis, un'arbitraria prevaricazione, una sottrazione di un bene prezioso (clientela e fatturati) a beneficio di terzi. Ma non è cosa da Paesi moderni.

## CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA, COSÌ HA REAGITO IL MERCATO

*I grandi distributori nazionali stanno facendo muro contro la nuova normativa, rifiutandosi di accettare le richieste che arrivano dagli installatori. Anche questi ultimi stanno facendo resistenza, dove possibile. Intanto, in vista della presentazione della legge di bilancio, proseguono le iniziative per chiedere la modifica o l'abolizione della norma*

PAG. 20

## ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 6

## NEWS PAG. 11

### AZIENDA

Aggregatore Doc: il nuovo servizio MC Energy sul Decreto FER1 PAG. 15

### COVER STORY

Più forti local per crescere global  
Intervista a Valter Pische PAG. 18

### MERCATO

Così le acquisizioni plasmano il mercato PAG. 24

Moduli, così l'industria investe su comunicazione e marketing PAG. 36

### EVENTI

Il fotovoltaico tra i protagonisti di That's Mobility PAG. 28

MCE: un'area espositiva per l'efficienza degli edifici PAG. 54

### APPROFONDIMENTI

Mobilità: l'infrastruttura di ricarica spinge l'acceleratore PAG. 30

Produrre in Europa: si può fare? PAG. 48

Rinnovabili, un decennio d'oro (che però non basta) PAG. 50

L'Australia chiama lo storage PAG. 51

### AZIENDA

Storage, in Italia superate le 18.000 unità installate PAG. 32

Nel primo semestre in Italia nuovo FV a 231 MW (+21%) PAG. 33

### CASE HISTORY

Il ritorno dei "giganti" PAG. 52

Ogni spazio è ottimizzato PAG. 53

### COMUNICAZIONE AZIENDALE

Sunloop: cresce la piattaforma e-commerce per la green economy PAG. 55

Nasce higeeco energy, il marchio dedicato all'energy management PAG. 56

Higeeco more: un sistema Scada italiano nel più grande complesso FV al mondo PAG. 57

LT: revamping e repowering in tempi record PAG. 58

Kiwa Italia partecipa a Key Energy PAG. 59

Pompa di calore aria/acqua a prova di silenzio PAG. 64

### EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

Pompe di calore: in continua evoluzione PAG. 60

News PAG. 65

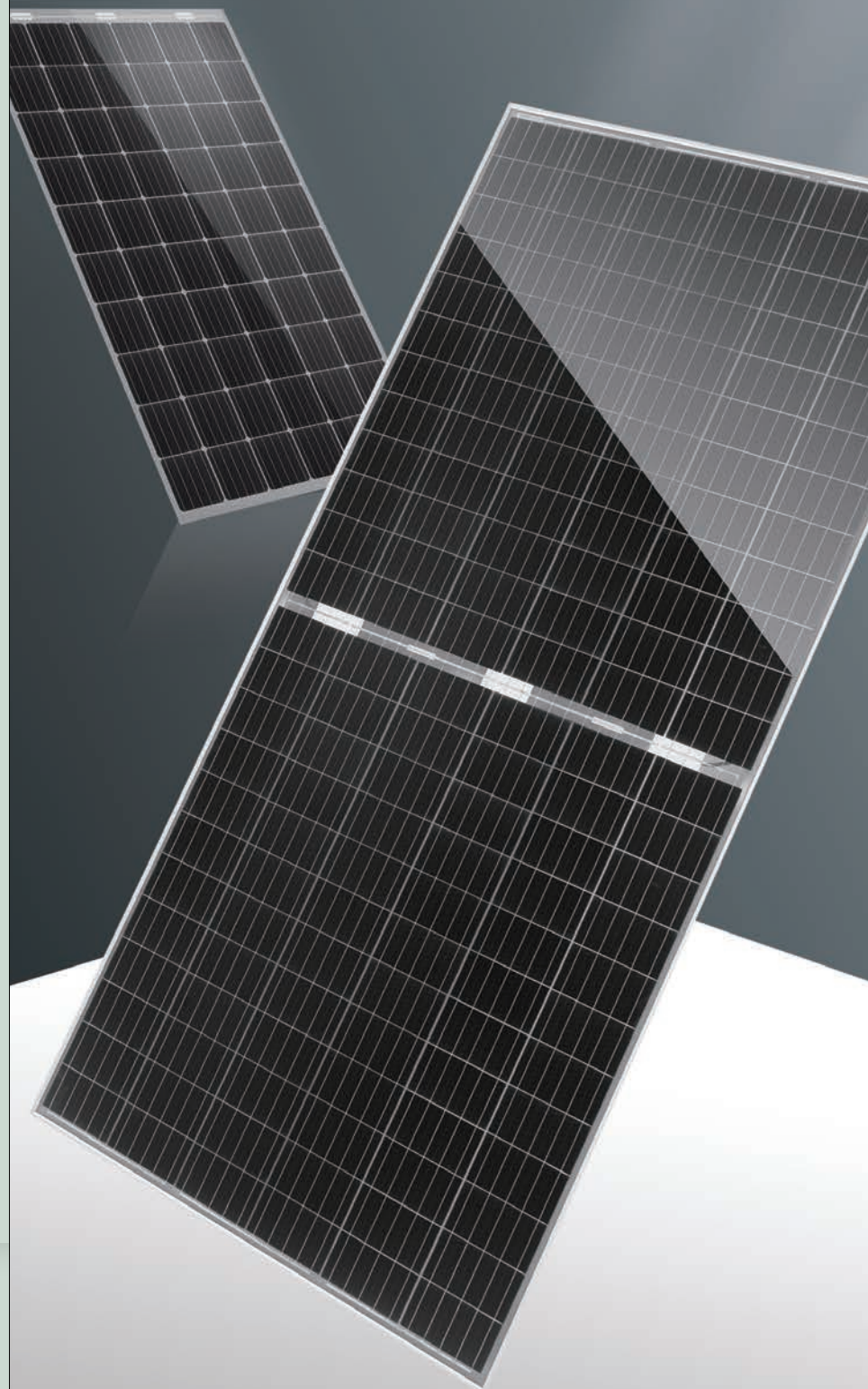
### NUMERI E TREND PAG. 66

Building Your Trust in Solar

## Nuovo Modulo Bifacciale Swan HC con Backsheet Trasparente

# 415W

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



OTTOBRE 2019

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

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

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

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

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

**Impaginazione grafica:**  
Ivan Iannacci

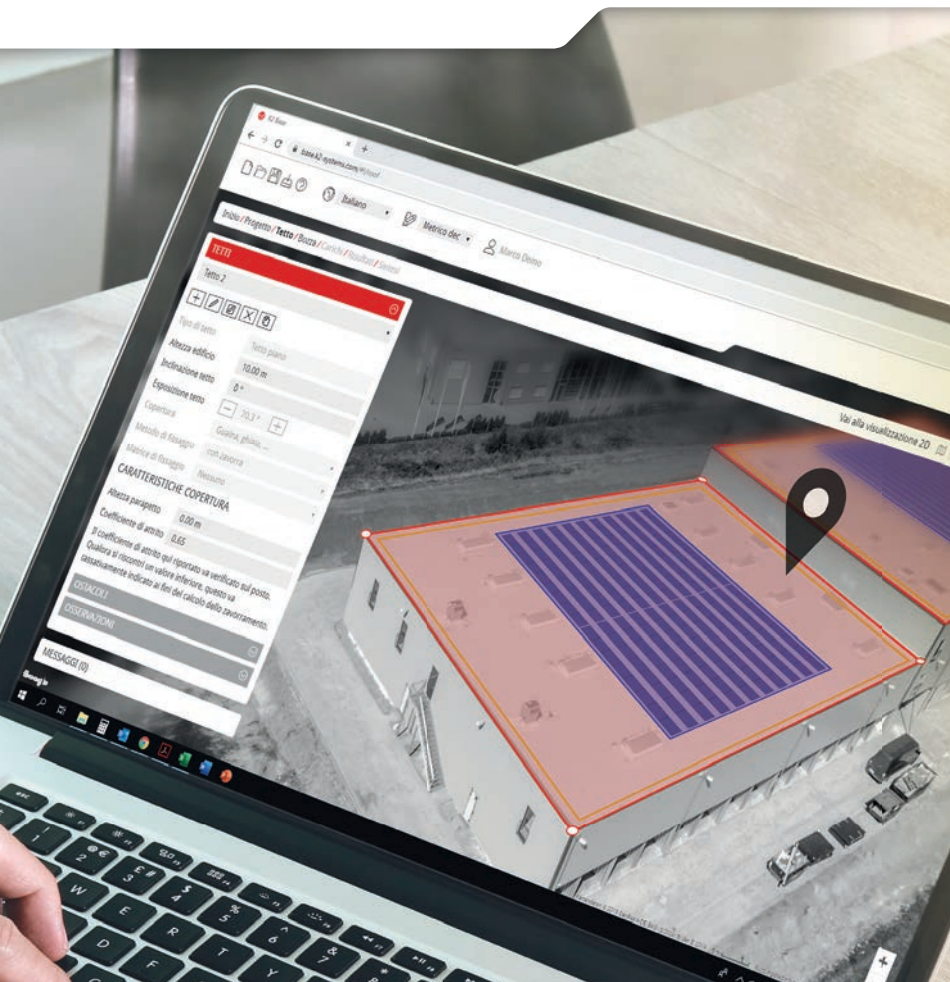
**Responsabile dati:**  
Marco Arosio  
Via Don Milani, 1  
20833 Giussano (MI)

**Solare B2B:** periodico mensile Anno X - n.10 - ottobre 2019  
Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010.  
Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003  
(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano -  
L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali  
in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli  
abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In  
base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno  
essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a  
Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione  
il 26 settembre 2019

EDITORIALE  
FARLASTRADA





## Progettazione pv orientata al futuro

Processo di pianificazione dell'impianto in pochi click!



### Servizi digitali



**K2 App:** Salva i dati durante il sopralluogo e condividili direttamente in K2 Base  
[app.k2-systems.com](http://app.k2-systems.com)



**K2 Base:** Verifica statica della struttura e piano di montaggio in soli 5 passaggi  
[base.k2-systems.com](http://base.k2-systems.com)



**K2+:** Importa il progetto direttamente nel tool di calcolo dell'inverter

PERSONE&PERCORSI

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



Francesco Emmolo è il nuovo country manager per l'Italia di Longi Solar. «Prevediamo una forte crescita del mercato italiano», si legge in una nota dell'azienda, «per questo abbiamo deciso di affidare a Francesco questo ruolo». Francesco Emmolo vanta una lunga esperienza nel fotovoltaico avendo lavorato per alcune tra le più importanti aziende del settore. «Per me è un onore far parte di questa azienda e del team europeo», spiega Emmolo. «Longi è senza dubbio un'azienda solida e allo stesso tempo in forte crescita, che si sta sempre più affermando nei vari mercati di riferimento».

## A FABRIZIO LIMANI IL RUOLO DI SENIOR SALES MANAGER EUROPA DI PANASONIC SOLAR

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



## SOLARWATT: SVEN SCHWARZ È IL NUOVO RESPONSABILE DELLA FILIALE ITALIANA



Sven Schwarz, vice presidente vendite Sales South/Sales Excellence di Solarwatt, ha assunto la responsabilità diretta della filiale italiana. Si chiude così la prima fase del rafforzamento della presenza di Solarwatt nel nostro Paese. L'azienda ha infatti annunciato l'intenzione di puntare a crescere in Italia rafforzando proprio il team manageriale. «Sono stati anni di sviluppo impegnativi, e siamo oggi pronti a consolidare la presenza della nostra azienda sul mercato italiano per replicare i successi già ottenuti in Germania, dove Solarwatt è considerata una delle più innovative aziende energetiche tedesche», afferma Sven Schwarz. «Colgo l'occasione per ringraziare Fabrizio Limani, che ha

lasciato l'azienda per affrontare nuove sfide professionali, per l'ottimo lavoro svolto in Italia fino ad oggi e gli porgo i migliori auguri per la sua nuova attività».



PERSONE&PERCORSI

## SUNCITY: A DOMENICO LATERZA IL RUOLO DI AREA MANAGER DEL SUD ITALIA



Domenico Laterza è il nuovo area manager del sud Italia del gruppo Suncity. In un'ottica di costante crescita, il

team del gruppo si arricchisce di una nuova risorsa nella divisione Technologies. Grazie alla sua decennale esperienza nel settore in aziende come Coenergia e BayWa r.e., Laterza avrà l'obiettivo di gestire ed ampliare il pacchetto clienti offrendo loro servizi integrati, che vanno dall'analisi del progetto preliminare fino alle soluzioni finanziarie esclusive con la formula del noleggio operativo.

## ECO-PV: A SERENA ANGIOLETTI L'INCARICO DI SALES ENGINEER

Serena Angioletti è entrata a far parte del team del consorzio Eco-PV in veste di sales engineer. Laureata in ingegneria ambientale, Angioletti supporterà i clienti di Eco-PV in tutti gli aspetti normativi, tecnici e burocratici legati alla gestione del fine vita dei moduli fotovoltaici.



## KOSTAL SOLAR ELECTRIC ITALIA: EMANUELE CARINO È IL NUOVO SALES DIRECTOR



Da settembre Emanuele Carino è il nuovo sales director di Kostal Solar Electric Italia.

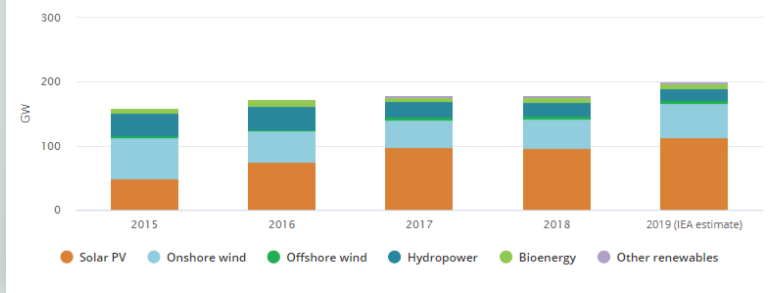
Carino, 43 anni, vanta una lunga esperienza nel fotovoltaico. Prima di entrare a far parte del gruppo Kostal, Carino ha lavorato in Krannich per quasi otto anni prima di approdare in Solarwatt, dove per un anno e mezzo ha rivestito il ruolo di area manager per l'area nord ovest.

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

COMPLESSIVAMENTE, LE NUOVE INSTALLAZIONI DA FONTI RINNOVABILI A LIVELLO GLOBALE DOVREBBERO RAGGIUNGERE I 200 GW NEL SOLO 2019

Nel 2019 sono previsti 113,7 GW di nuovi impianti fotovoltaici a livello globale, con una crescita del 17% sul 2018. Lo riporta un'analisi dell'International Energy Agency (IEA). Secondo il centro di analisi, per la prima volta si potrebbero superare i 100 GW di nuovi impianti solari a livello globale, mentre per il terzo anno consecutivo le nuove installazioni fotovoltaiche dovrebbero coprire oltre la metà della potenza da fonti rinnovabili realizzata a livello globale (stimata in 200 GW per il 2019). Da un punto di vista geografico, il report stima un calo delle nuove installazioni in Cina, mentre prevede una forte spinta da Unione europea, grazie in particolare al contributo della Spagna, ma anche da India, Stati Uniti e Vietnam.

### FER: nuovi impianti installati per tecnologia (2015-2019E)



# La nuova generazione

La nostra prossima generazione di moduli fotovoltaici riduce ulteriormente i costi dell'energia elettrica grazie ad una eccellente relazione prezzo/prestazioni. Abbiamo unito diverse tecnologie innovative per ottenere la massima potenza ed estetica. Combinando la tecnologia half-cut, il disegno multi-busbar e le celle più grandi aumentiamo la potenza di uscita a 340W per i moduli residenziali. L'esclusiva disposizione delle celle può ridurre notevolmente perdite dovute all'ombreggiamento, mentre, in termini di sicurezza, i moduli vantano una certificazione di reazione al fuoco di classe 1.

La nuova generazione di moduli Trina Solar è la migliore soluzione per ottimizzare l'autoconsumo. Venite a scoprire la nostra nuova gamma prodotti presso il vostro rivenditore autorizzato Trina Solar a ottobre!

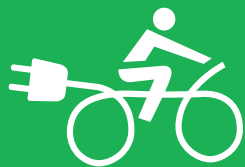




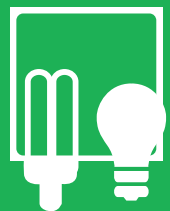
FOTOVOLTAICO



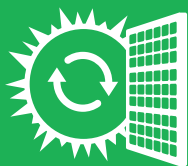
STORAGE



E-MOBILITY



LED



TERMICO  
TERMODINAMICO



BIOMASSA

www.coenergia.com | info@coenergia.com

## KEY ENERGY

THE RENEWABLE ENERGY EXPO

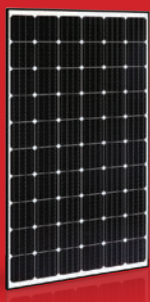
5-8 NOVEMBRE 2019

PADIGLIONE B7  
STAND 120

# TRIENERGIA



66 celle  
350-360Wp



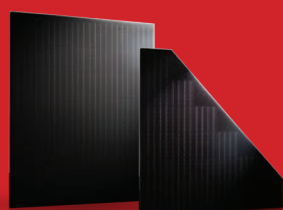
60 celle  
300-330Wp



60 celle  
300-320Wp



60 celle  
270-280Wp



42 celle 200-220 Wp  
21 celle 100-110Wp



42 celle 190-200 Wp  
21 celle 95-100 Wp

www.trienergia.com | info@trienergia.it



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

IL GIGANTE ASIATICO NON ANDRÀ OLTRE I 25 GW, MENTRE GLI STATI UNITI DOVREBBERO CHIUDERE L'ANNO CON 12,6 GW DI NUOVE INSTALLAZIONI



In un'intervista rilasciata all'agenzia stampa Reuters, e riportata da PV Magazine, Eric Luo, Ceo di GCL System Integration Technology, ha dichiarato che probabilmente nella seconda metà del 2019 la Cina non riuscirà a installare più di 11,4 GW di nuovi impianti fotovoltaici, valore registrato da gennaio a giugno. Luo ha inoltre dichiarato che le previsioni di una crescita accelerata delle nuove installazioni sono state esagerate. Proprio per questo, secondo il Ceo di GCL System, da qui al 2025 la potenza installata annua in Cina non supererà i 25 GW. In Cina i produttori, gli installatori e persino gli analisti del settore ritenevano che gli 11,4 GW di nuova capacità installati nella prima metà dell'anno fossero causati dall'incertezza relativa ai sussidi pubblici e che, dopo la defi-

nizione di una nuova politica e l'assegnazione di nuovi fondi, la situazione si sarebbe risolledata. In particolare, la società di investimento Roth Capital Partners aveva previsto che la Cina avrebbe raggiunto 34 GW di nuova capacità installata entro la fine del 2019 e 50 GW entro il prossimo anno. Tuttavia la stessa società ha in seguito dichiarato che la maggior parte dei progetti sovvenzionati sono situati in regioni inaccessibili fino a ottobre a causa delle condizioni atmosferiche avverse.

Alla luce di tutto ciò, Eric Luo ha dichiarato: «Credo che da oggi al 2025 la Cina installerà impianti per 20-25 GW all'anno».

Negli Stati Uniti, invece, nel 2019 le nuove installazioni fotovoltaiche cresceranno, ma molto più lentamente di quanto previsto a inizio anno. Secondo una ricerca condotta dalla Solar Energy Industries Association, in collaborazione con gli analisti del centro Wood Mackenzie Power & Renewables, quest'anno la nuova potenza installata si attesterà a 12,6 GW, con una crescita del 17% rispetto a quanto totalizzato nel 2018. Le previsioni di inizio anno facevano però riferimento a una crescita del 25%. Tuttavia, sono in rialzo le previsioni relative al nuovo installato nel periodo 2019-2024, con 6,7 GW in più rispetto a quanto stimato a inizio anno. La crescita è da attribuire in particolare alla spinta della taglia utility scale. La pipeline di progetti in fase di realizzazione è infatti salita al valore record di 37,9 GW (era di 15 GW nel 2018).

## LE ASSOCIAZIONI DI SETTORE RICORDANO AL NUOVO GOVERNO LE PRIORITÀ PER IL FV

NEL MESE DI SETTEMBRE SIA ANIE SIA ITALIA SOLARE HANNO INVIATO AL NUOVO ESECUTIVO UN PROMEMORIA SUGLI ASPETTI SU CUI PUNTARE PER FAVORIRE LA TRANSIZIONE VERSO LA GENERAZIONE DISTRIBUITA

Italia Solare ha scritto al senatore Stefano Patuanelli per congratularsi dell'incarico a ministro dello Sviluppo Economico e per ricordare le priorità per lo sviluppo della generazione distribuita basata sulle fonti rinnovabili e in particolare sul fotovoltaico.

"L'Italia", ricorda l'associazione, "dal 2012 soffre politiche energetiche contro le rinnovabili e a favore delle fonti fossili. Anche l'ultimo governo non è riuscito ad approvare neppure un solo provvedimento strutturale e, quindi, con un respiro di lungo termine in grado di creare le condizioni per uno sviluppo stabile e organico del fotovoltaico".

A tale proposito Italia Solare ricorda al neo ministro che per dare impulso allo sviluppo dell'energia solare servono alcune azioni urgenti: approvare un quadro di norme che consenta lo sviluppo delle comunità energetiche; adoperarsi per eliminare l'art. 10 comma 3 ter del Decreto Crescita che permette la cessione del credito Irpef generato dall'acquisto di un impianto fotovoltaico; creare le condizioni per una crescita importante delle installazioni dei sistemi di storage in impianti con e senza incentivi; semplificare la burocrazia ancora oggetto di discussioni e preoccupazioni, specie per quanto riguarda le attività seguite dal GSE; chiarire e semplificare gli iter autorizzativi per i grandi impianti fotovoltaici, considerando gli stessi come opportunità per le economie locali, agricoltura e pastorizia comprese. Anche Federazione Anie, come Italia Solare, si è rivolta con una lettera al nuovo Governo, augurando un buon lavoro ai membri che lo compongono

e ribadendo le proprie proposte di per lo sviluppo delle imprese. Nel dettaglio Anie chiede: la digitalizzazione delle infrastrutture di rete; la continuità allo sviluppo del settore manifatturiero attraverso il sostegno alle tecnologie 4.0; il raggiungimento degli obiettivi di sostenibilità del Piano Nazionale Clima ed Energia; la digitalizzazione degli edifici mettendo in pratica la proposta Anie Building 4.0; una mobilità integrata e verde e il proseguimento della strada intrapresa con il decreto "sblocca cantieri" al fine di dare nuova linfa a un settore strategico per la crescita del Sistema Paese. La Federazione ha infine ribadito come la premessa indispensabile per l'attuazione di questi obiettivi.





## SOLAREEDGE FA IL SUO INGRESSO NEL MERCATO DEI MODULI

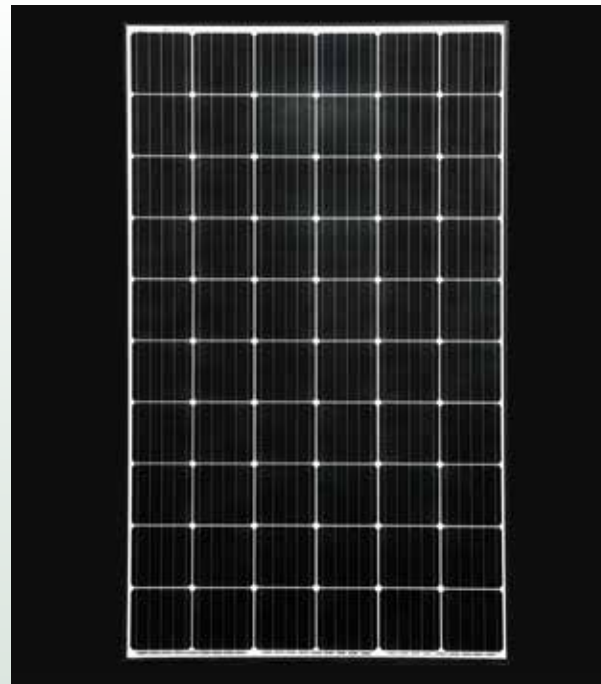
SONO DISPONIBILI PER IL MERCATO EUROPEO I NUOVI PANNELLI DA 300, 305 E 310 W CON OTTIMIZZATORI DI POTENZA

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

I nuovi pannelli sono stati progettati per offrire una modalità di installazione più semplice per gli addetti ai lavori. Il numero seriale sulla parte anteriore di ciascun modulo ne facilita inoltre la scansione, anche dopo il montaggio, per caricare il layout dell'impianto nella piattaforma di monitoraggio di SolarEdge che fornisce dati sulle prestazioni dell'impianto in tempo reale.

La produzione dei pannelli smart di SolarEdge avviene su una linea completamente automatizzata di un fornitore specializzato e certificato "Tier 1" da Bloomberg.

Infine, una garanzia di 15 anni sul prodotto e di 25 anni sulle prestazioni copre rendimento, manodopera e componenti.



## SONNEN DIVENTA PARTNER CASA CLIMA

L'AZIENDA SPINGERÀ LA PROPOSTA DI SISTEMI DI ACCUMULO PER GLI EDIFICI NZEB



DA SINISTRA IL DIRETTORE GENERALE DI CASA CLIMA, ULRICH SANTA, CONSEGNA L'ATTESTATO A VINCENZO FERRERI, MANAGING DIRECTOR DI SONNEN ITALIA

Sonnen ha siglato una nuova partnership con CasaClima con l'obiettivo di spingere la proposta di sistemi di accumulo per gli edifici ad energia quasi zero (Nzeb). La certificazione energetica CasaClima premia infatti la sostenibilità ambientale ed esprime in modo oggettivo l'ecocompatibilità dell'edificio, valorizzando le scelte di materiali e sistemi a basso impiego di energia, non dannosi alla salute e a basso impatto ambientale.

"I sistemi SonnenBatterie, la SonnenCommunity e la divisione Sonnen eServices", si legge in una nota di Sonnen, "rappresentano in questo contesto la migliore integrazione per rendere un edificio indipendente dalle fonti fossili e dai fornitori convenzionali di energia, in quanto utilizza esclusivamente energia pulita". «È con grande piacere che Sonnen entra a far parte della famiglia CasaClima», ha commentato Vincenzo Ferreri, managing director di Sonnen Italia. La progettazione di edifici Nzeb è ormai una realtà con la quale il mondo della progettazione si deve confrontare quotidianamente, sia per rispondere alle normative in costante evoluzione, sia per far fronte, con un rinnovato senso di responsabilità ambientale, ai problemi di inquinamento e di surriscaldamento del nostro pianeta. Le soluzioni Sonnen possono realmente contribuire a ridurre i consumi e le risorse e a diffondere un utilizzo sempre più ampio di energia pulita».

# EVOLUTION

## ENERGY BEYOND THE SUN, DESIGN FOR THE EYES

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

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

**riello** solar  
tech

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





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



<http://www.hqsol.it>

HQSOL srl  
Piazza Kennedy 59  
19124 - La Spezia  
Italy

**Hotline: +39 041 85 20 076**

Email: [info@hqsol.it](mailto:info@hqsol.it)  
Phone: +39 0187 14 74 831



EXCLUSIVE PARTNER



**#ATTUALITÀ E MERCATO**

SOLARE B2B - OTTOBRE 2019

## ACCORDO TRA SERAPHIM E ILB HELIOS PER IL MERCATO ITALIANO

IL PRODUTTORE CINESE FORNIRÀ I MODULI A ILB CHE, OLTRE ALLA COMMERCIALIZZAZIONE, POTRÀ ANCHE OCCUPARSI DELLA FASE EPC

Il produttore cinese di moduli Jiangsu Seraphim Solar System e la società milanese ILB Helios Italia hanno sottoscritto un accordo per operare nel mercato italiano del fotovoltaico. Seraphim fornirà i moduli, mentre ILB Helios li commercializzerà in Italia e - se il cliente lo richiede - eseguirà l'integrazione dell'impianto come appaltatore EPC. Le certificazioni richieste sono già presenti e la logistica sarà semplificata installando un consistente stock in Europa centrale. I prodotti verranno realizzati nelle fabbriche di Seraphim in Cina o in Sudafrica e nelle altre fabbriche del gruppo a seconda del bilanciamento del carico/ottimizzazione della produzione. Fondata nel 2011, Seraphim vanta la qualifica di Tier-1 da Bnef e una base installata di oltre 6 GW in più di 40 paesi. «Crediamo che l'Italia sia sul punto di riguadagnare la sua importanza nello scenario mondiale del fotovoltaico e vogliamo cogliere questa opportunità insieme con ILB Helios, che è già nostro partner nella fabbrica di moduli in Sud Africa» ha spiegato Jun Zhuge, responsabile mondiale export di Seraphim. Soddisfatto dell'accordo anche Guido Traversa, country manager Italia di Seraphim e consigliere delegato di ILB Helios Italia. «Siamo particolarmente orgogliosi di questa iniziativa, che giunge proprio all'avvio della ripresa del mercato fotovoltaico in Italia, a seguito del nuovo Decreto per le rinnovabili e del momento vivace che stiamo finalmente vivendo. Con un partner molto forte come Seraphim siamo fiduciosi di porre le basi per un brillante futuro insieme». I moduli Seraphim distribuiti in Italia si rivolgeranno principalmente al mercato delle installazioni su tetto e a terra. Per quanto riguarda le caratteristiche si tratta di moduli mono e policristallini, da 60 e 72 celle, singoli e bifacciali, che utilizzano anche tecnologie standard ma soprattutto di punta, come Perc, a bordi sovrapposti ghiaia, doppio vetro e altre soluzioni di qualità.



## TRIMESTRALI

### LONGI SOLAR: NEI PRIMI SEI MESI DEL 2019 RICAVI A +41,9%

Longi Solar ha pubblicato il proprio rendiconto finanziario relativo ai primi sei mesi del 2019. L'azienda ha totalizzato ricavi per 2.081 milioni di dollari registrando un aumento del 41,9% rispetto al primo semestre dello scorso anno. L'utile base per azione è stato di 0,57 yuan (8,41 centesimi di dollaro americano) e il rendimento medio ponderato del capitale proprio è stato del 10,17%. Sempre nel periodo preso in considerazione, le vendite di celle e moduli effettuate da Longi Solar hanno raggiunto rispettivamente 0,71 GW e 3,19 GW, con un aumento del 21% su base annua. La percentuale di vendite di moduli monocristallini dell'azienda cinese verso i mercati stranieri è aumentata in modo significativo, con 2,42 GW spediti ai mercati internazionali, per un aumento del 252% rispetto all'anno precedente.

### JINKOSOLAR: NEL 2Q 2019 VENDUTI 3,3 GW DI MODULI (+21%)

JinkoSolar ha pubblicato il rendiconto finanziario del secondo trimestre del 2019 all'interno del quale si registra la costante crescita dei volumi di vendita e dei ricavi dell'azienda. Nel periodo da inizio aprile a fine giugno 2019 infatti sono stati venduti pannelli per un totale di 3,38 GW. Questa cifra segna un aumento del 21,2% rispetto al secondo trimestre del 2018 dove erano stati raggiunti i 2,79 GW. Per quanto riguarda i ricavi, l'incremento, comparato al secondo trimestre dello scorso anno, è del 18,7%, con 1,01 miliardi di dollari totalizzati dall'azienda e un margine lordo del 16,5% rispetto al 14,1% registrato nello stesso periodo dell'anno precedente. L'utile netto di JinkoSolar nei secondi tre mesi del 2019 è pari a 18,3 milioni di dollari contro i 13,6 milioni del secondo trimestre 2018. Si tratta quindi di un aumento del 34,6%. Per il terzo trimestre del 2019 l'azienda prevede di effettuare vendite di moduli in un range che va dai 3,2 ai 3,5 GW. Il ricavo totale è stimato fra i 980 milioni e 1,07 miliardi di dollari, con un 18-20% di margine lordo. JinkoSolar prevede di vendere in tutto il 2019 da 14 ai 15 GW di moduli fotovoltaici.





## ENERGIA ITALIA: IL 5 E 6 DICEMBRE IN SICILIA LA SECONDA EDIZIONE DELL'ENERGY CONFERENCE



Il 5 e il 6 dicembre 2019 presso l'Università di Palermo Energia Italia terrà la seconda edizione dell'appuntamento istituzionale Energy Green Vision ed Energy Conference. L'evento, patrocinato dall'Assessorato Regionale dell'Energia e dei Servizi di Pubblica Utilità della Regione Siciliana, vedrà la presenza delle associazioni di categoria, degli ordini professionali siciliani e dei principali esponenti della filiera delle energie rinnovabili in Italia. Lo scorso anno l'appuntamento, organizzato a Marsala, in provincia di Trapani, ha richiamato oltre 350 partecipanti tra ingegneri, geometri, commercialisti, progettisti e installatori e ha visto la presenza di esponenti di Regione Sicilia, GSE, Arera, ma anche di associazioni e produttori del mondo del fotovoltaico tra cui Anie Rinnovabili, Italia Solare, Fronius Italia, Hanwha Q Cells, Zucchetti Centro Sistemi, Futurasun, SolarEdge, Delpaso Solar e ABB. L'appuntamento del prossimo dicembre sarà preceduto da un'importante tappa dell'Energy ExpoTour. Dal 5 all'8 novembre infatti Energia Italia sarà a Rimini all'edizione 2019 di Key Energy con il suo tour formativo, che dal 2016 ha richiamato l'attenzione di oltre 3.000 installatori in tutta Italia. Energia Italia offrirà a Rimini una serie di incontri formativi presso il proprio stand insieme ai partner Fronius, Q Cells, ZCS Azzuro, Futurasun, Solaredge, Winaico, ABB, Delpaso Solar.

## COENERGIA: SEI CORSI FORMATIVI PER IL TOUR AUTUNNALE

Coenergia si appresta a iniziare un ottobre ricco di corsi e opportunità per approfondire le novità sul fotovoltaico. In dettaglio, il tour formativo autunnale parte il 9 ottobre con il corso SolarEdge Avanzato presso la sede di Coenergia a Bondeno di Gonzaga, in provincia di Mantova. Si prosegue poi il 14 ottobre con un webinar SolarEdge e, il giorno seguente, con il corso SolarEdge impianti commerciali ad Alessandria. Il 17 ottobre sarà la volta del corso SMA, Tigo, Tirenergia e Decreto Fer1 che si terrà sempre presso la sede di Coenergia. Il 22 ottobre, invece, il corso sarà ripetuto a Salerno e infine il 24 ottobre sarà riproposto a Lamezia Terme. La partecipazione ai corsi è gratuita ma i posti sono limitati.

## CANADIAN SOLAR: EFFICIENZA RECORD (22,8%) PER LE CELLE POLICRISTALLINE P-TYPE

Le celle policristalline P-type P5 di Canadian Solar hanno raggiunto l'efficienza di conversione del 22,80%. Il nuovo record, certificato dall'istituto tedesco Institute für Solarenergieforschung GmbH, supera il precedente pari a un'efficienza di conversione del 22,28% e registrato sempre da Canadian Solar lo scorso aprile.

Le celle con le quali si è raggiunto il record attuale sono prodotte sfruttando wafer in silicio che misurano 157x157 mm, con un'area quindi di 246,66 cm quadrati. Sfruttano inoltre tecnologie quali rivestimento multistrato e antiriflesso, passivazione della superficie e metallizzazione. Shawn Qu, presidente e Ceo di Canadian Solar, ha dichiarato: «Sono felice che le nostre celle P5 abbiano raggiunto un nuovo record. Questo dimostra che la tecnologia policristallina di Canadian Solar può avvicinarsi alla stessa efficienza delle celle monocristalline, pur garantendo il vantaggio di quelle policristalline a livello di costi di produzione. Restiamo focalizzati sul miglioramento della nostra tecnologia per offrire ai clienti i prodotti più competitivi in termini di Lcoe».



# SUNGROW

Clean power for all

## SERIE CX SIGNIFICA PERFORMANCE ESTREMA

PER APPLICAZIONI SU COPERTURE COMMERCIALI E INDUSTRIALI



Inverter di stringa multi-MPPT per sistemi a 1000 Vdc



**SG50CX**

5 MPPT con efficienza europea 98.4%

- Nessun limite di applicazione grazie alla compatibilità con i moduli fotovoltaici bifacciali.
- Erogazione di potenza reattiva notturna per rispondere alle più svariate esigenze di rete.



**SG110CX**

9 MPPT con efficienza europea 98.5%

- Funzione PID-recovery integrata (opzionale) per una massima resa dell'impianto.
- Grado di protezione IP66 e classe C5 di resistenza alla corrosione per installazione in ambienti estremi.



www.sungrowpower.com

PAD. B7  
STAND 081  
ESPONIAMO A  
KEY ENERGY  
THE RENEWABLE ENERGY EXPO

5 - 8 NOVEMBRE 2019  
QUARTIERE FIERISTICO DI RIMINI  
ITALIAN EXHIBITION GROUP





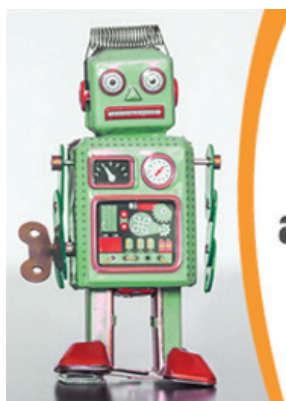
# Hi-MO 4 BIFACIAL, UP TO 440W

## NUOVA CERTIFICAZIONE ANTINCENDIO PER I MODULI FUTURASUN

FuturaSun, come ulteriore prova della sicurezza antincendio dei propri moduli fotovoltaici, ha ottenuto la certificazione UL790 "Standard test methods for fire tests of roof coverings". Per ottenere la classificazione di resistenza al fuoco i moduli devono essere sottoposti a specifiche prove, durante le quali vengono valutati i parametri quali la propagazione della fiamma e l'inflammabilità del modulo. I test sono stati effettuati dall'ente certificatore TÜV Rheinland in Germania.



## RIPARTE L'EFFICIENCY TOUR DI SUNCITY: ECCO LE NUOVE TAPPE AUTUNNALI



**PARTECIPA  
all'EFFICIENCY  
TOUR**

Con le tappe del 25 e 26 settembre di Lamezia Terme è ripartito L'Efficiency Tour di Suncity. Dopo la pausa estiva l'evento itinerante ha ripreso con quattro nuove tappe lungo tutta la stagione. Dopo l'appuntamento di Lamezia Terme, seguiranno le tappe di Torino (16-17 ottobre), Roma (12-13 novembre) e Pescara (4-5 dicembre). Fra le tematiche affrontate dal tour non mancheranno

approfondimenti sugli interventi di efficienza energetica, sul nuovo Decreto FER, sugli ultimi trend del mercato e sulle novità tecnologiche riguardanti il settore. La prima delle due giornate in cui è strutturata ogni tappa sarà dedicata in particolare agli imprenditori del settore delle PMI energivore interessati a scoprire le opportunità che la tecnologia FV può offrire loro in termini di risparmio e produzione di energia pulita, nonché le normative per finanziare e realizzare gli impianti. La seconda giornata sarà invece incentrata su temi rivolti all'interesse di installatori, EGE, progettisti, ingegneri e operatori del settore. Verranno illustrati loro gli strumenti tecnici, tecnologici e finanziari per offrire ai loro clienti le migliori proposte. Fino ad oggi il tour, che è iniziato a febbraio e che Suncity ha organizzato insieme ai partner Huawei, Jinko Solar, MC Energy e Ingeteam, ha visto la partecipazione di oltre 500 persone in sette città italiane. Le tappe saranno 11 per un totale di 22 eventi.

# Hi-MO 4

BOS savings

Half-cut cell technology

30-years power warranty

Available in monofacial: Hi-MO 4m

## VP SOLAR: SESTO ANNIVERSARIO PER LA RETE DI INSTALLATORI SMART PARTNER

La rete di installatori Smart Partner di VP Solar compie sei anni di attività. Nato nel 2013, il network di installatori in questi anni ha coinvolto oltre 500 aziende professionali di tutta Italia, offrendo servizi di proposta, installazione e manutenzione di sistemi energetici nel campo di fotovoltaico, storage, pompe di calore o tecnologie di ricarica per veicoli elettrici.

In questo periodo, la rete Smart Partner ha gestito oltre 15.000 leads realizzando migliaia di impianti all'interno di convenzioni stipulate con associazioni nazionali. Tra le iniziative più significative, quelle sviluppate con Altroconsumo nel quadro del progetto europeo Clear che in Italia ha trovato applicazione mediante i Gruppi di Acquisto di Casarinnovabile.it. Le attività della rete Smart Partner sono rivolte sia al mercato residenziale che a quello commerciale, con la volontà di sviluppare il ruolo del prosumer. In primo luogo lo Smart Partner sviluppa un'analisi dei consumi energetici dell'utenza e in un secondo momento propone le tecnologie più adatte a ottimizzare la gestione dell'energia.





## 1,6 GW DI NUOVI IMPIANTI FV ED EOLICI PER GOOGLE

Google ha siglato 18 accordi con grandi EPC in diversi Paesi del mondo per la realizzazione di 1.6 GW di impianti fotovoltaici ed eolici allo scopo di accrescere di oltre il 40% il proprio portfolio energetico globale. Con questa nuova operazione la potenza complessiva di energia rinnovabile di cui l'azienda disporrà per la propria attività raggiungerà 5,5 GW. In base agli accordi presi, nei soli Stati Uniti, saranno realizzati per Google 720 MW esclusivamente di energia fotovoltaica e precisamente: 490 MW in Texas, 155 MW in North Carolina e 75 MW in South Carolina. Altri 793 MW di energia rinnovabile verrà prodotta in Europa: 286 MW in Svezia, 255 MW in Finlandia, 160 MW in Danimarca e 92 MW in Belgio.

