

SOLARE^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



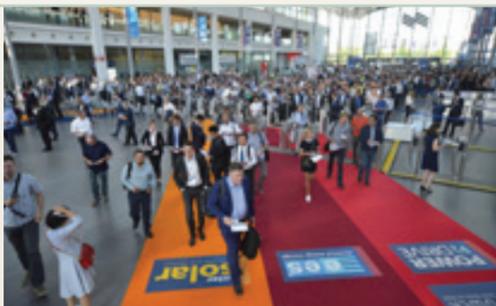
PRIMO PIANO / PAG. 22



DECRETO RILANCIO: RISCHI E OPPORTUNITÀ PER IL FV

Publicato in Gazzetta Ufficiale a metà maggio, il testo introduce la detrazione del 110% a cui in alcuni casi possono accedere anche impianti fotovoltaici e storage. Torna inoltre la possibilità di cedere il credito, questa volta senza i limiti della precedente versione. Tanti gli aspetti positivi. Ma non mancano i dubbi.

VIRTUAL SHOWROOM / PAG. 30



COSA AVREMMO VISTO A INTERSOLAR

L'emergenza sanitaria Covid-19 ha bloccato e rimandato diversi appuntamenti fieristici, tra cui Intersolar Europe, che avrebbe dovuto svolgersi a Monaco di Baviera dal 17 al 19 giugno 2020. In attesa dell'edizione 2021, ecco le più importanti novità di prodotto, servizi e iniziative che gli espositori avrebbero presentato in occasione della kermesse.

MERCATO / PAG. 42



MODULI: UN PARCO DA RINNOVARE

Crescono le attività di sostituzione e ammodernamento delle installazioni fotovoltaiche presenti in Italia. L'industria continua a investire e innovare per rispondere alla domanda di interventi di revamping e repowering con prodotti ad hoc e con servizi dedicati a installatori e clienti finali. Ne sono dimostrazione le molteplici opere effettuate nel 2019. Eccone alcune.

VERSO NUOVE LEADERSHIP CON IL MONOCRISTALLINO

INTERVISTA A FRANCESCO EMMOLO,
COUNTRY MANAGER ITALIA DI LONGI SOLAR

COSÌ RIPARTE IL FV ITALIANO

IL 25 MAGGIO SOLAREB2B HA TENUTO UNA TAVOLA ROTONDA ONLINE CON QUATTRO ESPERTI DEL SETTORE PER FARE IL PUNTO SULLA RIPARTENZA DEL SOLARE DOPO LA FINE DEL LOCKDOWN, ANCHE ALLA LUCE DEL DECRETO RILANCIO. ECCO I RISULTATI (E IL VIDEO INTEGRALE DELL'EVENTO).

SULLA STRADA DEI WEBINAR

ANCHE PER LA SECONDA METÀ DELL'ANNO DIVERSI PRODUTTORI E DISTRIBUTORI HANNO CONFERMATO UNA SERIE DI APPUNTAMENTI FORMATIVI ONLINE. NORMATIVE E NOVITÀ DI PRODOTTO SARANNO ANCORA I TEMI PIÙ TRATTATI.

CONTINUA IL DIALOGO ASSOCIAZIONI-GOVERNO

ITALIA SOLARE E ANIE RINNOVABILI SI SONO CONFRONTATE SPESSO CON LE ISTITUZIONI PER SUGGERIRE AZIONI VOLTE ALLA SALVAGUARDIA E AL RILANCIO DEL SOLARE E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA. COMUNITÀ ENERGETICHE, DETRAZIONI, DECRETO FER E REVAMPING TRA GLI ARGOMENTI.



PYLONTECH

PIENA AFFIDABILITÀ E DISPONIBILITÀ

GAMMA BATTERIE RACK PER ARMADI 19 POLLICI

US2000



Batteria bassa tensione LFP
di capacità 2,4 kWh

H48050



Batteria alta tensione LFP
di capacità 2,4 kWh

US3000



Batteria bassa tensione LFP
di capacità 3,55 kWh

H48074



Batteria alta tensione LFP
di capacità 3,55 kWh

NUOVA GAMMA BATTERIE IMPILABILI

Force L1

Force L2



Batterie bassa tensione LFP
con moduli da 3,55 kWh cad.

Force H1

Force H2



Batterie alta tensione LFP
con moduli da 3,55 kWh cad.

Energy Srl
Sede legale:
Piazza Manifattura, 1
38068, Rovereto TN
Tel. +39 0464 350812 - Fax +39 0464 350512



www.energysynt.com
info@energysynt.com

Energy Srl
Sede operativa/Magazzino:
Via Seconda Strada, 26
30030, Z.I. Loc. Galta di Vigonovo (VE)
Tel. +39 049 2701296 - Fax +39 049 8599098



energy

SYNTHESIS OF EFFICIENCY

The FIMER logo is a dark blue rectangle with the word "FIMER" in white, bold, uppercase letters.

Conta su di noi per un futuro solare

A worker in a white hard hat and an orange safety vest with reflective stripes is walking away from the camera on a dirt path. To the right, a large solar panel is visible. In the background, a vast solar farm stretches across a dry, hilly landscape, leading towards a city skyline with several tall skyscrapers under a bright, clear sky.

Abbiamo una delle più ampie gamme di inverter fotovoltaici sul mercato e come player globale, offriamo ai nostri clienti una rete di assistenza dedicata. La nostra partnership con voi, ci spinge ad evolvere e a continuare a fornirvi la tecnologia e i servizi su cui potrete contare negli anni a venire. Se volete sapere cosa ci riserverà il domani, contate su di noi per un futuro solare.

fimer.com

Operation & Maintenance
Revamping e Repowering
Engineering
EPC



**Una nuova
RIGENERAZIONE**
per il tuo
**IMPIANTO
FOTOVOLTAICO**

L'esperienza pluriennale nella costruzione di impianti fotovoltaici, con oltre **270 MWp** realizzati con diversi modelli di inverter e con strutture fisse e tracker, assicura un know how idoneo a qualsiasi attività di O&M nel campo del fotovoltaico. Siamo radicati nel sud Italia con un portfolio di circa **150 MWp** di impianti in manutenzione.

Il tuo impianto fotovoltaico è obsoleto o non produce abbastanza?
Vuoi **migliorarne le prestazioni?**

Attraverso un check-up definiamo gli interventi da realizzare.



DECRETO RILANCIO, SI NO FORSE... ORA PERÒ PRIORITÀ AL LAVORO

DI DAVIDE BARTESAGHI

Già alla vigilia della pubblicazione del Decreto Rilancio il mercato si era spaccato in due tra chi applaudiva il Governo e l'introduzione della detrazione fiscale del 110% anche per il fotovoltaico con cessione del credito d'imposta e chi invece lo considerava una disgrazia, foriera di danni e problemi.

Via via che venivano chiariti i singoli aspetti del decreto, la spaccatura si rafforzava e sembrava confermare ciascuno nella propria idea.

E si tratta di una spaccatura che, vista dal nostro punto di osservazione, tocca tutto il mercato e ogni anello della filiera: gli operatori dell'industria hanno opinioni diverse tra loro; i distributori altrettanto; gli installatori anche.

Senza scendere troppo nei particolari, il motivo di questo contrasto si può riassumere così.

Da una parte il Decreto Rilancio rende ancora più conveniente il fotovoltaico e apre una nuova fetta di mercato, porta clientela nuova, e aggancia il solare a quegli interventi di riqualificazione energetica che rappresentano una perfetta sinergia con il nostro mondo. A questo si aggiungono i benefici della cessione del credito, finalmente corretta in modo che non rimanga sulle spalle dell'installatore ma possa essere ceduta ad altri soggetti dotati di capienza fiscale o addirittura alle banche.

Dall'altra parte c'è chi sostiene che il primo effetto del Decreto è stato quello di bloccare il mercato (ovviamente si parla di quel pezzo di mercato a cui fa riferimento il Decreto) e dopo mesi di lockdown non ce n'era proprio bisogno; si lamenta poi il fatto che se passa il concetto che il fotovoltaico conviene perché è gratis, sarà difficile proporlo sul libero mercato. E in questo modo ne risulterebbe mortificata anche la detrazione del 50% che abbinata alla cessione del credito sarebbe uno stimolo più che sufficiente per la clientela. Ognuna delle due posizioni evidentemente si arricchisce di motivazioni e sfumature che qui non possiamo approfondire.

Di questa spaccatura ne abbiamo avuto conferma diretta non solo nei normali contatti con chi nel mercato opera, ma anche in un webinar organizzato da SolareB2B di cui riferiamo nelle pagine più avanti. Vi suggeriamo anche una lettura dei commenti che ci hanno lasciato i partecipanti, che offrono l'esatta immagine di questa divergenza di vedute.

C'è però una cosa che accomuna i sostenitori e gli oppositori dei contenuti del decreto: è il mercato. Che si pensi in un modo o nell'altro, ora è tempo di mettersi all'opera, rompere gli indugi e cercare di operare al meglio all'interno di un quadro normativo rispetto al quale si può fare ben poco (a sollecitare interventi migliorativi ci hanno pensato giustamente le associazioni, che hanno fatto un ottimo lavoro di interlocuzione con il ministero competente).

Ciascuno elabori la propria strategia, mettendo al centro della proposta commerciale la detrazione del 110% in abbinamento agli interventi "trainanti" previsti dal Decreto oppure rivolgendosi a quell'enorme fetta di clientela che resterà inevitabilmente esclusa dai benefici della legge. O facendo entrambe le cose. La cosa peggiore in questo momento è restare fermi. Dopo la fine del lockdown le quote di mercato sono più liquide e questo è il momento, per chi ne ha le capacità, di accelerare e rafforzarsi.

DETRAZIONI AL 110% PER FV E STORAGE: RISCHI E OPPORTUNITÀ

A maggio è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il decreto rilancio, accolto con favore soprattutto per le opportunità di spinta a solare, accumuli e riqualificazione del parco degli edifici esistenti. Intanto però il mercato dei piccoli impianti si è fermato. Torna la cessione del credito in una nuova versione migliorata che coinvolge anche le banche

PAG. 22

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 6

NEWS PAG. 15

COVER STORY

Verso nuove leadership con il monocristallino
 Intervista a Francesco Emmolo PAG. 20

WEBINAR / TAVOLA ROTONDA

Emergenza Covid-19 e Bonus 110%: quale ripartenza per il FV? PAG. 26

VIRTUAL SHOWROOM

Intersolar: ecco quello che avremmo visto PAG. 30

MERCATO

Moduli: è tempo di revamping PAG. 42

ATTUALITÀ

SolareB2B cresce su LinkedIn PAG. 53

Formazione: Avanti con i webinar PAG. 54

O&M e revamping degli impianti FV trainano le ricerche di personale PAG. 68

CONTRIBUTI

Comunità energetiche: 7 osservazioni da Italia solare e Legambiente PAG. 63

Anie Rinnovabili: ecco alcune proposte per rilanciare le FER PAG. 64

CASE HISTORY

Nuova vita per una pensilina FV in Conto Energia PAG. 66

Il revamping dei moduli evita 50mila euro di perdite PAG. 67

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Exe Solar cambia volto e rilancia il suo impegno nel settore fotovoltaico PAG. 69

Torri: una vision coraggiosa, sostenuta da una cultura aziendale forte PAG. 70

L'anima green di Veneta Cucine PAG. 71

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

News PAG. 72

NUMERI E TREND

PAG. 75

DATI & PREVISIONI

PAG. 76

CRONOLOGIA ARTICOLI

PAG. 78




Efficienza del 21,3%

120 celle IBC half-cut



GIUGNO 2020

Direttore responsabile
 Davide Bartesaghi
 bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
 Marco Arosio
 arosio@solareb2b.it

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

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

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

Impaginazione grafica:
 Ivan Iannacci

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

Solare B2B: periodico mensile Anno XI - n.6 - giugno 2020
 Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010.
 Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003
 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano -
 L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali
 in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli
 abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In
 base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno
 essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a
 Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso
 in redazione il 27 maggio 2020

EDITORIALE FARLASTRADA

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

Energia Italia
Soluzioni per l'Indipendenza Energetica

Scopriamo insieme le opportunità dell'**Ecobonus 2020** per il fotovoltaico.

Riparti con noi in 3 mosse vincenti.

1 Scegli le nuove tecnologie 2020 sul nostro shop **ENERGY Technology**

shop.energiaitalia.info

Il modo più comodo e veloce per richiedere una quotazione **H24!**



Energia Italia il tuo distributore di fiducia per:
FOTOVOLTAICO, CLIMATIZZAZIONE, SISTEMI DI ACCUMULO,
SOLARE TERMICO, SCALDACQUA A POMPA DI CALORE, E-MOBILITY

2 Chiedi una consulenza ai nostri **ENERGY Specialist**



commerciale@energiaitalia.info 0923 1885440 centralino

3 Aggiornati con la nostra formazione on line **ENERGY Webinar**

Raddoppiano gli appuntamenti settimanali a stretto contatto con i costruttori.



scopri tutto su <http://energiaitalia.info/Pagina/Formazione/>

PERSONE&PERCORSI

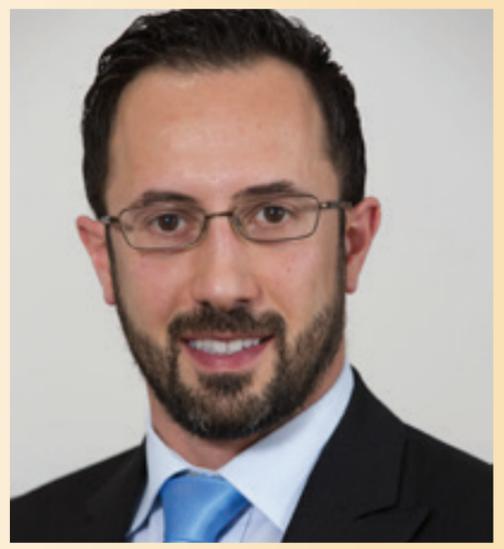


GIORGIA DOLZANI È IL NUOVO SENIOR MARKETING MANAGER EMEA DI GOODWE

Giorgia Dolzani entra in GoodWe come senior marketing manager Emea. Giorgia si inserisce nel team europeo di GoodWe dopo diversi anni di esperienza nel settore solare presso Ingeteam ed Elettronica Santerno. Giorgia contribuirà, assieme a tutto il team, allo sviluppo di mercato dell'azienda nel settore utility-scale. «GoodWe è un multinazionale produttore di inverter fotovoltaici, con sedi commerciali in tutto il mondo. Data la forte espansione dell'azienda è per me un onore entrare a far parte di questo grande gruppo», spiega Giorgia Dolzani.

WATTKRAFT: AD ANDREA ROVERA LA CARICA DI SALES DIRECTOR

Andrea Rovera è il nuovo sales director di Wattkraft. Laureato in ingegneria presso l'Università degli Studi di Genova, Rovera, 40 anni, vanta una lunga esperienza nel fotovoltaico e ha lavorato per alcune tra le più importanti aziende del settore dal 2006, tra cui Schüco International Italia, Enfinity, Trina Solar e Kiwa. In Wattkraft arriva dopo un incarico di circa due anni in Talesun, dove ha ricoperto il ruolo di responsabile del mercato europeo sud orientale. Da dicembre 2019 Rovera fa inoltre parte del Consiglio Direttivo di Italia Solare, associazione in cui è membro di diversi gruppi di lavoro tra cui Relazioni Istituzionali per lo sviluppo della legislazione nazionale del settore energia.



TERNA: STEFANO DONNARUMMA NOMINATO AMMINISTRATORE DELEGATO E DIRETTORE GENERALE

Il consiglio di amministrazione di Terna ha nominato all'unanimità Stefano Antonio Donnarumma come amministratore delegato e direttore generale della società. Donnarumma si è appena dimesso dalla carica di consigliere di amministrazione e amministratore delegato di Acea. A Stefano Antonio Donnarumma sono stati conferiti tutti i poteri per l'amministrazione della società, a eccezione di quelli diversamente attribuiti dalla normativa applicabile, dallo statuto o mantenuti dal consiglio nell'ambito delle proprie competenze.



GLOBAL SOLAR FUND: UGO SOLERI È IL NUOVO CEO PER L'ITALIA



Global Solar Fund, azienda che opera nel settore del fotovoltaico e fa capo a un fondo di investimento con sede in Lussemburgo, ha nominato Ugo Soleri nuovo Chief executive officer in Italia. Soleri diventa così responsabile di tutte le operazioni del Gruppo in Italia. Soleri è un dottore commercialista oltre che un manager dalla comprovata esperienza nella gestione aziendale. Nella sua trentennale carriera ha ricoperto incarichi di rilievo in primarie realtà anche dal calibro internazionale. È approdato in Global Solar Fund nel 2014 in qualità di Chief financial officer.

SCEGLI IL MEGLIO PER IL TUO LAVORO



- Tubi - Raccordi - Flange
- Valvole - Saracinesche - Misurazioni
- Controllo - Pompe - Serbatoi
- Paratoie fluviali - Acquedotto
- Irrigazione - Piscine - Trattamento acque
- Condizionamento - Riscaldamento
- Antincendio - Enologia - Vapore
- Gas - Ceramiche - Rubinetterie
- Vasche - Box doccia - Scaldabagni
- Accessori bagno - Wellness
- Articoli per disabili - Caldaie - Radiatori
- Condizionatori - Fumisteria - Pannelli solari
- Edilizia - Lavorazione ferro per C.A.
- Coperture grecate - Pannelli coibentati
- Rivestimenti di facciate - Solai metallici
- Lattonomie e Accessori

da  **idrocentro**
troverai tutta la merce
che ti occorre
in pronta consegna!



CONSEGNA EXPRESS
Servizio di consegna
in tutta Italia
24 ore
Isole in 48 ore




 **idrocentro**

Numero Verde 800 577385
email: uffcomm@idrocentro.com
info, orari e indirizzi su: www.idrocentro.com

SCANNERIZZA IL QR CODE
E VISITA IL NOSTRO SITO





RESIDENTIAL
ENERGY
STORAGE
OLUTION

STORAGE

as a

OLUTION



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - MAGGIO 2020

NEL 2019 IN ITALIA 17.357 INTERVENTI DI REVAMPING SU IMPIANTI FV INCENTIVATI (-4%)

IL 94% DELLE MODIFICHE HA RIGUARDATO COMPONENTI, TRA CUI INVERTER (57%) E MODULI (20%) IN TESTA



Lo scorso anno in Italia sono stati effettuati 17.357 interventi di revamping su impianti fotovoltaici in Conto Energia, dato in lieve calo rispetto alle 18.110 operazioni del 2018 (-4%). A questo numero vanno poi sommate 425 comunicazioni di potenziamento non incentivato. È quanto emerge dal Rapporto Attività del GSE, secondo cui lo scorso anno il 94% delle modifiche ha riguardato la sostituzione dei componenti, con inverter in testa (57%), moduli (20%), altri componenti (9%) e contatori (8%). Sono ancora una volta gli impianti in regime di 2° e 4° Conto Energia a coprire la fetta più importante degli interventi di revamping effettuati (81% complessivi), e in particolare la taglia di potenza compresa tra 3 e 20 kWp e tra 20 e 200 kWp.

LE AZIENDE FV STIMANO UN CALO DEGLI ORDINI A LIVELLO GLOBALE

SECONDO QUANTO EMERGE DA UN SONDAGGIO DI GLOBAL SOLAR COUNCIL CONDOTTO IN 60 PAESI DEL MONDO, PER I PROSSIMI QUATTRO MESI IL 79,5% DEL CAMPIONE INTERVISTATO PREVEDE UN CALO DEGLI ORDINI, LA METÀ INVECE SI PREPARA A UNA FLESSIONE DI ALMENO IL 40%

La maggior parte degli installatori fotovoltaici a livello globale si aspetta un calo delle attività, soprattutto a causa di difficoltà nella catena di approvvigionamento. È quanto emerso da un webinar organizzato dal Global Solar Council, in occasione del quale si sono discusse le prospettive per il futuro dell'industria fotovoltaica e la sua attuale condizione. Al webinar hanno partecipato l'Agenzia internazionale per le energie rinnovabili (Irena), Italia Solare, SolarPower Europe e l'Associazione asiatica dell'industria fotovoltaica (Apvia). Il Global Solar Council nelle scorse settimane ha intervistato diverse centinaia di aziende del settore solare in oltre 60 Paesi in tutto il mondo per capire come sono state colpite dall'emergenza Covid-19 e per avere un quadro su come i governi e le istituzioni dovrebbero rispondere e sostenere il settore fotovoltaico. Il Global Solar Council ha rilevato che il 72,1% degli intervistati ha riportato un calo degli ordini rispetto al periodo pre-emergenza, con 6 su 10 che affermano di aver registrato un calo fino al 50%, 3 su 10 che riportano un calo del 50%-90% e 1 su 10 che dice che gli ordini sono stati cancellati. Guardando ai prossimi quattro mesi, il 79,5% di tutti gli intervistati prevede un calo degli ordini e la metà di questi si prepara a un calo del 40% o più.

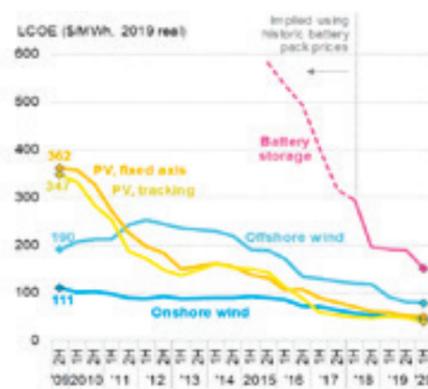
FV ANCORA PIÙ COMPETITIVO: LCOE IN CALO DEL 4%

DALLA SECONDA METÀ DEL 2019, IL COSTO LIVELLATO DELL'ENERGIA DA SOLARE HA TOCCATO I 50 DOLLARI AL MWH

L'energia prodotta da fotovoltaico ed eolico onshore è molto più economica rispetto a quella prodotta da centrali convenzionali per almeno due terzi della popolazione mondiale. Lo riporta Bloomberg New Energy Finance, secondo cui a partire dalla seconda metà del 2019 il costo livellato dell'energia (Lcoe) è diminuito in media del 9% e del 4% rispettivamente per eolico e fotovoltaico, con valori di 44 e 50 dollari al MWh. Crolla anche il valore dei sistemi di storage, con un valore di 150 dollari al MWh, circa la metà rispetto al dato di due anni fa. In Cina, attualmente il Lcoe del fotovoltaico è di 38 dollari al MWh, in calo del 9% rispetto alla seconda metà del 2019. Oggi il costo del solare di nuova costruzione nel Paese è quasi alla pari con il costo di esercizio delle centrali elettriche a carbone (35 dollari al MWh).

A livello globale, invece, il centro di ricerca stima che alcuni grandi progetti fotovoltaici finanziati negli ultimi sei mesi e che sorgeranno in Australia, Cina, Cile e Stati Uniti, saranno in grado di spingere il Lcoe sotto i 30 dollari al MWh, con valori compresi tra i 23 e i 29 dollari per MWh.

LCOE a livello globale nel 2019 per tecnologia



FONTE: BLOOMBERG NEW ENERGY FINANCE

Scegli un sistema
100% riciclabile
per immagazzinare e gestire
la tua energia rinnovabile!

FIAMM
Your World, Our Energy

info.standby@fiamm.com
www.fiamm.com

IL GSE PRESENTA IL "RAPPORTO ATTIVITÀ 2019"

LO SCORSO ANNO IL GESTORE DEI SERVIZI ENERGETICI HA STANZIATO 14,8 MILIARDI DI EURO A SUPPORTO DELLA SOSTENIBILITÀ, DI CUI 11,4 MILIARDI PER GLI INCENTIVI NELL'ENERGIA ELETTRICA PRODotta DA FER

A inizio maggio il GSE ha presentato il "Rapporto attività 2019". Dal report emerge come nel 2019 il valore delle risorse gestite dal Gestore per la promozione della sostenibilità abbia raggiunto i 14,8 miliardi di euro, di cui 11,4 miliardi per l'incentivazione dell'energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili, 1,3 miliardi per l'efficienza energetica e le rinnovabili termiche, 800 milioni di euro relativi ai biocarburanti e 1,3 miliardi riconducibili ai proventi derivanti dalle aste di CO2 nell'ambito del meccanismo europeo Emission Trading Scheme (ETS).

Per quanto riguarda gli incentivi alle rinnovabili elettriche, i costi sostenuti dal GSE si sono attestati sui 12,9 miliardi di euro, in calo rispetto ai 13,4 miliardi di euro del 2018 (per la minor produzione idroelettrica e la scadenza degli incentivi di alcuni impianti). Tali costi sono stati in parte compensati dai ricavi provenienti dalla vendita dell'energia elettrica ritirata dagli impianti incentivati: nel 2019 il GSE ha venduto sul mercato elettrico 28,6 TWh, pari a un ricavo di 1,5 miliardi di euro.

Grazie al sostegno alla green economy, l'Italia nel 2019 ha prodotto oltre 3 kWh su 10 con le fonti rinnovabili (circa 115 TWh di energia elettrica da FER) e 10,7 Mtep (tonnellate equivalenti petrolio) di energia termica. Numeri che hanno consentito al Paese di superare, per il sesto anno consecutivo, l'obiettivo europeo al 2020, fissato al 17%. Nel 2019, infatti, l'energia prodotta da FER in Italia ha coperto il 18% dei consumi totali di energia elettrica, termica e nei trasporti.

Per quanto riguarda il fotovoltaico, nel corso del 2019 è stata gestita l'erogazione degli incentivi ai 549.212 impianti (17.569 MW) ammessi ai diversi Conti Energia: l'incentivazione dei 20,6 TWh di energia prodotta (+ 0,76 TWh rispetto al 2018) ha comportato un costo di 5,9 miliardi di euro, circa 200 milioni di euro in più rispetto al 2018.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per sfogliare o scaricare il "Rapporto attività 2019" del GSE



EMERGENZA SANITARIA E FV: IN ITALIA PESANTE CALO DEGLI ORDINI

DALL'ULTIMA INDAGINE CONDOTTA DA ITALIA SOLARE EMERGE COME IL 32% DEGLI INTERVISTATI ABBIA REGISTRATO UNA CONTRAZIONE DELL'ATTIVITÀ TRA IL 75 E IL 100%, MENTRE IL 40% TRA IL 25 E IL 74%



L'emergenza sanitaria generata dalla pandemia da Covid-19 ha determinato un importante calo degli ordini per chi opera nel settore fotovoltaico. Il 32% degli intervistati ha registrato una contrazione dell'attività tra il 75 e il 100%, mentre il 40% tra il 25 e il 74% e il restante 29% dice che la contrazione degli ordini è arrivata fino a un quarto del valore rispetto all'anno precedente. È quanto emerge da una indagine che Italia Solare ha condotto a due mesi di distanza dalla prima: un aggiornamento per verificare quanto il periodo prolungato di lockdown ha influito sul settore fotovoltaico e quali sono le previsioni per il resto dell'anno. All'indagine hanno partecipato circa 500 operatori del settore: installatori di impianti fotovoltaici, progettisti, distributori, produttori di materiali, EPC, operatori O&M e sviluppatori di impianti.

La previsione complessiva dell'andamento del business per questo 2020 rimane critica anche se, rispetto al sondaggio di marzo, indica una riduzione della proporzione di coloro che si vedono gli ordini quasi azzerati: il 70% degli intervistati dice che avrà un calo delle commesse tra il 25 e il 75%, mentre cala la percentuale (5,2%) di chi prevede una contrazione del proprio business di oltre il 75%. La situazione, come evidente, ha messo in difficoltà le aziende e 1 su 5 degli operatori intervistati ha detto che la propria azienda rischia la chiusura o il fallimento. Per quanto riguarda l'impatto sui dipendenti il 72% afferma che ci sarà una riduzione fino al 25% del numero degli occupati, mentre il 16% prevede una contrazione fino al 50%, il restante 12% stima una riduzione tra il 50 e il 100% dei propri lavoratori.



PERCHÉ SCEGLIERE SUN BALLAST



Velocità di
installazione



Vasta gamma
di inclinazione



Servizio tecnico di
consulenza gratuita



Resistenza
al vento

Novità 2020

ZAVORRA 10°.L PER MODULI DA 2M

- Permette la posa in verticale di moduli da 2m
- Rispetta i punti d'appoggio e fissaggio indicati dai produttori dei PF
- Garantita tenuta al vento e distribuzione dei carichi in copertura

SISTEMA CONNECT A VELA 5°

- Massima potenza in minor spazio
- Basso carico strutturale
- Elevata tenuta al entocertificata
- Bassa incidenza dei costi di trasporto
- Costo KW drasticamente abbattuto
- Velocissimo da montare



www.sunballast.it



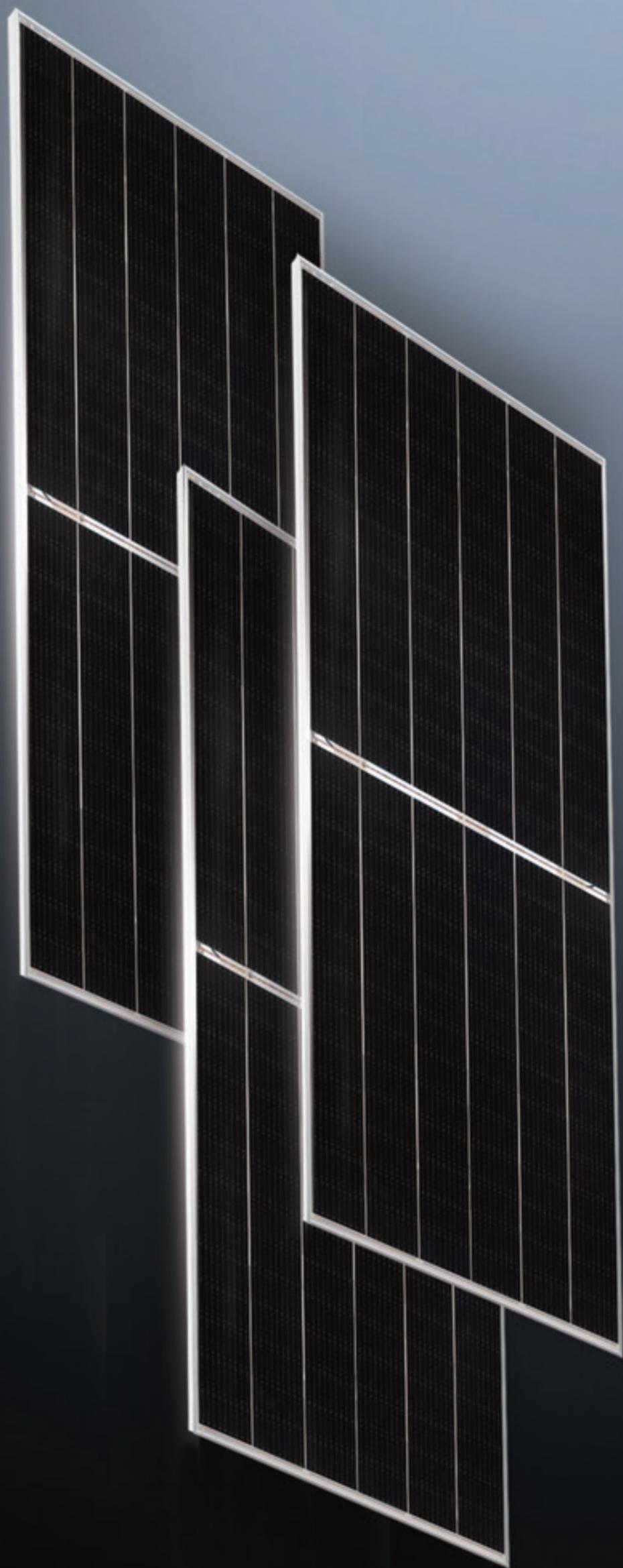
info@sunballast.com



+39 0522 960926



BASIC SRL Via della Costituzione, 26 42028 Poviglio (RE)



TIGER

italy@

PER Pro - 580W

Rethink Power

SOCO 2020



The Solar Conference DIGITAL EDITION 16 GIUGNO 2020

LIVE STREAM / NUOVI
PRODOTTI / PV-PLAYERS
TECNOLOGIE / CLIMA
PRODUTTORI / POLITICA
INTERVENTI DEGLI
ESPERTI / NEW WORK //

Bring the solar people together!

Iscriviti ora alla Solar Conference SOCO 2020 – l'evento online dell'industria fotovoltaica in cui incontrare i maggiori produttori, conoscere tutte le ultime novità tecnologiche e discutere insieme sui temi più interessanti del mercato.

Scopri tutto su SOCO e registrati ora
www.solar-conference.com



Presentato da K2 Systems GmbH

Connect

Meet

Exchange



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - GIUGNO 2020

POWERDIS AVVIA LO SVILUPPO DI 500 MW DI IMPIANTI FV IN ITALIA

LE INSTALLAZIONI SORGERANNO IN BASILICATA, PUGLIA, SICILIA, SARDEGNA E LAZIO

Powerdis ha annunciato il proprio ingresso nel mercato italiano del fotovoltaico attraverso il quale inizierà lo sviluppo di un portafoglio di progetti in Basilicata, Puglia, Sicilia, Sardegna e Lazio per un totale di 500 MW e con un obiettivo di investimento di 1 GW entro il 2023.

Lazienda, che appartiene al gruppo spagnolo Soltec Power Holdings, continua così la propria espansione a livello internazionale tesa ad aumentare l'attuale pipeline di progetti che, tra Italia e Brasile, superano i 2 GW.

«L'Italia rappresenta una grande opportunità strategica per l'azienda in termini di crescita e sviluppo internazionale, essendo questo uno dei mercati con il maggior potenziale in Europa per il settore fotovoltaico» ha dichiarato Roberto Capuozzo, country manager di Powerdis in Italia. «Siamo fiduciosi che Powerdis sarà una delle aziende leader nella transizione verso un'economia a zero emissioni».



RISULTATI FINANZIARI

SOLAREEDGE: NEL PRIMO TRIMESTRE 2020 RICAVI A +59%



Nel primo trimestre del 2020, SolarEdge ha registrato ricavi per 431,2 milioni di dollari, in crescita del 3% rispetto al trimestre precedente (418,2 milioni di dollari) e del 59% rispetto allo stesso periodo del 2019 (271,9 milioni di dollari).

Record per i ricavi relativi al business solare che sono arrivati a quota 407,6 milioni di dollari, in crescita del 5% rispetto al trimestre precedente (389 milioni di dollari) e del 61% rispetto al 1Q del 2019 (253,1 milioni di dollari). SolarEdge ha anche fornito le prime stime relative al secondo trimestre del 2020, tenendo conto che l'impatto senza precedenti dell'epidemia da Covid-19 rende difficile fare previsioni per i mesi prossimi. Le stime rese note considerano l'impatto ipotetico della

pandemia Covid-19 e delle relative misure sanitarie adottate dalla società.

Alla luce di queste considerazioni, le entrate dovrebbero attestarsi tra i 305 e i 335 milioni di dollari mentre il margine lordo dovrebbe essere tra il 30% e il 32%. Le entrate relative al business solare dovrebbero essere tra i 285 e i 315 milioni e il margine lordo riferito a questo business dovrebbe essere tra il 32% e il 34%.

RIELLO ELETTRONICA: NEL 2019 FATTURATO A 300 MILIONI DI EURO (+7%)

Riello Elettronica ha chiuso il bilancio consolidato 2019 superando il traguardo di 300 milioni di euro di fatturato, in crescita di oltre il +7% rispetto ai 280 milioni del 2018, con un utile netto di 23,7 milioni (+11%). In valore assoluto, l'incremento di fatturato registrato nel 2019 è stato di 20 milioni di euro, in linea con il trend di sviluppo conseguito da Riello Elettronica negli ultimi cinque anni. Il valore della produzione è cresciuto dai 284 milioni del 2018 ai 310 milioni di euro del 2019 (+9%). Numeri in aumento anche sul fronte dell'occupazione, dove il personale medio impiegato nell'esercizio 2019 è stato pari a 1.150 unità, con un incremento del +4% rispetto al 2018. Il Gruppo oggi conta trenta società controllate in Europa (Italia, UK, Francia, Germania, Spagna, Polonia, Romania, Belgio e Olanda), Asia (India, Cina, Singapore ed Emirati), Australia e in America, oltre a una presenza capillare in 85 Paesi del mondo. Nel 2019 la quota di export ha rappresentato più dell'80% del fatturato totale.



COENERGIA DISTRIBUISCE IN ITALIA I SISTEMI DI ACCUMULO TESLA POWERWALL

L'AZIENDA FORNIRÀ SU TUTTO IL TERRITORIO ITALIANO GLI ACCUMULI CON BATTERIE AGLI IONI DI LITIO SVILUPPATI PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA RESIDENZIALE E COMMERCIALE

Tesla ha firmato un accordo con Coenergia per la fornitura del suo sistema di accumulo su tutto il territorio italiano. In questo modo Tesla intende garantire una distribuzione più capillare e organizzata dei propri prodotti, nell'ottica di effettuare un ulteriore passo avanti nella penetrazione nel mercato italiano delle batterie di accumulo ad uso domestico. Tesla Powerwall è il nome del sistema di accumulo con batteria agli ioni di litio CA di Tesla, studiato per l'impiego in ambienti residenziali o commerciali di dimensioni ridotte. L'interfaccia elettrica dell'unità Tesla Powerwall facilita il collegamento in qualsiasi abitazione o edificio e l'innovativo design compatto è stato realizzato per facilitare l'installazione. «La velocità operativa e disponibilità di prodotto hanno sempre più caratterizzato la crescita di Coenergia nel mercato italiano rendendo il fattore prezzo un dettaglio sempre meno importante al cospetto della sicurezza e qualità del servizio» ha dichiarato Giulio Arletti amministratore delegato di Coenergia. «L'accordo con Tesla non fa altro che gratificare il duro lavoro svolto sul campo dai nostri 50 e oltre collaboratori che ogni giorno investono energie tempo e professionalità per il fine nobile di contribuire ad una transizione energetica sempre più necessaria e utile alle comunità».



SMA: NEL 1Q DEL 2020 VENDUTI 4,4 GW DI INVERTER (+144%)



Nel primo trimestre del 2020 SMA Solar Technology ha venduto inverter fotovoltaici per 4,4 GW, con una crescita del 144% rispetto agli 1,8 GW registrati nel 1Q del 2019. Le vendite sono cresciute del 72% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente passando da 168 milioni di euro a 288 milioni di euro.

Da gennaio a marzo 2020 l'Ebitda è ammontata a 12 milioni di euro, in forte crescita rispetto al 1Q 2019 quando si attestò a 1 milione di euro. Questa crescita è il risultato di un importante business negli USA e del trend positivo registrato in Europa. Anche gli ordini merceologici infatti hanno segnato risultati positivi in tutti i segmenti nei primi tre mesi del 2020. L'utile netto è in pareggio (era a -11 milioni di euro il 1Q del 2019) mentre la cassa ammonta a 243 milioni di euro (303 milioni di euro il 31 dicembre 2019). SMA continua quindi ad avere una struttura di bilancio solida.

Nonostante l'attuale emergenza sanitaria, il consiglio di amministrazione di SMA conferma le sue prospettive per l'anno fiscale 2020 pubblicate lo scorso 7 febbraio. Secondo queste stime, le vendite dovrebbero crescere fino a una quota intorno a 1,1 miliardi di euro. Tutto ciò grazie non solo al buon posizionamento di SMA sul mercato ma anche al lavoro di riduzione costi implementato dal consiglio di amministrazione aziendale. In questo contesto ci si aspetta anche una crescita dell'Ebitda fino a una quota compresa tra i 50 milioni e gli 80 milioni di euro.

500W + alta potenza con 21% di efficienza superiore Modulo Vertex Multi-busbar




- BOS inferiore e rendimenti superiori
- Cella Grande 210 mm, Design a triplo taglio
- Multi busbar e compatta tecnologia di interconnessione



www.trinasolar.com



novotegra: il sistema di montaggio sicuro, flessibile e facile da montare

Resistenza, flessibilità e sicurezza rendono novotegra la soluzione ideale per applicazioni su ogni tipologia di tetto. Grazie alla robustezza dei materiali, il sistema è resistente anche in condizioni meteorologiche sfavorevoli o forti carichi di neve e vento. Il nostro software Solar Planit (www.solar-planit.it) consente inoltre di calcolare ed ottenere gratuitamente una configurazione ottimale dell'installazione di un impianto FV col sistema novotegra, secondo gli standard delle normative Eurocode.



Inquadra il QR Code per scoprire la nuova sezione del sito di BayWa r.e. dedicata a novotegra

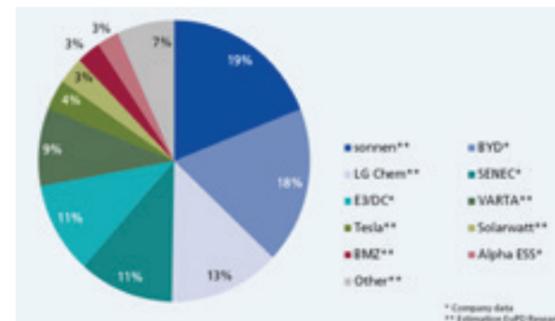


NEL 2019 IN EUROPA INSTALLATI 90MILA SISTEMI DI STORAGE

SONNEN È ANCORA LEADER CON UNA MARKET SHARE DEL 19%

Lo scorso anno in Europa sono stati installati 90mila sistemi di storage, con una crescita di circa il 33% rispetto al 2018. Lo riporta lo studio annuale di EuPD Research "Global PV Installer Monitor 2019/2020", secondo cui la Germania ha detenuto ancora una volta la fetta più importante delle vendite, seguita da Austria e Svizzera, Spagna e Italia. Sulla base dei risultati, che riflettono la visione di circa 900 tra produttori, installatori fotovoltaici e clienti finali, emerge come Sonnen sia il primo player in Europa per quanto riguarda le vendite di sistemi di storage, con una market share del 19%. Segue BYD (18%) e LG Chem (13%). I due produttori tedeschi Senec ed E3/DC completano la top 5 con una quota di mercato dell'11% ciascuno. Nonostante la concorrenza nel mercato dello storage sia in forte crescita, negli ultimi anni le posizioni più importanti della classifica sono sempre state occupate all'incirca dagli stessi player.

Market shares for residential storage systems, 2019 in Europe



Fonte: EUPD RESEARCH

COVID E MERCATO

IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA DI FRONTE ALLA SFIDA DELLA CRISI SANITARIA. QUAL È LA SITUAZIONE OGGI? CHE COSA CI ASPETTA DOPO? LA PAROLA AI PROTAGONISTI

FRANCESCO EMMOLO,
country manager di **Longi Solar Italia**

"Ripartenza veloce della produzione e delle consegne di moduli a livello globale. Ma nel 2020 il nuovo installato potrebbe registrare un calo del 20%. In Italia è il momento di accelerare"

Inquadra il QR Code e guarda il video



AVERALDO FARRI, direttore della divisione Innovation di **Zucchetti Centro Sistemi**

"In Italia c'è voglia di fotovoltaico, il mercato ripartirà, anche se con gradualità. E lo farà meglio se ci sarà meno burocrazia"

Inquadra il QR Code e guarda il video



NICOLETTA GOZO, coordinatrice progetto Lumiere&Pell e progetto SmartItaly Goal di **Enea**

"È il momento della resilienza digitale: ora puntare sulle smart city e sull'innovazione negli interventi di riqualificazione energetica"

Inquadra il QR Code e guarda il video



ALTRI INTERVENTI SONO DISPONIBILI NELLA SEZIONE VIDEO DEL SITO DI SOLAREB2B



DA FUTURASUN LA NUOVA SERIE DI MODULI SILK PRO CON POTENZA FINO A 375 WATT



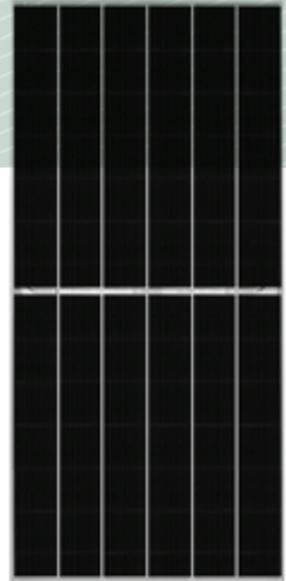
Silk Pro è la nuova linea di moduli monocristallini ad alta efficienza di FuturaSun. I pannelli, con celle multi-busbar half-cut, sono disponibili con 120 celle, per una potenza da 355 a 375 Watt, e nella loro versione più grande da 144 celle (435-455 Watt). I moduli hanno dimensioni simili ai classici pannelli da 60 celle ed inoltre si contraddistinguono non solo per il buon coefficiente termico ma anche per rese superiori in caso di ombreggiamenti o sporco presenti sulla superficie del modulo, garantite grazie alle due sezioni indipendenti.

JINKOSOLAR LANCIA IL MODULO FV TIGER PRO DA 580 WP PER IMPIANTI UTILITY SCALE

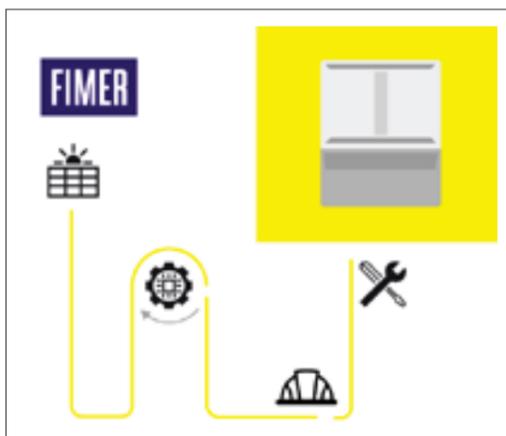
JinkoSolar ha presentato un nuovo pannello fotovoltaico della serie Tiger Pro, pensato per impianti utility scale. La versione da 72 celle ha una potenza massima di 530 Wp mentre quella da 78 celle raggiunge i 580 Wp. Entrambe le versioni sono disponibili sia mono sia bifacciali.

“Rispetto alla generazione precedente, la serie Tiger Pro ha una migliore efficienza di temperatura, un ridotto livello di degradazione e un Voc ottimizzato. Inoltre questa nuova serie offre una gamma di pannelli adattabili a svariati inverter e sistemi di tracciamento, a garanzia del miglior Lcoe”, si legge in una nota dell'azienda.

I pannelli Tiger Pro mirano a ridurre sensibilmente tempo e costo di installazione, a sfruttare meno componenti BOS e meno superficie, sono compatibili con diversi inverter e sistemi di montaggio e garantiscono la produzione energetica per oltre 25 anni.



FIMER PROMUOVE LA SOSTITUZIONE DEGLI INVERTER



Con l'approssimarsi della scadenza della garanzia decennale sugli inverter fotovoltaici installati, Fimer lancia una campagna di sostituzione rivolta a tutti i gestori che hanno l'esigenza di rinnovare gli inverter per garantire la piena efficienza degli impianti fino alla scadenza degli incentivi. La proposta dell'azienda riguarda tutti gli inverter di stringa PVI-10.0/PVI 12.5 ex-Power-One Aurora con garanzia ancora attiva, che potranno essere sostituiti con i modelli più evoluti della stessa serie. In concreto, la campagna revamping di Fimer offre ai clienti un corrispettivo economico per la sostituzione degli inverter e la possibilità di estendere la garanzia di fabbrica dei nuovi dispositivi fino a 10 anni, a condizioni economiche vantaggiose.

L'orgoglio della Famiglia Solar-Log Base



Adattabile, funzionale ed economico: Solar-Log Base.

Solar-Log Base è il nuovo standard per il monitoraggio fotovoltaico, gestione dell'energia a 360° e su misura per le tue esigenze.

La nostra soluzione - il tuo punto di forza

- Facile installazione plug and play
- Comunicazione garantita grazie a numerose interfacce
- Funzioni espandibili tramite licenze software
- Funzionamento secondo i Performance Management Standard sia per grandi che piccoli impianti
- Monitoraggio integrato ed automatico per la verifica della comunicazione
- Compatibile con la maggior parte dei componenti elettrici sul mercato



Speciale
Superbonus 110%



Fotovoltaico a 360° con cessione del credito

- ✓ Moduli FV SENECSolar
- ✓ Accumulo ibrido SENECHome V3
- ✓ Soluzione energetica SENECloud
- ✓ Ricarica elettrica SENEWallbox

SENEC ti offre un pacchetto FV completo con cessione del credito.

Per saperne di più, inquadra il QR code e fissa un appuntamento telefonico con il nostro reparto commerciale.



