

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



Hai già saputo della nuova **sonnenBatterie 10** con capacità fino a 247,5 kWh? E della **sonnenCommunity 3.0**?



Seguici e non perderti tutte le novità in arrivo in casa sonnen.
www.sonnen.it

PRIMO PIANO



MODELLI DI FINANZIAMENTO PER IMPIANTI FV

Sono numerose le formule finanziarie che consentono a privati, aziende e investitori di sostenere agevolmente il costo dell'installazione di un nuovo impianto. Tra full equity, mutuo, leasing, noleggio operativo, noleggio operativo con società finanziaria e PPA non c'è che l'imbarazzo della scelta.

REPORTAGE



INTERSOLAR EUROPE: UN'EDIZIONE DI SUCCESSO

La manifestazione, in scena dal 15 al 17 maggio, ha registrato 50mila visitatori e 1.354 espositori, in crescita sullo scorso anno rispettivamente dell'8% e del 15%. Buona l'affluenza degli italiani. A riscuotere il maggior interesse sono stati soprattutto i produttori di moduli con tante innovazioni sul fronte dell'alta efficienza.

MERCATO



STORAGE: COSÌ IL MERCATO PUÒ DECOLLARE

Per consentire al settore dei sistemi di accumulo di liberare tutte le proprie energie, i principali player puntano su innovazione, formazione dei partner e loro fidelizzazione. Mentre gli installatori auspicano una riduzione dei prezzi, la conferma delle detrazioni fiscali e la diffusione di bandi regionali con misure a sostegno.



PIÙ CHE SEMPLICI PRODUTTORI

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



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



CONTO
RINNOVABILI

INCENTIVO PER LO SVILUPPO DELL'ENERGIA RINNOVABILE IN ITALIA

Conto Rinnovabili è la prima iniziativa privata dedicata al fotovoltaico, nata per sostenere lo sviluppo dell'energia rinnovabile in Italia.

LE TARIFFE INCENTIVANTI VENGONO RICONOSCIUTE SU TUTTA L'ENERGIA PRODOTTA

Potenza Nominale Impianto kWp	Tariffa Incentivante €/mwh	Durata tariffa incentivante Anni
15 < P ≤ 25	46	4
25 < P ≤ 50	43	4
50 < P ≤ 100	35	4
100 < P ≤ 200	31	4
200 < P ≤ 500	27	4

Per ricevere maggiori informazioni su Conto
Rinnovabili



800 960 200

ufficio.relazioni@contorinnovabili.it

www.contorinnovabili.it

I BENEFICIARI

Possono beneficiare delle tariffe incentivanti i seguenti soggetti:

- persone giuridiche
- persone fisiche
- soggetti pubblici
- condomini
- società sportive
- enti
- associazioni

Per impianti fotovoltaici di nuova costruzione da 15 a 500 kWp



COME

Attraverso società installatrici accreditate a Conto Rinnovabili

COSA

Tutta l'energia elettrica generata dall'impianto fotovoltaico

BUONE NOTIZIE DA INTERSOLAR

DI DAVIDE BARTESAGHI

Il record assoluto di professionisti che hanno visitato la fiera Intersolar (Monaco di Baviera, 15-17 maggio), e la ricca presenza di italiani, certificano ancora una volta l'ottimo stato di salute del mercato del fotovoltaico, compreso quello nazionale.

Uno stato di salute che non è legato solo al perdurante trend di crescita della nuova potenza installata a livello globale, ma trova conferma anche nel fermento registrato sul fronte dell'innovazione tecnologica, in particolare per quanto riguarda i moduli (che invece negli anni scorsi erano sembrati meno dinamici rispetto al mondo dello storage e degli inverter).

Proprio sui moduli, cioè sul prodotto simbolo dell'energia solare, si sono concentrati i più grandi investimenti dei big player del settore con l'obiettivo di incrementare l'efficienza e le prestazioni, e Intersolar ne ha dato una viva e plastica rappresentazione, in particolare con le tante novità in ambito tecnologico: ad esempio half cut, multi bus bar, Perc e bifacciale.

Ma altrettanto importanti sono le notizie che arrivano dal far east e che raccontano di grandi investimenti per potenziare o rinnovare le linee produttive e quindi rispondere puntuali all'incremento della domanda che nei prossimi anni dovrebbe continuare a essere sostenuta (per il 2019 si parla di un altro +15-20%).

Intanto si intensificano le notizie di mega parchi fotovoltaici da centinaia di MW: in Egitto ad esempio è in costruzione un colosso da 1,6 GW per un investimento da 2 miliardi di dollari.

In questo scenario si colloca il risultato messo a segno dal mercato italiano nei primi tre mesi del 2019: un incoraggiante +18% di nuova potenza installata, un trend che sarebbe invidiabile per qualsiasi mercato maturo, ma che nel panorama attuale del settore fotovoltaico rivela ancora uno scostamento tra aspettative e realtà.

Ma qui c'è poco da fare. In attesa dei grandi impianti, che potrebbero dare una significativa spinta all'incremento dei volumi, accontentiamoci di un segnale comunque importante sul successo di alcuni segmenti di mercato che confermano la mutazione nell'approccio di privati e aziende verso l'energia solare. A crescere di più sono infatti gli impianti con potenza 6-10 kWp (+119%) un segmento che di fatto si sta candidando a essere il nuovo format per la taglia residenziale, e i 100-200 kWp (+46%), a confermare un rinnovato interesse del mondo delle Pmi per i benefici dell'energia solare in termini di tagli dei costi della bolletta per incrementare la competitività.

Sono entrambe ottime basi su cui costruire.

PS: a proposito di Intersolar, su questo numero c'è una grande novità firmata SolareB2B: per chi non c'è stato, o per chi non ha avuto la possibilità di visitare tutti gli stand che avrebbe voluto, grazie alla Realtà Aumentata possiamo condurvi a entrare in oltre 50 stand e incontrare chi vi può raccontare le novità presentate. Come? Scopritelo a pag. 43...

Buona lettura e, per una volta, buona visione.

SOMMARIO

FINANZIARE IL FV: MODELLI A CONFRONTO

C'è il noleggio operativo, ultimamente molto in voga, il più tradizionale mutuo, il leasing e molte altre formule contrattuali, ognuna con i propri vantaggi e svantaggi. E c'è anche il full equity. Sono molteplici le modalità offerte dal mercato per ottenere prestiti finalizzati all'installazione di un impianto solare. Ma attenzione: non esiste un'unica soluzione. A ogni cliente occorre proporre la soluzione più adatta alla propria situazione economica

PAG. 20

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 4

NEWS PAG. 11

COVER STORY SMA: più che semplici produttori
Intervista a Valerio Natalizia PAG. 18

MERCATO
Storage: così la filiera supporta gli installatori PAG. 26

APPROFONDIMENTI
In Italia il suolo diventa il giusto alleato PAG. 36

Contributo in conto scambio: ecco le nuove regole PAG. 60

Tesla punta su un FV low cost PAG. 67

ATTUALITÀ
A febbraio in Italia nuovo FV a 32,5 MW (+16%) PAG. 39

Geneco lancia gli incentivi "da privati" al FV PAG. 42

Tra gli stand di Intersolar con la realtà aumentata PAG. 43

Servizi aggiuntivi? l'indagine di Italia Solare PAG. 61

Comuni e Rinnovabili: è tempo di scelte PAG. 62

Seguire SolareB2B anche su Facebook PAG. 66

REPORTAGE
Intersolar Europe: che affluenza! PAG. 44

COMUNICAZIONE AZIENDALE
Fiamm, più green di quanto si pensi PAG. 68

Baywa R.E. "R.E. Think Energy" PAG. 69

SKY-NRG, in continua evoluzione PAG. 70

Tecnoapp: affiancamento costante per crescere PAG. 71

CASE HISTORY
Progetto F: GDO di taglia commerciale PAG. 72

NaturaSi sceglie il solare su parete PAG. 73

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO
Ricarica veicoli elettrici: serve la fattura? PAG. 74

News PAG. 75

NUMERI E TREND PAG. 78

GIUGNO 2019

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

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

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

Solare B2B: periodico mensile Anno X - n.6 - giugno 2019
Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010.
Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003
(Conv. in Legge 27/02/2004 n.46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano -
L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali
in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli
abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In
base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno
essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a
Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione
il 27 maggio 2019

EDITORIALE FARLASTRADA

POTENZA QUANDO NE HAI BISOGNO

UPS

Uninterruptible Power Supply Function



Controllo dell'immissione di potenza in rete



Compatibilità con batterie a bassa ed alta tensione



Certificazione di qualità in Italia CEI-021 per il vostro comfort



SMART ENERGY MANAGEMENT SYSTEM

Soluzioni di accumulo di energia per piccoli impianti commerciali e residenziali.



Serie ET

Inverter trifase ibrido

5.0kW 8.0kW 10kW



Serie EM

Inverter ibrido

3.0kW 3.6kW 5.0kW



Serie SBP

Soluzione per l'accumulo con retrofit in CA

3.6kW 5.0kW



Servizio di supporto tecnico in Italia

valter.pische@goodwe.com

+39 338 879 38 81



www.goodwe.com

VI PRESENTIAMO LA NUOVA SERIE MT

DI GOODWE



“La seconda generazione degli inverter trifase 4 MPPT della serie GoodWe MT è ideale per progetti commerciali di medie e grandi dimensioni - spiega Davide Orciani, amministratore di X-Win -, e per sistemi solari fotovoltaici a terra dove la massima versatilità e redditività sono importanti. Si tratta di una tipologia avanzata e una tecnologia di controllo innovativa che raggiunge la massima efficienza del 98,8%. Con il suo design compatto e la funzione Power Boost, la nuova serie GoodWe MT G2 può fornire un aumento della produzione di energia fino al 15% per ottenere un rendimento maggiore e un ritorno più veloce sugli investimenti”.



PERSONE&PERCORSI

KIWA GROUP: A LUCA VOTTA LA RESPONSABILITÀ INTERNAZIONALE DEL SETTORE SOLARE ED EOLICO



Dal mese di maggio 2019, Luca Votta ha assunto l'incarico di international business manager Solar & Wind del Gruppo Kiwa. In questo nuovo ruolo risponderà direttamente all'headquarter di Kiwa in Olanda. Votta (38 anni) è in Kiwa dal 2009 come responsabile per l'Italia delle attività di Testing e Certificazione legate al solare e alle altre energie rinnovabili. «È con grande entusiasmo che intraprendo questo nuovo percorso all'interno di Kiwa» ha dichiarato Luca Votta. «Si tratta di una grande sfida ma allo stesso tempo di una grandissima opportunità sia per me che per il gruppo Kiwa, che punta nei prossimi anni a posizionarsi tra i top players del mercato nel settore delle rinnovabili».

WATTKRAFT: TRE NUOVE RISORSE PER IL MERCATO ITALIANO



DA SINISTRA: JACOPO BEDINI, HEMANUEL PIVA ED ENRICO PISTILLO

Wattkraft ha ufficializzato l'ingresso di tre nuove risorse a supporto dell'attività di promozione per il mercato italiano. Il team, composto da Hemanuel Piva, Enrico Pistillo e Jacopo Bedini avrà il ruolo di supportare la rete di distributori di Huawei in Italia, nonché di promuovere la distribuzione della linea di pannelli a marchio PhonoSolar, del quale Wattkraft gode di esclusiva.

Hemanuel Piva ed Enrico Pistillo ricopriranno il ruolo di sales manager, con focalizzazione rispettivamente sul brand PhonoSolar e Huawei mentre Jacopo Bedini svolgerà la funzione di solutions

manager a supporto tecnico delle attività del team.

Wattkraft è una società già presente in più paesi come Germania, Belgio, Olanda, Spagna, Portogallo, Ungheria, Vietnam, Maldive e India. Attualmente il gruppo è il più grande importatore e distributore (VAP) Huawei in Europa nonché Global Service Partner Inverter Huawei.

LUCA FARFANELLI È IL NUOVO SOLAR KEY ACCOUNT DI LG ELECTRONICS ITALIA



Dai primi giorni di maggio Luca Farfanelli è il nuovo solar key account di LG Electronics Italia. Farfanelli, 37 anni, entra in LG dopo una lunga esperienza in Aleo Solar.

Più in particolare, Farfanelli affiancherà Davide Ponzi, business manager solar dell'azienda, e si occuperà di seguire la formazione tecnico-commerciale degli installatori partner LG Pro, fornendo loro tutte le informazioni e gli strumenti necessari per la vendita e l'installazione di impianti fotovoltaici sul territorio.

PERSONE&PERCORSI

LT RENEWABLES: CORRADO GIANCASPRO È IL NUOVO CTO



Corrado Giancaspro è il nuovo Chief Technical Officer di LT Renewables, O&M provider con sede a Milano che si occupa di realizzazione e gestione di impianti fotovoltaici e biogas per clientela istituzionale italiana ed internazionale. Con una laurea in Fisica conseguita presso l'Università di Bari, Giancaspro, 43 anni, si occuperà della direzione tecnica in capo alla Holding del Gruppo LT e dell'implementazione di nuovi servizi ad alto contenuto tecnologico nel settore O&M. «Sono onorato di entrare a far parte di un gruppo dinamico ed in rapida crescita quale LT», spiega Giancaspro. «Ringrazio il board per la fiducia accordatami, metterò a disposizione tutta la mia esperienza maturata in oltre 15 anni attività nel settore tecnico delle rinnovabili. Ho colto con grande entusiasmo e condiviso a pieno le sfide industriali affidatemi volte soprattutto a strutturare i dipartimenti tecnici al fine di proporre ai nostri clienti nuovi servizi di O&M avanzati».

EATON: A BASSO LA RESPONSABILITÀ DELLE VENDITE DEI SISTEMI STORAGE



Dal mese di maggio Daniele Basso è entrato nel team di Eaton con il ruolo di energy storage sales specialist. In questa veste Basso si occuperà delle vendite dei sistemi di accumulo da abbinare al fotovoltaico.

Basso (47 anni), dopo una lunga esperienza di vendita in Marchiol Spa, negli ultimi dieci anni ha sviluppato le sue competenze nel mondo delle rinnovabili abbracciando le tecnologie del solare termico, del fotovoltaico, dell'eolico e degli impianti a biomassa. Negli ultimi due anni si è focalizzato sulla gestione dell'energia elettrica per Astrelgroup dove ricopriva il ruolo di sales manager.

JINKOSOLAR AUMENTA LA PRODUZIONE DI WAFER FV

L'AZIENDA HA CHIUSO I PRIMI QUATTRO MESI DEL 2019 CON ORDINI PER 10,7 GW

JinkoSolar ha annunciato l'aumento della capacità produttiva di wafer ad alta efficienza con la costruzione di un nuovo stabilimento da 5 GW nella provincia del Sichuan, in Cina. La produzione passerà così da 6,5 GW a 11,5 GW. La nuova struttura dovrebbe entrare in esercizio nel terzo trimestre dell'anno e raggiungere la piena capacità operativa negli ultimi tre mesi del 2019. «La domanda globale di moduli monocristallini alta efficienza sta aumentando in modo significativo», spiega Kangping Chen, Chief Executive Officer di JinkoSolar. «Il nuovo impianto di produzione ci consentirà di rispondere a questa forte crescita». JinkoSolar ha inoltre annunciato di aver concluso ordini per la vendita di 10,7 GW di moduli fotovoltaici nei primi quattro mesi del 2019. La spinta arriva in particolare da mercati tra cui Vietnam, Messico e Spagna. Gli ordini riguardano principalmente i moduli ad alta efficienza Cheetah, presentati lo scorso anno, e i nuovi pannelli bifacciali Swan.



HUAWEI



Soluzioni digitali per un' esperienza innovativa e garantita

◇ **ULTRA VELOCE**

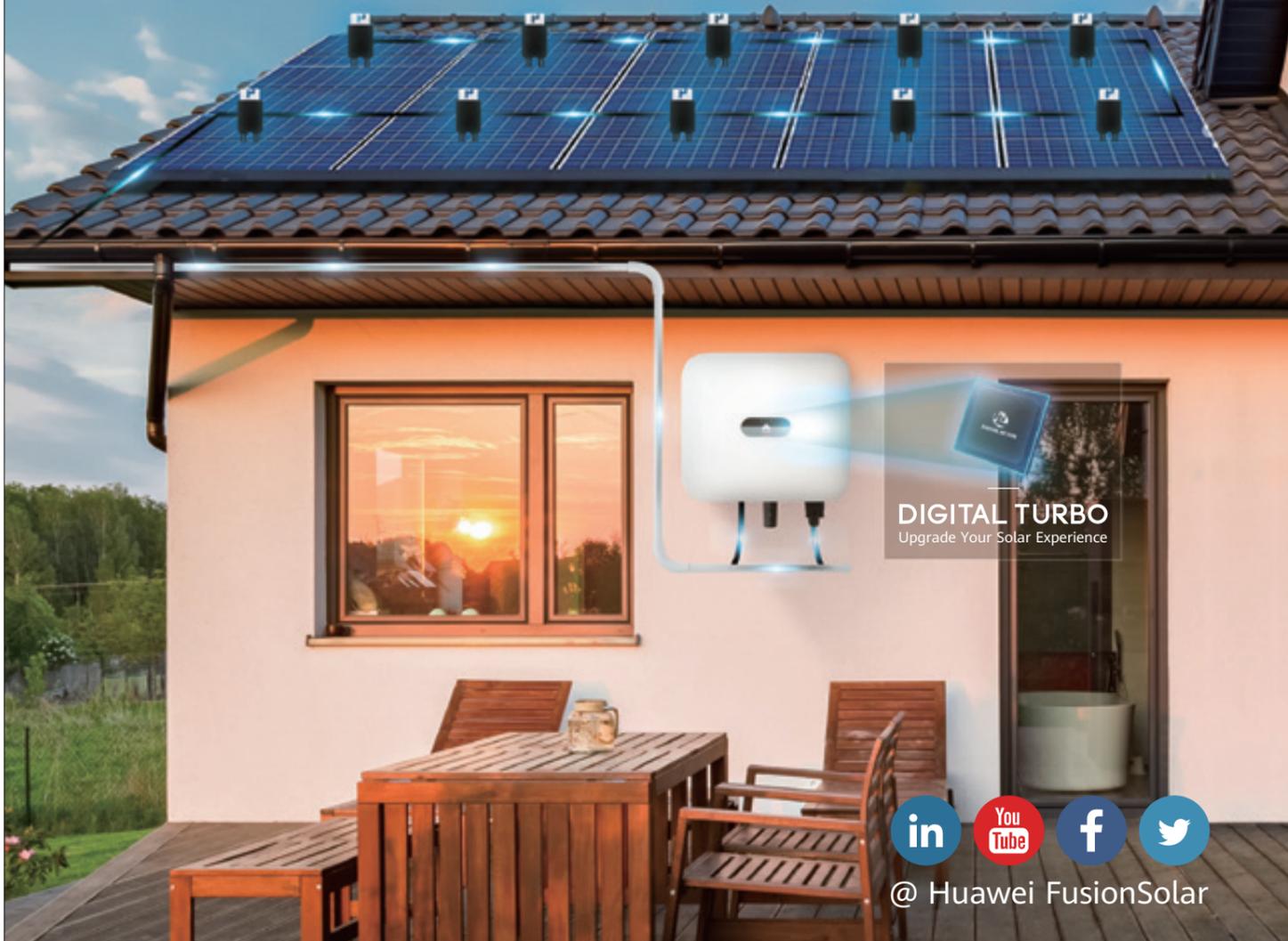
Più di 1.5m abbinamenti di ottimizzatori tramite Chipset di ultima generazione

◇ **ULTRA FACILE**

Meno di 5s per la creazione automatica del Layout fisico mediante IA

◇ **ULTRA SICURA**

0V, Supporta l'arresto della tensione a livello di modulo



DIGITAL TURBO
Upgrade Your Solar Experience



@ Huawei FusionSolar

Scrivi a:
italia@senec.com

Vendere l'accumulo?

Un gioco da ragazzi!

Scopri perché i tuoi clienti non sapranno dire di no a SENEC.Cloud



www.senec.it/soluzioni-energetiche/senec-cloud

SENEC



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - GIUGNO 2019

HUAWEI AL PRIMO POSTO PER VENDITE DI INVERTER

SEGUONO SUNGROW E SMA. INSIEME, LO SCORSO ANNO LE PRIME CINQUE AZIENDE HANNO TOTALIZZATO IL 56% DELLE FORNITURE A LIVELLO GLOBALE

Nel 2018 Huawei si conferma leader a livello globale per vendite di inverter. A riportarlo è uno studio di Wood Mackenzie Power & Renewables, secondo cui l'azienda si è aggiudicata il primo posto per il quarto anno consecutivo. Seguono Sungrow Power Supply e SMA Solar Technology, che confermano rispettivamente il secondo e terzo posto. Power Electronics si aggiudica il quarto posto facendo scivolare ABB alla quinta posizione grazie al raddoppio delle vendite nel 2018. Seguono Sineng Electric, Goodwe, SolarEdge, Ingeteam e Tbea Sunoasis. Insieme, lo scorso anno le prime cinque aziende hanno totalizzato il 56% delle vendite a livello globale, valore che cala di sei punti percentuali rispetto al 2017, quando le prime cinque aziende detenevano una market share del 62%. Il mercato resta ancora abbastanza concentrato, anche se è cresciuta la quota di mercato delle aziende che si sono collocate dalla sesta alla decima posizione, con una percentuale che è passata dal 15% del 2017 al 19% del 2018.

Inoltre, complessivamente le vendite di inverter a livello globale sono cresciute dell'8% rispetto al 2017 (quando Wood Mackenzie calcolava 98,4 GW). Ciò significa che lo scorso anno sono stati venduti circa 106 GW di inverter in tutto il mondo. Infine, da un punto di vista geografico, l'area Asia-Pacifico ha coperto il 64% delle vendite a livello globale.

Top 10 produttori di inverter a livello globale

2017	2018
1 - Huawei	1 - Huawei
2 - Sungrow	2 - Sungrow
3 - SMA	3 - SMA
4 - ABB	4 - Power Electronics
5 - Sineng	5 - ABB
6 - Tbea SunOasis	6 - Sineng
7 - Power Electronics	7 - Goodwe
8 - Tmeic	8 - SolarEdge
9 - Schneider Electric	9 - Ingeteam
10 - SolarEdge	10 - Tbea SunOasis

Fonte: elaborazione SolareB2B su dati Wood Mackenzie Power & Renewables

NEL 2018 IN ITALIA 1.691 INTERVENTI SU IMPIANTI FV INCENTIVATI DA 800 KWP IN SU

IL 98,7% HA RIGUARDATO MODIFICHE IMPIANTISTICHE. DI QUESTE, IL 90% HA INTERESSATO I COMPONENTI



Nel 2018 in Italia sono stati comunicati al GSE 1.691 interventi su impianti fotovoltaici incentivati di potenza uguale o superiore agli 800 kWp. Il dato è contenuto all'interno della quinta edizione del Renewable Energy Report, presentato giovedì 9 maggio, dall'Energy & strategy Group del Politecnico di Milano. Degli interventi comunicati, il 98,7% ha riguardato modifiche impiantistiche. Di queste, il 90% ha interessato i componenti. L'1% degli interventi comunicati ha riguardato il potenziamento degli impianti, valore calcolato in 7 MW, mentre solo lo 0,3% ha interessato l'integrazione di sistemi di accumulo. Le due regioni che hanno registrato il numero medio più alto di interventi per impianto sono Calabria e Veneto.



TECNO-LARIO DISTRIBUISCE I MODULI FOTOVOLTAICI SHARP

L'AZIENDA AVVIERÀ LA COMMERCIALIZZAZIONE IN ITALIA DEI PANNELLI MONOCRISTALLINI NU-AK

Tecno-Lario ha siglato un accordo per la distribuzione in Italia dei moduli Sharp. In una prima fase iniziale l'azienda distribuirà i moduli monocristallini NU-AK. «Il mercato ha dato prova di apprezzare particolarmente il marchio e il prodotto Sharp», spiega Paolo Albo, funzionario tecnico commerciale di Tecno-Lario. «La taglia da 300 Wp resta ancora particolarmente gradita per confezionare al meglio i piccoli impianti residenziali, ma la forza produttiva di Sharp consente di aggredire anche gli impianti commerciali e industriali».



GRUPPO SACCHI ACQUISISCE DEMO ELETTRICITÀ SOLUZIONI

DEMO HA UN FATTURATO DI 118 MILIONI DI EURO, E CONTA 300 DIPENDENTI E 36 PUNTI VENDITA DISLOCATI IN ITALIA



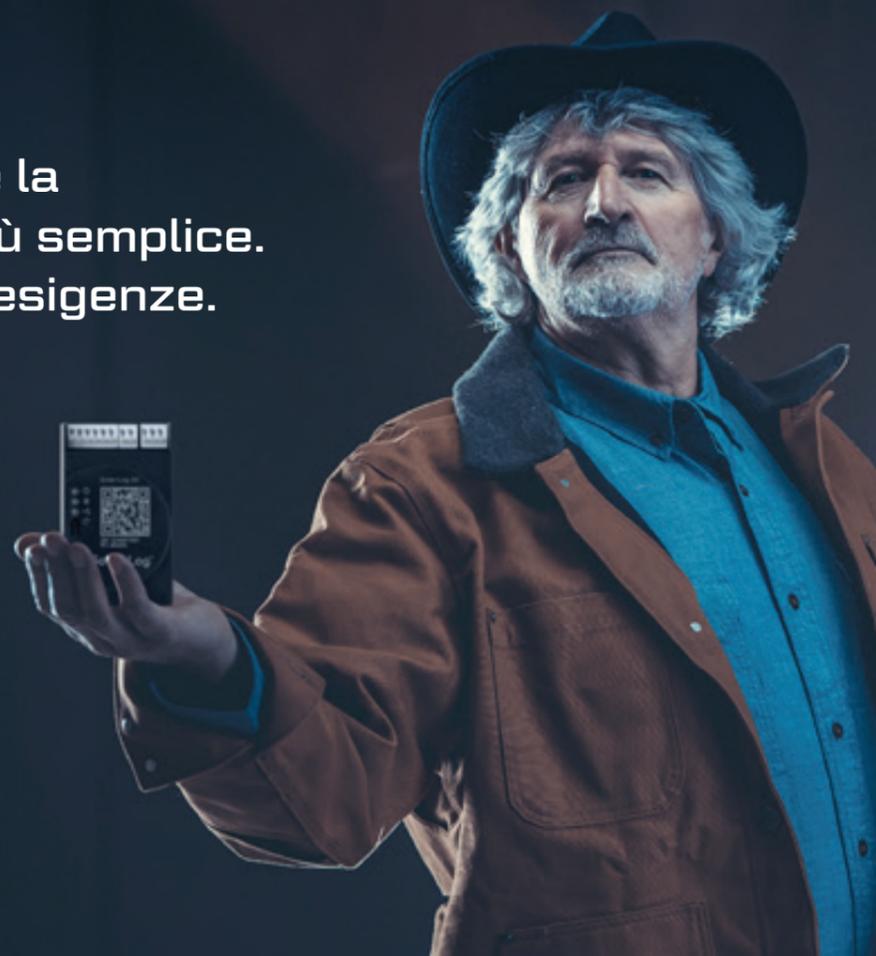
Sacchi, azienda del gruppo Sonepar, ha raggiunto un accordo per l'acquisizione della ditta Demo Elettro Soluzioni di Casale Monferrato, società che opera nel settore della distribuzione di materiale elettrico.

Demo ha un fatturato annuo di 118 milioni di euro, 300 dipendenti, 36 punti vendita e un centro logistico di 24.000 metri quadrati. «Con questa acquisizione potremo entrare a far parte di una realtà dinamica ed in continua crescita, assicurando ai nostri collaboratori un futuro ricco di opportunità in un mercato sempre più competitivo» ha dichiarato Guido Minola, amministratore delegato di Demo.

Marco Brunetti, presidente e amministratore delegato del Gruppo Sacchi, ha aggiunto: «Questa operazione è in linea con il piano strategico del Gruppo, che prevede un nuovo impulso per la creazione di valore di tutti gli stakeholder aziendali, come i collaboratori, i clienti e i fornitori».

Philippe Delpech, Ceo di Sonepar, ha così concluso: «Questa acquisizione darà origine a un nuovo leader di mercato nella distribuzione di materiale elettrico nell'Italia nord occidentale. L'Italia è un Paese strategico per Sonepar, che continuerà a realizzare grandi risultati grazie a un mercato reattivo e a un'organizzazione locale eccellente».

LOGan offre la soluzione più semplice. Per tutte le esigenze.



Funzionale, efficiente e economico: Gateway Solar-Log 50.

LOGan è ricco di energia. E ha a disposizione le soluzioni migliori per i tuoi impianti FV.

La nostra soluzione - il tuo vantaggio

- Gateway per un'installazione rapida
- Comunicazione affidabile
- Monitoraggio qualificato
- Riduzione della potenza a x %
- Estendibile mediante licenze software
- Monitoraggio storage





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



<http://www.hqsol.it>

HQSOL srl
Piazza Kennedy 59
19124 - La Spezia
Italy

Hotline: +39 041 85 20 076

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



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - GIUGNO 2019

COENERGIA DISTRIBUISCE LE SOLUZIONI SMA

LA COLLABORAZIONE CONSENTIRÀ AL PRODUTTORE DI INVERTER E SISTEMI DI ACCUMULO DI AMPLIARE LA PROPRIA COPERTURA TERRITORIALE

Coenergia ha siglato un accordo per la distribuzione in Italia delle soluzioni di SMA. La collaborazione consentirà a SMA di ampliare la copertura territoriale nazionale e internazionale e rafforzare la sua strategia "go to market". L'azienda ha infatti dichiarato di aver scelto Coenergia per la sua presenza capillare su tutto il territorio, nonché per l'alto profilo della consulenza commerciale e tecnica, l'esperienza pluriennale in materia di fotovoltaico e una conoscenza approfondita di ogni singola referenza.

«Siamo molto soddisfatti della nostra partnership con Coenergia e siamo certi che riusciremo a cogliere tutti i benefici e le opportunità di questa collaborazione», spiega Valerio Natalizia, regional manager South Europe e amministratore delegato di SMA Italia. «Siamo impegnati nel fornire soluzioni in grado di rendere le aziende sempre più competitive e portare un risparmio diretto in bolletta elettrica per il mercato residenziale: con noi Coenergia entra nel settore dell'offerta di servizi energetici ad alto valore aggiunto».

Giulio Arletti, amministratore delegato di Coenergia, ha aggiunto: «Questa partnership è stata accolta con grande entusiasmo, andando a completare quella che è la nostra proposta commerciale. Coenergia ripone nel cliente un'attenzione particolare ed è sempre alla ricerca di soluzioni per poter fornire il miglior servizio e le soluzioni più adeguate. In SMA abbiamo quindi trovato un partner storicamente presente sul mercato delle rinnovabili con il quale condividere un percorso comune di innovazione e crescita».



SORGENIA ED ECOENERGY INSIEME PER LA VENDITA DI IMPIANTI FV DI TAGLIA RESIDENZIALE

LE DUE AZIENDE INTENDONO FORNIRE UNA SPINTA ALLE VENDITE DI IMPIANTI DOMESTICI FACENDO LEVA SU UNA STRUTTURA ORGANIZZATA CON UN CALL CENTER, UN BACK OFFICE E UNA RETE DI AGENTI SUL TERRITORIO



DA DESTRA: MARCELLO SOLAZZO, MAURO PALERMO, STEVE GAMBERO E FEDERICO MARTURANO DI ECOENERGY INSIEME A SIMONE LO NOSTRO, MARIO MAURI, GIANNI LUSSOSO, LORENZO SCRIMENTI E CAMILLA MUSSO DI SORGENIA

Sorigenia ha firmato un accordo di partnership con Ecoenergy, azienda impegnata nella commercializzazione di impianti fotovoltaici, per la vendita in Italia di installazioni di taglia residenziale. A partire da maggio Ecoenergy si occuperà della parte commerciale inerente la gestione di lead e appuntamenti forniti direttamente da Sorigenia e quindi della vendita di soluzioni fotovoltaiche per il mercato residenziale attraverso una struttura organizzata con un call center, un back office e una rete di agenti sul territorio nazionale. Universal Sun, società controllata da Sorigenia, si occuperà di tutto il post vendita realizzando e installando gli impianti fotovoltaici.

Steve Gambero, amministratore delegato di Ecoenergy, ha dichiarato: «Abbiamo sposato sin da subito l'approccio dinamico di Sorigenia, prima digital energy company italiana, e abbiamo accolto con entusiasmo il progetto di collaborazione».



HANWHA Q CELLS: SUPERATI I 15 GW DI PRODUZIONE DI CELLE Q.ANTUM

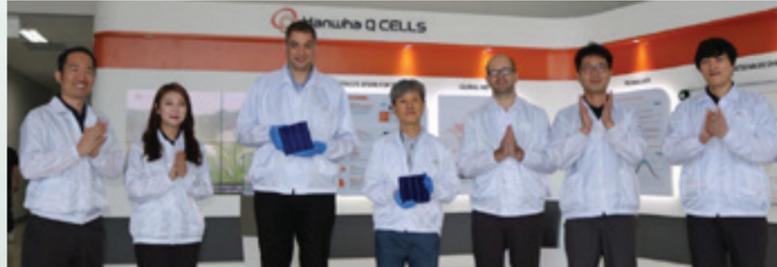
A MAGGIO IL GRUPPO HA REALIZZATO LA TRE-MILIARDESIMA CELLA E HA ANNUNCIATO LA PRODUZIONE DI MASSA DEL MODULO BIFACCIALE Q.PEAK DUO L-G5.3/BF

Con la realizzazione della tre-miliardesima cella, a maggio Hanwha Q Cells ha superato i 15 GW di produzione di moduli Q.Antum. L'azienda aveva raggiunto il primo miliardo di celle Q.Antum prodotte nel luglio 2017 (per maggiori info clicca qui).

Inoltre Hanwha Q Cells ha annunciato che nel terzo trimestre di quest'anno avvierà la produzione di massa del nuovo modulo bifacciale Q.Peak Duo L-G5.3 / BF che combina gli standard di alta qualità di Hanwha con un'efficienza vicina al 20%, una garanzia di 30 anni e un calo massimo delle prestazioni dello 0,5% annuo. Le prime spedizioni di questo modulo sono destinate a un progetto a terra e pianificate per ottobre. A livello globale, i pannelli saranno commercializzati dall'inizio del 2020.

Il nuovo modulo bifacciale Q.Peak Duo L-G5.3 / BF, con potenza frontale di 400 Wp, sfrutta la tecnologia vetro - vetro. Questa composizione abbassa la probabilità di rottura delle celle che può verificarsi quando le stesse sono sottoposte a carichi meccanici. Ogni lastra di vetro ha uno spessore di 2 mm, garantendo leggerezza al modulo e facilitando l'installazione, la spedizione e lo stivaggio.

Inoltre il modulo Q.Peak Duo L-G5.3 / BF è caratterizzato dalla tecnologia brevettata di passivazione dell'azienda e, come tutte le celle Q.Antum, è dotato di Q Cells Yield Security che comprende le prestazioni Anti LID, Anti LeTID e Anti PID, nonché Hot Spot Protect e la marcatura laser Tra.Q per qualità tracciabile. Altre caratteristiche includono un design a sei sbarre e una tecnologia di interconnessione a filo rotondo dalla ben nota serie Q.Peak Duo - G5.



SOLAREGE: NEL PRIMO TRIMESTRE DEL 2019 RICAVI A +30%



Nel primo trimestre del 2019 SolarEdge ha venduto 1,1 GW di inverter, con una crescita del 72% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, totalizzando ricavi per 272 milioni di dollari, il 30% in più del 2018. In particolare, il fatturato relativo al solare è stato pari a 253 milioni di dollari, in aumento del 21% rispetto al 1Q dell'anno scorso. La quota restante dei ricavi è da riferire alle nuove attività della società israeliana, attiva anche nella mobilità elettrica, nei prodotti UPS e nelle batterie agli ioni di litio.

Con un risultato di 19 milioni di dollari, l'utile risulta invece in calo del 47% rispetto ai 35,7 milioni del primo trimestre 2018. Scende anche il margine lordo, che si ferma al 31,7%, contro il 38% del 2018.

«Abbiamo iniziato il 2019 con ricavi record guidati da una crescita sostanziale, in particolare in Europa», ha dichiarato Guy Sella, fondatore, presidente e Ceo di SolarEdge. «L'acquisizione di S.M.R.E. ci ha consentito di entrare nel mercato della e-mobility e abbiamo continuato l'integrazione di Kokam e la costruzione del nostro business UPS. Siamo molto felici di poter continuare a crescere nel solare sfruttando al contempo i profitti per ulteriori investimenti in nuove aree di sviluppo tecnologico, che comprendono prodotti UPS, batterie agli ioni di litio ed elettronica integrata per i veicoli elettrici».

SolarEdge ha fornito anche le prime stime relative al secondo trimestre del 2019. L'azienda prevede che i ricavi aumenteranno ancora, attestandosi complessivamente tra i 310 e i 320 milioni di dollari, dei quali il 93% circa relativi alla divisione solare. Si prevede infine l'aumento del margine lordo con valori compresi tra il 32% e il 34%.

SUN BALLAST®

Sistema brevettato - Patented system

IMPIANTO FV LEGGERO, SICURO E ORDINATO? SUN BALLAST CONNECT!

Le inclinazioni disponibili sono:
5°, 10°, 15°, 20° e 30°,
ora anche con la 10° verticale.



5 BUONI MOTIVI PER SGEGLIERLO

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



Consulenze gratuite su dimensionamento impianto



UNI EN ISO 9001:2008 Nro 50 100 13413

Richiedi ora un preventivo gratuito!

info@sunballast.com www.sunballast.com +39 0522-960926



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

*L'alba di una
nuova potenza*

Next

**330
WATT
60 Celle**

DA STUDIOVENTURELLI E ALASKA ENERGIES IL GRUPPO DI ACQUISTO PER SISTEMI STORAGE

OLTRE 30 POTENZIALI PROPRIETARI DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI HANNO FATTO Pervenire a Studioventurelli i dati necessari per una prima proposta tecnico-economica a prezzo di mercato

Ha preso il via a Modena il primo gruppo di acquisto italiano di sistemi di storage per impianti residenziali. Il gruppo è promosso da Studioventurelli in collaborazione con il distributore Alaska Energies.

Raggiunto un minimo di 20 adesioni verrà dato ufficialmente il via al progetto, che consentirà agli utilizzatori finali aderenti al gruppo di ottenere prezzi più competitivi grazie alle economie di scala. Al momento oltre 30 potenziali utenti (proprietari di impianti fotovoltaici) hanno fatto pervenire a Studioventurelli i dati necessari per l'elaborazione degli studi di fattibilità che porteranno ad una prima proposta tecnico-economica a prezzo di mercato.

Massimo Venturelli, amministratore unico della società Studioventurelli oltre che fondatore e attuale vice presidente di Ater, ha spiegato: «In Italia ci sono più di 500.000 impianti fotovoltaici ancora non dotati di sistemi di storage sui quali l'installazione di un sistema in retrofit potrebbe garantire ottimi vantaggi sia per i titolari di impianto che per il gestore di rete».

Alaska Energies è coinvolta nel progetto come distributore specializzato di componenti per impianti fotovoltaici e sistemi di storage e si occuperà della fornitura dei sistemi ZCS Azzurro, di cui è distributore ufficiale. «Il coinvolgimento diretto di un distributore serve a dare trasparenza e garanzie all'operazione», prosegue Massimo Venturelli. «L'obiettivo di questo gruppo di acquisto è di arrivare ad installare sistemi di accumulo a prezzi più competitivi rispetto al mercato».

I primi incontri con i potenziali aderenti al gruppo hanno favorevolmente colpito anche Eva Regazzi di Alaska Energies, che ha dichiarato: «Abbiamo avuto la possibilità di sciogliere molti dubbi legati ai sistemi di storage e illustrare i vari aspetti della transizione energetica alla quale stiamo andando incontro, sia a livello tecnico/normativo che tariffario e alle opportunità che questi possono rappresentare per i titolari di impianti fotovoltaici. È compito soprattutto degli operatori del settore diffondere la cultura e la conoscenza dei sistemi di accumulo, affinché anche la gente comune impari a considerarli al pari di un elettrodomestico funzionale alla vita di tutti i giorni».



UNIVERSAL SUN APRE UNA NUOVA SEDE A VILLAFRANCA (VR)

L'OBIETTIVO È QUELLO DI DAR VITA A PARTNERSHIP STABILI CON INSTALLATORI, ELETTRICISTI E TERMOIDRAULICI ATTIVI LOCALMENTE, E AUMENTARE IL GIRO D'AFFARI NEI PROSSIMI TRE ANNI PUNTANDO SU PMI E RESIDENZIALE



Universal Sun ha inaugurato una nuova sede a Villafranca, in provincia di Verona. Il gruppo ha stabilito un nuovo piano di sviluppo che coinvolgerà le imprese del territorio, ampliando le opportunità di lavoro a livello locale. In particolare, è previsto un incremento consistente del volume d'affari nei prossimi tre anni con un focus su PMI e residenziale. L'obiettivo è quello di dar vita a partnership stabili con installatori, elettricisti e termoidraulici attivi localmente. «Universal Sun è entrata a far parte del Gruppo Sorgenia lo scorso dicembre», ha commentato

Mario Mauri, sales director di Sorgenia. «Si è trattato di un'importante operazione che rientra nel nostro piano industriale di crescita: rinnovabili ed efficienza energetica rappresentano, infatti, due assi strategici di sviluppo. Oggi siamo in grado di offrire anche al mondo delle imprese ciò che da due anni già garantiamo alle famiglie: energia 100% rinnovabile, risparmio energetico, soluzioni digitali ed efficienza». «I nostri piani strategici hanno l'obiettivo di generare nel prossimo triennio un indotto per circa 4 milioni di euro l'anno, con il coinvolgimento di un tessuto economico locale costituito da piccole imprese e da artigiani, per i quali aderire al nostro progetto significherà un incremento del business», aggiunge Angelica Agosta, amministratore delegato di Universal Sun. «Il Veneto è una regione di grande rilevanza per noi nella quale vogliamo continuare a crescere. Per raggiungere questo obiettivo è indispensabile creare un rapporto diretto con clienti e fornitori del territorio. Da qui la decisione di aprire la prima sede locale di Universal Sun in Veneto e in particolare a Villafranca, considerata un'area centrale rispetto alle collaborazioni attualmente esistenti».

ABB LANCIA L'INVERTER CENTRALIZZATO PVS980-58 PER IMPIANTI UTILITY SCALE

ABB lancia l'inverter centralizzato PVS980-58 per impianti utility scale. La nuova soluzione include tutti i componenti elettrici necessari per collegare in modo rapido e semplice l'impianto fotovoltaico a qualsiasi rete di media tensione, fino a 10 MVA. L'inverter centralizzato è dotato di una soluzione di raffreddamento ibrida che si basa su uno scambio termico a due fasi (brevettato) e una tecnologia ad aria forzata che, insieme, forniscono un alto livello di efficienza e una riduzione dei consumi di energia ausiliaria. L'inverter PVS980-58 garantisce alla rete prestazioni ottimali e un elevato livello di produttività. Anche la durata e l'affidabilità del prodotto sono state sensibilmente migliorate, grazie alla riduzione delle sollecitazioni a cui sono soggetti i componenti, ottenuta per mezzo del controllo automatico della velocità delle ventole e della verifica dell'effettivo raffreddamento. «Siamo orgogliosi di lanciare sul mercato uno dei più potenti e avanzati inverter centralizzati», spiega Giampiero Frisio, responsabile della Business line Smart Power di ABB. «Il suo approccio unico alla progettazione e alla tecnologia rendono il PVS980-58 capace di fornire agli impianti fotovoltaici del futuro alte prestazioni, maggiore produttività, maggior durata del suo ciclo di vita e manutenzione ridotta». Realizzato con componenti testati, un design compatto e modulare e supportato dal service ABB durante l'intero ciclo di vita, l'inverter PVS980-58 permette di contenere i costi di sistema e di energia negli impianti utility.



SONNEN: AL VIA L'INIZIATIVA "BATTERIE SENZA COBALTO"



Sonnen dà il via all'iniziativa "Batterie senza cobalto", rivolta a tutti i produttori, con l'obiettivo di accelerare l'utilizzo di batterie agli ioni di litio. L'azienda intende sensibilizzare verso l'uso di materiali sostenibili e di lunga durata. Come primo passo, Sonnen introduce un logo che segnala in modo chiaro agli utenti finali e agli installatori il fatto di aver utilizzato una tecnologia che non prevede l'uso di cobalto.

Il nuovo simbolo è in realtà un sigillo neutro, che non identifica il produttore e che può essere adottato gratuitamente da tutte le imprese interessate, che utilizzano, o vorrebbero utilizzare, batterie agli ioni di litio senza cobalto. «In qualità di produttore leader a livello mondiale, vogliamo dare un chiaro segnale del nostro impegno a favore di una maggiore sostenibilità», spiega dichiara Christoph Ostermann, Ceo di Sonnen. «In questo contesto vorremmo incoraggiare anche altri produttori a cambiare tecnologia. Certo, in molti settori il cobalto non è facilmente sostituibile, ma laddove abbiamo maggiori possibilità, dovremmo farlo. E questo è proprio il caso delle batterie utilizzate per i sistemi domestici, nelle quali l'utilizzo del cobalto non è necessario». Sin dalla sua fondazione nel 2010, Sonnen utilizza esclusivamente batterie al litio-ferro-fosfato. Come risulta da alcuni studi indipendenti, oltre al vantaggio di non contenere cobalto, queste batterie offrono anche una maggiore stabilità durante l'intero ciclo di vita, e sicurezza.

dry-tech® per la green energy



Supporti orientabili igubal®

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



Cuscinetti iglidur® G

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



Personalizzato: gusci autolubrificanti in iglidur® J

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



Tecnologia drylin® per madreviti

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



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

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

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

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

presenta

FOTOVOLTAICO[®] DOC

**Piattaforma Software che
ORGANIZZA, ANALIZZA
E GESTISCE
la documentazione
dell'impianto fotovoltaico**



I VANTAGGI



**FOCUS
SULL'INCENTIVO**



ELIMINA LO STRESS



**SEMPLIFICA
LA GESTIONE,
AUMENTANDO
LA SICUREZZA**



**MITIGA L'IMPATTO
DEL CONTROLLO GSE**



LONGI, NUOVO RECORD: I MODULI BIFACCIALI DA 72 CELLE HALF-CUT SUPERANO I 450 WP

Longi Solar ha raggiunto un nuovo traguardo in termini di potenza per quanto riguarda i suoi moduli bifacciali da 72 celle half-cut. L'azienda cinese ha infatti annunciato che il lato frontale del modulo ha superato i 450 watt picco di potenza. Questo risultato è stato testato e certificato dall'agenzia TÜV-SÜD.