"Fino ad oggi la maggior parte dei nostri acquisti di energia rinnovabile negli Stati Uniti sono stati legati all'eolico" ha dichiarato in proposito l'azienda. "Ma il costo decrescente dell'energia solare ha reso questo tipo di risorsa sempre più conveniente".



## CONCORSO DI IDEE VIESSMANN: ANCHE FV ED E-MOBILITY TRA I "PREMI SPECIALI"

Giunto alla sua decima edizione, quest'anno il Concorso di Idee Viessmann si focalizzerà su una nuova sfida: "La progettazione integrata: il cohousing del sapere".

"Alla base della scelta del nuovo tema", si legge in una nota dell'azienda, "c'è la considerazione che l'approccio alla progettazione sia ormai sempre più multi tecnologico e multi disciplinare e che la condivisione del sapere sia diventata fondamentale per rimanere aggiornati sulle continue evoluzioni del settore: un vero e proprio cohousing del sapere". Dal 2010, il Concorso di Idee si pone l'obiettivo di offrire ai progettisti italiani, architetti e progettisti termotecnici, un'occasione per confrontarsi con altri colleghi circa l'interpretazione del mutevole mondo dell'energia. L'edizione targata 2019 punta a un'ulteriore, ambiziosa finalità: raccontare in quale modo le tecnologie, le discipline e il sapere possano integrarsi per raggiungere una progettazione vincente e al passo con le moderne sfide energetiche. Per questa edizione, tra i cinque progetti vincitori verranno assegnati due premi speciali: il Premio Speciale Sistema VRF - assegnato al miglior progetto con climatizzatori VRF Vitoclima 333-S - e il Premio Speciale fotovoltaico ed e-Mobility, conferito al miglior progetto che preveda un sistema fotovoltaico integrato con ricarica per auto elettriche Viessmann.

Le modalità di partecipazione al concorso sono le stesse delle scorse edizioni: è possibile presentare uno o più progetti, che dovranno necessariamente prevedere un prodotto Viessmann attualmente sul mercato, sul portale dedicato. Gli elaborati possono fare riferimento a riqualificazioni di impianti esistenti oppure a nuove installazioni e dovranno rientrare in uno dei tre ambiti del concorso: civile (ambito privato), commerciale - industriale e terziario, agricolo.

Un'autorevole giuria di esperti, composta da docenti universitari, ricercatori, giornalisti e professionisti del settore, valuterà i progetti come in una vera e propria competizione sportiva, attribuendo loro le classiche categorie di un medagliere: oro, argento e bronzo. La scadenza per la presentazione dei progetti è stata fissata al 31 ottobre 2019.

Come di consueto, ai progetti vincitori sarà dedicata la pubblicazione in un volume dedicato e verrà data ampia visibilità sia nella comunicazione di Viessmann che su portali di settore. La commissione decreterà entro il 31 gennaio 2020 i progetti vincitori, che verranno invitati alla tappa italiana del Campionato di Formula E a Roma nel mese di aprile per la cerimonia di premiazione.

## SEGUICI NELLA SECONDA EDIZIONE DEL TOUR D'ITALIA AD EMISSIONI ZERO!

3-18 OTTOBRE 2019

TI ASPETTIAMO NELLE TAPPE A:

|            |          |
|------------|----------|
| 03 ottobre | CAGLIARI |
| 07 ottobre | CATANIA  |
| 08 ottobre | NAPOLI   |
| 09 ottobre | BARI     |
| 10 ottobre | ROMA     |
| 11 ottobre | EMPOLI   |
| 14 ottobre | BOLOGNA  |
| 15 ottobre | RIMINI   |
| 16 ottobre | MILANO   |
| 17 ottobre | BERGAMO  |
| 18 ottobre | PADOVA   |

E-MOBILITY  
START



Sonepar Italia protagonista con la **seconda edizione del Sonepar Future Road!** È partito il 3 ottobre il tour d'Italia ad emissioni zero. Attraverseremo o l'Italia da Sud a Nord, **più di 3.000 km per promuovere, sensibilizzare e formare professionisti e installatori elettrici** sul tema della mobilità sostenibile mettendo in luce le nuove opportunità di business.



Per maggiori informazioni:



Seguici su:



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





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



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



GEOCALIZZARE I MODULI FV E RILEVARE I NUMERI DI SERIE

VERIFICARE LA CORRISPONDENZA CON LE MAPPE CATASTALI TRAMITE FOTOGRAMMETRIA AEREA



VERIFICARE ANOMALIE TRAMITE L'ANALISI TERMOGRAFICA

VERIFICARE ANOMALIE TRAMITE L'ELETTROLUMINESCENZA



**Sede legale**

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

**Ufficio commerciale**

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

#NEWS  
SOLARE B2B - OTTOBRE 2019

GSE: IL "PORTALE DELL'AUTOCONSUMO" FV DISPONIBILE ENTRO FINE OTTOBRE



Il GSE ha presentato in anteprima ad alcuni installatori fotovoltaici e associazioni di settore il "Portale dell'Autoconsumo" che sarà accessibile e fruibile da tutti entro la fine di ottobre. Si tratta di una nuova piattaforma online concepita per venire incontro alle esigenze sia dei professionisti del solare sia dei proprietari di impianti, siano questi privati, aziende o Pubblica Amministrazione. Il sito offre servizi che vanno dalle simulazioni per chi voglia installare un impianto fotovoltaico, alle infor-

mazioni di tipo giuridico-normativo inerenti le installazioni e l'autoconsumo di energia elettrica. Per calcolare il giusto dimensionamento di un impianto basterà che il diretto interessato inserisca l'indirizzo dell'immobile o del terreno sul quale si intende collocare l'installazione, la superficie disponibile e i consumi annui di energia elettrica. Il portale fornirà il necessario dimensionamento dell'impianto in termini di potenza e di superficie e informerà sul costo dell'installazione, nonché sul tempo necessario per rientrare della spesa. Il Portale garantisce inoltre informazioni sull'iter autorizzativo di connessione da seguire e sull'accesso ai meccanismi di sostegno, siano essi incentivi o agevolazioni fiscali.

AL VIA IL 3 OTTOBRE LA SECONDA EDIZIONE DEL TOUR FORMATIVO SONEPAR FUTURE ROAD

Prende il via il 3 ottobre da Cagliari la seconda edizione del Sonepar Future Road, il tour italiano realizzato con auto elettriche targate Sonepar Italia. L'edizione 2019 del circuito, che ha come protagoniste una Nissan Leaf 62 kWh full electric e una BMW 18 Phev, prevede un percorso di 4.700 km e terminerà il 18 ottobre a Padova. In ciascuna delle 11 tappe a calendario, Sonepar Italia organizza incontri formativi sulle auto, sulle modalità e tipologie di ricarica, parlando anche di batterie d'accumulo, protezioni integrate delle colonnine, pannelli solari, cavi per l'installazione. Ivano Benedet, responsabile mercato Energie Rinnovabili & Hvac di Sonepar Italia, ha dichiarato: «Quello di Sonepar è un impegno costante nella sensibilizzazione dei clienti verso le tematiche ambientali: dallo sviluppo delle energie rinnovabili, fino all'e-mobility. Siamo infatti convinti che stimolando il business degli installatori elettrici potremo contribuire allo sviluppo di una economia sempre più green».



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



European Energy, sviluppatore danese che opera nella realizzazione di impianti da fonti rinnovabili, ha avviato i lavori di costruzione di una centrale fotovoltaica da 103 MWp a Troia, in provincia di Foggia. L'impianto sarà operativo nel primo trimestre del 2020. Una volta completato, il parco solare di Troia sarà il più grande mai realizzato in Italia.

Knud Erik Andersen, amministratore delegato di European Energy, ha dichiarato che attualmente il gruppo sta lavorando alla realizzazione di oltre 200 MWp di impianti fotovoltaici.



# AGGREGATORE DOC: IL NUOVO SERVIZIO MC ENERGY SUL DECRETO FER1

IL SERVIZIO PROMOSSO ALL'INTERNO DELLA PIATTAFORMA MC SMART SI RIVOLGE A TUTTI GLI OPERATORI DEL SETTORE FOTOVOLTAICO E CONSENTE LORO DI TROVARE E AGGREGARE IMPIANTI, GUIDANDOLI NELLA PROCEDURA DI OTTENIMENTO DELL'INCENTIVO CHE EROGHERÀ IL DECRETO ATTRAVERSO LA PARTECIPAZIONE AD ASTE O REGISTRI

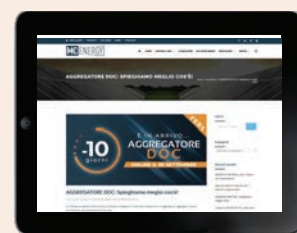
**M**C Energy ha lanciato due nuovi servizi all'interno della piattaforma MC Smart. Si tratta di due portali che intendono supportare gli operatori interessati a beneficiare degli incentivi che il Decreto FER1 erogherà attraverso la partecipazione ad aste o registri. Il primo portale, online dal 30 settembre, si chiama "Aggregatore Doc". Il Decreto FER1 offre la possibilità agli operatori di presentare impianti in forma aggregata. Il portale intende quindi favorire l'incontro tra operatori e aumentare le probabilità che questi possano beneficiare degli incentivi. MC Energy si occuperà di controllare che tutte le caratteristiche degli impianti siano conformi a quanto richiesto dal Decreto FER1 e, se richiesto, metterà in contatto con il GSE per seguire tutte le pratiche. L'Aggregatore Doc è rivolto agli operatori del settore fotovoltaico, e quindi installatori, progettisti, società di O&M, elettricisti e ingegneri. Inoltre in automatico chi usufruirà dell'Aggregatore Doc accederà anche al Doc Creator, che intende offrire un supporto agli operatori

del settore nella creazione della documentazione relativa all'installazione dei nuovi impianti. Claudio Conti, general manager di MC Energy e consigliere di Italia Solare, ha così commentato il nuovo servizio: «MC Energy ha deciso di sviluppare il ramo software MC Smart per offrire agli operatori del settore uno strumento per evitare la guerra dei prezzi che sta rovinando un settore già messo a dura prova. Il software permette agli operatori del settore di utilizzare strumenti che hanno la finalità di aumentare il volume di lavoro, migliorare e rendere più profittevole il business, trasmettere in maniera più efficace il loro valore aggiunto ai clienti finali e trovarne di nuovi. Uno tra questi strumenti è l'Aggregatore Doc, studiato per massimizzare la probabilità di accedere al registro, scalando le priorità. L'altro strumento, Doc Creator, è stato studiato per guidare la creazione e verificare in automatico in tempo reale tutta la documentazione, per accedere al registro e ottenere l'incentivo, evitando spiacevoli sorprese future».

SPAZIO INTERATTIVO

**Accedi al sito web**

Per conoscere i servizi offerti dall'Aggregatore Doc, inquadra il QR Code



## Il futuro c'è JÀ

JA SOLAR

### Half-cell 330 Wp

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

### Tecnologia Bifacciale

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

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



JA SOLAR





Per consultare  
il calendario  
in continuo  
aggiornamento  
inquadra il QR CODE



### ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2019

| AZIENDA        | DATA       | CONTENUTI E LINK  | LOCALITÀ           |
|----------------|------------|---|--------------------|
| Sonepar        | 10/10/19   | <a href="#">Sonepar Future Road</a>   | Roma               |
| Energia Italia | 10/10/19   | <a href="#">Energy Webinar</a>  | Online             |
| Sonepar        | 11/10/19   | <a href="#">Sonepar Future Road</a>   | Empoli             |
| Italia Solare  | 11/10/19   | <a href="#">Comunità Energetiche Digitali: il ruolo dei sistemi FV e degli Accumuli</a> | Cagliari           |
| PM Service     | 11/10/19   | <a href="#">High Efficiency Tour</a>  | Bari               |
| Coenergia      | 14/10/19   | <a href="#">Webinar SolarEdge</a>   | Online             |
| Sonepar        | 14/10/19   | <a href="#">Sonepar Future Road</a>   | Bologna            |
| Sonepar        | 15/10/19   | <a href="#">Sonepar Future Road</a>   | Rimini             |
| Coenergia      | 15/10/19   | <a href="#">Corso SolarEdge impianti commerciali</a>                                    | Alessandria        |
| Energia Italia | 15/10/19   | <a href="#">Energy AcademyTour</a>  | Latina             |
| Sonepar        | 16/10/19   | <a href="#">Sonepar Future Road</a>   | Milano             |
| Suncity        | 16/10/19   | <a href="#">Efficiency Tour</a>   | Torino             |
| Fiamm          | 16/10/19   | <a href="#">Formazione RES2</a>   | Arezzo             |
| Sonepar        | 17/10/19   | <a href="#">Sonepar Future Road</a>   | Bergamo            |
| Coenergia      | 17/10/19   | <a href="#">Corso SMA   Tigo   Trienergia   Decreto FER1</a>                            | Bondeno di Gonzaga |
| Suncity        | 17/10/19   | <a href="#">Efficiency Tour</a>   | Torino             |
| Sonepar        | 18/10/19   | <a href="#">Sonepar Future Road</a>   | Padova             |
| PM Service     | 18/10/19   | <a href="#">High Efficiency Tour</a>  | Firenze            |
| Italia Solare  | 18/10/19   | <a href="#">FV e Comunità Energetiche per la competitività delle PMI italiane</a>       | Bari               |
| Coenergia      | 22/10/19   | <a href="#">Corso SMA   Tigo   Trienergia   Decreto FER1</a>                            | Salerno            |
| Fronius        | 23/10/19   | <a href="#">Roadshow sul Decreto FER1</a>   | Catania            |
| Energia Italia | 24/10/19   | <a href="#">Energy Webinar</a>  | Online             |
| Coenergia      | 22/10/19   | <a href="#">Corso SMA   Tigo   Trienergia   Decreto FER1</a>                            | Lamezia Terme      |
| Fronius        | 25/10/19   | <a href="#">Roadshow sul Decreto FER1</a>   | Roma               |
| Kostal         | 25/10/19   | <a href="#">Inverter Plenticore plus con accumulo</a>                                   | Online             |
| Fronius        | 29/10/19   | <a href="#">Roadshow sul Decreto FER1</a>   | Firenze            |
| Energia Italia | 29/10/19   | <a href="#">Energy AcademyTour</a>  | Torino             |
| Fiamm          | 29/10/19   | <a href="#">Formazione RES2</a>   | Roma               |
| Fronius        | 30/10/19   | <a href="#">Roadshow sul Decreto FER1</a>   | Bergamo            |
| Suncity        | 12/10/19   | <a href="#">Efficiency Tour</a>   | Roma               |
| Suncity        | 13/10/19   | <a href="#">Efficiency Tour</a>   | Roma               |
| Italia Solare  | 25/10/19   | <a href="#">Focus su "Gestione del fine vita dei moduli FV"</a>                         | Online             |
| PM Service     | 5-8 /11/19 | <a href="#">High Efficiency Tour</a>  | Rimini             |
| Eco-PV         | 05/11/19   | <a href="#">Seminario del consorzio Eco-PV</a>  | Roma               |
| Italia Solare  | 08/11/19   | <a href="#">Innovazione digitale per le comunità energetiche</a>                        | Rimini             |
| Fronius        | 12/11/19   | <a href="#">Roadshow sul Decreto FER1</a>   | Pesaro Urbino      |
| Suncity        | 12/11/19   | <a href="#">Efficiency Tour</a>   | Roma               |
| Suncity        | 13/11/19   | <a href="#">Efficiency Tour</a>   | Roma               |
| Fronius        | 14/11/19   | <a href="#">Roadshow sul Decreto FER1</a>   | Padova             |
| Energia Italia | 14/11/19   | <a href="#">Energy Webinar</a>  | Online             |
| Italia Solare  | 15/11/19   | <a href="#">Focus su "Aggregatori e SDC"</a>  | Online             |
| Fronius        | 19/11/19   | <a href="#">Roadshow sul Decreto FER1</a>   | Salerno            |
| Energia Italia | 19/11/19   | <a href="#">Energy AcademyTour</a>  | Matera             |
| Italia Solare  | 22/11/19   | <a href="#">L'integrazione del FV nella rete elettrica: opportunità e criticità</a>     | Bolzano            |
| Kostal         | 22/11/19   | <a href="#">Inverter Piko MP Plus con accumulo</a>                                      | Online             |
| Energia Italia | 28/11/19   | <a href="#">Energy Webinar</a>  | Online             |
| Suncity        | 04/12/19   | <a href="#">Efficiency Tour</a>   | Pescara            |
| Eco-PV         | 05/12/19   | <a href="#">Seminario del consorzio Eco-PV</a>  | Roma               |
| Suncity        | 05/12/19   | <a href="#">Efficiency Tour</a>   | Pescara            |
| Esaving        | 06/12/19   | <a href="#">Revamping-Solarday</a>  | Trento             |
| PM Service     | 10/12/19   | <a href="#">High Efficiency Tour</a>  | Roma               |
| Energia Italia | 12/12/19   | <a href="#">Energy Webinar</a>  | Online             |
| Kostal         | 13/12/19   | <a href="#">Inverter Plenticore plus con accumulo</a>                                   | Online             |
| Energia Italia | 16/12/19   | <a href="#">Energy Webinar</a>  | Online             |





Amerisolar  
Worldwide Energy

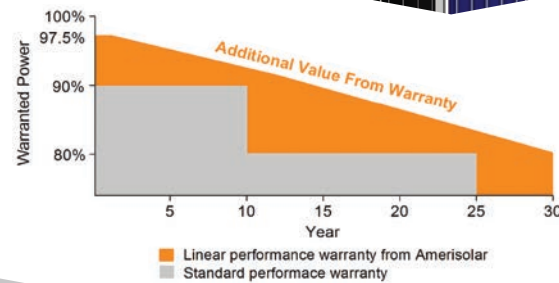
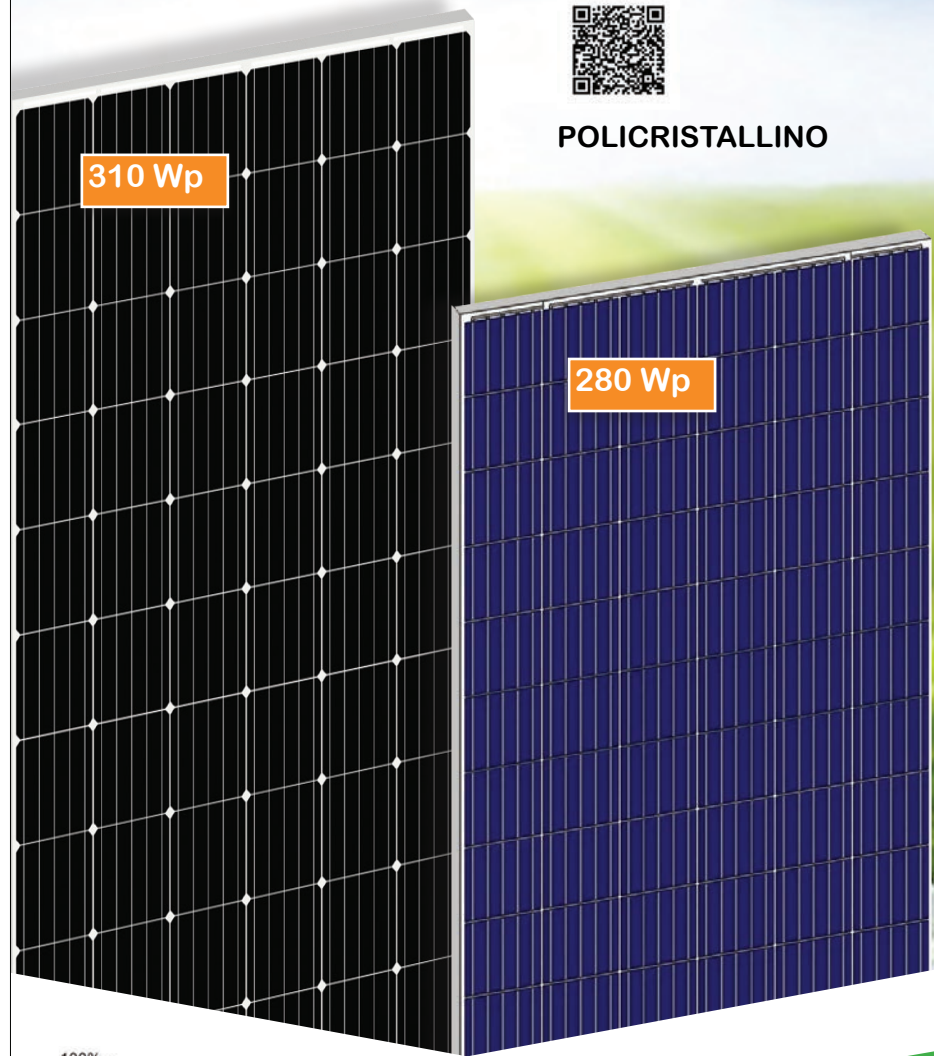


MONOCRISTALLINO

Inquadra il qr code  
visualizza la scheda tecnica



POLICRISTALLINO



30 anni di garanzia

Classe di reazione al fuoco 1

22 certificazioni



Tecnoapp  
Importatore italiano  
Amerisolar

Per informazioni

✉ info@tecnoapp.it

📞 www.tecnoapp.it

🌐 031.710628

scopri di più  
inquadra il qr code



## LA REALTÀ AUMENTATA SU SOLAREB2B

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



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



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



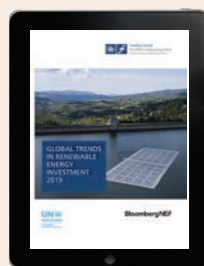
## SPAZIO INTERATTIVO E AREA DOWNLOAD

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

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

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

Inquadra il QR Code  
per scaricare il documento "GLOBAL  
TRENDS IN RENEWABLE ENERGY  
INVESTMENT 2019"



Inquadra il QR Code  
per scaricare il documento  
"Sustainable Production of PV  
modules in Europe"



Inquadra il QR Code  
per scaricare il documento  
"Le modalità attuative pubblicate  
sul sito dell'Agenzia delle Entrate"







VALTER PISCHE, SALES MANAGER  
SOUTHERN EUROPE DI GOODWE

ATTIVI IN ITALIA DAL 2018, ORA GOODWE PUNTA A UNA MARKET SHARE A DOPPIA CIFRA, GRAZIE ALLA SPINTA DELLE VENDITE NEI SEGMENTI STORAGE E INVERTER PER IL RESIDENZIALE. «INTENDIAMO INOLTRE CERTIFICARE 100 INSTALLATORI PER DIFFONDERE ANCORA DI PIÙ IL MARCHIO», SPIEGA VALTER PISCHE, SALES MANAGER SOUTHERN EUROPE DELL'AZIENDA

DI MICHELE LOPRIORE



# PIÙ FORTI LOCAL PER CRESCERE GLOBAL

**R**isale a poco più di un anno fa l'inaugurazione da parte di GoodWe della filiale europea di Monaco di Baviera, grazie alla quale l'azienda può seguire tutte le attività di vendita dei propri inverter e sistemi di storage nell'area EMEA e rafforzare la propria presenza in piazze fino ad allora poco coperte. È il caso del mercato italiano, dove l'azienda ha fatto il suo ingresso solo nel 2018 e dove punta a una market share a doppia cifra nel 2020 grazie in particolare alla spinta nel segmento residenziale e dello storage. In che modo? Con tante strategie, tra cui anche l'avvio di attività di certificazione e fidelizzazione di almeno 100 installatori attraverso il supporto del canale della distribuzione. «L'apertura della filiale europea rappresenta una delle più importanti tappe nel processo di internazionalizzazione di GoodWe», spiega Valter Pische, sales manager Southern Europe di GoodWe, «e in particolare il modo migliore per confermare l'impegno

*«Stiamo lavorando con quattro distributori, in grado di coprire diverse regioni d'Italia e con specificità territoriali che non le mettano in conflitto tra di loro»*

nei confronti del mercato solare europeo. Da allora abbiamo rafforzato la nostra presenza locale, potendoci interfacciare rapidamente con i clienti, fornire assistenza e supporto, e costruire un rapporto basato sulla fiducia».

**Che impatto ha avuto l'apertura della filiale sul mercato italiano?**

## La scheda

### GOODWE NEL MONDO

**Fatturato 2018:** 130 milioni di dollari

**Vendite 2018:** 4 GW

**Previsioni vendite 2019:** +10%

**Capacità produttiva:** 12 GW annui

### GOODWE IN ITALIA

**Indirizzo sede italiana:** via Cesare Braico 61 - Brindisi

**Tel.:** +39 0831 1623552 / +39 3388793881

**Sito:** www.goodwe.com

**Indirizzo mail:** valter.pische@goodwe.com

**Personale gruppo:** Valter Pische, sales manager Southern Europe e Marco Stignani, technical manager

**Market share nel 2018:** 3%

**Market share nel 2019 (stimata):** 6%

**Previsioni 2020 (stimata):** oltre 10%

**Vendite 2018:** 14 MW

«La filiale europea ci ha permesso, anche in Italia, di far conoscere il marchio e acquisire maggiore appeal e fiducia da parte dei nostri clienti. Non solo: questa operazione ci sta permettendo di offrire una spinta alle vendite e di costruire rapporti a lungo termine con i partner».

**Quante persone si occupano del solo mercato italiano?**

«Io e Marco Stignani, technical manager, ci occupiamo del mercato italiano. Siamo inoltre supportati da un service partner che ci segue in tutte le fasi legate al post vendita, soprattutto nei casi di guasti, anomalie o problematiche sugli inverter installati. Il service partner, che offre assistenza di primo e secondo livello, permette di rispondere ad ogni esigenza e in maniera tempestiva, grazie alle sue due sedi, una nel nord, e una nel sud Italia».

**Qual è la vostra strategia distributiva e commerciale in Italia?**

«Stiamo lavorando con quattro distributori principali, in grado di coprire diverse regioni d'Italia e con specificità territoriali che non le mettano in conflitto tra di loro. Questo ci permette inoltre di consegnare tutti i prodotti GoodWe tempestivamente in tutta Italia. Lavoriamo anche con EPC, ai quali consigliamo sempre l'acquisto dei nostri prodotti dai distributori partner, mentre i grandi sviluppatori, che lavorano anche al di fuori del mercato italiano, si interfacciano direttamente con noi».

**Quali sono gli obiettivi?**

«In Italia intendiamo raggiungere una quota di mercato a doppia cifra il prossimo anno, di oltre il 10%».



Nel 2018, anno in cui abbiamo fatto il nostro ingresso in Italia, la market share si attestava attorno al 3%, mentre già da quest'anno dovrebbe collocarsi attorno al 7%.

**Quanti inverter avete venduto nel 2018 in Italia?**

«Abbiamo venduto 14 MW di inverter».

**Come chiuderete il 2019?**

«Non abbiamo ancora stime per il mercato italiano. Prevediamo però una crescita del 10% delle vendite a livello europeo».

**Come vi posizionate in Italia?**

«Siamo fortemente attivi nel segmento di inverter e sistemi di accumulo nel segmento residenziale, con un portafoglio di dispositivi monofase e trifase, con batterie ad alta e bassa tensione di tre marchi principali. Con l'avvio del Decreto FER1, spingeremo con più forza anche la proposta di inverter di taglia commerciale e industriale. Per quanto riguarda il prezzo, ci collochiamo in una fascia media: non facciamo leva su prezzi aggressivi come altri player asiatici, ma contiamo molto sulle prestazioni garantite nel tempo per i nostri prodotti per risultare vincenti nel rapporto qualità/prezzo».

**Da quale segmento di mercato arrivano le opportunità più ghiotte?**

«In Italia la spinta più importante la registriamo nel segmento degli impianti di taglia residenziale e nello storage. Basti pensare che solo i sistemi di accumulo coprono il 50% delle vendite a livello nazionale. Per quanto riguarda le vendite globali, i risultati di maggior rilievo li otteniamo nel segmento dei grandi impianti fotovoltaici nel settore commerciale e industriale e utility scale».

**Che peso ha l'Europa sulle vendite globali?**

«L'Europa copre oltre un quarto delle vendite globali».

**E l'Italia?**

«Poiché siamo entrati in Italia solo nel 2018, i ricavi dalle vendite sono ancora relativamente ridotti se paragonati a quelli di altri Paesi europei dove siamo presenti da sei o sette anni, come Olanda, Inghilterra e Turchia».

**Nel 2018 siete entrati per la prima volta nella top10 per vendite a livello globale. Qual è l'aspetto che vi ha garantito una posizione tra le aziende leader?**

«Sicuramente va sottolineata la qualità e la completezza di gamma, un vero plus riconosciuto dagli installatori. L'altro aspetto è la fiducia dei nostri clienti, che abbiamo raggiunto grazie ai continui sforzi del marketing nel far conoscere il marchio anche nei Paesi poco coperti da GoodWe».

**Complessivamente, da quali Paesi arriva la spinta principale alle vendite?**

«In Europa la spinta più importante arriva da Olanda, Inghilterra e Turchia, Paesi storici per GoodWe ma ora anche da Germania, Spagna e Polonia. A livello internazionale i mercati più importanti sono Cina, Australia e India».

**Passiamo ai prodotti. Come si compone la vostra offerta?**

«Disponiamo di un'ampia gamma che spazia dagli inverter monofase, anche di piccolissime dimensioni in termini di potenza, fino alle grandi macchine per centrali utility scale e allo storage».

**Quali sono le novità di quest'anno?**

«Quest'anno abbiamo lanciato l'inverter monofase

XS da 700 watt a 3 kWp, l'inverter monofase EH storage ready da 3 a 6 kW, gli inverter ibridi trifase per il retrofit BT da 5 a 10 kW e la gamma rinnovata trifase DT G2 da 4 a 15 kW. Un'altra novità è il retrofit lato AC BH da 1 a 6 kW con batteria in alta tensione. Ed è in arrivo l'inverter MT da 100 kWp per impianti di taglia commerciale ed industriale».

**Secondo una ricerca di IHS Markit, lo scorso anno vi siete collocati al quarto posto della classifica di vendita a livello globale per quanto riguarda gli inverter destinati a impianti di taglia commerciale e industriale. Quali sono le caratteristiche salienti e i punti di forza di questi prodotti?**

«Tra le caratteristiche segnaliamo i 4 Mppt, il monitoraggio a livello di stringa, le protezioni SPD integrate, la possibilità di sovradimensionamento Dc fino al 50% (e sovraccarico AC fino al 10%), e il funzionamento senza de-rating nel range -30°/+60°. Si tratta di funzioni che abbiamo integrato nei nostri prodotti con l'obiettivo di ottimizzare la produzione degli impianti indipendentemente dalle condizioni climatiche e dalle tipologie di tetto. Molti competitori offrono queste funzioni separatamente. Noi le abbiamo integrate all'interno della serie MT, con l'obiettivo di ridurre i costi e creare maggiore appeal verso l'installatore».

**In che modo valorizzate l'offerta di prodotti per impianti di taglia commerciale ed industriale?**

«Spieghiamo agli installatori che le nostre macchine sono già equipaggiate con funzioni che altri propongono come device esterni, e questo ci offre maggiori performance, maggior risparmio sui costi di installazione e tempistiche ridotte. Aggiungo che GoodWe è stata insignita per 4 anni consecutivi dell'«All Quality Award» da parte del TÜV, premio che certifica, da parte del principale ente certificatore indipendente in Europa, la qualità dei componenti utilizzate negli inverter. La Serie MT ha vinto questo premio già nel 2016».

**E per quanto riguarda i prodotti per il residenziale e lo storage?**

«Per il residenziale abbiamo una gamma completa che va dalle taglie piccolissime fino al 6 kW, coprendo tutto il range di potenza, e questo permette agli installatori di avere un'ampia scelta. Sullo storage offriamo la gamma più completa del mercato, in quanto abbiamo i sistemi ibridi monofase e trifase che lavorano con batterie sia ad alta che bassa ten-

Qualcosa in più  
su Valter Pische

**Età?** «58»

**Famiglia?** «Sposato con due figli»

**Vive?** «Tra Bologna e Brindisi»

**Tempo dedicato al lavoro?** «Più di 8 ore al giorno»

**E se avanza un po' di tempo libero?** «Moto»

**Per chi tifa?** «Milan»

**Piatto preferito?** «Spaghetti con le cozze»

**Vacanza da sogno?** «Caraibi, senza connessione internet»

**Letture?** «Tutti i libri di Camilleri, soprattutto Montalbano»

**Auto?** «Preferisco le moto. Viaggio con una moto Guzzi California 1400»

**Il sogno di una vita?** «Il giro del mondo in 80 giorni in moto»

sione, offriamo retrofit sia mono che trifase, e per i progetti in ambito commerciale e industriale possiamo offrire la possibilità di mettere in parallelo i sistemi ET per raggiungere potenze e capacità di accumulo adeguate ai consumi di questo settore».

**Qual è la capacità produttiva annua di GoodWe?**

«In due anni è triplicata».

**Cioè?**

«Se fino al 2018 era di 4 GW, oggi è di 12 GW. Abbiamo ampliato le linee produttive, grazie all'inaugurazione di uno nuovo stabilimento produttivo in Cina, attivo da luglio. Abbiamo inoltre inaugurato il nuovo quartier generale, sempre in Cina, con nuovi uffici di rappresentanza. Abbiamo comunque mantenuto la vecchia sede dove ci sono ancora le originarie linee di produzione».

**Quali sono i vantaggi per gli installatori che scelgono i vostri prodotti?**

«Ottimo rapporto qualità prezzo e ampio portafoglio con le principali caratteristiche tecniche innovative sono tra i plus più apprezzati. L'installatore può trovare nella nostra offerta inverter e sistemi di accumulo per ogni caso d'uso, e questo è un aspetto che ci aiuta a fidelizzarli».

**Oltre all'offerta di prodotti, avete iniziative particolari rivolte agli installatori?**

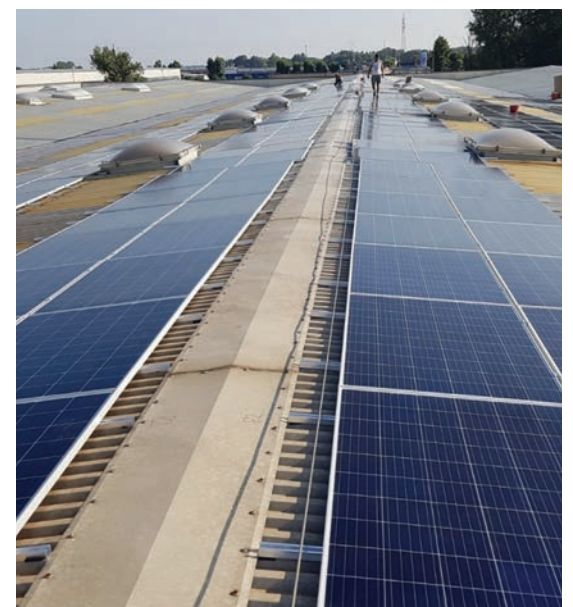
«Ogni anno teniamo corsi di formazione e webinar dedicati agli installatori in cui illustriamo i nostri prodotti e le novità. Questo grazie allo staff locale in collaborazione con i nostri esperti della Solar Academy. In Italia abbiamo tenuto circa 10 incontri quest'anno. A livello europeo oltre 50».

**In che modo sostenete gli installatori nelle vendite?**

«In prospettiva l'idea è quella di qualificare gli installatori con dei corsi specifici, offrendo scontistiche dedicate. Vogliamo arrivare a un centinaio di installatori».

«In due anni la capacità  
produttiva annua di  
GoodWe è triplicata, dai  
4 GW del 2018 a 12 GW,  
grazie all'inaugurazione  
di uno nuovo stabilimento  
produttivo in Cina»

UN IMPIANTO DA 280 KWP COMPLETATO NEL MESE DI SETTEMBRE IN PROVINCIA DI BRESCIA DA 3ENERGY (ITALIAN ENERGY HUB). L'INSTALLAZIONE È STATA REALIZZATA CON CINQUE INVERTER GOODWE GW50K-MT







# CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA, COSÌ HA REAGITO IL MERCATO



I GRANDI DISTRIBUTORI NAZIONALI STANNO FACENDO MURO CONTRO LA NUOVA NORMATIVA, RIFIUTANDOSI DI ACCETTARE LE RICHIESTE CHE ARRIVANO DAGLI INSTALLATORI. ANCHE QUESTI ULTIMI STANNO FACENDO RESISTENZA, DOVE POSSIBILE. INTANTO, IN VISTA DELLA PRESENTAZIONE DELLA LEGGE DI BILANCIO, PROSEGUONO LE INIZIATIVE PER CHIEDERE LA MODIFICA O L'ABOLIZIONE DELLA NORMA

DI **MONICA VIGANÒ**

**E**ntro metà ottobre dovrà essere presentata in Parlamento la Legge di Bilancio, al cui interno permane, al momento inalterato, l'articolo 10 del Decreto Crescita che prevede la tanto discussa cessione del credito d'imposta. Le perplessità riguardo questo articolo hanno spinto il mercato del fotovoltaico, ma in generale tutto il mondo dell'artigianato e della piccola impresa che opera nel settore delle ristrutturazioni edili e della riqualificazione energetica, a fare fronte comune e reagire con decisione. In particolare, l'intero mercato fotovoltaico evidenzia i primi effetti che questo articolo sta già avendo sul mercato e sottolinea l'impatto disastroso che il meccanismo avrebbe verso le piccole e medie imprese nel prossimo futuro qualora venisse confermato così come iscritto al momento. Come ormai noto, l'articolo 10 del Decreto Crescita prevede la possibilità per il cliente finale di cedere il credito di imposta all'installatore a fronte di uno sconto immediato di pari misura sul preventivo dei lavori (il 50% dell'importo totale per ristrutturazione e fotovoltaico e il 65% per l'Ecobonus). L'installatore, a sua volta, può cedere il credito a monte al suo fornitore, ma quest'ultimo non può fare lo stesso con banche o istituti finanziari. Tradotto significa che il consumatore finale beneficerebbe di un mega sconto immediato anziché della possibilità di recuperare il 50% (o il 65% nel caso

di Ecobonus) dell'investimento in 10 anni. Questo per quanto riguarda la normativa. Proviamo ora a vedere cosa è successo nel mercato, con focus sul fotovoltaico.

## PRIME REAZIONI

La prima prevedibile reazione a questo provvedimento, che offre un'importante agevolazione al cliente finale rendendo i lavori incentivabili più accessibili, dovrebbe essere quella di un aumento della domanda. Che però, stando alle dichiarazioni raccolte dai principali distributori nazionali, non è stata percepita. Questo spinge a pensare che la domanda si sia dirottata verso canali diversi e in particolare verso le grandi utilities, con polmoni finanziari che consentono loro di farsi carico della cessione del credito d'imposta.

E il resto del mercato? Certamente non è stato a guardare. Dopo un primo momento di rabbia e preoccupazione, i player del settore sono giunti alla conclusione che il meccanismo introdotto dall'articolo 10 non è per loro economicamente sostenibile. Installatori e distributori risultano penalizzati perché non possono farsi carico del credito di imposta e fare da banca nei confronti dello Stato per 10 anni, quelli necessari alla restituzione del credito stesso. «Se un fornitore accettasse la cessione del credito d'imposta e lavorasse con un volume di af-

fari importante, dovrebbe accantonare milioni di euro. Aggiungo che i distributori acquistano con iva al 22% e rivendono all'installatore con iva al 10%. Hanno già un credito di imposta per questo meccanismo, non possono farsi carico di un altro onere», sostiene Paolo Panighi, general manager Elfor.

Per questo motivo, pressoché tutti i distributori nazionali stanno facendo fronte comune, opponendosi a eventuali richieste di cessione di credito da parte dei loro clienti installatori. Ce lo hanno confermato ad esempio con grande decisione Energia Italia, Baywa, Marchiol e Sonepar. Ma sono tantissimi i distributori che condividono questa posizione di chiusura nei confronti del provvedimento.

## LA FIGURA DELL'INSTALLATORE

La conseguenza di questa decisa reazione però pone in una situazione critica l'installatore, che non può far fronte alle richieste dei clienti finendo così per perdere commesse.

A meno che decida di rivolgersi ad altri interlocutori. In questa situazione c'è la possibilità che se ne avvantaggino i programmi di affiliazione delle utilities. «Questo è in controtendenza rispetto a ciò che cerchiamo di fare da anni, ovvero promuovere un mercato libero e di qualità», afferma Giuseppe Maltese, direttore commerciale Energia Italia.



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

## LA PRESA DI POSIZIONE DI ITALIA SOLARE

IN UNA LETTERA INVIATA AD AGCOM,  
L'ASSOCIAZIONE CHIEDE DI "VALUTARE  
ED ELIMINARE GLI EFFETTI DISTORSIVI  
DELLA CESSIONE DEL CREDITO"



A inizio settembre, l'associazione Italia Solare ha inviato una lettera all'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato (Agcom) e, per conoscenza, all'Agenzia delle Entrate nella quale evidenzia come il meccanismo della cessione del credito d'imposta avvantaggia i grandi operatori. "Il tutto - si legge in una nota dell'associazione - va a discapito dei piccoli e medi che operano solamente nel settore del fotovoltaico e che non hanno una disponibilità finanziaria tale da poter gestire una simile dinamica. La capienza economica necessaria, infatti, vi può essere solo per quelle imprese che traggono la maggior parte dei loro proventi da attività diverse dalla vendita di impianti fotovoltaici".

