

**SUNAGE+**  
Photovoltaics module manufacturer  
www.sunage.ch

**SUNAGE+**  
Photovoltaics module manufacturer  
www.sunage.ch

# SOLARE

# B2B



EDITORIALE

## Investire per crescere

Se la pubblicità è l'anima del commercio, in questo ambito la voce del settore fotovoltaico si è fatta troppo fioca e rischia di non essere nemmeno percepita dal grande pubblico, anzi rischia di perdersi nel rumore di fondo costituito da tutte le vicende legate alle conflittualità con i politici di turno su regolamenti ostili, leggi penalizzanti e strumentalizzazione del ruolo avuto dagli incentivi, un rumore di fondo che annulla la percezione dei benefici e dei vantaggi dell'energia solare.

Opporre un fronte compatto a tutto questo movimento anti-solare è sicuramente utile e indispensabile, ma non basta. La voce del fotovoltaico deve tornare a farsi sentire anche per rilanciare la domanda di nuovi impianti. A nostro avviso è arrivato il momento di tornare a considerare la possibilità di svolgere un ruolo attivo nel mettere in moto la ripartenza del mercato italiano, soprattutto con attività di comunicazione e di pubblicità che possano stimolare quella domanda che in questo momento resta troppo fiacca.

Purtroppo oggi l'immagine del fotovoltaico si è deteriorata: l'essere stato indicato come capro espiatorio di tutti i mali del sistema energetico italiano (e dei suoi costi) ha lasciato il segno. Per questo occorre una efficace attività di contro informazione.

Il nostro settore è un fortino messo sotto assedio dagli interessi forti dei monopolisti delle fonti fossili. Ma non è questa l'immagine che si deve comunicare: al grande pubblico occorre trasmettere positività. E di positività, il fotovoltaico ne ha da vendere, in termini di benefici e vantaggi ad ampio raggio. Occorre quindi calibrare contenuti e linguaggio in base ai pubblici ai quali ci si rivolge. Altro è rivolgersi agli operatori di settore, altro alle istituzioni, altro ai potenziali clienti di oggi e di domani. In questo senso diventa sempre più importante ridare peso, all'interno del media mix, alla comunicazione di massa (Tv e giornali); non si può combattere solo con il web marketing e con le attività a sostegno del sell-in.

Rilanciare la domanda è compito di tutti e in un momento di risorse limitate potrebbe rendersi necessario un coordinamento da parte delle associazioni di rappresentanza per aumentare la massa critica. A meno che ci si voglia accontentare della domanda spontanea e dei volumi di nuova potenza che oggi abbiamo sotto gli occhi.

Davide Bartesaghi  
 bartesaghi@solareb2b.it  
 Twitter: @dbartesaghi

**DAL FOTOVOLTAICO  
ALL'EFFICIENZA ENERGETICA**  
Intervista a Emiliano Pizzini, presidente  
e amministratore delegato di Solon s.p.a.



ATTUALITÀ PAG. 14

## INSTALLATO GENNAIO-MAGGIO: STOP O RIPARTENZA?



I 223 MW installati in Italia nei primi cinque mesi dell'anno hanno confermato la pesante contrazione e la scomparsa pressoché totale dei grandi impianti. Questo dato si riferisce però al primo vero anno senza incentivi. Potrebbe essere quindi una base da cui tornare a crescere.

MERCATO PAG. 24

## NUOVE OPPORTUNITÀ PER I DISTRIBUTORI



La contrazione del volume d'affari del fotovoltaico italiano ha fatto sentire i propri effetti sul segmento dei distributori, che ora sono impegnati nella rimodulazione dei propri modelli di business verso una maggiore diversificazione dell'offerta e nella creazione di partnership più solide con gli installatori.

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO PAG. 36

## È IL MOMENTO DELLE POMPE DI CALORE



L'introduzione della tariffa lineare D1 e le opportunità offerte dalla detrazione fiscale stanno contribuendo al rilancio di questo segmento. Uno sviluppo che potrà interessare anche il fotovoltaico in un'ottica di integrazione.

**PAG 17**  
ADDIO GIFU:  
NASCE ANIE  
RINNOVABILI

**PAG 18**  
A CHI TOCCANO  
LE ACCISE  
PER I SEU

**PAG 33**  
FER IN AREE  
AGRICOLE: CHIARIMENTI  
DALLA CONSULTA

Distributore ufficiale dei prodotti:



# BenQ Solar

Un partner affidabile su cui contare sempre



Green Triplex  
PM060P00



Green Triplex  
PM200M00



Green Triplex  
PM060M02



SunForte  
PM096B00

16.5% 265W

17% 220W

18% 290W

20.3% 330W

La gamma di moduli BenQ Solar comprende le tecnologie a celle monocristalline, policristalline ed a back contact che offrono opzioni ad alta efficienza, con percentuali di efficienza di conversione pari al 16-20%, in grado di soddisfare differenti requisiti del sistema fotovoltaico. Oltre al modulo a corrente continua, BenQ Solar offre anche il modulo AC Unison, il suo modulo a corrente alternata più avanzato. Le soluzioni BenQ Solar soddisfano efficacemente esigenze diversificate nei segmenti domestico, commerciale o delle aziende di pubblico servizio. I moduli BenQ Solar sono anche compatibili con le soluzioni di installazione Easy Roof e Zep.

> 20% Efficienza del modulo



## SOMMARIO

PAG 3	ATTUALITÀ E MERCATO	
PAG 9	NEWS	
PAG 12	COVER STORY	Dal fotovoltaico all'efficienza energetica
PAG 14	ATTUALITÀ	Gennaio-maggio: 223 MW
PAG 17	ANIE RINNOVABILI	Anie Gifi diventa Anie Rinnovabili
PAG 18	ATTUALITÀ	SEU: i chiarimenti sulle modalità di pagamento delle accise
PAG 20	NORMATIVE	Obbligo di accatastamento: l'agenzia delle entrate fa chiarezza
PAG 24	MERCATO	La distribuzione a un punto di svolta
PAG 30	APPROFONDIMENTI	Il fotovoltaico e l'edilizia storica
PAG 32	APPROFONDIMENTI	Come salvare i business plan fotovoltaici dal PID
PAG 33	NORMATIVE	Impianti da FER in aree agricole: la consulta cerca di fare chiarezza
PAG 34	CASE HISTORY	Sostituzione ad hoc
PAG 35	CASE HISTORY	Integrato e profittevole
PAG 36	EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO	Pompe di calore: è l'anno della svolta Hoval, una nuova casa in classe A News
PAG 42	DATI	

## SOLARE B2B

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

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

**Hanno collaborato:**  
Raffaele Castagna, Evelina Cattaneo,  
Cesare Gaminella, Michele Lopriore,  
Marta Maggioni, Sonia Santoro,  
Francesco Della Torre

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

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

**Impaginazione grafica:**  
Ivan Iannacci

**Solare B2B:** periodico mensile  
Anno V - n. 9 - settembre 2014  
Registrazione al Tribunale di Milano  
n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA  
Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003  
(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46)  
Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano  
- L'editore garantisce la massima riservatezza  
dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno  
utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per  
l'invio di informazioni commerciali.  
In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i  
dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi  
momento scrivendo a:  
Editoriale Farlastrada srl.

**Responsabile dati:** Marco Arosio  
Via Don Milani, 1 - 20833 Giussano (MI)  
Questo numero è stato chiuso in redazione  
il 26 agosto 2014

# Energia a 360 gradi

Qualità svizzera, naturalmente!



## PERSONE E PERCORSI

### Giuseppe D'Elia nominato project development e asset manager Europe di Upsolar

Upsolar ha nominato Giuseppe D'Elia come project development e asset manager Europe. D'Elia lascia il ruolo di country manager per Upsolar Italia, dove dal 2011 ha seguito lo sviluppo della filiale ed il lancio delle sue soluzioni finanziarie per i clienti finali. Giuseppe D'Elia ora supervisionerà in Europa l'espansione della business unit Project Development, che è stata istituita nel 2011 e da allora - insieme agli EPC partner di Upsolar - ha realizzato sistemi fo-

tovoltaici di grandi dimensioni in Italia, Francia, Romania, Grecia, Croazia e Belgio. D'Elia seguirà anche la partecipazione di Upsolar in Empower, fondo Sicav creato per facilitare lo sviluppo di progetti di energia rinnovabile.



### Silvestrini nuovo presidente del Coordinamento Free

Gianni Silvestrini è il nuovo presidente del Coordinamento Fonti Rinnovabili ed Efficienza Energetica (Free). Il presidente uscente Giovanni Battista Zorzoli, che aveva intenzione da tempo di lasciare la guida operativa dell'associazione, continuerà a fornire il proprio contributo in qualità di presidente onorario. Silvestrini sarà affiancato da Alessandro Visalli come

coordinatore operativo.

«Il coordinamento Free», ha dichiarato Silvestrini, «intende ribaltare gli attacchi che da più parti sono portati alle rinnovabili, per ricostruire un terreno favorevole presso l'opinione pubblica al processo di decarbonizzazione del Paese e per rilanciare interventi anticiclici rispetto all'attuale situazione di crisi».

## ATTUALITÀ E MERCATO

### A luglio dal FV l'11,09% della produzione netta di energia in Italia

**NEI PRIMI SEI MESI DELL'ANNO IL FV HA COPERTO IL 9,25% DEI 157.784 GWH PRODOTTI CON UN INCREMENTO DELL'9,5% RISPETTO ALLO STESSO PERIODO NEL 2013**

A luglio 2014 la produzione netta da energia fotovoltaica, pari a 2.822 GWh, ha coperto l'11,09% della produzione totale di energia elettrica in Italia (25.439 GWh), con una flessione dello 0,3% rispetto allo stesso periodo del 2013. Per quanto riguarda la domanda di elettricità, il solare ha soddisfatto il

9,87%. A riportarlo è Terna, secondo cui dal 1° gennaio a fine luglio il fotovoltaico ha coperto, con 14.603 GWh, il 9,25% dei 157.784 GWh prodotti in Italia, con un incremento di circa il 9,5% rispetto allo stesso periodo del 2013. Per quanto riguarda la domanda, ad oggi il solare ha soddisfatto l'8,03%.

## ANCORA PIÙ VICINI AL MERCATO ITALIANO

- Moduli Polycristallini
- Moduli Monocristallini
- Moduli ad integrazione architettonica
- Strutture
- Inverter e Microinverter
- Storage

## NUOVA SERIE

### Moduli Polycristallini

## SCOPRI LE NUOVE OFFERTE CONTATTACI

SUNAGE S.A. Via Motta, 4 6828 Balerna (CH)  
e-mail: commerciale@sunage.ch  
venditeitalia@sunage.ch  
web: www.sunage.ch

## Jinko Solar: nel 2Q 2014 fatturato a +37,8% e utili quasi triplicati

LA SOCIETÀ HA INOLTRE ANNUNCIATO L'APERTURA DI UNA NUOVA FABBRICA IN SUDAFRICA CHE ASSICURERÀ UNA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI 120 MW ANNUI E 250 POSTI DI LAVORO

Jinko Solar ha chiuso un altro trimestre con ricavi e utili in forte crescita. Nel periodo aprile-maggio-giugno 2014 il fatturato è stato pari a 2.371 milioni di RMB (circa 382 milioni di dollari) con una crescita del 37,8% sullo stesso periodo del 2013 e con un +20,8% sul primo trimestre del 2014. Le vendite di prodotti solari sono state pari a 659,5 MW, di cui 570,8 MW di moduli solari, 54,1 MW di wafer di silicio e 34,6 MW di celle.

Il margine lordo è arrivato a toccare 550 milioni di RMB (+77% sul 2Q 2013).

Il trimestre si è chiuso con un utile di 138,2 milioni di RMB contro il 49 milioni del secondo trimestre dello scorso anno. «Sono lieto di annunciare il nostro quinto trimestre consecutivo di profittabilità, e intanto guardiamo con fiducia anche alla seconda metà dell'anno», ha commentato Kangping Chen, chief executive officer di JinkoSolar.

«Abbiamo ampliato la nostra area geografica di attività, assicurato

un sostegno finanziario a livello globale per il nostro business downstream e rafforzato la nostra posizione in importanti mercati emergenti dove abbiamo fatto investimenti strategici come il Sud Africa e l'America Latina».

Per il terzo trimestre del 2014, Jinko Solar stima vendite comprese tra 800 e 850 MW, e quindi ancora in forte crescita, mentre la proiezione sull'intero anno colloca l'obiettivo in un range tra 2,9 e 3,2 GW.

Jinko Solar ha inoltre annunciato l'apertura di una fabbrica di moduli fotovoltaici a Città del Capo, in Sud Africa.

Gli stabilimenti, che coprono una superficie di 5mila mq, assicurano una capacità produttiva annua di 120 MW e permetteranno di creare circa 250 posti di lavoro.

L'azienda ha installato linee produttive innovative che le consentiranno di realizzare moduli fotovoltaici di alta qualità.

L'investimento complessivo richiesto per la costruzione della fabbrica è stato di 7,5 milioni di dollari.

## Solarit distribuisce il Sunny Boy Smart Energy di SMA

L'AZIENDA È IL PRIMO DISTRIBUTORE UFFICIALE IN ITALIA DELLA SOLUZIONE CHE CONIUGA UN INVERTER FV CON UN SISTEMA DI ACCUMULO ENERGETICO

Solarit ha annunciato la distribuzione dell'ultima novità di SMA, il Sunny Boy Smart Energy, la soluzione che coniuga un inverter fotovoltaico all'avanguardia con un sistema di accumulo energetico, il tutto in un design compatto. «Solarit è il primo dei distributori ufficiali che commercializza il Sunny Boy Smart Energy su tutto il territorio nazionale» precisa una nota dell'azienda. Sunny Boy Smart Energy di SMA è già disponibile in due versioni: una con potenza da 3600 W e un'altra da 5000 W.

L'inverter è in grado di garantire un elevato grado di efficienza, pari al 97% e, grazie all'ampio range di funzionamento MPP, pari a 125 - 750 VDC, può essere utilizzato anche in condizioni di ombreggiamento parziale. La batteria integrata agli ioni di litio ha una capacità di utilizzo di circa 2 kWh: un

valore che permette di lavorare in maniera economicamente più efficiente. Mentre le batterie più grandi riescono a raggiungere la massima capacità solo in giorni in cui il rendimento dell'impianto è molto alto, questo nuova tipologia di batteria, più piccola, aumenta la quota di autoconsumo per quasi tutto l'anno, fino a un massimo del 55% in più. Inoltre, il battery management system (BMS) integrato permette la gestione dello stato di carica e scarica delle batterie per un utilizzo prolungato ed efficiente nel tempo.



## Potenzia il tuo business con i PowerSystem

La maggior resa per i vostri clienti, il minor sforzo per voi. Facile e rapido: minore impegno per la progettazione e per l'acquisto.

Ottimizzati per il mercato italiano

### PowerSet

installazioni residenziali

- Perfetta combinazione dei componenti
- Facile e rapido: minori sforzi di progettazione e di acquisto
- Adatto ad ogni tetto a partire da 15,6 m<sup>2</sup> di superficie
- Adatto a qualsiasi orientamento ed inclinazione del tetto
- Sistema garantito fino a 10 anni

### PowerSaver

installazioni commerciali / industriali

- Progetti a misura del cliente per ottimizzare l'autoconsumo
- Assistenza nel planning ottimizzato dell'impianto
- Esperienza nelle realizzazione di impianti su tetto
- Fornitori affidabili per progetti di lunga durata

Prestazioni superiori fino al

12%

grazie all'ottimizzazione dei componenti

Riduzione fino al

69%

dei costi dell'energia



## Cresce lo storage per il FV: un mercato da 1,2 miliardi entro il 2020

MOBILITÀ ELETTRICA E FOTOVOLTAICO SARANNO I DUE PRINCIPALI FATTORI DI SVILUPPO DI QUESTO MERCATO

Il mercato dello storage potrebbe crescere dell'8% su base annua fino a toccare i 50 miliardi di dollari entro il 2020. A riportarlo è una ricerca di Lux Research, secondo cui la spinta delle auto elettriche e ibride e dello storage abbinato al fotovoltaico in ambito residenziale potrebbero garantire una significativa spinta al settore degli

accumuli. In particolare, il mercato degli accumuli per il residenziale potrebbe moltiplicarsi per 10 in sei anni, passando dai circa 100 milioni attuali a 1,2 miliardi al 2020. Secondo le stime, potrebbero spingere la crescita di questi sistemi l'abbassamento dei prezzi, forme di finanziamento innovative e politiche incentivanti.

## Solarexpo: anticipata ad aprile l'edizione 2015

LE DATE DELL'EVENTO SONO MERCOLEDÌ 8, GIOVEDÌ 9 E VENERDÌ 10 APRILE PRESSO IL POLO ESPOSITIVO MICO DI FIERA MILANO CONGRESSI

**SOLAREXPO**

MiCo - Fiera Milano Congressi  
8-10 aprile 2015

L'edizione 2015 di Solarexpo - The Innovation Cloud si presenta con una importante novità. La manifestazione, che tradizionalmente si svolgeva nella prima decade di maggio, è stata anticipata ad aprile: le date dell'evento sono mercoledì 8, giovedì 9 e venerdì 10. Cambia anche la location, che si sposta dal quartiere fieristico milanese di Rho-Pero al polo espositivo Mico di Fiera Milano Congressi, nel cuore della città. La nuova location è particolarmente adatta a un evento che è sempre stato accompagnato da un ricco calendario di convegni e meeting, e presumibilmente lo sarà anche



quest'anno. Expoenergie, l'ente organizzatore di Solarexpo - The Innovation Cloud, ha inoltre annunciato il lancio di nuovi servizi e nuovi strumenti finalizzati soprattutto a favorire una maggior efficacia alla comunicazione di business.

Informatevi per avere da subito un vantaggio:

Tel.: +39 080 89 66 984

E-Mail: solar-frontier-italia@solar-frontier.eu

www.solar-frontier.eu

**SOLAR FRONTIER**

## Le attività di Krannich centralizzate nella filiale di Crespellano (BO)

LE CONDIZIONI DI MERCATO ITALIANE HANNO SPINTO L'AZIENDA A SEMPLIFICARE L'ORGANIZZAZIONE AZIENDALE. L'OFFERTA DI PRODOTTI E SERVIZI RIMANE INVARIATA



Dal 25 giugno 2014 tutte le attività commerciali, logistiche, amministrative ed operative di Krannich Solar Italia sono state centralizzate presso la filiale di Crespellano, in provincia di Bologna. Secondo quanto riportato dall'azienda, la riorganizzazione è dovuta principalmente alle mutate condizioni del mercato fotovoltaico italiano ed europeo in generale, che hanno spinto l'azienda a semplificare l'organizzazione aziendale per continuare ad offrire agli installatori fotovoltaici e ai partner prodotti e servizi di alto livello. L'offerta di prodotti e servizi rimane invariata. «Krannich Solar è un'azienda solida e autofinanziata», spiega Silvano Polidori, direttore generale di Krannich Solar. «Con questa decisione possiamo continuare a proporre soluzioni fotovoltaiche innovative per il mercato italiano. La nostra gamma di prodotti è una delle più vaste a livello europeo e siamo come sempre dalla parte dell'installatore per promuovere lo sviluppo del fotovoltaico in Italia».

## Enerpoint e DuPont insieme per monitorare gli impianti su tetto

LA COLLABORAZIONE PREVEDE ANCHE UNA SERIE DI INCONTRI FORMATIVI SUL TERRITORIO ITALIANO PER INSTALLATORI E PROPRIETARI DI IMPIANTI

Enerpoint e DuPont Photovoltaic Solutions stanno collaborando per monitorare la prestazione delle installazioni solari su tetto in Italia, per comprendere meglio l'impatto della selezione dei materiali sulla prestazione del pannello solare, sulla durata di vita del sistema e sui ritorni finanziari. «DuPont e Enerpoint condividono l'impegno per l'innovazione e la ricerca di soluzioni tecnologicamente avanzate», afferma Paolo Rocco Viscontini, fondatore di Enerpoint. «Il nostro know how tecnico e l'esperienza nel mercato fotovoltaico ci portano ad essere sempre più attenti alla qualità dei materiali e al monitoraggio delle prestazioni degli impianti per garantire un continuo miglioramento dell'offerta commerciale e tutelare gli investimenti dei clienti». Come parte di questa collaborazione, Enerpoint e DuPont condurranno una serie di sessioni formative in diverse regioni d'Italia per coinvolgere installatori e proprietari di sistemi in merito ai rischi derivanti dall'utilizzo nei moduli di materiali con qualità più bassa ed alle soluzioni per mantenere l'integrità dei pannelli solari per la durata di vita del sistema. «La selezione dei materiali ha un impatto critico sull'affidabilità dei pannelli solari nei loro 25 anni di durata, ed i materiali usati negli impianti su tetto affrontano sfide aggiuntive», afferma Stephan Padlewski, marketing manager, Europe, Middle East & Africa di DuPont Photovoltaic Solutions.

## FV leader mondiale per la produzione di energia distribuita

CON UNA QUOTA DEL 48% DELLA CAPACITÀ INSTALLATA TOTALE, IL FOTOVOLTAICO MANTERRÀ LA PRIMA POSIZIONE

Nei prossimi cinque anni la potenza totale degli impianti dedicati alla produzione di energia distribuita a livello mondiale è destinato a crescere notevolmente, fino a raggiungere i 389 GW entro il 2019, il doppio rispetto al totale di 190 GW cumulati nel 2013. Questa crescita sarà guidata dal fotovoltaico che, dopo aver raggiunto circa 92 GW di potenza installata alla fine del 2013, manterrà la prima posizione tra le tecnologie per l'energia distribuita, con una quota del 48% della capacità installata totale. Queste previsioni sono contenute nell'ultimo rapporto di Global-Data che spiega come, per raggiungere il traguardo, verranno investiti 114 miliardi dollari a livello globale entro il 2019. Il fotovoltaico, per il quale a fine 2013 erano stati totalizzati investimenti per circa 75 miliardi di dollari, sarà il principale destinatario dei futuri investimenti, soprattutto grazie

alla forte espansione della tecnologia prevista per la regione Asia-Pacifico, con Cina e Giappone in testa, dove si prevede l'installazione di 89 GW di fotovoltaico entro la fine del 2019.



# VALORE REALE

LA QUALITÀ È MISURABILE

**SOLARWORLD**  
REAL VALUE

Massima affidabilità e stabilità garantite per i moduli di qualità made by SolarWorld. Lo dimostra il PV+Test del TÜV Rheinland in cooperazione con Solarpraxis, che ha premiato il Sunmodule Plus 245 poly con il massimo dei voti "eccellente". A colpire gli specialisti del TÜV sono stati soprattutto gli eccezionali risultati in fatto di lavorazione e resistenza all'invecchiamento. Rigorosi controlli di qualità e condizioni di garanzia estremamente favorevoli al cliente promettono inoltre il decisivo plus in termini di sicurezza.

Per saperne di più: [WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM](http://WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM)

QUALITÀ MADE BY SOLARWORLD –  
L'ACQUISTO CONVENIENTE A LUNGO TERMINE.



Independent  
Photovoltaics Module Test  
by Solarpraxis and  
TÜV Rheinland  
**PV+Test**  
SolarWorld AG  
Sunmodule Plus SW 245 poly  
**EXCELLENT**  
pv magazine 04/2013

Oggi eliminare costi e disagi inutili non costa nulla.

Hai una caldaia  
a **GPL, GASOLIO**  
o **METANO**?



Risparmia  
fino al **70%** su  
riscaldamento  
e acqua calda.

Affidati agli specialisti del risparmio energetico.



**La casa  
DELLE NUOVE  
energie**

La formula del risparmio a costo zero non è un segreto.

## Risparmio sui consumi.

La sostituzione della vecchia caldaia a GPL, GASOLIO o METANO con una caldaia di ultima generazione e l'installazione del solare termico ti faranno risparmiare da subito fino al 70%.

## Detrazioni fiscali del 50%.

Ci occuperemo delle pratiche necessarie a portare in detrazione il costo della nuova caldaia, che ti verrà rimborsato al 50% in 10 anni.

## Conto Energia termico.

Svolgeremo per te le pratiche per ottenere l'incentivo per l'installazione del Solare Termico: 170€ al metro quadro per due anni.

Scopri i dettagli dell'offerta.

Contattaci senza impegno per maggiori informazioni.

info@cdne.it

www.lacasadellenuoveenergie.it

800 984 587

## La MegaCell di Franco Traverso acquisisce le linee ex Helios Technology

IL PROSSIMO PASSO PREVISTO È LA CONVERSIONE DEGLI IMPIANTI DI CARMIGNANO DI BRENTA (PD) ALLA PRODUZIONE DELLA CELLA BIFACCIALE BISON

**M**egaCell Srl ha sottoscritto un accordo per l'acquisizione delle linee di produzione di celle che erano appartenute nel recente passato a Helios Technology. Il passaggio di proprietà è stato siglato con i Leasing di Mediocredito per un corrispettivo di 3 milioni di euro, comprensivo degli impianti annessi. Prosegue quindi il progetto di Franco Traverso che, dopo aver fondato Megacell lo scorso maggio, ora intende mettere in campo un investimento di 10 milioni di euro, sei dei quali per convertire gli impianti di Carmignano di Brenta (PD) alla produzione della nuova cella bifacciale BISO in silicio monocristallino N-type ad altissima efficienza e a basso costo. Il piano prevede per i prossimi 4-5 mesi un'operazione di manutenzione e di integrazione degli impianti per la messa in funzione del-



le linee produttive entro la fine dell'anno e la messa a regime della produzione delle celle bifacciali Bison ad alta efficienza a gennaio 2015, con una capacità annuale di 80 MW ed un fatturato previsto di 50 milioni euro. Per far fronte a tali impegni MegaCell ha recentemente incaricato un Advisor per il reperimento di equity partner di minoranza. «Possiamo dire» ha dichiarato Franco Traverso «di essere la prima azienda al mondo a produrre su larga scala industriale celle bifacciali ad alta efficienza. È la novità che il settore fotovoltaico attendeva e che si traduce in un incremento della produzione energetica dell'impianto anche superiore al 30% e ad una maggiore durata dei moduli, oltre i 50 anni. Quindi all'abbattimento del costo del kilowattora fotovoltaico. Alla luce di tali risultati si prevedono ordini che supereranno la capacità produttiva».

## È nata Nuove Energie - Viessmann Group

DOPO L'ACQUISIZIONE DI SCHÜCO PRENDE IL VIA LA NUOVA PROPOSTA CHE COMPRENDE SOLUZIONI RELATIVE A FOTOVOLTAICO, SOLARE TERMICO, INVERTER E SISTEMI DI MONTAGGIO

**A** seguito dell'acquisizione da parte di Viessmann del business Nuove Energie di Schüco Italia, è nata Nuove Energie srl - Viessmann Group, nuovo referente italiano del gruppo per i prodotti dedicati all'energia solare. La proposta di Nuove Energie comprende quattro gruppi di prodotti suddivisi in relazione all'utilizzo dell'energia solare: fotovoltaico, solare termico, inverter e sistemi di montaggio. Per quanto concerne il fotovoltaico, Nuove Energie fornisce impianti e componenti singoli per diverse applicazioni, dalla villetta al grande impianto. Le proposte per il solare termico includono impianti per unità singole o bifamiliari con pacchetti per il riscaldamento dell'acqua sanitaria e per il supporto al riscaldamento, mentre per progetti di grandi dimensioni vengono sviluppate soluzioni ad hoc. L'offerta di Nuove Energie comprende poi inverter con e senza trasformatore e sistemi di montaggio in alluminio o in acciaio inossidabile che, grazie alla particolare costruzione con pochi

componenti e fasi di montaggio standardizzate, consentono un'installazione rapida e sicura, oltre a soddisfare i requisiti delle norme in vigore per le ipotesi di carico degli edifici. «Grazie alla nascita di Nuove Energie», spiega Stefano Dallabona, amministratore delegato di Viessmann Italia, «il gruppo Viessmann consolida ulteriormente la propria posizione nel mercato italiano. L'integrazione delle attività e dell'expertise della divisione fotovoltaico di Schüco ci consentirà di seguire professionalmente un nuovo target group, quello dell'installazione elettrica, che offre un notevole potenziale di sviluppo. L'investimento nel fotovoltaico in un momento in cui sono cessate le sovvenzioni del Conto Energia», conclude Dallabona «sembrerebbe un azzardo, ma si tratta invece di una scelta coerente con la filosofia di Viessmann, che crede e investe da sempre nella validità strategica in sé dell'efficienza energetica, delle fonti alternative e rinnovabili, al di là di mode, sovvenzioni o bolle speculative».

## Ad Enel Green Power il 100% della fabbrica 3Sun

LA SOCIETÀ RILEVERÀ LE QUOTE DI SHARP CORPORATION E DI STM PARI CIASCUNA AD UN TERZO DEL CAPITALE SOCIALE DI 3SUN SRL

**L**a produzione di moduli a film sottile della 3Sun passa interamente nelle mani di Enel Green Power. È questo l'esito dell'accordo secondo cui Enel Green Power rileverà le quote di Sharp Corporation e STMicroelectronics, pari ciascuna ad un terzo del capitale sociale di 3Sun S.r.l., la joint-venture paritetica tra Enel Green Power, Sharp e STMicroelectronics. La 3Sun produce attualmente nella fabbrica di Catania circa 200 MW all'anno di pannelli fotovoltaici a film-sottile multi giunzione. I pannelli prodotti dalla fabbrica di 3Sun, particolarmente adatti alle alte temperature, sono utilizzati da Enel Green Power per la realizzazione dei suoi impianti fotovoltaici in diverse aree geografiche emergenti contemplate nel piano industriale 2014-2018, tra cui il Sud America e il Sudafrica. In particolare, in

quest'ultimo Paese, Enel Green Power si è aggiudicata, ad ottobre dello scorso anno, il diritto di concludere dei contratti per la fornitura di energia da progetti fotovoltaici, per oltre 300 MW di capacità installata. L'accordo con STMicroelectronics, che fa seguito alle intese raggiunte con Sharp Corporation la scorsa settimana, prevede il versamento da parte della stessa STMicroelectronics a Enel Green Power di un importo pari a 15 milioni di euro, che comporta la liberazione di STMicroelectronics da ogni impegno nei riguardi della joint-venture o di Enel Green Power. L'operazione, che permetterà ad Enel Green Power di detenere il 100% di 3Sun, diventerà efficace a seguito dell'ottenimento dell'approvazione delle banche finanziatrici e delle autorità competenti.

## Entro il 2020 prevista in Asia una riduzione dei costi del solare

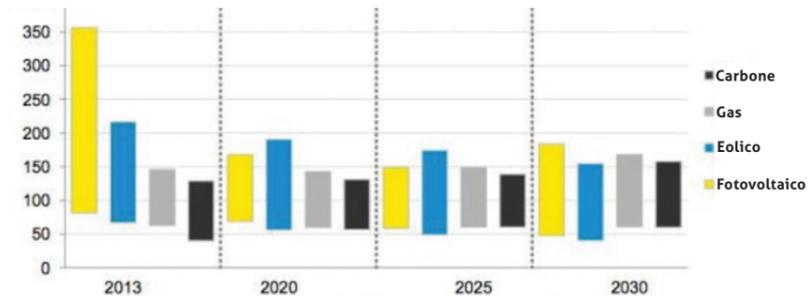
**IL COSTO DELL'ELETTRICITÀ PRODOTTA DAL FOTOVOLTAICO POTREBBE OSCILLARE FRA I 70 E I 112 DOLLARI PER MWH, QUELLO DEL CARBONE FRA I 57 E I 131 DOLLARI PER MWH E QUELLO DEL GAS FRA I 60 E I 143 DOLLARI PER MWH**

In Asia i costi delle fonti rinnovabili, come fotovoltaico ed eolico, entro il 2020 potrebbero subire una notevole riduzione, sino a divenire competitivi con quelli relativi alle fonti fossili, come per esempio il carbone.

Le previsioni sono contenute nell'ultimo Markets 2030 Report di Bloomberg News Energy Finance, che stima una produzione di energia elettrica da rinnovabili entro il 2020 al 45% in India, al 33% in Cina e al 31% nel resto del sud est asiatico, mentre in Giappone la percentuale dovrebbe attestarsi intorno al 26%. Gli analisti prevedono inoltre che il costo dell'elettricità prodotta dal fotovoltaico oscillerà fra i 70 e i 112 dollari per MWh in gran parte dell'Asia entro il 2020, mentre quello

dell'energia eolica fra i 56 e i 166 per MWh, con probabili ulteriori riduzioni. Per quanto riguarda il carbone invece, il costo si aggirerà fra i 57 e i 131 dollari per MWh, mentre quello del gas sarà compreso tra i 60 e i 143 dollari per MWh, con picchi di prezzo per gas e carbone importato dall'estero.