«Il modulo monocristallino combina la tecnologia Perc e la struttura bifacciale half-cut-cell per ridurre efficacemente le perdite, aumentando la produzione media di 5-10 watt», ha dichiarato Lv Jun, vice presidente di Longi Solar. «La tecnologia half-cell garantisce vantaggi nella generazione di energia fotovoltaica in condizioni di ombreggiamenti ed eccellente resistenza al calore. Questo nuovo record è un altro passo nel nostro percorso e innovazione».



BISOL GROUP LANCIA IL CONCORSO FOTOGRAFICO CHE PREMIA LE MIGLIORI INSTALLAZIONI FV



È partito il 1° maggio e durerà fino al 31 luglio 2019 il contest fotografico di Bisol Group dedicato alle installazioni fotovoltaiche. L'azienda premierà le foto e i video più belli che immortalano gli impianti fotovoltaici realizzati con moduli o sistemi di montaggio a marchio Bisol Group. Ogni mese verranno eletti tre vincitori per ogni categoria, foto o video, in base ai punteggi ottenuti. I punti vengono calcolati a partire dal numero di like (1 punto per ogni like), commenti (2 punti) e condivisioni (3 punti).

TERNIENERGIA: RAGGIUNTO L'ACCORDO PER LA CESSIONE DI 22 IMPIANTI FV



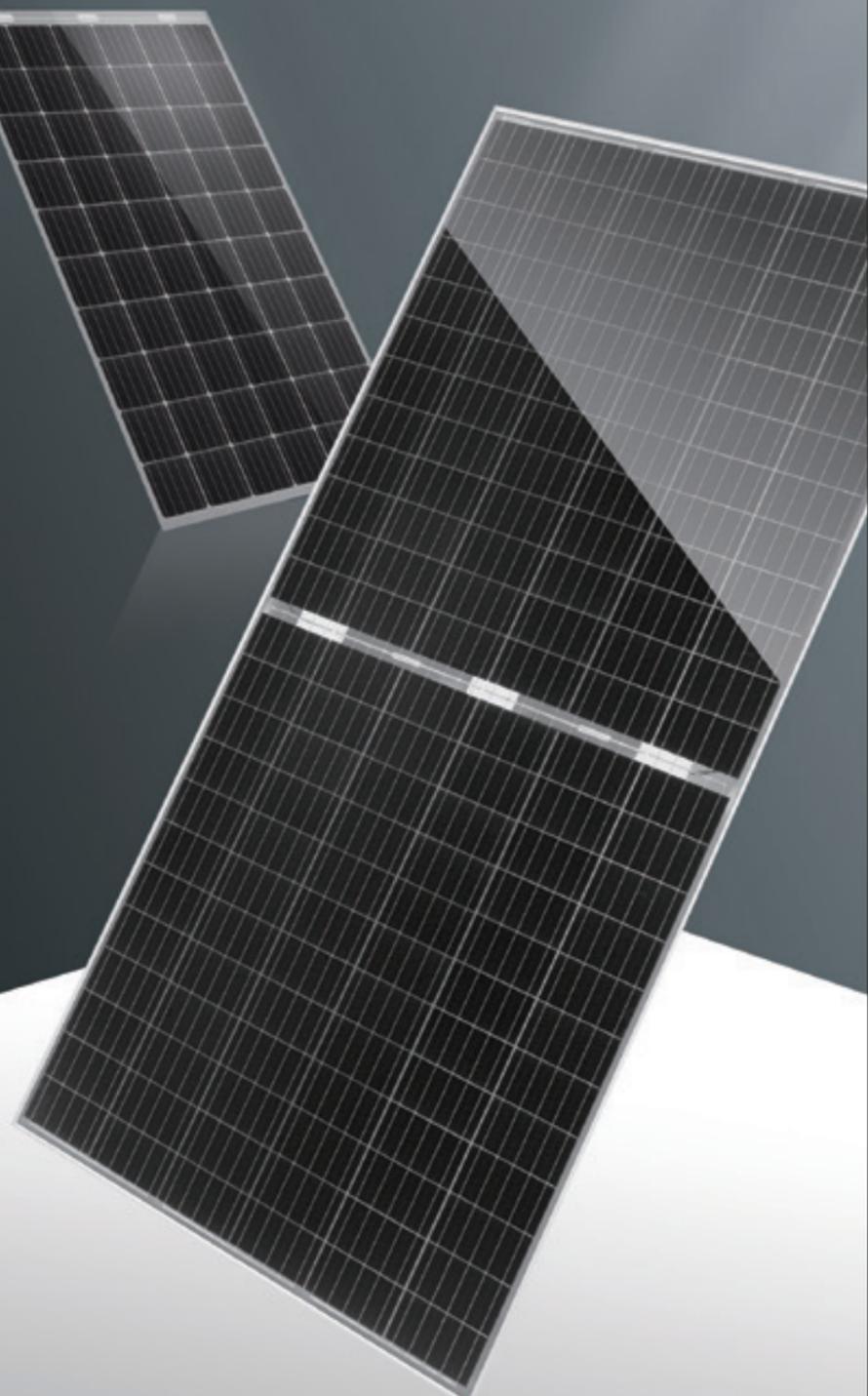
TerniEnergia cederà la totalità di 22 impianti fotovoltaici in Italia per una potenza installata complessiva pari a 19,3 MW. La smart company, quotata sul mercato telematico azionario di Borsa Italiana e parte del Gruppo Italeaf, ha infatti raggiunto un accordo con Italia T1 Roncolo, piattaforma di aggregazione di impianti fotovoltaici in Italia, in partnership con lo sponsor LCF Alliance. A seguito della cessione, che avverrà a fronte del versamento di 23,875 milioni di euro, TerniEnergia continuerà a gestire le attività di O&M sugli impianti oggetto dell'operazione per tre anni. Il closing prevede la cessione degli asset entro il 30 novembre 2019. L'operazione prevede anche l'assunzione da parte degli acquirenti di debiti finanziari legati agli impianti per circa 43,3 milioni di euro di cui 6,8 milioni relativi agli impianti detenuti in Joint Venture al 50% con altri partner. Con la stessa intesa si prevede, inoltre, la cessione di tre società agricole titolari di ulteriori tre impianti fotovoltaici

su serra per complessivi 4,6 MW, ad un prezzo di 3,3 milioni di euro e con assunzione di debito finanziario di 9,4 milioni. Questa ulteriore intesa è tuttavia subordinata all'accordo sulla gestione dei contenziosi in corso. Per TerniEnergia l'operazione rappresenta un nuovo tassello per l'attuazione del Piano di risanamento e rilancio volto a completare la trasformazione della società in una smart company e il superamento dell'attuale situazione di tensione finanziaria del Gruppo, sulla base della proposta approvata dal consiglio di amministrazione.

Nuovo Modulo Bifacciale Swan HC con Backsheet Trasparente

415W

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



SPAZIO INTERATTIVO E AREA DOWNLOAD

In alcune pagine di Solare B2B troverete un QR code che vi darà la possibilità di scaricare direttamente sul vostro cellulare, smart phone o tablet, i documenti di cui si parla nell'articolo.

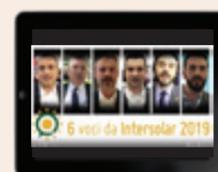
Per poter usufruire di questo servizio è necessario scaricare un'applicazione che consente di "leggere" il codice: se ne trovano disponibili diverse, basta digitare le parole "QR code" o "scanner" nello store delle applicazioni. Una volta abilitato il vostro dispositivo, sarà sufficiente inquadrare il codice segnalato nell'articolo per poter visualizzare sul cellulare il contenuto.

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

• Tutti questi file sono disponibili sul sito www.solareb2b.it nella sezione "Documenti"

Guarda il video

Inquadra il QR Code per guardare il video "IL BILANCIO DELLA FIERA DA 6 DISTRIBUTORI"



Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il dossier di Legambiente "Comuni Rinnovabili 2019"



LA REALTÀ AUMENTATA SU SOLAREB2B

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



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



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



SUNGROW PRESENTA L'INVERTER DI STRINGA DA 250 KW



UN MOMENTO DELLA PRESENTAZIONE DEL NUOVO INVERTER DI STRINGA SG250HX 1500 VDC DA 250 KW

Sungrow ha presentato l'inverter di stringa SG250HX 1500 Vdc da 250 kW, che sarà disponibile in Italia entro la fine del 2019.

Questo inverter viene fornito per alta tensione da 1500 Vdc e 800 Vac, consentendo di risparmiare sui cablaggi DC e AC. Presenta un'efficienza massima del 99% ed è compatibile con i moduli bifacciali offrendo una resa maggiore. Il sistema è caratterizzato da 12 Mppt e da una modularità flessibile che consente di ottenere blocchi fino a 6,3 MW. Questo lo rende una soluzione ideale per applicazioni su scala industriale anche in aree non pianeggianti. In particolare, grazie a un grado di protezione IP66 e alla protezione anticorrosione di livello C5, questo inverter compatto può essere installato anche in condizioni difficili come in zone desertiche e costiere. Grazie alla tecnologia di raffreddamento intelligente ad aria forzata, può inoltre operare senza riduzione di efficienza a temperature elevate. Nel prodotto è stata anche integrata la funzione di diagnostica dei guasti e scansione delle curve IV, facilitando così la gestione e la manutenzione. La funzione anti-PID incorporata consente di ridurre la degradazione del modulo. Inoltre, il miglioramento del powerline (PLC) riduce i costi di installazione senza eccessivi cablaggi di comunicazione. L'inverter è predisposto per essere collegato a sistemi di storage con interfaccia integrata.

Stefan Froboese, technical director di Sungrow EMEA, ha spiegato: «Sungrow è entusiasta di portare in Europa un'altra tecnologia inverter di stringa all'avanguardia, massimizzando il ROI per i nostri clienti a livelli mai visti prima».

ARRESTATI A VERCELLI LA "BANDA DEL FOTOVOLTAICO"

La Squadra Mobile della Questura di Vercelli ha arrestato tre componenti della cosiddetta "banda del fotovoltaico" che aveva nei mesi scorsi preso di mira diverse imprese agricole in Piemonte e Veneto dove erano presenti impianti fotovoltaici.

L'obiettivo della banda era quello di impossessarsi di grandi quantità di rame, per un valore di centinaia di migliaia di euro. I criminali intervenivano solitamente di notte causando notevoli danni agli impianti e alle strutture delle aziende. La refurtiva veniva poi immediatamente venduta ai titolari di un'attività di smaltimento di materiale ferroso nella periferia di Torino.

Oltre alle tre persone per cui è scattato il provvedimento di cattura (tutte di nazionalità rumena), altre cinque persone sono state indagate in stato di libertà.

AL VIA DAL 7 GIUGNO IL CICLO DI SEMINARI "RINNOVABILMENTE"

A partire da giugno Senec, SolarEdge e Aleo organizzano, in collaborazione con Clienti Per Te e Deutsche Bank Easy, il ciclo di seminari "Rinnovabilmente" per gli installatori fotovoltaici. Il tour partirà da Padova il 7 giugno, per poi proseguire a Roma (13 giugno), Bari (20 giugno) e Torino (4 luglio). I corsi intendono rinnovare la formula dei seminari abitualmente dedicati agli installatori, sia per il tipo di contenuti proposti sia per il tipo di tecniche formative utilizzate. Rinnovabilmente infatti si propone di fornire ai partecipanti nuovi modi di gestire il processo e la proposta di vendita e lo farà utilizzando nuovi strumenti, come il gioco di ruolo ed i lavori di gruppo.

«Il mercato del fotovoltaico è in continua evoluzione e per questo è importante non solo sapere cosa si vende, ma soprattutto come, a partire dalla creazione dei contatti utili fino alla chiusura del contratto», dichiara Giovanni Buogo, country manager per l'Italia di Aleo e portavoce del gruppo di aziende ideatrici del progetto. «Con questi seminari, basati su tecniche di formazione interattive e coinvolgenti, desideriamo dare qualche spunto utile per accrescere le abilità di vendita dell'installatore».

L'EVOLUZIONE DEL MERCATO
RINNOVABILMENTE
RICHIESTE NUOVI APPROCCI ALLA VENDITA

Padova - 7 giugno
Roma - 13 giugno
Bari - 20 giugno
Torino - 4 luglio

aleo
Deutsche Bank Easy
solar edge

clienti per te
SENEC

SAJ

INVERTER FOTOVOLTAICO RESIDENZIALE SERIE SAJ PLUS ORA DISPONIBILI IN ITALIA!

MONOFASE: 1K/1.5K/2K/2.5K/3K/3K-M/4K-M/5K-M/6K-M
TRIFASE: 4K/5K/6K/8K/10K



- Più 10% in più di potenza
- Più Portale di monitoraggio in Italiano
- Più Servizio di localizzazione
- Più Dispositivo Wi-Fi



Guangzhou Sanjing Electric Co., Ltd.
SAJ Electric Europe BVBA

www.saj-electric.com sales@saj-electric.com

aleo



X59 320W
RESISTENZA 8000Pa
EFFICIENZA 19,5%
CELLE CELCO® PERC
GARANZIA PRODOTTO
25 ANNI



SOLARE B2B

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2019

AZIENDA

CONTENUTI E LINK

Varta	Corso di certificazione Varta
Varta	Corso di certificazione Varta
Viessmann	Corso per installatori fotovoltaici
Senec, Aleo e SolarEdge	Rinnovabilmente
Fronius	Webinar: Garanzie Fronius per il 2019
Fronius	Webinar: Tutte le funzionalità di Fronius Solar.web
Energia Italia	Energy Webinar
Viessmann	Corso per installatori fotovoltaici
SMA	Solar Academy Residential
Varta	Corso di certificazione Varta
Varta	Corso di certificazione Varta
Varta	Corso di certificazione Varta
Viessmann	Corso per installatori fotovoltaici
Viessmann	Corso per installatori fotovoltaici
Senec, Aleo e SolarEdge	Rinnovabilmente
Energia Italia	Energy Webinar
Fronius	Webinar: Garanzie Fronius per il 2019
Italia Solare	Comunità Energetiche e Isole Minori: tutte le opportunità
Fronius	Webinar: Come configurare la scheda Fronius Datamanager 2.0
Energia Italia	Energy AcademyTour
Varta	Corso di certificazione Varta
Viessmann	Corso per installatori fotovoltaici
Enerklima	Storage Selection Tour
Viessmann	Corso per installatori fotovoltaici
Senec, Aleo e SolarEdge	Rinnovabilmente
Viessmann	Corso per installatori fotovoltaici
Suncity	Efficiency Tour
Suncity	Efficiency Tour
Fronius	Webinar: Tutte le funzionalità di Fronius Solar.web
Viessmann	Corso per installatori fotovoltaici
Italia Solare	Focus su "Moduli FV"
Energia Italia	Energy Webinar
Fronius	Webinar: Garanzie Fronius per il 2019
Energia Italia	Energy AcademyTour
Senec, Aleo e SolarEdge	Rinnovabilmente
Italia solare	Focus su inverter
Energia Italia	Energy Webinar
Energia Italia	Energy AcademyTour
Italia Solare	Focus su "Sistemi di accumulo"
Suncity	Efficiency Tour
Suncity	Efficiency Tour
Energia Italia	Energy Webinar
Energia Italia	Energy AcademyTour
Energia Italia	Energy Webinar
Energia Italia	Energy Webinar
Energia Italia	Energy AcademyTour
Energia Italia	Energy Webinar
Italia Solare	Investire nel FV in Italia: mercato e tecnologie
Energia Italia	Energy AcademyTour
Suncity	Efficiency Tour
Suncity	Efficiency Tour
Energia Italia	Energy Webinar
Energia Italia	Energy AcademyTour
Italia Solare	Le buone pratiche per la corretta gestione degli impianti FV
Energia Italia	Energy Webinar
Italia Solare	Comunità Energetiche Digitali: il ruolo dei sistemi FV e degli Accumuli
Energia Italia	Energy AcademyTour
Suncity	Efficiency Tour
Suncity	Efficiency Tour
Italia Solare	FV e Comunità Energetiche per la competitività delle PMI italiane
Energia Italia	Energy Webinar
Energia Italia	Energy AcademyTour
Suncity	Efficiency Tour
Suncity	Efficiency Tour
Italia Solare	Focus su "Gestione del fine vita dei moduli FV"
Italia Solare	Innovazione digitale per le comunità energetiche
Energia Italia	Energy Webinar
Italia Solare	Focus su "Aggregatori e SDC"
Energia Italia	Energy AcademyTour
Italia Solare	L'integrazione del FV nella rete elettrica: opportunità e criticità
Energia Italia	Energy Webinar
Suncity	Efficiency Tour
Suncity	Efficiency Tour
Energia Italia	Energy Webinar
Energia Italia	Energy Webinar



VALERIO NATALIZIA, REGIONAL MANAGER
AREA SUD EUROPA DI SMA

NEL 2019 L'AZIENDA HA AVVIATO UN PROGRAMMA DI FIDELIZZAZIONE RIVOLTO AGLI INSTALLATORI PER CREARE UN GRUPPO DI PARTNER SU TUTTO IL TERRITORIO. L'OBIETTIVO? «VOGLIAMO FAR PERCEPIRE LA QUALITÀ DELLA NOSTRA OFFERTA», SPIEGA VALERIO NATALIZIA, REGIONAL MANAGER AREA SUD EUROPA, «E SPINGERE SEMPRE DI PIÙ LA PROPOSTA DI SOLUZIONI CHE COMPREDONO PRODOTTI E SERVIZI PER LA GESTIONE ENERGETICA IN AMBITO RESIDENZIALE E COMMERCIALE»

DI MICHELE LOPRIORE



SMA: PIÙ CHE SEMPLICI PRODUTTORI

In un mercato come quello degli inverter, sempre più dinamico, competitivo e caratterizzato da una forte pressione da parte dei player asiatici, restare protagonisti valorizzando allo stesso tempo la qualità della propria gamma non è un compito semplice. Per riuscirci, SMA ha deciso di stravolgere la propria strategia, sia in termini di offerta, sia per quanto riguarda il rapporto con i propri installatori. Nel primo caso, l'azienda ha deciso di proporsi al mercato non più come semplice produttore di inverter, ma come fornitore di soluzioni e servizi energetici che includano anche storage e mobilità elettrica. Nel secondo caso, invece, il nuovo programma di fidelizzazione rivolto agli installatori, lanciato in Italia ad aprile, intende creare un gruppo di "ambasciatori della qualità", che spingano l'acceleratore nelle vendite in ambito residenziale e commerciale.

Le attività di formazione e l'implementazione dei servizi pre e post vendita arricchiscono il tutto. Tutti questi aspetti potranno garantire a SMA il podio della classifica dei produttori di inverter anche per il 2019?

«Il mercato degli inverter è molto dinamico e competitivo», spiega Valerio Natalizia, Regional manager

«Abbiamo deciso di concentrarci sulla fornitura di soluzioni complete. Un esempio è l'Energy System-Home M, la soluzione integrata per l'accumulo rivolta al mercato residenziale. Questo pacchetto offre agli installatori, e agli utilizzatori finali, la possibilità di avere un unico interlocutore»

Area Sud Europa. «Sebbene abbia numeri roboanti, in Cina il volume delle nuove installazioni inizia a mostrare un lento declino, e questo fenomeno spinge i player asiatici a cercare nuove piazze creando una maggiore competizione e una maggiore polverizzazione delle quote di mercato. Nel 2018 SMA si è posizionata al terzo posto a livello globale, e considerando che abbiamo abbandonato il mercato cinese, per noi si tratta di un risultato molto importante».

La market share complessiva dei primi cinque fornitori di inverter nel mondo è calata del 6%, segno di un aumento dei player a livello globale. In che modo spiega questo fenomeno?

«La presenza di nuovi player si spiega con il fatto che il mercato cinese vale da solo circa 50 GW ogni anno, e per questo anche le giovani aziende hanno la possibilità di avere un mercato importante. Ci sono, infatti, nuovi produttori che attraverso il mercato locale guadagnano quote di mercato importanti. Questa situazione non potrà durare in eterno. Assisteremo

con il tempo a una selezione che metterà ai margini le aziende che concentreranno tutto sul prezzo e non, ad esempio, sulla qualità dell'offerta».

In che modo difendete il vostro ruolo nell'offerta di servizi e prodotti?

«Cerchiamo di operare in modo diverso rispetto agli altri concorrenti. In particolare, ci stiamo spostando dall'essere semplici produttori di prodotto a fornitori di soluzioni energetiche a 360°. Con un occhio sempre vigile sulla qualità dell'offerta e dei servizi pre e post vendita. Non possiamo permetterci di fare guerre sul prezzo, proprio perché SMA punta tutto sulla qualità delle proprie soluzioni».

Come si compone la vostra offerta e quali sono le principali novità del 2019?

«Negli ultimi anni abbiamo deciso di concentrarci sulla fornitura di soluzioni complete. Un esempio è l'Energy System-Home M, la soluzione integrata per l'accumulo rivolta al mercato residenziale. Questo pacchetto offre agli installatori, e agli utilizzatori finali, la possibilità di avere un unico interlocutore tecnico-commerciale, vantaggio che permette di ridurre tempi e costi di progettazione e installazione degli impianti fotovoltaici».

Quali sono i punti di forza di questo pacchetto?

«Il principale è quello a cui ho appena accennato, il punto di forza risiede nella possibilità di garantire all'installatore un unico interlocutore. Sarà, infatti, possibile acquistare dei pacchetti all-inclusive comprendenti, oltre all'inverter Sunny Boy e Sunny Boy Storage, anche tutti i prodotti per l'accumulo, come le batterie BYD Battery Box e il sistema di controllo Sunny Home Manager, e servizi correlati, tra cui lo Smart Connected, Sunny Portal, Sunny Places, per poter gestire in modo ottimale l'energia autoprodotta».

Il pacchetto all-inclusive, inoltre, includerà video tutorial studiati ad hoc per supportare il processo di progettazione e installazione e garantirà all'installa-

La scheda

Indirizzo sede italiana: via dei Missaglia 97
20142 - Milano
Tel.: +39 02 8934 7200
Sito: www.SMA-Italia.com
Indirizzo mail: info@sma-italia.com

I NUMERI DI SMA NEL MONDO
Fatturato 2018: 761 milioni di euro
Previsioni fatturato 2019: 880 milioni di euro
Vendite 2018: 8,5 GW
Previsioni vendite 2019: > 8,5 GW

I NUMERI DI SMA IN ITALIA
Fatturato 2018: 30 milioni di euro (+20%)

tore un accesso diretto al servizio di assistenza. Tutti i prodotti e servizi inclusi nel sistema saranno coperti da garanzia decennale. L'acquisto del pacchetto permetterà infine di avere un risparmio economico rispetto all'acquisto dei singoli prodotti e servizi.

Quali sono le altre soluzioni, oltre allo storage?

«Oltre ad ennexOs, piattaforma IoT per la gestione energetica, lanceremo a breve un sistema di ricarica per veicoli elettrici. Oltre ad avere una collaborazione con Mennekes, lanceremo un nuovo prodotto che sarà sviluppato interamente da SMA, perché nella nostra idea di Smart Home vogliamo dare un ruolo di primo piano anche alla e-mobility. Un altro prodotto che ha notevole successo è il sistema di storage per impianti utility scale. Inoltre, abbiamo appena lanciato un servizio innovativo per avvicinarci sempre di più al cliente finale».

Di cosa si tratta?

«Si tratta del portale Sunny Places, una sorta di Facebook del fotovoltaico, all'interno del quale è possibile visualizzare il funzionamento del proprio impianto e scambiare pareri con altri proprietari di installazioni fotovoltaiche».

E per quanto riguarda gli inverter?

«Abbiamo tantissime novità: SMA ha rinnovato la famiglia di inverter per il residenziale Sunny Boy, la famiglia di inverter Tripower fino a 10 kWp e ha lanciato il nuovo inverter di stringa da 150 kWp per il segmento di impianti di taglia commerciale e industriale».

Come avete chiuso il primo trimestre dell'anno in termini di vendite e fatturato?

«Abbiamo chiuso i primi tre mesi del 2019 con ricavi per 167 milioni di euro, leggermente al di sotto dello scorso anno, considerando però gli ordini, abbiamo già raggiunto i 679 milioni, che corrispondono alla quasi totalità dei ricavi dello scorso anno. Ovviamente, parte dei prodotti che sono stati già ordinati potrebbero essere installati nel corso del prossimo anno».

Da quali Paesi arriva la spinta principale delle vendite?

«I risultati più importanti arrivano dall'area Emea, guidata principalmente dal mercato europeo, in netta ripresa rispetto agli ultimi anni. I numeri tornano a crescere in Germania e Spagna, e ci aspettiamo qualcosa di più in Italia. Subito dopo l'area Emea, ottimi risultati giungono da Stati Uniti, America Latina, Giappone e Australia».

Quali sono gli obiettivi di vendita e fatturato per il 2019 a livello globale?

«Puntiamo a chiudere l'anno con un fatturato compreso fra 800 e 880 milioni di euro e un margine operativo lordo tra i 20 e i 50 milioni di euro. Intendiamo totalizzare ancora volumi di vendita superiori agli 8 GW di inverter».

Parliamo del mercato italiano. Come avete chiuso il 2018 in termini di fatturato?

«Lo scorso anno in Italia abbiamo fatturato 30 milioni di euro, valore in crescita del 20% rispetto al 2017».

Qual è la strategia che state seguendo per crescere nel mercato italiano?

«Ci proponiamo sempre più come fornitori di soluzioni energetiche e servizi, ottimizzando il rapporto con i nostri installatori partner».

Proprio da questo punto di vista, ad aprile avete presentato un'interessante iniziativa di fidelizzazione rivolta agli installatori...

«Certo, ad aprile abbiamo lanciato il "Partner Program", programma di fidelizzazione rivolto agli installatori, che intende fornire a chi aderirà un supporto ulteriore alle vendite in ambito residenziale e commerciale. Il programma è stato avviato per la prima volta in Australia nel 2018, mentre per l'Europa la casa madre ha scelto proprio l'Italia come banco di prova».

A due mesi dal lancio, quali sono i risultati?

«Ad oggi abbiamo raggiunto dieci partner, quasi tutti player concentrati sul segmento residenziale. Per noi si tratta di un numero elevato. Non vogliamo raggiungere numeri altissimi, vogliamo invece creare un gruppo ristretto di ambassador che portino ai clienti finali la qualità dei prodotti e dei servizi di SMA. La selezione è infatti molto ristretta».

In che modo questa iniziativa può aiutarvi a crescere nel mercato delle nuove installazioni?

«Creando dei partner che si fanno portavoce del brand SMA, sarà più semplice far percepire ai clienti finali la qualità della nostra offerta. Per entrare nel Partner

ASCOLTA VALERIO NATALIZIA CON LA REALTÀ AUMENTATA



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

«Con il programma di fidelizzazione Partner Program, forniamo agli installatori un supporto ulteriore alle vendite in ambito residenziale e commerciale. Da aprile abbiamo già raggiunto dieci player»

Program bisogna superare un questionario iniziale. Una volta superato, gli installatori riceveranno numerosi vantaggi: benefit commerciali, bonus per ogni inverter acquistato, un listino e un kit dedicati, aggiornamenti in anteprima, formazione costante e un canale preferenziale nei casi di assistenza post vendita. Questi vantaggi offriranno una spinta in più nelle vendite».

Protagonisti di questa iniziativa sono i distributori, che vi aiuteranno a selezionare gli installatori migliori. Con quanti distributori lavorate in Italia?

«Ad oggi lavoriamo con sette distributori, che per noi rivestono un ruolo fondamentale soprattutto da un punto di vista logistico e commerciale. Per garantire un servizio di qualità, è obbligatorio affidarsi al canale della distribuzione».

Quali segmenti aggredirete con questa iniziativa?

«Abbiamo un ottimo posizionamento nel segmento degli impianti di taglia commerciale e utility scale. Nella parte residenziale, dobbiamo recuperare del terreno perso. Questa iniziativa ci darà un aiuto significativo. In tutti i casi, l'intento principale è far percepire la qualità e i punti di forza della nostra gamma».

Tornando sul tema storage, come stanno andando le vendite?

«Abbiamo registrato ottimi segnali rispetto agli acquisti del pacchetto Energy System-Home M, soprattutto per facilità di installazione e ottimo rapporto qualità prezzo. Non vogliamo fermarci al pacchetto, perché quella è una delle tante soluzioni. Quindi abbiamo deciso, per il 2019, di tenere quattro tappe, i Technology Days, un roadshow organizzato in collaborazione con LG Chem e Mennekes incentrato proprio su storage e mobilità elettrica, che intende puntare i riflettori su tutta la nostra gamma di sistemi di accumulo ed e-mobility».

Oltre a BYD, collaborerete quindi anche con LG Chem nel comparto delle batterie?

«Sì, collaboriamo da tempo con LG Chem, che ha recentemente potenziato la propria presenza in Italia. Inoltre collaboreremo con i maggiori produttori di batterie».

A livello globale state iniziando a spingere la proposta di sistemi di accumulo anche per impianti di taglia commerciale, industriale e utility scale. E in Italia?

«Anche in Italia introdurremo i sistemi di storage per impianti di taglia commerciale e industriale. Abbiamo già venduto ad alcuni clienti italiani i nostri sistemi di accumulo Sunny Central Storage, che verranno installati tra fine anno e inizio 2020».

Un altro aspetto che avete implementato è quello del service post vendita. Quali sono le novità?

«Abbiamo potenziato il personale. Da inizio giugno abbiamo una ventina di persone dedicate al service. E, accanto a questo potenziamento, c'è una forte divisione delle competenze».

Quanti interventi sono stati effettuati nel 2018 e quanti ne prevedete per il 2019?

«Nel 2018 abbiamo gestito 20.000 chiamate, 29.000 email, abbiamo eseguito 182 interventi e commissionato più di 100 MW di inverter centralizzati per attività di revamping».

Il numero di interventi è decisamente inferiore rispetto al numero di chiamate ed email gestite...

«Molte volte le richieste riguardano la risoluzione di problemi di isolamento o di interventi su alcuni parametri elettrici, e quindi gli interventi possono essere eseguiti anche da remoto».

Molti inverter installati negli anni del boom del fotovoltaico italiano iniziano a giungere verso il fine vita. Dalle stime, entro il 2020 1 GW di inverter dovranno essere sostituiti. Che impatto hanno questi numeri sulla strategia di produzione del gruppo?

«Gli inverter che noi progettiamo sono pensati per durate più di 20 anni, e ne abbiamo la prova perché in Italia ci sono impianti con prodotti SMA che hanno già raggiunto questo traguardo».

In realtà, spesso la vita utile degli inverter installati negli anni del boom è inferiore anche agli 8 anni. Il mercato del revamping avrà un impatto molto importante, sarà praticamente un mercato parallelo, e quindi inciderà molto anche sulla produzione».

Quali sono gli inverter maggiormente richiesti?

«Ad oggi abbiamo una forte richiesta sui Sunny Central, e quindi su inverter centralizzati, anche se nei prossimi anni prevediamo una maggiore diffusione degli inverter di stringa».

Anche per il 2019 avete valorizzato l'offerta formativa, con un calendario fitto fino a giugno.

«Ci siamo dedicati alla formazione sul territorio, con un aumento significativo degli investimenti. In particolare, nel 2019 le attività in aula SMA Solar Academy hanno affiancato anche appuntamenti in altre città quali Padova, Caserta, Catania e Bologna. Gli eventi sono preceduti dagli SMA Sunny Days, sessioni di aggiornamento durante le quali vengono proposte novità sia a livello di prodotti che di servizi, come il nuovo programma di fidelizzazione SMA Partner Program e i pacchetti all inclusive SMA Energy System Home M. Gli eventi del primo semestre del 2019 hanno dedicato attenzione alle soluzioni storage proposte dall'azienda e hanno incluso una sessione live durante la quale i partecipanti hanno potuto porre domande ai tecnici presenti in sala».

Quali sono gli aspetti emersi dai vostri corsi che più hanno catturato l'attenzione del pubblico?

«Soprattutto le novità di prodotto e le attività di supporto alla progettazione».

Quanti installatori avete raggiunto?

«Nel 2018 abbiamo raggiunto circa 1.000 installatori in tutti i nostri eventi e corsi di formazione Solar Academy».

Quanti installatori volete raggiungere?

«Quest'anno stiamo riducendo il numero a 30-40 persone per ogni corso, perché l'idea è quella di raggiungere un numero ristretto di addetti realmente interessati alla nostra offerta».



FINANZIARE IL FV

MODELLI A CONFRONTO

Proporre il fotovoltaico a un privato, a un'azienda o a un investitore è divenuta oggi una pratica che ha davanti a sé differenti soluzioni finanziarie, ognuna delle quali presenta vantaggi e punti critici. Con la fine del Quinto Conto Energia il vuoto lasciato dall'incentivazione statale ha consentito al settore di intraprendere un virtuoso processo di maturazione sviluppando i prodotti e i modelli di business verso un mercato in grado finalmente di reggersi in piedi da sé e riacquistare una sempre maggior vivacità.

Questo cambio di mentalità ha fatto sì che tutti gli attori operanti in questo settore credessero nelle potenzialità di tale forma di energia rinnovabile e che, di conseguenza, aumentassero modelli e soluzioni finanziarie per sostenerne la crescita e il mercato.

STRATEGIE DI INVESTIMENTO

Prima di esaminare la convenienza o meno delle soluzioni presenti oggi sul mercato è opportuno conoscerne la varietà e le forme contrattuali che le contraddistinguono. Il primo, più semplice e immediato modo per ottenere un impianto fotovoltaico è l'impiego delle proprie risorse finanziarie. La cosiddetta soluzione "full equity" non è altro che il provvedere di tasca propria a tutta la spesa da sostenere per la realizzazione dell'impianto di cui si diventa immediatamente proprietari nonché beneficiari dei vantaggi economici da esso derivanti. Qualora non si intendesse procedere con un esborso immediato e impegnativo che vada a gravare sui bilanci familiari o aziendali, le soluzioni che offre il mercato sono più o meno le stesse oggi esistenti

per l'acquisto di molti altri beni mobili e immobili. La prima alternativa al full equity è la stipula di un mutuo. «Tipicamente, nel caso si tratti di un'azienda, il cliente fa richiesta presso una banca, con la quale lavora regolarmente e ha un lungo rapporto di fiducia, di un finanziamento per una quota dell'investimento» spiega Andrea Brumgnach, Ceo di Samandel. «In genere la leva è 70-30», ossia la banca finanzia il 70% dell'investimento mentre il cliente paga il restante 30%. Questo ripartimento di percentuali è il più utilizzato nell'ambito del finanziamento per impianti fotovoltaici da parte delle banche. Una soluzione alternativa al mutuo è il leasing. La differenza con quest'ultimo è ben spiegata dal sito di Assilea: «Con il leasing viene messo a disposizione del richiedente il bene (acqui-

C'È IL NOLEGGIO OPERATIVO, ULTIMAMENTE MOLTO IN VOGA, IL PIÙ TRADIZIONALE MUTUO, IL LEASING E MOLTE ALTRE FORMULE CONTRATTUALI, OGNUNA CON I PROPRI VANTAGGI E SVANTAGGI. E C'È ANCHE IL FULL EQUITY. SONO MOLTEPLICI LE MODALITÀ OFFERTE DAL MERCATO PER OTTENERE PRESTITI FINALIZZATI ALL'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO SOLARE. MA ATTENZIONE: NON ESISTE UN'UNICA SOLUZIONE. A OGNI CLIENTE OCCORRE PROPORRE LA SOLUZIONE PIÙ ADATTA ALLA PROPRIA SITUAZIONE ECONOMICA

DI RAFFAELE CASTAGNA

stato dalla società di leasing), che l'utilizzatore potrà acquistare al termine del contratto se intenderà avvalersi della facoltà di riscatto. Con il mutuo viene messa a disposizione del richiedente una somma di denaro per l'acquisto del bene".

ALTERNATIVE ALL'ACQUISTO

Qualora un'azienda non intendesse richiedere un mutuo o un leasing, può adottare formule che orbitano intorno al concetto di noleggio o locazione del bene. In questi casi, fra gli operatori del settore, si genera parecchia confusione fra i nomi impiegati per designare le diverse soluzioni. Occorre chiarire che la parola "ESCO" e l'espressione "Noleggio Operativo" non sono, come alcuni operatori del mercato pensano, differenti modi per denominare un noleggio.

ESCO è infatti un'azienda la cui attività consiste nella proposta di strategie personalizzate per il risparmio e l'efficienza energetica di un privato, di un ente o di un'impresa. Fra queste strategie può rientrare la formula del Noleggio Operativo.

Quest'ultima, la cui esistenza è comunque indipendente dall'attività delle ESCo, può essere di tipo industriale (ossia in cui la proprietà dell'impianto è del contractor) o finanziario (in cui la proprietà dell'impianto è della finanziaria che ne sovvenziona le spese). In poche parole, il Noleggio Operativo non è altro che un "affitto a lungo termine di un bene strumentale" (in questo caso l'impianto fotovoltaico). Infine, ci sono nuovi modelli che stanno prendendo piede come il PPA (Power Purchase Agreement) la cui funzionalità è ancora troppo vincolata dalle normative

nazionali, ma che stanno conoscendo un crescente successo.

DIVERSI TIPI DI CONVENIENZA

Il vasto numero di soluzioni di cui un privato o un'azienda si trova a disposizione per acquistare un impianto fotovoltaico (o trovare un modo per finanziarlo) presenta differenti vantaggi e svantaggi che più o meno si accordano alle condizioni economiche del cliente o alle esigenze legate agli obiettivi di risparmio che questi intenda raggiungere. La prima grande linea di demarcazione fra le possibili scelte vede da un lato le modalità d'acquisto e dall'altro le formule di noleggio dell'impianto fotovoltaico (o, in altri casi, di acquisto diretto dell'energia da parte di un produttore senza un distributore intermediario).



Occorre a questo punto considerare che nel caso degli impianti domestici, per piccoli privati e dalle dimensioni ridotte, le formule più convenienti sono sempre l'acquisto diretto o il mutuo, mentre il noleggio non è quasi mai un'opzione presa in considerazione.

Per le aziende il discorso è invece differente e ogni impresa, prima di procedere a una pianificazione strategica per il risparmio energetico che preveda l'acquisto di un impianto fotovoltaico o comunque il ricorso all'energia solare, è opportuno che conduca un'analisi il più possibile approfondita delle possibilità che offre il mercato. La linea di separazione sopra descritta fra acquisto e noleggio si rispecchia nella condizione economica in cui i clienti - le aziende - si trovano. Di norma è consigliabile ricorrere all'acquisto in full equity o alla stipula di un mutuo quando il bilancio della propria azienda è ben consolidato e gli utili sono alti. «Per le società che hanno molti debiti è preferibile attivare un noleggio operativo di modo da non andare ad incidere sull'indice di indebitamento» spiega Pietro Pitingolo, responsabile sales and marketing di Suncity. «Chi invece ha un basso livello di indebitamento può approfittare dei tassi legati al mutuo o al leasing che rispetto ai canoni di noleggio sono molto competitivi».

SOLUZIONI PER OGNI ESIGENZA

Sebbene il criterio economico non sia l'unico che un'azienda debba considerare nella scelta della modalità di acquisto del proprio impianto fotovoltaico, è senza dubbio il principale. Ragione per cui conviene considerare punto per punto i pro e i contro di ogni scelta in base alle più diverse esigenze. I principali vantaggi della formula full equity consistono nell'abbattimento degli utili e quindi in una minor tassazione nonché nell'evitare un indebitamento bancario e nello spendere infine una cifra dagli interessi derivanti da un pagamento a canone. Il ricorso al mutuo è invece consigliato sempre a società che godano di buoni bilanci, ma soprattutto di buoni rapporti con le banche, dal momento che non sempre gli istituti di credito hanno la dovuta competenza nell'ambito del finanziamento di progetti legati al fotovoltaico e spesso le operazioni di due diligence effettuate dalla banca rischiano di allungare i tempi. Un imprenditore che decida di ricorrere a un mutuo deve quindi orientarsi verso istituti di credito che abbiano sviluppato precisi strumenti di finanziamento per le rinnovabili. Anche la scelta di ricorrere al leasing, che rispetto al mutuo presenta un costo finale in media più alto (dal 5 al 10%), a fronte però di un ammortamento più conveniente, deve essere espressa presso istituti di credito che dispongano di aree specificamente dedicate al finanziamento del fotovoltaico. Le modalità finora indicate (full equity, mutuo, leasing) riguardano opzioni esclusivamente finalizzate all'acquisto di un impianto fotovoltaico da parte di un'azienda. Sono opzioni piuttosto consigliate per imprese il cui consumo energetico è elevato, quotidiano e non ha praticamente momenti di sosta. L'acquisto di un impianto solare poi, sebbene presenti canoni di pagamento meno onerosi di quelli di un noleggio, comporta costi di gestione e manutenzione a carico dell'azienda proprietaria.

FORME DI NOLEGGIO

Il noleggio operativo, nell'ambito degli impianti fotovoltaici, si divide, come accennato in precedenza, in "finanziario" e "industriale". Di norma questo tipo di soluzione è scelto da aziende di piccole e medie dimensioni il cui consumo di elettricità non è elevato ed è legato soprattutto ai giorni lavorativi, mentre si abbassa drasticamente nei periodi di ferie (ad esempio, una concessionaria d'auto). Nel noleggio operativo finanziario, i soggetti coinvolti nel contratto sono tre: l'utilizzatore, il concedente e il fornitore. Il primo è colui che sceglie e utilizza il bene (in questo caso l'impianto fotovoltaico), il secondo è la società finanziaria che acquista il bene scelto conservandone la proprietà e il terzo è l'installatore che fornisce l'impianto. I vantaggi di questa formula

FINANZIAMENTI AL FV: LE SOLUZIONI PIÙ DIFFUSE

TIPO	PROPRIETÀ IMPIANTO
Full Equity (Pagamento)	Cliente
Mutuo	Cliente
Leasing	Società di Leasing (con riscatto da parte del cliente a fine contratto)
Noleggio Operativo	Installatore/ESCO/Contractor
Noleggio Operativo con società finanziaria	Società Finanziaria
PPA	Distributore energia prodotta

PRESUPPOSTI PER RICHIEDERE ALLA BANCA UN FINANZIAMENTO PER IMPIANTO FV

REQUISITI AZIENDA

- Non avere un'esposizione bancaria elevata
- Avere utili netti in positivo
- Essere liberi da altri vincoli di mutui o ipoteche
- Presentare le schede tecniche del progetto
- Presentare un business plan con tempi di rientro dell'investimento
- Versare un anticipo sulla percentuale di finanziamento a proprio carico (solitamente 30%)
- (È consigliabile avere un lungo rapporto di collaborazione con l'istituto di credito presso il quale fare domanda)

REQUISITI PRIVATI/IMPIANTI DOMESTICI

- Età compresa fra i 18 e i 70 anni
- Presentare la propria busta paga
- Non avere vincoli di mutui o ipoteche
- Presentare un progetto di dimensioni contenute (max 20 kWp)
- Versamento di un anticipo del 15-20% su importo complessivo
- Presentare i preventivi relativi al progetto

PER LE AZIENDE

VANTAGGI	SVANTAGGI	A CHI CONVIENE
Non ci sono costi di finanziamento	Spesa non rateizzata, oneri di manutenzione totalmente a carico	<ul style="list-style-type: none"> • Aziende con utili elevati • Chiunque disponga di liquidità
Canone rate contenuto	Difficile da ottenere se non si ha un rapporto consolidato con l'istituto di credito erogatore. Impianto quasi mai finanziato al 100%	<ul style="list-style-type: none"> • Aziende con basso indebitamento • Privati con limitate disponibilità di cash
Ammortamento più veloce con coefficiente maggiore. Impianto finanziato al 100%	Minor flessibilità rispetto al mutuo nei ritardi di pagamento. Costo finale del finanziamento maggiore rispetto a quello di un mutuo	Aziende con basso indebitamento
Il beneficiario dell'impianto non ha oneri legati alla manutenzione	Canone elevato per i rischi che si assume il contractor	Aziende di medie o piccole dimensioni che non vogliono indebitarsi e intendano abbattere il costo energetico
Il beneficiario dell'impianto non ha oneri legati alla manutenzione	L'istituto di credito che concede il finanziamento deve segnalare l'indebitamento in centrale rischi	Aziende energivore
Costo dell'energia fisso per più di 10 anni	Normativa limitante Soluzione ancora poco sviluppata in Italia	Grandi aziende energivore che vogliono evitare fluttuazione dei costi energetici

ENERGIE RINNOVABILI: IL FUTURO SOSTENIBILE È GIÀ ARRIVATO!

N°1 al Mondo nella Distribuzione di Materiale Elettrico

Efficienza energetica, rispetto del pianeta e sostenibilità ambientale, sono le colonne portanti dello sviluppo di Sonepar Italia. Alla base di questa Rivoluzione Green c'è l'energia solare che vede Sonepar Italia in prima fila con una vasta gamma di prodotti per il fotovoltaico. Altro ambito di investimento è la e-mobility e le relative infrastrutture a supporto.

Sonepar Italia è impegnata, insieme ai propri partner, per uno sviluppo sostenibile e offre inoltre programmi di formazione tecnica specializzata per rendere i professionisti del settore elettrico i veri protagonisti della nuova Rivoluzione Green che avanza! Trova i contatti dei nostri esperti grazie al QR Code:



sonepar
italia

Seguici su:



www.sonepar.it



HANNO DETTO



Pietro Pitingolo,
responsabile sales and marketing di Suncity

«La soluzione PPA può essere apprezzata da grandi aziende energivore, le quali sono interessate a evitare le fluttuazioni di prezzo nei consumi elettrici proteggendosi dal rincaro del costo dell'energia elettrica sul medio/lungo periodo. Si tratta però di una soluzione che oggi è ancora di nicchia soprattutto perché non è facile riuscire a negoziare contratti con durata superiore ai 5 anni».

Leonardo Mormandi,
amministratore di Geneco Group

«Non è possibile stabilire quale sia la miglior soluzione per finanziare un impianto perché ogni azienda deve guardare al proprio bilancio e decidere quale sia la strada più conveniente da intraprendere. Di certo il noleggio operativo è consigliabile ad aziende che non hanno un consumo costante di energia elettrica».



Attilio Piattelli,
vicepresidente di Italia Solare

«Il noleggio operativo è un modello di finanziamento tramite terzi che consente alle aziende di realizzare interventi di efficienza energetica senza andare ad incidere sull'indice di indebitamento, liberando quindi i capitali per gli investimenti nel proprio core business. Chi invece vuole opera nelle aree geografiche che beneficiano degli sgravi fiscali derivanti dall'acquisto di beni strumentali

ha maggior vantaggio nelle soluzioni di acquisto in modalità "chiavi in mano" o nel ricorso dello strumento del Leasing Finanziario».