Italia Solare sollecita perciò l'Agcom affinché evidenzi al Governo e al Parlamento gli effetti distorsivi di mercato di tale articolo, che chiede vengano valutati ed eliminati. "La norma - scrive l'associazione - introduce un elemento fortemente distorsivo della concorrenza, in quanto garantisce 'incentivi' e opportunità di mercato di fatto fruibili solo da operatori di grandi dimensioni e non focalizzati sul business fotovoltaico, penalizzando diversamente tutti gli altri operatori e la quasi totalità dell'attuale filiera di vendita degli impianti fotovoltaici residenziali". Il Provvedimento Attuativo del comma 3 ter dell'articolo 10 dell'Agenzia delle Entrate, ricorda l'associazione, ha rimosso per i soggetti cessionari del credito derivante dalle detrazioni fiscali i limiti quantitativi alla compensazione dei crediti fiscali, previsti dalle leggi vigenti. Tale provvedimento ha così permesso ai grandi gruppi industriali del settore energia di fare un uso illimitato del beneficio, possibilità evidentemente preclusa alle piccole e medie imprese. Italia Solare chiede quindi ad Agcom di verificare se l'interpretazione corretta dell'Articolo 10 comma 3 ter del DL Crescita comporta il mantenimento dei limiti esistenti alla compensazione dei crediti fiscali, ivi incluso il limite annuale di 700mila euro all'importo delle imposte, tasse e contributi compensabili, considerato anche l'impatto sulla concorrenza e segnalarlo all'Agenzia delle Entrate. Infine l'associazione chiede che vengano valutate azioni per evitare che società direttamente e indirettamente partecipate dal Ministero per l'Economia e le Finanze si trovino in situazioni di vantaggio competitivo rispetto agli altri operatori.

C'è da dire che la maggior parte delle richieste di accettazione della cessione del credito ai distributori sembra provenire dalla parte meno qualitativa del mercato. Alla stessa stregua, stanno soffrendo maggiormente le grandi reti vendita, che si trovano a dover fronteggiare e spesso rifiutare le richieste del consumatore finale. Che sono in progressivo aumento, soprattutto nelle Regioni del Sud Italia.

### UNA PROPAGANDA CAPILLARE

Infatti sono sempre di più i consumatori a conoscenza della possibilità di cedere il proprio credito di imposta a fronte di uno sconto immediato del 50% sui lavori. «Chi ha diffuso informazioni su queste norme non lo ha fatto tramite giornali o organi ufficiali, ma con post mirati sfruttando i social network», sostiene Riccardo Priolo, business development di Enerklima. Si è mosso proprio in questa direzione Enel X, che ha studiato una campagna di comunicazione ad hoc e si è mossa a macchia d'olio partendo dal Sud Italia pubblicizzando in modo massiccio gli impianti a metà prezzo direttamente all'utente privato. Ne è un esempio la pagina dedicata al fotovoltaico del suo sito web dove vengono chiaramente riportati i prezzi degli impianti prima e dopo l'applicazione del meccanismo.

### GIÙ LA QUALITÀ, SU I PREZZI

Qual è il focus dei messaggi promozionali divulgati? Il prezzo. Un'altra conseguenza concreta

dell'articolo 10 è la promozione solo ed unicamente dell'aspetto economico, per cui la qualità passa in secondo piano. C'è quindi la possibilità che il mercato si attesti qualitativamente a livelli più bassi, azzerando gli sforzi dell'industria che negli ultimi anni ha cercato di promuovere prodotti di qualità focalizzando l'attenzione su investimenti durevoli ed efficienti. Un'altra conseguenza di questo provvedimento è l'aumento dei prezzi di mercato. Questo perché, per non perdere commesse, gli installatori che decidono di farsi carico del credito di imposta per far fronte agli oneri e all'accantonamento richiesto hanno aumentato il prezzo di vendita dell'impianto in questione. E non di poco. «Già oggi assistiamo a impianti proposti con una maggiorazione tra il 15 e il 20%, accettati dal cliente finale perché comunque con uno sconto immediato del 50% finisce per spendere meno rispetto al recupero del credito di imposta in 10 anni», spiega Paolo Faraon, responsabile divisione energie rinnovabili Marchiol.

### FUORI DAL CORO

Ma c'è anche chi ha deciso di far buon viso a cattivo gioco cercando di cogliere nuove opportunità di business anche da questa situazione. E a pensarla così sono soprattutto alcuni distributori locali come Enerklima che sta studiando una soluzione che sia economicamente sostenibile. Una situazione non impossibile, soprattutto se installatori e distributori

#### SPAZIO INTERATTIVO

### Accedi al documento

Inquadra il QR Code  
per scaricare il documento  
"Le modalità attuative pubblicate  
sul sito dell'Agenzia delle Entrate"



## DISTRIBUTORE UFFICIALE PRODOTTI

INGEREV

GAMMA COMPLETA DI  
STAZIONI DI RICARICA  
PER VEICOLI ELETTRICI

# Ingeteam

INGEREV RAPID 50



INGEREV FUSION



INGEREV GARAGE Basic



MIGLIAIA DI PUNTI DI RICARICA  
INSTALLATI IN TUTTO IL MONDO

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





## C'È CHI DICE NO, C'È CHI PENSA AL PIANO "B"

### "SI CREANO FALSE ASPETTATIVE"

**Paolo Faraon, responsabile divisione energie rinnovabili di Marchiol**



«Ad oggi sono pochi i clienti installatori che ci hanno chiesto di lavorare con la cessione del credito d'imposta e ci sono ancora troppi punti da chiarire su questa norma per capire come applicarla. Aspettiamo pertanto l'evolversi della norma per poter valutare se le aspettative potranno essere soddisfatte su un mercato che comunque ci sta dando ottime soddisfazioni».

### "FARE FRONTE COMUNE"

**Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia**



«La situazione è delicata. Stiamo ricevendo molte richieste da parte dei nostri clienti installatori ma stiamo cercando di dissuaderli dall'accettare di lavorare con questo meccanismo rischioso. Sappiamo che i più importanti distributori stanno seguendo questa linea. Se si aprisse una breccia in questo fronte comune e qualcuno decidesse di accettare la cessione del credito d'imposta, sarebbe davvero rischioso perché chi deciderà di seguire questo potrebbe arrivare all'incapienza ma anche perché tutto il mercato dovrebbe seguirne le orme per non restare tagliato fuori. Inoltre questa dinamica agevola ragionamenti basati solo sul prezzo e non sulla qualità del prodotto finale».

### "PER ORA NESSUN CAMPANELLO D'ALLARME"

**Enrico Marin, managing director di BayWa r.e. Solar Systems srl**



«BayWa r.e. non intende aderire alle logiche del credito d'imposta. In qualità di distributore più votato a prodotti di fascia alta, stiamo lavorando assieme ai nostri clienti sugli elementi per la differenziazione, affinché siano in grado di trasferire più attenzione alla qualità delle soluzioni proposte. Al momento non stiamo registrando alcun calo del business sugli impianti residenziali».

### "UN PIANO PER FARCI CARICO DEL CREDITO D'IMPOSTA"

**Vito Zongoli, managing director di Senec Italia**



«Ci siamo attivati per studiare la fattibilità dell'operazione e definire un piano finanziario in modo da poterci fare carico del credito d'imposta. Il fatto di non poter trasferire il credito agli istituti finanziari ci ha costretto a ricorrere a linee di credito infragruppo. È stata un'operazione molto complessa ma i nostri clienti hanno bisogno del nostro supporto. Tuttavia, si tratta di una scelta non sostenibile nel lungo periodo. Confidiamo nel fatto che il nuovo Governo consenta quantomeno la cessione del credito agli istituti finanziari al fine di scongiurare un monopolio nel settore».

### "RICHIESTO UN ACCANTONAMENTO IMPROPONIBILE"

**Paolo Panighi, general manager di Elfor**



«La cessione del credito d'imposta pone una serie di oneri a carico dei distributori che non sono strutturati per gestirli. Dovremmo accantonare somme improponibili per far fronte a una simile dinamica. Sicuramente la filiera del nostro settore non aveva bisogno di una simile norma, soprattutto se il fine ultimo è quello di ravvivare il settore. Così facendo si ottiene l'effetto contrario. Per quanto ci riguarda, ad oggi non stiamo sentendo il contraccolpo, in quanto i volumi che sviluppiamo nel terziario sono nettamente superiori al residenziale».

### "DALLA PARTE DEGLI INSTALLATORI"

**Riccardo Priolo, business development di Enerklima**



«Ovviamente non siamo contenti di questo provvedimento, ma se fosse confermato in Legge di Bilancio non resterebbe che adattarsi. Stiamo quindi lavorando a un modo per concedere la cessione del credito ai nostri clienti, coinvolgendo anche i partner produttori che si stanno dimostrando disposti a farsene carico. Quasi tutti gli installatori con cui lavoriamo ce la stanno chiedendo, perché il consumatore finale è a conoscenza di questa possibilità e non conferma nemmeno l'appuntamento se prima non ha la certezza di poter cedere il credito a chi gli farà i lavori. Già oggi i nostri clienti stanno subendo dei cali disastrosi, con preventivi stilati a luglio ancora da revisionare perché il cliente vuole sfruttare la cessione del credito. Non possiamo lasciarli allo sbando».

sono ben bilanciati tra residenziale e industriale o terziario. Dal momento che questi ultimi due segmenti non sono interessati dalla cessione del credito d'imposta, nel caso in cui un'impresa lavori in tutti e tre, l'impatto di progetti residenziali - ancorché scontati del 50% al cliente finale a seguito della cessione del credito - non sarebbe insostenibile. Un altro caso è quello di Senec, che invita gli installatori a proporre i propri sistemi di accumulo a metà prezzo dicendosi disposta a farsi carico del credito di imposta. Il mercato si trova insomma in una situazione non chiara, dove all'esigenza di contrastare la norma della cessione del credito d'imposta si contrappone invece la necessità di adeguarsi a un contesto che, volenti o nolenti, è stato imposto dalla legge. In questa situazione sono numerose le società installatrici che stanno sperimentando la strada della promozione di questo meccanismo direttamente al cliente finale, evidenziando la possibilità di avere un impianto con uno sconto immediato e proponendosi come consulenti per la gestione delle pratiche burocratiche e amministrative necessarie per la cessione del credito all'installatore.

### E ADESSO?

Insomma non tutti si stanno muovendo nella stessa direzione ma tutti, anche chi ha scelto di reagire trovando una risposta che non fosse un "no" categorico, sono concordi nel ritenere il provvedimento preoccupante e pericoloso. Se la norma fosse confermata così come è iscritta ora, per disincentivare il cliente finale all'acquisto in cessione di credito si dovrebbero trovare nuove leve di vendita in grado di contrastare la proposta economica. Ma realisticamente è difficile tener testa a uno sconto immediato del 50% sull'importo totale. Una delle speranze della filiera è quindi che la norma venga rivista, se proprio non fosse possibile abrogarla del tutto, introducendo la possibilità di cedere il credito d'imposta a banche e istituti di credito che in questa vicenda sono chiamati fuori.

Ci troviamo di fronte quindi a settimane decisive soprattutto perché si avvicina la fine dell'anno e, affinché i pagamenti delle fatture avvengano entro il 31 dicembre con possibilità di recupero del credito da parte dell'industria già dal 2020, nei prossimi giorni è necessario che i fornitori presentino la chiusura dei lavori. Questo dipanderà sicuramente parte della nebbia che avvolge lo scenario attuale.

### BATTAGLIE SU PIÙ FRONTI

C'è da aggiungere che il fronte di chi chiede la revisione o l'abrogazione dell'articolo 10 è ormai ampio e articolato, dal momento che la cessione del credito d'imposta riguarda non solo il fotovoltaico ma più in generale ogni intervento di ristrutturazione ed efficientamento energetico detraibile (nella misura del 50% o del 65% nel caso dell'Ecobonus). Ad esempio, oltre 60 imprese dei settori impianti, legno e arredamento associate alla Confederazione Nazionale dell'Artigianato e della Piccola e Media Impresa (CNA) hanno presentato ricorso alla Commissione Europea e all'Autorità Garante per la Concorrenza e il Mercato affinché venga accertata l'illegittimità dell'articolo 10 per violazione del diritto comunitario e nazionale della concorrenza. Inoltre la stessa Confederazione, evidenziando le incongruenze e gli effetti che il provvedimento sta già avendo sull'intero settore della riqualificazione energetica, ha lanciato una petizione online sulla piattaforma change.org intitolata "Bisogna contare fino a 10".

Nella lettera aperta ai parlamentari pubblicata sulla piattaforma si legge: "È l'intera filiera della riqualificazione energetica, che in questi lunghi anni di crisi economica ha saputo navigare nel mare in tempesta continuando, per quanto possibile, a creare ricchezza ed occupazione, a non aver bisogno di provvedimenti, come l'articolo 10 della L. 58/2019, che scaricano sulle spalle delle piccole imprese oneri che non possono sostenere. L'aver stabilito che i clienti, al posto delle detrazioni Irpef, possono optare per uno sconto costringendo le imprese che fanno i lavori a farsi rimborsare questo sconto in un credito di imposta ha l'effetto di scaricare completamente sulle imprese stesse tutto l'onere finanziario derivante dal costo dell'intervento". La Federazione Industrie e Costruzioni Finco, che raggruppa un folto numero di





associazioni, ha invece inviato una lettera firmata dalla presidente Carla Tomasi al ministro delle Economie e Finanze. La presidente esprime le sue perplessità scrivendo: "Riteniamo che vi sia stata una quantomeno inadeguata analisi di impatto della regolamentazione. Lo sconto in fattura del 50% con la possibilità - ma solo dopo i rilievi dell'Antitrust - della ulteriore cessione del credito, per poter essere efficace almeno in parte dovrebbe arrivare sino agli Istituti di Credito, cosa invece espressamente inibita, e magari essere limitata nell'applicazione a cantieri di una certa entità. Potrebbe poi essere ipotizzata una linea di credito ad hoc con particolari tassi di interesse per le imprese".

**LA VOCE DELLE ISTITUZIONI**

Non mancano esempi di amministrazioni locali che hanno deciso di esporsi in prima persona contro il provvedimento. In particolare la Regione Toscana e la Regione Umbria, su richiesta delle CNA regionali, sono ricorse alla Corte Istituzionale per ottenere l'abrogazione dell'articolo 10 mentre la Regione Lazio ha approvato un ordine del giorno nel quale si legge che il Presidente della Regione e la giunta sono invitati a "compiere tutti gli atti necessari e propedeutici ad impugnare nelle sedi istituzionali e giurisdizionali competenti l'articolo 10 di fronte alla Corte Costituzionale". Resta da capire come si muoveranno le forze politiche. A luglio, prima della crisi di Governo, PD e Forza Italia avevano presentato due disegni di legge per richiedere l'abrogazione dell'articolo 10, mentre dalla Lega erano giunti segnali che andavano nella direzione di cancellare il provvedimento e il M5S si era mostrato possibilista circa la sua abrogazione. Ora bisogna attendere che il nuovo Governo riprenda in mano questa questione che, considerando gli avvicendamenti estivi, non è stata sicuramente tra le priorità della politica nazionale.



The screenshot shows the 'enel x Store' website interface. It features a search bar at the top with the text 'Fotovoltaico, mobilità elettrica e molto altro'. Below the search bar, there are navigation tabs for 'Riscaldamento', 'Climatizzazione', 'Solare', 'Mobilità elettrica', 'Elettrodomestici e tecnologia', 'Sport e tempo libero', 'Servizi per la casa', and 'Smart Home'. The main content area displays several product listings for solar panels, each with a 'Risparmio 50%' badge. The products include 'ENEL X Impianto fotovoltaico da 2 kW - Enel X Edition' (1,995,00 €), 'ENEL X Sistema di accumulo da 4,8 kWh' (2,495,00 €), 'ENEL X Impianto fotovoltaico da 3 kW - Enel X Edition' (2,495,00 €), 'CANADIAN SOLAR + SOLAREEDGE Impianto fotovoltaico da 2 kW - Classic Edition' (2,495,00 €), 'CANADIAN SOLAR + SOLAREEDGE Impianto fotovoltaico da 3 kW - Classic Edition' (2,995,00 €), and 'ENEL X Impianto fotovoltaico da 4 kW - Enel X Edition' (3,195,00 €). A sidebar on the left lists categories like 'Riscaldamento', 'Climatizzazione', 'Solare', etc., and a 'BRAND' section with 'ABB (5)'. There is also a 'POTENZA NOMINALE AC DI USCITA' section with radio button options.

SULLA SUA PIATTAFORMA ONLINE, ENEL X RIPORTA CHIARAMENTE I PREZZI DEGLI IMPIANTI PRIMA E DOPO L'APPLICAZIONE DEL MECCANISMO DI CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA

The advertisement for SENE C features a central image of a person in a black karate gi, performing a kata move with a sword (katana) held above their head. The background is a bright, clear sky. The text 'Prezzi tagliati a metà!' is prominently displayed in white, followed by 'Con la cessione del credito a SENE C'. The SENE C logo is in the bottom right corner.

SENE C SI È RESA DISPONIBILE VERSO I PROPRI INSTALLATORI A FARSI CARICO DEL CREDITO D'IMPOSTA, PROPONENDO I PROPRI SISTEMI DI ACCUMULO A METÀ PREZZO

This graphic illustrates a smart energy and security ecosystem. It features a network of glowing blue nodes connected by lines, set against a background of a landscape with solar panels and a tree under a night sky with a full moon. Various labels are scattered throughout the network, including: 'GESTIONE ACCESSI BLE/QR', 'CENTRALE OPERATIVA UNI50518', 'MAPPATURA VIRTUALE', 'SVILUPPO APP CUSTOM', 'BUILDING INTEGRATOR SYSTEM', 'VIDEOSORVEGLIANZA CON DRONI', 'CYBER SECURITY', 'PORTIERATO ELETTRONICO', 'RETI NEURALI', 'TVCC CON INTELLIGENZA ARTIFICIALE', 'INTERNET OF THINGS', 'SUPERVISIONE PSIM/SCADA', and 'CONNETTIVITÀ SAT/5G'.



**Security Trust**

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

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



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

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





# COSÌ LE ACQUISIZIONI PLASMANO IL MERCATO

DA INIZIO ANNO IN ITALIA DIVERSI ACCORDI HANNO MOVIMENTATO LA FILIERA DEL FOTOVOLTAICO E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA. SONO IN PARTICOLARE LE UTILITY AD AVER MOSTRATO INTERESSE VERSO SOCIETÀ CHE SI OCCUPANO DI INSTALLAZIONE DI IMPIANTI DA FER. L'OBIETTIVO? PRESIDARE UN MERCATO IN CUI ANCHE I GRANDI PLAYER DELL'ENERGIA VEDONO IMPORTANTI OPPORTUNITÀ DI SVILUPPO. ECCO QUALCHE ESEMPIO





**S**ono mesi caldi, anzi bollenti, sul fronte delle acquisizioni nei mercati del fotovoltaico e del risparmio energetico. I casi sono numerosi e dimostrano come il mercato in Italia stia catturando l'attenzione di grandi e importanti gruppi che, potendo contare su solidità finanziaria e su strutture organizzate e capillari, stanno creando sinergie con società impegnate nell'installazione di impianti fotovoltaici oppure con Esco specializzate nella realizzazione di interventi per il risparmio energetico. L'obiettivo? Ritagliarsi uno spazio e rafforzare il presidio in un mercato, quello delle rinnovabili, dalle ampie prospettive di crescita. Vediamo quali sono le operazioni più importanti da inizio anno e l'impatto che queste hanno avuto sul mercato.

#### NUOVE COMPETENZE

Sono soprattutto le grandi utility ad aver mostrato, negli ultimi mesi, forte interesse verso società attive nell'installazione di impianti da fonti rinnovabili, con l'obiettivo di diversificare e ampliare la tradizionale offerta di servizi nell'ambito della fornitura di luce e gas puntando sul know how acquisito negli anni da gruppi specializzati in interventi di efficienza e risparmio energetico. Le acquisizioni stanno ridefinendo lo scacchiere del mercato, soprattutto in ambito residenziale, un segmento tanto ambito considerati i numeri registrati negli ultimi anni. Basti pensare, infatti, che gli impianti fotovoltaici di potenza compresa tra 3 e 20 kWp rappresentano oltre il 50% delle nuove installazioni in Italia.

Un esempio in questa direzione è quello di E.ON Italia, che lo scorso aprile aveva siglato un accordo con gli azionisti della società Solar Energy Group S.p.A. per l'acquisizione

## FOTOVOLTAICO: TUTTE LE ACQUISIZIONI DEL 2019 IN ITALIA E NEL MONDO

### FEBBRAIO

• SolarEdge acquisisce il 56% dell'azienda S.M.R.E. Spa

• Shell completa l'acquisizione di Sonnen

• Zanotti Energy Group rileva l'80% di PV Shield, di proprietà di Moroni & Partners

### MARZO

• Siemens annuncia l'intenzione di acquisire la divisione inverter di Kaco new energy

• Sonepar acquisisce il 100% di Elettroveneta

• Sorgenia acquisisce la energy service company Universal Sun

### APRILE

• E.ON Italia acquisisce l'80% di Solar Energy • Group

• A2A acquista il 26% dell'energy service company SunCity

### MAGGIO

• Gruppo Sacchi acquisisce Demo Elettro Soluzioni

### LUGLIO

• Edison acquista EDF EN Italia

### AGOSTO

• A Kiwa Italia la maggioranza di Moroni & Partners

### SETTEMBRE

• Ferri Com (Sonepar) acquisisce il ramo d'azienda di Elettro a San Benedetto del Tronto (AP)



## IMPIANTO FOTOVOLTAICO PESI RIDOTTI, COSTI RIDOTTI

## 15 BUONI MOTIVI PER SCEGLIERLO

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

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

Anche 10° verticale.



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







## HANNO DETTO

### Luca Conti, director Energy Sales and Solutions Delivery di E.ON Energia



«Uno dei nostri obiettivi è ampliare la nostra presenza territoriale. Solar Energy Group ha infatti all'attivo oltre 60.000 clienti nei comparti di fotovoltaico e solare termico, ed è presente con una capillare rete di vendita costituita da circa 100 consulenti per il risparmio energetico»

### Gianni Commessatti, Sales & marketing director di Solar Energy Group SpA



«Con il supporto di E.ON siamo certi che saremo in grado di far accelerare ulteriormente il cammino che le famiglie italiane compiono verso la produzione di energia elettrica decentralizzata, digitale e rinnovabile».

### Mario Mauri, direttore dell'area clienti business e soluzioni di efficienza energetica di Sorigenia



«L'acquisizione di Universal Sun ci permetterà di offrire ai clienti, nel settore domestico e Pmi, soluzioni che integrino diverse tecnologie per il risparmio energetico. E questo lo facciamo perché spesso era proprio il cliente finale a richiedercelo».

### Massimo Cavaliere, Ceo di Suncity



«La sinergia con un partner industriale e finanziariamente solido come A2A ci consentirà di raggiungere una crescita altrimenti impensabile con le sole nostre forze».

dell'80% dell'azienda, attiva da oltre 35 anni in Italia nella progettazione e installazione chiavi in mano in ambito residenziale di impianti green.

Solar Energy Group ha all'attivo oltre 60.000 clienti nei comparti di fotovoltaico e solare termico, ed è presente sul territorio nazionale con una capillare rete di vendita diretta e indiretta costituita da circa 100 consulenti per il risparmio energetico.

«L'acquisizione di Solar Energy Group S.p.A.,

che segue quella della Casa delle Nuove Energie (ora E.ON CDNE S.p.A.) avvenuta a settembre 2017, ci sta consentendo di migliorare ulteriormente la gamma di soluzioni energetiche per le case degli italiani», spiega Luca Conti, director Solutions Sales and Delivery di E.ON Energia, «e di ampliare la nostra capillarità sul territorio con una rete commerciale che si integra perfettamente con la già importante presenza di E.ON su tutto il territorio nazionale».

Grazie a questa seconda acquisizione nel solare, che segue quella perfezionata nel 2017 della Casa delle Nuove Energie, E.ON ha rafforzato ulteriormente la sua strategia di sviluppo in Italia per fornire ai propri clienti soluzioni in linea con il nuovo mondo dell'energia. E alcuni iniziali risultati stanno arrivando.

Il gruppo sta già raccogliendo i primi frutti soprattutto in ambito residenziale, dove ha dichiarato di voler raggiungere una market share del 10% tra il 2019 e il 2020 mediante l'installazione di una media di 3.000 impianti fotovoltaici di taglia residenziale ogni anno.

L'acquisizione ha avuto un forte impatto soprattutto sull'area commerciale: 20 persone del gruppo E.ON Italia, che si occupano di vendita, stanno seguendo un percorso formativo e di affiancamento costante che servirà loro ad assimilare tutto il know how per proporre, accanto a servizi luce e gas, anche soluzioni che comprendano, in base alle esigenze, differenti tecnologie per il risparmio energetico.

Gli agenti sono stati formati mediante attività in aula e con affiancamenti nei vari sopralluoghi. Questo tipo di attività continuerà ancora finché quello che il gruppo definisce "processo di contaminazione" non sarà completato a tutti gli effetti.

L'acquisizione ha avuto un impatto più che positivo anche su Solar Energy Group e sulla rete di installatori dislocati in tutta Italia, così come racconta Gianni Commessatti, sales & marketing director di Solar Energy Group Spa: «La cessione di Solar Energy Group Spa ha rappresentato per noi un nuovo punto di partenza, dopo 37 anni di successi, nella cornice di un grande gruppo europeo dell'energia rinnovabile. La rete di consulenti per la transizione energetica Super Solar, oggi più che mai grande e presente in tutto il territorio italiano, è il nostro fiore all'occhiello e con il supporto di E.ON è ora in grado di far accelerare ulteriormente il cammino che le famiglie italiane compiono verso la produzione di energia elettrica decentralizzata, digitale e ovviamente rinnovabile».

### A PROVA DI FUTURO

L'operazione di E.ON ha un obiettivo chiaro: guadagnare market share nel segmento residenziale facendo leva su Solar Energy Group e sulla sua rete di installatori distribuita su tutto il territorio.

Accanto al segmento residenziale, ci sono utility che hanno mostrato interesse anche a tutto il tessuto delle PMI e alle opportunità che possono derivare dal segmento degli impianti di taglia commerciale ed industriale. Sorigenia, ad esempio, a fine settembre ha completato l'acquisizione di Universal Sun, energy service company bergamasca, attiva nel campo delle fonti rinnovabili e dell'efficienza energetica.

Universul Sun opera su scala nazionale e si rivolge a piccole e medie imprese, grande distribuzione, terziario, aziende agricole, condomini e clienti domestici. Nella produzione distribuita da fonti rinnovabili, ha già realizzato oltre 100 impianti industriali fotovoltaici a tetto e decine di impianti di altre tecnologie, tra cui cogenerazione, pompe di calore industriali e mini-eolico. L'azienda ha così superato i 30 MW di potenza installata, tuttora gestita, attraverso contratti di manu-



tenzione.

«Per Sorigenia l'acquisizione di una Esco conosciuta, estremamente affidabile e innovativa, era uno step fondamentale: per noi, infatti, è determinante crescere nel segno della sostenibilità, intraprendendo un percorso capace di accentuare ancor di più l'impronta green del gruppo», spiega Mario Mauri, direttore dell'area clienti business e soluzioni di efficienza energetica di Sorigenia. «In tal modo siamo in grado di offrire ai clienti, sia nel settore domestico che a imprese di piccole, medie e grandi dimensioni, soluzioni che integrino diverse tecnologie per il risparmio energetico. E lo facciamo perché spesso era proprio il cliente finale a chiedercelo».

L'operazione si inserisce nel piano di crescita industriale di Sorigenia, che vede nelle rinnovabili e nell'efficienza energetica due assi strategici di sviluppo. Sorigenia intende concentrarsi, in particolar modo, sul segmento fotovoltaico.

«Oggi abbiamo gettato le basi», continua Mauri, «e nei prossimi anni ci immaginiamo un incremento della market share a doppia cifra».

Per raggiungere questo obiettivo, l'azienda prevede un incremento del numero di dipendenti, a partire proprio dagli installatori che da 20 pre-acquisizione si attesterà a ben 150. A sua volta, Sorigenia conta circa 310mila clienti in tutta Italia che potranno beneficiare delle soluzioni di risparmio energetico promosse dalla digital energy company.

Il responso, secondo quanto dichiarato dal gruppo, è più che positivo.

Ma c'è di più: Sorigenia vuole infatti puntare esclusivamente su installatori qualificati, perché la proposta dovrà essere cucita secondo le specifiche esigenze del cliente e con un'attenzione particolare al futuro. L'azienda punta, infatti, sull'integrazione fotovoltaico-storage che rappresenterà il naturale sviluppo del mercato nei prossimi anni. Al momento Sorigenia ha avviato una fase sperimentale per testare soluzioni di questo tipo.

### CAPILLARITÀ PER CRESCERE

È evidente quindi che uno dei principali obiettivi delle operazioni di questi ultimi mesi risiede proprio nella possibilità di incrementare la rete di vendita e di installatori partner con l'obiettivo di coprire più aree possibili del territorio.

Presidiare la quasi totalità delle regioni italiane significa poter dare un'ulteriore spinta alle vendite e garantire affiancamento co-





NEL MIRINO DELLE GRANDI UTILITÀ CI SONO SOPRATTUTTO SOCIETÀ CHE OPERANO NELL'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI DI TAGLIA RESIDENZIALE, COMMERCIALE E INDUSTRIALE

stante ai clienti. È uno dei motivi che stanno alla base di un altro accordo siglato a inizio anno. A2A, attraverso la controllata A2A Energy Solutions, ha acquisito una quota del 26% di Suncity, energy service company. In questo modo Suncity potrà espandere ulteriormente il proprio business, studiato per

rendere accessibili gli interventi di efficienza energetica su larga scala anche verso le PMI che hanno un consumo tipicamente tra i 100 MWh e i 1.000 MWh.

«Ci rivolgiamo a questo target con un modello che va ben oltre la proposta di un prodotto di risparmio», spiega Massimo Cavaliere, socio fondatore di Suncity. «Il nostro approccio con il cliente è mirato a un servizio che si coniuga alle specifiche esigenze del settore delle PMI. In questa ottica il nostro investimento diretto attraverso i modelli di noleggio operativo e i contratti Energy Performance costituisce per le imprese una valida formula di finanziamento alternativo al ricorso ad indebitamento bancario».

In particolar modo l'azienda, che fino al 2018 era concentrata principalmente nelle aree del centro e del sud Italia, oggi ha iniziato a operare anche in Veneto, Lombardia e Piemonte, dove A2A ha una forte presenza ed importanti programmi di espansione. L'obiettivo è quello di diventare un player di riferimento per gli interventi di efficienza energetica e gli impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale di taglia compresa tra 20 e 500 kWp.

Questa taglia di impianto lo scorso anno ha costituito circa il 34% della nuova potenza installata con 154 MW.

Per farlo, le due aziende stanno lavorando per integrare e sviluppare le rispettive reti commerciali.

«Al momento SunCity conta su 70 partner, il 60% dei quali si occupa di vendita, mentre il 40% di installazione», spiega Pietro Pitingolo, co fondatore del gruppo Suncity, «mentre A2A conta una rete di centinaia di agenzie e agenti.

Questo accordo ci permette non solo di copri-


re nuove aree, ma anche di ampliare la nostra presenza in tutta Italia». E c'è di più: la partnership permetterà a Suncity di completare la propria offerta. Il gruppo, che fino a prima dell'acquisizione lavorava soprattutto nel segmento degli impianti di taglia commerciale, potrà scalare il proprio modello anche verso il residenziale. In collaborazione con A2A, Suncity ha lanciato un configuratore online (SolareA2A) che, a partire da alcune indicazioni sul paese di residenza e sui consumi in bolletta, offre al cliente indicazione sui benefici di un impianto solare.

#### NON SOLO MERCATO PRIMARIO

Quelli che abbiamo visto finora sono alcuni dei più importanti esempi di acquisizioni che avranno un impatto soprattutto sul mercato primario del fotovoltaico, e quindi su tutto ciò che riguarda la realizzazione di nuove installazioni in Italia.

Ma nel corso della prima metà dell'anno ci sono stati movimenti significativi anche sul fronte del mercato secondario.

Un esempio è quello di Kiwa, leader nel settore del testing, delle ispezioni e delle certificazioni, che a fine agosto ha perfezionato l'acquisizione della maggioranza di Moroni & Partners, azienda di riferimento nel settore delle energie rinnovabili, con un portafoglio di servizi di ingegneria dedicato al mercato primario e secondario degli impianti energetici.

Insomma, finora il 2019 ha dimostrato di essere un anno molto caldo sul fronte delle acquisizioni. Non ci resta che seguire le evoluzioni e l'impatto che queste operazioni avranno sul mercato, e soprattutto in che modo aiuteranno il comparto del fotovoltaico a crescere sempre di più. 



## GAMMA AD ALTA TECNOLOGIA

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



**EXE Srl**

Via Negrelli 15 • 39100 Bolzano (BZ)

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



# IL FOTOVOLTAICO TRA I PROTAGONISTI DI THAT'S MOBILITY

SOLAREB2B HA ORGANIZZATO IL CONVEGNO "FOTOVOLTAICO E MOBILITÀ ELETTRICA, OLTRE LA NORMALE CONVERGENZA", UN'OCCASIONE PER FARE IL PUNTO SULLE GRANDI SINERGIE TRA QUESTI DUE SETTORI E SULLE LORO POTENZIALITÀ DI SVILUPPO

**A**nche quest'anno l'evento That's Mobility (MiCo Milano Congressi, 25-26 settembre) è stato l'occasione per parlare non solo di mobilità elettrica, ma anche della convergenza tra questo mondo e quello del fotovoltaico. A mettere a tema questo argomento è stata per la seconda volta la redazione di SolareB2B con un convegno dal titolo, appunto, "Fotovoltaico e mobilità elettrica, oltre la normale convergenza". L'evento, che ha registrato un grande afflusso di partecipanti, è stato introdotto dal direttore di SolareB2B, Davide Bartesaghi.

Nel primo intervento Erica Bianconi, esperto in gestione dell'energia, ha fatto il punto sulla normativa e sulla strategia della pubblica amministrazione per lo sviluppo dell'infrastruttura di ricarica. Lo stato dell'arte della tecnologia delle batterie per gli electric vehicle è stato invece affrontato da Daniele Invernizzi, presidente di EV-Now e vicepresidente di Tesla Owners Italia. Ha chiuso la prima sessione dei lavori Stefano Cavriani, co-fondatore di Ego e consigliere di Italia Solare, che ha presentato le sfide dell'integrazione tra generazione distribuita, mobilità e rete elettrica.

Nella seconda sessione, moderata da Michele Lopriore, redattore di SolareB2B, è stato dedicato spazio ai prodotti, con una carrellata sulle principali novità nel comparto dell'e-mobility. Hanno partecipato Ivano Benedet (Sonepar), Attilio Bragheri (SMA), Mario Cattaneo (SolarEdge), Caterina Cianca (ABB), Valentina De Carlo (Senec), Marco Di Carlo (Mennekes), Dario Fabris (Viessmann), Giovanni Marino (Growatt), Luca Rossini (Rossini Energy) e Fabrizio Seghetti (Ingeteam). Il convegno è stato l'occasione per tornare a parlare dell'impor-



STEFANO CAVRIANI, CO-FONDATORE DI EGO TRADE E CONSIGLIERE DI ITALIA SOLARE



ERICA BIANCONI, ESPERTA IN GESTIONE DELL'ENERGIA



DANIELE INVERNIZZI, PRESIDENTE DI EV-NOW E VICEPRESIDENTE DI TESLA OWNERS ITALIA

anza di agganciare strettamente la mobilità elettrica alla produzione di energia da fonti rinnovabili, per evitare che l'elettrificazione del parco auto circolante si riduca solamente a uno spostamento da un luogo all'altro delle emissioni inquinanti. Il mercato sta già avanzando in questa direzione, e lo dimostra ad esempio lo sviluppo di reti prosumer, di cui fanno parte possessori di impianti fotovoltaici dotati di sistema storage che condividono l'energia prodotta e accumulata e che permetto-

no nuove modalità di ricarica sganciate dalla connessione fisica al proprio impianto. Queste "infrastruttura virtuali" stanno ampliando le potenzialità del sistema e permettono di coinvolgere anche le colonnine di ricarica nelle attività con cui gli impianti fotovoltaici possono offrire servizi di stabilizzazione della rete. Non solo, sta crescendo anche quell'ambito chiamato vehicle to grid, cioè la tecnologia bidirezionale che permette agli stessi veicoli elettrici di immagazzinare e restituire



IVANO BENEDET, SONEPAR



ATTILIO BRAGHERI, SMA



MARIO CATTANEO, SOLAREEDGE



CATERINA CIANCA, ABB



VALENTINA DE CARLO, SENEC





MARCO DI CARLO, MENNEKES




DARIO FABRIS, VIESSMANN



LUCA ROSSINI, ROSSINI ENERGY



FABRIZIO SEGHETTI, INGTEAM

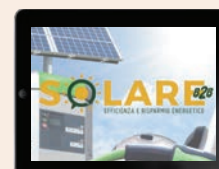
re energia per la stabilizzazione della rete. Questa possibilità offre scenari ancora più innovativi che coinvolgono non solo i privati ma anche tutto il mondo delle pubbliche amministrazioni che hanno la necessità di immaginare e progettare le smart city del futuro in un'ottica di maggiore efficienza energetica. Sistemi fotovoltaici, sistemi di accumulo domestici e batterie sulle auto, possono dare vita quindi a una rete che potenzia le prestazioni e le possibilità offerte sino ad ora offrendo ai consumatori finali nuove possibilità di utilizzo, più smart e più innovative. Nel convegno è stato confermato che il fotovoltaico può e deve mantenere e rafforzare il suo ruolo all'interno del mondo della mobilità elettrica dato che è per sua natura vocato a farlo anche perché si tratta della fonte che più di tutte ha la caratteristica di essere un modello di produzione distribuita, come distribuito sarà il modello di prelievo di energia per alimentare i veicoli elettrici. 



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare le slide con i prodotti presentati in occasione del convegno



FORNITURE FOTVOLTAICHE SRL

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

Tel. 0039 0835 383529 • Cell. 347 4915133



SPS istem

eurener  
energia solar

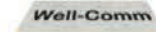
GLASS GLASS



VALUTIAMO  
la cessione del credito



Siamo pronti ad Investire nei progetti dei nostri nuovi Partners







# MOBILITÀ: L'INFRASTRUTTURA DI RICARICA SPINGE L'ACCELERATORE

NEL 2018 SI STIMANO IN ITALIA CIRCA 3.500 PUNTI DI RICARICA PUBBLICI, IN CRESCITA DEL 23% RISPETTO AL 2017, E 4.000 PUNTI DI RICARICA PRIVATI, CHE SEGnano UN INCREMENTO DI CIRCA IL 60% RISPETTO ALL'ANNO PRECEDENTE. MA PER FAVORIRE UNO SVILUPPO OMOGENEO, SARÀ NECESSARIO SMUSSARE LE DIFFERENZE REGIONALI

Quello che segue è un estratto dall'Executive Summary della seconda edizione dello Smart Mobility Report, il rapporto dell'Energy & Strategy Group presentato lo scorso 25 settembre in occasione della giornata di apertura di That's Mobility. Lo studio conduce un'analisi dettagliata dell'evoluzione e dello stato dell'arte del mercato della mobilità elettrica nel mondo, in Europa e in Italia, sia dal punto di vista delle infrastrutture di ricarica sia dal punto di vista dei veicoli a trazione elettrica. Il rapporto illustra inoltre il quadro normativo a supporto della diffusione dei veicoli elettrici e dell'infrastruttura di ricarica in Italia oltre che l'offerta di auto elettriche e la sua evoluzione. A concludere, l'illustrazione di diversi scenari di diffusione della mobilità elettrica nel nostro Paese e delle relative ricadute attese per gli operatori ed il sistema-paese.

## EXECUTIVE SUMMARY

Nel 2018 sono stati immatricolati quasi 2,1 milioni di veicoli elettrici (includendo passenger cars e Light Duty Vehicles), sia "full electric" (BEV) che ibridi plug-in (PHEV), registrando una crescita del 78% rispetto all'anno precedente. Il trend di crescita è costante e ci si aspetta che si confermi per il 2019, alla fine del quale ci si attende di superare la soglia dei 3 milioni di veicoli elettrici immatricolati nell'anno. Si conferma anche il trend che vede uno spostamento del mix di immatricolazioni da veicoli PHEV verso i BEV, i quali guadagnano un ulteriore 3% rispetto al valore registrato nel 2017, attestandosi sul 70% circa delle immatricolazioni complessive nel 2018.

[...]

