

SOLARE B2B



EDITORIALE

Chi vince adesso, vince per sempre

Le fasi di grande cambiamento sono quelle in cui si rimettono in discussione ruoli, comportamenti, perimetri operativi e soprattutto quote di mercato. Il grande cambiamento a cui ci riferiamo riguarda un settore vicino a quello del fotovoltaico, cioè quello della termoidraulica. I temi del risparmio e dell'efficienza energetica hanno avviato una convergenza tra questo canale e quello degli installatori elettrici, due universi che sino a pochi anni fa erano separati da un muro invalicabile. Oggi l'introduzione delle normative sull'Ecodesign e sulle etichette energetiche sta accelerando fortemente questa convergenza favorendo tecnologie che utilizzano in modo più consistente la fonte elettrica per il riscaldamento. Sembra una cosa da nulla, ma questo spostamento sta innescando un enorme terremoto nel canale, che si traduce in un incrocio, in una sovrapposizione, in un interscambio di competenze e ruoli tra installatori.

In un articolo nelle pagine successive entriamo nel dettaglio di questo terremoto e delle scosse di assestamento che ne potrebbero seguire. Qui ci interessa solo sottolineare quanto sarà decisiva questa nuova fase per delineare un inedito quadro di mercato e di filiera. A monte del mercato si profilano nuove possibilità di collaborazione e di sinergia tra le aziende del fotovoltaico e quelle che si occupano di prodotti per il riscaldamento. L'esempio di Viessman, che un anno e mezzo fa ha acquisito da Schuco la divisione Nuove Energie a cui faceva capo il fotovoltaico, è significativo di cosa potrebbe succedere in futuro, anche se al momento gli esiti di questa operazione non si sono ancora dispiegati in maniera significativa. Anche alcuni tra i distributori più dinamici hanno cominciato ad ampliare offerta e raggio d'azione al mondo dei prodotti per il riscaldamento con l'obiettivo di fidelizzare o allargare la propria base clienti. Ma è a valle del mercato che ci saranno le ripercussioni più forti. Il canale degli installatori elettrici (o specializzati nel fotovoltaico) e quello degli installatori idraulici resteranno distinti, ma ci saranno sempre più contaminazioni, incroci di competenze e collaborazioni. Questo premierà le società più strutturate e gli installatori più dinamici.

L'obiettivo di tutto questo sommovimento sarà uno solo: poter arrivare al cliente finale con una proposta che riguardi il sistema energetico nel suo complesso.

Quello attuale è quindi il momento dell'intraprendenza. Occorrono risorse, ma soprattutto fantasia e velocità. Il fotovoltaico è a una svolta: proseguire nella sua traiettoria concependosi come un sistema isolato dal resto delle tecnologie per l'efficienza energetica, oppure cominciare a salire su quel ponte che lo porterà in un territorio dove le opportunità di business saranno più ampie e significative. È il momento delle scelte.

Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it
Twitter: @dbartesaghi

• EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO •



**QUALITÀ TEDESCA;
FLESSIBILITÀ ITALIANA**
Fabrizio Limani, head of sales
South Europe di SolarWorld

MERCATO PAG. 16

LA RIVOLUZIONE DELLE ETICHETTE ENERGETICHE TOCCA ANCHE IL CANALE ELETTRICO



L'introduzione dei regolamenti su Ecodesign ed etichettatura energetica favorirà un incremento delle vendite di prodotti innovativi come pompe di calore, caldaie a condensazione e sistemi ibridi. Si tratta di un cambiamento di enorme portata, che potrà abbattere gli storici confini tra installatori elettrici ed idraulici.

ASSOCIAZIONI PAG. 24

BOLLETTE: TUTTI CONTRO LA RIFORMA PROPOSTA DALL'AEEGSI



Aumentano le voci contrarie al documento con cui l'Autorità intende portare importanti modifiche al sistema di calcolo delle tariffe elettriche. La formula proposta alzerebbe i costi per moltissimi utenti e incoraggerebbe il consumo di energia. Penalizzando gli investimenti in fotovoltaico e autoconsumo.

MERCATO PAG. 26

INVERTER: FIDELIZZARE PER VENDERE MEGLIO



In un mercato in cui le differenze nelle performance dei prodotti si sono assottigliate, la competizione fra i player del settore passa da una puntuale risposta alle esigenze dei clienti: a cominciare dalla richiesta di prodotti più facili da installare e di gamme più ampie, fino all'offerta di servizi come la rete di assistenza e i momenti formativi.

PAG 25 BKW ACQUISISCE IL 75% DI C.D.N.E. E RAFFORZA L'OFFERTA ALLE PMI

PAG 34 IL MISE METTE MANO AI CERTIFICATI BIANCHI: È UN ATTACCO ALLE FER

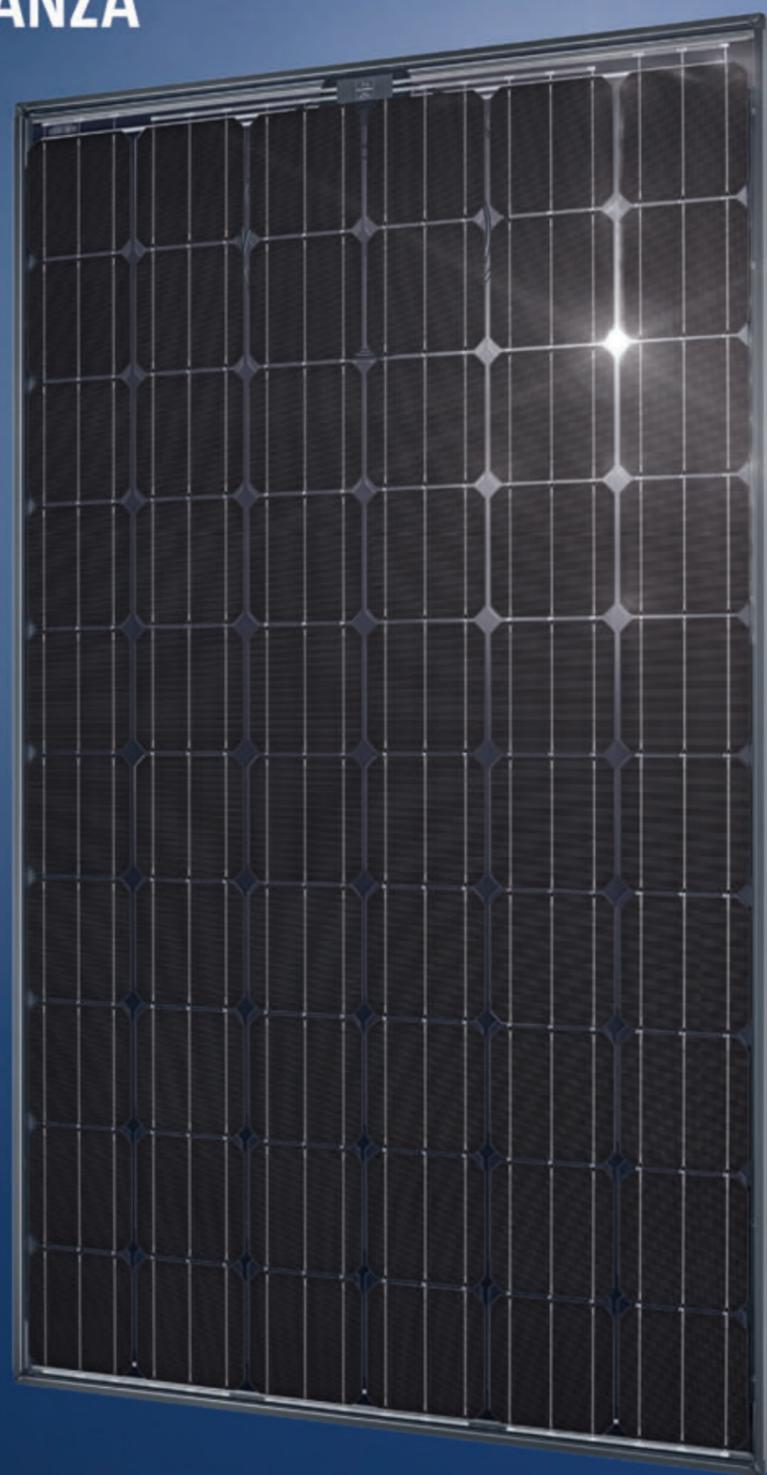
PIÙ SERVIZI E DOCUMENTI INTERATTIVI GRAZIE AL QR CODE



VALORI REALI



IL NUOVO SUNMODULE PROTECT: CONCENTRATO DI STABILITÀ ED ELEGANZA



Un modulo su cui contare per decenni: l'impiego innovativo delle più moderne tecnologie di lavorazione del vetro rende il nuovo Sunmodule Protect praticamente indistruttibile, e garantisce produttività elevata a lungo termine. Il nuovo Sunmodule Protect si fa notare, inoltre, per l'estetica raffinata perché è disponibile anche in versione completamente nera – dalla cella al telaio, fino all'angolare del modulo.

40 ANNI DI ESPERIENZA NEL SETTORE DEL SOLARE: In qualità di pionieri del FV, vantiamo un'esperienza tecnologica sul campo di 40 anni. Trasformiamo questo know-how in qualità superiore e soluzioni orientate al futuro, su misura per ogni nostro cliente.

WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM

**QUALITÀ SOLARWORLD –
VALORI REALI CHE RIPAGANO**



SOMMARIO

PAG 3	ATTUALITÀ E MERCATO	
PAG 9	NEWS	
PAG 14	COVER STORY	Qualità tedesca; flessibilità italiana
PAG 16	MERCATO	Arrivano le etichette: l'efficienza energetica cambia volto
PAG 21	MERCATO	Etichettatura energetica: ecco alcuni esempi
PAG 24	ASSOCIAZIONI	Il no di sette associazioni alla riforma delle tariffe elettriche
PAG 24	ASSOCIAZIONI	Il miglior giacimento? È il sole
PAG 25	AZIENDE	BKW entra in Casa Delle Nuove Energie e accelera verso le Pmi
PAG 26	MERCATO	Parola d'ordine: fidelizzare
PAG 32	CASE HISTORY	Produzione a +60% dal revamping Fronius
PAG 33	CASE HISTORY	FV su condominio e pompa di calore: si può fare
PAG 34	APPROFONDIMENTI	Certificati bianchi: dal Mise un attacco alle FER
PAG 35	EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO	Innovazione e fidelizzazione: così Baxi compie 90 anni La diagnosi energetica industriale: aspetti generali 1ª puntata News
PAG 42	FORMAZIONE E DATI	

SOLARE B2B

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi - bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale:
Marco Arosio - arosio@solareb2b.it

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

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

Solare B2B: periodico mensile
Anno VI - n. 10 - ottobre 2015
Registrazione al Tribunale di Milano
n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA
Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003
(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46)
Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano
- L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali.
In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a:
Editoriale Farlastrada srl.
Responsabile dati: Marco Arosio
Via Don Milani, 1 - 20833 Giussano (MI)
Questo numero è stato chiuso in redazione il 28 settembre 2015

PERSONE E PERCORSI

A Sergio Novello la direzione generale di Sonepar Italia

Dal 1° ottobre Sergio Novello è il direttore generale di Sonepar Italia. 48 anni, padovano d'adozione, laureato in ingegneria elettrotecnica ad indirizzo economico-organizzativo presso l'Università degli Studi di Padova, Novello ha successivamente conseguito il Master di Business Administration, con specializzazione in marketing, alla Rutgers University di Newark, New Jersey (USA). Novello vanta una significativa esperienza in multinazionali come Carrier, Jacuzzi, De Longhi, dove ha maturato il suo percorso professionale ricoprendo ruoli manageriali; la più recente esperienza è stata in BFT S.p.A. dove è stato amministratore delegato.

«Sergio Novello si inserisce in un'organizzazione già forte» ha dichiarato Carlo Mazzantini, amministratore unico di Sonepar Italia «caratterizzata dalla capacità di lavorare in squadra, che ha l'obiettivo di cogliere tutte le opportunità che i mercati ci offrono, proseguendo così il trend ormai consolidato che fa del nostro Gruppo uno dei player più importanti nel comparto della distribuzione di materiale elettrico



in Italia e nel mondo». «Entro a far parte di Sonepar Italia con entusiasmo» ha aggiunto Sergio Novello, «e mi impegnerò per garantire il proseguimento di un percorso di successo fondato sull'eccellenza del servizio ai clienti, sulla forte partnership con i fornitori e sulla fiducia nelle persone che lavorano in azienda».

SONNEN- BATTERIE

Molto più che un accumulatore.

+ **Sonnenbatterie ECO**
L'energia autoconsumata è più conveniente!



GARANZIA SULL'INTERO SISTEMA
10 ANNI

10.000 cicli di ricarica garantiti*

- ✓ Sistema di accumulo completo lato AC certificato CEI 021 per impianti mono o trifase, nuovi o retrofit
- ✓ Capacità di accumulo espandibile da 2kW fino a 16kWh
- ✓ Monitoraggio impianto in tempo reale tramite portale-web o App
- ✓ Possibile riduzione della bolletta elettrica fino al 90%

Sonnenbatterie, la più avanzata tecnologia di accumulo a batterie con 10.000 cicli di ricarica garantiti.*

Sei un installatore? Vuoi diventare uno dei nostri partner con esclusiva di zona o semplicemente conoscere meglio il nostro prodotto per proporlo ai tuoi clienti? Contattaci.

* Garanzia su tutti i componenti. Le condizioni attuali della nostra garanzia sono visibili sulla pagina web www.sonnenbatterie.it/garanzia

solar**edge**

Offerta

COMMERCIALE

Estesa



Inverter trifase

25 kW, 27.6 kW, 33.3 kW

NUOVO



Massimiliano Pierini nuovo managing director di Reed Exhibitions Italia

Massimiliano Pierini è il nuovo managing director di Reed Exhibitions Italia, azienda impegnata nell'organizzazione di fiere e congressi che in Italia gestisce VisCom, mostra convegno internazionale di comunicazione visiva, e MCE – Mostra Convegno Expocomfort, la fiera di impiantistica civile e industriale, climatizzazione ed energie rinnovabili.

Il percorso di Pierini, 45enne milanese, inizia nel 1998 in qualità di managing director di Promofiere. Il 2002 è l'anno del passaggio in Fiera



Milano International come direttore commerciale per entrare poi nel 2008 in Reed Exhibitions Italia. Inizialmente Pierini ha ricoperto la carica di exhibition director di MCE e poi, dal 2010, quella di business unit director con la responsabilità delle due manifestazioni in portafoglio e lo sviluppo di nuovi progetti. Nel nuovo ruolo Pierini risponderà direttamente a Michel Vilair, direttore generale di Reed Expositions France da cui la filiale

italiana dipende, con l'incarico di gestire tutte le attività economiche e organizzative del team italiano e di sviluppare le strategie del gruppo.

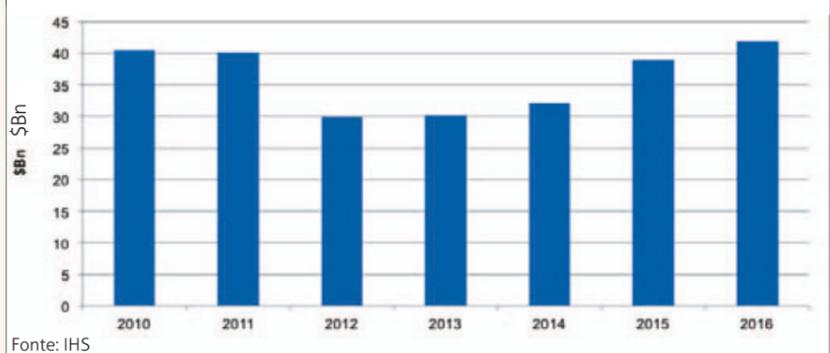
ATTUALITÀ & MERCATO

Attesi per il 2016 ricavi record dalla vendita di moduli

IL FATTURATO GLOBALE POTREBBE ATTESTARSI A 41,9 MILIARDI DI DOLLARI, CON UN INCREMENTO DEL 4% RISPETTO AL PRIMATO STABILITO NEL 2010

Con una cifra di 41,9 miliardi di dollari il 2016 potrebbe infrangere il record di ricavi dalla vendita di moduli a livello globale, superando del 4% il primato stabilito nel 2010. È quanto emerge dalle più recenti previsioni di IHS. Un'anticipazione di questo trend è prevista già nell'ultimo trimestre del 2015, per il quale si prevedono vendite di moduli per 18,7 GW, con un incremento del 29% rispetto al quarto trimestre del 2014. La tenuta dei prezzi, favorirà anche la crescita dei ricavi totali. «Rispetto agli anni precedenti, questo periodo di forte crescita della domanda di impianti solari, abbinato a un'offerta ridotta, favorirà il mantenimento di prezzi relativamente robusti» ha spiegato Eburne Zoco, senior principal analyst di IHS

RICAVI VENDITA MODULI A LIVELLO GLOBALE - 2010/2016 (MILIARDI DI DOLLARI)



Fonte: IHS

Technology. «Quindi si prevede che i prezzi medi annui diminuiranno a un tasso significativamente inferiore rispetto agli anni passati». IHS sostiene inoltre che il calo dei prezzi riprenderà in maniera intesa nel 2017, a causa di un previsto rallentamento del mercato statunitense causato dalla riduzione del credito d'imposta federale. A questo si aggiungerà l'effetto dovuto al progressivo incremento della capacità produttiva di moduli che supererà la domanda globale.

A Catania Enel Green Power allaccia sistema di stoccaggio a centrale fotovoltaica da 10MW

LE BATTERIE UTILIZZANO LA TECNOLOGIA DURATHON DI GENERAL ELECTRIC CON CUI L'AZIENDA HA SIGLATO UNA PARTNERSHIP PER INCREMENTARE LA DIFFUSIONE DI QUESTA TIPOLOGIA DI IMPIANTO

Enel Green Power ha inaugurato a Catania un sistema di accumulo da 1MW/2 MWh collegato all'impianto fotovoltaico da 10 MWp "Catania 1". Lo storage utilizza la tecnologia Durathon "sodium-metal halide" sviluppata da General Electric, con cui Enel Green Power ha siglato un accordo di partenariato tecnologico che prevede attività sperimentali per aumentare l'integrazione degli impianti di generazione alimentati da fonti rinnovabili. «Per la nostra società l'integrazione attiva delle rinnovabili è un tema fondamentale ai fini dello sviluppo del settore»,

ha dichiarato l'amministratore delegato di Enel Green Power Francesco Venturini. «I sistemi di accumulo tecnologicamente avanzati come questo consentiranno di limitare l'intermittenza e gestire in maniera ottimale la non programmabilità di alcune fonti, contribuendo a garantire la stabilità e la gestione della rete». La realizzazione di Catania fa parte di un piano di sviluppo della tecnologia di stoccaggio che Enel Green Power punta a diffondere nei Paesi dove la rete elettrica non è in grado di garantire una distribuzione regolare dell'energia o dove non vi è alcun accesso alla rete.

Aleo Solar: nel 2016 al via la produzione di celle in Germania

NELLA FABBRICA DI PRENZLAU VERRANNO PRODOTTI 200 MW CIRCA DI CELLE POLI E MONOCRISTALLINE



Aleo Solar GmbH ha annunciato che realizzerà una linea di produzione di celle in Germania. A partire dal 2016 nello stabilimento di Prenzlau (Brandeburgo) verranno prodotti approssimativamente 200 MW di celle poli e monocristalline. Installazione e messa in opera della nuova linea saranno seguite da Aleo Sunrise GmbH, società creata come filiale diretta di Aleo solar GmbH. La casa madre SAS (Sino American Silicon Products Inc.), con sede a Taiwan, ha finanziato la nuova linea di produzione in Germania con circa 15 milioni di euro, ampliando così la propria presenza nel mercato. «Beneficiamo del costante impegno del Gruppo SAS nel campo delle energie rinnovabili» ha spiegato William Chen, ceo di Aleo Sunrise GmbH e cso di Aleo Solar GmbH. «Attraverso la produzione di celle in Germania» ha aggiunto Günter Schulze, ceo di Aleo Solar GmbH «Aleo Solar diventerà più flessibile e sarà in grado di giocare un ruolo più importante nella filiera fotovoltaica. Con celle e moduli Made in Germany ci rendiamo indipendenti sia da dazi antidumping che da fluttuazioni di valuta. L'integrazione della nuova linea produttiva all'esistente stabilimento di produzione di moduli, inoltre, consentirà ai nostri ingegneri di combinare in maniera ancora migliore la tecnologia delle celle ai pannelli».

EXE Solar, una nuova fabbrica di moduli a Bolzano

NELLO STABILIMENTO, CHE OSPITERÀ ANCHE IL LABORATORIO RICERCA E SVILUPPO, L'AZIENDA INTENDE PRODURRE 100 MW DI MODULI AD ALTA EFFICIENZA OGNI ANNO



EXE Solar ha annunciato di voler avviare un impianto di produzione di moduli fotovoltaici a Bolzano, con una capacità produttiva annua di 100 MW. In questo nuovo stabilimento, EXE Solar produrrà moduli ad alta efficienza e moduli standard. La nuova fabbrica sarà situata a Bolzano Sud e avrà all'interno anche il nuovo laboratorio Ricerca e Sviluppo. L'obiettivo della società è anche quello di creare nuovi posti di lavoro: a partire dal primo trimestre del 2016, verrà infatti avviato il reclutamento di personale qualificato.

In Europa costi del fotovoltaico dimezzati entro il 2030

SECONDO LO STUDIO CONDOTTO DALL'EUROPEAN PHOTOVOLTAIC TECHNOLOGY PLATFORM, LA DISCESA DEI PREZZI DEI MODULI E DEGLI ALTRI COMPONENTI POTRANNO PORTARE A UNA RIDUZIONE DEL 45% DELLA SPESA IN CONTO CAPITALE DI UN IMPIANTO SOLARE

I costi di produzione dell'energia fotovoltaica nei prossimi 15 anni subiranno un calo compreso tra il 30 e il 50% rispetto ai livelli attuali. In Europa questa drastica riduzione potrebbe portare al pareggio tra il costo dell'elettricità solare e quello dell'energia all'ingrosso. I dati sono stati diffusi dall'European photovoltaic technology platform (Eupvtp). Secondo i ricercatori il calo del costo di produzione dell'energia solare sarà dovuto principalmente alla discesa dei prezzi dei moduli che, entro il 2030, potrebbero costare il 50% in meno, ma anche degli altri componenti, portando ad una

spesa per un impianto fotovoltaico in conto capitale ridotta di circa il 45%. Inoltre si prevede che diminuiranno notevolmente anche le spese operative relative alla gestione e manutenzione degli impianti (- 30%). Infine, lo studio mette in luce il ruolo determinante del costo del capitale che, secondo gli analisti, avrà un ruolo molto importante per la competitività della tecnologia. Per questo motivo è importante che l'industria del fotovoltaico si impegni a migliorare ulteriormente la bancabilità del fotovoltaico e che i governi adottino misure a favore della stabilità degli investimenti.

CALDAIA A CONDENSAZIONE GENUS PREMIUM EVO. ALTA EFFICIENZA, TECNOLOGIA INNOVATIVA, RISPARMIO ENERGETICO.

Genus Premium Evo garantisce massimo comfort e un importante risparmio economico ai tuoi clienti. Grazie al rapporto di modulazione 1:10 e al circolatore ad alta efficienza con modulazione continua adatta la potenza in base alla reale richiesta e alla temperatura dell'impianto. La disposizione dei componenti interni assicura massima semplicità installativa e in manutenzione. Genus Premium Evo consente ai tuoi clienti di beneficiare della detrazione fiscale del 50 o 65% delle spese sostenute. Con Genus Premium Evo l'innovazione è tutt'altro che fredda.



ACQUA CALDA | RISCALDAMENTO | RINNOVABILI | CLIMATIZZAZIONE



ariston.com 199 111 222*

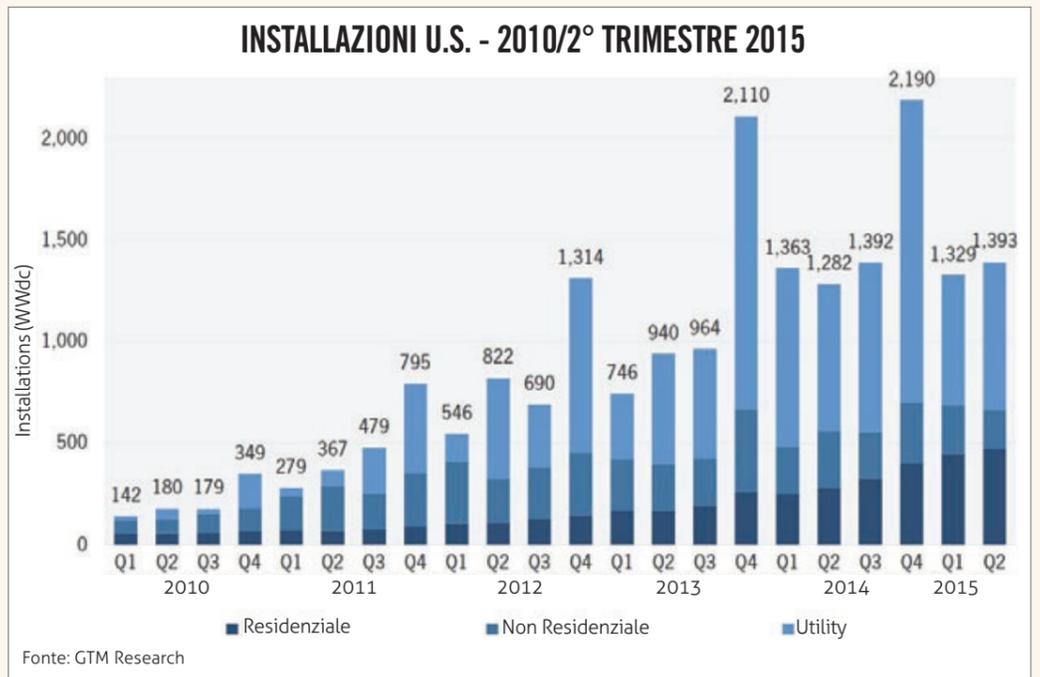
* Il costo della chiamata da telefono fisso senza scatti alla risposta è di 14,49 centesimi al minuto, iva inclusa, dal lunedì al venerdì dalle 8.00 alle 18.30 e il sabato dalle 8.00 alle 13.00; è di 5,67 centesimi al minuto, iva inclusa, dal lunedì al venerdì dalle 18.30 alle 8.00, sabato dalle 13.00 alle 8.00 e festivi. Per chiamate da rete mobile, il costo massimo è di 48,80 centesimi al minuto con uno scatto alla risposta di 15,25 centesimi.

Un partner affidabile
per dare Energia
alla Tua Casa.



Nel secondo trimestre 2015 gli USA installano 1,39 GW

IL PAESE HA SUPERATO 20 GW DI POTENZA FOTOVOLTAICA CUMULATA



Continua la crescita del fotovoltaico negli Stati Uniti. Secondo quanto emerge dal report U.S. Solar Market Insight realizzato da GTM Research, nel secondo trimestre dell'anno sono stati installati 1,3 GW di nuovi impianti. In questo modo gli Stati Uniti hanno sorpassato i 20 GW di potenza fotovoltaica cumulata in tutto il Paese. Il report ha inoltre evidenziato che gli USA hanno aggiunto più di 1 GW al parco fotovoltaico esistente per il settimo trimestre consecutivo. Tra gli stati più virtuosi ci sono California, con 840 MW installati nel secondo trimestre, North Carolina con 76 MW e Nevada con 73 MW. Sempre secondo il report, gli USA dovrebbero chiudere l'anno con 7,7 GW di nuovi impianti installati, con un incremento del 24% rispetto al 2014. La crescita riguarderà principalmente il segmento residenziale,

che nell'ultimo trimestre è cresciuto di circa il 6% rispetto al primo trimestre 2015, seguito dal segmento commerciale (+8% rispetto al 2014) e Utility scale (+16%).

**SPAZIO INTERATTIVO
ACCEDI AL DOCUMENTO**



Greenpeace, 100% di energia pulita entro il 2050 grazie a rinnovabili ed efficienza

PER RAGGIUNGERE L'INDIPENDENZA DALLE FONTI FOSSILI, I GOVERNI DOVREBBERO PORTARE LA QUOTA DI ENERGIA ELETTRICA DA FER AL 42% ENTRO IL 2030 E AL 72% ENTRO IL 2040

Entro il 2050 il fabbisogno energetico del Pianeta potrebbe essere soddisfatto interamente dalle fonti rinnovabili. Grazie alla diffusione delle tecnologie che consentono di produrre energia pulita, solare ed eolico in primis, unite all'efficienza energetica e alle reti elettriche intelligenti, tra 25 anni potremmo assistere alla chiusura delle centrali che utilizzano combustibili fossili e di quelle nucleari. La previsione è contenuta nel rapporto Energy Revolution 2015 di Greenpeace, che spiega come questa rivoluzione, oltre a portare immediati benefici per l'ambiente contribuendo a porre un freno ai cambiamenti climatici, sarebbe anche conveniente a livello economico. Come emerge dallo studio, infatti, a fronte di investimenti aggiuntivi nelle rinnovabili per 1.000 miliardi di dollari l'anno, si otterrebbe un risparmio legato al mancato uso di combustibili fossili di 1.070 miliardi di dollari l'anno. Secondo lo studio, per raggiungere l'indipendenza dalle fonti fossili e dal nucleare è necessario che i Governi favoriscano lo sviluppo delle rinnovabili e della mobilità elettrica, portando la quota di energia elettrica prodotta dalle rinnovabili al 42% entro il 2030, per poi passare al 72% nel 2040 e raggiungere il

100% nel 2050, per una potenza totale installata pari a 23.600 GW. Per quanto riguarda invece la produzione di energia dedicata al riscaldamento è necessario in primo luogo puntare sull'efficienza energetica, diminuendo la dispersione termica degli edifici. In seguito, secondo lo studio, il primo step dovrebbe essere quello di raggiungere il 43% di energia termica rinnovabile entro il 2030, puntando sulla biomassa, il solare termico e il geotermico, per poi accrescere ulteriormente l'apporto delle rinnovabili grazie all'idrogeno generato dalle fonti rinnovabili.

**SPAZIO INTERATTIVO
ACCEDI AL DOCUMENTO**



21 associazioni di settore europee dicono stop ai dazi

IN UNA LETTERA INVIATA AL COMMISSARIO UE AL COMMERCIO È STATA INVIATA LA RICHIESTA DI NON RINNOVARE I DAZI ANTI DUMPING, IN SCADENZA IL 7 DICEMBRE, PER I PRODOTTI CINESI



La fine dei dazi sui moduli e le celle importati dalla Cina secondo molti operatori europei del fotovoltaico potrebbe portare ad una crescita dell'intera catena del valore del solare, inclusa la produzione di componenti e l'installazione di impianti.

Da questa premessa si muove la richiesta di non rinnovare i dazi anti dumping e anti sovvenzioni e il meccanismo Minimum Import Price (MIP) per i prodotti cinesi, contenuta in una lettera inviata al commissario UE al Commercio Cecilia Malmström lo scorso 18 settembre e firmata dai rappresentanti di 21 associazioni europee di settore, tra le quali AssoRinnovabili. Il prossimo 7 dicembre sono infatti in scadenza i dazi introdotti nel 2013. "Noi crediamo che maggiori vantaggi dal solare per i cittadini europei si possano ottenere dalla continua innovazione attraverso la ricerca e lo sviluppo.

Questa dovrebbe essere incentrata su standard di qualità più elevati e da un alto livello di requisiti per prestazioni tecniche e ambientali per i prodotti solari e i sistemi installati in Europa", si legge nel documento.