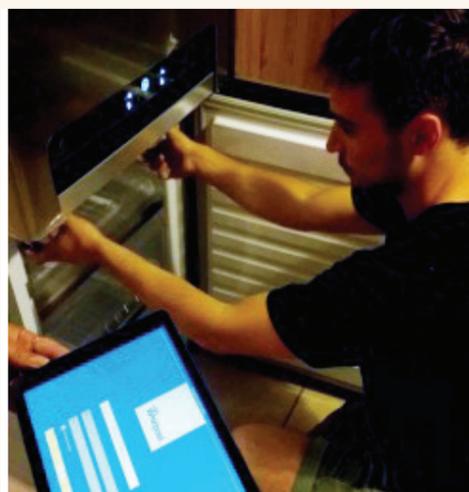
**PREVISIONI COSTI FONTI FOSSILI E RINNOVABILI IN ASIA ENTRO IL 2030 (DOLLARO/MWH)**



Fonte: Bloomberg New Energy Finance

## A Brescia venti famiglie protagoniste di un progetto di smart city

**SI CHIAMA SMART DOMO GRID IL PROGETTO CHE INTENDE MOSTRARE I VANTAGGI ECONOMICI E AMBIENTALI CHE DERIVANO DA UN'ATTENTA GESTIONE DEI CONSUMI IN AMBITO DOMESTICO**



Venti famiglie residenti nel villaggio Violino, situato nella circoscrizione ovest di Brescia, da alcuni giorni sono protagoniste del progetto di ricerca e sviluppo Smart Domo Grid, che intende saggiare i benefici delle reti elettriche intelligenti e di un utilizzo più razionale dell'energia sulle utenze domestiche con funzionalità demand/response. Smart Domo Grid, finanziato dal ministero dello Sviluppo economico, è gestito da A2A in collaborazione con Politecnico di Milano e Whirlpool e avrà la durata di un anno. Le case di ogni famiglia, già in possesso di un impianto fotovoltaico e di connessione internet, sono state dotate di contatori elettronici e elettrodomestici intelligenti di ultima generazione, e di un tablet per il comando da remoto sul quale gira una APP di un sistema di energy management per il monitoraggio e la gestione intelligente dei consumi. Obiettivo del progetto è mostrare i vantaggi che derivano dalla gestione intelligente dei flussi energetici, attuata attraverso la programmazione del funzionamento degli elettrodomestici alla luce di un'offerta tariffaria più ricca rispetto all'attuale bioraria e l'utilizzo di energia prodotta da fonti alternative (in questo caso il fotovoltaico). Il progetto, condotto su un campione significativo di persone e in una situazione reale, potrà dare indicazioni importanti sulle abitudini degli utenti, sui vantaggi per la rete alla luce di un regime tariffario più variegato, sui benefici economici e ambientali per gli utenti e il sistema che una smart grid può offrire. Gli utenti, per tutta la durata del progetto, vedranno premiati con un sistema di incentivazione i comportamenti energetici più virtuosi.



## Semplicemente geniale!

Preciso, efficiente, innovativo e versatile. Solar-Log™ definisce gli standard nella gestione intelligente dell'energia, compreso il monitoraggio e il controllo professionale degli impianti fotovoltaici.

Contattaci per maggiori informazioni:

Tel. 0471 - 631032

italy@solar-log.com

www.solar-log.com



## Alectris: accordo con Fimer per la manutenzione di 41 MWp

L'AZIENDA CONTROLLERÀ LE PERFORMANCE DI TUTTE LE COMPONENTI FORNITE DAL PARTNER, TRA CUI CABINE E INVERTER, PER 24 MWP DI IMPIANTI INSTALLATI IN ROMANIA E 17 MWP INSTALLATI IN GRECIA

**A**lectris ha siglato un accordo con Fimer per la fornitura dei propri servizi di controllo e manutenzione che interesseranno 41 MWp fotovoltaici dislocati tra Romania e Grecia.

In particolare, Alectris controllerà le performance di tutte le componenti fornite da Fimer, tra cui cabine e inverter, per 24 MWp di impianti installati in Romania e 17 MWp installati in Grecia. «Fimer ha subito apprezzato la nostra capacità di fornire servizi di controllo e gestione in maniera tempestiva, oltre alla vicinanza

geografica del nostro headquarters», ha dichiarato Vassilis Papaconomou, amministratore delegato di Alectris.

«Siamo onorati di unire le forze con una società che sta sviluppando il proprio business a livello mondiale». Filippo Carzaniga, amministratore delegato di Fimer, ha aggiunto: «Finalmente, dopo diverse ricerche abbiamo trovato il partner perfetto per il mercato greco e romeno. Alectris offre infatti un vantaggio competitivo nella fornitura di servizi di assistenza per la nostra linea di inverter».

## Bisol Group: nel 2° trimestre 2014 produzione a +22%

L'AZIENDA STA OPERANDO A PIENO REGIME E HA INTRODOTTO UNA QUARTA LINEA PRODUTTIVA

**N**el secondo trimestre 2014, Bisol Group ha registrato un incremento della produzione del 22% rispetto allo stesso periodo del 2013. L'azienda sta operando a piena capacità e ha introdotto un quarto turno, per garantire che la produzione sia attiva 24 ore su 24 e sette giorni su sette.



Con Solsonica il fotovoltaico è a prova di futuro.

**solsonica**  
Chiara come il sole

## Saem, revocato il fallimento

LA SOCIETÀ TORNA IN BONIS CON PROSPETTIVE DI LAVORO A LUNGO TERMINE

**L**a prima sezione civile della Corte d'appello di Bari ha revocato il fallimento della Saem Energie Alternative di Altamura. A darne notizia è Leonardo Centola, avvocato dell'azienda, che spiega secondo cui tutti i motivi su cui si fondava la sentenza di fallimento sono stati confutati. «La società, difesa in giudizio dall'avvocato Alceste Campanile», spiega Centola, «ritorna in bonis con rinnovate prospettive di lavoro a lungo termine per i 250 lavoratori dell'azienda e per tutto il territorio». «Questo risultato», aggiunge Giuseppe Chiaromonte, portavoce dei dipendenti Saem, «premia la buona gestione imprenditoriale di un'azienda che ha saputo reagire a un periodo di momentanea crisi».

In questa fase abbiamo tratto forza da tutti i soggetti, lavoratori e imprese, che hanno continuato a essere al nostro fianco, riconfermandoci fiducia, nonostante una dichiarazione di fallimento. Una parte del merito va anche a loro, oltre alla dedizione e alla caparbità dei soci fondatori Franco Maggi, Angelo Colonna e Sebastiano Maggi, a cui va il nostro ringraziamento».

## UK: il Governo dovrà risarcire 14 aziende colpite dal taglio degli incentivi

LE AZIENDE INTERESSATE POTREBBERO OTTENERE RISARCIMENTI PER CIRCA 132 MILIONI DI STERLINE

**L**e aziende inglesi danneggiate dal dimezzamento degli incentivi del fotovoltaico stabilito lo scorso 2011 dovranno essere risarcite dal Governo. La decisione arriva dalla Corte Suprema britannica, che ha accolto il ricorso di 14 aziende. Quest'ultime, guidate da una campagna di Friends of the Earth, potrebbero ottenere risarcimenti per circa 132 milioni di sterline. Quella inglese non è però l'unica battaglia legale. Giungono infatti notizie dalla Spagna, dove diversi investitori del settore si sono mobilitati per ribellarsi al taglio delle tariffe incentivanti stabilito lo scorso 6 giugno. E per quanto riguarda l'Italia? Con l'approvazione del decreto "spalma incentivi" il Governo potrebbe affrontare nei prossimi mesi una serie di ricorsi non indifferenti.

## In Italia stimate 100.000 nuove comunità energetiche entro il 2030

**A RIPORTARLO È LA TERZA EDIZIONE DELLO SMART GRID REPORT, SECONDO IL QUALE LE NUOVE COMUNITÀ POTREBBERO CONTRIBUIRE A UNA RIDUZIONE DEI COSTI PER IL SISTEMA ELETTRICO STIMATI TRA 0,3 E 1 MILIARDO DI EURO ALL'ANNO**

**L**e energy community, intese come insiemi di utenze energetiche che decidono di effettuare scelte comuni per il soddisfacimento del proprio fabbisogno energetico, sono destinate a crescere nei prossimi anni. A riportarlo è la terza edizione dello Smart Grid Report presentato lo scorso giovedì 3 luglio dall'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano. Ad oggi in Italia le energy community sono ancora poco diffuse ma al 2030 si stima la

realizzazione di circa 100.000 energy community (scenario più ottimistico), cui è associato un volume d'affari di 160 miliardi di euro mentre nello scenario più conservativo si prevede la realizzazione circa 25.000 comunità energetiche, per un volume d'affari di circa 50 miliardi di euro. Queste comunità energetiche contribuirebbero alla sicurezza del sistema elettrico e all'incremento della capacità di accogliere energia da fonti rinnovabili.

## SolarWorld: ricavi a +13% e utile a 81 milioni di dollari nei primi sei mesi dell'anno

**L'AZIENDA HA REGISTRATO UN VOLUME DI VENDITA DI 357 MW, A +53% RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELLO SCORSO ANNO**

**L** primo semestre dell'anno si è chiuso per SolarWorld con un fatturato di 228 milioni di euro, in crescita del 13% rispetto ai 201 milioni dello stesso periodo nel 2013. I volumi di vendita hanno totalizzato 357 MW, mentre nella prima metà del 2013 si erano fermati a 233 (+53%).

Con questi risultati positivi, raggiunti anche grazie alla ristrutturazione finanziaria avvenuta a febbraio 2014 e all'acquisizione della linea produttiva di Bosch, l'utile netto si è attestato a 81 milioni di euro, mentre nel periodo gennaio-giugno 2014 era stata registrata una perdita di 59 milioni di euro.

## NEWS

### A Fronius la certificazione di sostenibilità e il premio "Smart Grids Pioneer 2014"

Fronius International GmbH ha ottenuto il premio "Smart Grids Pioneer 2014" per il progetto di ricerca "morePV2grid". Inoltre l'azienda ha superato con successo l'audit per il sistema di gestione ambientale secondo lo standard ISO 14001. «Il premio "Smart Grids Pioneer" e la certificazione nell'ambito della gestione ambientale sottolineano ancora una volta la posizione di Fronius quale leader di qualità e pioniere in fatto di innovazione e sostenibilità» ha dichiarato Martin Hackl, direttore della divisione Solar Energy di Fronius International GmbH. L'obiettivo del progetto "morePV2grid" era quello di rafforzare il continuo sviluppo delle infrastrutture elettriche e di promuovere collegamenti con gli sviluppi tecnologici internazionali. Uno dei concetti base di questo progetto riguarda l'ipotesi che inverter intelligenti possano sostenere attivamente la stabilità della tensione nella rete elettrica. «Il progetto dimostra come le funzioni di controllo locali degli inverter possono migliorare in modo efficace ed efficiente la densità degli impianti fotovoltaici integrati nella rete a bassa tensione», ha spiega il system engineer Christoph Winter, che ha sostenuto il progetto a nome di Fronius International.

### VP Solar distribuisce in Italia l'inseguitore solare Smartflower



VP Solar ha avviato la distribuzione in Italia dello Smartflower, inseguitore solare progettato sul concetto e con la forma di un girasole. Secondo quanto dichiarato dall'azienda, Smartflower ha riscosso grande successo in quanto, oltre al design innovativo, è una soluzione all in one che contiene al suo interno tutti i componenti di un

impianto fotovoltaico. È anche un inseguitore biassiale basato su un innovativo algoritmo astronomico, che permette al sistema di posizionare le celle fotovoltaiche automaticamente verso il punto migliore nel cielo mediante l'impostazione di cinque semplici dati: latitudine, longitudine, orientamento, data e ora. «Smartflower ha rappresentato una presenza di spicco all'interno di Green Village, un evento che ha coinvolto aziende che fanno dell'innovazione attenta alla sostenibilità ambientale il cuore delle loro creazioni e dell'offerta dei servizi», afferma Stefano Loro, ceo di VP Solar. «In questo contesto, Smartflower ha riscosso un forte consenso in termini di interesse e curiosità tra i quasi 40mila visitatori. Siamo quindi felici di iniziare con la distribuzione delle prime unità di Smartflower tramite la nostra rete di installatori di fiducia».

### Ecocittà: nelle Marche completata la prima parte del quartiere green



A Porto Potenza Picena, in provincia di Macerata, è stata completata la prima parte di Ecocittà, il quartiere green che nasce grazie al recupero di un'ex area industriale in degrado. I primi lavori hanno interessato la realizzazione di un edificio residenziale e commerciale ad alto risparmio energetico, un'area verde di 7mila metri quadrati con sistema di recupero dell'acqua piovana e illuminazione a basso consumo.

L'area completata è pari a 15mila metri quadri. L'edificio ospita due piani commerciali e tre residenziali con 26 appartamenti ed è caratterizzato da chiostrini, ballatoi, giardini pensili e ampie superfici scoperte. Realizzato secondo principi di alta efficienza energetica (classe A), con soluzioni costruttive per ridurre al minimo la dispersione termica (elevato spessore dell'isolamento termico a cappotto, tetto in legno ventilato, infissi ad elevate prestazioni, isolamento dei solai e dei muri, eliminazione dei ponti termici), lo stabile è dotato, per il riscaldamento e l'acqua calda sanitaria, di un impianto centralizzato con alimentazione a metano e caldaia a condensazione, integrato al solare termico; il sistema centralizzato presenta notevoli vantaggi in termini di ottimizzazione dell'energia e anche di sicurezza: niente gas in casa, anche grazie alla cucina ad induzione.

L'energia elettrica necessaria ai servizi condominiali sarà fornita da un impianto fotovoltaico installato su tetti e lastrici.

### IBC Solar amplia la gamma PremiumLine con il modulo PolySol GX

IBC Solar ha lanciato il modulo IBC PolySol GX nelle classi di potenza da 250 e 260 W andando così ad ampliare la gamma di pannelli fotovoltaici PremiumLine. Il modulo, prodotto in Germania, mira a garantire un'elevata redditività dell'impianto e un alto rendimento, fino al 15,9%. I moduli PolySol GX possono essere inoltre installati rapidamente grazie al sistema trapezoidale IBC TopFix 200 Eco che mira a consentire un risparmio di tempo e denaro.



# seitron

## Elios Basic: Regolatore solare a basso costo



## Competitivo nel prezzo, facile nell'utilizzo.

- 3 ingressi per sonde di temperatura NTC
- Due uscite On/Off a relè
- Funzione antigelo impostabile su 2 livelli
- Configura e gestisce fino a 5 tipi di impianti solari differenti

Per info: [vendite@seitron.it](mailto:vendite@seitron.it)

Pronta consegna



20  
More than  
20 years Swiss Quality  
and Experience

Quando il gioco  
si fa duro...

## Knockout performance

- **Il destro:** 98% di efficienza, ampio range di tensione d'ingresso
- **Il sinistro:** fino a 4 canali MPPT indipendenti con 99% di precisione
- **Il gancio:** data logger integrato, connessione "plug&play" alla rete locale, monitoraggio MaxView gratuito
- **La combinazione:** protezioni e sezionatore DC integrati
- **Il peso piuma:** facile da installare a parete, peso 70kg, classe di protezione IP 65
- **Il colpo da knockout:** potenza di uscita 30 e 32 kW, la massima disponibile sul mercato per questa classe di inverter



www.solarmax.com

**SolarMax**  
SWISS QUALITY

### Solar Frontier: 8,1 MW di moduli neri CIS per centrale solare in Gran Bretagna

Solar Frontier e New Energy for the World (NEW) hanno avviato un accordo per la realizzazione di una centrale solare da 8,1 MW a Banwell, in Gran Bretagna. Solar Frontier fornirà i moduli neri CIS, cablaggio e inverter. Si stima che la centrale potrà produrre 9,1 GWh l'anno. «Siamo orgogliosi di ampliare ulteriormente la nostra partnership con New Energy of the World», ha affermato Wolfgang Lange, amministratore delegato di Solar Frontier Europe. «Allacciare nuovi contatti con partner forti, che si sono rivolti al promettente mercato della Gran Bretagna, è un passo importante per Solar Frontier. Siamo molto lieti di mettere a disposizione l'intero pacchetto elettrico per l'installazione di Banwell».



### SolarMax: prestazioni al top per il FV sul polo scolastico di Medolla (MO)

Poco più di un anno fa dalla collaborazione di SolarMax e della onlus Rock no War! venne realizzato un impianto fotovoltaico da 50 kWp per il polo scolastico per l'infanzia a Medolla, in provincia di Modena, ricostruito a seguito del terremoto e inaugurato il 23 marzo 2013. Secondo quanto dichiarato dall'azienda, che per l'impianto aveva fornito tre inverter del modello 15MT2, il risultato in termini di produzione e risparmio è stato ottimo. Per i primi dieci mesi del 2013, l'impianto ha infatti prodotto 40.358 kWh con un ricavo relativo alla sola tariffa incentivante di 9.403,41 euro, oltre ai proventi dello scambio sul posto e all'autoconsumo. «Il risultato conseguito con questo progetto realizzato per la scuola di Medolla non solo realizza la promessa del risparmio generato dal fotovoltaico, ma ben si incanala in un ampio discorso sull'educazione delle nuove generazioni a un modello di produzione dell'energia rispettoso dell'ambiente e su di una edilizia scolastica realmente ecosostenibile», ha dichiarato Raffaele Salutari, regional manager di SolarMax.

### 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"

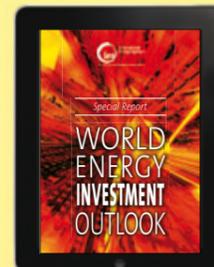
- Agenzia delle  
Dogane: circolare 12/D  
relativa alle modalità  
di applicazione della  
disciplina delle accise  
ai SEU



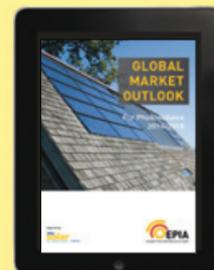
-Ministero dello Sviluppo  
Economico: Piano  
d'azione per l'efficienza  
energetica 2014



-International  
Energy Agency  
(IEA): rapporto  
"World Energy  
Investment Outlook"



-Epia: Global Market  
Outlook 2014-2018



### Trina Solar, al via la fornitura di 200 MW all'EPC Zonergy

Trina Solar fornirà 200MW di pannelli fotovoltaici all'azienda Zonergy per la realizzazione di alcuni impianti fotovoltaici in Cina. L'accordo, il più esteso siglato nel corso dei primi otto mesi del 2014, prevede la fornitura di circa 800.000 moduli TSM-PC05A che verranno installati in diverse province della Cina come Jiangsu, Shandong, Xinjiang, Qinghai e Sichuan.



### CDNE: impianto da 150 kWp per il centro Don Orione di Ercolano (NA)

A Ercolano, in provincia di Napoli, Punto Fotovoltaico - La Casa delle Nuove Energie ha fornito moduli e inverter per un impianto da 150 kWp terminato e installato sul tetto del centro di riabilitazione Don Orione. Si stima che la struttura potrà autoconsumare circa il 90% dell'energia prodotta, con un rientro dell'investimento previsto in quattro anni. L'impianto fotovoltaico, integrato nella struttura, è costituito da circa 600 moduli policristallini Sunrise collegati a inverter ABB.

### Da ABB l'inverter PRO-33.0-TL-Outd per impianti di medie e grandi dimensioni

ABB ha lanciato sul mercato l'inverter di stringa trifase PRO-33.0-TL-Outd. Questo nuovo modello è stato progettato e realizzato per impianti fotovoltaici decentralizzati di medie e grandi

dimensioni e mira a garantire la più elevata potenza di uscita di tutta la famiglia degli inverter di stringa ABB. Il prodotto PRO-33.0-TL-Outd è caratterizzato da una tensione massima di ingresso di 1100 V per offrire maggiore flessibilità nella progettazione di impianti fotovoltaici aumentando il margine di configurazione alle basse temperature. Consente così di connettere più moduli fotovoltaici in serie, riducendo i costi di cablaggio.



### FV per tutti con il progetto "energy sharing" di LifeGate e ForGreen



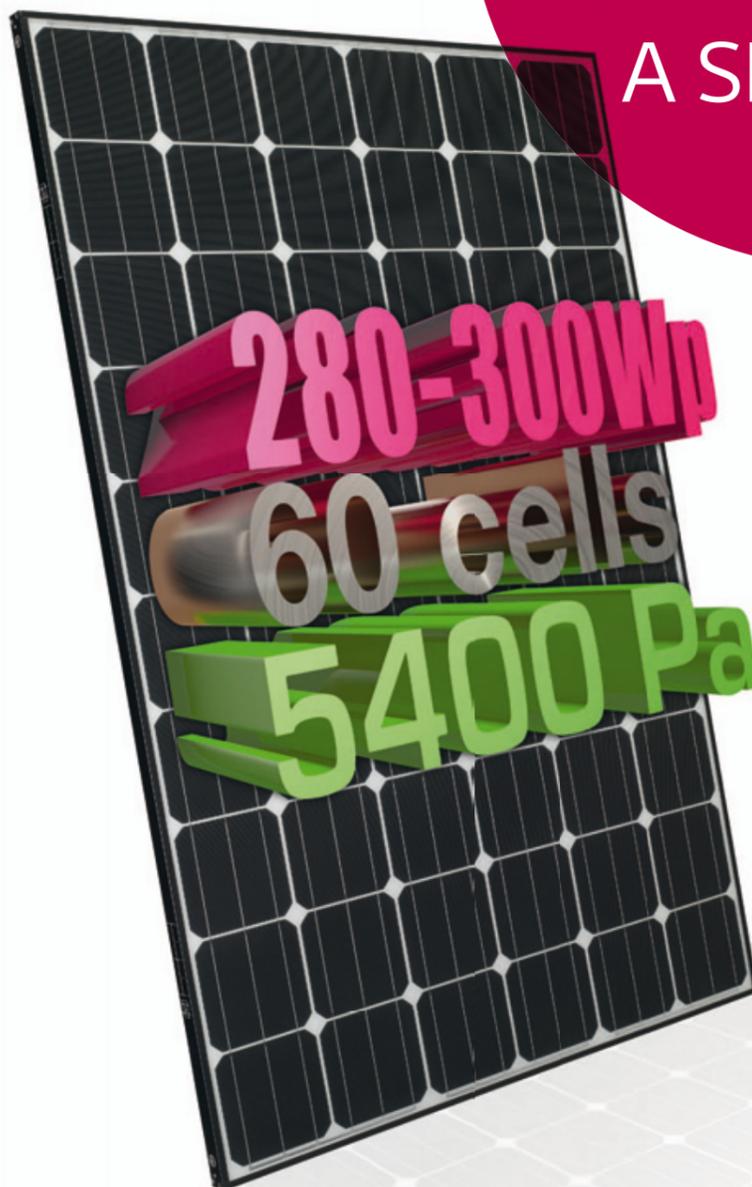
LifeGate e ForGreen hanno siglato un accordo commerciale per lo sviluppo di un progetto di "energy sharing". L'accordo, siglato da Marco Roveda, fondatore e presidente di LifeGate, e da Germano Zanini, presidente di ForGreen, prevede la veicolazione alle famiglie italiane delle quote della Cooperativa Energia Verde WeForGreen, un progetto che vuole permettere a tutti i cittadini di diventare produttori di energia elettrica, attraverso la condivisione di un impianto da fonte rinnovabile già realizzato. «In Italia esistono già alcuni esempi virtuosi di piccole cooperative energetiche locali» spiega Stefano Corti, direttore generale di LifeGate. «Sono i cittadini di una stessa città che si uniscono e acquistano impianti fotovoltaici presenti sul territorio. Solar Share è il primo progetto italiano che apre questa opportunità a tutti, indipendentemente dalla loro ubicazione».

### Da Innotech Solar oltre 3.000 moduli per 800 kWp in Austria



Innotech Solar ha fornito oltre 3.000 moduli per la realizzazione di un parco fotovoltaico da 800 kWp installato a Hönigsberg, in Austria. Durante i primi tredici anni d'esercizio l'energia prodotta verrà totalmente ceduta alla rete: in questo modo l'impianto potrà beneficiare delle tariffe incentivanti previste dal governo austriaco. Allo scadere di questo periodo, il 75% dell'energia prodotta verrà autoconsumata e fornita alle imprese presenti nei pressi dell'impianto.

LG MonoX™  
NeON:  
UNA CLASSE  
A SÈ STANTE



MonoX™ NeON

Scoprite una nuova generazione di moduli solari che introducono nuovi standard: MonoX™ NeON di LG. Con una potenza di 280-300 Wp, 60 celle configurate in uno spazio ridotto, e una resistenza al carico statico di 5.400 Pa, questi nuovi moduli solari offrono imbattibili prestazioni sul tetto. Grazie alla loro migliore potenza per unità di superficie, riducono i costi di sistema e offrono una maggiore resa, basati su un wafer in silicio monocristallino di tipo N i moduli MonoX™ NeON sono redditizi non solo per voi, ma anche per i vostri clienti.

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

It's All Possible.



**LG**  
Life's Good

# Dal fotovoltaico all'efficienza energetica

**PARTE DALLA SEDE ITALIANA DI CARMIGNANO DI BRENTA LA SFIDA DI SOLON S.P.A. CHE INTENDE FARE DA APRIPISTA A UNA SVOLTA STORICA NELLE STRATEGIE DEL GRUPPO: «BISOGNA RAGIONARE IN MANIERA NUOVA DI FRONTE AL CLIENTE» SPIEGA EMILIANO PIZZINI, PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO DELL'AZIENDA. «OGGI C'È BISOGNO DI PROFESSIONALITÀ CAPACI DI PARLARE DI SOLUZIONI, DI INGEGNERIA, DI SISTEMI. QUESTE SONO LE RISPOSTE CHE I CLIENTI CERCANO»**

di Davide Bartesaghi

**«Per riuscire ad ampliare il business oltre l'impianto da 3 kWp, è fondamentale mettersi nelle condizioni di capire ciò di cui il cliente ha bisogno. Per questo offriamo ai nostri installatori gli strumenti e l'assistenza per individuare sempre le soluzioni migliori»**

Quella che oggi si presenta al mercato italiano è una Solon profondamente diversa dall'azienda nata nel 1997 e che aveva attraversato da protagonista gli anni d'oro del fotovoltaico come produttore di moduli, distributore e system integrator.

Ora il gruppo si trova nel mezzo di una profonda fase di rinnovamento, al di là della quale c'è un'identità ben delineata e pronta per essere in grado di raccogliere e vincere le sfide del futuro: un'identità orientata all'efficienza energetica dove il fotovoltaico sarà solo un tassello all'interno di un'offerta più ampia. Certo, sarà ancora a lungo il tassello più importante, ma non il solo. E in questa fase di cambiamento proprio la sede italiana giocherà un ruolo di primissimo piano: sarà il motore del cambiamento stesso, o se vogliamo un laboratorio per mettere a punto il nuovo modello di business su cui il gruppo Solon intende puntare per gli anni a venire. Come spiega il presidente e amministratore delegato di Solon S.p.A., Emiliano Pizzini.

«Tutta l'industria europea del fotovoltaico ha visto andare in crisi il proprio modello di business a causa di due fattori: l'arrivo di produttori a basso costo e il ridimensionamento

del mercato. Noi abbiamo visto calare drasticamente anche le attività storiche relative alla distribuzione e alla costruzione di grandi impianti. Le difficoltà che abbiamo dovuto affrontare ci hanno spinto a individuare una nuova strada».

#### In quale direzione?

«Noi stessi ci siamo chiesti: "Dove sta andando il mercato?". Non solo quello europeo, ormai caratterizzato dalla richiesta di prezzi sempre più contenuti e da una drastica riduzione dei volumi di installazione, ma anche dei mercati emergenti. Così abbiamo diviso il mondo in due aree: quella dei mercati maturi, come l'Italia e l'Europa, e quella dei mercati in crescita o bisognosi di energia come fonte primaria, e non come fonte sostitutiva delle fonti tradizionali. In questi ultimi c'è bisogno di energia elettrica per alimentare le utenze e il fotovoltaico si presta a diverse applicazioni come risposta a situazioni specifiche. Penso ad esempio a tante aree non servite dalla rete per le quali abbiamo sviluppato un ibrido diesel/fotovoltaico con sistemi di storage. Qui il lavoro da fare è convincere gli operatori e gli investitori locali che il business del fotovoltaico offre grandi opportunità proprio come risposta puntuale alle esigenze dei singoli clienti e delle singole industrie».

#### Invece per le aree mature e per l'Italia cosa cambierà?

«Partiamo dai fatti: oggi l'Europa è in grado di sviluppare al massimo 7-9 GW all'anno, e l'Italia supererà di poco i 500 MW. In questo scenario quello che facevamo sino a ieri non funziona più. I volumi in gioco non



Emiliano Pizzini, presidente e amministratore delegato di Solon S.p.A.

sono più in grado di sostenere le aziende europee che operano nel fotovoltaico come produttori, distributori o system integrator».

#### Quindi l'efficienza energetica è un'alternativa per ampliare l'area di business...

«Non è solo questo. Bisogna proprio ragionare in maniera nuova di fronte al cliente. Concepirsi come system integrator in grado di lavorare su uno spettro di tecnologie più ampio che riguardano il risparmio di energia elettrica significa poter garantire al cliente finale ciò di cui veramente ha bisogno. E quello di cui ha bisogno non è l'impianto fotovoltaico da solo. Per questo abbiamo ampliato la nostra offerta, soprattutto dedicata al residenziale, con pompe di calore, solare termico e altre tecnologie...».

#### È questa la strada per recuperare quei volumi di cui ha bisogno l'industria europea?

«In Italia gli impianti da 1 MW non ci sono più. Bisogna rassegnarsi. In questa situazione, noi abbiamo deciso di non inseguire grandi volumi, ma di puntare su professionalità, esperienza ed efficienza».

#### Che tradotto in termini di offerta significa?

«Significa togliersi dal ricatto dei grandi impianti e cominciare a parlare di soluzioni, di ingegneria, di sistemi da mettere a disposizione degli utenti».

#### Oggi tutti parlano di efficienza...

«È vero. Sono cose di cui siamo convinti tutti, ma non sono facili da realizzare. Servono persone con esperienza e professionalità, occorrono anche capacità organizzative e risorse economiche; e poi bisogna essere capaci di coinvolgere i partner giusti».

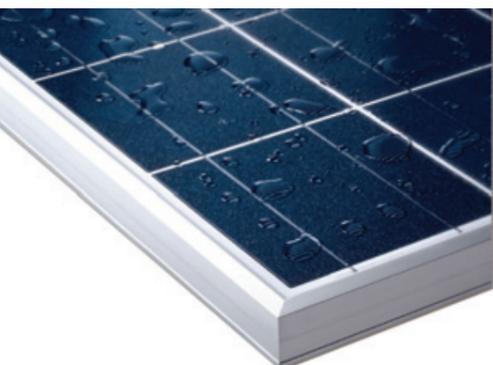
#### Voi come avete fatto?

«Innanzitutto abbiamo acquisito risorse umane con il giusto know-how per affrontare questo tipo di mercato. Ma soprattutto quello che va fatto e che crediamo vada fatto in fretta nei mercati evoluti è modificare l'approccio di analisi dei clienti».

#### In che direzione?

«Prima la proposta riguardava solo la realizzazione di un impianto fotovoltaico. Oggi invece l'approccio corretto deve essere più ampio: "Riflettiamo insieme, cerchiamo di capire di cosa hai bisogno, e studiamo un progetto ad hoc". E questo progetto potrebbe avere dentro il fotovoltaico, ma se non è necessario

Il fotovoltaico resta il core business del gruppo Solon a livello globale



## LA SCHEDE

**Ragione sociale:** Solon S.p.A.

**Sede:** Carmignano di Brenta (PD)

**Fatturato 2013:** 40 milioni di euro

**Obiettivo fatturato 2014:** circa 60 milioni di euro

**Divisioni e responsabili delle divisioni:**

**Simone Quaratino**, direttore della Business Unit Componenti

**Gianni Erriquez**, direttore della Business Unit Sistemi

**Mirko Giro**, direttore della Business Unit Service

**Nicola Miola**, direttore della Business Unit Efficienza Energetica



La sede di Solon a Carmignano di Brenta, headquarter del mercato europeo.

**Casa madre:** Sede e proprietà SOLON International LL FZE #205-208, Fujairah Free Zone, Phase - II, P.O.Box: 4949 Fujairah, United Arab Emirates

potrebbe anche non averlo. Abbiamo tante frecce al nostro arco. La cogenerazione, la gestione termica e l'illuminazione a basso consumo, sono esempi di servizi che devono portare benefici concreti ai nostri clienti».

**E per i vostri partner-installatori, cosa cambia?**

«Innanzitutto voglio precisare che, come in passato, l'installatore resta la figura centrale nell'attività rivolta alla clientela, in particolare a quella residenziale. L'installatore è il primo contatto: il consulente, l'uomo di fiducia del cliente».

**Con quali funzioni?**

«Ai nostri partner installatori chiediamo di fare quello che stiamo facendo noi. Innanzitutto occorre capire che bisogna cercare di ampliare il business oltre l'impianto solare da 3 kWp. E per far questo è fondamentale mettersi nelle condizioni di capire ciò di cui il cliente ha bisogno. La fiducia la si può conquistare solo comprendendo bene le esigenze e trovando in maniera corretta le risposte».

**Quali servizi offre Solon ai suoi installatori per facilitare questo compito?**

«Innanzitutto mettiamo a disposizione dei nostri installatori gli strumenti per individuare e offrire la soluzione migliore ai loro clienti. Si tratta di strumenti conoscitivi per comprendere le esigenze del cliente, e di strumenti concreti – cioè tecnologie e sistemi – per dare le risposte giuste. Inoltre mettiamo a loro disposizione le attività di formazione necessarie e risorse interne per affrontare problemi pratici. Chi chiama in Solon, trova sempre un servizio di consulenza, disponibile anche ad accompagnare l'installatore in una visita al cliente».

**Quanti installatori partner avete in Italia?**

«Circa 170».

**Sono tutti pronti per il cambiamento che chiedete, o ci sarà un alto tasso di turn over?**

«Stiamo facendo una campagna di verifica. Il punto più importante è la propensione al cambiamento. Quegli installatori che hanno già una buona esperienza, capiscono da sé che occorre cambiare, imparare cose nuove, e avere un diverso supporto dai fornitori, un supporto come quello che possono trovare in un partner come Solon, un partner attivo e non passivo».

**Quanti sono questi installatori?**

«Almeno il 30% è già pronto per fare questo passaggio: si tratta di una quota fisiologica. Poi vediamo però che ci sono anche altri installatori con meno risorse e meno esperienza, e molti di loro non sono nemmeno interessati a questo cambiamento».

Si sta diffondendo un modello secondo cui il fornito

ore o il distributore si sostituisce all'installatore in fase di proposta e di vendita, lasciandogli solo la parte di montaggio».

**È uno schema che non vi interessa?**

«Al contrario. Questo è uno schema che può funzionare anche con Solon».