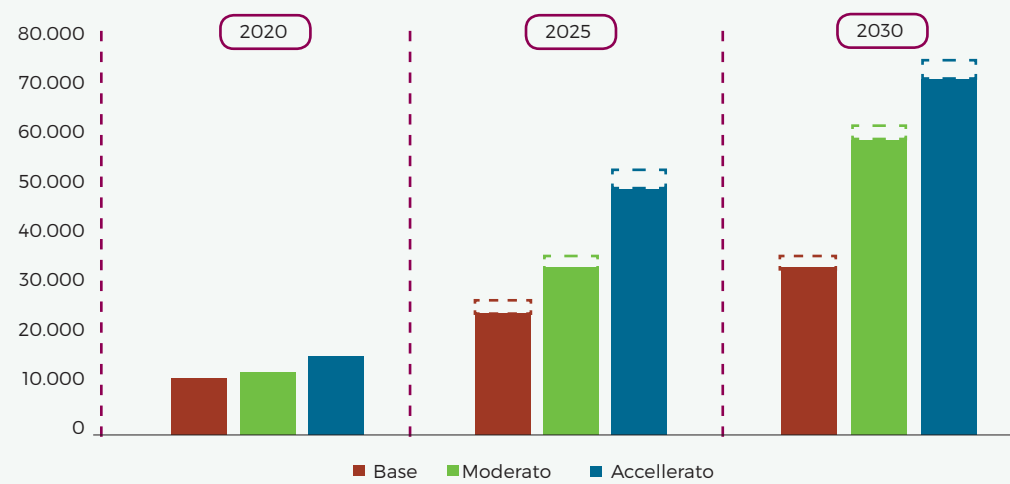
## I NUMERI DELLA MOBILITÀ ELETTRICA IN ITALIA

Nel 2018 sono state immatricolate 9.579 auto elettriche, di cui 5.010 BEV e 4.569 PHEV, pari allo 0,5% del totale delle immatricolazioni (quasi 2 milioni di auto nel 2018). Questo porta il totale delle auto elettriche circolanti in Italia a fine 2018 a circa 22.000 unità.

Va sottolineata tuttavia la crescita «relativa» delle immatricolazioni, considerando che le immatricolazioni di BEV sono in aumento di quasi 1,5 volte rispetto al 2017, mentre quelle di PHEV registrano un incremento del 60% rispetto all'anno precedente. Nei primi sette mesi del 2019, le immatricolazioni di BEV in Italia sono in crescita del 113% rispetto allo stesso periodo del 2018. Dopo un incremento «limitato» registrato nel primo trimestre 2019 rispetto allo stesso periodo del 2018 (+50% a gennaio 2019, +2% a febbraio 2019 e +49% a marzo 2019), nei mesi seguenti sono stati registrati tassi di crescita molto più elevati, trainati dall'entrata in vigore dell'Ecobonus, la cui richiesta online è stata abilitata a partire dall'8 aprile 2019.

La definizione di politiche incentivanti che promuovano la diffusione della mobilità elettrica risulta un fattore importante, quantomeno nel breve periodo. All'interno del Rapporto - cui si rimanda per mag-

PUNTI DI RICARICA PUBBLICI IN ITALIA SECONDO I TRE SCENARI BASE, MODERATO E ACCELERATO



giori dettagli - è stata effettuata un'analisi estensiva dei provvedimenti «economici» a supporto della diffusione delle autovetture elettriche in Italia, da cui emerge uno scenario particolarmente interessante, con differenze significative a livello regionale. Sono stati in primo luogo analizzati gli incentivi locali all'acquisto di veicoli elettrici, i quali agiscono sull'indubbia barriera alla diffusione di tali veicoli rappresentata dal prezzo d'acquisto del veicolo elettrico. L'analisi mostra una forte polarizzazione nell'area settentrionale del Paese (con l'unica eccezione rappresentata dalla regione Sardegna). È interessante sottolineare che in tutti i casi analizzati, il contributo è cumulabile, nel limite del 100% della spesa sostenuta per l'acquisto dell'autovettura nuova, con altri incentivi ottenuti a copertura della medesima spesa. In secondo luogo, al fine di tener conto non solo della prospettiva del «costo di acquisto», ma anche di quella del cosiddetto Total Cost of Ownership (che valuta il costo di un veicolo lungo tutta la vita utile), sono stati analizzati sia l'articolazione della tassa di circolazione («Bollo») che le modalità privilegiate di accesso a parcheggi e zone a traffico limitato a livello regionale. Dall'analisi dello scenario relativo alla tassa di circolazione (bollo), emerge che in tutte le regioni italiane, le autovetture ad alimentazione esclusivamente elettrica godono dell'esenzione dal pagamento della tassa di circolazione per cinque anni a decorrere dalla data di prima immatricolazione, al termine dei quali si deve corrispondere una tassa pari ad un quarto dell'importo previsto per le corrispondenti autovetture a benzina. Unica eccezione è rappresentata dal Piemonte, dove le autovetture ad alimentazione esclusivamente elettrica (BEV) godono dell'esenzione permanente dal pagamento delle tasse automobilistiche. Lo scenario è invece piuttosto eterogeneo per quanto riguarda le modalità di accesso a parcheggi e zone a traffico limitato, dal momento che si va da regioni dove tali provvedimenti sono ampiamente diffusi fino ad arrivare, all'estremo opposto, a regioni in cui essi risultano sostanzialmente assenti.

Al fine di redigere un "ranking" delle diverse regioni italiane, tali informazioni sono state "pesate" sulla

base della loro incidenza sul Total Cost of Ownership di un veicolo elettrico. Il quadro che ne emerge è piuttosto eterogeneo tra le diverse regioni, con un significativo divario nord-sud.

[...]

## L'EVOLUZIONE DELL'INFRASTRUTTURA DI RICARICA

Ad oggi, in Italia sono presenti quasi 8.200 punti di ricarica pubblici e privati ad accesso pubblico. La distribuzione di tali punti di ricarica tra le diverse Regioni è piuttosto disomogenea. In particolare, la Lombardia è l'unica Regione con oltre 1.000 punti di ricarica, seguita da Lazio, Piemonte, Emilia Romagna, Toscana e Sicilia con oltre 500 punti di ricarica. Il Nord Italia mostra il livello di diffusione dei punti di ricarica maggiore, sia in termini di complessivi (51%) che con specifico riferimento ai punti di ricarica «fast charge» (53%).

Focalizzando l'attenzione sui punti di ricarica pubblici, a fine 2018 si stimano in Italia circa 3.500 punti di ricarica, in crescita del 23% rispetto all'anno precedente (un «ritmo» di quasi 10 punti percentuali superiore rispetto allo scenario europeo nel suo complesso). Il 20% circa dei punti di ricarica è di tipo «fast charge», in linea con quanto registrato a livello europeo. La crescita dei punti di ricarica «fast charge» è stata molto più accentuata rispetto a quella dei punti «normal charge» in termini percentuali (rispettivamente 52% e 18%), seppur con valori assoluti inferiori.

Analizzando la localizzazione dell'infrastruttura di ricarica ad accesso pubblico, emerge una netta prevalenza di installazioni in ambito urbano (nell'ordine del 70-75%), su strada o in parcheggi pubblici, in significativa crescita rispetto all'anno precedente. Anche i «punti d'interesse» sono ben rappresentati, contando circa per il 20-30% dei punti di ricarica totali (la maggior parte dei quali fa riferimento ai comparti Horeca, centri commerciali e concessionarie auto). Per quanto riguarda invece la ricarica privata, a fine 2018 si stimano oltre 4,6 milioni di punti di ricarica privati a livello globale. Questo valore è pari a





circa 8,5 volte il numero di punti di ricarica pubblica e privata ad accesso pubblico disponibili ed a circa 0,85 volte il numero di veicoli elettrici circolanti. Il tasso di crescita registrato rispetto al 2017 è molto elevato, pari a circa il 50% - circa doppio rispetto a quello registrato per i punti di ricarica pubblica e privata ad accesso pubblico - indubbiamente trainato dal trend di crescita «esponenziale» delle immatricolazioni di veicoli elettrici. I «numeri» del mercato italiano sono decisamente più contenuti, pari a circa 4 mila punti di ricarica privati installati nell'anno in Italia, in crescita di circa il 60% rispetto all'anno precedente, con uno stock complessivo di punti di ricarica privati installati in Italia si stimato nell'ordine degli 11.000 - 13.000 punti.

Al fine di testare il «polso» degli utilizzatori di auto elettrica in Italia, è stata effettuata una survey diretta a possessori di un'auto elettrica e a persone interessate all'acquisto. Ai primi è stato chiesto di evidenziare quali siano attualmente le carenze maggiori, soprattutto dal punto di vista dell'infrastruttura di ricarica, e di conseguenza quali azioni ritengono maggiormente necessarie per lo sviluppo della mobilità elettrica. Ai secondi invece sono state chieste le barriere che finora hanno impedito l'acquisto. Il questionario - veicolato attraverso diversi canali - ha raccolto circa 200 risposte di utilizzatori dell'auto elettrica o interessati a diventarlo. Va subito sottolineato come non si voglia qui rappresentare statisticamente la popolazione dei possessori di auto elettrica in Italia, bensì mettere in evidenza i trend e le percezioni più rilevanti ai fini del nostro studio. Per quanto riguarda le principali barriere all'acquisto di un veicolo elettrico registrate da coloro che non possiedono un'auto elettrica, la barriera economica - relativa all'elevato costo iniziale dell'auto elettrica - risulta preponderante (indicata dal 72% dei rispondenti), in linea con quanto registrato nel 2018. Di minor incidenza invece i «problemi» relativi all'inadeguatezza della rete di ricarica (39%) e

all'autonomia limitata (28%). È interessante sottolineare la riduzione rispetto al 2018 della percezione di inadeguatezza dell'infrastruttura di ricarica da parte dei potenziali utilizzatori, su cui ha indubbiamente inciso lo sviluppo di tale infrastruttura cui si è assistito nel corso dell'ultimo anno. A coloro che invece posseggono un veicolo elettrico, è stato chiesto che utilizzo facessero del veicolo. L'auto elettrica viene tipicamente utilizzata per tragitti «brevi» (ossia che non superano i 100 km), mentre per quanto riguarda i viaggi «lungi» (>100 km), poco più del 40% del campione li effettua con cadenza settimanale (32,5%) o quotidiana (10%), mentre circa il 30% del campione non li percorre mai o non più di poche volte all'anno.

Oltre i 2/3 del campione ha dichiarato di ricaricare il veicolo a casa, mentre il restante 30% si ripartisce tra chi ha la possibilità di ricaricare l'auto elettrica al lavoro (20%) e chi invece deve fare esclusivo affidamento alla ricarica pubblica (10%). È evidente che, ad oggi nel mercato italiano, la disponibilità di un punto di ricarica domestica in primis o sul luogo di lavoro sia condizione quasi indispensabile per vincere la range anxiety e convincere un privato all'acquisto di un'auto elettrica.

Questo dato non è tuttavia da interpretare come un sintomo di scarso interesse per la ricarica pubblica da parte degli utilizzatori di veicoli elettrici. Si stima infatti che oltre l'80% degli utilizzatori di veicoli elettrici faccia uso dell'infrastruttura pubblica, ancorché la maggior parte in maniera non assidua. In quest'ambito, è interessante sottolineare il forte miglioramento della percezione di adeguatezza dell'infrastruttura di ricarica pubblica da parte degli utilizzatori dei veicoli elettrici rispetto al 2018, quando oltre il 60% del campione riteneva che l'infrastruttura non fosse adeguata (contro il 14% attuale). Non mancano certamente gli aspetti «critici» su cui gli operatori sono chiamati a riflettere ed agire, «incoraggiati» dal fatto che più del 50% del campione

ritiene che l'infrastruttura di ricarica pubblica sarà fondamentale per la diffusione di veicoli elettrici.

### GLI SCENARI DI MERCATO IN ITALIA

Per quanto riguarda le previsioni relative alle immatricolazioni di veicoli elettrici sono stati ipotizzati - in continuità con la precedente edizione del Report (cfr. E-Mobility Report 2018) tre diversi scenari:

- Scenario «base»: questo primo scenario di sviluppo prevede un'adozione di veicoli elettrici che, seppur in crescita nell'intervallo di tempo considerato, non va oltre i 2,5 milioni di veicoli circolanti al 2030, con il picco della quota di mercato delle nuove immatricolazioni in quell'anno pari al 30% del totale;
- Scenario «sviluppo moderato»: in questo scenario i veicoli elettrici raggiungono il 23% di nuove immatricolazioni già nel 2025 per arrivare oltre al 50% nel 2030, anno in cui quelli circolanti superano i 5 milioni (circa il 13% del parco circolante);
- Scenario «sviluppo accelerato»: lo scenario di maggiore sviluppo vede un rapido aumento delle immatricolazioni già prima del 2025, quando raggiungono il 30% e quasi 2 milioni di veicoli circolanti. Al 2030 le immatricolazioni di veicoli elettrici si attestano nell'intorno del 65%, trainate dai veicoli full electric (l'85% del mix), raggiungendo i circa 7 milioni (20% del circolante totale).

L'analisi degli scenari di mercato relativi all'infrastruttura di ricarica ha previsto invece - per ciascuno degli scenari relativi alle auto - una forchetta di valori, relativi alle installazioni di colonnine pubbliche e private ad uso pubblico da oggi al 2030. La differenza tra gli scenari è significativa nei «numeri», ma meno pronunciata rispetto ai veicoli. Se si guarda ad esempio al 2025, si passa dai 25.000 punti di ricarica dello scenario base ai 51.000 di quello a sviluppo accelerato. Al 2030, invece, il numero medio di punti di ricarica passa da un minimo di 34.000 ad un massimo di 73.000 nello scenario a maggior sviluppo.

### IL REPORT

La seconda edizione dello «Smart Mobility Report» dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano tratta tematiche sul mercato della mobilità elettrica nel mondo, in Europa e in Italia. Lo studio illustra inoltre il quadro normativo a supporto dello sviluppo delle immatricolazioni e dell'infrastruttura di ricarica.



**CONTACT**  
ITALIA®  
SOLAR DIVISION

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

“VELOCE DA INSTALLARE,  
FACILE DA REGOLARE”



SCANALATURA

Punto di sollevamento per facilitare la movimentazione con carrello.



FORO Ø 14

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



FORI FISSAGGI

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



PROFILO INTEGRATO

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



NOVITÀ

MORSETTI UNIVERSALI

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



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

PRODUCT  
100%  
made in Italy

PROGETTAZIONE E  
DIMENSIONAMENTO  
GRATUITO  
DELL'IMPIANTO

VERIFICA  
DI TENUTA  
AL VENTO

PATENT  
PENDING

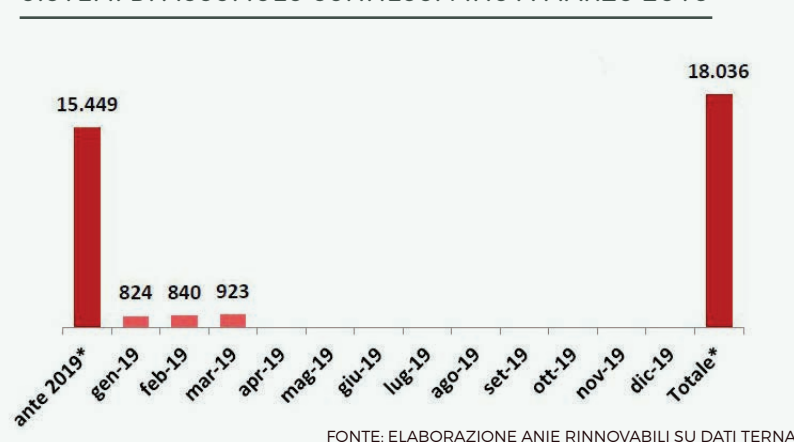
100%  
Riciclabile



# STORAGE, IN ITALIA SUPERATE LE 18.000 UNITÀ INSTALLATE

SECONDO QUANTO EMERGE DAL PRIMO OSSERVATORIO DI ANIE IN COLLABORAZIONE CON TERNA, NEI PRIMI TRE MESI DEL 2019 SONO STATI INSTALLATI 2.587 SISTEMI DI ACCUMULO

SISTEMI DI ACCUMULO CONNESSI FINO A MARZO 2019



POTENZA (MW) DEI SISTEMI DI ACCUMULO CONNESSI FINO A MARZO 2019



**A**l 31 marzo 2019, si contavano 18.036 sistemi di accumulo installati in Italia, di cui 15.449 connessi entro fine 2018. Solo nel primo trimestre di quest'anno, le installazioni di sistemi di accumulo si sono attestate a 2.587 unità. Questi alcuni dei dati pubblicati da Anie Rinnovabili nella prima edizione del report "Osservatorio sistemi di accumulo" che riporta i numeri delle installazioni di energy storage in Italia abbinati a impianti fotovoltaici al 31 marzo 2019 sulla base di un'elaborazione dei dati Terna.

Più in dettaglio, la potenza complessiva dei sistemi di accumulo installati al 31 marzo 2019 è pari a 80,2 MW mentre la capacità massima utilizzata si attesta sui 168 MWh. Nel solo primo trimestre di quest'anno la potenza complessiva installata è stata di 11,2 MW e la capacità massima utilizzata di 20,6 MWh.

I dati evidenziano un trend positivo su tutti i fronti: in termini di numero di sistemi installati (+2% a febbraio rispetto a gennaio e +10% a marzo rispetto a febbraio), di potenza (+2% febbraio vs gennaio e +7% marzo vs febbraio) e persino di capacità (+4% febbraio vs gennaio e +49% marzo vs febbraio).

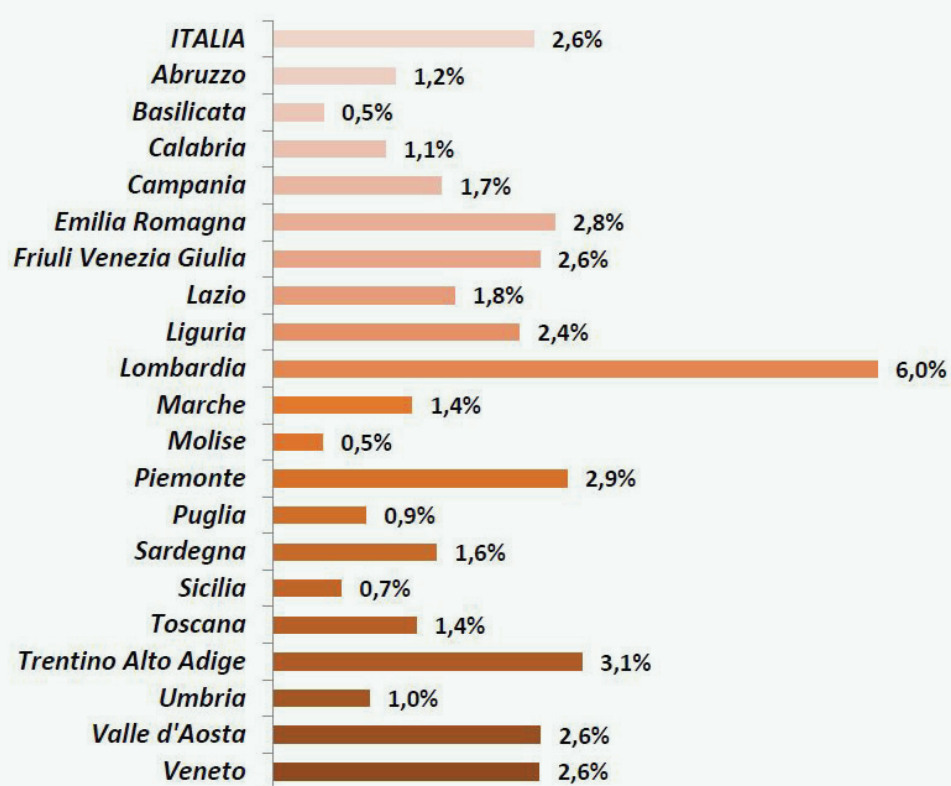
La quasi totalità dei sistemi di accumulo al 31 marzo, per la precisione il 99%, è di taglia <20 kWh ed è abbinata a impianti fotovoltaici di taglia residenziale. Il 93% delle batterie installate sugli impianti è al litio, corrispondenti al 93% della potenza e all'83% della capacità utile. Analizzando i dati regionali, grazie ai due bandi con stanziamento di 9 milioni di euro complessivi, la Lombardia è la Regione con il maggior numero di sistemi installati. Si contano in totale 6.414 sistemi e 883 unità allacciate alla rete nel solo primo trimestre del 2019, per una potenza complessiva di 25,6 MW e una capacità di 49,7 MWh. Il numero tenderà a crescere ulteriormente nel 2019 e nel 2020 grazie ai 3,4 milioni di euro (elevabili a 4,4 milioni di euro in funzione del bilancio regionale) stanziati con il recente bando. Seguono la Regione Veneto con 2.668 sistemi di accumulo (363 nel primo trimestre del 2019) per una potenza di 11,6 MW e una capacità di 19,3 MWh. Anche questo dato vedrà un ulteriore sviluppo grazie al bando regionale di 2 milioni di euro. Sul terzo gradino del podio si trova la Regione Emilia Romagna con 1.996 sistemi di accumulo installati (252 nei primi tre mesi del 2019), per una potenza totale di 9,2 MW e una capacità di 25,9 MW.

Anie Rinnovabili, che nell'ultimo triennio ha incontrato diverse amministrazioni regionali per promuove

vere la diffusione dei sistemi di accumulo, evidenzia come servirebbero nuove iniziative in altre Regioni. Dall'analisi dell'impatto dei recenti bandi regionali, che hanno previsto un contributo a fondo perduto fino al 50% delle spese sostenute per l'acquisto e l'installazione di un sistema di accumulo a servizio di un impianto fotovoltaico di utenza domestica con un massimale di 3.000 euro, si può stimare che ogni milione di euro di dotazione porterà all'installazione di circa 1,6 MWh di capacità di accumulo, considerando sistemi di accumulo da 5 kWh di capacità nominale. Anie Rinnovabili auspica che il Piano Nazionale Integrato Energia e Clima preveda nel 2020-2022 una misura nazionale con una dotazione annua di 30 milioni di euro di contributi a fondo perduto, cumulabili con le

detrazioni fiscali, per l'acquisto e l'installazione pari al 30% del costo dello storage sino al raggiungimento di un massimale. Dal confronto a livello nazionale degli impianti fotovoltaici residenziali installati (incentivati e non incentivati) e dei sistemi di accumulo ad essi abbinati, si stima che soltanto 2,6 impianti fotovoltaici su 100 sono dotati di un sistema di accumulo. A fronte dei circa 450.000 impianti fotovoltaici residenziali in conto energia Anie Rinnovabili chiede di intervenire sulla circolare 13/E dell'Agenzia delle Entrate pubblicata lo scorso 31 maggio al fine di promuovere i sistemi di accumulo tramite la detrazione fiscale per ristrutturazione edilizia anche su impianti fotovoltaici nei diversi conto energia, ad eccezione del primo.

RAPPORTO % NUMERO DI SISTEMI DI ACCUMULO E NUMERO DI IMPIANTI FV RESIDENZIALI



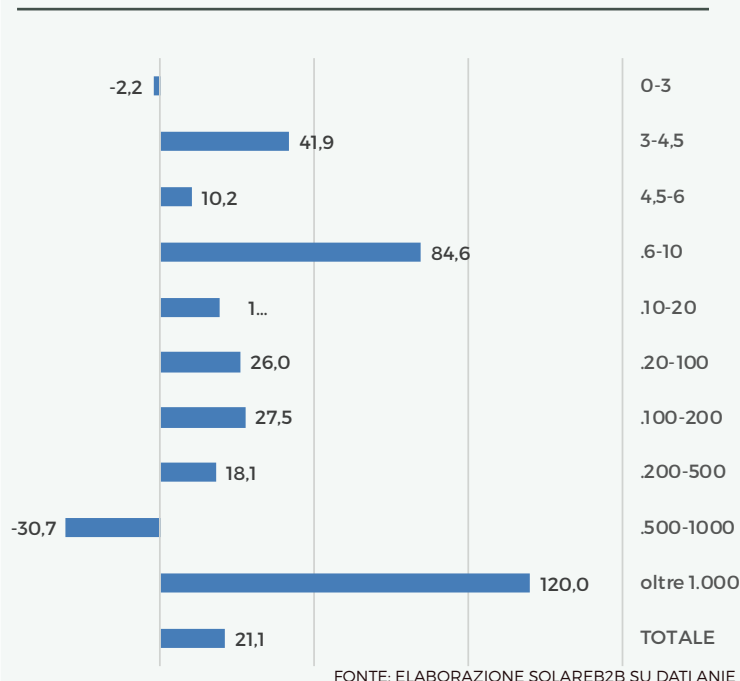


# NEL PRIMO SEMESTRE IN ITALIA NUOVO FV A 231 MW (+21%)

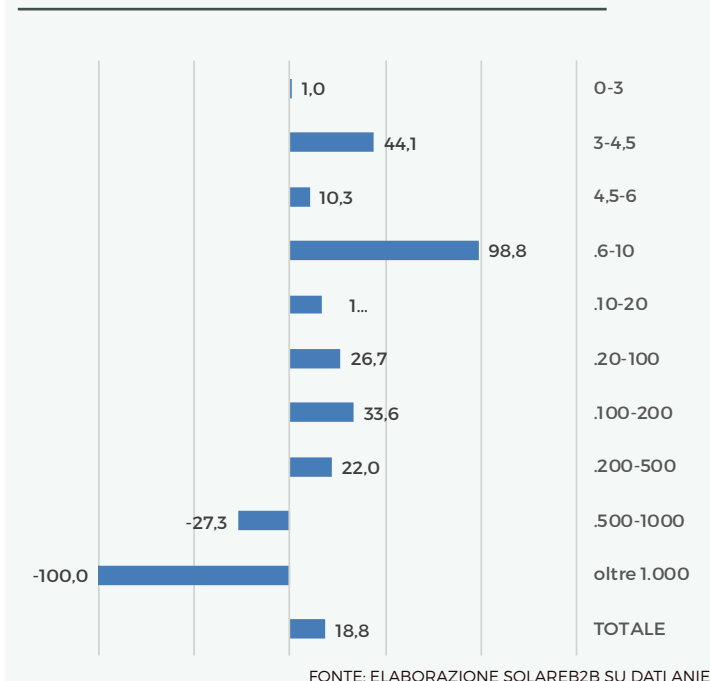
DA GENNAIO A GIUGNO 2019 IL PAESE HA REGISTRATO UN BOOM DELLA TAGLIA 6-10 KWP (+84%) E DELLA TAGLIA 100-200 KWP (+27%)

**N**el periodo di gennaio-giugno 2019 la nuova potenza fotovoltaica installata è stata pari a 231 MW, con una crescita del 21% rispetto allo stesso periodo del 2018 (191 MW). In aumento anche il numero di unità di produzione connesse (+19%). È quanto emerge dai dati Gaudi (fonte Terna) diffusi da Anie Rinnovabili. Considerando i singoli mesi, la nuova potenza installata a giugno è stata di 44,3 MW (+17%). Gli impianti di tipo residenziale (fino a 20 kW) costituiscono il 56% della nuova potenza installata nei primi sei mesi del 2019. Di questi, continua il boom della taglia 6-10 kWp, che ha registrato una crescita dell'84% rispetto allo stesso periodo del 2018. Crescono anche le taglie 3-4,5 (+41%) e 100-200 kWp (+27%).

TREND DI CRESCITA (%) PER POTENZA  
INSTALLATA (KWP) GEN-GIU 2019 VS GEN-GIU 2018



TREND DI CRESCITA (%) PER NUMERO  
DI IMPIANTI GEN-GIU 2019 VS GEN-GIU 2018



**Greensun** group  
PV PROFESSIONAL DISTRIBUTOR



GREENSUN è lieta di presentare il nuovo

## MODULO SMART SolarEdge

Modulo a 60 Celle Monocristalline PERC  
con **ottimizzatore di potenza integrato**

**solar**edge

- ✓ Ottimizzazione del rendimento energetico grazie al monitoraggio costante del punto di massima potenza (MPPT) di ogni singolo modulo
- ✓ Affidabile
- ✓ Installazione semplice e veloce
- ✓ Eccellenti prestazioni di carico meccanico e resistenza agli urti
- ✓ Garanzia di 12 anni sui Moduli e di 25 anni sulle prestazioni
- ✓ Scopri di più: [www.greensun.it](http://www.greensun.it) o scrivici a: [info@greensun.it](mailto:info@greensun.it)





**ELFOR**  
RENEWING YOUR ENERGY

**Noi siamo pronti**  
*Il futuro dell'energia è*



**Inquadra la foto con l'app  
per Realtà Aumentata "SolareB2B"**

e guarda subito il video dell'evento ELFOR DAY 2019"

Dopo aver festeggiato i nostri primi 10 anni lo scorso fine giugno siamo tornati in ufficio consapevoli che il nostro progetto ha degli ottimi alleati non solo nei numeri ma anche e soprattutto nelle persone.

Grazie al lavoro del nostro team di tecnici e commerciali, il mercato riconosce e apprezza il nostro supporto nel pre-vendita, la stesura delle offerte, la progettazione e scelta del miglior prodotto in base alle esigenze del cliente oltre alla vendita e al post-vendita. Questo aiuta il cliente passo-passo in tutte le fasi del processo.

Perciò Elfor vuole diventare maggiormente un punto di riferimento nel settore delle energie rinnovabili nel segmento B2B. Ad oggi, oltre ad offrire un'ampia gamma di prodotti in pronta consegna, mettiamo a disposizione un know-how avanzato, frutto dell'esperienza decennale.

Questa esperienza ci fa guardare con ottimismo al futuro. Una strada verso un domani importante e che riguarderà tutte le aziende e le città italiane verso una nuova rivoluzione.

L'energia rinnovabile è in grande evoluzione. Per esempio, grazie al ritardo accumulato dal nostro paese, il mercato italiano è ancora in espansione sul fotovoltaico e lo sarà ancora per qualche tempo fino al raggiungimento degli altri paesi europei.







## al nostro Futuro!

*llettrica sarà più Green*

Un ritardo che in realtà può diventare un'opportunità per tutte le imprese che lavorano in questo settore e per i nostri clienti che vogliono sfruttarla al meglio. Infatti, il futuro non sarà soltanto indirizzato verso la vendita di prodotti per produrre o accumulare energia. Oltre alla produzione di energia elettrica dobbiamo cominciare a ragionare sul come gestirla.

L'energia prodotta e accumulata deve essere distribuita ed utilizzata correttamente. Siamo molto bravi a produrre energia, malgrado il ritardo infrastrutturale Italiano, ma facciamo fatica a distribuire correttamente quanto produciamo in ogni singolo punto che ne ha la necessità.

Per questo motivo stiamo implementando nel nostro mercato anche la vendita di prodotti per gestire l'energia studiando nuovi modelli di ottimizzazione per il controllo in tempo reale dei consumi energetici di utenti residenziali e non per le future smart grid.

Una smart grid è l'insieme di una rete di informazione e di una rete di distribuzione elettrica in modo tale da consentire di gestire la rete elettrica in maniera "intelligente" sotto vari aspetti o funzionalità, ovvero in maniera efficiente per la distribuzione di energia elettrica e per un uso più razionale dell'energia minimizzando, al contempo, eventuali sovraccarichi e variazioni della tensione elettrica intorno al suo valore nominale.

Questa sarà un'occasione ancora più concreta nei prossimi mesi. Vogliamo quindi conoscere, migliorare ed implementare questa opportunità per il mercato italiano. Infatti, non soltanto le imprese singole ma anche intere città avranno bisogno di realizzare un'efficace smart grid per fornire un futuro più pulito e Green ai propri cittadini. Un esempio visibile a tutti è l'aumento di automobili elettriche. Sono e saranno sempre più presenti nelle nostre città e di conseguenza il mercato va sempre più verso questa direzione.

Siamo convinti che il futuro dell'energia elettrica prodotta sarà ancora più Green: come Elfor siamo pronti al nostro futuro!

**Paolo Panighi, CEO Elfor**







# MODULI

## COSÌ L'INDUSTRIA INVESTE SU COMUNICAZIONE E MARKETING

MAGGIORE PRESENZA SUI CANALI WEB, AFFIANCAMENTO COSTANTE A INSTALLATORI E DISTRIBUTORI ATTRAVERSO CORSI IN AULA E ONLINE E PARTECIPAZIONE AGLI EVENTI FIERISTICI PIÙ IMPORTANTI DEL SETTORE: SONO ALCUNE DELLE STRATEGIE ATTRAVERSO LE QUALI I PRINCIPALI PRODUTTORI DI MODULI SPINGONO INNOVAZIONE TECNOLOGICA E DI PRODOTTO

DI MICHELE LOPRIORE





vetrina prodotti

aleo

## IL PRODOTTO

A partire da gennaio 2020 le linee di prodotto X, P e Solrif di Aleo saranno disponibili con potenze superiori, fino a 333 W, grazie all'utilizzo di una nuova generazione di celle monocristalline p-type Perc. Restano invece invariate le caratteristiche meccaniche dei moduli, fino a 8.000 Pa di resistenza meccanica alla compressione, e di prestazione, così come tutti gli aspetti legati alla garanzia, fino a 25 anni di garanzia prodotto con copertura totale.

## SCHEMA TECNICA

Sigla: X63L333

Tipologia: mono Perc per impianti di taglia residenziale e commerciale

Potenza nominale: 333 W

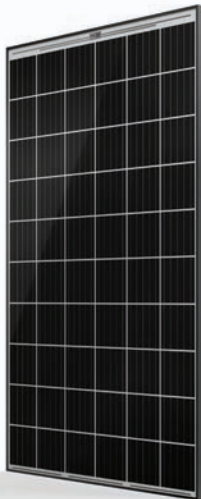
Tensione nominale: 33,2 V

Corrente nominale: 10 A

Resistenza al carico: 8.000 Pa

Efficienza: 19%

Dimensioni: 1.716x1.023x42 mm



## "PREPARARE I CLIENTI"

Flavia Favaretto, responsabile marketing di Aleo Solar Distribuzione Italia



«Se da un lato un mercato che pone continuamente nuovi traguardi è sicuramente entusiasmante, dall'altro è importante affrontare le nuove sfide in modo consapevole e preparati: ancora si confonde l'efficienza con la potenza, l'origine del prodotto non è sempre chiara, le norme, tecniche e fiscali, non sono comprensibili ai più, le garanzie sono ancora poco trasparenti. Evidentemente abbiamo ancora tanto da fare per aiutare i nostri partner e i loro clienti. Ecco perché proponiamo ai nostri installatori tavole rotonde, eventi di formazione tecnico-normativa e occasioni di formazione sulla vendita. Il riscontro è molto positivo, perché si apprezza il coraggio di noi produttori nel metterci in discussione insieme ai nostri partner».

vetrina prodotti

AUO

## IL PRODOTTO

Il modulo SunBravo sfrutta la tecnologia multi bus bar ed è disponibile con potenze fino a 335 Wp. La novità per il 2020 è l'evoluzione del prodotto, ovvero il modulo SunBravo Max, che sfrutta la tecnologia multi bus bar con celle half cut, raggiungendo così un'efficienza fino a 350 Wp.

## SCHEMA TECNICA

Sigla: serie SunBravo

Tipologia: monocristallino multi bus bar

Potenza nominale: 335 W

Tensione nominale: 33,21 V

Corrente nominale: 10,09 A

Resistenza al carico 5.400 Pa

Efficienza: 19,3%

Dimensioni: 1.696x1.022x40 mm

Peso: 19,6 kg



## "DIFFONDIAMO IL VALORE ATTRAVERSO I PARTNER"

Judith Tjeng, key account manager Italia e BeNeLux di Auo



«Continuiamo a sviluppare e a investire in moduli con più potenza ed efficienza, adatti a resistere a lungo negli ambienti estremi. I nostri moduli SunBravo e SunBravo Max, in vendita da 2020, sono il risultato di questo impegno. La nostra comprovata esperienza di più di 10 anni sul mercato europeo, una clientela fedelissima e soddisfatta e gli impianti che rendono e continuano a rendere sono la prova di questa strategia. Veicoliamo questo messaggio attraverso i nostri installatori fidelizzati e, ovviamente, i nostri distributori partner».

**S**ono numerosi i cambiamenti tecnologici che negli ultimi anni hanno investito il comparto dei moduli fotovoltaici.

Oggi il mercato del solare vanta infatti la presenza di prodotti sempre più performanti grazie all'utilizzo di diverse e innovative tecnologie: celle half cut, Perc, multi bus bar, shingle fino ai sempre più diffusi moduli bifacciali sono alcuni esempi.

Certo è che l'evoluzione tecnologica porta sempre con sé delle novità. E le novità devono

essere spiegate nei dettagli e promosse sia verso gli installatori sia verso il grande pubblico o quello potenzialmente interessato alle novità.

In questa direzione sono notevoli gli sforzi che i principali produttori di moduli hanno sostenuto, e continuano a sostenere, per valorizzare la propria offerta e catturare l'interesse sulle novità di prodotto, soprattutto sul fronte del marketing e della comunicazione. Sono infatti diversi gli strumenti e le strategie che i principali player hanno deciso di sposare, anche per

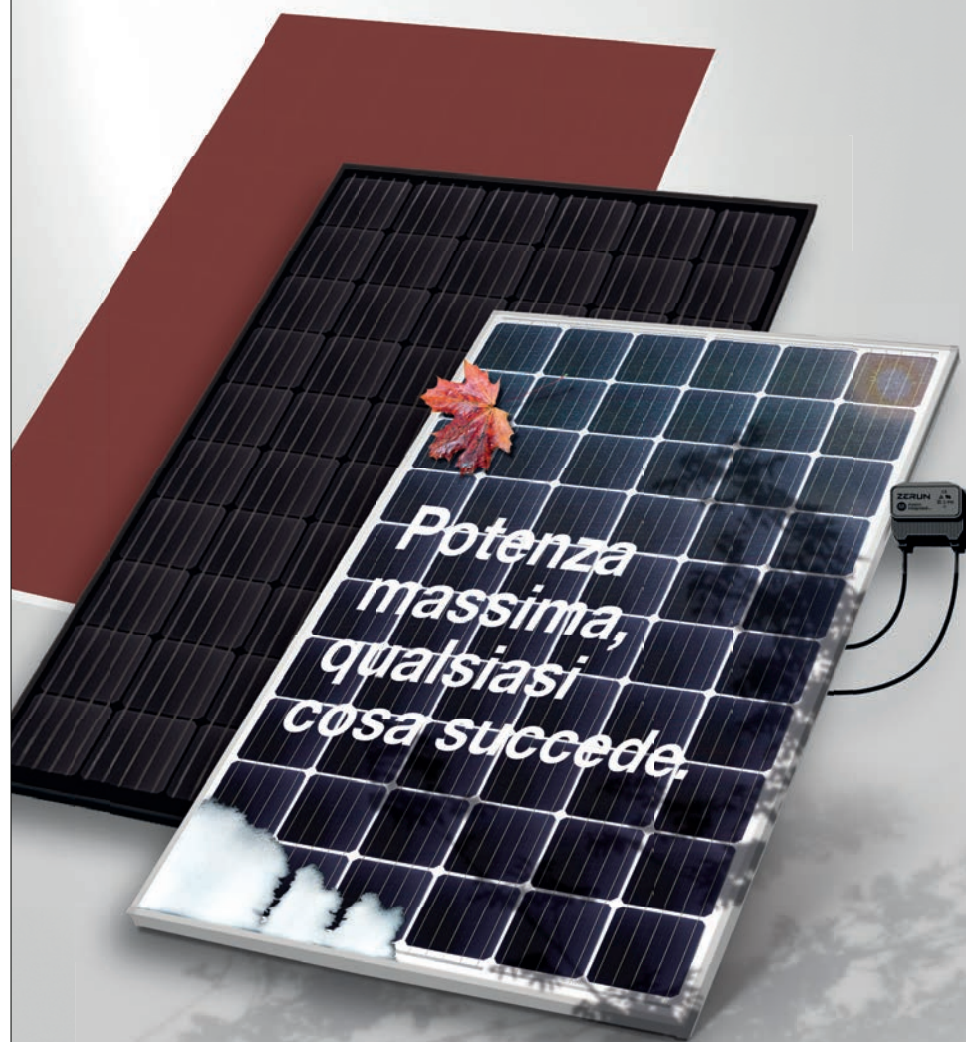
KIOTO  
SOLARFotovoltaico  
Made in Austria

Novità: Power MAXIM Plus.

Il modulo fotovoltaico intelligente.

+10% in più di potenza grazie alla junction box MAXIM. Massima efficienza con ombreggiatura, inclinazione o orientamento non ideale.

25 anni esperienza



Affidabile nel tempo

100% qualità made in Austria

Soluzioni per ogni applicazione





il 2020, per spingere le novità di prodotto. Vediamo i più importanti.

**CREARE IL GIUSTO MIX**

Prima di entrare nel dettaglio di quelli che sono gli strumenti utilizzati dalla filiera per valorizzare la propria offerta, è doveroso fare una premessa: per i produttori di moduli è importante costruire un mix di strumenti che si-

ano in grado di essere validi e coerenti in termini di comunicazione e marketing, da quelli tradizionali, come stampa e fiere di settore, a quelli più innovativi, come dimostra tutto l'universo web.

Mancano ancora nelle strategie di comunicazione gli investimenti nel canale TV: il mondo del fotovoltaico è ancora lontano da questo strumento, sebbene negli anni del boom degli

incentivi alcune aziende ci avevano provato. Sarebbe la via più importante per raggiungere il pubblico di massa, ma per il momento la filiera ha scelto di indirizzare le proprie risorse ad altri strumenti. Per raggiungere un ampio bacino di potenziali clienti, ad esempio, alcune aziende hanno deciso di essere presenti sulla cartellonistica negli stadi, o su quotidiani di tiratura nazionale.

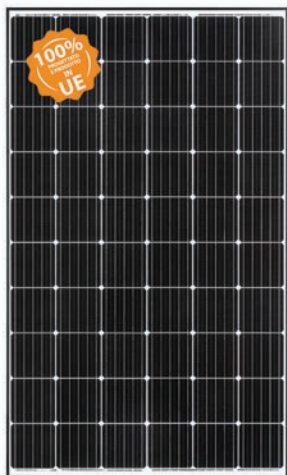
vetrina prodotti



Solar company!