SENEC



#NEWS

SOLARE B2B - GIUGNO 2020

ENERGY SRL LANCIA IN ITALIA LA NUOVA GENERAZIONE DI INVERTER IBRIDI TRIFASE SOLAX X3 HYBRID

Energy srl propone alla distribuzione specialista in Italia la nuova generazione di inverter ibridi trifase Solax X3 Hybrid, con potenze da 5 a 100 kW. Oltre alle dotazioni dei modelli precedenti, tra cui il monitoraggio Solax Cloud incluso e gratuito e il Meter Eastron a inserzione diretta o con TA esterni, il dispositivo si presenta oggi con nuovi cablaggi semplificati per una rapida installazione ed è arricchito da un pacchetto di funzioni e accessori per far fronte a tutte le casistiche di installazione.

Sono alcuni esempi il funzionamento in parallelo fino a 10 unità anche in caso di blackout, la doppia porta LAN per connessione cablata sia alla rete sia ai gateway per comunità energetiche, come lo Snocu di Regalgrid, e infine il raggio di copertura Wifi triplicato.

Il dispositivo è già certificato, presso TUV in Italia, CEI 021 e CEI 016 edizione 2019, ed è compatibile al 100% con le nuove batterie Solax Triple Power Lito LFP e con tutti i modelli di batterie Pylontech ad alta tensione.



K2 SYSTEMS: IL 30 GIUGNO LA CONFERENZA DIGITALE SOCO 2020 SU TREND E PRODOTTI PER IL FV



Il 30 giugno K2 Systems ospiterà l'evento Soco 2020, una conferenza digitale sul mondo del solare con i contributi dei maggiori esperti del settore. "L'idea è stata quella di creare un evento digitale in sostituzione della fiera Intersolar", si legge in una nota dell'azienda. Diversi produttori leader del mercato fotovoltaico saranno connessi per comunicare con tutti i partecipanti e allo stesso tempo sarà presente una piattaforma con presentazioni e discussioni tra gli esperti sui temi più interessanti del momento. I partner che parteciperanno sono SMA, SolarEdge, Fronius, GoodWe, Trina Solar, Axitec, EnBW, Solar Cluster e Solar Power Europe. La piattaforma multimediale Soco fornirà inoltre ai visitatori una prima panoramica esclusiva dei nuovi prodotti di K2 Systems. L'incontro digitale si svolgerà in varie sessioni e in diverse lingue direttamente sul sito www.solar-conference.com, sul quale è possibile registrarsi e consultare il programma preliminare degli eventi.

Per maggiori informazioni visita il sito dell'evento



ARRIVA SMA 360°: L'APP PER LA GESTIONE E IL MONITORAGGIO DEGLI IMPIANTI FV

SMA ha sviluppato SMA 360°, un'app dedicata a installatori e tecnici specializzati del fotovoltaico, in grado di unire simulazione, progettazione, messa in servizio, monitoraggio dell'impianto e l'invio di notifiche automatiche in caso di guasto.

Nello specifico, i principali servizi offerti dall'app sono: la simulazione sul posto, compreso calcolatore integrato dell'energia per la progettazione ottimale di nuovi impianti; la messa in servizio digitale tramite scansione di QR Code per un rapido avvio della produzione di energia; i dati aggiornati sui rendimenti e i raffronti fra gli impianti dal portale Sunny Portal di SMA, sempre direttamente visualizzabili sullo smartphone o tablet; l'analisi di errori e guasti e istruzioni per la riparazione, con una chiara rappresentazione grafica; l'accesso alla documentazione dell'impianto, sia online sia offline.

Oltre a rispondere alle esigenze di maggior controllo e semplificazione nella gestione di un impianto, l'app SMA 360° è in grado di connettere l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico ad altre tecnologie, come ad esempio, i sistemi di riscaldamento e raffreddamento, la ventilazione, la mobilità elettrica e lo storage. «Con la digitalizzazione del settore energetico stiamo ora entrando nel futuro dell'energia» spiega Valerio Natalizia, regional manager South Europe di SMA. «Il fotovoltaico ha un ruolo centrale, se si considera che può essere a pieno titolo considerata la fonte di energia economicamente più vantaggiosa e di rapida adozione. Per sfruttarne appieno il potenziale, dobbiamo collegare il fotovoltaico a soluzioni di accumulo, mobilità elettrica e altri settori, integrandoli in un sistema complessivo». L'app è già disponibile gratuitamente negli app store iOS e Android.





GRAZIE ALL'ACCORDO CON EGO ENERGY LE SONNEN BATTERIE FORNISCONO SERVIZI DI RETE IN ITALIA



Da oggi anche in Italia i sistemi di accumulo Sonnen installati forniscono attivamente servizi di stabilizzazione della rete elettrica nazionale. Protagoniste sono le prime SonnenBatterie integrate nelle unità virtuali aggregate miste (Uvam) gestite da EGO Energy. Le SonnenBatterie e le unità di produzione e consumo aggregate da EGO, dislocate in diverse regioni italiane, realizzano una centrale elettrica virtuale con oltre 140 MW di potenza modulabile. La partnership tra Sonnen ed EGO era già stata siglata nel giugno 2019. L'elemento chiave dell'accordo è la SonnenCommunity, comunità costituita dall'insieme di tutti i proprietari di una SonnenBatterie potenzialmente interconnessi tra loro in una grande batteria virtuale che, oltre a fornire energia ai propri utenti, da oggi è pronta a fornire preziosi servizi di bilanciamento alla rete elettrica. A loro volta clienti Sonnen, grazie al servizio SonnenFlat 1500, possono beneficiare di un bonus di 1.500 kWh di componente energia all'anno riconosciuto direttamente in bolletta, senza limiti mensili, per coprire i consumi residui, non coperti dall'energia autoprodotta.

DA SOLARLOG E SUNGROW FIERE VIRTUALI PER FAR CONOSCERE LE NOVITÀ

A seguito della cancellazione di Intersolar 2020, la società tedesca Solare Datensysteme ha ideato una fiera virtuale che rimarrà accessibile tra l'11 maggio e il 3 luglio. Durante questa kermesse multimediale gli utenti potranno visitare virtualmente gli stand e conoscere diverse innovazioni tra le quali il nuovo portale Solar-Log WEB Enerest 4. Oltre a diversi webinar, sono previsti meeting con speaker d'eccezione. Dal 15 al 19 giugno, invece, Sungrow organizza lo Smart Energy Virtual Show, una sorta di vetrina virtuale che avrà luogo nelle stesse date in cui avrebbe dovuto svolgersi Intersolar Europe 2020. Durante queste cinque giornate digitali sarà possibile visionare l'intero portfolio prodotti dell'azienda e incontrare esponenti del mercato. Più in particolare sarà possibile fare un tour virtuale a 360 gradi dello stand Sungrow, ma anche prendere visione delle innovazioni in campo fotovoltaico per applicazioni residenziali, commerciali e utility scale. Sarà inoltre possibile presenziare a incontri formativi o fissare meeting privati e prender parte a conferenze con professionisti del settore. In più gli utenti online avranno la possibilità di visitare virtualmente lo stabilimento Sungrow che si estende per 30.000 metri quadrati. Da ultimo sarà possibile vincere quotidianamente dei premi a seguito di estrazioni.

SOLARWATT PRESENTA IL SISTEMA DI ACCUMULO MYRESERVE 25

Il sistema di accumulo MyReserve 25 di Solarwatt è disponibile per il mercato italiano. L'azienda offre un sistema più performante rispetto al modello precedente, ma a prezzo invariato.

La grande modularità, con una capacità di accumulo da 2,4 a 72 kWh, e la flessibilità di installazione (il sistema può lavorare con inverter sia monofase sia trifase da 3 a 25 kW) sono due aspetti che permettono agli installatori di trovare sempre il corretto dimensionamento.

Il sistema MyReserve 25 mira a garantire performance di alta qualità: la capacità delle batterie è di 2,4 kWh, scaricabili al 100%. L'unità di controllo migliora inoltre le prestazioni. Infine, il sistema di accumulo MyReserve 25 sarà compatibile e certificato con tutta la gamma degli inverter Fronius, partner di Solarwatt, e nel corso dell'anno sarà compatibile anche con altri inverter.



da oltre
10 ANNI
QUADRI
ELETTRICI

- ✓ Realizzati con componenti di marche primarie Made in Italy
- ✓ Precablati, pronti per l'installazione
- ✓ Certificati secondo la norma CEI EN61439 1/2 e CEI 021/CEI 016 con TEST REPORT cassetta prova relè
- ✓ **SPEDIZIONE RAPIDA E GRATUITA IN TUTTA ITALIA**
- ✓ Assistenza tecnica specializzata pre/post vendita



- Quadri elettrici a progetto
- Quadri elettrici di distribuzione terminale (di serie)
- Quadri elettrici di interfaccia - fotovoltaico
- Quadri elettrici per impianti off-grid/stand alone ad isola
- Quadri elettrici di campo - fotovoltaico
- Quadri elettrici di comando e controllo

Member of CISQ Federation



Costruttori Qualificati Opere Pubbliche

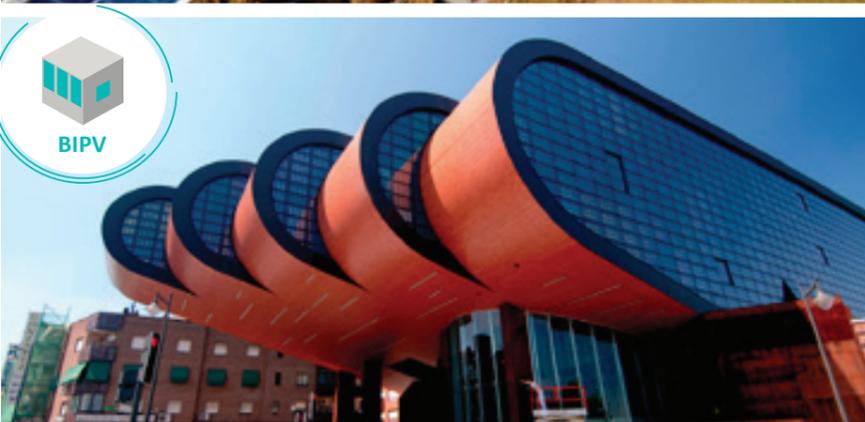
www.secsun.it



SECSUN Srl Unipersonale
C.da Grotta Formica
70022 Altamura (Ba)
Tel. 080.9675815
info@secsun.it

seguici su:





ROOFTOP

GROUND MOUNTED

TRACKER

BIPV

STORAGE



Progettazione e procurement

Costruzione e messa in esercizio

Servizi O&M

Gestione della catena di approvvigionamento

Engineering, Procurement & Construction

voltalia

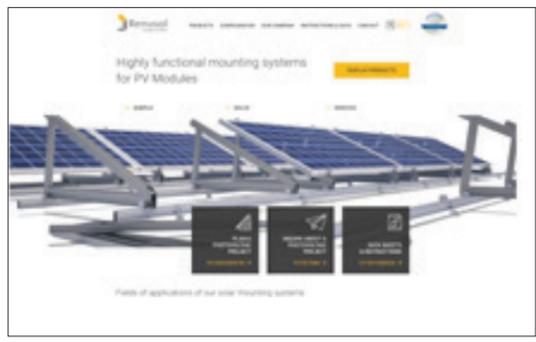
T.39 02 89095269 | solar.it@voltalia.com
www.voltalia.com

#NEWS

SOLARE B2B - GIUGNO 2020

RENUSOL: NUOVO SITO WEB E CONFIGURATORE PER PROGETTARE IMPIANTI FV

Renusol ha rinnovato il proprio sito web dotandolo di un nuovo layout e del PV Configurator 3.0, un programma finalizzato a semplificare la progettazione degli impianti fotovoltaici. Con questa piattaforma online rinnovata l'azienda ha voluto migliorare a livello digitale sia il servizio offerto alla propria clientela per la pianificazione delle installazioni solari sia la presentazione della propria gamma di prodotti. Inoltre Renusol ha realizzato anche una versione spagnola e olandese del sito, oltre a quelle già esistenti in lingua tedesca, inglese e francese. Il nuovo sito web offre una panoramica dei singoli sistemi di montaggio prodotti per ogni tipologia di tetto e di copertura. All'interno della home page del nuovo sito l'utente può accedere a PV Configurator 3.0, nonché a tutte le schede tecniche e le istruzioni di assemblaggio. Infine, nelle varie sezioni del portale, Renusol fornisce i propri contatti per richieste di progettazioni e consulenza tecnica.



MEMODO ATTIVA L'ONLINE SHOP CHE RIVENDE SISTEMI DI ACCUMULO



È stato inaugurato l'online shop in lingua italiana di Memodo, che dal 2013 si occupa di rivendere soluzioni di accumulo di energia in Europa. La società è attiva in Italia dal 2017 ma fino ad ora non aveva un web shop in italiano. In Germania oltre 2.000 installatori collaborano con Memodo, che quest'anno fornirà oltre 10.000 unità ai partner di tutta Europa. Memodo utilizza società di trasporto affidabili per spedire la merce dal magazzino di Monaco di Baviera, concede limiti di credito e fornisce

supporto tecnico agli acquirenti. Oltre a prodotti fotovoltaici Memodo offre webinar, referenti sul territorio e, non appena la crisi del Coronavirus sarà finita, è prevista l'organizzazione di un roadshow in Italia dove la società conta di aprire un magazzino centrale per poter consegnare ancora più velocemente in tutte le sedi.



ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2020

AZIENDA	CONTENUTI E LINK
Fronius	Revamping: l'ambito normativo
Fronius	"Protezioni da sovratensione negli impianti fotovoltaici secondo la nuova norma CEI 0-27"
Baywa r.e.	"La nuova app SMA 360" per i professionisti del fotovoltaico
Meteocontrol	"L'impatto del Covid-19 sulla produzione dell'energia solare nel mercato italiano"
Senec	Talk show "Energicamente Sostenibile"
Fronius	Revamping: dettagli tecnici e soluzioni Fronius
Huawei	FusionSolar workshops - Academy Program
Fronius	"Fronius GEN24 Plus: caratteristiche tecniche, progettazione e funzioni integrate"
Elfor	Energy Srl, sistemi di accumulo Zero CO2
Fronius	Presentazione del nuovo programma Fronius System Partner
Fronius	Sos tool
Fronius	Fronius Workshop - Errori frequenti: cosa significano e come evitarli
Fronius	"Come aumentare autoconsumo ed autonomia con la soluzione di accumulo Fronius"
Fronius	Fronius Workshop - Procedura di aggiornamento firmware
Huawei	FusionSolar workshops - Academy Program
Baywa r.e.	"Solar-Log: ottimizzare il consumo d'energia"
Mennekes	eMobility Start

DA SOLAREEDGE NUOVI OTTIMIZZATORI PER IMPIANTI RESIDENZIALI E UTILITY SCALE



SolarEdge sta espandendo il proprio portafoglio di ottimizzatori di potenza per impianti fotovoltaici di taglie residenziale e commerciale. La gamma potenziata, specificamente progettata per aumentare flessibilità e redditività dell'installazione, è disponibile per ordini in Italia. In particolare, in riferimento al settore utility, SolarEdge presenta il nuovo ottimizzatore di potenza M1600 multi-ingressi per installazioni a terra che migliora la scalabilità economica dell'elettronica di potenza a livello di modulo (Mlpe). Il nuovo ottimizzatore di potenza ha due inseguitori MPP, collegabili a quattro moduli posizionati su due file. LM1600 riduce i tempi di installazione dimezzando la quantità di ottimizzatori di potenza richiesti, senza compromettere il livello di ottimizzazione. Questo nuovo ottimizzatore di potenza supporta stringhe più lunghe, fino a 17 kW, riduce il cablaggio e i costi complessivi BOS. SolarEdge presenta inoltre il nuovo ottimizzatore P950 per moduli ad alta potenza o bifacciali che rende disponibile l'ottimizzazione in CC per un maggior numero di installazioni supportando il collegamento di due moduli ad alta potenza fino a 950 W totali o due moduli bifacciali. Inoltre, consente una maggiore flessibilità di progettazione grazie a una maggiore potenza per stringa fino a 17,95 kW. Infine, una soluzione economica per connessioni in serie è il nuovo ottimizzatore di potenza P801 per moduli a 72 celle che consente il collegamento di due moduli da 72 celle con potenza fino a 800 W totali.

Per consultare il calendario in continuo aggiornamento inquadra il QR CODE



DATA	LOCALITÀ
08/06/20	online
09/06/20	online
10/06/20	Milano
11/06/20	online
11/06/20	online
11/06/20	online
12/06/20	online
15/06/20	online
16/06/20	online
17/06/20	online
17/06/20	Milano
17/06/20	online
17/06/20	Verona

IL GSE CHIUDE LE INIZIATIVE SOLIDALI "1 KWH PER IL PAESE" E "IO DONO UN'ORA"

Sono giunte al termine le campagne promosse dal GSE per raccogliere fondi a sostegno della lotta contro il Covid-19. Il progetto "1 kWh per il Paese" a supporto della Protezione civile nazionale, ha consentito di raccogliere circa 675.000 euro, coinvolgendo 6.400 operatori e cittadini che hanno rinunciato e donato una parte degli incentivi alle rinnovabili loro spettanti. La campagna "Io dono un'ora", invece, ha riguardato i dipendenti del GSE che, devolvendo il corrispettivo economico di un'ora o più di lavoro, hanno raccolto circa 15.000 euro in favore dell'Istituto nazionale per le malattie infettive Lazzaro Spallanzani di Roma. La campagna "1 kWh per il Paese" ha vissuto due fasi. La prima si è conclusa ad aprile e ha riguardato i beneficiari del Conto Energia cioè gli incentivi al fotovoltaico. La seconda fase invece si è conclusa il 17 maggio e ha visto coinvolti gli operatori e i cittadini che beneficiano degli incentivi alle fonti rinnovabili elettriche e al fotovoltaico di grande taglia. Anche la campagna interna di solidarietà che ha visto coinvolti i dipendenti del GSE è stata divisa in due parti: la prima "Io dono un'ora", la seconda "Io dono di più". I dipendenti hanno scelto di rinunciare al corrispettivo economico di un'ora di lavoro (o di più ore) in favore dell'Ospedale Lazzaro Spallanzani. Considerando le due fasi, la campagna ha registrato 719 adesioni. Per promuovere l'iniziativa "Io dono un'ora", i dipendenti del GSE hanno anche girato un video pubblicato sul sito del gestore.



FusionSolar®
Residential Smart PV Solution

AI BOOST

Sicurezza e Costo dell'Energia migliorati per via dell'Intelligenza Artificiale

Protezione Attiva contro l'arco elettrico
Predisposto per la Batteria
Un Ottimizzatore adatto a tutte le applicazioni



SUN2000-2-6KTL-L1



SUN2000-3-10KTL-M0



SUN2000-450W-P





Smart PV for future



© Huawei FusionSolar

solar.huawei.com



FRANCESCO EMMOLO,
COUNTRY MANAGER ITALIA DI LONGI SOLAR

NEL 2019 LONGI SOLAR HA FATTO IL PROPRIO INGRESSO IN ITALIA, E DALLE PROSSIME SETTIMANE SARÀ PRESENTE CON UN NUOVO UFFICIO A ROMA. A LIVELLO NAZIONALE, L'AZIENDA STA GIÀ LAVORANDO CON IL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE E DEGLI EPC. «INTENDIAMO GUADAGNARE QUOTE DI MERCATO SPINGENDO LA PROPOSTA DI MODULI MONOCRISTALLINI CON WAFER E CELLE DI DIMENSIONI MAGGIORI», SPIEGA FRANCESCO EMMOLO, COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA DEL GRUPPO

DI MICHELE LOPRIORE



VERSO NUOVE LEADERSHIP CON IL MONOCRISTALLINO

In Italia, negli ultimi anni, il settore dei moduli fotovoltaici ha registrato l'ingresso di nuovi player interessati in particolar modo alle opportunità di crescita che derivano dagli impianti di taglia industriale e utility scale. Tra questi spicca Longi Solar, azienda cinese attiva già dal 2000 nella produzione di wafer, ma che solo cinque anni fa aveva deciso di dedicarsi alla produzione di moduli monocristallini ad alta efficienza. Il gruppo, presente con una sede istituzionale e linee produttive in Cina, con filiali in Germania, Giappone, Australia, Stati Uniti, India e con fabbriche anche in Malesia e Vietnam, ha da poco fatto il suo ingresso anche in Italia, dove da circa un anno collabora con i canali della distribuzione e degli EPC. Proprio in Italia, Longi inaugurerà un nuovo ufficio a Roma

«Abbiamo puntato sul monocristallino, con una forte focalizzazione sull'innovazione, molto prima di altri competitor. Nel 2019 abbiamo investito 242 milioni di dollari in ricerca e sviluppo, deteniamo 702 brevetti oltre ad essere già i leader nella produzione di moduli bifacciali»

non appena verrà decretata la fine del lockdown. «Puntiamo ad un posto di rilievo in Italia», spiega Francesco Emmolo, country manager per l'Italia di Longi Solar. «L'azienda, seppur fondata nel 2000 e leader nel mercato dei wafer fotovoltaici con Longi Silicon, ha una storia di soli cinque anni nella produzione dei moduli. Se la guardiamo da questa prospettiva, abbiamo avuto uno sviluppo incredibile a livello globale, diventando di fatto tra i primi produttori al mondo in questo brevissimo lasso di tempo. Ecco perché ci sentiamo pronti a registrare trend di crescita importanti anche in Italia».

I numeri di Longi Solar nel mondo

Fatturato 2019: 32,9 miliardi di yuan (4,7 miliardi di dollari, +49,6% sul 2018)

Previsioni fatturato 2020: in linea con il 2019

Vendite 2019: 9 GW (+25%)

Previsioni vendite 2020: in linea con il 2019

Sede centrale: Cina

Filiali nel mondo: Germania, Australia, Stati Uniti, Giappone, India (prevista una nuova sede anche in Italia, a Roma)

Linee di produzione: Cina, Malesia, Vietnam

Come avete raggiunto questi risultati in così poco tempo?

«Abbiamo investito sul monocristallino, con una forte focalizzazione sull'innovazione, molto prima di altri competitor. Per noi questa è la tecnologia qualitativamente migliore, da sempre. Nel 2019 abbiamo investito 242 milioni di dollari in ricerca e sviluppo, e oggi deteniamo 702 brevetti oltre ad essere già i leader nella produzione di moduli bifacciali, che di fatto rappresentano l'innovazione recente più interessante del nostro settore».

Tornando agli obiettivi di crescita in Italia, come intendete presidiare il territorio?

«Ad aprile sono stato affiancato da un sales manager particolarmente efficiente, molto motivato a far parte del team europeo del produttore leader di mercato, e il nuovo ufficio di Roma ci permetterà di avere una presenza stabile sul territorio. L'Italia fa capo al dipartimento EMEA. Questa futura sede sarà un branch della nostra società tedesca localizzata a Francoforte, e che a sua volta è direttamente controllata dalla nostra holding cinese. Inoltre, in brevissimo tempo, siamo stati in grado di sviluppare una rete che ad oggi conta sette distributori che ci stanno aiutando moltissimo nel presidio del territorio. Guardando ai volumi, stiamo lavorando molto bene nelle regioni del nord Italia, ma registriamo risultati positivi in tutto il Paese».

Che ruolo riveste il mercato italiano per Longi Solar?

«All'interno dell'azienda c'è grande attenzione al mercato italiano, questo sia perché il nostro Paese gode di un segmento residenziale e commerciale che

crece stabilmente, sia per la prospettiva molto interessante degli impianti di grosse dimensioni, molti dei quali in fase di sviluppo».

Qual è la strategia che state seguendo per crescere in Italia?

«Sicuramente stiamo puntando molto sulla rete di distribuzione e su alcune partnership strategiche con EPC e fondi di investimento. Inoltre, ci differenziamo molto dalla politica "tutto a tutti" molto in voga tra i nostri competitor, ma non in linea con la nostra strategia».

Chi sono i vostri distributori partner?

«Al momento i nostri moduli sono distribuiti in Italia da Baywa.re, Esse-Solar, Greensun, Memodo, PM Service, Voltalia e X-win».

Con quanti installatori ed EPC lavorate?

«Stiamo lavorando con una decina di aziende EPC di primo rilievo nell'installazione di impianti fotovoltaici. Abbiamo avviato in questi ultimi mesi delle collaborazioni con altre dieci aziende che riteniamo promettenti nel prossimo futuro».

A quanti partner volete arrivare?

«Per quest'anno, sempre seguendo la nostra strategia volta alla qualità più che alla quantità, intendiamo seguire al meglio questa ventina di aziende, per poi passare ad uno sviluppo maggiore dal 2021».

Su quali segmenti di mercato si focalizza la vostra offerta?

«Stiamo presidiando soprattutto i segmenti di impianti di taglia residenziale e commerciale, con un'attenzione forte sulla taglia utility scale».

Con quali prodotti?

«Abbiamo concentrato tutta la produzione su due modelli, i moduli monocristallini Perc half cut LR4-60 HPH/HBD con potenze fino a 380 Wp in 60 celle, e il modello LR4-72 HPH/HBD fino a 450 Wp in 72 celle, entrambi nelle versioni mono e bifacciale».

Da quali prodotti arriva la spinta principale?

«Da entrambi. I moduli LR4-60 sono molto richiesti dai distributori per rispondere alla domanda di impianti sui tetti di abitazioni e fabbriche, mentre i pannelli LR4-72, più grandi e con importanti vantaggi su costi BOS, sono più richiesti dagli EPC nel segmento dei grandi impianti. In questo segmento di mercato sta crescendo molto l'interesse verso i nostri moduli bifacciali, grazie ai quali iniziamo ad avere una base installata molto importante a livello globale. Nel mondo abbiamo infatti superato i 4 GW di pannelli bifacciali installati».

Quali sono le novità per l'anno in corso?

«Abbiamo appena lanciato il modulo Hi-MO 5 con potenze fino a 530 Wp nella versione monofacciale. La produzione di massa di questo modulo partirà ad agosto, quindi il prodotto sarà disponibile in Italia a partire dal prossimo autunno. Altra importante novità è il nostro impegno nello sviluppo sostenibile. Longi ha infatti aderito a un'iniziativa di leadership aziendale globale, RE100 che è guidata da The Climate Group in collaborazione con CDP, impegnandosi ad utilizzare il 100% di energia rinnovabile in tutte le sue operazioni globali entro il 2028».

Quali sono le caratteristiche più importanti?

«Tutta la nostra gamma di moduli sfrutta la tecnologia dei wafer da 166 millimetri, che ha registrato un rapido sviluppo lo scorso anno: i pannelli si presenteranno così leggermente più grandi, ma anche molto più potenti. In questo modo riusciremo a installare meno moduli a parità di superficie, con un impatto positivo anche sul lavoro degli EPC e, ovviamente, sui costi».

Avete anche prodotti per il revamping?

«Certamente, tutti i nostri prodotti sono certificati per questo tipo di attività. In particolare, nel caso di interventi di sostituzione o potenziamento, proponiamo soprattutto i moduli LR4 fino a 380 Wp che ben si sposano per sostituire i vecchi moduli da 60 celle».

In che modo volete invece intercettare le opportunità che potrebbero arrivare da comunità energetiche e aggregatori?

«Affidandoci in particolare ai nostri distributori, che sono molto sensibili e attenti a queste tematiche. Ci affidiamo alla loro esperienza per poter penetrare questo nuovo mercato. Da un punto di vista dei prodotti, sono soprattutto gli inverter e i sistemi di accumulo a dover diventare sempre più smart per

ASCOLTA FRANCESCO EMMOLO CON LA REALTÀ AUMENTATA



INQUADRA LA FOTO CON L'APPLICAZIONE SOLARE B2B (DISPONIBILE SU GOOGLE PLAY E APP STORE) VEDERE UN ESTRATTO DELL'INTERVISTA



Qualcosa in più su Francesco Emmolo

Età? «41»

Famiglia? «Ho una compagna e un figlio»

Vive? «A Roma e in giro per il mondo (prima del Covid)»

Tempo dedicato al lavoro? «La famiglia dice "troppo"»

E se avanza un po' di tempo libero? «Famiglia, letture e un po' di sport»

Per chi tifa? «Non seguo il calcio»

Piatto preferito? «Cannelloni del ristorante Sora Maria e Arcangelo»

Vacanza da sogno? «Vorrei poter passare 3 mesi tra Cina, Giappone e sud est asiatico»

Letture? «Amo molto i gialli anche se non disdegno nessun genere, di solito ho sempre un libro con me»

Auto? «Aziendale, attualmente una Jeep Compass»

Il sogno di una vita? «Una villa a due passi dal mare»

rispondere a questi nuovi ambiti di applicazione. Mentre ai moduli non sono richieste particolari caratteristiche tecniche: devono solo produrre più energia possibile e per tutto il ciclo di vita dell'impianto».

Parlando invece di Longi Solar a livello globale, nonostante il rallentamento del mercato a causa del Covid-19 nei primi tre mesi dell'anno avete registrato una crescita del fatturato del 50,6%. Qual è l'elemento chiave alla base di questa performance?

«Longi Solar fa parte di Longi Silicon, che vanta una market share del 40% a livello globale nella produzione di wafer. Tanti produttori di moduli hanno iniziato a comprare wafer monocristallini direttamente da noi visto lo spostamento dalla tecnologia policristallina all'alta efficienza. Ecco perché nei primi tre mesi dell'anno abbiamo registrato una crescita importante del fatturato, pari a circa 1,2 miliardi di dollari».

Lo scorso anno da quali aree nel mondo è arrivata la richiesta più importante di moduli?

«Nel 2019 abbiamo venduto 9 GW di moduli a livello globale, con una crescita del 25% sul 2018. La spinta è arrivata soprattutto da Asia, Australia, Spagna, Germania, e Sud America».

C'è stata una grossa richiesta dagli Stati Uniti, nonostante le difficoltà di accedere a questo mercato a causa della presenza di dazi sulle importazioni».

Come ci siete riusciti?

«Abbiamo una fabbrica in Malesia che produce moduli soprattutto per rispondere alla domanda degli Stati Uniti. Ma c'è un'importante novità: a marzo abbiamo infatti acquisito Vina Solar, produttore di moduli con uno stabilimento in Vietnam per una capacità produttiva annua di 7 GW. Quest'acquisizione ci permetterà di avere più disponibilità di moduli a livello globale e di intercettare la domanda in quei

Paesi nel mondo dove vigono ancora forti politiche sui dazi».

A livello globale, da quale tipologia di impianti arriva la spinta principale?

«Soprattutto dalle installazioni di taglia utility scale. Grazie alla forte stabilità finanziaria, provata ancora una volta nel rapporto del secondo trimestre 2020 di Bloomberg con la posizione numero 1 nel punteggio Altman-Z, un indicatore che misura la salute finanziaria di un produttore, Longi è l'opzione preferita tra EPC, banche ed investitori in giro per il mondo. Diversi impianti dalla Cina al Latino America sono stati costruiti con moduli Longi. Un esempio virtuoso è un parco solare da 390 MWp in Egitto, che risulta essere il più grande impianto a livello globale con moduli bifacciali».

Complessivamente, come pensate di chiudere il 2020 in termini di ricavi e vendite?

«Puntiamo a una crescita pari a quella dello scorso anno, e quindi prevediamo un fatturato intorno ai 4,7 miliardi di dollari e vendite nell'ordine degli 8,5 GW».

Avete annunciato importanti piani di espansione della capacità produttiva di wafer e moduli per il 2020...

«Intendiamo portare la produzione dei wafer da 42 GW a 75 GW e quella dei moduli da 14 a 30 GW. Ad oggi siamo in linea con questi obiettivi, infatti in questo trimestre Bloomberg ci ha indicato come maggiore produttore al mondo con una capacità di 20 GW e ben 4 GW in più del secondo in classifica».

Su quali tecnologie concentrerete la produzione?

«Sicuramente, oltre ai nuovi wafer, continueremo a puntare sui wafer da 166 millimetri. A marzo abbiamo inaugurato uno stabilimento in Cina con capacità produttiva di 5 GW per la produzione di moduli con questa tecnologia».

La linea di produzione è stata migliorata per essere più efficiente e l'intero nuovo stabilimento garantirà una produzione totalmente automatizzata».

A livello globale, la richiesta di questi moduli ha già superato i 10 GW ed è in costante crescita. Al momento, oltre 2 GW sono stati consegnati e implementati in progetti fotovoltaici di tutto il mondo».

C'è spazio per poter crescere ancora a livello globale?

«Certamente. Per noi sono due le opportunità in questo senso: una legata al mercato del solare in generale che, al netto della parentesi Covid, è in costante incremento, e una legata al mercato del monocristallino, che continua a crescere molto più velocemente rispetto al policristallino».



«Longi ha lanciato il modulo LR5 con potenze fino a 530 Wp sia monofacciale che bifacciale. La produzione di massa di questo modulo partirà ad agosto. Quindi il prodotto sarà disponibile in Italia a partire dal prossimo autunno»



DETRAZIONI AL 110% PER FV E STORAGE: RISCHI E OPPORTUNITÀ

A MAGGIO È STATO PUBBLICATO IN GAZZETTA UFFICIALE IL DECRETO RILANCIO, ACCOLTO CON FAVORE SOPRATTUTTO PER LE OPPORTUNITÀ DI SPINTA A SOLARE, ACCUMULI E RIQUALIFICAZIONE DEL PARCO DEGLI EDIFICI ESISTENTI. INTANTO PERÒ IL MERCATO DEI PICCOLI IMPIANTI È RALLENTATO. TORNA LA CESSIONE DEL CREDITO IN UNA NUOVA VERSIONE MIGLIORATA CHE COINVOLGE ANCHE LE BANCHE

Tra il 19 e il 20 maggio è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il Decreto Rilancio (che pubblichiamo integralmente nelle pagine successive), che contiene misure a sostegno dell'economia italiana per un valore complessivo di 55 miliardi di euro. Tra queste rientrano le detrazioni fiscali al 110% per Ecobonus e ristrutturazioni, che riguardano anche l'installazione di impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo. È arrivato quindi a conclusione un percorso accidentato che aveva suscitato entusiasmi da una parte e proteste dall'altra quando erano cominciati a emergere i primi dettagli a cui i giornali avevano dato ampio risalto prima con anticipazioni poi con la diffusione di una bozza del decreto. L'obiettivo del governo è duplice: da una parte rilanciare l'economia e il Pil dopo la fase depressiva dell'emergenza sanitaria utilizzando proprio l'edilizia, che ha un effetto moltiplicatore sugli investimenti come nessun altro settore; dall'altro migliorare l'efficienza energetica di un patrimonio abitativo che ancora necessita di miglioramenti. Inizialmente i mezzi di comunicazione avevano enfatizzato il messaggio di "interventi gratis". E le reazioni del mercato sono state molteplici: chi pensava a una fase di stallo che potesse bloccare il segmento delle nuove installazioni di piccola taglia, chi temeva la reintroduzione della cessione del credito senza il coinvolgimento delle banche, e chi ha iniziato a temere il rischio di fatturati gonfiati. Alla fine si può ipotizzare che la portata di questa norma sarà minore di quella che si pensava inizialmente, ma comunque importante per una fetta di mercato e per muovere soprattutto il segmento dei condomini. C'è una grande novità, ossia la possibilità di cedere il credito anche a banche e istituti finanziari. Tuttavia la burocrazia rischia di essere importan-

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code per leggere scaricare il testo del Decreto Rilancio pubblicato in Gazzetta Ufficiale in formato PDF



Inquadra il QR Code per sfogliare o scaricare la relazione illustrativa in formato PDF



PRO E CONTRO

ASPETTI POSITIVI

- Possibilità di un'importante spinta alla diffusione di nuovi impianti FV abbinati a storage e colonnine di ricarica
- Maggiore dialogo tra installatori elettrici e termotecnici, opportunità di crescita professionale
- Cessione del credito alle banche
- Opportunità di riqualificazione del parco edifici esistenti

CRITICITÀ

- Burocrazia
- Fase di stallo che rischia di fermare per almeno un mese il mercato dei piccoli impianti FV;
- La scadenza al 31 dicembre 2021 è ritenuta troppo vicina per convincere le aziende a investire in modo strutturale e sul lungo periodo;
- Mole di lavoro elevata per riuscire a intervenire sulla quasi totalità del patrimonio edilizio in un anno e mezzo;

HANNO DETTO

Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili:
"Soddisfatti del testo. Ora le banche devono attivarsi"



«Il governo ha fatto un ottimo lavoro. Pensiamo innanzitutto che la cessione del credito al 110% sia sicuramente una manovra giusta», spiega Pinori. «soprattutto perché coinvolge banche e istituti finanziari. Queste realtà dovranno però attivarsi al più presto per sostenere l'attività della filiera. Ritengo inoltre non critico l'aumento delle due classi energetiche per ottenere le maxi agevolazioni, in quanto non è così complicato raggiungere l'obiettivo. Restano solo da chiarire alcuni punti, e al più presto, per non creare fasi di stallo».

Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare:
"Il provvedimento vada oltre la fine del 2021"



«Per il settore il DL Rilancio rappresenta una grande opportunità per la diffusione del fotovoltaico. È importante chiarire che si tratta di agevolazioni associate a degli interventi che coinvolgono diverse tecnologie per il risparmio energetico applicate all'edilizia. I cittadini devono rivolgersi ad aziende che dimostreranno di approcciare il tema in maniera organica e professionale, e le aziende dovranno muoversi lavorando in collaborazione con esperti in termotecnica. È sicuramente un'opportunità per qualificare il settore con strategie integrate che si basino su qualità e professionalità. Nel contempo riteniamo sia opportuno valutare al più presto un prosieguo di questo provvedimento che vada oltre la fine del 2021, sebbene riducendo il livello di agevolazione fiscale, al fine di consentire alle aziende di organizzarsi investendo in risorse professionali. Questo può avvenire se si garantisce una visione non di un anno e mezzo ma di almeno di 4 o 5 anni.»

te e potrebbe avere un forte impatto sulla portata dell'intervento. Vediamo, ora, quali sono le principali novità. Sostanzialmente il testo si presenta in linea con la versione approvata dal Consiglio dei Ministri nei giorni che hanno preceduto la pubblicazione in Gazzetta. "Per l'installazione di impianti solari fotovoltaici connessi alla rete elettrica su edifici", si legge nel testo del documento, "la detrazione spetta, per le spese sostenute dal 1° luglio 2020 al 31

dicembre 2021, nella misura del 110 per cento, fino ad un ammontare complessivo delle stesse spese non superiore a euro 48.000 e comunque nel limite di spesa di euro 2.400 per ogni kW di potenza nominale dell'impianto solare fotovoltaico, da ripartire tra gli aventi diritto in cinque quote annuali di pari importo". Il documento specifica che per godere di questa agevolazione, l'installazione fotovoltaica deve essere eseguita congiuntamente a uno degli

LEONARDO PRO X

UN PRODOTTO PER TUTTE LE SOLUZIONI



- NUOVI impianti
- impianti RETROFIT
- dispositivo ANTI-BLACKOUT
- ASSISTENZA da remoto
- BOOSTER di potenza
- COMUNITA' ENERGETICHE
- MONITORAGGIO integrato



WESTERN CO.
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS

www.western.it





interventi dei commi 1 o 4. Si tratta degli interventi trainanti, e quindi quelli che il decreto ha individuato in "isolamento termico", "sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale" e "messa in sicurezza sismica dell'edificio". In questo caso, gli interventi devono inoltre garantire il miglioramento di almeno due classi energetiche dell'edificio. Nel caso in cui l'impianto fotovoltaico non si agganci a uno di questi interventi trainanti, ma rientri in uno dei lavori di ristrutturazione edilizia o nuova costruzione, il tetto di spesa viene ridotto a 1.600 euro per ogni kW di potenza nominale. Per questi interventi, come per altre detrazioni in materia edilizia specificamente individuate, in luogo della detrazione il contribuente potrà optare per un contributo sotto forma di credito di imposta oppure di sconto in fattura da parte del fornitore,

che potrà recuperarlo a sua volta come credito di imposta cedibile ad altri soggetti, comprese banche e intermediari finanziari. Confermata anche la detrazione al 110% per l'installazione contestuale o successiva di sistemi di accumulo integrati negli impianti solari fotovoltaici agevolati, alle stesse condizioni e negli stessi limiti di importo e ammontare complessivo e comunque nel limite di spesa di 1.000 euro per ogni kWh di capacità di accumulo del sistema. In attesa delle linee guida dell'Agenzia delle Entrate, vediamo quali sono i rischi e le opportunità della manovra.

VOLANO PER LA RIQUALIFICAZIONE

Il Decreto Rilancio è stato accolto con favore dal mercato soprattutto per la spinta che potrebbe

garantire all'installazione di nuovi impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo e mobilità elettrica. La possibilità di agganciare il solare a interventi trainanti e godere quindi delle massime agevolazioni spingerebbe inoltre verso un sostanziale miglioramento dello stato di efficienza energetica degli edifici italiani. Basti pensare che il 78% delle abitazioni in Italia ha almeno 35 anni, e oltre il 50% degli edifici è in classe G o F. Colpisce anche lo stato di salute dei condomini: degli oltre 550.000 edifici, ben 125.000 si trovano in uno stato di conservazione mediocre o pessimo. Riquilibrare gli edifici significa quindi tagliare i consumi e le bollette, garantire un miglior comfort abitativo e ridurre le emissioni climateranti. Agganciare il fotovoltaico ad altri interventi per la riqualificazione energetica è inoltre

LA VOCE DEI SOCIAL



Riportiamo alcuni interventi pubblicati in una discussione del gruppo "SolareB2B Forum" sulla piattaforma LinkedIn, in risposta alla seguente



Luca Votta (Kiwa): «Personalmente ho dei seri dubbi che le banche accettino enormi quantità di credito in questo momento. Questa è la criticità a mio avviso. Invece per i privati che hanno liquidità e la possibilità di anticipare la spesa con recupero in 5 anni mi pare un'ottima soluzione».



Luigi Stamerra (SunCity Technologies): «Dopo un periodo nero era necessario un forte impulso per far ripartire il settore immobiliare, da anni in crisi, e collegato all'efficientamento del nostro enorme parco residenziale ormai fatiscente, oltre che puntare per la ripresa su uno dei settori considerati più strategici come il settore elettrico rinnovabile collegato agli accumuli e strettamente connesso al capacity market. Ciononostante intravedo due potenziali criticità: nonostante sia un sistema di incentivi che è stato pensato per essere goduto soprattutto dalle piccole imprese, dipenderà molto dalla facilità di gestione della cessione del credito e relativo sconto da parte delle banche che è ancora tutto da chiarire; gli incentivi a mio avviso sono forse un po' troppo generosi e, così come è accaduto nei periodi dei precedenti Conti Energia, si rischia di drogare il mercato con la conseguenza che questi sforzi economici non producano quei benefici al sistema Italia che invece sarebbero assolutamente necessari per accorciare le distanze infrastrutturali con altre nazioni europee, come ad esempio la Germania, che da questo punto di vista sono molto più sviluppate di noi».



Eva Regazzi (Alaska Energies): «Credo che la refrattarietà delle banche ad accollarsi ingenti volumi di credito consegnerà indirettamente larga parte del mercato ai grossi gruppi, in grado di scontare alti volumi di crediti d'imposta grazie ad attività correlate. Peraltro, l'incauto annuncio del provvedimento da parte di Conte, con largo anticipo rispetto alla sua definizione, ha immediatamente congelato un mercato che, seppur timidamente, stava rico-

inciando a dare segnali di ripresa. Ingenerando peraltro confusione e false aspettative, nonché un fiorire di errate comunicazioni commerciali da parte di operatori del settore non proprio attenti».



Matteo Ravagnan (Lemonfour): «Il mio parere è che il Decreto introduca elementi di incertezza, complessità e tempi dilatati, in un mercato che, mai come in questo momento, aveva la necessità di certezza, semplicità e tempi rapidi».



Enzo Manenti (Sorgenia): «In questo decreto è chiarissima la volontà del legislatore di supportare gli interventi di efficientamento del parco residenziale, a partire proprio da quello più malmesso, e questo arrivando a permettere interventi a costo zero nel caso in cui si riesca a unire una serie di parametri. Sull'articolazione per noi che lavoriamo nel settore non esiste un modo semplice per trovare una quadra, ma sono sicuro che tutti noi ci stiamo rompendo la testa e troveremo una maniera. Il ventre molle rimane, oggi come l'anno scorso, la capacità delle aziende, soprattutto di quelle medio-piccole, di potersi fare carico della cessione del credito e la sola credibilità agli istituti di credito non è detto che risolva la questione. I massimali impostati per gli interventi sono in alcuni casi, a mio parere, esageratamente generosi, ma capisco anche che sia difficile potere fissare un valore indicativo per tutti i casi. Probabilmente si sarebbero potuti inserire dei massimali più bassi con la possibilità di pagare solo il valore eccedente».



Alessandro Fagnoni (Rinnova Energy Solution): «Personalmente penso che siano necessari parecchi chiarimenti alle diverse interpretazioni e ai dubbi lasciati aperti da quanto scritto nel decreto. Solo dopo che gli enti preposti avranno interpretato e chiarito i diversi aspetti, si potrà iniziare a fare strategia e lavorare. Il parco clienti sarà secondo me molto ristretto a causa dei paletti imposti dalla norma, a meno di interpretazioni sulle definizioni più lasche ma che dovranno necessariamente essere ufficializzate. Per quanto riguarda la cessione del credito non so chi ed eventualmente con che tempi potrà acquisire tale mole di credito in cambio di liquidità immediata. Questo renderà inapplicabile per un periodo ancora lungo l'opzione alle PMI. Ora registro solo molte richieste e aspettative dai clienti affascinati dalle pubblicità politiche ma che in realtà troveranno poca realizzazione nei loro casi».



Gianni D'Argento (Impianti per ristrutturazioni, nuove abitazioni e aziende): «È fondamentale che il dopo incentivo sia molto, molto, molto graduale per evitare un calo drastico di addetti in

poche settimane (come avvenuto ad esempio nel dopo Conto Energia nel fotovoltaico). È una questione psicologica ed economica. Il mio consiglio vivo è che dopo il 31/12/21 resti lo stesso meccanismo di cessione con un'aliquota più bassa (anche il 50/65% sarebbe sufficiente). La cessione del credito dovrebbe diventare una misura strutturale. Per creare una filiera italiana nel settore, occorre adottare misure di lungo periodo. Non deve essere un bonus ma una visione strategica di Paese».



Leonardo Masella (Professionista di fotovoltaico, risparmio energetico e mobilità elettrica):

«Ritengo la norma introdotta molto positiva, per tre motivi: può far fare un salto nell'efficientamento energetico degli immobili italiani, la cui inefficienza è la principale fonte di inquinamento; può ridurre radicalmente le spese energetiche delle famiglie e delle persone; può dare grande impulso al settore. C'è solo un rischio: che molte aziende improvvisate si buttino a capofitto con il solo scopo di fare razzia di commesse per poi chiudere i battenti dopo il 31 dicembre 2021 e quindi i clienti potrebbero ritrovarsi con danni negli anni successivi e senza assistenza post-vendita in caso di necessità. Per questo, nella scelta dell'azienda che fa i lavori bisognerà puntare ancora di più sulla solidità e sull'esperienza, sulla qualità dei materiali, dei lavori, sulle garanzie e sull'assistenza post-vendita».



Giuseppe Prestano (Estg): «Personalmente mi sembra una norma ben studiata e anche lungimirante, un passo avanti interessante».

PER ISCRIVERSI AL SOLAREB2B FORUM: www.linkedin.com/groups/13577340/



PER VISITARE IL SITO SOLAREB2B www.solareb2b.it



PER VISITARE LA PAGINA FACEBOOK DI SOLARE B2B www.facebook.com/solareb2b/





un aspetto che potrebbe avere un impatto positivo sulla crescita professionale degli installatori, che si troverebbero a dialogare con altre figure, come ad esempio i termotecnici, e con altre tecnologie, lavorando sempre di più nell'ottica di sistemi energetici a 360° e non di singole tecnologie.

VERSO UN NUOVO STALLO?

Tuttavia, a pochi giorni dalla pubblicazione del Decreto, sono sorti alcuni dubbi e rischi che la manovra potrebbe portare con sé. Il primo punto è di natura temporale: rientrano infatti nelle detrazioni al 110% i lavori effettuati dal 1° luglio 2020. E, come era facile aspettarsi, diversi progetti, soprattutto in ambito residenziale, sono stati rimessi in discussione. Il mercato italiano del fotovoltaico sta ancora facendo i conti con il calo degli ordini causato dall'emergenza sanitaria da Coronavirus e un altro mese di stop, in attesa del periodo utile per poter beneficiare delle detrazioni fiscali al 110%, rischierebbe di penalizzare ulteriormente il settore. C'è poi un altro punto: prima di poter operare e rispettare tutti i paletti imposti dal Decreto, bisognerà attendere le linee guida dell'Agenzia delle Entrate. Si tratta di un ulteriore motivo di dilatazione dei tempi. Solo con regole certe e chiare gli operatori potranno iniziare a fare strategie e, ovviamente, a lavorare. Ma, al momento, vige ancora molta incertezza, proprio perché non ci sono ancora regole operative e linee guida.