Gianluca Paroni,
responsabile direzione commerciale di SKY-NRG

«Il noleggio operativo rappresenta un'importante novità nel panorama delle formule di finanziamento per impianti fotovoltaici. Sta riscuotendo grande successo sia per i vantaggi fiscali che offre sia perché il noleggio non compare in centrale rischi dunque non intacca la capacità di indebitamento dell'azienda stessa. Il noleggio operativo è un importante strumento che ha dato la possibilità all'imprenditoria italiana di canalizzare il proprio denaro verso investimenti in ambito di efficienza energetica senza usufruire di alcuna forma di incentivazione».



Andrea Brumgnach,
Ceo di Samandel

«Non è sempre vero che i contratti di noleggio operativo non impattano sul rating di affidamento del cliente. Il noleggio operativo può essere infatti proposto da un istituto di credito o da una società privata. Nel primo caso il soggetto che emette il noleggio operativo è obbligato a fare una segnalazione in centrale rischi mentre nel secondo caso la segnalazione è facoltativa».

consistono in primis nel fatto che la manutenzione dell'installazione è a carico del noleggiatore (a differenza di quanto avviene col leasing la cui struttura contrattuale è piuttosto somigliante) e non di chi ne ha l'usufrutto. L'azienda che noleggia non deve fare altro che pagare un canone stabilito in previsione del risparmio dall'abbattimento dei costi energetici. Nel caso del noleggio operativo finanziario però l'esposizione al credito rimane se l'ente che eroga il capitale per l'acquisto è un istituto bancario, il quale per legge deve segnalare in Centrale Rischi l'indebitamento dell'azienda. Anche in questo caso dunque occorre presentare un bilancio non troppo gravato di indebitamenti per ottenere il noleggio. Quando è invece il fornitore dell'impianto a finan-

ziarne la realizzazione si parla di noleggio operativo industriale, o semplicemente di noleggio operativo. In questo versante il ruolo delle ESCo viene particolarmente esaltato. Un'Energy Service Company infatti può proporre a un'azienda, insieme al finanziamento di un impianto solare, al suo noleggio e alla sua manutenzione, un intero piano di revisione dei consumi finalizzato a un'ottimizzazione della gestione energetica. Oltre a tutto questo, il vantaggio di un impianto noleggiato mediante una società privata evita di aggiungere costi al bilancio dell'azienda. A fronte dei benefici sopra elencati che risiedono nelle soluzioni a noleggio occorre però sottolineare il maggior costo del canone rispetto a un mutuo o leasing. Ciò deriva appunto dal fatto che le società che fi-

nanziano l'installazione fotovoltaica se ne accollano anche la gestione e la manutenzione, spese, queste, che, unite al legittimo margine di business, finiscono per gravare sul costo mensile che il soggetto utilizzatore deve pagare.

L'OPZIONE PPA

Con il termine PPA (Power Purchase Agreement) si intende un contratto a lungo termine (di norma superiore a 10 anni) in base al quale una delle due parti stipulanti accetta di acquistare energia direttamente da un unico proprietario di un impianto in funzione a un prezzo fisso per kWh. Attualmente la criticità più grave di tale soluzione è che il nostro Paese non ha ancora elaborato e approvato una normativa che consenta il pieno sviluppo (virtualmente enorme) di queste forme contrattuali. Di fatto oggi i PPA sono limitati ad operare attraverso contratti esclusivamente bilaterali. Sebbene tra gli obiettivi del "Decreto ministeriali di incentivazione della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili" (Decreto FER) ci sia l'abbattimento delle barriere che impediscono la diffusione dei PPA, non c'è ancora chiarezza su quando la legge consentirà di vendere energia prodotta a interi poli industriali, anziché ad un'azienda sola. Qualora in futuro la legislazione dovesse cambiare nel senso indicato dal Decreto, i PPA rappresenterebbero un'alternativa fortemente competitiva rispetto alle formule di finanziamento finora elencate. «Per adesso» commenta Attilio Piattelli, vicepresidente di Italia Solare, «la soluzione PPA è apprezzata da grandi aziende energivore, le quali sono interessate a evitare le fluttuazioni di prezzo nei consumi elettrici garantendosi costi fissi per molti anni».

DIFFERENZE FRA MUTUO E LEASING (E N.O.)

Se alla luce di quanto finora descritto le differenze strutturali fra le differenti forme che il mercato attualmente offre per finanziare un impianto fotovoltaico sono state delineate, è bene comunque sottolineare alcune differenze a livello contrattuale e che possono risultare piuttosto utili nell'orientare la scelta di un'azienda. In particolare, ci si può domandare per quale motivo convenga optare per la stipula di un mutuo piuttosto che per un contratto di leasing o quale differenza sostanziale ci sia fra quest'ultimo e un noleggio operativo finanziario.

La prima e fondamentale differenza che intercorre fra un mutuo e un leasing è che nel primo caso la proprietà del bene finanziato è del richiedente mentre nel leasing rimane dell'istituto che finanzia fino al riscatto finale da parte dell'utente. La seconda riguarda l'investimento in sé. Se infatti mediante il mutuo le banche di prassi finanziano una parte dell'impianto (tipicamente il 70-80%), i contratti di leasing permettono di finanziare fino al 100% dell'investimento. D'altro canto, il costo finale è lievemente più sostenuto nel caso del leasing (circa il +5%). Altra distinzione cruciale riguarda le detrazioni fiscali. Se infatti il coefficiente di ammortamento previsto dal Testo Unico delle Imposte sui Redditi (Tuir) per gli impianti fotovoltaici è del 9% su un arco di dieci anni, con il leasing si può godere di un coefficiente più alto e di un tempo di recupero dell'investimento più breve. Sarà quindi decisione dell'azienda, a seconda degli utili che intenda abbattere o meno, capire quale soluzione adottare. Di norma un'azienda che presenta utili elevati trae vantaggio dall'ammortamento altrettanto cospicuo, mentre altre strategie aziendali preferiscono dilatare nel tempo il recupero degli investimenti. Le somiglianze fra leasing e noleggio operativo finanziario sono parecchie, come abbiamo considerato in precedenza. A partire dal fatto che entrambe queste formule prevedono la presenza di tre soggetti: finanziatore, installatore e proprietario. Ma le diversità ci sono e occorre tenerle in considerazione. Un'importante differenza fra le due soluzioni consiste nel fatto che, mentre nel noleggio operativo finanziario di norma è prevista e calcolata nei costi l'opera di manutenzione dell'impianto da parte della società che lo in-

stalla, con il leasing invece vengono solo finanziati i pannelli e l'installazione. Inoltre, il leasing è finalizzato all'acquisto, mentre nel noleggio operativo finanziario non è prevista la possibilità di riscatto, sebbene questa opzione stia prendendo piede anche in questo tipo di contratti, soprattutto nell'ambito dei noleggi operativi non finanziari.

LE PRINCIPALI CRITICITÀ

Lungo la descrizione sinora effettuata delle svariate modalità di finanziamento offerte dal mercato si è talvolta evidenziato qualche punto debole caratterizzante l'una o l'altra forma contrattuale. Nello specifico un'azienda che intenda ricorrere a un investimento deve considerare le criticità legate a ciascuna formula di finanziamento e procedere valutando quale soluzione meglio si attagli alla propria situazione economico-finanziaria. I limiti del ricorso a un mutuo sono le difficoltà legate all'indebitamento presso la banca. La lunghezza delle operazioni di verifica e controllo operate dagli istituti di credito, il cui esito è tutt'altro che scontato, rappresenta il maggior ostacolo che si incontra in questa modalità. Di contro il canone che si va a pagare può essere decisamente contenuto rispetto ad altri. Il punto debole del leasing è invece quello di essere una forma di finanziamento ancora poco conosciuta. In Italia infatti non si è ancora affermata una "cultura" del leasing. Inoltre, non tutti gli istituti di credito che fanno leasing sono specializzati nel fotovoltaico. Occorre quindi una ricerca oculata, da parte di chi voglia ottenere il finanziamento, di banche specializzate in questo tipo di pratica. Per quanto invece riguarda il noleggio operativo il problema è legato ai costi onerosi legati al pagamento del canone i quali riducono sensibilmente, ben più di quanto non possa fare un mutuo o un leasing, il risparmio apportato dall'utilizzo dell'energia prodotta dall'impianto. ☀

CARATTERISTICHE DEL FINANZIAMENTO IN LEASING

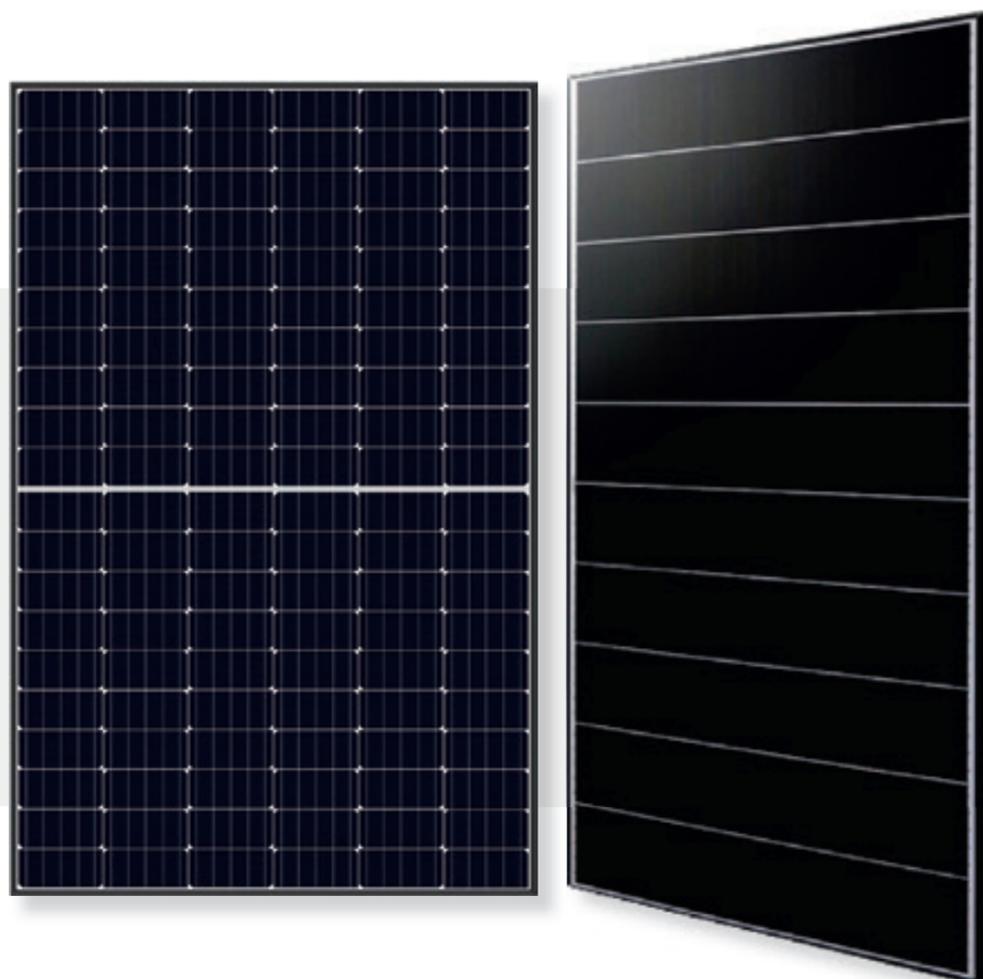
- *Ottenimento di un piano finanziario flessibile e personalizzabile*
- *Possibilità di finanziare fino al 100% dell'investimento*
- *Asseveramento del business plan da parte della società di leasing che implica una buona affidabilità del progetto*
- *Gestione dei pagamenti al fornitore*
- *Deducibilità fiscale dei canoni di locazione secondo le norme proprie del leasing immobiliare o strumentale con un anticipo dei tempi e un maggior coefficiente di ammortamento*

FONTE: ASSILEA/ILSOLE24ORE



GAMMA AD ALTA TECNOLOGIA

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



EXE Srl

Via Negrelli 15 • 39100 Bolzano (BZ)

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

STORAGE COSÌ LA FILIERA SUPPORTA GLI INSTALLATORI

Da tempo la domanda è sempre la stessa: come sta crescendo il mercato dello storage italiano e di cosa ha bisogno per compiere quel balzo in avanti che la filiera sta aspettando?

Prima di provare a dare una risposta, anche se non è proprio un compito semplice, partiamo da qualche dato: per il 2018 in Italia si stimano circa 10mila nuovi sistemi di storage installati, con una crescita del 25% rispetto al 2017, mentre per il 2019 sono attese dalle 12.000 alle 15.000 nuove

macchine, con un incremento rispettivamente del 20 e del 50%.

Il raggiungimento di traguardi ambiziosi in termini di volumi di vendita dipenderà soprattutto da come gli installatori, i veri protagonisti dello sviluppo e della diffusione di questa tecnologia su tutto il territorio italiano, riusciranno a proporsi alla clientela finale.

C'è una fetta di operatori che sta già lavorando bene nel mercato dello storage registrando numeri più che soddisfacenti. Anche se, come

emerso dall'ultima inchiesta di Solare B2B dedicata a questo argomento (disponibile sul numero di dicembre 2018), non mancano installatori ancora scettici nei confronti di questo mercato, rinunciando molte volte a proporre il prodotto al cliente finale a causa del costo aggiuntivo che lo storage comporterebbe rispetto al solo fotovoltaico.

Ci sono operatori che offrono in prima battuta il fotovoltaico, posticipando l'installazione del sistema di accumulo in un secondo

PER OFFRIRE UN'ULTERIORE SPINTA ALLE VENDITE E COMPIERE QUEL BALZO IN AVANTI CHE IL MERCATO DEI SISTEMI DI ACCUMULO ASPETTA DA TEMPO, I PRINCIPALI PLAYER CONTINUANO A INVESTIRE PER ACCOMPAGNARE I PROPRI PARTNER IN TUTTE LE FASI COMMERCIALI. COME? OTTIMIZZANDO I SERVIZI PRE E POST VENDITA, FORMANDOLI E FIDELIZZANDOLI E OFFRENDO LORO PACCHETTI COMPLETI PER RIDURRE E SEMPLIFICARE LE OPERE DI INSTALLAZIONE

DI MICHELE LOPRIORE

momento. C'è poi un'altra fetta di installatori che invece deve ancora acquisire know how e padroneggiare al meglio le competenze per proporre ai clienti finali i sistemi di accumulo. Il quadro che emerge è quello di un mercato caratterizzato ancora da un numero significativo di installatori che mostra cautela nei confronti dello storage. Nell'ultima edizione del tradizionale sondaggio di SolareB2B dedicato agli installatori, e in particolare alla domanda "In che misura ritiene che la sua attività possa

crescere nelle seguenti aree?", è emerso come sia in calo la percentuale di chi crede in una forte spinta dello storage.

La quota di chi reputa che la propria attività possa crescere "molto" è in calo di tre punti percentuali rispetto al 2018.

Va tuttavia sottolineato come la fetta di chi reputa che la propria attività possa crescere "molto" e "abbastanza" nel mercato degli accumuli sia più alta rispetto all'edizione 2018 del sondaggio, di 6 punti percentuali, segno di un

mercato che ha ancora ampi margini di crescita e che, di fatto, è in fase di sviluppo.

COSA SERVE ALLA SPINTA

Sono tre i fattori che, secondo il parere degli installatori, servono per far decollare il mercato: calo del prezzo delle batterie, conferma delle detrazioni fiscali anche nei prossimi anni e diffusione di bandi regionali a partire dal modello di Regione Lombardia.

Nonostante il repentino calo del prezzo dei siste-

**BOTTI (ABB)****“Un tool per ottimizzare la configurazione dell'impianto”**

«Quello dello storage è un mercato ancora abbastanza giovane, e tanti installatori stanno ancora apprendendo la tecnologia. Supportiamo quindi i nostri installatori partner aiutandoli nella configurazione e nella vendita attraverso un tool specifico. Ogni impianto ha la sua storia, ha caratteristiche specifiche, e quindi è necessario supportare i propri partner per affrontare ogni specifico caso. Forniamo quindi un software che permette, a partire dalle abitudini energetiche del cliente, di configurare il sistema di storage nella maniera più efficiente possibile».

**LEONARDO BOTTI**

GLOBAL HEAD OF PRODUCT MANAGEMENT DI ABB SOLAR

ROSSO (ENERGY SRL)**“Consulenza a 360° per chi installa”**

«Energy srl fornisce alla distribuzione specializzata i prodotti Solax e Pylontech, offrendo formazione commerciale e tecnica, supportando le iniziative di marketing e la consulenza in fase di preventivazione. L'assistenza si rivolge principalmente agli installatori attraverso una linea telefonica dedicata e tramite un form da compilare sul sito www.energysynt.com che garantisce una risposta entro 24 ore. Gli installatori sono seguiti telefonicamente anche durante le fasi di installazione e di avviamento e per approfondire tematiche tecniche, soprattutto su impianti di una certa complessità. Interessante è anche la consulenza con i progettisti che sempre più si occupano di progetti con accumulo, spesso di una certa complessità, sia privati sia pubblici».

**ROBERTO ROSSO**

RESPONSABILE COMMERCIALE DI ENERGY SRL

mi di accumulo, il payback time non è sempre in grado di offrire un'immagine di convenienza tale da convincere i clienti finali al primo impatto.

Ed è anche per questo che misure come le detrazioni fiscali, confermate ancora per tutto il 2019, e l'istituzione di bandi regionali, fungono da importante supporto nelle decisioni di acquisto.

Il trend di crescita del mercato dello storage residenziale in Italia potrebbe mantenersi anche nel corso dei prossimi anni proprio a condizione che siano confermate le detrazioni.

Per quanto riguarda invece i bandi regionali, dopo le iniziative in territorio lombardo, nessun'altra regione italiana ha emulato il modello. Anche se, secondo alcune recenti indiscrezioni, qualcosa sta bollendo in pentola, e in particolare modo il Veneto sarebbe in procinto di partire con un'iniziativa simile.

A STRETTO CONTATTO

C'è poi un aspetto che avrà un impatto decisivo nella diffusione dei sistemi di accumulo in Italia, e risiede nel rapporto tra gli installatori e i produttori e fornitori di sistemi di storage.

Negli ultimi anni tante aziende impegnate nel comparto dei sistemi di accumulo hanno investito per fornire ai propri installatori tutto il supporto, sia in termini di prodotti e soluzioni

Case Studies – Esempi dal Nord Italia

LO STORAGE SOSTITUISCE IL VECCHIO INVERTER**Località d'installazione:** Settimo Torinese (TO)**Data di allaccio:** 5 dicembre 2018**Committente:** privato**Tipologia di impianto:** sistema di accumulo ibrido installato su impianto fotovoltaico del 2016 da 4,5 kWp in sostituzione dell'inverter**Tipologia sistema accumulo:** inverter HQSol SolarMax 4500ES con batterie Pylontech installato sul lato DC**Capacità di accumulo:** 2,56 kWh**Installatore:** Abse Studio S.r.l.**Tempi di rientro dell'investimento:** 4 anni**STORAGE PER IMPIANTO FV DA 200 KW****Località d'installazione:** Due Carrare (PD)**Data di allaccio:** 18 settembre 2018**Committente:** Galilei Refrigerazione S.p.A.**Tipologia di impianto:** sistema di accumulo installato su impianto fotovoltaico esistente da 200 kWp**Tipologia Sistema Accumulo:** sistema di accumulo

Esergetica Freedom Won Lite Business HV 60

Capacità di accumulo: 60 kWh**Installatore:** Tecnoelectric Srl**Tempi di rientro dell'investimento:** 6/7 anni**RIENTRO IN 6 ANNI CON DETRAZIONE FISCALE****Località d'installazione:** Veneto**Data di allaccio:** marzo 2019**Committente:** privato**Tipologia di impianto:** impianto fotovoltaico da 6 kWp**Tipologia sistema di accumulo:** sistema di accumulo con inverter ibrido**Capacità di accumulo:** 9,6 kWh**Numero e tipo di inverter:** 1 inverter ibrido Growatt SPH6000**Installatore:** Kibs solution**Tempi di rientro dell'investimento:** 6,5 anni



sia in termini di servizi, assistenza e formazione.

Eppure, c'è chi chiede di più.

Sempre a partire dal sondaggio rivolto agli installatori, e in particolare alla domanda "Come giudica la collaborazione con i suoi principali fornitori (produttori/distributori) di moduli, inverter e storage?" emerge come il grado di soddisfazione sia inferiore rispetto a quello creato negli anni con i produttori di moduli e inverter.

Oltre al prezzo dei sistemi, alcuni installatori indicano come sia necessario migliorare l'assistenza, e quindi il supporto in tutte le fasi di vendita.

In che modo le aziende colmeranno questo gap? E quali sono le novità che i player impegnati nello storage hanno messo a punto per rafforzare le partnership?

Ecco quali sono i punti su cui le aziende produttrici stanno investendo per dare un supporto sempre maggiore ai propri installatori con l'obiettivo di fornire una spinta alle vendite di sistemi di accumulo.

NUOVE ARGOMENTAZIONI DI VENDITA

Uno dei fronti più promettenti per il successo dello storage è il fatto che questa tecnologia stia facendo da ponte per portare il fotovoltaico verso tutto il mondo dei servizi di rete, aggregatori e comunità energetiche.

Una delle aziende più attive su questo fronte è Sonnen, che attraverso la SonnenCommunity permette a chi ha installato un sistema di accumulo Sonnen e ha aderito a questa iniziativa di fornire servizi di stabilizzazione della

FINA (ESERGETICA)

"Assistenza per ogni esigenza"

«Il mercato italiano dei sistemi di accumulo sta attraversando una fase di crescente interesse, spinto da una presa di coscienza importante: il costo dell'energia è in costante, inesorabile aumento, e le crescenti esigenze degli utenti implicheranno un aumento dei consumi. Gli edifici sempre più orientati al full electric e la diffusione di veicoli elettrici comporteranno inoltre inadeguatezza delle reti di distribuzione e incertezza delle forniture.

Per compiere questo passo importante ci affideremo ai nostri installatori, che sono principalmente aziende storiche del nostro territorio con background tecnico importante e che lavorano con Esergetica Group in totale sinergia da anni. Coadiuviamo i nostri partner attraverso la nostra divisione Tecnica, Projectica, formata da tecnici specializzati con competenze in ambito elettrico ed elettronico, termotecnico e edile, pronti ad assistere i nostri partner per ogni esigenza tecnica e logistica».



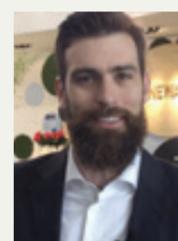
FIorenzo FINA

SALES MANAGER
DI ESERGETICA

VALLERIN (FIAMM)

"Sciogliere dubbi per spingere le vendite"

«Le attività di co-marketing e di promozione messe in campo per sostenere l'attività di vendita hanno migliorato la formazione dei nostri installatori, veri decision maker del settore. In merito al mercato, esso probabilmente risente di una non ancora chiara preparazione e conoscenza sia delle varie tecnologie di accumulo presenti sia delle diverse possibilità installative. È parere comune che specialmente per gli interventi in impianti esistenti in Conto Energia ci sia ancora parecchio timore a riguardo dell'inserimento dei sistemi di accumulo, attività invece ammissibile e detraibile come confermato da GSE, Arera e Agenzia delle Entrate».



MICHELE VALLERIN

PRODUCT MANAGER
RESERVE POWER
SOLUTION DI FIAMM

Mettersi insieme è un **inizio**,
rimanere insieme è un **progresso**,
lavorare insieme è un **successo**.



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE S.r.l.
energy & consulting

Siamo Presenti

Lombardia • Veneto • Umbria • Lazio • Marche
Campania • Basilicata • Calabria • Sardegna • Sicilia



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

Tel. 0039 0835 383529 • Cell. 347 4915133

Siamo pronti ad Investire
nei progetti dei nostri nuovi Partners



solar edge

ABB

WESTERN CO.

SMA



Fronius

CONTACT
ITALIA

secsun

KEBA
Automated by innovation



POFFE (FRONIUS ITALIA)

“Intensificare i programmi di partnership”

«Il rapporto con i Fronius Service Partner è strategico per lo sviluppo del brand Fronius. Competenza, formazione continua e raccolta di feedback sono le chiavi per il mantenimento di una partnership di qualità con i nostri installatori qualificati. Quella dello storage è una sfida tecnologica importante ed un terreno ancora nuovo. Soltanto una relazione forte tra produttori e installatori partner può assicurare l'offerta di un servizio efficace ed efficiente sul mercato e la riduzione al minimo degli inconvenienti. Per questo Fronius è in procinto di lanciare un importante aggiornamento del suo programma di qualificazione e partnership: l'obiettivo è di intensificare il rapporto dell'azienda con gli installatori partner, così da facilitare la condivisione di informazioni e migliorare il servizio pre e post vendita.»



MATTEO POFFE
NATIONAL SALES
MANAGER DI FRONIUS
ITALIA

PISCHE (GOODWE EUROPE GMBH)

“Ampliare la presenza sul territorio”

«In Italia GoodWe ha ampliato la propria presenza sul territorio con l'inserimento di un responsabile commerciale, di un responsabile tecnico e di una società esterna che fornisce il supporto tecnico di I e II livello, sia pre sia post vendita. Grazie a questa struttura siamo molto vicini agli installatori e riusciamo ad assisterli in tempo reale per tutte le esigenze. Questo ci viene riconosciuto dai clienti, che sempre più ci considerano un partner locale che li affianca quotidianamente per ottimizzare il loro lavoro. Più in particolare, in ambito residenziale i clienti finali sono spesso diffidenti rispetto alla possibilità di risparmiare sui consumi elettrici grazie ad un sistema di accumulo, in quanto ancora oggi manca una conoscenza approfondita su questi prodotti: il nostro lavoro è perciò quello di rendere queste informazioni facilmente comprensibili.»



VALTER PISCHE
SALES MANAGER
SOUTHERN EUROPE
DI GOODWE EUROPE
GMBH

rete elettrica in cambio di sconti e bonus sulla bolletta.

«Per accelerare le vendite di sistemi di accumulo è necessario favorire una maggiore chiarezza e consapevolezza nel mercato», spiega Vincenzo Ferreri, managing director di Sonnen. «Diventa quindi fondamentale un lavoro di divulgazione per sensibilizzare sempre più gli utenti finali sui vantaggi offerti dallo storage e sulla possibilità di diventare parte attiva della rete elettrica nazionale grazie alla fornitura di servizi di rete.»

Serviranno quindi nuove argomentazioni di vendita da parte degli installatori.

Ebbene sì, perché se in un primo momento l'avvio del mercato era legato principalmente a vendite emozionali, e in particolare alla suggestione dell'autosufficienza energetica, oggi lo storage può offrire molto di più.

Giocano un ruolo fondamentale nella crescita di questo mercato i nuovi scenari delineati da aggregatori e smart grid. Il futuro vedrà lo storage al centro non solo della gestione energetica di tutto l'impianto e del dialogo con altri dispositivi per il risparmio energetico, ma sarà soprattutto protagonista nell'interazione con la rete.

A maggio, ABB ed Evolvere hanno avviato un progetto pilota per la gestione efficiente dello scambio di energia nelle smart grid.

Le due aziende hanno collaborato al fine di utilizzare la tecnologia blockchain per garantire transazioni peer-to-peer in ambito residenziale. Questa tecnologia consente di decentralizzare le transazioni, offrendo ai prosumer la

Case Studies – Esempi dal Nord Italia

**TEMPI DI RIENTRO IN SETTE ANNI**

Località d'installazione: Capriolo (BS)
Data di allaccio: febbraio 2019
Committente: privato
Tipologia di impianto: nuovo impianto FV da 8,91 kWp
Tipologia sistema di accumulo: Solarwatt MyReserve duo Cluster
Capacità di accumulo: 12 kWh
Installatore: Sesana Idraulica
Tempi di rientro dell'investimento: 6-7 anni circa

LO STORAGE RINNOVA IMPIANTO DA 6 KWP

Località di installazione: Vò (PD)
Data di allaccio: dicembre 2018
Committente: privato
Tipologia di impianto: impianto fotovoltaico domestico con accumulo
Potenza di picco: 6 kWp
Produttività impianto: 6.000 kWh/anno
Tipologia sistema di accumulo: Senec.Home 7.5
Tipologia di impianto: retrofit su impianto FV esistente
Numero e tipo moduli: 26 moduli Conergy PowerPlus 230W
Numero e tipo inverter: 1 inverter SolarMax 6.000 S
Installatore: Arthea Group Srl (MB)

STORAGE E ALTA EFFICIENZA PER ABITAZIONE DI MONZA

Località d'installazione: provincia di Monza e della Brianza
Data di allaccio: 15 febbraio 2019
Committente: privato
Tipologia di impianto: nuovo impianto FV da 3,9 kWp con accumulo
Tipologia sistema di accumulo: 1 inverter ibrido Sungrow SH3K6
Capacità di accumulo: 6,5 kWh
Installatore: Carboff Italia S.R.L.
Tempi di rientro dell'investimento: 7 anni





possibilità di ottimizzare l'impiego del fotovoltaico, condividendo l'energia in eccesso con i vicini di casa, le comunità e la rete.

Questo approccio riduce la complessità e i costi per utility, aggregatori e comunità energetiche, e garantisce a consumatori e produttori un'efficienza elevata, perché abilita velocemente l'esecuzione di pagamenti automatici per manutenzione e servizi.

Nell'ambito del progetto sono stati utilizzati la piattaforma per l'integrazione digitale ABB Ability, l'inverter UNO-DM-Plus e la soluzione con accumulo integrato React 2.

ASSISTENZA E COPERTURA TERRITORIALE

Assistenza nelle fasi relative al pre e post vendita e copertura su tutto il territorio con figure dedicate sono tra gli aspetti sui quali i principali player hanno investito di più per spingere l'acceleratore sulle vendite dei sistemi di accumulo.

L'assistenza in molti casi avviene attraverso linee telefoniche dedicate e attive 24 ore su 24, come dimostrano gli esempi delle aziende Energy Srl e Zucchetti Centro Sistemi, in grado di offrire tutte le informazioni necessarie su dimensionamento dell'impianto, funzioni e caratteristiche del sistema di accumulo, oltre a nozioni su servizi e garanzie correlate al prodotto.

Per affiancare al meglio gli installatori, ci sono poi aziende che hanno investito con l'obiettivo di garantire un'importante copertura del territorio. Quest'anno GoodWe, ad esempio, ha

LO IACONO (GROWATT)

“Partnership rafforzate con roadshow e affidabilità della gamma”

«Growatt ha un rapporto di forte fidelizzazione con i suoi installatori, grazie all'affidabilità tecnologica del prodotto, all'assistenza tecnica, alla competenza e rapidità, e alla piattaforma digitale OSS & Shine Server che permette il monitoraggio di tutto il parco impianti su una unica dashboard, con funzionalità innovative ed una intuitiva interfaccia grafica. Abbiamo quest'anno rafforzato questa partnership con il Roadshow "Growatt meets installers", che ha riscosso grande successo e partecipazione, all'interno del quale abbiamo presentato inverter e sistemi di accumulo, con approfondimenti sulle caratteristiche tecniche e sull'operatività.

Il mercato dei sistemi di accumulo, già in progressivo aumento ed espansione grazie al graduale abbassamento dei costi dei componenti, all'evoluzione tecnologica dei prodotti ed alla crescente diffusione dei sistemi trifase che ampliano l'area di mercato, avrà ulteriore beneficio dalla progressiva espansione del modello di demand-response e dal diffondersi delle Uvam».



ARCANGELO LO IACONO

DEVELOPMENT DIRECTOR
DI GROWATT ITALIA

SALUTARI (HQSOL ITALIA)

“Sfruttare al meglio le caratteristiche dei prodotti”

«HQSol si impegna al massimo per creare ottimi rapporti con i propri partner installatori. Per noi è fondamentale prestare il miglior supporto sia in fase di progettazione che dopo l'installazione, in modo da sfruttare al meglio le caratteristiche dei nostri prodotti che sono estremamente versatili e configurabili. Grazie al monitoraggio remoto seguiamo l'impianto nel corso della sua vita e siamo in grado di raccomandare l'eventuale aggiunta di moduli batteria o la programmazione di carichi privilegiati sulla base delle condizioni di funzionamento. Quando si tratta di un intervento in retrofit su un impianto esistente, gli installatori sanno di poter contare sulla nostra competenza anche per analizzare la situazione generale dell'impianto esistente e per trovare insieme la migliore soluzione. Tuttavia, per accelerare le vendite occorrerebbero ulteriori iniziative regionali o nazionali di incentivazione per l'uso dello storage, o una maggiore deducibilità fiscale dell'investimento».



RAFFAELE SALUTARI

GENERAL MANAGER
DI HQSOL ITALIA

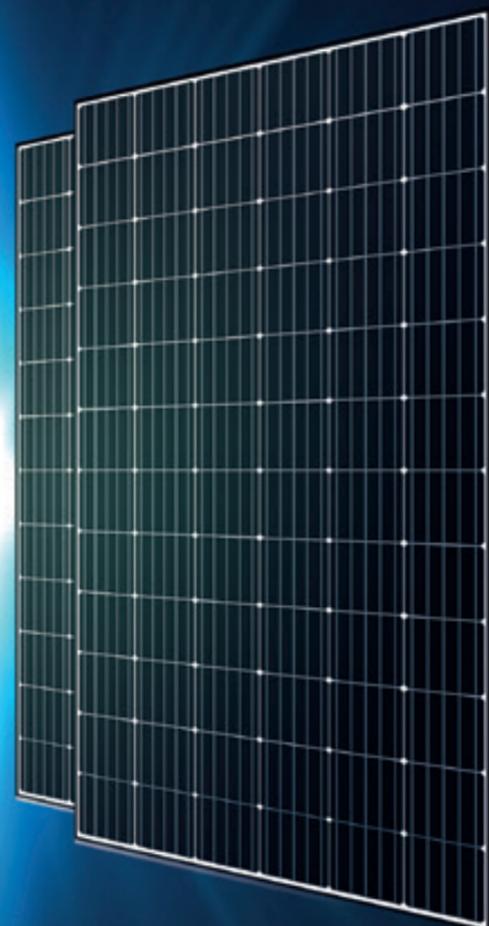


Sun Earth presenta
i moduli di ultima generazione

DXM6 72P 375-390W

DXM6 60P 310-320W

a tecnologia PERC
e con un'efficienza del 19,7%





BRUNO (KOSTAL)

“Partnership solide per progetti a lungo termine”

«Il nostro operato si basa su solide partnership che ci consentono di fare progetti a lungo termine e soddisfare le esigenze del futuro. In un mondo in cui il settore automotive e quello delle energie rinnovabile vanno sempre più integrandosi, abbiamo introdotto i nuovi Plenticore Plus, inverter ibridi di seconda generazione, in cui flessibilità di configurazione e facilità di installazione si integrano perfettamente con sistemi domotici e sistemi di ricarica per auto elettriche. Con la nuova Kostal Solar App soddisfiamo inoltre l'esigenza di un sistema di monitoraggio gratuito sempre a portata di mano, con la possibilità di simulare un sistema di accumulo virtuale».



LUCA BRUNO
TECHNICAL SUPPORT
DI KOSTAL SOLAR
ELECTRIC ITALIA SRL

ampliato la sua presenza in Italia con l'inserimento di nuove figure, e in particolare di un responsabile commerciale, di un responsabile tecnico e di una società esterna che fornisce il supporto tecnico pre e post vendita.

Sungrow, invece, a fine 2018 ha aperto una filiale a Verona con l'obiettivo di affiancare i propri partner e coadiuvarli in tutte le fasi di installazione.

L'intenzione di accompagnare gli installatori attraverso una copertura territoriale capillare è confermata anche da alcuni recenti accordi che hanno interessato la filiera.

SOLUZIONI COMPLETE

Un altro modo per supportare gli installatori in fase di vendita è la fornitura, da parte di alcuni produttori, di pacchetti e soluzioni complete per lo storage. L'obiettivo è fornire all'installatore kit che comprendano tutta la componentistica necessaria e, quindi, offrire la possibilità di interfacciarsi con un unico interlocutore sia nelle fasi dedicate all'installazione sia nelle attività di manutenzione dell'impianto.

SMA, ad esempio, ha lanciato quest'anno per il mercato italiano l'Energy System-Home M, una soluzione integrata per l'accumulo rivolta al mercato residenziale.

Questa proposta offre agli installatori, e agli utilizzatori finali, la possibilità di avere un unico interlocutore tecnico-commerciale, vantaggio che permette di ridurre tempi e costi di progettazione e installazione degli impianti fotovoltaici con sistemi di accumulo.

Sarà possibile acquistare dei pacchetti all-inclusive che comprendono, oltre all'inverter Sunny Boy e Sunny Boy Storage, anche tutti i prodotti per l'accumulo, come il pacco batte-

ZONGOLI (SENEC)

“Leva su formazione innovativa e partnership”

«Fin dal suo ingresso in Italia, Senec ha voluto costruire un rapporto di fiducia e di collaborazione con gli installatori, con iniziative tra cui il programma di partnership Senec.Alliance, i webinar, fino al ciclo di seminari "Rinnovabilmente" che, dai primi di giugno, terremo in diverse città d'Italia con altre aziende del settore. Si tratta di incontri, basati su tecniche di formazione interattive e coinvolgenti, pensati per fornire nuovi spunti di riflessione e nuovi modi per gestire il processo e la proposta di vendita. Le problematiche da affrontare per sviluppare il settore dell'accumulo in Italia sono di tre ordini: in primo luogo, la legislazione dovrebbe favorire maggiormente l'adozione dei sistemi di accumulo da parte delle famiglie. In secondo luogo, deve crescere la consapevolezza sui vantaggi dell'accumulo e maturare un cambiamento culturale, più orientato non solo alla salvaguardia ambientale, ma anche ad un nuovo modo di vivere l'energia, più autonomo, consapevole e condiviso. Infine, gli installatori devono diventare più proattivi nella proposta dell'accumulo e capaci di farne emergere opportunità e vantaggi».



VITO ZONGOLI
MANAGING DIRECTOR
DI SENECA ITALIA

RETROFIT SU IMPIANTO DA 4,5 KWP



Località d'installazione: Resana (TV)
Data di allaccio: 20 marzo 2019
Committente: privato
Tipologia di impianto: retrofit su impianto FV esistente
Potenza di picco: 4,5 kWp
Tipologia sistema di accumulo: inverter con accumulo RES2
Capacità di accumulo: 12,5 kWh

Case Studies

Esempi dal Nord Italia

CONNUBIO STORAGE - DOMOTICA

Località d'installazione: Udine
Data di allaccio: 2019
Committente: privato
Tipologia di impianto: nuovo impianto FV con accumulo
Tipologia sistema di accumulo: sistema di storage React 2 con batterie agli ioni di litio
Capacità di accumulo: 12 kWh
Autoconsumo: 90%



INVERTER IBRIDI PER 20 KWP FV

Località d'installazione: Mogliano Veneto (TV)
Data di allaccio: in fase di realizzazione
Committente: privato
Tipologia di impianto: impianto fotovoltaico da 20 kWp
Tipologia sistema di accumulo: sistema di accumulo lato CC con batterie tipo litio BYD
Capacità di accumulo: 1 pacco batteria da 11,52 kWh
Numero e tipo di inverter: 2 inverter ibridi Kostal Plenticore Plus 10
Installatore: Omnia Energy 3 SRL
Tempi di rientro dell'investimento: 6,5 anni



rie BYD Battery Box e il sistema di monitoraggio Sunny Home Manager, e servizi correlati (Smart Connected, Sunny Portal, Sunny Places) per poter gestire in modo ottimale l'energia autoprodotta.

Un altro esempio giunge da Solarwatt, che propone al mercato il pacchetto completo "Soluzione unica", che affianca al sistema di accumulo MyReserve e ai dispositivi per il controllo dell'energia prodotta e autoconsumata, anche moduli fotovoltaici ad alta efficienza, fino a 310 Wp, e l'inverter Fronius.

A inizio anno, questo pacchetto è stato esteso anche agli impianti fotovoltaici con connessione trifase e offre la possibilità di accumulare fino a 60 kWh di energia fotovoltaica.

NON SOLO RESIDENZIALE

Il potenziale degli impianti in Italia non giunge solo dalla taglia residenziale, per la quale oggi è stata destinata la quasi totalità degli accumuli installati, ma anche dalle installazioni di taglia commerciale ed industriale.

I casi sono ancora abbastanza isolati, ma per i player si tratta di un potenziale importante, che potrebbe dare uno slancio non indifferente al mercato.

Per le PMI che hanno puntato sul fotovoltaico per abbattere i costi dell'energia, investire nell'installazione di un sistema di accumulo significa ridurre ulteriormente la spesa in bolletta.

E su questo tema, le aziende italiane hanno sempre dimostrato una maggiore sensibilità considerando il costo dell'energia.

I principali player iniziano quindi a proporre e ad offrire ai propri installatori dispositivi con capacità di accumulo maggiori per aggredire

BRACCHI (SMA ITALIA)

"Comunicare in modo chiaro i vantaggi dell'offerta"

«Possiamo descrivere il rapporto che si è creato negli anni con i nostri installatori partner sotto due punti di vista. Il primo di tipo professionale. Tenendo conto del fatto che il mercato muta velocemente è importante per noi produttori essere in grado di avere un'elasticità comunicativa differenziata sui canali più idonei. Per rafforzare questo rapporto e renderlo più umano e meno social, abbiamo ideato un roadshow così da avvicinarci ancora di più ai nostri partner. Il tour è partito a maggio e farà tappa a Padova, Caserta, Catania, Bologna e Roma. Il secondo aspetto si lega alla duplice utilità del rapporto che si crea tra cliente e SMA. Stando a stretto contatto con SMA, gli installatori hanno la possibilità di toccare con mano il valore aggiunto che proponiamo: supporto dedicato grazie anche all'implementazione della service line, materiali marketing preparati ad hoc, formazione. Al contempo, SMA ha la possibilità di comprendere le necessità e i bisogni degli installatori proponendo così prodotti che vadano a rispecchiare queste esigenze sia attraverso le soluzioni sia attraverso i servizi che offre».



MASSIMO BRACCHI
SALES DIRECTOR
DI SMA ITALIA

Esempio dal Centro Italia

RIENTRO IN SEI ANNI CON LA SONNENCOMMUNITY

Località: Città di Castello (PG)

Data di allaccio: aprile 2018

Committente: privato

Tipologia di impianto: nuovo impianto fotovoltaico residenziale da 6 kWp

Tipologia sistema di accumulo:

sistema di storage lato AC

SonnenBatterie eco 9.42

Capacità di accumulo: 8 kWh

Installatore: Global Enertech

Tempo di rientro dell'investimento:

6 anni



FAI LA DIFFERENZA CON L'ALTA EFFICIENZA



RINNOVA LA TUA ENERGIA

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



**LIMANI (SOLARWATT)****“Proporre sistemi completi”**

«L'ingresso dello storage nel mercato del fotovoltaico comporta una necessaria evoluzione degli installatori che devono ragionare in termini di "sistema completo". Conservare l'energia prodotta di giorno per consumarla la notte infatti è un principio meno banale di quanto possa sembrare, perché prevede il concetto di gestione dell'energia e controllo dei carichi. Per questo suggeriamo sempre l'utilizzo di dispositivi per l'energy management, che permettono anche di verificare l'effettiva percentuale di autoconsumo e quindi il risparmio in bolletta. Dato che la digitalizzazione sta arrivando anche nel nostro settore, con l'accumulo protagonista, gli installatori devono crescere: per questo investiamo molto in formazione e abbiamo un programma di certificazione esteso a tutta la rete di vendita, dal distributore all'installatore, che garantisce ai partner certificati precedenza assoluta nelle richieste di supporto. Il programma di certificazione prevede anche la distribuzione di lead, che avviene in modo trasparente, nel rispetto delle logiche di partnership all'interno della rete di vendita».



FABRIZIO LIMANI
COUNTRY MANAGER
DI SOLARWATT ITALIA

FERRERI (SONNEN)**“Costruire relazioni solide e durature”**

«Dal 2015 a oggi abbiamo lavorato per costruire sul territorio nazionale una rete di partner e di installatori fidelizzati, con i quali instaurare una relazione solida e di lungo periodo. Per farlo abbiamo cercato di ascoltare la loro opinione e le loro esperienze, per sviluppare soluzioni che rispondessero ai loro bisogni e offrire loro un costante supporto pre e post-vendita. Abbiamo inoltre messo a punto una serie di strumenti di formazione e di vendita per favorire la crescita delle loro aziende. Per accelerare le vendite di sistemi di accumulo è necessario favorire una maggiore chiarezza e consapevolezza nel mercato. Diventa quindi fondamentale un lavoro di divulgazione per sensibilizzare sempre più gli utenti finali sui vantaggi offerti dallo storage e sulla possibilità di diventare parte attiva della rete elettrica nazionale grazie alla fornitura di servizi di rete. Servirebbe inoltre un maggiore impegno sia a livello regionale che statale, poiché l'installazione di sistemi di accumulo, oltre a permettere ai cittadini di ridurre la propria bolletta, costituisce anche per le istituzioni uno strumento di crescita e di saving grazie al ruolo attivo che questi sistemi possono rivestire per la stabilizzazione dell'infrastruttura elettrica del Paese».



VINCENZO FERRERI
MANAGING DIRECTOR
DI SONNEN SRL

anche questa fetta di mercato. E i primi esempi iniziano a vedersi. A febbraio è stato completato il progetto Caab 3, che ha interessato la realizzazione di un impianto fotovoltaico da 450 kWp sulla copertura degli uffici del Centro agroalimentare (Caab) di Bologna e di un sistema di accumulo da 50 kWp con capacità di 210 kWh fornito da Solax Italia. «È stato un piacere essere in prima linea in un progetto così innovativo», spiega Fabio Amico, direttore Ingegneria e Sviluppo di REA, azienda che ha seguito i lavori. «Auspichiamo che progetti di questo tipo inizino a diventare sempre più frequenti anche in Italia in quanto vediamo finalmente affacciarsi soluzioni per lo storage affidabili per le applicazioni industriali. Riteniamo che dal 2020 potranno crescere le opportunità per le soluzioni di storage fino a 400 kW, anche per effetto dei costi delle batterie, che dovrebbero registrare una flessione del 20% nei prossimi 5 anni».

Ma cosa servirà per crescere in questo settore? Occorreranno anche in questo caso nuove argomentazioni di vendita, che permettano agli installatori di iniziare a considerare questo segmento di mercato dall'elevato potenziale, così come sarà necessario un supporto ulteriore in termini di prodotto, caratteristiche tecniche e funzionalità, che sono completamente diverse rispetto ai prodotti per il segmento residenziale.

