MAGGIO 2016 _ ANNO VII _ NUMERO 5

SOLARE B2B

LA RIVISTA DEI PROFESSIONISTI DELL'ENERGIA SOLARE

• EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO •

EDITORIALE

Cina e mix. Trivelle e Condomini.

La Cina sta prendendo il volo. Con 15,2 GW fotovoltaici realizzati nel 2015, il colosso asiatico ha totalizzato quasi un terzo della nuova potenza installata lo scorso anno in tutto il mondo. Oltre il doppio di ciò che hanno fatto gli Stati Uniti. In Cina il fotovoltaico ha assunto un ruolo importante anche nella lotta all'emergenza smog che sta diventando una vera e propria calamità. È un approccio realistico e lungimirante. In Italia invece non si riesce a mettere in fila queste due cose. Lo scorso inverno in molte città italiane è stata registrata un'impennata di patologie polmonari, soprattutto di asma e soprattutto tra i bambini. Le cause sono ben note e riguardano l'inquinamento dell'aria. Ma è difficile trarne le conseguenze quando il confronto su questi temi è impedito da barriere ideologiche e da enormi interessi economici. Ne abbiamo avuto una triste dimostrazione con il recente referendum sulle trivelle che si è trasformato in uno scontro tra ambientalisti e fronte pro-petrolio. Nessuno straccio di una visione sul mix energetico: né in Parlamento, né sui giornali, né in Tv (con rarissime eccezioni). Eppure il tema è proprio questo: come le nuove fonti rinnovabili e come le tecnologie per l'efficienza energetica possono modificare il mix energetico rendendolo poco alla volta più sostenibile sotto ogni punto di vista, economico, geopolitico e ambientale? Eppure sono argomenti che ci toccano da vicino, vicinissimo.

Un esempio? Ne parliamo in un articolo all'interno di questo numero. I condomini, che sino ad oggi sono rimasti i grandi esclusi dai benefici portati dalla diffusione del fotovoltaico in Italia, potrebbero diventare il vero motore di una rivoluzione energetica in grado di modificare radicalmente i consumi delle abitazioni italiane portando questa trasformazione fin dentro le città, e nei quartieri ad altissima densità abitativa. Oggi ci sono le tecnologie per farlo. E ci sono anche le normative e i regolamenti che lo favoriscono. E ci sono anche nuovi servizi offerti dalle aziende del settore che possono accelerare i tempi di rientro dell'investimento...

Potrebbe essere un nuovo fronte di lavoro anche per il fotovoltaico. Sappiamo bene che non è da qui che ci si potrà aspettare grandi volumi di lavoro. Però, anche nel settore dell'energia solare, è il mix che conta; e se si apre un nuovo mercato, ben venga, sia per i ricavi che può portare, sia per gli stimoli allo sviluppo di nuove soluzioni (in attesa dei moduli per facciate...).

Al momento il nuovo fronte tecnologico è quello dello storage. In Italia nel 2015 sono stati venduti circa 2 mila pezzi. Per l'anno in corso si stimano tra i 5 e i 6 mila pezzi. Sono cifre importanti che potranno rafforzare il giro d'affari del mercato italiano del fotovoltaico che non può più essere rappresentato solo dai MW installati ogni anno. Ormai la nuova potenza installata è solo una voce a cui bisogna aggiungerne altre: O&M, revamping, storage (appunto). Basterebbe questo per avere un'idea più precisa di un mercato in espansione.

Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

"L'INNOVAZIONE PRIMA DI TUTTO"
Intervista a Leonardo Botti, global marketing manager di ABB Product Group Solar

ATTUALITÀ PAG. 14

PINORI (FRONIUS) ALLA GUIDA DI ANIE RINNOVABILI

Il nuovo presidente rimarrà in carica fino alla prima metà del 2017. Tra gli obiettivi del direttivo, che intende rafforzare il dialogo con le istituzioni, ci sono l'estensione della detrazione fiscale al 2019, la revisione delle tariffe elettriche per utenti non domestici e il decreto delle fonti rinnovabili diverse dal fotovoltaico.

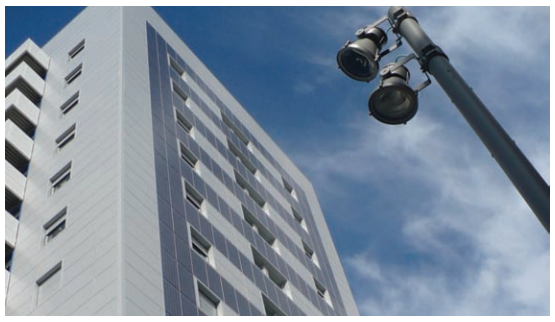
TAVOLA ROTONDA PAG. 16

TAVOLA ROTONDA: PROPORRE QUALITÀ

Come difendere il valore dei prodotti che si posizionano nella fascia qualitativa?
Si possono creare le condizioni per lavorare bene e recuperare marginalità? Ne abbiamo discusso con cinque esponenti della filiera del fotovoltaico: Giovanni Buogo di Aleo Solar, Enrico Marin di Marchiol, Valerio Natalizia di SMA, Michele Torri di Torri Solare, e Alessandro Villa di Elmec Solar.

MERCATO PAG. 24

RIQUALIFICAZIONE CONDOMINI: UN MERCATO IN FERMENTO



L'80% degli edifici in Italia necessita di interventi di efficientamento energetico che possono spaziare dalla sostituzione dei serramenti fino all'installazione di dispositivi come caldaie a condensazione, pompe di calore, Led e solare termico. E grazie alla presenza di normative più chiare, c'è movimento anche sul fronte del fotovoltaico.

PAG 33 AZIENDA CAMPANA RADDOPPIA GLI IMPIANTI FV

PAG 35 FV E SOMME ISTAT: INTERVIENE ASSORINNOVABILI

PAG 38 EFFICIENZA ENERGETICA: ALLE DOMANDE RISPONDE L'EGE

Redazione: Via Don Milani 1 - 20833 Giussano (MB) - Tel: 0362/332160 - Fax 0362/282532 - info@solareb2b.it - www. solarebusiness.it - Stampa: Ingraph - Seregno (Mi) - 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. In caso di mancato recapito inviare all'ufficio postale di Roserio per la restituzione al mittente che si impegna a pagare la tariffa.

TRIO-50.0-TL.
Non ci crederai, ma è un inverter di stringa.

Il TRIO-50.0 unisce alla convenienza e alle alte prestazioni di un inverter centralizzato, la flessibilità e facilità di installazione di un inverter di stringa. Questo inverter trifase, con la sua tecnologia senza trasformatore, la sua struttura modulare e la sua versatilità di installazione, è stato progettato per installazioni decentralizzate per impianti commerciali e utility. Se stai cercando la flessibilità di un inverter di stringa e la potenza e convenienza di un inverter centralizzato, non guardare oltre. TRIO-50.0-TL.
Per maggiori informazioni visita il sito: **www.abb.com/solarinverters**

Power and productivity
for a better world™

SOMMARIO

PAG 3	ATTUALITÀ E MERCATO	
PAG 10	NEWS	
PAG 12	COVER STORY	Intervista a Leonardo Botti, di ABB "L'innovazione prima di tutto"
PAG 14	ATTUALITÀ	Ad Alberto Pinori la presidenza di Anie Rinnovabili
PAG 16	TAVOLA ROTONDA	Produrre, proporre e vendere la qualità
PAG 24	MERCATO	Condomini, è ora di risparmiare
PAG 29	APPROFONDIMENTI	Riqualificazione: il ruolo degli amministratori di condominio
PAG 30	COMUNICAZIONE AZIENDALE	Marchiol e REC: una partnership "Gold"
PAG 31	AZIENDE	Jinko stabile in Italia e booming in Sud America
PAG 32	COMUNICAZIONE AZIENDALE	Torri: prodotti e valori all'italiana
PAG 33	CASE HISTORY	Un bis di risparmio
PAG 34	EVENTI	Esapro apre il dibattito sul futuro delle FER
PAG 35	NORMATIVE	Adeguamento Istat: nuova riduzione per il FV
PAG 36	NORMATIVE	Autorizzazione in ritardo, richiesta di risarcimento respinta
PAG 37	ATTUALITÀ	Solare B2B, sempre più social
PAG 38	EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO	L'EGE risponde - n°4 News
PAG 42	DATI	

SOLARE B2B

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi - bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale:
Marco Arosio - arosio@solareb2b.it

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

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 VII - n. 5 – maggio 2016
Registrazione al Tribunale di Milano
n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA
Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003
(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46)
Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano
- L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali.
In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a:
Editoriale Farlastrada srl.

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

Questo numero è stato chiuso in redazione il 26 aprile 2016

ATTUALITÀ & MERCATO

Nel 2015 raggiunti 227 GW di installato FV a livello globale (+25%)

CON UNA PERCENTUALE DELL'8% SULLA DOMANDA TOTALE, L'ITALIA CONFERMA IL SUO PRIMATO PER QUOTA DI SOLARE NEL MIX ELETTRICO

Nel 2015 l'installato fotovoltaico cumulato mondiale ha raggiunto un valore di 227 GW, dei quali circa 49 GW realizzati nel corso dell'anno (+25% rispetto al 2014). I dati sono contenuti nel "Snapshot of Global Photovoltaic Markets 2015" pubblicato dall'International Energy Agency Photovoltaic Power System Program, che offre una fotografia preliminare dell'evoluzione globale del mercato fotovoltaico nel corso dell'ultimo anno. L'Italia conferma il suo primato nella capacità di rispondere con l'energia fotovoltaica al fabbisogno elettrico, con una percentuale dell'8% sulla domanda totale. Seguono la Grecia e la Germania, con una quota di solare nel mix elettrico rispettivamente del 7,4% e 7,1% del loro consumo annuo. Tra i produttori di energia fotovoltaica sono 23 i Paesi in grado di generare almeno l'1% del loro fabbisogno con il solare, mentre a livello globale il valore si attesta all'1,3%.
La regione Asia-Pacifico si colloca al primo posto per il nuovo installato per il terzo anno consecutivo, con il 60% circa dei nuovi impianti. Al top la Cina, che ha realizzato 15,2 GW nel 2015 e una capacità cumulata di 43,5 GW. Al secondo posto c'è il Giappone, con 11 GW di nuovo installato, mentre al terzo posto ci sono gli Stati Uniti, con 7,3 GW. Anche l'Europa è tornata a crescere, passando dai 7 GW del 2014 a circa 8 GW del 2015. Il più grande mercato europeo del 2015 è stato il Regno Unito con 3,51 GW, seguito dalla Germania (1,5 GW).

ACCEDI AL DOCUMENTO

"Snapshot of Global Photovoltaic Markets 2015"

Huawei al top per le vendite globali di inverter

SMA SI È COLLOCATA AL PRIMO POSTO PER RICAVI

Nel 2015 Huawei si è collocata al primo posto tra i produttori globali di inverter fotovoltaici per il volume delle vendite mentre SMA è prima per i ricavi. I dati sono stati diffusi da GTM Research, che colloca al secondo posto rispettivamente Sungrow per le vendite e Huawei per i ricavi.

TOP 10 PRODUTTORI DI INVERTER NEL 2015

	VENDITE GLOBALI		RICAVI
1	Huawei	1	SMA
2	Sungrow	2	Huawei
3	SMA	3	Sungrow
4	ABB	4	ABB
5	Sineng	5	SolarEdge
6	TMEIC	6	TMEIC
7	TBEA	7	Enphase
8	Schneider Electric	8	Omron
9	Power Electronics	9	Tabuchi
10	SolarEdge	10	Fronius

Fonte: GTM Research

La rapida ascesa di Huawei, che ha conquistato la posizione leader che nel 2014 spettava a SMA, è da riferire principalmente alla sua forte crescita nel mercato cinese. A livello globale, il 75% delle vendite è stato realizzato dai primi dieci produttori di inverter, valore in crescita di 6 punti percentuali rispetto al 2014, e, in assoluto, il valore più altro dal 2010. «La domanda si sta concentrando sempre più fra i fornitori principali. Questi stessi player stanno traendo grossi benefici dai mercati chiave, oltre a operare in altri Paesi tra cui America Latina, Asia meridionale e Medio Oriente», ha spiegato Scott Moskowitz, analista di GTM Research.

GTM Research evidenzia inoltre come tra i primi dieci classificati per le vendite compaiano anche aziende che nel 2014 non erano presenti. È il caso di SolarEdge che, grazie alla forte domanda di ottimizzatori e inverter negli Stati Uniti e in Europa, è salita di dieci posizioni nella graduatoria. Per quanto riguarda i ricavi, invece, i primi dieci fornitori rappresentano il 62% del mercato, a testimonianza di una maggiore frammentazione delle quote tra i diversi operatori.