**IL PRODOTTO**

I moduli monocristallini Bisol da 60 celle di dimensioni standard sono ora disponibili nella classe di potenza 315 Wp. Sono stati sviluppati per abitazioni residenziali e in particolare per i clienti che desiderano installare più potenza a parità di superficie. I moduli sono disponibili nelle versioni silver-white oppure black-white, hanno un'efficienza del 19,3% e tolleranze di potenza solamente positive. Hanno una garanzia sul prodotto pari a 15 anni ed una garanzia lineare di 25 anni per assicurare al proprietario prestazioni a lungo termine e senza preoccupazioni.



**SCHEDA TECNICA**

**Sigla:** serie Bisol Premium  
**Tipologia:** monocristallino  
**Potenza nominale:** 315 W  
**Tensione nominale:** 32 V

**Corrente nominale:** 9,85 A  
**Resistenza al carico:** 5.400 Pa  
**Efficienza:** 19,3%  
**Dimensioni:** 1.649x991x35 mm

**"STAMPA E FIERE PER PRESENTARE LE NOVITÀ"**

Jana Bedenik, head of marketing di Bisol Group



«La potenza 315 Wp dei moduli monocristallini appartenenti alla serie Bisol Premium è il risultato di un processo evolutivo che sta portando al continuo aumento delle potenze nominali e dell'efficienza dei moduli. Procederemo con le nostre attività di marketing tradizionali, informando i nostri clienti abituali, preparando il materiale cartaceo informativo, pubblicando banner online e post sui social media. Protagonista delle future campagne pubblicitarie sarà la nuova serie di moduli Duplex, caratterizzata dalle celle half-cut: il lancio sul mercato è previsto per questo autunno. In questo caso, oltre alle nostre attività standard, provvederemo a dedicare a questo nuovo prodotto una posizione di rilievo anche nelle fiere a cui parteciperemo ed utilizzeremo spazi pubblicitari su riviste specializzate di settore».

vetrina prodotti



MAKE THE DIFFERENCE

**IL PRODOTTO**

Il modulo bifacciale BiHiKu è un pannello policristallino vetro vetro che permette di produrre energia utilizzando la parte frontale e quella posteriore. La potenza raggiungibile con la parte frontale è pari a 410 W, mentre la parte posteriore ha un coefficiente di bifaccialità del 70%. Il modulo può generare fino ad un 30% in più di potenza rispetto ad uno standard sotto specifiche condizioni d'installazione, e ridurre drasticamente i valori Levelized Cost of Electricity.



**SCHEDA TECNICA**

**Sigla:** BiHiKu  
**Tipologia:** modulo policristallino bifacciale  
**Potenza nominale:** fino a 410 W  
**Tensione nominale:** 39,1 V

**Corrente nominale:** 10,49 A  
**Carico neve:** fino a 5.400 Pa  
**Carico vento:** fino a 2.400 Pa  
**Efficienza:** 18,35%  
**Peso:** 28,2 kg  
**Dimensioni:** 2.132x1.048x30 mm

**"PIÙ SUPPORTO AI CLIENTI FINALI"**

Shawn Qu, presidente e amministratore delegato di Canadian Solar



«Per presentare al meglio le più recenti novità di prodotto, partiamo dall'idea e dal plus legato alla riduzione del Lcoe degli impianti fotovoltaici grazie a una maggiore produzione da ogni modulo. Il nostro obiettivo è soddisfare il cliente finale con soluzioni ad hoc sviluppate in base alle specifiche esigenze. Tutto ciò è possibile anche grazie a team regionali, presenti in tutta l'Area Mediterranea e capaci di dare supporto in lingua locale.

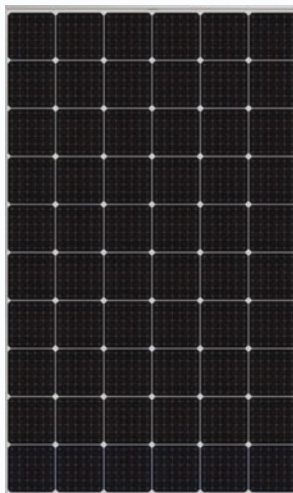
Trovare la soluzione ideale è il nostro obiettivo finale». «Canadian Solar contribuirà attivamente alla rinascita del fotovoltaico italiano rafforzando la sua presenza nel mercato e costruendo legami sempre più forti con i propri partner, offrendo un ventaglio completo di prodotti», ha aggiunto Susanne Pflug, general manager e presidente MSS Canadian Solar Emea GmbH.

vetrina prodotti



**IL PRODOTTO**

EXE Solar lancia sul mercato europeo il nuovo pannello TWR a tecnologia Metal Wrap Through, che gli permetterà di raggiungere già 350 Wp per i moduli monocristallini e 340 Wp per la versione all black. Tra i vantaggi una più alta efficienza, migliore resa anche a temperature elevate o in caso d'ombra, migliore resistenza a crepe e rotture e maggiore resa nel tempo.



**SCHEDA TECNICA**

**Sigla:** TWR  
**Tipologia:** modulo monocristallino con tecnologia Metal Wrap Through  
**Potenza nominale:** 350 Wp  
**Tensione nominale:** 33,70 V

**Corrente nominale:** 10,45 A  
**Efficienza:** 20,5%  
**Peso:** 19,5 kg  
**Dimensioni:** 1.680x1.016x35 mm

**"UNA NUOVA CAMPAGNA PER SPINGERE L'ALTA EFFICIENZA"**  
Matteo Ceola, export manager di EXE Solar



«EXE Solar persegue con determinazione la propria strategia di posizionamento sulla fascia di mercato dell'alta efficienza. Il lancio dei pannelli TWR è pensato per dare ai partner, distributori e installatori, un prodotto che esprima un contenuto tecnologico tra i più innovativi, un'estetica tra le più attraenti e un prezzo accessibile. Il cliente finale è sempre

più informato ed esigente quando si tratta di trasformare il tetto della propria abitazione o della propria azienda in una centrale fotovoltaica. Rispetto a gran parte delle alternative disponibili, i pannelli TWR permettono alta resa ed efficienza in dimensioni contenute e flessibilità di installazione con risultati esteticamente migliori. L'innovativa struttura del pannello, inoltre, ne riduce l'impatto ambientale, con una forte riduzione dei componenti metallici e assenza di saldature. Il lancio della famiglia TWR avverrà attraverso una campagna di marketing e formazione rivolta ai partner di EXE in Italia e in Europa».



## UNA VETRINA IN CONTINUO AGGIORNAMENTO

Per la maggior parte dei produttori di moduli, la vetrina più importante per valorizzare la gamma di prodotti resta sicuramente il sito internet.

Negli anni le aziende hanno investito per migliorare i propri portali sia da un punto di vista estetico sia da un punto di vista della fruibilità dei contenuti. L'obiettivo? Agevolare la comunicazione verso chi intende conoscere un determinato prodotto e le principali caratteristiche.

A giugno Sunerg ha presentato il nuovo portale, con una navigazione semplice e intuitiva per permettere ai visitatori di conoscere l'offerta in maniera più semplice.

Con tre semplici passaggi è infatti possibile conoscere tutte le novità di prodotto su fotovoltaico, solare termico e service.

Per focalizzare l'attenzione sul fotovoltaico, Viessmann ha invece creato un portale dedicato. Il sito del gruppo, specializzato non solo nel solare ma anche nelle soluzioni per il risparmio energetico, offre infatti la possibilità di reindirizzare il visitatore direttamente all'interno della sezione dedicata al fotovoltaico e, quindi, all'offerta di prodotto.

## AUMENTARE LE VISUALIZZAZIONI

Nei casi in cui l'azienda debba presentare un nuovo modulo in tempi rapidi e offrendo un impatto visivo accattivante, l'invio di Direct Email Marketing (DEM) e newsletter spesso si rivela la scelta vincente per raggiungere un ampio numero di utenti interessati alla novità. Sempre più i player scelgono questo

## VALORIZZARE L'OFFERTA: ECCO LE 6 STRATEGIE PIÙ SEGUITE

- *Ottimizzare il sito web*
- *Rafforzare la presenza sui social network (Facebook, LinkedIn e Youtube)*
- *Promuovere le novità attraverso l'invio di DEM e newsletter*
- *Partecipare alle principali fiere di settore*
- *Affiancare gli installatori con corsi di formazione in aula e webinar*
- *Pubblicità su stampa*

strumento, e lo confermeranno anche nel corso del 2020, in quanto ritenuto efficace per la velocità con cui esso può raggiungere un ampio bacino di utenti e per la chiarezza con cui le principali caratteristiche dei pro-

dotti possono essere visualizzate.

Lo conferma, ad esempio, FuturaSun, a partire dai numeri registrati nel 2018. Lo scorso anno l'azienda, che già sperimentava questo modello di comunicazione al di fuori dei



**energy**  
SYNTHESIS OF EFFICIENCY

**SOLAX POWER**

**PYLONTECH**

**REGALGRID**  
sharing your power

# SISTEMI DI ACCUMULO

Per utenze singole mono e trifase, per comunità energetiche, reti intelligenti e ricarica rapida

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

www.retiintelligenti.com | www.energysynt.com





confini nazionali, ha inviato circa 40 DEM rivolte a installatori, progettisti e architetti, ed esclusivamente focalizzate sui prodotti. In questo modo, l'azienda è riuscita a raggiungere circa 66mila utenti. Anche per il 2019 e per il 2020, quindi, FuturaSun ha deciso di puntare su questo canale di comuni-

cazione per valorizzare le novità di prodotto che presenterà nel corso dell'anno.

### ASSALTO A YOUTUBE

Anche i social network si sono ritagliati uno spazio fondamentale nelle scelte strategiche dei principali produttori di moduli. Strumenti

tra cui Facebook, Youtube o LinkedIn rappresentano ormai una scelta quasi obbligata per tanti produttori.

Si tratta di ulteriori canali per poter pubblicare e mostrare al pubblico non solo prodotti, con video tutorial dedicati alle caratteristiche e alle novità, ma anche un modo per pubbli-

#### vetrina prodotti



#### IL PRODOTTO

FuturaSun Next è la nuova serie di moduli fotovoltaici ad alta efficienza con 60 celle monocristalline con potenze fino a 330 Watt e nel formato da 72 celle fino a 400 Watt. Sono realizzati con celle di dimensione maggiorata e senza angoli smussati. La dimensione del modulo varia di solo 1 cm rispetto ai moduli FuturaSun tradizionali, a fronte di un aumento della potenza fino al 10%.

#### SCHEDA TECNICA

**Sigla:** Next

**Tipologia:** modulo monocristallino con tecnologia Perc

**Potenza nominale:** fino a 330 Wp per la versione da 60 celle, 400 Wp per la versione a 72 celle

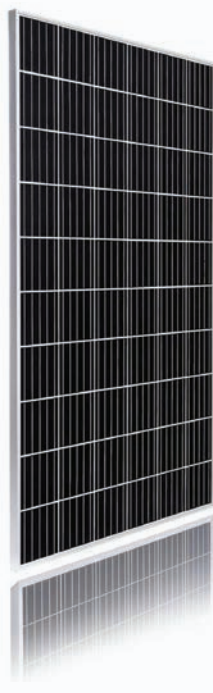
**Tensione nominale:** 34,17 V

**Corrente nominale:** 9,66 A

**Temperatura operativa:** da -40°C a +85°C

**Efficienza:** 19,78%

**Peso:** 18,4 kg



#### "LA FORZA DELLA COMUNICAZIONE ONLINE"

Ricarda Gutsch, marketing manager di FuturaSun



«Lavoro nel solare dal 2005 e in 14 anni abbiamo assistito a continui aggiornamenti di prodotto e di mercato. Per stare al passo in un settore in continua evoluzione, bisogna essere veloci e sfruttare tutti i canali di comunicazione disponibili. Quest'anno abbiamo presentato non solo il nostro nuovo modulo Next ad alta efficienza ma anche il nuovo stabilimento di produzione a Taizhou, supportando il tutto con attività di marketing online e offline. In Italia siamo presenti in molti eventi, anche in collaborazione con i nostri distributori. Organizziamo convegni sulle normative e, grazie all'interesse dei temi trattati, i nostri eventi registrano quasi sempre il tutto esaurito. Abbiamo un considerevole database di contatti e con le nostre newsletter riteniamo importante fornire non solo informazioni commerciali ma anche contenuti sulle normative e sulle opportunità che queste offrono. Già dall'anno scorso, abbiamo introdotto lo strumento del webinar. Questo ci ha permesso di lavorare in diretta con più di 2.500 progettisti ed installatori».

#### vetrina prodotti



#### IL PRODOTTO

A partire dal successo registrato dalle precedenti versioni, Hanwha ha lanciato il modulo monocristallino con celle half cut Q.Peak DUO-G7. Il pannello utilizza 120 semicelle e vanta 12 bus bar per offrire un tasso di efficienza fino al 20,2% e una potenza fino a 335 Wp.

#### SCHEDA TECNICA

**Sigla:** Hanwha Q.Peak DUO-G7

**Tipologia:** modulo monocristallino con celle half cut

**Potenza nominale:** 335 Wp

**Tensione nominale:** 34,47 V

**Corrente nominale:** 9,72 A

**Temperatura operativa:** -40; +85 °C

**Efficienza:** 20,2%

**Peso:** 18,7 kg

**Dimensioni:** 1.685x1.000x32 mm



#### "RAFFORZARE LE RELAZIONI CON I PARTNER"

Ian Clover, manager corporate Communications Q Cells



«Siamo molto entusiasti di introdurre l'ultima versione della gamma di moduli Q.Peak DUO sul mercato italiano. Includendo nuove funzionalità all'avanguardia in un modulo monocristallino, abbiamo combinato le massime prestazioni solari - in termini sia di potenza che di efficienza - con i rinomati standard Engineered in Germany dell'azienda. Per diffondere questi vantaggi, intendiamo costruire relazioni ancora più forti e più ampie con i principali attori del settore solare italiano attraverso il nostro programma Q.Partner dedicato agli installatori. Si tratta di un programma di fidelizzazione che ci permette una maggiore diffusione di tutti i nostri prodotti, comprese soluzioni per il montaggio dei moduli».

#### vetrina prodotti



#### IL PRODOTTO

Il modulo multi bus bar JAM60S10-340\_MR è il prodotto di punta di JA Solar sia dal punto di vista tecnologico, con efficienza superiore al 20%, sia esteticamente, grazie al suo design molto elegante con cornice nera ed ai sottili contatti metallici. Il modulo sfrutta la tecnologia mono-Perc ed ha dimensioni standard: larghezza inferiore ad 1 metro e lunghezza di 169 cm. È ideale quindi per installazioni su tetti, sia residenziali che industriali, dove si vuole avere la massima resa dell'impianto.

#### SCHEDA TECNICA

**Sigla:** JAM60S10-340\_MR

**Tipologia:** modulo monocristallino half cut

con celle multi bus bar e tecnologia Perc

**Potenza nominale:** 340 Wp

**Tensione nominale:** 34,73 V

**Corrente nominale:** 9,79 A

**Temperatura operativa:** -40; +85 °C

**Efficienza:** 20%

**Peso:** 19 kg

**Dimensioni:** 1.689x996x35 mm



#### "IL VALORE DEGLI APPUNTAMENTI FIERISTICI"

Alastair Mounsey, regional sales&marketing director di JA Solar



«JA Solar continuerà ad avere una strategia coerente con la sua value proposition: qualità del prodotto al centro dell'offerta ed un brand sinonimo di innovazione tecnologica. Il nostro concetto chiave in Europa è quello di sfruttare l'enorme capacità produttiva e l'organizzazione matura e stabile nel fornire una vasta gamma di prodotti. Ben venga quindi questa fase di continua evoluzione in cui è per noi più semplice differenziarci. Per quanto riguarda le attività di marketing diretto, esse sono coordinate con i nostri distributori con i quali organizziamo webinar ed incontri con installatori. Un pubblico più vasto è invece raggiunto attraverso la nostra intensa presenza alle fiere, come Key Energy 2019 e MCE 2020, e con pubblicità sia online che su stampa. Siamo sicuri che in questo modo consolideremo il brand JA Solar in Italia superando ogni ostacolo».





care video o immagini di impianti fotovoltaici realizzati con uno sguardo particolare ai componenti scelti e alle motivazioni che hanno spinto l'installatore a optare per quel determinato prodotto. Alcune aziende intendono anche per i prossimi anni presidiare questi canali con maggiore efficacia, e in particolare sfruttare con più forza lo strumento dei video. Alcuni recenti studi prevedono, per il prossimo anno, che l'82% del traffico internet sarà generato dai video digitali. Ci sono aziende che hanno dichiarato quindi di voler prendere d'assalto il canale Youtube. Un esempio è quello di Hanwha Q Cells, che intende sfruttare la piattaforma per illustrare le caratteristiche e i vantaggi dei nuovi prodotti, oltre alle modalità di installazione. In particolare, il gruppo intende puntare a un aumento del flusso di visitatori alla pagina. Attualmente, i video caricati da Hanwha sulla propria pagina Youtube hanno visualizzazioni che oscillano in media tra le 1.000 e le 14.000 per video.

### PARTNERSHIP SEMPRE PIÙ FORTI

La quasi totalità dei produttori di moduli lavora da anni a stretto contatto con i principali distributori attivi sul territorio. Soprattutto quando ci si trova di fronte a novità, per le aziende è fondamentale studiare attività e strategie condivise con i distributori con l'obiettivo di veicolare al meglio le informazioni e le caratteristiche dei nuovi prodotti e trasferire il concetto e il valore delle novità agli installatori.

Per questi motivi ci sono player che hanno confermato anche per il 2020 attività di co-marketing in collaborazione con i propri

### vetrina prodotti



#### IL PRODOTTO

Il modulo bifacciale Swan sfrutta anche la superficie posteriore, captando la luce riflessa dall'ambiente circostante ed ottenendo così un incremento di potenza che varia dal 5 al 20% a seconda dell'albedo del terreno, dell'inclinazione dei pannelli, dalla loro altezza da terra e dal tipo di struttura. Dopo avere valutato le esigenze dei clienti, Jinko ha introdotto un'innovazione di prodotto che coniuga la generazione di energia bifacciale e il concetto di moduli monofacciali: pannelli

bifacciali con backsheet trasparente. L'idea alla base è la stessa di ogni modulo bifacciale, in cui le celle sono incapsulate in POE ma laminate tra un vetro solare di 3,2 mm e un backsheet trasparente.

#### SCHEMA TECNICO

**Sigla:** modulo Swan

**Tipologia:** modulo bifacciale con celle monocristalline ad alta efficienza (Perc) con backsheet trasparente

**Potenza nominale:** 405 Wp

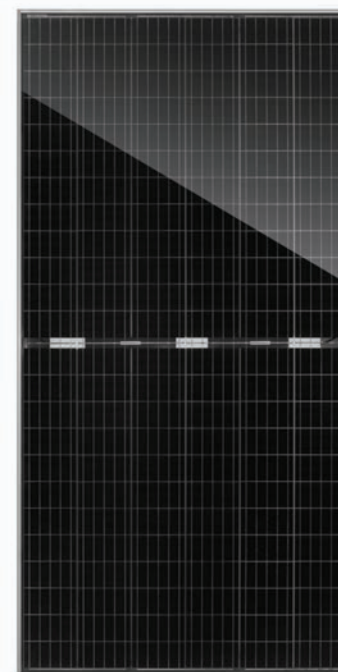
**Tensione nominale:** 40,19 V

**Corrente nominale:** 10,08 A

**Efficienza:** 19,78%

**Peso:** 23,3 kg

**Garanzia:** di prodotto pari a 12 anni e di prestazione pari a 30 anni di vita



#### "UNA PRESENZA CHE SI SENTE"

Beatrice Galeotti, marketing manager Italia e America Latina di JinkoSolar



«Negli ultimi anni le aziende produttrici di moduli fotovoltaici hanno investito molte risorse nel proporre al mercato soluzioni che avessero impatti importanti sulla riduzione del Lcoe degli impianti. Questo ha avuto come immediato risultato l'aumento della produzione dei moduli monocristallini, grazie alla più alta efficienza della tecnologia Perc. La richiesta proveniente dal mercato è rivolta a prodotti sempre più performanti e efficienti: il bifacciale da 445 Wp è ormai una realtà e non manca molto alla soglia dei 500 Wp. È evidente che questa repentina rivoluzione tecnologica debba essere

supportata da una preparazione di tutti gli attori della filiera. Proprio per questi motivi, riteniamo sia di fondamentale importanza svolgere training tecnici di supporto a tutti i nostri partner per illustrare le potenzialità e l'adattabilità delle nuove tecnologie sia ai nuovi sia ai vecchi impianti. In questi ultimi anni la nostra strategia in Italia è sempre stata quella di fare sentire forte e chiara la nostra presenza nel paese valorizzando il mercato della piccola e grande distribuzione. Ad oggi stiamo continuando a supportare attivamente e con continuità i nostri partner sia dal punto di vista commerciale sia tecnico, lavoriamo a stretto contatto con le principali associazioni, le riviste di settore e siamo presenti in tutti i principali eventi e congressi del Paese».

# SOLARE B2B

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

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

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

WWW.SOLAREB2B.IT



LA RIVISTA DEI PROFESSIONISTI DELL'ENERGIA SOLARE // GIUGNO 2019 / ANNO X / NUMERO 6

# SOLARE B2B

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

Hai già saputo della nuova SonnenBatterie 10 con capacità fino a 247,5 kWh? E della SonnenCommunity 3.0?

Segui e non perdi tutti le novità in arrivo in casa Sonnen [www.sonnen.it](http://www.sonnen.it)

**PRIMO PIANO**

**MODELLI DI FINANZIAMENTO PER IMPIANTI FV**

Sono numerose le formule (franchisorie che corrispondono a privati, aziende e investitori di settore) e soprattutto il ricorso all'installazione di un nuovo impianto. Tra tutti equity, leasing, noleggio operativo, noleggio operativo con società (Finanziaria e PPA) non c'è che l'imbarazzo della scelta.

**REPORTAGE**

**INTERSOLAR EUROPE: UN'EDIZIONE DI SUCCESSO**

La manifestazione, in corso dal 15 al 17 maggio, ha registrato 50mila visitatori e 1.354 espositori, in crescita sullo scorso anno rispettivamente del 9% e del 15%. Buona l'affluenza degli italiani. Ai numerosi e maggiori interesse sono stati soprattutto i produttori di moduli con tante innovazioni sul fronte dell'alta efficienza.

**MERCATO**

**STORAGE: COSÌ IL MERCATO PUÒ DECOLLARE**

Per consentire al settore dei sistemi di accumulo di battere i ritmi di crescita degli altri settori, è necessario puntare su innovazione, formazione dei partner e loro fidelizzazione. Mentre gli installatori suscitano interesse per la riduzione dei prezzi, la conferma delle detrazioni fiscali e la diffusione di bandi regionali con misure a sostegno.

**PIÙ CHE SEMPLICI PRODUTTORI**

INTERVISTA A VALERIO NATALIZIA, REGIONAL MANAGER AREA SUD EUROPA DI SMA

**AR+** REPORTAGE DA INTERSOLAR EUROPE: UN VIAGGIO "VIRTUALE" TRA I PADIGLIONI GRAZIE AI VIDEO IN REALTÀ AUMENTATA REALIZZATI DA SOLAREB2B





distributori partner, con l'obiettivo di aggiornare costantemente gli installatori sui cambiamenti tecnologici e sulle novità.

Si tratta di momenti preziosi per poter illustrare la gamma prodotti e i loro il funzionamento, ma anche evidenziare gli aspetti salienti da fare emergere in fase di vendita e offrire anche esempi pratici su dimensionamento e installazione. Si tratta anche di momenti che

spesso nascono con l'obiettivo di fidelizzare e certificare gli installatori. Solo nel primo semestre del 2019, ad esempio, REC ha formato e certificato più di 200 installatori in Italia in collaborazione con due distributori. Per il 2020 l'azienda intende aumentare del 20% il numero di installatori certificati grazie a una nuova partnership che coinvolgerà un altro distributore.

### IN AULA E DAL PC

La formazione risulta quanto mai lo strumento decisivo in una fase di forti cambiamenti tecnologici. Si tratta di momenti preziosi che offrono all'installatore la possibilità di toccare con mano le novità, per poterle padroneggiare soprattutto in fase di vendita. È proprio la parte commerciale l'aspetto sui cui i player

#### vetrina prodotti

# KIOTO SOLAR



#### IL PRODOTTO

Il modulo fotovoltaico Power Maxim Plus mira a garantire fino al 10% in più di potenza rispetto ai sistemi tradizionali grazie alla junction box Maxim. L'ottimizzatore permette elevata efficienza anche in caso di ombreggiatura, inclinazione e orientamento non ottimale dei moduli. La junction box viene fornita direttamente da Kioto sul modulo in modo da permettere una facile e sicura installazione senza dover integrare elementi aggiuntivi o box esterni al modulo.

#### "STRATEGIE DI COMUNICAZIONE MIRATE SULLA QUALITÀ DEI PRODOTTI"

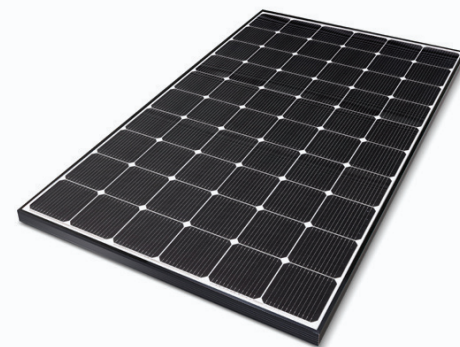
Iris Kunz, marketing manager di Kioto Solar



«L'Italia rappresenta per Kioto un mercato strategico e di fondamentale importanza. Le strategie di comunicazione che utilizziamo per veicolare le novità di prodotto e l'identità del brand in Italia, come in Austria, sono tese a mostrare direttamente ai clienti chi siamo e che cosa facciamo da 25 anni sfruttando la vicinanza della città di Klagenfurt al confine italiano, dove si trova il nostro

head quarter, e invitando i clienti partner a visitare il plant produttivo. In questo modo i clienti possono toccare con mano e verificare la qualità delle nostre soluzioni. La partecipazione alle fiere di settore ci permettono inoltre di mostrare le nostre soluzioni ad un ampio pubblico. Infine, una costante presenza sulle riviste di settore combinata ad una forte attenzione alle soluzioni estetiche per l'integrazione del fotovoltaico negli edifici ci permette di mantenere elevato l'appeal del brand anche nei confronti di progettisti e architetti».

#### vetrina prodotti



#### IL PRODOTTO

LG ha recentemente annunciato la serie V5 per i moduli solari LG NeON2. La nuova serie sostituisce la precedente - la A5 - ed è caratterizzata da alcuni miglioramenti, sia per quanto riguarda le prestazioni, sia relativamente al peso dei moduli stessi. Caratterizzato da un nuovo design elegante e con un totale di 60 celle, può sopportare un carico di 6.000 Pa. La serie offre una garanzia sulle prestazioni lineari almeno del 90,08% di potenza erogata dopo 25 anni; anche il coefficiente di temperatura è ulteriormente migliorato, arrivando a 0,36% per grado Celsius. Tra gli altri vantaggi della nuova serie si segnalano anche le migliori prestazioni di NeON 2, con una potenza da 345 Wp, insieme ad una riduzione del peso, che arriva a 17,1 kg.

#### SCHEDA TECNICA

**Sigla:** LG NeON2  
**Tipologia:** monocristallino ad alta efficienza  
**Potenza nominale:** 355 W  
**Tensione nominale:** 35,7 V

**Corrente nominale:** 9,95 A  
**Resistenza al carico** 6.000 Pa  
**Efficienza:** 20,7%  
**Peso:** 17,1 kg

#### "DUE DIRETTRICI STRATEGICHE PER I NOSTRI INVESTIMENTI"

Davide Ponzi, Solar Business manager Italia e Grecia di LG Electronics



«Per affrontare le nuove sfide del mercato LG sta investendo le proprie risorse marketing in due direttrici strategiche: la rete di installatori fidelizzati LG Pro e la cooperazione con il nostro marketing corporate per aumentare la visibilità del fotovoltaico presso i clienti finali. Per quanto riguarda il programma LG Pro abbiamo implementato una serie di nuove convenzioni per permettere ai nostri installatori di offrire nuovi servizi per i loro clienti. Grazie a queste iniziative, il programma sta avendo un notevole sviluppo e la rete sta diventando capillare sul tutto il territorio nazionale. Invece con il nostro marketing corporate abbiamo implementato nella pagina web di LG la parte riguardante il fotovoltaico per i clienti finali interessati ai nostri prodotti. A breve sarà online anche la pagina del fotovoltaico nella parte B2B per dare ai professionisti del settore, installatori e progettisti tutte le informazioni utili per conoscere i nostri prodotti e poterli utilizzare al meglio».

#### vetrina prodotti

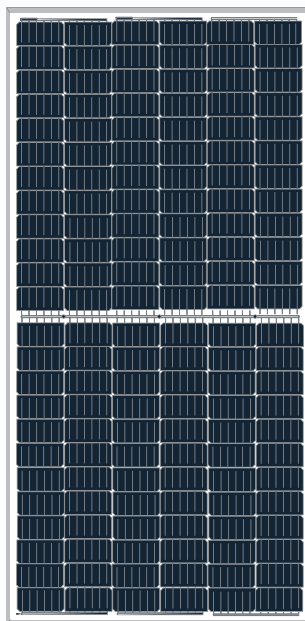
# LONGI Solar

#### IL PRODOTTO

La serie di prodotti Longi HI-MO4 è costituita da moduli bifacciali che utilizzano i nuovi wafer M6 (166mm) che assicurano maggiore potenza. Il dipartimento R&D di Longi ha guidato lo sviluppo e il passaggio dalla taglia M2 alla M6, inaugurando l'era del 166mm come standard. La tecnologia wafer Longi M6 aumenta la potenza dei moduli, portando la potenza fino a 450 Wp sul front side. Il risultato si traduce in un minore costo del BOS e un minore Lcoe nei progetti.

#### SCHEDA TECNICA

**Sigla:** LR4-72HBD  
**Tipologia:** modulo bifacciale con celle monocristalline ad alta efficienza (Perc) half cut  
**Potenza nominale:** 435 Wp  
**Tensione nominale:** 41,4 V  
**Corrente nominale:** 10,44 A  
**Efficienza:** 19,4%  
**Peso:** 29,5 kg  
**Dimensioni:** 2.131x1.052x35 mm



#### "UN TEAM EUROPEO PIÙ GRANDE"

Sandra Valverde, marketing manager area EMEA di Longi Solar



«Come leader nella produzione di moduli ad alta efficienza con tecnologia Perc, ci aspettiamo che il prodotto della serie HI-MO4 giocherà un ruolo fondamentale nella riduzione dei costi dell'elettricità e nel promuovere installazioni in grid parity, mentre il modulo All Black offrirà un'estetica accattivante e alte potenze per le installazioni su tetto. Per valorizzare nello specifico l'offerta verso gli installatori ed il grande pubblico stiamo rinforzando la nostra presenza presso i distributori qualificati. L'azienda sta anche allargando il suo team europeo, con una nuova forza vendita, tecnica e di marketing nei mercati di riferimento».





lavoreranno di più in occasione dei corsi. Non solo caratteristiche: per i produttori risulta fondamentale che l'installatore disponga del know how specifico per valorizzare la novità di prodotto nella fase di vendita, illustrando al

cliente finale le motivazioni che dovranno poi convincerlo nella scelta di acquisto. Qualcuno ha già iniziato a sperimentare nuove modalità per focalizzare maggiormente l'attenzione proprio sulla fase commerciale.

## vetrina prodotti

# Panasonic

**IL PRODOTTO**

La versione del modulo HIT N340 con 96 celle e 340W di potenza offre un'efficienza del 20,4%. Grazie alla tecnologia HIT, il prodotto garantisce il più basso coefficiente termico.

Le dimensioni consentono l'installazione su diverse tipologie di tetti, fino a carichi di vento da 5.400 Pa. Il modulo è disponibile anche in versione all black da 335 watt.

**SCHEDA TECNICA**

**Sigla:** HIT N340W

**Tipologia:** modulo ad alta efficienza con tecnologia HIT

**Potenza nominale:** 340 Wp

**Efficienza:** 20,4%

**Tensione nominale:** 59,7 V

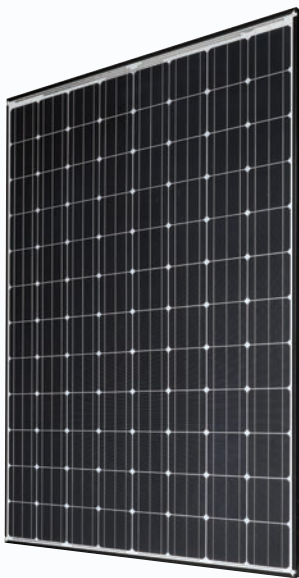
**Corrente nominale:** 6,13 A

**Temperatura operativa:**

-40 °C; +85 °C

**Peso:** 19 kg

**Dimensioni:** 1.590x1.053x 40mm

**"INFORMAZIONI PIÙ CHIARE AI DISTRIBUTORI"**

Alketa Vaso, senior marketing manager di Panasonic Solar Europe



«Stiamo lavorando per migliorare e sviluppare ulteriormente i nostri moduli ad alte prestazioni HIT ed essere più vicini al mercato al fine di rendere la produzione di energia solare ancora più attraente per gli investitori privati e commerciali. In Italia Panasonic vende i propri prodotti attraverso il canale della distribuzione specializzata, quindi la nostra strategia è quella di accompagnare queste figure a comprendere le caratteristiche dei nuovi prodotti. I vantaggi tecnici vanno spiegati al meglio. Solo in questo modo, anche i distributori possono veicolare le informazioni verso gli installatori».

## vetrina prodotti



SOLAR'S MOST TRUSTED

**IL PRODOTTO**

REC Alpha è il modulo premium che l'azienda propone ai clienti residenziali più esigenti. Si tratta di un pannello da 120 celle half-cut che può raggiungere una potenza fino a 380 Wp e può garantire fino al 10% di produzione in più rispetto a un modulo mono Perc tradizionale.

**SCHEDA TECNICA**

**Sigla:** REC Alpha

**Tipologia:** modulo monocristallino con celle half cut n-type e tecnologia ad eterogiunzione

**Potenza nominale:** 380 Wp

**Tensione nominale:** 39,0 V

**Corrente nominale:** 9,76 A

**Efficienza:** 21,7%

**Peso:** 19,5 kg

**Coefficiente di temperatura:** -0,26%/°C

**Dimensioni:** 1.721x1.016x30 mm

**Garanzia di prodotto:** 20 anni

**Garanzia di produzione:** 92% a 25 anni

**"PUNTARE SULL'INNOVAZIONE"**

Ivano Zanni, VP sales Emea di REC Solar



«La nostra strategia commerciale si basa sulla leadership tecnologica. L'innovazione è nel nostro DNA e mentre da molti anni siamo leader nella tecnologia fotovoltaica policristallina, stiamo espandendo la nostra gamma di prodotti in tecnologie monocristalline innovative, con il nostro nuovo rivoluzionario modulo Alpha. Stiamo rafforzando la nostra presenza in Italia per diffondere ulteriormente la tecnologia fotovoltaica. Investiamo in iniziative sui media per condividere le enormi possibilità del nuovo modulo Alpha per le famiglie italiane. Puntiamo inoltre sulla formazione dei nostri partner per valorizzare ancora di più i nostri prodotti: solo nel primo semestre del 2019 abbiamo formato e certificato più di 200 installatori in Italia per diventare REC Solar Professionals e beneficiare di garanzie estese a 25 anni».



## SPH 4000 / 10000 TL3 BH STORAGE TRIFASE

Oggi, la gamma di inverter ibridi SPH si amplia con i modelli TL3 BH, sistemi di accumulo trifase potenti, efficienti e sicuri, pronti a soddisfare le esigenze di storage degli impianti commerciali.

powering tomorrow  
**Growatt**  
Italia

www.growatt.it





A giugno Aleo, ad esempio, insieme ad altri produttori tra cui SolarEdge e Senec, aveva lanciato il ciclo di seminari "Rinnovabilmente". I corsi, che si sono tenuti nei mesi estivi, hanno rinnovato la formula dei seminari abitualmente dedicati agli installatori, sia per il tipo di contenuti proposti sia per il tipo di tecniche formative utilizzate, con l'obiettivo di fornire ai partecipanti nuovi modi di gestire il processo

e la proposta di vendita utilizzando strumenti diversi dal solito, come il gioco di ruolo e i lavori di gruppo.

«Il mercato del fotovoltaico è in continua evoluzione e per questo è importante non solo sapere cosa si vende, ma soprattutto come, a partire dalla creazione dei contatti utili fino alla chiusura del contratto», spiega Giovanni Buogo, country manager per l'Italia di Aleo e

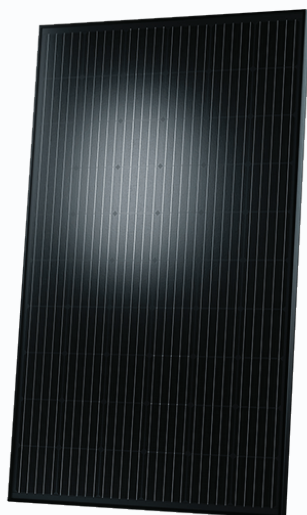
portavoce del gruppo di aziende ideatrici del progetto. «Con questi seminari, basati su tecniche di formazione interattive e coinvolgenti, desideriamo dare qualche spunto utile per accrescere le abilità di vendita dell'installatore». I corsi in aula continuano quindi a dimostrarsi prioritari nelle scelte strategiche dei principali produttori, soprattutto per la possibilità di toccare con mano la novità di prodotto e capire le

vetrina prodotti



IL PRODOTTO

I moduli vetro-pellicola ECO 60 M Style completano la gamma dei moduli fotovoltaici Solarwatt per offrire qualità anche ai clienti particolarmente sensibili al prezzo. Caratterizzati da celle monocristalline Perc, con potenza nominale da 295 a 305 Wp, sono robusti e durevoli, resistono all'ammoniaca, alla grandine e alla nebbia salina e sono certificate anti PID. Hanno garanzia di 25 anni sulle prestazioni e di 12 anni sul prodotto, e usufruiscono del pacchetto assicurativo "Protezione Completa" contro la perdita di guadagno, furto e danni.



SCHEMA TECNICA

Sigla: ECO 60 M Style

Tipologia: modulo monocristallino Perc

Potenza nominale: 305 Wp

Tensione nominale: 32,8 V

Corrente nominale: 9,31 A

Temperatura operativa:

-40 °C; +85 °C

Efficienza: 18,8%

Peso: 19 kg

Dimensioni: 1.650 992x40 mm

"CAMPAGNE ANCHE AL CLIENTE FINALE"

Marco Boschello, product e marketing manager di Solarwatt Italia



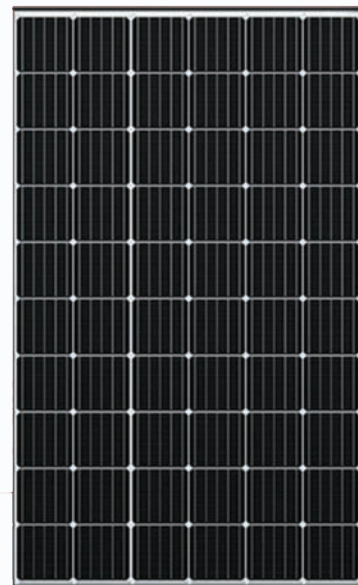
«Il mercato fotovoltaico sta attraversando una fase molto promettente, supportata dal grande coinvolgimento dei consumatori sui temi ambientali e delle energie rinnovabili che chiedono prodotti affidabili e duraturi. Per seguire questa fase di sviluppo è necessario investire nel canale di vendita e negli installatori partner certificati, che devono rispondere con efficacia alle richieste degli utenti finali. Arricchiamo la loro professionalità condividendo la nostra esperienza più che ventennale di produttori. Solarwatt ha investito molto su questo fronte con corsi di formazione tecnica e commerciale perché crediamo che i nostri installatori partner sappiano sfruttare al massimo la nostra "Soluzione Unica" che va dai moduli alla batteria MyReserve, passando per il monitoraggio grazie a EnergyManager. Rispondiamo con un supporto tecnico specialistico dalla sede Italiana. Forniamo inoltre nomi di potenziali clienti che nascono dalle nostre campagne di vendita rivolte agli end user».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO

Il modulo DXM6-60P/BF da 325W è il prodotto di punta della serie realizzata nel nuovo stabilimento di produzione inaugurato nel 2016. La fabbrica ha una capacità produttiva di 1,5 GW/anno. Il modulo è realizzato con 60 celle in silicio monocristallino Perc. Il vetro frontale è in vetro temperato anti riflesso e la cornice in alluminio anodizzato, di colore nero e spessore di 35 mm, garantisce caratteristiche di estrema leggerezza e design elegante. L'efficienza totale è del 19,5%.



SCHEMA TECNICA

Sigla: DXM6-60P/BF

Tipologia: modulo monocristallino Perc

Potenza nominale: 325 Wp

Tensione nominale: 33,8 V

Corrente nominale: 9,62 A

Temperatura operativa: -40 °C; +85 °C

Efficienza: 19,5%

Peso: 18,5 kg

Dimensioni: 1.665x1.002x35 mm

"UN NUOVO SITO PER VALORIZZARE L'OFFERTA"

Riccardo Croce, responsabile marketing e comunicazione



«Per far conoscere meglio il brand ai rivenditori stiamo lavorando su diversi canali: un nuovo sito internet dedicato al mercato italiano (www.sun-earth.it), le piattaforme social, la stampa, gli eventi espositivi di importanti partner commerciali e gli eventi fieristici di settore.