SCIogliere i dubbi

Per affrontare al meglio tutte queste nuove sfide, i principali produttori continuano a confermare i vari appuntamenti dedicati alla formazione degli installatori. Che siano appuntamenti in aula, webinar o roadshow sul

Case Studies – Esempi dal Sud Italia e dalle isole

IL TRIFASE PER L'AMMINISTRAZIONE PUBBLICA**Località:** Santa Teresa di Gallura**Data di allaccio:** 2018**Committente:** Comune di Santa Teresa di Gallura (SS)**Tipologia di impianto:** impianto fotovoltaico da 40

kWp con accumulo al litio

Tipologia sistema di accumulo: 40 batterie

Pylontech HV H48050

Capacità di accumulo: 96 kWh**Numero e tipo di inverter:** 5 inverter trifase

Solax X3 Hybrid da 8 kW

**PACCHETTO COMPLETO PER ABITAZIONE PUGLIESE****Località:** Bisceglie (BT)**Data di allaccio:** 11 gennaio 2019**Committente:** privato**Tipologia di impianto:** impianto fotovoltaico da 5,4 kWp**Tipologia sistema di accumulo:**

sistema di storage allacciato in AC

Capacità di accumulo: 7 kWh**Numero e tipo di inverter:** 1 inverter Sunny Boy 5.0-1

e 1 inverter ibrido Sunny Boy Storage 2.5-1 VL-10

Installatore: Energy 3 di Preziosa Mauro & C. Sas**Progettista:** Giuseppe Dicorato**LO STORAGE INCONTRA IL SOCIALE****Località:** Catania**Data di allaccio:** 2018**Committente:** Centro Cusmano**Tipologia di impianto:** impianto fotovoltaico

da 16,2 kWp con accumulo al litio

Tipologia sistema di accumulo: sistema di storage

ibrido trifase

Capacità di accumulo: 30 kWh**Numero e tipo di inverter:** tre inverter trifase

GoodWe 5.048ES

Installatore: Sunshine Impianti**Distributore:** X-Win**Tempo di rientro dell'investimento:** 7 anni

territorio, per i principali player i momenti formativi dedicati allo storage diventano sempre più fitti.

Sonnen, ad esempio, dal 2015 ha costruito una rete di partner e di installatori fidelizzati dedicando loro una serie di strumenti di formazione e di vendita per favorire la crescita delle loro aziende.

Ma gli esempi sono tantissimi: Growatt ha avviato un calendario di corsi, che a partire da marzo hanno fatto tappa in alcune città italiane con focus su inverter e sistemi di storage, e in particolare con uno sguardo sui prodotti; Senec, a partire da giugno, terrà il ciclo di seminari "Rinnovabilmente" con altre aziende del settore, con l'obiettivo di fornire nuovi spunti di riflessione e nuovi modi per gestire il processo e la proposta di vendita; e ancora, nel roadshow "We power the future" di SolarEdge, lo storage è una delle tematiche trattate più importanti. La formazione continua ad essere vista come uno strumento importante non solo per presentare le novità di prodotto, ma anche per sciogliere alcuni dubbi. Ci sono infatti ancora perplessità sulla possibilità di installazione di sistemi di accumulo su impianti esistenti senza far perdere al cliente finale il diritto all'incentivo. Oppure dubbi sulla possibilità di accedere alla detrazione fiscale. In un mercato come quello dello storage, ancora relativamente giovane e con ampi margini di crescita e miglioramento, la spinta alle vendite passerà quindi dalla capacità che i produttori dimostreranno nel coadiuvare i propri installatori. E dalla volontà, da parte di questi ultimi, di esplorare nuovi confini e lasciarsi accompagnare in questo mercato. Perché il potenziale dello storage in Italia è elevato, e i benefici ci sono. Per tutti.

MURELLI (SUNGROW)

"L'importanza del pre e post vendita"

«Da sempre seguiamo il cliente nella fase di post-vendita, avendo un installato importante fin dai tempi dei primi Conti Energia. Abbiamo seguito clienti e installatori anche dopo la fine del periodo di garanzia, con interventi on site e fornitura di ricambi sui modelli centralizzati. Ora che siamo rientrati nel mercato residenziale stiamo implementando la nostra struttura service interna e ampliando la rete di distributori e service partner, in modo da poter sostenere i clienti sia in fase di installazione che durante il post vendita. Proprio sul residenziale vediamo come i sistemi di accumulo stiano prendendo piede, e siamo già presenti con i modelli monofase accoppiabili a diversi sistemi storage. Quello che non è ancora pienamente sviluppato è la possibilità di installare sistemi storage anche in abbinamento a impianti fotovoltaici su applicazioni commerciali/industriali, un mercato con ottime prospettive e che prevediamo in crescita stabile e costante negli anni. La presenza di sgravi fiscali per sistemi di accumulo su questo tipo di impianti, o incentivi porterebbe senz'altro ad una crescita anche in questo mercato».



MARCO MURELLI
COUNTRY MANAGER
ITALIA DI SUNGROW

FARRI (ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI)

"Modelli semplici a supporto degli installatori"

«Il nostro rapporto con gli installatori partner è molto stretto. Zucchetti Centro Sistemi ha impostato un rapporto di gestione, service e formazione dei propri partner basato su modelli semplici e finalizzati all'operatività. Crediamo che questo approccio sia molto apprezzato dagli installatori e dal mercato e abbiamo un ottimo ritorno da loro in quel senso. ZCS si fa carico della loro formazione continua e mette a disposizione sia piattaforme web che possibilità di contatto diretto via telefono in qualsiasi ora del giorno, per affrontare ogni problema si possano trovare a dover gestire. In altre parole: noi per loro ci siamo sempre e ci siamo con modelli relazionali semplici e facilmente accessibili. Ci sono però ancora dei nodi da sciogliere, soprattutto di carattere politico. È chiaro che tanto più si liberalizza il settore energetico, per esempio aprendosi finalmente ai sistemi chiusi di utenza e si fa davvero una scelta di campo a favore delle rinnovabili, quanto più crescerà il mercato per i sistemi di accumulo».



AVERALDO FARRI
DIRETTORE DELLA GREEN
INNOVATION DIVISION
DI ZUCCHETTI CENTRO
SISTEMI SPA

Il futuro c'è JÀ

JA SOLAR

Half-cell 330 Wp

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

Tecnologia Bifacciale

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

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



JA SOLAR



IN ITALIA IL SUOLO DIVENTA IL GIUSTO ALLEATO

SECONDO QUANTO EMERGE DALLA 5A EDIZIONE DEL RENEWABLE ENERGY REPORT, LE SUPERFICI DISMESSE POTREBBERO GARANTIRE TRA I 5,3 E GLI 8,4 GW DI NUOVA POTENZA FOTOVOLTAICA INSTALLATA. MEGLIO ANCORA SE SI SFRUTTANO LE AREE AGRICOLE NON UTILIZZATE: IN QUESTO CASO SI POTREBBERO REALIZZARE 61 GW, AMPIAMENTE SUFFICIENTI PER CENTRARE GLI OBIETTIVI DEL PNIEC

Quello che segue è un estratto dall'Executive Summary della quinta edizione del rapporto "Renewable Energy Report" dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano. Lo studio fornisce una panoramica dettagliata degli investimenti e delle opportunità di crescita del mercato delle rinnovabili in Italia, con ampio focus su fotovoltaico ed eolico. Si parla soprattutto degli obiettivi del Piano nazionale integrato per l'energia e il clima, del potenziale dalle aree dismesse per l'implementazione dei

nuovi impianti, di revamping e O&M, con uno sguardo anche ai risultati registrati in Italia nel 2018 in termini di nuova potenza installata e alle prospettive di crescita delle tecnologie da FER.

Il rapporto include infine il contributo del GSE, che attraverso la "Piattaforma Performance Impianti" evidenzia lo stato di salute del fotovoltaico di media e grande taglia esistente in Italia.

EXECUTIVE SUMMARY

Il Renewable Energy Report 2019 si trova a fotografare un momento molto particolare del comparto delle rinnovabili nel nostro Paese: l'attesa della nuova "corsa alle installazioni".

Non certo quella, pur stimata all'interno del Rapporto, dovuta al nuovo (e a lungo "in preparazione") Decreto FER; quanto soprattutto quella che il Pniec (Piano Nazionale Integrato Energia e Clima) fissa come obiettivo per l'Italia entro il 2030. Ci si trova dunque - volendo usare una metafora - come di fronte all'osservazione degli atleti che si preparano per una "maratona" (lunga oltre 10 anni a dire il vero) e che dovrebbe portare il nostro Paese ad installare circa 40 GW di nuova potenza da rinnovabili. Gli atleti, a differenza di quanto era accaduto in passato, quando la corsa era "aiutata" (per usare un termine politically correct) dal sistema di incentivazione, sono molto più maturi e professionali, hanno una "corporatura" (fuori di metafora una configurazione industriale) molto più robusta ed ovviamente hanno alle spalle maggiore esperienza. Forse proprio per questo, accanto al sicuro entusiasmo e all'emozione per la partenza della nuova "maratona", scontano tutti i dubbi e le incertezze di chi vede il percorso molto più tortuoso e ricco di ostacoli di quanto non abbia fatto il pianificatore.

Gli atleti, a differenza di quanto era accaduto in passato, quando la corsa era "aiutata" (per usare un termine politically correct) dal sistema di incentivazione, sono molto più maturi e professionali, hanno una "corporatura" (fuori di metafora una configurazione industriale) molto più robusta ed ovviamente hanno alle spalle maggiore esperienza. Forse proprio per questo, accanto al sicuro entusiasmo e all'emozione per la partenza della nuova "maratona", scontano tutti i dubbi e le incertezze di chi vede il percorso molto più tortuoso e ricco di ostacoli di quanto non abbia fatto il pianificatore.

L'ANNO 2018: L'ULTIMO PRIMA DELLA "RIPARTENZA"?

La nuova potenza installata nel corso del 2018 è stata di circa 1.162 MW, oltre 250 MW superiore a quella installata nello stesso periodo del 2017 (+28%). Una crescita che si è legata molto al comparto eolico, soprattutto nell'ultimo trimestre dell'anno. Complessivamente la potenza installata da rinnovabili supera i 54 GW (37 GW se si esclude l'idroelettrico "storico" già installato nel nostro Paese prima degli anni 2000), ossia circa il 45% del parco di generazione italiano (pari a circa 118 GW e che non ha visto nel corso dell'ultimo anno nessun incremento di potenza connesso a produzione da fonte tradizionale).

I 1.162 MW di potenza installata nel 2018 sono così suddivisi tra le diverse fonti: è l'eolico nel 2018 a guidare la classifica delle installazioni con 511 MW,

FER: POTENZA COMPLESSIVA INSTALLATA PER FONTE (MW)

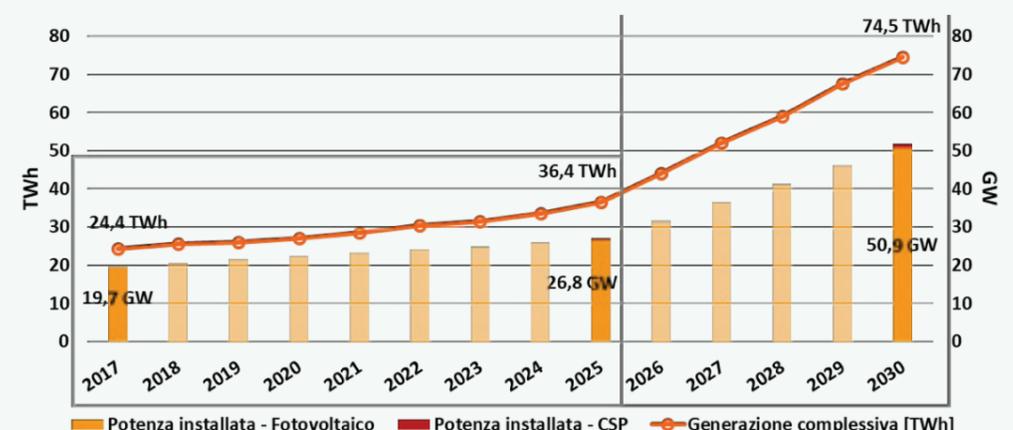
Fonte	2017	2025	2030	%
Idrica	18.863	19.140	19.200	+ 2%
Geotermica	813	919	950	+ 17%
Eolica	9.766	15.690	18.400	+ 88%
di cui off-shore	0	300	900	
Bioenergie	4.135	3.570	3.764	- 9%
Solare	19.682	26.840	50.880	+ 158%
di cui CSP	0	250	880	
Totale	53.259	66.169	93.194	+ 75%

FER: ENERGIA COMPLESSIVA GENERATA PER FONTE (TWh)

Fonte	2017	2025	2030	%
Idrica*	46,0	49,0	49,3	+ 7%
Geotermica	6,2	6,9	7,1	+ 15%
Eolica*	17,2	31,0	40,1	+ 133%
Bioenergie	19,3	16,0	15,7	- 19%
Solare	24,4	36,4	74,5	+ 205%
Totale	113,1	139,3	186,8	+ 65%

*Il valore di produzione 2017 è «normalizzato».

FOTOVOLTAICO: LO SCENARIO DI SVILUPPO DEL PNIEC



IL REPORT

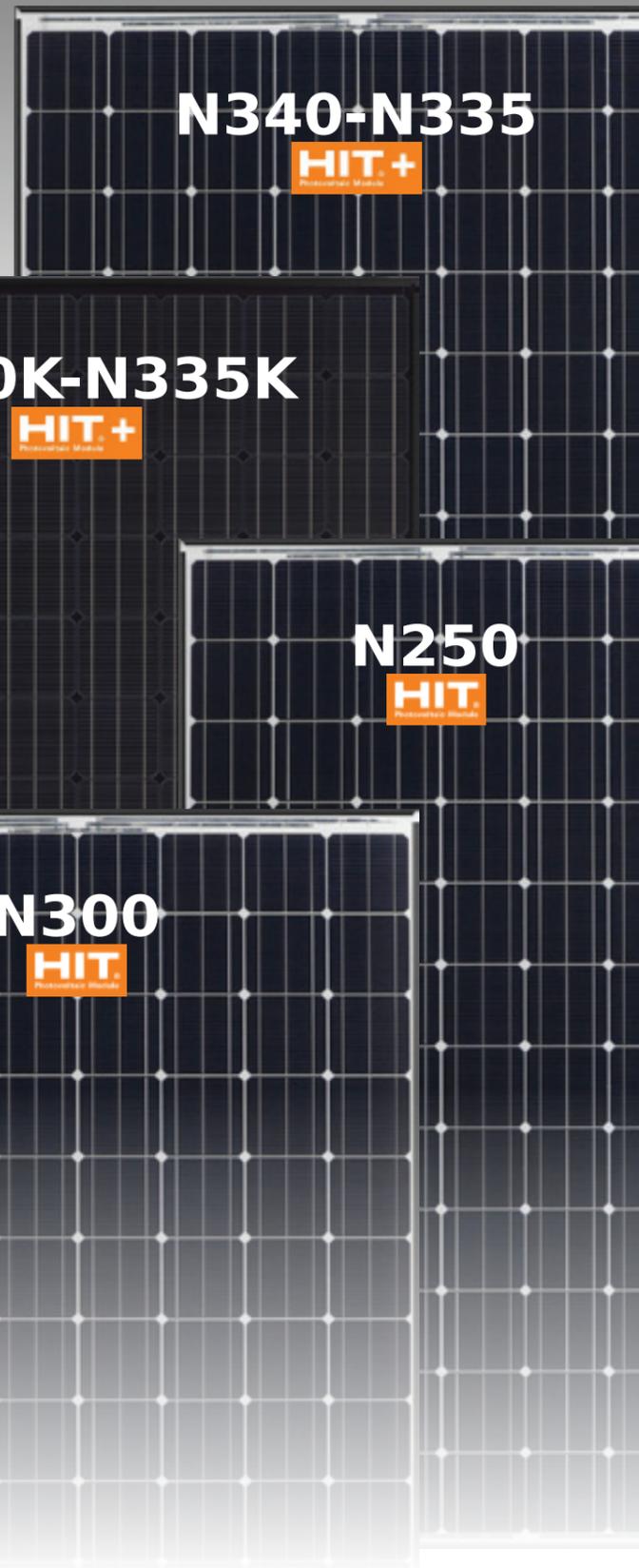
La quinta edizione del "Renewable Energy Report" dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano tratta tematiche sul mercato delle rinnovabili a livello globale. Lo studio fornisce un quadro dettagliato degli investimenti e delle opportunità di crescita di questo mercato, con focus sul panorama italiano.





Panasonic

presenta i nuovi moduli **HIT+** con un'efficienza superiore al 20% e le nuove taglie dei moduli HIT



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



superando il fotovoltaico che, con 437 MW, perde la leadership dopo anni. Seguono idroelettrico con 140 MW mentre sono le biomasse con soli 74 MW a chiudere la classifica.

IL PNIEC: GLI OBIETTIVI E LE SFIDE PER IL FUTURO DELLE RINNOVABILI IN ITALIA

Publicato dal Mise a dicembre 2018 e inviato alla Commissione Europea, il Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima (Pniec) è il documento che determina le strategie dell'Italia per il periodo 2021-2030 in merito a decarbonizzazione, efficienza energetica, autoconsumo e generazione distribuita, sicurezza energetica ed elettrificazione dei consumi. Attualmente non è ancora disponibile la versione definitiva del documento, rimasto disponibile per la consultazione pubblica fino al 5 maggio; l'analisi è pertanto basata sul documento ad oggi disponibile. Gli obiettivi di potenza installata per le diverse fonti rinnovabili al 2025 e al 2030 sono decisamente sfidanti. Si può vedere chiaramente come si punti fortemente su eolico (quasi il doppio rispetto al 2017) e soprattutto fotovoltaico (2,5 volte l'installato attuale). Questo comporta un aumento complessivo della potenza da fonti rinnovabili installata pari al 75%. Praticamente invariata la potenza idroelettrica (+2%), quella geotermica (+ 17%, ma su un contingente molto ridotto) e da biomassa, l'unica in calo (-9%). Per quanto riguarda la generazione elettrica si prevede che questa aumenti del 65% rispetto ad oggi, arrivando a coprire oltre il 55% dei consumi nazionali (stimati in 337 TWh al 2030). È interessante notare come sia per l'eolico che per il fotovoltaico si preveda un aumento maggiore della generazione rispetto alla potenza installata. Per la generazione da fonte solare viene previsto un tasso medio annuo di crescita, nel medio termine, pari a +1,5 TWh/anno, accompagnato da circa 900 MW di nuove installazioni ogni anno. Ancor più accentuato è l'incremento previsto tra il 2025 e il 2030: il tasso medio di annuo di cresci-

ta delle installazioni dovrà essere pari a +4,8 GW/anno, mentre la generazione dovrà crescere, in media, di 7,6 TWh/anno nel lungo termine.

Si tratta di obiettivi particolarmente ambiziosi, il cui conseguimento è però necessario affinché si raggiunga il deciso taglio delle emissioni di gas climalteranti stabilito a livello internazionale.

Le principali misure indicate all'interno del Piano per favorirne il raggiungimento sono:

- Incoraggiare l'installazione di impianti di piccola taglia tramite quote minime di fonti rinnovabili nei nuovi edifici, con possibile estensione anche su quelli già esistenti;
 - Favorire l'autoconsumo tramite l'evoluzione del meccanismo dello scambio sul posto;
 - Favorire l'incremento della capacità installata di grande taglia tramite incentivi basati su contratti per differenza «a due vie» a seguito di gare competitive e la diffusione dei contratti a lungo termine (PPA);
 - Incoraggiare la salvaguardia e il potenziamento degli impianti esistenti favorendo il repowering e il revamping;
 - Semplificare le procedure, in particolare per le valutazioni di tipo ambientali;
 - Condividere l'obiettivo nazionale, espresso in quote sui consumi, attraverso una ripartizione dello stesso fra le regioni (burden sharing regionale).
- [...]

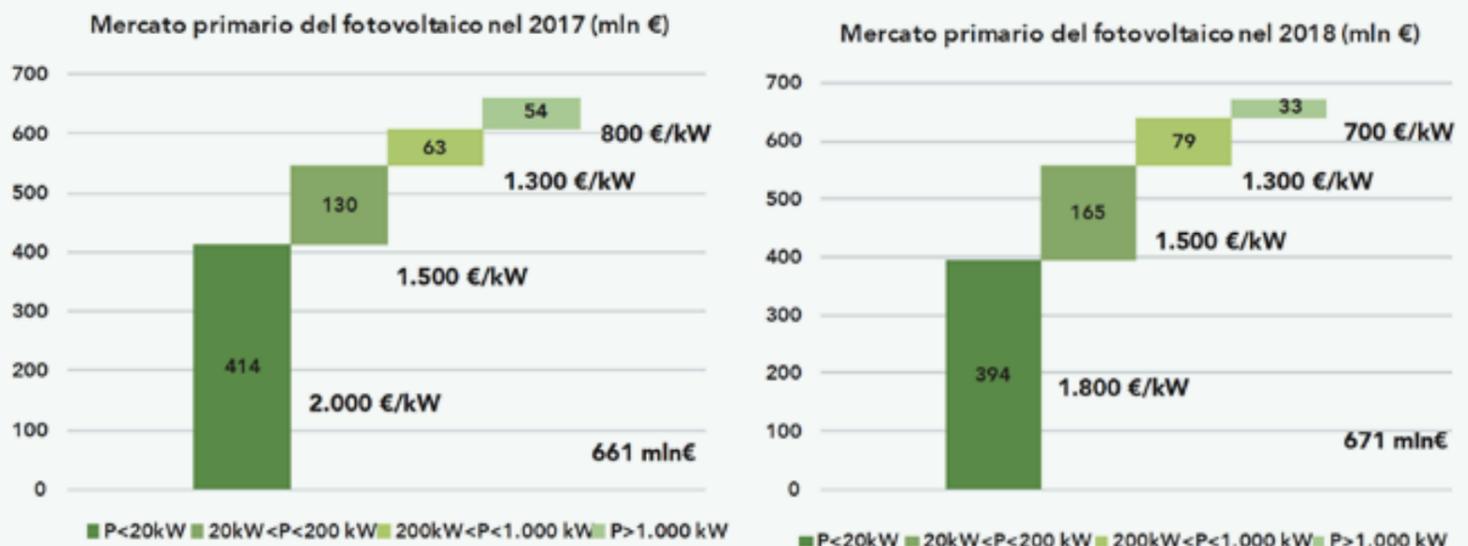
IL PNIEC: L'ANALISI CRITICA DELLA FATTIBILITÀ

Il capitolo introduttivo del Rapporto si conclude con una descrizione «numerica» degli scenari di sviluppo delle rinnovabili sostanzialmente desumibili dalla programmazione nazionale presente nel Pniec.

Da lì in avanti, il Rapporto si concentra - per rilevanza rispetto allo stesso Pniec - su fotovoltaico ed eolico, e analizza, basandosi da un lato su una serie di simulazioni numeriche condotte da Energy & Strategy e dall'altro lato sul lungo ed articolato di-



FV: IL VALORE DEGLI INVESTIMENTI IN ITALIA 2017-2018



battito avuto con gli operatori del settore (durante l'indagine empirica e nei «tavoli di lavoro» con i partner), l'evoluzione attesa in assenza di strumenti normativi e regolatori addizionali rispetto a quanto oggi indicato nel Pniec.

In buona sostanza si tratta di uno scenario che potremmo definire «inerziale» e che viene ulteriormente declinato in due sotto-scenari, uno in cui non si prevede un apporto significativo, sia in termini di generazione che in termini di potenza, delle attività di manutenzione, revamping e re-powering e un altro in cui invece verrà considerato questo effetto su parte del parco installato.

È opportuno premettere che il quadro che emerge non è positivo, con lo scenario «inerziale» che certo si discosta in maniera significativa dagli obiettivi del Pniec.

Pur tuttavia, il raggiungimento di quegli obiettivi necessita di provvedimenti normativi e regolatori di accompagnamento che siano coerenti con il Pniec e che affrontino due dei principali problemi dello scenario «inerziale»:

- la sostenibilità economica degli investimenti, tenendo in debito conto anche la rischiosità, ad esempio legata all'andamento dei prezzi;
- la disponibilità di suolo, necessaria a garantire la installabilità della potenza prevista dal Pniec.

Fotovoltaico

Gli scenari considerati portano, al termine del «medio termine» (nel 2025), ad una produzione in linea con quella prevista dal Pniec, ed anzi superiore di circa 2 TWh nel caso di maggior attenzione verso la gestione degli impianti installati (ipotizzando che manutenzione, revamping e re-powering vengano effettuati sul 25% degli impianti).

Nel lungo termine si può vedere come emerge una forte differenza tra gli scenari di sviluppo previsti dal Pniec e quelli «inerziali», che si fermano, nel migliore dei casi, a 50 TWh, ben 25 TWh in meno di quanto ipotizzato al 2030.

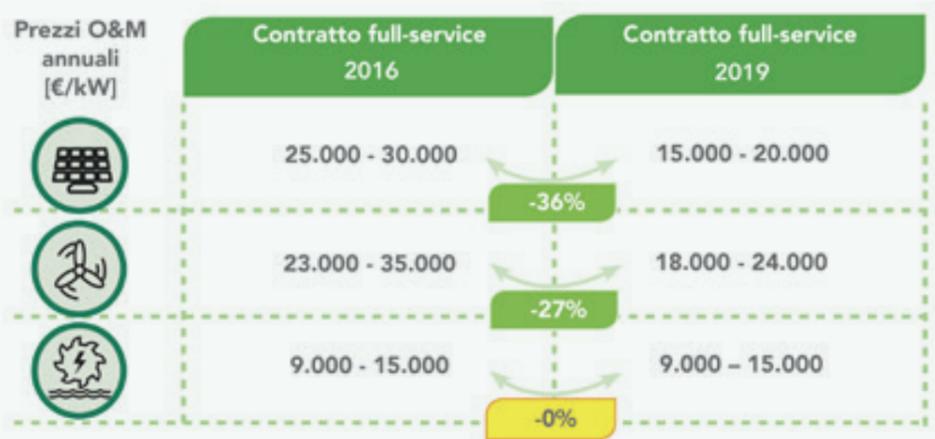
Sostenibilità economica

L'analisi condotta mostra che l'andamento del Lcoe per gli impianti fotovoltaici utility scale al variare della produzione annua, varia dai 61,5 €/MWh per 1.600 ore equivalenti ai 44 €/MWh per circa 2.000 ore per un impianto da 30 MW. Un impianto da 5 MW in media tensione, che a fronte di minori costi di connessione è caratterizzato da valori di Capex e Opex maggiori, ha un Lcoe superiore per circa 5,5-6 €/MWh rispetto all'impianto in alta tensione. [...]

L'ANALISI DEL FABBISOGNO DI SUOLO PER LE INSTALLAZIONI DA RINNOVABILI NEL PNIEC

Oltre alla sostenibilità economica, l'altra grande tematica da considerare negli scenari di sviluppo

O&M: PRICING DEI SERVIZI



delle rinnovabili in Italia è il consumo di suolo. All'interno del Rapporto, quindi, si è stimata l'effettiva disponibilità delle seguenti aree «dismesse»: discariche dismesse; cave esaurite; aree industriali dismesse; siti di interesse nazionale (SIN).

Qualora le aree «dismesse» non fossero sufficienti ad ospitare gli impianti necessari a raggiungere gli obiettivi, si è proceduto a calcolare quante aree agricole sarebbero necessarie.

Il potenziale «reale» delle aree dismesse si stima possa garantire complessivamente tra i 5,3 GW e gli 8,4 GW per il fotovoltaico e meno di 1 GW per l'eolico, che rappresentano rispettivamente tra il 20 e il 30% della nuova potenza fotovoltaica prevista e tra il 7% e il 12% di quella eolica al netto di operazioni di re-powering.

Data la necessità di individuare nuove aree da destinare alla generazione di energia elettrica da fonte rinnovabile, le più adatte potrebbero essere quelle agricole data la loro estensione e la loro ottima adattabilità a tale scopo. La «consistenza» di tali aree, secondo l'ultimo censimento sull'agricoltura dell'Istat, riferito al 2010, è riportata in tabella.

Considerando di utilizzare mediamente il 10% della Sanu si riporta di seguito la ripartizione di installato potenziale che questa potrebbe garantire.

Per il fotovoltaico la superficie considerata sarebbe ampiamente sufficiente a coprire le nuove installazioni (oltre 61 GW potenziali rispetto ai 30 GW previsti), mentre per l'eolico, considerando che nel Nord Italia difficilmente ci sarebbero siti disponibili, anche l'utilizzo della Sanu potrebbe non garantire il raggiungimento degli obiettivi. Si sottolinea quindi a maggior ragione l'importanza del re-powering, soprattutto per l'eolico, anche dal punto di vista del consumo di suolo.

LO SCENARIO «DESIDERABILE» PER LO SVILUPPO DELLE RINNOVABILI IN ITALIA

Il capitolo conclusivo del Rapporto vuole «tirare le fila» di quanto detto fino ad ora, ricapitolando i possibili fattori abilitanti, discussi e condivisi con gli operatori del settore, indispensabili per superare le criticità emerse dalla analisi del Pniec. In altre parole, si tratta di suggerimenti per i possibili provvedimenti/interventi di accompagnamento al Pniec per rendere effettiva la possibilità di ripresa degli investimenti in rinnovabili nel nostro Paese.

In particolare, sono stati previsti due scenari di sviluppo, uno conservativo ed uno più ottimistico:

- nello scenario «desiderabile 1» si ha un forte apporto di revamping e re-powering dell'installato attuale (che arriva al 50% del parco installato) e nuove installazioni contenute;
- nello scenario «desiderabile 2» si ha un apporto ancora maggiore dei rifacimenti sull'installato attuale (fino al 70% del parco installato) e nuove installazioni più consistenti.

Nel primo scenario considerato si può notare il superamento degli obiettivi al 2025, che però non è sufficiente a «tenere il passo» con la ripida rampa di generazione del quinquennio successivo.

Complessivamente si stima in questo scenario una generazione di poco meno di 100 TWh al 2030 rispetto ai 115 TWh previsti.

Nel secondo scenario l'ampio superamento degli obiettivi al 2025 e una maggiore crescita nel quinquennio successivo permettono il raggiungimento degli obiettivi al 2030.

Complessivamente si stima in questo scenario una generazione di poco meno di 120 TWh al 2030 rispetto ai 115 TWh previsti.

In entrambi gli scenari analizzati si può osservare l'importanza dell'apporto dei rifacimenti sulla generazione complessiva, grosso modo equivalenti all'apporto delle nuove installazioni.

A FEBBRAIO IN ITALIA NUOVO FV A 32,5 MW (+16%)

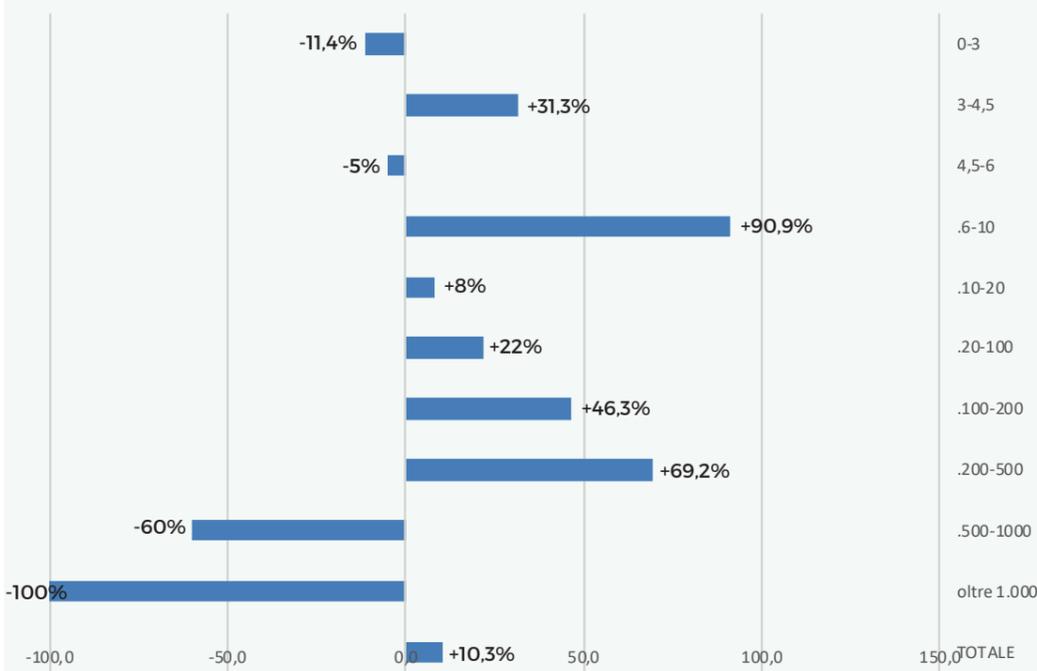
NEI PRIMI DUE MESI DELL'ANNO, IL PAESE HA REGISTRATO UN BOOM DELLA TAGLIA 6-10 KWP (+90%) E DELLA TAGLIA 200-500 KWP (+69%)

A febbraio sono stati installati in Italia 32,5 MW di nuovi impianti fotovoltaici, con una crescita del 16% rispetto a febbraio 2018. È quanto diffuso da Anie Rinnovabili sui dati Terna. Da inizio anno, la nuova potenza installata ha quindi raggiunto 66 MW, con una crescita del 10% rispetto allo stesso periodo del 2018 (60 MW). Gli impianti di tipo residenziale, fino a 20 kW, costituiscono il 60% della nuova potenza installata nel 2019. Di questi, la taglia 6-10 kWp ha registrato una crescita del 90% rispetto ai primi due mesi del 2018.

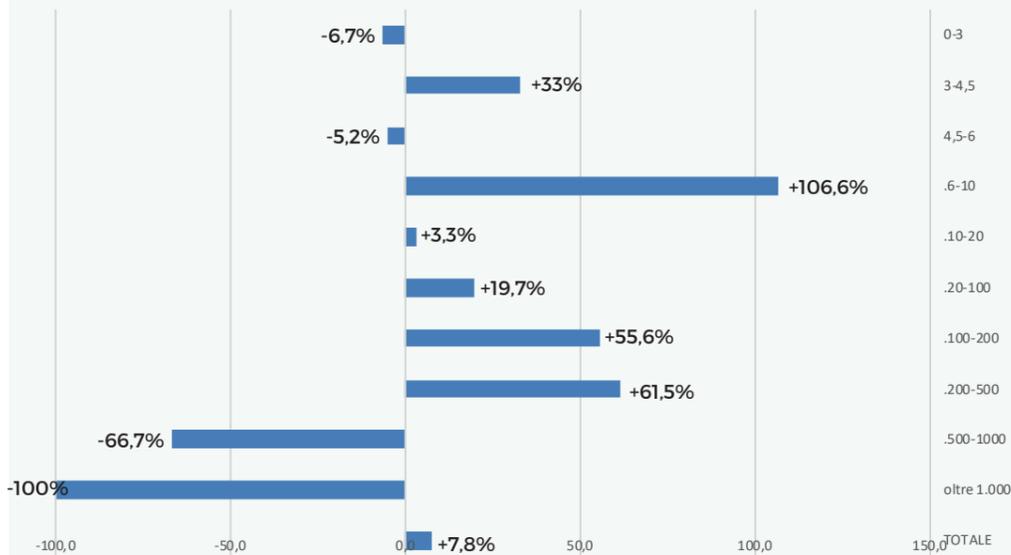
Cresce anche la taglia 200-500 kWp (+69%) mentre non sono ancora entrati in esercizio nuovi impianti di potenza superiore al 1 MW.

Per la prima volta, nell'Osservatorio FER di Anie Rinnovabili sono stati inseriti due focus: uno sul mercato elettrico, con l'obiettivo di monitorare l'andamento del prezzo unico nazionale e dei prezzi zonali, e uno sul Piano nazionale integrato energia e clima (Pniec), per verificare l'evoluzione della nuova potenza da rinnovabili in previsione dei target prefissati al 2030. 

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



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



MASSIMA POTENZA E MAGGIOR PROFITTO

30%

Fino al 30% di sovradimensionamento lato DC

PLC

Power Line Communication



Senza fusibili

15%

Fino al 15% di sovraccarico lato AC



Interruttore Protezione corto circuito in modalità Anti Reverse Current



Massima efficienza del 99%



Serie SDT
2 MPPT, Trifase

6-10kW



Serie SMT
3 MPPT, Trifase

25-36kW



Serie MT
4 MPPT, Trifase

50-80kW



Servizio di supporto tecnico in Italia



powering tomorrow

Growatt

Italia

Già presenti nel futuro

Soluzioni per il risparmio energetico



Inverter

- GROWATT 17000TL3-S - 40000TL3-NS
- Doppio inseguitore MPPT
 - Grado di protezione IP65
 - Sezionatore DC integrato
 - Fusibili di stringa integrati
 - Protezioni di sovratensione in classe II su ingresso DC e uscita AC
 - Gestione e controllo remoto con piattaforma Shine Server



- GROWATT MAX 50KTL3 LV - 80KTL3 LV
- 6 MPPT per massimizzare la produzione
 - Grado di protezione IP65
 - Protezioni di sovratensione in classe II su ingresso DC e uscita AC
 - Diagnosi I-V di stringa intelligente
 - Diagnosi automatica *one click*
 - Design senza fusibili (2 stringe per ogni MPPT)
 - Sezionatore DC integrato
 - Gestione e controllo remoto con piattaforma Shine Server



- GROWATT 3000TL3-S - 15000TL3-S
- Doppio inseguitore MPPT
 - Grado di protezione IP65
 - Sezionatore DC integrato
 - Design senza ventole
 - Gestione e controllo remoto con piattaforma Shine Server



- GROWATT SPH3000 - SPH 6000
- Doppio inseguitore MPPT
 - Grado di protezione IP65
 - Raffreddamento naturale senza ventole aggiuntive
 - Funzione di backup integrata
 - Controllo dinamico dei flussi di energia
 - Sezionatore DC integrato
 - Gestione e controllo remoto con piattaforma Shine Server



- GROWATT 2500MTL-S - 5500MTL-S
- Doppio inseguitore MPPT
 - Grado di protezione IP65
 - Sezionatore DC integrato
 - Design senza ventole
 - Gestione e controllo remoto con piattaforma Shine Server



- GROWATT SPA 1000TL BL - SPA3000TL BL
- Appositamente creato per retrofit impianti esistenti
 - Raffreddamento naturale senza ventole aggiuntive
 - Grado di protezione IP65
 - Funzione di backup integrata
 - Controllo dinamico dei flussi di energia
 - Sezionatore DC integrato
 - Gestione e controllo remoto con piattaforma Shine Server



- GROWATT 1000S - 3000S
- Singolo inseguitore MPPT
 - Grado di protezione IP65
 - Sezionatore DC integrato
 - Design senza ventole
 - Gestione e controllo remoto con piattaforma Shine Server



- GROWATT BATTERY BOX
- Cabinet Growatt per batterie Litio Bassa Tensione modulari

Sistemi di monitoraggio

Per un controllo completo e sempre aggiornato dell'impianto fotovoltaico, supporti hardware all'avanguardia si uniscono a protocolli e interfacce di comunicazione.



SHINE PHONE



SHINE WIFI / SHINE GPRS



SHINE MASTER



SHINE LINK

GENECO LANCIA GLI INCENTIVI “DA PRIVATI” AL FV

L'INIZIATIVA “CONTO RINNOVABILI” INCENTIVA LE INSTALLAZIONI DI POTENZA COMPRESA TRA 15 E 500 KWP ATTRAVERSO UN ENTE PRIVATO, PER UN TOTALE DI 50 MW. LE TARIFFE AVRANNO VALIDITÀ DI QUATTRO ANNI E VERRANNO EROGATE SU BASE TRIMESTRALE



LEONARDO MORMANDI,
AMMINISTRATORE DI GENECO GROUP

Tornano gli incentivi, ma questa volta non da ente pubblico. Così a inizio maggio Geneco Group ha presentato, presso la sala stampa di Palazzo Pirelli - Regione Lombardia a Milano, l'iniziativa “Conto Rinnovabili”, che intende incentivare gli impianti fotovoltaici di potenza compresa tra 15 e 500 kWp. Alla presentazione dell'iniziativa ha partecipato anche Alessandro Fermi, presidente del consiglio regionale della Lombardia, che ha così commentato: «Ringrazio i promotori di questa iniziativa perché, tramite essa, realtà di categoria e privati sopperiscono in modo efficace all'assenza di incentivi pubblici significativi destinati al mondo delle imprese e finalizzati al ricorso a energie rinnovabili. Le istituzioni prevedono misure e detrazioni fiscali importanti nell'ambito privato: è bene che ora supportino questo progetto affiancando a Conto Rinnovabili anche altre misure pubbliche analoghe». Ma in cosa consiste “Conto Rinnovabili”? Per la prima volta, gli incentivi saranno erogati da un ente privato aperto a tutte le aziende del solare. In questo modo le tariffe incentivanti non peseranno sulla finanza pubblica. Tutte le società installatrici presenti in Italia che supereranno una prima fase di selezione potranno proporre Conto Rinnovabili, che intende incentivare fino a 50 MW di potenza complessiva. La richiesta di accesso potrà essere effettuata dal 27 maggio 2019 fino al 26 maggio 2020.

Conto Rinnovabili darà alle imprese un contributo su tutta l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico. L'incentivo ha validità di quattro anni e verrà erogato su base trimestrale con l'obiettivo di semplificare i passaggi burocratici. Stando alle prime simulazioni, un impianto da 100 kWp potrà essere ripagato in circa tre anni. «Conto Rinnovabili è pensato per le PMI e permetterà a chiunque voglia installare un impianto fotovoltaico di accedere a un incentivo commisurato a tutta la produzione generata dall'impianto», spiega Leonardo Mormandi, presidente di Geneco Group. «Verranno corrisposti fino a circa 5 centesimi per kWh. L'aspetto che rende Conto Rinnovabili una novità assoluta e di rilievo sta nell'origine dei finanziamenti predisposti: essi saranno esclusivamente a matrice privata, non coinvolgendo in alcun modo enti pubblici e non pesando di conseguenza sulle loro casse». Hanno già aderito all'iniziativa alcuni player del solare, come Huawei e JinkoSolar. «L'Italia, che molti anni fa era il principale mercato di JinkoSolar, oggi vale l'0,1% del nostro fat-

Conto Rinnovabili: gli incentivi

Potenza Nominale Impianto	Tariffa Incentivante	Durata tariffa incentivante
kWp	€/mwh	Anni
15 < P ≤ 25	46	4
25 < P ≤ 50	43	4
50 < P ≤ 100	35	4
100 < P ≤ 200	31	4
200 < P ≤ 500	27	4

HANNO DETTO

Alessandro Fermi,
presidente del consiglio
regionale della Lombardia



«Le istituzioni prevedono misure e detrazioni fiscali importanti nell'ambito privato:

è bene che ora supportino questo progetto affiancando a Conto Rinnovabili anche altre misure pubbliche analoghe».

Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar



«L'iniziativa Conto Rinnovabili, che Jinko ha deciso di appoggiare

con convinzione, potrebbe essere una misura innovativa in grado di rilanciare il mercato italiano».

Giovanni Canzano,
key account director
Italia della divisione
FusionSolar di Huawei



«Abbracciamo iniziative private lodevoli come questa di Conto Rinnovabili e aspettiamo con fiducia anche iniziative simili da parte delle pubbliche amministrazioni».

CONTO RINNOVABILI: ASPETTI SALIENTI

Soggetti beneficiari: persone giuridiche, persone fisiche, soggetti pubblici, condomini, società sportive, enti e associazioni;

Gli impianti: installazioni con potenza tra 15 kWp e 500 kWp;

Durata incentivo: 4 anni
Periodo valido per presentare la richiesta: dal 27 maggio 2019 al 26 maggio 2020;

A chi rivolgersi: installatori accreditati, e quindi le società installatrici presenti in Italia che hanno superato una prima fase di selezione;

Per maggiori informazioni:
www.contorinnovabili.it

turato», spiega Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar. «L'iniziativa Conto Rinnovabili, che Jinko ha deciso di appoggiare con convinzione, potrebbe essere una misura innovativa in grado di rilanciare il mercato italiano».

«Oggi i vantaggi del fotovoltaico sono sotto gli occhi di tutti», ha aggiunto Giovanni Canzano, key account director Italia della divisione FusionSolar di Huawei Technologies, «e il progetto Conto Rinnovabili rafforza ancora di più questi vantaggi. Per questo motivo un leader mondiale come Huawei crede in Conto Rinnovabili e tramite esso conferma la sua volontà di continuare a investire in Italia. Abbracciamo iniziative private lodevoli come questa di Conto Rinnovabili e aspettiamo con fiducia anche iniziative simili da parte delle pubbliche amministrazioni». Per maggiori informazioni sul Conto Rinnovabili, è online un nuovo sito dove gli imprenditori intenzionati a installare un impianto potranno trovare un numero verde al quale rivolgersi.

TRA GLI STAND DI INTERSOLAR CON LA REALTÀ AUMENTATA

NELLE PROSSIME PAGINE TROVATE IL REPORTAGE DELLA FIERA DI MONACO REALIZZATO CON UNA MODALITÀ INNOVATIVA: LA TECNOLOGIA AR+ CHE PERMETTE DI VISUALIZZARE I FILMATI INQUADRANDO LE IMMAGINI CON SMARTPHONE E TABLET

Da questo mese le pagine di SolareB2B si arricchiscono con un innovativo servizio che permette di offrire ai lettori l'accesso a contenuti multimediali come filmati, immagini 3D, documenti e altri file digitali: si tratta della Realtà Aumentata, una tecnologia che aggiunge al campo visivo delle informazioni non percepibili a occhio nudo, ma che possono essere recuperati tramite dispositivi come smartphone, tablet, visori oppure occhiali speciali. Un esempio? Inquadrando una foto pubblicata su una pagina della rivista, dove si vede il volto di una persona, l'immagine prende improvvisamente vita e si può ascoltare quella persona che parla o che mostra un prodotto o presenta un grafico o altro ancora...

La dimostrazione di questa tecnologia la trovate nelle prossime pagine. Il tradizionale reportage da Intersolar è stato infatti realizzato proprio con questa tecnologia: così, anche chi non è stato personalmente in fiera potrà farne esperienza diretta visualizzando i filmati che abbiamo realizzato e ascoltando la presentazione delle novità dalle persone che abbiamo incontrato. Proprio come essere lì. Come individuare e riconoscere la presenza di infor-

mazioni in Realtà Aumentata? Semplice: i contenuti speciali sono identificati da un simbolo rappresentato da un piccolo cerchio giallo con la scritta AR+.

Dove si trova questo simbolo, significa che ci sono informazioni aggiuntive da scoprire.