**Chi sono i vostri partner ideali?**

«Noi puntiamo a lavorare con quegli installatori che intendono partecipare al business dell'efficienza energetica, ma si rendono conto di aver bisogno di un partner con le spalle grosse. Sono e saranno questi i più rapidi a rispondere in maniera propositiva e innovativa al mercato».

**Ci faccia qualche esempio di come state lavorando.**

«Stiamo già facendo tante visite insieme a installatori che ci chiamano per capire come cogliere e mettere in pratica le opportunità che si offrono loro. Abbiamo realizzato tanti impianti fotovoltaici, in molti casi con sistemi di storage, oppure in modalità SEU, abbiamo realizzato impianti di cogenerazione, interventi sul termico... di tutto. A noi interessa rispondere a queste sollecitazioni che arrivano dal mercato proponendo soluzioni efficaci, ma soprattutto vogliamo essere a fianco

dei nostri installatori e seguire quello che ci propongono».

**L'efficienza energetica, intesa in senso ampio, offre margini migliori a quelli del fotovoltaico?**

«Beh... Ci vuole poco a fare meglio del fotovoltaico. Battute a parte, sull'efficienza energetica, la marginalità è superiore di 4-5 volte».

**Come è ripartito il vostro fatturato in base alle attività?**

«Abbiamo tre business unit: distribuzione, impianti chiavi in mano e service. La distribuzione copre il 40% del fatturato, agli impianti chiavi in mano va il 30-40%, e un 10-20% al service che si concentra soprattutto sull'O&M. La quota restante, un altro 10%, tocca all'efficienza energetica che si sviluppa in modo trasversale alle 3 business unit».

**Dove potrà arrivare la quota dell'efficienza energetica?**

«Nel primo anno non oltre il 20%. La storia di un'azienda non si modifica in un giorno. Vogliamo iniziare con un lavoro di qualità: riuscire a farlo bene prendendoci il tempo necessario. Non intendiamo rischiare di bruciarci, vogliamo entrare in questo mercato nei tempi giusti».

**E come sostenere invece i ricavi da fotovoltaico?**

«Nel segmento degli interventi oltre i 200-300mila euro, Solon Spa continua a operare come system integrator mettendo a frutto la credibilità che il mercato ci riconosce, in particolare sul target commerciale. E poi c'è l'estero, che contribuisce a mantenere alto il fatturato del fotovoltaico grazie alle opportunità che arrivano da Paesi come Turchia, Israele, Thailandia e Myanmar».

**Cosa c'entrano questi Paesi con Solon Spa?**

«Solon Spa è il soggetto deputato a operare su tutto il mercato europeo e nordafricano. Oggi la sede più importante di Solon a livello continentale non è quella tedesca, ma la sede italiana di Carmignano di Brenta».

**Quindi siete anche la punta avanzata del cambiamento verso l'efficienza energetica?**

«Esatto. Il focus dell'efficienza energetica è soprattutto l'Italia, anche se pure i colleghi tedeschi sono interessati a inserire queste soluzioni nella loro offerta».

**Quanto ha pesato il cambio di proprietà sulla nuova strategia?**

«Apparentemente poco. La holding che detiene la quota di maggioranza di Solon si trova negli Emirati Arabi, ma con soci di origine indiana: si tratta di una holding industriale che si è qualificata da subito come produttore di tecnologia fotovoltaica. Quindi per scelta la compagnia è stata strutturata come front-end, focalizzata a sviluppare le strategie di vendita e l'approccio commerciale. Il mercato da cui proviene il socio di maggioranza assomiglia a quello italiano del 2005-2006, nel quale contava solo produrre, vendere e installare. Quindi, l'obiettivo è quello di continuare a lavorare con il fotovoltaico che resta il core business a livello globale, ma in parallelo si vogliono introdurre altre soluzioni per favorire un approccio più completo al tema dell'efficienza energetica».

**È una scelta che permette di salvare il passato e il futuro...**

«Sa quale sarebbe l'impostazione sbagliata? Quella che ci porterebbe a dire: "O vendo il fotovoltaico o non vendo altro". Se fosse così bisognerebbe continuamente a spostarsi da un Paese all'altro per seguire le opportunità che si aprono con gli incentivi e che poi si chiudono. Invece noi vogliamo radicarci; vogliamo costruire una struttura in grado di rispondere alle esigenze del mercato in cui siamo».

## QUALCOSA DI PIÙ SU EMILIANO PIZZINI

Anni?

«39».

È sposato? Figli?

«Praticamente sì, figli non ancora».

Tempo dedicato al lavoro?

«Un paio di minuti al giorno al massimo...».

Hobby?

«Mountain bike, nuoto e tennis».

Lecture?

«Fantascienza, gialli, avventura».

Cibo preferito?

«Lasagne al forno, filetto al pepe verde, branzino».

Auto?

«Audi A6».

**«Chi pensasse di lavorare solo vendendo moduli fotovoltaici, dovrebbe spostarsi da un Paese all'altro per seguire le opportunità che si aprono con gli incentivi, ma che poi si chiudono. Invece noi vogliamo radicarci nei mercati»**

*L'impianto realizzato da Solon sull'Interporto di Padova. Nel segmento degli interventi oltre i 200-300mila euro, Solon Spa continua a operare come system integrator*



# Gennaio-maggio: 223 MW

**I RISULTATI RELATIVI ALLA NUOVA POTENZA FOTOVOLTAICA INSTALLATA NEI PRIMI CINQUE MESI DEL 2014 SEMBRANO CONFERMARE LE PIÙ PESSIMISTICHE PREVISIONI PER L'ANNO IN CORSO. PREVALE IL MODELLO DELLA GENERAZIONE DISTRIBUITA, CON GLI IMPIANTI DI POTENZA INFERIORE A 6 KWP CHE COPRONO L'88% DELLE NUOVE INSTALLAZIONI. E SE FOSSE SOLO L'ANNO ZERO DEL FOTOVOLTAICO IN GRID PARITY?**



più basso di questa finestra, a meno che non intervengano fattori straordinari a dare uno slancio al mercato.

## ADDIO GRANDI IMPIANTI

Sono mancati soprattutto i grandi impianti: i parchi fotovoltaici con potenza superiore a 1 MW sono solo 5, e coprono il 4,85% del totale potenza installata e lo 0,02% del numero di nuovi impianti.

Anche gli impianti con potenza compresa tra 200 e 1.000 kWp non riescono ad andare molto più in là, fermandosi al 17% della potenza installata e allo 0,29% dei nuovi impianti.

Questo drammatico collasso delle taglie più grandi ha fatto crollare anche la potenza media dei nuovi impianti, arrivata a soli 9,2 kWp. Il pa-

ragone con gli anni scorsi è impietoso: per trovare una potenza media inferiore a questo dato bisogna tornare al 2006, quando era stato raggiunto il valo-

re di 6,7 kWp. Da allora la potenza media dei nuovi impianti è stata sempre superiore sino ad arrivare al picco eccezionale di 53,8 kWp nel 2011. Il nuovo mercato italiano del fotovoltaico rispecchia dunque più da vicino il modello della generazione distribuita essendo costituito soprattutto da impianti di taglia piccola e media, destinati prevalentemente all'autoconsumo. La quota di nuovi impianti coperta dalle installazioni con potenza inferiore a 6 kWp, arriva all'88%; il segmento inferiore a 20 kWp copre il 96%.

A soffrire più del previsto sono state le taglie industriali e commerciali, sulle quali hanno pesato anche le sofferenze economiche e creditizie delle Pmi italiane prostrate da tanti anni di crisi.

## ANNO ZERO?

Se 223 MW rappresentano la soglia minima che ci si poteva aspettare dai primi cinque mesi dell'anno, occorre però considerare che questi volumi provengono da un mercato completamente cambiato, dove l'incidenza del Conto Energia è ormai ridotta a poche decine di MW.

Guardato da questo punto di vista, il risultato scarso dei primi cinque mesi del 2014 potrebbe assumere tutto un altro significato: sarebbe infatti la prima base del mercato in grid parity, lo zoccolo duro dell'anno zero del nuovo fotovoltaico, l'inizio di una ripartenza.

Anzi, questo risultato presenterebbe già un trend in crescita rispetto al 2013 quando il mercato degli impianti non incentivati aveva raggiunto complessivamente i 300 MW (secondo quanto calcolato dal Solar Energy Report del Politecnico di Milano).

**C**he giudizio dare sui 223 MW installati in Italia nei primi cinque mesi del 2014? Troppo pochi? Buoni? Appena sufficienti?

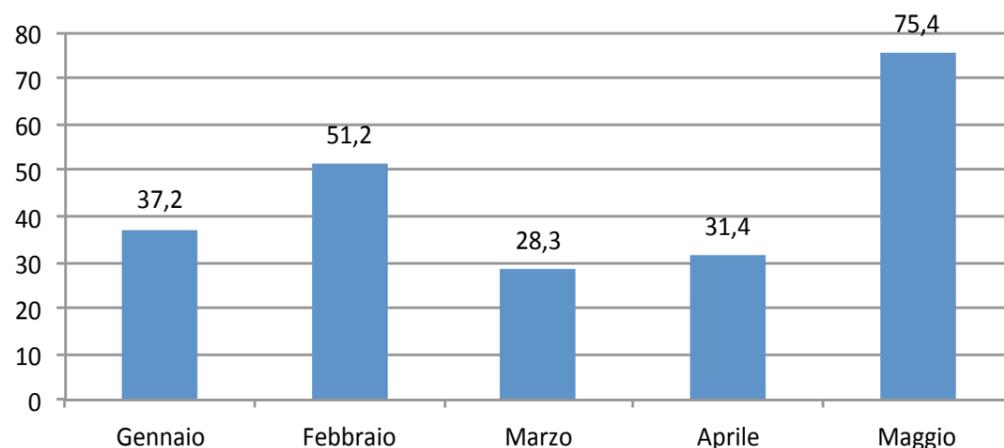
Disastrosi? In generale il giudizio è abbastanza negativo, ma non si tratta di una sorpresa: la diffusione dei dati sulla potenza fotovoltaica installata nei primi cinque mesi del 2014 non ha preso in contropiede il mercato che anzi si aspettava qualcosa del genere, anche se in realtà coltivava la speranza di potersi trovare di fronte a cifre molto più importanti.

Invece i numeri diffusi da Gaudi (il sistema di Gestione delle anagrafiche uniche degli impianti di produzione e delle relative unità) hanno restituito in tutta la loro crudezza l'esatta dimensione del mercato italiano del fotovoltaico. Una dimensione che rispecchia quanto previsto da molti operatori ed osservatori.

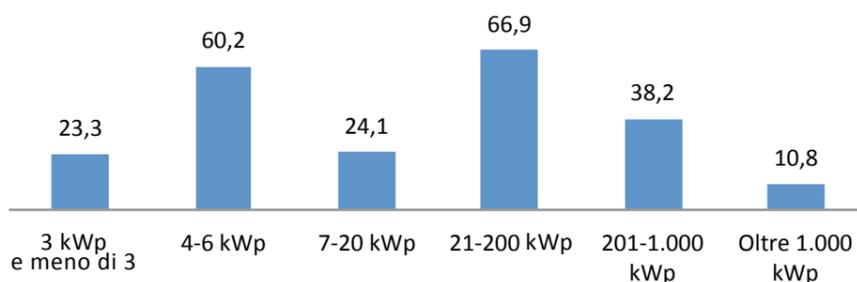
In una indagine effettuata da questa rivista all'inizio del 2014, la maggior parte degli operatori collocava infatti l'obiettivo per l'intero anno a circa 600-800 MW. Quanto successo nei primi 5 mesi dell'anno potrebbe quindi confermare l'estremo

ragione con gli anni scorsi è impietoso: per trovare una potenza media inferiore a questo dato bisogna tornare al 2006, quando era stato raggiunto il valo-

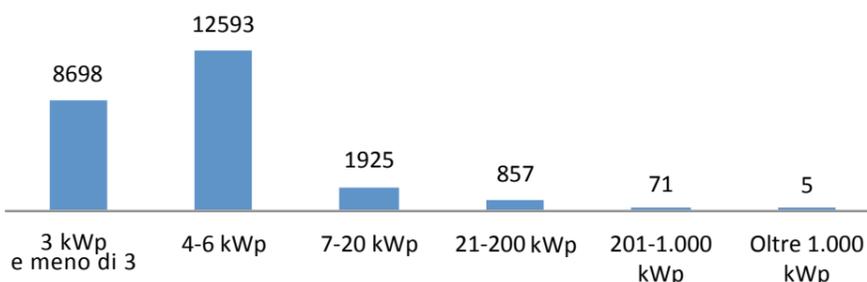
## POTENZA INSTALLATA IN MW - ITALIA, GEN/MAG 2014



## POTENZA INSTALLATA IN MW PER TAGLIA - ITALIA, GEN/MAG 2014



## NUMERO IMPIANTI INSTALLATI PER TAGLIA - ITALIA, GEN/MAG 2014



## SEGNALI PER IL FUTURO

Su quali linee potrebbe svilupparsi una "ripartenza" del fotovoltaico nel 2015 o addirittura negli ultimi mesi di questo anno? Le aspettative si concentrano soprattutto su due fattori: lo storage e i SEU (Sistemi Efficienti di Utens). Questi ultimi, lo ricordiamo sono definiti come "sistemi in cui uno o più impianti di produzione di energia elettrica, con potenza complessivamente non superiore a 20 MWe e complessivamente installata sullo stesso sito, alimentati da fonti rinnovabili ovvero in assetto cogenerativo ad alto rendimento, gestiti dal medesimo produttore, eventualmente diverso dal cliente finale, sono direttamente connessi, per il tramite di un collegamento privato senza obbli-

go di connessione di terzi, all'unità di consumo di un solo cliente finale (persona fisica o giuridica) e sono realizzati all'interno di un'area, senza soluzione di continuità".

Pur in attesa di una regolamentazione definitiva, i SEU stanno già cominciando a diffondersi. Se questa modalità riuscirà ad affermarsi, a trarne beneficio saranno soprattutto gli impianti di taglia media, quelli legati a capannoni e ad edifici industriali che nella prima parte del 2014 (ma anche nel 2013) hanno invece mostrato vistosi segnali di rallentamento.

Lo storage potrebbe invece alimentare e sostenere proprio il segmento residenziale e quello della vera generazione distribuita, offrendo una moda-



AVERALDO FARRI

GLOBAL VICE  
PRESIDENT SALES PER  
ABB PRODUCT SOLAR  
GROUP

### ABB - "POSSONO BASTARE, MA POI SERVIRANNO 1,2 GW"

«Se nei primi cinque mesi siamo arrivati a 223 MW, credo che sull'intero anno si potrebbero totalizzare 700-750 MW. Considerato che si tratta del primo vero anno senza incentivi, e soprattutto considerando tutti gli ostacoli burocratici, non si tratta di un risultato così negativo.

Però dobbiamo essere consapevoli che per tornare a far crescere questo mercato e per fare in modo che possa attirare investitori, occorre avere almeno 1,2 GW all'anno. Questo è il livello minimo che consente una crescita di scala e rende disponibili le risorse per avviare e sostenere i processi di internazionalizzazione che sono sempre più necessari per i produttori. Quindi, la mia speranza è che quest'anno sia propedeutico per arrivare a 1-1,2 GW nel 2015. Attenzione però: tutti questi impianti realizzati senza incentivi ci dicono che il mercato in grid parity ormai c'è. Ed è un mercato che possiamo sostenere, anche perché ormai gli italiani sono consapevoli che il fotovoltaico porta benefici a chi lo possiede e a tutto il Paese: l'unica condizione è che, dopo tutte le norme ostili al fotovoltaico, non ne siano introdotte altre che impattino l'autoconsumo e la detrazione fiscale».



VALERIO NATALIZIA

A.D. E DIRETTORE  
GENERALE DI SMA  
ITALIA

### SMA - "DATO NEGATIVO, MA IL MERCATO VUOLE RIPARTIRE"

«Non ci si può nascondere: il valore è molto basso, sia rispetto al 2013, sia rispetto alle aspettative sull'intero 2014 per il quale molti operatori parlavano di 1 GW. Ora invece ci troviamo di fronte alla prospettiva di 550-600 MW. E non bisogna dimenticare che il mese di maggio è stato quello più alto solo grazie alla scadenza degli impianti a registro.

Quindi il primo commento è che questo risultato è assolutamente negativo. Però, se consideriamo che da inizio anno c'è stato un vero cambio epocale nel fotovoltaico e che abbiamo alle spalle cinque mesi senza Conto Energia, bisogna riconoscere che questi dati confermano quanto il mercato sia ancora solido. Io vedo in giro tanta voglia di ripartire.

Qualche esempio? I SEU ormai sono un'opportunità reale e interessante. Anche se non sono state ancora definite le regole operative, noi stiamo già fornendo inverter per impianti in modalità SEU. E poi lo storage: noi stiamo vendendo i Sunny Boy Smart Energy e la risposta del mercato è stata grandiosa, nonostante ci sia ancora tanto da fare in termini normativi. Insomma, ci sono tanti segnali che annunciano cambiamenti in grado di far ripartire il fotovoltaico. Nonostante tutti i provvedimenti negativi, questo mercato sta dimostrando di essere in grado di reagire e di trovare da solo delle soluzioni. Spero che per un po' ci lascino in pace: se così fosse, il 2014 sarà l'anno del picco minimo e dal 2015 potremo davvero ripartire».



ALBERTO CUTER

DIRETTORE VENDITE  
ITALIA E PAESI  
EMERGENTI DI  
JINKOSOLAR

### JINKO SOLAR - "IN QUESTA SITUAZIONE, NON MI ASPETTAVO DI PIÙ"

«Secondo me il risultato di 223 MW può essere considerato eccellente, date le condizioni in cui ci troviamo. Francamente non mi attendevo di più. Questo è il frutto dell'insana politica contro le rinnovabili attuata dagli ultimi governi. Purtroppo stiamo perdendo tutte le competenze e le risorse che abbiamo creato in questi anni. Le rinnovabili potevano rappresentare il boost per lo sviluppo di nuove opportunità di lavoro e, perché no, di crescita sui mercati internazionali. E invece no, abbiamo perso un'altra opportunità.

Il futuro del fotovoltaico in Italia? Purtroppo inizio ad essere molto pessimista. Le azioni del governo vanno in una direzione diversa da quella che servirebbe per lo sviluppo del mercato. Il decreto spalma incentivi, la riduzione della percentuale di ammortamento degli impianti, il pagamento del 90% (e saldo dopo un anno) degli incentivi, rischiano di mettere definitivamente in ginocchio il settore. Cosa ancora più grave è il rischio concreto di allontanare gli investitori internazionali. E non solo per il nostro mercato, ma dall'Italia in generale. Ormai i commenti tipo "l'Italia non è affidabile" si sentono molto più spesso. Con queste premesse possiamo solo pensare a un mercato italiano solo per piccoli impianti residenziali. Peccato».



## Energia in tutte le condizioni

L'evoluzione del Mercato:

## Smart Module by Jinko

Il tempo in cui ombra, nuvole e orientamento non ottimale compromettevano le prestazioni dei moduli sul vostro tetto sono ormai un ricordo del passato!

Anche in queste situazioni il nuovo ed innovativo modulo Smart di Jinkosolar aumenterà la produzione di energia elettrica fino al 20% in più rispetto al modulo standard e renderà ogni tetto il tetto perfetto per produrre energia dal sole.

Scegliendo i prodotti Jinkosolar otterrete i migliori vantaggi di produzione di energia dal sole dando un significativo contributo alla salvaguardia dell'ambiente.



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

**Jinko** Solar  
Building Your Trust in Solar

Nei primi cinque mesi del 2014 si sono ridotti soprattutto gli impianti utility scale e quelli di taglia media

lità più efficace di incrementare l'autoconsumo e quindi i benefici economici del fotovoltaico. I risultati dei primi cinque mesi del 2014 si prestano quindi a due letture: una improntata al realismo, da cui emergono conferme negative sullo stato di salute del fotovoltaico italiano; l'altra più orientata a una visione prospettica, dalla quale si potrebbero leggere segnali ottimistici per una crescita (seppure lenta) del mercato in grid parity. Sono due letture che possono convivere e che in sostanza indicano una preoccupazione e un auspicio comune: che questo mercato torni a macinare MW con maggiore intensità.



**FABRIZIO LIMANI**  
HEAD OF SALES SOUTH EUROPE SOLARWORLD AG

### SOLARWORLD - "RISULTATO DELUDENTE; SERVE PIÙ INFORMAZIONE"

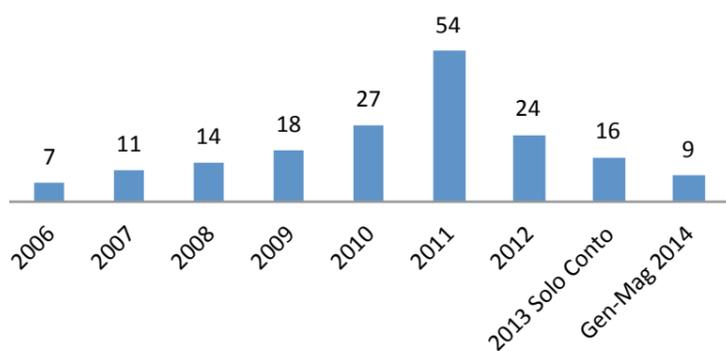
«Un risultato di 45 MWp installati mediamente al mese, tenendo conto che avevamo ancora il registro del Conto Energia a disposizione, per me rappresenta un risultato molto al di sotto delle attese.

L'Italia è un mercato maturo con elevati costi energetici e ottimo irraggiamento, in una situazione normale ci si sarebbe potuto aspettare il doppio di tale valore.

A mio parere questo risultato dimostra che si deve fare ancora molto per far sapere agli utenti finali che oltre ai supporti statali esiste un mondo di risparmio energetico e di riduzione dei costi energetici per cui il fotovoltaico ha senso e rappresenta una ottima soluzione.

Serve comunque un chiaro supporto da parte della classe politica almeno per un sostegno morale a favore di questo settore, se invece si cerca solo di modificare quanto fatto in passato con misure dall'aspetto punitivo, il fotovoltaico rimarrà una buona soluzione tecnica, ma non sfruttabile appieno per un approccio strategico di qualità per il mix energetico del Paese. Noi crediamo nel futuro del fotovoltaico in Italia e ci auguriamo che oltre al sole, anche le condizioni al contorno permettano uno sviluppo positivo per un settore che già oggi può funzionare indipendentemente da supporti statali e dimostrare le sue capacità».

### POTENZA MEDIA NUOVI IMPIANTI IN KW



**VINCENZO QUINTANI**  
CEO DI ENERGY-BIT

### ENERGY-BIT - "MERCATO FIACCO E FRAMMENTATO"

«Francamente mi aspettavo qualcosa di più, che rendesse possibile un risultato di 800 MW per l'intero anno, se non addirittura 1 GW.

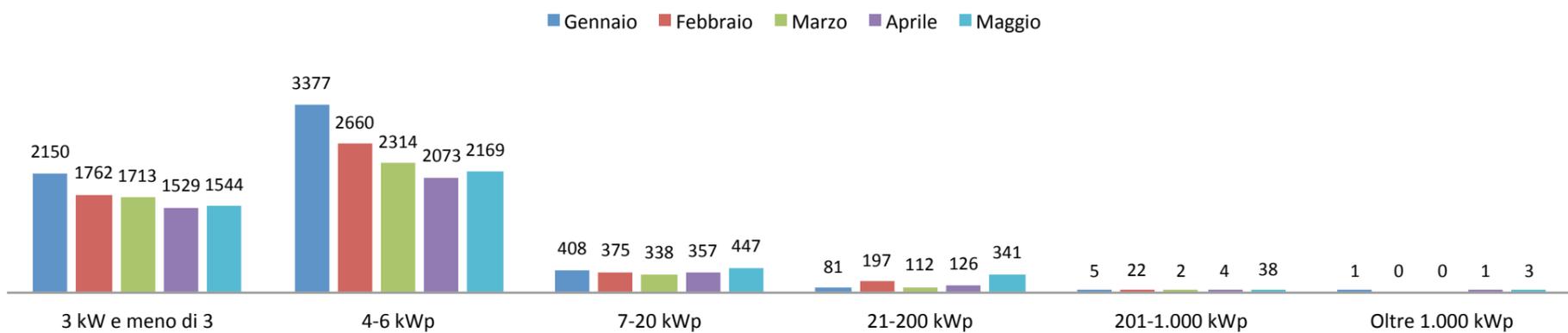
Per il resto, i dati di Gaudi confermano quello che già sapevamo: si tratta di un mercato frammentato, in mano a una miriade di player locali. Nonostante molti di questi operatori siano estremamente professionali, queste condizioni favoriscono soprattutto certe figure che si improvvisano e si muovono sul mercato con azioni episodiche: acquistano e vendono puntando solo sul prezzo, con metodologie e prodotti non sempre affidabili.

Per quanto riguarda gli impianti più grandi, il segmento oltre 1 MW è letteralmente scomparso, e quel poco che è rimasto si riferisce agli ultimi pezzi del Conto Energia.

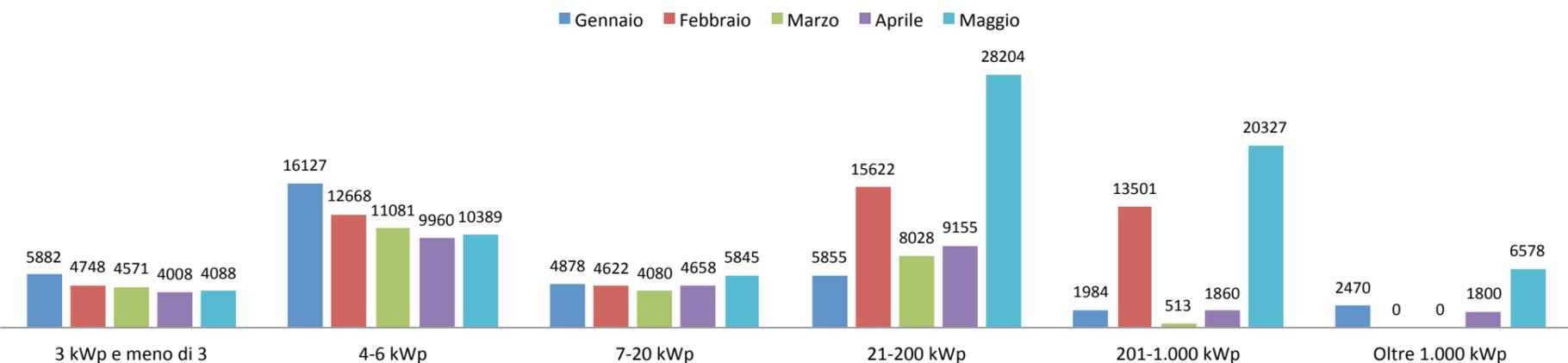
Si stanno facendo dei tentativi di grandi impianti in grid parity in Sicilia, ma perché il fotovoltaico possa ripartire ci sarà bisogno di una vera liberalizzazione del mercato dell'energia.

Invece oggi permangono ancora tanti interrogativi sull'affidabilità del Sistema Paese. E questo tiene lontani tanti investitori che non sono disposti a rischiare».

### NUMERO IMPIANTI INSTALLATI PER TAGLIA E MESE - ITALIA, GEN/MAG 2014



### POTENZA INSTALLATA IN MW PER TAGLIA E MESE - ITALIA, GEN/MAG 2014



# Anie Gifi diventa Anie Rinnovabili

**L'ASSOCIAZIONE, CHE RAGGRUPPERÀ LE AZIENDE DEI SETTORI FOTOVOLTAICO, EOLICO, BIOMASSE, GEOTERMIA E MINI IDRAULICO, INTENDE COGLIERE LE POTENZIALITÀ DI TUTTE LE NUOVE TECNOLOGIE NATE SULLA SCIA DELLO SVILUPPO DELLE RINNOVABILI**

**A** maggio 2014 è nata Anie Rinnovabili, la tredicesima associazione aderente ad Anie Confindustria, che rappresenta il primo milestone di un percorso iniziato circa otto mesi or sono con la sottoscrizione di un protocollo di intesa tra Anie Gifi, AssoRinnovabili ed il comitato IFI. Percorso nato dalla volontà di Confindustria stessa di voler inglobare e rappresentare in maniera omogenea ed univoca tutte le imprese costruttrici di componenti e impianti chiavi in mano per la produzione di energia da fotovoltaico, eolico, biomasse, geotermia e mini idraulico. Di fatto, una simile realtà associativa all'interno di Confindustria non esisteva e con Anie Rinnovabili, la cui nascita è stata ampiamente caldeggiata anche dal presidente Giorgio Squinzi, è stata colmata una lacuna che possa contribuire a dare una voce autorevole ad un comparto industriale che conta oltre 100mila occupati. Con la nascita di Anie Rinnovabili, l'associazione aggregerà tutte le aziende che lavorano per l'efficientamento del sistema energetico nazionale. Questa operazione permetterà di cogliere le potenzialità di tutte quelle nuove tecnologie che, nate sulla scia del grande sviluppo delle rinnovabili,

sono oggi in realtà perfettamente integrate in un sistema bilanciato e costituiscono una ricchezza per tutto il Paese. L'emergenza ha attirato le attenzioni quasi esclusivamente sul decreto legge n° 91 del 24 giugno 2014, il cosiddetto "spalma-incentivi". Così come pubblicato in Gazzetta Ufficiale rappresenta una legge che ha un sapore "giustizialista" verso le rinnovabili ed in particolare nei confronti del fotovoltaico. L'associazione condivide a pieno l'idea di tagliare le bollette ma non è con questo tipo di interventi normativi che si raggiunge lo scopo. Già oggi le rinnovabili, che immettono in rete energia a costi marginali nulli, impattano positivamente il prezzo dell'energia sul mercato elettrico: un vantaggio economico che però non si riflette sui consumatori a causa dell'inefficienza dei meccanismi che regolano il mercato elettrico. Quindi, come priorità operativa l'associazione sta cercando di creare la consapevolezza che la componente tariffaria A3 possa essere ridotta su base annuale nell'ambito di una forbice temporale opportuna mediante la cessione su base rotativa, ad un soggetto terzo, da parte del GSE di una parte dei propri crediti nei confronti di soggetti privati (emissione di bond). Idea

ampiamente condivisa da Confindustria e da molte associazioni di categoria. Parallelamente Anie Rinnovabili lavora per garantire lo sviluppo del settore delle energie rinnovabili attraverso lo snellimento burocratico, realizzabile a costo zero, mediante una semplificazione delle procedure autorizzative, di connessione e di accesso alla rete che porterebbe a una diminuzione dei costi degli impianti fino al 15-20%. È necessario poi, così come più in generale nell'industria italiana, facilitare l'accesso al credito per le imprese, per esempio con l'introduzione di un fondo speciale (come il Fondo Rotativo di Kyoto) per garantire tassi agevolati. Costituirebbero inoltre una fonte di benessere per il comparto altre misure, quali l'estensione della detrazione Irpef al 50% anche ai soggetti giuridici e il supporto incentivante alla sostituzione dell'amianto. Infine l'associazione vuole proprio fare sì che attraverso il dialogo con tutte le altre associazioni di categoria che già sono all'interno di Confindustria Anie (ma non solo) si creino le giuste condizioni per:

- uno sviluppo adeguato di infrastrutture (reti dati, energetiche, di comunicazione) affidabili e sicure;
- formare e preparare nuove risorse, così creando anche nuove opportunità di impiego;
- facilitare, attraverso leggi e standard di riferimento, una reale penetrazione di prodotti, soluzioni e applicazioni moderne, sostenibili, innovative;
- definire un quadro finanziario di riferimento di supporto al manifatturiero, ad esempio facilitando l'accesso al credito.



## L'offerta completa di inverter solari



ABB offre la più completa gamma di prodotti, sistemi e soluzioni per la generazione, trasmissione e distribuzione di energia solare - in sistemi fotovoltaici connessi alla rete e in sistemi ibridi - operando lungo l'intera catena del valore del fotovoltaico. L'offerta comprende un ampio portfolio di inverter per grandi e piccoli impianti, a uso commerciale o residenziale, industriale o utility.

Per maggiori informazioni visita il sito: [www.abb.it/solarinverters](http://www.abb.it/solarinverters)

# SEU: i chiarimenti sulle modalità di pagamento delle accise

**LA CIRCOLARE 12/D DELL'AGENZIA DELLE DOGANE CHIARISCE LE MODALITÀ DI PAGAMENTO DELLE ACCISE PER IMPIANTI SEU. SONO OBBLIGATI AD ADEMPIMENTI FISCALI I SOGGETTI CHE PROCEDONO ALLA FATTURAZIONE DELL'ENERGIA ELETTRICA AI CONSUMATORI FINALI**

Lo scorso 25 luglio 2014 l'Agenzia delle Dogane, con la circolare 12/D, ha definito le modalità di applicazione della disciplina delle accise per i sistemi efficienti di utenza (SEU). L'Agenzia ha chiarito, basandosi sull'articolo 52 del Testo Unico sulle Accise (TUA), che le imposte sono dovute al consumo di energia e che quindi anche l'energia autoconsumata è soggetta al pagamento delle accise. Il regime fiscale cui è sottoposto il consumo dell'energia elettrica, all'art.53 comma 1 del TUA, individua tra i soggetti obbligati al pagamento dell'accisa sull'energia elettrica i soggetti che procedono alla fatturazione dell'energia elettrica ai consumatori finali, indicati come venditori. Quindi, in presenza di cessione, a qualunque titolo, ad altri consumatori finali, il produttore assume la veste di fornitore ed è quindi obbligato ai

conseguenti adempimenti fiscali e al pagamento dell'accisa sull'energia elettrica che ha fornito a terzi consumatori, in relazione agli usi cui sarà destinata presso gli stessi consumatori. Pertanto, la fornitura a consumatori finali e, quindi, l'energia elettrica ceduta configura una produzione a scopo commerciale, legittimando il soggetto che conduce la produzione sia come intestatario della licenza di esercizio dell'officina elettrica che come soggetto obbligato ai fini della corretta applicazione del regime fiscale.