Grazie alla rimozione del MIP e dei dazi, secondo le associazioni, si aiuterà il settore fotovoltaico europeo ad essere una componente chiave della fornitura di energia elettrica pulita in Europa e si favoriranno i consumatori nell'acquisto di prodotti di qualità a prezzi di mercato.

Solar-Log monitora oltre 234 mila impianti in tutto il mondo

L'AZIENDA CONTROLLA E GESTISCE INSTALLAZIONI PER UNA POTENZA DI 10 GW A LIVELLO GLOBALE

Solare Datensysteme GmbH ha annunciato che il proprio sistema di monitoraggio Solar-Log controlla oltre 234.000 impianti fotovoltaici in tutto il mondo, per una potenza complessiva di 10 GW. "Questo traguardo fa di Solar-Log il leader mondiale nei sistemi di monitoraggio indipendenti dai produttori di inverter", è quanto emerge da una nota dell'azienda, che tra gli interventi ricorda in particolare l'impianto realizzato nel 2013 sul tetto dell'ospedale per bambini St. Damien a Tabarre (Haiti). Originariamente l'edificio veniva alimentato esclusivamente con un generatore diesel. Il costo annuo del carburante ammontava a oltre 200.000 dollari. Ora i 430 moduli consentono un risparmio di circa 40.000 dollari annui, con un contributo importante per l'ambiente.



Smart Energy con Solar-Log™

Il sistema di gestione energetica indipendente dagli inverter

- controlla con precisione il funzionamento dell'impianto fotovoltaico
- rappresenta e ottimizza l'autoconsumo energetico
- effettua il controllo individuale di dispositivi elettronici
- supporta e facilita il riscaldamento intelligente
- visualizza il monitoraggio dei sistemi di accumulo
- limita l'immissione degli inverter alla percentuale impostata

**Segui ogni giorno
le news on line
sul sito**

www.solareb2b.it



25anni
MODULO
GARANTITO

SILVANTIS[®]
SERIE R

25 anni di alte prestazioni garantite.

**Massima qualità ad un prezzo
incredibilmente accessibile.**

COME TI IMMAGINI
TRA 25 ANNI?
NOI, INSIEME A TE.



www.sunedisonitalia.it

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"

- **Aeeg: "Riforma delle tariffe di rete e delle componenti tariffarie a copertura degli oneri generali di sistema per i clienti domestici di energia elettrica"**



- **GTM Research: U.S. Solar Market Insight**



- **Greenpeace: Energy Revolution 2015**



- **Etichettatura Energetica: Regolamento Delegato (UE) n. 811/2013 della Commissione del 18 febbraio 2013**



- **Etichettatura Energetica: Regolamento Delegato (UE) n. 812/2013 della Commissione del 18 febbraio 2013**



- **Ministero dello Sviluppo Economico: proposte per il potenziamento e la qualifica dei certificati bianchi**



- **Comunicato: "Straordinaria scoperta di Italia Solare"**



- **Osservazioni di modifica di sette associazioni al documento "Riforma delle tariffe di rete e delle componenti tariffarie a copertura degli oneri generali di sistema per i clienti domestici di energia elettrica"**



NEWS

Bisol Group realizza in Italia il suo primo impianto con moduli XL da 315 Wp



Bisol Group ha annunciato di aver realizzato un impianto fotovoltaico da 102 kWp sul tetto di un capannone industriale a Sant'Elpidio a Mare, in provincia di Fermo. Per Bisol si tratta del primo impianto su capannone realizzato con moduli XL da 315 Wp. I pannelli, installati dalla ditta Envatech, sono stati apprezzati dal cliente per il risparmio sul costo del materiale di montaggio e sui tempi di installazione più brevi rispetto a un impianto standard. «Noi di Envatech siamo molto soddisfatti dell'utilizzo dei moduli Bisol XL da 315Wp, in quanto abbiamo gestito l'installazione e la connessione dell'impianto in sole due settimane con risparmio di tempo e ridotti costi di montaggio. Inoltre, le misurazioni iniziali dell'attuale produzione di energia ci fanno presumere che rispetteremo le previsioni di 120.000 kWh di produzione di energia elettrica all'anno», spiega Maurizio Croce, socio e ingegnere tecnico di Envatech.

VP Solar: l'inseguitore fotovoltaico smartflower nel progetto vincitore di Ville Venete 2015



Sabato 19 settembre l'inseguitore solare smartflower, distribuito in esclusiva da VP Solar in Italia e a Malta, è stato premiato nell'ambito del progetto di riqualificazione di Villa Venier al concorso di idee Ville Venete 2015. Dal 1979, l'istituto regionale Ville Venete è impegnato nella promozione della conoscenza, restauro e miglior utilizzo delle ville venete. Con questa finalità l'istituto propone ogni anno un concorso di idee dal titolo "Progettare il restauro efficiente - innovazione tecnologica al servizio delle Ville venete" nel quale viene chiesto agli studi di progettazione ed architettura di realizzare un progetto per integrare soluzioni innovative orientate alla gestione efficiente dell'energia, agli edifici appartenenti alla storia dell'architettura del Veneto. Grazie alle sue caratteristiche, smartflower può inserirsi in contesti architettonici sia storici che moderni, sia urbani che naturali, per contribuire alla produzione di energia da fonti rinnovabili anche in situazioni isolate e con lo storage, potendo anche fungere da punto di ricarica per auto elettriche, torretta wifi e di ricarica e connessione alla rete di dispositivi elettronici, e molte altre funzioni per l'arredo urbano.

49,8 MW di moduli JinkoSolar per centrale fotovoltaica in Messico

JinkoSolar ha sottoscritto un accordo per la fornitura di 49,8 MW di moduli per quella che potrà diventare la più grande centrale fotovoltaica in Messico. La prima fase del progetto Durango Tai è stata già portata a termine e ha visto la posa di 16,8 MW di moduli. La seconda fase porterà invece alla realizzazione di 49,8 MW. Entro il 2016, l'impianto avrà una potenza totale di 67 MW. La centrale fotovoltaica, che si stima potrà produrre 130 GWh di energia pulita all'anno, conterà 225.000 moduli policristallini da 72 celle. Il progetto Durango Tai è stato sviluppato da Eosol Energia de Mexico, mentre i lavori di installazioni verranno seguiti da TSK.



WAAREE® Lavoriamo col sole



PRODUCI
MODULI FOTOVOLTAICI
REALIZZA
PROGETTI SOLARI
INVESTI
IN INDIA
CON WAAREE



500 MW CAPACITA' PRODUTTIVA

Maggior produttore in India. Fornitore del 38% di Moduli Fotovoltaici con BOM indiano per *Jawaharlal Nehru National Solar Mission*, iniziativa del Governo Indiano per lo sviluppo delle energie rinnovabili.



MODULI BANCABILI

Numerosi progetti finanziati da banche indiane e internazionali

INDEPENDENT POWER PRODUCER

150MW in costruzione in India e Giappone



PARTNER EPC

Più di 140MW in costruzione
Più di 92MW collegati in rete



SVILUPPO PROGETTI

Più di 140MW in fase di realizzazione

Più di 600MW progetti di prossima realizzazione



WAAREE ENERGIES LIMITED

602, Western Edge-I, Off. Western Express Highway Borivali (East), Mumbai 400066, Maharashtra, India

T: 022 6644 4444 E: waaree@waaree.com W: www.waaree.com

Italy Office

T: 02 9829 5505 F: 02 9829 5605 E: info@waaree.it

Promozione Fronius e SolarWorld: dieci anni di garanzia sui kit fotovoltaici



Fronius e SolarWorld stanno collaborando per offrire dieci anni di garanzia e due anni di assicurazione gratuita sui kit fotovoltaici da 3, 4, 5 e 6 kW. Fronius offre, ad esempio, per tutti gli inverter di stringa fino a 27 kW installati e registrati fra il 1° gennaio ed il 31 dicembre 2015, la garanzia a 10 anni. Solarworld offre 10 anni di garanzia sul prodotto, inoltre offre sicurezza a lungo termine attraverso la garanzia ad andamento lineare sulla potenza di 25 anni per il modulo Sunmodule Plus e 30 anni per il modulo vetro-vetro Sunmodule Protect. Nel pacchetto completo è inclusa una assicurazione gratuita di 2 anni per il cliente finale.

Il Sunny Home Manager di SMA comunicherà con gli elettrodomestici BSH



Oltre agli elettrodomestici prodotti da Miele e alle pompe di calore di Stiebel Eltron e Vaillant, da oggi il sistema Sunny Home Manager può lavorare anche con gli elettrodomestici di BSH Hausgeräte GmbH (BSH). I proprietari di impianti fotovoltaici che utilizzano la app Home Connect in futuro potranno sfruttare l'energia solare da loro prodotta in modo ancora più efficiente per attivare gli elettrodomestici prodotti dal gruppo BSH. Il Sunny Home Manager, elemento centrale della SMA Smart Home, pianifica l'uso degli apparecchi in base alle esigenze degli utenti, i quali, mediante la funzione "FlexStart" della app Home Connect, possono scegliere quando far

partire lavatrice, lavastoviglie, nonché i relativi programmi. Sunny Home Manager calcola poi la potenza che l'impianto fotovoltaico genererà nelle ore successive in base all'analisi delle previsioni meteorologiche su Internet. Inoltre il dispositivo per la gestione energetica conosce le abitudini di consumo tipiche dell'utente. «In collaborazione con BSH mettiamo in pratica per la prima volta lo standard di comunicazione EEBus», spiega Martin Volkmar, product manager di SMA Business Unit Residential, «che connette il Sunny Home Manager agli elettrodomestici di marchio Bosch e Siemens, in modo tale che sia possibile scambiare tutti i dati necessari alla gestione energetica. Quanto più alto sarà il numero di produttori di elettrodomestici che in futuro adotteranno lo standard EEBus, tanto più semplice e completa diverrà la gestione energetica domestica».

La Energy Station Plus di Futura Sun supera i test di Lighting Global



Futura Sun ha sottoposto a nuovi test la Energy Station Plus, il dispositivo per illuminare e ricaricare che utilizza un modulo fotovoltaico da 5 Wp. Si tratta di un prodotto proposto come soluzione ideale per illuminare e ricaricare in tutte le situazioni dove non c'è accesso alla rete elettrica: zone rurali, campeggi, baite e tempo libero. La Energy Station Plus è stata testata secondo il Quality Test Method (QTM) e soddisfa gli standard di qualità di Lighting Global. Il prodotto ha inoltre superato i test di qualità e durata che sono stati sviluppati come standard all'interno della piattaforma mondiale congiunta IFC / Banca Mondiale Lighting Global. Questa istituzione assicura gli standard di qualità minima per i kit d'illuminazione solare per i programmi Lighting Africa e Lighting Asia-India, programmi regionali destinati ai mercati per i prodotti d'illuminazione off-grid. I test sono stati completati presso lo Schatz Energy Research Center di Arcata, California. I risultati mostrano che le luci della Energy Station Plus dopo 2000 ore sono efficaci al 102%, rispetto all'inizio. Dopo un giorno di carica la durata con 3 luci accese è di 3,3 ore e di 9,6 ore con una sola luce. I lumen effettivi sono 320. FuturaSun ha inoltre annunciato la fornitura di 2000 Energy Station Plus per il Camerun.

Moduli Winaico per l'impianto con tecnologia Perc più grande della Germania



Winaico ha fornito 1.784 moduli ad alta efficienza WSP-280M6 con tecnologia Perc per un'installazione realizzata sul tetto di una fabbrica in Germania. Secondo quanto comunicato dall'azienda, si tratta del sistema fotovoltaico più grande del Paese che utilizza questa tecnologia. L'impianto, installato dalla società B&Q Dachbau di Amburgo, è esteso su una superficie di oltre 7.000 metri quadrati distribuita su cinque tetti dei capannoni dedicati alla costruzione di macchinari. Al fine di sfruttare al meglio lo spazio a disposizione sulla copertura piana i moduli sono stati collocati su sostegni inclinati di 10°. L'energia prodotta, stimata in 420.000 kWh annui, verrà utilizzata in autoconsumo, e sarà sufficiente a coprire il 33% circa del fabbisogno della fabbrica, contribuendo a ridurre la bolletta energetica. «Siamo lieti che i nostri moduli siano stati scelti da B&Q Dachbau per questo progetto speciale», ha commentato Marc Ortmanns, head of Sales & Marketing Europe di Winaico. «Il sistema dimostra che i nostri moduli ad alta efficienza Perc non sono indicati solo per gli impianti residenziali di piccole dimensioni ma si prestano anche alla realizzazione di impianti fotovoltaici dedicati a strutture con alti consumi energetici».

Solar Frontier fornisce i pannelli con tecnologia Cis per centrale da 1 MW in Turchia

È stato completato dalla società Smart Energy Group il primo impianto fotovoltaico realizzato in Turchia con la tecnologia CIS di Solar Frontier. La centrale da 1 MW, chiamata Ege Sarioglan GES e realizzata nella provincia di Kayseri, è stata finanziata da Yapı Kredi, una delle maggiori banche turche. L'impianto, composto da 6.768 moduli Solar Frontier della potenza nominale di 170 W distribuiti su una superficie di circa 20 mila metri quadrati e due inverter centrali da 500 kW, si stima potrà produrre circa 1,9 GWh di energia elettrica l'anno. Tra i fattori che hanno determinato la scelta dei moduli CIS a film sottile di Solar Frontier, oltre all'elevato rendimento energetico, vi è il basso coefficiente di temperatura, che consente buone prestazioni degli impianti fotovoltaici CIS anche in condizioni climatiche estreme.

Viaggio tra le ultime novità del fotovoltaico: ultime due tappe.

Nuove soluzioni di storage

Temporary Shop

Certificati Bianchi

Retrofit

Fotovoltaico 2.0

Revamping

Non perdere le ultime due opportunità per conoscere tutte le novità di mercato.

Ti aspettiamo a PADOVA e a TRENTO. Per iscriverti, chiama lo 02 45477170 o manda una email a

tecnospot@kastnerandpartners.it - Per info: www.technospot.eu

tecnospot

A BayWa r.e. renewable energy GmbH company

Waaree lancia il nuovo modulo low cost ad alta efficienza da 345 Wp



Il produttore indiano Waaree Energies Limited ha introdotto il modulo fotovoltaico monocristallino WSM-345 che utilizza celle monocristalline ad alta efficienza. Questo modulo offre un'efficienza del 17,8% con tolleranza di potenza solo positiva.

I moduli WSM-345 hanno un LID (Light Induced Degradation) inferiore ed offrono un maggior ritorno sugli investimenti grazie alla maggiore potenza del modulo che richiede minori spazi e riduce i costi di installazione. «Noi in Waaree Energies diamo sempre il massimo per trovare soluzioni innovative che aiutino i nostri clienti» ha dichiarato Mr. Hitesh Doshi, presidente e amministratore delegato di WaareeEnergies. «Nelle città metropolitane e nelle aree urbane dove lo spazio è un vincolo, questo modulo ad alta efficienza genererà più energia per metro quadrato. Lo abbiamo progettato per fornire energia costante, stabile e senza intoppi, riducendo al minimo i costi di utilizzo e manutenzione. Inoltre l'aspetto uniforme delle celle monocristalline rende questi moduli esteticamente piacevoli alla vista». «In Italia» ha aggiunto Modesto Volpe, membro del Cda di Waaree, «questo modulo incontrerà il favore non solo degli Epc e dei grandi investitori, ma anche degli utenti del mercato residenziale. Infatti con soli dieci moduli si potranno installare 3,45 kWp ad uno dei prezzi più vantaggiosi del mercato».

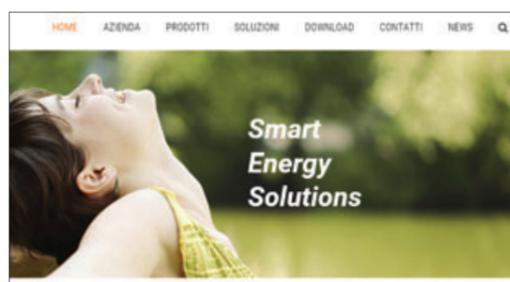
Mewa amplia l'offerta di articoli per la sicurezza sul lavoro degli installatori FV



Mewa offre capi di abbigliamento protettivo anche per il settore fotovoltaico. Nel caso di interventi su impianti fotovoltaici l'azienda mette a disposizione articoli che possono soddisfare le norme DIN IEC 61482-1-1 e DIN EN 61482-1-2. I modelli mirano inoltre ad assolvere alla massima funzionalità: questo anche grazie alle numerose tasche di cui sono dotati, pensate perché gli operatori possano riporre i piccoli strumenti di lavoro e averli sempre sottomano. Mewa ha inoltre annunciato di aver recentemente ampliato l'offerta di articoli per la sicurezza sul lavoro. Per maggiori informazioni: www.mewa.it/articoli-per-la-sicurezza-sul-lavoro.

Un nuovo sito web per 4-noks

4-noks ha presentato il nuovo sito web. L'azienda ha rinnovato il portale online con contenuti ancora più ricchi. Dalla home page è possibile accedere alle diverse aree di interesse, tra cui fotovoltaico, risparmio energetico, Smart Automation e soluzioni per l'Internet of Things. È inoltre possibile conoscere in maniera più approfondita tutti i prodotti grazie alla possibilità di scaricare datasheet, cataloghi e depliant.



Certificazione CEI 0-21 per i sistemi di storage EA Energy Accumulator

EA Energy Accumulator GmbH, società austriaca che produce sistemi di storage per impianti fotovoltaici residenziali, è rappresentata in Italia dalla V.R.P. srl, ha ottenuto la certificazione CEI 021 2014-09 V1 2014-12 per i nuovi modelli on grid EA 2,5 K 7,5 ON, EA 3 K 11 ON ed EA 5 K 15 ON. I sistemi di storage, ideati per impianti da 3 e 6 kWp, hanno una capacità dai 7,5 kWh ai 15,6 kWh. La certificazione ottenuta consentirà di installare i sistemi anche in impianti fotovoltaici esistenti. I sistemi di accumulo di EA Energy Accumulator, una volta installati, vengono monitorati gratuitamente per due anni, via Gprs, fornendo la possibilità di verificare tutti i dati storici relativi alla produzione ed al consumo.



SUN BALLAST

Sistema brevettato - Patented system

LA PIU' SEMPLICE E VELOCE STRUTTURA PER MODULI SU TETTI PIANI

Sun Ballast, dall'inglese "equilibrio del sole"

certificato UNI-EN ISO 9001/2008

Certificato Internazionale del Design Industriale DM/086946

E' un sistema pratico ed economico, già forato e pronto per l'uso. Senza fori in copertura LO POSI, LO AVITI E IL LAVORO E' FATTO!

CARICHI IN COPERTURA AMPIAMENTE RISPETTATI
8 INCLINAZIONI PER POSA ORIZZONTALE E VERTICALE.

Accessori per carichi vento
Costi di trasporto scontati

FAST & EASY
SUN BALLAST
Sistema brevettato - Patented system

INSTALLATION

GUARDA ORA IL VIDEO SU www.sunballast.it



Siamo presenti a Smart Energy Expo, Verona, 14-16 ottobre 2015 Padiglione 4 - stand D4.3



IBC Solar estende la garanzia sui propri moduli a 15 anni



IBC Solar ha esteso la garanzia di prodotto dei propri moduli fotovoltaici a 15 anni. L'estensione si applica a tutti i prodotti delle linee IBC PolySol e IBC MonoSol. La nuova garanzia di 15 anni si applica retroattivamente, a partire dal 15 agosto

2015, ai moduli poli e monocristallini, installati in Europa e Giappone.

Tigo ottimizza la produzione da ogni modulo con la nuova piattaforma TS4



Tigo Energy ha rinnovato la propria tecnologia smart module con il lancio della Piattaforma TS4, disponibile sul mercato e costituita da una base comune a cui è possibile abbinare cinque cover intercambiabili, ognuna delle quali con proprie funzionalità e caratteristiche. Questa base mira ad offrire ai clienti la libertà di scegliere l'elettronica di potenza per ogni specifica esigenza. "La

mission di Tigo", si legge in una nota dell'azienda, "è fornire ai clienti sistemi fotovoltaici intelligenti che consentano di ottenere la massima energia al minimo costo e il più alto ritorno dell'investimento". Le cover offrono una vasta scelta di opzioni, da quelle base con diodi standard a quelle complete con funzionalità di sicurezza e ottimizzazione delle prestazioni.

La piattaforma di Officinae Verdi per l'O&M



Officinae Verdi propone OV Sun 2.0, il nuovo sistema per la gestione integrata, l'ottimizzazione delle performance e la riduzione dei costi di gestione degli impianti fotovoltaici. La piattaforma comprende l'offerta di servizi di asset management, manutenzione programmata e straordinaria, monitoraggio e ottimizzazione nella vendita dell'energia prodotta. Grazie al proprio sistema di misurazione e controllo delle performance metrics advanced, Officinae Verdi ha realizzato una vera e propria control room per monitorare produttività e parametri di funzionamento dell'impianto 24 ore su 24, con sistemi di alert e ticketing che permettono la razionalizzazione degli interventi di manutenzione. La società è in grado di intervenire anche quando sia necessario il rifinanziamento dell'impianto, il suo revamping o il recycling dei moduli a fine vita.

Si parla di storage nella nuova tappa (20 ottobre) dei PV Quality Days di Enerpoint e DuPont



Prosegue la collaborazione tra Enerpoint e DuPont che insieme hanno organizzato una nuova tappa dei PV Quality Days.

L'incontro si terrà martedì 20 ottobre presso AS Hotel di Limbiate (provincia di Monza e Brianza) ed è stato sviluppato in collaborazione con Jinko Solar, Fronius ed Enegran. Tra i principali temi della giornata ci saranno anche i sistemi di storage. In questo ambito verrà presentato in anteprima il sistema modulare Fronius per l'accumulo domestico.

L'incontro avrà inizio alle ore 9,30 e la prima sessione, curata da DuPont, tratterà di come incrementare l'efficienza e la durabilità dei moduli fotovoltaici e di come ridurre il levelized cost of energy (Lcoe) dei sistemi solari.

Il programma completo è disponibile sul sito di Enerpoint. La partecipazione è gratuita e va effettuata al seguente indirizzo mail: marketingcare@enerpoint.it

ENERGIA SOLARE
SOTTO UNA
NUOVA LUCE
FINO A 320 WATT.

I nuovi moduli G4 LG NeON™ 2 e LG NeON™ 2 Black con tecnologia Cello aggiungono ancora più potenza sul vostro tetto. Hanno la qualità inconfondibile di LG Electronics e resistono sino ad una pressione di 6000 Pascal. Per questi motivi anche nel 2015, per la seconda volta consecutiva, LG ha ottenuto il riconoscimento „TOP BRAND PV“ da parte degli installatori, sinonimo di affidabilità ed eccellenza. Su entrambi i modelli LG offre una garanzia di 12 anni sul prodotto e migliora ulteriormente le garanzie sulle prestazioni lineari.

www.lg-solar.com/it

Innovation for a Better Life.

LG NeON™ 2Black

LG NeON™ 2



LG
Life's Good

124 Inverter Omron per impianto da 1,4 MWp su stadio in Turchia



L'aumento degli appassionati di calcio, e in particolare il numero crescente di tifosi per la Super Lig (divisione principale del campionato di calcio turco), hanno creato la necessità di migliorare l'infrastruttura sportiva del Paese. Per queste ragioni, ad Antalya è stato realizzato il nuovo stadio per la squadra Antalyaspor, capitanata da Samuel Eto'o, con la possibilità di ospitare oltre 33.000 persone con posti coperti. Il progetto dello stadio è stato realizzato dall'architetto Azaksu Mimarlik, autore di numerose opere analoghe in Turchia e all'estero, e ha visto anche la realizzazione di un impianto fotovoltaico installato sul

tetto. Il costo totale dell'opera è di circa 26 milioni di euro, di cui il 5% riguardante l'impianto fotovoltaico. L'EPC Seiso Energy si è occupato della realizzazione dell'impianto. Per l'installazione solare, che conta 5.600 moduli monocristallini di JA Solar collegati a 124 inverter Omron KP100L, è attesa una produzione annua di 2,5 GWh. La particolare architettura cilindrica dello stadio fa sì che ciascuno dei 5.600 pannelli sia esposto alla luce solare da angolazioni differenti; per questo motivo l'impianto è suddiviso in piccole sezioni, ciascuna collegata a un inverter Omron da 10 kW.

Palermo, fotovoltaico e led per l'aeroporto "Falcone Borsellino"



La società Ges.a.p. SpA, che gestisce l'aeroporto internazionale "Falcone Borsellino" di Palermo, ha siglato un protocollo di intesa con l'utility AMG Energia, per la realizzazione di impianti fotovoltaici e di un sistema di illuminazione a led, oltre che di altri interventi finalizzati all'uso efficiente dell'energia e al risparmio energetico della struttura. «Il lavoro congiunto tra Ges.a.p. e AMG», ha spiegato il presidente della Ges.a.p. Fabio Giambone, «riguarderà la sfera delle attività progettuali necessarie alla realizzazione degli impianti fotovoltaici, la riqualificazione illuminotecnica degli ambienti interni, con l'obiettivo di ridurre il costo dei consumi elettrici (abbattimento degli oneri per il trasporto dell'energia e riduzione dei chilowattora acquistati sul libero mercato), di conseguire significativi miglioramenti dei livelli di comfort

ambientale e di ridurre l'impatto ambientale delle attività aeroportuali». Il sistema fotovoltaico si svilupperà in più lotti per una superficie totale di circa 16 mila metri quadrati di moduli installati, che verranno collocati nelle aree parcheggio e sulle coperture degli edifici. «Gli impianti fotovoltaici e quelli a led che saranno realizzati in aeroporto coniugheranno efficienza energetica, bellezza e comfort», ha aggiunto il presidente di AMG Energia Mario Pagliaro. «Passeggeri e utenti beneficeranno di una luce bianca migliore, priva di fastidiosi raggi UV ed infrarossi, con una resa cromatica migliore delle luci tradizionali, come avviene negli aeroporti di Singapore o Monaco di Baviera, mentre i moduli fotovoltaici verranno integrati architettonicamente contribuendo a rendere più belli, oltre che più utili, gli edifici dell'aeroporto».

LA SCOMPARSA DI UN COLLEGA E AMICO

Abbiamo accolto con sgomento e dolore la notizia della scomparsa del collega e amico Paolo Pogliani. Paolo ci ha lasciati lo scorso agosto, a causa di un tragico male. Aveva 55 anni e lavorava per la casa editrice Tecniche Nuove. Come noi, Paolo si occupava del settore del fotovoltaico e delle energie rinnovabili in veste di giornalista. Lo abbiamo conosciuto e frequentato nel corso di conferenze stampa e fiere di settore. Trattandosi di una persona squisita, intelligente e di rara sensibilità, è stato facile stabilire con lui un rapporto che andava oltre la semplice conoscenza professionale. Ci mancherà molto.

Alla moglie e ai figli, esprimiamo le più sentite condoglianze.

Davide Bartesaghi



THE NATURE POWER



PRODUZIONE DI MODULI FOTOVOLTAICI



www.exesolar.com
info@exesolar.com

Qualità tedesca; flessibilità italiana

I dati di SolarWorld relativi al primo semestre dell'anno in corso restituiscono l'immagine di un'azienda che è tornata a correre dopo gli anni difficili. Una crescita dei ricavi del 40% e dei volumi di vendita del 32%, non sono risultati che si ottengono facilmente. Le vendite arrivano sempre di più dalle piazze extra europee, mentre la Germania sta ridimensionando la sua fetta. E l'Italia? Nella strategia del gruppo il nostro Paese riveste ancora una certa importanza. Lo conferma la decisione di aprire la filiale italiana che ha iniziato la sua attività lo scorso marzo. Alla guida è stato confermato Fabrizio Limani, l'uomo che in questi anni ha costruito e rafforzato il ruolo di SolarWorld sul mercato nazionale, anche attraverso

momenti difficili che ormai sembrano alle spalle. Proprio con Fabrizio Limani, head of sales South Europe di SolarWorld, affrontiamo il tema del futuro del mercato italiano e del ruolo che intende avere la sua azienda.

Lo scorso marzo avete inaugurato la sede italiana con grandi aspettative di crescita nel mercato nazionale. A sei mesi di distanza qual è il primo bilancio?

«Se guardiamo al mercato italiano, la crescita che ci aspettavamo non c'è stata. Tuttavia siamo soddisfatti per come si sta evolvendo il mercato: si va verso una domanda di qualità, e questo risponde pienamente alle caratteristiche della nostra offerta».

Il mercato italiano non cresce. E SolarWorld?

«Noi sì. All'interno di questo mercato stabile, le nostre vendite sono aumentate. Aver aperto la nuova sede ci ha permesso di rafforzare la presenza».

Come si manifesta la domanda di qualità a cui accennava poco fa?

«In questo momento c'è una spaccatura netta tra il mercato che cerca la qualità e quello che invece chiede solo il prezzo. A rivolgersi al primo sono soprattutto quegli installatori e quelle aziende strutturate che avendo visto calare il proprio lavoro cercano di focalizzarsi sulle opportunità di realizzare installazioni di valore. Per fortuna di operatori così ce n'è sono ancora tanti. Vogliono la qualità anche come chiave per differenziarsi dalla concorrenza. Questo è un altro fenomeno importante. Molti ce lo dicono: "Aiutateci a differenziarci". Sono operatori capaci di trovare clienti che avendo una buona capacità di spesa, vogliono spendere bene».

Con queste premesse, l'Italia è ancora una piazza interessante?

«Assolutamente sì. Pur con tutti i problemi di questo mercato, l'Italia continua ad essere una delle migliori piazze europee».

Addiritura?

«Certamente. La Germania sta calando. L'Inghilterra subirà il contraccolpo del taglio degli incentivi. Alcuni Paesi come la Francia vivono solo di grandi impianti. L'Italia invece è stabile con una buona vivacità nella fascia alta. Sono ottime premesse per lavorare bene in questo settore. Quindi, dal punto di vista strategico l'Italia continua a essere interessante per il gruppo Solar-

A SEI MESI DI DISTANZA DALL'APERTURA DELLA FILIALE DI VERONA, FABRIZIO LIMANI, HEAD OF SALES SOUTH EUROPE DI SOLARWORLD, SPIEGA PERCHÉ IL GRUPPO CONTINUA A GUARDARE CON FIDUCIA AL FUTURO DEL FOTOVOLTAICO ITALIANO: «È UN MERCATO VIVACE E SEMPRE PIÙ POLARIZZATO DOVE AUMENTANO GLI INSTALLATORI CHE CERCANO PRODOTTI DI QUALITÀ PER DIFENDERE UN POSIZIONAMENTO ALTO». ED ANNUNCIA IL PROSSIMO ARRIVO DI IMPORTANTI NOVITÀ DI PRODOTTO

di Davide Bartesaghi

«C'è una spaccatura netta tra chi cerca la qualità e chi vuole solo il prezzo. A rivolgersi al primo sono soprattutto quegli installatori che avendo visto calare il proprio lavoro cercano di focalizzarsi sul valore, anche come fattore per differenziarsi dalla concorrenza»

La storica installazione realizzata con moduli SolarWorld nel 2009: l'impianto sulla copertura della Sala Nervi in Vaticano



Fabrizio Limani, head of sales South Europe di SolarWorld

World».

Il primo semestre dell'anno a livello globale ha portato ottimi risultati al gruppo SolarWorld: +40% di fatturato e +32% di volumi di vendita. Quali sono state le aree dove avete raccolto le migliori soddisfazioni?