Per accedere a questo servizio occorre dotarsi di una app specifica, disponibile gratuitamente per Ios (su App Store) e Android (su Google Play): l'app si chiama "SolareB2B" e in questa pagina riportiamo anche i rispettivi QR Code che permettono di scaricarle direttamente. Una volta scaricata l'app sul proprio dispositivo, è sufficiente aprirla e selezionare la voce "Realtà Aumentata". A questo punto si attiva la modalità "Fotocamera" con cui inquadrare le

immagini con il simbolo AR+. E il gioco è fatto. Questo nuovo servizio è stato realizzato per SolareB2B dalla società svizzera Macaco, specializzata in applicativi in Realtà aumentata, Realtà virtuale, PC e Software di Tracking. Ogni mese SolareB2B riporterà alcuni contenuti in versione Realtà Aumentata. E in futuro ci saranno ulteriori sorprese su questo argomento. Continuate a seguirci...

NOTA BENE

Ricordati di aggiornare l'applicazione "SolareB2B" all'ultima versione prima di utilizzare la realtà aumentata

IL NUOVO SERVIZIO IN TRE MOSSE

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



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



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



STUDIO MACACO: DALL'IDEA AL SOFTWARE

Il progetto di realtà aumentata su SolareB2B è stato sviluppato dalla società svizzera Macaco, una giovane e dinamica azienda che si occupa di realizzare applicativi in Realtà aumentata, Realtà virtuale, PC e Software di Tracking.

Lo staff di Macaco non si occupa solo di produzione, ma si affianca al cliente nella fase di ideazione per facilitarli la comprensione di ogni aspetto del processo di sviluppo tecnico e creativo, consigliarlo e essere disponibile a risolvere ogni dubbio. Macaco utilizza la realtà aumentata per molteplici scopi, da quello più creativo a quello più tecnico, in modo da incrementare il business delle aziende in qualsiasi campo. Attraverso la realtà virtuale, il team di Macaco offre la possibilità non solo di simulare la realtà, ma di creare qualsiasi tipo di ambientazione o situazione e renderla agli occhi dell'utente completamente reale. Questa tecnologia è utilizzata per offrire ad ogni tipo di settore esperienze uniche e personalizzate, compresa la possibilità di generare software per l'educational o il training.

Sito: www.studiomacaco.ch
Mail: info@studiomacaco.ch



MACACO

shop.energiaitalia.info



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



Il tuo distributore di fiducia per:



Fotovoltaico, Climatizzazione, Solare Termico, Sistemi di accumulo, Scaldacqua a pompa di calore, Colonnine di ricarica

La formazione per gli installatori italiani

IN AULA AcademyTOUR



18 CORSI

per la specializzazione degli installatori fotovoltaici in tutta Italia, in collaborazione con le aziende leader del mercato.

Scegli quello più vicino a te.

Posti limitati

ON-LINE ENERGY Webinar

25 APPUNTAMENTI

La formazione per i professionisti del fotovoltaico diventa smart.



Seguila on-line da qualunque dispositivo, e rivedila quando vuoi tu.



Iscriviti ai nostri **CORSI** d'aula e alla **FORMAZIONE** on-line su:

www.energiaitalia.info



INTERSOLAR EUROPE: CHE AFFLUENZA!

LA 28ESIMA EDIZIONE DELLA KERMESSE, ANDATA IN SCENA A MONACO DI BAVIERA DAL 15 AL 17 MAGGIO SOTTO L'EGIDA DI THE SMARTER E EUROPE, HA REGISTRATO UNA PRESENZA DI 50MILA VISITATORI (+8%) E HA VISTO LA PARTECIPAZIONE DI 1.354 ESPOSITORI (+15%). TANTISSIMI GLI ITALIANI CHE HANNO PRESO D'ASSALTO I PADIGLIONI, SOPRATTUTTO QUELLI DEDICATI AI MODULI, DOVE ALTA EFFICIENZA E POTENZE SEMPRE PIÙ ELEVATE HANNO CATTURATO L'ATTENZIONE DEL PUBBLICO

A CURA DELLA **REDAZIONE**

Un'edizione così viva e dinamica non la si vedeva da tempo. La 28esima edizione di Intersolar Europe, la kermesse dedicata al solare andata in scena a Monaco di Baviera dal 15 al 17 maggio, per il secondo anno consecutivo sotto l'egida di The Smarter E Europe, ha registrato numeri più che positivi: hanno presentato 1.354 espositori (+15% sul 2018), che hanno occupato 100mila metri quadrati di spazio espositivo (+16%). Sono in crescita anche i visitatori, che con oltre 50mila presenze da 162 Paesi hanno registrato un incremento dell'8% rispetto all'edizione del 2018. Tantissimi gli italiani che hanno partecipato alla tre giorni, soprattutto installatori, ma anche distributori in veste di visitatori, che hanno potuto

toccare con mano le numerose novità di prodotto nei comparti di moduli, inverter, sistemi di accumulo, sistemi di montaggio, integrazione con la mobilità elettrica e dispositivi per l'efficiamento energetico delle abitazioni. Vi raccontiamo alcune tra le più importanti novità presentate.

PIENONE AI PADIGLIONI A1 E A2

Quest'anno i padiglioni A, e quindi gli spazi espositivi dedicati ai moduli fotovoltaici, hanno registrato l'affluenza maggiore. In alcuni momenti della tre giorni fieristica è stato quasi difficile e faticoso spostarsi da uno stand all'altro proprio per il numero significativo di visitatori attratti dalle numerose novità di prodotto e dai passi



THE SMARTER E EUROPE: ECCO I VINCITORI DEGLI AWARDS

DURANTE L'EDIZIONE 2019 DELLA FIERA THE SMARTER E EUROPE SONO STATI ASSEGNATI DIVERSI RICONOSCIMENTI. TRA I PREMIATI ANCHE BAYWA R.E. RENEWABLE ENERGY, HUAWEI E JINKOSOLAR

In riferimento ai primi riconoscimenti, sono stati selezionati dieci finalisti in ciascuna delle due categorie Outstanding Projects e Smart Renewable Energy. Nella prima categoria sono state premiate la centrale fotovoltaica Don Rodrigo realizzata da BayWa r.e. renewable energy, la rete di riscaldamento intelligente di Friburgo ideata da Mondas e la centrale ibrida Isabela in un'isola delle Galapagos con sistema energetico sostenibile ad opera di Siemens. Nella categoria Smart Renewable Energy sono invece stati premiati il grande sistema di accumulo termico kraftBoxx di Axiotherm, le tende solari per la produzione di energia Smart Solar Blinds di SolarGaps e la presa di corrente per esterno Power-Blox di Stäubli Electrical Connectors. Durante la kermesse sono stati assegnati per la dodicesima volta gli Intersolar Awards. Tra i dieci finalisti, la giuria ha scelto tre vincitori. In particolare ha ricevuto il riconoscimento lo Smart PV String Inverter SUN2000 15-20KTL-MO di Huawei Technologies, il sistema diagnostico automatizzato per impianti solari fotovoltaici DeepSolar di Raycatch e, infine, i moduli Cheetah Bifacial HC con retro trasparente Swan di JinkoSolar.

Da ultimo, per la sesta volta sono stati assegnati gli Ees Awards ad aziende che si distinguono con tecnologie per l'immagazzinamento dell'energia. La società Blue Solutions ha ricevuto il premio per Rack LMP (Lithium Metal Polymer) 250/400, un accumulatore modulare a elevata resistenza al calore. Enerox invece ha vinto con il suo CellCube FB500-2000, potente accumulatore per impianti fotovoltaici. Da ultimo Maschinenfabrik Reinhausen è stato insignito del premio per il suo inverter variabile con accumulo Gridcon PCS 4W.



con 60 celle, e fino a 400 Watt per le versioni con 72 celle. Anche la serie di moduli Q.Peak DUO-G6 di Hanwha Q Cells, realizzata con wafer più grandi e con la tecnologia di passivazione Q.Antum brevettata, ha raggiunto i 355 Watt, riuscendo a garantire fino al 6% in più di energia rispetto alla versione precedente.

DIGITALIZZAZIONE E INTEGRAZIONE

Anche i padiglioni dedicati al comparto degli inverter e dello storage, e quindi le aree espositive B1, B2 e B3, hanno registrato una partecipazione significativa di visitatori.

Digitalizzazione, aggregatori e comunità energetiche sono stati i protagonisti, con prodotti e soluzioni sempre più smart e sempre più pensati in un'ottica di integrazione con storage ed e-mobility. Un esempio in questa direzione giunge da SolarEdge, che ha portato in fiera il concetto di multifunzionalità del suo inverter monofase HD Wave per il residenziale. Il prodotto integrerà la gestione

dell'energia solare, dell'accumulo e della domotica in un unico inverter. L'aggregazione di tutte queste funzioni consentirà di semplificare l'installazione, migliorare il ritorno sull'investimento del sistema ed aumentare l'autoconsumo.

SMA, invece, accanto alle numerose novità di inverter e sistemi di accumulo, per la prima volta ha presentato il suo EV Charger per la ricarica di veicoli elettrici, esposto in fiera in abbinata al veicolo Audi E-Tron.

E ancora, Solax Power ha portato in fiera una nuovissima gamma di inverter di stringa nati per rispondere all'esigenza di essere installati in parallelo agli inverter ibridi in applicazioni che vanno dal residenziale ai grandi impianti. Ne sono alcuni esempi la serie X1 Smart, con potenza da 6 a 8 kWp monofase, e la gamma di prodotti trifase di stringa, che copriranno dai 4 ai 15 kWp.

Sempre in ambito residenziale, e sempre in un'ottica di integrazione, GoodWe ha arricchito la gamma di prodotti monofase con il lancio dell'in-

tecnologici compiuti nell'ultimo anno.

Alta efficienza e potenze più elevate sono stati gli elementi catalizzatori: diversi pannelli hanno raggiunto potenze di 380 Wp nella versione da 60 celle grazie all'utilizzo di tecnologie tra cui celle half cut, Perc, multi bus bar, fino ai moduli bifacciali. Altri pannelli, nelle versioni da 72 celle, sono andati addirittura oltre.

È il caso di Longi Solar, che con i moduli bifacciali con celle half-cut ha superato i 450 watt picco di potenza. Un altro esempio è il modulo bifacciale Swan di JinkoSolar, che ha raggiunto i 430 Wp.

Per raggiungere potenze così elevate, alcuni produttori hanno lavorato sull'ingrandimento delle celle, variando quindi le dimensioni del modulo. È il caso dei pannelli monocristallini Next di FuturaSun, che grazie a celle più grandi (appena 1 centimetro in più rispetto a quelle tradizionali) hanno raggiunto potenze fino a 330 Watt per la versione

SPAZIO INTERATTIVO
Guarda il video

Inquadra il QR Code per guardare il video "IL BILANCIO DELLA FIERA DA 6 DISTRIBUTORI"





IL TOUR VIRTUALE DI INTERNSOLAR 2019 CON LA REALTÀ AUMENTATA

Nelle prossime pagine, inquadra le foto che riportano il simbolo **AR+** con l'applicazione "SolareB2B" (disponibile nell'App store e Google Play) e guarda una breve clip direttamente dalla fiera.

verter ibrido con batterie ad alta tensione EH, segno di come inverter e storage stiano camminando ormai di pari passo.

Tante anche le novità per gli impianti di taglia commerciale ed industriale: un esempio è l'inverter di stringa trifase Huawei da 185 kW di potenza, che l'azienda propone con peso ridotto (solo 80 kg) per semplificare le opere di installazione e ridurre così costi e tempi.

Un altro esempio è la serie di inverter trifase fino a 30 kW di HQSol, che entro la fine dell'anno intende ampliare l'offerta per gli inverter di impianti di taglia commerciale con modelli fino a 50 kWp. Diversi anche i modelli per le grandi centrali fotovoltaiche. Ingeteam ha puntato i riflettori sull'inverter Ingecon SUN PowerMax Serie B, convertitore studiato e sviluppato per l'utilizzo presso

grandi centrali e in aree con condizioni climatiche estreme. Non sono mancate le novità anche nel comparto dello storage, con tanti prodotti e soluzioni in grado non solo di accumulare in maniera ottimale l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico, ma anche di fornire servizi di stabilizzazione. Sonnen, ad esempio, ha presentato la nuova generazione di sistemi di accumulo SonnenBatterie 10, con prestazioni ancora più elevate. Il dispositivo utilizza la tecnologia al litio-ferro-fosfato e, rispetto

al passato, offre una capacità di accumulo ancora maggiore: 11 kWh in un singolo cabinet, espandibile, se necessario, con cabinet aggiuntivi, fino a raggiungere una capacità massima di 27,5 kWh per sistema. Accanto a questo prodotto, l'azienda ha presentato una versione aggiornata della SonnenCommunity: l'azienda fornirà 1.500 kWh di energia bonus su base annua a chi aderirà all'iniziativa, che non avrà più il limite temporale dei 24 mesi, ma durerà per sempre.

APP A SUPPORTO DEGLI INSTALLATORI

Un'altra tematica che ha catturato l'attenzione a Intersolar è stata quella delle app professionali. Diverse aziende hanno studiato e sviluppato nuove applicazioni a supporto del lavoro degli installatori in fase di progettazione, vendita e installazione dell'impianto. In questa direzione, Solarwatt ha presentato la App Experience, che permetterà di far toccare con mano al cliente finale i vantaggi dell'integrazione tra fotovoltaico, storage e controllo dei carichi. Si tratta di uno strumento che permetterà anche all'installatore di illustrare tutta la gamma

I NUMERI DELL'EVENTO

Visitatori



Espositori



dei prodotti Solarwatt. Sul fronte dei sistemi di montaggio, invece, K2 System ha puntato i riflettori sulle novità digitali. Un esempio è la nuova app che permette in fase di sopralluogo di salvare i dati dell'impianto e importarli nel software di progettazione Base On. Con un semplice click sarà inoltre possibile importare i dati del progetto direttamente nel software di progettazione dell'inverter, aspetto che permetterà all'installa-

tore di eseguire anche il calcolo elettrico del progetto in pochi passi. Insomma, anche quest'anno a Intersolar Europe le novità non si sono fatte attendere.

E noi di SolareB2B abbiamo pensato di mostrarvele nelle pagine seguenti attraverso un servizio innovativo: la realtà aumentata.

Buon giro virtuale tra gli stand dei principali player!

SAVE THE DATE

The Smarter E Europe torna a Monaco di Baviera dal **17 al 19 giugno 2020**



Padiglione A1

HANWHA PUNTA AL MERCATO RESIDENZIALE CON LA GAMMA Q.PEAK DUO-G6



Marco Donà, sales director per l'Italia di Hanwha Q Cells

Sull'onda del successo ottenuto con il lancio della gamma dei pannelli Q Peak DUO, Hanwha ha presentato a Intersolar l'ultima versione di questa serie: il modulo Q Peak DUO-G6. «Si tratta di un pannello con celle più grandi che aumentano la potenza del +6% rispetto al modello presentato lo scorso anno» ha illustrato Marco Donà, sales director dell'azienda. Verso la fine dell'anno arriverà la generazione numero 7 che si fregerà di avere le celle con 12 bus bar. «Con questi moduli Hanwha punta molto al mercato residenziale e commerciale italiano», ha concluso Marco Donà, «perché pensiamo siano quelli più interessanti in futuro».

PANASONIC LANCIA IL MODULO HIT+ N340



Marius Granu, senior business developer di Panasonic Italia

Allo stand di Panasonic riflettori sul nuovo modulo HIT+ N340, con una potenza di 340 watt e un'efficienza del 20,4%. Il modulo, realizzato in Giappone, sarà disponibile in Italia a partire da giugno 2019. I pannelli sono forniti con garanzia di 25 anni.

ALEO SOLAR: DAL MODULO X59 PIÙ POTENZA SENZA MODIFICARE LE DIMENSIONI



Giovanni Buogo, country manager di Aleo Solar Italia

La novità più importante presentata da Aleo in fiera è stata il modulo monocristallino X59 con classe di potenza da 330 W e celle N-type. Il modulo sarà disponibile a partire dal prossimo autunno. «Stiamo lavorando su test e certificazioni», spiega Giovanni Buogo, country manager di Aleo Solar Italia «per essere certi che i prodotti rispettino i criteri di selezione Aleo». Il modulo ha un migliore coefficiente di temperatura, le stesse caratteristiche di robustezza meccanica, e le stesse dimensioni della linea Premium nonostante la potenza maggiore.

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

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

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

ZCS Azzurro per Accumulo:

- ✓ massima flessibilità, ideale per tutti gli impianti (retrofit, impianti trifase e nuove installazioni)
- ✓ installazione facile e veloce
- ✓ configurazione automatica
- ✓ sistema modulare con capacità di accumulo fino oltre 20 kWh
- ✓ modalità di supporto stand alone

Oltre 8.000 installazioni esistenti.

Taglie di potenza da 3 a 6 kW.

Unico sul mercato.

Utilizzabile su impianti monofase e trifase.



zcsazzurro.com



zcscompany.com





SUNERG: UNA GAMMA AD ALTA EFFICIENZA



Luciano Lauri, presidente di Sunerg Solar

Sunerg ha presentato in fiera diversi nuovi prodotti. Uno di questi è il modulo monocristallino Perc multi-wired con celle half cut, con potenza da 335 Wp. Altra novità di punta è il modulo XT-Power con potenza da 350 a 360 Wp. Il pannello si presenta con meno spazio tra le celle solari, e questo porta ad una maggiore potenza e a un'estetica superiore. Infine, l'azienda ha presentato il pannello con backsheet coolback. «Raffreddando il pannello nelle zone ad alta temperatura», spiega Luciano Lauri, presidente di Sunerg Solar, «abbiamo aumenti di efficienza dal 5 all'8% senza aumentare i costi».

CANADIAN SOLAR IN FIERA CON DUE MODULI AD ALTE PRESTAZIONI



Marco Bellandi, sales manager key accounts Italy, Spain e Portugal di Canadian Solar

Canadian Solar ha presentato due nuovi moduli in occasione di Intersolar. Il 1° è il pannello bifacciale BiHiKu, il primo modulo in silicio policristallino prodotto dall'azienda a superare i 400 W di potenza (precisamente 410 W). L'altro è l'HiDm All Black che vanta un'efficienza del 20,37%. «Entrambi questi prodotti sono già disponibili sul mercato italiano» ha commentato Marco Bellandi, sales manager key accounts Italy, Spain e Portugal di Canadian Solar.

TALESUN: IL BIFACCIALE ZERO PID AD ALTA POTENZA



Andrea Rovera, sales manager di Talesun

Talesun ha presentato in fiera i moduli bifacciali da 370 a 385 W in versione da 72 celle, con backsheet bianco o trasparente, e disponibile con o senza cornice. I moduli "zero PID" sono garantiti per 30 anni sulla produzione, con una degradazione annuale inferiore allo 0,5%. «Si tratta di una soluzione che vuole valorizzare e ottimizzare il Lcoe dell'impianto», ha spiegato Andrea Rovera, sales manager di Talesun.

EXE SOLAR: CONTINUA L'EVOLUZIONE DEL MONOCRISTALLINO



Matteo Ceola, export manager di EXE Solar

EXE Solar ha portato a Intersolar una serie di prodotti in fase di lancio sul mercato europeo. In particolare, l'azienda ha presentato un'evoluzione del monocristallino standard da 60 celle, con potenza da 320 in versione full black. Lo stesso pannello sarà disponibile nella versione da 5 bus bar a partire da metà 2019. L'altra novità è il pannello da 350 Wp bus barless. «La trasmissione avviene attraverso dei circuiti stampati sul backsheet», ha evidenziato Matteo Ceola, export manager di EXE Solar, «e infatti i bus bar non sono visibili né sulla parte anteriore, né sulla parte posteriore del pannello».

RECOM SOLAR PRESENTA IL MODULO PERC HALF CUT DA 390 W



Maria Giovanna Gaglione, national sales manager di Recom Solar

«Affrettatevi», è il consiglio che Maria Giovanna Gaglione, national sales manager di Recom Solar, suggerisce a installatori e clienti finali che intendano acquistare l'ultima novità presentata a Intersolar dall'azienda: il nuovo modulo Perc Half Cut da 390 W. Il modulo è già disponibile per il mercato italiano.

Padiglione A2

JINKO PUNTA SUL BIFACCIALE E PRESENTA IL MODULO SWAN



Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di Jinkosolar

È un modulo bifacciale il prodotto presentato a Intersolar da JinkoSolar: il monocristallino Swan. Una delle principali caratteristiche di questo prodotto è quella di avere lo stesso peso di un pannello normale. Si installa come un modulo tradizionale, il che consente di risparmiare sui costi di realizzazione dell'impianto. «È un modulo composto da half cell» aggiunge Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di Jinkosolar, «e presenta quindi tutte le caratteristiche positive di questo tipo di prodotti, come la riduzione delle perdite di prestazione e una miglior produzione alle alte temperature».



Padiglione A2

SUNPOWER PRESENTA IL MODULO MAXEON 3 GARANTITO PER 25 ANNI



Valentina Maggiore, global marketer di Sunpower

Con i moduli Maxeon 3, Sunpower ha presentato i suoi prodotti di punta pensati per impianti di taglia residenziale. Si tratta di moduli la cui potenza di picco supera i 400 Wp e che sono costituiti da celle dotate di una solida base in rame. «La garanzia di 25 anni che Sunpower dà ai propri moduli descrive la fiducia totale che l'azienda ha per i suoi prodotti» ha commentato Valentina Maggiore, global marketer di Sunpower, «una fiducia su performance, prodotto e assistenza».

LG ELECTRONICS: POTENZA E GARANZIE ALLA BASE DELL'EVOLUZIONE DEL NEON 2



Davide Ponzi, business manager Solar di LG Electronics

Durante la fiera LG ha presentato l'evoluzione dei moduli Neon 2 che hanno raggiunto i 355 Watt di potenza. Un'altra importante novità è l'aumento della garanzia ai 25 anni, che verrà estesa anche ai modelli della famiglia V5 già venduti in Italia a partire da gennaio 2019. «In questa serie abbiamo continuato ad investire sulla cella intera, proprio per migliorare ancora di più le efficienze a livello di ogni singola cella», ha raccontato Davide Ponzi, business manager Solar di LG Electronics. «Questo ci permette di offrire maggiore potenza all'utilizzatore finale e all'installatore».

LONGI SOLAR PROPONE IL MODULO HI-MO4 DA 425 Wp



Dana Albella, business development director di Longi Solar

«Ha tutte le caratteristiche dei nostri moduli ad alta efficienza» ha commentato Dana Albella, business development director di Longi Solar, nel presentare l'ultima novità esibita nello stand di Longi a Intersolar: il modulo HI-MO4, disponibile sul mercato italiano sia nella versione bifacciale sia in quella monofacciale. Longi ha puntato su una resa particolarmente elevata, con una potenza nominale di 425 Wp.

SOLAX POWER

X3-HYBRID
Trifase da 5 a 10 kW

INVERTER IBRIDO SK-SU
Monofase da 3 a 5 kW

X1-FIT 3,7 kW AC RETROFIT
Monofase lato AC

energy
SYNTHESIS OF EFFICIENCY

SISTEMI DI ACCUMULO SOLAX

La soluzione intelligente per il nuovo e l'esistente

QUALITA' E ALTE PRESTAZIONI: WHAT ELSE?

- **POTENTI:** da 2,4 a 100 kW in scarica
- **FLESSIBILI:** da 2,4 a oltre 320 kWh di accumulo
- **EFFICIENTI:** >97%
- **SEMPRE ATTIVI:** funzione EPS in caso di blackout di rete
- **VERSATILI:** per impianti nuovi ed esistenti, monofase e trifase
- **AFFIDABILI:** garanzia inverter 10 anni
- **EVOLUTI:** predisposizione per Smart Grid

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

www.retiintelligenti.com



www.energysynt.com





JA SOLAR: MULTI BUS BAR E HALF CUT PROTAGONISTI



Michele Citro, product manager di JA Solar

La tecnologia multi bus bar dei moduli Half Cell mono Perc MBB presentati a Intersolar da JA Solar è accompagnata dalla soluzione "half-cut" che riduce le perdite di prestazione del modulo. «Con questa tecnologia garantiamo livelli di efficienza prossimi al 20%» ha spiegato Michele Citro, product manager di JA Solar. I moduli, composti da 72 celle, raggiungono potenze superiori ai 400 Wp e sono già disponibili per il mercato italiano ed europeo.

BISOL GRUP: FOCUS SU ALTA EFFICIENZA E MODULI COLORATI



Matevž Kastelic, country manager di Bisol Group Italia

Bisol Group ha presentato in fiera due novità: la prima è un modulo colorato della serie Spectrum per installazioni fotovoltaiche in aree con vincoli paesaggistici; la seconda novità è un modulo ad alta efficienza con tecnologia Perc, pannello con celle half cut che può raggiungere 325 Watt di potenza. «I nuovi moduli arricchiscono la gamma di prodotti di Bisol realizzati completamente in Europa», ha raccontato Matevž Kastelic, country manager di Bisol Group Italia, «oltre ad affiancare la già consolidata offerta di sistemi di montaggio».

REC CELEBRA IL NUOVO MODULO ALPHA AD ALTA EFFICIENZA



Alessandro Cicoli, southern Europe sales manager di REC

Rec ha riservato un posto d'onore nel proprio stand al suo ultimo prodotto: il modulo Alpha N-Type da 380 Wp. Si tratta di un pannello in grado di offrire il 21% di efficienza, in tecnologia twin, che prevede la separazione del collegamento fra la parte superiore e quella inferiore di modo che l'ombreggiamento dell'una non influisca sull'altra. Fra le varie caratteristiche di questo modulo c'è anche la resistenza meccanica fino a 7.000 pascal. «A queste caratteristiche si aggiunge una garanzia di base ventennale, estensibile a 25 anni» ha spiegato Alessandro Cicoli, southern Europe sales manager di REC. «Siamo sicuri di presentare un prodotto che risulterà di particolare interesse per il mercato italiano nei prossimi anni».

FUTURASUN: CELLE PIÙ GRANDI, POTENZA MAGGIORE



Nicola Baggio, CTO di FuturaSun

FuturaSun ha puntato i riflettori su un modulo monocristallino da 330 W realizzato con celle di dimensioni più grandi rispetto ai moduli tradizionali. Sulla versione da 72 celle, l'azienda riesce a raggiungere i 400 Watt di potenza. Spazio anche alla stringatrice brevettata. «Abbiamo costruito una macchina in grado di saldare efficientemente queste celle al doppio della velocità tradizionale», spiega Nicola Baggio, CTO di FuturaSun, «salvaguardando le performance e la qualità dei moduli».

TRIENERGIA LANCIA IL MODULO MWT DA 360 WATT



Stefano Costa, general manager di Trienergia

Trienergia ha presentato diversi nuovi modelli tra cui un modulo da 66 celle con tecnologia MWT (Metal Wrap Through, cioè con gli elettrodi nella parte posteriore del modulo fotovoltaico) e potenza di 360 watt. Sul fronte della personalizzazione, presso lo stand dell'azienda lombarda era esposto in bella vista il modulo triangolare da 21 o 42 celle con colori diversi tra cui il color "coppo" per una perfetta integrazione sui tetti, in particolare quelli dei centri storici.

DA TRINA SOLAR I PANNELLI "HONEY" BLACK FRAME E FULL BLACK



Demis Tamburini, sales manager di Trina Solar

Trina Solar ha presentato due nuovi moduli fotovoltaici della serie Honey, il mono black frame e il full black: quest'ultimo è ideato per le applicazioni residenziali. Entrambi i prodotti si adattano al residenziale, ma possono essere utilizzati anche per impianti di taglia maggiore. «Fra le novità che contraddistinguono questi due nuovi prodotti rientra l'aumento della potenza di picco che raggiunge i 340/345 Wp» ha spiegato Demis Tamburini, sales manager di Trina Solar. «A Intersolar presentiamo anche il nostro modello di punta, il modulo N-Type, che vanta un ulteriore aumento della potenza e un minor decadimento nel tempo».

Padiglione A3

SUNBALLAST: RIFLETTORI SUL SISTEMA DI MONTAGGIO PER POSA VERTICALE



Giovanna Salemi, responsabile marketing di Sunballast

Ancora una volta Sunballast ha portato in fiera il sistema di montaggio Connect, ma con una novità. Si tratta della zavorra 10° per la posa verticale, che permette l'installazione di pannelli fotovoltaici in modalità verticale ottimizzando ulteriormente gli spazi. «Il sistema permette di ridurre i tempi di installazione fino al 70%», ha raccontato Giovanna Salemi, responsabile marketing di Sunballast, «offre elevata resistenza al vento e garantisce un carico distribuito in copertura ridotto, di circa 15/20 chilogrammi al metro quadro».

BAYWA: LE TRE DIVISIONI PRESENTI



Enrico Marin, amministratore unico di BayWa r.e. Solar Systems Srl

Distribuzione, Progetti fotovoltaici e Operation: le tre divisioni di BayWa r.e. erano ben rappresentate a Intersolar, all'interno di uno stand di ampia metratura. In particolare, la divisione Progetti ha ritirato il premio per il migliore PPA in Europa, per 175 MW in Spagna. Per quanto invece riguarda la distribuzione, l'azienda ha mostrato tutta la gamma di prodotti, dai moduli allo storage fino ai sistemi di montaggio.

VISSMANN: INGRESSO NELLA E-MOBILITY



Dario Fabris, responsabile vendite della divisione Fotovoltaico di Viessmann Italia

Viessmann ha celebrato a Intersolar il suo ingresso nel settore della mobilità elettrica, non solo come sponsor di Jaguar nel mondo race, ma anche con una collaborazione con Digital Energy Solution, società della galassia BMW. Questa partnership consentirà a Viessmann di proporre la mobilità elettrica all'interno di pacchetti nell'ambito del settore fotovoltaico e storage. Sempre all'interno di questa collaborazione, Viessmann ha presentato una stazione di ricarica con gamma di potenze molto ampie, da 3,7 a 22 kW. Questo prodotto, può essere Interconnesso con un server in grado di gestire prestazioni e monitoraggi, anche inserito in soluzioni multiple che prevedono la presenza di numerose stazioni di ricarica.

Ingeteam

INVERTER POWER STATION E INVERTER DI STRINGA PER IMPIANTI COMMERCIALI E UTILITY SCALE FINO A 14,4 MVA

Soluzioni personalizzate e completamente attrezzate

Con inverter di stringa trifase serie INGECON SUN® 3Play a 1,000Vdc e 1,500Vdc

Con inverter centrali trifase serie INGECON SUN® PowerMax B a 1,000Vdc e 1,500Vdc

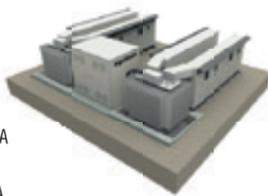
INGECON SUN Power Station

IL PIÙ GRANDE IMPIANTO FV AL MONDO
1.17 GW - Progetto: Sweihan
Location: Sweihan, Abu Dhabi - U.A.E.
Inverter: INGECON SUN® InverterStation
INGECON SUN® PowerMax
Potenza: 1.177 MW



INGECON SUN® SKIDLESS Inverter Station fino a 8 inverter

- 1.000 Vdc: MV Skidless Inverter Station in Media Tensione fino a 9.32 MVA
- 1.500 Vdc: MV Skidless Inverter Station in Media Tensione fino a 14.4 MVA



PROGETTI FV: SUSAN RIVER + CHILDERS
Location: Queensland, AUSTRALIA
Inverter: INGECON SUN® InverterStation
Potenza: 166 MWp



INGECON SUN® SKID Inverter Station fino a 8 inverter

- 1.000 Vdc: MV Skid Inverter Station in Media Tensione fino a 9.32 MVA
- 1.500 Vdc: MV Skid Inverter Station in Media Tensione fino a 14.4 MVA



PROGETTI FV: diversi progetti
Location: Ucraina
Inverter series: INGECON SUN® 3Play
Potenza: 70 MW in costruzione



INGECON SUN® 3Play 125 TL 144 kW - 1,500 V

inverter di stringa trifase ad alta efficienza con la massima densità di potenza



INGECON SUN® 3Play 100 TL 110 kW - 1,000 V

inverter di stringa trifase ad alta efficienza con tecnologia a singolo MPPT

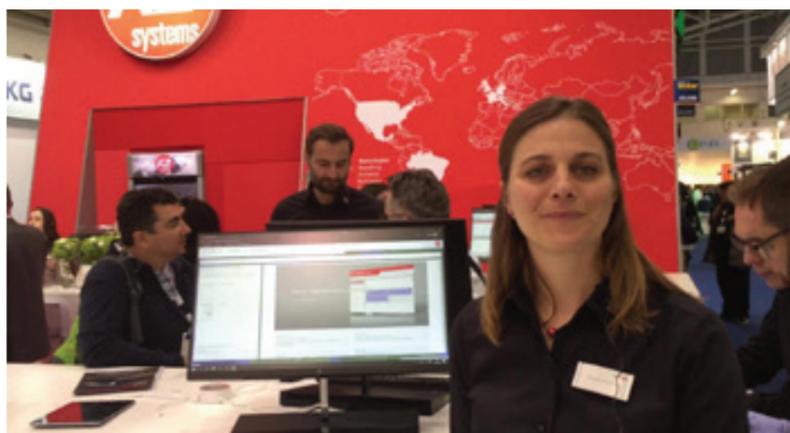


Per connessioni in bassa e media tensione





K2 SYSTEMS: IL MONTAGGIO DIVENTA SEMPRE PIÙ DIGITALE



Claudia Vannoni, country manager Italia di K2 Systems

Accanto alle numerose soluzioni per il montaggio dei moduli fotovoltaici, come ad esempio i sistemi per tetti piani Dome V 10° e la soluzione di supporto a singola esposizione S-Dome V a 15°, K2 System ha puntato i riflettori sulle novità digitali. Un esempio è la nuova app che permette in fase di sopralluogo di salvare i dati dell'impianto e importarli nel software di progettazione Base On. «Con un semplice click sarà inoltre possibile importare i dati del progetto direttamente nel software di progettazione dell'inverter», ha spiegato Claudia Vannoni, country manager Italia di K2 Systems. «Da quest'anno abbiamo una partnership con SolarEdge, e questo ci permetterà di eseguire anche il calcolo elettrico del progetto in pochi passi».

KRANNICH E SVR ITALIA PRESENTANO PRODOTTI, SITO WEB E CORSI DI FORMAZIONE



Francesca Gatti, area manager centro e sud Italia per Krannich

Krannich ha presentato ad Intersolar, insieme al proprio partner SVR Italy, il suo portale web sul quale è possibile acquistare online moduli, inverter e sistemi di accumulo a seconda del profilo cliente. «Inoltre SVR in collaborazione con i produttori del portfolio Krannich organizza anche corsi di formazione per gli installatori» ha aggiunto Francesca Gatti, area manager centro e sud Italia per Krannich.

KIOTO SOLAR PUNTA SU DESIGN E INTEGRAZIONE ARCHITETTONICA



Stefano Belluz, direttore vendite Italia Kioto Solar

È sull'integrazione architettonica e su linee eleganti che puntano i moduli di Kioto Solar. Realizzati in vetro-vetro e colorabili in numerose tonalità, di modo da poter essere inseriti in contesti urbani o utilizzati per particolari necessità architettoniche, i moduli vantano una prestazione massima di 360 W mediante la tecnologia bifacciale con la quale sono stati realizzati. «È un modulo interamente progettato e realizzato in Austria» ha spiegato Stefano Belluz, direttore vendite Italia per Kioto Solar, sottolineando l'origine UE dei prodotti.

VOLTALIA OFFRE LE PROPRIE SOLUZIONI PER IL MERCATO EUROPEO



José Carlos Amador, group marketing & communication director di Voltalia

Con una presenza in 18 nazioni e quattro continenti, Voltalia illustra nel proprio stand a Intersolar i servizi e le prestazioni che è in grado di offrire al mercato del fotovoltaico. Dalla progettazione alla realizzazione di impianti fotovoltaici fino alla fornitura di servizi di O&M l'azienda francese vanta competenze in più aree del mercato dell'energia rinnovabile. Come ha spiegato José Carlos Amador, group marketing & communication director dell'azienda, «il nostro attuale obiettivo è rinforzarci nel mercato europeo, ma senza trascurare quello africano e quello latino americano».

LA NUOVA GAMMA DI FUSIBILI MERSEN



Falko Heinrich, responsabile vendite Mersen

A Intersolar Mersen ha presentato la gamma di fusibili cilindrici HP15M da 10x85 mm e fusibili NH (HP15NH), ideali per l'installazione in string-box con il portafusibile US15MIHEL. A presentare i prodotti il responsabile vendite, Falko Heinrich

Padiglione B1

SONNEN PRESENTA LA SONNENBATTERIE 10



Vincenzo Ferreri, managing director di Sonnen Srl

Sonnen ha presentato il nuovo sistema di accumulo Sonnenbatterie 10, con più potenza di scambio, fino a 4,6 kW in carica e scarica, e una capacità che arriva fino a 27,5 kWh. «Questo prodotto, altamente flessibile, apre nuove scenari, perché può essere installato per impianti di taglia commerciale, mettendo in cascata fino a 9 sistemi», ha spiegato Vincenzo Ferreri, managing director di Sonnen Srl. «In questo modo si arriva a 247 kWh di capacità di accumulo, e 42 kW di potenza in carica e scarica» L'azienda ha presentato anche la nuova versione della SonnenCommunity.

Padiglione B1

FIAMM: UNO STAND GREEN PER VALORIZZARE LA SOSTENIBILITÀ E LA RICICLABILITÀ DELLO STORAGE



Michele Vallerin, product manager di Fiamm

Fiamm ha portato in fiera il sistema di storage RES2, la soluzione per il mercato residenziale, adatta sia per impianti nuovi sia per impianti esistenti. L'azienda ha inoltre voluto rimarcare l'aspetto di sostenibilità e di riciclabilità del prodotto con uno stand che ha richiamato molto il verde e il rispetto ambientale. «Il 97% in volume e il 99% in peso delle nostre batterie al piombo viene completamente riciclato per creare altre batterie», ha spiegato Michele Vallerin, product manager di Fiamm. «e questo per noi è un aspetto molto importante che abbiamo voluto richiamare in fiera».

SENEC: SOLUZIONI PER LA GESTIONE ENERGETICA DOMESTICA



Vito Zongoli, managing director di Senec Italia

Senec ha presentato il suo "concept" a 360° dedicato alla gestione energetica. Oltre al dispositivo di accumulo ibrido Senec.Home V3, l'azienda ha infatti proposto il proprio sistema per la domotica e l'impianto di ricarica per i veicoli elettrici. «Quest'anno vogliamo dare una soluzione per l'indipendenza energetica a tutte le famiglie» ha dichiarato Vito Zongoli, managing director di Senec Italia. «Insieme al nostro prodotto cloud, presentato lo scorso anno, forniremo nuove soluzioni che permetteranno di avere un unico interlocutore che consentirà di gestire completamente l'energia di un'abitazione».

VARTA PUNTA SU SEMPLICITÀ ED EFFICIENZA CON GLI INVERTER PULSE ED ELEMENT



Christopher Britzger, sales representative di Varta

Disponibili nelle taglie da 3,3 e 6,5 Kw, gli inverter Pulse di Varta sono stati concepiti per il mercato residenziale. L'azienda ha puntato sull'estrema sicurezza di questi elementi e sulla facilità di installazione "plug and play". «Si tratta di macchine in grado di apportare un immediato miglioramento nelle prestazioni di impianti già funzionanti» ha spiegato Christopher Britzger, sales representative dell'azienda. Oltre alla serie Pulse, Varta ha presentato gli inverter Element, disponibili nelle taglie 6,5, 9,8 e 15 kW di potenza e sviluppati per impianti trifase.



XT-POWER 350-360 W P

ALTA EFFICIENZA
MIGLIORI PRESTAZIONE
INNOVAZIONE BREVETTATA
TECNOLOGIA INNOVATIVA
GARANZIA AL TOP
ESTETICA SUPERIORE



SOLARWATT: UNA APP A SUPPORTO DEGLI INSTALLATORI



Fabrizio Limani, country manager di Solarwatt Italia

Accanto alle novità di prodotto, Solarwatt ha presentato i tool a supporto degli installatori. Un esempio è la App Experience, che consente di far toccare con mano al cliente finale i vantaggi dell'integrazione tra fotovoltaico, storage e controllo dei carichi. «Si tratta di uno strumento che permette anche di spiegare la gamma dei prodotti Solarwatt», ha spiegato Fabrizio Limani, country manager di Solarwatt Italia. «I prodotti vengono aggiornati velocemente, e presto sarà aggiunto anche il nuovo modulo vetro vetro con celle half cut».

XSTORAGE HOME, LA SOLUZIONE DI EATON PER LO STORAGE RESIDENZIALE



Federico Perillo, product manager area EMEA di Eaton

Eaton ha presentato XStorage Home, soluzione per lo storage per il residenziale. Il sistema è composto da un inverter ibrido da 3,6/4,6 e 5,4 kW, mentre il pacco batteria è disponibile nelle versioni da 4,2/6 e 10 kWp. Accanto al prodotto, Eaton ha presentato la nuova interfaccia grafica, gestibile su cloud, con la possibilità di monitorare l'impianto in diverse modalità.

Padiglione B2

LA DIGITALIZZAZIONE PROTAGONISTA ALLO STAND DI ABB



Leonardo Botti, global head of Product Management della Solar Business Unit di ABB

Inverter smart, tecnologia blockchain, digitalizzazione e prosumer: sono questi gli aspetti sui quali ABB ha puntato i riflettori a Intersolar. «Questo è un passo avanti che l'azienda compie nella gestione energetica, sempre più efficiente e innovativa», ha spiegato Leonardo Botti, global head of Product Management della Solar Business Unit di ABB. All'interno dello stand, l'azienda ha focalizzato particolare attenzione all'offerta di prodotto, che spazia dai piccoli inverter per il residenziale, come ad esempio l'UNO-DM-Plus-Q, la nuova serie di inverter di stringa dal design compatto e disponibile in taglie di potenza da 1,2 a 6 kW, con singolo o doppio Mppt; oppure per i grandi, come nel caso dell'inverter centralizzato PVS980-58 per impianti utility scale. La nuova soluzione include tutti i componenti elettrici necessari per collegare in modo rapido e semplice l'impianto fotovoltaico a qualsiasi rete di media tensione, fino a 10 MVA.c. Infine, non sono mancate le soluzioni per storage e mobilità elettrica.

DA FRONIUS UN INVERTER CENTRALIZZATO E UNO PER IL RESIDENZIALE



Alberto Pinori, general manager di Fronius Italia

Nello stand di Fronius sono stati esposti due nuovi inverter realizzati sia per il residenziale sia per il segmento commerciale e industriale. Il primo è il GEN24, con potenze da 3 a 6 kW che si può connettere sia a DC sia in modalità AC e può essere installato sia all'interno sia all'esterno di un'abitazione. «Un altro prodotto che stiamo presentando» ha aggiunto Alberto Pinori, general manager di Fronius Italia, «è il nostro inverter da 50 e da 100 kW di potenza. Si tratta di un prodotto molto compatto che verrà commercializzato nel 2020 in Italia e, grazie al nuovo decreto FER, ci consentirà di affrontare un mercato con grandi installazioni come si prevede sarà in futuro quello italiano».

ZCS: INVERTER IBRIDO E BATTERIA A PROVA DI SMART HOME



Nel suo tradizionale stand che richiama il concetto di Smart Home, Zucchetti Centro Sistemi ha mostrato in fiera l'inverter ibrido per lo storage, con taglie da 3,3/3,6/4/5 e 6 kW, adatto per ogni tipologia di installazione. L'azienda ha portato l'inverter in accoppiamento con la batteria al litio ZCS con 5 kWh di capacità di accumulo e parallelabile fino a 5 unità «Questo sistema ci sta dando tante soddisfazioni sia da un punto di vista commerciale sia tecnico», ha dichiarato Riccardo Filosa, direttore commerciale Green Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi. «È infatti una macchina flessibile, performante e adatta ad ogni tipo di installazione».



Riccardo Filosa, direttore commerciale Green Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi

DA HQSOL/SOLARMAX UNA NUOVA GAMMA DI INVERTER MONO E TRIFASE



Raffaele Salutati,
general manager
di HQSol

La novità che HQSol/SolarMax ha esposto in fiera è la serie di inverter di stringa SP, disponibile nelle taglie da 2 a 6 kW per uso domestico e da 6 a 15 kW, in grado di gestire fino a tre stringhe. Si tratta di inverter realizzati in alluminio, a ventilazione naturale. Tutti

gli inverter sono dotati di selezionatore DC e di interfaccia WiFi per il collegamento al sistema di monitoraggio. «Per verificare l'andamento dell'impianto collegato ai nostri inverter è possibile scaricare la nostra app» ha spiegato Raffaele Salutati, general manager di HQSol.

SUNGROW LANCIA GLI INVERTER SERIE CX



Matteo Rocchetto,
product manager
di Sungrow

Sono tutti installabili all'esterno, grazie a un livello di sicurezza molto elevato, gli inverter della nuova serie CX, lanciati da Sungrow in occasione di Intersolar 2019. Disponibili nelle potenze di 33, 40, 50 e 110 kW, gli inverter si presentano con un nuovo design e nuove caratteristiche, fra le quali

un numero elevato di ingressi mppt. «Si tratta di una gamma che va a rispondere alle richieste del mercato attuale, come ad esempio, un'elevata potenza a fronte di un peso molto limitato e di un design compatto» ha commentato Matteo Rocchetto, product manager di Sungrow.

DA SOLAR-LOG IL NUOVO SOFTWARE PER LA GESTIONE DEGLI IMPIANTI



Lukas Goller,
Ceo di PVEnergy

Per la gestione energetica degli impianti, Solar-Log presenta i sistemi Solar-Log Base e Solar-Log Web Enerest. Dotato di un processore molto più veloce, di un piccolo display e di due interfacce ethernet, il software permette di misurare e valutare la qualità del segnale della comuni-

cazione con gli inverter. «Si tratta di un programma molto intuitivo, rapido e facile da impostare», ha spiegato Lukas Goller, Ceo di PVEnergy. «A questo si aggiunge la nuova piattaforma WEB 4.0 grazie alla quale si possono controllare gli impianti monitorando imprevisti come, ad esempio, una deviazione di potenza o eventi simili».

ESERGETICA CON LE SUE SOLUZIONI INTEGRATE FV



Davide Dittadi, respon-
sabile commerciale
di Esergetica

Esergetica è un'azienda che lavora sia come ESCo sia come distributore per il mercato europeo. «Quello che ci rende diversi rispetto a molti competitor è il fatto che non ci limitiamo a vendere un solo prodotto o una sola soluzione, ma un servizio completo di assistenza al cliente senza far sì che i

problemi vengano rimbalzati da un fornitore all'altro». Così Davide Dittadi, responsabile commerciale di Esergetica, ha spiegato le attività della sua azienda a Intersolar.