In sintesi, nel caso in cui il produttore dell'energia coincida con l'utilizzatore della stessa, si parla di autoconsumo, e quindi il proprietario è esente dall'imposta. Le accise vengono applicate quando il produttore di energia elettrica è differente dal cliente finale che ne usufruisce. In questo

caso, risulta infatti che il consumatore finale non è "l'esercente l'officina di produzione di energia elettrica utilizzata per il proprio approvvigionamento" e non può essere considerato auto produttore. Inoltre, nell'anno in corso, per le abitazioni le accise sono fissate a 0,0227 euro per ogni kWh di elettricità acquistata in bolletta. Per altri locali ed altri luoghi diversi dalle abitazioni, invece, l'imposta viene differenziata per scaglioni di consumo:

- per consumi fino a 200 mila kWh/mese è di 0,0125 €/kWh
- per consumi da 200 mila fino a un milione e 200 mila kWh/mese è di 0,0075 €/kWh
- per consumi oltre il milione e 200 mila kWh/mese è di 0,0125 €/kWh per i primi 200 mila kWh. Per i kWh successivi le grandi aziende energivore pagano un fisso "forfetario" di 4.820 euro/mese.

## CIRCOLARE 12/D DELL'AGENZIA DELLE DOGANE

**-Agenzia delle Dogane: circolare 12/D relativa alle modalità di applicazione della disciplina delle accise ai SEU**



**DI SEGUITO ALCUNI ESTRATTI DEL DOCUMENTO CHE SOTTOLINEA QUANDO IN CASO DI SEU LE ACCISE DEBBANO ESSERE PAGATE E DA CHI**

L'articolo 2, comma 1, lettera t), del decreto legislativo 30 maggio 2008, n.115 1 ha definito il Sistema efficiente di utenza (SEU), mentre l'articolo 10, comma 12, del medesimo decreto legislativo ha demandato all'Autorità per l'energia elettrica il gas e il sistema idrico (Autorità) la definizione delle modalità per la regolazione dei sistemi efficienti di utenza, nonché le modalità e i tempi per la gestione dei rapporti contrattuali ai fini dell'erogazione dei servizi di trasmissione, distribuzione e dispacciamento.

Entro novanta giorni dalla data di entrata in vigore del presente decreto, l'Autorità per l'energia elettrica e il gas definisce le modalità per la regolazione dei sistemi efficienti di utenza, nonché le modalità e i tempi per la gestione dei rapporti contrattuali ai fini dell'erogazione dei servizi di trasmissione, distribuzione e dispacciamento. Salvo che il fatto costituisca reato, l'Autorità per l'energia elettrica e il gas, nel caso di inosservanza dei propri provvedimenti, applica l'articolo 2, comma 20, lettera c), della legge 14 novembre 1995, n. 481.2

L'Autorità, in attuazione di quanto previsto dal citato

decreto legislativo 115/08, ha emanato la delibera 12 dicembre 2013, n. 578, con la quale vengono definite le modalità per la regolazione dei servizi di connessione, misura, trasmissione, distribuzione, dispacciamento e vendita nel caso di configurazioni impiantistiche rientranti nella categoria dei sistemi semplici di produzione e consumo (SSPC), ivi inclusi i sistemi efficienti d'utenza (SEU).

Nell'ambito del Memorandum d'intesa tra Agenzia delle Dogane e dei Monopoli (Agenzia) e Autorità, sono stati effettuati alcuni incontri tecnici finalizzati a valutare l'impatto della regolazione dei SEU sulla normativa accise.

Si forniscono, di seguito, le direttive inerenti l'applicazione delle norme del testo unico delle disposizioni legislative concernenti le imposte sulla produzione e sui consumi e relative sanzioni penali e amministrative emanato con decreto legislativo 26 ottobre 1995, n. 504 e successive modificazioni (TUA) ai SEU o, più in generale, a tutte le configurazioni impiantistiche costituite da un produttore e da un cliente finale sullo stesso sito (configurazioni 1:1).

**1 Quadro normativo**

Al fine di poter applicare correttamente le disposizioni dettate dal TUA in materia di tassazione dell'energia elettrica a tutte le configurazioni impiantistiche costituite da un produttore e da un cliente finale sullo stesso sito (configurazioni 1:1), occorre riferirsi alla seguente definizione, stabilita dall'Autorità nel "Testo integrato dei sistemi semplici di produzione e consumo", che costituisce l'Allegato A alla delibera 578/2013: sistema efficiente di utenza (SEU): sistema in cui uno o più impianti di produzione di energia elettrica, con potenza complessivamente non superiore a 20 MWe e complessivamente installata sullo stesso sito, alimentati da fonti rinnovabili ovvero in assetto cogenerativo ad alto rendimento, gestiti dal medesimo produttore, eventualmente diverso dal cliente finale, sono direttamente connessi, per il tramite di un collegamento privato senza obbligo di connessione di terzi, all'unità di consumo di un solo cliente finale (persona fisica o giuridica) e sono realizzati all'interno di un'area, senza soluzione di continuità, al netto di strade, strade ferrate, corsi d'acqua e la-

ghi, di proprietà o nella piena disponibilità del [...]

L'inquadramento ai fini fiscali delle diverse configurazioni deve essere condotto mediante l'analisi delle seguenti disposizioni del TUA:

- articolo 52, che definisce l'ambito di applicazione dell'accisa sull'energia elettrica, distinguendo la fornitura al consumatore finale dall'autoproduzione (ovvero, dall'autoconsumo), con l'applicazione delle aliquote riportate nell'allegato I del TUA;
- articolo 53, che individua i soggetti obbligati al pagamento dell'accisa e i relativi adempimenti;
- articolo 53-bis, che esclude dal novero dei soggetti obbligati gli operatori del mercato elettrico che svolgono attività di produzione o di vettoriamento di energia elettrica non connessa alla diretta fornitura al consumo;
- articolo 54, che fornisce la definizione di officina elettrica;
- articolo 63, che regola le licenze di esercizio.

Il comma 1 dell'articolo 52 dispone: "L'energia elettrica è sottoposta ad accisa (...) al momento della fornitura ai consumatori finali ovvero al momento del consumo per l'energia elettrica prodotta per uso proprio", e pertanto sottopone ad accisa il consumo di energia elettrica (con le esclusioni e le esenzioni di cui ai successivi commi), individuandone il momento generatore dell'obbligazione all'atto della fornitura al consumo, distinguendone due modalità: fornitura effettuata nei confronti di consumatori finali, oppure per autoconsumo.

La predetta disposizione è stata oggetto di esame nella circolare 17/D/2007, dove, al paragrafo 11, con riferimento a quanto disposto in merito dal comma 5 dell'art. 21 della direttiva 2003/96/CE del Consiglio, del 27 ottobre 2003, è stata riportata la previsione che "l'elettricità e il gas naturale sono soggetti ad imposizione e diventano imponibili al momento della fornitura da parte del distributore o del ridistributore." e che "Un'entità che produce elettricità per uso proprio è considerata un distributore", con ciò intendendo che la produzione di energia elettrica per uso proprio assume rilevanza in quanto funzionale a fornire l'elettricità al mede-

simo produttore.

Gli articoli 53 e 53-bis operano la distinzione degli operatori del settore elettrico in relazione al momento in cui l'elettricità diventa imponibile, che può non essere legato alla produzione o distribuzione fisica dell'energia elettrica, definendone gli obblighi e gli adempimenti.

Quindi, la produzione o la distribuzione di energia elettrica non sono, in quanto tali, attività soggette ad autorizzazione o al rilascio di licenza fiscale, ma lo diventano solo quando sono effettuate per fornirsi autonomamente l'energia elettrica (uso proprio -autoproduzione - autofornitura) o per fornire direttamente l'elettricità a soggetti terzi consumatori finali.

Conseguentemente, mentre l'art. 53-bis riguarda quegli operatori che, pur esercendo un'officina elettrica per la produzione ovvero una rete per il trasporto o la distribuzione di energia elettrica, non la forniscono direttamente ai consumatori finali, né la consumano per uso proprio, l'art. 53 individua i Soggetti obbligati al pagamento delle accise e li distingue tra quelli che forniscono l'energia elettrica ai consumatori finali e quelli che la utilizzano per uso proprio assoggettando le loro attività all'obbligo di una preventiva denuncia finalizzata all'ottenimento di un'autorizzazione, ovvero, qualora esercitino officine di energia elettrica, al rilascio di una licenza (art. 53, comma 7).

Riguardo alle officine di energia elettrica, l'articolo 54 distingue quando più apparati di produzione (esercitati dalla medesima ditta) costituiscono un'unica officina oppure officine distinte e definisce altresì l'officina delle ditte acquirenti di energia elettrica, da queste esercitate per farne rivendita o per uso proprio. L'articolo 63 stabilisce la misura del diritto di licenza per le officine elettriche distinguendone l'importo in relazione al fatto che l'attività di produzione o di acquisto sia per uso pro-

prio o rivendita in blocco oppure per scopo commerciale. Con riferimento alle disposizioni sopra richiamate, la generazione dell'energia elettrica può essere finalizzata:

- al soddisfacimento dei propri fabbisogni e, quindi, l'elettricità direttamente consumata configura un'attività di autoproduzione;

- alla cessione ad altro operatore del sistema elettrico e, quindi, l'elettricità ceduta configura un'attività di produzione dedicata alla cessione "in blocco" a soggetti diversi dai consumatori finali;

- alla fornitura a consumatori finali e, quindi, l'elettricità ceduta configura una produzione a scopo commerciale. In tale ambito, la principale questione che è necessario esaminare riguarda l'applicabilità del concetto di autoproduzione ai SEU.

[...]

Oltre a quanto già evidenziato, l'art. 52, nel definire l'ambito applicativo dell'accisa, individua tipologie di consumo che, in relazione a caratteristiche specifiche (che possono riguardare sia particolari impieghi, sia l'origine dell'energia elettrica), sono escluse dal regime delle accise ed altre che, pur essendo sottoposte ad accisa, vengono esentate dal pagamento da espresse previsioni normative.

In particolare, la tipologia di consumo di energia elettrica originata da impianti alimentati da fonti rinnovabili costituenti officina di produzione di potenza superiore a 20kW, impiegata dal titolare dell'officina in usi propri diversi da quelli abitativi, è individuata, dalla lettera b) del comma 3 dell'art. 52, tra quelle esenti dal pagamento dell'accisa.

Tale tipologia di consumo è strettamente correlata alla figura dell'autoproduttore e al consumo dell'energia elettrica autoprodotta essendo delimitata dalle seguenti condizioni, che devono verificarsi contemporaneamente:

a) energia elettrica prodotta con impianti azionati

da fonti rinnovabili;

b) potenza degli impianti superiore a 20 kW;

c) energia elettrica consumata dalle imprese di autoproduzione;

d) consumi effettuati in locali e luoghi diversi dalle abitazioni.

2 Applicazione della normativa accise ai Sistemi efficienti di utenza

Nell'ambito della già riportata definizione di sistema efficiente di utenza (SEU), per quel che qui interessa, come già evidenziato, si è in presenza di configurazioni di approvvigionamento energetico 1:1 in quanto nel medesimo luogo sono presenti un'unità di produzione e un'unità di consumo direttamente connesse mediante un collegamento privato.

La delibera n. 578/2013 dell'Autorità, alla quale si rimanda per una compiuta conoscenza di quanto di seguito accennato, consentendo diversi casi di titolarità

dell'impianto di produzione e dell'unità di consumo, disciplina i vari aspetti del rapporto contrattuale intercorrente tra il consumatore finale (nella delibera coincide con il cliente finale) e l'esercente l'officina elettrica (nella delibera coincide con il produttore), anche in relazione alla cessione degli esuberi ed alla

possibilità dell'acquisto di energia elettrica d'integrazione e, in particolare, tiene conto e regola i possibili diversi accordi per la ripartizione delle rispettive responsabilità riguardo:

- alla titolarità della connessione con la rete elettrica;

- alla titolarità dei contratti di trasporto e di dispacciamento in prelievo e immissione;

- alla titolarità dei contratti di acquisto e vendita dell'energia elettrica prelevata e immessa in rete

[...]



  
**Con noi**  
**IL FOTOVOLTAICO**  
**FARÀ ANCORA**  
**tanta strada**



Quest'anno **Tecno Spot** ha dato il via a una **convention itinerante** che ha portato le **ultime novità del fotovoltaico in tutta Italia**. Centinaia di installatori hanno partecipato con entusiasmo, trovando gli incontri interessanti ed estremamente utili. Approfitta delle **ultime due tappe** per partecipare anche tu:

**24/9 Padova**

**25/9 Bologna**

**Prenota subito il tuo posto in prima fila, chiamandoci al numero 0474/375050**

# Obbligo di accatastamento: l' Agenzia delle Entrate fa chiarezza

LA CIRCOLARE 36/E RIPORTA I CASI IN CUI GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DEVONO ESSERE ACCATASTATI E QUANDO È NECESSARIO PAGARE LE RELATIVE IMPOSTE DOVUTE PER LEGGE



Erica Bianconi,  
autrice di questo  
articolo, è docente  
di Rener-Eurosatellite

EUROSATELLITE  
Formazione professionale per la tecnologia



Con la Circolare 36/E del 19 dicembre 2013, l'Agenzia delle Entrate chiarisce la qualificazione da dare agli impianti fotovoltaici ai fini catastali. Di seguito riportiamo lo stato di fatto e cosa è cambiato rispetto agli scorsi anni.

In passato, l'Agenzia del Territorio e l'Agenzia delle Entrate si erano espresse in maniera contrastante, in particolare:

- secondo l'Agenzia del Territorio, "la facile amovibilità dei pannelli non è un dato determinante per qualificare l'impianto come bene mobile", per cui, gli impianti fotovoltaici erano ritenuti "beni immobili", con conseguente necessità di accatastamento in categoria D/1, opifici industriali;
- secondo l'Agenzia delle Entrate, "si è in presenza di beni immobili quando non è possibile separare il bene mobile dall'immobile (terreno

AGENZIA DEL TERRITORIO + AGENZIA DELLE ENTRATE = CIRCOLARE 36/E



IMPIANTO FV = BENE IMMOBILE



- impianti su edificio, o in aree di pertinenza, con incremento valore immobile di  $\geq 15\%$
- impianti su edificio censibili autonomamente in D/1 o D/10
- impianti a terra con Volume area  $> 150$  mc



OBBLIGO DI ACCATASTAMENTO



- Ridefinizione della rendita catastale solo con incremento del valore dell'immobile  $\geq 15\%$  con possibile incremento di imposte sull'immobile
- Nuova rendita catastale in categoria D/1 o D/10 con obbligo di pagamento delle imposte
- Nuova rendita catastale in categoria D/1 con obbligo di pagamento delle imposte

Fig.1 - Situazione attuale in base alla Circolare 36/E



IMPIANTO FV = BENE MOBILE



- Impianti con  $P_n$  [kW]  $\leq (3 * n^\circ \text{ Un. Imm. Servite dall'impianto})$
- Impianti con  $P_n$  [kW]  $\leq (3 * n^\circ \text{ Un. Imm. le cui parti comuni sono Servite dall'impianto})$
- impianti a terra con Volume area  $\leq 150$  mc



NESSUN OBBLIGO DI ACCATASTAMENTO



Nessuna pagamento di imposte sull'immobile

Sistema di montaggio per Pareti Fotovoltaiche | Green Building | Riquilificazione energetica degli edifici



 **Solar  
Retrofit**



Il principale vantaggio di Solar Retrofit è l'efficienza

- > Inclinazione ottimale
- > Riflettore di luce
- > Ventilazione posteriore



Valorizzazione immobile LKW con impianto da 20 KWP - Liechtenstein

o fabbricato) senza alterare la funzionalità dello stesso o quando per riutilizzare il bene in un altro contesto con le medesime finalità debbono essere effettuati antieconomici interventi di adattamento", per cui, gli impianti fotovoltaici erano ritenuti "beni mobili", senza conseguente necessità di accatastamento.

La situazione passata era di completa confusione, con conseguente arresto delle procedure di dichiarazione ed eventuale accatastamento degli impianti fotovoltaici.

**COSA SI DEVE FARE ORA IN BASE ALLA CIRCOLARE 36/E?**

Il 22 giugno 2012 con la Nota Protocollo n.31892, l'Agenzia delle Entrate aveva già specificato i casi in cui gli impianti fotovoltaici rientrassero nella definizione di "bene immobile", con conseguente obbligo di accatastamento.

Oggi, finalmente, riprendendo la nota di cui sopra, l'Agenzia del Territorio e l'Agenzia delle Entrate si sono accordate definendo i casi in cui gli impianti fotovoltaici devono essere accatastati e quando è necessario pagare le relative imposte dovute per legge. In particolare, la Circolare afferma che "ai fini dell'obbligo di accatastamento e della determinazione della rendita catastale di un impianto fotovoltaico, non è fondamentale esclusivamente la facile amovibilità delle sue varie componenti impiantistiche, quanto, piuttosto, il rapporto di tali componenti con la capacità ordinaria dell'unità immobiliare a cui appartengono di produrre un reddito temporalmente rilevante". Nello specifico, la Circolare indica i seguenti 3 casi:

- caso 1. Nessun obbligo di dichiarazione al catasto
- caso 2. Obbligo di dichiarazione al catasto, ma nessuna variazione in termini di imposte
- caso 3. Obbligo di dichiarazione al catasto e ridefinizione dell'imposta

**Nessun obbligo di dichiarazione al catasto**

Gli impianti fotovoltaici non devono essere dichiarati al catasto, né come unità immobiliare autonoma, né come variazione della stessa, qualora sussista una delle seguenti condizioni:

- Impianti con  $P_n [kW] \leq (3 * n^\circ \text{ Unità Immobiliari Servite dall'impianto})$
- Impianti con  $P_n [kW] \leq (3 * n^\circ \text{ Unità Immobiliare le cui parti comuni sono Servite dall'impianto})$
- Impianti al suolo con Volume intera area (superficie totale \* altezza media)  $\leq 150 \text{ mc}$

**Obbligo di dichiarazione al catasto, ma nessuna variazione in termini di imposte**

Gli impianti fotovoltaici devono essere dichiarati al catasto, ma non verrà applicata alcuna variazione in termini di imposte, nel caso in cui siano installati sull'edificio, oppure in aree di pertinenza comuni o esclusive di un fabbricato, con un incremento del valore capitale dell'intero immobile minore del 15%.

**Obbligo di dichiarazione al catasto e ridefinizione dell'imposta**

Gli impianti fotovoltaici devono essere dichiarati al catasto, con conseguente ridefinizione dell'imposta, in uno dei seguenti casi:

- impianti installati sull'edificio, oppure in aree di pertinenza comuni o esclusive di un fabbricato, con un incremento del valore capitale dell'intero immobile di almeno il 15%, in questo caso verrà ricalcolata la rendita catastale dell'immobile stesso;
- impianti installati su edificio e censibile autonomamente nella categoria D/1 (opificio), per esempio nel caso di lastrico solare in affitto oppure in categoria D/10 (immobile rurale), per esempio nel caso di serre;
- impianti installati a terra con Volume intera area (superficie totale \* altezza media)  $> 150 \text{ mc}$



**con·fer·ma·to [konfer'ma:to]**

Il severo PV+Test 2.0 conferma l'elevata qualità dei nostri moduli fotovoltaici.

Hanwha SolarOne GmbH | Ufficio di rappresentanza  
 Via Santa Maria Valle 3 | 20123 Milano | Italia  
 info@hanwha-solar.com | www.hanwha-solar.com



Solaredge, leader mondiale nel settore degli ottimizzatori di potenza, fornisce elettronica a livello di modulo per la produzione di energia inclusi sistemi di monitoraggio per impianti residenziali, commerciali e su grande scala. Il portfolio dei prodotti Solaredge include gli ottimizzatori di potenza, gli inverter (progettati per funzionare con gli ottimizzatori di potenza) e un portale web per il monitoraggio a livello di modulo.

SolarEdge vuole essere il leader nella fornitura di elettronica a livello di modulo per il settore fotovoltaico e si sta impegnando per accelerare il processo che porterà alla grid parity e ad una produzione di energia pulita più economica e diffusa.

La società ha creato il settore degli ottimizzatori di potenza DC e ne è leader detenendone oltre il 70% della market share. Ad oggi, SolarEdge ha spedito 4 milioni di ottimizzatori di potenza. Tra le aziende leader nella produzione di inverter fotovoltaici, SolarEdge ha fornito oltre 150.000 inverter in tutto il mondo. Grazie a questi

numeri, oltre 1 GW di tecnologia SolarEdge è stata installata nel mondo. Con 320 dipendenti, SolarEdge ha canali di distribuzione in oltre 60 paesi.

«Divenuta ormai lo standard per ogni impianto fotovoltaico di qualsiasi potenza, l'elettronica a livello di modulo rappresenta una perfetta soluzione per migliorare le prestazioni di qualsiasi progetto», ha dichiarato Lior Handelsman, VP Marketing & Product Strategy di SolarEdge. «SolarEdge, leader nel mercato dell'elettronica di potenza DC-DC, è in grado di massimizzare i risultati finanziari dei progetti commerciali e di proteggere gli investimenti in modo significativo»

### I NUMERI DELL'AZIENDA

- 4.000.000 ottimizzatori di potenza spediti in tutto il mondo
- Oltre 150.000 inverter spediti in tutto il mondo
- Oltre 1GW di potenza installata
- Circa 65.000 impianti monitorati nel mondo, di tutte le dimensioni
- 320 dipendenti
- Un Know-How unico: oltre 170 richieste di brevetto depositate, di cui 28 riconosciute



Il team di SolarEdge



**GUY SELLA**  
CEO & Chairman  
di SolarEdge

## Case Study Vedano al Lambro (MB)

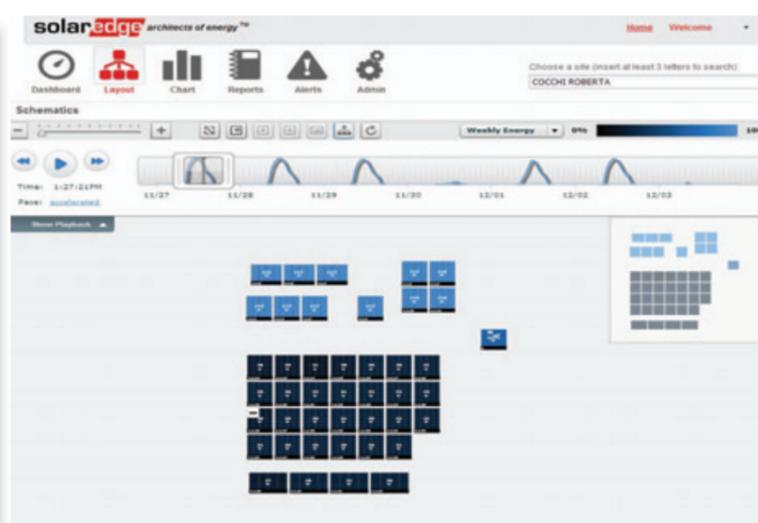
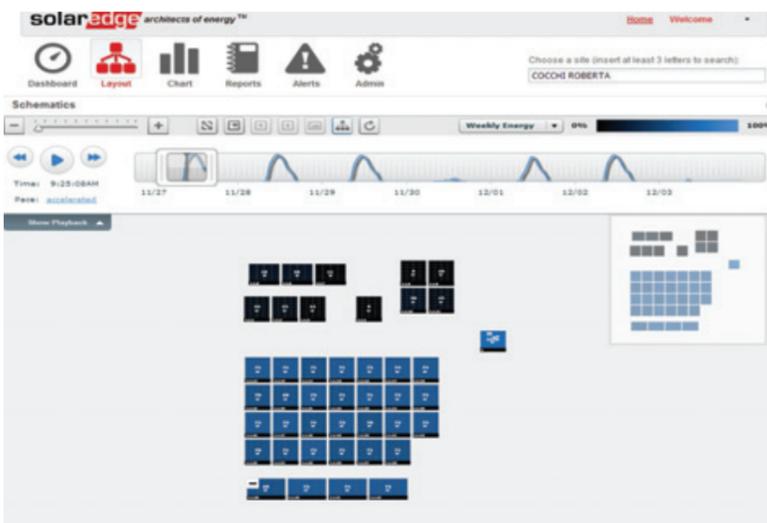
### Aumento di Energia grazie all'MPPT a livello di modulo

Dotata di un sistema di isolamento termico, di un sistema di riscaldamento a pavimento con caldaia a condensazione, di collettori solari termici per il riscaldamento e per l'acqua calda, l'abitazione di Vedano al Lambro, in provincia di Monza e Brianza si poteva già considerare come una casa ad alta efficienza energetica. Il proprietario ha però deciso di installare anche un impianto fotovoltaico per incrementarne ulteriormente l'efficienza. A causa dell'elevato fabbisogno energetico e dello spazio limitato sul tetto, era fondamentale sfruttare al massimo tutto lo spazio disponibile e massimizzare l'energia prodotta da ogni singolo modulo. Ciò significava installare pannelli con orientamenti diversi ed avere così diversi MPP. Il calcolo dell'MPP a livello di modulo, possibile grazie agli ottimizzatori di potenza SolarEdge, permette di produrre il massimo di energia. Anche se i pannelli installati sulle diverse falde hanno MPP variabile e sono connessi ad un'unica stringa, sono in grado di produrre il massimo dell'energia.



**Potenza:** 10,29 kWp  
**Luogo:** Vedano al Lambro, Italia  
**Installazione:** Febbraio 2013  
**Ottimizzatori di Potenza:** 42 x OPJ300-LV integrati ai moduli

**Inverter:** 1 inverter trifase da 9K  
**Moduli:** 42 x SOLON SOLraise Black 245w  
**Installatore:** Petalo Srl



Sul portale di monitoraggio SolarEdge, alla voce Layout, è possibile visualizzare la mappatura fisica dell'impianto. Le diverse tonalità di blu indicano i diversi livelli di prestazione di ogni singolo modulo ed è possibile vedere come ogni modulo produca in maniera indipendente. In questo caso, i moduli più scuri sono quei moduli installati sulla falda del tetto meno irradiata.

# I PRODOTTI

## Ottimizzatori di potenza

L'ottimizzatore di potenza SolarEdge è un convertitore DC/DC connesso dagli installatori su ogni singolo modulo o integrato direttamente al modulo dal produttore in sostituzione della tradizionale Junction Box. Gli ottimizzatori di potenza SolarEdge sono in grado di aumentare l'energia prodotta dagli impianti fotovoltaici grazie alla funzione di MPPT a livello di singolo modulo. Inoltre sono in grado di monitorare le prestazioni del singolo modulo e trasferirne i dati al portale di monitoraggio per un controllo del proprio impianto più efficiente. Ogni ottimizzatore è dotato dell'esclusiva tecnologia SafeDC in grado di ridurre automaticamente la tensione DC quando l'inverter o la rete sono scollegati.

L'MPPT a livello di modulo offre maggiore flessibilità in fase di progettazione grazie alla possibilità di usare orientamenti e inclinazioni multipli e tipi di moduli differenti all'interno della stessa stringa. In combinazione con gli inverter SolarEdge, gli ottimizzatori di potenza mantengono costante la tensione a livello di stringa e offrono così agli installatori la possibilità di progettare in modo ottimale impianti fotovoltaici con stringhe più lunghe o di lunghez-

ze diverse. Inoltre, la tecnologia di ottimizzazione indipendente IndOP permette di abbinare un modello specifico di ottimizzatori di potenza a qualsiasi marca di inverter senza bisogno di interfacce hardware aggiuntive. Gli ottimizzatori di potenza SolarEdge, compatibili con moduli c-Si e Thin-Film, hanno una garanzia standard di 25 anni.

SolarEdge propone ottimizzatori di potenza sia per impianti residenziali che commerciali. Per gli impianti residenziali, SolarEdge offre gli ottimizzatori P300, P400 e P500 adatti anche ai moduli ad alta potenza (moduli da 96 celle) e facili da installare grazie ad un unico punto di fissaggio. Per gli impianti fotovoltaici commerciali, SolarEdge offre i modelli P600 e P700; ciascuno di questi ottimizzatori può essere connesso rispettivamente a due moduli da 60 o 72 celle, riducendo così il costo dell'investimento iniziale.



## Inverter



L'inverter SolarEdge è progettato per funzionare esclusivamente con gli ottimizzatori di potenza. Dato che l'MPPT e la tensione vengono gestiti separatamente a livello di modulo da ogni singolo ottimizzatore, l'inverter si occupa esclusivamente della conversione DC/AC. È quindi più semplice, meno costoso e più affidabile rispetto ad un inverter di stringa tradizionale e offre una garanzia standard di 12 anni, estendibile fino a 20 o 25 anni. La tensione costante di stringa permette all'inverter di funzionare sempre al massimo delle proprie possibilità (efficienza calcolata superiore al 97%) indipendentemente dalla lunghezza della stringa e dalla temperatura. SolarEdge propone sia inverter monofase che trifase.

La tecnologia SafeDC integrata nell'inverter permette che in caso di disconnessione su lato AC automaticamente i cavi DC vengano portati in condizione di bassa tensione. Gli ottimizzatori di potenza riducono automaticamente la tensione lato DC eliminando rischi per la sicurezza in fase di installazione impianto, di manutenzione e di intervento di operatori antincendio. La soluzione con inverter SolarEdge risponde ai più elevati standard europei in materia di sicurezza. Gli inverter SolarEdge sono gli unici inverter certificati secondo le norme IEC 60947 come dispositivo di disconnessione tra inverter e generatore fotovoltaico e VDE2100-712 relative alla sicurezza in caso di interventi antiincendio o di manutenzione su impianti fotovoltaici.

## Monitoraggio

Gli ottimizzatori di potenza SolarEdge permettono il monitoraggio a livello di modulo, di stringa e di impianto. Le prestazioni di ciascun modulo fotovoltaico sono calcolate e trasmesse via power line per massimizzare la produzione di energia solare in ogni momento e ridurre i costi e i tempi di manutenzione. Il monitoraggio SolarEdge a livello di modulo permette una manutenzione impianto più efficace e di aumentare il guadagno grazie al controllo delle prestazioni a livello di modulo, all'individuazione di problemi, agli avvisi automatici in caso di guasti visualizzabili sulla mappa virtuale dell'impianto. Si può accedere al portale di monitoraggio via web da qualsiasi browser o tramite le app (Android o iOS Apple) e browser Opera Mobile o Firefox per smart-phone e tablet.



## Soluzione per la comunicazione Wi-fi

La soluzione per la comunicazione wi-fi permette la trasmissione dei dati tra un inverter Solaredge e un router wi-fi. Preinstallata (su richiesta) nell'inverter o installabile in un secondo momento, permette di risparmiare tempo e denaro rispetto ad una connessione tramite cavo Ethernet.

# La distribuzione a un punto di svolta

**IL VOLUME D'AFFARI DELLA DISTRIBUZIONE IN ITALIA SI È NOTEVOLMENTE RIDOTTO A SEGUITO DELLA CONTRAZIONE DEL MERCATO E DELLA RIDUZIONE DEI MARGINI. MA LE AZIENDE STANNO RIMODULANDO I PROPRI BUSINESS VERSO UNA MAGGIORE DIVERSIFICAZIONE DELL'OFFERTA E UNA PIÙ STRETTA COLLABORAZIONE CON GLI INSTALLATORI LOCALI**



Foto: Krannich Solar

**L**e turbolenze del mercato fotovoltaico italiano degli ultimi due anni hanno avuto dei contraccolpi pesanti soprattutto sul segmento dei distributori. Nel corso del 2013 il volume d'affari della distribuzione in Italia ha toccato i 789 milioni di euro, con una flessione del 51% rispetto al 2012, quando il valore era di 1.532 milioni di euro (secondo i dati del Solar Energy Report 2014). In questi anni molti distributori sono scomparsi, altri ridimensionati e altri stanno tentando di riposizionarsi non sempre con risultati apprezzabili.

Ci sono inoltre sul mercato ancora tanti distributori improvvisati che comprano e vendono anche piccoli quantitativi con un'offerta commerciale basata solo sul prezzo. Gli stessi che stanno apportando seri danni al mercato. Addirittura ci sono distributori di materiale elettrico che hanno deciso di non trattare più il fotovoltaico per stare alla finestra sino a quando questa situazione sarà finita e si potrà tornare a lavorare con ordine. Senza tralasciare il fatto che i margini sono calati troppo. C'è quindi ancora spazio per i distributori? Non per tutti, ma per chi sarà in grado di garantire soluzioni e servizi in linea con i nuovi trend di mercato.

Per questi motivi, diversi operatori stanno rimodulando la propria offerta inserendo all'interno del proprio portafoglio nuove soluzioni, in particolare per le opere di efficientamento energetico che sempre di più interesseranno il segmento residenziale e commerciale. «Solo chi offre valore aggiunto ha una marcia in più», commenta Riccardo Frisinghelli, responsabile commerciale di Tecnospot. «Nuovi prodotti, soluzioni con rapporto qualità prezzo più valido e una maggiore fidelizzazione sono le caratteristiche che ci permetteranno di continuare a operare in questo mercato».

Un altro aspetto che potrà contribuire a rafforzare il ruolo dei distributori è legato alla crescente necessità da parte degli installatori di poter lavorare con un partner in grado di supportarli e offrirgli servizi ad hoc. Considerato che oggi gli installatori sono considerati i protagonisti più importanti che necessitano non solo di un'azienda che fornisca loro materiale, ma un partner affidabile che offra loro un supporto completo, i distributori potranno continuare a coprire anche nei prossimi anni un ruolo di rilievo all'interno della filiera.