«I risultati migliori arrivano dagli Stati Uniti. Poi il resto è molto frammentato in Paesi importanti come Giappone, ma anche in aree sulle quali non c'era molta aspettativa, come Polonia o Scandinavia. In generale i risultati europei sono stati soddisfacenti, se escludiamo la Germania».

Come vi siete mossi nei Paesi dove siete cresciuti di più?

«Dove si poteva investire su una crescente domanda di qualità, siamo diventati più aggressivi. Abbiamo anche avviato una riorganizzazione della struttura commerciale, per renderla più capillare. Oggi raccogliamo anche i frutti di aver lavorato bene e non aver mai lasciato in difficoltà nessun cliente, dando sempre un servizio adeguato alle richieste dei clienti. Questo sta pagando. Quando si maturano delle referenze positive, portano risultati anche nelle aree circostanti».

Solo poco tempo fa il gruppo si trovava nel mezzo di una grave crisi finanziaria...

«Ne siamo usciti grazie anche a una riorganizzazione interna dell'azienda che ha toccato la struttura e i processi. Negli anni precedenti eravamo cresciuti troppo velocemente. E questo aveva causato degli scompensi. Ora siamo più solidi e strutturati. A breve adotteremo Sap [il sistema gestionale più diffuso tra le grandi aziende; n.d.r.] e anche questo è un passaggio impor-

tante che permette di intervenire sui processi per innovare il sistema azienda».

Il rapporto tra crescita dei volumi e crescita di fatturato sembrerebbe indicare un aumento del valore medio dei prodotti venduti. È così?

«Credo sia corretto. In questo momento stiamo producendo modelli di potenza superiore, che hanno anche un costo superiore. L'esempio più recente è quello delle celle Perc [Passivated emitter and rear cell; ndr] la cui produzione è in aumento. Si tratta di celle solari ad alta efficienza che grazie allo sfruttamento di un lato posteriore passivante permettono di concentrare la luce del sole e di ridurre la sua dispersione».

A livello globale, quali sono le condizioni che rendono una piazza interessante per SolarWorld?

«Per noi ha senso stare in un mercato quando abbiamo una market share di almeno il 10%».

Quindi questa è la soglia già raggiunta anche in Italia...

«Esatto».

A che punto è la nuova strategia commerciale per il nostro Paese?

«Abbiamo modificato la struttura commerciale. Prima avevamo tre responsabili di area e due promotori per Emilia Romagna e Triveneto. In un mercato che non cresce abbiamo bisogno di essere più reattivi e offrire maggiore servizio. Per questo ora abbiamo una persona fissa in ufficio, mentre al posto di un venditore in meno abbiamo inserito un nuovo promotore che opera in Lombardia».

I dati di Terna parlano di 127 MW installati nel primo semestre. Cosa ne pensa?

«Credo che in realtà il mercato italiano abbia realizzato

LA SCHEDA

GRUPPO SOLARWORLD

Sede: Bonn

Anno di nascita: 1998

Dipendenti: 2.700

Capacità produttiva annua totale: 1 GW wafer, 1 GW celle, 1 GW moduli

Impianti di produzione: Freiberg e Arnstadt in Germania; Hillsboro negli Stati Uniti

Fatturato primo semestre 2015 per moduli e kit: 320 milioni di euro (+40%)

Volumi di vendita primo semestre 2015 per moduli e kit: 440 MW (+32%)

SOLARWORLD ITALIA

Sede Support Center Italia : Borgo ai Cimieri 62 - 37015 Sant' Ambrogio di Valpolicella (VR)

Telefono: +39 045 6861318

Mail: service@solarworld-italia.com

Principali distributori: Tecnospot, Vp Solar, Tecnolario, Energia Italia, Sistemi Fotovoltaici, Sonepar, Comet, Elettroveneta.

un volume maggiore di nuova potenza fotovoltaica. Mi capita di confrontarmi con colleghi che condividono la mia stessa opinione. Se proviamo a fare un po' di conti, qualcosa non torna...».

Formule come i PPA (Power Purchase Agreement) o il noleggio operativo potranno dare una spinta al mercato italiano?

«Sono ottime soluzioni, ma non vanno bene per tutti. Queste formule richiedono stabilità e orizzonti di lungo periodo. Difficile proporle a piccole aziende che non hanno la solidità per mettere in sicurezza un contratto di lunga durata. Forse in Italia non siamo ancora pronti...».

E i SEU? Ci si aspettava un maggiore successo, invece non sono decollati...

«Anche i SEU non sono stati ancora digeriti dagli operatori del settore. Del resto non c'è la serenità dal punto di vista normativo, legale e finanziario perché i SEU possano essere una proposta sicura».

La situazione economica generale non aiuta...

«Se veramente l'industria italiana riprende e lo fa in modo stabile, allora queste formule potrebbero decollare anche perché ci sarebbero le basi per negoziare diversamente i contratti di fornitura. Però mentre queste proposte faticano ad essere accettate dalla clientela, ci sono altre opportunità che a volte vengono trascurate...».

A cosa si riferisce?

«Penso ad esempio ai bandi pubblici. Soprattutto al sud ce ne sono tanti. È una fascia di mercato che muove volumi importanti. A noi interessa poco perché nei bandi al ribasso il fattore qualità non può trovare il giusto riconoscimento. Comunque credo che verso fine anno vedremo nei dati di mercato l'esito di questi bandi in termini di MW installati».

Nella prima metà dell'anno c'è stata una forte contrazione della taglia 20-200 kWp. Che spiegazione si può dare a questo fenomeno?

«La taglia 20-200 kWp è molto particolare. Fino ai 100 kWp si riferisce soprattutto a piccole aziende e piccoli imprenditori che non fanno parte delle aziende energivore e quindi hanno meno stimoli a fare interventi di risparmio energetico. Inoltre, proprio per la loro dimensione, non hanno grandi risorse da investire e faticano a farsi finanziare dalle banche. Si tratta quindi di un segmento che ha funzionato bene quando c'erano gli incentivi. Probabilmente lo scorso anno c'è stata una coda di chi comunque aveva già ottenuto il finanziamento delle banche. Ora però tutto è rallentato. Invece il segmento superiore a 100 kWp si rivolge ad aziende più grandi e

strutturate e anche con consumi maggiori che giustificano di più l'installazione di un impianto fotovoltaico». **Occorre proporsi con nuove motivazioni all'acquisto...**

«Soprattutto in certi segmenti. Ad esempio quegli operatori che si focalizzano sul segmento 20-50 kWp, che è particolarmente difficile, devono essere molto forti sulla proposta commerciale».

Spesso si dice che uno degli elementi di debolezza del settore è la scarsa attitudine commerciale degli installatori. Concorda con questa affermazione?

«È vero: molti installatori non sono ben organizzati dal punto di vista commerciale. Ma lo sanno anche loro. Lo ammettono. A volte si nascondono dietro qualche giustificazione: non sono strutturati, non sono capitalizzati, non si riescono a trovare le figure giuste... Invece le aziende installatrici che hanno saputo puntare e investire sulla rete commerciale, oggi stanno lavorando bene. Io sono convinto che in Italia il mercato c'è: bisogna essere capaci di andare a proporsi. A volte basterebbe anche poco: un catalogo, un listino prezzi, una piccola rete di venditori... Insomma, il mercato dovrebbe investire di più sui venditori, ma non tutti sono disposti a farlo».

Parliamo di prodotto. Ci sono cambiamenti nella richiesta di moduli da parte del mercato?

«Noi notiamo una marcata polarizzazione. Oggi gli installatori gestiscono due marchi o al massimo tre. E di questi due marchi uno è scelto sulla qualità o sull'affidabilità del brand l'altro sul prezzo».

Anche in passato però c'era questa polarizzazione...

«Certamente, ma oggi ci sono due aree ben distinte mentre sino a qualche anno fa c'era più rumore di fondo. Ad esempio c'erano installatori che trattavano cinque o sei marchi e cercavano sempre l'ultima occasione. Oggi i posizionamenti sono più chiari».

Aumenta anche la fidelizzazione?

«Con SolarWorld sì. I nostri clienti ci scelgono per poter affermare anche il loro posizionamento. Per poter dire: "lo lavoro così e mi riconosco nella qualità di SolarWorld". Ma non tutto il mercato va verso la fidelizzazione».

La qualità di prodotto sta ottenendo il giusto riconoscimento? Penso ad esempio ai moduli ad alta efficienza...

«L'alta efficienza viene apprezzata ancora poco perché non è capita. La qualità è riconosciuta di più in altri segmenti come il vetro-vetro».

In che senso l'alta efficienza non è compresa?

«Faccio un esempio. Spesso la richiesta si concentra o sui moduli con la massima potenza nominale, oppure sul modulo standard. Ma se non è relazionata alla dimensione del modulo o al numero di celle, che senso ha parlare di massima

potenza? Il nostro modulo top di gamma è il 290 Wp, realizzato con ottime celle. Il rapporto tra potenza e superficie occupata è ottimale. A volte la richiesta si indirizza su potenze superiori a 300 Wp, ma se si tratta di moduli molto più grandi di quelli standard, il vantaggio si perde. Per questo dico che l'alta efficienza deve essere ancora capita».

Dopo il Perc state lavorando ad altre novità di prodotto?

«Certamente. Possono anticipare che a fine anno avremo il modulo con le celle bifacciali vetro-vetro. Poi seguirà un modulo da 300 Wp con 5 bus-bar e 60 celle».

E l'offerta di servizio?

«Noi partiamo da un punto fondamentale. La cosa più importante è che il nostro cliente abbia qualcuno con cui relazionarsi e con cui parlare nel caso ci fossero problemi. Noi abbiamo investito su questo tipo di supporto al cliente, e se non lo avessimo fatto non avremmo potuto tenere il passo del mercato così come invece è successo. Offrire servizio, infatti, significa costruire una relazione di lungo termine».

Possiamo mettere anche l'offerta di kit nel capitolo "servizi"?

«Sicuramente. Molti installatori si stanno interessando ai nostri sistemi perché offriamo un kit completo dove il fattore qualità è salvaguardato a tutti i livelli e in tutti i componenti. E il valore aggiunto sta proprio qui: dare

la qualità in tutti i componenti singolarmente e nell'insieme. Tra l'altro, se un installatore sottoscrive contratti di manutenzione, è avvantaggiato nel vendere prodotti di qualità perché poi avrà meno interventi da fare».

Quanto pesano i sistemi sul totale delle vostre vendite?

«In Italia pesano il 10%. In altri paesi di più. Nel nostro Paese la difficoltà è che i tetti sono sempre diversi ed è difficile sviluppare soluzioni preconfezionate che vadano bene per tutti. In Germania è più semplice perché tutti i tetti sono fatti nella stessa maniera. Comunque credo che in futuro il peso dei kit sulle nostre vendite crescerà, ma non arriverà mai oltre il 50%».

Quanti sono gli installatori che lavorano con voi?

«In tutto circa 500. I partner sono 100».

La scorsa primavera avete avviato un programma per il coinvolgimento delle figure dei progettisti nella vostra rete.

Come sta procedendo questo progetto?

«Molto bene. Ai progettisti forniamo quella consulenza che li aiuta a fare scelte di qualità. Il progettista è una figura chiave per il futuro del mercato e tanti nostri competitor si stanno muovendo in questa stessa direzione. Noi lo abbiamo fatto in anticipo e questo ci offre un certo vantaggio competitivo».

SolarWorld su quali segmenti si concentra per il futuro?

«Continueremo ad occuparci principalmente di residenziale e piccolo-commerciale».

Cosa significa oggi essere produttori "tedeschi" in un mercato in cui il Made in Germany è quasi scomparso perdendo la connotazione di grande qualità che ha sempre avuto?

«Per noi è una identità che paga ancora, che è garanzia di qualità a 360 gradi... a cominciare dal prodotto. È vero che ci sono state tante aziende tedesche che hanno avuto vicissitudini complicate, fallimenti, acquisizioni... ma noi non abbiamo scheletri nell'armadio; abbiamo solo clienti soddisfatti. Qualcuno può ritenere che essere tedeschi significhi anche essere rigidi. Io rispondo che questa impostazione ci ha evitato di prendere scorciatoie e ci ha costretto a stare in modo sano su un mercato sano. Ormai ci sono aziende tedesche che di tedesco non hanno più nulla... Noi cerchiamo di aggiungere all'efficienza germanica una buona dose di flessibilità italiana».

Se potesse lanciare un messaggio al mercato italiano?

«Direi questo: il nostro è un mercato che in Europa ci invidiano, sta vivendo senza incentivi, si autoalimenta, esistono ancora operatori seri... E vediamo un futuro in crescita per i prossimi anni. Quindi avanti tutta, continuiamo a lavorare in un sistema sostenibile. Certo, è anche un mercato pazzo... ma che da soddisfazione a quei pazzi che ci lavorano».

LA RETE

Direttore Regionale

Fabrizio Limani

Telefono: +49 228 55 92 02 78

Mobile: +49 170 789 21 45

e-mail: fabrizio.limani@solarworld.com

Area di vendita: Nord-Ovest e Sardegna

Fabrizio Limani (ad interim)

Telefono: +49 228 55 92 02 78

Mobile: +49 170 789 21 45

e-mail: fabrizio.limani@solarworld.com

Area di vendita: Nord-Est

Demis Tamburini

Telefono: +39 344 047 99 82

E-mail: demis.tamburini@solarworld.com

Area di vendita: Sud e Centro

Jose Mancini

Mobile: +39 346 186 26 79

E-mail: jose.mancini@solarworld.com

Referente Tecnico

Filippo Rosada

Mobile: +39 389 442 33 75

E-mail: Filippo.rosada@solarworld.com

«Le aziende installatrici che hanno saputo puntare e investire sulla rete commerciale, oggi stanno lavorando bene. Io sono convinto che in Italia il mercato c'è: bisogna essere capaci di andare a proporsi alla clientela»

Un impianto realizzato in Italia con moduli SolarWorld. L'azienda punta principalmente sui segmenti residenziali e piccolo-commerciale



Arrivano le etichette: l'efficienza energetica cambia volto

IL 26 SETTEMBRE 2015 L'INTRODUZIONE DELL'ETICHETTATURA ENERGETICA HA DECRETATO L'ADDIO DELLE VECCHIE CALDAIE A GAS PER LASCIARE SPAZIO A PRODOTTI PIÙ EVOLUTI TRA CUI POMPE DI CALORE E CALDAIE A CONDENSAZIONE. PER ACCOMPAGNARE QUESTO CAMBIAMENTO I PRINCIPALI PRODUTTORI STANNO INTENSIFICANDO IL RAPPORTO CON GLI INSTALLATORI PARTNER PER FORNIRE LORO INFORMAZIONI E CONSULENZE

Il mese di settembre 2015 ha segnato un'importante svolta per la filiera della termoidraulica e non solo. L'introduzione dei regolamenti sull'etichettatura energetica dei prodotti per il riscaldamento degli ambienti e per la produzione di acqua calda sanitaria, in vigore dal 26 settembre 2015 presso i Paesi dell'Unione europea, ha infatti decretato la fine dell'era delle vecchie caldaie a gas a tiraggio forzato per lasciare spazio a prodotti più evoluti tra cui caldaie a condensazione e pompe di calore.

L'etichettatura energetica riguarda tutti quei prodotti per il riscaldamento degli ambienti e per la produzione di acqua calda sanitaria fino a 70 kW e i bollitori con volume fino a 500 litri. Questa svolta è stata definita "epocale" dalle principali associazioni del settore, in quanto potrebbe offrire maggiori opportunità di business a tutta la filiera oltre a fornire un contributo significativo in termini di sostenibilità ambientale. Con la fine dell'era della caldaia tradizionale, infatti, si stanno aprendo numerose opportunità per le installazioni di prodotti ad alta

efficienza da destinare sia ai nuovi edifici sia alle opere di riqualificazione energetica. Ed è proprio per queste ragioni che ci si aspetta una spinta significativa da alcuni dispositivi tra cui, ad esempio, le pompe di calore. Diversi produttori impegnati in questo segmento di mercato si stanno dunque preparando con prodotti rinnovati, rafforzando allo stesso tempo le proprie strategie di vendita e il rapporto con gli installatori, per i quali sono in atto forme di fidelizzazione e di affiancamento costante per affrontare al meglio questa fase di transizione.

I PRODOTTI

POMPE DI CALORE BAXI PBS-I

Le pompe di calore aria-acqua splittate della gamma PBS-i sono state sviluppate per la produzione di acqua calda con temperatura fino a 60°C, e sono adatte ad essere impiegate stand alone o in sistemi ibridi con generatori di varia tipologia (caldaie a combustibile fossile, biomasse, termocamini, pannelli solari). L'accurato dimensionamento di tutti i componenti e l'evoluto controllore elettronico permettono alla pompa di calore di essere abbinata a sistemi di distribuzione di tipo radiante, fan-coil o radiatori sia in funzionamento invernale che estivo, con limiti operativi particolarmente estesi. Inoltre, possono essere utilizzate anche per la produzione di acqua calda sanitaria durante tutto il periodo dell'anno, così da contribuire efficacemente all'innalzamento del contributo di energia rinnovabile per il fabbisogno degli edifici.



SISTEMA IBRIDO CHAFFOTEAUX TALIA HYBRID FLEX



Il sistema Talia Hybrid Flex è la combinazione intelligente di una caldaia a condensazione a gas e una pompa di calore aria/acqua monoblocco DC inverter. Il controllo integrato garantisce di volta in volta che la caldaia e la pompa di

calore funzionino ottimizzando i consumi energetici. Tutte le soluzioni ibride Chaffoteaux sono studiate per garantire la massima efficienza energetica ed elevati livelli di risparmio. Il risparmio aumenta ulteriormente nei casi in cui l'impianto è alimentato da gas GPL o c'è la possibilità di abbinarlo ad un sistema fotovoltaico. Grazie alle molteplici configurazioni, ognuna delle "Hybrid Solutions" è particolarmente adatta a quei casi in cui è necessaria la sostituzione della vecchia caldaia con una soluzione multienergia e ad alta efficienza.



MARCO MANZONE
MARKETING MANAGER
DI CHAFFOTEAUX

MANZONE (CHAFFOTEAUX): "UN IMPATTO IMPORTANTE SUL CANALE DOWNSTREAM"

«La mutazione nell'offerta dei prodotti, dalle pompe di calore alla caldaie fino ai sistemi ibridi, avrà un impatto importante sugli installatori. Queste figure dovranno avere maggiori competenze, un maggiore know how per quanto riguarda acqua, gas ed energia elettrica. Sempre di più assisteremo, ad esempio, alla progressiva convergenza tra termotecnica e fotovoltaico. Chaffoteaux, un brand fortemente votato all'innovazione con esperienza pluriennale anche su sistemi multi-energia per il riscaldamento e la produzione di acqua calda sanitaria, intende quindi accompagnare gli installatori partner in questa fase di cambiamento, con maggior formazione, visite guidate in azienda per avere più familiarità con i prodotti, ma anche fornendo strumenti commerciali tra cui video e brochure per aiutarli e supportarli in fase di offerta e di vendita. Chi riuscirà a cavalcare il cambiamento potrà avere benefici immediati. È anche vero che quando ci si affaccia a qualcosa di nuovo, c'è spesso resistenza da parte dell'installatore».



STEFANO BELLUZ
DIRETTORE VENDITE
ITALIA DI KIOTO SOLAR

BELLUZ (KIOTO SOLAR): "SERVE UNA MAGGIORE APERTURA VERSO L'EFFICIENZA ENERGETICA"

«Oggi le pompe di calore e la caldaie a condensazione sono i dispositivi più efficienti presenti sul mercato per quanto riguarda riscaldamento, raffrescamento e produzione di acqua calda sanitaria. Ma il mercato sta rispondendo in maniera timida alle opportunità offerte da questi dispositivi. Se da una parte nei prossimi anni è stimata una crescita esponenziale di questi prodotti, dall'altra ad oggi c'è ancora resistenza da parte di alcuni operatori. Ad esempio, abbiamo notato come gli installatori termoidraulici, legati ancora alla proposta delle vecchie caldaie tradizionali, facciano molta fatica ad aprirsi a queste nuove opportunità. È invece diversa l'apertura degli installatori elettrici verso questi prodotti: queste figure sono molto più pronte a intraprendere la strada dell'efficienza energetica e dell'integrazione tra tecnologie che sfruttano le rinnovabili».

Serviranno infatti nuove strategie per promuovere i prodotti al grande pubblico e cavalcare l'onda di un mercato che potrebbe offrire opportunità di business ai tanti operatori della filiera. Accanto all'installatore termoidraulico si stanno aprendo inoltre importanti opportunità anche per quelle figure impegnate nell'installazione di impianti fotovoltaici che hanno iniziato ad approcciare ai temi dell'integrazione e dell'efficienza energetica. Ci sono oggi installatori del comparto elettrico che accanto

all'impianto fotovoltaico propongono ai clienti finali anche pompe di calore o caldaie a condensazione. Si potrà quindi assistere nei prossimi mesi a importanti cambiamenti nella filiera downstream che porteranno a un maggior dialogo tra il mondo della termoidraulica e il comparto elettrico.

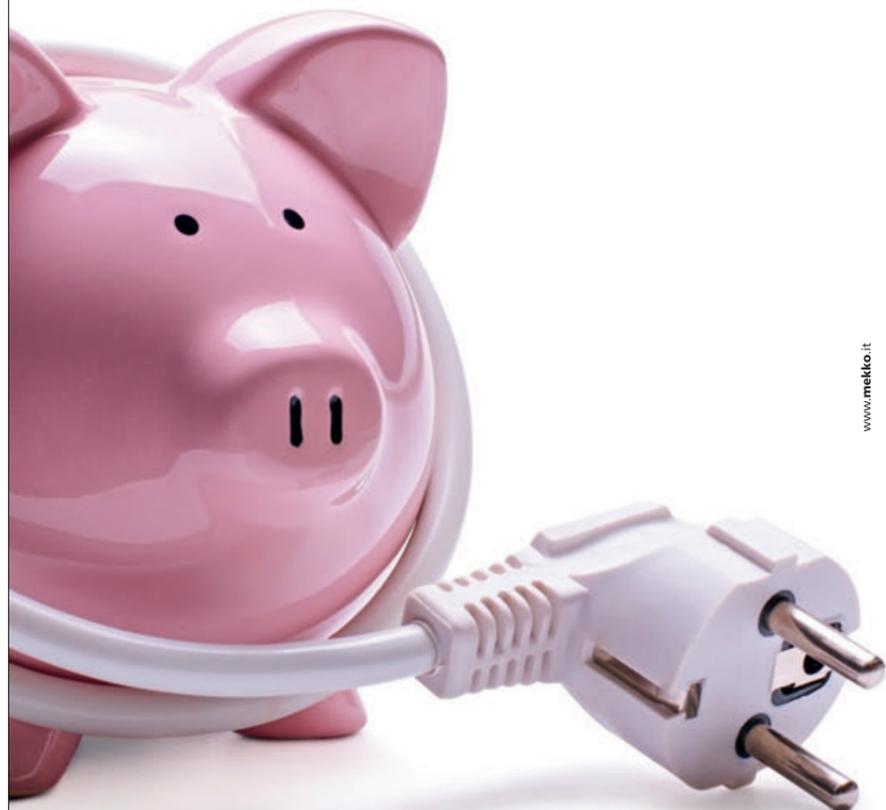
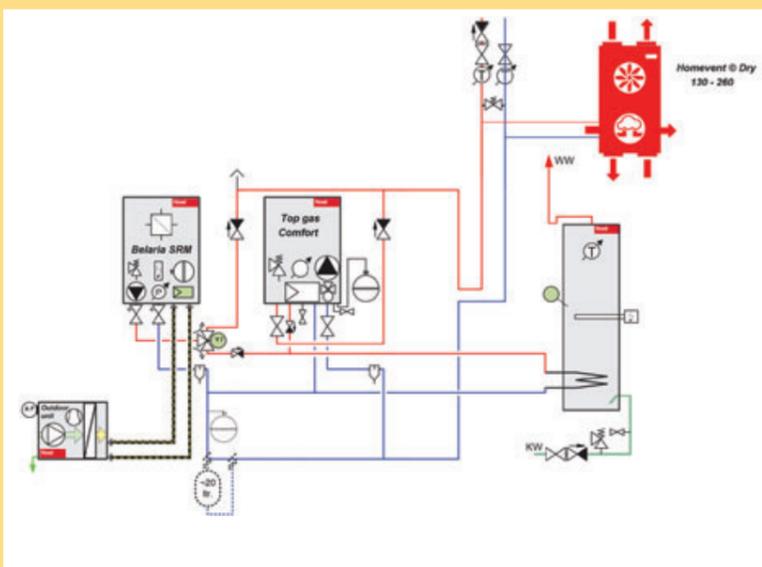
UN NUOVO APPROCCIO

Le novità introdotte dai regolamenti sull'etichettatura energetica sono tante, e gli installatori che in-

SISTEMA IBRIDO HOVAL

La combinazione di due tecnologie quali la caldaia murale a condensazione Hoval TopGas e una pompa di calore aria/acqua Belaria SRM mira a realizzare un sistema efficiente e affidabile indipendentemente dalla stagione e dalla temperatura esterna. Il tutto gestito dal sistema di regolazione Hoval TopTronic E di ultima generazione (opzionale).

La massima efficienza e il miglior benessere in ambiente sono inoltre garantiti dal sistema dalla ventilazione meccanica controllata con sistema di controllo dell'umidità estiva Hoval HomeVent Dry.



ATTACCATI AL RISPARMIO! FORMULA ALL-INCLUSIVE



FOTOVOLTAICO • LED • COGENERAZIONE

RISPARMIO IMMEDIATO

Taglia fin da domani la tua spesa energetica in bolletta installando un impianto nuovo, sostenibile e all'avanguardia!

INVESTIMENTO ZERO

Non serve anticipare l'investimento: sarà il risparmio in bolletta a ripagare le spese attraverso un canone di noleggio per 2-5 anni.

SERVIZIO NO-STRESS

Ci occupiamo dell'installazione a 360°, curando fornitura, posa, installazione, assistenza ed eventuale manutenzione per sollevarti da ogni stress.

NESSUNA FINANZIARIA

Non è necessario attivare finanziamenti presso banche o istituti di credito. Te l'abbiamo detto, il tuo investimento è il risparmio in bolletta!

COSA ASPETTI? RISPARMIA FIN DA DOMANI! CONTATTACI SUBITO PER UN SOPRALLUOGO!

GENECO SRL - via Livescia, 1 - 22073 Fino Mornasco (CO)
tel. +39 031.4147505 - info@genecogroup.it



www.genecogroup.it

Inquadra il QR code con il tuo smartphone e scopri Geneco.





ANDREA ROSSI

DIRETTORE
MARKETING DI BAXI
SPA

ROSSI (BAXI): "FIDELIZZARE COME SUPPORTO ALLA VENDITA PER UN RAPPORTO DI CONTINUITÀ"

«Oggi in Italia ci troviamo di fronte a una trasformazione epocale che potrà dare uno slancio importante alla diffusione di dispositivi tra cui pompe di calore e caldaie a condensazione, grazie soprattutto al numero di edifici che necessitano di opere di riqualificazione e alla nuova normativa sull'etichettatura energetica che, di fatto, dice addio alle vecchie caldaie a gas. Questa svolta porterà a dei cambiamenti anche in fase commerciale. Abbiamo sempre lavorato affiancando la distribuzione e i nostri installatori termoidraulici per fornire loro tutti gli strumenti per vendere meglio e di più. Ma intendiamo, a partire da questi cambiamenti, intensificare ancora di più il rapporto, valorizzando il brand e i prodotti della nostra gamma. L'obiettivo è quello di fidelizzare centinaia di installatori termoidraulici. Non escludiamo in questa evoluzione di strizzare l'occhio al comparto della distribuzione elettrica frequentata da installatori con un grado di competenze che potrebbero tornare utili in particolare nelle installazioni di pompe di calore».

tendono restare saldi al mercato devono essere in grado di comprenderle e padroneggiarle.

Per questo motivo i fornitori hanno iniziato ad intensificare il rapporto con i propri partner del canale, fornendo informazioni, consulenze e aggiornamenti sulla normativa attuale, sui benefici dei prodotti in termini di efficienza e di risparmio energetico, sui tempi di rientro dell'investimento e sulle modalità di finanziamento a cui possono accedere i clienti finali.

Ma la figura dell'installatore termoidraulico potrebbe non essere l'unica a fare da tramite tra le aziende e il cliente finale nella vendita di pompe di calore e caldaie a condensazione.

Ci sono alcuni produttori che stanno iniziando a dialogare anche con il settore delle installazioni elettriche e del fotovoltaico, cercando di intercettare quelle figure che, ad esempio, a seguito della contrazione della domanda di nuovi impianti solari, hanno iniziato ad affacciarsi all'efficienza energetica. L'obiettivo posto è quello di andare a comunicare con questi operatori per ampliare il proprio mercato e quindi incrementare volumi di vendita e fatturato.

Sono stati siglati importanti accordi proprio con questo scopo. Da giugno a settembre di quest'anno, ad esempio, Chaffoteaux ha organizzato corsi di formazione sul territorio con Ingeteam e JinkoSolar. Baxi intende invece instaurare un rapporto di col-

LA CONVERGENZA VISTA DAI DISTRIBUTORI

VALORI (COENERGIA): "C'E' UN INTERSCAMBIO TRA I CANALI"

JURIJ VALORI, RESPONSABILE COMMERCIALE DIVISIONE SOLARE TERMO IDRAULICA DI COENERGIA



«Guardando ai nostri clienti, stiamo assistendo a un interscambio di attività tra il canale degli installatori elettrici e idraulici. Gli installatori elettrici cominciano a occuparsi anche di caldaie. E gli idraulici fanno lo stesso nel raggio d'azione dell'elettrico. Insomma, sono canali che si stanno avvicinando molto».

E stanno allargando le loro competenze...

«Non solo. A volte questi operatori ampliano le attività grazie a formule di collaborazione che permettono loro di appoggiarsi a colleghi con competenze differenti».

È un fenomeno importante per il settore...

«Certamente. Fino a pochi anni fa si trattava di due mondi separati da un divisione netta. Oggi non più».

Questa contaminazione riguarda tutto il canale degli installatori, o solo una parte?

«Sicuramente riguarda le società medio-grandi e quelle strutturate, con un ufficio e un tecnico interno. L'installatore che lavora da solo o con un dipendente ha meno possibilità di ampliare il proprio know-how e le proprie attività. E questo vale sia per gli elettricisti che per gli idraulici».

Occorre anche essere disponibili a mettersi in discussione...

«Assolutamente sì. Chi non ha una mentalità aperta non può nemmeno intravedere le possibilità di business che ci sono nel mercato vicino. Ci sono tanti installatori che non sono interessati alle novità, che non frequentano corsi di formazione, e che quindi non

approcciano i nuovi business perché non si sentono sicuri... Sono figure che verranno a poco a poco messe ai margini del mercato».

Cosa può muovere questo interesse?

«Semplice: il bisogno di aumentare il business. Chi ha fatto il salto, sta già registrando ottimi risultati».

L'introduzione delle etichette energetiche potrà accelerare questo fenomeno?

«Ci sarà un aumento della professionalità. Chi oggi dedica tempo alla formazione, tra qualche anno sarà ancora sul mercato. Mentre non ci sarà più spazio per gli operatori improvvisati, che tra l'altro rovinano il mercato perché sono in grado di lavorare solo facendo leva sul prezzo».

Quali sono i prodotti che si trovano al centro di questa convergenza tra elettrico e termico?

«Ne dico tre: bollitori in pompa di calore, solare termodinamico e sistemi ibridi».