IL TESTIMONE ALLE BANCHE

L'anno scorso la norma del DL Crescita che prevedeva la possibilità per i clienti finali di cedere agli installatori il credito d'imposta del 50% per ristrutturazione e fotovoltaico e del 65% per l'E-cobonus aveva messo in difficoltà molti operatori che non potevano farsi carico della spesa e non potevano cedere il credito a banche e a istituti finanziari. Il Decreto Rilancio riprende il tema, con alcune novità.

Il credito può essere ceduto anche ad altri soggetti più di una volta. Inoltre banche e istituti finanziari potranno farsi carico di questa cessione. Si tratta di un passo in avanti importantissimo: basti pensare che proprio un anno fa diversi player del fotovoltaico e le principali associazioni di settore avevano chiesto al governo di coinvolgere queste realtà per non gravare, in particolare, sui flussi finanziari di installatori e piccole e medie imprese. Da questo punto di vista, quindi, il Decreto apre a interessanti opportunità. Le banche, tuttavia, potranno farsi carico del credito, ma non saranno obbligate. E questo è un altro punto caldo: le banche accetteranno enormi quantità di credito e da qualsiasi tipo di operatore?

Nei giorni scorsi Anie Rinnovabili e Italia Solare hanno proprio evidenziato come sia necessario sensibilizzare banche e istituti finanziari, chiedendo a queste realtà di attivarsi al più presto per sostenere l'attività della filiera.

BONUS A LUNGO TERMINE

C'è un ultimo punto. Le maxi agevolazioni riguardano le spese che saranno effettuate dal 1° luglio 2020 al 31 dicembre 2021.

Per alcuni operatori si tratta di un periodo troppo breve considerando le opportunità di riqualificazione del parco edifici esistenti e la mole di lavoro che potrebbe derivare.

C'è chi auspica, quindi, che il meccanismo di incentivazione vada oltre il periodo stabilito, diventando una misura strutturale che dia fiducia alle aziende e permetta loro di attuare strategie a lungo termine. Non un bonus per pochi mesi, quindi, ma una strategia energetica duratura a beneficio di tutto il Paese. Insomma, la detrazione al 110% è stata accolta con favore soprattutto per la spinta alla riqualificazione energetica che dovrebbe migliorare lo stato del parco edifici sul territorio grazie anche al forte coinvolgimento di fotovoltaico, pompe di calore, caldaie a condensazione e storage. Ma servirà chiarezza su tanti punti, e nel breve, per evitare fasi di stallo inutili.

DETRAZIONI: CONFRONTO TRA LE POSSIBILITÀ

AREA INTERVENTO	INVOLUCRO EDIFICIO		IMPIANTO RISCALDAMENTO		
	CAPPOTTO ESTERNO	CALDAIA A CONDENSAZIONE	IBRIDO (caldaia + pompa di calore)	Pompa di calore ad aria	Pompa di calore idro/geotermica
Risparmio Spese Riscaldamento	20 - 50%	10 - 15%	20 - 25%	25 - 30%	50 - 70%
Autonomia (eliminazione gas)	NO	NO	NO	SI	SI
Miglioramento Classe Energetica Immobile	1 - 2	0 - 1	1	1	>2
Incremento risparmio riscaldamento con fotovoltaico	0	0	+10% Totale risp. 30 - 35%	+20% Totale risp. 45 - 50%	+20% Totale risp. 70 - 90%
Possibile uso intervento per climatizzazione estiva	NO	NO	NO	SI	SI
Consumi di energia elettrica associati	N/A	N/A	N/A	NO	Bassi
NOTE	L'interventi sulla superficie esterna è abbordabile alle soluzioni impiantistiche riscaldamento	Soluzione tecnologicamente superata. Con lo sviluppo delle rinnovabili elettriche privilegiare soluzioni di riscaldamento a PnC	E' una soluzione integrata di PnC con caldaia. Non risolve il problema di eliminazione del combustibile dall'abitazione e richiede manutenzione di due apparecchi	Se si sceglie la soluzione solo PnC, con impianto a radiatori o fan-coil, verificare che possa produrre acqua sopra i 65°C e COP (garantito) a 55°C e 65°C e 2	Se si sceglie la soluzione solo PnC, con impianto a radiatori o fan-coil, importante verificare che possa produrre acqua sopra i 65°C e che COP (garantito) a 65°C sia superiore a 3
				Se PnC viene usato per acqua calda sanitaria verificare COP garantito con temperatura acqua a 55°C	Se PnC viene usato anche per acqua calda sanitaria verificare COP garantito con temperatura acqua a 55°C

FONTE: PRESENTAZIONE DI SAMANDEL DURANTE IL WEBINAR DI ITALIA SOLARE



R5 ROOFTOP ON-GRID SOLAR INVERTER
Premio "All Quality Matters" per PV Inverter 2018



2018



Monofase da 0.7 a 8 kW; Trifase da 3 a 20 kW

Magazzino SAJ nei Paesi Bassi

Venneveld 44, Roosendaal, Netherlands

www.saj-electric.com

devin.zou@saj-electric.com





EMERGENZA COVID-19 E BONUS 110%: QUALE RIPARTENZA PER IL FV?



LUNEDÌ 25 MAGGIO SOLAREB2B HA ORGANIZZATO UN WEBINAR CON QUATTRO OPERATORI DEL SETTORE PER CAPIRE IN CHE MODO L'INDUSTRIA DEL SOLARE POTRÀ RIPARTIRE DOPO IL LOCKDOWN, ANCHE ALLA LUCE DELLE NUOVE OPPORTUNITÀ DEL DECRETO RILANCIO. ECCO QUANTO È EMERSO DALLA TAVOLA ROTONDA ONLINE

A CURA DELLA **REDAZIONE**

In che modo l'emergenza sanitaria ha influito sul settore dell'energia solare a livello globale? Dopo le vicende degli ultimi mesi, quali ferite restano sul corpo del mercato italiano? Come ci si può preparare a una ripartenza che faccia recuperare buona parte del business lasciato sul campo nei mesi del lockdown? E quale ruolo potranno avere in questa ripartenza i contenuti del Decreto Rilancio che riguardano il fotovoltaico e che offrono la possibilità di accedere alla detrazione fiscale del 100% e alla cessione del credito? Sono domande che toccano in profondità il cuore dell'attività professionale di tutta la filiera del fotovoltaico italiano. E per provare a rispondere, SolareB2B ha organizzato una tavola rotonda on line con alcuni autorevoli esponenti del settore. Il webinar si è tenuto lunedì 25 maggio, e ha avuto come titolo "Emergenza Covid-19 e Bonus 110%: quale ripartenza per il fotovoltaico?". Hanno partecipato quattro operatori che coprono diversi segmenti della filiera dell'energia solare italiana: Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar, Valerio Natalizia, regional manager South Europe di SMA Solar Technology, Enrico Marin, managing director di Baywa r.e. Solar Systems e Alberto Vicentini, amministratore delegato di Tonello Energie. È stato quindi possibile ascoltare sia il punto di vista dell'industria (moduli e inverter) sia quello del canale (distribuzione e installazione).

È stato quindi possibile ascoltare sia il punto di vista dell'industria (moduli e inverter) sia quello del canale (distribuzione e installazione).

L'incontro è stato moderato dal direttore di SolareB2B, Davide Bartesaghi.

Ecco una trascrizione dei principali contenuti della tavola rotonda.

Davide Bartesaghi, direttore di SolareB2B:

Osserviamo il settore a livello globale. Com'è la situazione per quanto riguarda disponibilità di materie prime, produzione, approvvigionamenti nel segmento dei moduli e in quello degli inverter?

Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar: Nel comparto dei moduli la disponibilità non è più un problema. Febbraio è stato un mese difficile, ma noi già da marzo avevamo già ripristinato la capacità produttiva al 100%. Il vero problema ora è quello della domanda: ci sono mercati fermi a causa dell'emergenza sanitaria da Covid-19, come ad esempio Argentina, Brasile e Stati Uniti. Grandi progetti sono inoltre fermi perché non sono sostenibili da un punto di vista economico. Per il 2020 si stimava una nuova potenza installata di 130 GW a livello globale, ma le previsioni attuali sono addirittura al di sotto dei 100 GW.

Valerio Natalizia, regional manager South Europe di SMA Solar Technology: In generale l'anno era partito molto bene, c'erano tutti i presupposti per un 2020 da record. L'emergenza sanitaria ha però bloccato alcuni mercati, come quello italiano, spagnolo e di alcuni Paesi delle Americhe. Ci sono però aree che non hanno interrotto la propria attività e chiuso le fabbriche, come ad esempio Germania e Belgio. Noi oggi non abbiamo problemi di approvvigionamento e tempi di consegna. Il problema è quello della domanda: la parte difficile sarà far riprendere e ripartire il mercato laddove non ci sono situazioni di blocco.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): In relazione alle forniture e all'analisi della domanda, come si muoveranno le dinamiche di prezzo dei componenti?

Alberto Cuter (JinkoSolar): I prezzi sono in leggera diminuzione soprattutto per un fatto di overcapacity in atto più che per un fenomeno di ridu-

zione dei costi. Noi negli ultimi anni abbiamo fatto degli sforzi significativi per presentare moduli ad altissima qualità con prezzi che sono in calo del 95% se si considerano i valori del 2008. Oggi installare impianti fotovoltaici è molto più economico e conveniente, e in tutti i segmenti di mercato.

Valerio Natalizia (SMA Solar Technology): Non avvertiamo questo fenomeno nel comparto degli inverter. Potrebbero esserci casi di player che hanno aumentato i prezzi per la mancanza di disponibilità dei fornitori. Per noi non è stato un problema.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): L'emergenza sanitaria sta uscendo dalla fase più drammatica. Il lavoro è ripartito. Che cicatrici lascia questa situazione sul mercato italiano a livello di stato di salute degli operatori di mercato (distributori, EPC, installatori...)?

Enrico Marin, managing director di Baywa r.e. Solar Systems: È indubbio affermare che il lockdown non ha fatto bene all'industria, sei settimane di fermo hanno creato problemi prima di tutti sulla liquidità. Molti cantieri sono stati sospesi, alcuni posticipati, quindi ora stiamo vivendo una doppia situazione: l'esigenza dei nostri clienti di chiudere i lavori avviati prima del lockdown, ma in parallelo vediamo la difficoltà di chiudere nuovi ordini. Tanti progetti di taglia commerciale e industriale sono stati congelati perché a valle l'industria è stata colpita in maniera significativa. È necessario tirarsi su le maniche e recuperare quanto si è perso.

Alberto Vicentini, amministratore delegato di Tonello Energie: Mai come a fine 2019 abbiamo avuto una visione chiara di dove stesse andando il mercato e le potenzialità che iniziava ad avere in Italia. Il raggiungimento dei prezzi dei moduli e una visione economica nazionale chiara stavano influenzando in maniera importante l'installazione di nuovi impianti. Siamo arrivati a condizioni tali per cui l'imprenditore stava facendo una scelta di investire nel fotovoltaico paragonabile a quella che si faceva ai tempi degli incentivi. Al netto di quelle aziende che hanno continuato a lavorare, il lockdown ha fortemente rallentato alcuni comparti tra cui quello del fotovoltaico. In ogni caso la strada è tracciata: è vero che c'è stato un abbassamento della domanda di energia, ma speriamo di tornare a un equilibrio il prima possibile. Le dif-

ficoltà attuali sono quelle oggettive dell'economia nazionale, non legate direttamente al fotovoltaico. Oggi l'investimento nel solare è il più sicuro sia per aziende sia per i privati. Vedo delle potenzialità.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): In ogni settore il lockdown ha reso più liquide le quote di mercato. Come i player del fotovoltaico italiano - penso soprattutto a chi lavora con il cliente finale - può approfittare di questa situazione per rafforzarsi e rendere più incisiva la propria offerta e la propria attività?

Enrico Marin (Baywa r.e. Solar Systems): In un momento di crisi è fondamentale innovare. Porto un esempio: tante pizzerie e ristoranti si sono mosse con il servizio di delivery, e questo per loro è un modello di innovazione. Questo esempio dimostra che chi prima innova prima ottiene risultati.

È innegabile che il lockdown abbia avuto risvolti macro economici importanti. In questo periodo, inoltre, tanti di noi sono stati chiusi in casa, i consumi energetici sono cresciuti, ma allo stesso tempo in tanti hanno preso coscienza del fatto che sia necessario diventare più indipendenti da un punto di vista energetico.

Alberto Vicentini (Tonello Energie): Sicuramente in questo periodo è aumentato il livello di attenzione da un punto di vista del rispetto dell'ambiente. Si aprirà una serie di opportunità. È difficile però capire come ci troveremo tra qualche mese, l'impatto che questa crisi ha sugli operatori. Bisognerà lavorare su modelli di business innovativi. Chi sarà veloce nel farlo, avrà soddisfazioni.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): Parliamo di grandi impianti. Cambierà qualcosa nel modo con cui i grandi investitori e le aziende, per le coperture industriali, si rapportano al fotovoltaico e cambieranno i criteri utilizzati per decidere di realizzare un impianto?

Alberto Cuter (JinkoSolar): Sarebbe bello iniziare a pensare che tutta l'energia di cui abbiamo bisogno arrivi da fonti rinnovabili, per vivere meglio e in un ambiente sano così come è accaduto nel lockdown. Il solare è oggi tra le fonti di energia più economiche da produrre. In Italia serve chiarezza e visioni di lungo periodo. C'è inoltre bisogno di innovare: noi una settimana fa, ad esempio, abbiamo presentato il modulo più potente attualmente disponibile, da 580 Wp.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): Le oscillazioni del prezzo dell'energia come influiranno sulla market parity soprattutto per i grandi impianti? E la scarsa visibilità sul futuro dei prezzi come inciderà sullo sviluppo del mercato PPA?

Alberto Cuter (JinkoSolar): Durante il lockdown, a causa del crollo della domanda di energia i prezzi si sono abbassati fortemente, ma sono aspetti momentanei. Vedo una tendenza dei prezzi al ribasso, ma non ai livelli attuali. Sono molto ottimista: vedo un'effervescenza sulla richiesta di impianti di grossa taglia che fa ben sperare. Non penso si farà molto quest'anno, però già dalla fine dell'anno vedremo numeri interessanti, e senza incentivi.

Davide Bartesaghi, SolareB2B: Parliamo del Decreto Rilancio. È vero che il mercato dei piccoli impianti in Italia si è bloccato in attesa dell'avvio della detrazione del 100%?

Enrico Marin (Baywa r.e. Solar Systems): È innegabile che il decreto abbia creato stallo perché l'interesse è notevole. Ci sono due risvolti: nel breve periodo, in attesa di chiarimenti e linee guida, è previsto un rallentamento; dall'altro lato si è creato tanto interesse, perché in tanti sostenevano

ancora che il solare non convenisse più perché non c'erano incentivi. Ovviamente il decreto va poi visto in azione, ma il settore residenziale dal primo luglio dovrebbe ripartire in maniera importante.

Valerio Natalizia (SMA Solar Technology): Io penso che la decisione di portare la detrazione fiscale al 110% con interventi trainanti sia stata gestita male. Una parte dell'investimento va lasciato al cliente finale. Il fatto di aver annunciato e a più riprese il provvedimento ha inoltre portato molti ad aspettare. Poi il messaggio è sbagliato, è stato comunicato male: c'è chi diceva che l'impianto fotovoltaico fosse gratuito. Il Decreto Rilancio parla di tre interventi trainanti la detrazione del 110%. Per far partire tale detrazione su fotovoltaico, accumulo e ricariche elettriche c'è infatti bisogno del rifacimento del cappotto dell'edificio, dell'installazione di una pompa di calore o dell'installazione di una caldaia a condensazione, con la specifica che queste ultime due devono essere centralizzate nel caso di condomini. A ciò si aggiunge la specifica che l'edificio, nell'intervento di efficientamento, deve migliorare di due classi energetiche. Probabilmente nelle prossime settimane si lavorerà per chiarire diversi aspetti e rispondere alle varie domande. Quello che mi dispiace è che questo tipo di comunicazione per certi versi avventata della possibilità di accedere a una detrazione del 110% ha fatto sì che oggi si percepisca la detrazione al 50% con cessione del credito come poco conveniente.

Alberto Vicentini (Tonello Energie): Se da un lato questo Decreto è stato letto come un via libera a nuovi incentivi, dall'altro in realtà esso interessa solo in minima parte il fotovoltaico perché è rivolto in generale all'efficientamento energetico che mette in moto una catena di lavoratori di varie filiere. La volontà è quindi quella di rimettere in circolo il sistema edilizio. Il fotovoltaico in questo contesto è uno specchio che richiama l'attenzione ma il campo di azione è più ampio. Quello che dovrebbe essere richiesto dalla categoria è la rapida definizione della normativa autorizzativa insieme a una maggior chiarezza da un punto di vista regionale e nazionale su cosa si possa fare in concreto. In questa maniera si eviterebbe di aggiungere al cliente problematiche burocratiche a quelle economiche che già si hanno, soprattutto nel caso di impianti industriali. Parlando di grandi impianti, più che di incentivi bisognerebbe infatti parlare della necessità di agevolare e velocizzare gli iter autorizzativi.

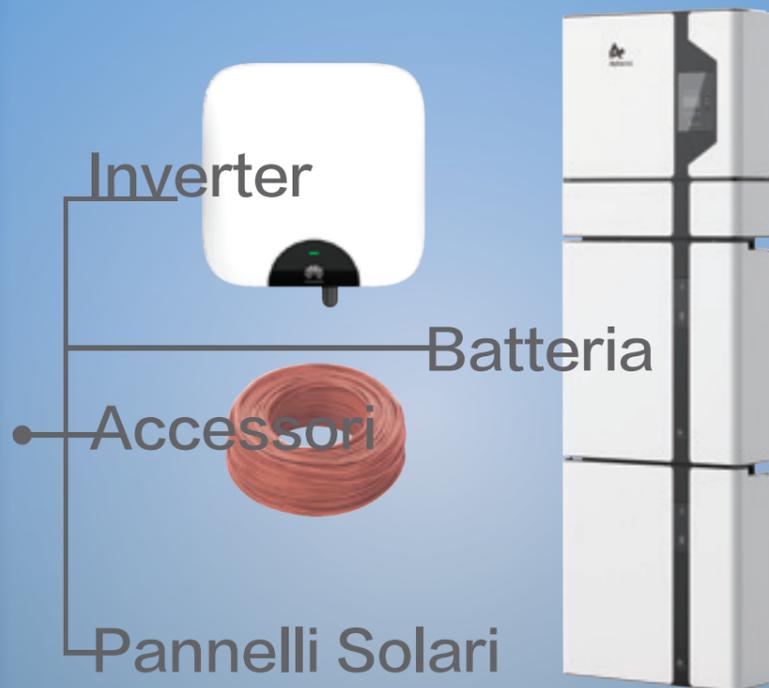
Enrico Marin (BayWa r.e. Solar System): I nostri clienti ci stanno ponendo molte domande perché purtroppo a livello burocratico non c'è chiarezza. Siamo in un momento transitorio dove devono uscire linee guida e decreti attuativi e sarebbe importante che arrivassero in tempi brevi ma con un Decreto di 226 articoli è chiaro che non è tutto così immediato. C'è da dire che alcuni operatori hanno visto un'opportunità e avviato campagne di marketing che fanno passare il concetto che il fotovoltaico è gratis. Penso sia un atteggiamento sbagliato perché bisogna cogliere le opportunità date da questo Decreto ma al contempo portare valore alla filiera. Se davvero si installa gratis, allora bisogna fare in modo che si scelgano componenti di qualità evitando di svalutare il mercato con prodotti scadenti. Il dato di fatto a oggi è che c'è molta incertezza e ci saranno rallentamenti sulle installazioni. Per quanto riguarda le banche, invece, mi auguro che accettino la cessione del credito.



PROFESSIONAL PV DISTRIBUTION




Ricominciamo insieme!!!
Per ogni tuo ordine riceverai
delle mascherine in omaggio

okgroupsrl.com

Contact: info@okgroupsrl.com
Info line: +39 02 28099066
Headquarter: Via keplero 4, Pero(MI)

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code
per guardare la registrazione
del webinar su YouTube





Davide Bartesaghi (SolareB2B): Leggo un intervento di un ascoltatore: "Per ora è stato psicologicamente azzerato il valore della detrazione del 50%. Noi stiamo ricevendo valanghe di richieste di fotovoltaico residenziale solo subordinate all'impianto gratis. Alla fine i finanziatori saranno gli installatori e come si fa?".

Alberto Cuter (JinkoSolar): Faccio una riflessione ancora sugli incentivi. Parlare di una detrazione al 110% significa che nel breve periodo potenzialmente aumenteranno le installazioni ma questo fino al 31 dicembre 2021. E il 1° gennaio 2022 che cosa succederà? Abbiamo già vissuto questa situazione nel 2010 e 2011 con un vero e proprio boom di installazioni. Poi però con la fine dei Conti Energia si è tutto azzerato. Faccio una considerazione anche dal punto di vista di immagine del nostro settore. Pensiamo a quelle persone che non possono accedere a questi incentivi e che devono pagarli perché di fatto sono finanziati con le tasse dei contribuenti. Anche questo lo abbiamo vissuto durante i Conti Energia quando c'era stata una campagna quasi di odio per l'industria del fotovoltaico. Stiamo correndo lo stesso rischio. Per questo dico che abbiamo bisogno non di incentivi ma di regole chiare e logiche che consentano la crescita organica e sana delle aziende. Aggiungo che ora avremo due mesi di fermo perché tutti aspetteranno il 110%. C'è una serie di messaggi sbagliati.

Valerio Natalizia (SMA Solar Technology): Sta anche a noi cercare di proteggere il nostro settore, senza fare troppo affidamento sulla politica che storicamente non ha ascoltato le nostre esigenze. Io non credo che questo 110% non verrà utilizzato, ma che le aziende di costruzioni attive nella realizzazione di grossi interventi ne faranno richiesta. Il

rischio è che passi un messaggio di gratuità dell'impianto fotovoltaico per cui resteranno in secondo piano la qualità, la scelta dei materiali, la creazione di impianti efficienti e di valore. Sta a noi proporre e comunicare nel migliore dei modi così che il cliente capisca che, con i prezzi attuali, può fare un investimento valido e conveniente anche solo accedendo al 50% della detrazione cui poi aggiungere la cessione del credito. Sicuramente la detrazione al 110% farà partire più lavori e andrà a toccare un parco edifici vecchio e necessitante di un pesante intervento, ma il mercato fotovoltaico non ne aveva bisogno. Piuttosto ha bisogno di interventi di snellimento della burocrazia che continua a essere un freno soprattutto per impianti di media e grossa taglia.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): Siamo d'accordo che questo mercato può camminare con le sue gambe e anche che la detrazione al 50% sarebbe sufficiente. Ora che c'è la detrazione al 110%, quali sono i suggerimenti che possiamo dare a chi opera con il mercato residenziale per attrarre nuovi clienti ma con il messaggio giusto?

Enrico Marin (BayWa r.e. Solar System): Secondo me nel mercato residenziale pagano la professionalità e la chiarezza dell'interlocutore. Bisogna ragionare con il cliente sul perché si fa l'impianto. Non si deve fare perché è gratis ma perché si crede in questa soluzione tecnologica che non solo ci rende più indipendenti dal gestore di rete ma ci fa contribuire attivamente a migliorare la salute dell'ambiente. Lo sconto o la detrazione cui si può accedere è una spinta ma non la motivazione principale. Non proporrei quindi il fotovoltaico come un investimento finanziario ma come un prodotto tecnologico stressando aspetti come la qualità e

la tipologia della proposta, trasparenza e ricadute sull'ambiente.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): Un ascoltatore evidenzia: "Magari venderemo impianti che mai avremmo venduto a una parte di persone che, non avendo possibilità in precedenza, potranno ora installare un impianto".

Alberto Cuter (JinkoSolar): Questa detrazione al 110% è accessibile solo se l'impianto è abbinato a una serie di lavori che richiedono comunque una certa disponibilità economica del cliente. Altro aspetto da considerare nel promuovere installazioni anche solo con detrazione al 50% è che oggi fare un impianto fotovoltaico da 3 kW o 5 kW costa un quinto rispetto al 2010. L'investimento richiesto, considerando appunto la detrazione al 50%, è ragionevole. C'è da aggiungere che, secondo i dati della Banca d'Italia, in questo periodo di lockdown gli italiani hanno messo da parte un tesoretto da 25 miliardi di euro perché non ci sono state spese. La base per investimenti nel sistema Italia c'è.

Alberto Vicentini (Tonello Energie): Il concetto è che la detrazione al 110% fa passare un messaggio sbagliato, perché sembra che la detrazione al 50% sia poco premiante. Il dato di fatto è che la quantità di richiesta al momento è imponente e abbiamo l'opportunità di spiegare bene il nostro mercato a un vasto pubblico di clienti o potenziali tali. Possiamo spiegare a chi si avvicina al fotovoltaico oggi quali siano stati i progressi tecnologici, possiamo sfruttare il momento per spiegare lo stato dell'arte del mercato soprattutto a chi è rimasto ancorato a una concezione di 10 anni fa quando si pensava al fotovoltaico come a un investimento finanziario dal costo elevato dal quale trarre una rendita. Per quanto riguarda le banche, invece, gli istituti di cre-

LA VOCE DEL PUBBLICO

SONO STATE OLTRE 260 LE PERSONE CHE HANNO PARTECIPATO AL WEBINAR, RESTANDO COLLEGATI DALL'INIZIO SINO ALLA FINE DELLA TAVOLA ROTONDA. MOLTI I COMMENTI E LE DOMANDE. QUI RIPORTIAMO ALCUNI DEGLI INTERVENTI PIÙ SIGNIFICATIVI

Sono stati posti anche numerosi quesiti sulla detrazione del 110% e cessione del credito. Purtroppo, al momento di andare in stampa, il ministero non ha ancora fornito chiarimenti e precisazioni a riguardo. Quindi rimandiamo il pubblico e in particolare chi ha espresso le domande, ad aggiornamenti sul sito www.solareb2b.it

RECUPERO. «A me come a tanti installatori interessa il nuovo decreto per 110% perché offre una accelerazione nel recuperare quanto perso nel periodo del fermo lavoro per la pandemia».

SOLO GRATIS. «Per ora è stato psicologicamente azzerato il valore della detrazione 50%. Noi stiamo ricevendo valanghe di richieste di fotovoltaico residenziale solo subordinate all'impianto gratis...».

NUOVA CLIENTELA. «Questo è l'aspetto positivo del decreto: dare la possibilità anche a terzi di poter realizzare un impianto fotovoltaico».

CONFUSIONE. «Ma come si fa a far capire al cliente se le regole non sono chiare? L'alternativa è stare fermi altri tre mesi?».

BANCHE. «La cessione del credito, che le banche ostacoleranno sicuramente, di fatto penalizzerà le piccole aziende artigiane a favore dei soliti grossi gruppi. La situazione più assurda è il fermo dei cantieri per altri tre mesi».

50% SCONTATO SUBITO. «Chi fa le leggi o decreti è proprio un incompetente. Per incentivare il fotovoltaico bastava il 50%, purché fosse possibile scontarlo da subito».

BUROCRAZIA. «Il grosso problema sarà la lentezza della burocrazia presente nel sistema. Se pensiamo che per un ponteggio ci vogliono mediamente tre mesi per avere l'autorizzazione... Il vero incentivo che serve per l'efficienza energetica degli edifici è la riduzione dei tempi burocratici».

NUOVA CLIENTELA 2. «Venderemo impianti che mai avremmo venduto, ad una platea di persone che ora potranno installare un impianto fotovoltaico...».

AVANTI COSÌ. «Consideriamo in primis che "la frittata è fatta". Questa storia del 110% la sanno quasi tutti i clienti che stavano valutando il fotovoltaico. Ora tornare indietro e andare a dire a tutti i clienti che il fotovoltaico da solo non ha diritto al 110%, però rimane il 50% è mortificante».

CAPIENZA FISCALE. «La vera novità sta nell'art.121 del Decreto Rilancio, poiché c'è il rimedio alla problematica dell'incapienza che ci portavamo dietro negli anni passati. Ora si può dare la possibilità anche ad altri di poter realizzare un impianto fotovoltaico».

SOLO GRATIS 2. «I residenziali vogliono solo mettere impianto gratuitamente. Non facciamoci illusioni».

MERCATO BLOCCATO. «Le aziende sono subissate di richieste di impianti a costo zero, di fatto tutti stanno attendendo. Ora il mercato è totalmente bloccato. Anche chi ha già firmato contratti e fatto acconti ha bloccato tutto almeno fino al 1° luglio».

MEGLIO 50% CON CESSIONE. «La paura è che se davvero ci sarà un boom, con una visione a così breve periodo, nel 2021 saremo di nuovo a piangere come dopo la fine degli incentivi. A livello emozionale passare da "gratis" o "molto vantaggioso" a "normalmente vantaggioso" è una tragedia. Io avrei di gran lunga preferito mantenere la detrazione al 50% magari passando in 5 anni con cessione del credito alle banche».

UN AIUTO IMPORTANTE. «Ben venga un aiuto per il target di clientela residenziale. Poi continueremo a lavorare come e meglio di prima, grazie allo sconto in fattura, per gli altri non beneficiari del 110%».

NUOVA CLIENTELA 3. «Il 110% sarà un'opportunità in più per trovare nuovi clienti. Il 50% rimarrà ancora trainante per la maggior parte degli impianti FV, con in più la leva del credito d'imposta».

TUTTO L'INVOLUCRO. «Emerge la necessità di una nuova figura di energy manager, che dovrà configurare al cliente non solo l'impianto fotovoltaico, ma l'efficientamento dell'intero involucro abitativo».

BUROCRAZIA 2. «Vista l'enorme burocrazia che



dito non sono preparati. Probabilmente nasceranno figure finanziarie dedicate che faranno business in questo settore.

Valerio Natalizia (SMA Solar Technology): Dobbiamo essere pazienti perché sappiamo che il parco edifici oggi in Italia è vecchio e un provvedimento del genere serve per aggiornare questi edifici. Ci aspettiamo investimenti in tal senso nei prossimi 18 mesi. Ma serve anche avere un approccio più professionale e attuare dei servizi che aiutano gli installatori a reagire e ad avere nuovi potenziali clienti. La nostra critica non è al provvedimento ma a come è stato comunicato. Già nella metà di maggio comunque abbiamo visto il mercato ripartire, nei prossimi mesi si realizzeranno diversi impianti e stiamo lavorando per mettere in piedi iniziative per aiutare il mercato. Ma serve pazienza.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): Chiudiamo questa chiacchierata con un ultimo tema che è quello dei condomini. Il Decreto Rilancio può davvero favorire l'apertura di questo mercato che è sempre stato lontano dal fotovoltaico? È un'opportunità che vale la pena cogliere?

Enrico Marin (BayWa r.e. Solar System): Il condominio sembrerebbe essere un'unità interessata da questi interventi trainanti. Serve capire quali possono beneficiare dei vantaggi del Decreto Rilancio e nelle grandi città potranno beneficiarne i condomini con riscaldamento centralizzato dove verrà sostituito il sistema di riscaldamento. Anche qui però bisogna aspettare i decreti attuativi.

Valerio Natalizia (SMA Solar Technology): Personalmente so già di aziende molto grandi e strutturate che sono pronte a partire in tal senso perché magari gestivano già manutenzione di alcuni condomini. Ci sarà questa forte spinta legata in

primis a superare impianti obsoleti come le caldaie a gasolio. Dobbiamo far sì che non ci sia spazio solo per gli attori più grandi ma anche per impiantisti e fornitori minori che possono contribuire solo per parti minime.

Non deve succedere che l'impianto fotovoltaico sia fatto senza badare alla tecnologia e all'efficienza. Invece sulle villette sarà possibile più facilmente coinvolgere aziende anche più piccole.

Alberto Cuter (JinkoSolar): Sono d'accordo anche perché quando parliamo di interventi su condomini, il fotovoltaico riguarda l'investimento minore e il rischio quindi sarà proprio non valorizzarlo e optare per componenti scadenti puntando alla gratuità dell'intervento e non alla qualità. Con i nostri webinar stiamo lavorando molto per educare gli installatori su come e perché fare impianti fotovoltaici con prodotti di alto livello qualitativo e continueremo su questa strada.

Valerio Natalizia (SMA Solar Technology): Qualcuno ha chiesto se un anno e mezzo non fosse troppo poco per questi interventi. Abbiamo fatto presente la questione al Sottosegretario di Stato

alla Presidenza dei Ministri, Riccardo Fraccaro. Tra i temi da approfondire c'è la possibile previsione di una sorta di "decalage" per il 2022 così che non si passi dal 110% del 31 dicembre 2021 immediatamente allo 0% il 1° gennaio 2022. Altro tema è sicuramente la necessità di una semplificazione estrema della burocrazia soprattutto per impianti medio grandi. C'è una proposta del ministro dell'ambiente e della tutela del territorio e del mare Sergio Costa che dovrebbe escludere gli impianti fotovoltaici a terra dalla procedura DIA che porterebbe i 2 anni mediamente richiesti per un'autorizzazione a 4/5 mesi.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): Da questa chiacchierata emerge uno scenario con tante complessità e tanti elementi di incertezza. Il nostro tuttavia è un settore abituato ad alternare shortage e overcapacity, accelerazioni e frenate. L'importante in questo momento di passaggio è tenere duro e lavorare sulla capacità di intraprendere del settore e scommettere su qualità e valore della proposta. La ripartenza richiede sicuramente sforzi ma i presupposti per uscirne bene ci sono tutti. 

CanadianSolar

HiKu MODULO MONO PERC AD ALTISSIMA EFFICIENZA CON POTENZE FINO A 455 W

ancora oggi serve per realizzare un impianto FV, non credete che un anno e mezzo sia poco per riuscire a sviluppare un business significativo?».

LOCKDOWN MENTALE. «Cerchiamo di evitare il "lockdown mentale" del post incentivi».

BENEFICI. «Per noi operatori del settore va benissimo il 50%, però vi posso dire che abbinare il FV anche ad altri interventi di efficienza e risparmio energetico ne può beneficiare l'intero settore del risparmio energetico e dell'intera comunità».

BANCHE 2. «Come risponderanno le banche alla cessione del credito? C'è qualche informazione su come si stanno muovendo le associazioni per "spingere" le banche a muoversi per dare risposte?».

FARE IN FRETTA. «In questa fase transitoria, onde evitare questo blocco del mercato del FV, bisognerebbe accelerare l'uscita dei decreti attuativi e dare chiarezza e trasparenza sulle procedure».

OLTRE LA NICCHIA. «Stiamo parlando di rilanciare un mercato che al momento è poco diffuso se non una nicchia. Come mai questo atteggiamento negativo?».

NUOVA CLIENTELA 4. «Questo decreto rilancio può essere visto come una propagazione di massa di installazioni fotovoltaiche a livello capillare».



Modulo Mono PERC Dual Cell ad alta potenza



26% di potenza in più rispetto ai moduli convenzionali



Drastica riduzione dei costi di LCOE


Fino a
375W

Formato a 120 celle
CS3L-MS
Dimensioni:
1765 x 1048 x 40 mm


Fino a
455W

Formato a 144 celle
CS3W-MS
Dimensioni:
2108 x 1048 x 40 mm



INTERSOLAR: ECCO QUELLO CHE AVREMMO VISTO

L'EMERGENZA COVID-19 HA COMPORTATO LA CHIUSURA DI TUTTE LE MANIFESTAZIONI FIERISTICHE, COMPRESO IL CONSUETO APPUNTAMENTO DI GIUGNO A MONACO DI BAVIERA. SOLAREB2B HA OFFERTO A PRODUTTORI, DISTRIBUTORI E OPERATORI DEL SETTORE LA POSSIBILITÀ DI DARE VISIBILITÀ AI LORO PRODOTTI. MOLTE LE NOVITÀ IN TUTTI I SEGMENTI, DAI MODULI SEMPRE PIÙ PERFORMANTI AGLI INVERTER E AI SISTEMI DI ACCUMULO IN GRADO DI OFFRIRE UNA GESTIONE OTTIMALE DELL'ENERGIA. LI PRESENTIAMO IN QUESTE PAGINE, NELLA SPERANZA CHE FRA UN ANNO SI POSSA TORNARE A INCONTRARCI TUTTI ALLA PROSSIMA EDIZIONE

Di **RAFFAELE CASTAGNA**

La prossima edizione di Intersolar si terrà presso i padiglioni della Fiera di Monaco dal 9 all'11 giugno 2021



È andata come, a febbraio di quest'anno, si sperava non andasse. Intersolar, così come tutte le manifestazioni fieristiche mondiali, ha dovuto arrendersi all'emergenza Covid-19 e chiudere i battenti almeno, e ci si augura soltanto, per quest'anno.

Sarebbe stata, come sempre, un'importante occasione per gli operatori del settore fotovoltaico, e in generale del mondo delle rinnovabili. Non soltanto per conoscere lo stato dell'arte della tecnologia inerente oggi tale ambito, ma anche e soprattutto per generare o consolidare quella rete di rapporti professionali e umani che rappresentano un elemento essenziale per lo sviluppo del mercato di cui gli incontri su zoom, o su altre piattaforme virtuali, non possono che rappresentare un freddo e insufficiente surrogato.

Quale sarà il destino delle prossime convention o appuntamenti fieristici ancora non ci è dato di sapere. Intersolar ha comunque già fissato la data della prossima edizione che si terrà, almeno nelle intenzioni, dal 9 all'11 giugno 2021. Non si sa ancora in quale modalità sociale saremo costretti a relazionarci all'interno di grandi raduni e manifestazioni. Si spera vivamente però che, qualsiasi sia la forma in cui impare-

Nelle prossime pagine, inquadra le foto che riportano il simbolo con l'applicazione "SolareB2B" (disponibile nell'App store e in Google Play) e guarda una breve clip di presentazione del prodotto



remo a gestire le relazioni personali e professionali, appuntamenti come quello di Intersolar tornino presto a rappresentare momenti imprescindibili per lo sviluppo e la crescita del settore. In attesa di scoprire che cosa il futuro ci riserverà, SolareB2B ha deciso di presentare ai propri lettori

una buona parte di prodotti e iniziative che avrebbero lanciato in occasione di Intersolar le grandi aziende che vi avrebbero partecipato. Numerosi investimenti in termini di comunicazione e progettazione degli spazi espositivi sono stati effettuati da parte di questi attori del mercato. Un notevole dispendio di energie e risorse che purtroppo non ha avuto modo di trovare una concreta realizzazione. Quello che SolareB2B mette a disposizione lungo queste pagine è il proprio spazio per offrirlo alle aziende come occasione per presentare i loro prodotti al pubblico composto dai nostri lettori. Se è vero che tale succedaneo non può di certo sostituire l'importanza di un evento come Intersolar, ci si augura che, almeno in parte, possa contribuire a diffondere le novità, le idee e i progetti che il mondo del fotovoltaico e delle rinnovabili hanno intenzione di presentare a chi in questi settori lavora tutti i giorni.

Le novità non mancano, a partire dai moduli fotovoltaici oggi sempre più performanti sotto il versante della potenza nominale e dell'efficienza. I nuovi modelli si presentano al mercato con diversi miglioramenti, in particolare nell'ambito della resistenza meccanica e alla degradazione delle prestazioni nel tempo nonché nella capacità di ridurre ulteriormente i costi Lcoe.

Sempre più forte poi è la presenza di inverter in grado offrire, mediante applicazioni su smartphone, una gestione ottimale dell'impiego di corrente elettrica generata dagli impianti e di interfacciarsi con altri sistemi di domotica in ambito sia residenziale sia commerciale.

E sul versante dello storage crescono i prodotti con sistemi modulari, in grado di adattare la propria potenza agli impianti di destinazione, siano questi nuovi o già installati.

Ma questa è soltanto una piccolissima parte delle novità presentate lungo queste pagine, in alcuni casi anche in forma di video presentazioni consultabili su youtube o accessibili mediante QR attraverso l'app di SolareB2B con la realtà aumentata.

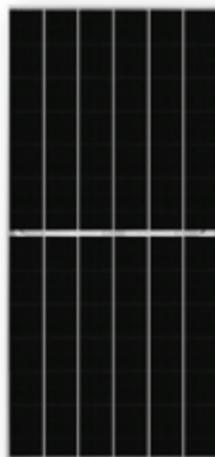
Vi invitiamo pertanto a godervi questo piccolo tour nella speranza che il prossimo anno si possa tornare a calpestare i corridoi della fiera di Monaco.



Moduli

JINKO SOLAR TIGER PRO 78TR

Jinko Solar ha presentato la nuova serie di moduli Tiger PRO, basata sulla tecnologia "tiling ribbon". Il Tiger Pro 78TR ha una potenza nominale pari a 580 Wp e il 21,6% di efficienza. Con il Tiger PRO JinkoSolar ha aggiornato la garanzia delle prestazioni offrendo un degrado del 2% per il primo anno ed un decadimento annuale garantito dello 0,45% per i restanti 29 anni nella versione bifacciale. Nello sviluppo di questo suo nuovo prodotto JinkoSolar ha puntato a presentare un modulo che riducesse i costi e i tempi di installazione, utilizzasse meno terreno e componenti BOS, avesse un miglior IRR e un minor Lcoe e fosse compatibile con inverter centralizzati e di stringa e sistemi di montaggio.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: modulo monocristallino
Potenza nominale: 555/560/565/570/575 Wp
Tensione nominale: fino a 44,67 V

Corrente nominale: fino a 12,88 A

Efficienza: 21,6%

Peso: 30,3 kg

Dimensioni: 2.385x1.122x35 mm

LG NEON 2 NIC-N5

La divisione Solar di LG Electronics (LG) presenta il nuovo modulo solare NeON 2 NIC-N5 che si distingue per un livello di prestazioni maggiore rispetto alla versione precedente. Vengono mantenuti sia il design elegante con il telaio black, sia la robustezza garantendo un carico massimo di 6.000 Pa. L'impiego delle 60 celle N-Type a tecnologia "Cello" rende il modulo in grado di captare la luce incidente sia sulla parte anteriore sia sulla parte posteriore della cella. Questa tecnologia consente al modulo LG NeON 2 di lavorare in maniera più efficiente rispetto ai moduli con celle solari tradizionali, ottenendo una resa maggiore. Con questa nuova versione vengono migliorati sia il coefficiente di temperatura che arriva a 0,33% per grado Celsius, sia la potenza massima, che arriva ai 370 Wp con un'efficienza del 21,4%. LG conferma sia la garanzia prodotto di 25 anni sia quella sulle prestazioni lineari di almeno il 90,08% di potenza erogata dopo 25 anni. Il nuovo modulo solare NeON 2 NIC-N5 sarà disponibile in Italia alla fine dell'estate 2020.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: modulo monocristallino N-Type
Potenza nominale: 360 Wp
Tensione nominale: 33 V

Corrente nominale: 8,20 A

Efficienza: 21,4%

Peso: 18 kg

Dimensioni: 1.700x1.016x40 mm

TRINA SOLAR VERTEX

Basato su wafer di silicio da 210 mm e tecnologia Perc monocristallina, Vertex è il modulo presentato da Trina Solar. Con 515,8 Wp di potenza nominale e un'efficienza del 21%, Vertex dispone di celle a triple-cut (1/3 di taglio) che riducono il rischio di microcrepe sulla sua superficie e risolvono i possibili problemi dovuti all'elevata corrente del sistema evitando un'eventuale perdita di potenza. La tecnologia multi-busbar, con la capacità di aumentare l'assorbimento della luce, si abbina perfettamente con la cella a grande superficie. Le integrazioni tecnologiche consentono al modulo di ottenere una maggiore potenza e capacità di generazione di energia per watt. Inoltre Vertex è compatibile con i componenti BOS disponibili come inverter, tracker e sistemi di montaggio e può ridurre il Lcoe del 3-4%.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: modulo monocristallino
Potenza nominale: da 515,8 Wp

Tensione nominale: fino a 51,5 V

Corrente nominale: fino a 12,1 A

Efficienza: 21%

DISTRIBUTORE PROFESSIONALE

Prodotti per l'efficienza energetica dal 1999



FOTOVOLTAICO



STORAGE DI ENERGIA



SISTEMI
DI RICARICA E-CAR



POMPE DI CALORE
CLIMATIZZAZIONE



Iscriviti alla nostra Newsletter

INQUADRA
E REGISTRATI



[www.vpsolar.com/
iscrizione-newsletter/](http://www.vpsolar.com/iscrizione-newsletter/)



Aggiornamenti su:

- > **Ecobonus 110%**
- > **Cessione del Credito**
- > **Sconto in fattura**

Registrati e resta in contatto
con noi e il mondo
delle energie rinnovabili!

solar **edge**

Q **CELLS**

FIMER

Trina**solar**

SHARP

SMA

AEG

ARISTON

Fronius

LG

HUAWEI

SOLARWATT[®]
power to the people

MENNEKES
MY POWER CONNECTION

KOSTAL

Solar-Log[™]
by Solar-Log-Systeme GmbH

Jinko
Solar
Building Your Trust in Solar

GOODWE

K2
systems

VARTA

SOLAX
POWER
ITALIA

Panasonic

BYD

LG Chem

Chaffoteaux



FUTURASUN ZEBRA

Zebra è il nuovo modulo "back contact" presentato da FuturaSun composto da 120 celle IBC half-cut, laminate ed incorniciate su una dimensione paragonabile ad un modulo standard da 60 celle. Il modulo è stato realizzato in due varianti: backsheet bianco e backsheet nero. La versione con backsheet bianco arriva a potenze fino a 360 W con un'efficienza del 21,3%. La versione total black design, con backsheet nero e cornice nera, raggiunge potenze da 340 a 350 W. Il coefficiente termico è di $-0.3\%/^{\circ}\text{C}$ e consente al modulo di raggiungere un ulteriore 3% di potenza nelle reali condizioni operative medie. Il modulo Zebra è stato progettato per essere immune ai problemi di degradazione come PID, al Light Induced Degradation (LID) e al Light and elevated Temperature Induced Degradation (LeTID).