Bollette dell'energia in calo assieme al costo delle materie prime

A PARTIRE DAL 1° APRILE, PER LE UTENZE CON CONSUMI MEDI DI 2.700 KWH ALL'ANNO LA BOLLETTA DELL'ELETTRICITÀ REGISTRERÀ UN CALO DEL 5%, MENTRE PER QUELLA DEL GAS LA DIMINUZIONE SARÀ DEL -9,8%

L'autorità per l'energia elettrica e il gas ha comunicato una forte riduzione delle bollette dell'energia a partire dal 1° aprile. Per la famiglia-tipo, cioè con consumi medi di energia elettrica di 2.700 kWh all'anno, una potenza impegnata di 3 kW e per il gas consumi di 1.400 metri cubi annui, la bolletta dell'elettricità registrerà infatti un calo pari a -5%, mentre per la bolletta del gas la diminuzione sarà pari a -9,8%, per risparmi complessivi di 67 euro in dodici mesi del periodo 1° luglio 2015- 30 giugno 2016. Di questi 67 euro, 8 euro sono il risparmio per la riduzione del costo relativo all'elettricità e 59 euro per il gas. Nel secondo trimestre del 2016 la riduzione della bolletta del gas è principalmente dovuta al calo eccezionale della componente 'materia prima', guidato dall'andamento dei mercati e, in particolare, dalle aspettative al ribasso riflesse nelle recenti quotazioni a termine nei mercati all'ingrosso del gas naturale in Italia e in Europa. "Il trend ribassista nei mercati delle commodity energetiche sconta l'attuale debolezza della crescita economica a livello mondiale, l'abbondanza di gas in Europa e le dinamiche, anche di natura geopolitica, delle strategie di offerta dei produttori" spiega una nota dell'Autorità. "Del crollo dei prezzi dei combustibili, e del gas in particolare, ha beneficiato anche il prezzo dell'energia elettrica, in discesa sul mercato all'ingrosso, determinando la variazione di segno negativo della bolletta dell'elettricità, sostanzialmente dovuta al calo dei costi complessivi per l'approvvigionamento della materia energia". Rimangono invece invariate le altre principali componenti come gli oneri di sistema e le tariffe di trasmissione, distribuzione e misura.

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 qualitá 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 affidabilitá 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™ 2 Black

LG NeON™ 2

LG
Life's Good

Total punta sulle rinnovabili. Obiettivo: "Fra i primi tre a livello globale"

DA SETTEMBRE 2016 SARÀ OPERATIVA LA NUOVA DIVISIONE GAS, RENEWABLES AND POWER

La compagnia francese Total ha presentato il piano che porterà la società a creare la nuova divisione Gas, Renewables and Power con l'obiettivo di rafforzare la propria posizione nel mercato energetico globale.
La nuova divisione, che sarà operativa da settembre 2016, avrà l'obiettivo di incrementare il business di Total nei mercati del gas, delle rinnovabili e dell'efficienza energetica. «Abbiamo ambizioni importanti nel mercato delle energie rinnovabili per i prossimi 20 anni: intendiamo posizionarci tra i primi tre player attivi nei comparti dell'energia solare, espanderci nel commercio della produzione e stoccaggio di energia elettrica, diventare leader nei biocarburanti, e considerare potenziali opportunità di sviluppo in altre fonti rinnovabili», ha dichiarato il presidente e Ceo di Total, Patrick Pouyanne.

Anie pubblica la Guida Tecnica sui sistemi di accumulo

IL DOCUMENTO È RIVOLTO AGLI OPERATORI DEL MERCATO PER CHIARIRE LE RECENTI MODIFICHE NORMATIVE RELATIVE A QUESTI PRODOTTI

È disponibile sul sito di Anie Energia la guida tecnica "Sistemi di Accumulo connessi alla rete elettrica di distribuzione", strumento rivolto agli operatori del mercato al fine di chiarire le recenti modifiche normative relative a questi prodotti. Anie ha interpretato le prescrizioni tecniche che devono soddisfare i sistemi di accumulo secondo quanto riportato nelle varianti di dicembre 2014 delle norme CEI 0-21 per quanto riguarda la bassa tensione e CEI 0-16 per quanto riguarda la media tensione. La pubblicazione fa riferimento alle deliberazioni dell'Autorità per l'energia elettrica e il gas e il sistema idrico, che rendono obbligatorie le suddette varianti e ne dettano le tempistiche di applicazione. L'associazione, tramite i suoi esperti, spiega alcuni adempimenti imposti dall'Autorità agli operatori del settore, tra i quali il GSE.

ACCEDI AL DOCUMENTO

"Sistemi di Accumulo connessi alla rete elettrica di distribuzione"

MegaCell non ce la fa: procedura di mobilità per 75 dipendenti

L'AZIENDA AVREBBE MATURATO UN DEBITO DI 2,5 MILIONI DI EURO VERSO I FORNITORI

MegaCell getta la spugna. L'azienda di Franco Traverso non dispone più delle risorse economiche necessarie per sostenere l'attività di produzione dei moduli fotovoltaici con celle bifacciali, una tecnologia che stava alla base del progetto di rilancio degli stabilimenti di Carmignano di Brenta. Ma la soluzione lanciata da Megacell non ha incontrato i successi di vendita sperati, sia in Italia, sia all'estero. E i costi di produzione hanno generato un'esposizione non più sostenibile. In un articolo pubblicato su "Il Mattino di Padova" si legge di un debito di 2,5 milioni di euro verso i fornitori. Ora per i 75 dipendenti dell'azienda è iniziata la procedura di mobilità.

il mattino di Padova

DONA IL TUO 5xMILLE CF 92102260285

Dopo Helios chiude anche MegaCell

Subentrata nello stabilimento di Carmignano per rilanciare la produzione del fotovoltaico, ora lascia a casa 75 addetti

FER, nel 2015 gli investimenti italiani a 10 miliardi di euro (+31,5%)

LA CRESCITA È TRAINATA SOPRATTUTTO DALL'EOLICO, CON 2,4 MILIARDI DI EURO. NELLE ACQUISIZIONI L'ATTORE PRINCIPALE È IL FOTOVOLTAICO, CON UNA QUOTA DEL 43% SUL TOTALE

Nel 2015 gli investimenti italiani nelle rinnovabili hanno raggiunto un totale di 9,9 miliardi di euro, pari a 6.231 MW, ovvero il 31,5% in più rispetto al 2014, e un totale di 140 operazioni effettuate, trainati dalla crescita esterna. Nuovi impianti e progetti hanno segnato 2.402 MW e 3,77 miliardi di investimenti, con due terzi delle operazioni avvenute all'estero. I dati sono contenuti nell'ultima edizione del Rapporto Annuale Irex 2016, dal titolo "La trasformazione dell'industria italiana delle rinnovabili tra integrazione e internazionalizzazione", realizzato da Althesys. I primi dieci player per potenza in Italia hanno effettuato il 46% degli investimenti, con il 51% della potenza. Le operazioni estere sono localizzate principalmente in centro-sud America e Africa, e rappresentano complessivamente il 46%, con 2.961 MW censiti. La crescita degli investimenti è trainata soprattutto dall'eolico, che incide per il 67,6% della potenza autorizzata e installata nel 2015 (1.624 MW, +58% rispetto al 2014), con 2,4 miliardi di euro. Di questi, solo il 25% sono avvenuti in Italia, con una taglia media degli impianti di 20 MW. Sono in calo, invece, le operazioni nel fotovoltaico, che contribuiscono per il 19% alla crescita interna, per un totale di 359 MW (-35% rispetto al 2014), tutte localizzate all'estero.

Energia pulita e alla portata di tutti!

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 compilando l'apposito form sul nostro sitoweb www.sonnenbatterie.it

- Sistema di accumulo completo lato AC certificato CEI 021 monofase o trifase da abbinare ad impianti FV/ eolici sia nuovi che esistenti
- Capacità di accumulo espandibile da 2 kWh fino a 16 kWh (a blocchi di 2 kWh)
- Monitoraggio impianto in tempo reale tramite portale-web o App e controllo intelligente elettrodomestici
- Abbinato ad impianti FV/eolici permette una riduzione della bolletta elettrica fino al 90%
- Batterie agli ioni di litio certificate per l'installazione in ambito domestico
- Oltre 10.000 clienti soddisfatti

Visita il nostro stand B1.310 ad **Intersolar 22–24 Giugno** - Munich!

Chiamaci subito per maggiori informazioni:
800 / 502 640

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

sonnen

Numero Verde: 800 / 502 640

Spalma incentivi: la Corte Costituzionale fissa l'udienza per il 6 dicembre 2016

ANCHE ANIE RINNOVABILI PARTECIPERÀ ALL'UDIENZA IN CUI SI DISCUTERÀ SULLA LEGITTIMITÀ DEL DECRETO

La Corte Costituzionale ha fissato per il prossimo 6 dicembre l'udienza in cui si discuterà sulla legittimità del decreto noto come "Spalma incentivi". Il decreto prevede che, a decorrere dal 1° gennaio 2015, la tariffa incentivante per l'energia prodotta dagli impianti fotovoltaici di potenza superiore a 200 kW sia rimodulata, a scelta dell'operatore, sulla base di tre opzioni. Anche Anie Rinnovabili parteciperà all'udienza per fornire il proprio giudizio sulla misura. "Anie sostiene l'incostituzionalità della legge che va a toccare i diritti già acquisiti, ledendo il principio di certezza del diritto e di affidamento delle imprese verso lo Stato", si legge in una nota dell'associazione. "Non è condivisibile un approccio regolatorio basato su interventi che, minando la certezza del diritto, comportino la modifica in corsa del quadro normativo, con l'effetto di determinare la chiusura di stabilimenti e siti industriali e di compromettere il ritorno degli investimenti effettuati. Anie Rinnovabili crede fortemente nel ruolo che le energie rinnovabili hanno avuto, e devono continuare ad avere nello sviluppo sostenibile del nostro Paese. La sostenibilità energetica e ambientale dovrà essere l'obiettivo sotteso ai progetti di politica industriale del Paese nel prossimo futuro e i provvedimenti dovranno essere coerenti con tale sviluppo".

RISULTATI FINANZIARI 2015

Sonepar Italia torna alla redditività

Carlo Mazzantini, a.d. di Sonepar Italia Holding SpA

Sonepar Italia ha chiuso il 2015 con un fatturato di circa 500 milioni di euro, che rappresentano per l'azienda il ritorno alla redditività dopo anni di rilancio e risanamento, durante i quali sono state fatte scelte strategiche verso la green economy, l'automazione industriale e l'e-commerce. Il risultato è stato raggiunto grazie all'attività di quasi 100 punti vendita che coprono tutta la penisola con insegne e brand regionali. La società italiana, che conta oltre 1200 dipendenti, fa parte della multinazionale familiare francese indipendente Sonepar, specializzata nella distribuzione di materiale elettrico e nell'offerta dei servizi collegati, con un fatturato di oltre 20 miliardi di euro realizzato tramite 224 società, in 43 paesi, nei 5 continenti. "Nel 2012, in piena crisi di mercato" racconta un comunicato di Sonepar "la perdita di esercizio ammontava ad alcune decine di milioni di euro. Invece venne presa la decisione di investire ancora in Italia e nel suo potenziale. Venne nominato un amministratore unico con pieni poteri nella persona di Carlo Mazzantini. "Il percorso dal 2012 ad oggi è stato laborioso e complesso" prosegue la nota di Sonepar. "Il mercato ha avuto una flessione di quasi il 25% e la tipologia della domanda si è sostanzialmente modificata a causa della pesante crisi dell'edilizia, ma anche grazie alla crescita di nuove interessanti opportunità nell'automazione industriale, nell'illuminazione, nel campo del risparmio energetico e nelle vendite tramite il canale informatico".

Vendite a +60% per Hanwha Q Cells

A un anno dalla fusione tra Q Cells e Hanwha SolarOne, Hanwha Q Cells ha chiuso il 2015 con risultati positivi. Lo scorso anno l'azienda ha venduto 3,3 GW di moduli fotovoltaici a livello globale, con un incremento del 60% rispetto ai 2,06 GW del 2014, totalizzando ricavi per circa 1,8 miliardi, utili per 76,6 milioni di dollari e un margine lordo di 323,5 milioni di dollari. Secondo quanto riportato dall'azienda, i risultati sarebbero stati garantiti in particolare dall'ottimizzazione dei costi di produzione.