E il fotovoltaico?

«L'abbinamento tra fotovoltaico e pompa di calore funziona molto bene. Lo vediamo con i nostri clienti. I numeri non sono ancora enormi. Ma il trend è positivo».

Di quanto?

«Le vendite di fotovoltaico e pompa di calore stanno crescendo del 20%. Ed è un trend costante. Se poi dovesse ripartire l'edilizia, sono convinto che i tassi di crescita aumenterebbero notevolmente».

Quanto pesa il settore termico sul business di Coenergia?

«Oggi pesa il 6%. Ma soprattutto bisogna considerare che la market share ha una crescita costante. È un segnale chiaro per il futuro».

MONTANINI (ASSOTERMICA): "UNA SVOLTA EPOCALE"



Ecco le parole di Alberto Montanini, presidente di Assotermica, pronunciate alla vigilia dell'introduzione delle etichette energetiche: «L'applicazione dei regolamenti di Etichettatura Energetica ed Ecodesign è una svolta epocale perché è un nuovo approccio più efficiente al mercato con responsabilità stringenti per i vari soggetti della filiera, dal produttore all'installatore, fino alla distribuzione. Efficienza energetica sembra una parola astratta ma non è altro che un sinonimo di maggiore sostenibilità e, quindi, di un risparmio in bolletta. Non si tratta di un'imposizione dell'Unione europea ma di un lavoro svolto da tutta la filiera per mettere a conoscenza l'utente finale della classe energetica del prodotto che ha in casa o che sta acquistando».

I PRODOTTI

SISTEMA IBRIDO ARISTON GENUS HYBRID

Genus Hybrid è il sistema Ariston composto da un generatore a condensazione ad altissime prestazioni da 12 a 35 kW e una pompa di calore ad inverter per riscaldamento nei modelli da 4 a 8 kW. L'ottimizzazione delle performance tra le due diverse fonti di energia (gas ed elettrico) è valutata dall'elettronica che misura in ogni istante la temperatura esterna ed interna, dalla tariffa dei consumi e dalla presenza o meno del fotovoltaico. Genus Hybrid rappresenta la soluzione ideale nei casi di sostituzione dell'impianto, al fine di conseguire una classe energetica più alta e abbattere i consumi di energia termica, sposandosi perfettamente con l'impianto fotovoltaico. La semplicità installativa e di gestione completano l'offerta di un sistema che si abbina a ogni tipologia impiantistica del nuovo e della ristrutturazione.



POMPA DI CALORE VAILLANT FLEXO

La nuova gamma di pompe di calore Vaillant vede due versioni, la FlexoTherm Exclusive con bollitore acqua calda sanitaria esterno e la FlexoCompact Exclusive con bollitore. Entrambe le versioni possono adattarsi alla sorgente che utilizzano: aria/acqua, acqua/acqua, soluzione salina/acqua, rispondendo a tutti i requisiti Green iQ di sostenibilità, efficienza e connettività intelligente. Disponibili nelle potenze da 5 a 19 kW, le pompe di calore sono inoltre silenziose perché dotate di un compressore che funziona a bassissima rumorosità. In particolare, il modulo di scambio d'aria AroCollect, previsto nella versione aria/acqua, può essere installato anche all'esterno dell'abitazione senza infastidire i vicini. Infine, FlexoTherm Exclusive e FlexoCompact Exclusive possono essere dotate di un gateway che si interfaccia in wi-fi al router di casa così da poter regolare comodamente il proprio impianto con un'app gratuita direttamente installata su smartphone.



BENEDET (SONEPAR): "UN'OCCASIONE PER FORNIRE VALORE AGGIUNTO"

IVANO BENEDET, RESPONSABILE PROGETTO RISPARMIO ENERGETICO DI SONEPAR NORD



Il mercato potrà trarre vantaggio dal cambiamento introdotto dalle normative Ecodesign e dall'obbligo delle etichette energetiche?

«Certamente l'introduzione delle etichette energetiche aprirà nuove opportunità di business per il settore. Credo però che in

questo momento ad approfittarne saranno soprattutto gli impiantisti termoidraulici. La maggior parte degli installatori elettrici non è ancora in grado di avere un approccio al cliente basato sul concetto di efficienza energetica».

Si tratta comunque di un cambiamento che favorisce l'innovazione di prodotto...

«L'introduzione delle etichette energetiche è sicuramente un momento importante per il mercato. A mio parere resta una zona grigia che rischia di frenare la portata di questo cambiamento».

A cosa si riferisce?

«Mi spiego: quando vengono venduti prodotti singoli o un insieme di prodotti con lo stesso brand, è il produttore che si organizza per fornire un'unica etichetta di tutto il sistema. Quando invece si tratta di un sistema o di un insieme di prodotti di marchi diversi, l'obbligo dovrebbe essere di chi vende la soluzione finita, cioè dell'installatore. Ma in questo secondo caso l'obbligo viene meno, a meno che non ci sia una richiesta dal committente. A mio avviso è sbagliato: quando sarà l'installatore a dover certificare l'insieme di apparecchi, avrà la possibilità di esprimere la propria professionalità e portare valore aggiunto. Ma se non c'è l'obbligo, il tutto viene percepito solo come un lavoro in più, è l'installatore – giustamente – non se ne preoccuperà».

Questo potrebbe favorire la scelta di sistemi e insiemi

realizzati da un unico fornitore?

«Sì. Inoltre potrebbe spingere le aziende produttrici ad ampliare le tipologie di articoli trattati per fornire direttamente l'insieme di apparecchiature. Oggi non sono molte le aziende che hanno a catalogo tutti i prodotti che possono servire per realizzare un insieme. In futuro questa situazione potrebbe cambiare. E magari arrivare a coinvolgere anche il fotovoltaico, che oggi non è compreso».

La convergenza fra termico ed elettrico potrebbe anche favorire delle partnership tra fornitori che operano in settori differenti?

«Credo di sì, anche se a mio avviso in futuro ci saranno soprattutto aziende che tratteranno prodotti di entrambi i settori. E saranno le aziende leader».

E il ruolo dei distributori in questo scenario come cambierà?

«I distributori devono capire che la direzione verso cui andare è quella dell'efficienza energetica. Ma su questo siamo all'anno zero: molti operatori non sanno nemmeno cos'è un audit energetico. Fanno solo forniture di materiale. Noi cerchiamo di anticipare i tempi della convergenza tra elettrico e termico. E intanto puntiamo sempre di più sul servizio e sulle soluzioni».

In questo momento qual è il servizio più importante?

«Oggi stiamo puntando molto sull'affiancamento all'installatore nella proposta commerciale. Quello che stiamo cercando di trasferire ai nostri clienti installatori è che la proposta commerciale richiede un know-how specifico di cui spesso lui non dispone, ma noi sì. Gli installatori che hanno compreso questo cambiamento oggi dicono: "Finalmente ho un aiuto tecnico/commerciale, si chiama Sonepar».

Come valutare lo stato di salute del fotovoltaico in Italia?

«È un buon momento. Il residenziale ormai procede da solo. E intanto si torna a fare grandi impianti su tetto».



GIOVANNI LOCATELLI

PRODUCT MANAGER
DI HOVAL

LOCATELLI (HOVAL): "UN PACCHETTO UNICO PER RIDURRE COSTI E TEMPI"

«Hoval ha recentemente lanciato dei pacchetti ibridi "all in one" che comprendono pompa di calore, caldaia a condensazione e ventilazione meccanica controllata con sistema di deumidificazione estiva. Si tratta di un sistema che sta registrando ampio successo ed è molto apprezzato dai nostri partner, da una parte perché mira a ridurre tempi e costi di installazione essendo già tutto predisposto in un unico pacchetto e gestito attraverso un unico sistema di regolazione, dall'altra parte per i livelli di efficienza che esso genera. Il nostro obiettivo oggi è quello di diffondere con maggior efficacia i benefici di questi dispositivi, intensificando il rapporto con i nostri progettisti e offrendo loro le nozioni e gli strumenti che poi dovranno trasmettere agli installatori elettrici e termoidraulici per incrementare i volumi di vendita».

laborazione con alcuni distributori elettrici proprio per andare a intercettare nuove figure e dare una spinta significativa alla vendita delle pompe di calore.

PIÙ COMPETENZE

Il mondo della termoidraulica si trova di fronte ad un cambiamento importante che spinge il mercato verso informazioni più chiare per il consumatore finale e nuove competenze tecniche per gli installatori. L'introduzione dell'etichettatura energetica, ad esempio, richiederà personale che sappia ancora di più padroneggiare i nuovi dispositivi ad alta efficienza. Servirà conoscere quando è conveniente

Photovoltaics >>Made in Austria<<

KIOTO
SOLAR



Yes, I want...
the best
solar technology
from Austria.

kiotosolar.com



Qualità Made in Austria.



I MODULI KIOTO

Modulo SMART

L'ottimizzatore già montato sul modulo permette la massima efficienza in caso di ombreggiamento parziale e applicazioni in ambito domestico molto facili in termini di posizionamento delle Superfici.

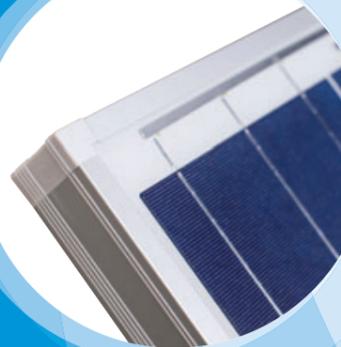
Modulo VETRO-VETRO

Il modulo vetro-vetro di Kioto permette l'integrazione estetica del Modulo e garantisce la massima durata delle performance nel tempo.

Kit solari

Possibilità di avere dei KIT PV standard per una semplice soluzione logistica e una garanzia in fase di movimentazione. Kit plug & play per un semplice posizionamento sul mercato in ambito domestico.

KIOTO
SOLAR



kiotosolar.com

installare una pompa di calore partendo dalla lettura della bolletta elettrica, dal fabbisogno dell'utente finale e dal luogo di installazione. E bisognerà spiegare che questi dispositivi non solo si ripagano in meno di cinque anni, ma possono anche incrementare il comfort e la classe energetica (e quindi il valore) dell'edificio.

Ci sono anche nuove nozioni che l'installatore dovrà apprendere sull'etichetta stessa. Secondo la normativa, infatti, per il singolo prodotto dovrà essere l'azienda a fornire l'etichetta, mentre il rivenditore deve fare in modo che sia visibile su ciascun apparecchio nei rispettivi punti vendita. Nel caso dell'etichetta di insieme, che riguarda non il singolo prodotto, ma un insieme di dispositivi, ci sono due possibilità. Se l'insieme viene proposto dal fabbricante, sarà suo compito fornire direttamente le etichette dei prodotti che lo compongono e l'etichetta di insieme calcolata e compilata. Se l'insieme viene sviluppato da un installatore, assemblando apparecchi, controlli, dispositivi della stessa marca o di marchi diversi, la compilazione e consegna dell'etichetta di insieme dovrà essere a cura dell'installatore che lo propone [vedi box in queste pagine]. Rispetto a quest'ultimo punto, associazioni di settore e aziende stanno lavorando alla realizzazione di software in grado di accompagnare l'installatore nella realizzazione dell'etichetta.

La domanda che ci si pone a questo punto è se gli operatori in gioco sono pronti ad affrontare queste nuove sfide o se ci sarà resistenza.

RESISTENZA O APERTURA

Gli operatori che vorranno restare protagonisti del mercato dovranno inevitabilmente fare i conti con le novità introdotte. Eppure, sebbene le pompe di calore e le caldaie a condensazione siano considerate tra i dispositivi più efficienti per quanto riguarda riscaldamento, raffrescamento e produzione di acqua calda sanitaria, fino ad oggi il mercato ha



FABIO
MASTROGIOVANNI

COORDINATORE
ITALIA PRE-SALES DI
ARISTON THERMO SPA

MASTROGIOVANNI (ARISTON): "AL PASSO COI CAMBIAMENTI DI MERCATO"

«Ariston è sempre stata sensibile ai cambiamenti normativi, dimostrando una lungimiranza non sempre comune nel nostro settore. Primo fra tutti l'immissione nel mercato dei sistemi a pompe di calore per acqua sanitaria Nuos, poi il lancio della gamma di sistemi ibridi Genus Hybrid e Genus Hybrid Flex. Questi nuovi prodotti e i mutamenti della normativa nazionale hanno inevitabilmente determinato dei cambiamenti anche per quel che riguarda il canale degli installatori. Oggi non parliamo più di "parte elettrica" e "parte idraulica" di una casa, ma parliamo del "sistema casa". Tutte le variabili installative devono avere come fine ultimo l'abbattimento dei consumi, e solo un dialogo tra fotovoltaico/domotica e generatori di calore permette il raggiungimento concreto dell'obiettivo. Oggi l'azienda installatrice diventa vincente quando si propone come "consulente del risparmio" per il privato e deve essere in grado di proporre il sistema più adeguato con un tempo di ritorno dell'investimento basso. Notiamo, però, ancora una certa riluttanza da parte degli installatori del settore termoidraulico. Il dinamismo che caratterizza il settore elettrico, abituato a logiche di cambiamento molto veloci, sta evidenziando la nascita di nuove strutture organizzate per offrire pacchetti chiavi in mano di sistemi la cui unica finalità è il beneficio del risparmio. L'offerta va dalla ricerca del cliente, alla progettazione, al finanziamento passando per l'installazione. Questa tipologia di vendita non è ancora nel DNA dell'installatore termoidraulico che dovrà comunque farla sua nei prossimi anni».

risposto timidamente ai vantaggi di questi prodotti e agli strumenti messi a disposizione per incrementarne la diffusione, tra cui detrazione fiscale e tariffa lineare D1. La sensazione è che ci sia sempre stata una sorta di resistenza da parte dell'installatore termoidraulico verso dispositivi più efficienti e una spiccata tendenza ad adottare prodotti meno efficienti e a costi più bassi. È noto ad esempio che nei mesi scorsi c'è stata una corsa all'acquisto di caldaie a gas per sfruttare così l'ultimo periodo utile. Ciò dimostra la necessità di fare cultura intorno ai temi dell'efficienza e del risparmio energetico.

INVESTIRE PER VENDERE MEGLIO

Per affiancare i propri partner in questa delicata fase di transizione molte aziende hanno già iniziato a investire risorse, soprattutto in comunicazione ed

eventi sul territorio.

Alcune aziende, anche con l'obiettivo di valorizzare il brand e la propria gamma prodotti, intendono investire in pubblicità attraverso i principali mass media con l'obiettivo di raggiungere un numero elevato di interessati e fare quindi informazione sulle più recenti novità normative.

Altre aziende hanno organizzato eventi su tutto il territorio per incontrare gli installatori termoidraulici e per parlare delle nuove sfide imposte dal mercato. Gli incontri sono, in molti casi, anche un'occasione per illustrare le novità di prodotto e fornire informazioni sulle modalità di installazione grazie alla presenza di tecnici qualificati.

Anche per i prossimi mesi, è prevista una crescita di attività di formazione su tutto il territorio che tratteranno i temi più caldi, dall'etichettatura energetica alla vendita al cliente finale, dai vantaggi in termini di efficientamento energetico al payback. ☀

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



COLLABORIAMO CON IL SOLE PER
GARANTIRVI ENERGIA NATURALE E PULITA

DISTRIBUTORE UFFICIALE



SISTEMI E INSIEMI. MA CHI CERTIFICA?



C'è una falla nel regolamento che impone l'introduzione delle etichette energetiche per i prodotti per il riscaldamento. Ed è una falla che rischia di vanificare una parte del cambiamento introdotto dalle nuove norme.

Ecco di che cosa si tratta. Quando vengono venduti prodotti singoli o un insieme di prodotti con lo stesso brand, chi si deve occupare dell'etichetta e della scheda prodotto è il fornitore. Quando invece si tratta di un sistema o di un insieme di prodotti con marchi diversi, l'obbligo dovrebbe essere di chi vende, cioè dell'installatore.

Questo è cioè che prescrive il regolamento europeo. Ma siccome a questo obbligo non corrispondono sanzioni, la conseguenza (almeno in Italia) è semplice: la norma verrà disattesa dagli installatori che non hanno né gli strumenti, né il tempo, né la voglia per realizzare l'etichetta energetica.

Cosa succederà? Chi si occuperà di questo aspetto?

Realizzare un'etichetta energetica richiede soprattutto un sistema di calcolo. In questa prima fase potranno essere le associazioni e i grossisti a farsi carico dell'etichettatura dei sistemi fornendo questo tipo di servizio rispettivamente ad associati o clienti. In entrambi i casi si tratta di un servizio ad alto valore aggiunto che può essere utilizzato come uno strumento di fidelizzazione. È probabile che da parte loro i produttori cercheranno di sfruttare questa situazione per proporre ai propri clienti delle forniture complete con insiemi monobrand, così da evitare la necessità di una certificazione aggiuntiva da parte dell'installatore. Anche in questo l'obiettivo è la fidelizzazione.

Resta poi una zona grigia fatta da autocertificazioni, da certificazioni approssimative o presunte ma anche più semplicemente dal fatto di ignorare la normativa e commercializzare sistemi senza etichetta. Quel che si dice... "una soluzione all'italiana".

Etichettatura energetica: ecco alcuni esempi

A PARTIRE DA SETTEMBRE, DISPOSITIVI TRA CUI POMPE DI CALORE, CALDAIE A CONDENSAZIONE E BOLLITORI DEVONO ESSERE ACCOMPAGNATI DA UN'ETICHETTA CHE NE SPECIFICHI IL PRODUTTORE, LA FUNZIONE, LA CLASSE ENERGETICA, LA POTENZA NOMINALE E QUELLA SONORA

Una nuova etichetta energetica e misure di Ecodesign dei prodotti per il riscaldamento degli ambienti e per la produzione di acqua calda sanitaria sono al centro della normativa diventata operativa in tutti paesi Europei. Si tratta di quattro regolamenti che intendono disciplinare i nuovi prodotti immessi sul mercato europeo e che introducono numerose novità: l'obbligo di accompagnare ciascun prodotto con una nuova etichetta energetica, che riporti in modo chiaro le caratteristiche di efficienza stagionale, la potenza sonora e altri parametri di confronto, l'introduzione di specifiche di progettazione eco-compatibile dei prodotti con requisiti prestazionali più restrit-

tivi, necessari per avere la marcatura CE e poterli distribuire liberamente nell'ambito europeo; e un'altra etichetta in grado di classificare anche un sistema realizzato dall'integrazione di uno o più apparecchi con dispositivi di controllo della temperatura e dispositivi solari.

In particolare, l'etichettatura energetica riguarda i prodotti per il riscaldamento degli ambienti e per la produzione di acqua calda sanitaria con potenza nominale fino a 70 kW e i bollitori con volume fino a 500 litri. Le misure di Ecodesign riguardano gli stessi prodotti con potenza nominale fino a 400 kWp e con volumi fino a 2000 litri.

**SPAZIO INTERATTIVO
SCARICA I TESTI DELLA LEGGE**

- Regolamento n. 811/2013



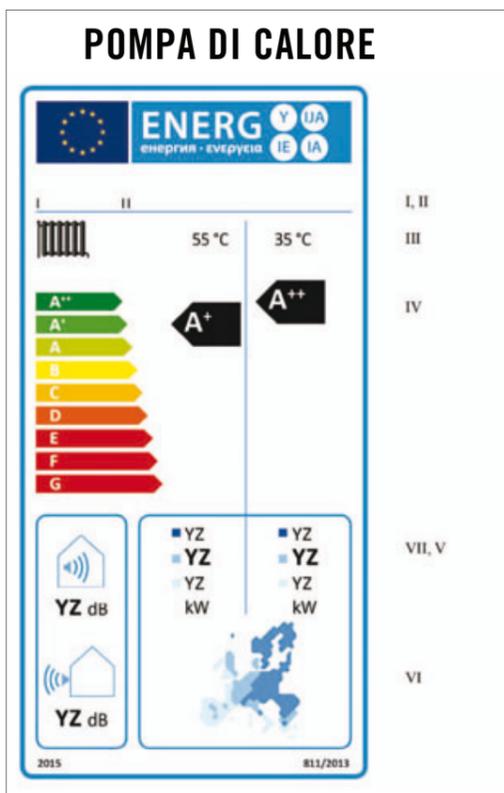
- Regolamento n. 812/2013



ESEMPIO 1

Titolo: Esempio di etichetta energetica di apparecchi per il riscaldamento d'ambiente a pompa di calore, fatta eccezione delle pompe di calore a bassa temperatura, in classi di efficienza energetica stagionale del riscaldamento d'ambiente da A++ a G

- I. Nome o marchio del fornitore;
- II. Identificativo del modello del fornitore;
- III. Funzione di riscaldamento d'ambiente per applicazioni rispettivamente a media e bassa temperatura;
- IV. Classe di efficienza energetica stagionale del riscaldamento d'ambiente in condizioni climatiche medie
- V. Potenza termica nominale
- VI. Mappa delle temperature in Europa recante le tre zone di temperatura indicative;
- VII. Livello di potenza sonora L WA

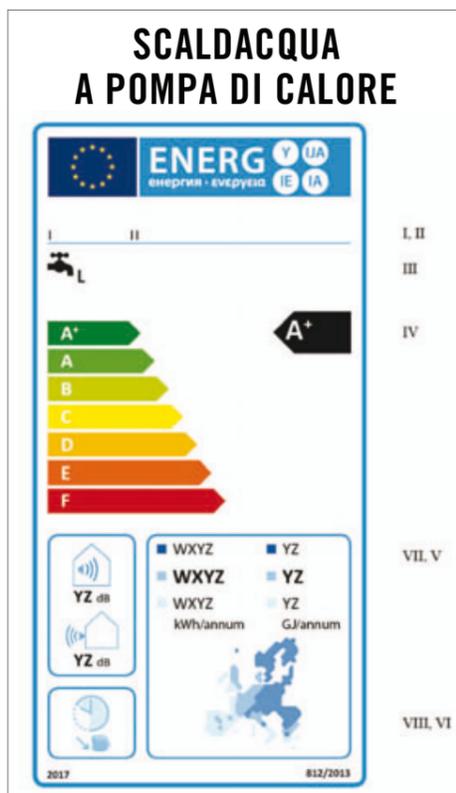


SCALDACQUA A POMPA DI CALORE

ESEMPIO 3

Titolo: Esempio di scaldacqua a pompa di calore in classi di efficienza energetica di riscaldamento dell'acqua da A a G

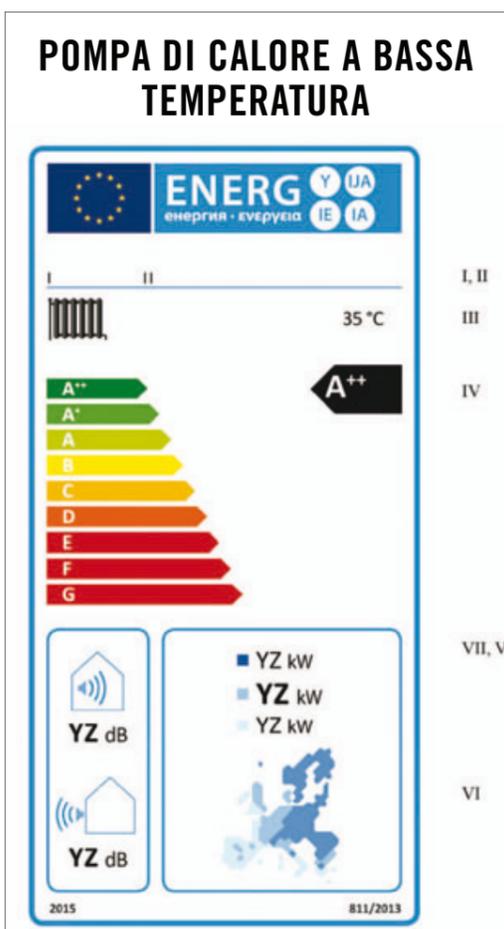
- I. Nome o marchio del fornitore;
- II. Identificativo del modello del fornitore;
- III. Funzione di riscaldamento dell'acqua, compreso il profilo di carico dichiarato espresso mediante la lettera adeguata;
- IV. Classe di efficienza energetica di riscaldamento dell'acqua in condizioni climatiche medie;
- V. Consumo annuo di energia elettrica in kWh in termini di energia finale e/o il consumo annuo di combustibile in GJ in termini di GCV, in condizioni climatiche medie, più fredde e più calde
- VI. Mappa delle temperature in Europa recante le tre zone di temperatura indicative;
- VII. Livello di potenza sonora L WA
- VIII. Per gli scaldacqua a pompa di calore in grado di funzionare solo durante le ore morte, si può aggiungere il pittogramma di cui al punto 6, lettera d), (11), del presente allegato.



ESEMPIO 2

Titolo: Esempio di etichetta energetica di pompe di calore a bassa temperatura in classi di efficienza energetica stagionale del riscaldamento d'ambiente da A++ a G

- I. Nome o marchio del fornitore;
- II. Identificativo del modello del fornitore;
- III. Funzione di riscaldamento d'ambiente per applicazioni a bassa temperatura;
- IV. Classe di efficienza energetica stagionale del riscaldamento d'ambiente in condizioni climatiche medie
- V. Potenza termica nominale
- VI. Mappa delle temperature in Europa recante le tre zone di temperatura indicative;
- VII. Livello di potenza sonora L WA

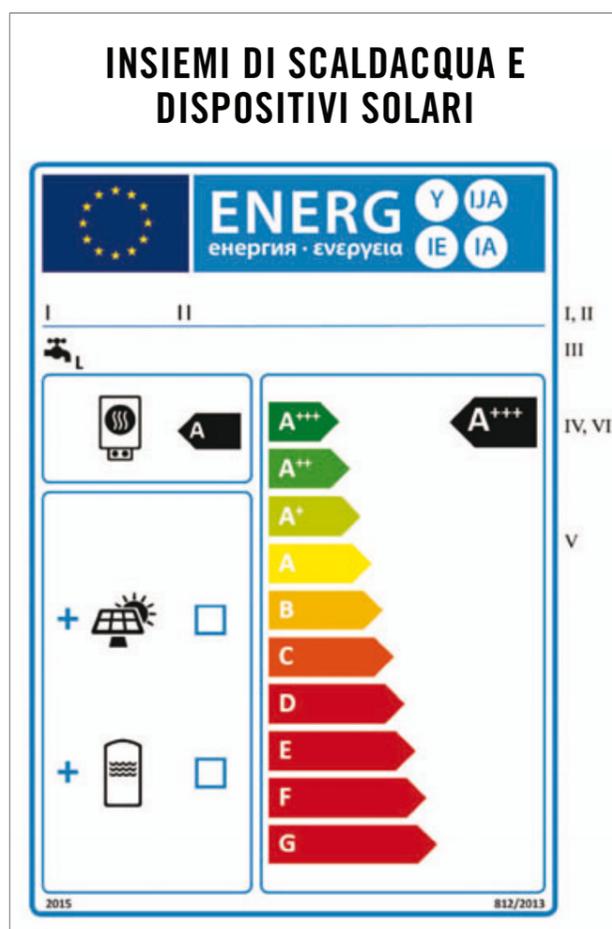


INSIEMI DI SCALDACQUA E DISPOSITIVI SOLARI

ESEMPIO 4

Titolo: Esempio di etichetta per insiemi di scaldacqua e dispositivi solari che rientrano nelle classi di efficienza di riscaldamento dell'acqua da A+++ a G

- I. Nome o marchio del rivenditore e/o del fornitore;
- II. Identificativo del modello del rivenditore e/o del fornitore;
- III. Funzione di riscaldamento dell'acqua, comprendente il profilo di carico dichiarato espresso mediante la lettera adeguata
- IV. Classe di efficienza energetica di riscaldamento dell'acqua dello scaldacqua
- V. Indicazione se un collettore solare e un serbatoio per l'acqua calda possono essere compresi nell'insieme di scaldacqua e dispositivi solari;
- VI. Classe di efficienza energetica di riscaldamento dell'acqua dell'insieme di scaldacqua e dispositivo solare.



FAI UN SALTO DI QUALITÀ

SCEGLI LA FORMULA VINCENTE: **TECNOLOGIA + SICUREZZA**

Tutta la nostra esperienza a tua disposizione



Perchè scegliere un impianto fotovoltaico con tecnologia SMA?

Produci e consumi l'energia di cui hai bisogno e risparmi sulla bolletta elettrica. Investi oggi in un impianto fotovoltaico e rendi la gestione dei tuoi consumi più intelligente e sostenibile. Scegli oggi la qualità e l'eccellenza SMA.

Tutti noi utilizziamo l'energia e ne abbiamo bisogno per far vivere le nostre case, far lavorare le fabbriche, muovere i mezzi di trasporto, illuminare le città.

L'elettricità è la nostra fonte primaria e il nostro consumo globale annuo in kWh tocca cifre a 12 zeri. L'aumento costante dei prezzi delle materie prime ci porterà però a spendere sempre di più per sostentarci.

Esiste un'alternativa?

Certamente. La risposta è nelle fonti rinnovabili: acqua, vento, biomasse, ma soprattutto il sole. Grazie all'energia solare già oggi possiamo soddisfare il fabbisogno di energia mondiale di oltre 10.000 volte.

Quindi perchè aspettare ancora? Investire nel fotovoltaico oggi conviene.



Perchè con il fotovoltaico risparmi sulla bolletta

È il momento giusto per diventare indipendente dal continuo aumento dei prezzi dell'elettricità. Con il fotovoltaico puoi avere un risparmio sulla tua bolletta elettrica di almeno il 30%. Inoltre utilizzando lo scambio sul posto* il risparmio accumulato diventa del 70-80%.

Con l'installazione di un impianto fotovoltaico risparmi ogni anno sui costi dell'energia elettrica e puoi gestire in maniera intelligente i tuoi consumi, senza vincoli di fasce orarie. Il costo della tua bolletta da oggi non sarà più un problema.

À

PREZZA = RISPARMIO



Consumo medio 2.700 kWh/anno**

Bolletta elettrica senza FV € 497

Bolletta elettrica con FV € 277

Scambio sul posto* € 180

400 € all'anno
di risparmio sul costo dell'energia

* Pagamento della quantità di energia immessa in rete.

** Calcolo su un'utenza di 2.700 kWh con impianto FV da 2,5 kW situato in centro italia.

ENERGY
THAT
CHANGES



Il primo inverter con batteria integrata è SMA



+



certificato CEI 0-21

Sunny Boy Smart Energy

SMA è stato il primo produttore a lanciare sul mercato un inverter fotovoltaico con sistema di accumulo integrato. Il Sunny Boy Smart Energy è una soluzione unica ed esclusiva che coniuga un inverter fotovoltaico all'avanguardia con un sistema di accumulo energetico, il tutto in un design compatto. La soluzione integrata e completa, perfetta per l'installazione a parete, è già diventata il punto di riferimento per l'approvvigionamento energetico del futuro e per l'energy home management.



Con SMA è più conveniente

SMA è leader mondiale della produzione di inverter fotovoltaici.

Scegli SMA e il tuo impianto fotovoltaico sarà più efficiente, affidabile e in buone mani.



SMA è sinonimo di garanzia e affidabilità per tutti gli inverter fotovoltaici. Il brand SMA è, secondo l'Istituto di ricerca IHS, il marchio preferito di inverter nel mondo. L'inverter SMA è l'inverter più venduto al mondo.

Un servizio di assistenza tecnica professionale e competente è fondamentale per rendere sicuro l'impianto fotovoltaico e garantire quindi l'investimento.

Il team di Ricerca & Sviluppo di SMA propone sempre soluzioni altamente innovative, sicure e affidabili. Tutti gli inverter, prodotti nella più grande fabbrica a zero emissioni del mondo, vengono testati uno per uno prima di lasciare gli stabilimenti produttivi.