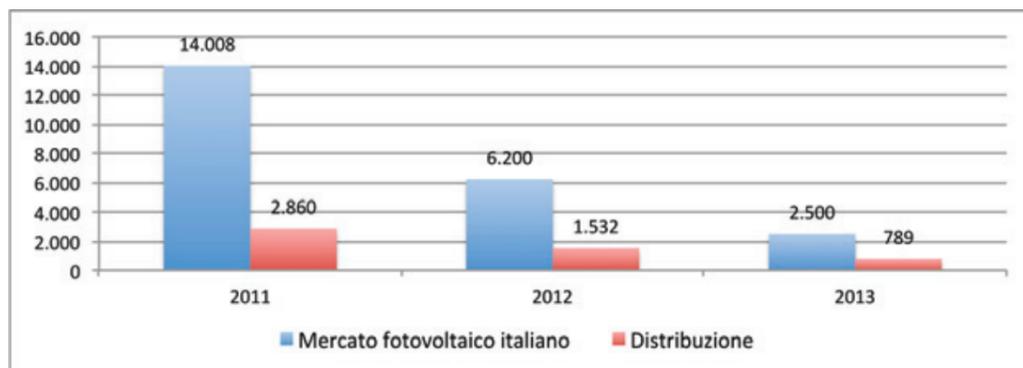
## NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS

Se da una parte è vero che i volumi si sono estremamente ridotti nel corso degli ultimi due anni, dall'altra è evidente come nuovi strumenti, tra cui la detrazione fiscale, potranno garantire al fotovoltaico di ricoprire un ruolo fondamentale all'interno delle opere di efficientamento energetico. In che modo? Facendo collaborare moduli e inverter con altre tecnologie che sfruttano le energie rinnovabili.

È per questo motivo che molti distributori stanno inserendo nel proprio catalogo pompe di calore, illuminazione a led, soluzioni per il controllo dei flussi energetici, collettori solari termici e prodotti per la climatizzazione.

«La vera sfida è il cambiamento di mentalità e di approccio circa il ruolo del fotovoltaico e delle energie rinnovabili», spiega Emanuele Carino, responsabile commerciale di Krannich Solar, «che stanno passando da strumento finanziario a strumento finalizzato alla riduzione dei costi energetici».

### IL VOLUME DI AFFARI DELLA DISTRIBUZIONE IN ITALIA DAL 2011 AL 2013 (IN MILIONI DI EURO)



Nel 2013 il volume di affari della distribuzione ha subito una flessione del 51% rispetto al 2012 e del 71% rispetto al 2011

Fonte: "Solar Energy Report aprile 2014" a cura dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano

## MARCHIOL GRUPPO **MARCHIOL**

### INFORMAZIONI E NUMERI DELL'AZIENDA

Nome azienda: Gruppo Marchiol  
Indirizzo e tel headquarter: viale della Repubblica 41 - 31020 - Villorba (TV)  
- Tel. 0422/4271  
Fatturato 2013: circa 200 milioni di euro



### I MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: REC, Solsonica, LG, Bisol, Jinko, Lenus, Sharp  
Inverter: ABB, SMA, SolarMax, Fronius  
Monitoraggio e massimizzatori: 4-nocks, Tigo  
Sistemi di storage: Entrade  
Staffaggi: Fischer, Renusol

### ELENCO PRINCIPALI SERVIZI OFFERTI AI CLIENTI INSTALLATORI

- Servizio di dimensionamento e preventivazione impianti, anche integrati con altre tecnologie quali termoregolazioni, domotica, pompe di calore, solare termico, ecc.
- Ad ogni impianto completo (moduli + inverter) viene offerta la polizza assicurativa per un anno su danni diretti e indiretti sull'impianto fotovoltaico per 1 anno
- Periodici corsi di formazione e eventi con i fornitori durante tutto l'arco dell'anno

### FORMAZIONE

In collaborazione con delle scuole formative professionali, è nato a maggio di quest'anno il progetto "Marchiol Formazione", una serie di corsi rivolti a installatori, progettisti, manutentori, centri assistenza, addetti alle vendite e tutti coloro che vogliono entrare da protagonisti nel mercato dell'impiantistica.

### "A supporto del cliente" Ivano Benedet, division manager

«A mio parere innanzi tutto c'è da fare due nette distinzioni sulla categoria dei distributori. Ci sono gli specialisti, ovvero quelli che distribuiscono solo, o prettamente materiale fotovoltaico, e ci sono poi i distributori di materiale elettrico, piuttosto che di materiale idraulico, che annoverano nella loro offerta anche materiale fotovoltaico. Per i primi la sfida attuale è la sopravvivenza essendo diminuiti i volumi di vendita su questo settore e non avendo struttura sufficiente per supportare il mercato retail.

Per le realtà come le nostre, la sfida è quella di poter mantenere un elevato standard sul servizio fornito ai clienti, in linea con le loro richieste. Gli elementi portanti che ci contraddistinguono dalla nostra concorrenza sono un servizio dato da una struttura di tecnici a supporto del cliente e un servizio logistico pari a pochi concorrenti. Come detto sopra il maggior valore aggiunto dalla nostra struttura sono sicuramente il personale tecnico a disposizione del cliente, e la disponibilità del materiale a magazzino. Spesso su questo mercato ci scontriamo con "box mover" o fantomatici "broker". Queste ultime figure però, dopo i danni fatti nel corso di questi ultimi anni, stanno progressivamente sparendo».



## ENERPOINT

### INFORMAZIONI E NUMERI DELL'AZIENDA

Nome azienda: Enerpoint S.r.l.  
Indirizzo e tel headquarter: via Assunta 61 - 20834 - Nova Milanese (MB) - Tel. 0362 488511  
Fatturato 2013: 25.864.000 euro  
Numero installatori clienti nel 2013: 700



### I MARCHI DISTRIBUITI

- Moduli: Sharp, Trina Solar, JA Solar, Suntech
- Inverter: ABB, SMA, Fronius
- Ottimizzazione: Tigo, Rbee Solar

### ELENCO PRINCIPALI SERVIZI OFFERTI AI CLIENTI INSTALLATORI

- EPStar: innovativa soluzione fotovoltaica proposta in taglie fino a 20 kWp
- Assistenza tecnico-commerciale in fase di vendita e di post vendita
- Configuratore dinamico on line: tool online che permette di costruire in quattro semplici step la propria soluzione fotovoltaica

### FORMAZIONE

- Corsi di aggiornamento tecnico - commerciale in collaborazione con i partner Enerpoint
- Aggiornamenti normativi legati al fotovoltaico

### FIDELIZZAZIONE

Programma Installatore Autorizzato Enerpoint  
Scontistica riservata  
Ricezione contatti dalla piattaforma on line per promuovere la propria attività  
Supporto marketing e commerciale per partecipazione a fiere ed eventi di settore  
Preview e anteprime di novità di prodotto e commerciali

### PROGRAMMA DI AFFILIAZIONE

Installatori autorizzati Enerpoint

### "Innovazione e diversificazione"

#### Paolo Rocco Viscontini, presidente e amministratore delegato

«La riduzione dei volumi del mercato fotovoltaico ha spinto gli operatori verso una revisione del modello di business ed una necessaria diversificazione, tra cui l'inserimento di nuovi prodotti e servizi a maggior marginalità. Le sfide più grandi per i distributori sono a vari livelli: innovare, creare nuove sinergie virtuose e opportunità di business con partner e clienti, trasmettere positività e trascinare. Enerpoint è un distributore specializzato, che fa del suo know-how fotovoltaico e della sua esperienza un elemento distintivo e un punto di forza indiscutibile. Snello, efficiente, in grado di rispondere continuamente ad un mercato dinamico, competitivo e globale. Per noi è fondamentale leggere il mercato comprendendo i feedback dei clienti e adattare la nostra strategia in ottica di miglioramento continuo. La soluzione EP Star è nata proprio rispondendo alle nuove esigenze degli operatori: su misura, conveniente e flessibile ideale per impianti sotto i 20 kWp dove si concentra il 48% del mercato in potenza. Tra i servizi più richiesti dai nostri clienti (installatori e professionisti): disponibilità immediata dei prodotti, adeguato rapporto qualità prezzo, assistenza post-vendita. Tra i servizi più richiesti dai clienti finali (privati, aziende e investitori): consulenza tecnico-commerciale, servizi post-vendita, servizi assicurativi e finanziari».



Tommaso Lascaro, presidente di Punto Fotovoltaico - La Casa delle Nuove Energie, ha aggiunto: «Offriamo ad elettricisti, idraulici e progettisti non solo tutti i materiali in pronta consegna, l'accesso ai finanziamenti, convenzioni assicurative, ma anche l'opportunità concreta di diversificare la propria offerta e diventare per i loro clienti un consulente del risparmio energetico».

Il delicato ruolo del distributore è proprio quello

di accompagnare gli installatori in questo cambio di mentalità, con tutto il supporto necessario in fase di progettazione, installazione e post vendita.

### A CONTATTO CON L'INSTALLATORE

Risulta dunque indispensabile per i distributori fornire valore aggiunto al lavoro degli installatori, offrendo agli stessi tutti gli strumenti necessari per

far conoscere ai clienti finali i benefici del fotovoltaico. La vera sfida che permetterà a molti distributori di rimanere competitivi all'interno del mercato è infatti il saper rispondere in maniera tempestiva alle esigenze degli installatori, instaurando partnership ancora più solide e durature. Ma in cosa si traduce questa partnership solida tra distributore e installatore? Significa garantire, per esempio, disponibilità immediata dei prodotti, scontistiche personalizzate,

assistenza post-vendita e corsi di formazione per illustrare quali sono le modalità di vendita e diffusione del fotovoltaico in Italia. Non solo: le partnership e la fidelizzazione vanno oltre alla semplice fornitura di strumenti: molti distributori hanno ampliato la propria idea di "partnership" offrendo anche, ad esempio, supporto finanziario tramite banche convenzionate e garanzie attraverso società assicurative oppure offrendo agli installatori tutti gli strumenti di marketing necessari per aumenta-

re la propria visibilità e il proprio volume d'affari sul territorio. «La nostra strategia commerciale è quella di garantire professionalità, competenza e servizi post vendita adeguati ai nostri clienti», spiega Andrea Milan, titolare di Solarit, «affinché si sentano tranquilli e sereni nell'intraprendere le nuove strade che il fotovoltaico sta percorrendo».

#### GROSSISTI VS SPECIALIZZATI

Rispetto agli anni d'oro del fotovoltaico, quando

diversi distributori di materiale elettrico avevano deciso di allargare la propria attività anche alle tecnologie che sfruttano l'energia solare, la situazione attuale risulta decisamente mutata. Se da una parte alcuni grossisti hanno abbandonato la distribuzione di materiale fotovoltaico, a seguito di pesanti perdite dovute al non essere stati in grado di prevedere e affrontare la forte contrazione di mercato e di repentini cambiamenti che hanno interessato il settore, dall'altra diversi distributori di

## PUNTO FOTOVOLTAICO - LA CASA DELLE NUOVE ENERGIE

### INFORMAZIONI E NUMERI DELL'AZIENDA

Nome azienda: Punto Fotovoltaico - La Casa Delle Nuove Energie (C.D.N.E. Spa)  
Indirizzo: ss 230 n° 5 - 13873 - Massazza (BI) - Tel. 0161 852565  
Fatturato 2013: 14 milioni di euro  
Numero installatori clienti nel 2013: 250



### I MARCHI DISTRIBUITI

- Moduli: Solsonica, Waris, ITS, Sunrise, Panasonic, Solon
- Inverter: ABB, SolarMax, Samil Power
- Staffaggi: K2
- Pompe di calore: Ariston, Daikin, Rotex, Maxa
- Solare termico: ACS Solar
- Caldaie a metano: Riello
- Caldaie e stufe a pellet: Pyrocal
- Insufflaggio: Nesocell
- Contabilizzazione: Techem
- Domotica: Domus Hand

### ELENCO PRINCIPALI SERVIZI OFFERTI AI CLIENTI INSTALLATORI

- Supporto tecnico commerciale in tutte le fasi di acquisizione e realizzazione della commessa, in particolare: visita di sopralluogo; redazione dello studio di prefattibilità; redazione dell'offerta commerciale
- Affidamento della progettazione/installazione e disbrigo pratiche burocratiche degli impianti acquisiti direttamente
- Fornitura di prodotti con sconti di favore
- Supporto finanziario tramite banche convenzionate
- Supporto garanzia e assicurazione tramite società assicurative convenzionate
- Supporto nell'erogazione del servizio di manutenzione anche attraverso l'attivazione di un sistema di monitoraggio
- Utilizzo del logo (es: nei bigliettini da visita) Professionista Autorizzato
- Supporto grafico per eventuali iniziative di marketing legate al progetto Professionista Autorizzato
- Accesso ai corsi di formazione a condizioni agevolate

### FORMAZIONE

Circa 30 corsi di formazione tecnico commerciale all'anno su pompe di calore, caldaie biomasse, audit energetici, solare termico e tecniche di vendita

### FIDELIZZAZIONE

Dopo un periodo di prova iniziale di circa sei mesi, possibilità di aprire presso la sede dell'installatore autorizzato un corner Punto Fotovoltaico - La Casa delle Nuove energie

### PROGRAMMA DI AFFILIAZIONE

Diventare professionista autorizzato per farsi affidare i subappalti delle committenze dirette e poter partecipare ai corsi di formazione, oltre al supporto marketing e commerciale

### “Rafforzare le partnership” Tommaso Lascaro, presidente

«In una fase di cambiamento come quella attuale, è fondamentale che anche le società di distribuzione siano capaci rapidamente di raccogliere le nuove esigenze degli installatori. A differenza di qualche anno fa non sono i materiali a mancare bensì clienti e competenze. La vera sfida è di riuscire a mettersi a fianco degli installatori non più con una logica cliente/fornitore ma come partner.

Da sempre tramite le nostre 70 filiali, all'installatore non diamo solo materiale ma anche lavoro. Affidiamo in subappalto tutte le committenze che ci arrivano. Su questa collaborazione abbiamo fondato il nostro modello organizzativo che ci ha permesso negli ultimi sette anni di instaurare collaborazioni con circa 300 installatori che sono diventati nostri installatori autorizzati. Installatori che partendo dal fotovoltaico, sono diventati oggi, grazie al supporto delle nostre filiali, dei professionisti del risparmio energetico, con particolari competenze sulle pompe di calore. Eletttricisti, idraulici e aggiungerei anche i progettisti trovano nella nostra realtà non solo tutti i materiali in pronta consegna, l'accesso ai finanziamenti, convenzioni assicurative, ma anche l'opportunità concreta di diversificare la propria offerta e diventare per i propri clienti un consulente del risparmio energetico. Per concludere direi che all'installatore non è più sufficiente dargli solo moduli e inverter ma aiutarlo a costruire il suo futuro professionale. Questa è la vera sfida che attende la distribuzione specializzata in Italia e che Punto Fotovoltaico - La Casa delle nuove Energie è pronta a raccogliere e superare».



## SOLARIT



### INFORMAZIONI E NUMERI DELL'AZIENDA:

Nome azienda: Solarit SRL  
Indirizzo: via Provinciale 31/E - 35010 - Carmignano di Brenta (PD) - TEL. 049-9455378 - Mail info@solarit.it - sito: www.solarit.it  
Fatturato 2013: 3 milioni di euro  
Numero installatori clienti nel 2013: 400



### I MARCHI DISTRIBUITI

- Moduli: Kyocera, Solon, Panasonic, Saint Gobain, Heckert
- Inverter: SMA, ABB, SolarEdge, Fronius

### ELENCO PRINCIPALI SERVIZI OFFERTI AI CLIENTI INSTALLATORI

- Supporto tecnico in fase di dimensionamento, valutazione ed offerta
- Servizi di post vendita
- Incontri dei clienti con i fornitori per l'approfondimento tecnico dei vari prodotti
- Corsi di formazione sui nuovi prodotti commercializzati
- Un interlocutore unico per ogni cliente

### “Lo storage è il vero protagonista”

#### Andrea Milan, titolare

«Nel mercato attuale, il distributore sta affrontando le sfide del dopo incentivi puntando sull'ottimizzazione energetica derivante da fonti rinnovabili. Grazie a nuovi strumenti, quali i sistemi di accumulo, è infatti possibile accrescere l'autoconsumo: vero protagonista del fotovoltaico del futuro. A questo proposito, stiamo proponendo il nuovo prodotto di SMA: lo Smart Energy, sistema che permette di aumentare la quota di autoconsumo e quindi il risparmio in bolletta. Il fotovoltaico, a differenza di quanto si possa pensare, non si è fermato. È un mercato in continuo sviluppo e per questo necessita di aziende competenti, professionali e presenti con ottimi servizi post vendita. La nostra strategia commerciale è appunto quella di garantire professionalità, competenza e servizi post vendita adeguati ai nostri clienti, affinché si sentano tranquilli e sereni nell'intraprendere le nuove strade che il fotovoltaico sta percorrendo».



Scopri il nuovissimo  
SMA SMART ENERGY:  
l'inverter fotovoltaico con  
un sistema di accumulo  
energetico integrato.



materiale elettrico sono stati capaci di continuare a presidiare il mercato facendo leva soprattutto su prezzi più bassi e pagamenti più lunghi. Il punto debole però rimane il fatto che la maggior parte dei distributori di materiale elettrico non è in grado di fornire servizi a valore aggiunto, come ad esempio il supporto in fase di dimensionamento dell'impianto.

«Il mercato fotovoltaico, purtroppo, non è ancora abbastanza maturo per reggersi in piedi da solo», dichiara Ivano Benedet, amministratore delegato di Marchiol, il distributore di materiale elettrico più dinamico nel settore del fotovoltaico «Quindi è necessario offrire agli installatori tutte le soluzioni a disposizione per garantirgli una solida crescita professionale».

## CONERGY

### INFORMAZIONI E NUMERI DELL'AZIENDA

Nome azienda: Conergy Italia S.p.A.  
Indirizzo e tel headquarter: Conergy Global Solutions GmbH - Kaufmannshaus Bleichenbrücke 10 - 20534 - Hamburg  
Indirizzo e tel sede italiana: via Zamenhof 200 - 36100 - Vicenza - Tel. 0444 380 131  
Numero installatori clienti nel 2013: 700



### MARCHI DISTRIBUITI

- Moduli: Conergy  
- Inverter: SMA, ABB, Fronius, Socomec, Nedap  
- Sistemi di monitoraggio: SMA, ABB, Fronius, Socomec, Solar Log, Connet  
- Sistemi di montaggio: Mounting Systems, Schletter, Sun Age, Montavent, Convert, A+ Sunsystems  
- Scaldacqua termodinamica: Energie  
- Pompa di calore: Clivet  
- Scaldacqua in pompa di calore: Ariston  
- Soluzione per cogenerazione: AsjaGen



### SERVIZI

- Aiuto ai partner per l'acquisizione di nuovi clienti  
- Pianificazione e quotazione con Conergizer, configuratore online per impianti fotovoltaici  
- Pacchetti di finanziamento e supporto finanziario  
- Rapide risposte e pronte soluzioni alle richieste di ordini  
- Consegna presso il sito di installazione, con speciali imballi ordinati, sicuri e resistenti  
- Supporto nella pianificazione e installazione  
- Assistenza telefonica e in loco per ogni richiesta di intervento  
- Possibilità di assicurare l'impianto

### FORMAZIONE

Conergy Academy riunisce esperti con competenze diverse, per trasmettere comprovate esperienze e conoscenze  
Conergy Academy organizza corsi di formazione, seminari tecnici, webinar (seminari on-line)  
Prossimo appuntamento il 19 settembre con "Autoconsumo e risparmio energetico per diminuire la bolletta". A settembre viene pubblicato il calendario dei corsi dell'ultimo trimestre 2014.

### FIDELIZZAZIONE

Iniziativa "Installatore Fotovoltaico Accreditato Conergy"  
Numerosi i servizi: sistema di incentivi, soluzioni finanziarie riservate, offerte promozionali, segnalazioni di potenziali clienti, aggiornamenti periodici, visibilità e promozione.  
Oggi gli Ifac possono diventare veri e propri partner Conergy a 360°

### "Pronti alle nuove sfide"

#### Giuseppe Sofia, AD di Conergy Italia

«La sfida più importante è la dimensione di mercato che risulta essere molto contenuta; con un valore di circa un terzo rispetto all'anno scorso. Il segmento che offre buone opportunità è quello residenziale, dove sono la capacità commerciale e di marketing dell'operatore sul territorio a fare la differenza.

Il distributore specializzato deve essere pronto e propositivo nell'offrire soluzioni di integrazione di nuovi prodotti. Poiché compensare la riduzione del volume del mercato fotovoltaico non può essere immediato, viene richiesto un forte impegno nella gestione dei costi operativi.

Ci focalizziamo sui nostri partner installatori, attraverso il nostro programma di fidelizzazione giunto al 6° anno di vita.

Ai Conergy Partner offriamo ottimi componenti per il fotovoltaico, come il modulo Conergy Power Plus e i migliori inverter nazionali e internazionali. Offriamo una gamma di soluzioni nell'ambito del risparmio e dell'efficientamento energetico. Infine offriamo la possibilità di proporre alla PMI l'impianto fotovoltaico finanziato con pagamento a rate in 3, 5 o 10 anni.

Inoltre il mercato chiede un partner con il quale affrontare il mercato internazionale e un partner bancabile con il quale cogliere le opportunità nell'ambito della manutenzione e gestione degli impianti installati».



## TECNOSPOT

### INFORMAZIONI E NUMERI DELL'AZIENDA

Nome azienda: Tecno Spot Srl  
Indirizzo e tel headquarter: via Campi della Rienza 17- 39031 - Brunico (BZ) - 0474.375050

### MARCHI DISTRIBUITI

- Moduli: Solarworld, Kyocera, Solarfabrik, Lg, Waris, Nsp  
- Inverter: ABB, SolarEdge, Valenia  
- Sistemi di monitoraggio: Solarlog, Connet  
- Struttura di montaggio: NovoTegra  
- Pompe di Calore: Junkers  
- Sistemi di storage: Bosch, Western  
- Altri prodotti: inverter sinusoidali e regolatori di carica Steca, batterie Fiamm, trasformatori Trasfeco, sinottici HVG, quadri di campo Spelsberg, cavo solare Solarkabell e Multi-Contact, protezioni d'interfaccia Gavazze Thytronic



A BayWa r.e. renewable energy GmbH company



### SERVIZI

- Consulenza tecnica pre e post vendita  
- Consulenza commerciale per grandi impianti

### FORMAZIONE

- Convention Itinerante Tecno Spot- 10 tappe itineranti sul territorio italiano dove si affrontano aspetti normativi e tecnologici (Detrazione fiscale, SEU, storage, novità normative)  
- Accademia del fotovoltaico a Bologna dove ogni mese si organizza un incontro con il produttore (incontro formativo e commerciale sul prodotto)

### "Più forti sul territorio"

#### Riccardo Frisinghelli, responsabile commerciale

«I distributori specializzati devono rimanere punto di riferimento per l'innovazione sia tecnologica sia commerciale, distinguendosi dalla semplice fornitura di materiale. Dobbiamo ogni giorno stimolare il nostro partner installatore a trasmettere il vero valore del risparmio energetico e dell'efficienza, diffondere un concetto di vendita tramite il risparmio e non di sola spesa. La nostra strategia commerciale è trasmettere serietà e solidità con la vicinanza al nostro cliente tramite la forza commerciale sul territorio, impegnarci in tutte le direzioni per creare mercato ascoltando le esigenze del cliente installatore e del suo cliente finale. Seguiamo anche attivamente tutti i clienti che fanno manutenzioni o miglioramenti su impianti esistenti. Il mercato necessita di soluzioni smart, aziende efficienti e interlocutori colti che sappiano dare soluzioni, ma soprattutto, anche se può sembrare un paradosso, il valore aggiunto oggi può essere immettere energia e positività che vada a contrastare la visione pessimista che aleggia sul fotovoltaico ed aiutare attivamente il nostro cliente a vendere più impianti».



## GREENSUN

### INFORMAZIONI E NUMERI DELL'AZIENDA

Nome azienda: Greensun S.r.l.  
Indirizzo e tel headquarter: Via E. Mattioli, 4 -42011 Bagnolo in Piano (RE) - 0522-654640  
Fatturato 2013: 5.350.000 euro  
Numero installatori clienti nel 2013: 600

### MARCHI DISTRIBUITI

- Moduli: BenQ, Schuco, Sharp, LG, Trina, Tsmc, Peimar, Risen  
- Inverter: ABB, Solarmax, Kaco, Fronius, Involar, Schneider, Schuco, SMA  
- Climatizzazione: Toyotomi, Toshiba, LG  
- Solare termico: Schuco, Viessmann  
- Cogenerazione: Greensun S.r.l.

### SERVIZI

- Progettazione, prova cassetto relè, certificazioni energetiche, consulenza commerciale

### FORMAZIONE

- Corsi mensili in collaborazione con i produttori ed i brand in tutta Italia

### "Avvicinarsi alla grid parity" Massimiliano Cocconi, sales manager

«Con una contrazione dei volumi così radicalmente al ribasso bisogna studiare e offrire soluzioni che possano permettere di avvicinarsi alla grid parity e alla totale indipendenza da qualsiasi forma di aiuti statali. A mio avviso è assolutamente necessario trasmettere ai nostri clienti/partner argomentazioni che possano permettere di vedere soluzioni a risparmio energetico non più come una sorta di investimento a breve termine ma anzi come una scelta generazionale indispensabile. La scelta di partnership con produttori solidi e strategici che ci permettano di proporre soluzioni innovative oggi è di vitale importanza. È inoltre importante per noi investire su risorse umane che ci permettano di coprire capillarmente il territorio in modo da essere presenti puntualmente a casa del cliente, creando relazioni e fidelizzazione del medesimo. Non basta più lavorare con mailing list. Questo è il lavoro che facciamo tutti i giorni. La professionalità e serietà sono le regole che fanno scegliere a chi affidarsi, in tutti i mercati del mondo. A nostro avviso le competenze tecniche e perciò la guida alle soluzioni oggi fanno la differenza».





Foto: Krannich Solar

Informare gli installatori sui cambiamenti del mercato è una delle sfide più importanti per i distributori

## KRANNICH SOLAR



### INFORMAZIONI E NUMERI DELL'AZIENDA:

Nome azienda: Krannich Solar S.R.L.  
Indirizzo e tel headquarter: Heimsheimer Straße 65/1 D-71263 Weil der Stadt / Hausen - Germania  
Indirizzo e tel sede italiana: via della Solidarietà 2/D - 40056 - Crespellano (BO) - Tel. +39 051 6720102  
Fatturato 2013: 25 milioni di euro  
Numero installatori clienti nel 2013: 500

### I MARCHI DISTRIBUITI

- Moduli: Axitec, Luxor, NexPower, Panasonic, Sharp, Silevo, Suntech  
- Inverter: ABB, Delta, Enphase, Kaco, Kostal, Samil, SMA, SolarEdge  
- Storage: ABB, Hoppecke, LG Electronics, Nedap, Sony  
- Strutture: K2 System  
- Altro: ottimizzatori Tigo, sistemi di monitoraggio SolarLog, sistemi Off Grid

### SERVIZI

- Webportal - account dedicato per la gestione via web 24/7 degli ordini  
- Logistica door to door in Italia ed all'estero  
- Consulenza personalizzata per il dimensionamento preliminare  
- Aftersales

### FORMAZIONE

Krannich Solar Academy, programma di workshop formativi di approfondimento su tematiche tecniche e normative

### “La vera sfida è il cambiamento” Emanuele Carino, responsabile commerciale

«Il mercato fotovoltaico in Italia ed in Europa sta vivendo una fase di profonda trasformazione e di mutamento, dove tutti gli operatori del settore si stanno riposizionando a fronte di una generale contrazione dei volumi e di una estrema frammentazione della domanda; proprio in risposta a queste mutate esigenze il ruolo del distributore può diventare cruciale, coniugando i bisogni dei clienti alla flessibilità ed alla velocità tipiche del fotovoltaico, caratteristiche ancora più essenziali in questa fase storica. La vera sfida è il cambiamento di mentalità e di approccio circa il ruolo del fotovoltaico e delle energie rinnovabili che stanno passando da strumento finanziario a strumento industriale e di riduzione dei costi energetici. A differenza di altre realtà, Krannich rimane fortemente specializzato nel fotovoltaico, forte di una solida presenza internazionale con oltre 20 filiali nel mondo dal Giappone agli Stati Uniti».



### PIÙ INFORMAZIONE

Informare gli installatori sui cambiamenti del mercato è un'altra sfida molto importante per i distributori italiani, la maggior parte dei quali ha già messo a disposizione un ricco calendario di appuntamenti per affrontare al meglio tematiche tra cui situazione del mercato, normative e nuove frontiere di comunicazione dei benefici del fotovoltaico.

Uno degli aspetti che servirà a contribuire al rilancio del settore in Italia è proprio legato alla comunicazione e alla formazione. È per questo che, presso le rispettive sedi oppure “on the

road” sul territorio italiano, le risorse investite in conoscenza e comunicazione stanno notevolmente crescendo. Ma questo non serve solo a voler comunicare gli aspetti più importanti del mercato fotovoltaico, bensì anche a rafforzare sinergie e nuove partnership tra distributori ed installatori. Per citare alcuni esempi, nel mese di maggio 2014 Conergy ha tenuto, in collaborazione con Socomec e Tecsaving, tre tappe dal titolo “Forum Energie Rinnovabili”, incontri indirizzati ad EPC Contrac-

## SUNERG



### INFORMAZIONI E NUMERI DELL'AZIENDA

Nome azienda: Sunerg Solar s.r.l  
Indirizzo e tel headquarter: via Donino Donini, 51 - 06012 - Loc. Cinquemiglia - Città di Castello (PG)  
Tel.0758540018  
Fatturato 2013: 33 milioni di euro  
Numero installatori clienti nel 2013: 700, 550 FV E 150 termici

### MARCHI DISTRIBUITI

- Moduli: Moduli di produzione Sunerg, mentre altri marchi in distribuzione EU ed extra EU  
- Inverter: ABB, SMA, Tigo, Enphase

### SERVIZI:

- Pre-dimensionamento, progettazione, assistenza pre e post-vendita, corsi di aggiornamento e formazione con rilascio di crediti formativi, promo specifiche  
- Polysun Online Sunerg: strumento consultabile gratuitamente per il dimensionamento e il calcolo della resa di impianti con solare termico, fotovoltaico, pompa di calore e combinazioni delle tre tecnologie.  
- Findomestic: possibilità di un pagamento rateizzato con condizioni economiche vantaggiose su molti prodotti  
- Newsletter: ogni settimana promozione prodotti, novità, promo in corso e notizie sul panorama delle rinnovabili ad una mailing di contatti sia italiani sia esteri  
- Attivazione garanzia: attivare dal sito la garanzia su ogni prodotto acquistato presso Sunerg, garantendo inoltre assistenza post-vendita  
- Nuovo sito: più dinamico, interattivo e con tanti servizi, con un'offerta a 360°, dove dietro ogni sezione c'è un tecnico specializzato che segue ed aggiorna il cliente continuamente

### FORMAZIONE

Sunerg Academy mette a disposizione un ricco calendario di corsi che, da un lato, attiva un notevole potenziamento delle attività formative, interventi duttili di formazione, aggiornamento tecnico e, dall'altro, la formazione in forme più flessibili, modulari, intermittenze, continue e personalizzate, quali possono essere videoconferenze e corsi online.

### FIDELIZZAZIONE:

Installatore e rivenditore autorizzato: Sunerg offre la possibilità agli installatori e rivenditori sia termici che fotovoltaici di entrare nella rete di partner, identificandoli con un apposito logo, assistenza marketing e tecnica e offerte promozionali specializzate.

### “Un'offerta più ampia”

#### Luciano Lauri, presidente

«Stiamo guardando ai mercati esteri più dinamici e vitali rispetto a quelli in cui operiamo maggiormente, pur sempre mantenendo e rafforzando quelli in cui siamo già presenti come il Nord Europa, il Nord Africa e il Sud America. Mentre nel mercato italiano abbiamo promosso ultimamente una molteplicità di soluzioni eccellenti per ogni esigenza nel settore fotovoltaico (grid connected e stand alone) come storage, moduli ad elevata efficienza, moduli intelligenti con ottimizzatori di potenza integrati, sistemi per l'integrazione architettonica, senza dimenticare che i moduli sunerg non sono standardizzati così da andare incontro a tutte le esigenze del cliente e alle richieste del mercato. Vogliamo comunicare ai nostri futuri fruitori che con Sunerg non troveranno solamente prodotti con alti standard qualitativi ma un partner serio ed affidabile».



tor, Energy Manager, progettisti e installatori con l'obiettivo di diffondere la cultura delle energie rinnovabili, sensibilizzando ed educando al tema dell'efficienza energetica attraverso la presenta-

zione delle tecnologie che consentono di ricorrere all'utilizzo di energie rinnovabili per risparmiare in bolletta e per ridurre l'impatto sull'ambiente. È un esempio di come diversi distributori stiano so-

stenendo questa fase di cambiamento, stringendo relazioni con fornitori e clienti come strada principale per continuare a crescere e a presidiare la propria fetta di mercato.