I nostri rivenditori possono inoltre interfacciarsi con i distributori partner, presenti in tutto il territorio nazionale, o appoggiarsi direttamente alla logistica di Padova. Il sito, infatti, ha una notevole profondità di stock e può rispondere rapidamente anche a richieste di volumi rilevanti, o fornire servizi di logistica personalizzati».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO

Il nuovo modulo X-MAX XL di Sunerg verrà lanciato in autunno. Il prodotto è realizzato con celle monocristalline Perc 5 bus bar fully squared. La particolarità di queste celle è la loro forma quadrata, che permette di aumentare la superficie e l'efficienza del modulo. Il modulo sarà di due tipologie: full black con potenza fino a 320 Wp e un'efficienza di 19,18% e con cornice silver con potenza fino a 325/330 Wp ed efficienza fino a 19,78%.



SCHEMA TECNICA

Sigla: X-MAX XL

Tipologia: modulo monocristallino Perc a 5 bus bar

Potenza nominale: 330 Wp

Tensione nominale: 34,5 V

Corrente nominale: 9,59 A

Temperatura operativa: -40; +85 °C

Efficienza: 19,8%

Peso: 18,3 kg

Dimensioni: 1.665x1.002x35 mm

"INFORMARE IL PIÙ POSSIBILE"

Alice Magi, responsabile marketing e comunicazione di Sunerg Solar



«In un settore in continua evoluzione, dove il prezzo risulta essere un fattore fondamentale, Sunerg cerca sempre di ritagliarsi una buona fetta di mercato proponendo prodotti con tecnologie differenti.

La strategia è quella di informare, il più possibile, l'installatore sulle caratteristiche tecniche e sui vantaggi di ogni singola nuova tecnologia dei moduli in modo da agevolarlo sulla scelta del prodotto. Lo facciamo attraverso l'invio di newsletter e incontri personalizzati organizzati attraverso le nostre agenzie di vendita. Prevediamo, per il 2020, un'ulteriore spinta di queste attività, insieme alla partecipazione alle principali fiere di settore, che ci permetteranno di divulgare al meglio le novità di prodotto».





modalità di installazione. Proprio per questo motivo, Trina Solar ha annunciato un nuovo roadshow in Italia, nel corso del quarto trimestre dell'anno, che sarà interamente focalizzato sulle più recenti novità di prodotto, tra cui i moduli monocristallini Perc con celle half cut.

Il webinar invece risulta vincente quando ci sono novità sui prodotti o sulle normative che possono essere veicolati anche senza essere presenti in aula. Tanti player negli ultimi anni hanno tenuto corsi online con l'obiettivo di raggiungere un numero più ampio di installato-

## vetrina prodotti

## SUNPOWER®

## IL PRODOTTO

I moduli SunPower Maxeon sono il top di gamma della tecnologia SunPower per impianti residenziali. Con un'efficienza del 22,6%, il minor tasso di degradazione e la garanzia Fiducia Totale SunPower, 25 anni su prodotto, produzione e assistenza, i moduli garantiscono elevata produzione energetica nel lungo periodo. La linea SunPower Maxeon include anche moduli con backsheet nero e moduli per applicazioni commerciali.

## SCHEDE TECNICHE

**Sigla:** Maxeon 3

**Tipologia:** modulo monocristallino ad alta efficienza

**Potenza nominale:** 400 Wp

**Tensione nominale:** 65,8 V

**Corrente nominale:** 6,08 A

**Efficienza:** 22,6%

**Peso:** 19 kg

**Dimensioni:** 1.690x1.046x40 mm



## "DIFFERENZIAZIONE PER CRESCERE"

Valentina Maggiore, senior director of Global Marketing & Sales Enablement di SunPower



«In questa fase di profonda trasformazione del mercato fotovoltaico italiano, SunPower punta come sempre sui moduli con tecnologia Maxeon, i moduli con efficienza da record e affidabilità ineguagliabile negli anni. Dal punto di vista commerciale, crediamo che la nostra forza, oltre ovviamente alla qualità dei nostri prodotti, sia la rete di partner installatori. Una rete presente da oltre 12 anni in Italia che ogni anno cresce grazie al marketing dedicato, al training e al supporto commerciale sul territorio. Come marketing puntiamo sulla differenziazione, attraverso una strategia digitale che, oltre a fornire informazioni trasparenti al cliente finale, racconta la storia del marchio».

## vetrina prodotti

## TRIENERGIA

## IL PRODOTTO

Il modulo Trienergia TRI280BC-RR 60 celle di colore rosso è la proposta di Trienergia per le richieste di innovazione e integrazione. La tecnologia MWT Backcontact, che caratterizza tutta la gamma Trienergia, garantisce infatti alte prestazioni e una minor perdita di potenza: l'azzeramento dei ribbon sul modulo, favorisce il flusso d'energia esclusivamente sulla parte posteriore della cella, escludendo i rischi causati dalle saldature dei ribbon stessi. Dal punto di vista del design, la colorazione rosso mattone è ideale per rispondere a specifiche esigenze paesaggistiche e per integrarsi perfettamente con i tetti più classici, realizzati con coppi o tegole tradizionali.

## SCHEDE TECNICHE

**Sigla:** modulo MWT Backcontact TRI280BC-RR

**Tipologia:** modulo Backcontact

**Potenza nominale:** 280 Wp

**Tensione nominale:** 34,83 V

**Corrente nominale:** 8,04 A

**Temperatura operativa:** da -40° a +85 °C

**Efficienza:** 17,2%

**Peso:** 18,5 kg



## "IDENTIFICARE I REALI PLUS DEI PRODOTTI"

Cinzia Bardiani, responsabile marketing di Trienergia



«L'evoluzione tecnologica è sintomo di un mercato in continua crescita, in grado quindi di attrarre maggiormente l'interesse del pubblico; è indispensabile però riuscire a far chiarezza tra le proposte che arrivano ai clienti, per identificare i reali plus dei prodotti che si trovano sul mercato. Un contatto diretto e continuo col cliente trasmette il giusto valore aggiunto e permette di fornire non solo la soluzione più adeguata, ma anche le giuste leve per poter presentare, di volta in volta, il prodotto nel migliore dei modi. Trienergia ha prediletto la tecnologia MWT Backcontact per i propri moduli fotovoltaici, proponendo fin da subito una scelta all'avanguardia, e puntando sulla soluzione che avrà un maggior sviluppo nei prossimi anni. Le attività di comunicazione seguono quelli i principali canali social e web, sostenuti però da una costante attività offline da parte di tutto il team».

Speciale  
cessione  
del credito



Dacci un taglio!  
Vendi a metà  
prezzo

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

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



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

**SENEC**





ri, che direttamente dal PC hanno potuto acquisire ulteriori informazioni. Anche questo strumento è stato confermato all'interno delle strategie di comunicazione e marketing dai principali player per il 2020.

### FIERE SETTORE E STAMPA

In un contesto altamente competitivo come quello dei moduli fotovoltaici offrire visibilità al marchio è uno degli aspetti più importanti nella valorizzazione

dell'offerta. Per questo motivo, sebbene gli appuntamenti fieristici in Italia si contino sulle dita di una mano, le aziende continuano a investire nella partecipazione alle fiere di settore, proprio con l'obiettivo di puntare i riflettori sul marchio e sull'offerta di prodotti. Aziende come JA Solar, Panasonic e Trienergia hanno confermato la partecipazione alla prossima edizione di Key Energy, in programma a Rimini dal 5 all'8

novembre. Altri produttori di moduli saranno rappresentati dai distributori partner. Hanno infatti confermato la propria presenza in fiera aziende tra cui Alaska Energies, Energia Italia, Ok Solar e P.M. Service, che porteranno con sé anche le novità nell'ambito dei moduli. Sebbene non sia ancora disponibile la lista espositori della prossima edizione di MCE, in programma a Milano dal 17 al 20 marzo 2020, già alcuni produttori avrebbero

#### vetrina prodotti



#### IL PRODOTTO

Il modulo Honey massimizza la potenza e l'efficienza unendo diverse tecnologie innovative: le sue celle half cut monocristalline Perc completamente quadrate garantiscono un maggiore rendimento energetico, mentre le celle scure e una cornice nera conferiscono elevato grado estetico. La serie Honey M è disponibile con una potenza di uscita fino a 340 Wp.



#### SCHEMA TECNICA

**Sigla:** modulo Honey TSM-DE06M.08(II)  
**Tipologia:** modulo monocristallino half cut  
**Potenza nominale:** 340 Wp  
**Tensione nominale:** 34,2 V  
**Corrente nominale:** 9,94 A  
**Temperatura operativa:** da -40° a +85 °C

**Efficienza:** 19,9%  
**Peso:** 18,7 kg  
**Dimensioni:** 1.698x1.004x35 mm

#### “UN ROADSHOW DEDICATO”

Gonzalo de la Viña, head of module business Europe di Trina Solar



«I prodotti di prossima generazione di Trina Solar soddisfano la domanda tutti i segmenti di mercato. Il nostro State Key Laboratory di scienza e tecnologia fotovoltaica svolge un ruolo importante in questo, superando continuamente i record di efficienza delle celle e riducendo il costo livellato dell'elettricità. Abbiamo potenziato la nostra piena capacità con celle tagliate a metà e wafer più grandi, e ora possiamo offrire moduli fotovoltaici su vasta scala fino a 415 Wp e prodotti residenziali fino a 340 Wp. Nel quarto trimestre del 2019 presenteremo un roadshow ai nostri clienti italiani per presentare il nostro rinnovato portafoglio».

#### vetrina prodotti



#### IL PRODOTTO

A partire da inizio novembre 2019 sarà disponibile alla consegna la serie 2020 della produzione TSC specifica per il mercato Europeo. Si tratta di moduli all black monocristallini a tecnologia 20 blocchi, alta efficienza, poco soggetti alla perdita di performance da ombre trasversali, certificati classe 1 al fuoco e dall'elevato grado estetico.



#### SCHEMA TECNICA

**Sigla:** TSC PowerXT R-PD 360  
**Tipologia:** monocristallino, tecnologia a 20 blocchi, Shingled (Brevetto TSC)  
**Potenza nominale:** fino a 370 Wp  
**Colorazione:** interamente nero, frame nero (full black)  
**Tolleranza potenza nominale:** -0/+3%  
**Garanzia:** 25 anni su decadimento, 25 anni su difetti di costruzione

**Resistenza al fuoco:** Classe 1, idoneo ad applicazioni soggette CPI  
**Efficienza:** fino al 20,5%  
**Dimensioni:** 1.621x1.116x40 mm  
**Peso:** 21 Kg

#### “PUNTIAMO I RIFLETTORI SUL MARCHIO”

Andrea Antolini, responsabile business development Europa di TSC



«TSC è l'unità europea di una prestigiosa azienda della Silicon Valley (<https://www.solaria.com/>) che opera nel settore del fotovoltaico da circa 20 anni e detiene oltre 380 brevetti ed applicazioni nella costruzione di celle e moduli ad alta efficienza per applicazioni residenziali e per tetti commerciali. TSC applica un modello di business basato su società di distribuzione professionali, ed utilizza un innovativo approccio commerciale a supporto dei distributori autorizzati e per la divulgazione della propria tecnologia».

#### vetrina prodotti



#### IL PRODOTTO

Con la sua innovativa tecnologia costruttiva shingle interconnection, il nuovo modulo fotovoltaico Vitovolt 300 M-WA raggiunge potenze superiori anche fino al 13% rispetto ai moduli tradizionali. Il nuovo metodo di taglio e di saldatura delle celle solari permette di ridurre sensibilmente lo spazio inattivo tra le celle, arrivando a potenze di 350 Wp. A ciò si aggiungono vantaggi legati alla migliore risposta sia in caso di ombreggiamento, sia di temperature elevate. Le performance sono garantite 25 anni.

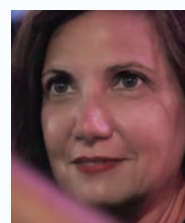
#### SCHEMA TECNICA

**Sigla:** Vitovolt 300 M-WA  
**Tipologia:** modulo monocristallino con tecnologia shingle interconnection  
**Potenza nominale:** 345 Wp  
**Tensione nominale:** 37,5 V  
**Corrente nominale:** 9,20 A  
**Efficienza:** 19,9%  
**Peso:** 19,8 kg



#### “SEMPRE PRONTI AI CAMBIAMENTI DEL MERCATO”

Stefania Brentaroli, responsabile marketing di Viessmann Italia



«Sono ormai anni che il mercato del fotovoltaico ha avuto una svolta in termini di prodotti e di servizi offerti. Viessmann, con la società Nuove Energie, ha sviluppato la propria offerta e integrato le proposte con soluzioni ideali per l'utenza residenziale e anche commerciale e industriale. Il mercato dei moduli fotovoltaici è estremamente mutevole, sia in termini di prezzo che di soluzioni offerte. Per noi è fondamentale fornire prodotti sempre all'avanguardia tecnologica garantendo ai nostri clienti proposte complete e integrate, supportate dal servizio offerto della nostra rete di vendita e assistenza. La visione che Viessmann ha avuto investendo in questo settore quando molti lasciavano il mercato è stata strategica: l'integrazione e la convergenza termico-elettrico è oggi all'ordine del giorno. Essere in grado di fornire al cliente soluzioni complete e all'avanguardia ci permette di soddisfare praticamente tutte le esigenze del mercato. La nostra sfida è comunicare questa nostra capacità attraverso i mezzi online e offline e formare i nostri clienti installatori perché siano pronti a rispondere alle esigenze che si manifestano sul mercato e consigliare per il meglio l'utilizzatore finale».





confermato la propria partecipazione. Le fiere di settore restano quindi appuntamenti strategici per le aziende che vogliono valorizzare le novità di prodotto e, allo stesso tempo, generare nuovi contatti.

Lo stesso vale per gli investimenti su stampa o portali web: diversi produttori di moduli hanno già confermato per il 2020 campagne pubblicitarie su riviste o portali di settore. Abbiamo

visto come le strategie di marketing e di comunicazione delle principali aziende produttrici di moduli siano diverse, così come sono molteplici gli strumenti a loro disposizione.

Questi aspetti potranno in qualche modo garantire ai produttori i moduli di illustrare al meglio le nuove novità di prodotto, spiegarne le caratteristiche e offrire quindi tutta la consulenza di cui necessita il mercato.



PER VALORIZZARE IL BRAND E LE NOVITÀ DI PRODOTTO, DIVERSE AZIENDE CONTINUANO A INVESTIRE NEI PRINCIPALI APPUNTAMENTI FIERISTICI. CON STAND PROPRI OPPURE RAPPRESENTATI DAI DISTRIBUTORI PARTNER. MOLTI PRODUTTORI DI MODULI CHE HANNO CONFERMATO LA PROPRIA PRESENZA ALLE PROSSIME EDIZIONI DI KEY ENERGY, MCE E INTERSOLAR

#### vetrina prodotti



#### IL PRODOTTO

Il modulo monocristallino WSP 340MX è l'ultimo arrivato in casa Winaico tra i moduli ad alta efficienza con tecnologia Perc. Il prodotto, costituito da 60 celle tradizionali, vanta un'efficienza di conversione del 19,4%. A partire dal prossimo anno sarà disponibile nella potenza di 350 Wp in quanto l'azienda ha avviato un piano di potenziamento di ogni singolo modulo proprio a partire dal 2020. I prodotti vengono forniti con pacchetto assicurativo sull'impianto.

#### LA SCHEDA

**Sigla:** WSP 340MX Perc Mono

**Tipologia:** modulo monocristallino con tecnologia Perc

**Potenza nominale:** 340 Wp

**Tensione nominale:** 32,85 V

**Corrente nominale:** 10,35 A

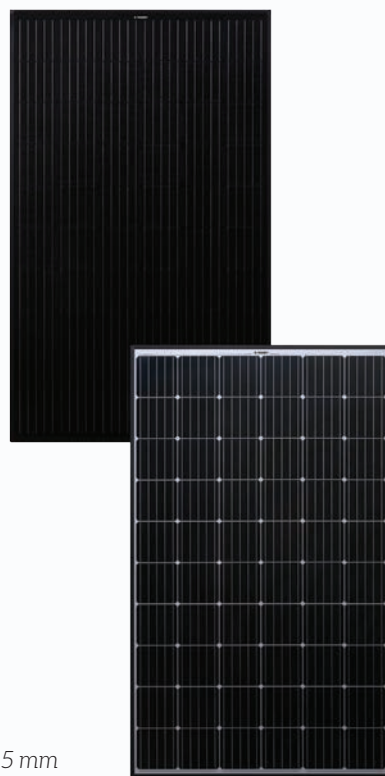
**Efficienza:** 19,4%

**Temperatura operativa:** -40 °C; +85 °C

**Peso:** 20,6 kg

**Dimensioni:**

1.705x1.028x35 mm



#### "L'IMPORTANZA DELLA CARTA STAMPATA"

Marc Ortmanns, responsabile marketing Winaico Europa



«Nel 2020 aumenteremo la potenza dei moduli ad alta efficienza Perc di almeno 10-15 Wp per ogni modello disponibile. L'obiettivo è quello di stare al passo col mercato che richiede moduli sempre più potenti con l'obiettivo di ridurre tempi e costi di installazione. L'aspetto che ci distingue da altri produttori è che non abbiamo ancora puntato sulle celle half cut, ma continueremo a investire sui moduli con celle tradizionali. Per valorizzare le novità sarà importante essere presenti sui principali media specialistici, come ad esempio la stampa di settore, che ci permette di aumentare la visibilità del marchio e dare una spinta alle vendite. In più lavoreremo a stretto contatto con la distribuzione, programmando collaborazioni e progetti con i nostri partner, come incontri e corsi di formazione».

# MC SMART

presenta

FER1

## AGGREGATORE DOC

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



## Installi impianti FV?

### I VANTAGGI

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

Scopri di più  
e resta informato!







# PRODURRE IN EUROPA: SI PUÒ FARE?

INNOVAZIONE E SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE NEI PROCESSI PRODUTTIVI SONO LE CHIAVI PER TORNARE A REALIZZARE MODULI E INVERTER NEL VECCHIO CONTINENTE ED ESSERE COMPETITIVI CON I BIG PLAYER ASIATICI. E ALCUNE INIZIATIVE EUROPEE DANNO RAGIONE

DI ANTONIO **MESSIA**

Il riconoscimento, ormai a tutti i livelli (sociale, economico, politico) delle profonde, imminenti criticità della questione climatica accelera di fatto la transizione energetica da fonti fossili a rinnovabili e, almeno per i prossimi 15-20 anni, pone la tecnologia fotovoltaica come primo riferimento del paniere energetico mondiale. Il target fissato in sede di COP21 nel 2015 a Parigi,

- incremento max di temperatura = + 1.5° (rispetto ai livelli pre-industriali);

al quale corrispondono precisi impegni in termini di riduzione delle emissioni di gas serra per area geografica,

- EU: -40% (2030 vs 1990);
- U.S.: -28% (2030 vs 1990);

si traduce in una crescita "smisurata" delle nuove installazioni fotovoltaiche a breve/medio termine (12.000 GW attesi operativi al 2030 a fronte dei 500 di fine 2018, quasi 200 GW solo in Europa nei prossimi 5 anni).

Ha senso, in un contesto "imposto" così favorevole, lo sviluppo in Europa di nuova capacità manifatturiera (inverter e, soprattutto, moduli) in grado di trovare stabile spazio di mercato accanto ai giganti orientali?

A determinate condizioni, probabilmente sì. È la conclusione di uno studio dell'Istituto ISE Fraunhofer pubblicato ad inizio settembre; due i vantaggi immediati di una filiera industriale dedicata al fabbisogno interno europeo:

- la minore dipendenza dalle forniture estere (principalmente Far East), con i conseguenti rischi di volatilità dei prezzi;
- la maggiore sostenibilità dell'intera catena, laddove il trasporto su grandi distanze (quasi sempre via nave) introduce inevitabilmente un impatto significativo.

## LO STUDIO DELL'ISE

La complessità (e dunque il costo) della supply chain odierna e il già maggiore valore ambientale del ciclo produttivo (vedi fig.2) non sono e non saranno comunque sufficienti a rendere competitiva la produzione europea, a meno di non spostare il confine della competizione verso componenti di livello tecnologico superiore.

La chiave del successo di realtà manifatturiere del Vecchio Continente è legata al time to market dei migliori progetti di ricerca attualmente in corso, con particolare attenzione verso quelli finalizzati a:

- ridurre il consumo energetico sull'intero ciclo di vita del prodotto;
- minimizzare gli scarti delle materie 'nobili' utilizzate (silicio e metalli).

In questo senso condizione necessaria per valoriz-



zare la migliore sostenibilità dei nuovi processi è la definizione, rapida e riconosciuta, di criteri univoci per monetizzare il "plus" ambientale (e sanzionare eventuali gap) di ciascuno rispetto ad uno standard di riferimento.

## INIZIATIVE EUROPEE

Lo studio elenca alcune delle iniziative europee più promettenti (con evidente "predilezione" per quelle che vedono coinvolto l'ISE stesso), potenzialmente in grado di raggiungere il target dichiarato di costo unitario del modulo pari a 20 centesimi di euro al kW:

- la tecnologia EPI Kerfless-Wafer, sviluppata dalla start-up tedesca NexWafe (spin off di ISE Fraunhofer) e basata su un processo brevettato di deposizione chimica ad alta temperatura (superiore ai 1000°) su clorosilano che dovrebbe permettere, nelle in-

tenzioni degli sviluppatori, una riduzione sino al 40% del costo del wafer;

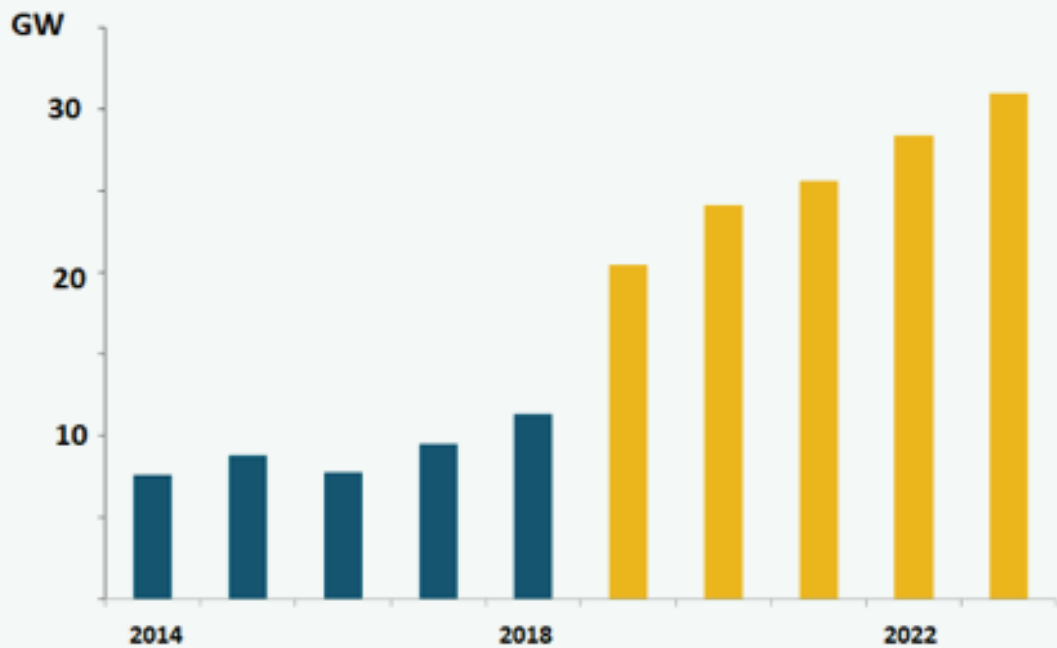
- il processo di cristallizzazione "Quasi-Mono", ideato dalla francese PhotoWatt;
- il principio di fabbricazione "TPEdge", risultato della collaborazione ISE-Bystronic, che ricalca quello di produzione dei moderni infissi doppio strato (il layer di materiale fotoattivo è fissato, attraverso resine apposite, tra due strati di vetro) con il duplice obiettivo dichiarato di ridurre il consumo di materiali ed aumentare la durata del componente. Il size minimo dell'ideale GreenFab, al fine di sfruttare le economie di scala, è ipotizzato pari a 10 GW di capacità di produzione annua, cui corrispondono circa 7.500 posti di lavoro permanenti (ai quali vanno aggiunte altre 1.500 posizioni a termine, per ogni GW installato). A prescindere da quest'ultima stima, che andrebbe completata con il conteggio della forza lavoro





## NUOVE INSTALLAZIONI FV IN EUROPA

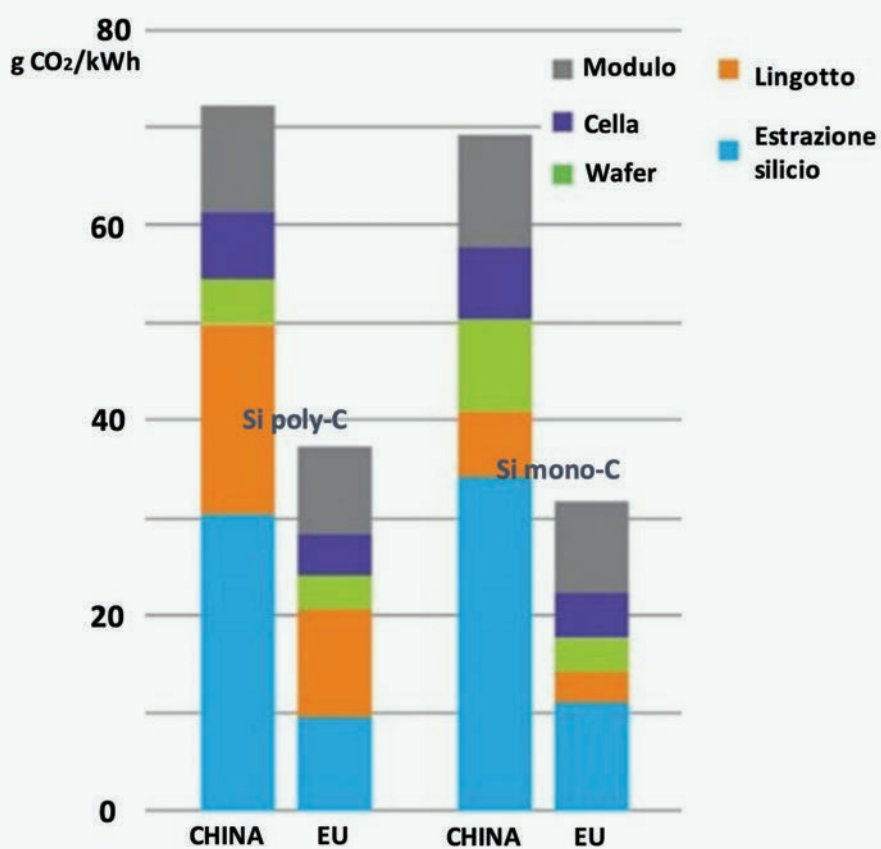
DAL 2014 AL 2023 (GW)



FONTE: ISE FRAUNHOFER

## SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE DEI CICLI PRODUTTIVI

FV IN CINA E UE (gCO<sub>2</sub>/KWH)



FONTE: ISE FRAUNHOFER

### SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il documento "Sustainable Production of PV modules in Europe"



persa nei comparti 'spiazzati' dalla crescita di quello fotovoltaico (caratterizzati da un livello occupazionale maggiore per unità di capacità installata), il successo dello scale-up delle migliori attività R&D rimane fortemente legato al fattore politico. I target energetico-ambientali europei, se concepiti con l'obiettivo di rigenerare e consolidare definitivamente

la filiera industriale sul territorio, necessitano di progettazione ed investimenti su base nazionale e sovra-nazionale.

Nessuno dei progetti sopra citati (e vale lo stesso per alcune iniziative italiane altrettanto significative) è così vicino al mercato da poter autosostenersi ed attrarre risorse private.



# CONTO RINNOVABILI

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

## I NOSTRI VALORI



### CONSAPEVOLEZZA

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



### AMBIENTE

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



### FUTURO

Il nostro progresso dipende anche dalle scelte energetiche di oggi



### ENERGIA

Scegliamo un'energia pulita, rinnovabile e senza limiti

### CONTATTI

800 960 200

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

[ufficio.relations@contorinnovabili.it](mailto:ufficio.relations@contorinnovabili.it)



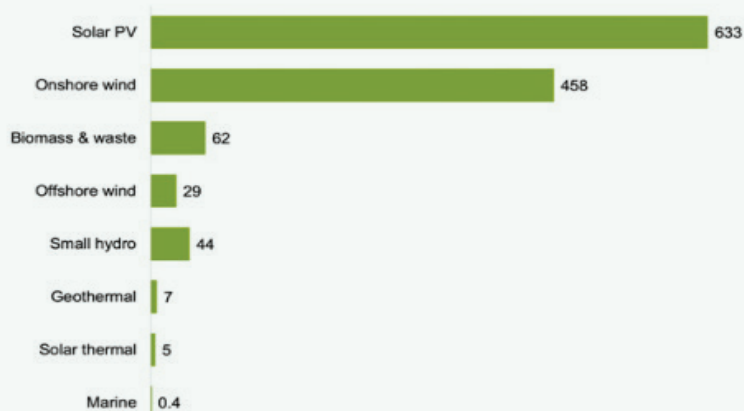


# RINNOVABILI, UN DECENNIO D'ORO (CHE PERÒ NON BASTA)

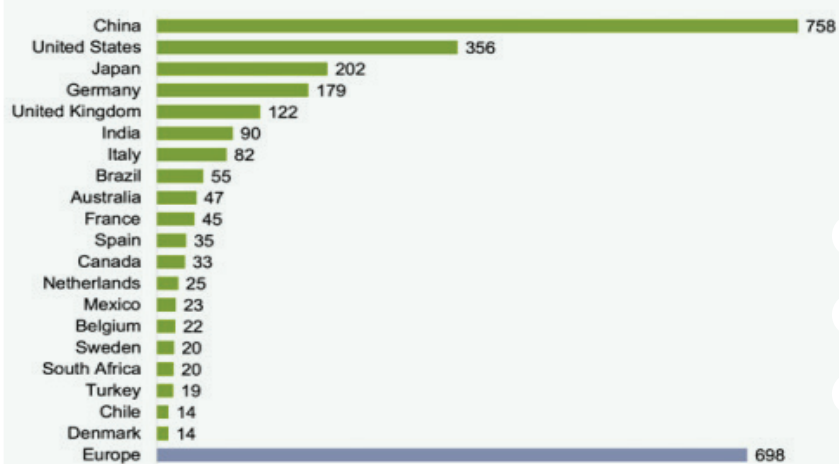
IL REPORT DELLO UNITED NATIONS ENVIRONMENT PROGRAMME (UNEP) EVIDENZIA COME NEL PERIODO 2010-2019 SIANO STATI INVESTITI BEN 2,6 TRILIONI DI DOLLARI NELLE FER A LIVELLO GLOBALE, DI CUI CIRCA LA METÀ NEL SOLARE. MA LE EMISSIONI DI GAS SERRA CONTINUANO A CRESCERE

DI GIANLUIGI TORCHIANI

## FER: POTENZA INSTALLATA PER TECNOLOGIA A LIVELLO GLOBALE DAL 2010 AL 2019 (GW)



## FER: INVESTIMENTI PER AREA DAL 2010 AL 2019 (IN MILIARDI DI DOLLARI)



Il bicchiere, come sempre, può essere visto come mezzo pieno o mezzo vuoto, vista la minaccia sempre più pressante del cambiamento climatico: ma quel che è certo è che le energie rinnovabili sono reduci da un decennio di crescita straordinaria, difficilmente immaginabile dieci anni fa. Questa la principale impressione che si ricava leggendo i numeri appena rilasciati dal Global Trends in Renewable Energy Investment 2019 dell'Unep, l'Organizzazione delle Nazioni Unite dedicata all'ambiente. In effetti, nel periodo 2010-2019 (incluso) gli investimenti globali nelle fonti pulite raggiungeranno l'incredibile cifra di 2,6 trilioni di dollari, di cui 273 miliardi nel solo 2018. Questa mole di risorse sta permettendo di quadruplicare la capacità di energia rinnovabile a livello globale (escluso il grande idroelettrico), destinata a passare dai 414 GW installati alla fine del 2009 ai poco più di 1.650 GW previsti per la fine dell'anno. Tanto che, ormai, la quota globale della produzione di energia elettrica assicurata dalle energie rinnovabili ha raggiunto il 12,9% nel 2018,

rispetto all'11,6% nel 2017, evitando l'emissione in atmosfera di circa 2 miliardi di tonnellate di anidride carbonica l'anno.

### FOTOVOLTAICO PROTAGONISTA

Il secondo punto importante che arriva dallo studio è la constatazione di quanto il solare fotovoltaico sia stato un protagonista indiscusso di questa avanzata, tanto da catturare la metà degli investimenti complessivi nelle energie alternative (1,3 trilioni di dollari sui 2,6 complessivi). Anche il passo in avanti dal punto di vista della potenza installata è stato notevole: dai 25 GW in funzione all'inizio del 2010 si è arrivati ai 663 GW previsti entro la fine del 2019, vale a dire abbastanza per produrre tutta l'energia elettrica necessaria a soddisfare il fabbisogno di 100 milioni di abitazioni negli Stati Uniti. Soprattutto, il dato sta a significare che la potenza fotovoltaica installata nel decennio è stata superiore persino a quella del carbone (529 GW), che pure è stato ampiamente spinto dalla corsa ai consumi elettrici dei Paesi in via di sviluppo. Il solare in questi ultimi dieci anni ha fatto meglio anche di eolico e gas (rispettivamente 487 GW e 438 GW). A spingere l'avanzata delle fonti pulite è stata anche la rinnovata competitività di costo con le fonti fossili: basti pensare che il costo livellato dell'elettricità (Lcoe) del fotovoltaico è diminuito dell'81% rispetto al 2009, mentre quello dell'eolico terrestre è sceso del 46%.

### CINA PRIMO INVESTITORE

Altro punto importante dello studio riguarda i Paesi di destinazione degli investimenti, che comunque non riserva sorprese clamorose agli osservatori del settore: la Cina è stata di gran lunga il principale investitore nella capacità rinnovabile in questo decennio, tanto da aver impegnato 758 miliardi di dollari tra il 2010 e la prima metà del 2019, decisamente più degli USA (356 miliardi di dollari) e del Giappone (202 miliardi di dollari). La nazione europea che ha investito maggiormente è stata la Germania (179 miliardi), mentre l'Europa valutata nel suo complesso si difende più che egregiamente, con quasi 700 miliardi di dollari di investimenti. Proprio sull'andamento complessivo degli investimenti a livello mondiale il rapporto Unep fa un po' di chiarezza, smontando in parte l'allarmismo sulla caduta dell'attrattività finanziaria delle fonti pulite. In effetti è indubbio che un certo rallentamento ci sia stato, tanto che il calo è stato dell'12% rispetto al dato record di 325 miliardi di dollari raggiunti nel 2017. Il passo all'indietro è però in gran parte imputabile alla Cina, che pur rimanendo il principale singolo investitore nel 2018, ha visto una decrescita degli investimenti piuttosto allarmante (-38%, per complessivi 88,5 miliardi di euro), per effetto di alcune decisioni a livello politico. Nel resto del mondo, però, l'attenzione alle rinnovabili è forte come non mai, tanto che l'Unep stima che ci siano ben 29 Paesi che investono più di 1 miliardo di dollari, rispetto ai 25 del 2017 e ai 21 del 2016. Non solo: il 2018 è stato il nono anno consecutivo in cui gli investimenti in capacità green hanno superato i 200 miliardi di dollari e il quinto anno consecutivo sopra i 250 miliardi di dollari. Il dato è inoltre superiore di circa tre volte agli investimenti nella capaci-

tà di generazione alimentata a carbone e gas. Inoltre, occorre considerare che a mantenere basso il volume degli investimenti globali c'è un fattore che è invece in gran parte positivo, vale a dire la continua riduzione del costo del capitale dei progetti solari ed eolici, che ovviamente di per sé favorisce una maggiore quantità installata. Non a caso nel 2018 sono stati completati 167 GW di nuova capacità di energia rinnovabile, un numero in crescita rispetto ai 160 GW del 2017 e che rappresenta un vero e proprio record. In buona sostanza, il dato di fatto è che oggi eolico e solare, oltre a essere tecnologie a basse emissioni di carbonio e relativamente veloci da costruire, rappresentano oggi in molti Paesi l'opzione più economica per la produzione di elettricità.

### EMISSIONI IN CRESCITA

D'altra parte, però, non è certo possibile cantare vittoria: nell'ultimo decennio le emissioni del settore energetico globale sono aumentate di circa il 10% rispetto alla decade precedente. Il perché è facile da spiegare: nonostante le rinnovabili, nel pianeta si sono continuate a costruire centrali elettriche a fonti fossili per sostenere la crescita della domanda energetica, mentre quelle preesistenti sono state smantellate soltanto in minima parte. Secondo l'Unep, dunque, se si vuole davvero decarbonizzare la produzione energetica e limitare il riscaldamento globale (a 2° C o idealmente a 1,5° C) occorre accelerare ulteriormente nella direzione delle fonti pulite, favorendo la creazione di un ambiente e di una serie di infrastrutture abilitanti alla promozione degli investimenti nelle energie rinnovabili.

### SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il documento "GLOBAL TRENDS IN RENEWABLE ENERGY INVESTMENT 2019"







# L'AUSTRALIA CHIAMA LO STORAGE

GRAZIE ALLA PRESENZA DI FORME DI INCENTIVAZIONE STATALE, ENTRO IL 2020 SI STIMANO TRA I 150.000 ED I 250.000 SISTEMI DI SISTEMI DI ACCUMULO IN FUNZIONE PRESSO IMPIANTI FOTOVOLTAICI. LA SPINTA PIÙ IMPORTANTE ARRIVERÀ DAI SEGMENTI RESIDENZIALE E UTILITY SCALE. E CRESCE L'INTERESSE DELLA FILIERA

DI GIULIO ANTONIO ZAPPA

**È** il primo pomeriggio del 28 settembre 2016 quando una violenta ondata di maltempo raggiunge lo stato del South Australia. Venti fino a 140km/h, due tornado e circa 80.000 fulmini colpiscono vaste aree dello stato provocando una serie di danni ingenti alle infrastrutture di trasmissione elettrica e un blackout di proporzioni straordinarie: l'intero territorio del South Australia, circa un milione di chilometri quadrati, rimane senza energia.

Il blackout del South Australia del 2016 è un esempio emblematico di quanto sia rilevante la questione del backup energetico nel Paese, considerando gli episodi meteorologici estremi e le ondate di calore estive che annualmente mettono a dura prova la rete elettrica nazionale. In un tale contesto, con uno dei mercati fotovoltaici residenziali tra i più dinamici al mondo e con il recente sviluppo del comparto utility scale, non sorprende che l'Australia sia vista come uno dei Paesi con il più alto potenziale al mondo per l'energy storage.

## STABILIZZARE RETI E PREZZI

Nell'ottica di agevolare il passaggio da una matrice energetica fortemente basata sul carbone verso un mix che vedrà protagoniste le fonti rinnovabili, lo storage ricopre un ruolo strategico per garantire efficienza e stabilità al sistema elettrico australiano e per calmierare i prezzi energetici nel mercato all'ingrosso. Gli obiettivi dell'Australia delineati a seguito degli accordi di Parigi prevedono entro il 2030 un contributo da parte del fotovoltaico e dell'eolico pari al 40% del totale dell'energia prodotta a livello nazionale (contro il 10% attuale), e la progressiva dismissione delle centrali a carbone. Questo passaggio sarà caratterizzato dal significativo incremento della capacità storage installata in impianti utility scale, con uno step intermedio di 4,1 GWh previsto entro il 2030 ed il superamento dei 15 GWh nell'arco del decennio successivo. Secondo le previsioni del Bnef, per il periodo 2019-2040 l'Australia rientra a pieno titolo nel ristretto novero dei mercati leader per lo storage insieme a Cina, Stati Uniti, India, Giappone, Germania, Francia, Regno Unito e Corea del Sud.

A livello di utility scale lo storage ha già mosso i primi passi in Australia con l'implementazione di impianti fotovoltaici come il Gannawarra Solar Farm (60 MW di fotovoltaico con 50 MWh di accumulo con batterie Tesla) ed il Ballarat Battery Energy System (30 MW di fotovoltaico con 30 MWh di accumulo), entrambi installati nello stato del Victoria. Ad essi seguiranno progetti più ambiziosi in termini di potenza e capacità di storage che vedranno la luce in Queensland, South Australia e Northern Territory.

## L'INTERESSE DEI PRIVATI

Per quanto riguarda lo storage di piccola taglia le aspettative per l'Australia sono molto promettenti. Recenti ricerche di mercato hanno segnalato che circa il 70% dei possessori di un impianto fotovoltaico residenziale esprime interesse verso l'installazione di batterie di accumulo, con l'obiettivo di avere un backup in caso di blackout e, non meno

importante, per garantirsi una maggiore indipendenza energetica. Considerando gli oltre due milioni di impianti fotovoltaici di piccola taglia già installati in Australia, il potenziale di sviluppo dello storage è evidente. Persistono tuttavia alcuni ostacoli che, almeno nel breve periodo, possono limitarne il ritmo di crescita. Primo tra tutti il costo delle batterie: nonostante i recenti progressi, l'investimento nelle batterie è considerato ancora elevato da una quota rilevante di potenziali clienti.

A questo proposito si ritiene che un mix di politiche incentivanti ed il concomitante trend di riduzione dei prezzi a livello internazionale possano rappresentare la spinta decisiva per il boom vero e proprio dello storage nel mercato australiano.