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: modulo monocristallino
Potenza nominale: dai 350 ai 360 Wp
Tensione nominale: fino a 42,60 V

Corrente nominale: fino a 10,86 A
Efficienza: 21,28%
Peso: 19,5 kg
Dimensioni: 1.685x1.004x35 mm

Q CELLS Q.PEAK DUO G9 CON TECNOLOGIA Q.ANTUM DUO Z



Q. Cells sta per lanciare sul mercato il modulo solare Q.Peak DUO G9 che presenta una serie di innovazioni tecniche atte ad offrire una combinazione di alta potenza ed alta efficienza. Si tratta del primo modulo Q Cells a utilizzare la tecnologia Q.Antum DUO Z, in cui vengono eliminati gli spazi tra le celle per garantire un uso più efficace della superficie del modulo. Riducendo lo spazio tra le celle, la resa del modulo aumenta in termini relativi dell'1,5%, offrendo

un'efficienza complessiva del 20,8%. Anche il numero di celle contenute nel modulo viene aumentato, da 120 a 132 half-cells, fornendo così una potenza media di 385 Wp, con un aumento di circa 30 watt per modulo. Ulteriori innovazioni includono l'uso di 12 bus-bar tondi per collegare le celle e wafer più grandi che misurano 161,7 millimetri di dimensione. Questi dettagli si combinano nel modulo fotovoltaico monocristallino fino ad oggi più avanzato di Q Cells; una scelta che lo rende idoneo per i clienti che cercano più potenza da una superficie piuttosto contenuta. A supporto dell'acquisto vi è una garanzia sulle prestazioni di 25 anni.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: modulo monocristallino
Potenza nominale: 390 Wp
Tensione nominale: 38,01 V
Corrente nominale: 10,26 A
Efficienza: 20,06%
Peso: 19,9 kg
Dimensioni: 1.840x1.030x32 mm

PHONO SOLAR SERIE TWINPLUS

Phono Solar presenta i nuovi moduli della serie Twinplus, pensati per l'installazione su grandi impianti a terra. Le 144 mezza celle monocristalline con tecnologia Perc da 166 mm di cui è composto ciascun modulo raggiungono una potenza massima di 450 Wp in poco più di due metri quadrati con un'efficienza di oltre il 20%, anche grazie alle nove bus bar con cui le celle sono interconnesse tra di loro per minimizzare le perdite di potenza. La tensione fino a 1500 V offre la possibilità di connettere più moduli su una singola stringa ed efficientare al massimo la resa abbassando l'Lcoe. I moduli della serie Twinplus sono certificati secondo la nuova edizione 2016 delle IEC 61215 e IEC 61730 e per la resistenza alla nebbia salina, ai vapori di ammoniaca e alla sabbia e polvere. A queste certificazioni si aggiunge anche quella contro l'effetto PID. Alla garanzia di prodotto di 12 anni si unisce la performance lineare garantita che assicura oltre l'80% della potenza dopo 25 anni.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: modulo monocristallino
Potenza nominale: da 430 a 450 Wp
Tensione nominale: fino a 41 V

Corrente nominale: fino a 10,98 A
Efficienza: 20,22%
Peso: 25 kg
Dimensioni: 2.115x1.052x 40 mm

BISOL BISOL SUPREME



Bisol lancia sul mercato Bisol Supreme, un modulo fotovoltaico con garanzia di 25 sulla potenza di uscita pari al 100%. Bisol Supreme è stato realizzato per essere esente da PID, LID o da qualsiasi altro tipo di degrado

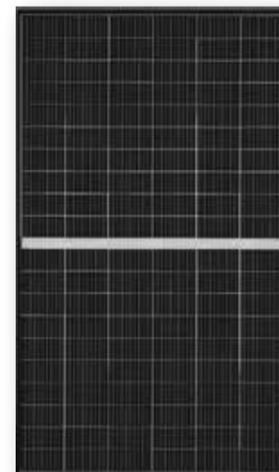
indotto. Ogni modulo Bisol Supreme è dotato di un QR code personalizzato attraverso cui sarà possibile accedere alla sua carta di identità completa, inclusi il personale impegnato nel processo di produzione e il certificato specifico del controllo qualità. Il nuovo packaging creativo condivide contenuti interessanti sul fotovoltaico e sulle rinnovabili in generale. Nel 2020 Bisol Supreme è limitato a 30 MW per cliente.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: modulo monocristallino
Potenza nominale: 320 Wp
Tensione nominale: 42,8 V
Corrente nominale: 9,85 A
Efficienza: 19,6%
Peso: 18,3 kg
Dimensioni: 1.649x991x 35 mm

SUN EARTH DXM6-60H/BF

Sun Earth amplia la propria offerta con una nuova serie di moduli ad alta efficienza con tecnologia a celle monocristalline half-cut da 330, 335, 340 e 345 Wp. La scelta di utilizzare la tecnologia a celle tagliate, normalmente più costosa rispetto a quella a celle intere, è stata possibile grazie

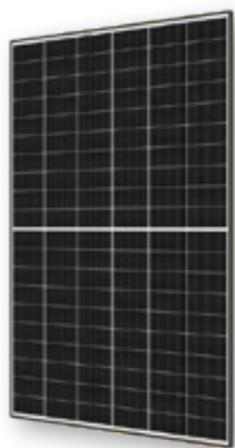


alle tecniche di automazione dell'azienda che hanno permesso di ottimizzare i costi di produzione. Installare moduli half-cut consente, a parità di celle, di avere minore dispersione e di conseguenza maggiori livelli di efficienza e di potenza di uscita rispetto a un modello a celle intere. Questo tipo di tecnologia consente di lavorare in maniera ottimale anche in presenza di ombreggiamenti parziali, eliminando ogni riduzione di corrente di uscita. I moduli adottano la tecnologia Perc, in grado di aumentare l'efficienza dei pannelli e salvaguardare nel tempo il livello di performance iniziale.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: modulo monocristallino
Potenza nominale: da 330 a 345 Wp
Tensione nominale: da 33,9 a 34,2 V
Corrente nominale: da 9,73 a 10,09 A
Efficienza: da 19,5 a 20,3%
Peso: 19 kg ca
Dimensioni: 1.692x1.002x35 mm

REC REC ALPHA



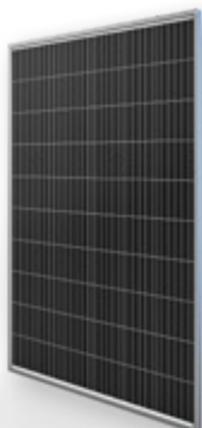
La nuova serie ad alta efficienza REC Alpha presenta al mercato una tecnologia ibrida ad eterogiunzione monocristallino N-Type e amorfo applicata a celle half-cut, unita ad un innovativo brevetto di connessione a bassa temperatura. Il modulo garantisce un'elevata densità di potenza in un formato a 60 celle, nuovi livelli di passivazione e l'eliminazione dell'effetto LID, per elevati

livelli di potenza ed efficienza. La tecnologia di connessione Alpha, a bassa temperatura, elimina quasi completamente le saldature, riducendo drasticamente stress termico e rischio di hot spot e migliorando drasticamente il flusso elettrico grazie a oltre 1.600 punti di contatto per cella. Il coefficiente di temperatura del modulo presenta valori record (0,26/°C) per prestazioni superiori nelle aree a clima caldo. La cella half-cut e la tecnologia twin garantiscono protezione dall'ombreggiamento. Il telaio Alpha è dotato di due barre di supporto posteriore e garantisce una resistenza ai carichi fra le più elevate del settore (7.000 Pa), proteggendo da deformazione e microfratture e incrementando affidabilità, garanzie di prodotto (20+5 anni) e performance (92% dopo 25 anni).

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: modulo monocristallino N-Type + silicio amorfo
Potenza nominale: 380 Wp
Tensione nominale: 38,1 V
Corrente nominale: 9,98 A
Efficienza: 21,7 %
Peso: 19,5 kg
Dimensioni: 1.721x1.016x30 mm

TORRI SOLARE CLASSICO



Il 2020 per Torri Solare è un anno ricco di iniziative e novità. Il "programma fiere 2020" prevedeva la partecipazione dell'azienda ai principali eventi fieristici Europei, Intersolar compreso. Durante la fiera a Monaco Torri Solare avrebbe presentato il prodotto "Classico". Tra le caratteristiche troviamo il ritorno del vetro anti-grandine da 4 millimetri,

la saldatura a infrarosso e la lega in argento del filo conduttore. Un prodotto garantito 30 anni e assemblato solo con celle full square in silicio monocristallino, capaci di portare la potenza fino a 335 watt nel formato standard da 60 celle.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: modulo monocristallino
Potenza nominale: 320 Wp / 330 Wp / 335 Wp
Tensione nominale: 41,00 V / 41,60 V / 41,80 V
Corrente nominale: 9,85 A / 9,76 A / 9,85 A
Efficienza: 19,22% / 19,82% / 20,15%
Peso: 21 kg
Dimensioni: 1.002x1.665x 35 mm

VISSMANN VITOVOLT 300 M-RA



Viessmann presenta il modulo Vitovolt 300 M-RA con tecnologia vetro-vetro. È composto da un doppio vetro che racchiude 60 celle solari monocristalline Perc, realizzate in materiali speciali per una protezione ottimale contro l'effetto hot-spot e la degradazione. Il doppio vetro rende il modulo molto robusto e resistente dal punto di vista meccanico, garantendone allo stesso tempo la leggerezza. Il modulo è testato per carichi neve frontali fino a 825 kg/mq e per carichi vento pari a 365 kg/mq. Vitovolt 300 M-RA è inoltre resistente alla grandine, all'umidità e agli agenti atmosferici corrosivi, come la nebbia salina e l'ammoniaca, e si presta quindi all'impiego in regioni costiere e aree con agricoltura intensiva. Il vetro frontale è antiriflesso

per garantire la massima resa dell'impianto fotovoltaico. Il modulo ha una potenza pari a 310 W e un grado di efficienza del 18,8%. Vitovolt 300 M-RA ha il vantaggio di far filtrare la luce naturale producendo comunque ombreggiamento negli ambienti: si presta quindi ad applicazioni particolari come carport, verande e frangisole.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: modulo monocristallino
Potenza nominale: 310 Wp
Tensione nominale: 32,9 V

Corrente nominale: 9,52 A

Efficienza: 18,8 %

Peso: 22,8 kg

Dimensioni: 1680 x 990 x 40 mm



Oltre 280 GW di capacità fotovoltaica connessa.
La nostra esperienza è il Vostro vantaggio.

Massima attenzione alla precisione e all'affidabilità, in ogni dettaglio.

In qualità di pioniere e leader del mercato mondiale dei connettori, Staubli Electrical Connectors ha accumulato oltre **20 anni** di esperienza nel fotovoltaico. Ad oggi, **280 GW** o il 50 % della potenza fotovoltaica è stata installata con successo utilizzando oltre 1 miliardo di connettori MC4 originali.

A partire da gennaio 2017 Multi-Contact, l'inventore del connettore MC4 originale, è diventata parte del gruppo Staubli gestendo attività e servizi come Staubli Electrical Connectors.

Il Vostro partner di redditività

www.staubli-alternative-energies.com



Connettore MC4 originale

FAST MOVING TECHNOLOGY

STÄUBLI



JA SOLAR DEEP BLUE 3.0

Si chiama Deep Blue 3.0 il modulo da 530 Wp della nuova serie S30 di JA Solar. Ai contatti multi-busbar su celle half-cut sono state aggiunte ulteriori innovazioni con la nuova tecnologia Percium Plus. I wafer p-type e le celle sono di produzione JA Solar con un formato che garantisce compatibilità con inverter e tracker ed allo stesso tempo minimizza i costi di trasporto. Uno dei principali obiettivi con cui tale modulo è stato realizzato è quello di ridurre ulteriormente il Lcoe dei nuovi progetti utility scale. Le dimensioni del pannello sono di circa il 25% superiori rispetto ai moduli tradizionali mentre la potenza nominale raggiunge i 530 Wp. Ulteriori dettagli di questo prodotto saranno presentati in un webinar che JA Solar tiene il 24 giugno 2020 per tutti i clienti europei su piattaforma PV-tech durante il quale saranno analizzate le prestazioni per diversi tipi di installazione e confrontate con altri prodotti JA Solar.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Potenza nominale:** 530 Wp
- Tensione nominale:** 41,9 V
- Corrente nominale:** 13,5 A
- Efficienza:** 20,9%

CANADIAN SOLAR HIKU5 CS3Y-MS

Canadian Solar presenta la nuova serie di moduli HiKu5 CS3Y-MS con tecnologia mono PERC. Questi moduli, insieme alla versione bifacciale BiHiKu5, sono stati realizzati per rispondere alla crescente domanda di mercato di moduli sempre più performanti. Rispetto alle serie precedenti, presentano una maggiore potenza ed efficienza e offrono una soluzione ottimale per qualsiasi tipo di progetto,

in particolare utility scale in quanto progettati per ridurre al minimo i costi d'installazione e LCOE. Sono compatibili con tutte le tipologie d'inverter.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Tipologia:** modulo monocristallino
- Potenza nominale:** dai 475 ai 495 Wp
- Efficienza:** 21%

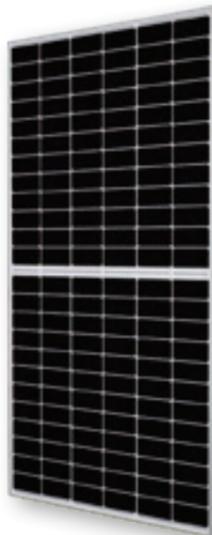


TRUNSUN - BEYONDSUN GREEN ENERGY TSHM-144W

Beyondsun Green Energy (BGE) al quale gruppo Trunsun Solar appartiene, presenta i moduli TSHM-144W nelle potenze nominali da 430, 435, 440, 445, 450 Wp prodotti di dimensione G1 ed M6 Half Cut + MBB, lanciati ufficialmente sul mercato a partire dal mese di giugno 2020. I moduli partono dal 410W fino al 450W di cui presentiamo foto e specifiche tecniche, con conseguente grande riduzione di LCOE della power station.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Tipologia:** modulo monocristallino
- Potenza nominale:** 430, 435, 440, 450 Wp
- Tensione nominale:** da 41,27 a 42,06 V
- Corrente nominale:** da 10,42 a 10,70 A
- Efficienza:** da 19,25% a 20,14%
- Peso:** 31,5 kg
- Dimensioni:** 2132x1048x30 mm



SONNENKRAFT SISTEMA PLUG & PLAY

Nel sistema Plug & Play di Sonnenkraft ogni modulo fotovoltaico è corredato da un microinverter già cablato che rende possibile la produzione immediata di corrente alternata a 220 V. Il modulo è già pronto per l'utilizzo in ogni abitazione domestica e non necessita di un'installazione complessa. Un sistema di supporto pratico da installare permette il suo posizionamento a terra, sulla terrazza o su di un tetto piano.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Tipologia:** modulo monocristallino
- Potenza nominale:** 325 Wp
- Lunghezza del cavo:** 300 mm
- Peso:** 25 kg
- Dimensioni:** 1.680x1.002x 40 mm
- Potenza inverter AC:** 250 Wp



SUNERG SOLAR X-MAX XL

Sunerg Solar lancia la sua gamma di prodotti realizzati presso lo stabilimento di Città di Castello. Fra questi, uno dei degli articoli maggiormente richiesti è il modulo X-Max XL ad alta efficienza con celle a tecnologia Perc, 5 busbar, "Fully Squared". La particolarità di queste celle monocristalline è la loro forma quadrata che aumenta la superficie produttiva e l'efficienza. Ci saranno due tipologie di modulo: X-Max XL 320/325 Wp full black, con il 19,18 % di efficienza, e X-Max XL 325-330 Wp black/white, con un'efficienza da 19,48% a 19,78 %. Il modulo è adatto a qualsiasi tipo di impianto ed è facile da installare.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Tipologia:** modulo ad alta efficienza Perc 5 busbar
- Potenza nominale:** da 315 a 330 Wp

Tensione nominale: 40,2 V

- Corrente nominale:** 10,1 A
- Efficienza:** fino a 19,78%
- Peso:** 18,3 kg

Inverter

FIMER PVS-100/120

Fimer lancia il nuovo modello di inverter di stringa trifase PVS-100/120, dotato di due Mppt indipendenti. Questa nuova versione nasce dall'esperienza maturata con l'attuale PVS-100/120 a 6 Mppt ed è particolarmente adatta alle applicazioni in retrofit e revamping, che costituiscono un'ampia parte della base installata in Italia, ma anche per le nuove applicazioni su tetti e parcheggi. Infatti, la presenza del singolo o doppio Mppt in sostituzione ai connettori di stringa, garantisce elevata flessibilità e rapidità di installazione e permette di collegarsi agevolmente alle combiner box di impianti PV a tetto anche laddove non è possibile posizionarvi direttamente l'inverter.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Tipologia:** inverter trifase
- Potenza:** 2 classi da 100 e 120 kW
- Efficienza:** 98,4%
- Temperatura ambiente:** da -25 a 60 °C

SOLAREEDGE STOREEDGE

SolarEdge ha lanciato la nuova offerta StorEdge, che integra produzione solare, accumulo e gestione dell'energia domestica in un unico prodotto, semplificando installazione e magazzino e incrementando l'autoconsumo e il ROI del sistema. Questa nuova soluzione combina la soluzione StorEdge di SolarEdge con la pluripremiata tecnologia HD-Wave che raggiunge un'efficienza ponderata record del 99%.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Tipologia:** inverter ibrido monofase
- Potenza inverter:** da 3,6 a 5 kW
- Efficienza:** fino al 99%
- Potenza nominale di uscita CA:** 2200/3000/3500/3680/4000/5000/6000

- Tipologia batteria:** RESU10H Chem LG o RESU7H Chem LG
- Batterie compatibili:** LG Chem
- Peso:** da 10 a 11,9 kg

GROWATT MIN TL-XE



L'inverter dal design compatto monofase MIN TL-XE è l'innovativo inverter digitale Growatt di nuova generazione.

La serie è disponibile in sette taglie, da 2.500 W a 6.000 W ed è progettato per gli impianti residenziali non solo per le dimensioni e il peso ridotto ma anche per la sua facilità di configurazione. La serie di inverter MIN TL-XE è dotata di display OLED con comando soft touch ed è adatta all'installazione in ambienti esterni grazie al grado di protezione IP65. Tra le caratteristiche da sottolineare la garanzia di 10 anni di serie e la presenza di sezionatore DC e scaricatori DC integrati in classe II che rendono superfluo l'acquisto del quadro di stringa.

Anche dal punto di vista della configurazione ci sono novità: infatti grazie alla nuova Smart Key Growatt, collegabile attraverso la porta USB dell'inverter, è possibile velocizzare le operazioni di impostazione e controllo in fase di installazione o manutenzione dell'impianto direttamente da smartphone.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: inverter monofase

Potenza: 7 classi da 2,5 a 6 kW

Efficienza: 98,4%

Temperatura ambiente: da -25 a 60 °C

Peso: 10,8 kg

Dimensioni: 375x350x 160 mm

SAJ R5 ROOFTOP



SAJ lancia l'inverter residenziale R5 Rooftop della serie Suntrio Plus nelle potenze da 0,7 a 20 kW. Certificata e premiata nel 2019 con il riconoscimento "All Quality Matters" dal TÜV Rheinland,

la serie è stata concepita per l'impiego in ambito residenziale e piccolo commerciale. Ha un design più compatto rispetto agli altri inverter della serie ed è particolarmente silenzioso. Il dispositivo può essere connesso alla piattaforma eSolar Portal per una gestione smart dell'impianto fotovoltaico.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: inverter di stringa

Potenza: da 1,05 a 3,6 kW

Efficienza: 97,8%

Temperatura ambiente: da -40° a 60°

Peso: 5,5 kg

SMA APP SMA 360° PER LA GESTIONE DEGLI IMPIANTI FV

Si chiama SMA 360° l'applicazione ideata e realizzata da SMA per gli specialisti del fotovoltaico. Uno strumento digitale volto a rispondere alle esigenze di maggior controllo e semplificazione nella gestione di un impianto, ma anche di convergenza tecnologica tra il fotovoltaico e tutte le altre tecnologie, come ad esempio, i sistemi di riscaldamento e raffreddamento, la ventilazione, la mobilità elettrica e lo storage. L'app SMA 360° consente ai professionisti del fotovoltaico di avere sempre a portata di mano tutti i dati dell'impianto. È possibile gestire dallo smartphone o dal tablet tutti i passi sin dalla pianificazione dell'impianto, in cui vengono rilevati i dati di consumo del cliente e si effettua la simulazione dei consumi energetici e del potenziale risparmio, per passare alla fase di commissioning, in cui la messa in servizio dell'inverter avviene tramite scansione del QR code e di monitoraggio e service, grazie alle funzionalità che consentono una vista live dei parametri principali e delle informazioni tecniche aggiornate e sempre a disposizione, nonché l'analisi e prevenzione rapida dei guasti mediante il servizio di assistenza tecnica.



Dove l'energia
incontra il futuro.

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

KEY ENERGY
THE RENEWABLE ENERGY EXPO

**3 - 6
NOV.
2020**

**QUARTIERE
FIERISTICO
DI RIMINI**

Organizzato da

**ITALIAN
EXHIBITION
GROUP**
Providing the future



In collaborazione con



ITCA
ITALIAN TRADE AGENCY

In contemporanea con

ECOMONDO
THE GREEN TECHNOLOGY EXPO



keyenergy.it



GOODWE EH-R



GoodWe presenta il nuovo inverter EH-R per installazioni residenziali, un inverter ibrido monofase che include l'opzione "Battery Ready" per i clienti che desiderano disporre di una soluzione di accumulo di energia completa attivabile a richiesta. Acquistando un codice di attivazione, la funzionalità dell'inverter viene aggiornata rendendolo così un sistema di accumulo completo. Questo inverter è progettato per massimizzare l'autoconsumo dell'energia fotovoltaica autoprodotta e dispone della funzionalità di erogazione di energia tramite porta di back-up che si attiva in meno di 10 millisecondi in caso di interruzione della rete. Questa modalità di funzionamento permette di alimentare anche carichi importanti come condizionatori d'aria coprendo il surplus di richiesta energetica grazie alla possibilità di gestire un sovraccarico pari al 20% in più della potenza nominale.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Tipologia:** inverter di stringa
- Potenza:** da 3,6 a 6 kW
- Efficienza:** 97,6%
- Temperatura ambiente:** da -35° a 60°
- Peso:** 17 kg
- Versioni:** 3,6 - 5 e 6 kW
- Batterie compatibili:** ioni di Litio ad alta tensione da

- 85 a 450 V
- Capacità di sovraccarico del 20%
- Funzione UPS automatica in 10ms.
- Cavi di comunicazione precablati per ridurre i tempi di installazione.
- Connettore AC Plug & Play

SUNGROW INVERTER IBRIDO TRIFASE SH

Sungrow presenta un nuovo inverter ibrido trifase. Il prodotto sarà lanciato in Germania a metà giugno 2020 e presto sui mercati di altri Paesi europei. L'ibrido trifase sarà disponibile in taglie da 5, 6, 8 e 10 kW. Il prodotto è sviluppato e progettato per essere il più semplice possibile da gestire. Tutti i connettori sono accessibili dall'esterno, quindi non è necessario aprire l'inverter per l'installazione. Compatto e leggero, l'ibrido tri-

fase è molto pratico e salva spazio. La novità assoluta è la funzione di backup: in caso di interruzione della rete, l'ibrido trifase è in grado di fornire energia ai carichi domestici fino a 9,9 kW, anche sbilanciati.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Tipologia:** inverter di stringa
- Potenza:** da 5 a 10 kW
- Efficienza:** 98,4%
- Temperatura ambiente:** da -25° a 60°
- Peso:** 27 kg



PEIMAR NOCTIS LINE



(SCARICA L'APPLICAZIONE, INQUADRA LA FOTO E GUARDA LA CLIP)

L'ultimo inverter di casa Peimar si chiama Noctis Line ed è un ibrido monofase che si va ad aggiungere alla gamma degli inverter prodotti dall'azienda e già sul mercato. L'inverter è stato pensato per essere il più possibile versatile a seconda delle diverse configurazioni degli impianti cui si andrà ad allacciare e garantire al cliente finale un alto livello di resa economica nonché di risparmio energetico. Noctis Line è disponibile in diverse taglie per una potenza che va dai 4,5 ai 6 kW.



FRANCESCO CONFORTI, CHIEF TECHNICAL OFFICER DI PEIMAR, PRESENTA NOCTIS LINE, L'ULTIMA NOVITÀ IN FATTO DI INVERTER DELL'AZIENDA

KOSTAL PICO MP PLUS



Kostal ha rinnovato ed ampliato la sua gamma di inverter monofase Piko Mp Plus con una nuova funzione ibrida. Gli utenti potranno attivare la funzione di storage sui propri inverter Piko semplicemente digitando il codice di attivazione sull'e-meter. I proprietari di questo inverter sono così in grado di attivare soltanto le funzioni di cui hanno necessità. Kostal ha realizzato due versioni di questi prodotti: la prima dispone di due mppt e la possibilità di trasformarsi in inverter ibrido aggiungendo un pacco batterie e la

seconda a singolo mppt in grado, digitando l'apposito codice di attivazione, di diventare un sistema di accumulo domestico da installare in lato corrente alternata, intervenendo quindi in retrofit su tutti gli impianti esistenti.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Tipologia:** inverter monofase (trasformabile in ibrido)
- Potenza:** 7 classi da 1,5 a 5 kW
- Efficienza:** 97,4%
- Temperatura ambiente:** da -25 a 60 °C
- Peso:** da 12,4 a 14 kg

HQSOL SOLAR MAX ES-T

HQSol SolarMax arricchisce la propria gamma di energy storage systems introducendo la nuova serie trifase ES-T. Estremamente compatti, gli inverter ES-T sono disponibili da 5 a 10 kW di potenza in uscita AC, ma possono gestire fino a 15 kW di potenza continua sul lato DC in modo da continuare a ricaricare la batteria anche quando i carichi assorbono la piena potenza nominale. Gli inverter sono dotati di una uscita EPS per i carichi di emergenza con transfer switch interno che si attiva in caso di blackout di rete. In grado di lavorare con diversi modelli di batterie ad alta tensione, gli inverter serie ES-T sono scalabili sia in potenza sia in autonomia. Si integrano con gli inverter tradizionali SolarMax trifase serie SMT e SHT per realizzare impianti dimensionati in maniera ottimale. Il nuovo sistema di monitoraggio MaxLink ESS, disponibile anche su app, fornisce all'utente piena visibilità sui dati di funzionamento e di risparmio energetico.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Tipologia:** inverter trifase
- Potenza:** da 5 a 10 kW
- Efficienza:** 97%

- Temperatura ambiente:** da -20 a 60 °C
- Peso:** 20 kg
- Dimensioni:** 476x730x160 mm

Storage

SONNEN SONNENBATTERIE 10

Dopo il lancio in anteprima sul mercato italiano la scorsa estate, SonnenBatterie 10 è ora il prodotto di punta anche di Sonnen per il mercato tedesco e gli altri mercati europei. Utilizzando sempre la tecnologia al litio-ferro-fosfato, SonnenBatterie 10 offre una capacità di accumulo da 5,5 kWh a 27,5 kWh per singolo sistema, con la possibilità installare fino a nove dispositivi in cascata, proponendo così una valida soluzione anche per gli edifici commerciali, dove è richiesta un'importante quantità di energia per alimentare impianti di grandi dimensioni. Prestazioni ancora più elevate sono inoltre garantite dalla maggior potenza nominale dell'inverter, che raggiunge i 4,6 kW. SonnenBatterie 10, è anche "smart home ready", ossia è predisposta per trasformare la casa in un'abitazione sostenibile interconnessa e, grazie al modulo KNX, permettere di gestire in modo intelligente l'energia in tutto l'edificio.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

- Tipologia:** per impianti di nuova realizzazione ed esistenti
- Capacità batteria:** da 5,5 a 27,5 kWh
- Tipologia batteria:** litio-ferro-fosfato
- Altre caratteristiche:** 10 anni di garanzia
- Dimensioni:** 196 x 89 x 127 mm oppure 187 x 173 x 127 mm
- Peso:** da 115 a 382 kg
- Colori:** bianco

ENERGY BATTERIE "FORCE" DI PYLONTECH

A Intersolar Energy avrebbe presentato la gamma di batterie Force di Pylontech, ad alta e bassa tensione. Utilizzabili in ambito sia residenziale sia commerciale, queste batterie, senza cavi e impilabili sono state realizzate per essere di facile e rapida installazione. Sono certificate secondo la norma VDE 3510 sulla sicurezza delle batterie. Il modulo base è da 3,5 kWh ed è disponibile in due forme, più larga e bassa o più stretta ed alta, per rispondere a tutte le esigenze di spazio. Si tratta di litio LFP.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia prodotto: sistema di storage modulare con montaggio per sovrapposizione

Caratteristiche elettriche: 3,55 kWh per modulo, profondità di scarica 90%, 6000 cicli; per sistemi alta o bassa tensione. Connessione tra i moduli senza cavi. Connessione con inverter/caricabatterie con cavi inclusi.

Dimensioni: Due rapporti di forma possibili: 600x380x170 mm oppure 450x300x300 mm

Caratteristiche meccaniche: Moduli autoportanti, impilabili. Connessione tra i moduli ad incastro.

Peso: 35 kg ogni singolo modulo

ZCS AZZURRO



(SCARICA L'APPLICAZIONE,
INQUADRA LA FOTO
E GUARDA LA CLIP)

ZCS presenta Azzurro, l'inverter ibrido trifase da 10, 15 e 20 kW. Si tratta di macchine progettate per essere adatte sia alla realizzazione di nuovi impianti sia all'installazione in retrofit qualora si volesse aggiungere capacità di accumulo. Le batterie associate sono di due tipi: il primo tipo è modulare da 2,4 kWh con una capacità variabile da un minimo di 12 a un massimo di 60 kWh mentre il secondo modello, anch'esso modulare, è da 6 kWh e consente una variabilità dai 30 fino ai 120 kWh.

RICCARDO FILOSA, SALES DIRECTOR DELLA GREEN INNOVATION DIVISION, PRESENTA L'ULTIMO INVERTER SVILUPPATO DA ZCS PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI



SENEC SENEC.HOME V3 HYBRID



(SCARICA L'APPLICAZIONE,
INQUADRA LA FOTO
E GUARDA LA CLIP)

Il nuovo sistema di accumulo ibrido Senec.Home V3 Hybrid è disponibile per il mercato italiano. Il prodotto associa, ai tradizionali punti di forza dei sistemi di accumulo Senec, nuovi rilevanti vantaggi sia per l'installatore sia per il cliente finale. Il sistema integra le funzioni di accumulo energetico con quelle di inverter fotovoltaico e può essere collegato sia in corrente continua sia in alternata e quindi ad impianti fotovoltaici nuovi ed esistenti. L'inverter, con efficienza del 97,4%, è dotato di due MPP tracker, in modo da garantire, in ogni momento, elevate prestazioni dell'impianto fotovoltaico, anche quando dovesse avere esposizioni diverse al sole. Il nuovo sistema è completamente sviluppato e prodotto in Germania e utilizza batterie al litio Samsung.



GIOVANNI COLANGIULI, TECHNICAL SERVICE MANAGER DI SENEC, PRESENTA SENEC.HOME V3 HYBRID, IL NUOVO SISTEMA DI ACCUMULO IBRIDO DELL'AZIENDA



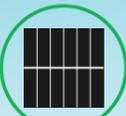
Saving[®] srl

distribuzione specializzata

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

Solar
Jinko

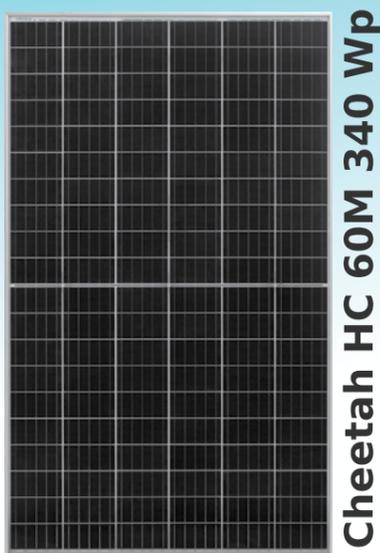
5 busbar per una maggiore efficienza



60 celle



Migliori prestazioni anche in condizioni di bassa luminosità



Cheetah HC 60M 340 Wp



12 anni di garanzia del prodotto
25 anni di garanzia di potenza lineare



Tecnologia Half-Cell per una maggiore potenza



Alta efficienza:
20.15% - 20.74%

Tiger Mono-facial 390Wp



9 busbar per l'incremento della potenza



66 celle



Nuova tecnologia Tiling ribbon (TR) a celle sovrapposte

info@esaving.eu - www.esaving.eu - Tel. +39 0461 1600050



SUPERARE I LIMITI



FIAMM RES 2

Fiamm lancia il nuovo sistema di storage RES 2 adatto sia per impianti di nuova realizzazione sia per installazioni già realizzate. I sette modelli della gamma, caratterizzati da diverse potenze e capacità sono pensati per soddisfare ogni specifica esigenza. La progettazione è stata seguita da Fiamm Energy Technology, che ha curato il prodotto in ogni dettaglio per renderlo facile da installare e pratico da utilizzare. Il sistema è preimpostato secondo le specifiche di Fiamm per facilitare l'impiego da parte dell'utente, il quale potrà in ogni momento visualizzare i dettagli del proprio impianto e i relativi consumi tramite l'app gratuita RES 2 Monitoring scaricabile su qualsiasi dispositivo Android e iOS. La gestione dei flussi energetici tra l'impianto fotovoltaico, l'abitazione, il sistema d'accumulo e la rete è ottimizzata, grazie alle specifiche di utilizzo del pacco batterie e al sistema di gestione completamente autonomo. Infine l'intero prodotto è riciclabile ed ecosostenibile. Le batterie utilizzate vengono raccolte, riciclate e riutilizzate per produrre altre batterie. Tutti componenti utilizzati sono prodotti in Italia e nel rispetto delle normative di sicurezza e di qualità.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia: per impianti di nuova realizzazione ed esistenti

LATO FV

Tensione massima in ingresso (Voc): 200 V

Tensione minima in ingresso (start): 55 V

LATO AC

Potenza in uscita: da 3000 a 5000 W

Tensione nominale: 230 V

Potenza inverter: da 3000 a 5000 W

Altre caratteristiche: Monitoraggio incluso, Made in Italy

Colori: blu e bianco

Dimensioni: 600x640x1.200 mm

Temperatura ambiente: da -10 a + 50 °C

Peso: da 313 a 542 kg ca.

TESVOLT TS HV 70

Con TS HV 70 Tesvolt offre una soluzione per lo storage pensata per ogni tipo di applicazione, sia residenziale sia commerciale. Questo sistema è in grado di prelevare l'energia autogenerata o quella della rete pubblica, a seconda della convenienza economica del momento, assicurando così un sensibile risparmio sui consumi energetici. Rispetto al precedente modello il TS HV 70 è più facile da installare e, inoltre le celle e lo smart control per l'efficienza delle batterie sono stati realizzati per garantire un utilizzo duraturo di questo prodotto la cui funzionalità può mantenersi integra per circa 30 anni.



CARATTERISTICHE PRINCIPALI

Tipologia prodotto: per impianti di nuova realizzazione ed esistenti

Capacità batteria: 67/76kWh

Tipologia batteria: Lithium NMC prismatic

Altre caratteristiche: Garanzia di 10+5 anni

Dimensioni: 1.900x1.200x 600 mm

Peso: da 742 a 823 kg

Colori: nero

SOLARWATT MYRESERVE 25



(SCARICA L'APPLICAZIONE, INQUADRA LA FOTO E GUARDA LA CLIP)

Arriva alla sua terza edizione, il sistema di accumulo di SolarWatt denominato "My Reserve 25". Fra le novità introdotte rispetto alle precedenti versioni si riscontrano vantaggi sia per l'installatore sia per il cliente finale. L'azienda ha infatti puntato a migliorare, facilitare e velocizzare l'installazione del prodotto nonché renderlo compatibile con qualsiasi tipo di modulo ad alta efficienza attualmente in commercio. Il cliente finale può scegliere anche con libertà la taglia di batterie conforme alle sue necessità e se collegare il sistema a un inverter monofase o trifase.



MATTEO BOSCHELLO, HEAD OF SALES DI SOLARWATT ITALIA, PRESENTA IL NUOVO SISTEMA DI STORAGE MY RESERVE25

Altro

SUN BALLAST SISTEMA CONNECT

Il sistema Connect a vela inclinato a 5° permette di posare due file consecutive di pannelli in orizzontale. Questa soluzione, oltre ad avere le caratteristiche classiche dei sistemi Connect, ovvero elevata resistenza al vento, bassi carichi in copertura, velocità d'installazione ed economicità, ha la qualità di preservare lo spazio in copertura. È un sistema modulabile in grado di consentire un'installazione dei moduli fotovoltaici nel modo più idoneo alla superficie di destinazione per impedire che elementi di disturbo come ombre, camini, lucernari, antenne o linee vita possano inficiare la prestazione dell'impianto. Un'altra novità è la "zavorra 10°.L": un prodotto appositamente studiato e progettato per la posa verticale dei pannelli da 72 celle o che abbiano dimensioni maggiori rispetto a quelli standard.

CARATTERISTICHE PRINCIPALI 5° SISTEMA CONNECT A VELA

Materiale: calcestruzzo

Applicazione: Qualsiasi tipologia di tetto piano con pendenza max 5°; a terra, su terreni battuti con materiale inerte o pavimentazioni

Angolo di inclinazione: 5°

Posizionamento modulo: orizzontale

Distanza fra pannelli: 65 cm



ZAVORRA ANGOLO 10° Art. 23010.L

Materiale: calcestruzzo

Applicazione: Qualsiasi tipologia di tetto piano con pendenza max 5°; a terra, su terreni battuti con materiale inerte o pavimentazioni

Angolo di inclinazione: 10°

Peso zavorra: 70 kg ca.

Posizionamento modulo: verticale

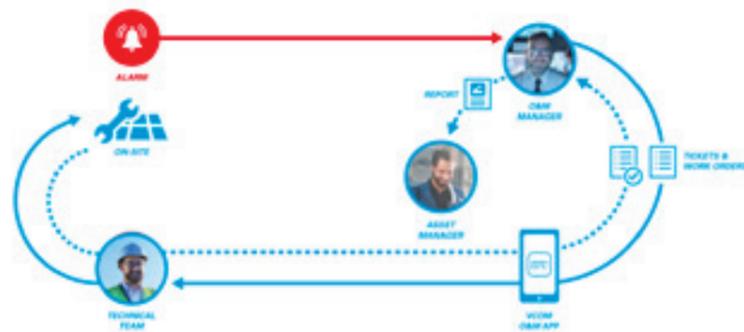
Distanza fra pannelli: minima consigliata 90 cm

Quantità per bancale: 10 pz.

Dimensioni Bancale: 140 cm x 65 cm, h 70 cm

Peso totale bancale: 700 kg ca.

METEOCONTROL SISTEMA DI MONITORAGGIO FV VCOM CMMS



Meteocontrol sta espandendo il suo portale di monitoraggio per impianti fotovoltaici Vcom Cloud con Vcom Cmms (Computerized Maintenance Management System), riunendo monitoraggio e O&M su un'unica piattaforma online. I processi che seguono il rilevamento degli errori negli impianti fotovoltaici sono complessi e richiedono molto tempo. Vcom Cmms rende il tutto molto più veloce: gestori e tecnici dell'assistenza hanno un accesso rapido e chiaro a tutte le informazioni di cui hanno bisogno. Tutti i contenuti come moduli, ordini di servizio e report vengono raccolti e resi disponibili end-to-end in modo digitale. Stakeholder, investitori e asset manager potranno generare report informativi in maniera semplice e veloce. Inoltre il sistema consente di generare template e moduli in modo indipendente nel normale ambiente software e adattarli alle esigenze individuali senza necessità di supporto.

WESTERN ENGINEERING LAMPIONE SOLARE SSL-LI



(SCARICA L'APPLICAZIONE,
INQUADRA LA FOTO
E GUARDA LA CLIP)

Western Engineering ha sviluppato un lampione solare SSL-Li con tecnologia al litio e controllo smart. Come tutti i prodotti dell'azienda è completamente Made in Italy. La lampada W-Light è fabbricata su un corpo in alluminio che consente un'elevata dissipazione termica e la sua funzionalità è garantita dai -30° ai 50° C. Sono disponibili modelli da 12, 24 e 36 led con potenze da 12 fino a 130 W. La struttura meccanica del lampione è certificata per l'installazione in tutti i Paesi del mondo. Il prodotto si può configurare direttamente da terra riducendo così i costi di manutenzione.



MASSIMO STROZZI, DIRETTORE COMMERCIALE ITALIA DI WESTERN ENGINEERING, PRESENTA IL LAMPIONE SOLARE CON LAMPADA W-LIGHT DA 12, 24 E 36 LED

PV-CYCLE CONFERENZA SUL RICICLO DEI MODULI FOTOVOLTAICI IN EUROPA

PV Cycle avrebbe partecipato anche quest'anno alla fiera Intersolar con il proprio team internazionale, proveniente dai diversi Paesi in cui opera per un incontro e confronto con colleghi internazionali, aziende interessate a comprendere come rispettare le diverse normative Raee nazionali o che devono smaltire moduli fotovoltaici in diverse parti del mondo. Per Intersolar 2020 PV CYCLE avrebbe organizzato una conferenza dedicata al tema del riciclo dei moduli fotovoltaici in Europa, alla quale sarebbero intervenuti professionisti di esperienza internazionale per affrontare questa tematica da diversi punti di vista. Considerata la vastità del parco fotovoltaico italiano, sarebbe stata un'occasione interessante per i nostri operatori: negli ultimi anni è cresciuta la consapevolezza dell'importanza di questa tematica e l'interesse nell'esplorare nuove soluzioni per gestire il fine-vita dei moduli fotovoltaici. Ci sarà certamente occasione di parlarne di nuovo.

KIWA NUOVA CERTIFICAZIONE BRL K11007 "NISP - NATURE INCLUSIVE SOLAR PARKS"

Quest'anno a Intersolar Kiwa avrebbe presentato il nuovo schema di certificazione BRL K11007 "Nisp - Nature Inclusive Solar Parks", ossia una certificazione che conferma ulteriormente l'impatto green dell'impianto fotovoltaico nel rispetto dell'ambiente circostante. In particolare, la certificazione permette alle aziende di dimostrare di aver affrontato la costruzione del loro parco solare in modo responsabile e basso impatto ambientale. "A livello globale", spiega Luca Votta, international business manager Solar&Wind di Kia, "l'obiettivo è generare energia senza combustibili fossili. Tuttavia, sarebbe un peccato se ciò andasse a discapito di delicati ecosistemi e della biodiversità. Ciò che è stato preso in considerazione troppo poco fino ad ora è l'impatto che gli impianti fotovoltaici hanno sulla biodiversità".

solaredge

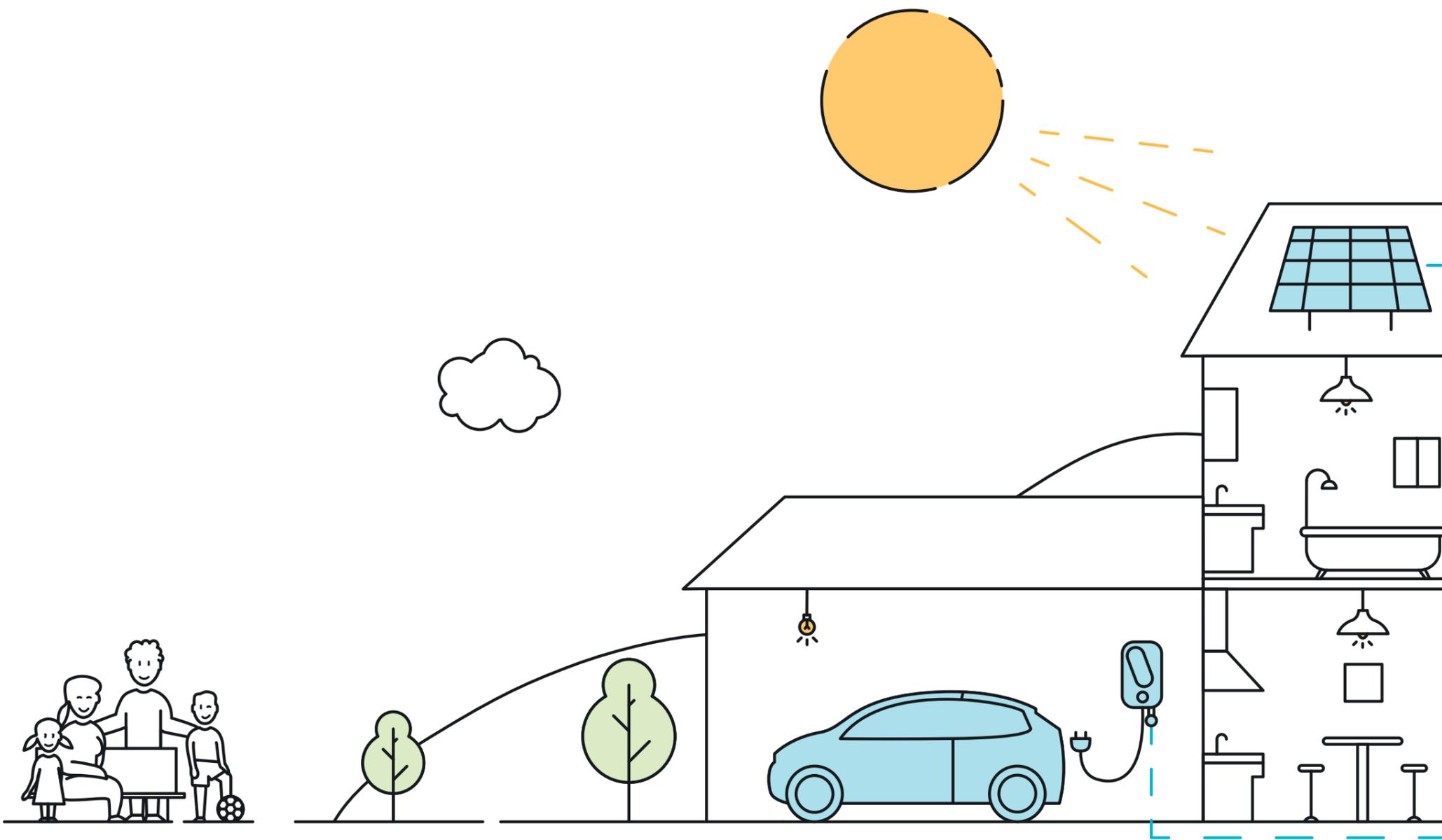
La fiera virtuale di SolarEdge

Soluzioni smart energy
per il futuro
16-17 Giugno 2020

Registrati ora

www.solaredge.com/it





sonnen festeggia i suoi primi dieci anni: da start-up ad utility del futuro

10
years

sonnen

sonnen è oggi uno dei maggiori produttori mondiali di sistemi di accumulo residenziali e, in questi dieci anni, ha subito un'evoluzione strategica trasformandosi in un innovativo fornitore di energia, in grado di offrire alle famiglie non solo un prodotto, ma una soluzione completa composta da fotovoltaico, accumulo e fornitura di energia, permettendo loro di utilizzare solo energia pulita in modo conveniente e senza costi aggiuntivi.

Dal primo sistema di accumulo intelligente realizzato ormai 10 anni fa, sonnen è arrivata oggi a realizzare una delle più grandi centrali elettriche virtuali del mondo, costituita da una fitta rete di clienti che nella loro casa producono energia con il fotovoltaico, la usano quando vogliono e la condividono in rete. È infatti la condivisione di energia a far da porta di accesso per il futuro dell'energia. Nell'evoluzione per diventare l'utility del futuro, sonnen non ha mai smesso di essere un produttore di sistemi di accumulo intelligenti, consapevole del fatto che questo fosse solo il primo passo per creare un nuovo mondo dell'energia pulito, decentralizzato, digitale ed economico.

Per maggiori informazioni chiama il numero **800 502 640**



E da oggi puoi proporre ai tuoi clienti un sistema completo per produrre e gestire l'energia a costo zero

Grazie al **Decreto Rilancio (D.L. 34/2020)** oggi puoi proporre ai tuoi clienti un impianto fotovoltaico con sistema di accumulo alle seguenti condizioni:

•**Detrazione fiscale del 110% in 5 anni con possibilità di cedere il credito** maturato per gli edifici adibiti a prima casa se viene effettuato come misura trainante anche un intervento per l'isolamento termico dell'involucro e delle superfici orizzontali, per una spesa massima di 60.000 euro per ciascuna unità immobiliare, o se viene abbinata la sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti per il riscaldamento, il raffrescamento o la fornitura di acqua calda sanitaria a pompa di calore, inclusi gli impianti ibridi o geotermici o con caldaia a condensazione, per una spesa massima di 30.000 euro per unità immobiliare. Per poter sfruttare l'agevolazione massima l'intervento generale deve garantire un miglioramento della prestazione energetica dell'edificio di almeno due classi o comunque il raggiungimento la classe energetica più alta.

•**Detrazione fiscale del 50% con possibilità di cedere il credito** maturato per gli interventi realizzati in seconde case o per le spese relative agli interventi che non vengano effettuati in abbinamento ad altre misure o non garantiscano il salto di due classi energetiche.

sonnen come unico interlocutore integrato, offre ai propri Partner esclusivi EINS la possibilità di fronteggiare le nuove sfide di mercato e di offrire una soluzione completa per la produzione e la gestione dell'energia elettrica e termica dell'abitazione.



MODULI È TEMPO DI REVAMPING

IN ITALIA SONO SEMPRE PIÙ FREQUENTI GLI INTERVENTI DI SOSTITUZIONE PARZIALE O TOTALE DEI PANNELLI FOTOVOLTAICI. LO SCORSO ANNO SONO STATE EFFETTUATE OLTRE 17MILA OPERAZIONI DI AMMODERNAMENTO, CON UNA FORTE SPINTA DALLA TAGLIA 3-20 KWP E 20-200 KWP. TRA LE PROBLEMATICHE PIÙ FREQUENTI CI SONO: DELAMINAZIONE, HOT SPOT E BACKSHEET DETERIORATI. LA PROPOSTA DELL'ALTA EFFICIENZA È QUASI SEMPRE LA PRIMA SCELTA, SOPRATTUTTO PER IL PREZZO COMPETITIVO DEI PANNELLI E PER I BREVI TEMPI DI RIENTRO DELL'INVESTIMENTO

DI MICHELE LOPRIORE

Il parco fotovoltaico installato in Italia, e in particolare le installazioni realizzate nel biennio 2010-2011, inizia a mostrare i primi, e importanti, segni di invecchiamento. Sono infatti sempre più frequenti le problematiche sui componenti, moduli e inverter in testa, che stanno spingendo i proprietari a investire in interventi di ammodernamento per far sì che l'impianto continui a produrre e che, quindi, non vi siano perdite dell'incentivo. Molti degli impianti realizzati negli anni del boom venivano installati con scarsa attenzione a qualità dei componenti e progettazione, per non parlare del fatto che ancora oggi diverse installazioni non hanno contratti di gestione e manutenzione adeguati. E, così, il quadro clinico della maggior parte degli impianti fotovoltaici non è dei migliori. Lo conferma soprattutto il funzionamento non sempre al top dei moduli installati in quegli anni. Basti pensare che



Nuovo Sistema Trifase ES-T
Libera la tua energia!