I prodotti SMA sono semplicissimi da utilizzare, anche da qualsiasi smartphone, tablet, notebook o da un classico PC. E si possono tenere monitorati tutti i consumi dell'impianto, sia da locale che tramite i portali SMA.

Il no di sette associazioni alla riforma delle tariffe elettriche

ADUSBEF, CODICI ASSOCIAZIONE CONSUMATORI, GREENPEACE, ITALIA SOLARE, KYOTO CLUB, LEGAMBIENTE E WWF HANNO CONTESTATO LA FORMULA DELL'AEAG CHE POTREBBE PENALIZZARE CHI HA BASSI CONSUMI CON INCREMENTI SENSIBILI DEI COSTI IN BOLLETTA

ECCO COME CAMBIERANNO LE BOLLETTE SECONDO LA PROPOSTA DELL'AEAGSI			
Clients domestici "benchmark"	Spesa annua attuale (al netto di tasse e imposte) (€/anno)	Spesa annua prevista (al netto di tasse e imposte) (€/anno)	Variazione di spesa annua rispetto alle tariffe attuali (€/anno)
A (3 kW, 1.500 kWh/anno)	233	304	71
B (3 kW, 2.200 kWh/anno)	343	393	50
C (3 kW, 2.700 kWh/anno)	438	457	19
D (3 kW, 3.200 kWh/anno)	563	521	-42
F (3 kW*, 900 kWh/anno)	260	377	117
G (3,5 kW, 3.500 kWh/anno)	831	570	-261
H (3 kW*, 4.000 kWh/anno)	928	773	-155
L (6 kW, 6.000 kWh/anno)	1.528	946	-582

Come da simulazione riportata dal documento la riforma penalizzerebbe chi ha bassi consumi. Lo scaglione che coincide con "l'utente tipo" (indicato nella tabella con la lettera C) utilizzato da anni come riferimento per valutare le variazioni di spesa legate agli aggiornamenti tariffari, vedrebbe un incremento della spesa annuale da 438 a 457 euro, +4,3%.

Sette associazioni hanno rivolto una richiesta all'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas affinché faccia un passo indietro sulla "Riforma delle tariffe di rete e delle componenti tariffarie a copertura degli oneri generali di sistema per i clienti domestici di energia elettrica". Le sette associazioni sono Adusbef, Codici Associazione Consumatori, Greenpeace, Italia Solare, Kyoto Club, Legambiente e WWF. Le associazioni contestano innanzitutto il fatto che alla base della riforma proposta dall'Autorità ci sia una logica in base alla quale maggiore è il consumo di energia è maggiore sarà il risparmio. In questo modo, spiegano le associazioni "La riforma incoraggia il consumo di energia elettrica prelevata dalla rete, che è ancora prevalentemente prodotta da fonte non rinnovabile, disincentivando ogni forma di risparmio". La riforma favorirebbe quindi quei comportamenti che invece andrebbero scoraggiati essendo alla base di problematiche come il climate change. Un'altra conseguenza della riforma, sottolineate dalle associazioni, è l'aumento dei costi dell'energia elettrica in modo particolare per le fasce deboli della popolazione. "Con tale riforma" spiegano in una nota "l'Autorità propone in sostanza di eliminare ogni incentivo all'efficienza energetica, aumentare i costi energetici per la maggior parte degli utenti, incentivare l'utilizzo dell'energia elettrica dalla rete che, nonostante la grande crescita delle rinnovabili di questi ultimi anni, è ancora per la maggior parte prodotta da fonti fossili e inquinanti nelle grandi centrali termoelettriche, ostacolare gravemente la possibilità di fare generazione distribuita non inquinante da fonte rinnovabile per autoconsumo". Inoltre la riforma dell'Autorità è considerata anche non conforme alla normativa nazionale e comunitaria per diversi motivi, in particolare per il fatto che la Commissione Europea "ha recentemente evidenziato che i cambi tariffari devono comunque essere tali da assicurare la sopravvivenza economica dei sistemi di autoconsumo da fonte rinnovabile e degli interventi di efficienza energetica e da assicurare la salvaguardia degli investimenti già effettuati". Le associazioni propongono invece uno schema per il quale ad un minor consumo debba corrispondere un maggior risparmio, a vantaggio dei consumatori e dell'ambiente.

Il miglior giacimento? È il sole

È QUESTO IL COMMENTO DI ITALIA SOLARE A SEGUITO DELL'ANNUNCIO DI ENI SUL GIACIMENTO DI GAS SCOPERTO IN EGITTO

Il vero giacimento di energia? Lo abbiamo sopra le nostre teste e si chiama sole. È questa la provocazione lanciata dall'associazione Italia Solare dopo l'annuncio di Eni sul grande giacimento di gas scoperto in Egitto. Italia Solare pone l'attenzione sull'energia solare come "giacimento di energia, pulita e inesauribile" alla portata di tutti gli italiani. "Grazie all'abbassamento dei prezzi degli ultimi anni" si legge nel comunicato stampa "gli impianti fotovoltaici sono convenienti anche senza incentivi e possono essere installati senza problemi su buona parte dei 10,5 milioni (su un totale di 11 milioni) di tetti di case mono e bifamiliari ancora sprovviste di pannelli fotovoltaici e del milione di tetti di capannoni industriali con ampi spazi disponibili. Coprendo di moduli fotovoltaici tutti i tetti disponibili delle case mono e bifamiliari e dei capannoni si installerebbero circa 100 ulteriori GWp, in grado di produrre ogni anno circa 130 TWh, pari al 42% del fabbisogno elettrico italiano. Italia Solare ricorda anche che si tratta di energia che non richiede pesanti royalties da pagare e che non genera conseguenze negative come l'effetto serra. Per questo motivo, nella conclusione del suo documento, Italia Solare lancia un appello agli italiani perché prendano in considerazione la possibilità di installare impianti ad energia solare.



SPAZIO INTERATTIVO

SCARICA I DOCUMENTI COMPLETI

- Aeg: "Riforma delle tariffe di rete e delle componenti tariffarie a copertura degli oneri generali di sistema per i clienti domestici di energia elettrica"



- Osservazioni di modifica di sette associazioni al documento "Riforma delle tariffe di rete e delle componenti tariffarie a copertura degli oneri generali di sistema per i clienti domestici di energia elettrica"



SPAZIO INTERATTIVO

SCARICA IL DOCUMENTO

- Comunicato: "Straordinaria scoperta di Italia Solare"



SISTEMA ULTRA COMPATTO DI ACCUMULO DI ENERGIA SOLARE
53 x 60 cm - 65 kg (batteria inclusa)
CON BATTERIA AL LITIO INTEGRATA



storelio
Box a muro integrato plug & play



Calcolatore di gestione dell'energia



Carica batterie solare MPPT



Batteria al litio ad alte prestazioni



Inverter connesso alla rete

Risparmia sulle tue bollette!

storelio
advanced energy systems
www.storelio.com



PROGETTATO E PRODOTTO IN FRANCIA DA **easyLi**
advanced battery systems

Diventa rappresentante di Storelio in Italia! Cerchiamo nuove figure per rafforzare la nostra rete vendite, per maggiori informazioni: commerciale.italia@easylibatteries.com

BKW entra in Casa Delle Nuove Energie e accelera verso le Pmi

DOPO L'ACQUISIZIONE DEL 75% DA PARTE DEL GRUPPO SVIZZERO, SI RAFFORZA L'OFFERTA INTEGRATA DI SERVIZI ENERGETICI PER IL TARGET INDUSTRIALE

Si apre un nuovo capitolo nella storia di Casa delle Nuove Energie (C.D.N.E.). Lo scorso luglio il gruppo svizzero BKW, attraverso la filiale BKW Italia, ha acquistato il 75% delle quote di Casa delle Nuove Energie divenendo quindi azionista di maggioranza. L'altro 25% resta in capo a Tommaso Lascaro e Alessia Narchi, i due soci fondatori e amministratori della società.

Il gruppo BKW, attraverso Electra Italia spa, vende energia elettrica, gas metano e servizi Esco alle imprese italiane. Con l'ingresso in C.D.N.E., Electra Italia punta a costruire un'offerta integrata di energia elettrica gas, servizi e tecnologia da proporre alle aziende.

Si tratta di un importante cambiamento, che avviene anche nel segno della continuità del management con Tommaso Lascaro e Alessia Narchi sempre nel ruolo di amministratori.

Quali saranno allora i punti di discontinuità rispetto al passato? «L'obiettivo strategico di questa acquisizione» spiega Tommaso Lascaro «è quello di costituire un'offerta integrata per potersi presentare con una più ampia gamma di soluzioni innovative al mondo delle Pmi, che rappresentano un target di riferimento per Electra Italia e il nostro target prioritario in termini di sviluppo». Già negli ultimi anni, infatti, C.D.N.E. aveva investito per formare e rafforzare il proprio servizio tecnico e fare in modo che la rete commerciale e i professionisti autorizzati fossero in grado di proporsi come interlocutori credibili e adeguati alle esigenze delle imprese. Oggi questo processo di posizionamento si è completato. Con questa operazione, infatti, il brand C.D.N.E. avrà armi più affilate per rivolgersi alla clientela business, forte di una proprietà con una connotazione industriale e con una storia importante alle spalle.

«A sua volta Electra Italia» dice Andrea Chinellato amministratore delegato di Electra Italia e neo presidente di C.D.N.E. «potrà accelerare l'implementazione del piano strategico che prevede un potenziamento del settore dei servizi per sviluppare una proposta combinata di energia elettrica, gas e servizi per l'efficienza energetica. La politica commerciale dell'intero gruppo BKW è incentrata sulla differenziazione delle proprie offerte cercando di distinguersi per la qualità del servizio e C.D.N.E. rappresenta un ottimo esempio grazie alla alta competenza e affidabilità dei propri dipendenti e dei propri partner in tutto il territorio nazionale».

C.D.N.E. ed Electra Italia potranno quindi contare su

una più ampia offerta di servizi energetici globali e su misura, in grado di rispondere a tutte le esigenze della clientela industriale.

«Le Pmi hanno un urgente bisogno di ridurre i costi energetici e l'impatto che questi hanno sul proprio bilancio» continua Lascaro. «Devono governare i flussi di cassa relativi a queste voci per avere sempre le risorse da destinare agli investimenti nel proprio core business. Di fronte a tali richieste, uno dei motivi per cui non si è riusciti a penetrare in questo interessantissimo bacino è dovuto al fatto che si pretendeva di rispondere con delle tecnologie, che fossero il fotovoltaico, i led, o la cogenerazione. Invece occorre un approccio diverso: occorre sapere ascoltare le esigenze e costruire risposte personalizzate: a partire dalla consulenza fino all'acquisizione di una tecnologia che, per semplificare, in alcuni casi potrebbe essere addirittura pagata in bolletta». L'arrivo del nuovo azionista di maggioranza sarà anche l'occasione per crescere in termini di rete commerciale oltre che in volumi: «Pensiamo di raccogliere i primi frutti di questo cambiamento già nell'ultimo trimestre di quest'anno» precisa Tommaso Lascaro «anche se il vero anno test sarà il 2016. E comunque già lo scorso agosto, a poche settimane dal closing dell'operazione, abbiamo avuto risposte positive dal mondo imprenditoriale su primi test pilota».

Quali gli obiettivi di fatturato? Tommaso Lascaro ha le idee chiare: «Se qualche mese fa si parlava di puntare a +10% per il 2016 sul 2015, ora il target è di crescere almeno del 20%».



La sede di C.D.N.E. a Massazza (BI)



Tommaso Lascaro, amministratore di C.D.N.E.

DALLA SVIZZERA ALL'ITALIA

Il Gruppo BKW è una delle più importanti società energetiche svizzere e occupa quasi 4.000 impiegati. Il gruppo copre tutte le funzioni: dalla produzione passando per il trasporto e il commercio fino alla vendita di energia elettrica. BKW fornisce elettricità a quasi un milione di persone in modo sicuro, economico e nel pieno rispetto della sostenibilità ambientale. Dal 2000 (anno della liberalizzazione del mercato elettrico) BKW opera nella vendita di energia elettrica in Italia attraverso la sua affiliata Electra Italia S.p.A., che fornisce annualmente ai propri clienti industriali circa 2.000.000 MWh di energia. Nel

2014 Electra Italia ha esteso la propria proposta commerciale con un'offerta integrata di energia e servizi di efficienza energetica anche alle piccole e medie imprese. BKW opera dal 2007 in Italia nell'ambito della produzione di energia elettrica attraverso BKW Italia, con i propri impianti da fonte rinnovabile (idroelettrici ed eolici), detiene inoltre partecipazioni in centrali a biomassa e termoelettriche a gas. La potenza installata in Italia è di 560 MW e la produzione di circa 1.200.000 MWh.

ELECTRA ITALIA
UNA SOCIETÀ DEL GRUPPO BKW



Efficienza garantita!

Esapro è la prima azienda specializzata nei servizi integrati per la massima resa dei sistemi energetici sostenibili.

L'impianto viene condotto in tutti i suoi aspetti da team di professionisti qualificati e competenti, forniti dei migliori sistemi tecnologici.

Esapro: un unico referente per massima sicurezza e rendimento nel tempo

I NOSTRI SERVIZI INTEGRATI



MONITORAGGIO
PRODUZIONE
GUASTI



SICUREZZA
ANTINTRUSIONE
VIDEOCONTROLLO

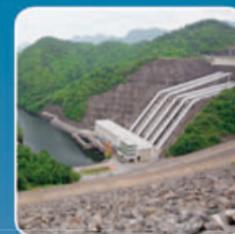


SERVICE 24H
MANUTENZIONE
GARANZIE



SICUREZZA
GESTIONE PRATICHE
ADMPIMENTI BUROCRATICI

LE TIPOLOGIE DI IMPIANTO SULLE QUALI OPERA ESAPRO



ESAPRO SRL

Via Cappello 12/a

35010 San Pietro in Gu (PD)

Tel +39 049 949 00 75 - Fax + 39 049 596 09 92

info@esapro.it - www.esapro.it

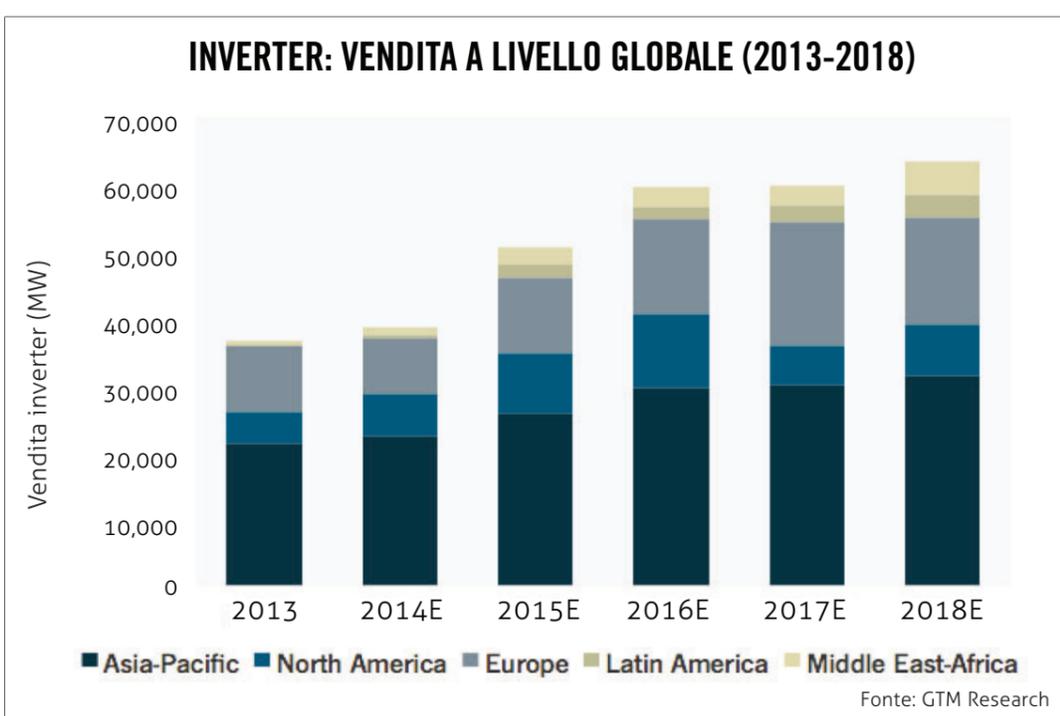
Parola d'ordine: fidelizzare

AFFIDABILITÀ, MIGLIORAMENTO DEL RAPPORTO QUALITÀ PREZZO, DISPONIBILITÀ DI PRODOTTI CHE SODDISFINO OGNI SPECIFICA ESIGENZA E ASSISTENZA POST-VENDITA SONO I PRINCIPALI ASPETTI SU CUI I DIVERSI PRODUTTORI DI INVERTER CONTINUANO A PUNTARE CON L'OBIETTIVO DI AFFIANCARE I PROPRI INSTALLATORI E INCREMENTARE LE VENDITE

di Michele Lopriore

Foto: SMA

A fine 2015 le vendite di inverter a livello globale potrebbero superare i 50 GW, con un incremento del 30% rispetto al 2014



Affiancamento costante agli installatori, ampliamento dei servizi e una gamma di prodotti in grado di rispondere alle diverse richieste di installazione. Sono questi gli obiettivi sui quali i player in campo nel segmento degli inverter stanno focalizzando la propria attenzione per fidelizzare i propri partner e per incrementare le vendite. Si tratta di temi molto sentiti soprattutto nel mercato italiano, dove la contrazione della domanda delle nuove installazioni ha mobilitato i principali produttori di convertitori di potenza nell'adozione di nuove strategie con l'obiettivo di offrire valore aggiunto alla propria offerta.

Sebbene infatti le più recenti stime di GTM Research parlino di un mercato che, per volumi venduti a livello globale, a fine 2015 potrebbe superare i 50 GW, con un incremento del 30% rispetto ai 38,7 GW del 2014, in Italia i produttori di inverter stanno inevitabilmente facendo i conti con numeri che evidenziano una contrazione rispetto agli anni scorsi.

Essendosi inoltre assottigliate nel corso degli anni le differenze tra i prodotti, e considerata la

I PRODOTTI

ABB UNO-TL

Tipologia: inverter monofase senza trasformatore

Potenza in uscita: da 2 a 4,2 kW

Rendimento massimo: 97,30 / 98,40%

Temperatura ambiente: da -20 a +60

Dimensioni: 553x418x175 mm

Peso: 12 kg

Altre caratteristiche: La presenza di connettori Plug and Play accessibili dall'esterno dell'inverter rende facile, veloce e sicura l'installazione dell'unità senza dover aprire il frontale del prodotto.



SMA SUNNYBOY

Tipologia: monofase

Potenza: 1,5/2,5 W

Rendimento massimo: 97,2%

Tensione di avviamento: 80 V

Raffreddamento: convezione

Temperatura ambiente: da -40 a +60 °C

Dimensioni: 460x357x122

Peso: 9,2 kg

Altre caratteristiche:

Grazie alla user interface WI-FI è possibile monitorare i dati dell'impianto da qualsiasi smartphone, tablet, notebook o da un classico PC anche senza connessione internet. Oppure il cliente può scegliere tra il monitoraggio online tramite Sunny Places e Sunny Portal.



natura altamente competitiva del mercato del fotovoltaico, i produttori di inverter fotovoltaici hanno quindi modificato le proprie strategie concentrandosi ancora di più sulla figura dell'installatore. Molti player stanno infatti lavorando per fidelizzare i propri clienti, a partire dall'estensione delle garanzie sui prodotti fino all'offerta di un'ampia gamma di dispositivi in grado di soddisfare ogni specifica esigenza.

IL PREZZO

In questi anni è cresciuta la consapevolezza da parte degli installatori sul fatto che acquistare un prodotto di fascia alta significa fare un investimento a lungo termine, soprattutto per le garanzie, l'assistenza tecnica e il post-vendita.

«Oggi il fattore prezzo ha ancora un certo peso», spiega Alberto Pinori, direttore generale di Fronius Italia. «Ma in un mercato selettivo come il nostro, è importante far capire che bisogna investire in prodotti che garantiscano affidabilità nel tempo. Per questo terremo, tra ottobre e novembre, nove incontri al mese attraverso i quali intendiamo motivare i nostri installatori nelle scelte di acquisto».

Nonostante ciò, resiste la fascia di installatori che cerca soprattutto il prezzo o che gestisce due o più marchi di cui almeno uno è nella fascia di prezzo più aggressiva.

Molte aziende hanno investito risorse in ricerca e sviluppo per ottimizzare i costi degli inverter, con una riduzione dei prezzi che in alcuni casi varia dal 15 al 25% in meno, in grado allo stesso tempo di garantire elevate performance e di semplificare il lavoro degli installatori.

SMA, ad esempio, ha realizzato nuovi prodotti basati su piattaforme tecnologiche di nuova concezione, con meno componenti, dimensioni ridotte e con elevate performance che garantiscono un grado di efficienza di oltre il 97%. L'azienda ha recentemente presentato il Sunny Boy 1,5 e 2,5 (da 1 a 3 kWp) per il segmento residenziale, e i Sunny Tripower 15,17, 20, 25 e 60 kW per impianti industriali. «L'elevata innovazione dei nuovi inverter», spiega Massimo Bracchi, sales director di SMA Italia, «genera vantaggi per tutta la filiera. L'utente finale ha la possibilità di produrre più energia a costi più contenuti e la tranquillità di avere al proprio fianco SMA per i prossimi 20 anni. Gli installatori possono ottenere maggior profitto installando più facilmente e velocemente, grazie al peso ridotto (i nuovi Sunny Boy pesano solo 9 kg e si fissano a muro come un quadro), e grazie alle nuove funzionalità (WiFi e autotest da Smartphone in pochi minuti). E naturalmente vantaggi per i nostri distributori, che hanno a disposizione i servizi di consulenza, progettazione e di svilup-



MASSIMO BRACCHI

SALES DIRECTOR SMA
ITALIA

BRACCHI (SMA): "VALORE, INNOVAZIONE E SICUREZZA"

«Nonostante i numeri indichino una contrazione della domanda di nuovi impianti fotovoltaici, il fatturato e il numero di inverter venduti da SMA Italia nei primi sei mesi del 2015 hanno registrato un notevole incremento. Attribuiamo questo successo ai tre punti cardine su cui si basa la nostra strategia: valore, innovazione e sicurezza. Nel primo caso, coinvolgiamo in modo attivo installatori, distributori e system integrator su tutto il territorio attraverso i nostri technical promoter, in modo da rispondere in maniera tempestiva ad ogni specifica opportunità. Fornire supporto a livello locale significa conferire valore aggiunto al cliente, e diversi installatori stanno accogliendo con favore questo nuovo approccio consulenziale.

L'altro punto per noi importante è l'innovazione. Abbiamo infatti investito molto in ricerca e sviluppo per realizzare prodotti basati su nuove piattaforme tecnologiche, riducendo il numero di componenti, e quindi con costi notevolmente più contenuti, ma che allo stesso tempo garantissero elevate performance e durata nel tempo. È il caso dei nuovi inverter Sunny Boy da 1,5 e 2,5 kW per il residenziale e i Sunny Tripower per impianti da realizzare su capannoni e piccole e medie imprese. Anche qui siamo riusciti ad abbattere i costi garantendo allo stesso tempo l'eccellenza qualitativa. E infine c'è l'aspetto relativo alla sicurezza. In un mercato consolidato e maturo come quello italiano, gli installatori, vogliono prodotti affidabili e servizi di assistenza efficienti, pronti a intervenire in maniera tempestiva in caso di guasto o anomalie all'inverter».



PAOLO CASINI

VICE PRESIDENT
MARKETING POWER
CONVERSION
PRODUCT GROUP
SOLAR DI ABB

CASINI (ABB): "UN'AMPIA GAMMA PER OGNI ESIGENZA"

«Per offrire tutto il supporto necessario ai nostri installatori, ci stiamo muovendo in diverse direzioni, che spaziano dall'ampliamento della nostra gamma di prodotti fino all'arricchimento della nostra offerta formativa. Sebbene i dati in Italia parlino di un mercato ormai consolidato ma lontano dai valori che registravamo fino a qualche anno fa, abbiamo comunque deciso, forti del nostro posizionamento a livello globale, di continuare a investire in prodotti sempre più evoluti. In questo modo riusciamo a garantire al nostro installatore un'ampia gamma di soluzioni per rispondere a diverse esigenze. È il caso ad esempio della nuova famiglia di inverter di stringa monofase UNO-TL, specificamente studiati per massimizzare il ritorno sull'investimento delle installazioni in ambito residenziale. Il nuovo inverter di stringa senza trasformatore si rivolge allo stesso segmento di mercato già coperto dalla famiglia PVI apportando un valore aggiunto in termini di ritorno dell'investimento, facilità di installazione, affidabilità e gestione avanzata. Il prodotto, grazie anche ad alcune modifiche sui componenti e sulle dimensioni, è inoltre adatto a soddisfare le esigenze di quei clienti alla ricerca di prodotti di qualità e a prezzi contenuti. Abbiamo adottato la stessa strategia anche per prodotti tra cui quelli relativi al monitoraggio delle prestazioni e la comunicazione in ambito residenziale. Per affiancare al meglio i nostri installatori Tratteremo tutte queste tematiche durante il roadshow UNO Solar Day, tour organizzato in collaborazione con alcuni dei più importanti partner di ABB che toccherà sei grandi città italiane con cadenza settimanale, da Milano a Palermo».

po business di SMA, oltre a prodotti unici che si differenziano per prestazioni e affidabilità».

UN'AMPIA GAMMA DI PRODOTTI

Un altro aspetto su cui i produttori di inverter hanno focalizzato la propria attenzione è legato anche all'ampliamento dell'offerta con l'obiettivo di rispondere in maniera puntuale alle diverse esigenze che si presentano in fase di progettazione. L'allargamento della gamma di prodotti riguarda in particolare tutti i segmenti. Nel mese di giugno, ad esempio, Samil Power ha completato la famiglia di inverter di stringa monofase SR-S con l'introduzione di un nuovo convertitore da 3

kW. «Con l'aggiunta di questo prodotto», spiega Luigi Dell'Orto, country manager di Samil Power Italia, «oggi copriamo ampiamente tutte le taglie di impianto residenziale, da 1 a 6 kW, offrendo sempre la soluzione migliore per il cliente».

Altre aziende hanno introdotto taglie di inverter da almeno 1 kW per soddisfare la domanda di quegli installatori che, per adempiere agli obblighi relativi alle installazioni sulle nuove costruzioni o sugli edifici che hanno subito interventi di ristrutturazione o di riqualificazione energetica, necessitano questo tipo di prodotto. Sempre in ambito residenziale, per rispondere alle esigenze di efficientamento energetico molti produttori

FRONIUS PRIMO

Tipologia: monofase

Potenza: 3 / 3,5 / 3,6 / 4 / 4,6 / 5 / 6 / 8,2 W

Rendimento massimo: da 95,2 a 97,2%

Raffreddamento: ventilazione regolata

Temperatura ambiente: da -25 a +60 °C

Dimensioni: 645x431x204 mm

Peso: 21,5 kg

Altre caratteristiche: Con Primo, il più giovane modello della generazione di SnapINverter, Fronius introduce sul mercato l'omologo monofase dell'inverter trifase Fronius Symo. L'inverter punta su gestione energetica ottimizzata, comunicazione dati completa e numerose interfacce.



SAMIL POWER SR3200TL-S

Tipologia:

inverter monofase

Potenza entrata:

3.000 W

Rendimento massimo:

97,2%

Temperatura ambiente: da

-20 a +60 °C

Dimensioni: 425/333/147 mm

Peso: 13 kg



MICROINVERTER LEAF

Potenza entrata: 500/560 W

Rendimento massimo: 96%

Temperatura ambiente: da -40 +65 °C

Dimensioni: 253x48x247 mm

Peso: 2,4 kg





Foto: Fronius

Per rispondere alle diverse esigenze in fase di installazione, molti produttori di inverter hanno investito nell'ampliamento della propria gamma di prodotti

hanno ampliato la propria gamma predisponendo le proprie macchine all'integrazione con sistemi domotici o di energy management e all'integrazione con altre tecnologie per il risparmio energetico, come ad esempio le pompe di calore. Anche per quanto riguarda gli impianti di taglia commerciale e industriale, sono diverse le novità di prodotto.

Un esempio giunge da ABB, che ha lanciato l'inverter Trio 50.0 per la realizzazione di impianti decentralizzati di grandi dimensioni, dal commerciale alle utility. Disponibile fino a qualche mese fa con una potenza massima di 33 kW, la famiglia di inverter trifase senza trasformatore arriva ora fino a 50 kW, rispondendo alla domanda del mercato commerciale e industriale che chiede sempre di più installazioni decentralizzate con costi di manutenzione più bassi.



ALBERTO PINORI

DIRETTORE GENERALE
DI FRONIUS

PINORI (FRONIUS): "AFFIANCARE E MOTIVARE"

«In Italia stimiamo un calo del 20% nel mercato degli inverter rispetto al 2014. Nonostante ciò, Fronius potrebbe chiudere il 2015 con un fatturato in crescita del 90% rispetto allo scorso anno. Questo accade perché ci troviamo di fronte a un mercato maturo, dove l'installatore è molto più orientato a scegliere prodotti di qualità, a fronte anche di un prezzo un po' più elevato, sapendo però che potrà essere affiancato in tutte le fasi, dalla progettazione al post vendita. Avendo prodotti di fascia alta, dobbiamo essere in grado allo stesso tempo di motivare l'installatore a proporre determinati prodotti. Ecco perché abbiamo deciso, da settembre a novembre, di tenere circa 27 incontri su tutto il territorio nazionale. Vogliamo incontrare i nostri partner, motivarli a scegliere i nostri prodotti, tra cui gli inverter di ultima generazione Symo e Primo, facendo capire che in molti casi spendere di più significa investire».



LIOR HANDELSMAN

VP MARKETING AND
PRODUCT STRATEGY
DI SOLAREEDGE

HANDELSMAN (SOLAREEDGE): "PRONTI CON UN PRODOTTO RIVOLUZIONARIO"

«A dicembre sarà disponibile sul mercato un nuovo inverter di stringa da 3 a 7,6 kW che presenterà alcune novità significative, tra cui la tecnologia HD-Wave. Gli apparecchi mirano a raggiungere un'efficienza del 99% grazie a perdite di calore ridotte e a una migliore forma d'onda sinusoidale. Grazie infatti ad un processore digitale più potente, che riduce di fatto le perdite di calore e la necessità di raffreddare, sono diminuiti anche alcune componenti dell'inverter. In questo modo l'azienda potrà offrire un prodotto con dimensioni ridotte e con minor peso, ottimizzando i costi e semplificando l'installazione. Crediamo che questa tecnologia rappresenti una pietra miliare per gli inverter fotovoltaici in quanto ci consente di ottimizzare la taglia e il peso del prodotto rispetto ai convertitori standard, e quindi il costo, garantendo comunque elevata efficienza».

PIÙ VANTAGGI IN FASE DI INSTALLAZIONE

Accanto a performance più elevate e all'ottimizzazione dei costi del prodotto finale, per fidelizzare i propri clienti alcuni produttori di inverter hanno investito nella realizzazione di converti-

tori che andassero a semplificare il lavoro degli installatori.