SMA: volumi a +43,7% e ricavi a +24%

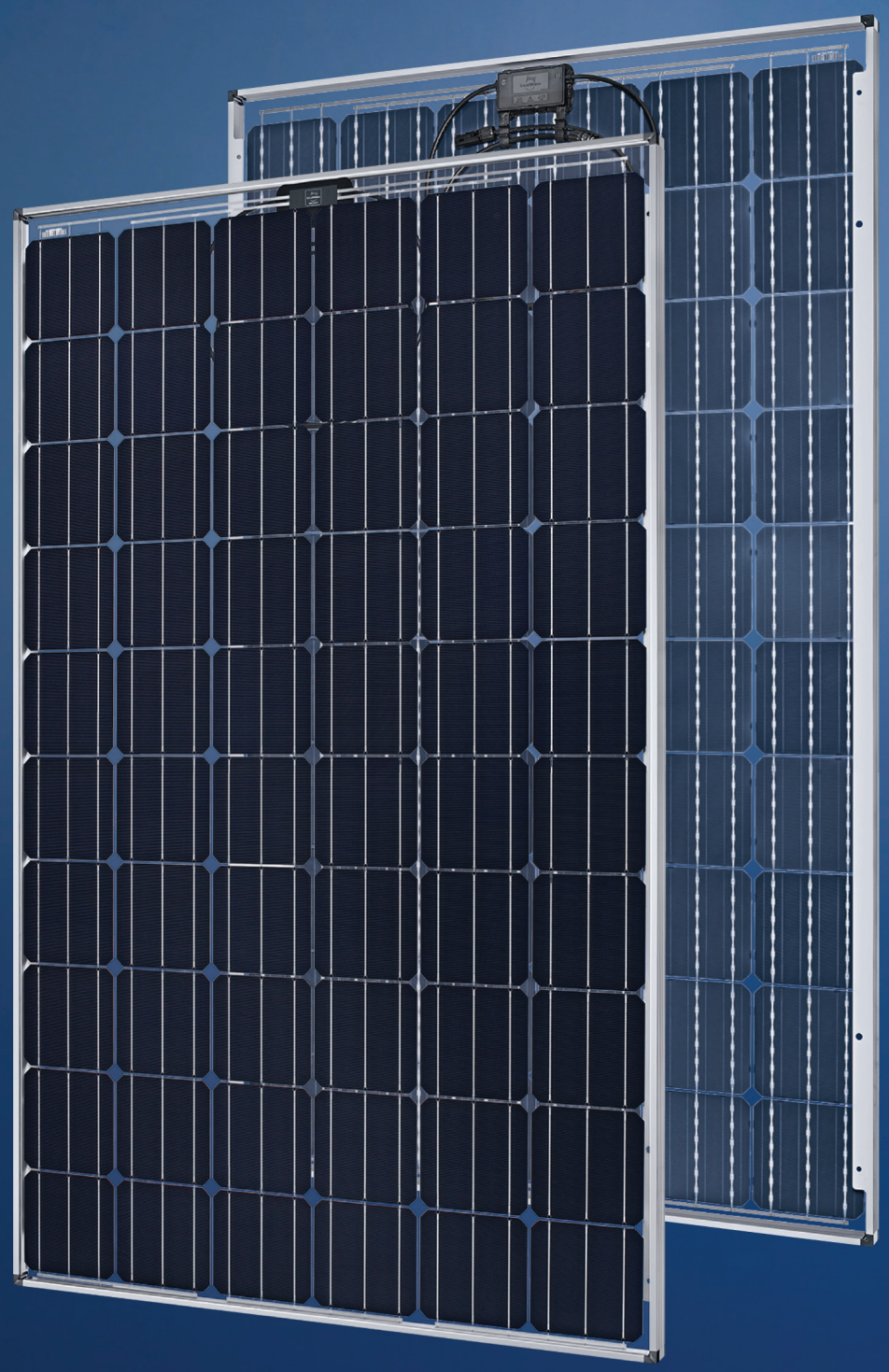
SMA ha chiuso il 2015 con risultati in forte crescita. L'azienda ha venduto, a livello globale, 7,3 GW di inverter, con un incremento del 43,7% rispetto al 2014 (5,1 GW). Sono in crescita anche i ricavi, per 999,6 milioni di euro, con un incremento del 24% rispetto agli 805 milioni del 2014, grazie in particolare alla spinta delle vendite per il segmento commerciale e utility scale. Crescono le vendite all'estero, con una percentuale dell'87,3% (78,3% nel 2014), sopratutto in America del Nord, Gran Bretagna, Giappone e Australia. Migliorano anche il margine operativo lordo (Ebitda), che è passato dai -58,4 milioni di euro del 2014 ai 113,3 milioni di euro dello scorso anno e cresce anche il risultato operativo (Ebit), dai -164,9 milioni di euro del 2014 a 34,3 milioni di euro dello scorso anno. «SMA è tornata alla redditività anche prima del previsto», spiega Pierre-Pascal Urbon, Ceo di SMA. «Anche in tempi difficili, non abbiamo perso di vista gli obiettivi futuri. Le partnership concluse con Tesla, Daimler e TenneT ne sono la dimostrazione». SMA ha confermato anche le stime per il primo trimestre 2016. Da gennaio a marzo 2016, l'azienda avrebbe totalizzato ricavi tra 235 e 240 milioni di euro (226,3 milioni di euro nello stesso periodo del 2014). Il risultato operativo dovrebbe attestarsi attorno ai 23 milioni di euro (-5,4 milioni di euro nel primo trimestre 2015). Per l'intero anno, invece, SMA stima ricavi tra 950 milioni di euro e 1,05 miliardi di euro e un Ebit tra 80 e 120 milioni di euro.

SOLARWORLD

REAL VALUE

VALORI REALI

ANCORA PIÙ CORRENTE CON IL NUOVO CAMPIONE D'ENERGIA: SUNMODULE BISUN



Il nuovo Sunmodule Bisun produce fino al 25% di rendimento in più. Grazie al lato posteriore attivo, cattura la luce che proviene non solo dall'alto ma da tutte le direzioni e la converte in energia elettrica. Sunmodule Bisun è idoneo per applicazioni commerciali su tetto e in campo aperto e, grazie alla sua innovativa tecnologia di lavorazione del vetro, vanta un'altissima resistenza meccanica.

OLTRE 40 ANNI DI ESPERIENZA NEL SETTORE SOLARE: In qualità di pionieri del FV, vantiamo un'esperienza tecnologica sul campo di oltre 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

Moduli di qualità made in Germany

TÜVRheinland CERTIFIED
www.tuv.com
ID 0000039351

Independent Photovoltaics Module Test by Solarpraxis and TÜV Rheinland
PV Test 2.0
SolarWorld AG
Sunmodule Plus SW 245 poly
EXCELLENT
pv magazine 04/2013

GREEN BRAND 2015 / 2016

VPSOLAR®
PROFESSIONAL DISTRIBUTION

TESLA
ENERGY

Scopri di più,
vieni al:
LINK TOUR

VPSOLAR® Link Tour

- STORAGE
- AEROVOLTAICO
- FOTOVOLTAICO
- TERMODINAMICO
- SMARTFLOWER
- BIOMASSA

La risposta
della **distribuzione**
al Nuovo Mercato
dei **sistemi energetici**

QUALE
STORAGE
NEL 2016 ?

Partecipa ai nostri **corsi**
tecnico-commerciali

www.vpsolar.com

Quercus e Swiss Life Asset Managers acquisiscono impianti FV per 77 MW in Italia

LE NOVE INSTALLAZIONI, DI PROPRIETÀ DI AZIENDA SOLARE ITALIANA, SONO SITUATE IN SICILIA, PUGLIA E LAZIO

Quercus Assets Selection e Swiss Life Asset Managers hanno finalizzato l'acquisizione in joint-venture paritaria di Antin Solar Investments, ora Azienda Solare Italiana Spa (ASI), il quinto operatore solare fotovoltaico in Italia in termini di produzione annua. Il portafoglio di ASI è costituito da nove impianti situati in Lazio, Sicilia e Puglia, per un totale di 77,1 MW. Nel dicembre 2015 la joint-venture, denominata Quercus Swiss Life Italian Solar Srl, aveva sottoscritto un accordo vincolante con Antin Infrastructure Partners per l'acquisto del 100% delle quote di ASI. Il completamento di questa operazione rappresenta una pietra miliare per le due società. Il portfolio totale europeo di Quercus supera ora i 266 MW, e la combinazione degli asset italiani di Quercus e ASI rappresenta oggi il terzo operatore fotovoltaico in Italia in termini di capacità installata. Questo accordo espande inoltre la presenza europea del primo fondo gestito attivamente da Swiss Life Asset Managers, diversificandone inoltre il portfolio di energie rinnovabili, che include asset solari in Canada e parchi eolici negli Stati Uniti e nel Regno Unito.

Intersolar registra il tutto esaurito

L'EVENTO, CHE SI TERRÀ A MONACO DI BAVIERA DAL 22 AL 24 GIUGNO, ACCOGLIERÀ 380 ESPOSITORI DA TUTTO IL MONDO E 40.000 VISITATORI DI 165 NAZIONALITÀ DIVERSE

Intersolar Europe, la fiera internazionale per l'industria del solare che andrà in scena a Monaco di Baviera dal 22 al 24 giugno 2016, ha già esaurito tutti gli spazi espositivi. L'evento, che nel 2016 festeggia il suo venticinquennale, conferma così la sua forza attrattiva. Lo stesso vale per EES Europe, il salone specialistico dedicato alle batterie e ai sistemi di accumulo energetico, la cui superficie espositiva quest'anno aumenta di oltre il 30%, raggiungendo i 12.000 metri quadri e ospitando 200 espositori. Complessivamente Intersolar Europe e EES Europe ospiteranno 380 espositori provenienti da tutti i Paesi del mondo su una superficie di 66.000 metri quadri. Si attendono 40.000 visitatori di 165 nazionalità diverse.
Per informazioni: www.intersolar.de e www.ees-europe.com

Krannich distribuisce in Italia gli inverter Fronius

LE DUE AZIENDE HANNO ALLE SPALLE UNA STORIA DI COLLABORAZIONE SUI MERCATI AUSTRIACO ED AUSTRALIANO

Krannich Solar distribuirà anche per il mercato italiano gli inverter Fronius.
Il produttore di inverter collabora già da anni con la filiale austriaca e quella australiana del gruppo Krannich. «Siamo orgogliosi di avere come partner Fronius, un'azienda solida e presente da anni sul mercato, che con i suoi prodotti offre sicuramente un valore aggiunto ai nostri installatori fotovoltaici», spiega Emanuele Carino, country manager di Krannich Solar Italia. «Grazie alla flessibilità di design e all'elevata efficienza degli inverter, i nostri clienti sanno di poter contare su inverter affidabili e adatti per tutte le esigenze».

SISTEMI SPECIALI DI SICUREZZA

INSTALLAZIONE E ASSISTENZA H24 | GESTIONE ALLARMI | PRONTO INTERVENTO

BLINK
SUPERVISION CONTROL SOFTWARE

NUOVO SOFTWARE **BLINK**

Piattaforma di Supervisione e Gestione Integrata di Sistemi complessi di Sicurezza.

SECURITY TRUST PROGETTA E INSTALLA SISTEMI DI VIDEOSORVEGLIANZA E ANTINTRUSIONE

GESTIONE CONNETTIVITÀ E VIGILANZA, SERVIZI H24

CONNESSIONI SATELLITARI PER TRASPORTO INFORMAZIONI DI PRODUZIONE

CENTRALE OPERATIVA H24 TOP SECURITY S.R.L. APPARTENENTE AL GRUPPO

FILIALI OPERATIVE IN ITALIA

M I L A N O · R O M A · B A R I · L E C C E · E N N A · C A G L I A R I

HEADQUARTERS
Via industriale traversa III, 15/17
Cellatica (bs)
Call center italia +39 030 3534 080
info@securitytrust.it

SECURITYTRUST.IT

Security Trust

Security Trust

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 orientameni 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 mismathching 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.

Tigo energy solaredge JinKO Solar
Building Your Trust in Solar

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

NEWS

Enerray, JinkoSolar e SMA per impianto da 23 MW in Giordania

JinkoSolar ha fornito 23 MW di moduli ad alta efficienza per una centrale fotovoltaica in Giordania. I lavori sono stati avviati da Enerray e Desert Technologies a Ma'an, città giordana situata a 200 km dalla capitale. L'installazione, che potrà produrre circa 47 GWh di energia pulita all'anno, conta 73.320 moduli Eagle 315PP-60 di JinkoSolar, allacciati a 12 inverter Medium Voltage Compact Station di SMA, ognuna delle quali alloggia due inverter outdoor Sunny Central CP 900 XT. Gulnara Abdullina, general manager Africa & Middle East di JinkoSolar, ha dichiarato: «Siamo estremamente entusiasti di fornire la nostra tecnologia a uno dei primi progetti su larga scala in Medio Oriente. Crediamo che sia solo l'inizio della nostra collaborazione con player di primo piano nell'area, come Enerray».

Solex presenta il sistema di accumulo Sun Charge

Solex ha lanciato sul mercato italiano il sistema di accumulo Sun Charge. Il dispositivo è compatibile con tutte le tipologie di batterie (piombo, gel, litio) e di inverter. Il sistema di accumulo è stato sviluppato inoltre per consentire all'installatore di non apportare modifiche all'impianto fotovoltaico esistente, semplificando quindi l'allaccio. Il pacchetto delle batterie ha, infine, una tensione nominale di 48 V.

Reverberi: tre nuovi progetti con il sistema di illuminazione Unico 2.0

Il sistema Unico 2.0 ad alimentazione autonoma fotovoltaica di Reverberi Enetec è stato scelto per l'illuminazione pubblica in tre contesti caratterizzati dalla necessità di un intervento rapido, a basso impatto ambientale e senza ausilio della rete elettrica. A Lentella, borgo collinare della provincia di Chieti, Unico 2.0 è stato posizionato nei punti più caratteristici della "strada dell'olio vastese", un percorso guidato usufruibile per 24 ore al giorno, dove il sistema consente di illuminare senza ausilio della rete elettrica e in forma continua, anche nei mesi invernali. Unico 2.0 è stato installato anche presso lo svincolo autostradale di Maremonti, sulla autostrada A18 Siracusa-Gela, in Sicilia. I ritardi nell'apertura dell'infrastruttura, dovuti fra l'altro all'assenza di illuminazione, sono stati rapidamente risolti installando il sistema ad alimentazione autonoma fotovoltaica, che ha consentito di garantire gli standard di sicurezza senza realizzare una costosa linea elettrica. Infine, sul territorio comunale di Moio della Civitella, in provincia di Salerno, sono in corso di installazione circa 400 pali ad alimentazione fotovoltaica Unico 2.0 di Reverberi Enetec, nell'ambito di un progetto finanziato dalla Comunità Europea.