Potente e compatto, fornisce la massima potenza ai carichi e **simultaneamente** ricarica la batteria ad alta tensione. **Scalabile** in potenza e autonomia.



<http://www.hqsol.it>

HQSOL srl
Piazza Kennedy 59
19124 - La Spezia
Italy

Hotline: +39 041 85 20 076

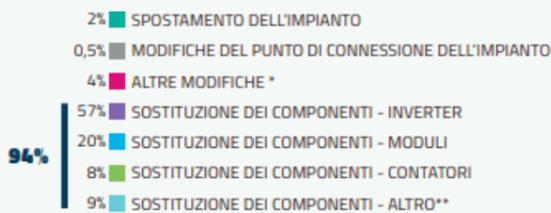
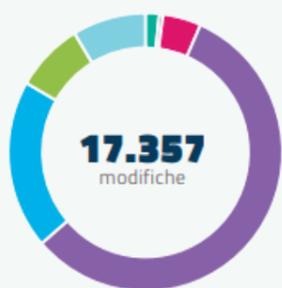
Email: info@hqsol.it
Phone: +39 0187 14 74 831



EXCLUSIVE PARTNER



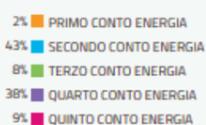
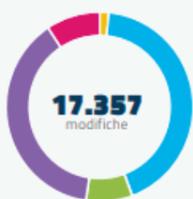
Interventi di modifica effettuati sugli impianti comunicati nel 2019



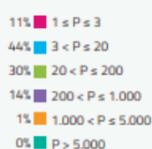
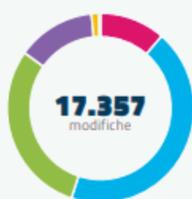
* Le altre tipologie di modifica riguardano variazioni delle modalità installative, interventi di modifica della configurazione elettrica, riduzione della potenza di impianto, variazione della proprietà del sito di installazione, variazione del regime di cessione in rete.
** Tra gli altri componenti figurano: trasformatori, dispositivi di interfaccia, ottimizzatori, quadro elettrico e altri componenti minori.

Distribuzione degli interventi di modifica effettuati sugli impianti suddivisi per:

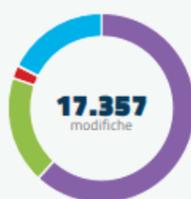
Conto Energia di riferimento



Classe di potenza



Tipologia di installazione



L'88% DEGLI INTERVENTI DI REVAMPING EFFETTUATI LO SCORSO ANNO IN ITALIA RIGUARDA IMPIANTI DI TAGLIA RESIDENZIALE, COMMERCIALE E INDUSTRIALE. LA QUASI TOTALITÀ FA RIFERIMENTO A INSTALLAZIONI INCENTIVATE IN REGIME DI SECONDO, TERZO E QUARTO CONTO ENERGIA

FONTE: GSE



VIESSMANN

IL PRODOTTO PER IL REVAMPING

Sigla: Vitovolt 300 M 320 M-WB
Tipologia: modulo monocristallino ad alta efficienza Perc
Potenza nominale: potenza da 300 Wp a 320 Wp
Tensione nominale: fino a 33,1 V
Corrente nominale: fino a 9,66 A
Efficienza: fino a 19,6%
Peso: 18,2 kg
Dimensioni: 1.650x992x35 mm



“FORNIRE PRODOTTI DI QUALITÀ E CERTIFICATI”

Francesco Zaramella, product manager Moduli Fotovoltaici di Nuove Energie Viessmann Group



«Oggi il mercato del revamping è in continua crescita e sempre più spesso ci ritroviamo al giro di boa per la maggior parte delle installazioni con 8-10 anni di storia. Dopo tutti questi anni, gli impianti costruiti in poco tempo presentano dei problemi e diventa pertanto fondamentale fornire soluzioni stabili ed economicamente vantaggiose, dotate di tutte le certificazioni del caso, che siano in grado di garantire stabilità e producibilità dell'impianto per tutto il ciclo di vita».

lo scorso anno in Italia sono stati effettuati 17.357 interventi di revamping su impianti fotovoltaici in Conto Energia, dato in lieve calo rispetto alle 18.110 operazioni del 2018 (-4%). A questo numero vanno poi sommate 425 comunicazioni di potenziamento non incentivato.

È uno dei dati del Rapporto Attività del GSE, pubblicato a maggio, secondo cui lo scorso anno il 94% delle modifiche ha riguardato la sostituzione dei componenti, con inverter in testa (57%), moduli (20%), altri componenti (9%) e contatori (8%).

Sono ancora una volta gli impianti in regime di 2° e 4° Conto Energia a coprire la fetta più importante degli interventi di revamping effettuati (81% complessivamente), e in particolare la taglia di potenza compresa tra 3 e 20 kWp e tra 20 e 200 kWp. Questo dato evidenzia un trend fondamentale:

se fino a oggi sono saltati all'occhio soprattutto gli interventi di revamping sulle centrali fotovoltaiche incentivate di taglia utility scale, sia perché negli anni della bolla speculativa dei vari Conti Energia sono state realizzate tantissime installazioni utility con componenti di dubbia qualità, sia per la portata degli interventi, bisogna però considerare che in Italia c'è una fetta di impianti anche più piccoli che registra ancora oggi problematiche sulla componentistica principale.

È anche per questo che i principali produttori di moduli oggi dispongono di prodotti

Upsolar

IL PRODOTTO PER IL REVAMPING

Sigla: Classic
Tipologia: modulo policristallino per il revamping
Potenza nominale: da 225 a 250 Wp (60 celle); da 275 a 300 Wp (72 celle)
Tensione nominale: fino a 28,8 V (60 celle); 34,8 (72 celle)
Corrente nominale: fino a 8,67 A (60 celle); 8,63 A (72 celle)
Efficienza: fino a 15,4% (60 celle); fino a 15,5% (72 celle)
Peso: 18,5 kg (60 celle); 22,7 (72 celle)
Dimensioni: 1.640x992x35 mm (60 celle); 1.956x992x40 mm (72 celle)



“STESSO MODULO DA REVAMPARE, MA CON LE TECNOLOGIE ATTUALI”

Paolo Faraon, national sales manager Italia di Upsolar



«Il mercato dei moduli per revamping sta crescendo rapidamente passando da un mercato di nicchia a un mercato primario. Le logiche del revamping hanno diverse variabili ed ogni intervento ha delle caratteristiche univoche che rendono particolarmente difficile avere sempre la soluzione ottimale per ogni singolo caso.

Detto ciò, in Upsolar abbiamo studiato un modulo con potenze effettive e dimensioni come da moduli da revampare usando le tecnologie attuali del mercato, il tutto ad un prezzo competitivo. Abbiamo riscontrato un'ottima risposta dal mercato verso la nostra soluzione e soprattutto nell'ultimo periodo stiamo completando referenze importanti.

Il nostro modulo da revamping ha due linee di prodotto entrambe con tecnologia policristallina, una linea da 60 celle con potenze da 225 watt a 250 watt ed una linea da 72 celle con potenze da 275 watt a 300 watt».

Trina solar

L'INTERVENTO DI REPOWERING

Località di installazione: Scanzano Jonico (MT)
Tipologia di impianto: impianto a terra
Potenza prima del repowering: 992 kWp
Potenza post repowering: 1.365 kWp
Produzione prima dell'intervento: 1,5 GWh annui
Produzione dopo l'intervento: 2,1 GWh annui (+40%)
Tipologia di guasto o anomalia: moduli con performance pari all'85%
Tipologia di intervento di revamping: sostituzione moduli esistenti con l'utilizzo di moduli più performanti e sostituzione del trasformatore;
Moduli utilizzati per il revamping: moduli Trina Solar Honey TSM-DE06M.08(II)
EPC o installatore che ha seguito i lavori di sostituzione: Enfo Service S.r.l. di Alramura (BA)
Tempi di rientro dell'investimento stimato: 6 anni



Segmentazione vendite 2019 in Italia

■ Revamping ■ Nuovi impianti

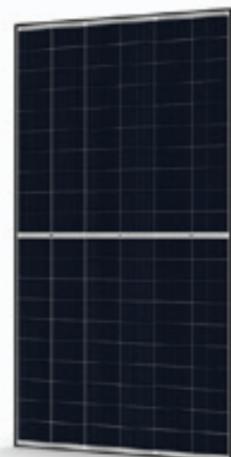


Previsioni segmentazione vendite 2020 in Italia



IL PRODOTTO PER IL REVAMPING

Sigla: DE06M(II)
Tipologia: modulo monocristallino ad alta efficienza half cut cells
Potenza nominale: fino a 345 Wp
Tensione nominale: fino a 34,5 V
Corrente nominale: fino a 10 A
Efficienza: fino a 20,5%
Peso: 18 kg
Dimensioni: 1.690x996x35 mm



“VARIETÀ NELLA SCELTA DEL CLIENTE”

Demis Tamburini, sales manager Italia di Trina Solar



«Il mercato dei moduli per il revamping sta evolvendo molto rapidamente di pari passo con i progressi tecnologici dell'intera filiera. Se inizialmente le richieste erano principalmente focalizzate su moduli il più possibilmente simili a quelli da sostituire, oggi la più ampia gamma di prodotti consente di considerare diverse soluzioni che permettono di andare oltre il semplice ripristino della potenza dell'impianto. Un sempre maggiore numero di attori sta iniziando a considerare i revamping, oltre ad un'operazione necessaria per ristabilire i parametri di produzione, un'opportunità per ottimizzare la configurazione e il rendimento dell'impianto.»



ad hoc per il revamping e prevedono, per il 2020, un ulteriore (seppur lieve) spostamento delle vendite di moduli per le attività di sostituzione. Vediamo quindi quali sono le opportunità di revamping in Italia a partire dal componente principale dell'impianto, il modulo, in rapporto alla tipologia di impianto.

POTENZIARE IL RESIDENZIALE

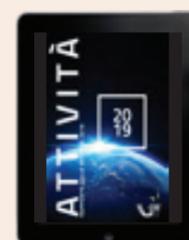
Sebbene la sostituzione dei moduli avvenga meno di frequente rispetto a quella degli inverter, tante installazioni di taglia residenziale registrano problematiche significative anche sui pannelli, che spesso mostrano difetti nell'assemblaggio dei componenti e nelle saldature dei bus bar, ma anche fenomeni tra cui bave di lumaca, celle rotte e backsheet deteriorati. Ci sono stati anche diversi casi di distruzione da incendi, a causa di problematiche tra cui hot spot prolungati sui pannelli, e danni da calamità naturali e agenti atmosferici.

Il residenziale oggi si pone come uno dei banchi di prova più interessanti dove proporre interventi di valore. I clienti finali che negli anni dei Conti Energia hanno puntato al fotovoltaico per beneficiare delle tariffe incentivanti, sono molto sensibili al tema del rientro economico. E un impianto che non funziona a dovere ha ovviamente un impatto anche sulle tariffe incentivanti. Per questo, diversi installatori propongono ai clienti la sostituzione totale dei moduli puntando all'installazione di prodotti ad alta efficienza e con potenze maggiori. Non più, quindi, la semplice sostituzione con moduli di pari potenza (anche perché non sempre sono reperibili sul mercato), ma sostituzioni totali con

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per sfogliare o scaricare il "Rapporto attività 2019" del GSE



Tipologia di interventi su impianti fotovoltaici di taglia utility scale nel 2019

MOTIVI PER INTERVENTI (2019)	PERCENTUALE
PANNELLI FOTOVOLTAICI	40%
INVERTER FOTOVOLTAICI (SERVICE)	18%
INVERTER FOTOVOLTAICI (QUALITÀ)	15%
CAVI E DISPERSIONI	10%
GUASTI E FURTI	8%
ERRORI PROGETTUALI	5%
ALTRO	4%

IN UN'ANALISI CONDOTTA LO SCORSO ANNO DALLA DIVISIONE O&M DI BAYWA, IL 40% DELLE PROBLEMATICHE RISCONTRATE SU IMPIANTI DI TAGLIA UTILITY SCALE IN ITALIA RIGUARDA PROPRIO I MODULI FOTOVOLTAICI

FORNITORE: BAYWA R.E.

CONTACT
ITALIA®
SOLAR DIVISION



**SONO I DETTAGLI
CHE FANNO
LA DIFFERENZA...**



SCANALATURA

Punto di sollevamento per facilitare la movimentazione con carrello.



BOCCOLA FILETTATA

Predisposizione boccola filettata per fissaggio di microinverter e/o ottimizzatori.



FORI FISSAGGI CONTROVENTATURE

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



PROFILO INTEGRATO

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



MORSETTI UNIVERSALI

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



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

PRODUCT
100%
made in Italy





L'INTERVENTO

Località di installazione: San Lorenzo in campo - Loc. San Severo
Anno di installazione dell'impianto: 2011
Tipologia di impianto: impianto a terra con pannelli policristallini
Potenza: 971,98 kWp
Produzione annua attesa: 1,2 GWh/anno
Tipologia di guasto o anomalia: perdita di isolamento elettrico su circa 1.000 pannelli

Tipologia di intervento di revamping: sostituzione dei 1.000 pannelli
Moduli utilizzati per il revamping: moduli ReOn Torri Solare
EPC o installatore che ha seguito i lavori di sostituzione: EFD di Frati Ugo



IL PRODOTTO PER IL REVAMPING

Torri Solare punta sull'intera gamma di prodotti per rispondere alla domanda di interventi di revamping.

Modelli:	Policristallino
	da 160 a 230 Wp (48 celle)
Monocristallino	da 180 a 260 Wp (54 celle)
	da 220 a 270 Wp (60 celle)
	da 260 a 320 Wp (72 celle)
	da 240 a 305 Wp (72 celle)



"IL REVAMPING È EFFICACE SOLO SE SI PUNTA SULLA QUALITÀ"

Maurizio Schianchi, responsabile commerciale di Torri Solare



«Il maggiore cambiamento è dato dalla avvenuta consapevolezza degli operatori del settore che il revamping è una grande opportunità di business. È significativo che a fine 2018 solo il 2% degli impianti installati di potenza inferiore a 20 kWp sia stato oggetto di revamping. È facile intuire la potenzialità del mercato se consideriamo questa statistica e le proporzioni dell'installato totale in Italia che ammonta a oltre 20 GW. Il principale fattore competitivo è sicuramente il prezzo attuale dei pannelli fotovoltaici, molto basso rispetto ai prezzi di mercato degli anni precedenti, che rapportato con i benefici dell'incentivo trasforma la spesa in un investimento con un rientro economico talvolta immediato. Attenzione però a non ricadere nello stesso errore: la qualità del prodotto e la serietà dell'impresa valgono più di un mese sul business plan».

il top di gamma. Questo fenomeno ha una duplice valenza. Da una parte, è possibile installare, a parità di potenza, meno moduli, e questa scelta si mostra vincente soprattutto nei casi in cui una cattiva esposizione del tetto o fenomeni di ombreggiamento rischiano di limitare la produzione di porzioni dell'impianto. L'installatore può infatti decidere di posare i nuovi moduli solo nelle zone maggiormente esposte alla radiazione solare. Dall'altro, è possibile tornare dal cliente e aumentare, nei limiti consentiti dalla normativa, la potenza dell'impianto.

In ambito residenziale la normativa aiuta: il DTR del GSE, in atto ormai dal 2017, spiega che "in tutti i casi di sostituzione dei moduli, per facilitare e rendere possibile l'eventuale riconfigurazione delle stringhe di generazione, necessaria per garantire il corretto funzionamento dell'inverter sono ammissibili soglie percentuali di incremento del valore della potenza elettrica nominale dell'impianto e, nel caso di impianti multi-sezione, della singola sezione, secondo il seguente schema: fino al 5%, per gli interventi su impianti con potenza nominale non superiore a 20 kW; fino all'1%, per gli interventi su impianti con potenza nominale superiore a 20 kW".

Quel 5% di potenza in più in ambito residenziale permetterebbe all'installatore non solo una maggiore libertà di installazione e di scelta di componenti con potenze più elevate, ma offrirebbe al cliente finale la possibilità di avere più energia pulita che lo stesso potrebbe destinare a nuove utenze tra cui, ad esempio, pompe di calore, piani a induzione, colonnine di ricarica per veicoli elettrici e sistemi di accumulo.

QUANTI CASI NEL COMMERCIALE-INDUSTRIALE

Nel 2019 in Italia moltissimi casi di revamping, il 44% degli interventi totali secondo il Rapporto Attività del GSE, hanno interessato la taglia commerciale e industriale, e quindi la fetta di installazioni di potenza compresa tra 20 kWp e 1 MWp. Anche in questo caso i moduli iniziano a mostrare problematiche di varia natura: de-

SUNPOWER®

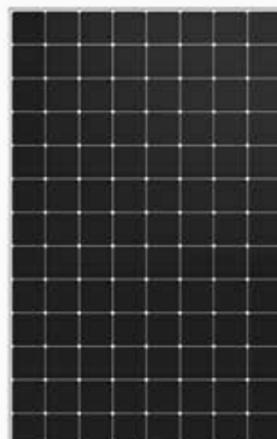
L'INTERVENTO

Località di installazione: Ponzano Veneto
Anno di installazione dell'impianto: 2011
Tipologia di impianto: Parzialmente integrato su coperture a shed e a falda
Potenza: 996,4 kWp
Performance attesa: 80%
Performance prima dell'intervento: 62%
Performance dopo dell'intervento (parte interessata): 82%
Tipologia di guasto o anomalia: hot spot diffuso
Tipologia di intervento di revamping: sostituzione moduli con gravi problemi di hot spot (circa 13% d'impianto);
Moduli utilizzati per il revamping: SunPower Maxeon E20-327
EPC o installatore che ha seguito i lavori di sostituzione: Esapro S.r.l. - Authorized Partner SunPower Italia
Tempi di rientro dell'investimento: 3 anni



IL PRODOTTO PER IL REVAMPING

Sigla: pannelli fotovoltaici SunPower Maxeon
Tipologia: modulo monocristallino ad alta efficienza
Potenza nominale: fino a 400 Wp
Tensione nominale: fino a 65,8 V
Corrente nominale: fino a 6,08 A
Efficienza: fino al 22,8%
Peso: 19 kg
Dimensioni: 1.690x1.046x40 mm



"INTERVENTI IN TOTALE SICUREZZA"

Fabio Carraro, sales manager di Esapro Srl, Authorized Partner di SunPower Italia



«Il mercato del revamping sta assumendo un'importanza strategica sempre maggiore in quanto le molteplici difettosità di prodotto, di moduli installati circa dieci anni fa, incidono gravemente

sulla sicurezza, con rischi di incendio e folgorazione, e sulla performance di impianto. I moduli ad altissima efficienza, come le linee Maxeon e Performance di SunPower, permettono di correggere errori di progettazione legati a ombreggiamenti, esposizioni non ottimali e, soprattutto, a layout di impianto che rendono impossibili gli interventi in sicurezza degli operatori per le normali operazioni di manutenzione. I fattori competitivi chiave che rendono i moduli SunPower leader nel mercato sono le innovazioni tecnologiche volte a garantire l'efficienza del modulo per oltre 25 anni».



laminazione, sfarinatura del backsheet e hot spot sono alcuni esempi. Anche in ambito commerciale e industriale il fattore di spinta e propensione a modernizzare l'impianto è di natura economica: i clienti finali hanno bisogno di tutta l'energia possibile per non perdere gli incentivi.

Fabio Bacchin, national sales director di SunPower Italia spiega: «La percentuale delle nostre vendite nel revamping è relativamente bassa per ora, ma in crescita.

È molto spesso il cliente finale, soprattutto industriale che, dopo aver avuto sfortunate esperienze con altre tecnologie ci contatta direttamente.

Questo dopo aver fatto ricerca non solo sull'affidabilità della tecnologia SunPower e sui termini delle garanzie, ma soprattutto dopo aver verificato referenze di impianti SunPower installati 10-12 anni fa e aver constatato la capacità di produzione anche a distanza di anni».

Anche per queste taglie di impianti, gli interventi di revamping sono sempre più convenienti.

Lo scorso anno, ad esempio, l'azienda di Busto Arsizio Erreci Impianti, installatore partner di LG, è intervenuta su un impianto da 191 kWp installato nel 2011 in provincia di Varese. L'impianto avrebbe dovuto produrre annualmente 178 MWh, ma non è mai andato oltre i 165 MWh (-7%) a causa di problematiche tra cui delaminazione dei pannelli con importanti hot spot.

Il cliente ha quindi optato per la sostituzione totale con moduli ad alta efficienza.

Emergono due aspetti fondamentali: grazie al livello di efficienza maggiore dei nuovi moduli è stato possibile diminuire le superfici occupate dai pannelli sfruttando meglio la

PV CYCLE: REVAMPING, IN AUMENTO I VOLUMI DA SMALTIRE

PER IL CONSORZIO RISULTA
"FONDAMENTALE DIALOGARE CON
PRODUTTORI E CONSORZI CHE
RISPETTINO GLI OBBLIGHI NAZIONALI"



Nel 2019 PV Cycle Italia ha gestito oltre 3.000 tonnellate di rifiuti fotovoltaici. Il consorzio evidenzia che la grande maggioranza delle richieste di raccolta ricevute sono state effettuate a seguito di attività di revamping sugli impianti e hanno previsto la raccolta e il trattamento di tecnologie fotovoltaiche diverse, dal più diffuso silicio monocristallino e policristallino al silicio amorfo e micromorfo, moduli flessibili, ma anche tecnologie più particolari da trattare come ad esempio il tellururo di cadmio (CdTe). «La gestione dei rifiuti fotovoltaici è un aspetto importante da considerare quando si decide di effettuare un intervento di revamping sul proprio impianto», spiega Chiara Riboni responsabile corporate sales, marketing e comunicazione di PV Cycle Italia, «tuttavia si tratta di un tema poco conosciuto e spesso approcciato solo nel momento del bisogno, in qualche caso con brutte sorprese. Naturalmente non possiamo trasformarci tutti in esperti di gestione dei rifiuti fotovoltaici, ma è giusto approfondire questi temi sin dall'acquisto dei moduli fotovoltaici, affidandosi a produttori che rispettino i requisiti e gli obblighi stabiliti dalla normativa Raee nazionale in materia. Dal punto di vista della conoscenza della materia, i sistemi collettivi sono senza dubbio gli operatori più qualificati e sicuri, soggetti più di altri a controlli e verifiche del proprio operato sul territorio nazionale». Per gestire correttamente i rifiuti fotovoltaici è necessario avere una conoscenza a 360° della materia, poiché si tratta di un settore fortemente regolamentato: quando Pv Cycle si occupa di gestire i rifiuti di moduli fotovoltaici, conosce e valuta prima sia gli aspetti burocratici e relativi alla documentazione specifica da produrre, sia quelli più tecnici, come ad esempio le caratteristiche della tecnologia fotovoltaica da trattare. Questo permette di fornire soluzioni complete e ambientalmente compatibili. «Nel 2020 prevediamo che le richieste di gestione rifiuti a seguito di revamping, in crescita già da qualche anno», conclude Chiara Riboni, «continueranno ad aumentare. Sarà una sfida e una prova importante per tutti gli operatori del settore».



RIPARTIAMO INSIEME.

LA FORMAZIONE CONTINUA CON I WEBINAR SU [ELFOR.ORG/ACADEMY](https://elfor.org/academy)

Rinnova la tua energia!

Migliora la tua casa e la tua azienda con prodotti green.

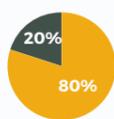
Scegli la soluzione Elfor che grazie alla consulenza di tecnici specializzati rinnova ogni giorno l'energia di 1200 clienti in tutta Italia.



ELFOR
RENEWING YOUR ENERGY



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



Segmentazione vendite 2019 in Italia



Previsioni segmentazione vendite 2020 in Italia

L'INTERVENTO

Località di installazione: Donzella di Porto Tolle (RO)
Anno di prima installazione dell'impianto: 2010
Tipologia di impianto: tetto di un'azienda agricola
Potenza: 51 kWp
Produzione annua attesa: 58.650 kWh
Produzione prima dell'intervento: 29.000 kWh (-50%)
Produzione stimata dopo l'intervento: 61.000 kWh (+110%)
Tipologia di guasto o anomalia: evento atmosferico eccezionale che ha distrutto i moduli presenti
Tipologia di intervento di revamping: sostituzione moduli e strutture ripristino della copertura
Moduli utilizzati per il revamping: moduli policristallini Solarwatt Vision 60P da 280 Wp
EPC o installatore che ha seguito i lavori di sostituzione: Equipelettric S.n.C. - Adria (RO)
Tempi di rientro dell'investimento: 4,5 anni



IL PRODOTTO PER IL REVAMPING

Sigla: Vision 60M
Tipologia: modulo monocristallino Perc
Potenza nominale: fino a 320 Wp
Tensione nominale: fino a 33,1 V
Corrente nominale: fino a 9,75 A
Efficienza: fino a 19,4%
Peso: 22,8 kg
Dimensioni: 1.680x990x40 mm



"PUNTARE SU MADE IN EUROPE E GARANZIE"

Marco Boschello, coordinatore tecnico e commerciale di Solarwatt



«Il mercato del ravamping è in continua evoluzione: la presenza di prodotti e produttori europei è diminuita rispetto a qualche anno fa, mentre si rafforzano sul mercato competitor extra UE. Uno dei punti di forza di Solarwatt è proprio la produzione Made in Germany, che ci permette di rispondere alla domanda di sostituzione dei moduli sugli impianti che avevano richiesto la maggiorazione dell'incentivo per aver utilizzato componenti europei. Altro punto di forza è la garanzia che l'azienda offre a 360 gradi: 30 anni sul prodotto, 30 anni sulla producibilità e 5 anni di assicurazione anche sulla producibilità dell'impianto. Un cliente che valuta un cambio moduli, con motivazioni spesso legate a problematiche, sceglie aziende che garantiscano tutele di questo tipo».

falda sud con un superiore irraggiamento solare, ottenendo quindi maggiore produzione. Basti pensare che l'impianto potrà produrre 225 MWh annui, con una crescita del 26% rispetto alle stime di produzione iniziali. Inoltre, ciò che colpisce e che sta spingendo sempre di più le aziende ad attuare interventi di sostituzione totale dei moduli sono proprio i tempi di rientro dell'investimento: in questo specifico caso, il committente ripagherà l'intervento in soli quattro anni. C'è un solo piccolo limite se si paragona questa taglia con quella degli impianti residenziali: l'installatore non ha infatti molta libertà nell'aumentare la potenza dell'impianto. Il DTR del GSE specifica che la soglia percentuale di incremento del valore della potenza elettrica nominale dell'impianto è fino all'1%. Quindi nella maggior parte dei casi, si opta per la sostituzione totale, ma senza incrementi particolari di potenza.

AUMENTA LA CONVENIENZA...

La maggiore convenienza degli interventi di revamping sta sicuramente facilitando le trattative commerciali tra il cliente finale e l'azienda che effettua il revamping, e quindi l'installatore nel caso di impianti di taglia residenziale, e l'EPC o l'O&M Provider nel caso di installazioni più grandi. Oggi un intervento di revamping totale dei moduli si può ripagare dai quattro anni nei casi di impianti fotovoltaici di taglia residenziale, commerciale e industriale fino a sei anni nel caso di grosse centrali utility scale, dove ovviamente, a causa dei volumi importanti da sostituire, il costo dell'intervento è molto più alto. Ci sono quindi aziende che per cogliere le opportunità e il boom atteso anche nei prossimi anni dalle attività di revamping si sono strutturate per rispondere alla domanda di quest'attività. «Come O&M provider che gestisce i propri clienti a 360 gradi, Stern già da un paio di anni si è attrezzata per rispondere alla domanda di revamping che ci aspettavamo sarebbe cresciuta sia per il naturale invecchiamento degli impianti», spiega Alfredo Beggi, head of sales e business development di Stern Energy, «sia per effetto della concentrazione



L'INTERVENTO

Località di installazione: Olona (VA)
Anno di installazione dell'impianto: 2011
Anno intervento di revamping: 2019
Tipologia di impianto: integrato e in regime di Secondo Conto Energia
Potenza: 191 kWp
Produzione annua attesa: 177.800 kWh
Produzione prima dell'intervento: 165.500 kWh (-7%)
Produzione dopo l'intervento: 225.400 kWh/anno (+36%)
Tipologia di guasto o anomalia: delaminazione pannelli con importanti hot spot
Tipologia di intervento di revamping: sostituzione totale dei moduli fotovoltaici in un impianto posato su due falde esposte a sud e nord. Grazie al livello di efficienza maggiore dei nuovi moduli LG è stato possibile diminuire le superfici occupate dai pannelli sfruttando meglio la falda sud con un superiore irraggiamento solare, ottenendo l'ottimizzazione della produzione.
Moduli utilizzati per il revamping: moduli LG 340N1C-V5
EPC o installatore che ha seguito i lavori di sostituzione: Erreci Impianti s.r.l. Busto Arsizio (Installatore certificato LG PRO Partner);
Tempi di rientro dell'investimento: 4 anni



IL PRODOTTO PER IL REVAMPING

Sigla: LG 355 N1C-V5
Tipologia: modulo monocristallino ad alta efficienza
Potenza nominale: 355 W
Tensione nominale: 35,7 V
Corrente nominale: 9,95 A
Carico: 6.000 Pa
Efficienza: 20,7%
Peso: 17,1 kg
Dimensioni: 1.686x1.016x40 mm



"MAGGIOR COSCIENZA SULLE PERDITE ECONOMICHE"

Davide Ponzi, solar business manager Italia e Spagna di LG Electronics



«A distanza ormai di 10 anni dal boom del fotovoltaico in Conto Energia sono sempre di più le richieste che ci arrivano per interventi di revamping totale o parziale. Secondo le nostre stime assisteremo ad una crescita esponenziale di questo settore. Infatti, è in costante aumento il numero di proprietari di impianti di taglia commerciale che si rendono conto dell'opportunità di sfruttare al massimo la tariffa incentivante a cui hanno avuto accesso all'inizio, e prendono coscienza del fatto che sia uno spreco perdere parte dei contributi a causa di malfunzionamento o degrado dei moduli fotovoltaici. Inoltre, in 10 anni la tecnologia ha fatto passi da gigante. I moduli che proponiamo, grazie all'impiego di celle N-Type ad alta efficienza, permettono non solo di ripristinare il livello di produzione annua attesa, ma anche di ottenere importanti incrementi di resa soprattutto grazie all'ottimo comportamento dei moduli in caso di alte temperature ed in condizioni di luce diffusa».



del mercato degli asset owner, sia per l'abbassamento dei prezzi della tecnologia che rende attraente il ritorno sul revamping.

A tal fine Stern Energy si è strutturata con un ufficio di ingegneria e progettazione dedicato al revamping ed ha ulteriormente rafforzato la sua struttura di project management di cantiere e sempre più specializzato i propri tecnici sul territorio per eseguire e gestire con successo questo tipo di interventi ad alto valore aggiunto.

Il 99% delle richieste che riceviamo fa riferimento alla taglia utility scale: in un intervento è importante non solo la fase di execution in cantiere, ad esempio la sostituzione di un quantitativo importante di moduli, ma anche gestire le pratiche di autorizzazione amministrativa, il cantiere, la sicurezza e oltre alle pratiche del GSE per il mantenimento degli incentivi e lo smaltimento dei moduli sostituiti».

Anche i produttori di moduli continuano a investire per avere nella propria gamma prodotti e servizi ad hoc per il revamping.

Q Cells, che sta spingendo la proposta di moduli ad alta efficienza nel caso di revamping, sta affiancando i propri installatori garantendo consulenza per tutti gli aspetti tecnici e di prodotto, ma anche consulenza di tipo commerciale. «Anche per il 2020 il mercato secondario rappresenta un interessante segmento per Q Cells», spiega Alberto Nadai, sales manager Italia di Q Cells, «che è molto attenta a intercettare tutte le richieste provenienti da questo segmento tramite la sua rete di installatori Q.Partners, offrendo loro la possibilità di mettere a disposizione del proprietario dell'impianto moduli di nuova generazione più performanti che migliorano l'efficienza dell'impianto fotovoltaico da



CON L'AUMENTO DELLE ATTIVITÀ DI REVAMPING CRESCERÀ ANCHE IL VOLUME DI PANNELLI DA SMALTIRE

revampare e garantiscono ulteriori vantaggi economici».

FuturaSun, invece, ha constatato che nei casi di calo di produzione dei vecchi impianti, la sostituzione totale dei moduli risulta la scelta vincente. Non è sempre però semplice reperire sul mercato moduli adatti alle sostituzioni con i certificati richiesti dal GSE. Per questo, l'azienda ha rimesso in produzione i moduli con celle da 5 pollici e una corrente attorno

ai 5 ampere.

Questi pannelli si adattano a molti vecchi impianti realizzati soprattutto fino al 2010 senza dover fare costose modifiche sui cavi e inverter.

Torri Solare ha invece creato la linea di pannelli fotovoltaici ReOn, con potenze e formati non convenzionali, per rispondere alle esigenze specifiche che vengono sottoposte anche in caso di revamping. Inoltre, l'azienda mette

RESIDENTIAL HERO

2,5 - 6 KW

PER CHI
DESIDERA
DI PIÙ.



SUNGROW

Clean power for all

**STAI
CONNESSO**

con il modulo WIFI.
Un click e sei on-line!



FACILE

L'**esclusivo connettore Push - Click - Go** rende l'installazione conveniente più che mai.



VELOCE

Non serve aprire l'inverter, **l'installazione si realizza in pochissimo tempo.**



MANEGGEVOLE

Inverter **leggero e compatto** e staffa a muro **con livella integrata.** Sempre in bolla!



INTELLIGENTE

iSolarCloud app - messa in servizio con smartphone e monitoraggio gratuito ovunque tu sia.



CERTIFICATI REVAMPING: DA KIWA TUTTI GLI ACCREDITAMENTI

Ai sensi del D.M. 23 giugno 2016, a febbraio 2017 con il Documento Tecnico per il Revamping (DTR), il GSE ha pubblicato le regole per il revamping applicabili nel caso di interventi di manutenzione e ammodernamento tecnologico su impianti fotovoltaici in esercizio in Conto Energia. I componenti principali installati in sostituzione a quelli esistenti possono essere nuovi o rigenerati, ma devono essere conformi ai requisiti previsti dal V Conto Energia:

- I moduli fotovoltaici e gli inverter devono essere coperti da un certificato di ispezione di fabbrica emesso da un organismo accreditato;
 - I moduli fotovoltaici devono disporre di certificazione di prodotto in accordo alla IEC 61215 (performance) e alla IEC 61730 (sicurezza elettrica);
 - Gli inverter devono disporre di attestazione di conformità alle norme CEI 0-16 o CEI 0-21 emessa da laboratorio accreditato;
 - In relazione al sito produttivo, devono essere presenti le certificazioni dei sistemi di gestione aziendale ISO 9001:2008, OHSAS 18001 e ISO 14001 rilasciate da organismi di certificazione accreditati.
- «Kiwa dispone di tutti gli accreditamenti», spiega Luca Votta, international business manager Solar & Wind di Kiwa Group, «necessari al rilascio dei certificati richiesti per il revamping degli impianti fotovoltaici».



a disposizione dei propri installatori un laboratorio interno per tutti i servizi di verifica e test specifici sui pannelli, utili per comprendere lo stato dei prodotti e di conseguenza come meglio intervenire sugli impianti. L'azienda sta attualmente lavorando per rilanciare questo laboratorio. Nel 2021 Torri Solare intende investire nella creazione di un laboratorio di test automatizzato con robot per prove di flash test, elettroluminescenza, isolamento elettrico e altre prove a completamento che saranno a disposizione di professionisti, aziende ed enti per supportare tecnicamente le valutazioni di intervento su impianti bisognosi di revamping. Infine, Bisol Group sta intercettando la domanda di interventi di revamping, soprattutto sugli impianti che avevano ottenuto la maggiorazione dell'incentivo per aver utilizzato componenti Made in UE. L'azienda, che produce moduli in Slovenia, intende puntare proprio su questa fetta di mercato sfruttando l'intera gamma di pannelli, sia policristallini sia monocristallini ad alta efficienza.

UNA MINORE BUROCRAZIA AIUTEREBBE A STIMOLARE GLI INTERVENTI DI REVAMPING E REPOWERING. SPESSO LE AZIENDE CHE SEGUONO I LAVORI ACCOMPAGNANO IL CLIENTE FINALE ANCHE NEL DISBRIGO DI TUTTE LE PRATICHE



JA SOLAR



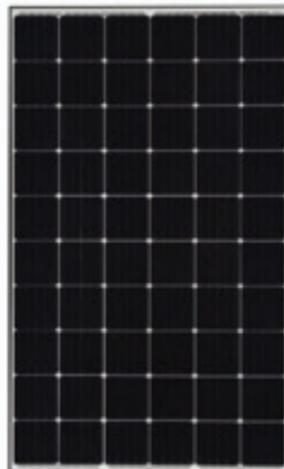
L'INTERVENTO

Località di installazione: Pozzolo Formigaro (AL)
Anno di installazione dell'impianto: 2009
Tipologia di impianto: impianto fisso a terra
Potenza: 1,5 MWp
Produzione annua attesa: 1.230 kWh/kWp
Produzione prima dell'intervento: 1.080 kWh/kWp (-12%)
Produzione dopo l'intervento: 1.400 kWh/kWp (+29%)
Tipologia di guasto o anomalia: bassa produzione causata da accelerato degrado dei moduli e inverter poco performanti;
 Tipologia di intervento di revamping: revamping di inverter e moduli fotovoltaici con, contestuale, restringatura.
Moduli utilizzati per il revamping: moduli ad alta efficienza JA Solar JAM72S03-380/PR e JA Solar JAM72S03-385/PR;
EPC o installatore che ha seguito i lavori di sostituzione: BayWa r.e. Operation Services S.r.l.
Tempi di rientro dell'investimento: circa 4 anni



IL PRODOTTO PER IL REVAMPING

Sigla: JAM60S09-320-330_PR
Tipologia modulo: modulo monocristallino
 Perc con 60 celle
Potenza nominale: fino a 330 W
Tensione nominale: fino a 33,75 V
Corrente nominale: fino a 9,78 A
Carico: 5.400 Pa
Efficienza: fino al 20%
Peso: 18,4 kg
Dimensioni: 1657x996x35 mm



"ALTA EFFICIENZA PREMIATA"

Michele Citro, sales & business development manager Italia di JA Solar



«Anche nelle attività di revamping stiamo assistendo ad uno shift sempre più marcato verso prodotti monocristallini Perc e in questo JA Solar ha la massima esperienza avendo

lanciato questa tecnologia su larga scala già nel 2016. Un ulteriore vantaggio competitivo risiede nell'offerta ampia di prodotti, con moduli da 270 a 530 Wp, in modo da incontrare le esigenze specifiche del sito, sia in termini di dimensioni del prodotto sia di parametri elettrici. Ultimo ma non meno importante, l'affidabile e stabile organizzazione interna rappresenta un fattore competitivo chiave nel garantire ai clienti una rapida consegna, requisito fondamentale per chi una volta approvato l'investimento non vede l'ora di incrementare la resa di impianti che rendono meno di quanto previsto nel business plan redatto 10 anni fa».

**...E L'ATTENZIONE**

Cresce anche l'attenzione da parte dei clienti finali che, come già accennato, sono sempre più attenti alle performance del proprio impianto per non perdere l'incentivo. E questo è un aspetto che si sta facendo sentire soprattutto sulle grandi taglie dove, ovviamente, l'incentivo percepito è molto più alto.

Secondo un'analisi condotta da Baywa r.e. Operation Services, nel 2019 il 40% degli interventi su impianti fotovoltaici di taglia utility scale in Italia ha interessato proprio i moduli.

Ma il dato è pronto a cambiare. Negli ultimi anni, infatti, interi portafogli di impianti sono passati da una gestione all'altra: diversi fondi di investimento hanno acquistato MW di centrali fotovoltaiche in Italia, e hanno deciso di intervenire proprio sullo stato di salute e sul funzionamento delle stesse. Sono stati ad esempio rivisti i contratti di gestione e manutenzione, molti dei quali ormai obsoleti o basati solo su pochi servizi, ed effettuate opere di modifica sui moduli. In alcuni casi, sono stati effettuati interventi di repowering, e quindi di potenziamento, non incentivato. Un esempio è quello di Trina Solar, che lo scorso anno è intervenuta su un impianto da 992 kWp in provincia di Matera.

L'intervento è consistito nella sostituzione dei moduli esistenti con l'utilizzo di prodotti più performanti.

Inoltre l'azienda ha creato una nuova sezione di impianto in sola vendita energia di potenza pari a 350 kWp. Per l'immissione in rete e per il mantenimento delle celle di media esistente stato necessario sostituire il trasformatore in quanto lo stesso era stato progettato per un impianto da 992 kWp. Quest'ultimo adeguamento ha permesso un ulteriore incre-

Q CELLS**L'INTERVENTO****Località di installazione:** Gaggiano (MI)**Tipologia di impianto:** su copertura**Potenza:** 428 kWp**Produzione annua attesa:** 456 MWh**Produzione prima dell'intervento:** 333 MWh (-26%)**Produzione dopo l'intervento:** 402 MWh da marzo/aprile 2019 a dicembre 2019 (+20%)**Tipologia di intervento di revamping:** installazione di 1.381 moduli monocristallini Q Cells Q-Peak G4 da 310 W;**EPC o installatore che ha seguito i lavori di sostituzione:** SKY NRG Srl

Segmentazione vendite 2019 in Italia



Previsioni segmentazione vendite 2020 in Italia

IL PRODOTTO PER IL REVAMPING**Sigla:** Q.Peak G7 325-330 Wp**Tipologia modulo:** modulo monocristallino ad alta efficienza**Potenza nominale:** fino a 330 W**Tensione nominale:** fino a 34,47 V**Corrente nominale:** fino a 9,72 A**Carico:** 5.400 Pa**Efficienza:** fino a 20,2%**Peso:** 18,4 kg**Dimensioni:** 1.685x1.000x32 mm**"FORNIRE SOLUZIONI ALL'AVANGUARDIA E A PREZZI COMPETITIVI"**

Alberto Nadai, area sales manager nord Italia di Q Cells



«Il mercato del revamping, che nel 2019 in Italia ha rappresentato un segmento da circa 120-150 MWp, aumenta ogni anno, in quanto molti impianti diventano obsoleti e hanno bisogno di essere modernizzati, creando molte opportunità di business a fianco del potenziale del nuovo. Per poter far fronte alla richiesta del mercato, diventa fondamentale quindi offrire soluzioni di prodotto tecnologiche all'avanguardia con un prezzo competitivo. È inoltre opportuno disporre di moduli che abbiano le giuste dimensioni e che si adattino alla strutture di montaggio esistenti, così da non impattare troppo sul layout esistente».

**FORNITURE FOTVOLTAICHE SRL**forniturefotovoltaiche.it
info@forniturefotovoltaico.it

Segui le NEWS

Tel. +39 0835 383529
Cell. +39 347 4915133**450-460 Watt**



L'INTERVENTO

Località di installazione: Sant'Agata Bolognese
Anno di installazione dell'impianto: 2012
Tipologia di impianto: su tetto
Potenza: 684,32 kWp
Produzione annua attesa: kWh 700.000
Produzione prima dell'intervento: kWh 651.500 (-7%)
Produzione dopo l'intervento: kWh 794.500 (+21%)
Tipologia di guasto o anomalia: un forte vento ha compromesso il 20% dell'impianto
Tipologia di intervento di revamping: smontaggio e rifacimento completo dell'impianto con miglioramento dell'esposizione complessiva. Grazie alla maggiore potenza dei moduli la superficie coperta è stata ridotta eliminando le zone meno produttive.
Moduli utilizzati per il revamping: FuturaSun FU 310M
Inverter utilizzati: Huawei Sun 2000 - 60 KTL
EPC o installatore che ha seguito i lavori di sostituzione: Sep Energia s.r.l.
Tempi di rientro dell'investimento: circa sei anni grazie alla maggiore capacità produttiva. Cinque anni se si considera anche il rimborso del danno parziale subito da parte dell'assicurazione.



IL PRODOTTO PER IL REVAMPING

Sigla: FU 310 M
Tipologia: modulo monocristallino 5 bus bar
Potenza nominale: 310 W
Tensione nominale: 33,15 V
Corrente nominale: 9,36 A
Carico: 5.400 Pa
Efficienza: 18,98%
Peso: 17,7 kg
Dimensioni: 1.650x990x35 mm



"MENO BUROCRAZIA PER STIMOLARE IL REPOWERING" Nicola Baggio, CTO di FuturaSun



«Il revamping degli impianti fotovoltaici rientra necessariamente nella strategia per il raggiungimento dell'obiettivo al 2030. Non si può infatti prescindere dal mantenere in efficienza i 17 GW che sono in esercizio da 7-12 anni e che nel 2030 avranno una vita di circa 20 anni. Seppur rimane complessa la parte burocratica, oggi il revamping degli impianti è particolarmente sostenibile grazie alle maggiori efficienze dei moduli, al calo dei prezzi dei componenti, e all'utilizzo delle tecniche di indagine sui difetti nascosti. Il fattore competitivo chiave è la disponibilità del modulo che si adatti facilmente al vecchio impianto senza costose modifiche su cavi e inverter. Inoltre è determinante avere un sistema di monitoraggio anche economico ma che permetta di rilevare le perdite di resa più microscopiche. In generale, una minor burocrazia stimolerebbe anche il repowering: laddove nel 2010 era installato 1 MW oggi se ne possono installare 1,5 MW senza ulteriore consumo di spazi, ma troppo spesso il timore di dover stare al passo con le pratiche burocratiche scoraggia iniziative di questo tipo».

mento produttivo in termini di efficienza di conversione pari al 3%.

QUALCOSA FRENA

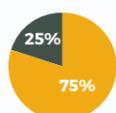
Spesso però iniziative di questo tipo vengono scoraggiate dal timore del proprietario dell'impianto di incappare in pratiche burocratiche lunghe e complesse.

Anche da questo punto di vista, i principali produttori di moduli stanno mettendo a disposizione dei clienti finali servizi tra cui la gestione delle pratiche burocratiche. L'azienda Ecotechno, che a gennaio è intervenuta su un impianto da 25 kWp a Limbiate affetto da problematiche importanti sui moduli, non solo ha seguito la sostituzione di tutti i pannelli con prodotti ad alta efficienza Sunpower, ma ha anche siglato un contratto di gestione amministrativa delle pratiche relative all'impianto, al fine di garantire una corretta gestione degli adempimenti relativi ai rapporti con enti quali il GSE, il Gestore di rete locale, il Fornitore di energia elettrica, l'Agenzia delle Dogane e l'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas.

L'azienda Hile, invece, ha seguito tutta la parte burocratica per sbloccare gli incentivi di un impianto da 20 kWp, sospesi addirittura dal 2016 a causa degli adempimenti richiesti dal GSE e E-distribuzione non effettuati, con una perdita di 15mila euro nel solo biennio 2017-2018.

Insomma, sempre più spesso l'installatore, l'EPC o l'O&M Provider si fanno carico non solo dell'efficientamento dell'impianto, ma anche di tutta la gestione post intervento. È un modo per spingere il cliente finale a investire.

È un modo per ritagliarsi opportunità di business che tenderanno a crescere nei prossimi anni. È un modo per rendere il parco fotovoltaico installato in Italia sempre più performante e, ovviamente, in regola con i requisiti richiesti dal GSE.