## SOLON

### INFORMAZIONI E NUMERI DELL'AZIENDA

Nome azienda: Solon S.p.A.  
Indirizzo e tel headquarter: via dell'Industria e dell'Artigianato, 2 - 35010 - Carmignano di Brenta (PD)  
Fatturato 2013: circa 40 milioni di euro  
Numero installatori clienti nel 2013: circa 600

### MARCHI DISTRIBUITI

- Moduli: Solon
- Inverter: Samil, ABB
- Kit moduli fotovoltaici + inverter
- Kit moduli fotovoltaici + inverter + quadro di campo AC/DC + sistema di monitoraggio + assicurazione
- Kit per sistemi di accumulo energetico già abbinati a moduli fotovoltaici, assicurazione e trasporto incluso

### SERVIZI

- dimensionamento degli impianti a cura di ufficio tecnico interno di competenza
- sopralluoghi congiunti
- configuratore energetico disponibile sul sito [www.solon.com](http://www.solon.com), studiato ad hoc per le diverse soluzioni proposte



### FIDELIZZAZIONE

I Solon partner hanno l'opportunità di:

- partecipare al concorso Solon Hero ([www.solonhero.com](http://www.solonhero.com)) che mette in palio dei premi a seguito del raggiungimento di un determinato fatturato
- far parte del programma incentive, a punti sulla base delle vendite effettuate, che prevede la fornitura di materiale marketing Solon o effettuare iniziative di marketing di pari importo
- essere coinvolti in tutte le attività relativamente all'efficienza energetica

### FORMAZIONE

- Corsi di aggiornamento sui prodotti e normativa (formazione tecnico-commerciale)
- Corsi sull'efficienza energetica (audit, ecc)



**“Un ruolo sempre più consulenziale”**

**Simone Quaratino, direttore della B.U. Componenti di Solon S.p.A.**

«Nell'attuale contesto del mercato italiano del fotovoltaico, che si orienta per la maggior parte sul segmento residenziale, i distributori avranno sempre più un ruolo di consulenza, andando spesso a sostituire le aziende specializzate uscite dalla scena a seguito della crisi del settore. Da una parte queste figure saranno agevolate



dal fatto di diventare uno dei principali interlocutori diretti degli installatori, ma dovranno essere capaci di offrire non solo prodotti a prezzi interessanti, ma saper mettere in campo valori aggiunti.

Nella sua rete di partner, Solon annovera alcuni distributori e si configura come distributore per molti installatori, offrendo un ampio ventaglio di componentistica per la realizzazione di impianti fotovoltaici oltre che soluzioni per l'accumulo energetico, pompe di calore, solare termico e illuminazione a led. Ai propri installatori partner, Solon non offre solo questi prodotti, proposti singolarmente o in diverse tipologie di kit, ma anche interessanti servizi aggiuntivi, tra i quali l'opportunità di eseguire il dimensionamento degli impianti a cura di ufficio tecnico interno di competenza, di effettuare sopralluoghi congiunti piuttosto che accedere al configuratore energetico disponibile sul sito [www.solon.com](http://www.solon.com), studiato ad hoc per le diverse soluzioni proposte».

## Minimo spazio, massimo rendimento: ecco i nuovi inverter solari Ingeteam

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

Gli inverter Ingeteam della serie INGECON SUN Play, con tecnologia Plug&Play, sono stati progettati per ottenere massime prestazioni nel minimo spazio.

Gli inverter fotovoltaici monofase, INGECON SUN 1Play, disponibili in versione TL senza trasformatore e HF con trasformatore ad alta frequenza, sono disponibili in versione doppio MPPT per garantire la ricerca del massimo punto di potenza. Gli inverter fotovoltaici trifase, INGECON SUN 3Play, dotati di sistema ad inseguimento con doppio MPPT raggiungono un livello di massima efficienza pari al 98,5%.

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



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

[italia.energy@ingeteam.com](mailto:italia.energy@ingeteam.com)

Visitaci a:

Birmingham SOLAR ENERGY 14-16 Ottobre

Jeddah SAUDI ARABI SMART GRID 14-17 Dicembre

# Ingeteam

READY FOR YOUR CHALLENGES

# Il fotovoltaico e l'edilizia storica

NEI PROSSIMI ANNI LA SFIDA PER L'ECO-SOSTENIBILITÀ IN EDILIZIA SARÀ AFFIDATA AL TEMA DELL'INTRODUZIONE DELLE ENERGIE RINNOVABILI NEL RECUPERO DEL PATRIMONIO ESISTENTE. ANCHE GLI INSEDIAMENTI PIÙ ANTICHI POTRANNO APRIRSI A UN PROFONDO DIALOGO CON LE RISORSE MATERIALI, IDRICHE ED ENERGETICO-CLIMATICHE

a cura di Marianna Rotilio, Pierluigi De Berardinis, Federica Cucchiella, Idiano D'Adamo



Figura 1. A sinistra: Tourist Office, Ales, Francia, ex Chiesa Francescana XI secolo, 2001-2004; a destra: St Denys' Church, Sleaford, Lincolnshire (UK), Chiesa (1180), 2010



procci per coniugare efficienza energetica e qualità dell'architettura, anche in contesti edilizi sensibili e di valore. Ma la grande sfida ancora da compiere rimane quella di passare dalle best-practices internazionali a una penetrazione reale e concreta a scala diffusa all'interno delle città della comunità europea, come standard di riferimento. Solamente in questo modo potrà avvenire il passaggio dalla ricerca alla realtà, che nel fotovoltaico ostenta ancora delle barriere culturali e operative.

Tali affermazioni rivelano la propria validità anche nel momento in cui il contesto nel quale si intende intervenire risulta essere un centro storico portatore di valori. L'integrazione edilizia del fotovoltaico (BiPV) applicata al progetto di recupero, ha mostrato in vari ambiti e con differenti gradi di successo, interessanti possibilità tecnologiche d'intervento, definendo scenari di elevata accettabilità architettonica anche in con-

testi sensibili. Nel recupero di questi luoghi, tipicamente caratterizzati da una cultura materiale pre-moderna che ne costituisce la principale ricchezza testimoniale, l'integrazione di sistemi per l'utilizzo di energie rinnovabili richiede un accurato processo di verifica dell'integrabilità, variabile caso per caso e da articolare a diverse scale: dai singoli elementi costruttivi edilizi alla dimensione urbana del borgo (strade, spazi aperti, vuoti urbani...).

L'attenzione che si pone sui borghi storici nasce dalla volontà di conseguire un obiettivo ambizioso, ovvero il rilancio e la rivitalizzazione del territorio nel complessivo innalzamento dei livelli di qualità e di innovazione tecnologica, al fine di scongiurare il rischio di spopolamento e di abbandono dei presidi umani. Inoltre la promozione del riutilizzo di "beni" già esistenti potrebbe evitare l'esecuzione di nuovi complessi edilizi che causerebbero, immaneabilmente, un ulteriore consumo di suolo.

Nel presente articolo pertanto, tenendo presente quanto asserito in precedenza, si intende illustrare la metodologia operativa sviluppata per il recupero "sostenibile" di questi centri, la quale individua alcuni paradigmi di intervento e schemi strategici per l'integrazione del fotovoltaico. Tale azione consentirebbe, una volta perfezionato e condiviso, di creare uno strumento critico e operativo utile alla definizione di interventi ecosostenibili nell'intervento di recupero del patrimonio esistente.

La maturata coscienza di un'opportunità di riconquista culturale da parte della civiltà contemporanea nei confronti delle future generazioni attraverso la tutela dell'ecosistema, da diverso tempo porta avanti, in diversi settori della società, il dibattito sulla sostenibilità ambientale. In un settore edilizio europeo che divora fra 1/3 e 2/3 dei consumi finali di energia, i temi dell'efficienza energetica e dell'ecologia costituiscono oggi fondamentali scenari di innovazione. Alla scala dell'edificio e, più in generale, della pianificazione territoriale, è imprescindibile una progressiva inversione di rotta in cui sostituire qualità a quantità diviene l'imperativo per rimediare all'insostenibile fonte di impatti procurata all'ecosistema. Fra le principali sfide che la Comunità Europea si è posta per i prossimi anni, c'è quella di tradurre in realtà il pacchetto "20-20-20" nella strategia contro il cambiamento climatico e il miglioramento della sicurezza energetica. Nel settore edilizio ciò si è concretizzato nell'emanazione di importanti direttive: la 2010/31/UE stabilisce che le nuove costruzioni, a partire dal 31 dicembre 2018, dovranno essere "Nearly Zero Energy Buildings" mentre la 2009/28/CE individua l'obiettivo di produzione di energia da fonti rinnovabili con una quota pari al 20% entro il 2020. Negli ultimi anni la ricerca nel settore edilizio è stata molto attiva a livello internazionale, predisponendo un importante background che tuttora offre notevoli scenari di studio e approfondimento. L'obiettivo di efficienza energetica è stato affrontato in conformità a due approcci complementari: la riduzione della domanda energetica, ossia la razionalizzazione degli usi finali, e l'autoproduzione di energia pulita attraverso l'impiego delle fonti rinnovabili. In questo secondo settore si è nettamente affermata l'elevata potenzialità del fotovoltaico, come è evidente dal trend di crescita negli ultimi anni e dalle numerose politiche di sostegno nei diversi Paesi.

Nonostante i numeri incoraggianti sulla produzione energetica, tuttavia, non sono poche le criticità che il fotovoltaico ha sollevato nel suo rapido percorso di trasferimento tecnologico. La prassi della critica installazione di pannelli solari su edifici o su vaste aree del territorio, spesso forzata della logica della remunerazione economica, ne ha infatti già messo a repentaglio l'accettabilità; più volte tali sistemi sono stati accusati di aver arrecato danni alla qualità architettonica, all'agricoltura e alla percezione del paesaggio. Va inoltre preso atto che allo stato dell'arte esiste ancora una forte parzialità di approccio legata alla netta separazione di competenze fra gli esperti del settore solare (energy manager, ingegneri elettrici, installatori...) e gli esperti dell'involucro edilizio e della pianificazione urbana (architects, envelope engineer, urban planners, city manager...), sia a livello di ricerca che pratico.

A fronte di tali vaste aree di criticità, l'obiettivo della ricerca diviene quello di trovare metodi e strumenti innovativi in grado di garantire forme di equilibrio sostenibili fra le nuove sfide poste dalla questione energetica e i valori urbani e ambientali del territorio su cui esse andranno conseguite: occorre aprire una profonda riflessione sul complesso concetto di "integrazione" delle fonti rinnovabili a scala edilizia, urbana e paesaggistica. La ricerca sul BiPV (Building Integrated Photovoltaics) ha già dimostrato la validità di diversi criteri e ap-



Figura 2. A sinistra: Copertura solare sull'Aula Paolo VI (Sala Nervi), Città del Vaticano, Roma; a destra: Recupero dell'Ex Compagnie Parisienne Distribution Electricite, Parigi, Francia

## GLI AUTORI

**Federica Cucchiella**, professore aggregato in ingegneria gestionale, e **Idiano D'Adamo**, ingegnere gestionale, sono autori di numerose pubblicazioni scientifiche e le loro principali aree di ricerca sono il renewable energy management e il waste management. **Pierluigi De Berardinis**, professore associato in architettura tecnica e **Marianna Rotilio**, dottore di ricerca in ingegneria edile-architettura, sono autori di numerose pubblicazioni scientifiche in relazione al tema del recupero dei borghi storici e della sostenibilità in edilizia.

**L'ANALISI DELLO STATO DELL'ARTE**

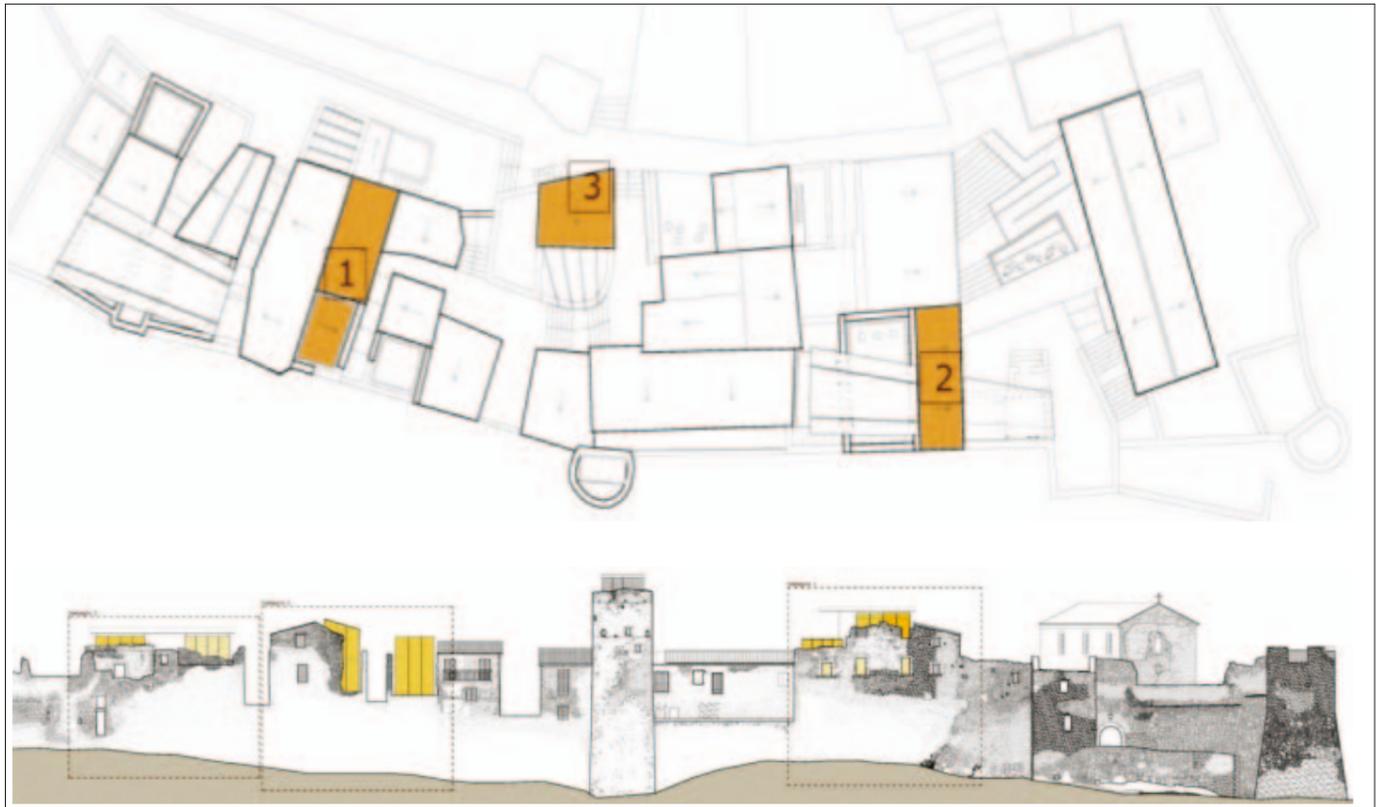
L'intervento sull'esistente apre un'enorme complessità di questioni e di approcci disciplinari, secondo il tipo di patrimonio edilizio considerato. Alcune sperimentazioni progettuali e diverse ricerche di calibro internazionale dimostrano un elevato potenziale d'uso del fotovoltaico nella riqualificazione dell'edificato storico e un'alta capacità di integrazione in contesti insediativi sensibili (Figura 1 e 2).

Sebbene la casistica non sia molto nutrita di esempi, è possibile a livello internazionale raccogliere alcuni casi di riferimento ed individuare le varie tendenze di caratterizzazione linguistica dell'intervento di recupero. L'analisi dello stato dell'arte ha mostrato però che nella maggior parte dei casi l'intervento riguarda il manufatto storico e non il tessuto edilizio nell'insieme della sua complessità.

**L'INTEGRAZIONE DEL FOTOVOLTAICO**

L'intervento sul tessuto edilizio storico, ricco di valori culturali, ambientali, architettonici e paesaggistici, pone problematiche che vanno ben oltre il semplice rispetto dei riferimenti normativi o prestazionali richiedendo, di contro, una visione di più ampio respiro e di maggiore complessità. Pertanto, in ambito di integrazione del fotovoltaico, appare corretto affrontare le varie sfaccettature della questione portando alla luce il tema del "costruire sul costruito" in quanto sarà necessario confrontarsi con una serie di verifiche di integrabilità correlate ed interrelate a diverse scale d'intervento e afferenti ad una dimensione multicriteriale del concetto di integrazione.

Il "progetto di integrazione" del fotovoltaico è spesso demandato al controllo linguistico alla scala del componente. Questo approccio estetico e semantico impone una prima riflessione sui caratteri linguistici del fotovoltaico, ovvero sul riconoscimento delle diverse unità semplici di significato, quali la cella, il modulo o il materiale stesso. Il controllo di tali elementi risulta fondamentale nella caratterizzazione della superficie solare e dell'intero edificio. Ciò è possibile soltanto ponendo il progetto "al centro" della ricerca architettonica e tecnologica, ossia ridefinendo un più fecondo rapporto tra industria e progetto. La necessità di rapportare le strumentazioni tecniche alla variabilità del contesto, ricercando le regole e i limiti di un miglioramento prestazionale compatibile, porta ad una dimensione quasi "artigianale" del progetto e del dettaglio costruttivo, fatto



**Figura 3. Il recupero del borgo di Vicalvi, in Abruzzo. In evidenza i nuovi blocchi funzionali che ospitano sistemi di sfruttamento dell'energia solare**

caso per caso, in una ricerca di integrazione tra tradizione e innovazione.

La compresenza di molte finalità di rilievo da conseguire, quali ad esempio l'adeguamento impiantistico, spaziale, l'efficientamento energetico, l'innalzamento dei livelli prestazionali,... rende molto complessa l'individuazione di soluzioni tecnologiche appropriate e di un linguaggio unitario coerente per l'intervento nella sua interezza. Le strategie impiegate possono quindi convergere tanto in un linguaggio univoco, quanto in un linguaggio che manifesti distintamente i differenti approcci. In ogni caso, è però sempre possibile identificare le strategie di intervento e le principali intenzioni progettuali, in un rapporto tra nuovo e preesistente che può essere più o meno palesato.

**METODOLOGIA**

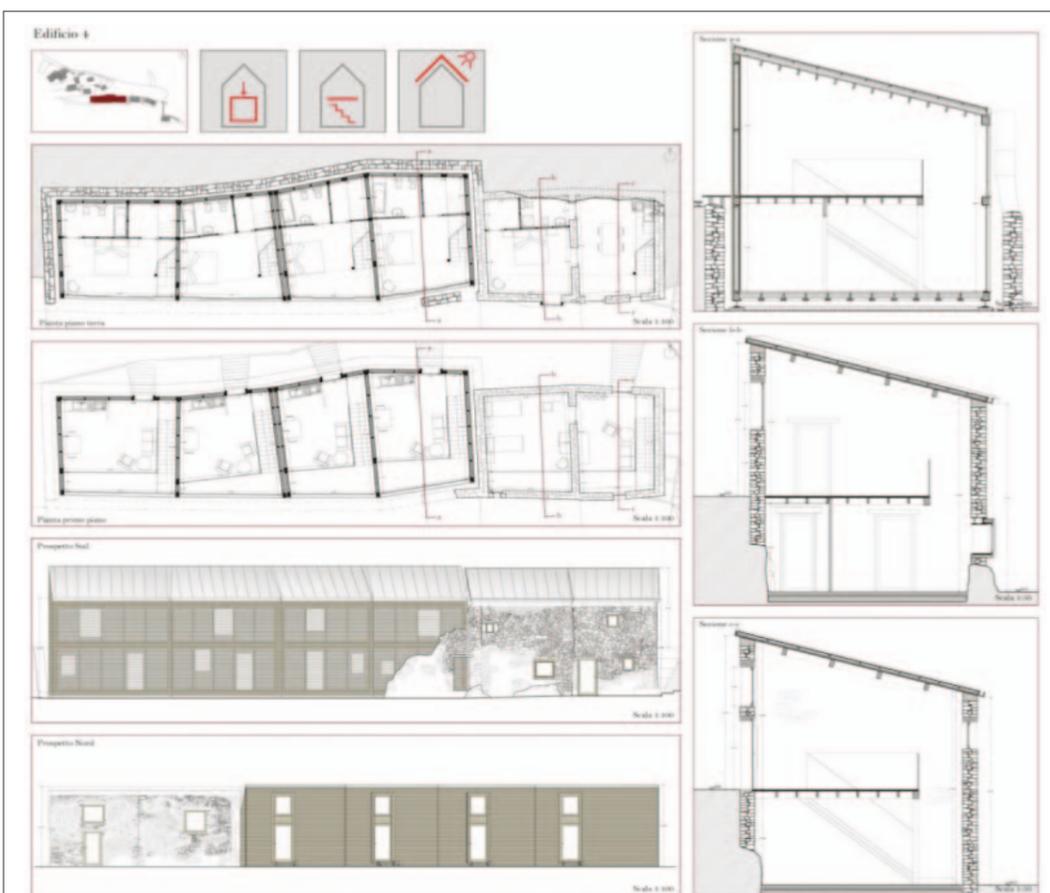
All'interno dei contesti dell'edilizia minore, l'inserimento del fotovoltaico entra in un complesso e particolare rapporto con "il valore ambientale d'in-

sieme" che contraddistingue il contorno costruito e lo spazio vuoto circostante. Il progetto deve rapportarsi con un unicum costituito dal tessuto edilizio e dal complesso sistema degli spazi aperti fatto di strade, piazze, rue, schiazzi, ... Questi due elementi, costituenti due facce della stessa medaglia, definiscono il tessuto urbano, la cui unitarietà è data dal totale rispetto della morfologia del territorio, delle sue forme e pieghe, ... ovvero, più in generale, dell'ambiente naturale. Lo studio delle strategie d'integrazione, dunque, prima di riferirsi ai singoli elementi di fabbrica dell'involucro edilizio, si caratterizza per la possibilità di indagare nuove forme di analisi a una scala più ampia, cosiddetta "urbana". La stessa integrazione a scala di edificio, va ampliata alla dimensione dell'aggregato edilizio, definito da un'unità omogenea di tessuto edificato "autonomo" rispetto al restante ambito costruito. La finalità della procedura è quella di divenire un riferimento "prestazionale" flessibile più che un semplice elenco di prescrizioni di dettaglio o "regole di progetto", che sconterebbero una certa labilità nei contesti in esame.

L'attento sviluppo della metodologia ha condotto alla verifica della stessa in alcuni casi di studio scelti prevalentemente nel territorio abruzzese, nell'ottica di ricercare un nuovo ruolo funzionale per i borghi che costellano il nostro territorio. Essi sono stati scelti in modo tale da avere differenti contesti di intervento con diverse condizioni al contorno, in modo tale da strutturare differenti classi di integrabilità.

**CONCLUSIONI**

Nei prossimi anni la vera sfida per l'eco-sostenibilità in edilizia sarà affidata al tema dell'introduzione delle energie rinnovabili nel recupero del patrimonio esistente. Anche gli insediamenti più antichi dovranno dunque aprirsi a logiche progettuali ambientalmente consapevoli e a un profondo dialogo del progetto con le risorse materiali, idriche ed energetico-climatiche. Attualmente tale condizione è già realtà nei borghi storici abruzzesi colpiti dal sisma del 2009. Purtroppo è davanti ai nostri occhi il fatto che la mancanza di strumenti teorici ed operativi nel momento in cui si deve intervenire in contesti di valore stia contribuendo fortemente a rallentare il già faticoso processo di ricostruzione. Pertanto gli strumenti che intende fornire la presente ricerca, ovvero paradigmi di intervento e schemi strategici per l'integrazione del fotovoltaico, potrebbero consentire, una volta perfezionati e condivisi, di creare uno strumento critico e operativo utile alla definizione di interventi ecosostenibili nel processo di recupero dell'edilizia storica.



**Figura 4. Il recupero del borgo di Lodonero, in Abruzzo. In evidenza i nuovi volumi che ricostruiscono i crolli verificatisi nel tempo. Essi ospitano nuove destinazioni e sistemi FV**

Nota 1. Allo sviluppo della metodologia illustrata nel presente articolo ha partecipato l'Ing. Pierluigi Bonomo.

Nota 2. Le immagini 3 e 4 sono state estrapolate dalla tesi di laurea, rispettivamente di Riccardo Caschera ed Emilia Confalone, Relatori: Prof. P. De Berardinis; Prof. A. Bellicoso.

# Come salvare i business plan fotovoltaici dal PID

**IL TÜV RHEINLAND HA MESSO A CONFRONTO ALCUNE SOLUZIONI DI RIGENERAZIONE E PREVENZIONE DAL POTENTIAL INDUCED DEGRADATION. I RISULTATI EMERSI HANNO EVIDENZIATO UNA PERDITA DI POTENZA DI SOLO LO 0,28% GRAZIE AGLI INVERTER SENZA TRASFORMATORE DOTATI DEL CIRCUITO ZCC**

a cura di Erminia Corsi

Il settore fotovoltaico è profondamente cambiato negli ultimi anni: una delle esigenze emerse è la necessità di mantenere adeguata la redditività degli impianti minata dal PID, ovvero dal degrado delle prestazioni dei pannelli dovuto all'esposizione del sistema fotovoltaico a un potenziale negativo esterno.

Il PID infatti può avere un effetto drammatico sul business plan ipotizzato nella fase di realizzazione di un impianto fotovoltaico, ma un intervento di rigenerazione può riequilibrare la situazione riconducendo il ritorno dell'investimento a livelli accettabili.

Molti produttori di moduli sono impegnati nello studio di materiali esenti da questo rischio; è evidente comunque che per gli impianti già realizzati è necessaria una soluzione tecnica che permetta, a costi accettabili, di agire contemporaneamente sulla rigenerazione dei moduli danneggiati e sulla prevenzione dell'impianto da eventuali nuovi degradi.

## LA DIAGNOSI

I primi sintomi del PID sono una diminuzione della potenza generata che può essere rilevata nel corso delle attività di manutenzione e monitoraggio. Una volta accertata la riduzione di produzione, ed avere escluso i motivi più banali, è necessario procedere con i test in grado di "diagnosticare" che i moduli siano affetti da PID. Di seguito i metodi utilizzati:

- test a infrarossi, che fornisce immagini termiche. Dal colore delle celle di ogni singolo modulo è possibile distinguere i moduli sani da quelli malati: celle gialle più fredde quindi sane, celle arancioni più calde, quindi affette da PID. Questo test deve essere fatto in pieno irraggiamento solare e non interferisce con l'operatività dell'impianto.

- I -V test, fornisce i grafici di andamento della corrente e della tensione a circuito aperto e a circuito chiuso, quindi il valore della resistenza fornito dalla cella (RShunt). Nella maggioranza dei casi già dalla forma della curva è possibile avere indicazioni sulla

presenza di PID: curva I con discesa lenta e Voc (tensione massima di circuito aperto) basso indicano RShunt basso, quindi presenza di PID. Per un risultato più preciso è opportuno confrontare le curve misurate sul campo con le curve nominali fornite dai produttori dei moduli.

- test a elettroluminescenza, che mette in evidenza la presenza di corto circuiti nelle celle dando come risultato immagini comparabili a quelli del test a infrarossi infatti le celle più calde risulteranno nere, cioè spente, quelle più fredde invece bianche. Questo test può essere fatto solamente in assenza di luce solare e non dà alcuna indicazione sul livello di degrado delle celle.

## PREVENZIONE E CURA

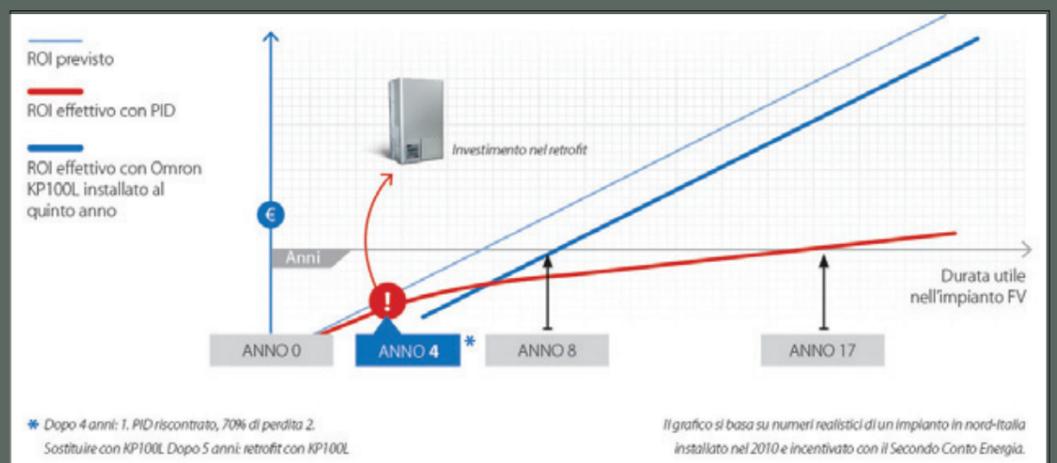
Una efficace soluzione del problema è possibile lavorando contemporaneamente sulla prevenzione e sulla cura del PID. Con questo obiettivo si può installare un inverter senza trasformatore con circuito ZCC in grado di mantenere a terra il polo negativo ed evitare che il fenomeno si verifichi nuovamente, e temporaneamente inserire un dispositivo di rigenerazione fra i moduli e l'inverter. L'intervento così realizzato non richiede alcuna modifica architettonica o aggiunta definitiva di apparecchiature, né la rimozione dei moduli da rigenerare.

Erminia Corsi,  
autrice del blog [www.marketenergy.info](http://www.marketenergy.info)

## OMRON: PIÙ PREVENZIONE GRAZIE ALL'INVERTER CON CIRCUITO ZCC

Prendendo in considerazione una simulazione di business plan di un impianto da 199 kW connesso alla rete nel 2010 a Milano usufruendo degli incentivi del 2° Conto Energia, si vede come il drammatico calo di potenza al quarto anno dovuto al PID (fino al 70% in meno) può portare non solo al pay back dopo 17 anni, anziché dopo 7 come inizialmente previsto, ma può anche ridurre il ricavo cumulato dopo 20 anni a una quantità talmente bassa da non giustificare l'investimento iniziale.

Immaginando un intervento di recovery con tecnologia Omron al quinto anno, cioè un anno dopo che il PID è avvenuto, il pay back torna a livelli ragionevoli (8 anni), recuperando il ritorno sull'investimento.



## I TEST DEL TÜV RHEINLAND

Il TÜV Rheinland ha realizzato alcuni test per confrontare le prestazioni dei prodotti e delle soluzioni Omron. Per fare questo sono state riprodotte in laboratorio le condizioni ambientali critiche che favoriscono il PID: umidità e temperatura elevata. Per poter garantire e rendere stazionarie le condizioni ambientali, il modulo fotovoltaico con superficie immersa in acqua è stato inserito in una camera climatica, impostando temperatura e umidità rispettivamente a 60°C 85%RH. Si è poi alimentato il tutto, mediante generatore DC, con una differenza di potenziale di 590 Vdc. Al fine di valutare l'eventuale degrado si sono eseguite delle misure di STC ed elettroluminescenza prima e dopo l'esposizione termica. Da qui sono iniziate le misurazioni per valutare il degrado. I risultati emersi hanno evidenziato una perdita di potenza dello 0,28% con tecnologia ZCC contro l'84,69% verificatosi con diversa tecnologia.

Il secondo test è stato realizzato per misurare l'effetto di questi dispositivi nella rigenerazione dei moduli affetti da PID di un impianto del Nord Europa. Ai fini del test sono stati analizzati i risultati di tre diverse configurazioni:

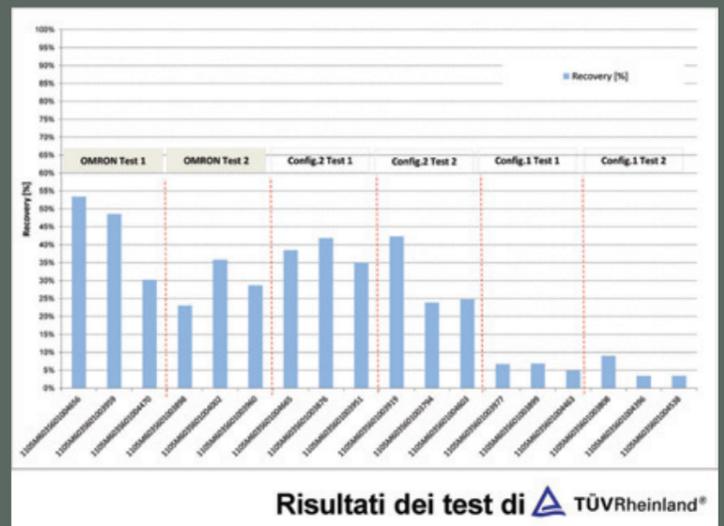
Configurazione 1: con apparato di rigenerazione A e Inverter A1, non Omron

Configurazione 2: con apparato di rigenerazione B e Inverter A1, non Omron

Configurazione 3: con apparato di rigenerazione B e Inverter KP100L, Omron

Per ogni configurazione sono stati analizzati i risultati di rigenerazione ottenuti su moduli gravemente danneggiati (test1) e su moduli lievemente danneggiati (test2). I grafici riportano sinteticamente i risultati della rigenerazione dopo otto giorni di intervento. Gli ottimi risultati della

configurazione 3 sono evidenti, in particolare se confrontati con la configurazione 1. Da una valutazione complessiva dei due test emerge che l'intervento di re-powering realizzato con circuito ZCC può essere considerato definitivo.



Risultati dei test di TÜV Rheinland®

# Impianti da FER in aree agricole: la consulta cerca di fare chiarezza

**UNA RECENTE SENTENZA DELLA CORTE COSTITUZIONALE RIBADISCE CHE PUÒ ESSERE PRECLUSA LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI DA FONTI RINNOVABILI SOLO PER ZONE AGRICOLE DI PARTICOLARE PREGIO, CHE DEVONO ESSERE PREVENTIVAMENTE E PUNTUALMENTE INDIVIDUATE DA PARTE DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE**

Il nostro legislatore ci ha abituati a fare i conti con disposizioni che racchiudono, spesso anche all'interno di uno stesso articolo, norme tra loro eterogenee se non addirittura contraddittorie.