17,5 MW di moduli ad alta efficienza SolarWorld per impianto utility scale negli USA

Continuano a crescere, a livello globale, le vendite di moduli SolarWorld per impianti utility scale. Dopo l'annuncio della fornitura per le centrali da 10,5 MW in Oregon, da 5 MW nel Regno Unito e da 2 MW nei Paesi Bassi, la filiale americana del Gruppo venderà i propri moduli per un impianto da 17,5 MW che verrà installato nel deserto del Mojave, a ovest di Las Vegas. L'impianto, che verrà realizzato da Bombard Renewable Energy, utilizzerà 51.000 moduli ad alta efficienza da 340 watt.
Già nel 2015 SolarWorld aveva già registrato un incremento del 50% delle vendite per progetti su larga scala rispetto al 2014.

Aton Storage presenta il sistema di accumulo "Ston"

Aton Storage, azienda nata nel 2014 e attiva nello sviluppo e produzione di sistemi di accumulo di energia elettrica fotovoltaica, ha presentato lo scorso 6 aprile a Bologna il suo nuovo prodotto per l'accumulo "Ston". «Ston è il nuovo sistema che rappresenta la terza generazione dei nostri accumulatori in appena un anno e mezzo di attività. Ston, infatti, va ad affiancarsi al nostro primo prodotto RA.Store e vanta un profilo di grande innovazione tecnologica perché consente alle famiglie che hanno impianti fotovoltaici già installati di poter implementare la funzione di accumulo in modo semplice e veloce, a beneficio di migliori performance energetiche del proprio impianto domestico e ulteriore risparmio in bolletta» spiega Ettore Uguzzoni, presidente di Aton Storage. Ston si adatta all'impianto fotovoltaico senza necessità di componenti aggiuntive né di modifiche alla connessione con la rete pubblica.

Solar Frontier amplia la gamma di kit fotovoltaici PowerSet

Solar Frontier amplia la gamma di kit fotovoltaici PowerSet per impianti su tetti privati. L'azienda ha infatti introdotto, accanto al PowerSet Turbo, i nuovi kit PowerSet Mini e PowerSet Maxi. Il kit PowerSet Maxi è stato sviluppato per impianti fotovoltaici con potenze da 4,8 kWp a 9,9 kWp. Il sistema è costituito da un inverter trifase Piko di Kostal Solar Electric. Il nuovo PowerSet Mini è invece destinato specificamente a tetti di piccole dimensioni. È costituito da 12 moduli, ha una potenza di 2 kWp e un inverter CIS Turbo monofase. Le due nuove varianti del PowerSet si aggiungono al precedente PowerSet Turbo di Solar Frontier, disponibile nelle potenze da 2,4 kWp a 8,2 kWp e dotato di un inverter CIS Turbo monofase o trifase.
Tutti i PowerSet sono provvisti di una garanzia di sistema di 10 anni e offrono un monitoraggio integrato e gratuito che consente ai proprietari di consultare online in qualsiasi momento i dati sulla resa degli impianti.

EXE SOLAR

Produttore Italiano di Moduli Fotovoltaici

- Moduli fotovoltaici 60 celle policristalline e monocristalline ad alto rendimento
- 12 anni garanzia del produttore
- 25 anni di garanzia sul rendimento lineare
- Classe 1 reazione al fuoco
- Tolleranza di rendimento positiva garantita di 0...+5Wp mediante misurazione singola
- Carico massimo di neve 8000Pa
- Massima stabilitá attraverso il telaio di alluminio Soft Grip
- Scatola di connessione di alta qualitá

MADE IN EUROPE

MADE IN ASIA

EXE SRL Via Negrelli 15 39100 Bolzano Tel +39 0471054672 info@exesolar.com

www.exesolar.com

"L'innovazione prima di tutto"

IL NUOVO SCENARIO DI MERCATO GLOBALE E LA SITUAZIONE ITALIANA. IL LANCIO DELL'INVERTER CON ACCUMULO REACT E LE PROSPETTIVE DELLO STORAGE IN ITALIA. IL TREND DEL COSTO DELLE BATTERIE E LE OPPORTUNITÀ DEL REVAMPING. LEONARDO BOTTI, GLOBAL MARKETING MANAGER DI ABB PRODUCT GROUP SOLAR, SPIEGA PERCHÉ OGGI SI PUÒ TORNARE A CRESCERE SU BASI PIÙ SOLIDE CHE IN PASSATO

di Davide Bartesaghi

ABB guarda avanti. Anche per quanto riguarda le attività legate al fotovoltaico. L'acquisizione di Power-One da parte del gruppo ABB risale ormai a tre anni fa. Tre anni in cui il processo di integrazione ha fatto numerosi passi in avanti. A beneficiarne è stata soprattutto la crescita all'estero grazie proprio alla capillare presenza del gruppo a livello globale.

A Leonardo Botti, global marketing manager di ABB Product Group Solar, abbiamo chiesto di spiegarci quali sono i nuovi obiettivi del gruppo in un contesto così profondamente mutato.

«E se muta il contesto» esordisce Leonardo Botti «è importante avere nuovi strumenti per affrontare il mercato continuando a essere leader. Da questo punto di vista l'acquisizione di Power- One da parte di ABB è avvenuta in un momento cruciale. Quattro o cinque anni fa la fetta più importante del mercato globale era concentrata in Europa, e potremmo dire in due soli Paesi: Germania e Italia. Da allora il mercato si è modificato radicalmente consegnandoci degli scenari diversi da quelli che tutti noi eravamo abituati a conoscere. Oggi il mercato globale è dominato dalle country asiatiche e dal Nord America con l'Europa relegata a meno del 10% del mercato mondiale. Il peso del nostro continente si è ridotto di almeno 10 volte. E intanto il mercato globale è cresciuto con un tasso del 10-15% annuo».

Quali sono le nuove sfide che questo scenario pone a un operatore come ABB?

«Sono sfide importanti che si giocano sullo scacchiere mondiale. L'assetto dei competitor è cambiato in maniera determinante. Ci sono player cinesi che fino a qualche anno fa erano sconosciuti e che oggi hanno acquisito quote di mercato importanti nel fotovoltaico. E hanno il vantaggio di giocare da padroni di casa in mercati destinati a rafforzarsi ulteriormente nei prossimi anni. Quindi la prima sfida che dobbiamo affrontare è quella di adeguarci a questo nuovo scenario».

In che modo?

«Innanzitutto organizzandosi in modo diverso per quanto riguarda l'offerta di prodotti e tecnologie. Ogni country richiede un diverso approccio e noi dobbiamo essere capaci di rispondere a ogni esigenza».

In quanti Paesi siete presenti?

«ABB è presente in oltre 100 Paesi. Questo è un vantaggio rispetto a tanti altri competitor perché ci permette di avere una rete capillare di strutture che presidiano il territorio. Questo presidio è fondamentale. Ad esempio nel mercato indiano, dove la presenza ABB è molto forte, siamo leader indiscussi nel mercato degli inverter».

E in Italia, come valutate la situazione del mercato?

«Nel nostro Paese il mercato sta ancora attraversando un momento di passaggio. E lo si vede dai risultati dello scorso anno. Siamo ancora in una fase di trasformazione del modello di business che incide anche sull'attrattività del fotovoltaico verso il grande pubblico».

Le nuove installazioni fotovoltaiche sono tornate a crescere...

«Certo. Oggi il fotovoltaico è una tecnologia ormai sostenibile, che non ha bisogno come in passato di spinte o incentivazioni. Questo dovrebbe permetterci di riportare il giro d'affari del mercato su livelli più interessanti di quelli attuali. Certamente dobbiamo scordarci i tassi di crescita che il mercato ha vissuto negli anni 2008-2010: io credo che nei prossimi anni ci sarà una ripresa lenta, ma basata su un mercato ben più stabile e sostenibile».

Leonardo Botti, global marketing manager di ABB Product Group Solar

Cosa è chiesto in questo momento a chi vuole restare sul mercato da protagonista?

«Sono soprattutto sfide legate alla tecnologia. Oggi il fotovoltaico offre una molteplicità di soluzioni nella produzione di energia. Questo rende più solido e stabile il settore, e più pronto a una crescita futura. Lo storage, ad esempio, potrà essere un driver importante in grado di dare più velocità al mercato».

ABB è presente nel segmento dello storage con la soluzione React che comprende sia inverter sia accumulo...

«Stiamo incontrando riscontri decisamente positivi. Le caratteristiche di questo prodotto sono uniche. Non c'è nel mercato un prodotto che combina tutte le caratteristiche innovative di cui dispone React. E lo dimostra il fatto che a MCE siamo stati premiati con il riconoscimento per l'innovazione e l'efficienza energetica».

Quando è stato lanciato React sul mercato italiano?

«A febbraio».

I primi riscontri?

«Molto, molto positivi. E questi risultati sono dovuti non solo alle straordinarie caratteristiche del prodotto, ma anche a come abbiamo preparato questo lancio».

E come lo avete preparato?

«Abbiamo cominciato a parlare di React e a presentarlo a distributori e installatori circa un anno e mezzo fa».

Perché con così tanto anticipo?

«Perché volevamo preparare con attenzione il lancio di una novità così importante in modo da evitare che venisse risucchiata da modelli di vendita e di commercializzazione che appartengono al passato e che non possono valere per gli accumuli».

A cosa si riferisce?

«Mi spiego: sino a pochi anni fa il driver erano gli incentivi. Oggi ciò che spinge il consumatore finale a pensare all'installazione di un impianto fotovoltaico è soprattutto l'indipendenza energetica e la possibilità di gestire diversamente dal passato i propri consumi. Quindi abbiamo ritenuto di doverci muovere con largo anticipo per istruire adeguatamente gli operatori selezionando quelli più in grado di penetrare il mercato nella modalità che noi riteniamo più adeguata a questo prodotto rivoluzionario. Insomma, volevamo che il nuovo modello fosse già

La gamma di ABB comprende soluzioni per tutte le taglie e le tipologie di impianti che si prestano anche a interventi di revamping

ben digerito nel momento in cui il mercato sarebbe stato pronto».

Quali sono i plus di questo prodotto?

«Tantissimi...».

Ci dica solo i principali.

«Ci provo... L'utilizzo di batterie al litio da 2 kWh, con performance elevate e caratteristiche chimiche che permettono la miglior combinazione tra performance e affidabilità. Oltre 4.500 cicli di carica e scarica. Possibilità di espansione fino a 3 moduli batteria mantenendo sempre la stessa elettronica; e questa è una caratteristica unica nel mercato. E ancora: il software per la gestione dei flussi energetici e la predisposizione a interfacciarsi con gli elettrodomestici, anzi con i carichi, in modo da ottimizzare accensione e spegnimento in relazione a come si sta comportando la produzione di energia da fotovoltaico e qual è la disponibilità di energia nell'accumulo. C'è un livello di personalizzazione molto spinta che permette di parametrare la gestione del prodotto in base alle reali esigenze della famiglia».

Il mercato cosa apprezza di più?

«Le vendite sono iniziate da poco e non abbiamo ancora un campione di feedback che ci possa permettere un'analisi dettagliata. Sappiamo però che gli installatori apprezzano molto la compattezza della macchina, la flessibilità dell'algoritmo e le performance come i 2 Mppt, la possibilità di caricare le batterie in un tempo massimo di 2 ore e la disponibilità di controllo da remoto».

Trattandosi di un prodotto che, come ci spiegava poco fa, ha necessità di essere ben compreso da chi lo propone al cliente finale, avete posto qualche barriera all'ingresso nella selezione degli installatori?

«In realtà il sistema React non richiede conoscenze complicate. È sufficiente un corso di preparazione all'installazione. Noi stiamo organizzando momenti di training e formazione per dare agli installatori le competenze giuste nella gestione questo particolare tipo di installazione. E cerchiamo anche di aiutarli a proporre il prodotto nel modo più efficace».

Sappiamo che capita spesso di trovare clienti finali molto preparati e già persuasi di voler acquistare un sistema di accumulo...

«Nei confronti dello storage oggi il mercato italiano si divide in due grandi categorie. Chi ha già le idee chiare, ha fatto un'analisi e ha appurato di aver bisogno di un impianto fotovoltaico con storage per ridurre la bolletta. Con questa categoria, l'attività dell'installatore è più semplice, perché c'è una consapevolezza già formata. Poi ci sono quelli che hanno un tetto e consumi energetici perfettamente compatibili con l'installazione di un impianto solare con accumulo però non conoscono prodotti e tecnologie. In questi casi l'attività di formazione è importantissima sia per fornire i giusti dettagli tecnici sia per creare quel background che consente all'installatore di proporre nella maniera adeguata le soluzioni più adatte».