Segmentazione vendite 2019 in Italia



Previsioni segmentazione vendite 2020 in Italia

L'INTERVENTO

Località di installazione: Castelgomberto (VI)
Anno di installazione dell'impianto: 2008
Tipologia di impianto: impianto incentivato 2° Conto energia - (Integrato e con componenti Made EU)
Potenza: 198 kWp
Produzione annua attesa: 212.000 kWh
Produzione prima dell'intervento: 170.791 kWh (-19%)
Produzione attesa dopo l'intervento: 232.000 kWh (+35%)
Tipologia di guasto o anomalia: moduli danneggiati da tromba d'aria e moduli usurati
Data intervento: dicembre 2019
Tipologia di intervento di revamping: sostituzione moduli e ristringatura
Moduli utilizzati per il revamping: moduli policristallini Bisol Premium BMU-280Wp forniti al cliente dal partner BayWa r.e. Solar Systems S.r.l.
Tempi di rientro dell'investimento: 2,9 anni



IL PRODOTTO PER IL REVAMPING

Sigla: Bisol BMU 280
Tipologia: modulo policristallino
Potenza nominale: 280 W
Tensione nominale: 32,6 V
Corrente nominale: 9,30 A
Carico: fino a 5.400 Pa
Efficienza: 19%
Peso: 18,3 kg
Dimensioni: 1.694x991x35 mm



"SEMPRE PIÙ FREQUENTI LE SOSTITUZIONI TOTALI"

Matevž Kastelic, country manager Italia di Bisol Group



«Mentre fino a pochi anni fa le operazioni di revamping più comuni riguardavano solo alcuni moduli fotovoltaici, notiamo oggi un trend in evoluzione: sempre più investitori decidono di sostituire l'intero impianto ottenendone uno più potente o con meno

pannelli a parità di potenza. Tutti i moduli Bisol Group sono prodotti in Europa, garantendo elevati standard di qualità: produrre moduli di qualità superiore significa garantire una vita utile significativamente più lunga rispetto alla media. Un investitore che al primo acquisto non ha scelto prodotti premium, si sarà molto probabilmente reso conto che la bassa qualità non assicura prestazioni a lungo termine. Nel caso in cui la necessità di effettuare un revamping si sia manifestata solo dopo 5 o 10 anni, la scelta obbligata è quella di investire in moduli con prestazioni senza compromessi. Offriamo quindi una vasta gamma di prodotti e, avendo il controllo dell'intero processo di produzione, siamo in grado di personalizzare i prodotti secondo i desideri del cliente, agevolandolo nella scelta della soluzione più adatta».

SOLAREB2B CRESCE SU LINKEDIN

LA PAGINA ATTIVA SUL SOCIAL NETWORK PROFESSIONALE CONTA A FINE MAGGIO CIRCA 4.300 FOLLOWER, IN NETTA CRESCITA RISPETTO AI 2.000 DELLO STESSO PERIODO DELLO SCORSO ANNO. CRESCE ANCHE IL CORRELATO GRUPPO SOLAREB2B FORUM CHE HA L'INTENTO DI CREARE UNA COMMUNITY TRA OPERATORI DI SETTORE INTERESSATI A SCAMBIARSI IDEE E OPINIONI

Il panorama relativo al progetto SolareB2B si compone di una serie di strumenti divulgativi sia offline sia online. Alla rivista cartacea infatti si affiancano una serie di pagine web che contribuiscono alla circolarità della comunicazione. Tra queste pagine web spicca quella aperta a gennaio 2018 sul social network LinkedIn, la cui valenza come piattaforma professionale è ormai riconosciuta. LinkedIn ha infatti un'importante funzionalità di collegamento tra esponenti di qualsiasi filiera in un ambiente proficuo. La community che si viene a creare è quindi composta da professionisti, in questo caso del settore delle energie rinnovabili.

LA PAGINA LINKEDIN

La vetrina sul social network business-to-business ha lo scopo di veicolare le notizie e gli aggiornamenti quotidiani pubblicati sul sito ufficiale della rivista e condivisi anche su Facebook e Instagram. Inoltre su LinkedIn vengono riproposti i principali articoli realizzati dalla redazione e pubblicati nella rivista cartacea. Si tratta soprattutto di inchieste

e articoli di approfondimento che su questo social network possono trovare un pubblico interessato. A fine maggio 2020 questa pagina conta circa 4.300 follower, con una crescita importante se si considera che a maggio dello scorso anno questa cifra si attestava sulle 2.000 unità. Volendo analizzare i dati statistici più nel dettaglio, mensilmente questa pagina conta in media 300 visitatori unici e circa 130 nuovi follower.

SOLAREB2B FORUM

Sempre da gennaio 2018, accanto alla pagina è stato creato il gruppo SolareB2B Forum con l'intento di creare una community tra operatori di settore interessati a scambiarsi idee, opinioni e informazioni. Questo spazio consente di aprire discussioni alle quali ciascun membro potrà dare il suo contributo semplicemente scrivendo il proprio commento. Parte di queste conversazioni potrà anche essere riportata sulla rivista cartacea. Attualmente il gruppo conta quasi 400 membri (contro i 300 di maggio 2019), tutti professionisti del settore delle energie rinnovabili.

OLTRE LINKEDIN

La presenza su LinkedIn rafforza il progetto SolareB2B che si articola in un sistema integrato di comunicazione. Accanto alla rivista cartacea, infatti, SolareB2B è presente sul web tramite un sito internet aggiornato quotidianamente con la pubblicazione delle principali novità del mercato. Il sito amplifica il bacino di utenza grazie alle pagine social, dove ciascuna di queste news viene riproposta. Il sistema integrato di comunicazione relativo a SolareB2B conta inoltre anche su una newsletter elettronica bisettimanale.



X-MAX XL

320-330 Wp

ALTA EFFICIENZA

ESTETICA SUPERIORE

GARANZIA AL TOP

FULLY SQUARED CELLS





FORMAZIONE: AVANTI CON I WEBINAR

A SEGUITO DEL LOCKDOWN, GLI APPUNTAMENTI FORMATIVI SI SONO TRASFERITI ONLINE, SPESSO CON FORMULE INNOVATIVE. E CON RISULTATI LUSINGHIERI. ORA, CON LA RIPARTENZA DEL MERCATO, CI SI ASPETTA UNA PARTECIPAZIONE PIÙ RIDOTTA. MA È INTERESSANTE NOTARE COME LA FORMAZIONE SMART RESTERÀ PREFERIBILE DALL'INDUSTRIA NON SOLO PER IL 2020 MA ANCHE PER IL FUTURO

DI MONICA VIGANÒ

Se da una parte il lockdown causato dall'emergenza sanitaria da Covid-19 ha portato al rallentamento e in alcuni casi al blocco totale di numerose attività, dall'altra ha sicuramente rappresentato uno stimolo alla digitalizzazione. Questo di per sé ha consentito il proseguire, seppure a distanza e in modalità smart, di molte professioni.

Rapportando tutto ciò al mercato fotovoltaico, il lockdown ha bloccato cantieri e progetti causando di conseguenza lo stop operativo degli installatori. Questo ha significato per loro avere la possibilità di ritagliarsi in maniera più agevole tempo da impiegare, ad esempio, per la formazione. È per questo che i principali esponenti dell'industria, comprese le associazioni di settore, nel modificare i propri piani di comunicazione e informazione hanno in molti casi accelerato, organizzando numerosi webinar precedentemente non previsti. E stando a quanto di-

chiarato dai player di mercato, l'affluenza positiva ai corsi online ha dato loro ragione. Alcuni di loro infatti hanno registrato oltre 1.000 partecipanti ai corsi organizzati, come nel caso di BayWa Re che ne ha contati circa 1.500, Futura Sun che ha sfiorato le 2.000 partecipazioni, Kostal che invece ha contato 2.200 presenze, Sonnen che ha superato i 4.500 partecipanti e infine ZCS Zucchetti Centro Sistemi che ha raggiunto un totale di circa 5.000 presenze.

LA FASE 3

A partire da metà maggio le restrizioni si sono allentate e, in questo contesto, occorre un nuovo cambio di rotta. Sicuramente la pianificazione delle attività di formazione trade definita a inizio anno continuerà a subire importanti modifiche, con un occhio di riguardo in più però alla ripresa delle attività. Il ritorno sui cantieri degli installatori potrà portare infatti a un prevedibile rallentamento sul numero di partecipanti ai webinar. E questo rispecchia in parte il trend che si registra ogni anno con l'arrivo della bella stagione quando l'affluenza ai corsi di formazione subisce un rallentamento proprio in funzione di un incremento del numero di opere di installazione avviate. Tuttavia, se è vero che i webinar permettono di rispondere alle esigenze di informazione e aggiornamento dei partecipanti, allora ci si dovrebbe aspettare una certa tenuta del numero di partecipanti quantomeno nel futuro più prossimo. Ad esempio, nei giorni precedenti e successivi la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del Decreto Rilancio con conferma delle detrazioni fiscali al 110% per Ecobonus e ristrutturazioni, si sono visti tantissimi webinar dedicati ad aggiornamenti legislativi. Questi ultimi hanno richiamato l'attenzione di molti installatori che dovranno prendere le misure con i nuovi provvedimenti.

NAVIGARE A VISTA

Come sono cambiate le strategie comunicative dell'industria verso i loro principali interlocutori, ovvero gli installatori? Cosa dobbiamo aspettarci nei prossimi mesi sul fronte formativo? In linea

di massima l'incertezza causata dalla situazione attuale rende difficile la pianificazione per i mesi a venire, così alcune aziende tendono a pianificare quasi settimanalmente webinar e corsi online. Diversi player hanno infatti confermato come la situazione contingente obblighi a navigare a vista quasi settimanalmente e, con il ritorno degli installatori nei cantieri, si riservano di decidere come organizzare i propri meeting sul web più avanti, in funzione dell'andamento della situazione.

INNOVAZIONE VIRTUALE

Certamente il progresso digitale incentivato dall'emergenza sanitaria ha posto le basi per una modifica di alcune dinamiche che può anche non essere destinata a esaurirsi con la riapertura del Paese. C'è quindi la possibilità che l'organizzazione di corsi di aggiornamento online anziché in aula possa rimanere come strumento stabile anche a emergenza sanitaria conclusa.

In questo periodo infatti sono stati ideati nuovi formati che consentono di tradurre incontri in aula in appuntamenti online e che potrebbero permanere nel tempo. Un esempio sono le smart conference inserite nel Digital Tour 2020 di Italia Solare che ha affiancato ai webinar, delle conferenze virtuali che grazie a un format simile a un talk show televisivo permetteranno una maggiore interazione tra relatori e partecipanti. Un altro esempio sono i podcast ideati da Elfor che comprenderanno interviste a esperti del settore e saranno disponibili su spotify, google e apple podcast. Fimer invece ha trasformato le giornate di formazione in Solar Coffee Lab online e, visto il loro successo, ha deciso di mantenere l'esperienza delle pause caffè virtuali anche per il prossimo autunno. Lo stesso farà Sonnen con i Sonnen Coffee Break lanciati durante il lockdown. Huawei, dal canto suo, sfrutta gli appuntamenti online per organizzare tour virtuali all'headquarter, eventi 3D e visite sempre digitali a parchi fotovoltaici. Riello, accanto ai classici webinar, ha ideato video tutorial sull'installazione e la manutenzione, oltre a una serie di newsletter di

REC ALPHA



Più potenza,
efficienza e risparmio
in un design elegante.

Scopri la rivoluzionaria
tecnologia ad eterogiunzione
applicata a celle half-cut!



ELIGIBLE

recgroup.com/alpha


approfondimento e a diverse attività di comunicazione sui social network.

FUTURO DIGITAL

Diverse aziende hanno inoltre intrapreso un percorso sempre più orientato alla digitalizzazione che non solo risponde all'emergenza sanitaria ma rappresenta anche un passo importante per ridurre l'impronta ecologica delle varie attività. Alcune di loro intendono proseguire nello svolgimento di attività formative virtuali anche nel futuro come nel caso di E.On che sta pensando di organizzare un webinar ogni due settimane per filiale commerciale, uno plenario nazionale al mese e infine uno con gli installatori ogni due mesi. Reazione simile anche da parte di LG che almeno per tutto il 2020 ha programmato un webinar al mese dedicato ai propri installatori partner LG PRO. Anche Senec, che ha iniziato a organizzare webinar online già nel 2018, intende seguire la linea della

digitalizzazione anche a emergenza risolta. Infine, un altro esempio di questo avvicinamento al mondo digital viene da Viessmann che, considerando il consenso registrato dai meeting virtuali, intende continuare a privilegiare questa modalità formativa. Alla luce di queste considerazioni è lecito pensare che il futuro dell'apprendimento, sebbene non possa prescindere totalmente da incontri in presenza, si sposterà sempre più sulla rete digitale risultando così più accessibile, più facilmente fruibile, più a portata di clic ovunque ci si trovi. In una sola parola, più smart.

**QUI SOTTO E NELLE
PROSSIME PAGINE L'ELENCO
COMPLETO DEI WEBINAR
IN PROGRAMMAZIONE**

STRATEGIE E TAPPE



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"In assenza di previsioni certe in merito a come si evolverà la situazione del covid-19 per la seconda parte dell'anno e non potendo pianificare con sicurezza attività fisiche, per i prossimi mesi proseguiremo sicuramente sulla linea già avviata per questo inizio 2020, ovvero con un incremento delle attività digital sia lato formazione, sia per tutte le altre attività di marketing. BayWa r.e. è inoltre sempre più orientata alla digitalizzazione di tutte le sue attività, con l'integrazione però sempre costante di online e offline".

Date dei prossimi webinar

- Mercoledì 10 giugno: La nuova App SMA 360° per i professionisti del fotovoltaico;
- Mercoledì 24 giugno: I nuovi prodotti SolarEdge per l'offerta commerciale;
- Mercoledì 8 luglio: Configura il tuo impianto FV con Solar Planit.

Contenuti

- Novità di prodotto
- Software di progettazione
- Lancio nuove app
- Novità normative

Target

- Installatori
- Progettisti
- Esperti del settore

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 18

Date dei prossimi webinar

Le date sono ancora in via di definizione. La pianificazione prevede un webinar in media ogni due settimane per filiale e uno al mese plenario con tutta la rete commerciale. In più, un webinar ogni due mesi con la rete di installatori.

Contenuti

- Nuovi prodotti
- Tecniche di vendita
- Aggiornamento sulle normative
- Protocolli di sicurezza

Target

- Rete vendita
- Installatori

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 200 webinar per la rete commerciale (2 al mese per filiale);
- 3 webinar a livello nazionale
- 6 con tutta la rete nazionale di installatori



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"La strategia formativa di Elfor sarà su tre pilastri: webinar, podcast e video manuali. I primi seguiranno il grande successo di questi mesi e diventeranno uno strumento stabile per formare tecnicamente i nostri partner. Lanceremo il podcast come canale divulgativo con interviste ai maggiori esperti del settore e influencer business; sarà disponibile su spotify, google e apple podcast. Infine pubblicheremo nuovi video manuali per aiutare operativamente i nostri clienti nelle attività di installazione".

Date dei prossimi webinar

- 4 giugno: Solarnet, sistemi di monitoraggio e controllo;
- 11 giugno: Energy, sistemi di accumulo zero CO2
- 18 giugno: Solarwatt, sistemi di accumulo My Reserve;
- 25 giugno: Chint, inverter e sistemi di ricarica per veicoli elettrici.

Contenuti

- Prodotti
- Installatori
- Commerciali
- Studi di progettazione

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 15



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"I webinar hanno sostituito, in questo periodo di lockdown legato all'emergenza covid-19, le tradizionali riunioni fisiche. Anche per il prossimo futuro l'azienda prevede che la modalità di formazione e aggiornamento potrà essere svolta virtualmente, attraverso un webinar ogni due settimane per filiale commerciale, un webinar plenario nazionale al mese, e un webinar con gli installatori ogni due mesi. Il portale interno E.On Sales Portal offre inoltre la possibilità di registrazione dei webinar, che quindi rimangono a disposizione anche per una fruizione successiva".



SYNTHESIS OF EFFICIENCY

Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"Energy si prepara alla formazione autunno 2020 con corsi tecnici attraverso webinar e corsi on-site, già previsti. I corsi saranno gratuiti. L'ampia gamma di prodotti per impianti fotovoltaici standard e con accumulo, Solax, ZeroCO2 e Solis, richiede infatti un'attività di formazione adeguata sotto il profilo tecnico e commerciale. Oltre a ciò, saremo a Milano alla Fiera MCE e a Rimini alla fiera Key Energy".

Date dei prossimi webinar

- 4 giugno ore 11.00 in collaborazione con Tecnolario
- 11 giugno ore 15.00 in collaborazione con Elfor
- 18 giugno ore 14.30 in collaborazione con As Solar
- 3 luglio ore 15.00 in collaborazione con Greensun

Contenuti

- Tecniche di installazione
- Aspetti commerciali

Target

- Installatori
- Progettisti
- Commerciali

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 8

**Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno:**

"Fimer ha mantenuto la vicinanza con i propri clienti trasformando le 150 giornate di formazione già programmate su tutto il territorio nazionale, in Solar Coffee Lab, un programma di webinar formativi. Dato il grande successo di questa iniziativa, Fimer riconferma per il prossimo autunno l'esperienza digitale delle pause caffè virtuali con argomenti sempre più innovativi e, se le condizioni lo consentiranno, tornerà a fare formazione sul territorio".

Date dei prossimi webinar

- Aggiornamento settimanale disponibile sulla landing page di Solar Coffee Lab

Contenuti

- Tematiche tecniche
- Tematiche commerciali

Target

- EPC
- Distributori
- Installatori
- Progettisti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- Da marzo a maggio oltre 70 webinar online (a gennaio e febbraio la formazione tecnica è avvenuta presso le sedi dei distributori)

Numero partecipanti raggiunti in occasione dei webinar tenuti fino a maggio del 2020

- Oltre 5.000 iscritti tra marzo e maggio, con un grado di interesse notevole dopo sei settimane dal lancio del programma Solar Coffee Lab

**Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno**

"Per essere competitivi in un settore in rapida evoluzione come quello del fotovoltaico, è vantaggioso puntare sul know how delle proprie risorse ed avere la capacità di evolvere rapidamente in funzione delle caratteristiche di mercato. A tale scopo, un ruolo determinante è giocato dalla costruzione di un programma di formazione aziendale che abbia come obiettivo quello di permettere ai dipendenti di svolgere le loro attività nel modo migliore possibile. La formazione diventa così uno strumento fondamentale per il raggiungimento degli obiettivi dell'azienda".

Date dei prossimi webinar

- 5 e 26 giugno

- 3 e 24 luglio
- 4 e 25 settembre
- 9 e 30 ottobre
- 13 e 27 novembre

Contenuti

- Valorizzazione competenze tecniche e sociali
- Studio delle tecniche e tecnologie di produzione
- Gestione dei rapporti con il cliente
- Strategie volte a risolvere i problemi
- Potenziamento competenze di comunicazione

Target

- Progettisti
- Ingegneri
- Installatori
- Investitori

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 10

**Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno**

"Stiamo lavorando ad una proposta di formazione alternativa: l'obiettivo è offrire percorsi che garantiscano la stessa efficacia di apprendimento dei corsi frontali, nel rispetto delle normative vigenti per la sicurezza di collaboratori e clienti interessati a diventare Fronius System Partner. Proseguiremo con i webinar tecnici trattando temi di attualità e con un nuovo format: il Fronius Workshop. Dopo una presentazione, verrà dato spazio alle domande dei partecipanti sulle casistiche che hanno riscontrato durante l'installazione e manutenzione dei prodotti Fronius".

Date dei prossimi webinar

- 3 giugno ore 17: Fronius Workshop, Installazione e collegamento stringhe a regola d'arte;
- 4 giugno ore 17: Soluzioni di accumulo Fronius
- 5 giugno ore 11: Le estensioni di garanzia Fronius: liberi di scegliere;
- 8 giugno ore 17: Revamping: l'ambito normativo
- 9 giugno ore 17: Protezioni da sovratensione negli impianti fotovoltaici secondo la nuova norma CEI 64-8 V5;
- 10 giugno ore 17: Revamping: dettagli tecnici e soluzioni Fronius;
- 11 giugno ore 11: Fronius GEN24 Plus: caratteristiche tecniche, progettazione e funzioni integrate;
- 11 giugno ore 17: Presentazione del nuovo programma Fronius System Partner;
- 12 giugno ore 17: SOS Tool
- 15 giugno ore 17: Fronius Workshop, Errori frequenti: cosa significano e come evitarli;
- 16 giugno ore 17: Come aumentare autoconsumo ed autonomia con la soluzione di accumulo Fronius+Solarwatt;
- 17 giugno ore 17: Fronius Workshop, Procedura di aggiornamento firmware;
- 8 giugno ore 17: Fronius GEN24 Plus: installazione, messa in funzione e monitoraggio.

Contenuti

- Soluzioni Fronius per autoconsumo (Fronius Smart Meter);
- Soluzioni Fronius per accumulo (Fronius GEN24 Plus e serie SnapINverter abbinata allo storage Solarwatt);
- Revamping, aspetti tecnici e normativi
- Strumenti per l'assistenza post-vendita e programma Fronius System Partner;
- Fronius Workshop

Target

- Installatori e progettisti
- Altre figure professionali come energy manager, ingegneri, architetti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- Più di 55 webinar da febbraio a maggio 2020 (37 dedicati agli installatori e progettisti del settore, di cui 12 solo nella seconda metà di maggio, e 19 riservati alla forza vendita dei Sales Partner)

Numero partecipanti raggiunti in occasione dei webinar tenuti fino a maggio del 2020

- Media iscrizioni 95
- Media partecipanti 70 (massimo raggiunto 145)

**Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno**

"La formazione in autunno continuerà ad essere online fintanto che non sarà possibile organizzare eventi in presenza. Proponiamo webinar sia sulle ultime novità del settore, sia sui nostri prodotti. Saranno rivolti non solo al mercato italiano ma anche al mercato estero. Infatti già a partire dalla metà di giugno proponiamo un ciclo di webinar multilingua (inglese, francese, tedesco, svedese) tenuti dal nostro team internazionale, per presentare le tante novità di prodotto ai nostri clienti in tutti il mondo".

Date dei prossimi webinar

- 11 giugno: webinar con il nostro distributore Energia Italia;
- Altre date saranno dedicate all'estero

Contenuti

- Nuovi prodotti (Moduli FV - Duetto, Zebra, Silk Pro)
- Decreto FER
- Ecobonus 2020

Target

- Installatori
- Progettisti
- Ingegneri
- Architetti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 8

**Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno**

"A causa della pandemia dovuta al Coronavirus, che ha di fatto escluso qualsiasi partecipazione ad eventi B2B, GoodWe ha deciso di fidelizzare il rapporto con i propri clienti supportandoli attraverso una serie di attività da remoto quali webinar con focus sulla gamma di prodotti, sia per il residenziale che C&I, e sulla serie di inverter storage per sistemi di accumulo. Sono previsti inoltre webinar per clienti fidelizzati per approfondire gli aspetti più tecnici dei prodotti".

Date prossimi webinar

- Indicativamente 2 webinar a settimana

Contenuti

- Prodotti
- Normative
- Approfondimenti tecnici

Target

- Installatori
- Progettisti
- Ingegneri
- Architetti
- EPC

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 17 negli ultimi due mesi

**Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno**

"In questa fase di mercato segnata dall'emergenza Covid-19, i corsi di formazione si svolgono mediante webinar live, cercando di mantenere comunque viva la relazione relatore-ascoltatore. Da qualche mese le comunicazioni relative ai nostri webinar di formazione arrivano ai clienti anche tramite la nuova APP, mediante notifica push. Consapevoli dell'importanza della formazione professionale, abbiamo implementato corsi di formazione anche alle nostre succursali commerciali in Europa e Centro America, apportando i dovuti adattamenti in relazione alle specifiche caratteristiche di mercato".

Date dei prossimi webinar

- 5 giugno: Webinar Fronius, nuovi prodotti Hybrid
- 10 giugno: Webinar SolarEdge, soluzione Integrata
- 25 giugno: Webinar SolarEdge Slovenia

• 26 giugno: Webinar Ralux, soluzioni di motaggio per impianti a terra e pensiline fotovoltaiche; Per conoscere gli orari una volta stabiliti scrivere a info@greensun.it

Contenuti

- Principalmente sviluppo tecnologie
- Nuovi prodotti
- Normative
- Tecniche di vendita

Target

- Installatori
- Progettisti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

• 10



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"Dopo il successo dei webinar organizzati durante il mese di aprile e i primi giorni di maggio, stiamo pianificando nuovi appuntamenti rivolti a installatori, forza vendita, distributori e operatori del settore. L'obiettivo è quello di restare al fianco dei nostri partner, continuando a fornire loro un supporto nelle attività quotidiane e approfondendo conoscenza, funzionalità e modalità di installazione dei nostri prodotti e restare aggiornati sulle novità in casa Growatt. Contiamo di proseguire per tutto il prossimo anno con webinar a scadenza mensile"

Date dei prossimi webinar

- Le date saranno rese note attraverso newsmail e canali social

Contenuti

- Gamma prodotti
- Funzionalità
- Modalità di installazione

• Novità in uscita

Target

- Installatori
- Forza vendita
- Distributori

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

• 8



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"La spinta comunicativa dei webinar, presenti nelle nostre nuove strategie comunicative, è molto cresciuta anche per le recenti vicissitudini. Nelle nostre intenzioni questi devono consentire di accorciare le distanze verso i nostri interlocutori: puntiamo a diversificare il palinsesto formativo affiancando mensilmente sezioni più tecniche e rivolte ai professionisti a quelle commerciali già in essere per la forza vendita, come pure sezioni più generiche dedicate all'orientamento dei consumatori finali ed organizzazioni per il sociale".

Date dei prossimi webinar

- In via di definizione

Contenuti

- Tecnologia e soluzioni QCells per il mercato on roof
- La nuova linea di moduli DUO+, garantiti per 25 anni
- Innovative strutture di fissaggio e strumenti di pianificazione congiunta con la casa madre;
- Programmi di partenariato e fidelizzazione installatori;

- I nuovi moduli in sviluppo per il secondo semestre 2020.

Target

- Installatori
- Progettisti
- Ingegneri

• Architetti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

• 6



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"Le attività di formazione per l'autunno 2020 saranno promosse al fine di migliorare la consapevolezza del brand e la conoscenza dei prodotti. Abbiamo in programma una serie di eventi, che in vista della situazione attuale in Italia verrà convertita sul virtuale. Questo però, per un'azienda tecnologica come la nostra, rappresenta un vantaggio, consentendo di svolgere corsi in base alle necessità dei nostri clienti. Un tour virtuale per il nostro headquarter, visite guidate a diversi parchi fotovoltaici, eventi 3D e tanto altro".

Date dei prossimi webinar

- In via di definizione

Contenuti

- I-V curve diagnosis system & Huawei pid recovery solution;
- Fusionsolar app, commissioning & smart pv management system;
- Upgrading the optimizer experience
- Fusionsolar pv residential & Huawei new product 2020.

Target

- Installatori
- Progettisti
- Ingegneri
- Architetti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

• Più di 50 webinar

FORMAZIONE: STRATEGIE E TAPPE



PIKO Mp Plus Hybrid

1 mppt, 2 mppt, ibrido

lo decidi tu.

- Uno o due inseguitori MPP
- Predisposto allo storage AC/DC
- Funzione di accumulo attivabile con un codice
- Ampio range MPP
- Gestione delle ombre in autoapprendimento
- Smart connected
- Con display
- Datalogger e monitoraggio dell'impianto integrate
- App e portale di monitoraggio gratuito
- Connessioni esterne plug and play

Disponibile da 1,5 kW a 5 kW

**Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno**

"La filiale italiana di Iigus ha organizzato nel 2019 quattro giornate Teach'Days presso il Museo Ferrari di Maranello e il Museo Alfa Romeo di Arese. Queste giornate hanno avuto successo con un totale di oltre 200 tra progettisti e tecnici partecipanti. Iigus proponeva ai propri clienti di scoprire strumenti di configurazione e calcolo che l'azienda mette a loro disposizione, gratuitamente, online. In questi mesi invece abbiamo proposto nuove soluzioni di training digitale e abbiamo organizzato dei webinar. Infine la casamadre ha avviato un percorso di training online"

Date dei prossimi webinar

- In via di definizione

Contenuti

- Come usare i configuratori e strumenti di progettazione Iigus, gratuiti, online;
- Progettazione di sistemi portacavi online
- Calcolo della durata dei cavi Chainflex
- Dimensionamento e configurazione guide e slitte motorizzate;
- Panoramica e configurazione componenti per Low Cost Automation.

Target

- Tecnici
- Progettisti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 8 sessioni (2 al giorno, nelle giornate del 21, 23, 27 e 29 aprile)

**Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno**

"Due anni fa Italia Solare ha intrapreso la strada dei webinar per ridurre il proprio impatto sull'ambiente, oggi è una modalità consolidata. La scelta di un Tour 2020 interamente digitale non è solo la nostra risposta all'emergenza sanitaria, ma è anche per minimizzare l'impronta ecologica delle nostre attività.

Il Tour offre un servizio di aggiornamento e formazione per gli operatori del settore con eventi dedicati all'attualità, agli sviluppi normativi e di mercato. Tutti i vantaggi della flessibilità di eventi digitali che possono essere seguiti in tempo reale o scaricati successivamente".

Date dei prossimi webinar

- 26 giugno: Comunità Energetiche: si parte! Modelli di sviluppo, normativa e aspetti economici;
- 10 luglio: Autorizzazioni: le nuove procedure Paur;
- 4 settembre: Energy market and EU Green deal: which scenarios for the Solar PV?
- 18 settembre: O&M e gestione Asset FV. Tecnologie, modelli di business e buone pratiche;
- 9 ottobre: Decreto controlli: le nuove regole per le ispezioni GSE;
- 23 ottobre: Decreto Raa: quali novità per moduli FV e batterie?

Sul fronte Smart Conference:

Contenuti

- Normativa
- Aggiornamento tecnico

Target

- Installatori
- Trader
- Investitori
- Operatori

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 6

**Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno**

"I distributori continuano a giocare il ruolo più importante nelle attività di formazione di JA Solar che si basano sul concetto di comunicazione piuttosto che promozione. Dopo il ciclo di webinar nei vari Paesi europei con i rispettivi distributori, stiamo ora lavorando ad un paio di webinar per l'intero mercato europeo. Il primo è previsto ad inizio luglio e si pone l'obiettivo di approfondire l'attuale trend di mercato con moduli di dimensioni maggiori (potenze maggiori di 500 Wp), chiarendo le differenze tra essi e come valutare costi e benefici dei diversi prodotti JA Solar".

Date dei prossimi webinar

- 4 giugno: piattaforma PV-Tech

Contenuti

- Gamma prodotti impianti Utility: moduli da 400 a 550 Wp

Target

- Sviluppatori
- EPC
- Investitori

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 3 in Italia
- 15 in Europa

**Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno**

"K2 System già da diversi anni si impegna a realizzare webinar di formazione sui propri sistemi di montaggio e sulla loro progettazione con il software K2 Base. Durante i webinar è possibile conoscere in dettaglio le strutture K2 e come effettuare il dimensionamento in autonomia. Nei prossimi mesi ci sarà il lancio di alcuni nuovi prodotti e di nuove ed interessanti funzioni del software, nei webinar in programma saranno illustrate tutte le novità".

propri sistemi di montaggio e sulla loro progettazione con il software K2 Base. Durante i webinar è possibile conoscere in dettaglio le strutture K2 e come effettuare il dimensionamento in autonomia. Nei prossimi mesi ci sarà il lancio di alcuni nuovi prodotti e di nuove ed interessanti funzioni del software, nei webinar in programma saranno illustrate tutte le novità".

Date dei prossimi webinar

- 19 giugno
- 24 luglio
- 18 settembre
- 23 ottobre
- 20 novembre

Contenuti

- Webinar riguardanti i sistemi di montaggio della K2 Systems e come dimensionarli in K2 Base;
- Panoramica dei sistemi di montaggio
- Scelta del sistema di montaggio corretto tra quelli disponibili;
- Progettazione dell'impianto in K2 Base, per ottenere la lista materiale specifica e la verifica statica del progetto;
- Funzione K2+ per importare il progetto nei tool di dimensionamento degli inverter e nella App K2;
- Raccolta dei dati in fase di sopralluogo tramite la App e come importarli direttamente in Base.

Target

- Installatori
- Progettisti
- EPC
- Distributori

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 4

**Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno**

"Kiwa Italia, in collaborazione con le aziende del gruppo, ha in previsione di continuare con l'organizzazione di webinar per tutto il corso dell'anno, andando ad approfondire temi di tendenza e di interesse per il mercato, sostituendo momentaneamente gli eventi face-to-face, con live webinar e dirette streaming".

Date dei prossimi webinar

- 11 giugno: Sviluppo e agro-fotovoltaico: sostenibilità e bancabilità del nuovo primario;

Contenuti

- I nuovi modelli di sviluppo di impianti utility scale
- Fotovoltaico e agricoltura: un binomio possibile?
- Energia e PPA nell'era Covid-19
- Bancabilità di progetti in market parity: requisiti e criticità;
- Il fondo di debito come nuovo strumento a servizio della market parity.

Target

- Imprenditori
- Installatori
- Progettisti
- Ingegneri
- Architetti
- Agricoltori

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 5

**Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno**

"Lanceremo la campagna di adesione per i partner certificati Kostal e avremo un canale diretto per la formazione e l'assistenza. Inoltre stiamo costruendo una rete di partner a livello nazionale dialogando con tutti gli attori del mercato tra cui produttori di veicoli elettrici e di pompe di calore, esponenti della domotica, produttori di wallbox di ricarica, fornitori di servizi. Puntiamo a fornire gli strumenti per evolvere la figura dell'installatore in quella di un vero e proprio consulente per l'utente finale, occupandosi di mobilità elettrica, massimizzazione dell'autoconsumo e smart home ma anche sapendo suggerire leve finanziarie".

Date dei prossimi webinar

- Giugno, luglio, settembre, ottobre e novembre con cadenza settimanale;

Contenuti

- Dimensionamento dei sistemi di storage
- Massimizzazione dell'autoconsumo
- Integrazione di fotovoltaico, accumulo e mobilità elettrica;
- Gestione degli ombreggiamenti e massimizzazione della produzione.

Target

- Installatori
- Ingegneri
- Tecnici del settore

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 35

**Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno**

"L'attività di formazione per il 2020 di LG proseguirà con momenti dedicati ai nostri installatori partner LG PRO. Il piano di formazione prevede un webinar al mese in cui forniamo ai nostri partner aggiornamenti su trend di mercato e novità prodotto. Per la formazione chiediamo supporto a specialisti come l'ing. Erica Bianconi e il prof. Maurizio Terenzi. Inoltre, vorremmo pianificare webinar riservati a tecnici e progettisti in cui fornire informazioni volte al miglior dimensionamento ed utilizzo dei nostri moduli fotovoltaici, con particolare focus alla nostra tecnologia bifacciale che sta suscitando molto interesse perchè apre nuove frontiere alla progettazione di impianti innovativi".

Date dei prossimi webinar

- Ogni terzo venerdì del mese: webinar per installatori LG
- Ogni primo venerdì del mese: webinar per tecnici e progettisti

Contenuti

- Tecniche di vendita impianti residenziali
- Impostazione Business Plan impianti di taglia commerciale
- Guida alla progettazione moduli bifacciali
- Opportunità legate al fotovoltaico (detrazione, ammortamento, cessione credito ecc)

Target

- Webinar taglio commerciale per reti vendita
- Webinar taglio tecnico per addetti ai lavori (installatori,

progettisti, professionisti in generale)

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 5 riservati agli installatori LG PRO
- 2 per tecnici e progettisti
- 10 a supporto delle reti vendita e dei clienti dei nostri distributori.

Numero partecipanti raggiunti in occasione dei webinar tenuti fino a maggio del 2020

- Più di 500 partecipanti

MENNEKES
MY POWER CONNECTION

Date dei prossimi webinar

- Webinar Soluzioni Industriali: 26 giugno, 17 luglio, 25 settembre
- Webinar eMobility Start: 23 luglio, 2 ottobre

Contenuti

- Presentazione Business Unit Soluzioni Industriali
- eMobility Start

Target

- Installatori
- Progettisti
- Aziende del settore fotovoltaico
- Industrie e Responsabili manutenzione elettrica

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 4 webinar Soluzioni Industriali e 3 webinar eMobility Start



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"Meteocontrol Italia proporrà webinar rivolti ai partner riguardanti le release del cloud

Vcom e novità di aggiornamento sulla parte software. Oltre a ciò concentrerà su nuovi clienti, EPC, O&M, investitori e

fondi di investimento un'attività volta a far conoscere i vantaggi della soluzione per la gestione impianti, attraverso webinar che coinvolgeranno attori del mercato di rilevanza nazionale e internazionale. Contiamo di poter realizzare nell'autunno il nostro evento SolarForFuture. Qualora non fosse possibile, realizzeremo qualcosa di interattivo con gli operatori del settore, clienti, e associazioni di categoria".

Date dei prossimi webinar

- 10 giugno, aperto a tutti: "L'impatto del Covid-19 sulla produzione dell'energia solare nel mercato italiano"

Contenuti

- Datalogger blue'log XM
- Power plant controller
- Normativa di regolazione potenza
- Vantaggi dell'utilizzo dell'intelligenza artificiale
- Cloud software Vcom e Cmms per gestione workflow order delle operazioni di O&M.

Target

- Partner
- Epc
- O&M
- Project manager
- Investitori

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 2



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"Per le attività di formazione PM Service continuerà sicuramente con webinar settimanali, con la speranza di poter tornare quanto prima anche ad effettuare meeting e seminari sul territorio nazionale insieme ai nostri fornitori".

Date dei prossimi webinar

- Tutti i mercoledì del mese di giugno

Contenuti

• Solare termico

Target

- Installatori
- Progettisti
- Ingegneri
- Architetti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 26



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"La strategia di PV Data, in qualità di Solar-Log Service Partner, è quella di presentare le grandi novità dei nostri prodotti hardware e servizi Cloud. Punta di diamante è il nuovo portale WEB Enerest 4.0, la nuova piattaforma innovativa per un monitoraggio professionale degli impianti fotovoltaici. Vogliamo inoltre far conoscere tutte le potenzialità dei nostri dispositivi, come la possibilità del Zero Feed-In e le logiche Smart Energy, in modo da ottimizzare i propri impianti".

Date dei prossimi webinar

- 8 settembre: Perché effettuare il monitoraggio
- 6 ottobre: Presentazione nuovo portale WEB Enerest 4.0
- 11 novembre: Zero Feed-In e Smart Energy: come ottimizzare i propri impianti.

Contenuti

- Presentazione Hardware
- Servizio Cloud
- Funzioni del monitoraggio
- Zero Feed-In

Target

- Installatori
- Manutentori
- Progettisti
- Proprietari di impianti fotovoltaici

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 1

STRATEGIE E TAPPE



POTENZA e INNOVAZIONE

Efficienza del **20,38%**

370Wp

LONGI

HiMo4 LR4-60

Il modulo mono con potenza 370Wp ed **efficienza del 20,38%** in soli **19,5Kg**. Disponibile a breve!

Efficienza del **20,74%**

390Wp

Jinko
Solar
Building Your Trust in Solar

Tiger Jinko Mono PERC

Moduli a 9 busbar con tecnologia Tiling Ribbon, ed **efficienza del 20,74%**. In arrivo presto il modello da 390 Wp.



OTTIMIZZATORI SOLAREEDGE PER I TUOI PROGETTI

Con queste due potenze in arrivo a prestissimo i nuovi ottimizzatori SolarEdge da accoppiare alla gamma Inverter Synergy, più mirati e competitivi.





Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"Visto il periodo caratterizzato dall'emergenza Covid-19 e le forti limitazioni per incontri, seminari e convegni tecnici, abbiamo messo a punto un ampio set di strumenti per garantire la formazione sulle nostre soluzioni; dai webinar tenuti dai nostri esperti, che garantiscono un grado di interattività prezioso, ai video tutorial sull'installazione e la manutenzione, fino a una serie di newsletter di approfondimento e alla comunicazione sui social, sempre più punto di riferimento per i clienti".

Date dei prossimi webinar

- 17 giugno
- 1 ottobre
- 5 novembre
- 26 novembre
- altri in fase di programmazione

Contenuti

- Applicazioni
- Contestualizzazione dei prodotti
- Presentazione nuove gamme

Target

- Progettisti
- Installatori
- Forza vendita dei partner

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 8



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"Dal momento che il prossimo autunno lanceremo in Italia l'inverter della serie R5, organizzeremo una serie di webinar in italiano relativi alla spiegazione di questo prodotto. Con questi incontri, vogliamo aiutare il mercato locale a conoscere le nostre innovazioni nel più breve tempo possibile dando informazioni sulle loro installazioni e configurazioni. Ulteriori aggiornamenti saranno sulla pagina Facebook di SAJ".

Date dei prossimi webinar

- 10 giugno
- 16 giugno
- 18 giugno
- 23 giugno
- 30 giugno

Contenuti

- Introduzione all'inverter solare della serie R5

Target

- Installatori e distributori

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 3



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"In Senec la formazione è stata sempre un punto strategico e già nel 2018, tra i primi nel nostro settore, abbiamo affiancato, ai seminari in aula, i webinar online. Con l'emergenza da Covid-19 abbiamo naturalmente intensificato l'attività online e seguiremo questa linea anche in futuro. Oltre ai tradizionali corsi sui prodotti e a quelli tecnici su configurazione/installazione, visto il successo riscontrato in primavera, proseguiamo anche i webinar su marketing e vendita dedicati alle piccole aziende".

Date dei prossimi webinar

- Webinar tecnici ogni 2 settimane
- Altri webinar in via di definizione

Contenuti

- Caratteristiche e vantaggi dei prodotti/servizi
- Configurazione e installazione

- Marketing e vendita per piccole aziende

Target

- Installatori
- Progettisti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 30



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"Dopo il record di registrazioni e presenze degli eventi digitali nei primi mesi dell'anno, SMA Italia continua a investire nella formazione a distanza dedicata a installatori e specialisti del fotovoltaico con nuovi webinar per tutto il 2020. L'obiettivo è offrire una formazione su misura su ogni tematica d'interesse per la loro attività. Date le disposizioni vigenti in materia di distanziamento sociale, al momento l'azienda si concentrerà esclusivamente su eventi virtuali, ma è pronta a riattivare le Solar Academy in aula, e corsi itineranti sul territorio, come i Sunny Days, non appena sarà garantita la sicurezza di tutti".

Date dei prossimi webinar

- Calendario in definizione

Contenuti

- SMA ShadeFix Utility
- Soluzioni Residenziali
- Soluzioni Commerciali
- Sunny Portal
- SMA Smart Connected
- App SMA 360°
- Protocolli di sicurezza
- Normative accumulo e comunità energetiche
- Finanziamenti, incentivi e benefici fiscali per le imprese.

Target

- Installatori
- Progettisti
- Ingegneri

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 35

Numero partecipanti raggiunti in occasione dei webinar tenuti fino a maggio del 2020

- Oltre 1300



Date dei prossimi webinar

- In continuo aggiornamento. Aggiornamenti sul sito solaredge.com nella sezione training

Contenuti

- Intera offerta smart energy di SolarEdge comprese le più recenti novità in grado di aumentare il prezzo medio di vendita per ogni installazione.

Target

- Installatori
- Progettisti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 24 webinar del Roadshow online 2020

Numero partecipanti raggiunti in occasione dei webinar tenuti fino a maggio del 2020

- Più di 1.500 professionisti raggiunti, con più di 300 partecipanti ad ogni sessione.



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"L'obiettivo dei webinar, rivolti a tutto il territorio nazionale, è quello di illustrare i vantaggi di entrare a far parte del network Solarplay. Durante gli incontri digitali presenteremo le nostre soluzioni al mercato italiano e i nostri partner commerciali e finanziari, con i quali abbiamo stretto una proficua collaborazione. Riteniamo che fare network possa essere un vantaggio per tutti coloro che appartengono alla rete, condividendo competenze e aumentando la

visibilità".

Date dei prossimi webinar

- 24 luglio
- 23 ottobre

Contenuti

- Presentazione di Solarplay e dei suoi partner strategici

Target

- Installatori
- Progettisti
- Ingegneri
- Architetti
- Geometri
- Energy manager

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 1, il 22 maggio



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno:

"Per Sonnen la formazione, sia di carattere tecnico che commerciale, ha una fondamentale importanza e desideriamo portare avanti per tutto il 2020 i nostri Sonnen Coffee Break lanciati durante il lockdown. Da sempre ci rivolgiamo agli installatori con temi più tecnici per la certificazione per l'installazione, effettuati sia in aula che in e-learning, ma stiamo lavorando anche a un progetto di formazione dedicato alle reti vendite dei nostri partner esclusivi con argomenti a tutto tondo. Sempre più frequente è inoltre la formazione dedicata al cliente finale".

Date dei prossimi webinar

- Da stabilire, disponibili a breve

Contenuti

- Contenuti tecnici sulla gamma di prodotti Sonnen, contenuti commerciali, dimensionamento delle soluzioni per l'indipendenza energetica, lettura delle bollette e confronto tra diverse tariffe energetiche, formazione personale (gestione del tempo, story-telling).

Target

- Installatori
- Reti vendita dei partner esclusivi
- Clienti finali
- Architetti
- Progettisti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 19 webinar (tra i quali 14 Sonnen Coffee Break e Reply tenuti durante il periodo di lockdown, dal 30 marzo al 5 aprile)



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"Solarwatt ha sempre considerato una priorità la formazione: negli anni passati abbiamo organizzato eventi itineranti, ma dal 2020, vista la situazione contingente, la strategia è cambiata e l'azienda ha deciso di investire in webinar. Gli obiettivi che ci poniamo sono differenti a seconda del target a cui la formazione è rivolta. I nostri clienti, i distributori di materiale elettrico, vengono affiancati con una formazione dal taglio più commerciale, gli installatori più tecnica oltre che normativa".

Date dei prossimi webinar

- Da metà giugno in poi. Tutte le info nella pagina dedicata ai webinar sul sito solarwatt.it

Contenuti

- Informazioni commerciali e tecniche sul nostro prodotto MyReserve 25

Target

- Reti di installatori e distributori partner.

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- L'attività è partita a maggio con i primi 5 webinar legati al lancio del nuovo prodotto

Numero partecipanti raggiunti in occasione dei webinar tenuti fino a maggio del 2020

- La media dei partecipanti è stata di 50 per appuntamento.



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"SunCity proseguirà l'ampia attività di formazione per tutto il 2020: da un lato formazione per la rete di SunCity Partner con l'Academy studiata ad hoc per aggiornare tutta la community SunCity, dall'altra formazione per tutti i professionisti che vogliono conoscere le novità sui migliori prodotti sul mercato, insieme a Huawei e New Motion e tutti gli aggiornamenti sull'accumulo, sul super bonus e sulla cessione al credito. Inoltre, insieme al business partner A2A Energia, proseguirà l'Efficiency Tour attraverso eventi fisici e virtuali, per formare professionisti del settore ed imprenditori su tutti gli strumenti finanziari, normativi e tecnologici per l'efficienza energetica".

Date dei prossimi webinar

- 30 giugno: Mobilità elettrica New Motion
- 16 luglio: Super bonus e cessione del credito
- metà luglio: Academy SunCity per SunCity Partner Lite e Pro;
- In via di definizione: FusionSolar Academy Huawei
- 30 settembre - Digital Efficiency Tour per PMI
- 21 ottobre - Digital Efficiency Tour per professionisti;
- Fine ottobre - Academy SunCity per SunCity Partner Lite e Pro;
- 18 novembre - Mobilità elettrica New Motion
- 3 dicembre - Sistemi di accumulo.

Contenuti

- Novità di prodotto su inverter, moduli e mobilità elettrica;
- Strumenti finanziari
- Noleggio operativo
- Normative e opportunità del decreto FER
- Approfondimenti su revamping e accumulo

- Super bonus e cessione del credito
- Formazione commerciale, tecniche di vendita e utilizzo del configuratore d'efficienza.

Target

- Installatori
- Professionisti (ingegneri, architetti..)
- Commerciali
- Progettisti
- EGE
- PMI

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 11 (2 decreto FER con focus amianto, 1 digital tour, 4 Huawei, 4 Academy SunCity Partner)



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"La strategia di Sun Ballast è quella di continuare ad informare il cliente tramite news, banner, Dem e soprattutto webinar per presentare le nostre soluzioni, i vantaggi del nostro prodotto orientando i professionisti di settore verso la miglior scelta dal punto di vista sia tecnico sia economico. In modo particolare stiamo terminando un piano marketing rivolto alla presentazione di un nuovo software che lanceremo fra un mese che rivoluzionerà il modo di lavorare di progettisti, installatori, distributori e EPC".