Paragonando i dispositivi attuali con prodotti presenti sul mercato qualche anno fa, in diversi casi il peso e le dimensioni dei nuovi inverter

FAST AUTOTEST
FUNZIONE FAST/AUTOTEST, REALIZZA
L'AUTOTEST IN APPENA 7 MINUTI

SERIE MONOFASE

Disponibile nella versione base
e sezionatore DC + WI-FI
nelle seguenti potenze
1kw/1,5kw/2kw
3kw/4kw/5kw



SERIE TRIFASE

Disponibile con
sezionatore DC integrato
nelle seguenti potenze
13kw/17kw/20kw



10 ANNI DI GARANZIA*
ESTENDIBILE FINO
A 25 ANNI

* 10 Anni di Garanzia Standard validi solo sulla linea Monofase, la linea Trifase dispone di una Garanzia Standard di 5 Anni.



LUIGI DELL'ORTO
COUNTRY MANAGER
ITALIA DI SAMIL
POWER

DELL'ORTO (SAMIL POWER): "SERVE MAGGIORE APERTURA DELL'INSTALLATORE VERSO NUOVI PRODOTTI"

«La velocità, flessibilità e proattività della nostra assistenza tecnica, unita alla competenza sul prodotto dei nostri distributori, è un fattore determinante del nostro successo; pertanto intendiamo ulteriormente sviluppare questi aspetti anche nel corso dei prossimi anni. Oltre a ciò, offriamo agli installatori un range tra i più ampi sul mercato. 19 modelli di inverter di stringa, con uno dei migliori rapporti qualità prezzo oggi disponibili sul mercato. Questo semplifica la fase di installazione perché tutti gli inverter seguono la medesima "logica". Durante il 2015 abbiamo constatato che gli installatori si sono fatti più selettivi nella scelta degli inverter, ora iniziano a valutare non più solamente la forza del brand o il puro prezzo ma sono attenti al total cost of ownership, dove la prontezza della consegna, l'assistenza veloce e poco burocratica, la garanzia di 10 anni, sono parametri importanti che possono fare la differenza nella quotidianità di un installatore. Ad oggi non riscontriamo un problema di fidelizzazione dei nostri clienti, molto contenti della realtà "Samil Power", ma bensì una certa ritrosia ancora latente nell'installatore a fare lo "sforzo" di provare un prodotto diverso».



SILVIA SPILLERE
MARKETING MANAGER
DI TELWIN S.P.A. -
DIVISIONE INVERTER
FOTOVOLTAICI VALENIA

SPILLERE (VALENIA): "INVERTER A PROVA DI INTEGRAZIONE"

«Oggi quando si parla di installazioni fotovoltaiche di piccole e medie dimensioni non si può prescindere dall'inserirle nel più ampio contesto dell'efficienza energetica. Valenia ha da sempre puntato su impianti residenziali e commerciali, ponendosi in forte relazione con gli installatori e partner per i quali, grazie alla prontezza ed efficacia delle risposte, è diventata un riferimento dalla progettazione all'assistenza. Formazione, consulenza e assistenza sono attività all'ordine del giorno soprattutto se inserite nella trasformazione avvenuta nel settore fotovoltaico degli ultimi tempi. Le nuove esigenze del mercato hanno trovato risposte nei nostri prodotti, studiati anche per la massimizzazione dell'autoconsumo. Intendiamo quindi, anche per gli anni a venire, fare in modo che l'installatore abbia a disposizione tutti gli strumenti necessari per vendere tanto e bene, e quindi punteremo, soprattutto tramite i nostri distributori, a diffondere i vantaggi dei nostri prodotti in un'ottica di integrazione e risparmio energetico».

sono diminuiti in maniera significativa, grazie anche alla presenza di meno componenti.

Si tratta di un traguardo importante, in quanto disporre di un convertitore più leggero e più piccolo

significa agevolare il lavoro dell'installatore e, quindi, invogliarlo a vendere di più quel determinato prodotto, e ottimizzare i costi legati all'installazione.

Alcune aziende hanno fatto della semplicità di installazione il proprio punto di forza. Un esem-

pio arriva da Fronius, che grazie alla funzione "SnapIN" mira a semplificare il montaggio e l'installazione degli inverter. Una volta montato il leggero supporto da parete e cablato l'apparecchio, l'inverter viene infatti semplicemente agganciato, orientato e fissato al supporto.

FOCUS SUL POST VENDITA

Quello dell'assistenza in fase post vendita è un argomento molto sentito. Negli anni del boom del fotovoltaico e della corsa al prezzo più basso, l'af-

I PRODOTTI

SOLAREEDGE HDWAVE

Tipologia: inverter di stringa senza trasformatore

Potenza in uscita: da 3 a 7,6 kW

Rendimento massimo: 99%

Altre caratteristiche: L'azienda ha ottimizzato i costi e le dimensioni del prodotto grazie ad un processore digitale più potente che, riuscendo a ridurre le perdite di calore e la necessità di raffreddare, necessita di un minor numero di componenti.



OMRON KP100L

Tipologia: inverter di stringa senza trasformatore

Potenza in uscita: 10.300 W

Rendimento massimo: 97,5%

Temperatura ambiente: da -20 +60 °C

Dimensioni: 455x740x270 mm

Peso: 42 kg



La ristrutturazione

"CHIAVI IN MANO"

della Casa Delle Nuove Energie



Un unico interlocutore per ristrutturare casa tua !!!

RINNOVA

Contattaci per un sopralluogo gratuito

Affidati ai professionisti del settore

70 FILIALI IN TUTTA ITALIA
PER SERVIRTI AL MEGLIO



info@cdne.it



La casa
DELLE NUOVE
energie

Numero Verde
800-984587

www.lacasadellenuoveenergie.it



SERGIO PERETTI

RESPONSABILE
VENDITE DI
REVERBERI ENETEC**PERETTI (REVERBERI): "UN CONTATTO CONCRETO CON L'INSTALLATORE"**

«La divisione del fotovoltaico di Reverberi Enetec è presente sul mercato da anni e come tutti i produttori è stata colpita dalla fine degli incentivi, per cui abbiamo dovuto fare i conti con un mercato in notevole diminuzione. Altresì il fatto di avere alle spalle una solida realtà che da oltre 20 anni è leader in prodotti professionali dedicati al controllo e gestione di reti di pubblica illuminazione indirizzati al risparmio energetico ci ha permesso di avere un ottimo parco clienti fidelizzati ai quali rivolgerci. Il nostro cliente ha la consapevolezza di confrontarsi con una solida realtà che non solo produce apparecchi affidabili ma dalla quale potrà avere "consulenza" nell'applicazione del prodotto. Il processo di fidelizzazione per noi è espressione di rapporti e relazioni dirette con il cliente senza filtri di call center delocalizzati e tramite la nostra rete di agenzie attive su tutto il territorio, ed in concreto grazie alla qualità dei prodotti e del servizio pre e post-vendita. Abbiamo incrementato l'investimento in comunicazione non solo nelle riviste specializzate o web, ma anche con incontri tecnici e notiamo che verso l'installatore è necessario essere concreti e avere contatti personali per far capire le specificità del nostro prodotto EDI. Impegno costante e metodico è il nostro modus operandi, con la certezza che il nostro cliente trovi nell'inverter EDI un prodotto semplice, ideale per il mercato del residenziale con il plus di un prodotto totalmente Made in Italy garantito per 10 anni».



MARCO LAMONATO

CO-FONDATORE
DI LEAF**LAMONATO (LEAF): "PIÙ VANTAGGI DALL'INNOVAZIONE"**

«Per un'azienda giovane come la nostra e con un prodotto innovativo, l'attuale situazione di mercato rappresenta da un lato un ostacolo difficile da superare, ma dall'altro è uno dei motivi che ci fanno entrare in contatto, ogni giorno, con una platea sempre più ampia di installatori. Questo perché in molti sono alla ricerca di un prodotto certamente di qualità, ma anche innovativo come il nostro, così da offrire ai loro clienti soluzioni all'avanguardia, capaci di migliorare sia la resa dell'impianto, che la sicurezza dello stesso. In questo contesto, il microinverter, che all'estero ha iniziato già da qualche anno a registrare successi, in Italia sta iniziando solo ora a guadagnare interesse. Noi questo fenomeno lo stiamo riscontrando sia nelle piccole installazioni in ambito residenziale, sia in quelle commerciali o industriali di taglia media o grande, dove il nostro dispositivo è comunque applicabile essendo certificato sia per la CEI 0-21 che per la CEI 0-16. Per rafforzare la confidenza di chi inizialmente era più scettico, hanno avuto molta importanza le installazioni "pilota", realizzate a condizioni particolarmente vantaggiose in partnership con alcuni dei principali installatori distribuiti sul territorio. Così facendo siamo andati oltre ai normali workshop, dimostrando sul campo la semplicità di montaggio e, dati alla mano, il reale aumento delle prestazioni della nostra soluzione rispetto all'inverter tradizionale».



STEFANO CORNI

EUROPEAN KEY
ACCOUNT SALES
RESPONSABLE DI
OMRON**CORNI (OMRON): "PIÙ VALORE DALLA STORICITÀ DEL BRAND"**

«Il punto di forza di Omron è la fidelizzazione dei nostri installatori. E i risultati raccolti negli ultimi anni sono più che positivi. I nostri clienti conoscono ormai il brand, e vedono nella sua storicità e nella presenza capillare della nostra organizzazione il vero valore aggiunto. I nostri Field Application Engineer, tanto per fare un esempio, intervengono direttamente e gratuitamente presso i clienti laddove ce ne sia la necessità. Inoltre è cresciuta la percezione dei nostri clienti sui vantaggi dei prodotti che abbiamo in gamma in un'ottica di prevenzione e cura del PID. Oggi, rispetto a qualche anno fa, questa problematica è ormai conosciuta dalla maggior parte degli operatori, ma in pochissimi offrono una soluzione che riesca a prevenirla e curarla. La nostra strategia, focalizzata sulle caratteristiche tecniche dei nostri prodotti e sul supporto che forniamo agli operatori del settore O&M per far sì che gli impianti mantengano nel tempo la produttività iniziale, ha dato infatti ottimi risultati. Aggiungo che in un momento di contrazione del settore, l'essere parte di una multinazionale con un fatturato globale di 4,9 miliardi di euro e una storia lunga più di ottant'anni, non solo focalizzata sul business fotovoltaico, è un'ulteriore garanzia di affidabilità».

fiancamento agli installatori era un aspetto in molti casi sottovalutato.

E la scarsa attenzione a questi servizi ha portato, con il passare del tempo, a fermi impianti significativi.

Proprio per queste ragioni, un altro aspetto su cui diversi produttori di inverter stanno intensificando la propria attività è quello relativo al post vendita.

Fermi causati infatti da un guasto all'inverter o più semplicemente mal funzionamenti possono causare delle ingenti perdite economiche, soprattutto per i grandi impianti. Un servizio di assistenza ad hoc può quindi rivestire un ruolo fondamentale nella scelta del fornitore da parte dell'installatore.

Per assicurare la massima efficacia d'intervento, diverse aziende mettono a disposizione, in tempi rapidi, non solo nuovi pezzi di ricambio, ma anche personale in grado di intervenire agire in maniera tempestiva affinché il fermo impianto non si prolunghi.

I PRODOTTI**VALENIA
AURUS 82**

Potenza in uscita: 6 kW
Potenza di attivazione: 50 W
Temperatura ambiente: -20 +60°C
Dimensioni: 200x370x715 mm
Peso: 23kg

**REVERBERI EDI 3.0**

Tipologia: inverter monofase
Potenza entrata: 3.000 W
Doppio Mppt
Rendimento massimo: 96,3%
Temperatura ambiente: da -10 a +55 °C
Dimensioni: 405x560x190 mm
Peso: 28 kg
Altre
Caratteristiche:
Dotato di relè settabile per pompe di calore

**BONFIGLIOLI RPS TL 1780**

Potenza: 1.575 kW
Rendimento massimo: 98,6%
Raffreddamento: aria forzata
Temperatura ambiente: da -10 a +55 °C
Dimensioni: 5.000x2100x800
Peso: 4.100 kg





GUIDO MUNGAI

AREA MANAGER ITALIA
DI INGETEAM

MUNGAI (INGETEAM): "OFFRIRE NUOVE SOLUZIONI"

«L'innovazione tecnologica, la proposta di soluzioni e la garanzia di continuità del brand Ingeteam sono i principali elementi su cui stiamo focalizzando la nostra attenzione per fidelizzare gli installatori. Oggi, in un periodo in cui le differenze tra i prodotti, soprattutto per il residenziale, si sono assottigliate, è ancora più sentita l'esigenza di fornire valore aggiunto e di differenziarsi dal mercato. Come produttori di inverter, ad esempio, ci troviamo sempre di più a proporre soluzioni più che semplici prodotti, come ad esempio il nuovo inverter con batteria Ingeteam Sun Storage 1 Play. Vogliamo diffondere i benefici di questo prodotto ai nostri installatori, ma soprattutto vogliamo offrir loro la possibilità di andare a coprire un segmento che sta prendendo sempre più piede in Italia, che è quello dell'accumulo di energia in ambito domestico. Molti installatori stanno cogliendo questa opportunità, tant'è che dal lancio del prodotto, ossia da luglio 2015, abbiamo già venduto qualche decina di dispositivi. Questo a dimostrazione anche del fatto che l'installatore sta crescendo sempre di più da un punto di vista professionale e necessita di soluzioni e nozioni che si discostino dalla semplice installazione di moduli e inverter».



EUGENIO MURARO

KEY ACCOUNT
MANAGER EMEA BU
REGENERATIVE &
PHOTOVOLTAIC DI
BONFIGLIOLI ITALIA

MURARO (BONFIGLIOLI): "OTTIMIZZARE OGNI SINGOLO ASPETTO PER VENDERE MEGLIO"

«Bonfiglioli, con oltre 3 GW di inverter installati, e concentrando l'offerta su impianti commerciali e a terra per utilities, EPC contractor e grandi installatori, ha da sempre sviluppato un'attitudine particolare ad assolvere alle attività cruciali nella fidelizzazione del cliente. L'affidabilità e l'efficienza del prodotto sono massimizzate per garantire una full operativity anche in condizioni climatiche estreme ed in luoghi non facilmente accessibili; a ciò si unisce la semplicità e l'intercambiabilità delle soluzioni nella fase progettuale. Per questo Bonfiglioli proprio attraverso la modularità dei suoi prodotti permette una gestione facile ed economica dello stock di magazzino ed un ripristino impianto in tempi brevissimi; allo stesso modo, grazie alla flessibilità di configurazione, la progettazione è semplificata. Tali condizioni sono decisive data la necessità dei clienti di ridurre i tempi di fermo ed ottimizzare la redditività dell'investimento. In quest'ottica, risulta fondamentale rispondere in maniera immediata ed efficace alle necessità attraverso un servizio post vendita capillare, che Bonfiglioli garantisce grazie alla globalità dell'organizzazione ed alla partnership mirata con società leader nell'O&M. Si aggiunge, inoltre, la possibilità di molteplici modalità di estensione dei contratti di garanzia e manutenzione permettendo il massimo del servizio dando luogo così al mix ottimale che ci consente di fidelizzare i clienti in Italia ed in tutto il mondo».

Alcune aziende, attraverso il proprio team qualificato su tutto il territorio, riescono a intervenire tra le 24 e le 36 ore sull'impianto che necessita di manutenzione.

AFFIANCARE IL CLIENTE

Per le aziende che oggi intendono continuare a incrementare i propri volumi di vendita risulta quindi indispensabile fidelizzare i propri installatori con prodotti di qualità, che vadano a semplificare l'installazione, ma soprattutto con un'ampia offerta di servizi basati su affidabilità e sicurezza.

Per far comprendere al meglio tutti questi aspetti, molti produttori hanno intensificato i rapporti con i propri clienti, per accompagnarli non solo nelle fasi di installazione, ma anche in quella relativa al contatto con il cliente finale e addirittura alla fase di vendita.

Anche per questi motivi, si sono rafforzati tutti quegli eventi, tra cui corsi di formazione e roadshow rivolti proprio alla figura dell'installato-

re. Molti produttori hanno presentato le date annuali degli appuntamenti con i quali intendono fornire ai propri clienti tutte le nozioni riguardanti caratteristiche tecniche dei prodotti, modalità di installazione, vantaggi, assistenza e garanzie.

Con la tappa del 14 ottobre, SMA termina il tour formativo Sunny Days, incontri rivolti a installatori, progettisti, energy manager, proprietari e gestori di impianti e figure commerciali, che hanno focalizzato l'attenzione su accumulo energetico, autoconsumo, integrazione con nuove tecnologie, gestione energetica intelligente e risparmio in bolletta. Partirà invece il 7 ottobre da Milano il roadshow di ABB che porterà in sei città italiane le nuove soluzioni per gli impianti fotovoltaici residenziali. Ciascuna tappa prevede tre ore

di training pomeridiano in cui saranno presentati i nuovi inverter della famiglia UNO-TL e le soluzioni ABB per il monitoraggio e la comunicazione in ambito residenziale.



Security Trust

Protection and more



Videosorveglianza e Antintrusione

Security Trust progetta e installa sistemi di videosorveglianza e antintrusione specializzata nella protezione di impianti fotovoltaici

- Filiali operative su tutto il territorio nazionale
- Gestione connettività e vigilanza, servizi H24
- Connessioni satellitari per trasporto informazioni di produzione
- Centrale operativa H24 Top Security S.r.l appartenente al gruppo

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

FILIALI OPERATIVE IN ITALIA

LOMBARDIA - MILANO
Via Brunelleschi 2
Cologno Monzese

UMBRIA - TODI
Via Torregentile, 41/B
Perugia

PUGLIA - BARI
Via P. Caldarulo, 9

PUGLIA - LECCE
Viale Unità d'Italia, 1
Monteroni di Lecce

SICILIA - ENNA
Via G. Roccella, 39
Piazza Armerina

SARDEGNA - CAGLIARI
Viale Stazione, 12
Samassi

INGETEAM INGECON SUN STORAGE 1PLAY

Tipologia: inverter monofase con accumulo

Potenza: 6,5 kWp (modello 3 TL);
10 kWp (modello 6 TL)

Potenza massima di uscita: 6 kW

Altre caratteristiche: Il dispositivo possiede tre modalità di funzionamento, ossia modalità stand alone, modalità di back-up e modalità di autoconsumo, e dispone di una tecnologia avanzata di controllo della batteria, che garantisce la massima durata del sistema di accumulo.



Produzione a +60% dal revamping Fronius



L'impianto da 6 kWp era stato realizzato sul tetto di un'abitazione privata nel 2010

Fino ad oggi, i termini revamping e retrofit del parco fotovoltaico installato in Italia sono stati associati soprattutto a impianti di taglia commerciale, industriale e utility scale, dove una mancata produzione a causa di guasti su moduli e inverter può portare a perdite economiche significative con un conseguente rallentamento dei tempi di rientro dell'investimento.

In pochi casi, invece, si è sentito parlare di interventi correttivi su installazioni di taglia residenziale.

Eppure anche di fronte a taglie più piccole eventuali guasti su componenti e una mancata produzione possono avere effetti significativi su produzione e investimento.

Un esempio arriva dalla Puglia, dove a Cisternino, in provincia di Brindisi, nel 2010 era stato realizzato un impianto fotovoltaico da 6 kWp sul tetto di un'abitazione privata. Inizialmente l'impianto contava 26 moduli Silfab da 230 watt e tre inverter di stringa di un'azienda europea oggi non più presente sul mercato. Dal momento dell'allaccio

IN PROVINCIA DI BRINDISI, PER UN IMPIANTO RESIDENZIALE DA 6 KWP SONO STATI SOSTITUITI TRE INVERTER DIFETTOSI E FUORI GARANZIA CON I DISPOSITIVI DELL'AZIENDA AUSTRIACA. PER L'INTERVENTO SI STIMA UN TEMPO DI RIENTRO IN MENO DI QUATTRO ANNI

alla rete, l'installazione beneficia degli incentivi del 2° Conto Energia.

DOPPIO GUASTO

Dopo solo tre anni e mezzo dalla data di allaccio, e quindi nella seconda metà del 2013, il cliente aveva riscontrato il primo problema. Due dei tre inverter avevano infatti subito un guasto.

Il proprietario aveva quindi contattato l'azienda di riferimento per chiedere la sostituzione, in quanto i due prodotti erano ancora in garanzia. Dopo pochi mesi dalla sostituzione dei componenti, e in particolare a gennaio 2014, i due convertitori di potenza appena

montati avevano subito un altro guasto smettendo di funzionare per la seconda volta. A quel punto, però, l'azienda produttrice aveva comunicato al cliente finale che i prodotti non erano più in garanzia e che quindi le spese di riparazione erano a carico dell'utente stesso.

LA SOLUZIONE

Dopo quattro mesi di fermo impianto, che ha causato una perdita economica di circa 800 euro, il cliente ha chiesto consulenza all'azienda locale Solenergy. Dopo un sopralluogo, è stato deciso di installare due inverter Fronius Galvo da 2 kW ciascuno. «La qualità degli inverter Fronius ci ha spin-

ti ad utilizzarli per fare revamping sull'impianto di Cisternino», spiega Pietro Marangi, titolare di Solenergy. «Da tempo lavoriamo con Fronius perché apprezziamo affidabilità, sicurezza, affiancamento e assistenza post-vendita».

Dopo la sostituzione dei primi due inverter, a fine 2014 Solenergy era intervenuta anche sul terzo. Oggi l'installazione conta quindi tre inverter Fronius Galvo 2.0-1.

LE RAGIONI DI UNA SCELTA

Dopo soli pochi mesi dall'installazione degli inverter Fronius, è stato registrato un incremento del 60% della produzione dell'impianto fotovoltaico. Per l'investimento è stimato un tempo di rientro in soli quattro anni grazie al risparmio in bolletta e agli incentivi del 2° Conto Energia.

Sono diversi i motivi che hanno spinto l'installatore a scegliere gli inverter Fronius Galvo.

In primo luogo, a seguito del sopralluogo si è palesata la necessità di un prodotto indicato per impianti ad elevato autoconsumo, in quanto l'abitazione sulla quale è stato installato l'impianto utilizza circa il 50% dell'energia prodotta per soddisfare il proprio fabbisogno energetico. L'inverter monofase con trasformatore Galvo è stato sviluppato proprio per i piccoli impianti residenziali ad alto autoconsumo grazie ad efficienza elevata e alla funzione di gestione energetica integrata (Energy management relay) che permette il controllo dei carichi domestici. Questi dispositivi, grazie alle proprie caratteristiche tecniche, sono inoltre in grado di collaborare con la maggior parte dei moduli fotovoltaici presenti sul mercato e mirano a semplificare il compito dell'installatore grazie a peso ridotto (solo 16 kg) e dimensioni compatte, oltre al sistema a cerniera che ottimizza l'allaccio alla parete.

DATI TECNICI

Luogo di installazione: Cisternino (BR)

Committente: privato

Tipologia impianto: residenziale

Potenza: 6 kWp

Data di installazione: 2010

Data di intervento: fine 2014

Tipologia intervento: sostituzione inverter

Moduli: 26 moduli fotovoltaici Silfab da 230 watt

Inverter installati per il revamping: 3

inverter Fronius Galvo 2.0-1

Installatore: Solenergy

PRIMA



DOPO



L'azienda di Brindisi Solenergy ha sostituito gli inverter guasti con tre convertitori Fronius Galvo. Dopo pochi mesi di distanza dall'intervento, l'impianto ha prodotto il 60% in più di energia pulita

FV su condominio e pompa di calore: si può fare

A SETTEMBRE È ENTRATO IN ESERCIZIO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 4 KWP INSTALLATO PER UN'ABITAZIONE INSERITA IN UN CONTESTO CONDOMINIALE. L'ENERGIA PRODOTTA SERVIRÀ AD ALIMENTARE UNA POMPA DI CALORE PER LA PRODUZIONE DI ACQUA CALDA SANITARIA. CON UN ABBATTIMENTO DEI COSTI DEL GAS DEL 70%, È PREVISTO UN RITORNO DELL'INVESTIMENTO IN MENO DI CINQUE ANNI



Sono sempre di più i casi in cui vengono realizzate opere di riqualificazione energetica in ambito residenziale, soprattutto nella sostituzione delle vecchie caldaie a gas con sistemi più efficienti per il riscaldamento degli ambienti e per la produzione di acqua calda sanitaria. E sono sempre più frequenti i casi in cui, ad alimentare questi dispositivi, ci siano impianti fotovoltaici. Ma sono ancora pochi i casi in cui opere di questo tipo vengano realizzate per abitazioni collocate all'interno di condomini, soprattutto per la scarsa conoscenza da parte degli utenti finali sulle norme che regolano la realizzazione di un impianto fotovoltaico sul tetto di un condominio. Un esempio virtuoso di questo tipo arriva da Milano. Una famiglia composta da cinque persone ha infatti deciso di sostituire il vecchio boiler con una pompa di calore per il riscaldamento dell'acqua calda sanitaria. Insieme a questo prodotto, il committente ha chiesto anche la posa di un impianto fotovoltaico che, con una produzione annua stimata di oltre 4 MWh annui, fornirà l'energia necessaria ad alimentare la

pompa di calore che a sua volta servirà a produrre acqua calda sanitaria abbattendo i consumi del gas di circa il 70%.

Il cliente ha beneficiato della detrazione fiscale del 50%. Grazie a questo strumento e al risparmio in bolletta, è previsto un tempo di rientro dell'investimento in circa cinque anni.

APPROCCIO CONSULENZIALE

La filiale di Milano della Casa delle Nuove Energie ha seguito tutte le fasi del progetto, dall'audit energetico all'installazione. Inoltre ha fornito consulenza all'utente finale che avrebbe dovuto poi informare l'assemblea condominiale dell'intenzione di installare l'impianto per ricevere l'approvazione. Oggi è infatti consentita l'installazione di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili destinati al servizio di singole unità del condominio sul lastrico solare, su ogni altra idonea superficie comune e sulle parti di proprietà individuale dell'interessato.

Per procedere all'intervento, è però necessaria la

maggioranza dei partecipanti all'assemblea condominiale, che rappresentino almeno i due terzi del valore dell'edificio. Il committente ha quindi spiegato, durante l'assemblea, questi aspetti, ottenendo l'approvazione per l'avvio dei lavori.

PUNTARE SUL MADE IN ITALY

Una volta ricevuta l'approvazione per la realizzazione dell'impianto su tetto, l'azienda ha fornito 16 moduli policristallini da 250 W prodotti da Torri Solare, scelti dalla Casa delle Nuove Energie per il buon rapporto qualità prezzo e per la provenienza tutta italiana. I pannelli vengono infatti prodotti nello stabilimento di Torri Solare a Brescia. I 16 moduli sono stati allacciati a un inverter ABB PVI 4.2 Outd, convertitore monofase per applicazioni residenziali particolarmente indicato per ambienti esterni. La scelta della pompa di calore è ricaduta invece sul dispositivo Nuos di Ariston.

La gamma di scaldacqua a pompa di calore Nuos è disponibile sia in versione monoblocco che split (ovvero con unità esterna), installabile sia a parete che a pavimento e con capacità che vanno da 80 fino a 300 litri. In questo caso è stato installato un dispositivo in versione split con una capacità di 300 litri. Rispetto a uno scaldacqua elettrico di pari litraggio, il Nuos mira a garantire un risparmio energetico ed economico che permette di rientrare dall'investimento iniziale in circa tre anni. ☀

DATI TECNICI

Data d'installazione: settembre 2015

Luogo di installazione: Milano

Committente: privato

Potenza: 4 kWp

Moduli: 16 moduli policristallini Torri Solare da 250 Wp

Inverter: 1 inverter ABB PVI 4.2 Outd

Pompa di calore: Ariston Nuos

Installatore: C.D.N.E.

 **SAMIL POWER**
Expert for PV Grid-tied Inverters

Per tutte le info scrivici o chiamaci a:
Italy@samilpower.com e +39 3939227218

Novità

**INVERTER
SR3200TL-S, 3KW,
Singolo MPPT**

I prodotti sono compatibili
con la nuova **CEI021** in vigore
dal 1 Gennaio 2016



Certificati bianchi: dal Mise un attacco alle FER

LE PROPOSTE DEL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO PREVEDONO UNA RIDUZIONE DEGLI INCENTIVI AGLI INTERVENTI DI EFFICIENZA ENERGETICA, O LA LORO ELIMINAZIONE PER IMPIANTI DI PRODUZIONE DI ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI

a cura di Erica Bianconi



Ing. Erica Bianconi, consulente energetico, è autrice di questo articolo



EB ENERGY MANAGEMENT

Il 31 luglio 2015 il ministero dello Sviluppo Economico ha pubblicato il documento "Proposte per il potenziamento e la qualifica del meccanismo dei Certificati Bianchi", in consultazione fino al 30 settembre 2015. Il ministero afferma che "il documento ha l'obiettivo di illustrare le linee di riforma del sistema per un uso più efficiente ed efficace delle risorse, così come previsto dalla legge e in vista degli obiettivi nazionali da raggiungere al 2020".

COME FUNZIONA IL MECCANISMO DEI CERTIFICATI BIANCHI?

Il sistema dei certificati bianchi, o Titoli di Efficienza Energetica (TEE), è stato introdotto nella legislazione italiana dai decreti del 20 luglio 2004, ma il quadro complessivo nazionale è stato fortemente modificato con il decreto 28 dicembre 2012, detto anche "Decreto certificati bianchi". I certificati bianchi sono titoli negoziabili che certificano il conseguimento di risparmi energetici negli usi finali di energia attraverso interventi e progetti di incremento di efficienza energetica.

Un certificato bianco equivale al risparmio di una tonnellata equivalente di petrolio (TEP). Il sistema dei certificati bianchi definisce i soggetti obbligati a raggiungere annualmente determinati quantitativi di risparmio di energia primaria, in particolare:

- i distributori di energia elettrica che, alla data del 31 dicembre di due anni antecedenti a ciascun anno d'obbligo, abbiano connessi alla propria rete di distribuzione più di 50.000 clienti finali,
- i distributori di gas naturale che, alla data del 31 dicembre di due anni antecedenti a ciascun anno d'obbligo, abbiano connessi alla propria rete di distribuzione più di 50.000 clienti finali. Le aziende distributrici di energia elettrica e gas possono assolvere al proprio obbligo realizzando progetti di efficienza energetica che diano diritto ai certificati bianchi oppure acquistando i TEE da altri soggetti sul mercato dei Titoli di Efficienza Energetica organizzato dal Gestore del Mercato Elettrico (GME). Il valore medio sul mercato elettrico di un certificato

bianco nell'anno 2014 è stato di circa 100 euro. Il soggetto predisposto alla gestione, valutazione e certificazione dei risparmi correlati a progetti di efficienza energetica condotti nell'ambito del meccanismo dei certificati bianchi è il GSE.

I soggetti che attualmente possono negoziare sul Mercato elettrico i TEE, e che quindi possono presentare i progetti al GSE, sono rappresentati da:

- imprese di distribuzione dell'energia elettrica e gas naturale soggette all'obbligo obbligate;
- imprese di distribuzione dell'energia elettrica e gas naturale non soggette all'obbligo;
- società terze operanti nel settore dei servizi energetici;
- soggetti operanti nei settori industriale, civile, terziario e dei trasporti che hanno l'obbligo di nomina dell'Energy Manager;
- imprese operanti nei settori industriale, civile, terziario, agricolo, trasporti e servizi pubblici, compresi gli enti pubblici, purché inseriscano internamente la figura volontaria di Energy Manager o siano certificati ISO 50001.

L'utente finale incarica i soggetti ammessi al meccanismo, quali per esempio una ESCo, al fine di ottenere il beneficio economico dei TEE previsti dall'intervento effettuato.

A CHE PUNTO È L'ITALIA?