Nel loro lavoro quotidiano, gli installatori incontrano più persone della prima o della seconda categoria?

«La prima. Oggi in Italia ci sono tante persone che anni fa avevano già pensato ad installare il fotovoltaico e lo avevano studiato con attenzione, ma poi avendo perso l'occasione degli incentivi avevano rinunciato. Oggi queste persone stanno ripensando al fotovoltaico con rinnovato interesse».

Arriva anche da qui la spinta alla crescita recente del mercato?

«Il mondo dell'energia sta cambiando, anche in tempi più rapidi di quello che tutti ci saremmo aspettati. Queste soluzioni sono viste con molto interesse da parte di una fetta di popolazione maggiore. È un cambio di paradigma ormai in atto. La mia sensazione è che il trend di crescita di queste applicazioni sarà molto rilevante nei prossimi anni e innescherà una sorta di effetto valanga».

Potremo immaginare che in futuro lo storage farà parte di default di un impianto fotovoltaico?

«Credo proprio di sì. Oggi quella del fotovoltaico è una tecnologia ormai matura con un Lcoe competitivo con le forme tradizionali di produzione di energia. Con lo storage si aggiunge un'opportunità in più».

Che però ha un costo ancora importante...

«Il costo dello storage dipende dal costo delle batterie. E questo ci fa ben sperare per il futuro...».

In che senso?

«Quella delle batterie è una tecnologia da cui ci si aspetta uno sviluppo molto più rapido rispetto ad altre. Questo ci porterà rapidamente ad avere costi molto inferiori a quelli attuali. Succederà quello che successe al fotovoltaico di 10 anni fa: nessuno si sarebbe aspettato di passare in pochi anni da 2-3 dollari al Wp al mezzo dollaro attuale. Potremo sfruttare anche la scia dell'applicazione delle batterie all'automotive, un settore decisamente più importante dove i valori in gioco sono tali da spingere rapidamente verso una maturità tecnologica delle batterie. Non è un caso se tutte le case automobilistiche si stanno attrezzando con auto full electric o ibride. Con queste premesse credo che la curva di costi delle batterie possa subire quel calo naturale che tocca ogni tecnologia quando raggiunge la sua maturità».

Sarebbe ipotizzabile arrivare a dimezzare il prezzo nell'arco di un paio d'anni?

«Spero di sì. Ma non dipenderà dal mercato dell'energia solare. Qui i giochi li fa l'automotive. E soprattutto li farà il mercato cinese: bisogna capire come si muoverà il mercato dell'auto cinese dove c'è una grande emergenza smog e dove i grandi numeri possono davvero segnare un'accelerazione improvvisa. Ecco, se si mettesse in moto quel mercato potremmo davvero dimezzare il costo dello storage anche ogni anno. E poi, diciamo la verità, anche un calo del 30% sarebbe uno stimolo enorme».

Quindi lei prevede una progressiva accelerazione nella penetrazione di fotovoltaico e storage nelle case italiane?

«Il futuro ci stupirà. Quando arriverà ci accorgeremo che era più vicino di quel che si pensava».

Lasciamo per un momento lo storage e guardiamo al fotovoltaico tradizionale. Quali sono secondo lei i segmenti più vivaci in Italia?

«Credo che nei prossimi mesi ci sarà uno sviluppo maggiore delle soluzioni per edifici commerciali e industriali».

In questi ambiti è ipotizzabile una penetrazione dello storage abbinato al fotovoltaico?

«In questo momento no. Per impianti da centinaia di kWp, lo storage non è conveniente. Lo potrà diventare tra qualche anno».

Fino a che taglia possono essere proposte le soluzioni con accumulo?

«Noi suggeriamo di limitarsi al segmento residenziale, agli 8 kWp se non addirittura ai 6 kWp. Solo in casi straordinari si può pensare di adottarli con impianti più grandi».

Oggi il mercato italiano dello storage vede un grande affollamento di player. Che rende difficile capire dove c'è il valore e dove non c'è...

«Sono d'accordo. Ma questo è un passaggio obbligato. L'emergere di soluzioni innovative introduce sempre un percorso dove si manifestano tante soluzioni, e nessuno può pensare di avere quella perfetta. È giusto che molti player si propongano con soluzioni differenti. Poi sappiamo che ne rimarranno pochi: quelli che saranno stati capaci di strutturarsi e di lanciare prodotti progettati su basi solide. Sono dinamiche di mercato consuete».

C'è anche un business che viene dal passato... il revamping. Quanto pesa questo segmento sulle vostre attività?

«Il revamping ha un ruolo molto importante anche perché ABB ha un portafoglio prodotti che permette di offrire almeno due soluzioni diverse per qualsiasi tipo di applicazione. E credo che nessun concorrente possa vantare la stessa cosa».

C'è chi ha calcolato per il 2015 attività di revamping per circa 100 MW. È realistico secondo lei?

«Potrebbero anche essere stati di più, ma si tratta di un mercato difficile da quantificare. Abbiamo visibilità sui grandissimi interventi, ma su impianti di media taglia spesso non si ha traccia del fatto che gli acquisti di moduli e inverter siano destinati alla sostituzione presso impianti già esistenti».

Continuerà a crescere?

«Sì, per due motivi molto semplici: la base installata si allarga e l'eta della base installata aumenta».

Il modello distributivo di ABB prevede il passaggio dai distributori, cioè uno degli anelli della filiera che ha sofferto di più in questi anni. Come valuta il ruolo dei distributori nel fotovoltaico del futuro?

«Anche in questo ambito c'è una fase di aggiustamento e di ricerca della maturità. In passato c'erano soprattutto operatori specializzati nel fotovoltaico che si proponevano a un mercato ancora giovane con soluzioni ai problemi specifici degli installatori. Oggi questo canale si è evoluto e anche la catena distributiva ha iniziato una riorganizzazione. Alcuni player sono scomparsi. Altri si sono ricollocati. Questo trend continuerà anche sotto la spinta di un altro fenomeno».

Quale?

«Siamo in un momento in cui sta cambiando il mix di fonti energetiche a disposizione della casa. Fino a pochi anni fa che il gas era la fonte che gestiva il calore e la cucina, e l'elettricità alimentava luce ed elettrodomestici. Oggi stiamo assistendo a uno shift: il calore viene fornito anche dall'elettricità, e nelle cucine si diffondono i fuochi a induzione. Questo comporta un cambio anche nell'attività della catena distributiva. I player più intraprendenti non trattano più solo moduli e inverter, ma anche soluzioni di riscaldamento, condizionamento, storage. Se cambia il sistema energetico a livello domestico, chi vuole stare sul mercato dovrà essere in grado di fornire tutte queste tecnologie. E lo stiamo vedendo già oggi».

QUALCOSA DI PIÙ SU... LEONARDO BOTTI

Età?
«43 anni».
Famiglia?
«Sposato con 2 figli: una femmina e un maschio, di 5 e 7 anni».
Vive a?
«In Toscana, a San Giovanni Valdarno».
Tempo dedicato al lavoro?
«Ben oltre l'orario lavorativo. Ma non mi lamento: lo faccio con passione».
E se avanza un po' di tempo libero?
«Cerco di dedicarmi soprattutto ai figli, anche perché viaggio molto. E poi il running a livello amatoriale».
Piatto preferito?
«Qualsiasi dolce alla cioccolata».
Vacanza ideale?
«Al mare su un'isola».
Auto?
«Qualsiasi marca, purché spaziosa e confortevole».
Il sogno di una vita?
«Poter vedere i miei figli realizzarsi in quello che piace a loro».

REACT: LO STORAGE DI ABB

Caratteristiche tecniche:

- Inverter monofase grid-connected
- Doppia sezione di ingresso con canali Mppt indipendenti
- Topologia senza trasformatore
- Batteria integrata agli ioni di litio di capacità 2kWh (utile media su 10 anni) espandibile fino a 3 unità
- Load manager integrato per la gestione automatica dei carichi
- Uscita backup attivabile in caso di blackout o assenza rete
- Energy meter per la gestione dei flussi energetici e la rilevazione dei consumi domestici
- Mobile app dedicata per il monitoraggio e controllo

Ad Alberto Pinori la presidenza di Anie Rinnovabili

ESTENSIONE DELLA DETRAZIONE FISCALE AL 2019, REVISIONE DELLE TARIFFE ELETTRICHE PER UTENTI NON DOMESTICI, COORDINAMENTO CON IL GSE PER RIDARE EFFICACIA AL DOCUMENTO TECNICO DI RIFERIMENTO CHE DEFINISCE LE REGOLE PER IL MANTENIMENTO DEGLI INCENTIVI IN CONTO ENERGIA E DECRETO FER NON FOTOVOLTAICHE: SONO ALCUNI DEGLI OBIETTIVI DEL NUOVO DIRETTIVO DELL'ASSOCIAZIONE PER IL PROSSIMO ANNO

Alberto Pinori, direttore generale di Fronius, è il nuovo presidente di Anie Rinnovabili.

Pinori, già vice presidente dell'associazione per il fotovoltaico, è stato indicato all'unanimità dal Comitato Direttivo di Anie Rinnovabili, lo scorso 11 aprile nella sede di Anie Confindustria di via Lancetti a Milano, quale presidente dell'associazione, sancendo il passaggio di testimone con Emilio Cremona.

Pinori, 46 anni, di origini genovesi, laureato in giurisprudenza, subentra alla guida dell'associazione ad Emilio Cremona che ha assunto l'incarico di consigliere delegato per Energia e Ambiente di Federazione Anie.

Pinori rimarrà alla guida di Anie Rinnovabili fino alle elezioni del prossimo direttivo, che si dovrebbero tenere a metà 2017.

Nel corso del suo mandato, il neo eletto presidente intende dialogare con le istituzioni - GSE, Ministero dello Sviluppo Economico e Autorità per l'energia elettrica, il gas e il servizio idrico in primis - con l'obiettivo di porsi come solido punto di riferimento per le aziende che operano nei comparti del fotovoltaico, eolico, idroelettrico, biomasse, solare termodinamico e geotermoelettrico. «Vorrei ringraziare innanzitutto Emilio Cremona per il prezioso ruolo svolto nel precedente mandato, che ci ha permesso di unificare i vari comparti delle energie rinnovabili», ha dichiarato Alberto Pinori.

«Ora ci poniamo obiettivi ambiziosi per un sostegno a 360° della filiera delle rinnovabili. La nomina è importante, ma è ancora più importante finalizzare ogni punto che ci siamo prefissati all'interno del nostro progetto "Efficienza Ambientale"».

Ma in cosa consiste il progetto "Efficienza Ambientale" definito da Anie Rinnovabili? E come agirà l'associazione per raggiungere gli obiettivi prefissati? Lo abbiamo chiesto ad Alberto Pinori, che ha fornito le prime indicazioni sulle azioni che Anie Rinnovabili intende intraprendere nel periodo 2016-2017.

«Abbiamo innanzitutto mappato tutte le attività del progetto che abbiamo chiamato "Efficienza Ambientale". Il nome si distingue da "Efficienza energetica", in quanto la valorizzazione e la salvaguardia dell'ambiente si raggiungono non solo attraverso l'efficienza energetica, ma anche attraverso la diffusione delle energie rinnovabili. Abbiamo così identificato un perimetro di competenza su cui Anie Rinnovabili lavorerà, anche in stretta collaborazione con le altre associazioni di Anie Federazione».

Quali sono le tre priorità nella sua agenda di neo presidente?