Date dei prossimi webinar

- Si è appena concluso un periodo molto intenso di webinar, ora la programmazione è in via di pianificazione mantenendo un evento al mese

Contenuti

- Presentazione aziendale, del prodotto, delle novità 2020
- Presentazione del nuovo software per la progettazione di

impianti fv chiavi in mano

Target

Professionisti del settore:

- Progettisti
- Installatori
- Distributori
- EPC

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 7



Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

"Il periodo di pandemia ha cambiato il modo di comunicare e informare i nostri clienti, se prima andavamo personalmente, sia in Italia che all'estero, a svolgere corsi di aggiornamento o riunioni per lo sviluppo del mercato, adesso ci concentriamo su formazione e-learning, attraverso webinar, meeting online. Nel prossimo autunno, se pur con la speranza di poter riprendere la formazione in presenza, Sunerg continuerà il percorso online per promuovere e aggiornare la clientela sulle nostre novità".

Date dei prossimi webinar

- 19 giugno
- 26 giugno

Contenuti

- 19 giugno focus prodotto fotovoltaico, novità, ecobonus 2020 e kit per ecobonus;
- 26 giugno focus prodotto solare termico e kit termici + conto termico.

Target

- Installatori
- Progettisti
- Ingegneri
- Architetti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 1 webinar Ripartiamo Dal Made In Italy

FORMAZIONE: STRATEGIE E TAPPE

KIOTO
SOLAR

A brand of **SONNENKRAFT**

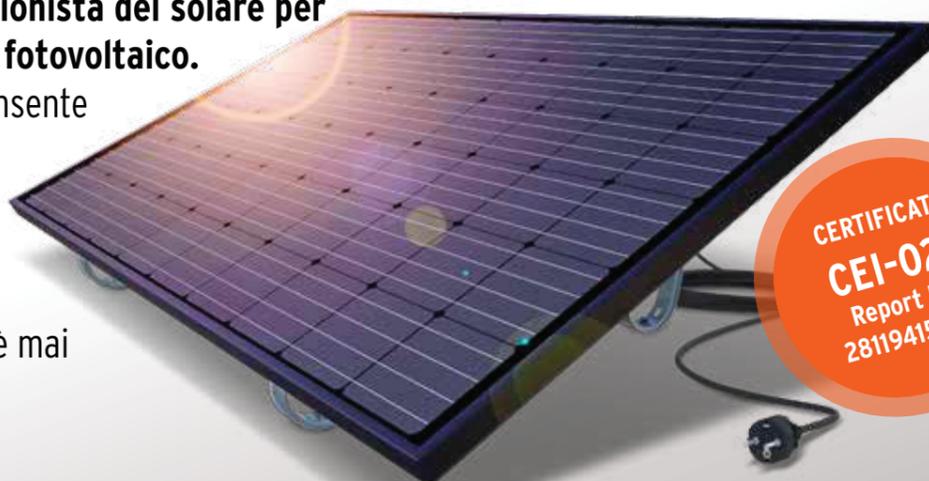
ENERGIA FV ALLA SPINA CON IL NUOVO SONNENKRAFTWERK!

**NON POTREBBE
ESSERE PIÙ FACILE.**

Da ora in poi, non sarà più necessario essere un professionista del solare per installare il proprio impianto fotovoltaico.

Il nuovo sistema Plug & Play consente una facile installazione senza installazione e cablaggio complessi.

Generare elettricità verde non è mai stato così facile.



CERTIFICATO
CEI-021
Report No.
28119415 001





SUNGROW

Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

“La comunicazione diretta con i nostri clienti è la priorità principale per Sungrow. Mantenere questo spirito nei momenti di allontanamento sociale è una sfida ma non risparmiamo sforzi per creare nuovi modi di essere presenti per i nostri clienti e partner commerciali, come la nostra accademia digitale che offre webinar e sessioni di formazione virtuale. Siamo un team di pensatori laterali, giovani professionisti e menti creative. Ecco perché vediamo questo momento come un'opportunità per esplorare tecnologie innovative di comunicazione, usando la realtà virtuale o le applicazioni 3D”.

Date dei prossimi webinar

In via di definizione

Contenuti

- Presentazione inverter ibridi monofase per accumulo e loro messa in servizio con batteria LG Chem RESU;
- Sungrow trifase serie CX: scansione e diagnosi online della curva I-V;
- Presentazione inverter trifase nuova serie CX e loro messa in servizio;
- Presentazione inverter monofase e loro messa in servizio;
- Presentazione inverter trifase nuova serie CX e loro messa in servizio;
- Nuova funzione scansione online curva I-V dei nuovi inverter trifase serie CX;
- Presentazione app iSolarCloud, come associarla agli inverter Sungrow, funzioni e caratteristiche;
- Come dimensionare un sistema fotovoltaico con accumulo per il residenziale;
- Revamping: opportunità di mercato, soluzioni Sungrow e casi studio.

Target

- Progettisti e installatori di impianti fotovoltaici
- EPC
- Investitori

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 20

SUNPOWER®

Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

“A conferma del trend già iniziato negli scorsi anni punteremo sempre più sulla formazione online piuttosto che quella in presenza. La nostra formazione online è sia in diretta (webinar) che on-demand (e-Learning) sulla nostra piattaforma Showpad Coaching. Abbiamo inoltre iniziato un percorso di formazione per la vendita a distanza che speriamo possa replicare il successo ottenuto negli Stati Uniti”.

Date dei prossimi webinar

- In fase di definizione

Contenuti

- Prodotti
- Normative
- Tecniche di vendita

Target

- Installatori
- Progettisti
- Ingegneri
- Architetti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 23

TECNO-LARIO

Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno:

“L'emergenza Coronavirus ha modificato il nostro approccio al mercato, i rapporti con i clienti e i me-

todi di formazione. In Tecno-Lario siamo convinti che il motore della ripartenza sarà la sostenibilità e che il nostro settore vivrà un periodo di grande sviluppo. L'evoluzione non può prescindere dalla formazione e dalla continua ricerca di nuove soluzioni. In questo processo la collaborazione con i partner fornitori è fondamentale: sono diverse le novità che verranno immesse sul mercato e solo una formazione pianificata potrà coniugare la crescita degli operatori alle restrizioni imposte dall'emergenza”

Date dei prossimi webinar

- 4 giugno ore 11

Contenuti

- Inverter ibridi Solax
- Target
- Installatori
- Progettisti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 6 webinar dall'inizio dell'anno

TESVOLT

THE ENERGY STORAGE EXPERTS

Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

“Dopo la risposta positiva ai nostri webinar, prevediamo di replicare l'organizzazione di questi incontri anche per l'autunno 2020. Abbiamo notato che l'interesse degli installatori e degli operatori del mercato fotovoltaico relativamente ai sistemi di accumulo è molto alto. Anche alla luce di questa considerazione, consideriamo gli eventi informativi sempre più necessari per trasmettere al pubblico specializzato italiano il valore dei prodotti Tesvolt”

Date dei prossimi webinar

- In via di definizione

Contenuti

- Vantaggi delle soluzioni Tesvolt per l'accumulo di energia per il commercio e l'industria;
- Supporto ai clienti Tesvolt con il Trade Partner Programme.

Target

- Installatori e progettisti
- Architetti
- Ingegneri

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 36

VIESSMANN

Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

“La formazione tecnica e commerciale, da sempre una delle attività cardine di Viessmann, si è trasferita da aprile alla versione webinar per poter superare le barriere del lockdown. Abbiamo così potuto mantenere la comunicazione diretta che ci lega ai nostri clienti, nonché inserire nuovi corsi su temi di grande attualità, quali la ripresa dell'attività in sicurezza e la sanificazione dell'aria. Dato il grande consenso, questa modalità formativa continuerà ad essere una soluzione privilegiata per Viessmann”

Date dei prossimi webinar

Il calendario dei webinar è consultabile sul sito nella sezione Formazione online

Contenuti

- Webinar tecnici dell'Accademia Viessmann sui sistemi energetici più efficienti (pompe di calore, climatizzatori, ventilazione meccanica controllata, fotovoltaico);
- Modalità di lavoro in sicurezza, nel rispetto delle norme e a tutela della salute propria, dei propri collaboratori e della clientela;
- Focus sul tema della qualità dell'aria indoor

con il webinar “La sanificazione e il ricambio dell'aria” che presenta le soluzioni Viessmann più idonee ad assolvere queste funzioni.

Target

- Installatori e centri assistenza sia termoidraulici che del fotovoltaico
- Progettisti e Partner per l'Efficienza Energetica Viessmann

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 90 a partire da aprile

Numero partecipanti raggiunti in occasione dei webinar tenuti fino a maggio del 2020

- 10952 in soli due mesi

WESTERN CO®

ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS

Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno:

“Suddivideremo la formazione on line in due parti, la prima verrà gestita direttamente da Western CO con almeno due webinar mensili, dove ci saranno approfondimenti, casi studio e modalità di installazione di tutta la linea prodotti.

La seconda parte riguarda il supporto ai nostri distributori, l'azienda sarà a disposizione di tutti per lo svolgimento di webinar formativi per i loro clienti”.

Date dei prossimi webinar

- In via di definizione

Contenuti

- Dimensionare un sistema di accumulo
- Installazione tecnica inverter Leonardo
- Mondo sistemi Leonardo Retrofit/nuovi impianti/Comunità energetiche e blockchain

Target

- Installatori
- Progettisti
- Ingegneri
- Architetti

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 6

Numero partecipanti raggiunti in occasione dei webinar tenuti fino a maggio del 2020:

- Dai 70 ai 130 partecipanti per ogni incontro

ZUCCHETTI

CENTRO SISTEMI

Strategia per le attività di formazione e training nella seconda metà dell'anno

“Saremo presenti con webinar dedicati sia ai professionisti del settore che già ci conoscono sia a tutti coloro che desiderano avvicinarsi ai nostri prodotti. Vorremo gestire questi appuntamenti organizzando i relativi contenuti a seconda delle richieste di approfondimento che ci verranno fatte, questo per sincerarci di trattare sempre argomenti interessanti ed utili per i nostri clienti.

Non appena sarà nuovamente possibile riprenderemo anche i corsi presso la nostra sede”.

Date dei prossimi webinar

- Date da definire.

Contenuti

- Nuovi prodotti e formazione tecnica.

Target

- Tutti i professionisti del settore, dalla rete commerciale all'installatore ed al progettista.

Numero webinar tenuti fino a maggio 2020

- 30 di cui alcuni fatti assieme ai nostri partner. Alcuni webinar erano di carattere commerciale mentre altri erano di natura tecnica dedicati quindi ad installatori e progettisti.

COMUNITÀ ENERGETICHE: 7 OSSERVAZIONI DA ITALIA SOLARE E LEGAMBIENTE

DAL CONSUMO ISTANTANEO DI ENERGIA ALLA NECESSITÀ DI CHIARIRE REGIMI FISCALI E INCENTIVI: ECCO COSA CHIEDONO LE ASSOCIAZIONI AD ARERA

Italia Solare e Legambiente hanno risposto al Documento di Consultazione di Arera con alcune osservazioni affinché le Comunità energetiche partano in modo efficiente e sulla base di un modello equo. "Nel documento proposto da Arera", scrivono le due associazioni, "ci sono senza dubbio spunti positivi di interpretazione della normativa, riguardo alla tipologia di configurazioni ammesse, così come è importante sia stato specificato che all'interno dei sistemi di autoconsumo collettivo e delle comunità di energia rinnovabile vi sia solo un limite di potenza per ciascun impianto, ma non un limite alla potenza aggregata. Le due associazioni valutano positivamente anche "la specificazione che all'interno dei sistemi di autoconsumo collettivo e delle comunità di energia rinnovabile vi possano essere più produttori fra loro diversi". Tuttavia le due associazioni segnalano anche alcuni aspetti che meritano un approfondimento e una rielaborazione nella definizione finale del documento. Di seguito i sette punti salienti:

1. Necessità di dare adeguata considerazione al consumo istantaneo di energia

L'autoconsumo collettivo e la condivisione di energia tecnicamente danno un contributo di capacità e diminuiscono i costi per la gestione dei flussi di energia e per le infrastrutture di rete perché diminuiscono i flussi di energia verso le linee di alta tensione e di media tensione e quindi la necessità di ottenere servizi su tali linee e la capacità impegnata

sulle linee di maggiore tensione. Occorre quindi meglio riflettere la finalità espressamente stabilita dall'articolo 42 bis del DL 162/2019 di massimizzare l'autoconsumo istantaneo o la condivisione istantanea di energia.

2. Mancata disciplina della condivisione di energia

Il documento di consultazione proposto non attua il meccanismo di condivisione di energia.

Le associazioni chiedono dunque di dare piena applicazione alla disciplina di legge e a quanto previsto dalla disciplina comunitaria consentendo l'effettiva condivisione della materia prima energia.

3. Necessità di chiarire il regime fiscale della condivisione di energia

L'articolo 42 bis del DL 162/2019 stabilisce che Arera deve adottare i provvedimenti necessari a garantire l'immediata attuazione delle disposizioni in materia di autoconsumo collettivo e comunità di energia rinnovabile. Si ritiene dunque che sia necessario che Arera attivi, prima dell'adozione dei propri provvedimenti, i necessari coordinamenti con l'Agenzia delle Entrate e le altre autorità di carattere fiscale per garantire l'immediata attuazione delle disposizioni.

4. Attività complementari da parte delle Comunità di energia rinnovabile

Si chiede che sia specificato che l'accesso alle attività di vendita dell'utente del dispacciamento e del balance service provider sia garantito alle comunità a condizioni

semplificate che tengano conto delle loro limitate dimensioni.

5. Attività di misura e l'accesso ai dati

Le associazioni chiedono, per i soggetti che intendano aderire a sistemi di autoconsumo collettivo o a comunità di energia rinnovabile, che sia garantita la possibilità di usare un contatore 2G, provvedendo alla sua installazione da parte del distributore. Inoltre, per quanto riguarda i dati in immissione, le associazioni chiedono che siano utilizzati i dati trasmessi dal produttore e non quelli inviati dal distributore.

6. Incentivi

Trattandosi di incentivi diversi da quelli cui fa riferimento l'articolo 26 del D. Lgs 28/2011, Italia Solare e Legambiente chiedono che gli altri incentivi siano cumulabili nei limiti stabiliti dalle norme comunitarie sugli aiuti di Stato. La Delibera dovrebbe inoltre specificare che le tariffe incentivanti dovrebbero prevedere una maggiorazione non solo per l'installazione dei sistemi di accumulo, ma anche per quella parte di energia che risulta istantaneamente condivisa.

7. Necessità di uno studio di sistema

Arera, secondo le due associazioni, dovrebbe attivare uno studio e un'analisi approfondita per meglio capire come le configurazioni di autoconsumo multiplo interagiscono con il sistema elettrico e ottenere spunti e modalità per meglio valorizzare il contributo di tali configurazioni. 



IL PRIMO AL MONDO
IN ASSOLUTO



BISOL Supreme

Il solo ed unico con **garanzia del 100% sulla potenza di uscita a 25 anni.**



+11% di Energia



Tasso di degrado effettivo 0%



Garanzia del 100% sulla potenza di uscita

HAI GIÀ FATTO IL CONTO?

BISOL Supreme ha il migliore prezzo rapportato alla qualità se paragonato agli altri moduli ad alta efficienza.

Possiamo provarlo.



ANIE RINNOVABILI: ECCO ALCUNE PROPOSTE PER RILANCIARE LE FER

A MAGGIO L'ASSOCIAZIONE HA SOLLECITATO LE ISTITUZIONI A REALIZZARE ALCUNI INTERVENTI PER FAR RIPARTIRE I SETTORI FOTOVOLTAICO, STORAGE ED EOLICO. TRA I TEMI PRINCIPALI CI SONO DETRAZIONI FISCALI, MODELLO UNICO, CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA E CORRETTIVI AL DM FER SONO I TEMI TRATTATI, UNITAMENTE A SEMPLIFICAZIONI IN CASO DI REVAMPING E REPOWERING

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare le proposte complete di Anie Rinnovabili in formato PDF



Continua il dialogo tra Anie Rinnovabili e le istituzioni. Nel mese di maggio l'associazione ha lanciato una serie di proposte al governo per incrementare le opportunità di business nei comparti del fotovoltaico, storage, eolico.

Si tratta di una serie di documenti inviati alle istituzioni competenti per rilanciare l'economia del Paese a partire proprio da nuove opportunità nel comparto delle fonti rinnovabili.

Detrazione fiscale per ristrutturazione edilizia

PROPOSTA

1. "Per gli interventi di cui all'articolo 16 bis lettera h del testo unico delle imposte sui redditi di cui al Decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986 n. 917 a scelta del contribuente la detrazione può essere ripartita in tre, cinque o in dieci quote annuali costanti e di pari importo nell'anno di sostenimento delle spese e in quelli successivi".

MOTIVAZIONE

Dare maggiore impulso allo sviluppo della generazione distribuita di tipo domestico in modo che il cittadino possa contribuire direttamente al raggiungimento dei target da fonti rinnovabili al 2030.

Trasferimento del credito di imposta della detrazione fiscale per ristrutturazione edilizia

PROPOSTA

Per gli interventi di cui all'articolo 16-bis, comma 1, lettera h), del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, il soggetto avente diritto alle detrazioni può optare, in luogo dell'utilizzo diretto delle stesse, per un contributo di importo liberamente pattuito al pagamento della fornitura e in ogni caso non superiore all'importo complessivo della detrazione stessa, pagato da uno dei fornitori diretti o indiretti o da altro soggetto. [...]

MOTIVAZIONE

La proposta permette di combinare in modo efficace la diffusione della produzione di energia da fonti rinnovabili, la riduzione dei costi per i clienti finali, la tutela degli installatori. Essa prevede la ripartizione delle detrazioni fiscali in cinque anni e non in dieci. Qualora il cliente rinunci alle proprie detrazioni fiscali, si attribuisca un credito d'imposta di valore equivalente alle detrazioni fiscali a chi sia disponibile a dare al cliente un contributo di importo liberamente pattuito per pagare la fattura del fornitore.

Detrazione fiscale per ristrutturazione edilizia su investimenti in sistemi di accumulo connessi ad impianti fotovoltaici domestici in Conto Energia

PROPOSTA

A decorrere dalla data di entrata in vigore del presente decreto legge, rientrano tra gli interventi di cui all'articolo 16-bis, comma 1, lettera h), del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, quello dell'installazione di un sistema di accumulo su un impianto fotovoltaico sia nel caso in cui tale installazione sia contestuale che successiva a quella dell'impianto fotovoltaico, configurandosi, in dette ipotesi, il sistema di accumulo come un elemento funzionalmente collegato all'impianto fotovoltaico stesso. L'installazione successiva del sistema di accumulo non dà diritto alla detrazione nel caso in cui l'impianto fotovoltaico sia stato ammesso alle tariffe incentivanti di cui ai DDMM 28 luglio 2005 e 6 febbraio 2006 (primo Conto Energia).

MOTIVAZIONE



La Proposta di Piano nazionale integrato per l'Energia ed il Clima prevede al 2030 la necessità realizzare 6 GW di accumulo, di cui 1 GW entro il 2023. Una parte di tale accumulo è necessario che venga sia di tipo distribuito, cioè abbinato ad un impianto a fonte rinnovabile intermittente onde ridurre di almeno 1 TWh il numero di ore in cui la produzione di energia elettrica, attesa al 2030 pari a 187 TWh, superi il fabbisogno. La circolare n. 13/E del 31 maggio 2019 dell'Agenzia delle Entrate ostacola la diffusione dei sistemi di accumulo distribuiti abbinati ad impianti fotovoltaici domestici, discriminando tra quelli che beneficiano della tariffa incentivante in Conto Energia.

[...]

Impiegare la misura della detrazione fiscale per supportare economicamente gli investimenti in sistemi di accumulo abbinati ad impianti fotovoltaici domestici consentirebbe di coinvolgere maggiormente i cittadini nella transizione energetica in atto e garantirebbe un incremento del fattore di autoconsumo, con il duplice vantaggio di una maggior indipendenza energetica dell'unità immobiliare e di decongestionamento della rete elettrica, una riduzione dei costi della bolletta elettrica ed un valido contributo nel fornire i servizi di dispacciamento per l'esercizio in sicurezza della rete elettrica, sperimentati nei progetti pilota Uvam di Terna.

Modello Unico

PROPOSTA

1. All'articolo del Decreto 19 maggio 2015 del Ministero dello Sviluppo Economico:

- È sostituita alla lettera c) del comma 1 la potenza di 20 kW con la potenza di 50 kW
- È integrata la lettera d) del comma 1 dopo il testo "per i quali sia contestualmente richiesto l'accesso al regime dello scambio sul posto" aggiungendo ", al regime di autoconsumatore di energia rinnovabile o al regime di comunità di energia rinnovabile"
- È abrogata la lettera f) del comma 1

MOTIVAZIONE

Al fine di semplificare le procedure per la realizzazione, la connessione e l'esercizio di impianti fotovoltaici integrati sui tetti degli edifici nell'ambito dell'applicazione dell'art. 42bis si osserva che la superficie dei tetti degli edifici condominiali, dei centri commerciali, dei centri

direzionali e via discorrendo che può essere utilizzata al fine di massimizzare l'autoconsumo istantaneo sarà più ampia rispetto a quella corrispondente ai 20 kW attualmente previsti dal Decreto 19 maggio 2015 del Ministero dello Sviluppo Economico. Si chiede pertanto di accogliere tale proposta."

FV in cave e discariche per Decreto FER

PROPOSTA

All'art. 65 del decreto-legge 24 gennaio 2012, n. 1, convertito dalla legge 24 marzo 2012, n. 27, dopo il comma 1 aggiungere il seguente comma:

1-bis. Il comma 1 non si applica agli impianti solari fotovoltaici realizzati e da realizzare su discariche e lotti di discarica chiusi e ripristinati, cave non suscettibili di ulteriore sfruttamento estrattivo per le quali l'autorità competente al rilascio dell'autorizzazione abbia attestato l'avvenuto completamento delle attività di recupero e ripristino ambientale previste nel titolo autorizzativo nel rispetto delle norme regionali vigenti, nonché su aree, anche comprese nei siti di interesse nazionale, per le quali sia stata rilasciata la certificazione di avvenuta bonifica ai sensi dell'art.242, comma 13, del decreto legislativo 3 aprile 2006, n.152 ovvero per le quali risulta chiuso il procedimento di cui all'art.242, comma 2, del medesimo decreto legislativo.

MOTIVAZIONE

La proposta mira a consentire la partecipazione al DM FER 4 luglio 2019 di impianti su cave e discariche esaurite e bonificate. Tali aree, nel momento in cui vengono bonificate, ritornano alla loro destinazione d'uso originale, ossia area agricola, e conseguentemente è preclusa la partecipazione al DM FER. La proposta sana il contrasto tra l'intento del legislatore con l'emanazione del DM FER e la traduzione in norma del DM FER e consente di aggiungere un ulteriore puzzle al Piano nazionale integrato per l'Energia ed il Clima riguardo alle fonti rinnovabili che prevede al 2030 una produzione di energia elettrica pari a 187 TWh.

Attenuazione impatto covid-19 su Decreto FER

PROPOSTA

1. Per gli impianti di produzione di energia elettrica alimentati da fonti rinnovabili, qualunque termine posto a carico di soggetti richiedenti incentivi ai sensi delle nor-

me di attuazione dell'Articolo 24 del Decreto Legislativo 3 marzo 2011 n. 28, il cui decorso possa causare la perdita o la riduzione delle incentivazioni previste, ivi incluso qualsiasi termine per l'entrata in esercizio degli impianti, è prorogato di 180 giorni. Sono fatti salvi i termini per la presentazione della richiesta di partecipazione alle procedure di asta e registro n. 2 e 3 di cui agli Articoli 8 comma 2 e 11 comma 2 del DM 4 Luglio 2019, e della documentazione necessaria per ottenere la iscrizione in posizione idonea in tali procedure.

2. L'ultima e la penultima procedura di asta e registro (n. 6 e 7), di cui agli articoli 8 comma 2 e 11 comma 2 del DM 4 luglio 2019 sono posticipate di otto mesi e la potenza disponibile delle procedure 3, 4 e 5 viene riallocata suddividendola equamente in 5 procedure distanziate tra loro di 4 mesi a decorrere dal 31 maggio 2020, in modo da poter garantire la più larga partecipazione alle procedure e la continuità delle stesse.

3. Con riguardo agli impianti di produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili sono prorogate di 12 mesi le scadenze dei termini di inizio e fine lavori e tutti i termini di realizzazione e adempimento di prescrizioni, collaudi, pareri e nulla osta infra-procedimentali così come ogni termine di scadenza e decadenza di titoli di ogni tipo già rilasciati o/e assentiti alla data di entrata in vigore della presente legge e fra la data di entrata in vigore della presente legge e il 30 Giugno 2020, ivi inclusi quelli previsti dal Decreto del Presidente della Repubblica 6 giugno 2001, n.380, dal decreto legislativo 3 aprile 2006 n.152, dal decreto legislativo 29 dicembre 2003, n.387 e dal decreto legislativo 3 marzo 2011 n. 28 per la realizzazione dei progetti in essi previsti. La proroga si applica anche ai termini che siano scaduti fra il 31 gennaio 2020 e la data di entrata in vigore della presente disposizione.

MOTIVAZIONE

Le restrizioni dei provvedimenti contenuti del Dpcm hanno rallentato e poi bloccato le attività economiche. Pertanto si necessita di una maggior dilazione delle tempistiche e dei provvedimenti quali il DM FER 4 luglio 2019.

Trasferimento contingenti registri Decreto FER

PROPOSTA

Inserire all'art. 30 del DM 4 luglio 2019 il comma 2-bis 2-bis. Per gli impianti a registro, qualora le richieste valide di uno dei gruppi A e A-2 siano inferiori al contingente e, contestualmente, le richieste valide di iscrizione dell'altro gruppo siano superiori al contingente, la potenza non utilizzata del primo gruppo è trasferita al contingente del secondo gruppo in modo da scorrerne la graduatoria.

MOTIVAZIONE

Il DM FER 4 luglio 2019 prevede una procedura competitiva dedicata alla realizzazione di nuovi impianti fotovoltaici abbinata alla bonifica da eternit/amianto, rientranti nel Gruppo A-2 del DM FER.

Nel corso della prima procedura tenutasi lo scorso settembre 2019 dei 100 MW disponibili per il Gruppo A-2 solo 8 MW sono stati assegnati.

Varianti non sostanziali nel comparto fotovoltaico

PROPOSTA

All'articolo 5 comma 3 del decreto legislativo 3 marzo 2011 n. 28, sono aggiunti in fine i seguenti periodi:

"Fino all'emanazione del decreto di cui al primo periodo, non sono considerati sostanziali e sono sottoposti alla disciplina di cui all'art.6, tutti gli interventi - diversi dalla mera sostituzione di componenti principali - di rifacimento totale e parziale, riattivazione, integrale ricostruzione e potenziamento su impianti fotovoltaici già esistenti, compresi quelli da realizzare su progetti fotovoltaici autorizzati ma ancora non realizzati, incluse le necessarie infrastrutture di connessione, che, anche prevedendo un aumento della potenza installata, una modifica del layout impianto e una modifica delle soluzioni tecnologiche utilizzate in termini di pannelli e di strutture, non comportino un incremento della superficie radiante complessiva e dell'area occupata, intesa come superficie catastale rispetto a quella dell'impianto originario, né una variazione superiore al 20% dell'altezza fino ad un valore massimo di 5 metri, mantenendo invariata l'altezza originaria se già superiore o uguale a 5 metri. Per altezza s'intende l'altezza massima

dei moduli fotovoltaici rispetto al piano nel caso di strutture fisse, mentre per sistemi ad inseguimento l'altezza massima si riferisce all'altezza massima dell'asse di rotazione.

Gli interventi di mera sostituzione di componenti principali senza incremento della potenza autorizzata - nei limiti di una tolleranza dell'1% -, dell'altezza dei moduli installati originariamente, nonché dell'area destinata ad ospitare gli impianti stessi, intesa come superficie catastale, comprese le necessarie infrastrutture di connessione, sono soggetti alla sola Comunicazione di Inizio Lavori Asseverata.

Gli interventi di cui ai periodi precedenti sono altresì esclusi dalle disposizioni di cui ai commi 6 e 7 dell'art.6 del D.Lgs. 152/2006.

MOTIVAZIONE

Secondo la proposta di Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima, il nostro Paese dovrà raggiungere al 2030 il 30% di energia da fonti rinnovabili sui consumi finali lordi, target che per il solo settore elettrico si tradurrebbe in un valore pari ad oltre il 55% di fonti rinnovabili rispetto ai previsti consumi interni lordi di energia elettrica previsti. Saranno necessari quindi importanti sforzi e l'adozione di opportune misure a favore di nuovi impianti alimentati da fonti rinnovabili, sia impianti utility scale che di piccole/medie dimensioni in generazione distribuita, utilizzando meccanismi a supporto controllabili e trasparenti in grado di dare maggiore certezza e stabilità agli investitori. Da un punto di vista autorizzativo, in particolare, sarà necessario promuovere misure destinate a semplificare l'attuale quadro normativo per il rinnovamento degli impianti fotovoltaici esistenti. Gli interventi di repowering ed ammodernamento del parco fotovoltaico infatti, grazie alla rapida evoluzione del settore ed alla disponibilità di tecnologie sempre più performanti sul mercato, consentirebbero l'aumento della produzione di energia rinnovabile (con incrementi anche dell'ordine del 20-30%) a parità di suolo già coinvolto dalle installazioni e dalle relative opere accessorie.

PER EOLICO

Proposta per revamping minieolico.

Proposta per varianti non sostanziali nel comparto eolico.



I Nuovi Moduli Solari Sun Earth

30 anni di Prestazioni garantite

DXM6-60H 320-340W

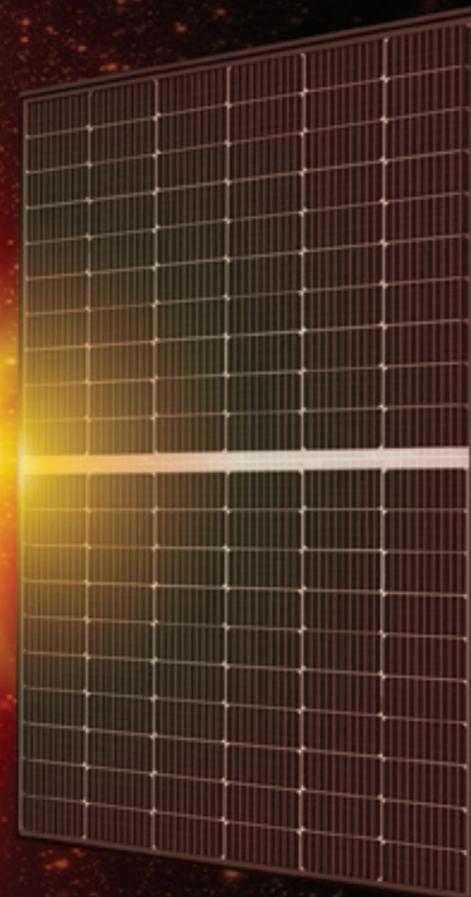
DXM7-60H 345-365W

DXM6-72H 395-410W

DXM7-72H 415-440W

Tecnologia **Half-Cut PERC**

Tensione di sistema **1500 Vdc**





NUOVA VITA PER UNA PENSILINA FV IN CONTO ENERGIA

L'AZIENDA PADOVANA HILE È INTERVENUTA SU UN IMPIANTO FV DA 20 KWP CHE DAL 2016 HA PERSO 15MILA EURO DI INCENTIVI PER MANCATA PRODUZIONE E PER ALCUNI ERRORI NELL'ADEMPIMENTO DELLE PRATICHE BUROCRATICHE. L'INTERVENTO DI REVAMPING, CHE HA INTERESSATO LA SOSTITUZIONE DEGLI INVERTER, HA GARANTITO UN DECISO MIGLIORAMENTO DELLA PRODUTTIVITÀ DELL'IMPIANTO E IL RIPRISTINO DELLE TARIFFE INCENTIVANTI



L'azienda padovana Hile ha ridato vita a una pensilina fotovoltaica da 20 kWp installata in provincia di Firenze. Si tratta di un impianto realizzato nel 2008 che presentava da anni varie criticità, non era più efficiente e non produceva correttamente energia. L'impianto era decisamente sottoperformante, con un incentivo sospeso dal 2016 a causa del mancato disbrigo degli adempimenti burocratici richiesti dal GSE e da E-distribuzione, subendo una perdita di circa 15.000 euro riferiti alla sola tariffa incentivante per il periodo 2017-2018. In più, uno dei due inverter non funzionava correttamente e di conseguenza incidereva direttamente sulla performance dell'impianto. Il

cliente, non avendo a disposizione nessun sistema di monitoraggio installato che garantisse l'analisi periodica dell'impianto fotovoltaico, non ha potuto evitare questa perdita economica. Inoltre, non aveva aggiornato la sua anagrafica all'interno dei rispettivi portali web GSE ed E-distribuzione con la variazione dei recapiti mail, e di conseguenza non ha potuto ricevere le comunicazioni inerenti gli adeguamenti burocratici da effettuare.

INVERTER SOSTITUITI

Per ripristinare la corretta produzione e garantire una performance adeguata e costante, Hile ha effettuato un intervento di revamping, andando a

compiere diverse attività. L'azienda ha innanzitutto sostituito i due inverter presenti con due inverter trifase Fronius Symo da 10 kW ciascuno, che grazie al Dynamic Peak Manager integrato possono garantire un aumento di producibilità anche in presenza di fenomeni di ombreggiamento localizzato. L'installatore ha poi sostituito la protezione di interfaccia, necessaria per l'adeguamento dell'impianto fotovoltaico alla delibera 786/2016, obbligatoria e prevista per tutti gli impianti con potenza maggiore di 11,08 kWp.

ASSISTENZA BUROCRATICA

L'ultima azione, ritenuta dall'installatore la più significativa di questo progetto, è stata l'assistenza burocratica, con un risultato immediato: lo sblocco dell'incentivo a partire da gennaio 2020. L'intervento di revamping ha consentito un deciso miglioramento delle produttività, portando l'impianto in linea con le prestazioni previste e aumentando allo stesso tempo il ciclo di vita dell'installazione. Alla fine dei lavori, il cliente, soddisfatto, ha inoltre scelto di affidare la gestione dell'impianto con un contratto di manutenzione pluriennale, al fine di evitare nuove perdite economiche.



Produzione impianto negli anni 2019-2019



I GRAFICI MOSTRANO I DATI DI PRODUZIONE MENSILI DELL'IMPIANTO, IN RIFERIMENTO AGLI ANNI 2018 E 2019, CON UNO SGUARDO ALLO SCOSTAMENTO TRA PRODUZIONE ATTESA E PRODUZIONE EFFETTIVA

Dati Tecnici

Luogo d'installazione: Barberino Val d'Elsa (FI)

Tipologia di installazione: pensilina

Anno di realizzazione: 30 dicembre 2008

Potenza: 20,00 kWp

Numero moduli: 100 moduli da 200 Wp

Produzione annua stimata: 22.000 kWh

Produzione prima dell'intervento: 11.000 kWh nel 2016, 6.000 kWh nel 2017, 2.000 kWh nel 2018

Produzione dopo l'intervento: da aprile a dicembre 2019, 16.600 kWh

Tipologia di intervento:

- sostituzione inverter esistenti con due modelli di stringa trifase Fronius Symo da 10 kW
- adeguamento CEI 021
- riconfigurazione delle stringhe per ottimizzazione della produzione
- ripristino dell'incentivo

HANNO PARTECIPATO



IL REVAMPING DEI MODULI EVITA 50MILA EURO DI PERDITE

A GENNAIO ECOTECHNO IMPIANTI HA EFFETTUATO IL CHECK UP SU UN IMPIANTO DA 25 KWP INSTALLATO NEL 2011 A LIMBIATE (MB). L'INSTALLAZIONE REGISTRAVA FORTI CALI DI PRODUZIONE: SOLO NEL 2018 AVEVA PRODOTTO IL 27% IN MENO DI ENERGIA. L'AZIENDA HA OPTATO PER LA SOSTITUZIONE DEI MODULI ESISTENTI E PER L'INSTALLAZIONE DI UN SISTEMA DI MONITORAGGIO



ECOTECHNO IMPIANTI HA SOSTITUITO TUTTI I MODULI PRESENTI E HA INSTALLATO 69 PANNELLI AD ALTA EFFICIENZA SUNPOWER MAXEON DA 360 W. L'AZIENDA SI OCCUPERÀ ANCHE DI MONITORAGGIO, MANUTENZIONE E GESTIONE DELLE PRATICHE BUROCRATICHE

Nel mese di gennaio l'azienda Ecotechno Impianti ha effettuato il check-up di un impianto fotovoltaico da 25,2 kWp realizzato nel 2011 a Limbiate, in provincia di Monza e della Brianza, e in regime di Secondo Conto Energia. Originariamente l'installazione era costituita da 112 moduli Moserbaer da 225 Wp installati su due falde di identiche dimensioni e orientate in maniera speculare. Durante il sopralluogo tecnico sono state rilevate le caratteristiche significative dell'impianto ed esaminata la documentazione tecnica ed amministrativa. È stato inoltre analizzato lo stato di fatto dell'impianto fotovoltaico e ne è stata rilevata l'effettiva configurazione.

DELAMINAZIONE E BAVA DI LUMACA

Sin dal primo anno di esercizio, l'impianto fotovoltaico ha registrato una produzione al di sotto delle attese. La causa della mancata produzione risiede principalmente in alcuni problemi di delaminazione dei moduli. Questo ha determinato una perdita di isolamento verso terra dei moduli e delle stringhe fotovoltaiche con conseguenti continui arresti degli inverter. Sono stati inoltre riscontrati evidenti segni del difetto "bava di lumaca" sulla maggior parte dei moduli; lo stato del sistema di fissaggio è stato inoltre valutato non idoneo data la presenza di alcuni morsetti allentati. La mancanza di una attenta e regolare manutenzione dell'impianto ha contribuito al rapido peggioramento della situazione, aggravata dall'assenza di un sistema per il monitoraggio da remoto in grado di individuare tempestivamente le anomalie di stringhe e inverter.

13MILA EURO PERSI IN OTTO ANNI

La produzione simulata comunicata sul portale GSE indicava un valore atteso di 27.720 kWh all'anno, considerato in linea con i dati di produttività ricalcolati in funzione delle reali condizioni di esposizione dell'impianto. Le produzioni

È stato poi possibile stimare una perdita economica fino al ventesimo anno di servizio dell'impianto, pari a circa 50.000 euro.

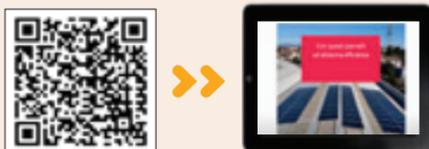
GARANZIE E MONITORAGGIO

Dopo il check-up, Ecotechno Impianti ha proposto un intervento di revamping fotovoltaico consistente nella sostituzione totale dei moduli fotovoltaici. Il fornitore dei moduli installati inizialmente non è più attivo sul mercato e quindi non è stato possibile fare ricorso alla garanzia di prodotto rilasciata al momento dell'acquisto. Sono stati quindi rimossi i vecchi pannelli e i cavi, e sono stati forniti 69 moduli Sunpower Maxeon II da 360W. Questi moduli sono stati scelti considerando la qualità dei produttori e le garanzie che offrono. In particolare Sunpower garantisce una produzione del 92% al 25° anno ed una garanzia di prodotto di 25 anni. Inoltre, con questi pannelli ad alta efficienza sono state evitate zone che prima erano in ombra, in prossimità del parapetto, con evidenti perdite di produzione: grazie a questi moduli di maggior potenza nominale è infatti servito meno spazio per l'installazione, sfruttando così al meglio la superficie a disposizione e superando problematiche di design iniziale. Sunpower si è occupata anche dello smaltimento dei vecchi moduli.

È stato anche installato un sistema di monitoraggio remoto Solarnet per tenere sempre sotto controllo l'operatività dell'impianto. Infine, Ecotechno Impianti ha stipulato un contratto di manutenzione che prevede la programmazione di interventi periodici comprensivi di operazioni di lavaggio moduli, manutenzione ordinaria (controllo stato di componenti e apparecchiature, serraggio morsetti, ecc.), e pulizia delle apparecchiature (filtri e dissipatori). È stato poi siglato un contratto di gestione amministrativa delle pratiche relative all'impianto, al fine di garantire una corretta gestione degli adempimenti relativi ai rapporti con enti quali il GSE, il Gestore di rete locale, il Fornitore di energia elettrica, l'Agenzia delle Dogane e l'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas.

SPAZIO INTERATTIVO Guarda il video

Inquadra il QR Code per guardare il video di Ecotechno impianti dedicato al revamping



reali presentavano elevati scostamenti rispetto ai valori di stima: in particolare per l'anno 2018 è stato raggiunto il picco negativo del 27,6%. La somma delle perdite economiche da Conto Energia, più le perdite da energia immessa e scambiata al momento del check-up, superava i 13.000 euro.

Dati Tecnici

Località d'installazione: Limbiate (MB)

Tipologia di installazione: impianto fotovoltaico su tetto

Anno di realizzazione: 2011 (2° Conto Energia)

Potenza: 25 kWp

Numero moduli: 112 moduli Moserbaer da 225 Wp

Produzione annua stimata: circa 27,7 MWh

Tipologia di intervento:

- revamping con sostituzione di tutti i moduli fotovoltaici con nuovi modelli Sunpower Maxeon II 360-COM da 360 W;

- installazione di un sistema di monitoraggio remoto Solarnet in grado di misurare in tempo reale il funzionamento di stringhe e inverter ed individuare tempe-

stivamente le anomalie per evitare perdite rilevanti;

- stipula di un contratto di manutenzione programmata e lavaggio impianto;
- stipula di un contratto di gestione amministrativa delle pratiche relative all'impianto, al fine di garantire una corretta gestione degli adempimenti relativi ai rapporti con GSE, Gestore di rete locale, Fornitore di energia elettrica, Agenzia delle Dogane e Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas.

HANNO PARTECIPATO



O&M E REVAMPING DEGLI IMPIANTI FV TRAINANO LE RICERCHE DI PERSONALE

IN ITALIA È IN AUMENTO DEL 20% LA RICHIESTA DI PROFESSIONISTI IN AMBITO MANUTENZIONE PER IL MERCATO ENERGETICO. ECCO ALCUNE OPPORTUNITÀ DI IMPIEGO SEGNALATE DALLA SOCIETÀ HUNTERS GROUP

A CURA DI **HUNTERS GROUP**



Il crescente sviluppo del settore delle rinnovabili - che lo vede di nuovo protagonista da oltre un anno e mezzo - sta ad oggi declinandosi anche nelle ricerche di personale specializzato. Queste, tuttavia, hanno caratteristiche molto diverse rispetto al pregresso, perché differente è la struttura stessa del settore. Le aziende a oggi sono concentrate nella ricerca di soluzioni ottimizzanti per gli impianti già attivi e, mancando quegli incentivi che in passato hanno reso sostenibili anche progetti dispendiosi, sono altresì focalizzate sulla compressione dei costi quando si avvicinano alla ricerca di nuovi progetti da realizzare.

Il riflesso sulle ricerche di personale è molto evidente ed immediato: abbiamo voluto approfondire in particolare l'ambito delle Operations & Maintenance, che ad oggi vede un'attenzione molto specifica degli operatori.

Sono due i temi che influenzano l'area O&M: la focalizzazione da parte di molte aziende (in particolare EPC) nell'internalizzare la funzione, e la necessità di inserire profili in grado sia di gestire efficacemente gli impianti attivi, sia di implementare eventuali modifiche tecnologiche agli impianti esistenti.

Se in passato questi profili erano maggiormente assunti da aziende esterne (con accordi di subappalto), ad oggi il percorso di internalizzazione dell'O&M è stato avviato da almeno il 20% delle aziende oggetto della ricerca. Le motivazioni sottese a questa scelta sono legate alla necessità di avere il massimo controllo sull'intera filiera - a partire dal business development fino alla manutenzione degli impianti - e di contenere i costi, lavorando sull'innovazione continua.

Questo tipo di approccio ha portato player di grandi e piccole dimensioni a costruire strutture organizzative con profili di Field (manutentori, Field Specialist, ma anche installatori e montatori) molto simili a quelli delle società commerciali: professionisti assunti internamente e organizzati per aree geografiche con modalità di lavoro al 100% in smart.

Il processo di internalizzazione ha un risvolto importante sulla tipologia di figura inserita: le competenze tecniche già maturate nel settore risultano essere fondamentali (in particolare quelle legate alla gestione di impianti elettrici per il settore fotovoltaico e civili per il settore eolico), oltre alla disponibilità all'approfondimento delle nuove tecnologie (ad esempio, lo storage) attraverso training aziendali.

Uno degli elementi cardine che porta i Field Specialist ad essere risorsa preziosa ad oggi è in particolare la predisposizione verso le tecnologie digitali. I più moderni sistemi di maintenance e di ticketing infatti richiedono competenze nella gestione di software e di app fondamentali a garantire corretti feedback ai clienti oltre all'ottimizzazione della produzione energetica.



Le caratteristiche dei Field Specialist più ricercate

1. Licenza media o superiore e certificazioni CEI per sicurezza e manutenzione;
2. Disponibilità a brevi ma continue trasferte sugli impianti;
3. Disponibilità nel garantire reperibilità anche in orari extra lavorativi;
4. Conoscenza tecnica degli impianti rinnovabili;
5. Capacità di lavorare da remoto ma con contatti continui con l'Operation Director o l'O&M Manager;
6. Utilizzo di Office e di SW gestionali per il monitoraggio e per la manutenzione degli impianti fotovoltaici;
7. Ottime competenze su software di ticketing per la comunicazione in real time con il cliente;
8. Conoscenza di base della lingua inglese;
9. Competenze di base in ambito HSE;
10. Disponibilità nel training continuo su nuove tecnologie, come lo storage. Le aree di riferimento dove vengono attivate il maggior numero di ricerche sono in prima battuta il centro-sud (per eolico e impianti a terra), ma ad oggi anche il nord Italia (Lombardia e Veneto in particolare), grazie ai nuovi sviluppi sui tetti industriali.

La RAL media di queste figure si posiziona sui 26.000 - 28.000 euro per profili con 1-2 anni di esperienza, fino ai 34.000 euro per profili che abbiano maturato 7-10 anni di esperienza in campo. Tra i benefit, il telefono e i buoni pasto. In qualche caso viene proposto anche un mezzo ad uso promiscuo e la possibilità di alloggio se fuori regione.

Opportunità aperte

PER NOTA SOCIETÀ OPERANTE NEL SETTORE FOTOVOLTAICO CERCHIAMO UN/UNA FIELD COORDINATOR

- Principali responsabilità:
- Gestione di ogni attività di campo;
 - Gestione contratti O&M, vigilanza, etc, sia a regime che nel transitorio;
 - Analisi dei Report O&M ai fini controllo contrattuale performance;
 - Validazione fatture di carattere tecnico/operativo (attività O&M, contratti di operativi di qualsiasi natura);
 - Controllo HS&E di campo;
 - Trasmissione documentazione per smaltimento componenti ad HS&E;
 - Comunicazione apertura sinistri assicurativi all'O&M Centrale;
 - Gestione sopralluoghi in campo ove di interesse della proprietà (Advisor, GSE, periti ...);
 - Gestione tecnici di campo interni e programmazione attività preventive, straordinarie e correttive su guasto;
 - Utilizzo di office e di SW gestionali per il monitoraggio e per la manutenzione degli impianti fotovoltaici.
- Caratteristiche richieste:
- Richiesta esperienza nella gestione di un team, a fronte del coordinamento di sei risorse;
 - Necessaria esperienza in campo manutenzione elettrica;
 - preferenziale l'esperienza, ma non mandatoria, nel settore fotovoltaico.

Per candidarsi:
<https://www.huntersgroup.com/2020/04/17/field-coordinatore/>

PER AZIENDA LEADER NEL MERCATO FOTOVOLTAICO IN ITALIA CERCHIAMO UN/UNA TECNICO DI CAMPO (CENTRO-SUD)

- Principali responsabilità:
- Manutenzione preventiva e predittiva di impianti fotovoltaici già attivi;
 - Supervisione delle attività di ticketing.
- Caratteristiche richieste:
- Esperienza pregressa nell'ambito di attività manutentive nel settore fotovoltaico;
 - Dimestichezza nell'utilizzo di pacchetto Office e SW gestionali;
 - Disponibilità a frequenti trasferte per la gestione delle attività manutentive.