LONGi Solar

RELIABILITY CREATES VALUE

As certain as the sunrise

Mono PERC

10% di potenza in più rispetto ai moduli policristallini

Bifacial PERC

10% di rendimento energetico in più rispetto ai moduli convenzionali

30 Anni di Garanzia

Incremento del 20% della vita del modulo

23.68%

Record dell'efficienza delle celle Mono PERC

facebook.com/LONGiSolar

twitter.com/longi_solar

linkedin.com/LONGi Solar

en.longi-solar.com

HIGECO: TRE PRODOTTI PER IL MONITORAGGIO



Marco Poloniato, cofounder di Higeo

Higeo More ha presentato in fiera un prodotto completo per il power plant controller nonché un nuovo prodotto per il monitoraggio del quadro stringa. «Un prodotto richiesto da molti dei nostri clienti che si presenta innovativo, completamente autonomo e con una comunicazione in radiofrequenza LoRa e nessuna necessità di alimentazione ausiliaria o cablaggio della linea dati» ha dichiarato Marco Poloniato, cofounder di Higeo. Oltre a questi prodotti lo stand dell'azienda ha presentato la piattaforma gestionale di monitoraggio per l'asset management grazie alla quale si possono raccogliere in tempo reale dati provenienti da differenti dispositivi.

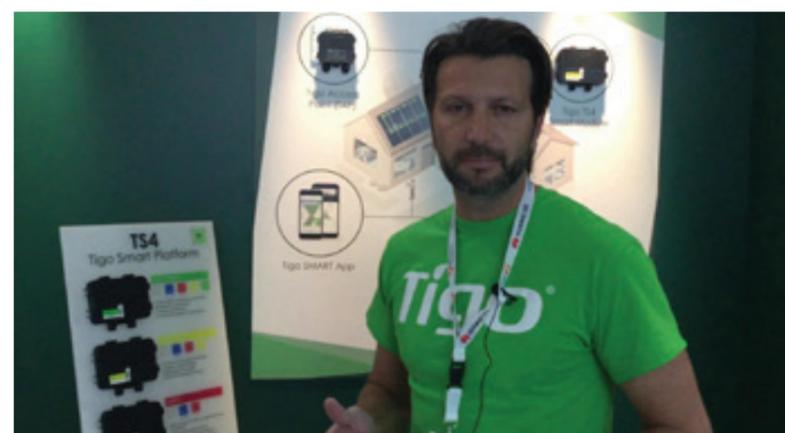
REGALGRID: UNA PIATTAFORMA DI DIGITAL ENERGY PER QUATTRO TIPOLOGIE DI UTENTI



Stefano Nassuato, global business development di Regalgrid

Regalgrid ha presentato la piattaforma di Digital Energy, configurata in quattro versioni per quattro categorie di utente: consumatore, utente che intende monitorare l'impianto, utente con storage e versione multi per impianti industriali. L'hardware rimane lo stesso ma è configurato per queste quattro tipologie di utilizzatori. «Tutti questi utenti faranno parte delle comunità energetiche e potranno essere poi aggregati all'interno di comunità energetica e gestiti da un utility o da un aggregatore», ha spiegato Stefano Nassuato, global business development di Regalgrid.

TIGO: NUOVA GAMMA DI OTTIMIZZATORI



Mirko Bindi, managing director Europe di Tigo Energy

TS4-A-O è l'evoluzione degli ottimizzatori di Tigo Energy, più leggeri e compatti, fino a 500 volt, e disponibili per tutti i moduli in commercio. L'azienda ha presentato in fiera anche le funzioni che hanno arricchito il monitoraggio, con la possibilità ad esempio di monitorare oltre 2mila inverter, oppure di fornire informazioni sulla produzione aggiuntiva dai dispositivi Tigo rispetto a una tradizionale installazione fotovoltaica.

AEG PUNTA ALL'ITALIA CON MODULI, INVERTER... E ANCHE STORAGE



Daniela Moreale, marketing manager AEG Solar Solutions

In occasione di Intersolar, AEG Solar Solutions ha lanciato il suo primo sistema storage, destinato al mercato residenziale, con una soluzione scalabile da 4, 8 e 12 kWp. Molte altre le novità, ad esempio il modulo ultra black con un effetto nero omogeneo di grande appeal estetico. La stessa attenzione all'estetica si trova anche nel design degli inverter, anche questi destinati all'ambito residenziale. L'azienda ha inoltre presentato i sistemi di monitoraggio in grado di tenere sotto controllo in modo intuitivo tutto l'impianto e ogni singolo modulo. «Stiamo finalizzando un accordo con un distributore italiano» ha spiegato Daniela Moreale, marketing manager AEG Solar Solutions, «che ci permetterà di essere presenti sul territorio con tutta la gamma dei nostri prodotti».

METEOCONTROL: MONITORAGGIO CERTIFICATO



Giorgio Inforzato, manager of sales di Meteocontrol Italia

Meteocontrol Italia ha lanciato il dispositivo per il monitoraggio Power Plant Controller, certificato con il sistema Blue Log e conforme alla nuova regolamentazione europea. L'azienda ha introdotto anche il sistema Vcom, il portale di monitoraggio sviluppato per società O&M e asset management. Lo ha presentato Giorgio Inforzato, nuovo manager of sales di Meteocontrol Italia.

Padiglione B3

SOLAREEDGE: PIÙ FUNZIONI AGLI INVERTER



Christian Carraro, country manager di SolarEdge Italia

Sono numerose le novità presentate da SolarEdge nel comparto residenziale e commerciale. La novità di punta per il mercato italiano, e in particolare per il residenziale, è l'introduzione del concetto di multifunzionalità per l'inverter HD Wave. L'azienda intende gestire, tramite l'inverter, le batterie, la ricarica dei veicoli elettrici, lo storage per impianti trifase e, infine, la batteria SolarEdge, disponibile entro la fine dell'anno.

Padiglione B3

SMA PRESENTA LA SOLUZIONE INTEGRATA PER L'ACCUMULO ENERGY-SYSTEM-HOME M



Valerio Natalizia,
regional manager South
Europe di SMA

Buona parte dello stand di SMA a Intersolar era dedicato alla soluzione integrata per l'accumulo rivolta al mercato residenziale Energy System-Home M. Questo sistema garantisce a installatori e clienti finali di poter ridurre i tempi e i costi di progettazione e installazione degli impianti

nonché assicura la gestione ottimale dell'energia autoprodotta. «Ma la vera novità che abbiamo portato in fiera» spiega Valerio Natalizia, regional manager South Europe di SMA Solar Technology «è la nostra app per smartphone che offre un servizio a 360° sia per l'installatore sia per il cliente finale grazie a un monitoraggio e al servizio di assistenza che offre. Ancora una volta SMA è fornitore sia di prodotti sia di soluzioni».

GOODWE PRESENTA TRE NUOVE SERIE DI INVERTER



Valter Pische, sales
manager southern
Europe di Goodwe

Sono tre i prodotti principali che Goodwe ha presentato alla fiera di Monaco. Il primo è l'inverter della serie XS, che va da 700 W fino a 3 kW di potenza ed è stato ideato per l'ambito residenziale. Il secondo prodotto è l'inverter EH, con batterie ad alta tensione. Il terzo invece

è la gamma di inverter SMT da 25, 30, 36 kW, alla quale si è aggiunto il modello da 50 kW di potenza. Concepita per l'ambito commerciale industriale, fra le novità che contraddistinguono questa nuova gamma c'è anche una leggera diminuzione del peso. «Alla gamma SMT, si affianca la serie MT che raggiungerà i 100 kW di potenza» ha aggiunto Valter Pische, sales manager southern Europe dell'azienda. «Con questo ulteriore sviluppo i prodotti Goodwe si affacceranno anche all'ambito delle utility scale».

GROWATT AMPLIA LO STAND PER PRESENTARE L'INVERTER TRIFASE MAX



Giovanni Marino,
brand manager
di Growatt

Growatt amplia la metratura del proprio stand e annuncia uno stand ancora più grande per l'anno successivo. «È un segnale che vogliamo dare al pubblico per dimostrare a che cosa ha portato il nostro lavoro degli ultimi sei anni» ha commentato in proposito Giovanni Marino, brand manager dell'azienda. La novità di prodotto presentata è l'inverter trifase MAX che va ad aggiungersi alla serie di inverter per il settore commerciale e industriale prodotti da Growatt. L'inverter è in grado, grazie alla uscita USB di aggiornare il proprio firmware. Inoltre garantisce un costante monitoraggio dell'installazione anche grazie all'app scaricabile su smartphone e collegabile alla macchina.

VARTA accumulo di energia



VARTA Storage GmbH, per soddisfare le richieste di molti installatori, ha organizzato a giugno dei corsi di formazione in varie località Italiane. Con questi corsi i partecipanti riceveranno il „Certificato di Installatore VARTA Storage“.

Sei interessato?

Si prega di registrarsi al seguente link.

<http://certificazione-varta.accumuloenergetico.it>

- ▶ 04/06/2019 Bergamo
- ▶ 05/06/2019 Novara
- ▶ 11/06/2019 Parma
- ▶ 12/06/2019 Verona
- ▶ 12/06/2019 Padova
- ▶ 18/06/2019 Bolzano



GLI INVERTER HUAWEI PREMIATI CON L'INTERSOLAR AWARD 2019



Giovanni Canzano, key account director della divisione Fusionsolar Italy di Huawei

Fieri di presentare l'ottenuto premio Intersolar Award 2019 per il proprio prodotto, i rappresentanti di Huawei hanno presentato la loro serie di inverter residenziali e commerciali "Soluzione Fusionsolar" dai 3 kW ai 20 kW. L'ultimo modello della gamma realizzato dalla casa cinese pesa soltanto 80 kg per una potenza dichiarata di 185 kW. Questo prodotto offre anche un servizio di smart diagnosis che consente di verificare gli sbilanciamenti di stringa con un solo tasto. «Si tratta di un retaggio che proviene dall'esperienza che Huawei ha acquisito lavorando da anni nell'ambito delle telecomunicazioni» spiega Giovanni Canzano, key account director della divisione Fusionsolar Italy di Huawei.

DA KOSTAL L'INVERTER IBRIDO PLENTICORE PLUS



Alberto Bussi, sales manager di Kostal

È un inverter ibrido trifase per impianti fotovoltaici da 4 a 10 kW la novità presentata da Kostal in occasione di Intersolar. Si tratta di un prodotto ideato per consentire una grande flessibilità nella configurazione, nonché per ottimizzare al massimo l'autoconsumo. «Abbinato al nostro energy manager, questo inverter è in grado di far monitorare al cliente la resa dell'impianto fotovoltaico e di far valutare, in un secondo momento, il corretto dimensionamento della batteria da aggiungere» ha dichiarato Alberto Bussi, sales manager di Kostal. «Si tratta di un ottimo tool anche per gli installatori perché, nella versione "pro" consente di monitorare più impianti e di interagire con il nostro service».

DELPASO SOLAR: UN ACCUMULO TERMICO DA 500 LITRI PER LE VILLETTE



Francesco Di Giovanni, sales manager per Italia e Malta di Delpaso Solar

Delpaso Solar ha presentato gli accumuli termici da 500 litri dedicati alle villette. «Possiamo unire la potenza del solare termico con eventuale integrazione con la pompa di calore», ha spiegato Francesco Di Giovanni, sales manager per Italia e Malta di Delpaso Solar, «riuscendo a produrre acqua calda sanitaria e offrire un supporto al riscaldamento». Al prodotto l'azienda affianca il collettore termico VSH 2006, che si differenzia soprattutto da un punto di vista estetico e offre prestazioni elevate.

INGETEAM SFIDA IL DESERTO CON GLI INVERTER SUN 3PLAY E SUN POWERMAX B



Stefano Domenicali, Ceo di Ingeteam

Sono fatti per resistere a temperature estreme i nuovi prodotti che Ingeteam ha presentato a Intersolar. Il primo è l'inverter di stringa con tecnologia a 1.500 V Ingecom SUN 3Play 125 TL da 144 kW di potenza che vanta un'efficienza del 99% e, grazie a un sistema di ventilazione specifico è in grado di assicurare una lifetime di oltre 25 anni. «La nostra punta di diamante» ha aggiunto poi Stefano Domenicali, Ceo di Ingeteam, «è poi l'inverter Ingecom Sun Powermax B in grado di operare durante le tempeste di sabbia senza che nessun granello possa entrare nel dispositivo». Questo inverter è stato utilizzato per l'impianto fotovoltaico oggi più grande del mondo, realizzato ad Abu Dhabi, e della potenza di 1,2 GW.

SAJ: L'INVERTER MONOFASE SUNUNO PLUS PER IL MERCATO ITALIANO



Selin Zheng, sales manager di SAJ

SAJ ha portato in fiera l'inverter monofase Sununo Plus da 1 a 6 kWp per il residenziale. I dispositivi sono pronti per il mercato italiano. L'azienda ha presentato anche gli inverter trifase Suntrio Plus, da 4 a 60 kW. Per servire meglio il mercato del fotovoltaico italiano, gli inverter monofase SAJ Electric 1-6kW sono dotati di collegamento Wi-Fi. In questo modo, l'utente potrà osservare i dati in tempo reale e accedere al monitoraggio anche da remoto.

ECO-PV: SERVIZI ANCHE PER INVERTER E STORAGE



Attilio De Simone, general manager del Consorzio Eco-Pv

Dopo aver conquistato un ruolo di riferimento nella gestione del fine vita dei moduli fotovoltaici, ora il nuovo fronte di lavoro del Consorzio Eco-PV è quello di rivolgere gli stessi servizi anche ad altre apparecchiature elettriche ed elettroniche nell'ambito dell'energia solare, innanzitutto a inverter e sistemi di accumulo. Oltre a questo, il Consorzio sta rafforzando le attività storiche attraverso accordi con manutentori e importanti asset del settore, e il lancio di nuovi servizi. Un esempio è quello del servizio Faster che comprende un pacchetto di recupero informazioni molto utile per gli asset manager: dall'analisi dei singoli pannelli alla geolocalizzazione dalla segnalazione di anomalie sui moduli a tutta la gestione burocratica.



PV-CYCLE: ITALIA CHIAMA EUROPA



Chiara Riboni, marketing, sales & communication del consorzio PV Cycle in Italia, con Jan Clyncke, managing director di tutto il gruppo PV Cycle

Padiglioni C1-C2

SOLAX POWER ESORDISCE NEL SEGMENTO DEGLI INVERTER DI STRINGA



Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Srl

Solax Power ha portato in fiera una nuovissima gamma di inverter di stringa nati per rispondere all'esigenza di essere installati in parallelo agli inverter ibridi in applicazioni che vanno dal residenziale ai grandi impianti. Ne sono alcuni esempi la serie X1 Smart, con potenza da 6 a 8 kWp monofase, e la gamma di

prodotti trifase di stringa, che copriranno dai 4 ai 15 kWp. «Tutti gli inverter sono parallelizzabili con gli inverter ibridi dedicati allo storage», spiega Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Srl. «Ciò permetterà agli installatori di interfacciarsi con un unico interlocutore». Tra le tante novità anche un inverter mini dalle dimensioni di un foglio A4 in versioni da 0,7 ai 2 kW, con il quale l'azienda completa la gamma arrivando a coprire tutte le fasce di mercato.

KIWA: CRESCITA CONTINUA



Foto di gruppo presso lo stand Kiwa. Terzo da sinistra è Luca Votta, che da poche settimane ha assunto l'incarico di international business manager Solar & Wind del Gruppo Kiwa

SUN-EARTH RITORNA IN ITALIA CON I MODULI FULL BLACK DA 320 Wp



Giovanni Marino, brand manager per Growatt Italia e distributore dei prodotti Sunearth

A presentare lo stand dell'azienda cinese Sunearth è Giovanni Marino, brand manager presso Growatt Italia, perché è lui il principale distributore nel nostro Paese dei moduli prodotti con questo brand. Si tratta di elementi realizzati in full black con una potenza di 320 Wp che saranno

disponibili sul mercato italiano a partire dall'estate 2019. «Sunearth è un logo conosciuto in Italia» ha commentato Giovanni Marino. «Oggi torna sul nostro mercato una proposta fortissima e un prodotto molto elegante».

TRIENERGIA

www.trienergia.com



Trienergia Energy Design



La soluzione ideale per gli impianti fotovoltaici ad alto profilo estetico



66 celle
350-360Wp



60 celle
320-330Wp



60 celle
300-320Wp



60 celle
270-280Wp



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



42 celle 180-190 Wp
21 celle 90-95 Wp



www.trienergia.com
info@trienergia.it



CONTRIBUTO IN CONTO SCAMBIO: ECCO LE NUOVE REGOLE

TRA LE MODIFICHE, SONO STATI AGGIORNATI I PARAMETRI PER IL CALCOLO DEL CONTRIBUTO A PARTIRE DALLE ORE DI FUNZIONAMENTO IPOTIZZATE PER GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E AL CS MEDIO. È INOLTRE PREVISTA UNA SEMPLIFICAZIONE DEL CALCOLO DI CONGUAGLIO PER GLI IMPIANTI DI PRODUZIONE AVENTI DIFFERENTE TIPOLOGIA IMPIANTISTICA

DI ERICA BIANCONI



ING. ERICA BIANCONI,
CONSULENTE ENERGETICO

A seguito della positiva verifica dell'Arera, sono online le nuove Regole Tecniche che definiscono i criteri di calcolo del contributo in conto scambio (Cs) a partire dal 2019. Gli aggiornamenti recepiscono le principali modifiche normative e regolatorie successive alla precedente pubblicazione delle Regole Tecniche. In particolare:

- ridefinizione dei casi in cui il Cs di acconto è nullo;
- semplificazione del calcolo del Cs di conguaglio per gli impianti di produzione aventi differente tipologia impiantistica connessi su un medesimo punto di scambio (cd. multi-istanza);
- aggiornamento dei parametri per il calcolo dello stesso contributo Cs.

Le regole tecniche pubblicate definiscono:

1. flussi informativi con i gestori di rete;
2. specifiche nei casi in cui ad un unico punto di scambio risultano collegati più impianti di produzione;
3. calcolo del contributo in conto scambio a conguaglio su base annuale solare e in acconto;
4. termini di regolazione economica;
5. valore corrispettivi amministrativi da pagare al GSE.

1. FLUSSI INFORMATIVI

Per garantire un'efficace gestione dell'intera disciplina dello SSP e una corretta valorizzazione dei corrispettivi che rientrano nel calcolo del contributo Cs, è previsto un flusso di dati tra i gestori di rete e il GSE. I dati necessari per la determinazione del contributo Cs, trasmessi dal gestore di rete sono:

- a) dati mensili delle misure dell'energia elettrica immessa;
- b) dati mensili delle misure dell'energia elettrica prelevata;
- c) dati mensili relativi a ciascun utente dello scambio sul posto (tipologia di utente e tariffa applicata).

La gestione dei flussi informativi avviene attraverso interfaccia web. A tale fine il GSE predispone per i gestori di rete un apposito portale informatico attraverso il quale i soggetti interessati potranno inviare al GSE le informazioni necessarie per la gestione dello SSP.

2. UNICO PUNTO DI SCAMBIO

È consentito avvalersi del meccanismo dello SSP anche collegando ad uno stesso punto di connessione diverse tipologie di impianti alimentati da fonti rinnovabili o cogenerativi ad alto rendimento purché:

- la potenza nominale attiva complessiva non risulti superiore a 500 kW;
- gli impianti siano collegati al medesimo punto, siano essi impianti alimentati a fonti rinnovabili, che impianti cogenerativi ad alto rendimento;
- siano presenti, per tutti gli impianti collegati al medesimo punto, contatori dedicati di cui alla deliberazione n. 595/2014.

Ulteriori benefici sono previsti per impianti appartenenti a Comuni con popolazione residente fino a 20.000 o al Ministero della Difesa, in particolare, la disciplina dello scambio sul posto è applicabile anche in assenza del vincolo della coincidenza tra il punto di immissione e il punto di prelievo se:

- a) per i Comuni con popolazione fino a 20.000 residenti (o un soggetto terzo previo mandato), gli impianti abbiano potenza totale fino a 500 kW, siano di proprietà dei medesimi Comuni e siano impianti FER e non cogene-

rativi ad alto rendimento,

b) per il Ministero della Difesa (o un soggetto terzo previo mandato), siano realizzati su siti di proprietà del demanio dello Stato anche se la potenza totale è superiore a 500 kW. In questi casi l'utente dello Scambio sul Posto (Ussp) sottoscrive con il GSE un'unica convenzione per una pluralità di punti di prelievo e di punti di immissione (multi-istanza) e dovrà compilare una tabella di ripartizione presente sul portale informatico. Il calcolo del contributo in conto scambio a conguaglio sarà processato sulla base della quota di produzione di ciascun impianto. Nel caso in cui l'utente dello Scambio sul Posto non provveda alla compilazione della tabella di ripartizione presente sul portale informatico, il contributo in conto scambio a conguaglio sarà calcolato come se si trattasse di un unico impianto, utilizzando come limite del corrispettivo unitario di scambio forfetario (CUSf), laddove previsto, il valore minore tra i limiti annuali applicabili.

3. CALCOLO DI CS A CONGUAGLIO

Il calcolo del contributo in scambio sul posto viene fatto in acconto, utilizzando i dati ipotetici di prelievo e di immissione, mentre a conguaglio viene fatto sui dati reali base mensile.

In entrambi i casi la formula utilizzata è la seguente:

$$Cs = \min [Oe;Ce] + CUSf * Es$$

Dove Oe [€] = PUN * Epr con PUN = prezzo Unico nazionale dell'energia e Epr = energia prelevata

Ce [€] = Eimm * Pz con Pz = prezzo zonale dell'energia e Eimm = energia immessa

$$Es [kWh] = \min (Eimm;Epr)$$

$$CUSf [c€/kWh] = CUSfreti + CUSfogs, per P \leq 20 kWp = CUSf reti + \min (CUSfogs ; limite annuale), per P > 20 kWp$$

Dove CUSfreti = corrispettivo unitario di scambio relativo alle reti = corrispettivi di dispacciamento e componenti UC3 e UC6.

CUSfogs = corrispettivo unitario di scambio relativo agli oneri generali di sistema = componenti Asos e Arim.

Solo nel caso di impianti con P > 20 kWp, per il corrispettivo unitario di scambio relativo agli oneri generali di sistema (CUSfogs) viene stabilito un limite massimo avente i valori riportati in tabella. Il limite massimo sarà ridefinito con successivi provvedimenti.

Già la Delibera 570/2012 affermava che "il limite massimo previsto può essere aggiornato su base annuale fino all'eventuale azzeramento e può essere esteso anche al caso degli impianti di potenza fino a 20 kW". Questo significa che il Contributo in conto scambio potrebbe essere ridotto negli anni fino ad arrivare ad appena 5/6 c€, ovvero rendendo nullo il valore restituito all'utente finale per uso e dispacciamento della rete.

In estrema sintesi, quindi, il Contributo Cs erogato annualmente è pari alla somma di due quote:

A. Quota energia

che calcola il minor valore tra:

1) il controvalore al prezzo di mercato dell'energia elettrica immessa in rete (Ce)

2) l'onere dell'energia elettrica (Oe) prelevata dalla rete per i consumi (stimato)

B. Quota servizi

con cui si restituiscono i corrispettivi per i servizi di rete e per gli oneri generali di sistema (CUSf) in proporzione all'e-

nergia scambiata con la rete (Es) (pari alla quantità minore tra energia prelevata e energia immessa in rete)

Se nel calcolo della quota energia, Ce > Oe, la differenza Ce - Oe costituisce un'eccedenza che

- potrà accumularsi nel corso degli anni per essere utilizzata quando in un determinato anno l'onere Oe sia superiore al controvalore Ce,
- potrà essere richiesta in liquidazione contestualmente al pagamento del contributo Cs.

Per la liquidazione delle Eccedenze, la scelta sul portale del GSE è stabilita di default su "NO" pertanto, qualora si volesse variarla, la richiesta deve essere effettuata nell'apposita sezione del portale "Liquidazione eccedenze" entro il 31 gennaio dell'anno successivo a quello di riferimento.

4. TERMINI DI REGOLAZIONE ECONOMICA

Il calcolo del contributo in scambio sul posto, viene fatto in acconto e in conguaglio, utilizzando i dati di prelievo e di immissione.

Per quanto riguarda i pagamenti degli acconti, vengono erogati solo se superiori alla soglia di 15 euro, con le seguenti scadenze:

- per le convenzioni attivate entro il 31 marzo dell'anno "a", acconto relativo al I semestre entro il 15° giorno lavorativo di giugno dell'anno "a";
- per le convenzioni attivate entro il 31 agosto dell'anno "a", acconto relativo al II semestre entro il 15° giorno lavorativo di novembre dell'anno "a";
- acconto relativo al II semestre entro il 15 ottobre dell'anno a.

Il Cs di acconto relativo al I semestre sarà nullo per tutti i contratti per i quali si siano registrati, nel biennio precedente, Cs di conguaglio nulli, ovvero misure mancanti o a somma zero. Per tutte le convenzioni attive, l'importo di conguaglio è erogato entro il 30 giugno dell'anno successivo all'anno di competenza.

5. CORRISPETTIVI AMMINISTRATIVI DA PAGARE AL GSE

A copertura dei costi amministrativi Il Decreto del Ministero dello Sviluppo Economico 24 dicembre 2014 ha approvato le tariffe a copertura degli oneri sostenuti dal GSE per lo svolgimento delle sue attività. L'utente dello Scambio sul Posto deve erogare al GSE contributo annuale pari a: Contributo annuale GSE (€) = quota fissa + Pnom * quota variabile.

Nei casi in cui lo scambio sul posto venga erogato a una pluralità di punti di prelievo, di punti di immissione e/o di punti con prelievo e immissione contestuali, si applica un corrispettivo aggiuntivo di 4 €/anno per ogni punto.

Il GSE provvede alla fatturazione del contributo annuo a copertura dei propri costi amministrativi entro il 15° giorno del mese di marzo dell'anno "a", ovvero al momento della pubblicazione del primo contributo in conto scambio in acconto dell'anno "a", secondo le modalità riportate nelle Disposizioni Tecniche di Funzionamento (DTF). La regolazione finanziaria delle fatture emesse dal GSE viene effettuata per mezzo di compensazione sul primo pagamento da effettuarsi a favore dell'USSP o, in caso di non capienza, sui pagamenti successivi, come definito nelle Disposizioni Tecniche di Funzionamento (DTF) rese pubbliche sul sito web del GSE nella sezione dedicata allo SSP.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il documento del GSE "SERVIZIO DI SCAMBIO SUL POSTO"



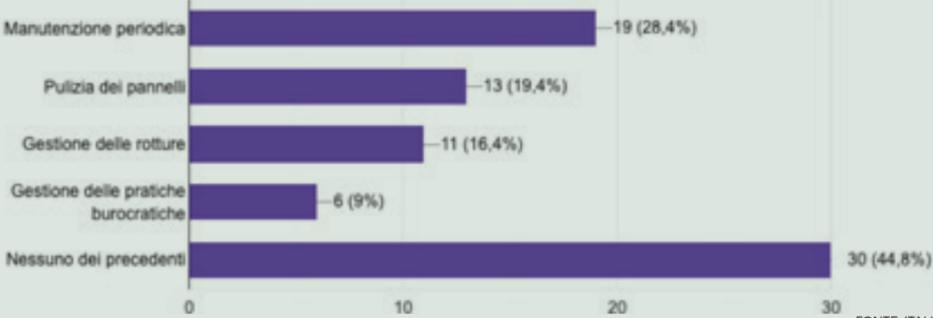
SERVIZI AGGIUNTIVI? L'INDAGINE DI ITALIA SOLARE

UN SONDAGGIO RIVOLTO AI POSSESSORI DI INSTALLAZIONI FINO A 200 KW DI POTENZA RIVELA QUALI SONO LE ESIGENZE IN TERMINI DI SERVIZI TECNICI E MONITORAGGIO MAGGIORMENTE PERCEPITE. E I RISULTATI SONO PIUTTOSTO SORPRENDENTI

Sondaggio: quali sono i servizi tecnici che hai già?



Sondaggio: quali sono i servizi tecnici che non hai e che riterresti utili?



FONTE: ITALIA SOLARE

L'obiettivo, dichiara la pagina iniziale della stessa indagine, è quello di offrire un punto di partenza per migliorare le prestazioni degli impianti fotovoltaici fino a 200 kW di potenza.

È a questo scopo che Italia Solare ha sviluppato e proposto, a coloro che fra i suoi contatti sono proprietari di installazioni solari dai 3 ai 200 kW, un sondaggio inerente le prestazioni degli impianti e i possibili interventi finalizzati a migliorarne le performance.

L'indagine ha infatti voluto analizzare il livello di esigenza di eventuali servizi aggiuntivi percepito dai proprietari e gestori, come, ad esempio, quelli riguardanti il monitoraggio delle prestazioni, le attività di Operation & Maintenance o l'integrazione con altri prodotti e tecnologie.

«Gli impianti fotovoltaici di qualunque dimensione rappresentano un prezioso patrimonio da tutelare e da mantenere in piena efficienza» ha spiegato Federico Brucciani, segretario di Italia Solare. «Un impianto ben funzionante, oltre a garantire risparmi economici, produce kWh puliti evitando l'immissione in atmosfera di sostanze inquinanti e, in ultima analisi, contribuisce agli obiettivi di decarbonizzazione del sistema energetico nazionale».

La ricerca, svoltasi in maniera anonima, ha riportato

dei dati piuttosto significativi. Alla domanda "quali sono i servizi tecnici che hai già?" il 37% ha risposto "Manutenzione Periodica", la "pulizia dei pannelli" ha ottenuto il 25,4%, mentre la "gestione dei guasti" il 26,9%. Molto alta la percentuale legata alla "gestione delle pratiche burocratiche", che ha raggiunto il 40,3%. Stesso identico numero è quello della percentuale legata alla voce "nessuno dei precedenti". Sono poi stati rilevate le opinioni su quali siano i servizi tecnici mancanti e che invece sono ritenuti utili e quali siano i servizi e le informazioni percepiti come utili dai proprietari di impianti fotovoltaici. E proprio in tal senso prosegue la ricerca di Italia Solare, consultabile, una volta associatisi online, sul sito web: www.italiasolare.eu

L'INTERO SONDAGGIO È RISERVATO AGLI ASSOCIATI DI ITALIA SOLARE. PER ASSOCIARSI CONSULTA LA PAGINA WEB CHE TROVI CON QUESTO QR CODE



Amerisolar
Worldwide Energy

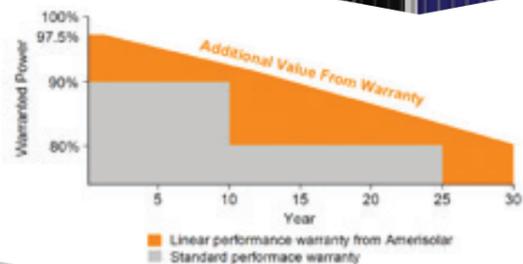
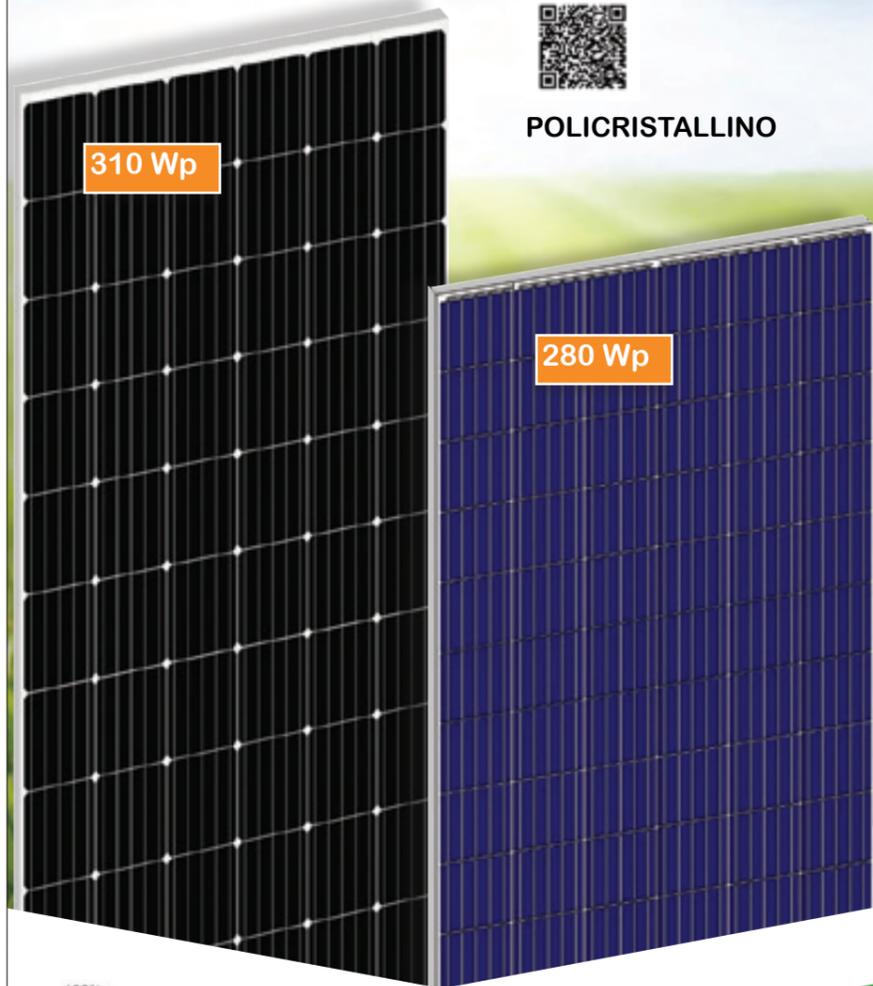


MONOCRISTALLINO

Inquadra il qr code
visualizza la scheda tecnica



POLICRISTALLINO



30 anni di garanzia

Classe di reazione al fuoco 1

22 certificazioni



Tecnoapp
Importatore italiano
Amerisolar

Per informazioni

✉ info@tecnoapp.it

☎ www.tecnoapp.it

🌐 031.710628

scopri di più
inquadra il qr code



COMUNI E RINNOVABILI: È TEMPO DI SCELTE

IL 14° RAPPORTO STILATO DA LEGAMBIENTE ANALIZZA LE 7.914 MUNICIPALITÀ D'ITALIA ED EVIDENZIA COME IN 7.839 DI ESSE SIA INSTALLATO ALMENO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO. LE REALTÀ AL 100% RINNOVABILI SONO 41: NEL 2018 ERANO 35. PER INCENTIVARE LA DIFFUSIONE DELLE FER, L'ASSOCIAZIONE LANCIÒ UNA PETIZIONE PER ACCELERARE L'APERTURA ALLE COMUNITÀ ENERGETICHE

Oggi sono circa un milione gli impianti a fonte rinnovabile tra elettrici e termici installati in Italia e li troviamo in tutti i Comuni: l'Italia si conferma così una delle nazioni con le maggiori opportunità sul fronte delle energie rinnovabili, grazie a risorse fossil-free diffuse e differenti da nord a sud. Questo, nonostante per la prima volta dopo 12 anni si stia registrando una riduzione nella produzione di energia da solare, eolico e bioenergie oltre che negli investimenti nel settore. È questo lo scenario dicotomico presentato lo scorso 14 maggio a Roma, in occasione del lancio della 14° edizione del Rapporto di Legambiente sui Comuni Rinnovabili. Al centro dell'analisi i temi di autoproduzione, comunità energetiche e prosumer. L'edizione 2019 del rapporto analizza non soltanto il cambiamento in corso nel sistema energetico italiano e internazionale ma, attraverso il racconto di 100 storie dal territorio, dimostra come sia già in atto un percorso di innovazione dell'autoconsumo e delle comunità energetiche. Un modello che rappresenta un'importante opportunità di sviluppo locale in chiave di sostenibilità ed economia circolare ed è quello che sostanzialmente viene richiesto dall'Europa: con la direttiva 2018/2011 si apre uno scenario che può portare a un salto di scala nella trasformazione del sistema energetico con ricadute nei diversi settori produttivi, oltre che nelle abitudini delle persone, interessando anche le città e la mobilità.

A PROPOSITO DI COMUNITÀ ENERGETICHE

Approfondendo il discorso inerente la direttiva 2018/2011 approvata lo scorso dicembre 2018, è il caso di evidenziare come gli articoli 21 e 22 fissino i riferimenti per aprire alle comunità energetiche, una prospettiva che deve ora essere recepita dai diversi stati membri dell'Unione. Più in dettaglio tale direttiva stabilisce i diritti dei prosumer e delle comunità energetiche in una logica di supporto alla produzione locale da rinnovabili e alla distribuzione diretta. In Italia purtroppo questo cambiamento, come specificato dagli esponenti di Legambiente durante la presentazione dello scorso maggio, «non sembra essere una priorità del Governo Conte e nel Piano Energia e Clima i termini per il recepimento sono generici. Il rischio concreto è quello di dover attendere anni perché si apra concretamente a questa prospettiva». Per questo Legambiente ha lanciato su Change.org la petizione "Liberiamo l'energia rinnovabile" indirizzata al presidente del Consiglio dei Ministri Giuseppe Conte e al vice presidente e ministro dello Sviluppo Economico Luigi Di Maio. L'intenzione è quella di chiedere di aprire subito alle comunità energetiche e all'autoproduzione da rinnovabili e semplificare le procedure per tutti coloro che scelgono di puntare sulle energie pulite. Il rapporto sui Comuni Rinnovabili consente di guardare ai risultati di alcuni progetti che hanno fatto da apripista e che sono stati capaci di valorizzare al



SPAZIO INTERATTIVO

[Accedi al documento](#)

Inquadra il QR Code per scaricare il dossier di Legambiente "Comuni Rinnovabili 2019"



meglio le risorse rinnovabili presenti. Le storie raccontate riguardano cooperative energetiche, aziende agricole e PMI, condomini, famiglie e Comuni che producono larga parte dell'energia elettrica e termica di cui hanno bisogno attraverso fonti rinnovabili. Questi esempi virtuosi evidenziano anche come esistano tutte le possibilità per rilanciare le politiche di cui il Paese ha bisogno, in primo luogo per lo scenario internazionale di continua riduzione del costo degli impianti ma anche in riferimento al livello di efficienza e sicurezza raggiunto da sistemi integrati di rinnovabili, accumulo, auto elettriche, reti locali che rappresenta la vera alternativa al modello delle fossili. Inoltre, le storie raccolte nel dossier confermano che è possibile realizzare impianti ben integrati nell'ambiente e nel paesag-

gio. Tutte le storie raccontate da Legambiente assumono ancor più significato se inserite in un'analisi generica dello scenario attuale, che accanto alle luci non nasconde ombre spesso rilevanti.

SCENARIO NAZIONALE E MANOVRE SUGGERITE

Se nel 2018 a livello mondiale le rinnovabili hanno continuato a correre grazie in particolare agli investimenti fatti in Cina, in Italia le installazioni sono cresciute pochissimo, in continuità con gli ultimi cinque anni, con solo 478 MW di fotovoltaico e 562 MW di eolico. Guardando al totale dell'installato in Italia, sempre il fotovoltaico è quello con la maggiore crescita con un installato totale di 20,1 GW, che porta il Paese al sesto posto nella classifica mondia-



COMUNI 100% RINNOVABILI

	Termico (mq)	Fotovoltaico (kW)	Eolico (kW)	Mini Idro (kW)	Geotermia (kW)	Biogas (kW)	Biomassa (kW)	Bioliquidi (kW)	TLR (kWh/a)
Badia	75	1.678,20		2.624		115	190		
Brunico	840	6.683		5.760			990		137.625
Cantalupo Ligure	25,8	44,02							2.380.000
Castelnuovo Scrivia	32,5	2.185,91				6.645			41.048.000
Cavalese	520	1.414,26		160		1.000	999		24.626.000
Cesana Torinese	26	31,2		1.160					17.993.000
Curon Venosta		1244		8.429,70					9.319.000
Dobbiaco	1.350	1.566,61		2.485,39		132	1.910		53.822.000
Edolo	67	1547,8		1.498					14.063.000
Fierozzo	14,67	46,57							4.500.000
Fondo	720	1.445,55		939	4,9	0	240		6.256.000
Glorenza	0	1.204,787		31,76		70	33	52	15.105.026
La Thuile	20	154,797	6	840			770		16.648.000
Laces	86	5.353,6		1.440			435	320	18.000.000
Lasa		6.492,6		1.165			993		15.262.000
Limena	165	7.910,5				2.061	105		31.000.000
Mezzano	135	264,855							14.623.000
Monguelfo-Tesido	11	1.389,505		4.117		100	1.365		19.578.000
Monterotondo Marittimo	230	337,548			120.000				10.017.000
Montieri	12,04	2.218,055			73.000				14.205.342,20
Morgex	50,8	289,338		2.031			6.580	590	9.723.000
Occimiano	46	2.092,5		45		4.607	3	3.000	17.520.000
Peio	34	198,4		6.119		64	464		5.556.000
Prato allo Stelvio	2.200	7.075,6		3.730		170	990	1.620	17.102.000
Pomaranche	5,02	2.706,19	19,99		303.000				56.703.000
Pré-Saint-Didier	26,42	63,396		350					9.943.000
Primiero San Martino di Castrozza	176,23	961,375		311	10		11.229		37.205.000
Racines	42,84	1.972,15		8.600			263	2.148	30.018.800
Rasun-Anterselva	177,5	2.059,145		4.630			905		22.061.000
Santa Fiora	64,67	972,825		60	57.790				20.836.000
Sarnonico	41,22	1.146,095							5.824.000
Sellero	350	855,5		2.850			5.280		5.564.000
Silandro	1.716	8.552,7		854			3.460		23.121.000
Sondalo	122	213		160				1.040	12.767.000
Stelvio	0	281,64		5.372			540	1.240	14.221.000
Temu'	17,32	241,52		2.060				420	20.097.000
Tirano	156	3.421,1		85			2.400		34.344.000
Val di Vizze	25,96	4.384,901		5.493		999	2.800	45	57.541.000
Valdaora	33,92	3.018,425		581			733	830	20.795.000
Varna	39,72	5.690,34		492			1.140	2.278	106.069.000
Vipiteno	2433,7	2839,66		3.183	18		1.400		80.000.000

le (nel 2018 sono stati installati 94 GW complessivamente, per una potenza totale superiore ai 480 GW).

A questi numeri, inadeguati per raggiungere gli obiettivi al 2030 della SEN e del nuovo Piano Energia e Clima, si aggiunge, dopo 12 anni di crescita, la riduzione del contributo delle nuove rinnovabili alla produzione perché i nuovi impianti non riescono a recuperare la perdita di efficienza di quelli esistenti, in particolare nel fotovoltaico. «È tempo di aprire un confronto sulle scelte nei diversi settori produttivi e sulle politiche più efficaci di efficienza energetica e sviluppo delle fonti rinnovabili», ha dichiarato Katuscia Eroe, responsabile Energia di Legambiente. «Dobbiamo riuscire entro il 2030 quantomeno a triplicare i 20 GW installati di impianti solari e realizzare investimenti capaci di ridurre drasticamente consumi energetici ed emissioni di CO₂. Il 2019 sarà un anno fondamentale, perché queste decisioni dovranno essere messe nero su bianco nella versione finale del Piano Energia e Clima, da presentare a dicembre a Bruxelles, che dovrà fissare la traiettoria degli obiettivi e delle politiche al 2030 e poi di completa decarbonizzazione. Fino ad oggi è mancato un dibattito pubblico su quanto questi obiettivi siano intrecciati con le risposte di cui il nostro Paese ha bisogno per uscire dalla crisi. La prospettiva della generazione distribuita è fondamentale anche perché è una risposta locale a problemi globali che si può applicare ovunque». Una prima manovra suggerita da Legambiente riguarda infatti le autorizzazioni e il consenso locale,

un buco nero delle procedure italiane da affrontare quanto prima sia per i nuovi impianti sul territorio nazionale che per l'eolico off-shore, ma anche per il revamping delle installazioni esistenti. «Il Piano Energia e Clima deve affrontare i nodi che ancora impediscono il pieno sviluppo delle rinnovabili in Italia, ad esempio abbiamo bisogno di introdurre nuove regole, coerenti con la nuova Direttiva UE, per rendere possibile lo scambio di energia da rinnovabili a livello locale e di aiutare tutti coloro che si autoproducono l'energia di cui hanno bisogno riducendo i prelievi dalla rete», prosegue la nota di Legambiente. Per i grandi impianti la sfida sarà quella di ridurre la spesa per gli incentivi attraverso meccanismi capaci di rendere vantaggiosi i contratti di lungo termine tra privati (PPA) e di premiare i sistemi capaci di contribuire alla flessibilità della rete grazie all'integrazione di fonti rinnovabili, sistemi di accumulo e mobilità elettrica. «Inoltre si deve intervenire per spostare la fiscalità in campo energetico e ambientale secondo il principio 'chi inquina paga' e tagliare i sussidi alle fonti fossili come ci chiedono da tempo tutte le istituzioni internazionali».

SGUARDO ALL'OCCUPAZIONE

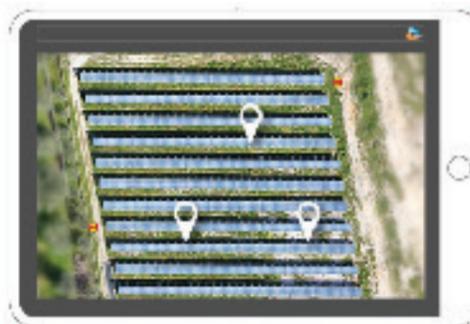
Adottare manovre che incentivino lo sviluppo delle rinnovabili in Italia ha anche risvolti sociali importanti sul fronte, ad esempio, dell'occupazione. Secondo i dati di Euroserver e Irena, in Europa è la Germania il Paese con più occupati nelle rinnovabili, seguita da Francia e Regno Unito.