Il meccanismo dei certificati bianchi rappresenta una delle prime esperienze, a livello internazionale, di applicazione di uno strumento di mercato alla promozione dell'efficienza energetica negli usi finali. Complessivamente, dall'avvio del meccanismo (2006) al 31 agosto 2015, sono stati riconosciuti 34.202.998 Titoli di Efficienza Energetica, di cui 10.682.726 TEE si riferiscono ai riconoscimenti trimestrali per le RVC-S.

Nell'anno 2015, dal 1° gennaio al 31 agosto, come illustrato dal GSE, si sono concluse positivamente 6.797 istruttorie tecniche, di cui 434 Proposte di Progetto e Programma di Misura (PPPM) e 6.363 Richieste di Verifica e Certificazione dei Risparmi (RVC), per le quali sono stati riconosciuti complessivamente 3.033.206 TEE (di cui 624.554 TEE relativi ai riconoscimenti trimestrali per le RVC standardizzate).

COSA PREVEDE IL DOCUMENTO DI MODIFICA?

Le principali novità che cambieranno notevolmente l'attuale meccanismo dei Certificati Bianchi, fanno riferimento a:

- spostamento della responsabilità del progetto, in modo da coinvolgere il proprietario dell'impianto, anche se diverso da chi presenta e attua l'intervento
- diminuzione del coefficiente di durabilità "tau",

correlato alla vita tecnica dell'intervento,

- riduzione notevole, o addirittura eliminazione, dell'accesso al meccanismo dei Titoli di Efficienza Energetica per i piccoli interventi in ambito civile e per gli impianti di produzione di energia da fonte rinnovabile.

Riguardo lo spostamento della responsabilità, le modifiche in consultazione prevedono che, nel caso di affidamento dell'incarico ad un soggetto terzo, il titolare dell'impianto sia identificato come il titolare del progetto e sia tenuto a controfirmare le dichiarazioni presentate dalla Società di Servizi e asseverare i dati tecnico-economici in esse contenute, condividendone la relativa responsabilità. Tale elemento, non previsto nell'attuale meccanismo, porterebbe ad una maggiore tutela sia per il cliente finale, che per il soggetto che attua l'intervento.

Riguardo il coefficiente di durabilità "tau", il documento propone due opzioni:

- riduzione della vita tecnica a massimo 15 anni e allungamento della vita utile (il periodo in cui vengono emessi i TEE) allo stesso valore;
- mantenimento della vita utile di 5 anni e introduzione di un fattore di premialità compreso fra 1,5 e 2. In entrambi i casi, diminuirà l'apporto dei titoli per progetto, fino ad una riduzione del 50%.

Ed ora veniamo alla questione più scottante, ovvero, la possibile riduzione o eliminazione dell'accesso ai certificati bianchi per i piccoli interventi in ambito civile e per gli impianti di produzione di energia da fonte rinnovabile. Al punto 6.1 si legge: "appare possibile razionalizzare i vari strumenti di promozione, escludendo dai certificati bianchi le schede concernenti gli interventi di piccola taglia già compresi nel Conto Termico, nelle detrazioni fiscali o negli incentivi relativi alla produzione (anche cogenerativa) di energia elettrica rinnovabile", inoltre, al punto 6.2, "si procederà alla revisione delle misure dedicate alle fonti rinnovabili, in un'ottica di promozione della componente di efficienza energetica invece che di mera produzione di energia rinnovabile e/o risparmio di energia fossile. Quindi, gli impianti di produzione di energia rinnovabile saranno ammissibili se ed in quanto connesse alla componente di efficienza energetica". In generale, quindi, il documento in consultazione prevede una riduzione degli incentivi agli interventi di efficienza energetica, se non addirittura un'eliminazione degli stessi quando si parla di impianti di produzione di energia da Fonti Rinnovabili. Eliminare l'accesso al sistema per gli impianti FER perché si vuol promuovere "la componente di efficienza energetica invece che la mera produzione di energia rinnovabile" non forse in contrasto con la direttiva sulle prestazioni energetiche degli edifici? E quale altro colpo verrà dato al mercato se entreranno in vigore le modifiche prospettate?

SPAZIO INTERATTIVO ACCEDI AL DOCUMENTO

- Ministero dello Sviluppo Economico: proposte per il potenziamento e la qualifica dei certificati bianchi



Inverter Aurus: la migliore strada verso il risparmio energetico!

Eccellente rendimento, massima affidabilità, flessibilità di progettazione e grande facilità d'installazione rendono un inverter Aurus il migliore alleato per ottenere il massimo da ogni impianto fotovoltaico!



Semplicità d'installazione e d'uso

Soluzione per installazioni da 1 kW (Aurus 20)

Report Autotest in chiavetta USB

Eccellenti livelli di Rendimento

Elevata Affidabilità e Sicurezza di funzionamento

Ampia Flessibilità di progettazione dell'impianto con tutti i tipi di moduli FV

Compatibilità con utenze domestiche (pompe di calore, boiler, etc) per massimizzare l'autoconsumo

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

Innovazione e fidelizzazione: così Baxi compie 90 anni

PER FESTEggiARE IL TRAGUARDO DEI 90 ANNI DI ATTIVITÀ, LO SCORSO 12 SETTEMBRE L'AZIENDA VENETA HA INCONTRATO A RIMINI OLTRE 600 INSTALLATORI TERMOIDRAULICI CON L'OBIETTIVO DI ILLUSTRARE NOVITÀ DI PRODOTTO, TRA CUI LE PIÙ RECENTI CALDAIE A CONDENSAZIONE E LE POMPE DI CALORE, PARTNERSHIP E SCENARI DI MERCATO FUTURI

Quest'anno Baxi ha speso novanta candeline, e per l'occasione ha tenuto un incontro a Rimini rivolto ai propri installatori termoidraulici. L'evento rientra nei Baxi Expo, gli incontri che dal 2013 l'azienda tiene su tutto il territorio per far conoscere ai propri partner tutte le novità di prodotto, i servizi e le sfide del mercato. «La risposta degli installatori è stata molto positiva», spiega Andrea Rossi, direttore Marketing di Baxi S.p.A. «perché in una sola giornata hanno accesso ad un programma completo di aggiornamenti su prodotti, tecnologie, normative e servizi. Inoltre mettiamo sempre a disposizione il personale Baxi in ciascuna area per approfondimenti e spiegazioni. Continueremo a focalizzarci su questi eventi che riescono sempre ad attirare un numero importante di installatori, distributori, centri di assistenza e termotecnici».

A SOSTEGNO DELL'INSTALLATORE

L'incontro di Rimini è stato anche un'occasione per discutere delle novità introdotte dai regolamenti sull'etichettatura energetica. Il personale Baxi ha potuto illustrare ai propri installatori in che modo le etichette dovranno essere esposte sui prodotti e come dovranno essere realizzate. L'azienda ha ribadito inoltre il suo impegno ad affiancare la figura dell'installatore termoidraulico in questa fase di transizione che necessiterà di maggiori competenze da parte di tutta la filiera. In

che modo? Investendo risorse in corsi di formazione per illustrare agli installatori quali sono le sfide e le opportunità offerte da questa normativa per tutto il comparto della termoidraulica.

A TUTTA EFFICIENZA

In occasione di Baxi Expo, accanto alle novità introdotte dalla normativa l'azienda ha focalizzato l'attenzione su tutta la gamma di prodotti, esposti per l'occasione nell'area in cui si è tenuto l'evento. Ampio spazio è stato dato alle soluzioni per il riscaldamento e il raffrescamento delle nuove costruzioni, tra cui la pompa di calore PBS-i FS per il residenziale e il sistema ibrido pompa di calore e caldaia a condensazione CSI-i IN. Ampia attenzione è stata inoltre data all'ultimo arrivato in casa Baxi, ossia BaxiMago, il cronotermostato in grado di dialogare con la caldaia ottimizzando i consumi. Il dispositivo, gestibile da smartphone, è stato inoltre sviluppato per semplificare il compito dell'installatore grazie alla semplicità di allaccio, che avviene con solo due fili.

UNA NUOVA PARTNERSHIP

Baxi, nell'anno dei festeggiamenti per il 90° dalla sua fondazione, ha siglato una partnership con Ducati Corse. L'accordo è stato presentato durante la giornata formativa. «La scelta di Baxi di entrare nel mondo sportivo del motociclismo è legata ad una condivisione dello spirito dinamico e compe-

titivo che accomuna le due realtà industriali», ha aggiunto Rossi. «Innovazione tecnologica, lavoro di squadra e solidità contraddistinguono sia Baxi che Ducati Corse. Un trait d'union che si è instaurato in modo naturale in quanto entrambi i partner basano la loro chiave di successo sul binomio made in Italy e prodotto di qualità».



EDITORIALE
FARLA STRADA

PER UNA CULTURA
DELL'ENERGIA SOLARE

Via Don Milani, 1 - 20833 Giussano (MB) - Italy
www.solarebusiness.it - info@solareb2b.it



La diagnosi energetica industriale: aspetti generali

LE SPESE DI APPROVVIGIONAMENTO ENERGETICO PER LE IMPRESE STANNO INCIDENDO IN MISURA MOLTO MAGGIORE RISPETTO AL PASSATO SIA SUL BILANCIO AZIENDALE SIA SUI COSTI DEI PRODOTTI FINALI. CON UN'ACCURATA DIAGNOSI ENERGETICA È POSSIBILE AUMENTARE L'EFFICIENZA DELLA STRUTTURA E DIMINUIRE L'INCIDENZA DELLA SPESA ENERGETICA ANNUALE SUL FATTURATO

1ª puntata - di Francesco Della Torre – EGE e consulente energetico



RISPARMIARE PER CRESCERE

Difficilmente è possibile resistere in un regime di libero mercato (specie in un momento di crisi economica) senza preoccuparsi di far emergere i cosiddetti "costi sommersi", cioè le piccole e grandi inefficienze che vengono mascherate ed annegate all'interno di voci di bilancio di maggior incidenza per le imprese. Uno dei più diffusi costi sommersi, trasversale a tutti i settori produttivi e commerciali, è la spesa imputabile ad un uso irrazionale dell'energia.

Inoltre, negli ultimi anni, per le imprese, gli artigiani ed i commercianti le spese di approvvigionamento energetico sono purtroppo diventate sempre più gravose, al punto da incidere in misura molto maggiore rispetto al passato sia sul bilancio aziendale complessivo, sia, a maggior ragione, sui costi dei prodotti finali. Fare efficienza e risparmio energetico in un'azienda, in una bottega o in una qualsiasi attività commerciale vuol quindi dire creare una giusta leva competitiva per poter dar modo alla propria attività di rimanere sul mercato e concorrere così in modo più efficace con gli altri player. L'individuazione delle corrette strategie di efficientamento energetico è un'operazione complessa e che richiede competenze specifiche ed esperienza. È innanzitutto necessario determinare le esigenze energetiche e logistico-operative dell'azienda (passate, presenti e future), rapportandole alle opportunità di intervento offerte dalle più recenti tecnologie adottabili. A ciò deve far seguito un'attenta analisi tecnica, economica e finanziaria che, tenendo conto di eventuali sistemi incentivanti, permetta all'imprenditore, al commerciante o all'artigiano di stabilire un'efficace strategia per incrementare l'efficienza energetica della propria attività, che risulti anche sostenibile dal punto di vista finanziario.

LA DIAGNOSI

Lo scopo di una diagnosi energetica è quello di analizzare e "fotografare" lo stato di efficientamento energetico e dei consumi di un'azienda, una bottega artigiana o un'attività commerciale, definendo in tal modo la cosiddetta baseline dei consumi. In

tal modo risulterà anche possibile un confronto fra i consumi rilevati e quelli di riferimento del settore merceologico di riferimento, di modo da avere un'indicazione sufficientemente precisa delle prestazioni energetiche dell'impresa.

Con la diagnosi energetica vengono inoltre gettate le basi per predisporre il miglior schema operativo e finanziario che potrà essere seguito nell'attuare le eventuali strategie di efficientamento energetico individuate.

La diagnosi energetica costituisce inoltre una parte fondamentale del ciclo PDCA (Plan-Do-Check-Act) richiesto dalla Norma UNI EN ISO 50001 per l'implementazione di un Sistema di Gestione dell'Energia; serve, ad esempio, per stabilire le baseline dei consumi e gli obiettivi di efficienza da raggiungere attraverso l'implementazione di tali sistemi.

AUDIT O DIAGNOSI?

È fondamentale sottolineare un aspetto che, all'apparenza formale, negli ultimi anni si è rivelato sempre più sostanziale. All'interno delle metodologie disponibili per il risparmio e l'efficientamento energetico in qualsiasi settore (residenziale, terziario, industriale e della P.A.), due sono state (e sono) le vie percorribili, proposte a livello normativo ma anche perseguite, di fatto, a livello tecnico e pratico. La prima è centrata sulla diagnosi energetica, intesa come analisi approfondita dei sistemi edificio-impianti, con lo scopo di procedere ad eventuali riqualificazioni energetiche. La seconda riguardante maggiormente l'analisi energetica dei processi produttivi, logistici ed organizzativi delle imprese, con lo scopo di eliminare eventuali inefficienze energetiche.

In entrambi i casi spesso si parla indifferentemente di "diagnosi energetica" o di "audit energetico", scambiando fra di loro le due dizioni, anche se non sempre risulta chiaro che esse, di fatto, si riferiscono ad una stessa metodologia, del tutto generale ed applicabile indistintamente nei settori residenziale, del terziario e dell'industria. Capita, ad esempio, che si indichi con "diagnosi energetica" la sola analisi dei sistemi edificio-impianti e con "audit energetico" lo studio effettuato a livello industriale.

In questo senso molto ha fatto la Norma UNI CEI/TR

11428. È sufficiente leggere il paragrafo "Scopo e campi di applicazione" per rendersi conto che, con tale norma, non risulta più avere alcun senso la distinzione fra audit e diagnosi energetici. Si trova infatti scritto: «Il presente rapporto tecnico definisce i requisiti e la metodologia comune per le diagnosi energetiche nonché la documentazione da produrre. Il presente rapporto tecnico si applica al settore terziario, industriale, residenziale ed alle organizzazioni pubbliche. Si applica a tutti i sistemi energetici, a tutti i vettori di energia e a tutti gli usi dell'energia. Non definisce requisiti specifici per le diagnosi energetiche relative a edifici, processi produttivi, trasporti.». Un documento, insomma, del tutto unificante, che fornisce, in linea generale ma contemporaneamente con tutto il dettaglio possibile, una descrizione delle varie fasi da seguire per realizzare a regola d'arte una diagnosi (o audit) energetica. E, soprattutto, che possa comprendere sia l'analisi del sistema edificio-impianti, sia quella dei consumi energetici non direttamente correlabili ad esso, quali quelli allocabili ai processi produttivi, all'erogazione di servizi, ecc. In linea di principio, l'approccio è relativamente semplice se applicato nell'industria, anche se occorre osservare che all'atto pratico anche in questo caso insorgono complicazioni, più spesso di quanto il consulente incaricato vorrebbe. E lo stesso dicasi nel settore terziario.

L'IMPORTANZA DELL'AUDIT INDIPENDENTE DI TERZA PARTE

La diagnosi energetica è un processo di non facile attuazione e che richiede molte competenze tecniche, sia teoriche che pratiche, la giusta strumentazione (nei casi in cui questa è necessaria), una buona esperienza acquisita "sul campo" e la capacità di rapportarsi con il management aziendale.

È dunque importante porre l'attenzione su una circostanza purtroppo sempre più diffusa e che, in maniera sempre più preoccupante, rischia di fatto di travisare lo spirito con il quale è stato creato, a livello europeo e nazionale, il quadro normativo sull'efficienza energetica. Si assiste infatti sempre più spesso all'offerta di audit energetici proposti gratuitamente da professionisti, società e, talune volte, perfino da ESCo che, così facendo, confidano poi, a diagnosi concluso e consegnata al cliente, di vedersi assegnare i progetti di riqualificazione energetica del sistema edificio-impianti e dei processi produttivi previsti dall'audit stesso.

In questo modo, però, la diagnosi energetica rischia concretamente di perdere il significato essenziale che il normatore ha voluto dargli, cioè quello di primo passo per l'avvio di un percorso virtuoso verso l'efficienza energetica e l'utilizzo razionale dell'energia, divenendo, di fatto, un vero e proprio strumento di vendita. Inoltre, così facendo, non viene più garantita l'imparzialità degli esiti dell'audit stesso: a quale professionista non converrebbe compilare un audit che dimostri all'imprenditore committente l'assoluta necessità di realizzare uno o più interventi di riqualificazione energetica, magari proprio grazie a progettisti ed installatori indicati dal professionista stesso? Ed inoltre: a quale ESCo non converrebbe indicare nella diagnosi energetica quegli interventi migliorativi che, se attuati, risulterebbero finanziariamente

NUOVA RUBRICA: L'EGE RISPONDE

Dal prossimo numero di Solare B2B viene proposta la nuova rubrica "L'EGE risponde", curata da Francesco Della Torre. I lettori possono inviare all'indirizzo redazione@solareb2b.it quesiti riguardanti l'efficienza energetica civile ed industriale, le diagnosi energetiche, il D.Lgs. 102/2014, ecc.

Francesco Della Torre risponderà alle domande attraverso le pagine di Solare B2B.

LE PROSSIME PUNTATE

La seconda e la terza puntata dell'articolo di Francesco Della Torre verranno pubblicate rispettivamente sui numeri di novembre e dicembre di Solare B2B e riguarderanno, in ordine, il D.Lgs. 102/2014 e le metodologie per la diagnosi energetica.

convenienti alla ESCo stessa ancor prima che all'imprenditore?

È opportuno cautelarsi da tali evenienze, tenendo presente che sono veramente pochi gli operatori che forniscono audit energetici gratuiti con l'esclusivo scopo di porre l'imprenditore in condizioni di decidere autonomamente ed in completa libertà come muoversi per gestire al meglio i propri consumi energetici. In altri termini, mai come in questo campo è corretto rendersi conto che, come recita il vecchio adagio, «La professionalità si paga, ma poi ripaga».

Non esiste, in Italia, un albo professionale degli "Energy auditor", ossia di professionisti e società in grado di condurre una diagnosi energetica che rispetti a pieno la normativa. Per tale motivo è sempre bene rivolgersi ad un tecnico qualificato, preferibilmente un Esperto in Gestione dell'Energia (EGE), le cui competenze sono state certificate da un ente terzo ai sensi della norma UNI CEI 11339:2009. Il database nazionale ufficiale degli EGE certificati è gestito da Accredia ed è liberamente consultabile al link http://www.accredia.it/accredia_professionalmask.jsp?ID_LINK=270&area=7.

LA NORMATIVA DI RIFERIMENTO

Attualmente in Italia le diagnosi energetiche devono essere eseguite e redatte nel rispetto della seguente normativa:

- UNI CEI/TR 11428:2011, "Gestione dell'energia - Diagnosi energetiche - Requisiti generali del servizio di diagnosi energetica"
- UNI CEI EN 16247-1:2012, "Diagnosi energetiche, parte 1: requisiti generali"
- UNI CEI EN 16247-2:2014, "Diagnosi energetiche, parte 2: edifici"
- UNI CEI EN 16247-3:2014, "Diagnosi energetiche, parte 3: processi"
- UNI CEI EN 16247-4:2014, "Diagnosi energetiche, parte 4: trasporto"
- UNI EN 15459:2008, "Prestazione energetica degli edifici - Procedura di valutazione economica dei sistemi energetici degli edifici"
- UNI CEI EN 16247-5:2015, "Diagnosi energetiche - Parte 5: competenze dell'auditor energetico"

Esiste inoltre un pacchetto di leggi, decreti e simili, riguardanti le diagnosi energetiche ma applicabili esclusivamente nell'ambito degli obblighi stabiliti dal D.Lgs. 102/2014. Si ritornerà su questi nella prossima puntata, dedicata appunto a tale argomento.

I LIVELLI DI APPROFONDIMENTO DELLE DIAGNOSI

Non tutti gli audit sono uguali; esistono infatti tre differenti tipologie di diagnosi:

· Livello 1: walkthrough energy audit. Diagnosi basilare; comporta l'analisi storica delle fatture energetiche, la raccolta dei dati tecnici dei dispositivi presenti e lo studio non strumentale dei processi utilizzati. Il report finale contiene una sintesi dei dati analizzati, i suggerimenti delle strategie di efficientamento per ciascun settore energetico, una stima di massima dei risparmi conseguibili ed un'indicazione qualitativa dei costi da sostenere per conseguirli. Viene in genere elaborato in 30 giorni ed è il meno costoso (ma anche il meno preciso nelle stime di risparmio, con tolleranze medie di calcolo fino al $\pm 20\%$).

· Livello 2: standard energy audit. La diagnosi è condotta come per la precedente tipologia, ma per alcuni processi o apparecchiature viene utilizzata un'apposita strumentazione che individua il consumo energetico specifico. Il report finale è simile a quello del punto precedente, ma i risparmi conseguibili ed i costi da sostenere sono quantificati con una maggiore precisione (le tolleranze medie di calcolo valgono circa il

$\pm 10\%$). Richiede almeno dai 4 ai 6 mesi di lavorazione ed ha un costo medio.

· Livello 3: investment-grade energy audit. È la diagnosi più approfondita, costosa ed "impegnativa". Comporta lunghi tempi di lavorazione (minimo un anno), ma garantisce un'accuratezza dei risultati molto elevata (le tolleranze medie di calcolo valgono tipicamente il $\pm 3\%$). Richiede un esteso e massiccio utilizzo di strumentazioni di monitoraggio dei consumi e di altre grandezze di processo. Le analisi finanziarie finali sono molto dettagliate e le relative indicazioni vengono utilizzate per coordinare gli investimenti energetici con quelli di altro tipo già previsti dal management aziendale.

Tali livelli derivano dalla classificazione ASHRAE del 2004, non citata espressamente dalla Normativa Europea ed italiana, ma ritenuti comunque validi come riferimento.

LE FASI DI LAVORAZIONE DELL'AUDIT

I tre tipi di audit sono accumulati dalle fasi di lavorazione di cui sono composti. Esse sono:

- Fase preliminare: acquisizione dei dati relativi all'impresa: anagrafica societaria, numero di dipendenti, turni di lavoro, principali processi produttivi, dati riguardanti l'edificio produttivo, livelli produttivi mensili, ecc. Questa fase richiede la compilazione, da parte del titolare (o dell'ufficio amministrativo), di un questionario appositamente predisposto. Tale documento viene scambiato per e-mail con il professionista incaricato, il quale, in base ai dati forniti, può preventivamente organizzare ed ottimizzare (soprattutto in termini di tempo) le fasi successive.

- Definizione dell'agenda "di tentativo": acquisiti i dati contenuti nel questionario, il professionista comunica al titolare dell'attività una prima time-line, ossia un'ipotesi di lavoro contenente date, orari e l'indicazione del personale coinvolto durante le successive fasi operative.

- Meeting di apertura: organizzato con il titolare e l'eventuale personale coinvolto, viene tenuto il giorno stesso del sopralluogo, è di durata breve (massimo mezz'ora) ed ha come scopo quello di presentare le fasi operative che verranno svolte. È anche l'occasione per discutere le eventuali prime considerazioni che il professionista ha maturato a seguito dell'analisi del questionario preliminare. Durante tale riunione il professionista può inoltre essere informato riguardo eventuali criticità operative specifiche (ad esempio quelle riguardanti la sicurezza dell'accesso ai reparti produttivi).

- Sopralluogo: è la fase più importante dell'intero processo di audit e si differenzia a seconda del livello di approfondimento richiesto. Durante questa fase vengono visitati tutti i reparti produttivi, analizzati gli impianti di processo e di servizio presenti, intervistati sia il management che i lavoratori. Tali interviste possono anche non essere estese a tutto il personale, limitandosi ai responsabili dei vari settori o ad altro personale indicato dal management.

- Elaborazione dell'audit e stesura della relazione tecnica finale.

- Meeting di chiusura: organizzato con il titolare e l'eventuale energy team aziendale, ha come scopo quello di illustrare i risultati dell'audit, con particolare attenzione alle strategie di efficientamento energetico suggerite ed alle relative analisi costo-benefici ed LCCA. Successivamente alla chiusura della diagnosi energetica, il management avrà la possibilità di decidere autonomamente se e quali investimenti attuare per migliorare l'efficienza energetica della propria attività. A seguito di tali investimenti potrebbe essere necessario procedere con vere e proprie operazioni di monitoraggio dei risultati e relativo reporting, spesso esplicitamente richieste nel caso si sia inteso

TABELLA 1

SETTORE DI ATTIVITÀ	INCIDENZA DELLA SPESA ENERGETICA SUL FATTURATO	SETTORE DI ATTIVITÀ	INCIDENZA DELLA SPESA ENERGETICA SUL FATTURATO
Abbigliamento	1,7 %	Meccanico	1,3 %
Agroalimentare	2,1 %	Metallurgia	6,2 %
Alberghi, motel	3,2 %	Metalmeccanico	2,6 %
Bar, birrerie, pub	2,8 %	Panificazione artigianale	7,0 %
Caseario	5,0 %	Parrucchieri ed estetisti	2,3 %
Ceramica	10,6 %	Pelletteria	2,3 %
Chimico e petrolchimico	2,2 %	Prodotti per l'edilizia	8,2 %
Commercio al dettaglio	1,4 %	Produzione cartaria	8,8 %
Elettronica ed elettrotecnica	4,3 %	Ristoranti, pizzerie	3,5 %
Farmaceutico	2,1 %	Studi medici e dentistici	2,5 %
Gomma e plastica	4,5 %	Tessile	2,4 %
Grafica e tipografie	3,7 %	Uffici, servizi	5,8 %
Lavorazione del legno	3,7 %	Vetro	6,2 %
Lavorazione minerali	6,2 %	Vitivinicolo	2,9 %

Elaborazioni a cura di Francesco Della Torre su dati ENEA, CESTEC, Eurostat, Invind, Istat, MiSE, Terna, Banca d'Italia, Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, Camera di Commercio di Como, Camera di Commercio di Viterbo.

sfruttare uno o più meccanismi di incentivazione. Anche in questo caso il management potrebbe trovare un valido supporto nel medesimo professionista che ha preparato l'audit.

I VANTAGGI DELLA DIAGNOSI

Con una diagnosi energetica e con la successiva implementazione delle strategie in essa consigliate è possibile perseguire il triplice obiettivo di:

- Aumentare la propria efficienza energetica (cioè diminuire i propri consumi o consumare "meglio" gli stessi quantitativi di energia).
- Diminuire l'incidenza della spesa energetica annuale sul proprio fatturato.
- Diminuire le emissioni di gas climalteranti, contribuendo a rendere più vivibile l'ambiente in cui tutti viviamo.

È innanzitutto necessario capire quanto i costi energetici influiscano sul fatturato dell'impresa: tale calcolo fa parte integrante della diagnosi. Questo consente poi di stabilire la baseline dei consumi energetici e di effettuare confronti con i consumi dei concorrenti presenti all'interno del mercato di riferimento. Prima ancora di avviare il processo di audit, è possibile ottenere in modo semplificato un primo dato indicativo. Si recuperano tutte le fatture dell'energia elettrica, del gas, dell'acqua e di qualsiasi altro vettore energetico utilizzato dall'impresa, con riferimento all'ultimo anno contabile e si fa la somma di tutti gli importi. Si calcola poi la percentuale rappresentata da questa somma rispetto al fatturato (riferito al medesimo esercizio) e si confronta quanto ottenuto con la tabella dove sono indicati i valori medi italiani per i principali settori produttivi e commerciali (vedi tabella 1). Se la percentuale calcolata è simile a quella indicata in tabella, allora l'impresa può considerarsi sufficientemente efficientata. In caso contrario, richiedere una diagnosi energetica può essere un'ottima idea per avviare un concreto percorso verso l'efficientamento. La scelta della tipologia di diagnosi più adatta alle proprie esigenze viene in genere fatta con esclusivo riferimento a considerazioni economiche, dato che il costo dell'audit cresce al crescere del livello di approfondimento. Sarebbe però necessario effettuare tale scelta soprattutto in base agli effettivi obiettivi che si intendono raggiungere.

Da ultimo, giova ricordare uno slogan spesso proposto dal Gruppo ABB: «Un euro investito in un audit energetico crea 15 euro di opportunità di risparmio economico». Una diagnosi energetica risulta quindi del tutto vantaggiosa anche se si intende valutare tale operazione come mero investimento per la propria attività.

L'AUTORE

Francesco della Torre, ingegnere esperto in Gestione dell'Energia certificato UNI CEI 11339 e certificatore energetico Cened, si occupa di efficienza energetica civile, industriale e per la pubblica amministrazione. Ha creato e gestisce il portale informativo www.bottegaenergia.com.



Cell. 340-54.66.462 – ingfradt@gmail.com

NEWS

Un nuovo software Higeo per gli audit energetici

Higeo presenta, dopo più di un anno di ricerca e sviluppo, un nuovo software dedicato all'audit energetico e al mondo dell'energy management. Realizzato in collaborazione con numerose aziende internazionali, il software Higeo, unito alla versatilità della serie di datalogger GWC, mira a garantire non solo l'analisi delle grandezze elettriche; con una sezione dedicata al rifasamento, il dispositivo ha infatti un ruolo attivo nella gestione efficiente dell'energia di un'azienda, di un



negozio o di un impianto industriale. Il dispositivo verrà presentato in occasione di Smart Energy Expo, in programma a Verona dal 14 al 16 ottobre 2015.

Hermann Saunier Duval: un tour in 28 tappe per la caldaia a condensazione ThemaFast 4 Condensing

È partito il 17 settembre e continuerà fino al 28 ottobre 2015 il tour del van di Hermann Saunier Duval che porterà in tutta Italia la nuova caldaia a condensazione ThemaFast 4 Condensing.

All'interno del van Hermann Saunier Duval sarà possibile, infatti, toccare con mano questo prodotto dotato di sistema Aquaspeed Fast Microaccumulo Sanitario che assicura una disponibilità di acqua calda sanitaria immediata e continua per un comfort superiore (fino a 20 litri



al minuto). Grazie ad una riserva d'acqua sempre in temperatura (microaccumulo da 3,2 l) il sistema Aquaspeed Fast consente di eliminare i tempi di attesa di acqua calda sanitaria all'apertura del rubinetto contribuendo al risparmio di acqua e gas. Tutti i modelli sono SolarEasy quindi compatibili con i sistemi solari grazie ad un kit in dotazione. Con questo sistema la caldaia interviene solo quando l'irraggiamento solare non è sufficiente ad erogare l'acqua sanitaria alla temperatura desiderata.

Osservatorio Saie: "Riqualificare 1.500 abitazioni al giorno per rispettare gli obiettivi UE"

Ristrutturare 1.500 abitazioni al giorno, ovvero quasi un appartamento al minuto: è quanto dovrebbe fare l'Italia per rispettare il piano strategico dell'Unione Europea per l'efficienza energetica al 2050.

Il dato è stato diffuso dall'Osservatorio Saie in vista della fiera Saie Smart House, in programma a Bologna dal 14 al 17 ottobre. La fiera illustrerà l'innovazione tecnologica in edilizia sia per quanto riguarda le costruzioni, sia per quanto riguarda gli impianti ed i componenti industriali, nell'ottica di una visione integrata del sistema edificio-impianto. In particolare, nella sezione Saienergia, saranno in mostra le tecnologie che riguardano elementi e sistemi per edifici a basso consumo energetico, tra i quali impianti per la produzione

di energia elettrica, riscaldamento e climatizzazione.