## A TUTTO SOSTEGNO

Proprio in quest'ottica, diversi stati dell'Australia hanno introdotto tra il 2017 e il 2018 una serie di sistemi di sussidio. Non sorprende che tra questi Stati si distingua il South Australia con un programma di incentivi da 100 milioni di dollari australiani volti a sostenere l'installazione di 40.000 impianti ad accumulo di piccola taglia. In maniera analoga, gli stati del Victoria e l'ACT hanno stanziato un budget complessivo di 65 milioni di dollari australiani. Il New South Wales ha optato per una varietà di interventi per un totale di 105 milioni di dollari australiani con l'obiettivo di stimolare lo storage sia nell'utility scale che negli impianti di piccola taglia, con un occhio di riguardo a strutture come ospedali e scuole. Il Queensland ha invece scelto di dare priorità all'offerta di linee di finanziamento decennali a tasso zero fino ad un massimo di 10.000 dollari australiani per singolo progetto.

L'analisi dei dati di mercato per lo storage di piccola taglia risulta essere un esercizio molto complesso dal momento che, attualmente, non esiste un database ufficiale di settore.

In attesa che venga colmata questa lacuna, diversi enti di riferimento come lo Smart Energy Council e l'Australian Photovoltaic Institute hanno reso disponibili delle stime di mercato proponendo una serie di previsioni per il biennio 2019-2020. Appurato che nel 2015 l'Australia presentava un totale di circa 25.000 impianti fotovoltaici dotati di batterie, tre quarti dei quali costituiti da sistemi stand alone, l'ultimo triennio ha registrato un netto incremento degli impianti residenziali storage connessi alla rete. Il 2016 ha visto l'installazione di circa 6.500

impianti fotovoltaici con batterie. Nel biennio 2017-2018 si stima una media di un impianto storage ogni dieci nuovi sistemi fotovoltaici installati. Se per il 2017 vi è una tendenziale convergenza nelle stime proposte dagli operatori di mercato, con circa 20.000 impianti storage installati, il periodo 2018-2020 registra significative divergenze. Le stime per il 2018 rientrano in una forbice tra i 22.000 e i 30.000 impianti, mentre la previsione per l'anno in corso è compresa in una fascia che va da uno scenario prudente di 35.000 nuovi impianti ad uno ottimistico di oltre 70.000. Per il 2020 la forbice delle previsioni si amplia considerevolmente ed è compresa tra i 41.500 ed i 300.000 nuovi impianti: quest'ultimo dato deriva da uno scenario ottimistico stilato in un report dello Smart Energy Council del 2018 secondo il quale l'Australia potrebbe registrare entro il 2020 un totale di 450.000 impianti storage di piccola taglia. Pur riconoscendo il ruolo di impulso svolto dagli incentivi statali e dal trend decrescente dei prezzi delle batterie, i cui risultati si vedranno soprattutto nel medio-lungo periodo, per un orizzonte temporale più ristretto risulta più coerente ipotizzare uno scenario di maggiore prudenza, con un totale compreso tra i 150.000 ed i 250.000 impianti storage in funzione entro il 2020. Si tratta di un valore sostanzialmente in linea con la tendenza registrata nel biennio 2017-2018 (circa il 10% dei nuovi impianti installati è dotato di batterie) e con il numero complessivo dei sistemi fotovoltaici di piccola taglia attualmente operativi in Australia.

## L'INTERESSE DELLA FILIERA

Date le premesse non sorprende che la terra dei canguri sia al centro dell'attenzione di diversi operatori a livello internazionale. Emblematico è il caso della tedesca Sonnen che lo scorso novembre ha stabilito il suo quartiere generale ad Adelaide, nel South Australia, investendo in un impianto produttivo da 10.000 batterie all'anno: l'obiettivo è quello di servire il mercato australiano, neozelandese ed il Sud-est Asiatico. Numerosi sono poi gli esempi di multinazionali estere attive in Australia pur senza stabilimenti produttivi in loco: tra esse spiccano la già citata Tesla, la tedesca Varta, la sudcoreana LG, le cinesi Sungrow e BYD. Tra le imprese manifatturiere locali si segnala la start-up RedEarth Energy Storage con sede a Brisbane, nel Queensland.

Sempre in Queensland è in fase di studio la realizzazione di una fabbrica di batterie Li-ion la cui capacità produttiva verrà ampliata in tre step intermedi da 6 GWh annui ciascuno, in linea con la crescita del mercato interno e del Sud-est Asiatico, per raggiungere i 18GWh annui a pieno regime. Il progetto prevede un investimento di circa 2 miliardi di dollari australiani con il contributo, tra gli altri, della National Australia Bank, del consorzio internazionale Imperium 3 e del governo del Queensland. Entro la metà del 2020 verranno completati gli studi di fattibilità tecnico-finanziaria e, in caso di esito positivo, si avranno i responsi sull'inizio dei lavori: lo stabilimento produttivo avrà sede nella città di Townsville.

## LE PUNTATE PRECEDENTI

**Settembre:** Australia: sfide e prospettive

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

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

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





# IL RITORNO DEI "GIGANTI"

A MAGGIO SONO STATE COMPLETATE A NARO (AG) CINQUE CENTRALI FV DA 17,6 MWP TOTALI IN REGIME DI PPA. LE INSTALLAZIONI CONTANO OLTRE 50MILA MODULI HANWHA ALLACCIATI A INVERTER ABB. E PER OTTIMIZZARE LA PRODUZIONE, SONO STATI INSTALLATI ANCHE TRACKER MONOASSIALI



INQUADRA LA FOTO IN ALTO CON L'APPLICAZIONE "SOLAREB2B" PER VISUALIZZARE IL VIDEO, CHE DESCRIVE LE CARATTERISTICHE DELL'IMPIANTO, CON LA REALTÀ AUMENTATA

In Italia le grandi centrali fotovoltaiche utility scale stanno tornando, e con numeri da capogiro. Un esempio sono i cinque impianti fotovoltaici completati lo scorso maggio a Naro, in provincia di Agrigento, per una potenza complessiva di 17,6 MWp. Per la loro realizzazione, sono stati utilizzati 51mila pannelli fotovoltaici distribuiti su un'area di 52 ettari.

I cinque impianti fotovoltaici sono stati realizzati e sviluppati rispettivamente dall'EPC Manni Energy e da Canadian Solar. Hanwha Q Cells ha invece fornito i propri moduli policristallini Q.Plus da 72 celle con tecnologia Q.antum e 345 Wp di potenza.

Canadian Solar e Manni Energy sono anche i proprietari degli impianti, ed entrambi detengono rispettivamente quote del 51% e 49%.

I 51mila moduli Hanwha sono allacciati a 80 inverter di stringa ABB modello PVS-175. I prodotti, lanciati sul mercato italiano nel 2018, sono risultati la scelta vincente nella realizzazione di grandi impianti a terra con architettura distribuita. L'inverter trifase, grazie alle sue avanzate funzioni digitali gestite tramite la piattaforma ABB Ability, fornisce infatti fino a 185 kW a 800 Vac e una densità di potenza pari a 1,3 kW/kg. Ciò permette di ridurre i costi totali del sistema degli impianti fotovoltaici di qualsiasi taglia. La concezione modulare di questo inverter, unita all'elevata potenza di uscita, consente infatti di ridurre del 65% il numero di inverter necessari per completare il blocco di potenza ottimale, senza bisogno di utilizzare quadri di parallelo AC. Ciò comporta un risparmio elevato dei costi di logistica e installazione, e un più basso Lcoe per gli impianti utility scale.

Mppt, tra le caratteristiche più significative degli inverter PVS-175, ha consentito una gestione ottimizzata dei 1.700 tracker installati, permettendo di ricavare la massima energia disponibile in ogni condizione, con una resa energetica di 2.000 kWh per kilowatt di picco installato. In questo modo, ogni anno le centrali fotovoltaiche potranno produrre oltre 34 GWh di energia pulita.

## PPA DECENNALE

La centrale di Naro rappresenta anche il primo caso in Italia di impianto in regime di PPA con durata decennale.

TrailStone, trader globale e investitore in commodities, gestirà il PPA. In particolare, la società ritirerà il 100% dell'energia prodotta dagli impianti, ma non per soddisfare il proprio fabbisogno energetico, quanto piuttosto per rivendere l'elettricità al mercato dell'ingrosso.

L'accordo, che ha visto il coinvolgimento di importanti studi legali internazionali, prevede in questo modo ricavi stabili e prevedibili per la vendita di energia attraverso un prezzo minimo fissato.

## Dati Tecnici

**Località d'installazione:** Naro (AG)  
**Committente e proprietario:** Canadian Solar e Manni Energy  
**Tipologia di impianto:** centrale utility scale in regime di PPA di durata decennale  
**Potenza di picco:** 17,6 MWp  
**Produttività impianto:** circa 34 GWh annui  
**Numero e tipo di moduli:** 50mila moduli fotovoltaici policristallini Hanwha Q.Plus da 72 celle con tecnologia Q.antum e 345 Wp di potenza  
**Numero e tipo di inverter:** 80 inverter di stringa ABB modello PVS-175

### HANNO PARTECIPATO



**Numero tracker:** 1.700 tracker monoassiali  
**EPC:** Manni Energy e Canadian Solar  
**Superficie ricoperta:** 52 ettari

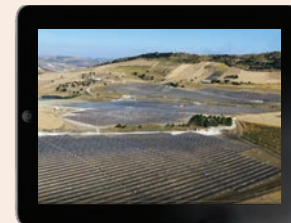
## INSEGUENDO IL SOLE

Per sfruttare al massimo l'irraggiamento solare e incrementare ulteriormente la produzione di energia, ogni blocco di pannelli è dotato di tracker monoassiali che seguono il movimento del sole da est a ovest. Anche per questo, la scelta degli inverter è risultata vincente: la presenza di 12 inseguitori

## SPAZIO INTERATTIVO Guarda il video

Inquadra il QR Code per guardare il video:

"Le caratteristiche della centrale di Naro"







#CASEHISTORY  
SOLARE B2B - OTTOBRE 2019

# OGNI SPAZIO È OTTIMIZZATO

IN PROVINCIA DI PIACENZA, ESAVING HA FORNITO I COMPONENTI PER UN IMPIANTO DA 200 KWP REALIZZATO SUI TETTI DELLA CANTINA DI VICOBARONE. GRAZIE A UNA PRODUZIONE DI OLTRE 200 MWH, IL CLIENTE POTRÀ RISPARMIARE 35MILA EURO IN BOLLETTA OGNI ANNO



L'IMPIANTO CONTA 550 MODULI MONOCRISTALLINI SUNPOWER DA 360 WP ALLACCIATI A INVERTER TRIFASE SOLAREEDGE CON OTTIMIZZATORI DI ENERGIA A BORDO

**A** inizio luglio a Ziano Piacentino, in provincia di Piacenza, è entrato in funzione un impianto fotovoltaico da 200 kWp sulle coperture della Cantina di Vicobarone, attiva dal 1960 nella produzione di vini. L'azienda conta attualmente circa 200 soci viticoltori, che le conferiscono la migliore selezione di uve provenienti dalle zone DOC dei Colli Piacentini e dell'Oltrepò Pavese. In particolare, la Cantina ha il compito di esaminare e selezionare le materie prime prodotte dalle cantine associate, controllando ogni fase, dall'affinamento all'imbottigliamento. La scelta di installare un impianto fotovoltaico e autoconsumare tutta l'energia prodotta si è dimostrata la scelta vincente per abbattere la spesa energetica dello stabilimento e lavorare allo stesso tempo in un'ottica di sostenibilità ambientale. Per questo motivo, dopo un attento studio della superficie a disposizione, la società di Avio (Trento) Ampex ha deciso di installare 550 moduli monocristallini ad alta efficienza Sunpower, ognuno della potenza di 360 Wp. I pannelli sono allacciati a otto inverter trifase SolarEdge modello SE25k con ottimizzatori di potenza. Per la fornitura dei materiali, la posa e l'allaccio alla rete ci sono voluti poco più di due mesi. Ogni anno l'impianto

## DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE



L'obiettivo del cliente finale era quello di realizzare più potenza a parità di superficie. E proprio per questo motivo, l'azienda Ampex ha deciso di installare moduli da 360 Wp, che hanno permesso un incremento del 20% di potenza rispetto a moduli monocristallini tradizionali. E c'è di più: alcune parti del tetto presentavano fenomeni di ombreggiamento a causa della presenza di elementi di disturbo. Per questo motivo, l'installatore ha optato per il sistema SolarEdge, che grazie all'utilizzo degli ottimizzatori garantisce una migliore resa anche in caso di ombreggiamenti e di esposizioni non ottimali dei moduli fotovoltaici, oltre al monitoraggio di ogni singolo modulo.

potrà produrre oltre 200 MWh di energia pulita, che garantiranno al cliente un risparmio in bolletta annuo di 35mila euro.

## Dati Tecnici

**Località d'installazione:** Ziano Piacentino (PC)  
**Committente:** Cantina di Vicobarone  
**Tipologia di impianto:** fotovoltaico su tetto  
**Potenza di picco:** 198 kWp  
**Produttività impianto:** 213 MWh annui  
**Numero e tipo di moduli:** 550 moduli monocristallini Sunpower SPR-X22-360-COM  
**Numero e tipo di inverter:** n. 8 inverter trifase Solaredge modello SE25K  
**Superficie ricoperta:** 897 mq

HANNO PARTECIPATO



**Installatore:** Ampex Società Cooperativa  
**Distributore:** Esaving



Il tuo distributore di fiducia ti aspetta a  
**KEY ENERGY**  
per vivere l'esperienza di  
**ENERGY ExpoTOUR**  
Il percorso del Sapere e delle Opportunità

**5-8 novembre 2019**  
Rimini Fiera • Expo Centre  
Padiglione B7 • Stand 82

**Due importanti eventi si uniscono in un unico imperdibile appuntamento.**

Scopri di più e prenota il tuo biglietto su:  
**WWW.ENERGYEXPOTOUR.COM**



Scegli le migliori tecnologie rinnovabili su

**shop.energiaitalia.info**

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



Energia Italia il tuo distributore di fiducia per:



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





# MCE: UN'AREA ESPOSITIVA PER L'EFFICIENZA DEGLI EDIFICI

“THAT'S SMART 2020” È L'AREA DEDICATA ALLE RINNOVABILI ALL'INTERNO DELLA 41MA EDIZIONE DI MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT CHE SI TERRÀ PRESSO FIERAMILANO DAL 17 AL 20 MARZO. FRA I TEMI AFFRONTATI IL CARBON NEUTRAL BUILDING E L'AUTONOMOUS DRIVE COME CHIAVI PER UNA FUTURA GESTIONE SEMPRE PIÙ OTTIMALE DELL'ENERGIA

**F**ervono i lavori di preparazione di “That's Smart 2020”, l'area espositiva e workshop che, all'interno di “MCE - Mostra Convegno Expocomfort”, è stata concepita per rappresentare un luogo ideale dove il mondo digitale possa avere modo di incontrare quello della progettazione impiantistica all'insegna dell'efficienza energetica, del rispetto dell'ambiente e del comfort.

## RINNOVABILI E DOMOTICA

That's Smart 2020 avrà luogo dal 17 al 20 marzo 2020 in Fiera Milano. L'esposizione è stata concepita per ospitare alcune fra le tecnologie più all'avanguardia all'interno dell'intera manifestazione. Rispetto all'anno precedente avrà una nuova collocazione.

Nell'edizione di quest'anno infatti, per accedere a That's Smart 2020, si potrà entrare direttamente dall'ingresso del padiglione 9/11, che sarà interamente dedicato alla climatizzazione, agli impianti di condizionamento, alle pompe di calore, alla refrigerazione e ai sistemi di produzione di energia rinnovabile.

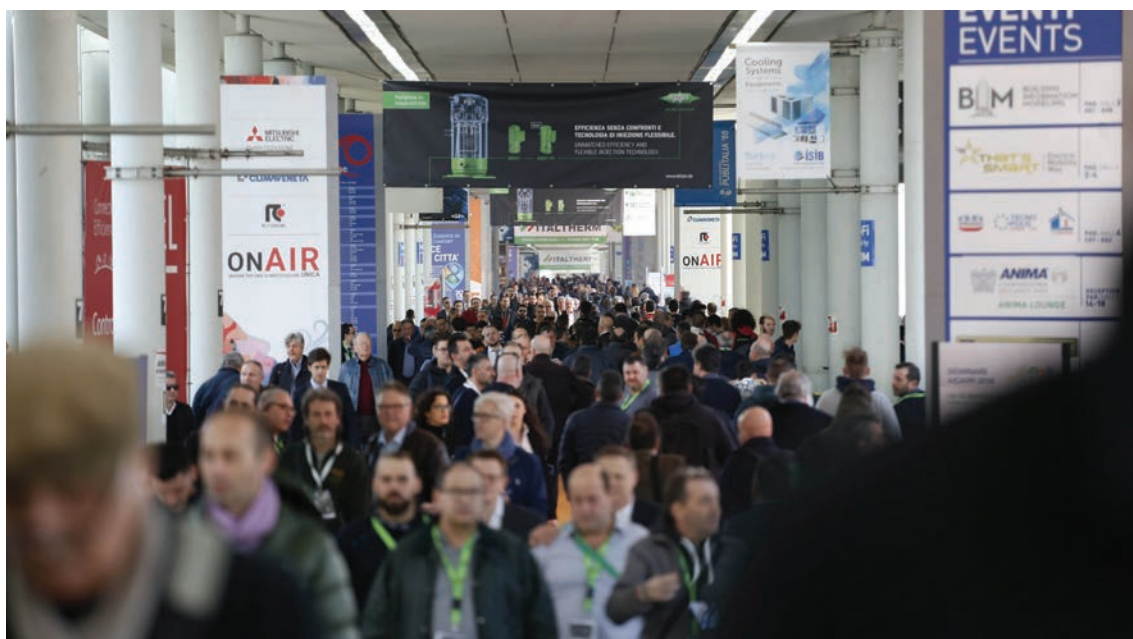
La nuova collocazione è stata pensata per venire incontro a una logica di “evoluzione espositiva” orientata ad illustrare al meglio la trasformazione oggi in atto nel mondo dell'impiantistica. In particolare, si vuole evidenziare come gli impianti di energia da fonti rinnovabili stiano cambiando in sinergia con quei comparti merceologici dove sono presenti tecnologie avanzate nell'ambito del riscaldamento o raffrescamento dell'aria e dell'acqua calda sanitaria.

A That's Smart 2020 saranno quindi in vetrina tutte le tecnologie in grado di ottimizzare i consumi degli edifici mediante produzione di energia da fonti rinnovabili. Vi sarà spazio quindi per l'esposizione dei più innovativi sistemi di accumulo e di autoconsumo nonché delle device dedicate alla gestione controllata dei flussi e dei consumi energetici che permettono la realizzazione di edifici integrati e completamente connessi alla rete elettrica per la costruzione delle smart city del futuro.

## GESTIONE INTELLIGENTE

I criteri espositivi e di workshop con cui That's Smart 2020 verrà organizzato saranno anche nell'ottica della direttiva europea 2018/844, che prevede, da parte degli Stati membri, l'adempimento, entro il 10 marzo 2020, di diverse normative in chiave di efficienza energetica.

Più in dettaglio, la direttiva europea promuove l'incentivazione delle ristrutturazioni economicamente efficienti, introduce un “indicatore di predisposizione degli edifici all'intelligenza” che quantifichi il livello, più o meno smart, di gestione energetica dei complessi abitativi e una maggiore consapevolezza dei singoli utenti verso i propri consumi al fine di ottimizzarli. Ma il testo della direttiva è anche orientato alla semplificazione delle ispezioni degli impianti di riscaldamento e di condizionamento dell'aria, mediante le nuove tecnologie, e a favorire l'e-mobility attraverso la destinazione di posti auto dedicati ai



veicoli elettrici. L'obiettivo principale del provvedimento è quello di favorire la realizzazione di edifici sempre più “intelligenti” che non solo siano in grado di dialogare con l'utente, ma anche di interfacciarsi sulla rete al fine di ottimizzare i consumi e i prelievi di energia da fonti alternative e rinnovabili.

## CARBON NEUTRAL BUILDING

A tal proposito entra in gioco anche la trasformazione del settore dei trasporti. In questo scenario, uno dei temi al centro della prossima edizione di That's Smart sarà dedicato alla realizzazione di edifici a impatto zero in correlazione all'e-mobility.

Si parlerà infatti dell'evoluzione dei carbon neutral building e della possibilità di connettere le nuove moderne costruzioni ad altrettanto nuove modalità di spostamento e all'impiego di veicoli a basso impatto ambientale: elettrici, ibridi, ibridi plug-in e bifuel. Si tratta di veicoli che, grazie all'innovazione tecnologica, sono e saranno sempre più in grado di dialogare con edifici i quali a loro volta saranno anche produttori di energia rinnovabile. Tale evoluzione consentirà di gestire in maniera intelligente i flussi energetici e scambiare in modo bi-direzionale la

corrente elettrica attraverso stazioni di ricarica di ultima generazione.



corrente elettrica attraverso stazioni di ricarica di ultima generazione.

A That's Smart 2020 sarà possibile toccare con mano queste innovazioni nell'area espositiva dedicata al cluster “Building&Mobility” che avrà proprio l'obiettivo di descrivere, attraverso un percorso informativo, l'evoluzione delle Smart Cities verso il carbon neutral building e una mobilità sempre più autonoma. Verranno mostrate le tappe evolutive degli edifici e della mobilità per arrivare a un modello strategico di cooperazione tra pubblico e privato.

Più in particolare, verrà rappresentato un modello di città intelligente e sostenibile attraverso la rappresentazione delle diverse attività quotidiane:

- Home: il veicolo diventa «batteria» (Vehicle To Grid) per l'abitazione, sfruttando sistemi di accumulo innovativi e fonti rinnovabili;
- Green Parking: le potenzialità delle stazioni di ricarica multiple pubbliche/private alimentate da fotovoltaico;
- Taxi e Bus: la ricarica di flotte aziendali e autobus;
- Public: la ricarica dei veicoli (auto, moto e bus) elettrici per il car sharing/moto sharing;
- Autonomous drive: la sperimentazione su strada e il robot delivery.





# SUNLOOP: CRESCE LA PIATTAFORMA E-COMMERCE PER LA GREEN ECONOMY

DOPO UNA FASE DI POSIZIONAMENTO ONLINE, LA PIATTAFORMA ORA PUNTA A CRESCERE. COME? «AUMENTANDO IL NOSTRO PORTAFOGLIO PRODOTTI IN MODO DA MANTENERLO SEMPRE ALL'AVANGUARDIA E AGGIORNATO», SPIEGA LA FONDATRICE ERIKA CAGLIANI

Sunloop è una piattaforma on line che nasce con lo scopo di avvicinare tutto il pubblico, privato e professionale, al mondo della green economy; si tratta di un canale di vendita innovativo, moderno, giovane e fresco il cui proposito è quello di vendere prodotti ad impatto zero, attraverso lo sviluppo di un nuovo business, appoggiando la filosofia di poter vivere in un ambiente più sostenibile.

Lo spiega Erika Cagliani, founder di Sunloop.

## Perché la scelta del canale e-commerce al posto di un canale di vendita tradizionale?

«Sono convinta che l'e-commerce al giorno d'oggi abbia acquisito un ruolo essenziale ed imprescindibile non solo nelle vendite ma anche nel business e nell'investimento.

È un canale di vendita che mira al futuro. Con il mercato online è possibile raggiungere un vasto numero di persone velocemente e con facilità e questo ci permette di realizzare uno dei nostri obiettivi principali: fidelizzare il più ampio numero di persone all'ideologia della green economy».

## Quali sono quindi i vostri obiettivi e come li avete raggiunti?

«Sunloop è un investimento sul futuro, sull'idea di poter migliorare l'ambiente in cui viviamo. Per questo i vogliamo guidare il consumatore verso il raggiungimento di questo scopo e affiancare così i nostri clienti in ogni fase di acquisto, dalla consulenza, al progetto finito, alla fase di assistenza post vendita e customer care; altro obiettivo è quello di soddisfare tutte le diverse esigenze.

Per fare questo, in una prima fase abbiamo ovviamente avuto la necessità di posizionarci online, farci conoscere e far scoprire le nostre qualità al mercato, ma grazie al nostro servizio a fianco del consumatore siamo riusciti a raggiungere un target concreto di pubblico, utilizzando anche differenti portali di vendita».

## Dopo i primi due anni qual è il bilancio?

«Non è stato facile, attraverso strategie mirate di SEO, content marketing e digital marketing, dopo questi primi due anni di attività possiamo dire di essere riusciti a posizionarci sul mercato e



ERIKA CAGLIANI, FOUNDER DI SUNLOOP

a raggiungere diversi clienti che hanno scelto di seguirci anche con acquisti ripetuti.

Chi ci ha conosciuto all'inizio ha scelto di mantenere il rapporto e sostenere il nostro progetto e questo è quello di cui siamo più orgogliosi.

Siamo soddisfatti del nostro fatturato e dei contatti acquisiti in questi due anni di attività, ma uno dei nostri propositi è quello di crescere e aumentare il nostro portafoglio prodotti in modo da mantenerlo sempre all'avanguardia e aggiornato».

## Cosa vi aspettate dal futuro?

«Il futuro del nostro mercato è in continua evoluzione. Dal punto di vista digitale, il mondo e-commerce si sta evolvendo

sempre più velocemente e dobbiamo continuare nel nostro percorso di semplificazione verso la vendita. Dal punto di vista della green energy, dalla continua evoluzione dei prodotti sempre più performanti e più integrati ai sistemi smart dalla casa all'industria.

Oggi si è in grado di produrre il proprio fabbisogno energetico, e gestirlo al meglio. In un futuro ormai prossimo questo non sarà più un'opportunità di una singola unità abitativa ma di una community aperta dove ognuno di noi potrà, con un piccolo sforzo, fare il suo per portare delle migliorie al mondo. Abbiamo l'opportunità, con tutte queste nuove tecnologie, di riportare il nostro pianeta ad un habitat più vivibile per tutti».


**REC**  
 SOLAR'S MOST TRUSTED

**REC SERIE ALPHA**  
 Potenza fino a **380 Wp**: il modulo fotovoltaico a **60 celle** più potente al mondo!  
 Festeggia con noi questo traguardo:  
[recgroup.com/alpha](http://recgroup.com/alpha)

- 380** Wp DI POTENZA  
60 CELLE
- 217** W/M<sup>2</sup>
- 20** ANNI DI GARANZIA  
SUL PRODOTTO
- 25** ANNI DI GARANZIA DI  
PERFORMANCE
- 92** % POTENZA NOMINALE  
GARANTITA DOPO 25 ANNI







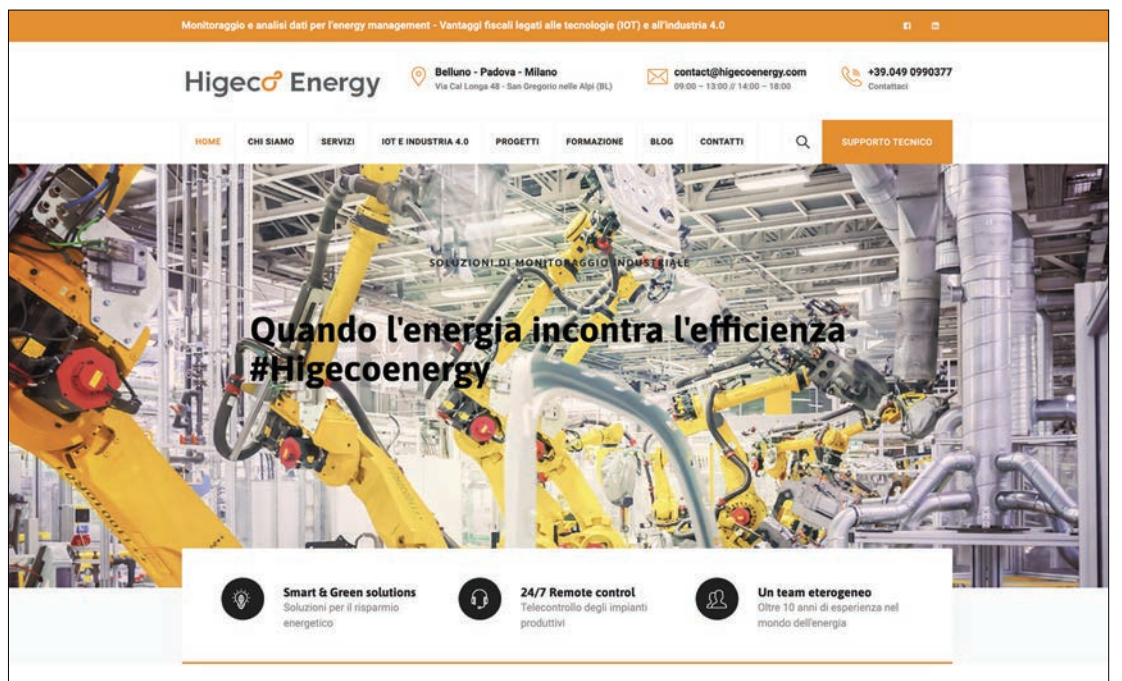
# NASCE HIGECO ENERGY, IL MARCHIO DEDICATO ALL'ENERGY MANAGEMENT

IL BRAND SI RIVOLGE ALLE AZIENDE CHE CERCANO STRUMENTI E SERVIZI ALTAMENTE SPECIALIZZATI PER L'ENERGY MANAGEMENT E LA DIAGNOSI ENERGETICA, E FORNISCE UN SERVIZIO COMPLETO CHE PARTE DA UNA SEMPLICE CONSULENZA FINO ALL'INSTALLAZIONE DEGLI STRUMENTI PER IL MONITORAGGIO E ALLA FORNITURA DEL SOFTWARE IN CLOUD PER LA RACCOLTA E L'ANALISI DEI DATI

## Higeco Energy

Spendere meglio ma soprattutto spendere meno. Con riferimento al consumo e all'uso dell'energia, tutte le aziende italiane hanno, oggi più che mai, la grande opportunità di trasformare le loro inefficienze in una fonte di risparmio. Attraverso l'analisi energetica e l'energy management è infatti possibile ottenere una fonte di profitto da quello che normalmente si considera una perdita, migliorando contemporaneamente la produttività aziendale. Questa è anche l'idea fondante di Higeco Energy, nuovo marchio di Higeco Srl con cui l'azienda, con esperienza decennale nell'ambito dei sistemi di monitoraggio e del telecontrollo nel settore industriale, vuole offrire una gamma completa di prodotti e servizi nell'ambito dell'analisi e della gestione dell'energia. «L'approccio di mercato vuole essere duplice» dichiara Alessio Salatin, sales account manager del marchio. «Da una parte ci rivolgiamo ai professionisti dell'energy management offrendo sistemi hardware e software realizzati espressamente per analizzare nel dettaglio l'uso e il consumo dei vettori energetici, dall'altra affianchiamo le aziende energivore con un servizio a tutto tondo, che va oltre la semplice diagnosi e arriva alla consulenza professionale nella gestione dell'energia anche nei suoi aspetti burocratici».

L'offerta commerciale del marchio comprende infatti tutta una serie di servizi collegati alle incentivazioni e ai benefici fiscali riconosciuti alle aziende energeticamente virtuose o a quelle realtà che vogliono attuare la transizione da "energivoro" a "energeticamente efficiente". Non si tratta quindi solo di strumenti tecnologici di gestione dell'energia, ma anche di consulenza nei settori ad essa collegati come l'industria 4.0 o l'ottenimento degli incentivi strutturali legati allo status di azienda energivora. «Il nostro lavoro si conclude nel momento in cui il cliente ottiene un risparmio economico» continua Salatin, «e riesce ad ottenere un profitto da quella che prima, per la sua azienda, era un'inefficienza». Il valore aggiunto



### SPAZIO INTERATTIVO

## Accedi al sito

Inquadra il QR Code per accedere al sito

[higecoenergy.com](http://higecoenergy.com)



di questo progetto risiede nell'unione tra la lunga esperienza maturata da Higeco, che dal 2008 progetta e realizza in Italia hardware e software che vengono utilizzati in tutto il mondo per raccogliere e consultare dati da remoto, e numerosi professionisti con grande esperienza nel settore dell'efficienza energetica. Il brand Higeco Energy vuole mettere queste competenze al servizio delle aziende che cercano strumenti e servizi altamente specializzati per l'energy management e la diagnosi energetica, e fornire un servizio completo che

parte da una semplice consulenza fino all'installazione degli strumenti per il monitoraggio e alla fornitura del software in cloud per la raccolta e l'analisi dei dati. «Anche se il progetto Higeco Energy è relativamente giovane il riscontro ottenuto fino ad oggi sul mercato ci ha convinto ad essere presenti a tutte le maggiori manifestazioni del settore energetico come Key Energy a Rimini e Smart Building Expo a Milano» ricorda Salatin. «Speriamo siano due ottime occasioni di incontro per chi volesse conoscere la nostra realtà».

### Moduli



### Inverter



### Strutture di montaggio



Distributore specializzato nell'edilizia a energia positiva

[www.alaska-energies.it](http://www.alaska-energies.it)

## KEY ENERGY

Veniteci a trovare  
**Pad. B7, Stand 157**

Alaska Energies, distributore specializzato nell'edilizia a energia positiva, propone ai suoi clienti professionisti un'intera gamma di accessori e prodotti di grandi marche. Alaska Energies è specializzata in energie rinnovabili: fotovoltaico, gestione energetica\*, acqua calda sanitaria\*, riscaldamento\*, climatizzazione\* e colonnine di ricarica\*.

\*non distribuite in Italia





# HIGECO MORE: UN SISTEMA SCADA ITALIANO NEL PIÙ GRANDE COMPLESSO FV AL MONDO

L'AZIENDA HA FORNITO IL PROPRIO SISTEMA E I PROPRI SERVIZI PER UNA PARTE DEL PROGETTO DA 1.8GW A BENBAN, IN EGITTO



Higeco More, azienda italiana che offre soluzioni complete per il monitoraggio, il controllo e la gestione degli asset rinnovabili, già presente sul mercato in oltre 14 Paesi, rafforza la sua vocazione internazionale fornendo il sistema Scada per 2 slot da 63 MW del più grande parco fotovoltaico del mondo: il sito egiziano di Benban, progetto da 1,8 GW di potenza totale installata e parte di un disegno più ampio che secondo la New and Renewable Energy Authority Egiziana, ha richiesto investimenti di circa 4 miliardi di dollari e vede l'Egitto impegnato a raggiungere la produzione del 20% dell'energia elettrica da fonti rinnovabili entro il 2022. L'azienda veneta, appartenente ad Higeco Group, ha costruito negli anni un forte know-how tecnico ed ha maturato una profonda esperienza sul campo arrivando a monitorare con i suoi sistemi più del 12% degli impianti fotovoltaici in Italia di taglia superiore ad 1 MW e raggiungendo importanti traguardi anche al di fuori dei confini nazionali. «La nostra partecipazione alla realizzazione del parco solare di Benban» commenta Giovanni Rossi, co-founder e Sales Area manager di Higeco More. «È stata una grande opportunità sia per affermare Higeco More come una solida realtà imprenditoriale in un contesto internazionale e fortemente concorrenziale, sia per dare ulteriore prova della qualità delle nostre soluzioni Scada per impianti utility scale». Il progetto



GIOVANNI ROSSI, CO-FOUNDER E SALES AREA MANAGER DI HIGECO MORE

ha infatti coinvolto in maniera attiva diverse aree aziendali, dall'ingegneria alla produzione, dal dipartimento di sviluppo software al team di commissioning, mettendo in mostra la

professionalità dei nostri servizi, l'affidabilità dei nostri prodotti e la flessibilità delle nostre soluzioni. «Uno dei nostri vantaggi competitivi consiste nel fatto che produciamo in Italia "in house" i nostri datalogger ed abbiamo quindi pieno controllo su tutta la catena produttiva e di sviluppo, potendo garantire sempre ai nostri clienti la massima flessibilità ed una estrema adattabilità indipendentemente dalle specifiche tecniche di progetto. Le nostre soluzioni Scada per impianti utility scale comprendono inoltre la fornitura e la configurazione di armadi server, quadri elettrici, stazioni meteorologiche, dispositivi per la creazione e la gestione dell'infrastruttura di comunicazione di campo ed un avanzato PPC in grado di garantire piena compatibilità con i grid code di qualsiasi paese. Il nostro team di ingegneria vanta più di 10 anni di esperienza nella progettazione e nella messa in servizio di sistemi Scada in ambito rinnovabile e questo ci consente di poter affiancare tecnicamente i nostri clienti durante tutte le fasi di progetto e di rappresentare una figura di vero partner tecnico piuttosto che di semplice fornitore. Ottenere la fiducia e la soddisfazione del nostro committente è per Higeco More una priorità ed un grande riconoscimento della qualità del nostro lavoro. Posso affermare che siamo soddisfatti del lavoro e della crescita dell'azienda fino ad oggi. Stiamo già lavorando su progetti ancora più grandi e sfidanti sia in Italia che

all'estero e puntiamo in maniera ambiziosa a consolidare sempre più Higeco More tra le aziende di riferimento a livello globale nell'ambito del monitoraggio e controllo di impianti rinnovabili».

 **CanadianSolar**

**BiHiKu**

LA NUOVA GENERAZIONE  
DI MODULI BIFACCIALI AD  
ALTA EFFICIENZA FINO A 410W

  
**Fino a  
410W**

- ▶ Moduli bifacciali con tecnologia poli PERC vetro vetro
- ▶ Fino al 30% di potenza addizionale dalla parte posteriore del modulo
- ▶ Drastica riduzione dei costi di LCOE







# LT: REVAMPING E REPOWERING IN TEMPI RECORD

LA SOCIETÀ È INTERVENUTA SU UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 3,5 MWP IN PUGLIA, RIPARANDO TRACKER E SOSTITUENDO GLI INVERTER. IL TUTTO IN QUATTRO MESI

I grandi chiamano. Sono diversi i casi di impianti fotovoltaici utility scale in Italia che necessitano di interventi di revamping o repowering sui componenti. Un esempio è quello di LT, che quest'anno è intervenuto su una centrale fotovoltaica ubicata in Puglia. LT ha concluso in soli quattro mesi una complessa operazione di ripristino di un impianto fotovoltaico con tecnologia tracker per una potenza complessiva di 3,5 MWP.

## RIVITALIZZARE L'IMPIANTO

Negli anni la centrale fotovoltaica aveva subito alcuni atti vandalici: furti dei cavi e danni alle cabine inverter. Successivamente l'impianto è stato ripreso in gestione dall'istituto bancario che aveva finanziato la costruzione, e che ha quindi deciso di predisporre una gara per poter rimettere in servizio l'impianto e al tempo stesso avere le garanzie necessarie alla futura gestione O&M.

Tra le difficoltà tecnologiche da evidenziare vi era il fatto che i tracker fossero stati forniti da un produttore attualmente non più presente sul mercato. Si richiedeva infatti che l'aggiudicatario del tender dovesse possedere le competenze per effettuare un reverse engineering dei tracker e della sua elettronica di controllo, al fine di poter rimettere in funzione il sistema ad inseguimento senza dover affrontare un cambio integrale di tecnologia e rispettivi costi onerosi.

Ulteriore punto di attenzione del tender era la richiesta di analizzare le performance passate, ritenute scarse, e di essere in grado di migliorarle mediante una reingegnerizzazione dell'impianto.

LT, ritenuta l'impresa in grado di soddisfare questi requisiti ed avendone dato atto non solo con referenze provenienti da diversi istituti bancari con cui collabora nella veste di advisor tecnico ma anche con dettagliati progetti realizzati, si era aggiudicata la gara e ha iniziato le opere di ripristino, partendo da una bonifica integrale del terreno (circa 15 ettari) e dalla riprogettazione del sistema an-



## Dati Tecnici

**Luogo d'installazione:** Puglia  
**Tipologia di installazione:** impianto fotovoltaico a terra con tracker  
**Potenza:** 3,5 MWP  
**Ettari del terreno:** 15,5  
**Conto energia:** 2° Conto Energia  
**Anno di ingresso in esercizio:** 2011  
**Potenza di picco:** 3.630 kW  
**Tipologia di intervento:** sostituzione inverter, moduli e ottimizzazione dei tracker

**Anno di intervento:** 2019  
**Tempi di intervento:** quattro mesi

### L'IMPIANTO OGGI

**Numero e tipologia di moduli:** 19.105 pannelli Suntech STP 190S - 2/AD  
**Numero e tipologia di inverter:** 12 inverter Sungrow SG 250K3, n.4 inverter Sungrow SG 60KTL  
**Numero di tracker:** 81  
**Sistema di monitoraggio attuale:** Higecco

HANNO PARTECIPATO



tintrusione, prima di passare al cuore dell'impianto. C'è di più: LT disponendo della capacità di modellizzare anche il piano finanziario necessario all'attuazione del progetto stesso, aveva dimostrato come il progetto avesse un tempo di ritorno dell'investimento estremamente breve rispetto all'ulteriore vita utile dell'impianto.

## L'INTERVENTO

LT, analizzati i dati storici e la configurazione originaria dell'impianto, ha deciso di procedere così ad una ridistribuzione delle linee di potenza al fine di minimizzare le perdite sul lato DC. Ha inoltre rivisto le linee di comunicazione e attuato opere per una completa ristrutturazione delle cabine, all'interno delle quali, per poter asportare barre di rame e cavi MT, i saccheggianti avevano rotto molti inverter e quadri di distribuzione.

Dopo aver terminato il ricablaggio, sono stati riparati in sito gli inverter recuperabili, mentre una sezione del parco è stata convertita da inverter centralizzati a inverter di stringa.