ECO-PV è il **primo consorzio italiano** specifico per la gestione di moduli FV a fine vita, riconosciuto dal GSE

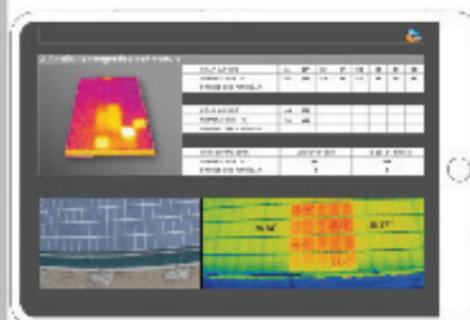
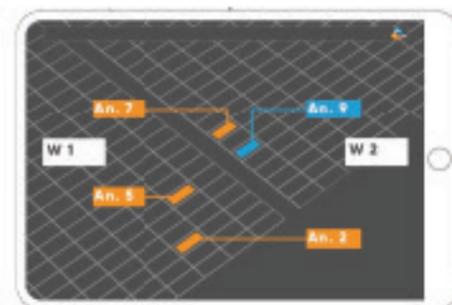
FASTER è il pacchetto di servizi di ECO-PV che fornisce all'asset manager il totale controllo sulle condizioni operative del proprio impianto fotovoltaico

cliccando su ogni pannello si ottiene:



MAPPATURA DELL'IMPIANTO

CHECK DELL'IMPIANTO



ANALISI TERMOGRAFICA

SCHEDA ANAGRAFICA DI OGNI SINGOLO MODULO FV



Contatti

commerciale@eco-pv.it
Tel. +39 0685302001
www.eco-pv.it

Ufficio commerciale

Via Brenta, 2/a
00198 Roma (RM)
info@eco-pv.it

A livello globale sono oltre 7,7 milioni i lavoratori nel comparto delle energie pulite, con in testa la Cina (3,3 milioni) seguita da Brasile (934mila), Stati Uniti (724mila) e India (437mila). In Italia sono più di 80mila. Diversi studi hanno evidenziato come una prospettiva duratura di innovazione energetica potrebbe portare gli occupati nelle rinnovabili nel nostro Paese a 200mila unità e quelli nel comparto dell'efficienza e riqualificazione in edilizia a oltre 400mila.

“Non sono numeri di fantasia, in Germania gli occupati nelle rinnovabili sono 260mila grazie a una politica che ha saputo dare certezze alle imprese e vuole continuare a darne”, si legge sempre nella nota di Legambiente.

È interessante guardare a questi numeri nei Comuni Rinnovabili, dove vi è la più evidente dimostrazione di come si creino vantaggi grazie a questi impianti oltre a posti di lavoro, servizi, edifici riqualificati e nuove prospettive di ricerca.

FOCUS SUI COMUNI D'ITALIA

Per dare qualche numero concreto, sono circa un milione gli impianti a fonte rinnovabile tra elettrici e termici in Italia e li troviamo in tutti e 7.914 Comuni mentre dieci anni fa erano 356.

In 7.839 Comuni è installato almeno un impianto fotovoltaico, mentre in 7.121 si trova il solare termico, in 1.498 il mini idroelettrico (in particolare al centro nord), in 1.028 l'eolico (soprattutto al centro sud), in 4.064 impianti di bioenergie e in 598 quelli di geotermia.

Tra i 7.914 Comuni, 3.054 sono già autosufficienti per i fabbisogni elettrici (3.061 nel 2018) e 50 per quelli termici grazie alla produzione da fonti rinnovabili nei loro territori (57 nel 2018). Sono invece 41 i Comuni totalmente rinnovabili (erano 35 nel 2018) per tutti i fabbisogni delle famiglie, con soluzioni virtuose e integrate che hanno generato qualità, lavoro e sviluppo locale.

Nello specifico queste 41 realtà rientrano nella categoria dei Comuni 100% Rinnovabili perché il mix delle fonti rinnovabili installate riesce a superare i fabbisogni elettrici e termici dei cittadini residenti.

Risultati importanti anche quelli dei 27 Comuni che raggiungono percentuali tra il 50% e il 99% di copertura dei consumi termici grazie alle fonti rinnovabili e, per la parte elettrica, le 604 realtà locali che grazie al mix delle tecnologie riescono a produrre energia in grado di coprire tra il 70% e il 99% dei consumi delle famiglie.

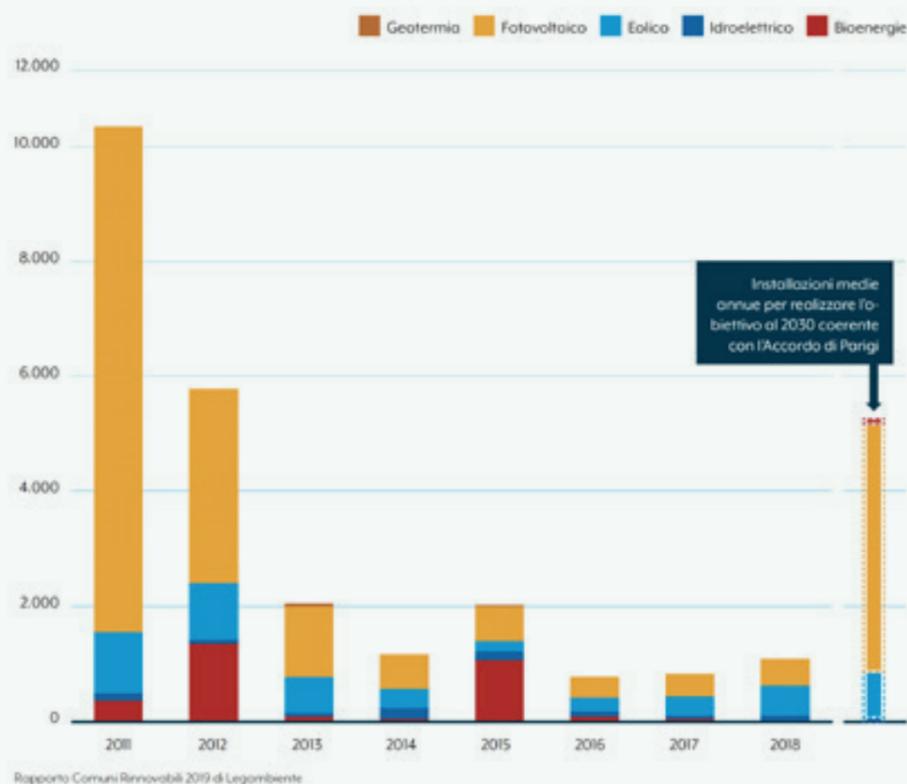
In dieci anni è stato possibile aumentare la produzione da rinnovabili di quasi 50 TWh mettendo in crisi il modello fondato sulle fossili grazie a oltre 822mila impianti fotovoltaici distribuiti in tutti i Comuni italiani, cui si aggiungono 3.430 idroelettrici, 4.618 eolici, 2.753 da biogas e biomasse, 7.164 geotermici ad alta e bassa entalpia, 4,36 milioni di metri quadri di impianti di solari termici e oltre 66mila impianti a bioenergie termici. Il contributo delle rinnovabili rispetto ai consumi elettrici è, in dettaglio, passato dal 15% al 35,1% e in quelli complessivi dal 7% al 18%.

In termini locali, è la Lombardia la Regione con il maggior numero di impianti a fonte rinnovabile in Italia (8.850 MW installati), grazie soprattutto all'eredità dell'idroelettrico del secolo scorso. Mentre è la Puglia quella in cui vi sono le maggiori installazioni di nuove rinnovabili, ossia solare ed eolico (5.213 MW su 5.532 MW totali). In molte Regioni purtroppo è di fatto vietata la realizzazione di nuovi progetti da rinnovabili, visto l'incrocio di burocrazia, limiti posti con il recepimento delle linee guida nazionali e veti dalle soprintendenze che spesso evidenziano una vera e propria ossessione nei confronti dell'eolico.

In questi anni non vi è stata alcuna semplificazione importante per gli interventi di piccola taglia e mancano ancora riferimenti chiari di integrazione nei territori per gli impianti più grandi e complessi.

Questi ritardi sono anche la causa di paure e limiti che arrivano dai territori, spesso non considerati all'interno dei processi decisionali.

RINNOVABILI IN ITALIA: INSTALLAZIONI ANNUE E OBIETTIVI AL 2030 (MW)



ESEMPI VIRTUOSI TRA LE 100 STORIE DAL TERRITORIO

NEL DOSSIER DI LEGAMBIENTE VENGONO RACCONTATE 100 STORIE DAL TERRITORIO CHE RIGUARDANO AZIENDE, FAMIGLIE E AMMINISTRAZIONI LUNGIMIRANTI, IMPEGNATE NELLA PROMOZIONE DI UN SISTEMA ENERGETICO INNOVATIVO. ECCO TRE CASI DISTRIBUITI DA NORD A SUD

SORVISC ENERGIA AMBIÈNT (SEA SOC.COOP.)

Regione: Trentino Alto Adige

Comune: San Martino in Badia (BZ)

Impianti FER (Potenza):
Idroelettrico (3.761 kW)
Fotovoltaico (1.288,625 kW)
Biomassa (255,6 kW)

Energia Prodotta: 20.125.000 kWh/anno idroelettrico
1.352.700 kWh/anno fotovoltaico
1.717.000 kWh/anno biomassa

N° utenti: 999 utenti rete elettrica
52 utenti rete termica

Km Rete: 92,93 Km rete elettrica
1,80 Km rete termica

La Cooperativa SEA, fondata nel 2001, distribuisce energia elettrica e termica nei comuni di San Martino in Badia e Marebbe, in provincia di Bolzano. Attualmente gestisce 97 impianti da fonti rinnovabili, di cui 10 idroelettrici e 84 fotovoltaici. L'energia prodotta è distribuita attraverso la rete locale, di proprietà della Cooperativa e che si estende per 28,5 km a Media tensione e per 64,3 km a Bassa tensione, garantendo agli utenti un risparmio, per la parte elettrica, di circa il 30% circa rispetto alle medie nazionali. Per la parte termica, nel 2019 ha acquistato dalla Cooperativa Termo Antermoia la rete di teleriscaldamento connesso a due impianti a biomassa da 160 kW, avendo così anche circa 50 soci termici distribuiti tra il paese di Antermoia e il Comune di San Martino in Badia. La percentuale di energia rinnovabile fornita sul totale è del 95%.

IL CONSORZIO DI BONIFICA VALLE LIRI

Regione: Lazio

Comune: S. Elia Fiumerapido e Pontecorvo (FR)

Impianti FER: Fotovoltaico galleggiante

Potenza: 858 kW

Energia Prodotta: 972.000 kWh/anno
(35% fabbisogno)

Finanziamento: Pubblico POR FESR
Lazio 2007 -2013

Il Consorzio ha deciso di installare innovativi impianti fotovoltaici galleggianti, realizzati sulle vasche di accumulo dell'Olivella (Comune di S. Elia Fiumerapido), Fontana Merola e S. Ermete (Comune di Pontecorvo). Gli impianti sono situati sul pelo dell'acqua delle vasche, per cui non consumano suolo, riducono l'emissione di anidride carbonica e contengono la formazione delle alghe nelle vasche. Gli impianti dell'Olivella e Fontana Merola, entrati in esercizio nel 2016, hanno rispettivamente 401 kW e 114 kW di potenza installata, mentre l'impianto di S. Ermete, entrato in esercizio nel 2017, ha una potenza di 343 kW. Tutti e tre producono circa 972.000 kWh/anno riuscendo a coprire circa il 35% dei consumi elettrici. Gli impianti rientrano all'interno di un investimento riferito al bando Regionale POR FESR Lazio 2007-2013.

ANTONIO SADA & FIGLI SPA

Regione: Campania

Comune: Pontecagnano Fainao (SA)

Impianti FER: Fotovoltaico

Potenza: 1.677 kW

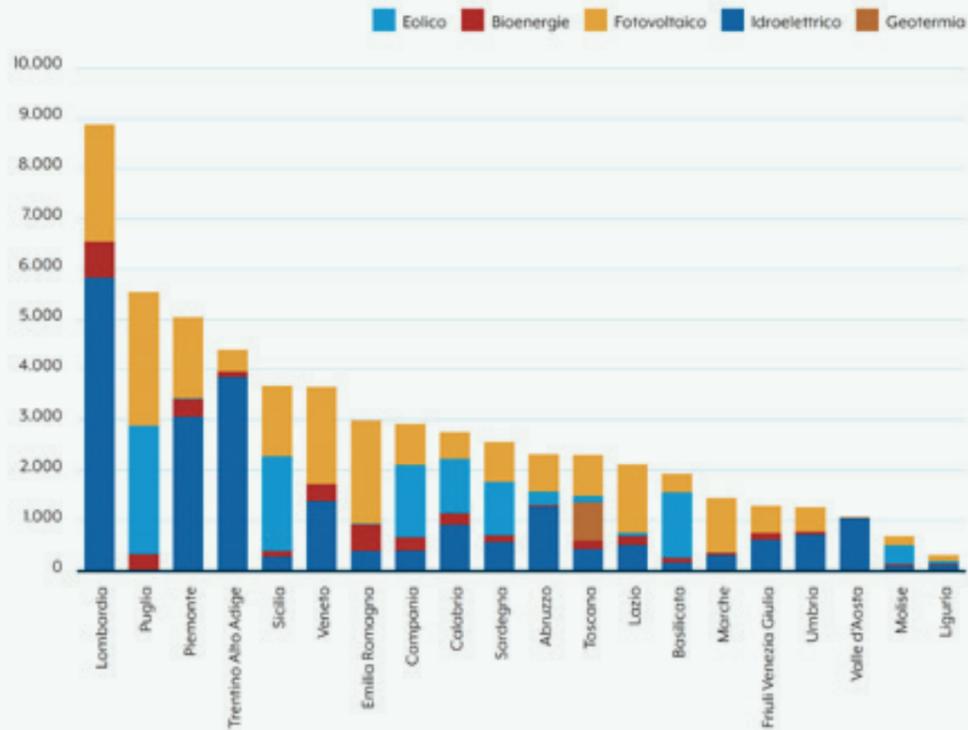
Energia Prodotta: 1.800.000 kWh/anno
(33% fabbisogno)

Finanziamento: Privato
Risparmio ambientale: 8.160 t/anno di CO2

Nel 2010 Antonio Sada & Figli Spa, azienda che realizza imballaggi in cartone ondulato con oltre 100 anni di esperienza, ha deciso di investire in un impianto fotovoltaico da 1.677 kW con un'estensione 16.000 mq, in grado di produrre 1.800.000 kWh/anno. L'impianto riesce a soddisfare circa il 33% dell'attuale consumo di energia elettrica richiesta, permettendo un risparmio, in termini di emissioni, pari a oltre 8.000 tonnellate di CO2.

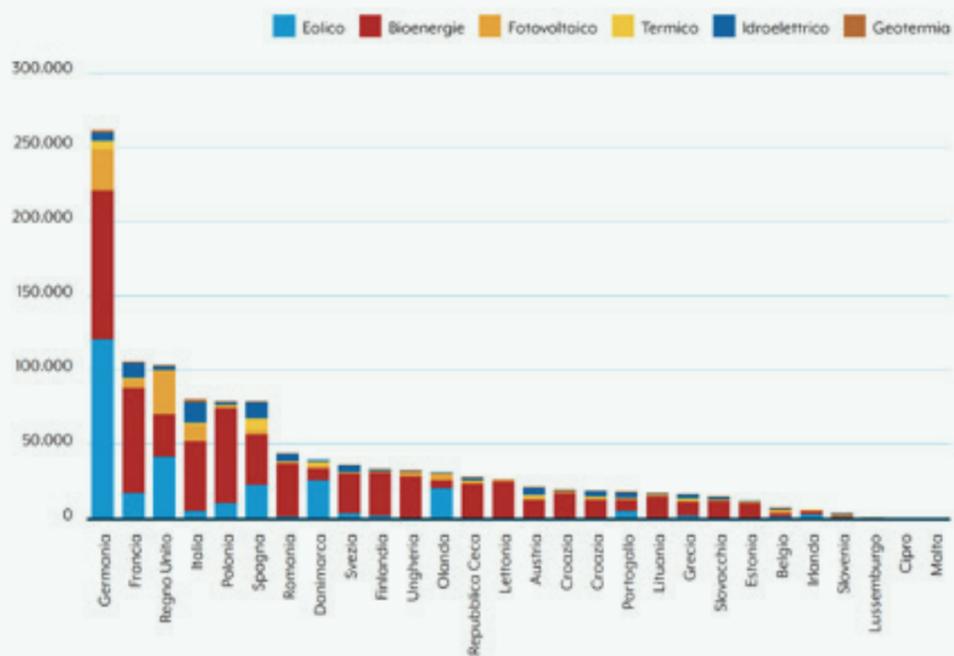


FER: POTENZA INSTALLATA CUMULATA PER REGIONE (MW)



Elaborazione Legambiente su dati Terna

POSTI DI LAVORO NELLE RINNOVABILI IN EUROPA PER FONTE



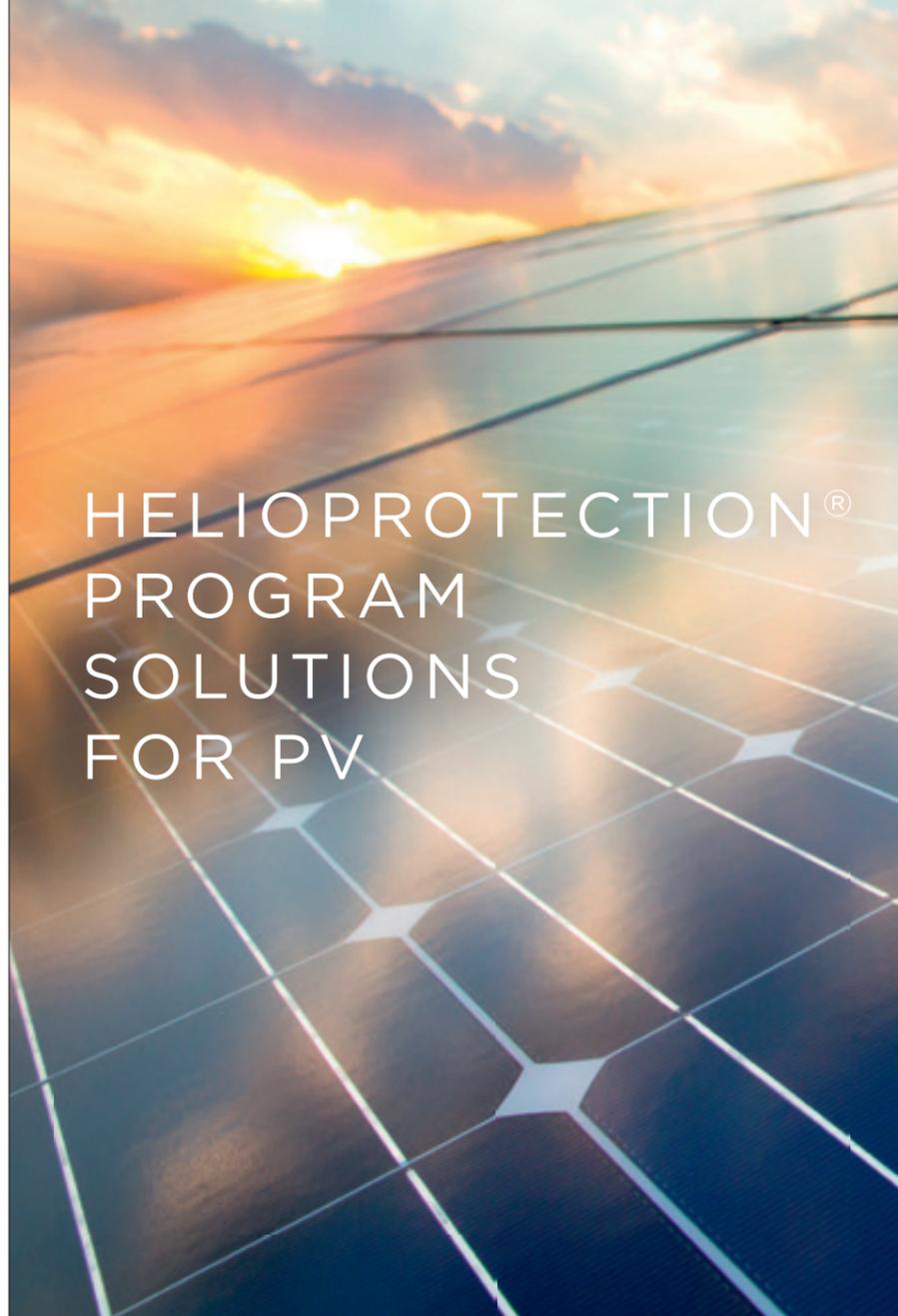
Elaborazione Legambiente su dati Eurobarometro 2017

I COMUNI 100% RINNOVABILI

Per costruire questa classifica, Legambiente calcola il rapporto tra l'energia prodotta e quella consumata dalle famiglie residenti dimostrando, peraltro, come sia possibile soddisfare i fabbisogni delle famiglie attraverso le fonti rinnovabili installate sui tetti e nei territori, avvicinando così domanda e produzione di energia. Per la parte elettrica, in particolare modo, sono state calcolate statisticamente le produzioni delle singole tecnologie a esclusione del grande idroelettrico. Mentre per la parte termica, che rappresenta larga parte della domanda e dei costi in bolletta per le famiglie, sono stati presi in considerazione i contributi statistici di pannelli solari e geotermia a bassa entalpia e i dati di produzione legati al teleriscaldamento da biomasse a filiera corta e geotermia ad alta entalpia.

Nei 41 Comuni definiti al 100% rinnovabili, in grado quindi di produrre più energia elettrica e termica di quella consumata dalle famiglie residenti, sono gli impianti a biomasse e geotermici allacciati a reti di teleriscaldamento a soddisfare ampiamen-

te i fabbisogni termici e un mix di impianti diversi da fonti rinnovabili a permettere di soddisfare e superare, spesso ampiamente, i fabbisogni elettrici. La classifica premia la capacità di muovere il più efficace mix delle diverse fonti e questi Comuni dimostrano come questa prospettiva sia vantaggiosa. Alcune di queste realtà raggiungono risultati concreti grazie alle cooperative locali che gestiscono tutta la filiera energetica, dalla produzione alla distribuzione, come nel caso dei Comuni di Dobbiaco, Prato alle Stelvio, Primiero San Martino di Castrozza. Tutti i numeri raccolti da Legambiente raccontano il lento evolversi del sistema energetico riportando di Comuni che si organizzano per arrivare all'autosufficienza energetica. È ad esempio il caso della neonata Oil Free Zone "Territorio Sostenibile" nel Pinerolese, in provincia di Torino, nata con l'obiettivo di sostituire progressivamente l'utilizzo del petrolio con le fonti rinnovabili. Un'azione preliminare alla costituzione della Comunità Energetica del Pinerolese, oggi non possibile per la mancanza di norme.





SEGUIRE SOLAREB2B ANCHE SU FACEBOOK

ATTIVA DAL 2017, LA PAGINA DEDICATA ALLA RIVISTA CONTA OGGI CIRCA 1.800 "MI PIACE" E SETTIMANALMENTE ATTIRA VISITATORI CHE INTERAGISCONO CON I POST PUBBLICATI TRAMITE COMMENTI, CONDIVISIONI O ALTRO PIÙ DI 3.000 VOLTE. IL SOCIAL MEDIA SI AFFIANCA ALLO STRUMENTO CARTACEO, ALLA NEWSLETTER E A LINKEDIN PER UN PROGETTO DI COMUNICAZIONE INTEGRATO

Nato nel 2004 con l'intento originario di consentire un collegamento tra gli studenti dell'Università di Harvard, Facebook è stato in breve aperto anche ad altre scuole della zona di Boston. Successivamente fu aperto anche agli studenti delle scuole superiori e poi a chiunque dichiarasse di avere più di 13 anni di età. Rappresenta la pietra miliare dei social network e in poco più di un decennio ha cambiato profondamente molti aspetti legati alla socializzazione e all'interazione tra individui, sia sul piano privato che su quello economico e commerciale. Accanto alle pagine private di persone fisiche, è possibile creare gruppi o pagine aziendali che rendono il social network un vero e proprio strumento di social marketing. Rientra in questa definizione la pagina Facebook di SolareB2B, che si affianca agli altri mezzi di comunicazione utilizzati dalla redazione.

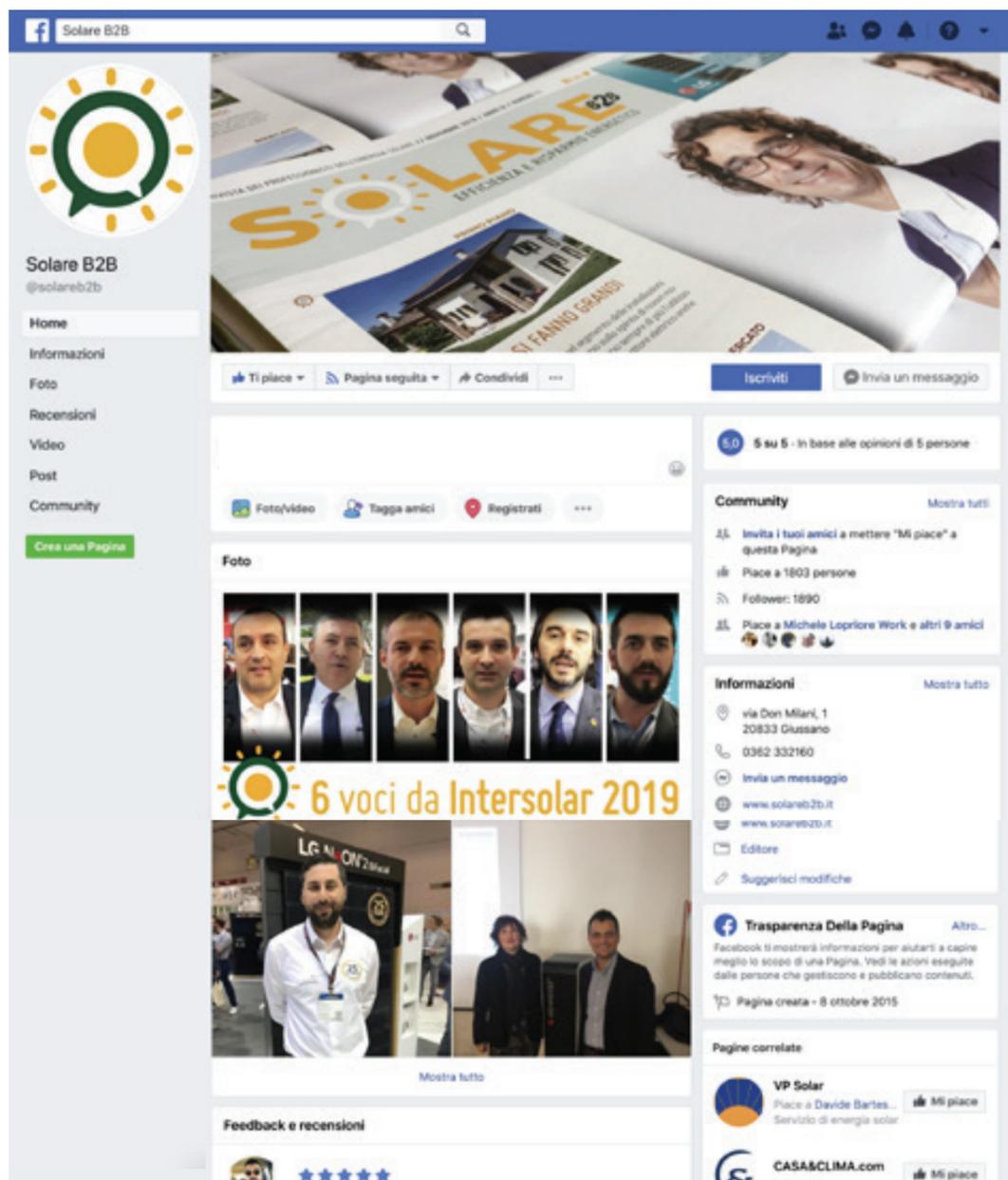
LA COMUNICAZIONE DI SOLARE B2B

Il progetto di SolareB2B si articola in un sistema integrato di comunicazione. Allo strumento cartaceo, utilizzato per indagini e approfondimenti che coinvolgono i principali player del mercato, si affianca il mondo dell'online. Qui il ciclo di diffusione delle informazioni parte dal sito internet di SolareB2B e da lì si dipana verso l'universo social ovvero verso le pagine dedicate alla testata su LinkedIn e Facebook. Alle news quotidiane, si affianca la newsletter elettronica bisettimanale. Tutto ciò crea una circolarità delle informazioni che

aumenta la loro diffusione e assicura la massima efficacia nel raggiungimento del pubblico di riferimento.

I NUMERI DI FACEBOOK

In riferimento a Facebook, SolareB2B può contare su una pagina da maggio 2017. A oggi conta circa 1.800 "mi piace": significa che quasi 2.000 persone ricevono sulla propria bacheca privata aggiornamenti a ogni post pubblicato. Di queste, l'85% è rappresentato da uomini provenienti per lo più dall'Italia. Non mancano rappresentanze da India, Pakistan, Brasile, Germania, Egitto, Cina, Messico, Albania e Giordania. Più nel dettaglio settimanalmente i visitatori entrano direttamente nella pagina Facebook di SolareB2B e scorrono i vari post pubblicati, interagiscono con essi tramite commenti, condivisioni o altro più di 3.000 volte. Parlando invece di copertura, sono quasi 15mila le persone a cui settimanalmente appare sullo schermo un post della pagina di SolareB2B.



COME SEGUIRE LA PAGINA

1. Accedere a Facebook con le proprie credenziali
2. Nella banda di ricerca digitare "Solare B2B"
3. Cliccare sul pulsante "Mi piace" per visionare sulla propria bacheca tutti i post pubblicati dalla redazione



TESLA PUNTA SU UN FV LOW COST

DOPO UN TRIMESTRE CON RISULTATI NEGATIVI, IL GRUPPO CAMBIA STRATEGIA E PUNTA AD ABBATTERE IL COSTO DEGLI IMPIANTI SOLARI INTERVENENDO SUL PROCESSO DI INSTALLAZIONE E VENDITA. GRAZIE ANCHE ALL'E-COMMERCE

DI GIANLUIGI TORCHIANI

Quanto sta rendendo il settore fotovoltaico per Tesla, una delle aziende più innovative del pianeta, diretta dal vulcanico Elon Musk e conosciuta soprattutto per le sue vetture elettriche? Una domanda che, oltreoceano, ha cominciato a serpeggiare dopo la pubblicazione dei dati relativi all'andamento del gruppo nel primo trimestre del 2019. Periodo che, probabilmente, è stato tra i meno positivi della storia di Tesla, con perdite per ben 702 milioni di dollari. Il trimestre negativo ha coinvolto anche il business del solare, nel quale la società di Musk si era lanciata nel 2016 attraverso l'acquisizione di Solar City.

UN BUSINESS PROFITTEVOLE

I ricavi del settore del fotovoltaico e dello storage, per 324,7 milioni di dollari, sono diminuiti del 13% rispetto al quarto trimestre del 2018 e del 21% rispetto al primo trimestre dell'anno scorso. In particolare, le spedizioni di pannelli fotovoltaici sono scese dai 73 MW del precedente trimestre a 47 MW, facendo retrocedere Tesla in terza posizione tra gli operatori del solare a stelle e strisce. Eppure il business dell'energia resta ancora lievemente profittevole per Tesla, tanto che il fondato-

re Elon Musk si aspetta che possa garantire nel lungo termine una quota crescente dei ricavi del gruppo, che al momento risultano influenzati dall'andamento inferiore alle attese del segmento automotive. Questo basta per spiegare perché Tesla non abbia affatto intenzione di rinunciare a investire nel mercato dell'energia e in quello del solare in particolare. A pochi giorni di distanza dalla pubblicazione dei negativi risultati trimestrali, Tesla ha infatti annunciato l'introduzione di un nuovo modello di finanziamento e di acquisto per i propri impianti solari, che dovrebbe servire a rilanciare le sue quotazioni nel mercato residenziale.

IL FATTORE COSTO

In sostanza, mentre nella produzione di auto Tesla segue un modello di fascia alta, con prezzi non certo alla portata di tutti, nel fotovoltaico punterà a distinguersi proprio per il fattore costo. La chiave è una razionalizzazione del processo d'installazione e vendita: gli utenti dovranno ordinare on line i propri pannelli fotovoltaici, interagendo in tempo reale con gli esperti Tesla, nonché inviare immagini relative

agli impianti elettrici domestici (contatori, scatole di interruttori e altre apparecchiature) così da abbattere tutta una serie di costi. La nuova strategia dovrebbe portare gli utenti a pagare tra 1,75 e 1,99 dollari per watt, a seconda dello Stato di residenza e degli incentivi disponibili, ossia molto meno rispetto ai 2,85 dollari per watt (cui aggiungere 1 dollaro per autorizzazioni e sopralluoghi) spesi in media dai clienti statunitensi per l'installazione di moduli fotovoltaici. Inoltre, la spesa di partenza richiesta per avviare un progetto di questo tipo è sicuramente molto limitata, ossia di appena 99 dollari di deposito anticipato. Una politica, questa, che appare abbastanza in controtendenza con quello che, appena un paio di anni fa, era stato presentato come un prodotto in grado di rivoluzionare il mercato residenziale: stiamo parlando delle Solar Roof, le tegole fotovoltaiche di Tesla (con moduli sostanzialmente invisibili), che ad oggi sembrano non avere sfondato sul mercato, proprio per un costo di investimento iniziale eccessivo. Secondo alcune stime, il costo delle Solar Roof è addirittura doppio rispetto a quello dei classici pannelli a parità di potenza installata.



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

FIAMM, PIÙ GREEN DI QUANTO SI PENSI

L'AZIENDA UTILIZZA LA TECNOLOGIA AL PIOMBO, CHE CONSENTE DI RICICLARE IL 97% IN VOLUME E IL 99% IN PESO DELLE BATTERIE. L'ATTENZIONE ALL'ECOSOSTENIBILITÀ È UNO DEI PILASTRI FONDANTI DELLA SOCIETÀ, CHE CONTA SU UNA BUSINESS UNIT PER LE BATTERIE INDUSTRIALI E UNA PER L'AUTOMOTIVE



Fiamm Energy Technology dispone, a livello globale, di circa 20 sedi commerciali e tecniche (tra cui Italia, Germania, Gran Bretagna, Slovacchia, Francia, USA, Spagna, Giappone, Singapore, Corea, Malesia, Cina e Australia) e di una rete diffusa di importatori e distributori ed opera con un organico di mille persone. L'attività aziendale viene suddivisa in due business unit.

Più nello specifico la divisione Mobility Power Solutions è focalizzata su batterie di avviamento per auto, moto e camion. Si rivolge quindi a coloro che desiderano soddisfare il bisogno di accumulo di energia, siano essi attori della filiera distributiva automotive che importanti case automobilistiche. Conta oltre 600 dipendenti, dieci uffici di vendita, due stabilimenti produttivi, oltre 2.000 clienti serviti nel mondo e un turnover di 257 milioni di euro per un totale di 7,5 milioni di batterie prodotte.

La divisione Reserve Power Solutions, invece, sviluppa e fornisce batterie industriali e sistemi di accumulo per settori quali le telecomunicazioni, i centri di elaborazione dati, le società ferroviarie, le centrali elettriche e le fonti rinnovabili. Questa divisione ha oltre 400 dipendenti e 15 uffici vendita, uno stabilimento produttivo e più di 1.000 clienti serviti nel mondo per un turnover totale di 170 milioni di euro. «La maggior parte del fatturato, per quanto riguarda le batterie industriali, viene dai settori data center, ups e sicurezza», dichiara Michele Vallerin, product manager di Fiamm Energy Technology.

SEMPRE PIÙ STORAGE

«Ci stiamo avvicinando solo negli ultimi anni al mercato dello storage e al momento i numeri registrati non sono molto rilevanti», aggiunge Vallerin che ha confermato l'intenzione di investire maggiormente in questo settore. L'ingresso dell'azienda nel mercato risale al 2014 quando Fiamm ha presentato RES, un cabinet composto di batterie e relativi accessori da abbinare a inverter prodotti da terzi. In tre anni, fino al 2017, l'azienda ha fornito circa 1.000 RES principalmente in

RES2, la soluzione completa per il mercato dello storage residenziale

Il sistema di accumulo RES2 è una soluzione completa, sviluppata sia per impianti di nuova realizzazione sia per impianti esistenti. Si caratterizza per essere semplice, innovativa, completa e facile da installare, grazie ai componenti compresi già pronti per essere collegati. L'app dedicata RES2Monitoring consente inoltre un monitoraggio da remoto intuitivo e completo sia per il cliente finale sia per l'installatore, che può controllare tutti i suoi impianti da un unico accesso.

DATI TECNICI

Tipologia prodotto: per impianti di nuova realizzazione ed esistenti

Potenza inverter: 3000/5000 W

Capacità batteria: 6,25/9,6/12,5 kWh

Tipologia batteria: Smart Battery Vrla GEL

Altre caratteristiche: Monitoraggio incluso,

Made in Italy

Dimensioni: 600x640x1.200 mm

Colori: blu e bianco



SPAZIO INTERATTIVO

Per guardare il corporate video di FIAMM inquadra il QR CODE:



Italia e in minima parte in Germania. «Dopodiché la normativa si è evoluta ed è andata verso la soluzione di certificazione combinata tra inverter e sistema di accumulo, per cui abbiamo virato sulla soluzione completa RES2 che ha fatto il

suo debutto nel mercato alla fine del 2017», continua Vallerin. A livello nazionale l'azienda, che ha sede a Montebelluna, in provincia di Treviso, lavora sia con la distribuzione generalista che con quella specializzata. In entrambi i casi, Fiamm segue una strategia mirata a supportare il distributore e - a seguire - l'installatore. Modalità che può dare i suoi importanti risultati anche in riferimento allo storage. In concreto, la strategia è quella di organizzare eventi formativi per il distributore e poi, tramite quest'ultimo, formare la sua forza vendita. «Così facendo garantiamo il massimo dei servizi sia pre che post vendita, aiutando il distributore a comunicare al meglio il prodotto all'installatore, che a sua volta lo saprà meglio spiegare al cliente finale. Il tutto nel pieno rispetto del canale distributivo. Il nostro cliente diretto è il distributore, quindi cerchiamo di rispettare la filiera», conclude Vallerin.

Un'azienda ecosostenibile

Fiamm Energy Technology fa parte del gruppo Hitachi, che si ispira a principi ecosostenibili di importanza attuale. L'attenzione a simili tematiche, condivisa da Fiamm stessa, è stata ben evidente anche in occasione dell'ultima edizione della fiera The Smarter E Europe di Monaco di Baviera dove l'azienda si è presentata con uno stand green. «In un mercato, come quello dello storage, che si abbina alle fonti rinnovabili, riteniamo importante che la tecnologia dell'accumulo sia correttamente smaltita e riciclata a fine vita», spiega Vallerin. «Il 97% in volume e il 99% in peso delle batterie al piombo che noi produciamo viene raccolto e riciclato. Questo anche perché la batteria al piombo a fine vita ha ancora molto valore. Se consideriamo che oltre il 99% dei prodotti in circolazione viene raccolto, smaltito e riciclato possiamo asserire che quasi tutto il piombo immesso sul mercato viene riutilizzato».



MICHELE VALLERIN, PRODUCT MANAGER DI FIAMM ENERGY TECHNOLOGY, DAVANTI ALLO STAND DELL'AZIENDA A INTERSOLAR EUROPE 2019

BAYWA R.E. "R.E.THINK ENERGY"

LA DIVISIONE DEL GRUPPO TEDESCO DEDICATA ALL'ENERGIA RINNOVABILE È PRESENTE IN ITALIA CON BUSINESS UNIT SPECIALIZZATE IN SVILUPPO PROGETTI, DEFINIZIONE INVESTIMENTI, FORNITURA SERVIZI E MANUTENZIONE E DISTRIBUZIONE. TRA I FOCUS PRINCIPALI, CI SONO LA FORMAZIONE DEGLI INSTALLATORI E LA PROMOZIONE DI UNA CULTURA DI SOSTENIBILITÀ



Un'azienda globale attiva nel mercato dell'energia rinnovabile, impegnata nello sviluppo di progetti, fornitura di servizi, distribuzione di materiale ed erogazione di soluzioni energetiche. È questo il profilo di BayWa r.e., che ha portato in rete 2,5 GW di energia rinnovabile e gestisce oltre 6 GW di impianti. BayWa r.e. concentra tutte le attività inerenti le energie rinnovabili del Gruppo BayWa, di cui fa parte. Questo Gruppo, con sede a Monaco di Baviera, è stato fondato nel 1923 e registra annualmente un fatturato pari a circa 16 miliardi di euro grazie ad attività di trading, logistica e servizi nei mercati dell'agricoltura, dell'energia e dei materiali da costruzione. Il Gruppo

conta circa 18mila impiegati in tutto il mondo distribuiti in oltre 3.000 sedi in più di 41 Paesi.

LE BUSINESS UNIT PRESENTI IN ITALIA

In Italia, BayWa r.e. è presente con diverse unità di business. BayWa r.e. Italia Srl si occupa, tramite le proprie controllate, dello sviluppo di progetti, della fornitura di servizi di investimento e della gestione per impianti di energia eolica e fotovoltaica efficaci e sostenibili. BayWa r.e. Operation Services fornisce servizi di gestione e manutenzione tecnica oltre che servizi di monitoraggio e consulenza. BayWa r.e. Progetti sviluppa progetti, definisce formule di investimento e gestione per progetti eolici efficaci e sostenibili. BayWa r.e. Solar Systems Srl si occupa invece delle attività di distribuzione di materiale fotovoltaico sul territorio italiano dal 1998. L'azienda è stata quest'anno insignita, per la quarta volta, del "Top PV Supplier" nella categoria distribuzione.

L'IMPORTANZA DELLA FORMAZIONE

A livello globale, BayWa r.e. supporta gli installatori fotovoltaici con cui collabora con una fitta rete di attività formative. Lo stesso avviene anche a livello nazionale, sfruttando anche canali smart, come spiega Enrico Marin, amministratore unico di BayWa r.e. Solar Systems Srl: «Abbiamo lanciato da pochi mesi il nostro canale webinar, una piattaforma che funziona come un filo diretto tra i nostri clienti e i nostri produttori e attraverso cui avviene lo scambio di informazioni su ultime novità, lanci prodotto o iniziative. Abbiamo avuto un buon riscontro anche dai corsi sul territorio, soprattutto quelli atti ad offrire agli installatori un vantaggio competitivo rispetto ai concorrenti». È il caso ad esempio dei corsi proposti durante la primavera del

I marchi distribuiti

Moduli: Bisol, Ja Solar, LG Electronics, Longi, Panasonic, REC, Trina Solar

Inverter: ABB, Fronius, Huawei, Kostal, SMA, SolarEdge, ZCS

Sistemi di accumulo: ABB, BYD, Fronius, LG Chem, SMA, SolarEdge, Solarwatt, ZCS

Sistemi di montaggio: novotegra

Mobilità elettrica: Keba

2019 in collaborazione con REC Solar. Sono stati quasi 150 gli installatori che, partecipando a questi incontri, hanno avuto la possibilità di entrare a far parte del programma Solar Professional REC, accedendo così ad una serie di benefit proposti dal produttore come la garanzia prodotto di 25 anni invece dei 20 standard.

FOCUS SUL PRODOTTO

Sul fronte prodotto, BayWa r.e. lavora con i principali marchi del settore delle rinnovabili che propongono moduli, inverter, sistemi di storage e sistemi di ricarica dei veicoli elettrici. Ma tra i punti di forza dell'offerta merceologica si annovera il sistema di montaggio per impianti fotovoltaici novotegra, un'esclusiva della divisione solare di BayWa r.e.

Novotegra, un sistema resistente e adattabile a ogni situazione



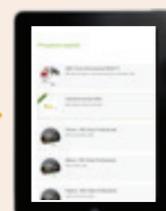
Il sistema di montaggio proposto in esclusiva dalla divisione Solare del gruppo BayWa r.e. novotegra non è solo frutto di una teorica ricerca di mercato, ma è stato sviluppato e studiato direttamente sul tetto insieme agli installatori sulla base delle loro esigenze. I punti di forza di novotegra sono la robustezza dei materiali, che rendono il sistema resistente anche in condizioni ambientali difficili, e la versatilità, essendo adattabile ad ogni tipo di applicazione. Novotegra è un sistema certificato (TÜV Rheinland, CE e altri enti indipendenti) ed omologato, che garantisce qualità duratura nel lungo termine e ottime performance per ogni impianto fotovoltaico. Ogni componente del sistema, indipendentemente dalla tipologia di applicazione, è garantito per 10 anni. È possibile realizzare gratuitamente una configurazione ottimale dell'impianto fotovoltaico con sistema novotegra grazie al software gratuito Solar Planit, accessibile da www.solar-planit.it. In maniera semplice e rapida, si può progettare il layout statico del sistema secondo gli standard delle normative Eurocode. Solar Planit creerà un elenco di codici dei componenti necessari all'installazione e calcolerà i costi dei materiali stimati per la progettazione del sistema.



DURANTE L'EDIZIONE 2019 DI INTERSOLAR È STATO LANCIATO IL NUOVO CORPORATE DESIGN, BEN VISIBILE IN QUESTA FOTO DELLO STAND DELL'AZIENDA

SPAZIO INTERATTIVO

Per guardare il video aziendale e consultare l'elenco degli eventi formativi inquadra il QR CODE:



SKY-NRG, IN CONTINUA EVOLUZIONE

LO SCORSO ANNO IL GRUPPO HA TOTALIZZATO 7,9 MW DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI IN ITALIA, E PER IL 2019 STIMA UN'ULTERIORE CRESCITA DEL 30%. COME? CON MATERIALI SCELTI SCRUPolosAMENTE E SERVIZI AD HOC

Migliorare la qualità della vita con progetti e realizzazioni d'eccellenza nell'ambito dell'efficienza energetica, a beneficio della persona e dell'ambiente. È questa la missione che SKY-NRG, azienda di Castiglione delle Stiviere (MN) leader nel settore delle tecnologie Green, porta avanti dal 2007. Nel corso degli anni l'azienda ha intrapreso un percorso di continua evoluzione che ha portato alla consolidazione dell'impresa sul mercato nazionale ed internazionale. L'esperienza maturata permette al gruppo di garantire qualità ed affidabilità nel settore, riuscendo a proporre soluzioni adeguate alle esigenze del committente.

Elemento per cui si contraddistingue SKY-NRG è l'offerta di un servizio di assistenza al cliente a 360°: l'azienda dispone infatti di una struttura interna competente e ben organizzata che permette di seguire con professionalità tutte le fasi del lavoro, dall'installazione al servizio post-vendita e iter burocratico. Altro punto di forza di SKY-NRG è la scrupolosa scelta dei materiali, esclusivamente di alta qualità, per garantire durabilità nel tempo e massima sicurezza. L'azienda investe inoltre nelle più avanzate tecnologie e attrezzature, rendendo i nostri servizi ancora più efficienti e sicuri. Cresce sempre più anche la gamma dei fornitori con i quali l'azienda ha la certificazione service partner: Sonnen, Sunpower, Fronius e ABB. Ogni realizzazione si fonda sulla profonda convinzione che non possa più essere contemplata una netta distinzione tra i diversi impianti tecnologici di una stessa struttura, ma che essi debbano essere considerati come unico sistema in cui i componenti dialogano tra loro in perfetta sintonia funzionale ed estetica.