In questi casi i Giudici sono portati ad operare vere e proprie scelte di campo e dunque ad adottare interpretazioni che valorizzano alcuni contenuti delle norme a scapito di altri. A ciò si aggiunga che non di rado talune di queste norme contengono richiami ad altre previsioni, che concorrono a formare un quadro normativo davvero di difficile interpretazione. Una norma che comporta questo tipo di problematiche è certamente l'articolo 12, comma 7 del decreto legislativo 29 dicembre 2003, n. 387 in tema di realizzazione di impianti alimentati da fonti rinnovabili. Tale norma testualmente stabilisce che gli impianti in questione, compresi quelli fotovoltaici "possono essere ubicati anche in zone classificate agricole dai vigenti piani urbanistici. Nell'ubicazione si dovrà tenere conto delle disposizioni in materia di sostegno nel settore agricolo, con particolare riferimento alla valorizzazione delle tradizioni agroalimentari locali, alla tutela della biodiversità, così come del patrimonio culturale e del paesaggio rurale di cui alla legge 5 marzo 2001, n. 57, articoli 7 e 8, nonché del decreto legislativo 18 maggio 2001, n. 228, articolo 14". Se ne può evincere chiaramente che la regola generale è nel senso che tali impianti possono essere realizzati anche in zone classificate come agricole dagli strumenti urbanistici. Tuttavia occorre domandarsi in concreto che cosa significhi che, ai fini della scelta dell'ubicazione degli impianti, debba tenersi conto anche delle "disposizioni in materia di sostegno nel settore agricolo" e quali siano tali disposizioni. Sarebbe lecito presupporre che la risposta sia contenuta nelle norme richiamate nel sopra citato articolo 12, comma 7 del D. Lgs. n. 387/2003, ossia negli articoli 7 e 8 della legge n. 57/2001 e nell'articolo 14 del decreto legislativo n. 228/2001. Purtroppo non è così. L'articolo 7 prevede una delega al Governo per l'emanazione di uno o più decreti legislativi finalizzati alla "modernizzazione nei settori dell'agricoltura, delle foreste, della pesca e dell'acquacoltura" e contiene un'elencazione di nove obiettivi, che tali decreti dovrebbero perseguire. A sua volta l'articolo 8, invece di fornire un aiuto nell'identificazione delle disposizioni in materia di sostegno nel settore agricolo di cui tener conto nella localizzazione degli impianti, sortisce l'effetto di complicare ulteriormente la vita dell'interprete della norma. L'articolo in questione stabilisce infatti che "nell'attuazione della delega di cui all'articolo 7, il Governo si atterrà ai principi e criteri contenuti nel capo I e nell'articolo 20, comma 5, della legge 15 marzo 1997, n. 59, e successive modificazioni, nonché ai seguenti principi e criteri direttivi :...". Anche in questo caso si tratta purtroppo di norme dal contenuto estremamente articolato e complesso. Né particolari indicazioni di carattere generale si possono trarre dall'altra norma richiamata dall'articolo 12, comma 7 del D.Lgs. n. 387/2003. L'articolo 14 del D.Lgs. n. 228/2001 si limita infatti a prevedere la possibilità che le pubbliche amministrazioni stipulino contratti di collaborazione con gli imprenditori agricoli "per la promozione delle vocazioni produttive del territorio e la tutela delle produzioni di qualità e delle tradizioni alimentari locali". Il che certamente implica che, laddove la possibile ubicazione dell'impianto interessi un'area ove si svolge un'attività oggetto di contratto di collaborazione tra pubblica amministrazione ed imprenditori agricoli, di tale circostanza dovrà ovviamente tenersi conto per quanto riguarda la localizzazione dell'impianto medesimo.

Tuttavia nell'ipotesi in cui (ed è la generalità dei casi) non vi siano contratti di collaborazione che riguardino le aree di possibile localizzazione degli impianti, la norma in questione non risulta di alcun aiuto.

## IL CASO DI UN IMPIANTO PUGLIESE

Cionondimeno in questi anni si è sviluppata una giurisprudenza che ha impostato correttamente, almeno a mio avviso, il rapporto tra la previsione generale secondo la quale impianti alimentati da fonti rinnovabili possono essere localizzati anche in zona agricola e la necessità di considerare, all'atto della localizzazione, le disposizioni in materia di sostegno nel settore agricolo. La pronuncia più significativa di questo filone giurisprudenziale, anche per l'autorevolezza dell'organo giudiziario che l'ha emessa, è rappresentata senz'altro dalla recentissima sentenza della Corte Costituzionale 11 giugno 2014, n. 166, con la quale la Consulta ha dichiarato l'illegittimità costituzionale di una norma regionale pugliese che vietava la realizzazione di impianti alimentati da fonti rinnovabili (in quel caso si trattava di impianti alimentati da biomasse) nelle zone agricole. In sintesi con tale sentenza la Corte Costituzionale ha statuito che:

- l'articolo 12, comma 7, del D.Lgs. n. 387/2003, nella parte in cui afferma la compatibilità urbanistica dell'impianto energetico con la vocazione agricola del fondo, riflette il più ampio principio, di diretta derivazione comunitaria, della diffusione degli impianti a fini dell'aumento della produzione di energia da fonti rinnovabili, come aveva avuto modo di affermare la stessa Corte Costituzionale nella sentenza n. 275 del 2012;

- la stessa norma, laddove consente di temperare tale principio in ragione delle esigenze del settore agricolo, formula una ben delimitata eccezione rispetto alla regola. In tal modo lo sviluppo della rete energetica, che resta l'interesse prioritario, trova un temperamento nella possibilità di sottrarre limitate porzioni di territorio agricolo all'insediamento dell'impianto, ove esse meritino cure particolari, connesse alle tradizioni agroalimentari locali, alla biodiversità, al patrimonio culturale e al paesaggio rurale.

- dunque l'articolo 12, comma 7, del D.Lgs. n. 387/2003 non ha la finalità di perseguire l'interesse allo sviluppo della produzione agricola in generale, bensì quello di tutelare l'agricoltura di pregio. Del resto le "Linee guida per l'autorizzazione degli impianti alimentati da fonti rinnovabili", approvate con decreto ministeriale 10 settembre 2010, permettono alla Regione di precludere all'impianto energetico solo "aree particolarmente sensibili e/o vulnerabili" interessate da produzioni agricolo-alimentari di qualità e pregio.

## IL RUOLO DELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

Non spetta dunque all'operatore dimostrare che l'area agricola sulla quale ha in animo di realizzare l'impianto

fotovoltaico non è meritevole di particolare tutela. Al contrario è la pubblica amministrazione che, se intende escludere la possibilità di installare impianti in una determinata area, è tenuta ad indicare preventivamente le comprovate e specifiche ragioni di sostegno allo sviluppo agricolo che giustificano tale limitazione. Né pare di potersi condividere quanto sostenuto in una recentissima sentenza del TAR Puglia – Lecce laddove si afferma che "i progetti relativi alla realizzazione di impianti di energia elettrica da fonte rinnovabile debbano prevedere forme di tutela e riparazione tendenti a favorire il sostegno nel settore agricolo (con particolare riferimento alla valorizzazione delle tradizioni agroalimentari locali, alla tutela della biodiversità, così come del patrimonio culturale e del paesaggio rurale) mediante accorgimenti o interventi ripristinatori, riparatori o valorizzatori di tali valori" (TAR Puglia – Lecce, 24 giugno 2014, n. 1570). Esiste nel nostro ordinamento un principio costituzionale in base al quale "nessuna prestazione personale o patrimoniale può essere imposta se non in base alla legge" (articolo 23). Ora, la legge non solo non contiene alcuna previsione che possa giustificare un simile obbligo, ma addirittura, con riferimento alle autorizzazioni alla realizzazione di impianti alimentati da fonti rinnovabili, sembra sancire il principio opposto laddove stabilisce che l'autorizzazione stessa "non può essere subordinata né prevedere misure di compensazione a favore delle regioni e delle province" (articolo 12, comma 6 D.Lgs. n. 387/2003).



Riccardo Marletta,  
avvocato in Milano

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



»KIT IBC SOLAR, tanti vantaggi in un'unica spedizione.«

- ❖ Prodotti di qualità made in EU
- ❖ Spedizione su un unico pallet fino a 6 kWp
- ❖ Imballaggio resistente agli agenti atmosferici
- ❖ Ampie possibilità di personalizzazione
- ❖ Risparmio di tempo e risorse

**IBC**  
SOLAR

Smart Systems  
for Solar Power

# Sostituzione ad hoc

**LO SCORSO MAGGIO, PUNTO FOTOVOLTAICO - LA CASA DELLE NUOVE ENERGIE SI È OCCUPATA DELLA SOSTITUZIONE DI UNA PORZIONE DI IMPIANTO FOTOVOLTAICO DISTRUTTO DA UN INCENDIO. LA SCELTA DEI MODULI È RICADUTA SU 147 PANNELLI WARIS CHE HANNO INTERESSATO UNA SUPERFICIE DI 250 METRI QUADRI**

L'incendio, che ha avuto origine all'interno di uno dei quattro stabilimenti, ha distrutto una porzione di impianto di circa 37 kWp.



PRIMA



DOPO

I motivi che possono causare un incendio presso un impianto fotovoltaico, per citare alcuni esempi, sono spesso legati a componenti difettosi e manutenzione assente. Oppure, in altri casi, un semplice incidente all'interno dell'edificio che non dipende direttamente dall'installazione.

È questo il caso di un impianto fotovoltaico di Musile di Piave, in provincia di Venezia, realizzato nel maggio 2012 per l'azienda agricola La Fiorita, realtà che opera nell'allevamento di galline per la produzione di uova. I primi lavori avevano interessato l'installazione di quattro impianti fotovoltaici per un totale di 549 kWp sui quattro tetti degli stabili-

menti. Gli impianti sono entrati in esercizio in regime di Quarto Conto Energia. A distanza di un anno, all'interno di uno dei quattro stabilimenti, durante alcuni lavori di manutenzione, ha avuto origine un incendio che ha distrutto una porzione dell'impianto di circa 37 kWp. Le cause sono state associate alla presenza di materiali con scarse proprietà ignifughe all'interno dell'edificio.

Parte del tetto e dell'impianto fotovoltaico sono stati distrutti dalle fiamme. Il proprietario, che per l'installazione aveva investito circa 57.000 euro, ha quindi commissionato la sostituzione di parte dell'installazione, che è avvenuta pochi mesi

dopo e ha interessato il rifacimento del tetto e la posa di nuovi moduli. Il proprietario ha sostenuto i costi di ristrutturazione grazie alla polizza assicurativa.

## CAMBIANO GLI ATTORI

Si era verificato però un problema in occasione della sostituzione della porzione dell'impianto distrutta: l'azienda che si era occupata dell'installazione e il produttore che aveva fornito inizialmente i propri moduli non operavano più nel mercato del fotovoltaico. Il proprietario dell'impianto si è quindi rivolto a Punto Fotovoltaico - La Casa delle Nuove Energie, che ha seguito la sostitu-

zione delle strutture di fissaggio e il ripristino di tutta la parte elettrica bruciata, e Waris, che ha fornito 147 moduli da 240 W. «I casi di ripristino parziale o totale per eventi vari, quali appunto incendi, si stanno moltiplicando, senza contare i casi di malfunzionamento dei moduli per difetti di fabbricazione o qualità scadente dei materiali, per cui il mercato della sostituzione è in costante crescita», spiega Marco Mattia, sales manager di Waris.

«Questo comporta due ordini di problemi per il committente e l'installatore: da una parte assicurarsi che il produttore di moduli sia ancora attivo e quindi capace di provvedere alla fornitura necessaria al ripristino; dall'altra, assicurarsi che il produttore sia in grado di fornire all'occorrenza moduli che abbiano le stesse caratteristiche elettriche e meccaniche di quelli da sostituire».



## DATI TECNICI

**Località d'installazione:** Musile di Piave (VE)

**Committente:** Società Agricola La Fiorita

**Tipologia di impianto:** impianto industriale su tetto

**Potenza di picco:** 549 kWp totale

**Produttività impianto:** oltre 525.000 kWp

**Numero e tipo di moduli:** 147 moduli Waris da 240Wp (parte sostituita)

**Numero e tipo di inverter:** 1 inverter Santerno

**Installatore:** Punto Fotovoltaico - C.D.N.E. S.p.a.

**Superficie ricoperta:** 250 mq (parte sostituita), 4.500 mq totale

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



ENERGIE  
RINNOVABILI

COLLABORIAMO CON IL SOLE PER  
GARANTIRVI ENERGIA NATURALE E PULITA

DISTRIBUTORE UFFICIALE



## EWARIS LANCIA I MODULI FIRE PROTECTION

Per limitare drasticamente i fenomeni di incendio in presenza di impianti fotovoltaici, a settembre 2014 Waris lancia sul mercato un modulo con sistema "fire protection", che grazie alla sua particolare scatola di giunzione consentirà di isolare la tensione sull'impianto permettendo ai vigili del fuoco di intervenire in sicurezza. Il pannello con sistema "fire protection" mira infatti a garantire sicurezza attiva e passiva: nel primo caso, la scatola di giunzione è dotata di una scheda elettronica di controllo che permette di isolare la tensione dall'impianto tramite un comando a distanza (sistema on/off); dall'altra, qualora non ci sia nessuno in grado di azionare il comando, una volta che il modulo ha oltrepassato una certa temperatura viene interrotto il circuito ed isolata la tensione al suo interno.



# Integrato e profittevole

**IN PROVINCIA DI GORIZIA, SUPERSOLAR HA FORNITO MODULI E INVERTER PER UN IMPIANTO DA 6 KWP REALIZZATO SUL TETTO DI UN'ABITAZIONE PRIVATA. IL 70% DELL'ENERGIA PRODOTTA DALL'INSTALLAZIONE VERRÀ AUTOCONSUMATA, CON UN RISPARMIO IN BOLLETTA STIMATO A 900 EURO ANNUI**

Installare un impianto fotovoltaico in regime di scambio sul posto sul tetto della propria abitazione per tagliare i costi della bolletta elettrica sfruttando i benefici della detrazione Irpef del 50%. Sono i motivi che hanno spinto un abitante di Cormons, in provincia di Gorizia, a commissionare un impianto fotovoltaico da 6 kWp sul tetto della propria villetta.

Per l'impianto il committente ha investito 13.000 euro. Grazie alla possibilità di autoconsumare il 70% dell'energia prodotta, che annualmente potrà aggirarsi intorno ai 6.750 kWh, il proprietario potrà risparmiare in bolletta circa 900 euro all'anno.

Al risparmio in bolletta va ad aggiungersi inoltre l'opportunità offerta dalla detrazione fiscale del 50%, con un risparmio di 650 euro ogni anno. In questo modo, è previsto un rientro dell'investimento in circa otto anni. I lavori hanno avuto inizio lo scorso gennaio 2014 e hanno coinvolto l'azienda friulana Solar Energy Group, per la fornitura di moduli a marchio Super Solar e inverter, e l'impresa M.B. Impianti di Mauro Battigelli, partner di Solar Energy Group, che ha seguito la progettazione e l'installazione. I lavori hanno interessato, oltre all'installazione dell'impianto, alcune opere di rifacimento del tetto. Dopo la rimozione delle tegole, è stata infatti collocata una copertura in lamiera grecata,

## DATI TECNICI

**Località d'installazione:** Cormons (Gorizia)

**Committente:** privato

**Tipologia di impianto:** integrato su tetto

**Potenza di picco:** 6 kWp

**Produttività impianto:** 6.750 kWh

**Numero e tipo di moduli:** 26 moduli

SuperSolar ES 230 Wp

**Numero e tipo di inverter:** 1 inverter

SolarMax 6000S

**Installatore:** M.B. Impianti del Geom. Mauro Battigelli

**Superficie ricoperta:** 45 mq

in modo da garantire il corretto deflusso dell'acqua piovana sotto i moduli solari e una completa integrazione dell'impianto. Una volta realizzata la nuova copertura, Solar Energy Group ha fornito i propri moduli Super Solar in silicio policristallino ES 230 Wp ed un inverter SolarMax 6000S. I 26 pannelli fotovoltaici, realizzati dall'azienda con la tecnologia



a 3 bus bar che consente di aumentare la potenza media di uscita con un conseguente aumento della loro produttività, sono stati installati con orientamento sud-est su una superficie totale di 45 metri quadrati. L'azienda ha fornito anche un servizio di consulenza al cliente finale, che ha riguardato il check up energetico a partire dalle condizioni dell'abitazione, dai dispositivi utilizzati e dalle abitudini del nucleo familiare. La scelta dell'inverter è invece ricaduta sul dispositivo SolarMax 6000S, per compattezza, elevata efficienza e rapidità in fase di installazione. È stato inoltre fornito il sistema di monitoraggio MaxComm, che grazie all'app gratuita MaxMonitoring mira a visualizzare in maniera tempestiva i dati di potenza, in modo che siano visibili in ogni momento tutti i dati relativi alla quantità di energia auto consumata quelli che riguardano la quota di energia ceduta alla rete.

*Oltre alla vendita di moduli e inverter, Solar Energy Group ha fornito un servizio di consulenza al cliente finale, che ha riguardato il check up energetico a partire dalle condizioni dell'abitazione, dai dispositivi utilizzati e dalle abitudini del nucleo familiare*

## TALIA GREEN HYBRID

Ideale in abbinamento ad impianti fotovoltaici



### UNA SCELTA VANTAGGIOSA SOTTO OGNI PUNTO DI VISTA

- > **Facile da installare**, senza l'intervento sul circuito di refrigerazione
- > **Facile da assistere**, con i componenti anteriori accessibili che agevolano la manutenzione
- > **Facile da proporre**, grazie alla sua tecnologia evoluta che garantisce il massimo rendimento energetico con il minimo consumo

Il sistema più efficiente composto da una caldaia a condensazione più una pompa di calore



CON NORMATIVE VIGENTI



servizio clienti  **199 176 060\*** (tasto 3)

Per maggiori informazioni sugli incentivi statali contattare:

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

Da 100 anni energia supporto e soluzioni tecnologiche per tutti i professionisti

 **Chaffoteaux**  
100 <sup>1914</sup> <sub>2014</sub> INNOVATIONS

# EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

## Pompe di calore: è l'anno della svolta

IL 2014 PUÒ DIVENTARE UN MOMENTO IMPORTANTE PER IL DECOLLO DEL MERCATO DELLE POMPE DI CALORE, GRAZIE ALLA NUOVA TARIFFA SPERIMENTALE D1 E ALLE OPPORTUNITÀ ECONOMICHE OFFERTE DALLA DETRAZIONE FISCALE. UNO SVILUPPO CHE POTRÀ INTERESSARE ALTRE TECNOLOGIE PULITE, TRA CUI IL FOTOVOLTAICO, IN UN'OTTICA DI INTEGRAZIONE E ABBATTIMENTO DEI COSTI IN BOLLETTA



Foto: Chaffoteaux

Quello delle pompe di calore è un mercato destinato a crescere, a partire proprio dal 2014, che dai principali attori della filiera viene considerato l'anno della svolta per questa tecnologia.

Sulla penisola sono attualmente installati 400mila dispositivi, un numero ancora abbastanza limitato, ma alla luce degli alti costi del gas e dell'incremento di opere di efficientamento energetico in ambito residenziale, le pompe di calore stanno pian piano entrando nelle scelte di molti italiani. E c'è una novità recente che contribuirà maggiormente a favorirne la crescita. L'ultima delibera dell'Autorità per l'Energia Elettrica ed il Gas prevede infatti, a partire dal 1° luglio 2014, l'introduzione in via sperimentale di una tariffa elettrica flat agevolata D1, della quale possono beneficiare i privati che utilizzano nell'abitazione di residenza pompe di calore elettriche come unico sistema di riscaldamento.

«Se le pompe di calore non sono di più in Italia è anche perché la loro diffusione è stata ostacolata da una bolletta elettrica troppo salata basata su una tariffa progressiva che finisce per penalizzare la fascia di consumo più elevata, cioè quella di cui fanno inevitabilmen-

te parte i possessori di pompe di calore», spiega Marco Grisot, application manager residential di Clivet. «Con l'introduzione della tariffa D1 alla tecnologia della pompa di calore viene finalmen-

te riconosciuto il contributo essenziale che può dare allo sviluppo delle energie rinnovabili e al raggiungimento degli obiettivi di efficienza energetica, un punto molto importante anche alla luce della recente proposta da parte dell'Unione Europea di ridurre le emissioni nocive del 40% dai livelli del 1990 entro il 2030 e di portare la quota di energia da fonti rinnovabili ad almeno il 27% del totale nel 2030».

### OPPORTUNITÀ PER IL FV

Lo sviluppo delle pompe di calore alimentate ad energia elettrica potrà offrire sbocchi interessanti anche alla realizzazione di impianti fotovoltaici, in quanto l'integrazione tra le due tecnologie consente un notevole abbattimento dei costi della bolletta elettrica. In quest'ottica, sono tante le aziende italiane del settore fotovoltaico che hanno inserito nel proprio portafoglio prodotti anche le pompe di calore. È il caso di diversi distributori, che stanno cercando di diffondere presso gli installatori i benefici di questa tecnologia e di alcune aziende produttrici di inverter che hanno lanciato sul mercato nuovi convertitori di potenza in grado di dialogare con le pompe di calore.

Accanto alla diffusione delle pompe di calore, alcune aziende stanno sviluppando delle soluzioni ad hoc per semplificare il lavoro degli installatori. Un esempio arriva da Solar Energy Group, che

### POMPA DI CALORE E FV: ABITAZIONE PASSIVA NEL BIELLESE

Costruita a Chiavazza nel 2010, in provincia di Biella, Casaunica è un'abitazione da 190 metri quadrati su due piani per la quale sono state realizzate diverse opere di efficientamento energetico. L'aspetto particolare è la continua modernizzazione delle componenti utilizzate per un calcolo approfondito del risparmio energetico, che fa di Casaunica un cantiere in continua evoluzione. Uno degli ultimi interventi è stata l'installazione della pompa di calore aria aria ElfoPack di Clivet per riscaldamento, raffrescamento, produzione di acqua calda sanitaria, deumidificazione estiva e rinnovo e purificazione dell'aria. Grazie all'abbinamento con un impianto fotovoltaico da 3,6 kWp realizzato con pannelli a film sottile, il fabbisogno energetico dell'abitazione viene coperto al 100% con fonti rinnovabili (anche perché la cottura dei cibi avviene mediante l'utilizzo di piastre a induzione).

L'abitazione, che presenta un consumo annuo di energia primaria inferiore a 15 kWh/mq all'anno, rientra nelle classi di casa passiva ed è completamente autosufficiente dal punto di vista energetico.

Il monitoraggio per un intero anno dei costi di esercizio ha dimostrato inoltre come, grazie alla combinazione della pompa di calore ElfoPack con un involucro particolarmente performante ed un impianto fotovoltaico per la produzione di energia elettrica, sia possibile non solo avere il comfort senza consumare energia primaria, ma addirittura ottenere un saldo attivo in bolletta.



## ELEVATA EFFICIENZA PER UNA VILLETTA IN CLASSE A IN PROVINCIA DI ROMA

NonsoloEnergia srl, società di ingegneria energetica con sede in Anzio, in provincia di Roma, e partner qualificato Ifac (Installatore fotovoltaico accreditato Conergy) ha recentemente realizzato una villa in classe A nella città di Nettuno (RM). Per la climatizzazione estiva e invernale è stato realizzato un nuovo impianto costituito da un sistema a pompa di calore aria-aria ad alta efficienza, inserito nella rete WiFi dell'abitazione per la gestione remotizzata. Infine è stato posato un sistema a pompa di calore aria-acqua per la produzione e accumulo di acqua calda sanitaria da 200 litri. L'azienda ha realizzato inoltre un impianto fotovoltaico da 6 kW in regime di scambio sul posto costituito da 24 moduli Conergy Power Plus 250 P. Oltre ai moduli, Conergy Italia ha fornito anche l'inverter ABB PVI 6000 TL-OUTD. Si stima che l'impianto potrà produrre circa 8.000 kWh all'anno. Il 50% circa della produzione verrà autoconsumato e il restante 50% sarà immesso in rete usufruendo del meccanismo dello scambio sul posto. Infine, l'intervento beneficerà della detrazione Irpef del 50%, prevista per la realizzazione di sistemi finalizzati al risparmio energetico nell'ambito delle ristrutturazioni edilizie.



ha lanciato un un kit fotovoltaico chiavi in mano, della potenza di 6 kW, volto ad avvicinare installatori termoidraulici, manutentori di sistemi idrotermosanitari e progettisti termotecnici al comparto elettrico. Infatti il kit, di facile installazione, si può integrare ad altre tecnologie, come pompe di calore e solare termico.

### COMUNICARE I BENEFICI

Lo sviluppo delle pompe di calore nello scenario dell'edilizia italiana e le possibilità offerte dall'integrazione con altre tecnologie potrà incrementare nei prossimi mesi il lavoro di molti installatori. Per fare in modo però che business e volume d'affari crescano, risulta ancora necessaria una maggiore comunicazione alla filiera downstream. Le aziende stanno quindi operando in modo tale da garantire agli installatori tutti gli strumenti necessari a diffondere i benefici apportati da questa tecnologia al cliente finale. Sono cresciuti in questa direzione gli appuntamenti formativi e i roadshow dedicati alle pompe di calore, che oltre a fornire informazioni sullo stato attuale del mercato, offrono ai partecipanti dettagli su tecnologia, installazione e tecniche di vendita di questi dispositivi.

## VETRINA PRODOTTI

### SOLAR ENERGY GROUP POMPA DI CALORE SUPERSOLAR

La pompa di calore SuperSolar, con un coefficiente di prestazione medio annuale superiore a 3.5 e dimensioni ridotte, mira ad assicurare elevata efficienza e semplicità di installazione. Il prodotto non necessita di essere disposto in un apposito locale e nemmeno di un camino o di un serbatoio per combustibile o allacciamenti gas. La facilità d'installazione, il funzionamento silenzioso e la ridotta necessità di manutenzione completano i vantaggi di questo sistema.



### CHAFFOTEAUX ARIANEXT COMPACT

Arianext Compact è la soluzione di Chaffoteaux per il riscaldamento e la produzione di acqua calda sanitaria in pompa di calore. Disponibile in tre diverse potenze e ideale per l'utilizzo in case monofamiliari a basso consumo energetico, il prodotto è stato realizzato con componenti che mirano a offrire silenziosità, flessibilità e risparmio energetico e per garantire all'installatore semplicità in fase di montaggio.



### CLIVET ELFOPACK

ElfoPack è l'unità aeraulica in pompa di calore per le case singole a basso consumo e abitazioni plurifamiliari con impianto decentralizzato. Il prodotto mira a coprire le esigenze di riscaldamento, raffreddamento, produzione di acqua calda sanitaria, ventilazione meccanica con recupero termodinamico, filtrazione elettronica e deumidificazione.



### SUNERG CALOR SPLIT

Calor Split è una pompa di calore a ciclo reversibile per il riscaldamento invernale, climatizzazione estiva e produzione di acqua calda sanitaria. La pompa di calore è composta da due unità: la parte esterna, simile a quella di un comune climatizzatore, e la parte interna, costituita da un apparecchio simile ad una caldaia autonoma. Le due unità sono collegate da linee di rame per il passaggio del fluido (gas) frigorifero. La pompa di calore Calor Split riscalda anche con -20°C esterni, partendo da temperature interne di 2°C senza bisogno di resistenze elettriche aggiuntive. La gamma si compone di 8 unità con potenze in riscaldamento che partono da 7 KW ed arrivano a 23,6 KW, in modo da coprire la maggior parte delle esigenze residenziali.



### LG THERMA V

Therma V di LG è una pompa di calore aria-acqua che fornisce una soluzione integrata per il riscaldamento, la produzione di acqua calda ed il raffreddamento: in estate produce acqua fredda che tramite fan coil o tubazioni radianti installate nel pavimento abbassa la temperatura dei locali. D'inverno, invece, riscalda gli ambienti con radiatori o pavimenti radianti; in ogni stagione fornisce acqua calda sanitaria per tutti gli usi domestici. Progettato per rispondere alle esigenze sia del mercato delle nuove costruzioni sia di quello delle ristrutturazioni, il sistema risulta adatto ad applicazioni residenziali, unifamiliari e plurifamiliari.



### VISSMANN VITOCAL 300-A

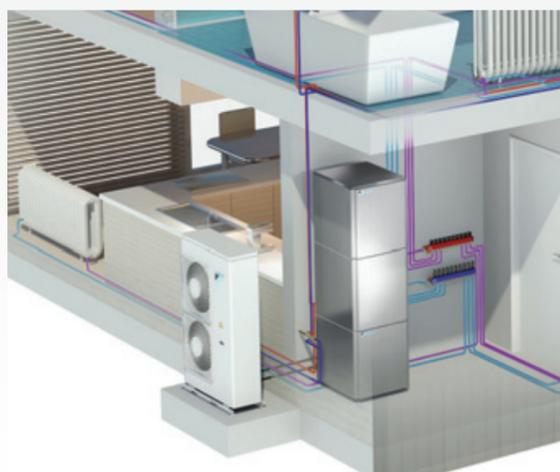
La nuova pompa di calore aria/acqua Vitocal 300-A, con una temperatura di mandata fino a 65°C per la produzione di calore e di acqua calda sanitaria, è ideale per la modernizzazione di abitazioni mono e bifamiliari. Vitocal 300-A mira a garantire elevata efficienza per la lunga durata nel tempo e per gli esigui costi d'esercizio. Il ventilatore radiale a velocità variabile con regolazione del numero di giri, il compressore con funzionamento modulante e la costituzione del prodotto rendono inoltre questa pompa di calore molto silenziosa, con un livello di rumorosità inferiore a 54 dB(A). È inoltre possibile ricorrere al programma di funzionamento notturno ottimizzato, con un ulteriore abbassamento del numero di giri del ventilatore. Grazie infine alla regolazione Vitotronic 200 (tipo WO1C), Vitocal 300-A è già predisposta all'impiego del comando radio, grazie al quale la pompa di calore può essere comodamente gestita a distanza. Sono inoltre integrate funzioni per abbinamento a impianto fotovoltaico o a un generatore di backup.



## VETRINA PRODOTTI

DAIKIN  
HPU COMPACTHITEMP

Il sistema in pompa di calore HPU CompactHitemp è stato sviluppato per produrre acqua calda sanitaria fino a una temperatura di 80° C. Il prodotto mira a garantire una riduzione notevole della spesa per il riscaldamento: fino al 50% in meno rispetto a una vecchia caldaia a metano, al 60% rispetto a una caldaia a gasolio e al 70% rispetto a una caldaia a GPL. In abbinamento a un sistema fotovoltaico il risparmio cresce del 15%.

FLEXIAE  
FLX270

La pompa di calore FLX270 utilizza energia dall'ambiente esterno a temperature comprese tra -10 ° C e +35 ° C, per riscaldare l'acqua in un serbatoio da 270 litri. Il prodotto mira a garantire un risparmio di oltre il 65% sulle bollette di acqua calda rispetto ai sistemi tradizionali. L'installazione risulta semplice e veloce in quanto richiede solamente l'esecuzione di collegamenti elettrici e idraulici.

HERZ  
POMPE DI CALORE  
HERZ

Le pompe di calore Herz vengono progettate e sviluppate con l'obiettivo di garantire elevato comfort nel riscaldamento ambiente, minimo consumo elettrico, ridotti costi di esercizio e silenziosità. L'elemento chiave delle pompe di calore Herz è la centralina T- Control semplice da usare e ricca di funzioni per il controllo della pompa di calore sia in locale tramite i display touch VGA sia in remoto mediante smartphone, tablet e pc.



## TARIFFA LINEARE D1: I CHIARIMENTI DELL'AEEG

## RIPORTIAMO ALCUNE FAQ PUBBLICATE SUL SITO DELL'AEEG IN MERITO ALLA TARIFFA LINEARE D1

**- In cosa la nuova tariffa D1 è diversa dalla mia tariffa attuale?**

Il prezzo dell'energia elettrica per gli utenti domestici italiani è definito sommando tre corrispettivi:

un corrispettivo fisso (definito in centesimi di euro/anno);

un corrispettivo di potenza, proporzionale al valore di potenza impegnata (in centesimi di euro/anno per ogni kW);

un corrispettivo variabile in funzione dei consumi effettivi (in centesimi di euro/kWh).

Le tariffe domestiche attualmente in vigore (chiamate D2 e D3) prevedono che quest'ultima componente variabile abbia un valore crescente con i consumi e risultano quindi "progressive": più consumi, più paghi ogni kWh consumato; i clienti con alti livelli di consumo annuo sono dunque i più penalizzati dall'attuale struttura tariffaria progressiva, con bollette elettriche che crescono più che proporzionalmente all'incremento dei consumi. Al contrario, la tariffa D1 prevede che ogni kWh sia pagato sempre uguale, indipendentemente dal volume di consumo annuo.

**- Mi conviene aderire a questa sperimentazione tariffaria?**

Non sempre. La tariffa D1 risulta infatti più vantaggiosa per chi ha consumi annui elevati (come spesso accade per chi si riscalda con una pompa di calore elettrica) e potrebbe invece indurre una bolletta più alta per chi ha consumi bassi. In generale, la convenienza è senz'altro maggiore per coloro che hanno contratti di fornitura con valori di potenza impegnata superiore a 3 kW. Per coloro che hanno invece una potenza impegnata di 3 kW è necessario compiere una valutazione attenta.

Per approfondire: è necessario ricordare che la sperimentazione tariffaria riguarda solo due delle tre principali componenti della bolletta (al netto di tasse e imposte): servizi di rete e oneri generali. Non ne vengono invece influenzate le spese legate a servizi di vendita, la cui entità è variabile a seconda che ci si trovi in regime di maggior tutela o sul mercato libero.

Solo nel caso di clienti in maggior tutela è possibile stimare valori minimi dei consumi annui che rappresentino soglie di convenienza tra le attuali tariffe e la nuova D1. Dall'analisi di questi abachi è possibile stimare che:

per chi oggi dispone di una pompa di calore allacciata all'unico contatore di casa, con potenza impegnata di 3 kW (tariffa D2), la D1 risulta più conveniente per consumi totali superiori a circa 4.500 kWh/anno;

per chi oggi dispone di una pompa di calore allacciata all'unico contatore di casa, con potenza impegnata superiore a 3 kW (tariffa D3), la D1 risulta più conveniente per consumi totali almeno pari a circa 2.700 kWh/anno;

per chi oggi dispone di una pompa di calore allacciata a un contatore separato (tariffa BTA), la D1 risulta più conveniente sempre, qualunque siano i valori di potenza impegnata e di consumo annuo.