LA MAPPA DEGLI OBIETTIVI

PUNTO PER PUNTO IL PROGRAMMA DI EFFICIENZA AMBIENTALE DEL NUOVO DIRETTIVO DI ANIE RINNOVABILI

PERIMETRO DI COMPETENZA

- *Biomasse*
- *Eolico*
- *Fotovoltaico*
- *Geotermoelettrico*
- *Idroelettrico*
- *Solare Termodinamico*

CONTRIBUTO DELLE RINNOVABILI ALLO SVILUPPO DI

- *STORAGE ELETTRICO*
  - *Flessibilità e consumo*
  - *Beneficio boletta elettrica*
- *MERCATI DELL'ENERGIA ELETTRICA*
  - *Mix generazione*
  - *Competività*
  - *Beneficio bolletta elettrica*
- *TECNOLOGIE DI EFFICIENZA ENERGETICA*
  - *Sistemi measure, monitoring, manage*
  - *Pompe di calore*
  - *Pannelli radianti termici e infrarosso*
  - *Pavimenti radianti elettrici*
  - *Piani cottura radianti, alogeni a induzione*
  - *Sistemi do ventilazione meccanica*
  - *Condizionamento*
  - *Impianti solari termici*
  - *Illuminazione a led*
  - *Elettrodomestici*
  - *Caldaie a condensazione*
  - *Sensori intelligenti*
- *EDILIZIA*
  - *Isolamento tetto e pareti*
  - *Bonifica amianto*
  - *Integrazione tecnologie smart house*
- *SMART CITY*
  - *Tecnologie informaz. e comunicaz.*
  - *Indicatori ambientali*
- *MOBILITÀ ELETTRICA*
  - *Sistemi di ricarica*
  - *Electric vehicles*
  - *Sistemi di distribuzione ricarica*
- *COGENERAZIONE*
- *CRESCITA ECONOMICA E OCCUPAZIONALE*

PARTNERS CHIAVE

- *Produttori tecnologie rinnovabili*
- *Produttori elettricità rinnovabile*
- *Start-up nuove tecnologie*
- *EPC Contractors + O&M*
- *Società installazione tecnologie*
- *Società distribuzione tecnologie*
- *Società progettazione*

PARTNERS TECNICI

- *Associazioni rinnovabili europee*
- *Energy Service Company*
- *Esperto in gestione dell'energia*
- *Energy manager*
- *Utilities*
- *Comitato elettrotecnico Italiano*
- *Ricerca sul sistema energetico*
- *Università e centri ricerca*
- *Società di ricerca*

PARTNERS ISTITUZIONALI

- *Parlamento UE*
- *Commissione UE*
- *Parlamento Italiano*
- *Governo Italiano*
- *Ministero Sviluppo Economico*
- *Ministero Ambiente*
- *Ministero Economia e Finanza*
- *Gestore Servizi Energetici*
- *Autorità per l'Energia*
- *Confindustria*
- *Gestore mercati energetici*
- *Terna*
- *Regioni*

FINALITÀ

- *Riduzione emissioni CO2*
- *Sicurezza approvigionamento*
- *Indipendenza energetica*
- *Riduzione costi bolletta elettrica*
- *Diffusione generazione distribuita*
- *Integrazione FER nel mercato elettrico*
- *Efficienza energetica residenziale e industriale*
- *Integrazione tecnologie elettriche e termiche*
- *Bonifica ambientale*
- *Gestione RAEE fotovoltaico*
- *Riduzione Particolato*
- *Riduzione inquinamento acustico*
- *Sviluppo industriale*

OBIETTIVI 2016/2017

- *Detrazione fiscale per riqualificazione energetica e ristruttuazione edilizia triennale*
- *Detrazione FV al 65% se abbinato con altra tecnologia prevista in ecobus*
- *Decreto FER non FV 2017-2030*
- *Coordinamento con GSE per nuovo DTR*

COMITATO DIRETTIVO 2016-2017

PRESIDENTE
Alberto Pinori

VICE PRESIDENTI
Carlo Bonfrate
Alessandro Cremonesi
Enrico Falck
Flavio Andreoli Bonazzi

CONSIGLIERI
Emilio Cremona (anche consigliere di Anie Federazione per l'Energia e l'Ambiente)
Gabriele Zanarini
Gert Gremes

«Dopo aver mappato le attività e il perimetro di competenza, ci siamo posti degli obiettivi su tutte le fonti rinnovabili da qui alle elezioni del nuovo direttivo, che si terranno nel 2017.
Abbiamo condiviso insieme agli altri consiglieri la necessità di intervenire sulla consultazione dell'Autorità dell'Energia Elettrica e il Gas e il servizio idrico per la definizione delle nuove tariffe elettriche per utenti non domestici. Intendiamo portare all'Aeegsi simulazioni su casi reali delle future tariffe per far capire cosa potrà succedere se gli oneri di sistema passeranno da quota variabile a quota potenza e fissa. Gli altri due aspetti riguardano la detrazione fiscale. Vorremmo che il Governo estendesse questa misura per almeno altri tre anni vista la crescita del mercato della manutenzione degli edifici, che in molti casi offre una spinta proprio all'installazione di impianti da rinnovabili. Inoltre chiediamo che per l'installazione di impianti fotovoltaici abbinati ad altre tecnologie per l'efficientamento energetico che usufruiscono dell'ecobonus, il cliente possa beneficiare della detrazione del 65%, con l'obiettivo di spostare sempre di più i consumi dal vettore gas al vettore elettrico».

Quali sono gli altri obiettivi?

«Siamo orfani del Documento Tecnico di Riferimento del GSE, la guida che definisce le regole per il mantenimento degli incentivi erogati agli impianti fotovoltaici tramite Conto Energia, la cui efficacia è stata sospesa nel luglio del 2015. Si tratta di un documento molto importante, per questo ci incontreremo con il GSE per creare un testo condiviso che fornisca tutte le indicazioni per spiegare ai proprietari di impianti come muoversi nel caso, ad esempio, di guasto o furto di moduli.
Un altro tema rilevante su cui ci muoveremo riguarda la consultazione dell'Aeegsi sui prezzi negativi sui mercati dell'energia elettrica. Uno dei pezzi che andrà a comporre il puzzle del nuovo market design. L'Autorità propone infatti la sospensione degli incentivi alle rinnovabili nelle ore di prezzo negativo, consentendo il recupero solo al termine del periodo incentivato. Dialogheremo con l'Autorità per trovare una soluzione al provvedimento, considerato dalla filiera come l'ennesimo colpo retroattivo».

E per le fonti rinnovabili diverse dal FV?

«C'è un obiettivo di primaria importanza, che riguarda il decreto delle fonti rinnovabili diverse dal fotovoltaico per il periodo 2017-2020. Anche se tuttora siamo ancora in attesa della pubblicazione in Gazzetta Ufficiale del decreto che riguarda il 2016, atteso da tempo dagli operatori. Intendiamo dialogare con il Governo per costruire le regole del 2017-2020. Se non agiamo c'è il rischio di rallentare la crescita del numero dei nuovi impianti da fonti rinnovabili, oltre a un drastico calo degli occupati e di conseguenza di know how tecnologico in questo settore».

Come vi muoverete per raggiungere questi obiettivi?

«Continueremo il dialogo con le istituzioni, ed in particolare con il GSE, con l'Aeegsi, il ministero dello Sviluppo Economico e il ministero dell'Ambiente. Inoltre porteremo avanti il dialogo con Terna, avviato già da tempo, per fornire puntualmente i dati aggiornati relativi alla nuova potenza installata e alla produzione di energia da impianti da fonti rinnovabili, per fornire così un quadro chiaro ed esaustivo al mercato».

Qual è il numero attuale di aziende che aderiscono ad Anie Rinnovabili?

«Contiamo oggi 250 aziende, ma l'obiettivo è quello di puntare molto più in alto....».

Cosa offrite ai vostri associati?

«Abbiamo diversi servizi per tutelare e supportare gli interessi dei nostri soci. L'appartenenza ad una realtà importante come Anie Federazione consente agli associati di usufruire di servizi ad alto valore aggiunto tra i quali, ad esempio, il presidio normativo, l'elaborazione di statistiche, l'elaborazione di analisi e documenti tecnici, la partecipazione ai gruppi di lavoro, le iniziative di internazionalizzazione, lo sportello Ricerca & Innovazione, la formazione, informative di carattere fiscale e legale. Entro giugno faremo un'assemblea con gli associati nel quale spiegheremo i nuovi obiettivi di Anie Rinnovabili».

In che modo cambierà il modo con cui comunicherete le vostre azioni?

«Discuteremo con i soci di quanto fatto fino ad oggi dall'associazione e di quello che intendiamo fare nei prossimi mesi con tutti gli strumenti di comunicazione a nostra disposizione. Ci affideremo al canale della stampa per comunicare costantemente e in maniera efficace ogni nostra attività e ogni nostra iniziativa per far sentire sempre di più la nostra voce».

ATTIVITÀ E CONTENUTI

- *ADOZIONE MISURE UE*
- *Disciplina State Aid*
- *Disciplina Self-consumption*
- *Manifesto COP21*
- *Terzo Pacchetto Energia 2030*
- *Direttiva RED II*
- *Normativa ETS*
- *Adozione misure*
- *Diffusione conoscenza misure produzione e consumo*
- *Informatizzazione dell'energia*
- *Audit e risparmio energetico*
- *Autoconsumo*
- *Diffusione benefici ambientali*
- *Attività ricerca e sviluppo*
- *Internazionalizzazione imprese*

ATTIVITÀ ASSOCIATIVE

- *Apertura canali istituzionali*
- *Monitoraggio normativo*
- *Database associati*
- *Documentazione di settore*
- *Gruppi di lavoro*
- *Convegni ed eventi*
- *Comunicazione interna/esterna*

- *Revisione mercato dell'energia: prezzi negativi*
- *Revisione tariffaria utenze non domestiche*
- *Internazionalizzazione imprese*
- *Trasparenze procedure TICA*
- *SEU uno a molti*
- *Bonifica amianto*

PROPOSTE NORMATIVE

- *Revisione tariffe elettriche oneri di sistema utenti non domestici*
- *DM FER non FV 2016 e 2017-2020*
- *Prezzi negativi su mercato energia*
- *Detrazioni fiscali riqalificazione energetica*
- *Detrazioni fiscali ristrutturazione edilizia*
- *DTR e SIAD di GSE*
- *Aggregatore FER*
- *Trasparenza procedure TICA*
- *Bonifica Amianto*
- *Syngas da biomasse*
- *Green Act*
- *SEU uno a molti*
- *Revisione TICA per utenze <1 kW*
- *Modello unico per impianti rinnovabili inferiori a 20 kW*
- *Nuove linee guida su TEE*

INTERLOCUTORI CHIAVE

- *Governo e Parlamento*
- *MiSE*
- *MATTM*
- *AEEGSI*
- *GSE*
- *Terna*
- *Confindustria*
- *Associazioni Europee FER*
- *IEA*
- *Comitato elettrotecnico Italiano*
- *Comitato Termotecnico Italiano*
- *Consiglio Nazionale Green Economy*

COME ASSOCIARSI

Possono aderire ad Anie Rinnovabili i costruttori di componenti e di impianti chiavi in mano per la produzione di energia da fotovoltaico, eolico, biomasse, geotermia e mini idraulico.

Possono aderire all'associazione in qualità di associati ordinari:
- le imprese costruttrici di componenti e di impianti chiavi in mano per la produzione di energia da fotovoltaico, eolico, biomasse e geotermia, mini idraulico;
- le imprese interessate a promuovere la costruzione di impianti per la produzione di energia da fonte rinnovabile in Italia e all'estero;
- le imprese promotrici di nuove tecnologie per la produzione di energia da fonti rinnovabili.

Possono aderire all'associazione in qualità di associati aggregati:
- gli enti, istituti, imprese, gruppi di imprese o formazioni associative che seguano finalità e svolgano finalità analoghe, ausiliarie, strumentali o comunque di particolare importanza per l'attività delle imprese del settore delle energie rinnovabili;
- i soggetti che svolgano attività di progettazione o installazione di componenti e sistemi per la produzione, trasmissione, distribuzione e utilizzazione di energia elettrica da fonte rinnovabile.

Per maggiori informazioni: http://anierinnovabili.anie.it/

Produrre, proporre e vendere la qualità

NONOSTANTE L'EVOLUZIONE DEL MERCATO E I DANNI SUBITI DA CHI NEGLI ANNI SCORSI HA PUNTATO SOLO SU COMPONENTI LOW COST, OGGI NON È FACILE DIFENDERE E PROMUOVERE IL VALORE DI PRODOTTI CHE SI POSIZIONANO NELLA FASCIA QUALITATIVA. È POSSIBILE MODIFICARE QUESTA SITUAZIONE E CREARE LE CONDIZIONI PER VENDERE MEGLIO E RECUPERARE MARGINALITÀ? NE ABBIAMO DISCUSSO IN UNA TAVOLA ROTONDA A CUI HANNO PARTECIPATO CINQUE AUTOREVOLI ESPONENTI DEL SETTORE: GIOVANNI BUOGO DI ALEO SOLAR, ALESSANDRO VILLA DI ELMEC SOLAR, ENRICO MARIN DI MARCHIOL, VALERIO NATALIZIA DI SMA E MICHELE TORRI DI TORRI SOLARE

Dopo aver avviato una lenta ricrescita dei volumi di vendita, Il mercato italiano del fotovoltaico deve recuperare anche quella marginalità che è stata erosa dalla battaglia dei prezzi degli ultimi anni.
Nel frattempo sono successi due fenomeni che dovrebbero spingere il mercato verso una maggiore difesa della qualità dei prodotti e delle installazioni.
Innanzitutto la grandissima richiesta di interventi di revamping ha mostrato con drammatica evidenza quali siano i rischi quando si fanno investimenti nel fotovoltaico realizzando impianti con materiali di scarsa qualità.
Inoltre sono stati lanciati nuovi prodotti e nuove tecnologie ad alto valore aggiunto che hanno creato nuovi segmenti posizionati nelle fasce alte del mercato per rispondere alle esigenze di chi cerca prestazioni di valore: basti pensare ai moduli fotovoltaici ad alta efficienza, allo storage e all'abbinamento con pompe di calore. Queste premesse sollecitano alcune domande. È possibile ridurre la domanda di prodotti low cost (soprattutto moduli) sulla base dei danni che questa tipologia di componenti hanno fatto negli ultimi anni?
È possibile veicolare l'offerta di prodotti e servizi verso un target più attento ed esigente?
Il canale è in grado di comprendere, difendere e proporre il valore aggiunto e la qualità che l'industria gli mette a disposizione?
E infine. Come si potrebbe favorire una più trasparente e certa identificazione della qualità dei prodotti? Per rispondere a queste domande, SolareB2B ha organizzato una tavola rotonda a porte chiuse che si è tenuta lunedì 4 aprile e ha visto la presenza di sei operatori del settore in rappresentanza di diversi segmenti della filiera del fotovoltaico: Giovanni Buogo, head of international sales Europe di Aleo Solar; Alessandro Villa, amministratore delegato Elmec Solar; Enrico Marin, responsabile fotovoltaico ed energie rinnovabili di Marchiol; Valerio Natalizia, regional manager per l'area Sud Europa di SMA; e Michele Torri, amministratore delegato di Torri Solare.
Di seguito riportiamo un estratto del dibattito.