LT ha ripristinato il sistema di controllo tracker ed in-

tegrato il sistema di monitoraggio della produzione, permettendo così un monitoring assoluto nella gestione di tutti i componenti presenti, attività finalizzata non solo al controllo quotidiano delle prestazioni ma anche alla possibilità di attuare manutenzioni predittive, atte ad anticipare eventuali problemi e evitare perdite di produzione.

## NON SOLO TRACKER ED INVERTER

L'ultimo check prima del collaudo aveva inoltre rivelato la necessità di un forte intervento anche sugli organi strutturali ed elettromeccanici del sistema tracker, che è stata seguita da una nuova divisione di LT, frutto di una recente acquisizione.

Inoltre un'indagine termografica ha fotografato lo stato di fatto dell'impianto a garanzia di perfetta ultimazione di tutti i lavori effettuati.

Il collaudo è avvenuto in tempi record: se si considera tutti gli interventi, l'azienda è riuscita a concludere tutte le attività in soli quattro mesi. Al momento, l'intera centrale è sotto l'attenta cura di LT che ne gestisce tutte le attività di O&M, inclusa la gestione integrale di tutti i componenti tecnologici.

## REVERSE ENGINEERING E RIPARAZIONE

*Molti produttori di tecnologia tracker ed inverter sono usciti dal mercato o, ove presenti, offrono soluzioni di riparazione antieconomiche. Credendo in un concetto di economia circolare e riutilizzo di quanta elettronica non sia ancora arrivata a fine vita, LT ha sempre guardato alla possibilità di integrare al suo interno le capacità di reverse engineering e riparazione.*

*LT ha così deciso di acquisire un'azienda specializzata in riparazione di componenti elettromeccaniche, automazione industriale, schede di controllo numerico ed inverter, al fine di ampliare l'offerta destinata ai suoi partner. Ne deriva una gamma di servizi ampliati ed una maggiore competitività sul mercato.*





# KIWA ITALIA PARTECIPA A KEY ENERGY

DAL 5 ALL'8 NOVEMBRE L'AZIENDA SARÀ ALLA FIERA DI RIMINI PER PRESENTARE L'AMPIA GAMMA DI SERVIZI DEDICATI AL SETTORE DELLE ENERGIE RINNOVABILI, TRA CUI IL PV DOCTOR PER IL MERCATO SECONDARIO DEL FV

Key Energy è l'evento internazionale di riferimento dell'area mediterranea per tutta la filiera dell'energia. Dalle fonti rinnovabili all'accumulo, dalla gestione efficiente fino all'utilizzo delle tecnologie digitali e alla mobilità del futuro, è un importante momento di incontro e confronto tra i Key Player del settore per scoprire tutte le novità che questo mercato in continua evoluzione ed espansione ci offre.

La partecipazione a Key Energy rappresenta per Kiwa Italia una grande opportunità per presentare l'ampia gamma di servizi dedicati al settore delle energie rinnovabili e contemporaneamente restare aggiornati sulle tecnologie, normative o temi di sviluppo del settore.

Tra i servizi dedicati al settore delle energie rinnovabili, Kiwa dedicherà un particolare focus al mercato fotovoltaico secondario, presentando il PV Doctor, servizio di due diligence tecnica utile a garantire la qualità e l'efficienza degli impianti e la risoluzione di problemi ad esse legati, con ispezioni on-site, test e calibrazioni in laboratorio. PV Doctor si rivolge principalmente a proprietari di impianti, costruttori di componenti, assicurazioni, studi legali, installatori, O&M Contractor e tutte le aziende operanti nel mercato secondario.

Kiwa si avvale inoltre dell'accreditamento ISO/IEC 17065 (Accredia) per il rilascio di Certificazioni Solar Keymark in accordo alla ISO 9806 (collettori solari), EN 12976 (Sistemi Solari Termici), EN 12977 (Componenti e Sistemi Solari Termici) e ha intrapreso l'iter di accreditamento ISO/IEC 17025 del laboratorio di Cormano (MI), per poter eseguire internamente tutti i test sui collettori solari in accordo alla norma ISO 9806 (che attualmente affidiamo a nostri laboratori-partner esterni).

Il portafoglio servizi Kiwa è completato dai servizi dedicati al mercato primario con le attività di testing e certificazione su pannelli fotovoltaici, in accordo agli Standard IEC 61730 (requisiti di sicurezza) e IEC 61215 (requisiti di performance).



L'AZIENDA PORTA IN FIERA LE PROPRIE SOLUZIONI E SERVIZI, COME AD ESEMPIO PV DOCTOR, SERVIZIO PER IL MERCATO SECONDARIO DEL FOTOVOLTAICO

**Kiwa Italia sarà presente  
a Rimini al Padiglione  
B7 - Stand 175**



**DISTRIBUTORE SPECIALISTICO  
per il FOTOVOLTAICO**



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



**zcsazzurro.com  
zcscompany.com**

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

**ITALSOL da 10 anni il tuo professional partner per MODULI, INVERTER E SISTEMI DI ACCUMULO**



# EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

## POMPE DI CALORE: IN CONTINUA EVOLUZIONE

LO SCORSO ANNO IN ITALIA SONO STATI INSTALLATI CIRCA 145.000 DISPOSITIVI SPLIT E MULTISPLIT, CON UNA CRESCITA DEL 7% RISPETTO AL 2017. PER FAVORIRE UNA MAGGIORE PENETRAZIONE DEI DISPOSITIVI SUL MERCATO, SONO IN ATTO ALCUNI IMPORTANTI AGGIORNAMENTI CON L'OBIETTIVO DI RENDERE LE MACCHINE ANCORA PIÙ EFFICIENTI

DI **CRISTINA CELANI**







Continua la scalata delle pompe di calore in Italia, tecnologia che sempre di più sta catturando l'attenzione dei clienti finali che vogliono riscaldare la propria abitazione o produrre acqua calda sanitaria sfruttando il vettore elettrico.

Sono soprattutto i numeri a confermarlo: lo scorso anno in Italia sono state vendute e installate 145.000 pompe di calore di tipo monosplit e multisplit (+7% sul 2017), a cui vanno aggiunte 38.199 pompe di calore reversibili condensate ad aria e 688 pompe di calore reversibili condensate ad acqua.

Anche la rilevazione trimestrale di Assoclimate sul mercato italiano mostra un inizio 2019 positivo per il comparto: +6,1% a volume e +8,4% a valore per i sistemi monosplit, +17,7% a volume e +18,1% a valore per i multisplit.

La spinta più importante continua ad arrivare dal settore civile, dove le pompe di calore rappresentano il principale attore degli interventi di efficientamento.

#### VALUTAZIONE ENEA E MISE

Secondo quanto emerge da un rapporto redatto dall'Enea, dei sistemi monosplit e multisplit installati lo scorso anno in Italia, il 77%, è costituito dai sistemi monosplit, che nel 2018, rispetto all'anno precedente, a parità di costo hanno registrato un incremento del 12% del numero di pezzi venduti, per un aumento del 10% del fatturato. Questi sistemi hanno potenza inferiore a 7 kW. Solo il 4% del totale degli apparecchi monosplit (pari a circa 40.000 pezzi), ha una potenza superiore. Bene anche i sistemi multisplit, che nel 2018 hanno registrato un incremento del

### MANZONE (CHAFFOTEUX ITALIA): "Sempre più innovativi"

«Il mercato delle pompe di calore è in forte crescita, con un'ottima spinta dei sistemi ibridi, che hanno raggiunto una quota del 18% del totale installato grazie in particolare al loro impiego nelle ristrutturazioni edilizie.

Se analizziamo questi dati, notiamo che nel nord Italia, dove il clima è più rigido e il mercato edilizio più dinamico, i consumatori si orientano principalmente su pompe di calore split e su sistemi ibridi, due soluzioni perfette per le nuove costruzioni. Al sud, invece, il trend sembra orientarsi maggiormente verso soluzioni più compatte, come ad esempio le pompe di calore Chaffoteaux Arianext Lite. Complessivamente, il mercato va verso lo sviluppo di sistemi sempre più efficienti, connessi e integrati, con un utilizzo prevalente delle energie rinnovabili. Per questo Chaffoteaux permette l'integrazione con sistemi solari termici, fotovoltaici, e propone prodotti con connessione wifi integrata per il controllo vocale e da remoto tramite l'apposita app ChaffoLink».



MARCO MANZONE  
DIRETTORE MARKETING  
CHAFFOTEUX ITALIA

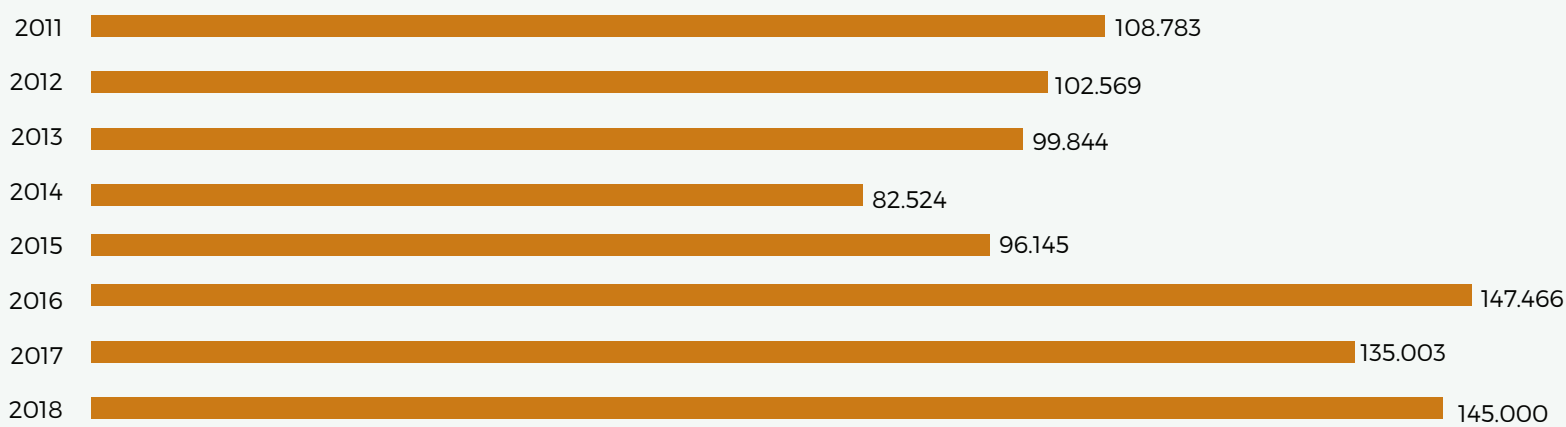
#### VETRINA

### Chaffoteaux Arianext M Flex In Link

**Tipologia prodotto:** Pompa di calore  
**Potenza termica nominale:** da 1,0 a 16,7 kW  
**Potenza frigorifera nominale:** da 1,6 a 16,6 kW  
**EER:** da 4,6 a 5,0  
**COP:** da 3,1 a 5,0



## Pompe di calore split e multisplit vendute sul mercato nazionale e utilizzate come impianto primario di riscaldamento (2011-2018)



FONTE: ELBORAZIONE ENEA E MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO SU DATI ASSOCLIMATE



## Dispositivi di ricarica ABB Il futuro ci muove, il presente ci ricarica

Ricarica standard, accelerata e veloce  
Dispositivi a muro o a terra  
Elevati standard di sicurezza  
Alta compatibilità e versatilità

Distribuito in Italia da

**TECNO-LARIO**

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

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





13% del numero di pezzi venduti e una crescita del 14% del fatturato, che porta a ritenere che sempre più questi sistemi a espansione diretta siano utilizzati anche per climatizzare più locali e non soltanto un unico ambiente.

Nel mercato 2018 della climatizzazione a pompa di calore, meritano una particolare menzione i chiller condensati ad aria, utilizzati spesso per la sostituzione di caldaie.

Questi dispositivi, nel caso di apparecchi di potenza fino a 17 kW, hanno registrato un incremento del 22% dei pezzi venduti e del 26% del fatturato, mentre nel caso di apparecchi di potenza fino a 50 kW, un incremento delle vendite del 13%. Anche per le vendite dei chiller ad acqua, nel caso di apparecchi di potenza fino a 17 kW è stato registrato una crescita del 2% dei pezzi venduti

**VETRINA**

## Atag Energion M

**Tipologia prodotto:** Pompa di calore

**Potenza termica nominale:** da 3,5 a 10,4 kW

**Potenza frigorifera nominale:** da 4,8 a 12,5 kW

**EER:** da 5,35 a 4,56

## Pompe di calore che hanno beneficiato delle detrazioni fiscali nel 2018

| Regione               | Interventi effettuati | Investimenti (milioni di euro) | Risparmio (GW/anno) |
|-----------------------|-----------------------|--------------------------------|---------------------|
| Abruzzo               | 1.036                 | 20,6                           | 4,2                 |
| Valle D'Aosta         | 14                    | 0,2                            | 0,1                 |
| Liguria               | 573                   | 7,8                            | 1,8                 |
| Lombardia             | 2.688                 | 44,7                           | 10,3                |
| Trentino Alto Adige   | 199                   | 4,2                            | 0,9                 |
| Veneto                | 2.113                 | 33,5                           | 7,7                 |
| Friuli Venezia Giulia | 416                   | 6,9                            | 1,7                 |
| Emilia Romagna        | 1.833                 | 28,1                           | 6,8                 |
| Toscana               | 1.552                 | 18,5                           | 4,2                 |
| Umbria                | 245                   | 3,4                            | 0,7                 |
| Marche                | 687                   | 8,1                            | 1,9                 |
| Lazio                 | 1.226                 | 10,5                           | 2,6                 |
| Abruzzo               | 342                   | 2,8                            | 0,7                 |
| Molise                | 44                    | 0,4                            | 0,1                 |
| Campagna              | 803                   | 6,6                            | 1,5                 |
| Puglia                | 713                   | 7,5                            | 1,4                 |
| Basilicata            | 107                   | 1                              | 0,3                 |
| Calabria              | 293                   | 2,3                            | 0,5                 |
| Sicilia               | 877                   | 7,9                            | 1,5                 |
| Sardegna              | 1.054                 | 9,3                            | 2,2                 |
| <b>Totale</b>         | <b>16.815</b>         | <b>224,3</b>                   | <b>51</b>           |

FONTE: ELABORAZIONE SOLAREB2B SU DATI ENEA





e del 4% del fatturato, mentre nel caso di apparecchi di potenza fino a 50 kW nel 2018 risulta un decremento dell'8% dei pezzi venduti e un decremento del 3% del fatturato.

### TREND SU SCALA NAZIONALE

Se si considerano le varie regioni italiane, l'anno scorso non si sono registrate particolari differenze in termini di tipologie di dispositivi installati.

Le differenze si sentono più che altro per le differenze climatiche: nelle regioni del nord Italia è sempre più frequente la scelta di sistemi ibridi, che accanto alle pompe di calore affiancano anche caldaie a condensazione, in quanto la sola pompa di calore farebbe fatica a lavorare in condizioni climatiche estreme.

Nelle regioni del centro e del sud Italia, la scelta ricade invece su sistemi mono e multisplit, dove l'utilizzo della sola pompa di calore è sufficiente a soddisfare il fabbisogno energetico della famiglia tipo senza alcuna integrazione.

### SEMPRE PIÙ PERFORMANTI

Per favorire una maggior penetrazione e creare più appeal verso la clientela finale, le pompe di calore stanno compiendo dei passi in avanti significativi in termini di innovazione tecnologica.

La tecnologia è in continua evoluzione, sia per rispondere alle richieste del mercato sia per la necessità di adeguare le macchine alle nuove norme e disposizioni: per contribuire a mitigare l'effetto serra, in base alla direttiva F-GAS, l'industria sta lavorando all'adozione di un nuovo gruppo di gas refrigeranti, con un Global Warming Potential (GWP) più basso, e in base alla direttiva 2012/19/UE sui Racc, alla riduzione dell'impiego di materie prime tramite la riciclabilità dei materiali. Nel caso specifico delle pompe di calore, ad esempio, con l'emanazione del Regolamento F-Gas e con il "sistema quote" applicato ai refrigeranti HFC, il legislatore europeo ha imposto ai costruttori di sostituire i gas refrigeranti in uso con altri a più basso GWP così da contribuire alla mitigazione dell'effetto serra. L'industria della climatizzazione da qualche anno è quindi impegnata anche nella migrazione verso un nuovo gruppo di gas refrigeranti con GWP basso o addirittura nullo. Questo passaggio sta richiedendo un notevole sforzo tecnologico, ingegneristico e di adeguamento delle strutture produttive, con ingenti investimenti finanziari, ma fino ad oggi l'industria della climatizzazione ha saputo trasformare ogni nuovo obbligo normativo in un'opportunità di crescita e innovazione.



### VETRINA

Hoval

## UltraSource B Compact C (8, 11/200)

**Tipologia prodotto:** Pompa di calore  
**Potenza termica nominale:** da 2,1 a 10,2 kW  
**Potenza frigorifera nominale:** da 2,9 a 11 kW



### FINARELLI (VIESSMANN ITALIA):

## “Ampliamento della gamma e della rete commerciale”

«L'anno 2018 è stato molto positivo in termini di vendite di generatori a fonte rinnovabile, e Viessmann lo ha vissuto da protagonista acquisendo quote di mercato con 2.400 pompe di calore idroniche vendute in Italia su un mercato complessivo di circa 35.000 unità. L'anno in corso conferma il trend degli anni precedenti con una ulteriore crescita dell'azienda anche nel centro-sud Italia, grazie all'ampliamento della propria rete commerciale e con l'inserimento in gamma di Vitocal 100-A, pompa di calore monoblocco idronica a R32 da esterno, ideale per la climatizzazione annuale e la produzione di acqua calda nel clima mediterraneo. Per tipologia costruttiva e compattezza di installazione, trovano maggior diffusione in zone climatiche più rigide le pompe di calore split compatte, come ad esempio Vitocal 222-S, preferite dagli utenti finali e dai professionisti del settore in quanto il collegamento freon tra unità esterna ed interna mette al riparo la macchina dal gelo invernale. Da quest'anno Viessmann è inoltre pienamente operativa nel settore dell'espansione diretta con i climatizzatori residenziali mono e multisplit e per applicazioni nel settore terziario con l'ampia gamma VRF Vitoclima».



GIOVANNI FINARELLI  
PSM POMPE DI CALORE  
DI VIESSMANN ITALIA

### VETRINA

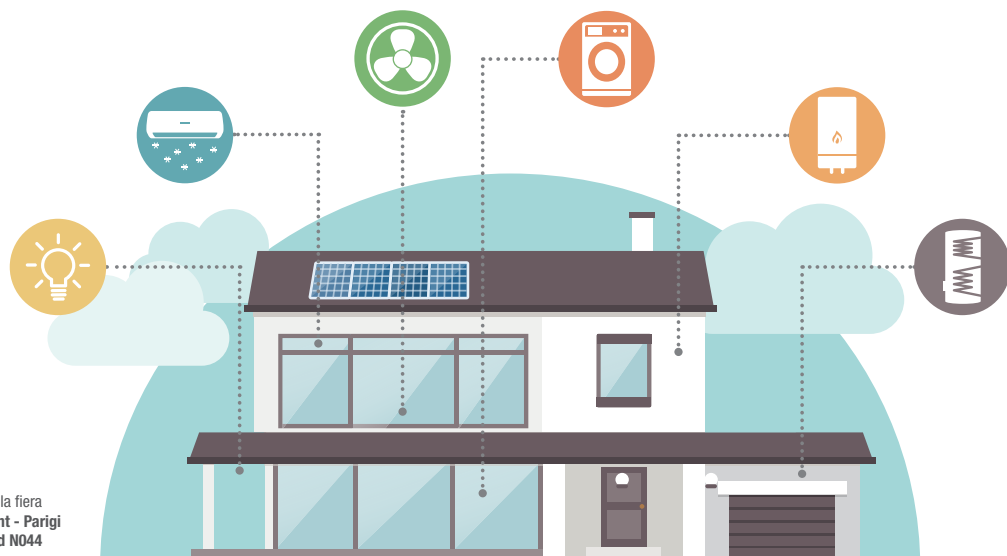
Viessmann

## Vitocal 222-S

**Tipologia prodotto:** Pompa di calore  
**Potenza termica nominale:** da 3,2 a 14,7 kW  
**Potenza frigorifera nominale:** da 3,2 a 14,7 kW  
**EER:** da 4,6 a 5  
**COP:** fino a 5,0 (aria 7 °C/acqua 35 °C) e fino a 4,1 (aria 2 °C/acqua 35 °C)



# Abbiamo l'efficienza energetica sempre in mente



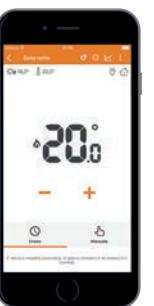
4-noks®

Soluzioni per  
l'autoconsumo fotovoltaico



rialto

Soluzioni per  
la smart home



ASTREL GROUP sarà presente alla fiera  
Batimat Le Mondial du Bâtiment - Parigi  
04-08.11.2019 / Pad. 5A - Stand N044



# POMPA DI CALORE ARIA/ACQUA A PROVA DI SILENZIO

ULTRASOURCE È LA SOLUZIONE PROPOSTA DA HOVAL PER IL RISCALDAMENTO IN AMBITO DOMESTICO. TRA I VANTAGGI, L'ESTREMA SILENZIOSITÀ DEL DISPOSITIVO. ECCO UN CASO CONCRETO



I cambiamenti spesso richiedono nuove soluzioni. La casa monofamiliare di questa famiglia svizzera era collegata a un impianto di riscaldamento confinante, tramite un impianto di teleriscaldamento. Cambiata la proprietà, si è preferito predisporre un nuovo impianto termoautonomo. Tra le numerose varianti, si è optato per una soluzione molto versatile, costituita da una pompa di calore aria/acqua UltraSource B, in grado contemporaneamente di riscaldare la casa, fornire acqua calda e raffrescare gli ambienti domestici nella stagione estiva.

## L'AFFIDABILITÀ DEL BRAND COME LEVA DECISIONALE

La famiglia conosceva già Hoval come fornitore affidabile. Una volta interpellata l'azienda, l'intervento di consulenza è risultato convincente al punto da decidere in poco tempo di installare una pompa di calore aria/acqua di ultima generazione. Il giorno previsto per l'installazione, in casa e nelle immediate vicinanze, regnava un gran trambusto. Il team di installazione lavorava in modo scrupoloso e procedeva rapidamente, affiancato da tutte le altre figure coinvolte: la cliente Rilana Schibli, il coordinatore Hoval, il responsabile di progetto Fabian Kaufeler dell'impresa di installazione Keufeler AG. Anche i tre gatti di razza Main Coon seguivano incuriositi la scena.

## UN SISTEMA ECO COMPATIBILE

Grazie al nuovo impianto anche la famiglia Schibli, proprietaria della casa monofamiliare, può sentirsi, esattamente come Hoval, "responsabile per l'energia e l'ambiente", senza per questo rinunciare al comfort. Tutto questo si deve al funzionamento della pompa di calore UltraSource che ricava calore dall'aria dell'ambiente circostante, immettendolo in casa. La soluzione Hoval è composta da due unità, una installata all'interno e l'altra all'esterno: opzione ottimale soprattutto per le case monofamiliari, in quanto si libera spazio prezioso all'interno dell'abitazione.

## SONNI TRANQUILLI

La riduzione delle emissioni sonore è fondamentale per garantire il comfort all'interno di un'abitazione. Gli ingegneri Hoval hanno sviluppato soluzioni intelligenti per ottenere questo risultato attraverso l'adattamento della potenza, il funzionamento notturno e il posizionamento dell'impianto. Caratteristiche che garantiscono un funzionamento silenzioso e sonni tranquilli. La pompa di calore Hoval UltraSource fissa nuovi parametri nelle emissioni sonore: il livello di pressione sonora del modello da 8 kW a cinque metri di distanza dall'unità esterna nella modalità di funzionamento silenzioso è di soli 20 dB(A), pari all'intensità

sonora di un fruscio di foglie. La ventola e la superficie dell'evaporatore, entrambe generosamente dimensionate, assicurano alte prestazioni con valori sonori minimi. La pompa di calore Hoval UltraSource è talmente silenziosa da poter essere collocata anche nel locale hobby, nel caso non dovesse esserci spazio sufficiente nel vano tecnico. In casa Schibli l'unità interna è stata installata nel garage, insieme al bollitore per l'acqua calda. L'unità esterna di Hoval, di nuova concezione, è una delle più silenziose sul mercato.

## PIÙ SPAZIO IN BAGNO

Un immediato vantaggio che è stato percepito dalla famiglia come un gran valore aggiunto, è il fatto che con la nuova soluzione è stato possibile eliminare dal bagno il vecchio preparatore d'acqua calda sanitaria, creando così uno spazio adeguato per collocare lavatrice e asciugatrice.

## IL SISTEMA DI GESTIONE TIENE CONTO DELLE PREVISIONI METEO

La pompa di calore Hoval UltraSource può essere comodamente gestita, dal tablet o dallo smartphone, attraverso il sistema di regolazione Hoval Top Tronic E, tramite l'apposita App. Vengono infatti visualizzati sullo schermo diversi valori: con il tocco di un dito Rilana Schibli può avere una panoramica completa dell'efficienza dell'impianto, ottimizzandone il funzionamento, se necessario. Nella produzione di calore il sistema di regolazione tiene conto delle condizioni meteo attuali e delle previsioni: questo consente di risparmiare ulteriormente energia.

## LAVARSI LE MANI CON CALORE "LOCALE"

Se lo spazio per un accumulatore di acqua calda separato è limitato o non disponibile, la versione compact con accumulatore incorporato da 200 litri rappresenta una valida soluzione. Se sono richiesti anche



standard di igiene particolarmente elevati, Hoval UltraSource compact, grazie alla possibilità di riscaldare l'acqua fino a 75 gradi, è in grado di assicurare la necessaria prevenzione della legionellosi. Già poche ore dopo è possibile effettuare il passaggio dal vecchio collegamento al nuovo impianto. Di ritorno dal lavoro, piuttosto che dai giochi, i membri della famiglia si lavano le mani già la sera stessa dell'installazione con acqua riscaldata mediante l'aria catturata fuori dalla porta di ingresso.

## Le 10 pompe di calore UltraSource in breve

Sistema a pompa di calore modulante per riscaldamento e raffrescamento

|                             |                                   | UltraSource® B    | UltraSource® B     | UltraSource® B  |
|-----------------------------|-----------------------------------|-------------------|--------------------|-----------------|
| Pompe di calore ad aria     | Modelli                           | UltraSource® B    | UltraSource® B     | UltraSource® B  |
|                             | senza accumulatore di acqua calda | comfort C (8)     | comfort C (11)     | comfort C (17)  |
|                             | Modelli                           | UltraSource® B    | UltraSource® B     |                 |
|                             | con accumulatore di acqua calda   | compact C (8/200) | compact C (11/200) |                 |
|                             | Potenza                           | 2,1 – 7,6         | 2,8 – 10,2         | 6,0 – 17,4      |
|                             | in kW (A2/W35)                    |                   |                    |                 |
| Pompe di calore geotermiche | Modelli                           | UltraSource® T    | UltraSource® T     | UltraSource® T  |
|                             | senza accumulatore di acqua calda | comfort (8)       | comfort (13)       | comfort (17)    |
|                             | Modelli                           | UltraSource® T    | UltraSource® T     |                 |
|                             | con accumulatore di acqua calda   | compact (8/200)   | compact (13/200)   |                 |
|                             | Sorgente di calore                | Acqua freatica    | Acqua glicolata    | Acqua freatica  |
|                             |                                   | Acqua glicolata   | Acqua freatica     | Acqua glicolata |
|                             | Potenza                           | 2,46 – 9,82       | 1,79 – 7,85        | 3,5 – 13,3      |
|                             | in kW (W10/W35, B0/W35)           |                   |                    | 2,9 – 13,3      |
|                             |                                   |                   |                    | 5,71 – 21,50    |
|                             |                                   |                   |                    | 4,29 – 17,64    |





# NEWS

## VENETO: BANDO DA 25 MILIONI PER INTERVENTI DI EFFICIENTAMENTO IN EDIFICI PUBBLICI

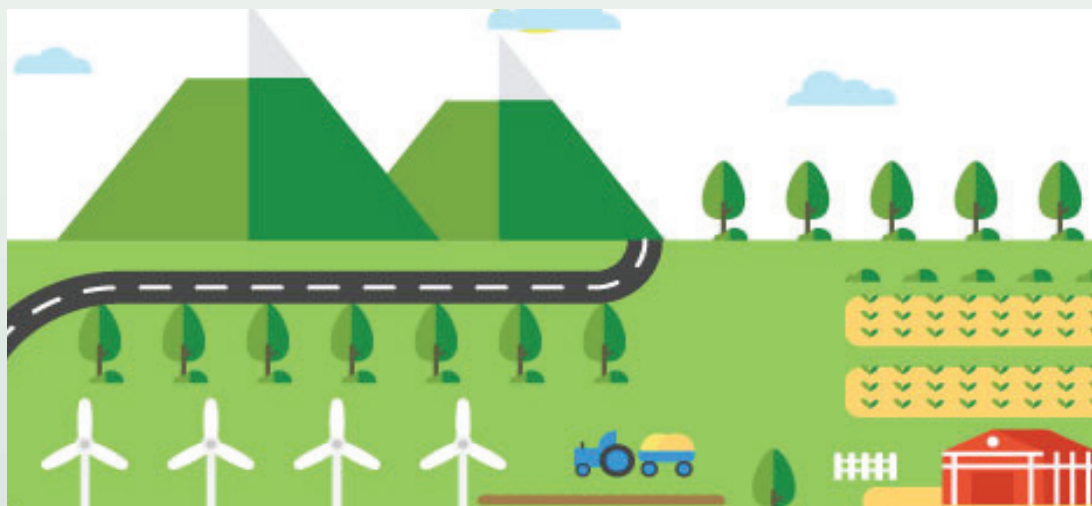
Nell'ambito del Programma Operativo Regionale Fesr 2014-2020 Asse 4 "Sostenibilità energetica e qualità ambientale", la Regione Veneto ha lanciato un bando da 25 milioni di euro per finanziare gli interventi di efficientamento energetico in strutture di proprietà pubblica o a uso pubblico con destinazione non residenziale. Possono presentare domanda di partecipazione al bando Comuni, unioni di Comuni o associazioni di Comuni

mediante convenzione, che svolgano in forma associata la gestione del patrimonio edilizio. Il bando è accessibile anche a consorzi fra enti locali, esclusi quelli che gestiscono attività economiche nell'accezione comunitaria, Unioni Montane, Province e Città Metropolitana. Il sostegno sarà attribuito mediante procedura a graduatoria. Le domande di contributo vanno presentate telematicamente entro le ore 17 del 30 gennaio 2020.

## FER IN AGRICOLTURA: NEL BANDO DELL'EMILIA ROMAGNA ANCHE FV, MICRO RETI E STORAGE

È possibile presentare domanda entro il 29 novembre 2019 per partecipare al bando regionale di Emilia Romagna che promuove lo sviluppo di impianti da fonti rinnovabili per aziende agricole. Sono ammesse le seguenti tipologie di intervento: installazione di impianti fotovoltaici fino a 1 MWp di potenza o solari termici fino a 3 MWt, escluse però le installazioni a terra; piccole reti smart per la distribuzione di energia e sistemi di storage a servizio delle centrali o degli impianti realizzati nel limite massimo del 20% della spesa ammissibile; centrali termiche con caldaie alimentate prevalentemente a cippato

o a pellets fino a 3 MWt; impianti per la produzione di biogas fino a 3 MWt; impianti eolici fino a 1 MWe; impianti idroelettrici fino a 1 MWe; impianti per la produzione di biometano fino a 3 MWt; impianti combinati per la produzione di energia da fonti rinnovabili; impianti per la produzione di pellets e oli combustibili da materiale vegetale. Le imprese possono presentare progetti di spesa a partire da 20mila euro fino a massimo 200mila euro. Il contributo sarà in conto capitale, modulabile tra il 20 e il 50% della spesa ammessa, nel rispetto dei limiti di cumulabilità con altri incentivi pubblici.



## CONTINUA A CRESCERE IL CAIUS CLUB DI IMMERGAS

Cresce il numero di soci del Caius Club Professional di Immergas. L'ultimo socio iscritto in ordine di tempo è Pietro, 37 anni, installatore di caldaie e sistemi ibridi avanzati, che porta a 27.287 il numero di soci del Caius Club Professional. «In quindici anni», spiega Alfredo Amadei, presidente di Immergas «abbiamo sviluppato servizi mirati che, attraverso un continuo sviluppo delle tecnologie, supportano i nostri soci nell'affrontare le sempre nuove sfide del risparmio energetico, del comfort e della sostenibilità».

L'idea di creare un club è stata lanciata nel 2004 da Camillo Scotti, all'epoca direttore commerciale e marketing, in occasione del 40° anniversario dalla fondazione di Immergas. Il Caius Club è dedicato esclusivamente ai professionisti del settore termoidraulico: installatori, progettisti, distributori di idrotermosanitari, centri di assistenza tecnica autorizzati Immergas e imprese edili. «La chiave di questo successo», commenta Alfredo Amadei, «è nel nostro DNA aziendale, che punta sempre a valorizzare la competenza e la professionalità per inserire i prodotti in impianti realizzati a regola d'arte. Come? Attraverso servizi qualificati, esclusivi e gratuiti, forniti da un team di esperti che lavora ogni giorno in sinergia con chi sul territorio installa le soluzioni Immergas».

I servizi sono diversificati e vanno dal credito al consumo (pagamento a rate), alla progettazione e ai sopralluoghi, dalle newsletter tecnico-normative, alla consulenza e ai preventivi, garantendo sempre il continuo aggiornamento dei software, molto utili ai soci nello svolgimento quotidiano della propria professione. Il Caius Club garantisce informazioni complete sui nuovi prodotti e aggiornamenti sulle normative vigenti, anche attraverso pubblicazioni tecniche e un'area nel sito internet riservata ai soci con informazioni e vantaggi aggiuntivi.



# MACACO

SOFTWARE HOUSE ESPERTA IN AR/VR E TRACKING



VISUALIZZA L'ANNUNCIO  
IN AR CON L'APP  
DI SOLARE B2B





**MONO**  
300 - 315 W

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

*L'alba di una  
nuova potenza*

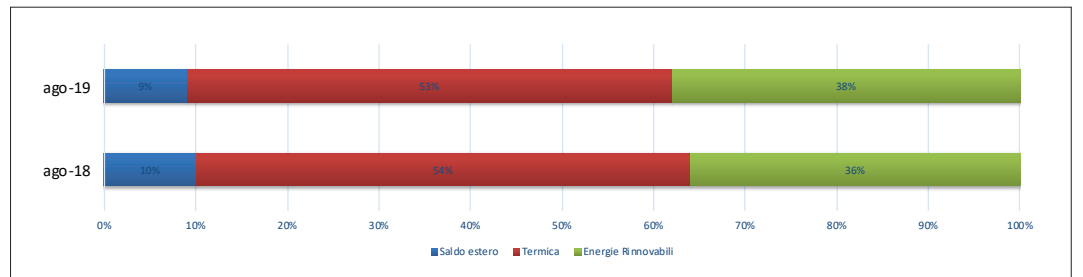
**Next**

**330  
WATT**  
60 Celle

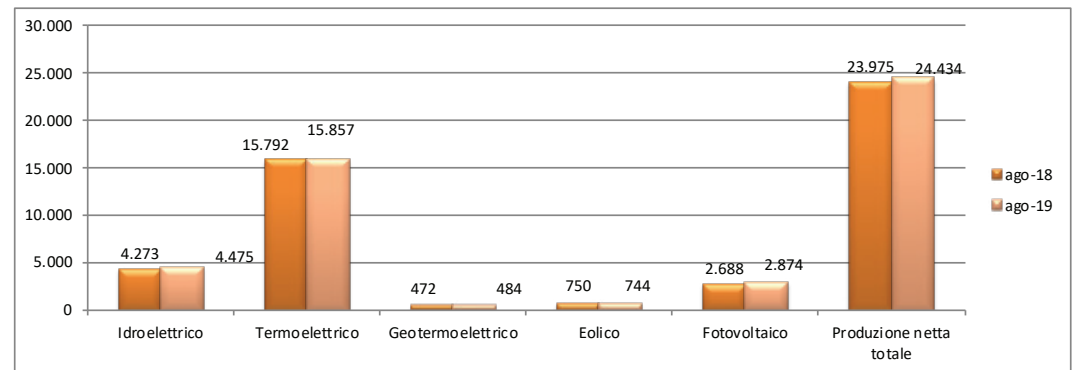


# Numeri e trend

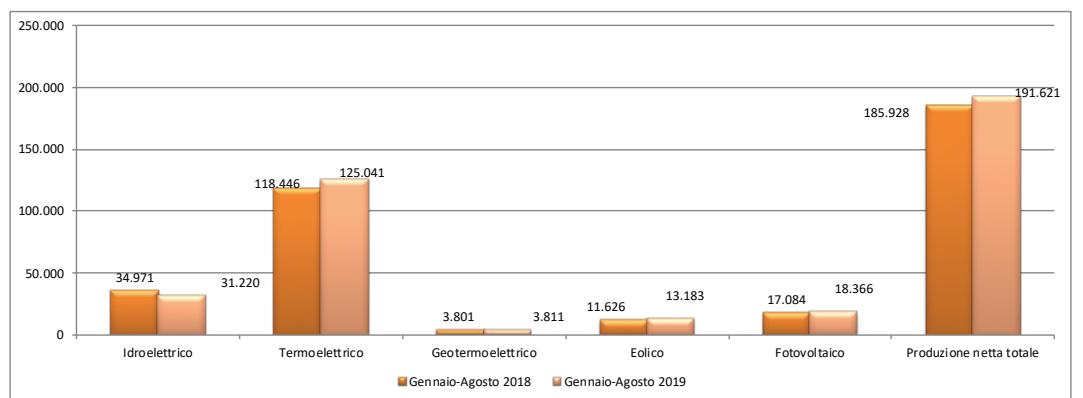
## Composizione fabbisogno



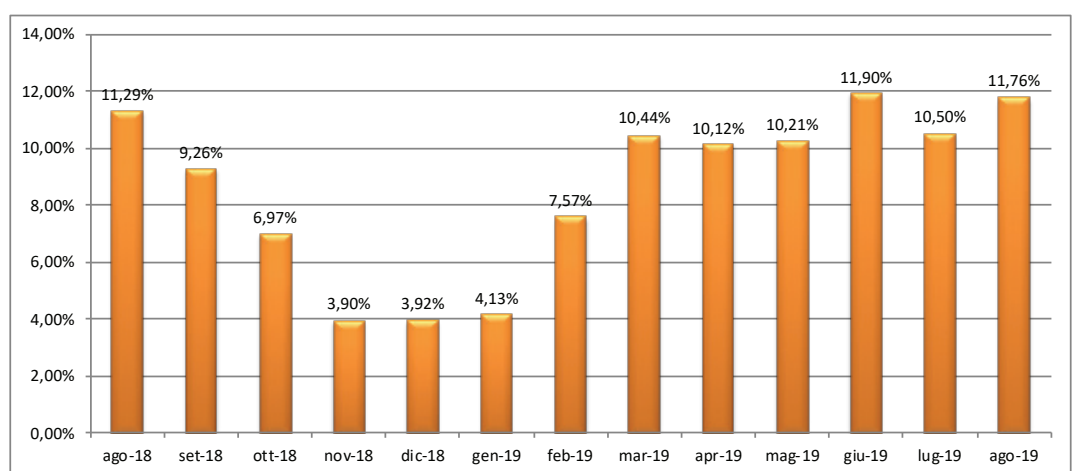
## Mese di agosto: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



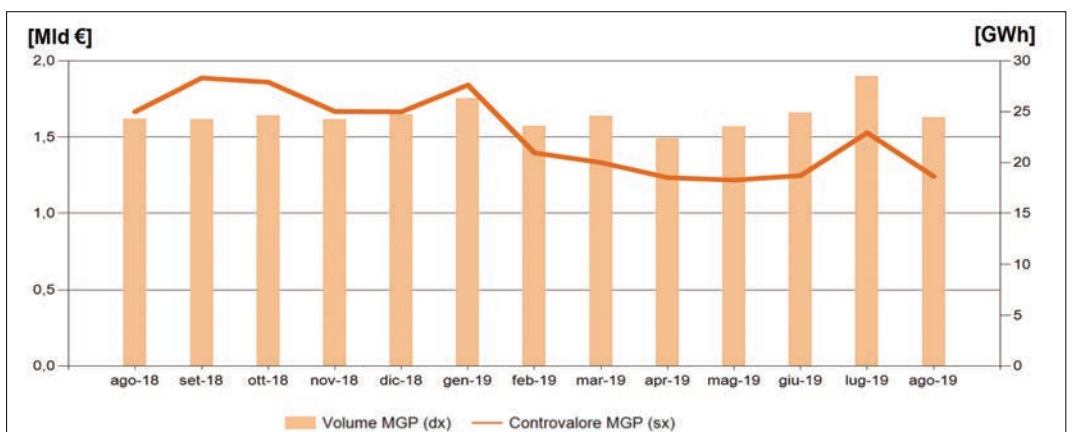
## Gennaio-agosto: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte



## Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



## Mercato del giorno prima Controvalore e volumi





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



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

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

La nostra soluzione - il tuo vantaggio

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





# Scopri il modo più smart di prendere il sole

# e.on



**A partire  
da 89 €  
al mese<sup>1</sup>**

120 mesi  
TAN 0% TAEG 0%

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

- Abbatti i costi per l'energia, guadagnando ogni mese<sup>1</sup>
- Hai tutta la garanzia e l'assistenza E.ON
- Riduci gli sprechi rispettando l'ambiente

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

**#odiamoglisprechi**