Per candidarsi:
<https://www.huntersgroup.com/2020/04/17/tecnico-di-campo/>

PER AZIENDA SPECIALIZZATA NELLA CANTIERISTICA EDILE PER LA REALIZZAZIONE PETROLCHIMICI, DELL'ENERGIA TERMICA, IDROELETTRICA ED EOLICA CERCHIAMO UN/UNA GEOMETRA DI CANTIERE

- Principali responsabilità:
- Preparazione dei permessi di lavoro per le squadre operative nel cantiere;
 - Preparazione dei permessi per l'accesso dei materiali all'interno del cantiere;
 - Supporto ai capisquadra all'interno del cantiere;
 - Assistenza e collaborazione con il capo cantiere.
- Caratteristiche richieste:
- Esperienza pregressa di circa due anni nel ruolo;
 - Provenienza dal mondo della cantieristica industriale con focus su impiantistica energetica (centrali elettriche, impianti petrolchimici).

Per candidarsi:
<https://www.huntersgroup.com/2020/04/23/geometra-di-cantiere/>



EXE SOLAR CAMBIA VOLTO E RILANCIA IL SUO IMPEGNO NEL SETTORE FOTOVOLTAICO

IL PRODUTTORE ALTOATESINO DI MODULI FOTOVOLTAICI RINNOVA LA PROPRIA IMMAGINE PER ESSERE SEMPRE PIÙ UN PROTAGONISTA DELLA RIVOLUZIONE VERDE.



Il 2019 è stato un anno importante per Exe Solar. Lo scorso anno, il noto produttore altoatesino di pannelli fotovoltaici ha intrapreso un percorso di ridefinizione del proprio brand che giungerà al suo culmine intorno alla metà di giugno. Per quella data è prevista infatti la presentazione della nuova immagine dell'azienda. Un'immagine che nasce in seguito a un

approfondito percorso di studio e analisi. È grazie a questo percorso che sono state chiarite la missione e la visione aziendali. Nei prossimi anni, continueremo a portare sul mercato, insieme ai nostri prodotti, l'innovazione e l'eccellente rapporto tra costo e potenza che ha sempre caratterizzato i moduli fotovoltaici targati Exe.

Prodotti che nascono dalla nostra ferma convinzione che l'energia solare sia una fonte di energia pulita ed efficace, capace di migliorare la vita delle persone.

È grazie a questo impegno che miriamo a diventare protagonisti della rivoluzione verde, affermandoci come uno dei player di riferimento a livello internazionale per la vendita di pannelli fotovoltaici.

Un'ambizione che perseguiamo ogni giorno non solo con la qualità e l'innovazione che mettiamo in ogni nostro prodotto; ma anche con l'attenzione che rivoliamo al cliente. A esso garantiamo anche la possibilità di personalizzare il prodotto, flessibilità nella fornitura, consegne rapide e la nostra assistenza in ogni fase del processo.

Siamo convinti che questa tecnologia dovrebbe essere a disposizione di tutti. Ecco perché il motivo per cui siamo sempre a fianco dei nostri clienti, condividere un percorso che incida positivamente sulla realtà che ci circonda è l'aspirazione che ci guida in ogni nostra scelta.

www.riello-solartech.it



scarica l'App solartech su



design

FOR THE EYES

SUSTAINABILITY - EFFICIENCY - INNOVATION



TORRI: UNA VISION CORAGGIOSA, SOSTENUTA DA UNA CULTURA AZIENDALE FORTE

L'AZIENDA CONTINUA A MIGLIORARE LE COMPETENZE INTERNE CHE GUIDANO L'ATTIVITÀ E I PROGETTI DI BUSINESS A MEDIO E LUNGO TERMINE. IN PARTICOLARE, QUEST'ANNO SI È FORTEMENTE CONCENTRATA SULLA FORMAZIONE DEL TEAM AZIENDALE E SULLO SVILUPPO DI NUOVE LINEE DI PRODOTTO A COMPLETAMENTO DELLA GAMMA

Un'azienda storica nel settore fotovoltaico, la costola di un gruppo a conduzione familiare conosciuto in Italia e all'estero, un team giovane ma con una maturità capace di sorprendere. Descriveremmo così la Torri Solare, il noto marchio di pannelli fotovoltaici Italiani, se ci venisse chiesto di raccontarla con una sola frase. Nata nel 2007 si configura come una delle aziende più storiche del settore ed è parte di un gruppo a conduzione familiare che opera in Italia dal 1977 ma fondato nel 1961. Quando si entra a contatto con l'azienda tuttavia, sin dalle prime interazioni, si percepisce in modo molto forte l'imprinting dinamico e innovativo del team manageriale e del personale, tanto nelle idee quanto nella gestione smart del quotidiano. "Ogni volta che dobbiamo inserire nuove figure di riferimento mi assicuro che possano essere compatibili con la cultura aziendale ormai ben radicata. Una sana fiducia nel futuro, la capacità di ammettere con autocritica gli errori e indirizzarli in un processo di miglioramento continuo ed infine un forte attaccamento a quei valori che da anni ho personalmente sposato. Parlo soprattutto della salvaguardia dell'ambiente attraverso la spinta innovativa della tecnologia e attraverso la riduzione dell'impatto del nostro vivere quotidiano. Tematiche sempre più attuali che riguardano il nostro vivere presente ma anche e soprattutto il prossimo futuro: quello che vogliamo lasciare in eredità alle future generazioni". Con queste parole si racconta Michele Torri, presidente della Torri Solare dal 2014, da quando aveva solo 26 anni. "Si percepisce da anni che siamo vicini ad una svolta epocale, o addirittura già la stiamo vivendo. Nuove sfide si sono presentate alle ultime generazioni. Sfide che riguardano un nuovo modo di vedere le cose: dopo aver conquistato il benessere diffuso è giunto il momento di -restituire- al pianeta. E restituire non significa smettere di crescere ma continuare a farlo in modo sostenibile. Questa nuova sensibilità purtroppo, come spesso accade, nasce da nuovi timori e da tangibili conseguenze pagate a caro prezzo. I cambiamenti climatici e l'aumento delle emissioni di CO2, la plastica negli oceani e nei mari, nuove forme di influenza e virus capaci di propagarsi da una parte del mondo all'altra in tempi brevissimi. Ecco perché non possiamo più disinteressarci di quello che accade nel mondo e di quello che nel nostro piccolo possiamo fare per non pesare su queste conseguenze: dobbiamo sforzarci di "pensare globale e agire locale". Ecco perché un'azienda o un privato che scelgono di installare un impianto fotovoltaico compiono una scelta etica e non solo economica. E anche il nostro impegno verde in quella direzione. Concentrarsi solo sui numeri può portare a piccoli vantaggi nel breve periodo, ma in prospettiva sono sempre i valori a resistere e a creare il vero benessere - conclude Torri, che poi lascia spazio a Sara Valeggi in rappresentanza della direzione aziendale. "L'energia pulita e rinnovabile è una delle tematiche fortemente attuali e di importante rilievo. Un argomento



SARA VALEGGI, RESPONSABILE AMMINISTRAZIONE E ACQUISTI
E MICHELE TORRI, PRESIDENTE DI TORRI SOLARE

tornato oggi sotto i riflettori del dibattito politico ma che nasce in modo tangibile dalle nostre case, dove cresce sempre più la consapevolezza del rispetto dell'ambiente che ci circonda e la sensibilità verso i consumi quotidiani e gli sprechi. Lavoro in Torri Solare dal 2008, da quando avevo soli vent'anni, e attualmente ricopro in azienda la posizione di responsabile di amministrazione e acquisti. La mia formazione ed esperienza professionale è cre-

sciuta di pari passo con l'azienda, passando attraverso ogni fase che il mercato ci ha sottoposto negli anni passati. Un'altalena tra incentivi extra-ordinari e poi tracolli e crisi gravi di domanda, di deprezzamento e dumping. Una palestra efficacissima che ci ha resi in pochi anni maturi e solidi, temprati adeguatamente per un mercato importante come il nostro. Siamo ora in attesa di accogliere le linee guida del nuovo Eco-bonus 110%.

Nonostante ancora non sia chiara l'operatività, non siamo rimasti fermi. Già a metà 2019 infatti abbiamo effettuato i primi test di cessione del credito da detrazione con alcuni clienti fidelizzati: questo ci ha permesso di creare procedure interne e sviluppare un programma dedicato ai nostri clienti. Un iter già consolidato dunque che nei prossimi mesi sarà alla base della nostra operatività amministrativa e commerciale. Altri aspetti fondamentali sono il miglioramento continuo e lo sviluppo delle competenze interne che guidano la nostra attività ed i nostri progetti di business a medio e lungo termine. In particolare quest'anno ci siamo fortemente concentrati sulla formazione del team aziendale e sullo sviluppo di nuove linee di prodotto a completamento della nostra gamma. Possiamo ormai vantare una gamma di prodotti capace di rispondere alle diverse esigenze del mercato e al contempo di garantire i migliori standard qualitativi ai nostri clienti, che installando Torri Solare non scelgono solo un prodotto ma anche un'identità aziendale solida e affidabile.

www.artigianidelfotovoltaico.com
info@torrisolare.it

L'ANIMA GREEN DI VENETA CUCINE

SUL NUOVO INSEDIAMENTO PRODUTTIVO, OMNIA ENERGY 3 HA INSTALLATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 250 KWP, CON UNA PRODUZIONE PREVISTA DI QUASI 300 MWH ANNUI



A San Biagio di Callalta, in provincia di Treviso, è entrato in funzione nel mese di maggio un impianto fotovoltaico da 250 kWp sulla copertura di uno stabilimento di Veneta Cucine SpA, leader nel settore del mobile. L'azienda Omnia Energy 3 - con la formula "chiavi in mano" - ha curato la progettazione e l'installazione dell'impianto che conta 760 moduli fotovoltaici QCells ed inverter SolarEdge abbinato agli ottimizzatori di potenza. L'impianto garantisce un rendimento annuo di circa 300 MWh. Grazie al considerevole risparmio energetico, Veneta Cucine avrà la possibilità di rientrare dall'investimento sostenuto in fase iniziale in meno di 4 anni. Un sistema fotovoltaico riesce ad ottenere risparmi diretti

in bolletta e - al contempo - ad avere una maggiore sostenibilità ambientale, grazie alla produzione di energia rinnovabile, pulita al 100%. Secondo un'analisi di FederLegno "emerge come il settore abbia destinato gran parte delle risorse per investimenti green volti alla riduzione dei consumi di energia e all'eco-efficienza dei processi produttivi." Omnia Energy 3 ritiene che l'investimento green di Veneta Cucine sia "un progetto importante, una grande dimostrazione dell'attenzione dell'azienda verso l'ambiente e le generazioni future", infatti, l'impianto garantirà la mancata emissione annua di CO2 per circa 164.000 kg, corrispondenti a 1.060 alberi.

Dati Tecnici

Località d'installazione:

San Biagio di Callalta (TV)

Committente: Veneta Cucine SpA

Tipologia di impianto: su tetto

Potenza di picco: 250 kWp

Produttività impianto:

ca. 300.000 kWh annui

Tempo di rientro dell'investimento:

< 4 anni

Numero e tipo di moduli: 760 moduli

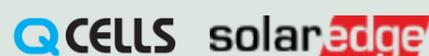
Qcells

Q.PEAK DUO-G5 da 330 Wp

Numero e tipo di inverter: 2 Solaredge

SE82.8K e 1 SolarEdge SE55K

HANNO PARTECIPATO:



Veneta Cucine

OMNIAENERGY³
RISPARMIARE PRODURRE GESTIRE

ESAPRO
— CONTROL —

ESPERTI
IN ATTIVITÀ DAL 2009 SU TUTTO
IL TERRITORIO NAZIONALE

SPECIALIZZATI
PRIMO ISTITUTO DEDICATO TOTALMENTE
AGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

PRESENTI
OLTRE 300 MW DI PORTAFOGLIO
FOTOVOLTAICO IN TUTTA ITALIA

Protezione totale

La nostra protezione supera per efficacia quelle più ordinarie. Non ti proteggiamo dal sole, ma permettiamo che il tuo business si illumini in totale sicurezza, di giorno e di notte. Siamo Esapro Control, istituto di vigilanza specializzato nella protezione di impianti e di infrastrutture per la produzione di energia fotovoltaica. Siamo radicati su tutto il territorio nazionale con un portafoglio di oltre 300 MW. La nostra esperienza e competenza tecnica nella gestione degli allarmi e nella videosorveglianza massimizza i risultati e minimizza i costi.

info@esapro.it - www.esapro.it



EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

ATAG LANCIA I CLIMATIZZATORI JODO AIR-CF

Atag lancia la nuova linea di climatizzatori Jodo AIR-CF in classe A++ che mirano a garantire alta efficienza sia alle minime che alle massime temperature di lavoro. La volontà dell'azienda è quella di offrire prodotti sempre più ecologici e attenti all'ambiente. Per questo motivo è stato scelto di utilizzare il gas refrigerante R32 per i prodotti della linea AIR-CF: essendo un refrigerante a bassa tossicità le unità che lo utilizzano non presentano alcun rischio di impiego e garantiscono elevate prestazioni. Inoltre, attraverso l'applicazione scaricabile da app Store o da Google Play è possibile con il proprio smartphone controllare da remoto il climatizzatore in tutte le funzionalità di base e programmazioni, grazie alla sua funzione WI-FI.



VISSMANN PRESENTA LE SUE SOLUZIONI PER LA SANIFICAZIONE E IL RICAMBIO DELL'ARIA

Viessmann ha introdotto un prodotto specifico per la sanificazione dell'aria indoor: si tratta dello ionizzatore per ambiente Bioxigen, in grado di attivare le molecole di ossigeno in modo da aggredire gli inquinanti volatili nocivi presenti negli ambienti chiusi. Questa soluzione è ideale da affiancare a un condizionatore esistente con caratteristiche meno performanti rispetto alle serie Vitoclima, per diluire la carica batterica grazie alla tecnologia del plasma freddo.

Per avere una qualità dell'aria migliore, dobbiamo prevedere anche una sistema di ricambio dell'aria: nella gamma di sistemi VMC Viessmann, Energyvent 150 è un sistema decentralizzato altamente efficiente con doppio filtro combinato dell'aria esterna per la filtrazione di pm10 e pm2,5. Per migliorare sensibilmente la qualità dell'aria negli ambienti, la soluzione più efficace è sicuramente quella di integrare tecnologia a plasma freddo con sistemi VMC. Viessmann offre soluzioni efficaci e integrabili tra loro: laddove sia già presente un climatizzatore con tecnologia a plasma freddo, la semplice installazione di un sistema decentralizzato di VMC migliora l'azione di abbattimento degli agenti patogeni.



LCF ALLIANCE

LCF Alliance è una Società di Investimento Indipendente che opera nel settore Europeo delle Energie Rinnovabili e lavora per un futuro a basse emissioni di carbonio (Low Carbon Future).

LCF è l'investitore più attivo nel mercato italiano delle energie rinnovabili.

- ◆ **Leader Italiano nelle acquisizioni di Impianti Fotovoltaici di media taglia**
- ◆ **Gestisce un portafoglio di 70 MW acquisiti negli ultimi due anni**

LCF Alliance parte con una nuova campagna di acquisizione per l'anno 2020-2021

- Sei proprietario di un impianto FV di almeno 700kW?
- Sei in contatto con chi vorrebbe vendere il suo impianto FV?



CONTATTACI!

+39 345 74 83 527 // info@lcfalliance.com

EMERGENZA COVID: DA THERMAL ONE UNA GUIDA PER L'UTILIZZO DI SISTEMI RADIANTI

L'azienda Energain Srl, che produce i sistemi radianti a soffitto Thermal One per l'emissione di calore e freddo, ha realizzato una rapida

guida in cui si propone l'utilizzo di questi dispositivi proprio con la finalità di ridurre la potenziale circolazione del coronavirus. La guida è disponibile all'indirizzo web <http://www.allinsystem.it/articolo-thermal-one-coronavirus/>. Oltre a offrire prestazioni eccellenti in termini di efficienza energetica, benessere e confort abitativo, questi prodotti offrono importanti vantaggi anche dal punto di vista igienico/sanitario e della qualità dell'aria dato che rispetto ai sistemi tradizionali evitano di muovere importanti quantità di aria nell'ambiente, dove sono presenti polveri sottili contenenti anche sostanze combuste. La guida di Thermal One cita ad esempio le parole del prof. Pier Luigi Lopalco, epidemiologo e Consigliere scientifico della Regione Puglia, secondo cui "Mentre in casa l'aria condiziona-



ta non ha nessun tipo di effetto sulla trasmissione del virus, il problema nei locali pubblici potrebbe derivare dai flussi d'aria creati dai condizionatori

e dai ventilatori, che potrebbero spostare le goccioline infette oltre il fatidico metro di distanza". L'azienda sottolinea quindi i vantaggi derivanti dal fatto che un sistema radiante a soffitto muove una quantità di aria molto minore ed a velocità molto contenuta (velocità massima 0,3-04 m/s in prossimità delle bocchette di aereazione) poiché in inverno serve per coprire il fabbisogno di calore latente, in estate per la deumidificazione dell'aria e, in maniera generale, per il ricambio primario dell'aria. Secondo i dati di Energain "il movimento di aria si riduce quasi del 90%, in quanto il valore percentuale della quota riscaldamento e raffreddamento da attribuire all'effetto radiante varia dal 75% all'85% mentre la quota da attribuire all'effetto convettivo dell'aria varia dal 15% al 25%".



NEWS DA ENERCITY PA

PER UNA CULTURA DELL'EFFICIENZA ENERGETICA
NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

GSE: ONLINE LE MAPPE DEL CONTO TERMICO

Il GSE ha pubblicato le Mappe del Conto termico. Le mappe sono uno strumento che integra tutte le informazioni necessarie a ottenere un incentivo o un servizio Gse, aiutano l'utente a orientarsi, con semplicità, tra normative, portali, manuali e vari strumenti di supporto. Sono profilate per tipo di utenza - Pubblica amministrazione, imprese, privati - e seguono la logica di navigazione di chi deve accedere agli incentivi, fornendo suggerimenti pratici per superare le criticità più frequenti.

[Per scaricare la Mappa per la Pubblica amministrazione.](#)



[Per scaricare la Mappa per le imprese](#)



[Per scaricare la Mappa per la PA - accesso a Prenotazione](#)



CERTOSA DI PAVIA: AL VIA IL PIANO PER LA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DEGLI EDIFICI COMUNALI



A Certosa di Pavia, provincia di Pavia, prendono il via i lavori per la riqualificazione energetica di diversi edifici di proprietà di proprietà comunale a opera della Energy service company Samsco che lo scorso anno si era aggiudicata il bando di 1,8 milioni di euro. Samsco a Certosa di Pavia realizzerà un innovativo intervento di efficientamento energetico, installando una facciata termo attiva nella sede del municipio con un risparmio energetico dell'80%. Questa tecnologia si basa sul principio di attivazione termica delle pareti dell'edificio, attraverso il riscaldamento e

il raffrescamento delle superfici opache delle pareti esterne, utilizzando il sole come fonte di energia rinnovabile e gratuita. Il sistema di termo facciata (intonaco termo attivo e una serpentina) verrà collegato all'impianto di pannelli solari che verranno installati sul tetto. L'energia prodotta dall'impianto verrà convogliata a una pompa di calore in grado di attivare il sistema di facciata termo attiva. Il sistema sarà collegato a centraline domotiche, e potrà essere anche gestito da remoto. Verranno inoltre sostituiti i serramenti presenti, con nuovi ad alte prestazioni energetiche e installato un sistema frangisole, con una parziale schermatura, per evitare l'irraggiamento diretto. Negli edifici sede di direzione e segreteria didattica, scuola d'infanzia, nido d'infanzia e scuola primaria nella scuola secondarie e nel complesso ambulatoriale ubicato a Cascina Calderari, Samsco installerà un cappotto termico che aumenterà il comfort degli edifici e verranno installati pannelli fotovoltaici sui tetti. In alcuni edifici verranno poi installati i sistemi frangisole. In tutti gli edifici verranno posizionate valvole termostatiche ai radiatori e sostituite le caldaie.

AGENDA URBANA: DA REGIONE SICILIA 70 MILIONI A CINQUE CITTÀ DEL TRAPANESE

Regione Siciliana : in arrivo 70 milioni di euro per le città di Castelvetro, Erice, Marsala, Mazara del Vallo e Trapani. Lo strumento utilizzato è l'Agenda Urbana che coinvolge i Poli metropolitani e le aggregazioni di Comuni che superano i 100mila abitanti.

Finanziamenti europei che l'amministrazione regionale porta nei territori con le 9 Autorità urbane previste dal Po Fesr Sicilia 2014-2020.

Il territorio della "Sicilia Occidentale", di cui è capofila il Comune di Marsala, mette assieme cinque città del Trapanese in un'unica strategia di crescita sostenibile. Oltre 40 milioni di euro sono la dotazione per progetti con obiettivo la riduzione dei consumi energetici per l'illuminazione e gli edifici pubblici, la produzione e l'utilizzo di energie rinnovabili, il potenziamento dei mezzi pubblici e lo sviluppo di sistemi di mobilità sostenibile nel trasporto locale (Asse 4). Tra le priorità, la tutela dell'ambiente e del territorio (Asse 5) con l'azione di contrasto al dissesto idrogeologico e all'erosione delle spiagge, obiettivo per il quale l'Agenda urbana prevede un finanziamento di 8 milioni e 200mila euro. L'inclusione sociale (Asse 9), con la realizzazione o il potenziamento delle strutture e dei servizi per l'infanzia, i minori e gli anziani, e il recupero di alloggi per l'emergenza abitativa, al centro delle politiche della Regione Siciliana. Un impegno per il quale sono destinati 18 milioni di euro.

RCM

Steel Design and Construction

STRUTTURE IN ACCIAIO MADE IN ITALY PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI

**TRACKER
MONOASSIALI**
Inseguitori solari
pratici ed economici.

**STRUTTURE
FISSE**
Semplici ed economiche
Elevata tolleranza
di montaggio.

**PENSILINE
FOTOVOLTAICHE**
Altamente personalizzabili
Con sistema di raccolta
acque piovane senza
l'utilizzo di
sottocopertura.

MORE INFO:

RCM ITALIA Via Monsola 8 Bis,
Villafalletto, Cuneo (IT)

+39 0171 938278 · solar@rcm-italia.com

www.rcm-italia.com

Partner commerciale





REGIONE EMILIA-ROMAGNA: 19 MILIONI DI EURO PER PROGETTI DI RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DI EDIFICI PUBBLICI

La Regione Emilia-Romagna ha approvato il contributo per 129 progetti, su 142 pervenuti, in merito al bando che finanzia interventi su edifici pubblici e di edilizia residenziale pubblica, per la riqualificazione energetica. L'importo a disposizione – come comunica l'amministrazione regionale stessa – è di 19 milioni di euro, risorse che garantiranno un investimento complessivo di 50 milioni. Nei tre bandi precedenti, dal 2016 a oggi, erano stati approvati 290 progetti per investimenti previsti pari a oltre 100 milioni di euro e contributi concessi per 28,8 milioni di euro. Quindi, complessivamente, fino a ora sono stati destinati all'efficientamento energetico degli edifici pubblici 47,8 milioni di fondi europei veicolati dalla regione Emilia-Romagna. Gli interventi riguardano, sia l'involucro edilizio (coibentazione copertura e/o pareti e la sostituzione degli infissi) sia gli impianti (riscaldamento, illuminazione, trasporto persone o cose), sia le nuove installazioni di impianti fotovoltaici e solare termico. In particolare, su 142 progetti complessivi pervenuti, in provincia di Bologna sono stati approvati 26 progetti (20% circa delle domande ritenute ammissibili), a Ferrara 8 (6% circa), a Forlì-Cesena 10 (8% circa), a Modena 14 (11% circa), Parma 27 (21% circa), a Piacenza 6 domande (5% circa), a

Ravenna 7 (5% circa), a Reggio Emilia 21 (16% circa) e a Rimini sono state ammesse 10 domande (8% circa). Per i comuni dell'area Valmarecchia sarà prevista una maggiorazione dei contributi, così come sancito da decisioni condivise con gli enti locali. Queste le tipologie di edifici per cui sono previsti gli interventi di riqualificazione ed efficientamento energetico: scuole (50%), residenze municipali/uffici (14%), edilizia residenziale pubblica (14%), impianti sportivi/palestre/piscine (7%), residenze per anziani (5%), altre destinazioni (10%). Vincenzo Colla, assessore allo Sviluppo economico e Green economy ha dichiarato: "Con questo provvedimento iniziamo a concretizzare il programma di investimenti annunciati dal presidente della Regione, Stefano Bonaccini alla fine di aprile: quel 'bazooka' da 14 miliardi di euro che serve a sostenere la ripartenza del nostro sistema economico per la Fase 2. Lo facciamo in coerenza con gli obiettivi del green new deal che ci siamo dati. Con 19 milioni di euro andiamo a finanziare interventi di edilizia pubblica per ridurre le emissioni di CO2 e incrementare la produzione di energia da fonti rinnovabili. In Emilia-Romagna la ripresa dal coronavirus passa attraverso scelte sostenibili e investimenti di qualità per la collettività, in grado di creare lavoro in sicurezza".

ASSISTAL: PUBBLICATE LE LINEE GUIDA PER LA GESTIONE IN SICUREZZA DELLE ATTIVITÀ IMPIANTISTICHE NELLA FASE 2



Assistal – l'Associazione nazionale costruttori di impianti, dei servizi di efficienza energetica – Esco e Facility management, ha pubblicato le linee guida per la gestione in sicurezza delle attività impiantistiche nell'attuale scenario emergenziale Sars-Cov-2.

Il presidente di Assistal Angelo Carlini ha sottolineato che "a partire da un confronto con le imprese associate abbiamo avvertito l'esigenza di mettere a punto delle linee guida specifiche per il comparto allo scopo di fornire delle prime indicazioni utili alle imprese nello svolgimento delle proprie attività per ciò che attiene le misure di sicurezza e l'utilizzo dei DPI.

Le nostre aziende si trovano a operare in contesti diversi, dal cantiere alla singola abitazione e quindi, la concezione dello spazio e dell'ambiente di lavoro sono fattori determinanti che andavano esaminati caso per caso. Abbiamo affrontato, sulla base del Protocollo sulla sicurezza del lavoro del 24 aprile 2020, tematiche legate alle modalità di accesso ai luoghi di lavoro, alla pulizia e sanificazione degli stessi. Inoltre abbiamo posto l'accento sull'installazione, manutenzione e gestione degli impianti all'interno degli edifici e l'igienizzazione degli impianti aerulici".



Security Trust

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

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

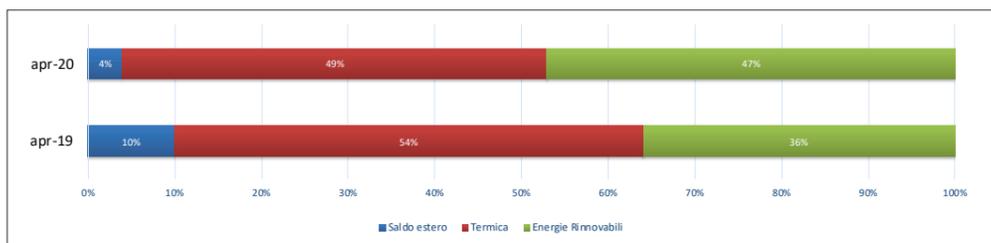


MILANO | ROMA | BARI | LECCE | LUCCA | ENNA | CAGLIARI

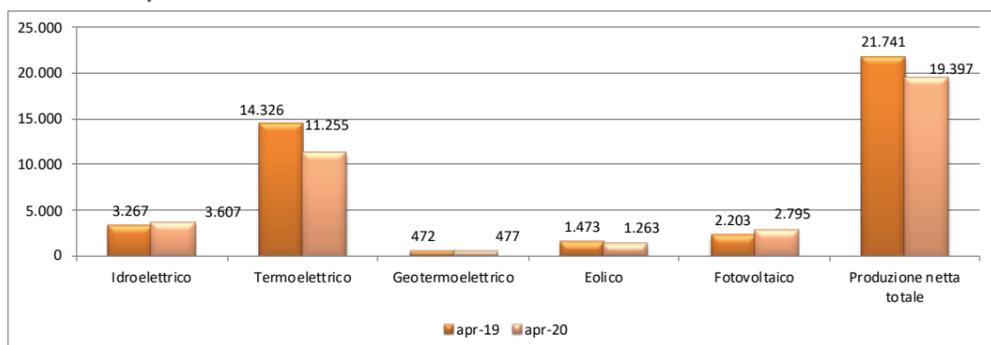
Via Industriale traversa III, 15/17 - Cellatica (BS)
Call center Italia +39 030 3534 080
info@securitytrust.it - securitytrust.it

Numeri e trend

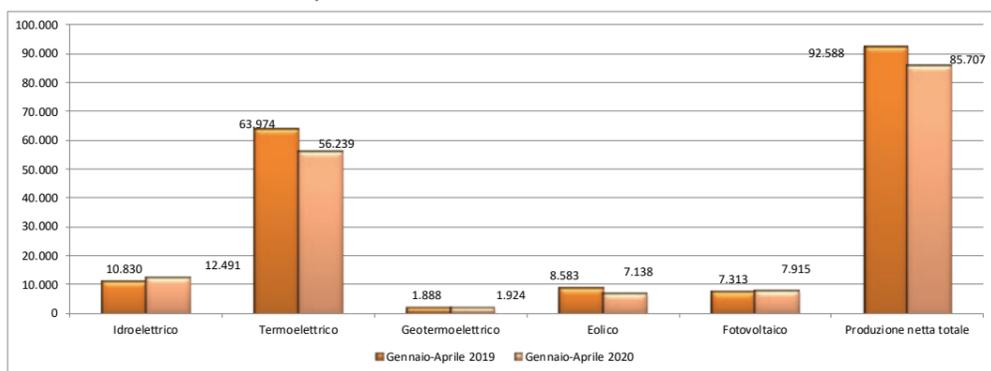
Composizione fabbisogno



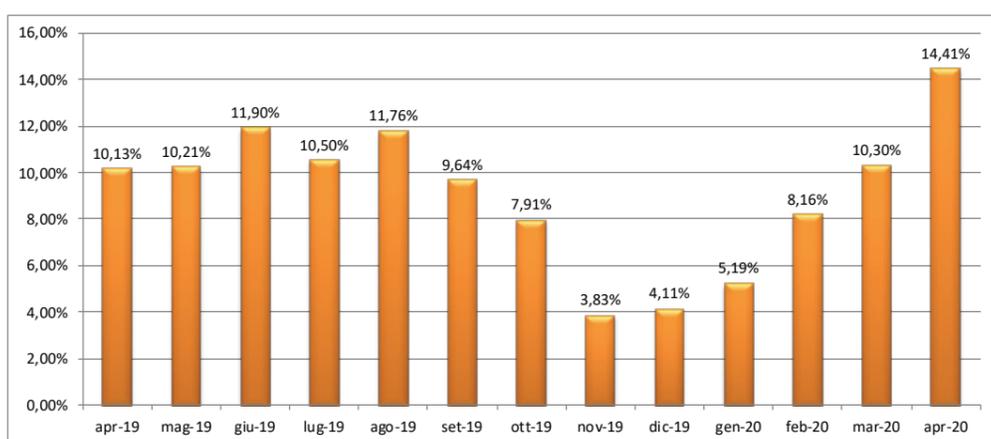
Mese di aprile: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



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

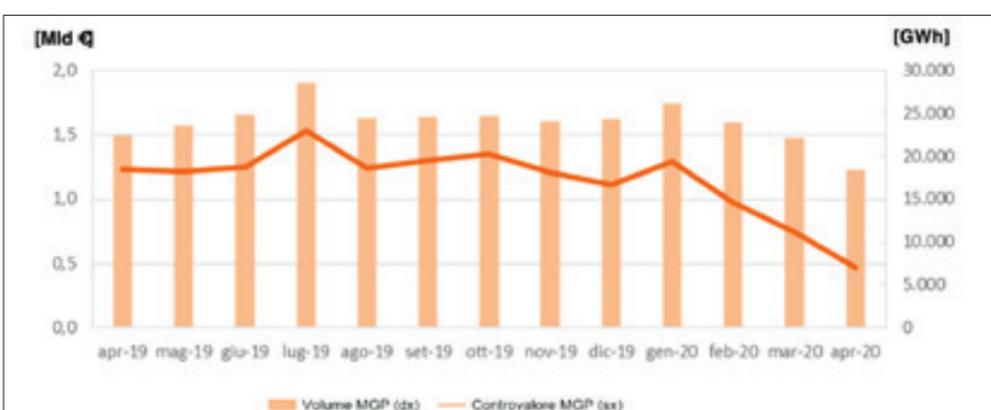


Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima

Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

P.M. Service

High Efficiency Company



P.m. Service "rilancia"

Vuoi aumentare le vendite offrendo un valore aggiunto al tuo cliente?

SMART SERVICE

by P.M.



è la soluzione che fa per te

- **Preventivatore**
- **Business plan**
- **Supporto tecnico**
- **Consulenza Amministrativa (pratiche gse, bollette ecc)**

... e tanto altro ancora!

Accedi alla piattaforma Smart Service dal sito www.pmservicespa.com

ferroli

Pm service annuncia un nuovo accordo commerciale per la distribuzione di pompe di calore e caldaie ibride

Rimani aggiornato sui nostri canali social per partecipare al webinar di presentazione!

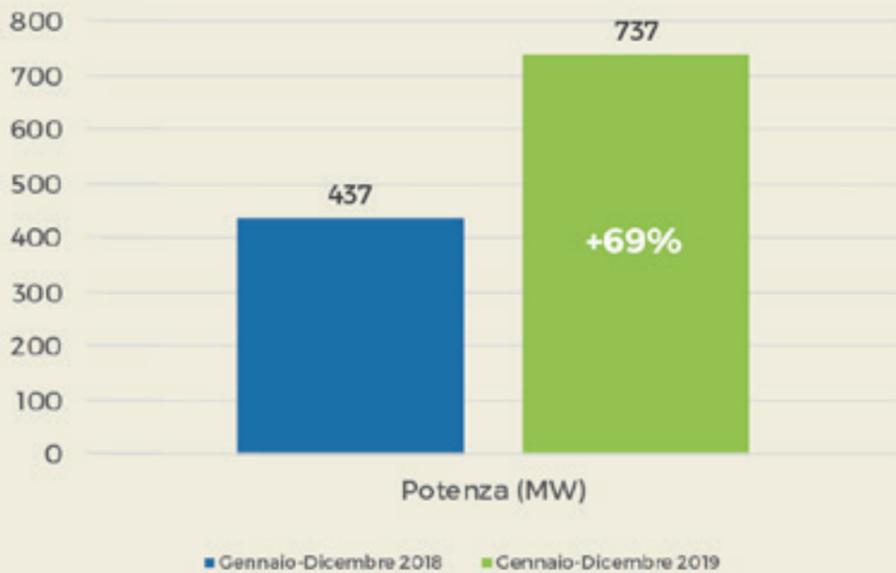
P.M. Service Srl
pmservicespa.com - info@pmservicesrl.it

Seguici su [in](#) [ig](#) [fb](#)

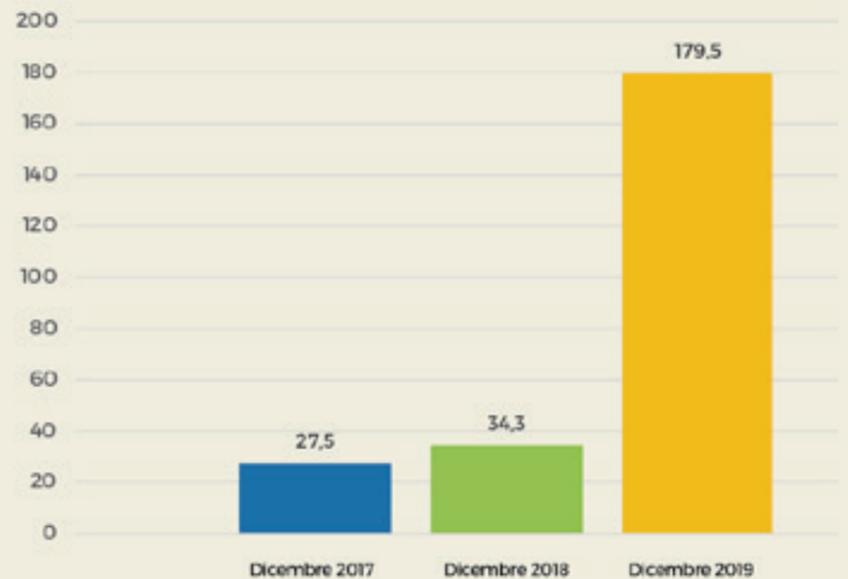


Fotovoltaico in Italia - Nuova potenza installata

Nuova potenza impianti FV installati in Italia Gennaio-Dicembre 2019 VS Gennaio-Dicembre 2018 (MW)



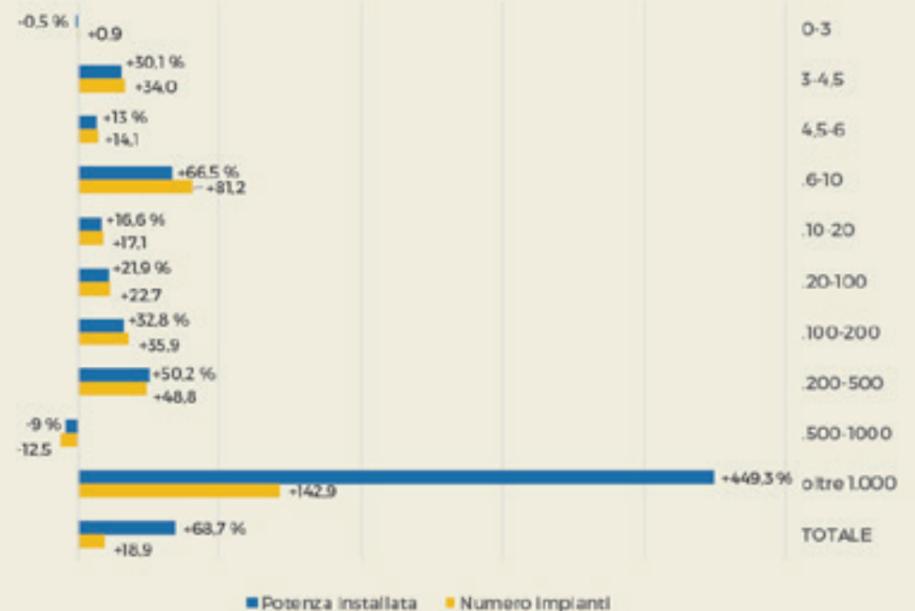
Nuova potenza FV installata in Italia (MW) Dic. 2019 VS Dic. 2018 VS Dic. 2017



Nuova potenza (MW) impianti FV installati in Italia per taglia - Gennaio-Dicembre 2019



Trend % per taglia e numero di impianti (kWp) Gennaio-Dicembre 2019 VS Gennaio-Dicembre 2018



15 YEARS Product Guarantee

Single-glass modules:
Series NUJB, NUJC, NUAC,
NUJD & NDAF

Countries:
EU + 13 additional countries

SHARP

MODULI FOTOVOLTAICI SHARP SOLAR
60 anni di esperienza nel solare
Monocristallino e Half Cut PERC

Nuova garanzia di 15 anni sul prodotto
Design particolarmente robusto
50 milioni di moduli installati
TOP PV brand award

distribuito in Italia da

TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica



Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
Solar Power Europe	102,4 GW	128 GW (+25%) <i>Maggio 2019</i>	
Bloomberg	109 GW	121 GW (+11%) <i>Gennaio 2020</i>	108-143 GW * <i>Prev. Marzo 2020</i>
IHS	100 GW	129 GW (+25%) <i>Aprile 2019</i>	142 GW (+14%) <i>Prev. Gennaio 2020</i>
Wood Mackenzie			106,4 GW (-18%) * <i>Prev. Aprile 2020</i>

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
Solar Power Europe	8,2 GW	16,7 GW (+104%) <i>Prev. Dicembre 2019</i>	21 GW (+25,7%) <i>Prev. Dicembre 2019</i>

Nuova potenza installata in Cina

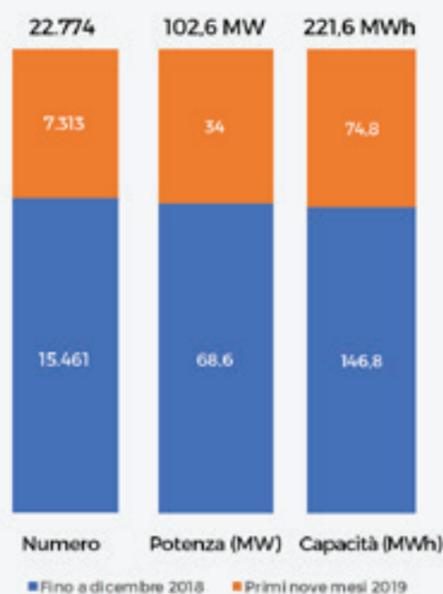
FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
China Photovoltaic Industry Association		30 GW (-31,8%) <i>Prev. Gennaio 2020</i>	40 GW (+33%) <i>Prev. Gennaio 2020</i>
Asia Europe Clean Energy		30 GW (-31,8%) <i>Prev. Gennaio 2020</i>	35-38 GW <i>Prev. Gennaio 2020</i>
Irena	44 GW	30 GW (-32%) <i>Prev. Aprile 2020</i>	

* I dati con questo simbolo sono stati rettificati dopo l'esplosione dell'emergenza Covid-19

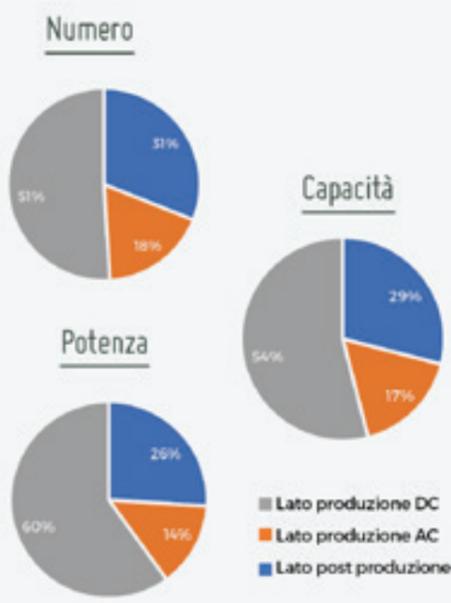


Storage in Italia

Sistemi di storage installati in Italia - Al 30-09-19



Segmentazione storage in Italia per configurazione - Gen-Set 19



Nuovi Pannelli TwinPlus Nati per la Grid Parity

Phono Solar, Leader nella produzione di Pannelli Fotovoltaici di Elevata Qualità, affronta le Nuove Sfide del Fotovoltaico in Italia con una Linea di Prodotti dedicata alla Grid Parity.

Nasce la Serie **TwinPlus**, la nuova Generazione di **Pannelli con Tecnologia Half-Cut**, soluzione ideale per ridurre notevolmente le perdite da ombreggiamento e l'effetto hot spot, garantendo così la Massima Producibilità della Centrale Fotovoltaica.

Ottieni di + dal Tuo prossimo Impianto Fotovoltaico assicurandoti un rapido Ritorno dell'Investimento.



Phono Solar

Email: italia@sumec.com.cn

www.phonosolar.com

Ogni azienda lascia una traccia



Garantire
una consulenza
"sartoriale" alle
aziende associate

Condividere
Normative
Responsabilità
e Opportunità

diventa
socio
del tuo
ambiente

Trasformare
il fine vita
dei prodotti
in vantaggio

Divenire
parte attiva nel
miglioramento
dell'ambiente

Consorzio ECOEM

Milano - Via V. Monti, 8 - 20123
Tel (+39) 02 45076135 - Fax (+39) 02 45550206
Salerno - Pontecagnano Faiano
Via Irno - Loc. Sardone - 84098

numero verde
800 198674
info@ecoem.it
www.ecoem.it



Cronologia articoli

ECCO UN ELENCO DEI PRINCIPALI CONTENUTI PUBBLICATI SUI NUMERI ARRETRATI DI SOLAREB2B, DALLE INCHIESTE DI MERCATO AI PRODOTTI FINO ALLE NORMATIVE

PRIMO PIANO

- FV e banche (maggio 2020)
- FV e condomini (aprile 2020)
- Enti locali e fotovoltaico (marzo 2020)
- Revamping piccoli impianti (dicembre 2019)
- Aggregatori (novembre 2019)
- Acquisizioni nel FV (ottobre 2019)
- Cessione del credito d'imposta (settembre 2019)
- Efficienza energetica nei Comuni (luglio-agosto 2019)
- Finanziare il FV (giugno 2019)
- Sondaggio installatori (maggio 2019)
- FV a servizio della rete (aprile 2019)
- Edifici Nzeb (marzo 2019)
- Aggregatori (gennaio/febbraio 2019)

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

- Storage (maggio 2020)
- Contatori 2G (maggio 2020)
- O&M (aprile 2020)
- Moduli Bifacciali (aprile 2020)
- Sistemi di ricarica mobilità elettrica (aprile 2020)
- Inverter (marzo 2020)
- Sistemi ibridi (marzo 2020)
- PPA (gennaio/febbraio 2020)
- Moduli (gennaio/febbraio 2020)
- Grandi impianti (dicembre 2019)
- Smaltimento (novembre 2019)
- Inverter ibridi (novembre 2019)
- Moduli (ottobre 2019)
- Pompe di calore (ottobre 2019)
- Sistemi di ricarica mobilità elettrica (settembre 2019)
- Caldaje a condensazione (settembre 2019)
- Distributori (luglio-agosto 2019)
- Corsi di formazione (luglio-agosto 2019)
- Storage (giugno 2019)
- Grandi impianti (maggio 2019)
- Inverter (aprile 2019)
- PPA (aprile 2019)
- Solare termico (aprile 2019)
- O&M (marzo 2019)
- Moduli (gennaio/febbraio 2019)
- Sistemi ibridi (gennaio/febbraio 2019)

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

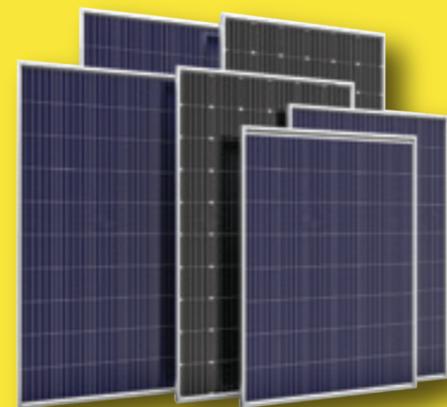
- CEI 0-21 e 0-16 (maggio 2020)
- Fotovoltaico e condomini (aprile 2020)
- Accise Storage (marzo 2020)
- Bando storage Friuli (settembre 2019)
- Bando storage Veneto e Lombardia (luglio-agosto 2019)
- Cumulabilità Tremonti Ambiente e Conto Energia (luglio-agosto 2019)
- Nuove norme CEI 0-16 e CEI 0-21 (maggio 2019)
- Credito d'imposta per gli investimenti nel mezzogiorno (aprile 2019)
- FV e Vigili del Fuoco (marzo 2019)
- Piano nazionale per l'Energia e il Clima (gennaio/febbraio 2019)



La nostra linea ReOn è adatta al Revamping

Una gamma di prodotti pensata per coloro che hanno bisogno di rendere produttivi ed efficienti impianti installati in passato che hanno problemi di produzione, con una tecnologia all'avanguardia per offrire una maggiore efficienza e garanzie di 20 anni sui difetti di fabbrica e 30 anni sulla performance lineare.

*"Il fotovoltaico è un investimento a lungo termine.
Scegliere un prodotto oggi è - piantare i germogli che daranno frutti domani -"*



Inquadra il QR CODE
per scoprire l'intera
gamma ReOn



www.artigianidelfotovoltaico.com

I veri valori non sono cambiati. E mai cambieranno.

Da 3 generazioni, giorno dopo
giorno, impegnati a fornire
affidabilità e presenza costante.



Artigiani del fotovoltaico dal 2007

Dal 1977 un gruppo industriale di proprietà Italiana, fortemente orientato al servizio e alla presenza sul territorio. Dal 2007 produttore di pannelli fotovoltaici di alta qualità ed un punto di riferimento per gli specialisti del fotovoltaico.

MIN TL-XE

l'evoluzione digitale dell'inverter

Funzionalità tecnologicamente avanzate,
display soft touch e completamente configurabile da smartphone,
l'inverter MIN TL-XE è la soluzione ideale per gli impianti residenziali.



Il massimo delle prestazioni nel minimo dello spazio