INTRODUZIONE

Davide Bartesaghi, direttore responsabile SolareB2B: Nel settore del fotovoltaico spesso c'è il rischio che la consapevolezza sulla qualità di prodotti e servizi, e la capacità di salvaguardarne e comunicarne il valore tendano a perdersi lungo la filiera. Eppure il tema della qualità è oggi più che mai decisivo dato che il mercato si trova in una fase in cui la tecnologia ci mette a disposizione prodotti come alta efficienza e storage che rappresentano aree dove si può recuperare quella marginalità che negli anni scorsi abbiamo lasciato sul terreno. Nonostante questo ancora troppo spesso si sente di operatori che scelgono i componenti solo in base a un fattore: il prezzo. E questo capita addirittura per interventi di revamping resi necessari a causa di guasti su prodotti di scarso valore. Si può uscire da questo corto circuito?

Enrico Marin, responsabile fotovoltaico ed energie rinnovabili di Marchiol: Quando abbiamo cominciato a trattare il fotovoltaico nel 2008, si andava alle fiere per capire dove si potessero trovare prodotti di qualità. A distanza di tanti anni tutti noi abbiamo constatato che molti prodotti scelti per la loro presunta qualità si sono poi dimostrati un pessimo investimento per noi e per i nostri clienti. Quindi oggi bisogna fare diversamente: siamo nelle condizioni di voler lavorare solo con fornitori sicuri e con prodotti di vera qualità, che ci facciano dormire sonni tranquilli, anche se a volte questo significa perdere delle opportunità.
Infatti, continuano ad esserci clienti interessati solo all'ultimo numero in basso a destra e per ogni trattativa fanno una gara a chi offre meno. Credo però che non sia solo un problema del fotovoltaico, ma di tutti i settori. E poi ci sono anche molti installatori capaci di capire e proporre la qualità...

FORMAZIONE E SELEZIONE

Bartesaghi (SolareB2B): Si tratta due gruppi identificabili in termini di capacità e attitudini professionali?
Marin (Marchiol): Certamente. Gli installatori che guardano solo al prezzo di solito cercano di spremere all'osso la fornitura e di portare a casa quei lavori in cui non ci sia bisogno di valore aggiunto che li differenzi rispetto ad altri.
Bartesaghi (SolareB2B): In questi anni sono passati tanti installatori dai vostri corsi di formazione. Avete notato un cambiamento di atteggiamento rispetto al passato, soprattutto rispetto ai tempi degli incentivi?
Valerio Natalizia, regional manager per l'area Sud Europa di SMA: Negli ultimi anni c'è stata una

I PROTAGONISTI DEL DIBATTITO

Giovanni Buogo, head of international sales Europe di Aleo Solar

Davide Bartesaghi, direttore responsabile SolareB2B

Enrico Marin, responsabile fotovoltaico ed energie rinnovabili di Marchiol

Valerio Natalizia, regional manager per l'area Sud Europa di SMA

Michele Torri, amministratore delegato di Torri Solare

Alessandro Villa, amministratore delegato Elmec Solar

fortissima selezione che ha espulso dal mercato soprattutto gli improvvisati, chi pensava di trovare nel fotovoltaico soldi facili: e non parlo solo di installatori, ma anche di produttori. Adesso la competenza e la preparazione sono molto più diffuse. Con il passaggio allo storage ci sarà una ripartenza dei corsi di formazione. E nuove opportunità legate a questa tecnologia.

Bartesaghi (SolareB2B): È così tanto difficile vendere la qualità? Oppure chi rinuncia lo fa perché non è in grado di spiegarla e forse nemmeno di comprenderla?

Alessandro Villa, amministratore delegato Elmec Solar: Vendere la qualità non è facile. Bisogna saperlo fare, e bisogna che tutta la catena che sta a monte della vendita sia opportunamente formata. E questo chiede investimenti. Elmec Solar fa parte di un gruppo che esiste da 50 anni e ha sempre fatto della qualità il suo principale credo. Il nostro pay off è "Semplicemente affidabili". Constatiamo anche la grande forza del passaparola positivo che si mette in moto quando un cliente è soddisfatto. Per questo motivo investiamo anche sulla costruzione di una cultura in chi compera perché sia in grado di scegliere bene, di scegliere il prodotto giusto per lui.

Bartesaghi (SolareB2B): E come lo fate?

Villa (Elmec Solar): Attraverso momenti di formazione aperti, presso la nostra sede, in webcast, oppure tramite i social network. L'intento è quello di dare degli strumenti valutativi che consentano di comprendere quali sono gli elementi di cui tenere conto per fare una scelta consapevole e di qualità.

Natalizia (SMA): Noi siamo abituati a parlare di qualità dei prodotti e qualità dei servizi. Infatti non basta offrire prodotti di ottima qualità se ad esempio non c'è un'assistenza a supporto. Soprattutto per quanto riguarda l'inverter, l'assistenza tecnica è fondamentale. Da questo punto di vista c'è anche la qualità dell'azienda. Ci sono colossi che hanno deciso di lasciare questo settore, eppure producevano prodotti di buona qualità, ma questo ha avuto un impatto negativo perché ha lasciato installatori e clienti senza un interlocutore a cui rivolgersi per assistenza o parti di ricambi.

Come in ogni settore, i clienti sono segmentati: c'è chi cerca solo il prezzo, e questo non è un cliente che ci interessa. Ai tempi degli incentivi queste dinamiche erano più estremizzate: molti avevano l'obiettivo di minimizzare il prezzo di acquisto sapendo che poi avrebbe goduto di incentivi. Oggi è diverso: l'investimento iniziale deve essere contenuto, ma la valutazione deve tenere conto soprattutto della produttività dell'impianto. E in questo ragionamento la qualità ha un ruolo fondamentale.

Bartesaghi (SolareB2B): Cosa si può fare perché la consapevolezza sul valore del prodotto arrivi integro al consumatore finale attraverso il know-how degli installatori? C'è la possibilità di difendere ancora di più questo trasferimento di valore?

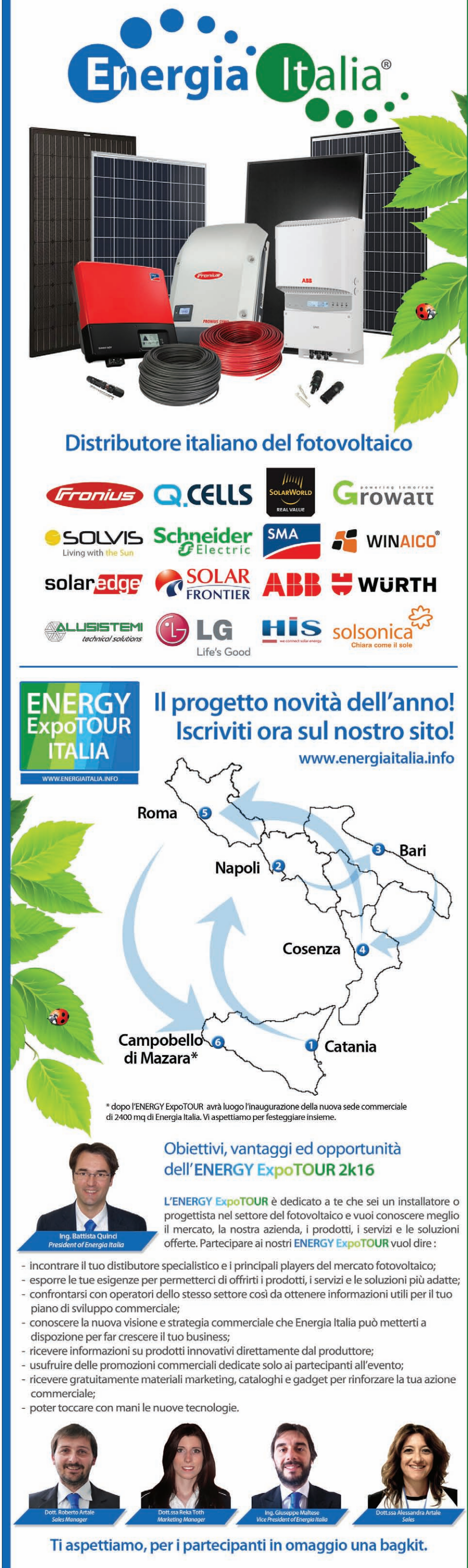
Ad alcuni installatori questo può non interessare. Invece altri, che sono focalizzati su una strategia di medio-lungo periodo, si dedicano maggiormente a interventi di qualità. Compito di noi produttori è quello di spiegare la qualità e noi lo facciamo attraverso tanti incontri con gli installatori.

Bartesaghi (SolareB2B): E con il cliente finale?

Natalizia (SMA): Noi stiamo iniziando a farlo anche con il cliente finale. Non è facile. Stiamo utilizzando soprattutto i social media.

MODULI, OSSERVATI SPECIALI

Bartesaghi (SolareB2B): Parlando di qualità, i moduli sono gli osservati speciali. Spesso quando si vuole risparmiare sul costo di un impianto, si fa leva soprattutto sul costo di questo componente.



Come vive questa situazione chi i moduli li produce?

Giovanni Buogo, head of international sales Europe di Aleo Solar: Rispondo con una provocazione. Una delle cose che noi professionisti del settore non siamo ancora riusciti a fare è definire che cosa sia la qualità. Com'è un inverter di qualità? Com'è un modulo di qualità? Com'è uno storage di qualità?

Se il luogo dove viene prodotto bastasse a definire la qualità sarebbe semplice, in realtà non è così. Anche tra i produttori di moduli la percezione di qualità è diversa. E questo non é di per sé sbagliato. Io non mi aspetto che nel fotovoltaico si venda solo il prodotto di qualità top di gamma. In tutti i settori c'è l'alto e il basso. Nell'auto, nell'abbigliamento, nell'elettronica...

Bisogna accettare che ci siano prodotti di qualità diversa e con costi diversi. E spiegare che un investimento fatto spendendo un po' di più, in modo oculato, probabilmente darà meno problemi dopo.

Natalizia (SMA):
Come in ogni settore, i clienti sono segmentati e c'è chi cerca solo il prezzo. Ai tempi degli incentivi queste dinamiche erano più estremizzate: molti avevano solo l'obiettivo di minimizzare il prezzo di acquisto. Oggi è diverso: la valutazione deve tenere conto soprattutto della produttività dell'impianto. E in questo ragionamento la qualità ha un ruolo fondamentale.

Quindi la qualità non è un concetto assoluto, ma qualcosa che va spiegato bene alla clientela.

Per quanto ci riguarda devo dire che la qualità passa anche dall'esperienza accumulata in 15 anni di produzione, prove e test. Quello che non ha funzionato nel settore dei moduli, e temo si ripeterà anche nello storage, è che aziende con due o tre anni di esperienza produttiva facevano promesse trentennali.

Come possiamo pensare che con un anno di produzione si sia in grado di dare una valutazione realistica della propria qualità se solamente per fare dei test corretti occorrono mesi di valutazioni?

Natalizia (SMA): Concordo sul rischio citato per lo storage. Ci sono già ora tante aziende spesso con brand sconosciuti che promettono prestazioni eccellenti e una lunga durata. E sono d'accordo con Buogo, non sono cose che con un anno di esperienza puoi valutare. Non si possono promettere prestazioni di un certo tipo quando a livello mondiale hai venduto solo qualche centinaio di pezzi. E non sono certo le schede tecniche che permettono di capire dove c'è o dove non c'è la qualità.

Villa (Elmec Solar): Quando si parla di qualità non si deve escludere tutto quello che c'è sotto la fascia top. Per questo noi preferiamo parlare di affidabilità. E l'affidabilità è dimostrata dal prodotto ma anche dall'azienda che c'è dietro il prodotto, quando è capace di mantenere ciò che promette. Ed è una affidabilità che va garantita lungo tutta la filiera.

Bartesaghi (SolareB2B): Quando poi si parla di produzione italiana di moduli, si trova davvero un po' di tutto. E non è facile posizionarsi. Chiedo a Michele Torri come viene affrontato questo problema.

Michele Torri, amministratore delegato di Torri Solare: Io penso che la qualità stia soprattutto nel modo in cui si propone un'azienda. Nella sua storia, nel modo di lavorare e di posizionarsi sul mercato. Faccio un esempio: avendo una grande passione per le motociclette, a 16 anni ho cominciato a visitare le fabbriche di chi le produceva. Ognuno proponeva qualcosa di particolare: chi la performance, chi il design, chi l'affidabilità, chi l'innovazione... Ma sono rimasto colpito da un opuscolo che ho trovato in una piccola casa costruttrice dove era riportato una frase del genere: "Ogni operaio nella nostra catena di fabbricazione è consapevole che non sta avvitando una vite, ma sta realizzando un prodotto". E nella seconda pagina: "L'automazione maggiore che abbiamo nel nostro stabilimento è la macchinetta del caffè",

lasciando intendere che tutto il resto era affidato alla performance degli operai e dei dipendenti.