Il progetto BuildHeat per l'efficientamento dei condomini

Eurac ha avviato il progetto di ricerca BuildHeat per l'efficientamento energetico dei condomini. L'obiettivo è quello di ridurre i consumi di queste strutture fino all'80% grazie a nuovi pacchetti di interventi per il risanamento energetico. «Dopo aver studiato e realizzato soluzioni pratiche per la riduzione dei consumi di energia di edifici residenziali, edifici storici e centri commerciali, Eurac concentra ora l'attenzione sui condomini, edifici in cui abitano circa 30 milioni di italiani» spiega Wolfram Sparber, direttore dell'istituto per le Energie Rinnovabili dell'Eurac. «All'interno di BuildHeat, progetto di quattro anni finanziato dal programma europeo per la ricerca Horizon 2020, i ricercatori studieranno pacchetti di interventi e strumenti immediatamente utilizzabili dagli inquilini. In particolare saranno testati sistemi per il riscaldamento, il raffrescamento e la ventilazione meccanica, che raccolgono, accumulano e utilizzano l'energia solare a livello del singolo appartamento». Roberto Fedrizzi, ricercatore dell'istituto per le Energie Rinnovabili, ha aggiunto: «Le unità abitative saranno climatizzate da sistemi che accumulano l'energia termica in piccoli serbatoi, installabili dai singoli condomini per esempio sul proprio balcone, e che saranno alimentati anche attraverso collettori solari termici o pannelli fotovoltaici. Altri interventi di risanamento energetico riguarderanno la costruzione di una soluzione prefabbricata per l'isolamento della facciata dell'edificio».

I led Gewiss dimezzano i consumi dell'azienda LVF



Gewiss ha fornito le soluzioni di illuminazione a led per i reparti officina, montaggio, spedizione e per i parcheggi di LVF, azienda che produce soluzioni per il settore petrolchimico. Gli impianti di illuminazione dei reparti produttivi (officina, montaggio e spedizione) e dei parcheggi dei siti produttivi di LVF sono oggi illuminati dai dispositivi eco-friendly Smart[4] e Street [03]. Con il vecchio impianto l'azienda aveva consumi stimati in circa 320.000 kWh annui, mentre con i nuovi dispositivi consumerà 175.000 kWh, con un risparmio quindi del 45%.

Ing. Francesco Della Torre

EGE certificato UNI CEI 11339

Consulente energetico

Certificatore CENED

☎ 340-54.66.462

✉ ingfradt@gmail.com

www.bottegaenergia.com



Audit energetici conformi al D.Lgs. 102/2014 – Diagnosi energetiche civili
Progettazione interventi di efficientamento energetico – Perizie tecniche di impianti tecnologici – Efficienza energetica civile, industriale e per la P.A. – Impianti solari e fotovoltaici – Monitoraggio dei consumi energetici – Certificazioni energetiche degli edifici – Analisi del comfort abitativo (termoigrometrico, acustico, luminoso e valutazione dei campi elettromagnetici) – Monitoraggio VOC e gas radon

HYBRID SOLUTIONS

L'evoluzione intelligente del comfort

Grazie all'utilizzo della pompa di calore, i nuovi sistemi Hybrid consentono di coprire la maggiore parte delle esigenze di riscaldamento, massimizzando l'investimento iniziale e garantendo un funzionamento economico per tutto l'arco dell'anno. Per i periodi di freddo estremo, la caldaia a condensazione garantisce un comfort costante. Un sistema di controllo intelligente, Energy Manager, sceglie in

continuazione l'energia da utilizzare più vantaggiosa. Sono disponibili due modalità di funzionamento:

- > Priorità Ecologia: ottimizzazione dei consumi di energia primaria.
- > Priorità Basso consumo: ottimizzazione dei costi di riscaldamento in base alle condizioni attuali di prezzo.



> Un'idea intelligente per un prodotto flessibile: ideale nelle nuove installazioni.

> Perfetto nelle sostituzioni. Per una garanzia di comfort e risparmio senza eguali.

> Massimo risparmio energetico con impianti fotovoltaici o caldaie a GPL.



➤ **HYBRID** = Caldaia a Condensazione + Pompa di Calore

LE HYBRID SOLUTIONS SECONDO CHAFFOTEAUX

Il sistema Ibrido di Chaffoteaux è la combinazione intelligente di una caldaia a condensazione a gas e una pompa di calore aria / acqua monoblocco DC inverter. Un controllo integrato garantisce di volta in volta che la caldaia e la pompa di calore funzionino ottimizzando i consumi energetici.

> UN PRINCIPIO SEMPLICE E COLLAUDATO

La pompa di calore utilizza lo stesso principio di funzionamento semplice e collaudato del frigorifero o di un condizionatore d'aria. Il suo circuito di raffreddamento è composto da quattro componenti principali: Evaporatore, Condensatore, Compressore e Valvola di espansione.

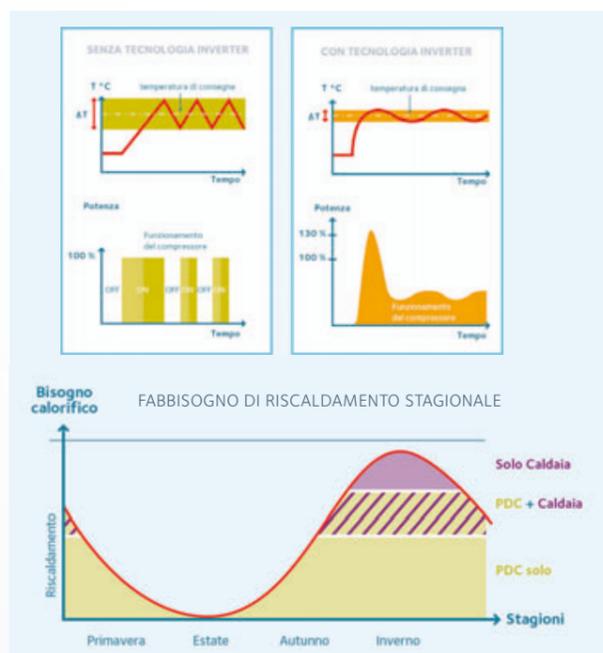
> IL COEFFICIENTE DI PERFORMANCE (COP)

L'efficienza energetica di una pompa di calore viene misurata con il coefficiente COP performance. Si utilizza l'energia all'ambiente (gratuita) e l'energia elettrica. Più è alto il coefficiente di performance, maggiore è l'efficienza della pompa di calore. Esempio: se il COP è 3 kW/1kW = 3.

«split», essa non richiede la connessione raffreddamento tra l'interno e l'esterno. Il circuito frigorifero è chiuso e integrato in un unico modulo, alloggiato all'esterno dell'edificio. L'installazione è semplice, senza intervento sul circuito frigorifero (no gas).

> UN INVESTIMENTO CONTROLLATO

Come garantire un comfort tecnologico tutto l'anno, con un contributo importante in energia rinnovabile, per un investimento ragionevole? Il sistema ibrido Chaffoteaux fornisce una risposta ottimizzata ecologica ed economica.



> TECNOLOGIA INVERTER DC

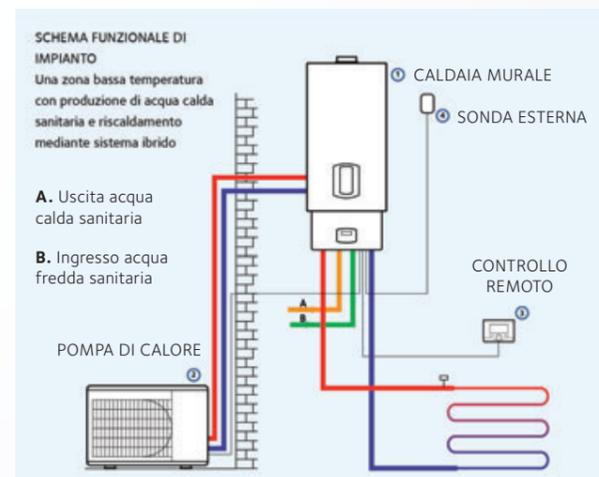
Tutte le macchine esterne utilizzano la tecnologia DC inverter, la quale consente alla potenza di riscaldamento di modulare in continuazione adattandosi alle esigenze di consumo effettivo limitando l'energia utilizzata. La tecnologia Inverter DC riduce il numero di cicli di ON / OFF, prolungando la vita del prodotto.

> ECOLOGIA

Oltre il 70% della domanda di calore durante l'anno è coperto dalla pompa di calore con una sorgente rinnovabile e inesauribile: l'aria esterna. Un sistema gestionale intelligente ottimizza in ogni momento le due fonti di energia per un impatto minimo ambientale.

> I SISTEMI MONOBLOCCO

Ogni soluzione Hybrid di Chaffoteaux è equipaggiata con una pompa di calore «monoblocco». A differenza dei sistemi



Enetec Smart Solutions: servizi per la telegestione degli impianti di illuminazione pubblica

Enetec Smart Solutions, con sede a Desenzano del Garda (Brescia), è la nuova iniziativa di Reverberi Enetec nata per offrire servizi specialistici nell'ambito della telegestione degli impianti di pubblica illuminazione con una proiezione significativa verso il mondo della Smart city. L'offerta di Enetec Smart Solutions si basa sulle competenze tecniche e sulle tecnologie di Reverberi Enetec con lo scopo di rispondere alla esigenza dei clienti di essere seguiti a tutto campo nell'ambito dei sistemi di telegestione per l'illuminazione pubblica. In questo contesto, un ruolo di rilievo sarà ricoperto dal software Maestro, in grado di fornire prestazioni dalla semplice lettura di dati all'impostazione dei parametri di lavoro, dal rilievo degli impianti all'analisi dei dati. I servizi specialistici offerti prevedono inoltre l'hosting dei software, la creazione delle anagrafiche, la configurazione dei funzionamenti, la consultazione dei dati, la reportistica specialistica sui risparmi energetici, la reportistica migliorativa sui funzionamenti. La loro gestione verrà garantita da uno staff di specialisti, ingegneri e informatici. Completano la gamma delle prestazioni disponibili anche l'assistenza tecnica ed il servizio di call center per le segnalazioni di malfunzionamenti e guasti. Attraverso Enetec Smart Solutions infine si potranno implementare e sviluppare altre fun-



zioni a valore aggiunto, quali ad esempio la gestione e configurazione dei sistemi di videosorveglianza, la configurazione telecamera ip, la connettività in aree pubbliche tramite autenticazione, la programmazione di pannelli a messaggio variabile e totem informativi permettendo alle comunità locali di avviare, modulare o incrementare l'operatività e la qualità dei loro progetti di "smart city".

Da Ariston un app per gestire l'impianto di riscaldamento



Ariston ha inserito le funzioni di telecontrollo e teleassistenza dell'impianto di riscaldamento domestico in una app e in un sito web dedicato: Ariston NET permette infatti all'utente, ovunque si trovi, di gestire in qualsiasi momento le impostazioni della temperatura di casa e di avere un Centro di Assistenza Tecnica Ariston pronto ad occuparsi tempestivamente da remoto degli imprevisti della caldaia, con un intervento prioritario e notifica contestuale sullo smartphone dell'utente.

In questo modo è possibile effettuare il settaggio ottimale dei parametri della caldaia da remoto, controllarne facilmente l'accensione e lo spegnimento, e programmare la temperatura. Il tutto con un semplice touch sul dispositivo mobile o direttamente dal sito web. Con Ariston NET anche chi possiede una seconda o più abitazioni sarà sempre in grado di verificare costantemente tutte le impostazioni principali delle caldaie. Inoltre, l'app consente di impostare un programma settimanale di riscaldamento, tenere sotto controllo i consumi attraverso delle apposite schermate, avere sempre a disposizione lo storico delle attività e verificare le prestazioni energetiche dell'impianto solare laddove sia presente. Autorizzando il proprio Centro di Assistenza Tecnica Ariston a monitorare l'impianto, l'utente avrà a disposizione un team di esperti che gestiranno costantemente la caldaia e che saranno in grado di intervenire a distanza (in alcuni casi anche facendo ripartire l'impianto), assicurando una manutenzione e una comunicazione immediata, oltre a un risparmio considerevole di tempo e denaro. L'app Ariston NET può essere scaricata gratuitamente su smartphone (iOS e Android) ed è compatibile con tutte le nuove caldaie a condensazione Ariston. Il kit Ariston NET da installare in casa è composto da un dispositivo di accesso (il "gateway"), che è il vero cuore di Ariston NET, che permette alle nuove caldaie Ariston di dialogare con il proprio smartphone inviando notifiche sul funzionamento dell'impianto ed eseguendo i comandi ricevuti, e da un gestore di sistema (Sensys) che consente di massimizzare l'efficienza del proprio impianto di riscaldamento.

Vaillant investe in formazione: inaugurato a Milano il Training Centre



Vaillant ha inaugurato il Training Centre, il laboratorio attrezzato per prove strumentali dedicato alla formazione delle figure professionali operanti sugli impianti a gas, oggi certificato IMQ - Istituto di certificazione Italiano del Marchio di Qualità. Il Training Centre, situato all'interno della sede Vaillant di via Benigno Crespi a Milano, si presenta con un look totalmente rinnovato e un'esposizione funzionante di tutti gli ultimi modelli di caldaie a condensazione e scaldabagni Vaillant. Da settembre 2015 il Training Centre sarà sede di corsi dedicati alla qualifica operatori post

contatore, ossia di tutti quei professionisti che svolgono attività di progettazione, installazione, ispezione, verifica e manutenzione sugli impianti a gas di tipo civile alimentati da reti di distribuzione. La sala, grazie alla certificazione IMQ, sarà anche sede di esame. In una prima fase i corsi si rivolgeranno esclusivamente alla rete di assistenza Vaillant Service Plus. L'obiettivo primario di Vaillant è, infatti, quello di investire sulla qualità dei propri centri assistenza con un programma di formazione volto a qualificare 265 persone entro la primavera 2016, con un investimento di 300.000 euro. In seguito i corsi Vaillant saranno aperti a tutti gli installatori e a tutti i centri assistenza che vorranno ottenere questa tipologia di certificazione.

«Siamo orgogliosi di poter offrire oggi questa opportunità sia alla nostra rete Vaillant Service Plus sia al mercato; riteniamo, infatti, che la formazione sia un elemento strategico della filosofia Vaillant, funzionale al raggiungimento di una qualità sempre maggiore», ha commentato Fabio Boselli, direttore Service&Master Division di Vaillant Group Italia.

È in distribuzione Bernoulli Hybrid, la caldaia 100% elettrica con pompa di calore



La società Lucas, specializzata in sistemi innovativi per il settore termoidraulico, ha venduto a condomini e imprese i primi 100 pezzi della nuova caldaia Bernoulli Hybrid, il prodotto per il risparmio energetico dotato di una pompa di calore ibrida innovativa che utilizza il fenomeno fisico della cavitazione.

La caldaia è in grado di funzionare al 100% con alimentazione elettrica e può essere abbinata al fotovoltaico, consentendo di abbattere la bolletta. Per riscaldare gli ambienti la pompa di calore Bernoulli Hybrid sfrutta due diversi principi.

La prima fase di riscaldamento avviene utilizzando la com-

pressione di un gas che preleva l'energia termica dall'ambiente esterno per renderla disponibile all'ambiente interno, mentre la seconda fase di riscaldamento sfrutta l'energia intrinseca nei legami idrogeno presente tra le varie molecole d'acqua.

Si tratta di un brevetto che impiega una forte depressione prodotta meccanicamente da una turbina che lavora in una camera stagna di acqua per dare inizio ad un fenomeno naturale simile alla cavitazione.

La caldaia, inoltre, permette l'abbinamento di una pompa di calore anche ad impianti in alta temperatura e, in combinazione con un accumulo, garantisce la fornitura di ACS.

In Lombardia un bando per la riqualificazione degli edifici di proprietà dei piccoli comuni

Regione Lombardia ha approvato un bando per incentivare le opere di riqualificazione energetica degli edifici di proprietà dei piccoli comuni, singoli o associati, e delle comunità montane. La dotazione finanziaria messa a disposizione è di 7 milioni di euro. Possono presentare domanda i comuni con popolazione sino a 1.000 abitanti, le unioni di comuni

che svolgano in forma associata la gestione del patrimonio, le comunità montane e i centri nati dalla fusione di comuni istituiti a partire dal 1° gennaio 2011. Le richieste potranno essere presentate a partire dalle 12:00 del 16 novembre 2015 sino all'esaurimento della dotazione finanziaria e comunque entro e non oltre le 12:00 del 31 maggio 2016.

Siemens e FreeWire insieme per la ricarica dei veicoli elettrici

Siemens e FreeWire Technologies hanno lanciato sul mercato Mobi Charger, un software che utilizza la tecnologia VersiCharge e l'eCar Operation Center (OC) di Siemens per la ricarica dei veicoli elettrici. Mobi Charger mira a trasformare il tradizionale processo di ricarica, perché consente di erogare energia indipendentemente dal luogo in cui i veicoli vengono parcheggiati. Grazie ad un sistema integrato, il rifornimento elettrico delle vetture diventa più flessibile ed efficiente, sfruttando l'integrazione di batterie per i veicoli elettrici di seconda mano e una connessione intelligente alla rete internet e alla rete elettrica. FreeWire e Siemens gestiranno un progetto pilota per tre mesi presso il campus Mountain View di Lin-



kedIn, ricaricando i centinaia di veicoli elettrici utilizzati dai dipendenti.

La Scala di Milano inaugura un piano di cinque anni per l'efficienza energetica

La Fondazione Teatro alla Scala ha avviato un piano di efficientamento energetico della durata di cinque anni che, nel primo anno, prevede la sostituzione di 1.800 lampade tradizionali con lampade a led, l'installazione



di tre sistemi di compensazione climatica e di dispositivi di riduzione dei consumi idrici all'interno del Teatro e del Laboratorio "ex Ansaldo". Nel corso del quinquennio verrà poi attuata la sostituzione di 3.900 lampade tradizionali con led e di cinque gruppi frigoriferi energivori con nuovi macchinari ad alto rendimento, l'installazione di un impianto fotovoltaico da 60 kW e di un sistema solare termico per la produzione di acqua calda sanitaria. Presso la sede del teatro è inoltre prevista l'installazione di un impianto di cogenerazione da 100 kW. I lavori verranno realizzati grazie alla collaborazione con la società Cofely Italia, con la quale la fondazione ha firmato un contratto del valore di 3 milioni di euro per la gestione, la manutenzione e il monitoraggio dei sistemi di condizionamento, illuminazione, elettricità, acqua e protezione antincendio del teatro. Si prevede che grazie agli interventi attuati nel primo anno la fondazione otterrà un risparmio di energia di 61 tonnellate equivalenti di petrolio all'anno e una riduzione delle emissioni di CO2 pari a 127 tonnellate.

HYBRID SOLUTIONS

L'evoluzione intelligente del comfort

LE SOLUZIONI IBRIDE CHAFFOTEAUX: PAROLA D'ORDINE OTTIMIZZARE

- > **Garanzia di risparmio con un comfort senza eguali**
definizione automatica del generatore (pompa di calore/caldaia a condensazione) più conveniente da utilizzare
- > **Ideale nelle nuove installazioni**
garantisce i requisiti di produzione di acqua calda sanitaria e la massima copertura da fonte rinnovabile
- > **Intelligenza e flessibilità nelle sostituzioni**
una soluzione multienergia che porta l'impianto esistente ad un livello di rendimento superiore
- > **Massimo risparmio**
in abbinamento al fotovoltaico o con impianti alimentati a gas GPL



CON NORMATIVE VIGENTI



CORSI DI FORMAZIONE

ABB

7 ottobre, Milano
15 ottobre, Verona
21 ottobre, Bologna
28 ottobre, Bari
4 novembre, Roma
11 novembre, Palermo

ABB Uno Solar Day

Parte il 7 ottobre da Milano il roadshow che porterà in tutta Italia le nuove soluzioni di ABB per gli impianti fotovoltaici residenziali. Il tour, organizzato in collaborazione con alcuni dei più importanti partner di ABB, toccherà sei grandi città italiane con cadenza settimanale. Ciascuna tappa prevede tre ore di training pomeridiano in cui saranno presentati i nuovi inverter di stringa monofase della famiglia UNO-TL e le soluzioni ABB per il monitoraggio e la comunicazione in ambito residenziale, come la VSN300 Wifi Logger Card e la piattaforma Cloud di monitoraggio remoto Aurora Vision, per poi affrontare anche l'adeguamento degli inverter ABB alle più recenti prescrizioni delle normative CEI 0-21 e CEI 0-16. I partecipanti al tour UNO Solar Day potranno inoltre accedere ad una speciale promozione: al termine del seminario ABB consegnerà infatti un voucher valevole come sconto sul primo acquisto di inverter della famiglia UNO-TL.

Per maggiori informazioni: <http://new.abb.com/power-converters-inverters/it/solare/pv-academy>

ALEO SOLAR

28 ottobre, Padova
12 novembre, Brescia
Aleo Academy 2015

Aleo Solar ha presentato le date degli Aleo Academy 2015. I corsi, dedicati a ingegneri, architetti e periti, svolti in collaborazione con gli ordini professionali e con riconoscimento dei Crediti Formativi Professionali, faranno tappa il 28 ottobre a Padova e il 12 novembre a Brescia. Alle prime tre tappe del tour è stata registrata la presenza di oltre trecento professionisti interessati a capire le attuali tendenze del mercato delle energie rinnovabili e della relativa integrazione di sistemi. Gli ordini professionali di Roma, Nuoro e Perugia hanno infatti voluto far conoscere ai propri iscritti le più recenti soluzioni per gli impianti fotovoltaici residenziali e l'integrazione degli stessi con pompe di calore e sistemi di accumulo. Durante gli incontri, inoltre, è stato analizzato l'attuale quadro normativo del mercato fotovoltaico italiano e sono state presentate le possibilità di business per i professionisti offerte dai SEU e dai bandi pubblici regionali di efficientamento energetico.

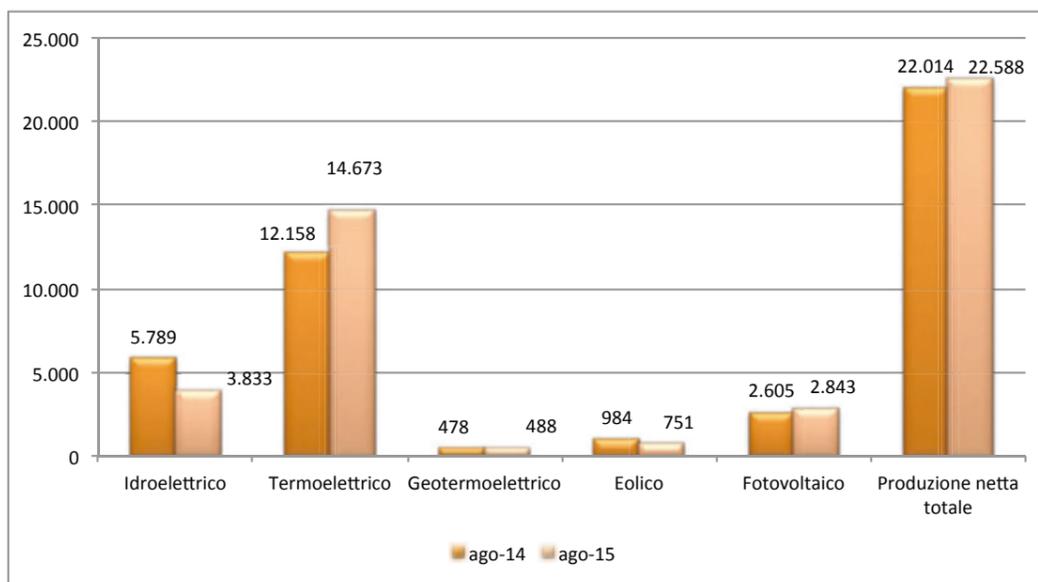
Per maggiori informazioni: <http://www.aleo-solar.it/per-installatori-e-progettisti/aleo-academy/>

MESOS

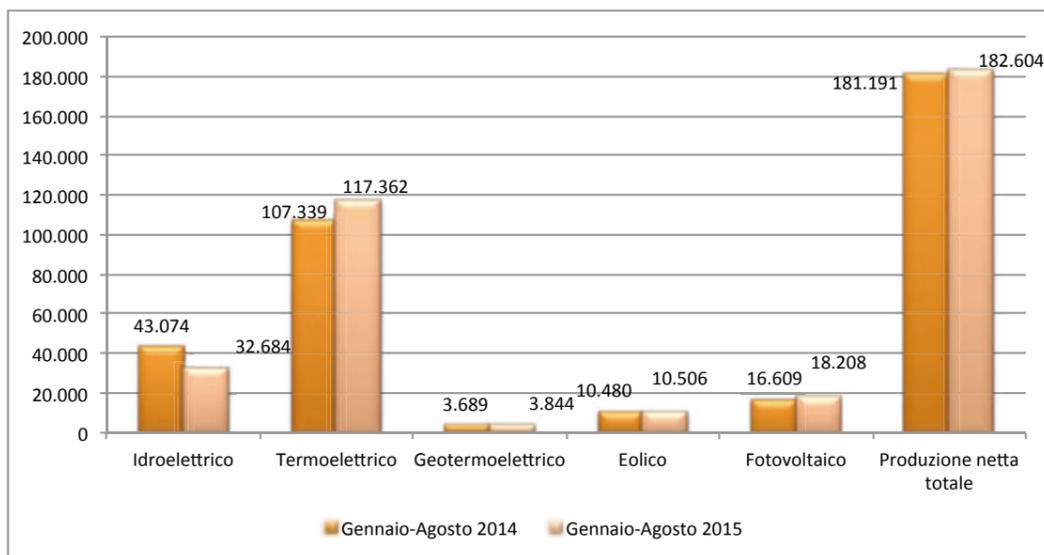
Corsi di formazione – ottobre 2015

Mesos ha organizzato le date di ottobre dei corsi di formazione su fotovoltaico ed efficienza energetica. L'8 e il 9 ottobre Mesos tiene il corso "Sistemi domotici" per l'edilizia civile, con l'obiettivo di fornire ai progettisti una panoramica completa delle tecnologie coinvolte nella domotica, nonché gli elementi e i criteri su cui si basa la progettazione e la programmazione dei sistemi domotici di una smarthouse. Dal 12 al 14 ottobre a Roma si terrà il corso "Certificazione e riqualificazione energetica degli edifici", ideato per coloro che sono già in possesso dei requisiti ex lege per l'esercizio della professione del "certificatore energetico". Negli stessi giorni si terrà anche il corso "Impianti fotovoltaici: sistemi di accumulo, ottimizzazione energetica, risoluzione guasti", che si rivolge a coloro che intendano acquisire, aggiornare o specializzare le loro competenze in materia di progettazione e realizzazione di impianti fotovoltaici. Il percorso formativo ha l'obiettivo di fornire una formazione completa sulla progettazione ed installazione di impianti, nonché sulla gestione degli impianti esistenti, ed ottimizzazione energetica, piuttosto che il monitoraggio, la ricerca dei guasti e la manutenzione.

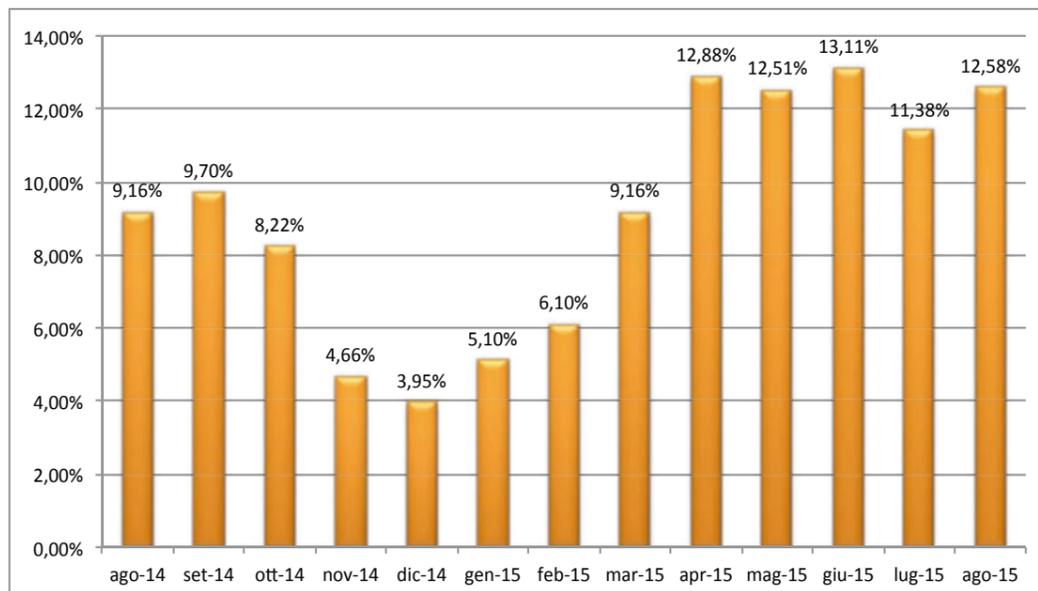
Per maggiori informazioni: www.portalemesos.it

Numeri e trend
aggiornamento al 31 luglio 2015PRODUZIONE NETTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA
IN GWH (RAPPORTO MENSILE)

FONTE: TERNA

PRODUZIONE NETTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA
IN GWH (2014-2015)

FONTE: TERNA

PESO DEL FOTOVOLTAICO SULLA PRODUZIONE
NETTA NAZIONALE

FONTE: TERNA

/ Perfect Welding / Solar Energy / Perfect Charging



SHIFTING THE LIMITS

**SCOPRI DI PIÙ SU:
WWW.REVAMPING.INFO**



È POSSIBILE RIQUALIFICARE IL TUO IMPIANTO FV. PERCHÉ CON FRONIUS PUOI FARE OPERAZIONE REVAMPING.

RIVITALIZZA IL TUO BUSINESS CON FRONIUS - PERCHÉ IL TUO IMPIANTO NON SIA UN RIMPIANTO

/ L'impianto FV non rende quanto dovrebbe? E' stato installato da un installatore non più affidabile né reperibile?

/ Il produttore di componenti non è più sul mercato, non fornisce soluzioni né assistenza post-vendita?

/ L'impianto non è conforme alla normativa CEI 0-21 o CEI 0-16?

Fronius ti offre la soluzione con la nuova generazione di SnapINverter: Fronius Galvo, Fronius Primo e Fronius Symo, massima efficienza, semplice configurabilità e montaggio, mono o trifase, doppio MPPT. Una rete fidata e qualificata di installatori Fronius Service Partner Plus è al tuo servizio per un'assistenza post vendita nel tempo e su tutto il territorio.

That's smart!



JinKO Smart

Cerchiamo soluzioni intelligenti



■ Installazioni più sicure

I collegamenti dei moduli consentono l'arresto immediato, mentre la funzione di monitoraggio fornisce dati in tempo reale per una maggiore sicurezza.

■ Migliore utilizzo dello spazio sul tetto

L' impianto può essere collegato con stringhe irregolari o inclinazioni diverse e orientamenti multipli.

■ Compatibilità inverter

Design completamente integrato che permette l'utilizzo con qualsiasi inverter.

■ Riduzione dei costi di O&M

La funzione di monitoraggio del modulo consente la gestione e la manutenzione da eseguire in modo più efficiente, concentrandosi sui dati in tempo reale.

■ Incremento della produzione di energia

Eliminazione di fenomeni di mismatching grazie alla funzione MPPT del modulo.

■ Risparmi in termini di costi BOS

Il sistema permette stringhe più lunghe riducendo i costi BOS e migliorando l'efficienza.



www.jinkosolar.com
www.jinko-smart.com

Tigo[®]
energy

solaredge

Solar
JinKO
Building Your Trust in Solar