**- Posso accedere alla sperimentazione con qualunque tipo di pompa di calore elettrica?**

Sì, purché il livello di efficienza sia sufficientemente elevato e purché l'entrata in funzione non sia avvenuta prima del 1 gennaio 2008. Non esistono limitazioni inerenti le tecnologie, le sorgenti di calore o i fluidi utilizzati dalla pompa di calore, ma è necessario che essa possieda i requisiti prestazionali minimi di cui all'Allegato H del decreto 19 febbraio 2007 (cioè i requisiti già richiesti per accedere alle detrazioni fiscali del 55%/65%) o, in alternativa, rispetti i criteri di ammissibilità di cui all'Allegato II del decreto 28 dicembre 2012 (quelli già richiesti per accedere al Conto Termico).

**- Per ottenere la tariffa D1 è necessario che in casa mia sia installato un secondo contatore dell'energia elettrica?**

No. Laddove la pompa di calore costituisce l'unico sistema di riscaldamento dell'abitazione di residenza, la tariffa D1 viene applicata alla totalità dei consumi elettrici dell'abitazione e non c'è bisogno di installare alcun contatore dedicato.

Laddove invece la pompa di calore già presente sia allacciata ad un contatore separato, sarà possibile scegliere se applicare la tariffa D1 ai soli consumi della pompa di calore oppure se procedere prima ad una riunificazione dei due contatori e poi applicare la tariffa D1 a tutti i consumi della casa. In tutti i casi è necessario che la pompa di calore sia allacciata ad un contatore elettronico telegestito, correttamente installato e in servizio.

**- A chi mi devo rivolgere per chiedere l'applicazione della tariffa D1?**

La richiesta di adesione deve essere presentata al proprio venditore di energia elettrica. Attenzione però: se siete serviti sulla base di un contratto in regime di maggior tutela (si veda l'indicazione riportata in tal senso sulla prima pagina della bolletta), il vostro venditore è sempre tenuto ad accogliere la vostra richiesta di adesione (comma 4.1 della delibera 205/2014/R/eel);

se invece avete aderito all'offerta di un venditore del mercato libero, è necessario verificare che questo abbia deciso di aderire alla sperimentazione.

**- Come e quando posso presentare richiesta di adesione alla sperimentazione tariffaria?**

La richiesta di adesione può essere presentata a partire dal 1 luglio 2014 ed entro il 31 dicembre 2015, compilando l'apposita modulistica resa disponibile dal proprio venditore di energia elettrica. Attenzione: al modulo di richiesta deve essere allegata anche documentazione tecnica idonea a dimostrare le caratteristiche del proprio sistema di riscaldamento a pompa di calore.

**- Posso aderire alla sperimentazione se presso la mia abitazione è installato un impianto fotovoltaico?**

Certamente. Prima di aderire, suggeriamo tuttavia di compiere un'attenta verifica della convenienza economica, tenendo conto di quale sia l'entità del vostro fabbisogno di energia elettrica che non viene coperto dalla produzione dell'impianto fotovoltaico.

**- Posso aderire alla sperimentazione se la mia abitazione è riscaldata da un sistema combinato composto da pompa di calore elettrica e caldaia?**

Dipende. L'accesso alla sperimentazione non è in generale consentito per sistemi ibridi o combinati (composti da pompa di calore + caldaia). Fanno eccezione i casi in cui, oltre alla pompa di calore, in casa sia presente anche un generatore di calore alternativo utilizzabile solamente per esigenze di emergenza. In tali situazioni, alla richiesta di adesione è necessario allegare anche un'asseverazione predisposta da tecnico abilitato, il cui fac-simile è riportato in Allegato 2 alla determina 9/2014 DIUC.

**- Posso aderire alla sperimentazione se vivo in un condominio dotato di sistema di riscaldamento centralizzato a pompa di calore?**

No. La sperimentazione tariffaria non è applicabile ai condomini, ma solo alle famiglie e quindi, in particolare, a coloro che usano la pompa di calore come unico sistema di riscaldamento individuale della propria abitazione di residenza.

# Hoval, una nuova casa in classe A

**C**ontinuano senza sosta i lavori che nei prossimi mesi daranno vita alla nuova sede di Hoval. L'azienda, che aveva annunciato il trasferimento in occasione dell'ultima Mostra Convegno Expocomfort tenutasi a Milano lo scorso marzo, entro fine anno si sposterà da Grassobbio a Zanica, entrambi paesini in provincia di Bergamo. La scelta del trasferimento ha iniziato a prendere forma nel 2011 in quanto Hoval desiderava ampliare i propri spazi; dopo una lunga ricerca e una valutazione dei differenti costi e benefici, l'azienda ha optato per l'acquisto di un terreno con la possibilità di costruire una sede ex novo che, oltre a trasmettere i valori aziendali, potesse offrire un modello esemplare di come costruire un edificio energeticamente efficiente. Il sito, infatti, che comprenderà 700 metri quadrati di uffici e oltre 1.000 metri quadrati di magazzino, sarà completamente in classe energetica A. L'involucro edilizio, realizzato in legno e alluminio, e l'alto grado di isolamento associati ad un sistema di ventilazione centrale con recupero di calore mirano a creare infatti le condizioni per il raggiungimento di elevati standard energetici e ridotti costi di gestione.

## CENTRALE TERMICA ESPOSITIVA

La centrale termica nel suo cubo di vetro appare come una vetrina e mostra l'intera gamma dei prodotti della società. I prodotti non vengono semplicemente esposti, ma sono mostrati nel loro funzionamento effettivo. La centrale inoltre costituirà, insieme alla Sala Climatica, il centro di formazione Hoval. «La casa rispecchia pienamente le nostre priorità», spiega Davide Herzog, amministratore delegato di Hoval «Un progetto in classe A, in linea con un generale concetto di sostenibilità e responsabilità sociale, caratterizzato da un'elevata efficienza

**ENTRO FINE ANNO L'AZIENDA SI SPOSTERÀ DALLA SEDE DI GRASSOBBIO A ZANICA, ENTRAMBE LOCALITÀ IN PROVINCIA DI BERGAMO. IL NUOVO SITO, REALIZZATO IN CLASSE ENERGETICA A, SARÀ ANCHE UN LABORATORIO PILOTA PER OFFRIRE CONSULENZA A CHI VOGLIA RIQUALIFICARE ENERGETICAMENTE LA PROPRIO INDUSTRIA**

energetica e l'impiego di diverse fonti energetiche. Si richiedeva un'architettura ricercata nel suo minimalismo, che permettesse all'interno di dialogare con l'esterno e che al visitatore trasmettesse un mood particolare, attraverso una sorta di percorso esperienziale. Anche gli ambienti di lavoro dovevano seguire i principi della bioarchitettura e rispettare determinati requisiti».

## UN LABORATORIO PILOTA

La nuova sede diventerà inoltre una sorta di laboratorio pilota per le PMI che decidano di intervenire nei propri stabilimenti migliorando l'efficienza energetica. Sarà la stessa Hoval a offrire consulenza a seguito delle scelte effettuate nella realizzazione della nuova sede.

«Saremo in grado di offrire tutto il nostro supporto alle aziende che ambiscono a ottenere un edificio industriale o amministrativo intervenendo sull'efficienza energetica», continua Herzog. «Lo possiamo fare proprio perché lo abbiamo sperimentato personalmente, riproponendo la collaborazione con un network di professionisti che operano in totale serietà e condivisione di intenti. Lo possiamo e lo vogliamo fare proprio perché siamo convinti di poter fissare in questo senso nuovi standard in ambito industriale, dove puntiamo a creare una sorta di marchio destinato alle aziende in classe A».



## LE OPERE A IMPATTO ZERO

- Struttura acciaio - legno con rivestimento in pannelli sandwich per il magazzino
- Pannelli prefabbricati in legno per l'edificio amministrativo
- Alto grado di isolamento
- Sistema di ventilazione centrale con recupero di calore

## RISPARMIO ENERGETICO

	CASA HOVAL	EDIFICIO TRADIZIONALE
Fabbisogno annuo	24 kWh/mq	68 kWh/mq
Emissioni annue di CO2	4kg/mq	8kg/mq

**SOLEN**  
PROFESSIONAL

SOLUZIONI  
ENERGETICHE  
PROFESSIONALI

impianti solari TERMICI  
impianti solari FOTOVOLTAICI

MADE IN ITALY  
soluzioni ALL INCLUSIVE

www.solen-pro.it

la scelta  
di oggi  
per un futuro  
migliore

## NEWS

## Online il Piano d'azione per l'efficienza energetica '14

Il Piano d'azione per l'efficienza energetica (Paae) 2014, elaborato da Enea e approvato dal Consiglio dei Ministri dopo consultazione pubblica e d'intesa con la Conferenza unificata Stato-Regioni, è on-line sul sito del ministero dello Sviluppo Economico, [www.sviluppoeconomico.gov.it](http://www.sviluppoeconomico.gov.it).

Il Paae, già trasmesso alla Commissione Europea, descrive gli obiettivi di efficienza energetica fissati dall'Italia al 2020, le misure di policy attivate per il loro raggiungimento e i risultati raggiunti al 2012, con il dettaglio dei risparmi negli usi finali di energia attesi al 2020 per singolo settore economico e per principale strumento di promozione dell'efficienza energetica.

Oltre ad illustrare in dettaglio le azioni già in essere ed i recenti provvedimenti volti al loro potenziamento, il Piano descrive le nuove misure introdotte con il decreto di recepimento della direttiva 2012/27/UE, stimando l'impatto atteso in termini di risparmio energetico nell'industria, nei trasporti e nel parco immobiliare pubblico e privato.

Vengono poi illustrate le misure a carattere trasversale, come il regime obbligatorio di efficienza energetica dei certificati bianchi, le detrazioni fiscali per la riqualificazione energetica del parco edilizio e il Conto Termico che, secondo le stime, consentiranno di raggiungere il target obbligatorio di risparmio energetico cumulato negli usi finali al 2020.

**-Ministero dello Sviluppo Economico:  
Piano d'azione per l'efficienza  
energetica 2014**



## SOLON SOLiberty.

La soluzione per l'accumulo energetico in autonomia dalla rete elettrica.

Più indipendenza nei consumi domestici.



## Dall'Unione Europea il Piano verde 2014- 2020 per le PMI

La Commissione europea ha pubblicato il Green action plan 2014-2020, che definisce una serie di obiettivi e azioni che saranno attuati a livello europeo nell'ambito del quadro finanziario pluriennale con l'obiettivo di fornire alle piccole e medie imprese strumenti per trasformare le sfide ambientali in opportunità di business. In particolare verranno attuate misure volte a incrementare l'efficienza delle PMI promuovendo così la loro competitività nonché iniziative a favore dell'accesso ai mercati nazionali e internazionali di prodotti e servizi ecoinnovativi dell'Unione.

L'UE ha presentato anche un piano a favore dei green jobs, con una tabella di marcia per la creazione di nuovi posti di lavoro verdi.

## Solar Decathlon: medaglia d'oro per la casa green "RhOME for denCity"

La casa alimentata al 100% da energia solare "RhOME for denCity", presentata al Solar Decathlon Europe 2014 dal team di ricercatori e studenti dell'Università di Roma Tre guidato dall'architetto Chiara Tonelli, si è aggiudicata il primo posto, battendo altri 19 team provenienti da tutto il mondo. Schneider Electric Italia ha sponsorizzato il team fornendo supporto tecnico e consulenza, e le soluzioni utilizzate per realizzare il quadro elettrico principale, le soluzioni inverter e di controllo per l'energia fotovoltaica, batterie e accumulo, cablaggi e altri accessori della casa. «Consumare meno e in modo più efficiente, migliorare l'efficienza energetica degli edifici riducendone anche l'impatto ambientale sono sfide che Schneider Electric sta affrontando oggi, insieme alla parallela sfida di trasferire le proprie competenze ed esperienze attraverso l'educazione e la formazione», spiega Dario Mangiò, direttore field marketing di Schneider Electric per l'Italia e Centro-Est Europa.

«I nostri complimenti vanno a Team RhOME, che conferma con questa vittoria la capacità tutta italiana di produrre eccellenze nei settori in cui innovazione e sviluppo si incontrano, per costruire un mondo più efficiente e sostenibile per tutti».

- > Copertura del fabbisogno energetico fino al 90%
- > Abbattimento dei costi in bolletta
- > Accesso alla detrazione fiscale
- > Sistema completamente "Made in Italy"
- > Versioni disponibili: DC per nuovi impianti, AC per impianti già esistenti
- > Sistema di stoccaggio energetico con batterie al piombo/gel
- > 4 tipologie di capacità totale: 3,3 kWh, 6,7 kWh, 8,5 kWh, 10 kWh
- > Fino a 6 anni di garanzia sull'efficienza dello storage

## Italia seconda a livello globale per interventi green

**L** Italia ha conquistato il secondo posto a livello mondiale per efficienza energetica. Il merito, secondo l'American Council for an Energy-Efficient Economy, che ha stilato la classifica, va ad una politica sensibile nei confronti delle tematiche energetiche e alla progressiva diffusione della mobilità sostenibile. Il primo posto nella Top Global Energy Efficiency Rankings, giunta quest'anno alla sua seconda edizione, è invece della Germania. In generale, va all'Europa il merito di aver saputo cogliere per prima le opportunità offerte dall'efficienza energetica in termini di abbattimento dei costi nei processi produttivi, nell'edilizia e nei trasporti e di risparmio di risorse naturali.



## Serra nel bresciano dimezza i costi in bolletta grazie alla caldaia a biomassa

**E**nerqos ha sostenuto alcuni interventi di riqualificazione energetica per l'azienda Floricoltura Alberti Agricola di Lonato (Brescia). Il progetto proposto è consistito nell'installazione, in sostituzione di una tradizionale caldaia a combustibile fossile, di una caldaia a biomassa che permetterà di dimezzare i costi di riscaldamento della serra. L'investimento iniziale, di circa 200mila euro, è stato sostenuto interamente da Enerqos. Grazie al meccanismo dei Certificati Bianchi, l'azienda si è fatta carico delle spese: l'utente finale, che non ha dovuto così utilizzare il proprio capitale per effettuare l'investimento, potrà quindi avere un risparmio economico immediato sulla bolletta, aumentando la performance energetica del proprio impianto, senza sostenere alcun esborso finanziario. Enerqos

verrà ripagata con il reale risparmio energetico nel giro di 5 anni; periodo al termine del quale la Floricoltura Alberti Agricola diventerà proprietaria a tutti gli effetti dell'impianto, beneficiando dell'intero risparmio energetico in bolletta. «Il costo dell'energia rappresenta per qualsiasi azienda in Italia la seconda voce di spesa dopo la gestione delle risorse umane», afferma Giorgio Pucci, presidente di Enerqos SpA. «Ecco perché oggi la società si è data il preciso obiettivo di operare nell'efficienza energetica per favorire la competitività delle PMI italiane. L'intervento di riqualificazione energetica è stato promosso e finanziato direttamente al 100% da Enerqos che ha lanciato un'innovativa offerta studiata per il comparto florovivaistico, ortofrutticolo e della serraicoltura».

## Tecno-Lario fornitore dei dispositivi di ricarica per Renault Italia

**A** seguito della collaborazione con Renault Italia e della certificazione dei prodotti RWE al protocollo ZE Ready di Renault, è stato confermato l'accreditamento tecnico dei dispositivi di ricarica RWE/Tecno-Lario al protocollo ZE Ready 1.2 anche presso tutti i concessionari nazionali e la relativa rete commerciale di Renault Italia. Nello specifico Z.E Ready è un marchio depositato da Renault per le infrastrutture installate per la ricarica dei veicoli elettrici della gamma Renault Z.E. "Tecno-Lario ha ottenuto l'accreditamento Z.E Ready 1.2 direttamente da Renault Italia", si legge in una nota dell'azienda, "poiché i dispositivi di ricarica rispettano le specifiche tecniche richieste e i relativi test di conformità e grazie anche al fatto che Tecno-Lario è strutturata con una rete nazionale di partner installatori certificati ZE Ready formati direttamente da RWE". Le specifiche e i test Z.E. Ready ri-

guardano sia le infrastrutture di ricarica che il loro processo di installazione e attestano la compatibilità dei punti di ricarica con i veicoli Renault Z.E., l'interoperabilità con i veicoli di altre marche, le performance e la sicurezza della ricarica dei veicoli elettrici. "Si tratta di un risultato importante", continua la nota, "che mette Tecno-Lario fra le altre quattro grandi case produttrici di infrastrutture di ricarica riconosciute da Renault Italia".



## Reverberi Enetec lancia il modulo per il controllo del flusso luminoso di apparecchi a LED

**R**everberi Enetec amplia la gamma Opera con il nuovo modulo LPLni. Si tratta di un prodotto ricetrasmittente a onde convogliate per controllo, comando, e segnalazione dei parametri dei punti luce a scarica e a LED. Il modulo LPLni, dotato di uscita non isolata Dali (0-10V a richiesta), è stato sviluppato con particolare attenzione alle esigenze di installazione in condizioni di spazio ridotte. La vera novità consiste infatti nel suo essere racchiuso in una custodia isolante con

dimensioni di soli 69x126x37 mm, classe di isolamento 2 e grado di protezione meccanico IP20. Tra le altre caratteristiche del nuovo modulo, la presenza di un relè interno per la gestione on/off del corpo illuminante e il collegamento dei cavi di potenza e controllo attraverso l'utilizzo di terminali a molla. Infine il prodotto mira a gestire diverse tipologie di lampade tra cui, in particolare, lampade a LED con potenze da 150 W e 330 W e alimentatori elettronici con potenza massima 150 W.

Un partner affidabile  
per dare Energia  
alla Tua Casa.



## CORSI DI FORMAZIONE FV

### SMA

24 settembre 2014, Milano

#### Impianti fotovoltaici residenziali e accumulo – Livello II

L'obiettivo del corso è quello di presentare l'evoluzione del mercato fotovoltaico nel 2014 tramite un'analisi dettagliata sugli attuali modelli di sostenibilità economica, quali scambio sul posto, detrazione fiscale e accumulo. Il corso approfondisce anche la normativa in vigore e presenta i sistemi di accumulo SMA. Inoltre, durante il corso è prevista anche la presentazione di alcuni casi pratici di progettazione e dimensionamento di tipici impianti fotovoltaici residenziali, nonché un approfondimento sui sistemi di monitoraggio.

25 settembre, Milano

#### Impianti fotovoltaici commerciali e industriali - Livello II

L'obiettivo del corso è quello di analizzare dal punto di vista tecnico i principali step per la progettazione, il corretto dimensionamento e la predisposizione di sistemi di monitoraggio finalizzati ad ottimizzare il rendimento dell'impianto fotovoltaico, sia con inverter modulari che con inverter centralizzati. Il corso prevede anche l'analisi della legislazione fotovoltaica vigente e alcune simulazioni finanziarie di impianti realizzati in regime di SEU e casi pratici di revamping.

7 ottobre, Milano

#### Corso commerciale - Livello II - Vendita impianti commerciali

Questo corso ha l'obiettivo di fornire una panoramica sulle principali tecniche di vendita, sulla modalità di gestione delle domande e delle obiezioni, sulla psicologia del cliente e le variabili che influenzano le sue scelte, sulla comunicazione verbale e non. Il corso è rivolto ai professionisti del fotovoltaico che, oltre alle conoscenze tecniche, vogliono rinforzare le proprie capacità di vendita.

Per maggiori informazioni: [www.SMA-Italia.com](http://www.SMA-Italia.com)

### MESOS

7 ottobre, Roma

#### Corso avanzato per la gestione, ottimizzazione e revamping degli impianti fotovoltaici installati

Il corso mira a formare operatori esperti, in grado di esercitare il ruolo di gestore degli impianti fotovoltaici. Tutto ciò attraverso un percorso formativo che oltre a curare la parte teorica, pone particolare attenzione all'esercitazione in aula di verifica dei concetti e delle metodiche, con l'apporto della docenza dei migliori esperti di settore in campo nazionale.

8 ottobre, Roma

#### Valutazione delle performance, manutenzione e riparazione degli impianti fotovoltaici installati

L'attività di formazione sarà incentrata sulla gestione e manutenzione degli impianti mediante esercitazioni su un impianto collegato alla rete e funzionante.

Saranno approfondite le casistiche di guasto più ricorrenti e le modalità di risoluzione. L'esercitazione sull'impianto verterà sull'attuazione di tipiche procedure di ricerca guasti.

Verranno illustrate in aula e successivamente svolte su campo, in condizioni reali, le prove, verifiche e misure previste nel collaudo in potenza e in energia mediante strumentazione avanzata (I-V meter, termo camera, wattmetri, solarimetri ecc.). Verrà eseguito sull'impianto un collaudo in energia di breve durata.

Per maggiori informazioni: <http://portalemesos.it/>

### RENER-EUROSATELLITE

Tutti i mesi presso la sede di Sansepolcro (AR), previa prenotazione anticipata.

#### Fotovoltaico base

Il corso ha come obiettivo quello di far comprendere ai tecnici come proporre ai clienti finali un impianto fotovoltaico al fine di ottimizzarne il risparmio energetico.

Oltre alla parte tecnica, progettuale ed installativa, il corso esplora in modo dettagliato il panorama normativo del settore, gli aspetti inerenti la connessione alla rete elettrica e la redditività degli impianti.

#### Fotovoltaico avanzato e manutenzione

Il corso propone un programma che riguarda i nuovi adempimenti normativi nell'ambito della progettazione e dell'installazione, la manutenzione degli impianti fotovoltaici e le applicazioni innovative che ruotano attorno a questa tecnologia.

L'obiettivo è quello di illustrare in maniera esaustiva l'uso di sistemi di accumulo, le pompe di calore, il controllo domotico dei carichi e la mobilità elettrica applicati agli impianti fotovoltaici, sia dal punto di vista tecnico che normativo ed economico.

#### Termotecnica e risparmio energetico

Il corso ha come obiettivo quello di fornire ai partecipanti la capacità di integrare l'impiantistica termotecnica con sistemi di produzione di energia elettrica, al fine di proporre al cliente finale una soluzione integrata di tecnologie innovative che massimizzino il risparmio globale.

#### Patentino F-gas

Tutti gli operatori che eseguono attività di Installazione, manutenzione, riparazione, controllo e recupero in ambito delle

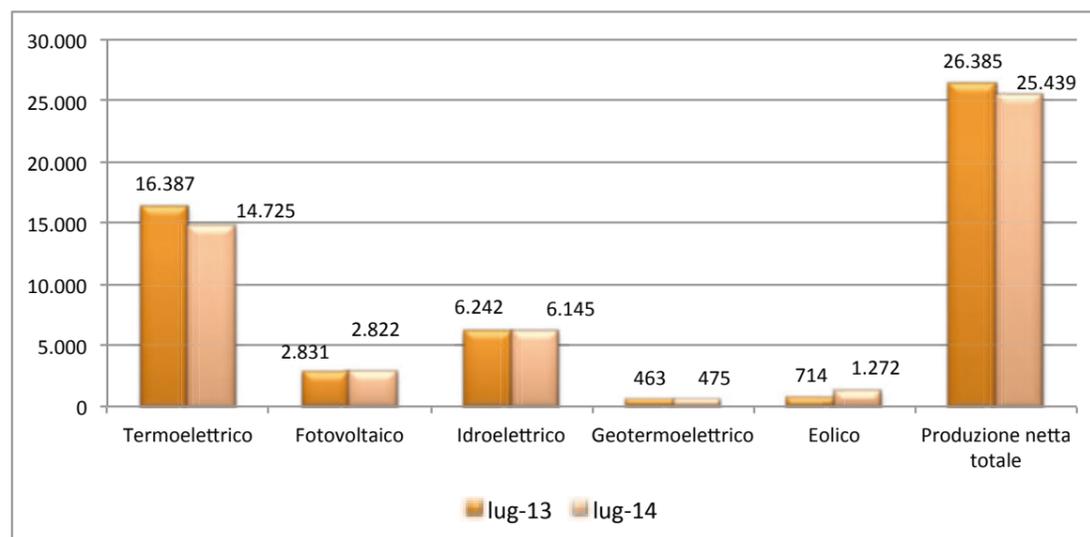
apparecchiature fisse di refrigerazione, condizionamento d'aria e pompe di calore in cui i gas fluorurati sono utilizzati come refrigeranti, sono obbligati a sostenere un esame presso un centro accreditato e successivamente iscriversi al registro telematico.

Il corso ha come obiettivo quello di offrire le conoscenze necessarie per superare l'esame richiesto dalla normativa. Rener-Eurosatellite è centro esame qualificato Kiwa Cermet, riconosciuto da Accredia.

Per maggiori informazioni: [www.rener.it](http://www.rener.it) - [info@rener.it](mailto:info@rener.it) - Tel. 0575.720101

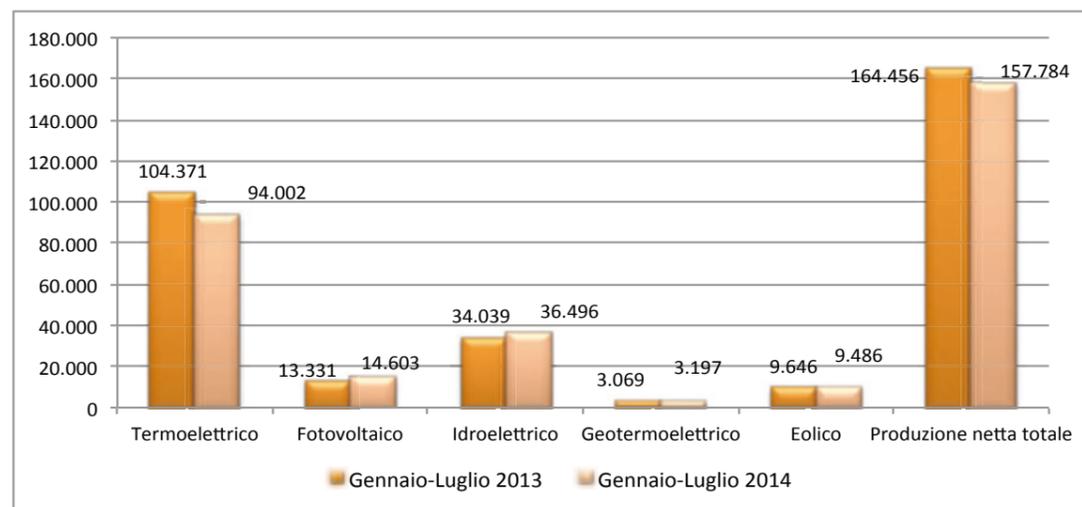
## Numeri e trend aggiornamento al 30 luglio 2014

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



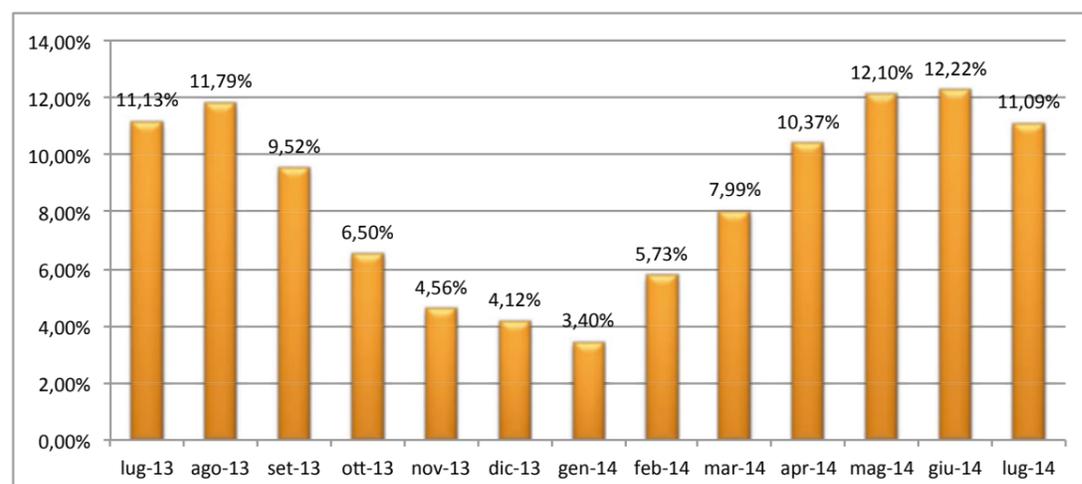
FONTE: TERNA

## PRODUZIONE NETTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA IN GWH (2013-2014)



FONTE: TERNA

## PESO DEL FOTOVOLTAICO SULLA PRODUZIONE NETTA NAZIONALE



FONTE: TERNA

# SOLAREXPO

NUOVA LOCATION + NUOVI FORMAT E STRUMENTI = NUOVE OPPORTUNITÀ



MICO  
FIERA MILANO  
CONGRESSI

8 > 10 APRILE 2015



**SOLAREXPO**

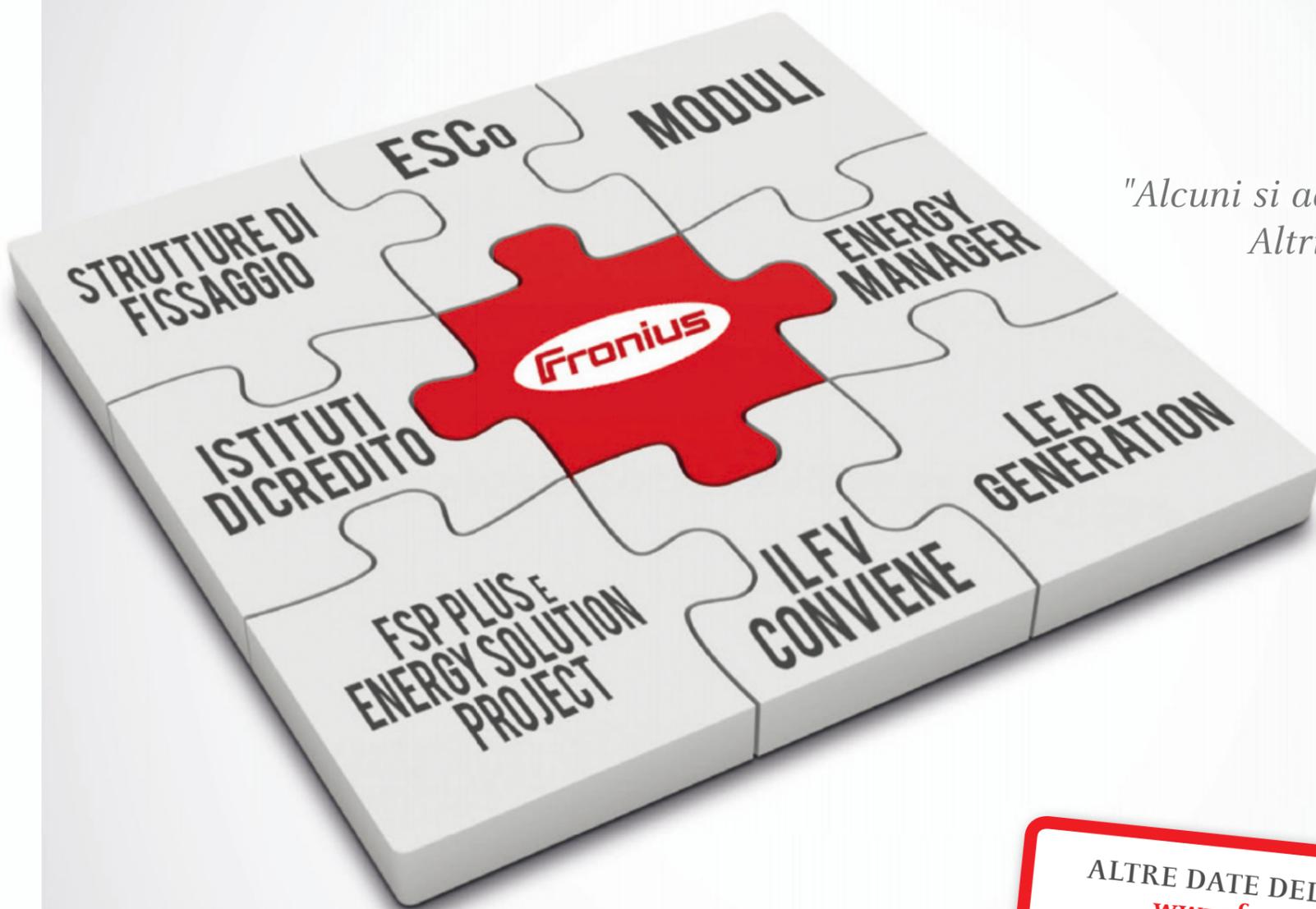
**THE  
INNOVATION  
CLOUD**

MOSTRA E CONVEGNO INTERNAZIONALE  
rinnovabili | tecnologie di rete | e-mobility | efficienza

# FOTOVOLTAICO IN EVOLUZIONE

Insieme si può.

**Soluzioni e azioni per trasformare  
l'energia solare in nuove opportunità di vendita!**



*"Alcuni si adattano alla realtà.  
Altri la creano."*

ALTRE DATE DEL TOUR PRESTO IN ARRIVO!  
[www.fotovoltaicoinevoluzione.it](http://www.fotovoltaicoinevoluzione.it)

18 Settembre  
**PERUGIA**

25 Settembre  
**NAPOLI**

2 Ottobre  
**CAGLIARI**

Visita [WWW.FOTOVOLTAICOINEVOLUZIONE.IT](http://WWW.FOTOVOLTAICOINEVOLUZIONE.IT)  
per registrarti gratuitamente all'evento



INSERISCI  
NOME E MAIL



COMPLETA  
LA REGISTRAZIONE



CONTROLLA  
LA TUA MAIL



SHIFTING THE LIMITS



facebook.com/FroniusItalia



@FroniusItSolare