L'azienda




email: info@sky-nrg.com
Tel. 0376/944483
sito web: www.sky-nrg.com

I servizi



IMPIANTI FOTOVOLTAICI



IMPIANTI IDRAULICI



IMPIANTI ELETTRICI

Le nostre certificazioni



ACCREDIA
CENTRO DI ACCREDITAMENTO

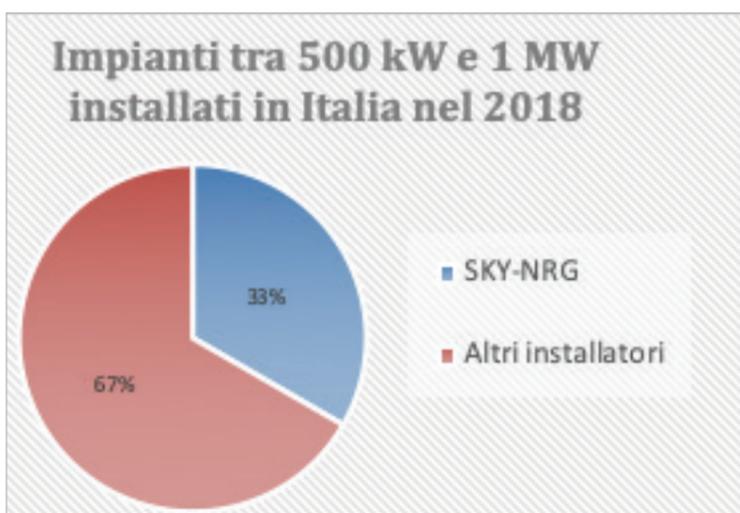


PCQ
Certificato n. CR-923Q/001
Norma: UNI EN ISO 9001:2015

A BREVE ANCHE LA
CERTIFICAZIONE
AMBIENTALE 14001



CQOP SOA
Costruttori Qualificati Opere Pubbliche



ALTRO DATO DI IMPORTANZA RILEVANTE STA NEL FATTO CHE LO SCORSO ANNO IN ITALIA SONO STATI INSTALLATI 18,4 MW DI IMPIANTI TRA 500 KW E 1 MW PER UN TOTALE DI 24 INSTALLAZIONI. SKY-NRG NEL 2018 HA REALIZZATO 8 IMPIANTI DELLE DIMENSIONI SOPRA CITATE, ANDANDO A RICOPRIRE IL 33% DELLA TOTALITÀ. UN VALORE DECISAMENTE ALTO CHE CONFERMA LA QUALITÀ E PROFESSIONALITÀ DEI SUOI SERVIZI.



NEL GRAFICO IN ALTO, VENGONO INDICATI I MW INSTALLATI DA SKY-NRG DAL 2016 AD OGGI. PER IL 2019 È PREVISTA UN'ULTERIORE CRESCITA DEL 30%. IN BASSO, LE ATTIVITÀ DI MANUTENZIONE

TECNOAPP: AFFIANCAMENTO COSTANTE PER CRESCERE

L'AZIENDA RAFFORZA ANCORA DI PIÙ IL RAPPORTO CON GLI INSTALLATORI CON L'INTRODUZIONE DI OTTO FIGURE DEDICATE ALLA VENDITA. «L'OBIETTIVO È QUELLO DI CONSOLIDARE LA NOSTRA PRESENZA E ASSISTERE I NOSTRI PARTNER IN TUTTE LE FASI», SPIEGA ALESSANDRO BASILICO, TITOLARE DI TECNOAPP



Tecnoapp nasce nel 2012 nella vendita di materiale per i settori automazione, sicurezza, videosorveglianza e antintrusione. Esattamente due anni dopo, nel 2014, grazie all'esperienza decennale di Alessandro Basilico nel settore delle rinnovabili, il gruppo si è allargato con la nuova divisione dedicata alle energie rinnovabili, Tecnoapp Energy Green, focalizzata principalmente su fotovoltaico e sistemi di storage.

La divisione Tecnoapp Energy Green si propone come rivenditore e grossista di materiale fotovoltaico delle migliori marche, disponibili in pronta consegna e con prezzi sempre competitivi. Il catalogo dei prodotti Tecnoapp Energy Green risponde a tutte le esigenze, dalle installazioni di taglia residenziale fino alle centrali utility scale.

VICINI AGLI INSTALLATORI

L'azienda negli ultimi 5 anni ha supportato centinaia di installatori nella realizzazione di migliaia di impianti. Il servizio non si limita alla mera fornitura del prodotto: il tecnico-commerciale di Tecnoapp può infatti intervenire dal sopralluogo fino alla scelta della migliore tecnologia, dalla predisposizione di tutti gli obblighi burocratici fino al collaudo e all'assistenza post-vendita.

La divisione energie rinnovabili è in grande espansione, grazie anche all'inserimento di figure tecnico-commerciali che si occuperanno di incrementare le vendite.

CONCENTRATI IN LOMBARDIA

Per competere con i grandi gruppi di distribuzione e diversificarsi, Tecnoapp ha deciso di muoversi in controtendenza. A differenza dei grossi gruppi che lo scorso anno hanno ampliato



il raggio d'azione andando ad occupare aree ancora poco presidiate, l'azienda ha deciso di consolidare il rapporto con i propri partner nelle province più vicine alla sede, dove la presenza è storica. Basti pensare che circa il 90% del fatturato arriva da cinque province: Como, Milano, Monza, Varese e Lecco. Questo legame con il territorio è legato a doppio filo con il legame con gli installatori.

«Abbiamo un rapporto personale con gli installatori, rap-

porto che molte volte ci spinge a salire sui tetti con loro per studiare le soluzioni migliori», spiega Alessandro Basilico, titolare di Tecnoapp. «Gestendo un'area abbastanza concentrata, abbiamo inoltre deciso di puntare su pochi marchi di moduli, inverter, storage, puntando anche su marchi alternativi per differenziarci dalla concorrenza».

UN OCCHIO ATTENTO OLTRE CONFINE

Anche per il 2019, l'azienda punterà alla scelta dei migliori prodotti sul mercato internazionale, per portare in Italia prodotti di alta qualità ancora poco diffusi e conosciuti. Tecnoapp sceglierà accuratamente alcuni marchi che in Italia non sono già nelle mani di tanti distributori. Dopo aver sperimentato questo modello di business con i moduli fotovoltaici nel 2018, modello di business che l'azienda reputa soddisfacente, quest'anno Tecnoapp si concentrerà su inverter e altri accessori.

L'AZIENDA

Tecnoapp S.r.l.
Via F. Rienti n. 15
22063. Cantù (CO)
email: info@tecnoapp.it
Tel. 031 710628.

I NUMERI

Numero soci: 2
Numero dipendenti: 11
Numero tecnici-commerciali: 8
Numero agenti esterni: 3
Ricavi primo trimestre 2019: +26%
Ricavi previsti per il 2019: 4,5 milioni di euro
Aree di interesse: Como, Milano, Monza e Brianza, Varese e Lecco (90% delle vendite)



ALESSANDRO BASILICO, CO-FOUNDER E CEO DELLA DIVISIONE ENERGY GREEN DI TECNOAPP

I marchi distribuiti

Moduli: Amerisolar, FuturaSun, Viessmann
Inverter: Fronius, Huawei, Omnik, SolarEdge
Storage: Solax, Sonnen, Tesla
Monitoraggio: Solar-Log

PROGETTO F: GDO DI TAGLIA COMMERCIALE

L'EPC MANNI ENERGY SRL STA COMPLETANDO L'INSTALLAZIONE DI 8.895 MODULI FOTOVOLTAICI HANWHA Q CELLS POLICRISTALLINI DA 285 WP SUI TETTI DI 21 SUPERMERCATI NEL NORD ITALIA. COMPLESSIVAMENTE LA POTENZA INSTALLATA SARÀ PARI A 2,5 MW



Si avviano alla conclusione i lavori del Progetto F che vede coinvolti Hanwha Q Cells e l'EPC Manni Energy Srl. Si tratta di un'idea intraprendente che prevede l'installazione di impianti fotovoltaici sui tetti di 21 supermercati italiani.

Nel dettaglio Hanwha Q Cells ha fornito 8.895 moduli fotovoltaici policristallini Q.Plus-G4.3 da 285 Wp, per un totale di 2,5 MW, e relative strutture di montaggio. I pannelli sono in fase di posa sui tetti di tredici supermercati in Lombardia, tre in Veneto, quattro in Emilia Romagna e uno in Piemonte. Da aggiungere che i quadri fotovoltaici sono forniti dalla ditta veronese Syatec Srl.

Alessio Palla, senior key account manager di Q Cells per l'Italia, ha dichiarato: «In questo momento in Italia il fotovoltaico di taglia commerciale e industriale è molto interessante in particolare per la riduzione dei costi della componentistica che rende il solare una soluzione accattivante per molte aziende di piccole dimensioni che intendono ottimizzare l'autoconsumo».

Stefano Grassi, project manager del Progetto F presso Manni Energy Srl, ha aggiunto: «Abbiamo scelto i moduli fotovoltaici Q.Plus-G4.3 di Q Cells perché hanno dimostrato un buon rapporto qualità-prezzo, sono adattabili, collaudati e ideali per il clima del nord Italia. Inoltre, per la maggior parte degli impianti abbiamo optato per il sistema di montaggio

Progetto F: i numeri

Committente: Cliente della GDO

Località: 13 supermercati in Lombardia
3 supermercati in Veneto
4 supermercati in Emilia Romagna
1 supermercato in Piemonte

Lavori: 20 impianti terminati
tra agosto e dicembre 2018
1 impianto in fase di realizzazione

Tipologia moduli: 8.895 pannelli fotovoltaici policristallini Hanwha Q.Plus-G4.3

Potenza singoli moduli: 285 Wp

Potenza totale impianto: 2.529 MW

Sistemi di montaggio: 13 Q.Flat-G5
6 Q.Flat-G4
2 Q.Mount

HANNO PARTECIPATO

MANNI ENERGY
ENERGY SOLUTIONS

Q CELLS

Q.Flat per la praticità e la rapidità di installazione».

Dei 21 impianti, tredici sono stati completati con il sistema di montaggio Q.Flat-G5 di Q Cells, altri sei con il sistema di montaggio Q.Flat G-4 e due con il sistema Q.Mount, sviluppato per l'installazione su tetti spioventi.

«Il tetto di un supermercato è una location ideale per un impianto fotovoltaico», ha spiegato Githo Bezaka, product application engineer di Hanwha Q Cells. «Ma non tutti i tetti sono costruiti nella stessa maniera. Per questo il Progetto F ha richiesto tre strutture di montaggio diverse. In particolare il sistema Q.Mount è stato usato su due coperture particolarmente in pendenza. Laddove possibile, e dunque su coperture piane, sono stati utilizzati i sistemi Q.Flat G-4 e Q.Flat-G5 che hanno consentito una rapida installazione dei pannelli e, di conseguenza, un costo più contenuto per il cliente».

A oggi sono state completate 20 delle 21 installazioni, con lavori che hanno coperto cinque mesi da agosto a dicembre 2018. Un supermercato è invece ancora in fase di costruzione.

In totale il progetto da 2.529 MW di potenza consentirà di risparmiare 1.229 tonnellate di CO2 ogni anno con un pronostico di 22.592 tonnellate di CO2 in 20 anni e fornirà energia pulita che servirà per l'autoconsumo di ciascun supermercato.



#CASEHISTORY

SOLARE B2B - GIUGNO 2019



NATURASÌ SCEGLIE IL SOLARE SU PARETE

PER IL PUNTO VENDITA DI VERBANIA, SOLAR RETROFIT HA FORNITO I PROPRI SISTEMI DI MONTAGGIO PER LA POSA IN VERTICALE DEI MODULI. L'INSTALLAZIONE, DA 9 KWP, È COSTITUITA DA PANNELLI AD ALTA EFFICIENZA LG, ALLACCIATI A UN INVERTER FRONIUS



Anche NaturaSì, catena di supermercati bio dislocata su tutto il territorio nazionale, ha deciso di affidarsi al fotovoltaico per abbattere i propri consumi e confermare ancora di più la sua impronta green. Un esempio giunge dal punto vendita di Verbania, dove a inizio anno è stato installato un impianto fotovoltaico da 9 kWp, costituito da 25 moduli monocristallini LG NeONR con 60 celle potenza di 360 Wp allacciati a un inverter Fronius Symo da 10 kW. Non essendoci abbastanza spazio sulla copertura, si è deciso di installare l'impianto sfruttando una pa-

rete nei pressi del parcheggio. Per questo sono stati scelti i sistemi di supporto Solar Retrofit, che ha fornito il modello Srmcpa per la posa dei moduli. Vista inoltre la criticità strutturale della parete, che si presentava in più punti ammalorata, l'azienda ha deciso di integrare i supporti standard con un elemento strutturale verticale che ha consentito, grazie alla flessibilità del sistema, di scaricare parte del peso dei moduli fotovoltaici sul piano orizzontale. Ogni anno l'impianto fotovoltaico, per il quale è previsto un tempo di rientro dell'investimento in 7 anni, produrrà oltre 10 MWh, quasi tutti in autoconsumo. 

Dati Tecnici

Committente: NaturaSì

Luogo d'installazione: Verbania

Tipologia di installazione: impianto fotovoltaico su parete

Potenza: 9 kWp

Produzione annua stimata: 10 MWh

Energia autoconsumata: 10 MWh

Numero e tipologia di moduli: 25 moduli LG NeONR 60 da 360 Wp

Numero e tipologia di inverter: 1 inverter

Fronius Symo 10.0 - 3 - M da 10 Kw

Tipologia sistemi di montaggio: supporti Solar Retrofit modello Srmcpa

General Contractor: Solar Retrofit Sagl - Locarno (CH)

Progettista impianto elettrico: Studio Tecnico Ing. Carlo Brignoli - Borgomanero (NO)

Installatore: ElettroGT srl - Valdilana (BI)

Tempi di rientro dell'investimento: 7 anni

HANNO PARTECIPATO



World Professional Solar Inverter Manufacturer



HIGH EFFICIENCY HIGH STABILITY HIGH RELIABILITY

NO WONDER, IT'S AN OMNIK INVERTER

Visita il nostro Sito Web

www.omniksolar.eu

info@omniksolar.eu

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

RICARICA VEICOLI ELETTRICI: SERVE LA FATTURA?

SECONDO L'AGENZIA DELLE ENTRATE, LE COLONNINE PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI, UBICATE IN LUOGHI PUBBLICI O PRIVATI MA COMUNQUE FRUIBILI AL PUBBLICO, DEVONO RITENERSI ASSOGGETTATE AGLI OBBLIGHI PREVISTI IN TEMA DI MEMORIZZAZIONE ELETTRONICA E TRASMISSIONE TELEMATICA DEI DATI

L' Agenzia delle Entrate, rispondendo a uno specifico interpello, si è espressa sul fatto che il servizio di ricarica veicoli elettrici sia esonerato oppure no dall'obbligo di emissione della fattura "ai sensi e per gli effetti dell'articolo 22, comma 1, n. 4 del d.P.R. n. 633 del 1972". In particolare l'interpello esprimeva questa domanda relativamente al caso in cui l'erogazione avviene mediante distributori automatici posti in luoghi pubblici o privati accessibili al pubblico. L'Agenzia delle Entrate

ha fatto specifico riferimento alla normativa per i distributori automatici, ritenendo che, come tali, anche le colonnine per l'erogazione del servizio di ricarica, ubicate in luoghi pubblici o privati ma comunque fruibili al pubblico, debbano ritenersi assoggettate agli obblighi previsti in tema di memorizzazione elettronica e trasmissione telematica dei dati dei corrispettivi.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per leggere il documento dell'Agenzia delle Entrate completo:



IL PARERE DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE

Di seguito un estratto della risposta dell'Agenzia al quesito posto dalla Società Alfa

"Il decreto legislativo del 5 agosto 2015 n. 127 (Trasmissione telematica delle operazioni IVA e di controllo delle cessioni di beni effettuate attraverso distributori automatici), all'articolo 2, comma 1, prevede che, a decorrere dal 1° gennaio 2020, i soggetti che effettuano le operazioni di cui all'articolo 22 del decreto del Presidente della Repubblica 26 ottobre 1972, n. 633, memorizzano elettronicamente e trasmettono telematicamente all'Agenzia delle entrate i dati relativi ai corrispettivi giornalieri. Il successivo comma 2 stabilisce, invece, che dal 1° aprile 2017 la trasmissione telematica dei corrispettivi di cui al comma 1 è obbligatoria "per i soggetti passivi che effettuano cessioni di beni o prestazioni di servizi tramite distributori automatici".

Onde stabilire se il servizio di ricarica veicoli ad alimentazione elettrica descritto nell'interpello in esame possa ricondursi nell'ambito di applicazione delle citate disposizioni e, come tale, ritenersi assoggettato agli adempimenti di memorizzazione elettronica e trasmissione telematica all'Agenzia dei dati dei corrispettivi giornalieri ivi previsti, occorre preliminarmente verificare se le colonnine di ricarica utilizzate per l'erogazione del servizio possano considerarsi "distributori automatici" agli effetti della citata normativa.

Sul tema, giovano i chiarimenti che l'Agenzia ha fornito con la risoluzione n. 116/E del 21 dicembre 2016, la quale, anche in richiamo al provvedimento del Direttore dell'Agenzia delle entrate prot. n. 10280 del 30 giugno 2016, ha chiarito cosa sia un distributore automatico, ossia "un apparecchio che, su richiesta dell'utente, eroga prodotti e servizi ed è costituito almeno dalle seguenti componenti hardware, garantendo un collegamento automatico tra loro".

[...]

Pertanto, dal 1° aprile 2017 - prosegue la risoluzione - tutti i soggetti passivi che effettuano cessioni

di beni e prestazioni di servizi tramite "distributori automatici" dotati delle predette caratteristiche, sono tenuti alla memorizzazione elettronica e alla trasmissione telematica dei dati dei corrispettivi". Ciò premesso sul piano generale, con riferimento alle colonnine per l'erogazione del servizio di ricarica ubicate in luoghi pubblici o privati ma comunque fruibili al pubblico, il servizio che, nella descrizione sopra fornita dall'istante, sembra integrare i requisiti tecnici di cui alle citate disposizioni, può, per ciò stesso, ricondursi alla nozione di "distributore automatico" di cui alla citata normativa e, come tale, ritenersi assoggettato agli obblighi ivi previsti in tema di memorizzazione elettronica e trasmissione telematica dei dati dei corrispettivi.

Si rammenta che l'ultimo periodo del comma 5 dell'articolo 2 del d.lgs. n.127 del 2015 dispone che "La memorizzazione elettronica e la trasmissione telematica di cui ai commi 1 e 2 sostituiscono la modalità di assolvimento dell'obbligo di certificazione fiscale dei corrispettivi di cui all'articolo 12, comma 1, della legge 30 dicembre 1991, n. 413, e al decreto del Presidente della Repubblica 21 dicembre 1996, n. 696. Resta comunque fermo l'obbligo di emissione della fattura su richiesta del cliente". Ne consegue che l'obbligo di memorizzazione elettronica e trasmissione telematica non ricorre laddove il contribuente decida di continuare a certificare i corrispettivi mediante fattura, che, a partire dal 1° gennaio 2019, ai sensi dell'articolo 1 del d.lgs. n. 127 del 2015, deve essere elettronica e trasmessa tramite il Sistema di Interscambio di cui all'articolo 1, commi 211 e 212, della legge 24 dicembre 2007, n. 244.

L'obbligo di emissione della fattura ricorre, infine, nelle ipotesi in cui la colonnina per l'erogazione del servizio venga data in uso al singolo privato, e quindi non sia nella disponibilità del pubblico che intenda usufruirne".

NEWS

CONTO TERMICO, DISPONIBILE IL NUOVO PORTALE DI ASSISTENZA; AGGIORNATO IL CONTATORE

Il GSE ha inaugurato il "Portale di assistenza clienti Conto Termico". Il sito offre l'elenco delle risposte alle domande più frequenti (FAQ) suddivise per tipologia e la possibilità di inviare richieste di informazioni o assistenza. Il portale è accessibile dalla home page del sito del GSE attraverso il menù Supporto, scegliendo la voce "Assistenza per il conto termico".

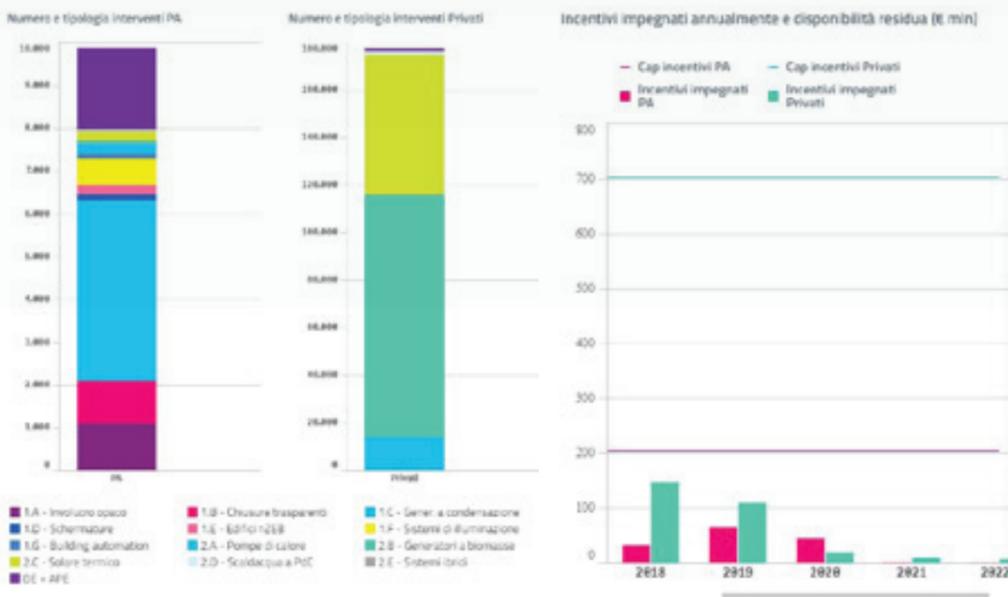
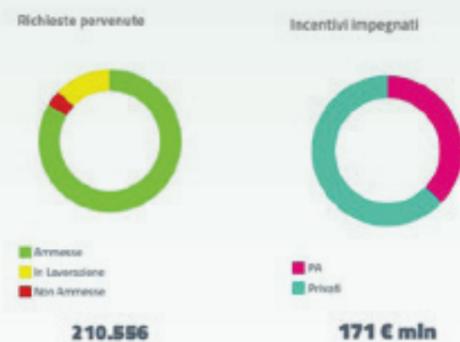
Il GSE, inoltre, ha aggiornato il contatore che consente di visualizzare i principali dati relativi all'andamento del Conto Termico.

Dal 31 maggio 2016, data dell'entrata in vigore del nuovo Conto Termico, sono arrivate 211 mila richieste di incentivi. Complessivamente sono stati impegnati 573 milioni, di



cui 405 milioni (70,6%) riguardano impianti realizzati dai privati mentre i restanti 168 (29,4%) milioni quelli della Pubblica Amministrazione.

L'impegno di spesa del Conto Termico per il 2019 ammonta complessivamente a 172 milioni, con un incremento di 18 milioni rispetto allo scorso mese per effetto delle nuove richieste ammesse agli incentivi. Di questi 171 milioni, 108 milioni sono destinati a interventi realizzati da privati (62,8%) e 64 milioni (37,2%) ad interventi realizzati dalla Pubblica Amministrazione, di cui 47 mediante prenotazione. Gli importi impegnati sinora sono compatibili con i limiti di spesa annui previsti, ovvero 700 milioni di euro per i privati e 300 milioni per la PA, dei quali 100 tramite prenotazione.



ELPO DISTRIBUIRÀ IN ITALIA LE STAZIONI DI RICARICA DELLA TEDESCA ABL

L'azienda altoatesina Elpo ha sottoscritto un accordo con la società tedesca ABL per distribuire, in qualità di unico importante nazionale, innovative stazioni di ricarica per veicoli elettrici rivolte al mondo industriale, al terziario, al settore pubblico e semi-pubblico e ai privati.

«Grazie al nuovo accordo con ABL» ha spiegato il presidente di Elpo, Robert Pohlin, «metteremo a frutto tutta la nostra esperienza in ambito di tecnologie ecocompatibili ed ecologiche per contribuire alla costruzione di infrastrutture per la e-mobility, offrendo al mercato italiano stazioni di ricarica davvero innovative e performanti che in Germania sono state scelte da prestigiose case automobilistiche come Audi, Mercedes e Volkswagen».

Elpo è stata tra le prime società in Italia ad occuparsi di fotovoltaico, e continua a collaborare con partner altamente specializzato per tutto il settore delle energie green: centrali idroelettriche, cogenerazione, biogas e solare con all'attivo impianti per una potenza totale di circa 55 MWp. Oggi, l'azienda si occupa anche di pacchetti di assistenza e manutenzione di impianti fotovoltaici.



INVERTER IBRIDI AZZURRO ZCS

Nuove soluzioni per una nuova prospettiva

*Inverter per la conversione e per l'accumulo
Semplicità di prodotto e di installazione
Componentistica di alta qualità, vita utile elevata
Soluzione di scarica flessibile
Funzionalità in caso di disconnessione dalla rete
Garanzia di 10 anni sul prodotto*



distribuito in Italia da

TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

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

THE RENEWABLE ENERGY EXPO



KEY ENERGY

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.

5 - 8 NOVEMBRE 2019
QUARTIERE FIERISTICO DI RIMINI

in collaborazione con

ITFA®

organizzato da

ITALIAN
EXHIBITION
GROUP

Providing the future

in contemporanea con
ECOMONDO

keyenergy.it



#EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

SOLARE B2B - GIUGNO 2019

KEBA KECONTACT: 150MILA LE STAZIONI DI RICARICA PER VEICOLI ELETTRICI VENDUTE IN TUTTO IL MONDO

Il dispositivo di ricarica Keba KeContact ha raggiunto il traguardo dei 150.000 pezzi prodotti e venduti in tutto il mondo risultando così una delle tre stazioni per veicoli elettrici più vendute a livello globale. L'azienda austriaca, rappresentata in Italia da Tecno-Lario, ha reso possibile un simile risultato consegnando 6.000 pezzi ogni mese.

«In controtendenza rispetto ai recenti fatturati in campo automobilistico, che si distinguono per le cifre stagnanti o in retrocessione delle nuove immatricolazioni, il mercato dell'elettromobilità cresce a un ritmo da due a tre cifre», afferma Andreas Plotz, executive sales Keba. «Siamo convinti che questo sia solo l'inizio, infatti il passaggio tecnologico epocale dal motore a combustione interna al motore elettrico senza emissioni è appena iniziato».

La wallbox Keba KeContact fin dall'introduzione della terza generazione si è arricchita di intelligenza. Grazie alla dotazione di innumerevoli funzioni tecniche e interfacce di comunicazione, permette non solo di caricare ma anche di controllare, comunicare e collegarsi in rete. Inoltre offre la possibilità di integrazione nella smart home e l'abbinamento con impianti fotovoltaici.



ENERGY REPORT: IL 63% DELLE AZIENDE ITALIANE VUOLE RIFORNIRSI DA FER ENTRO 5 ANNI

Il 63% delle aziende italiane vuole rifornirsi di energia rinnovabile entro i prossimi 5 anni, nonostante la soddisfazione per il quadro normativo sulle energie rinnovabili in Italia sia sotto la media. È uno dei dati che emerge dall'Energy Report 2019 pubblicato da BayWa r.e. e realizzato in collaborazione con la piattaforma europea multi-stakeholder RE-Source, che ha analizzato l'atteggiamento di 1.200 aziende europee nei confronti dell'energia rinnovabile. In particolare le aziende italiane sono particolarmente desiderose di pianificare l'utilizzo di energie rinnovabili o di installare i propri impianti rinnovabili. Energy Report Helmut Leiter, sales and project manager a BayWa r.e. Solar Projects, ha dichiarato: «Per raggiungere gli obiettivi prefissati al 2030, l'Italia ha introdotto nuove tariffe incentivanti per interventi di vario tipo tra cui anche solari, eolici e geotermici.

Inoltre ci saranno aste per circa 5 GW negli

ambiti solare ed eolico. Per impianti non incentivati, poi, si sta pensando all'introduzione di una nuova piattaforma che agevoli la sottoscrizione di PPA».

Tra gli altri dati emersi dallo studio, l'89% degli intervistati ha dichiarato che le aziende devono rivestire un ruolo chiave nella promozione della transizione energetica mentre il 76% ha affermato che la burocrazia e la complessità delle norme sono i principali ostacoli che rischiano di frenare i nuovi investimenti nell'ambito delle fonti rinnovabili.

Quasi il 90% degli intervistati ritiene che l'uso delle energie rinnovabili contribuisca a migliorare l'immagine aziendale mentre secondo l'80% rappresenta un vantaggio commerciale. Il 92% ha deciso di investire in energia pulita per ridurre i costi.

Gli ostacoli principali alla diffusione dell'energia pulita sono i lunghi periodi di ammortamento (44%) e i costi di investimento elevati (38%).

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per richiedere l'Energy Report 2019 di BayWa r.e.:





ARISTON THERMO: NEL 2018 CRESCONO I RICAVI (+3,4%), STABILE L'UTILE

Il gruppo Ariston Thermo ha chiuso il 2018 con ricavi record a 1,61 miliardi di euro, in crescita del 3,4% sull'anno precedente. L'utile netto si è attestato a 82 milioni, in linea con quello del 2017, rappresentando il 5,1% del fatturato. Ariston ThermoQuesti dati confermano la solidità del gruppo che continua il suo percorso di crescita a livello globale. Ariston Thermo ha infatti conquistato quote di mercato in diversi Paesi rafforzando la propria presenza in tutti i mercati in cui opera. Tra essi, il continente americano grazie anche all'accordo per l'acquisizione del 100% della società messicana Calorex focalizzata in soluzioni per il riscaldamento dell'acqua nei settori residenziale e commerciale. Da segnalare anche che nel 2018 gli investimenti per ricerca e sviluppo, incentrati su innovazione e sostenibilità, sono aumentati dell'8,9% sul 2017 raggiungendo la quota record di 86 milioni. Paolo Merloni, presidente esecutivo di Ariston Thermo, ha dichiarato: «Il 2018 è stato un altro anno positivo per il gruppo, contraddistinto da eventi significativi sia dal punto di vista industriale sia simbolico: ancora una volta abbiamo dimostrato la nostra solidità e capacità di adattamento. La nostra ambizione per il futuro è molto chiara: essere il miglior partner nell'offerta di soluzioni per il riscaldamento dell'acqua e degli ambienti, continuando a operare con eccellenza e fornendo ai nostri clienti la migliore offerta di soluzioni, prodotti e servizi».

KLIMAHOUSE LOMBARDIA TORNA A COMO DAL 4 AL 6 OTTOBRE 2019



Klimahouse Lombardia, fiera dedicata al risanamento e all'efficienza energetica in edilizia, tornerà a Como dal 4 al 6 ottobre 2019. La manifestazione, giunta alla terza edizione, si svolgerà presso Lario Fiere all'interno di un'area espositiva più ampia rispetto alle passate edizioni. Sarà infatti dedicato alla kermesse un secondo padiglione, che ospiterà il CasaClima Village. Lo spazio, pensato per supporter e partner, ospiterà anche il Forum CasaClima con eventi sul tema dell'innovazione in edilizia. L'edizione 2019 inoltre offre un ricco programma di appuntamenti di aggiornamento professionale tra i quali convegni, workshop, tavoli tematici e consulenze gratuite sui trend del

settore. Saranno infine proposte visite guidate sul territorio a costruzioni certificate CasaClima realizzate in Lombardia. «Lo sviluppo del comparto delle riqualificazioni in chiave ecologica non può prescindere da un approccio sistemico e da un'alleanza dei principali attori del settore nel segno dell'innovazione, del networking e della qualificazione dei professionisti», ha dichiarato Thomas Mur, direttore di Fiera Bolzano. «È proprio da questi presupposti che nasce Klimahouse Lombardia, edizione itinerante della manifestazione che ogni anno a Bolzano richiama oltre 36.000 visitatori e lancia una sfida importante per lo sviluppo del settore nella regione motore dell'edilizia italiana».

FEDERESCO: «IL DECRETO CRESCITA LIMITA LO SVILUPPO DELL'EFFICIENZA ENERGETICA»

Federesco, associazione delle energy service company, ha espresso il suo disappunto nei confronti del Decreto Legge 34, il cosiddetto Decreto Crescita, che con l'articolo 10 prevede la riduzione da dieci a cinque anni del periodo di recupero delle spese sostenute per interventi di riqualificazione energetica e antisismici ma al contempo limita fortemente lo sviluppo dell'efficienza energetica imponendo la cessione delle detrazioni fiscali per tali interventi per una sola volta e obbligando l'utilizzo esclusivamente in compensazione. Secondo Federesco, tali detrazioni dovrebbero essere cedibili da parte di chiunque nei confronti di qualunque soggetto, compresi gli istituti bancari, per un numero illimitato di volte. «Solo togliendo tutti i vincoli si permetterebbe il vero sviluppo dell'efficienza energetica nel settore immobiliare italiano e si raggiungerebbero gli obiettivi al 2030, verso un'economia low-carbon al 2050», si legge nella nota rilasciata dall'associazione. La conseguenza di una simile disciplina favorirà, secondo Federesco, esclusivamente le varie utility del settore energetico che hanno la capacità e la solidità per compiere tali operazioni, escludendo le centinaia di Esco certificate e specializzate dal proporre interventi di efficienza energetica integrati. «Con quanto previsto dal decreto crescita, non solo non si dà il giusto impulso al settore, ma di fatto lo si blocca, attraverso un provvedimento poco coraggioso e totalmente asservito ai grandi distributori di energia». I responsabili dell'associazione auspicano che, in sede di conversione del decreto, si apportino le modifiche necessarie a liberalizzare il settore dell'efficienza energetica nel settore immobiliare. L'efficienza energetica e la generazione distribuita, insieme, possono per Federesco diventare motore di sviluppo per tutti i settori che caratterizzano la nostra società e i nostri territori, creando occupazione stabile con una stima di 150.000 nuovi posti di lavoro in tre anni.

SCADA, PPC
INGEGNERIA.
SOLUZIONI COMPLETE
PER EPC ED ASSET
MANAGEMENT.

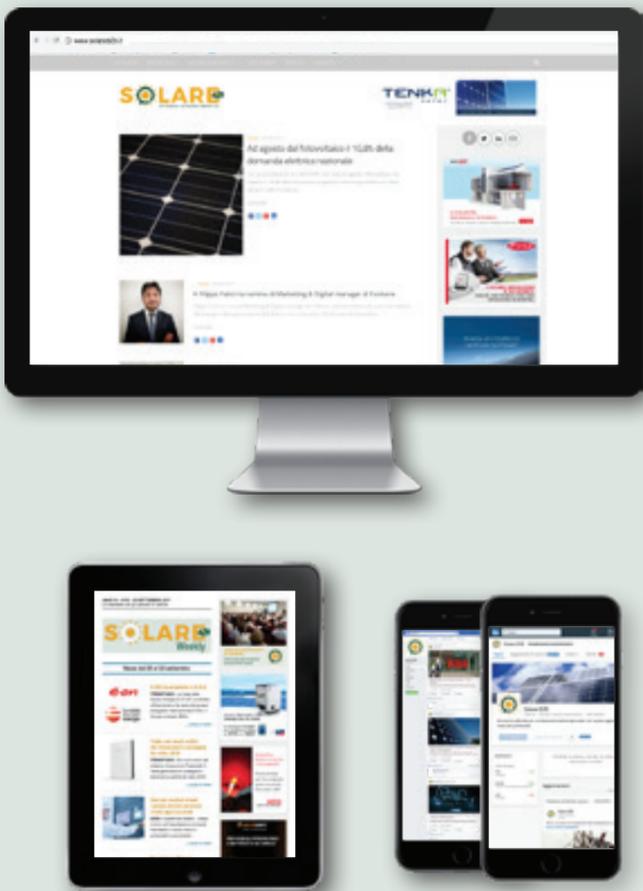
www.higecomore.com

Higec^o More

THE SMART CHOICE



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



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

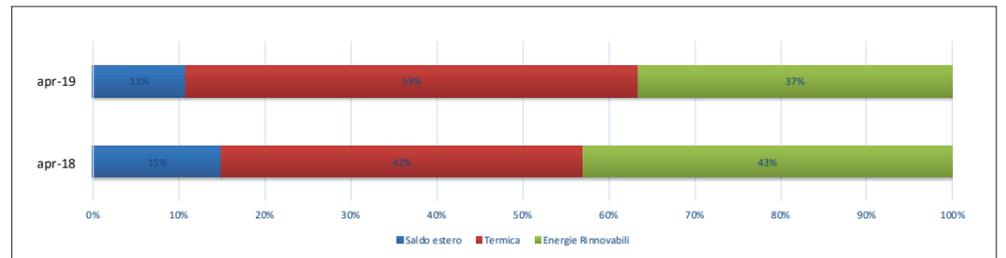
WWW.SOLAREB2B.IT



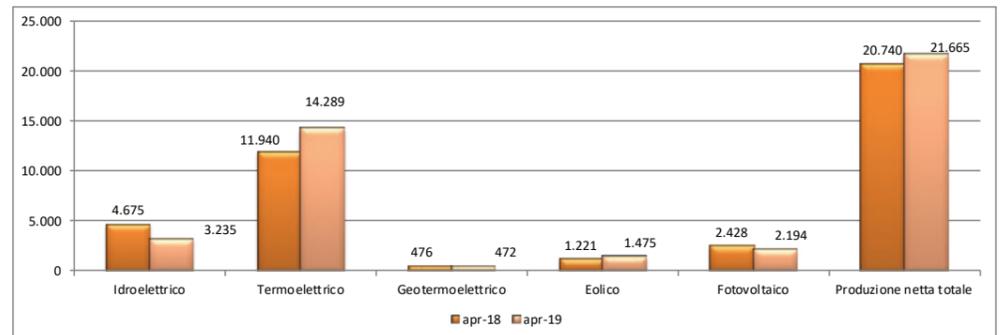
EDITORIALE
FARLASTRADA

Numeri e trend

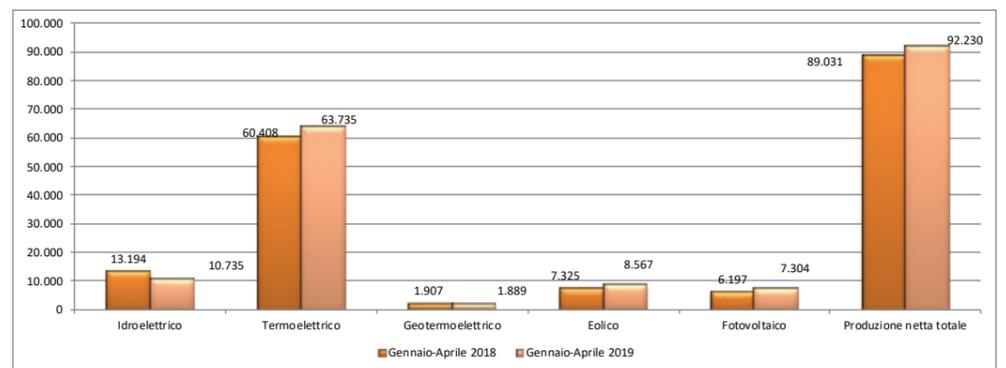
Composizione fabbisogno



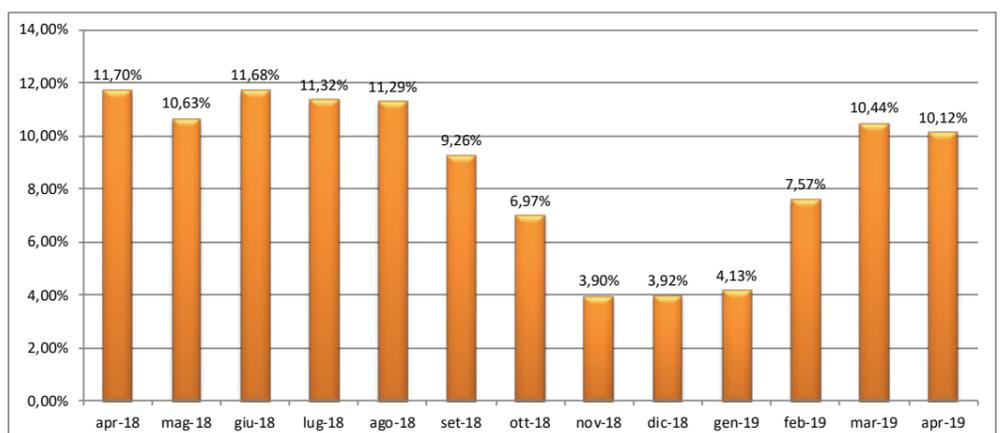
Mese di aprile: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



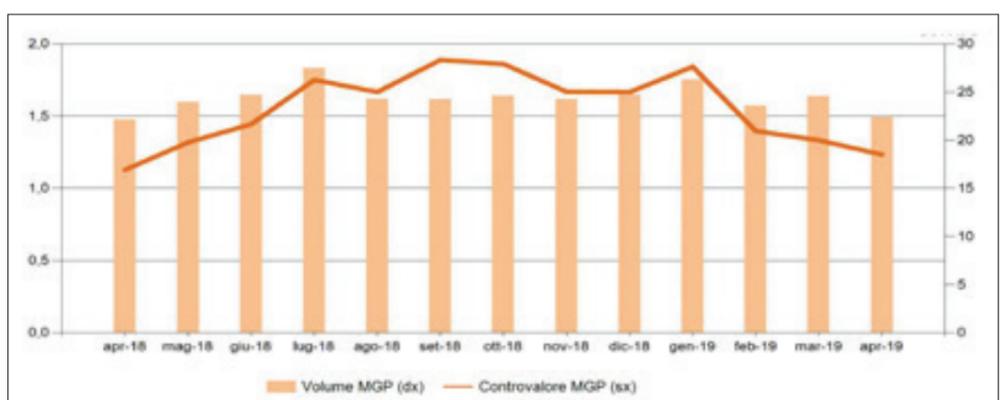
Gennaio-aprile: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)

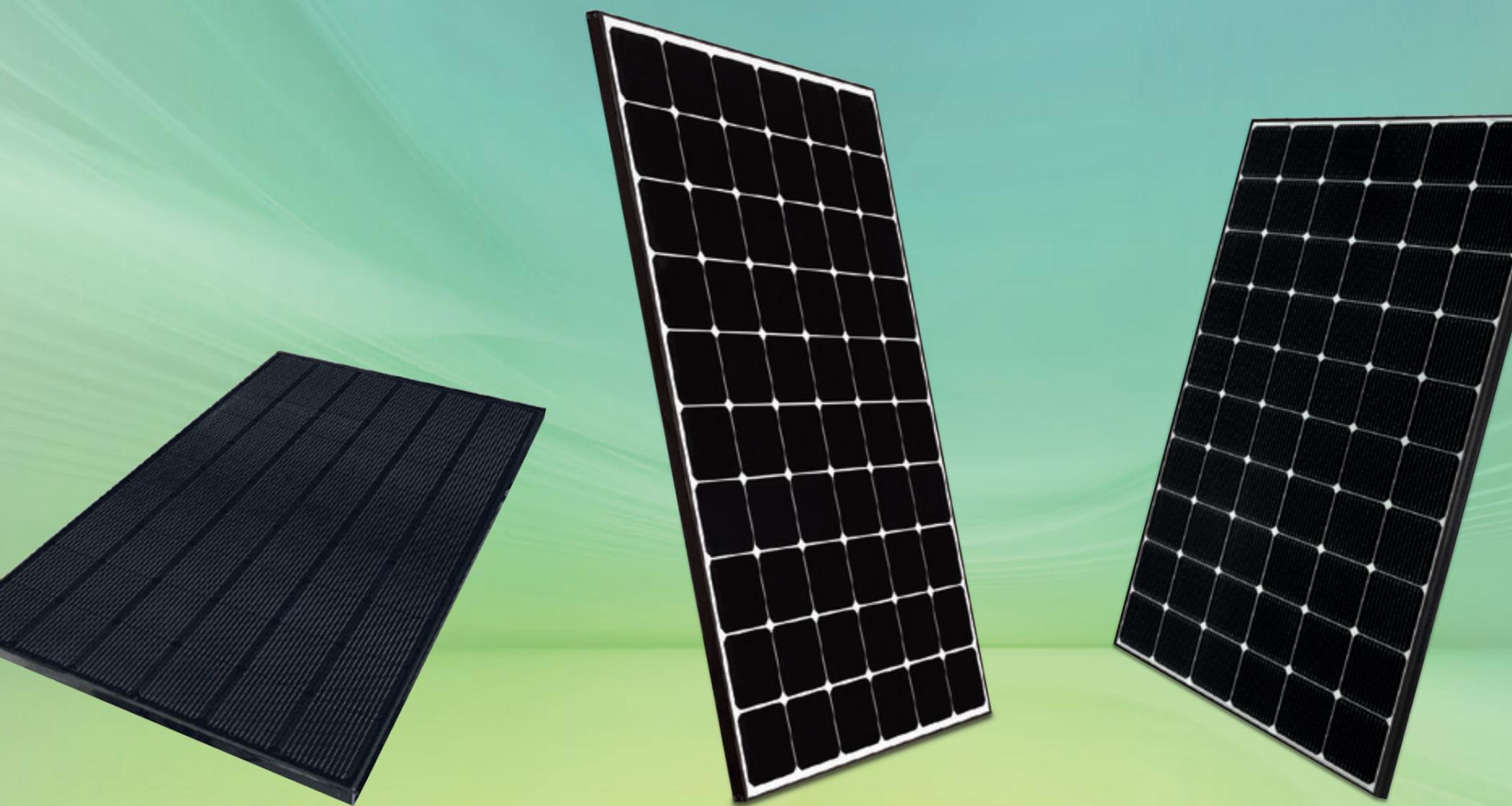


Mercato del giorno prima Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

Energia Solare Garantita 25 anni.



LG NeON[®] 2 *Black*

LG NeON[®] R

LG NeON[®] 2

LG riunisce l'ingegneria, la progettazione e la produzione di livello mondiale sotto un grande marchio per offrire prestazioni eccezionali. Come prodotti di fascia Premium con gli standard più alti del settore per la produzione e l'efficienza energetica, le serie NeON[®] R e NeON[®] 2 di LG offrono un valore aggiunto: la massimizzazione della produzione di energia elettrica per unità di superficie, con potenze sino a 370 Watt garantite 25 anni.

www.lg-solar.com/it



Uniamo le nostre energie per un mare più blu

e.on



Vogliamo dedicare la nostra energia al mare. Con il progetto **Energy4Blue** ci impegniamo a ripulirlo dalla plastica insieme a Legambiente. Oltre la metà dell'ossigeno che respiriamo è prodotto dall'ecosistema marino. Proteggerlo significa proteggere il futuro del pianeta.
Il mare ha bisogno dell'energia di tutti, anche della tua.

#odiamoglisprechi
eon-energia.com/energy4blue

in collaborazione con



LEGAMBIENTE