Anche noi lavoriamo così. Nonostante l'alto livello di automazione, nonostante i tanti ingegneri, io voglio continuare ad essere così. Il nostro gruppo industriale lavora in diversi settori dagli anni 70. Noi produciamo moduli da 10 anni. A un certo punto ci siamo anche fermati per capire dove stava andando il mercato e abbiamo ripreso con decisione un paio di anni fa. Il gruppo supera i 100 dipendenti e abbiamo 20mila mq di stabilimenti. Nel solare abbiamo una capacità produttiva di 20 MW, ma credo che quest'anno ne realizzeremo 10. E per noi l'ultimo anno e mezzo è stato un investimento importante in marketing e in posizionamento prodotto che secondo me è una cosa molto importante.

Natalizia (SMA): Sono d'accordo. La qualità è sicuramente supportata dalle attività di marketing. Ci sono aziende molto forti nel marketing, e non mi riferisco necessariamente al fotovoltaico, che sono bravissime a posizionare il loro prodotto in una fascia alta e a farlo percepire dal cliente finale come prodotto top anche quando non lo è.

SCELTE DI POSIZIONAMENTO

Bartesaghi (SolareB2B): Il Barolo e il Tavernello possono convivere nello stesso mercato e con la stessa dignità. Purché ciascuno sia proposto con un modello di business adeguato al proprio posizionamento.

Natalizia (SMA): Sì, ma Barolo e Tavernello hanno prezzi decisamente diversi e i consumatori sono in grado facilmente di distinguere i posizionamenti. Nel nostro mercato è più difficile pagare per il valore reale che si sta comprando. A volte c'è qualcuno che vuole bere il Barolo al prezzo del Tavernello.

Buogo (Aleo Solar): La nostra è un'industria molto giovane. Ed i problemi escono nel medio-lungo termine. E non basta avere componenti validi. Noi sappiamo che anche prendendo celle, Eva e tedlar, tutto di ottima qualità, il modo con cui vengono assemblati può determinare grandi differenze di qualità.

Marin (Marchiol): Per tutti questi motivi appena citati, per noi la qualità e l'affidabilità stanno nel fare in modo che il cliente possa essere sicuro e tranquillo, avendo fiducia nel prodotto che compra perché il fornitore risponde di ciò che vende e noi rivenditori siamo a nostra volta sereni avendo fatto una scelta qualitativa a monte.

Bartesaghi (SolareB2B): E come si fa questa scelta a monte?

Marin (Marchiol): Noi, ad esempio, cerchiamo di sincerarci sempre di come lavora il fornitore. E per fare questo andiamo spesso a vedere le fabbriche.

Buogo (Aleo Solar): Giusto. Anche a noi piace portare i clienti a visitare le fabbriche. È chiaro però che lo puoi fare con clienti che realizzano grandi volumi, non con il piccolo installatore. E tanto meno con il cliente finale.

Marin (Marchiol):
Negli anni scorsi abbiamo constatato che molti prodotti scelti per la loro presunta qualità si sono poi dimostrati un pessimo investimento. Oggi vogliamo lavorare solo con fornitori sicuri e con prodotti di vera qualità, che ci facciano dormire sonni tranquilli, anche se a volte questo significa perdere delle opportunità.

Natalizia (SMA): Appunto. È difficile incidere su tutto il mercato. Quando ci è capitato di portare i clienti a visitare le fabbriche, abbiamo sempre visto installatori cambiare atteggiamento di fronte ai nostri prodotti. Ma questo si può fare con numeri limitati. Ci sono invece aziende che possono fare leva su un marchio noto al grande pubblico, come Enel qualche anno fa quando proponeva impianti a un prezzo più alto di quello del mercato. O come sta succedendo ora per le batterie Tesla. Questi brand più noti hanno un vantaggio iniziale in termini di notorietà di cui le aziende specializzate nel fotovoltaico non possono godere. Marchi come Google, che sembrano intenzionati ad entrare nel business dell'energia solare pur non avendo nessuna esperienza, dispongono di forza finanziaria e di un brand conosciuto dalla clientela finale per cui potrebbero prendersi delle quote di mercato importanti.

Marin (Marchiol): Io penso che di fronte a brand così forti, non ci si può fermare alle proposte standard ma bisogno innovare e provare a proporre qualcosa di nuovo. Per fortuna ci sono tanti

operatori che vogliono rendersi diversi e provare ad esempio la sfida dell'accumulo o dell'alta efficienza o dell'integrazione di sistemi elettrici ed idraulici.

CERTIFICARE LA QUALITÀ?

Bartesaghi (SolareB2B): Non è possibile individuare dei sistemi che possano in qualche modo rendere oggettiva la qualità. Penso ad esempio a certificazioni, tracciabilità dei componenti...

Buogo (Aleo Solar): No. Oggi un modulo fatto in maniera molto mediocre passa senza problemi tutte le certificazioni.

Marin (Marchiol): Sono d'accordo. È la storia del nostro settore lo dimostra.

Natalizia (SMA): Le certificazioni degli inverter sono richieste soprattutto per verificare la capacità di soddisfare i requisiti di rete. Non si tratta quindi di certificazioni di qualità.

Buogo (Aleo Solar): Tanto per raccontare un esempio recente, diverse associazioni di consumatori a livello europeo hanno testato alcuni moduli. Hanno preso 10 moduli di brand diversi, c'erano anche i nostri, e alla fine tutti sono risultati uguali. Ma non è così: anche noi facciamo test sui prodotti della concorrenza e vi assicuro che i moduli non sono tutti uguali.

Torri (Torri Solare): Sono d'accordo. Noi prima di iniziare l'attività nel fotovoltaico nel 2007 abbiamo finanziato uno studio all'Università di Brescia che aveva l'obiettivo di valutare una dozzina di moduli. Il focus era sui coefficienti termici paragonati all'operatività dei moduli nel corso degli anni. Oggi possiamo dire che la differenza la fa il posizionamento di prodotto. Poi, dietro, poi bisogna essere capaci di creare valore aggiunto.

Villa (Elmec Solar): Anche noi abbiamo pensato a come si potrebbe avere una sorta di bollino che certifichi la qualità e l'affidabilità di un operatore. Ma ci siamo accorti che la cosa è molto complessa e di difficile soluzione. Innanzitutto ci vorrebbe un'ente super partes. Ma poi bisognerebbe decidere cosa si intende per qualità, cosa si intende per affidabilità. Vero è che ultimamente si stanno affermando dei sistemi di valutazione da parte soprattutto dei consumatori, molto interessanti. Pensate ad esempio a cosa è Trip Advisor nel mondo del turismo, dove sono i fruitori del servizio a dare una valutazione. Sarebbe un modo per dare voce al cliente al di là di quello che è il classico passa parola.

Torri (Torri Solare): Anch'io ritengo che questo approccio possa essere migliore. Perché in questo momento non vedo nessun ente super partes che possa dare il cosiddetto "bollino".

Natalizia (SMA): Nell'associazione GiFi ci avevamo provato nel 2010-2011 ma abbiamo dovuto constatare che era impossibile; anzi, c'era il rischio di creare un ulteriore step burocratico che avrebbe complicato il lavoro della filiera.

Bartesaghi (SolareB2B): La tracciabilità delle celle non potrebbe essere un elemento di valutazione sensiblie?

Marin (Marchiol): La provenienza non è un elemento oggettivo. Ad esempio: dalla Cina provengono celle di ottima qualità e altre di scarsa qualità.

Bartesaghi (SolareB2B): L'installatore è comunque un elemento centrale nel trasferimento del valore al cliente finale. Avete spiegato anche quanto sia diverso l'atteggiamento degli installatori di fronte a questi temi. A fianco di una parte intraprendente e attenta alle innovazioni e alle possibilità di vendere meglio e marginare di più, ci sono operatori poco professionali oppure non interessati a formarsi per capire e spiegare le tecnologie a maggior valore aggiunto.

Buogo (Aleo Solar): In questi casi l'installatore cerca di chiudere l'affare perché deve lavorare, e non sempre ha il tempo, l'energia e soprattutto la preparazione per spiegare quello che sta vendendo. Questo fenomeno c'è sempre stato nel fotovoltaico e io temo che oggi cominci a verificarsi lo stesso con lo storage.

Come si contrasta questo fenomeno? Noi stiamo cercando di dialogare con gli installatori per spiegare, dare loro informazioni, renderli consapevoli. Non si può puntare solo sul prezzo. Ci sarà sempre qualcuno con il prezzo più aggressivo del tuo.

Allora l'installatore deve avere le giuste informazioni per dare i consigli corretti ai suoi clienti. Lo sappiamo: l'installatore spesso si trova a consigliare una clientela che non ha la conoscenza tecnica per fare una scelta. Progettisti e installatori hanno un ruolo decisivo nella scelta del prodotto finale e del suo brand.

Torri (Torri Solare): Io penso che la qualità stia soprattutto nel modo in cui si propone un'azienda. Nella sua storia, nel modo di lavorare e di posizionarsi sul mercato.

Bartesaghi (SolareB2B): Tante volte sono state sprecate opportunità di vendere meglio e difendere il valore aggiunto.

Marin (Marchiol): A volte il marketing e l'aspetto commerciale prevalgono sul tecnico. Il successo dell'alta efficienza non sta nei 50 watt in più per pannello, ma nel valore aggiunto che l'istallatore è riuscito a trasferire. Lo steso vale per l'accumulo. Forse oggi per tanti clienti lo scambio sul posto è ancora più redditizio dello storage, però ci sono installatori che si sanno posizionare trovando un equilibrio nel proporre prodotti speciali che consentono loro di fare maggiore marginalità.

EMERGENZA MARGINI

Bartesaghi (SolareB2B): Dietro il tema della

qualità si nasconde un altro fattore importante e decisivo per il mercato: quello della marginalità. Difendere la qualità può diventare un argine alla battaglia dei prezzi.

Villa (Elmec Solar): Questo è un tema importante. Essere affidabili costa molto. Quindi il tema della salvaguardia delle marginalità è fondamentale per la sopravvivenza di chi vuole garantire un certo livello di affidabilità. E questo vale per tutti i livelli della catena.

Buogo (Aleo Solar): Stiamo cercando di dialogare con gli installatori per spiegare, dare loro informazioni, renderli consapevoli. Non si può puntare solo sul prezzo. Ci sarà sempre qualcuno con il prezzo più aggressivo del tuo. Allora l'installatore deve avere le giuste informazioni per dare i consigli corretti ai suoi clienti.

Torri (Torri Solare): Parlando di marginalità, è molto bello che un distributore come Marchiol dica che bisogna avere maggiore consapevolezza della qualità e delle caratteristiche dei prodotti e si preoccupi di visitare le fabbriche per capire di più. Ma pochi lo fanno. Quando un prodotto si presenta con un prezzo aggressivo e molto più facile fermarsi a quello. Noi abbiamo clienti che combattono giorno dopo giorno per far capire ai clienti quali siano le scelte di valore. Vi assicuro che è una vera battaglia, e molte volte viene persa. Scegliere la strada del prezzo è sicuramente più facile.

Villa (Elmec Solar): Anche noi spesso rinunciamo a concludere dei contratti: per difendere la qualità a tutti i livelli bisogna saper scegliere sia sul versante fornitori, e noi per politica aziendale ne scegliamo solo due per ogni categoria di prodotto, sia sul versante cliente. Ad esempio ci capita che alcuni clienti vogliano installare un accumulo anche quando non ci sono le condizioni. Noi diciamo di no, poi magari scopriamo che qualcun altro gliel'ha fornito. Noi cerchiamo di fare solo cose corrette. Altrimenti che vadano da un'altra parte. Ci interessa che in nostri impianti lavorino bene a lungo. Non solo vendere una installazione.

Torri (Torri Solare): Invece io sono convinto che oggi il vero problema della marginalità è il prezzo medio percepito dagli operatori di mercato, che è a un livello bassissimo.

E questo prezzo medio percepito è basso non tanto perché c'è la competitività o l'aggressività di alcune aziende, ma per l'effetto delle pratiche sleali da parte di operatori che by-passano il sistema facendo degli strani "giri". Ogni tanto qualcuno lo beccano, ma nel frattempo il danno è fatto.

Marin (Marchiol): Io vedo molta più confusione lato moduli. Mentre negli inverter ci sono pochi big che si dividono grosse fette di mercato, il mercato moduli è molto più frammentato e la norma sul dumping complica le cose. Dato che ci sono operatori che possono aggirare le norme sul dumping spostandosi da un Paese all'altro, io sono dell'idea che queste norme si potrebbero togliere. Tanto chi vende a prezzi bassissimi e con qualità discutibile, ci sarà sempre...

Torri (Torri Solare): Però questo va contro ciò che stiamo dicendo oggi sulla qualità.

Buogo (Aleo Solar): Io ritengo che quello delle pratiche commerciali scorrette sia un problema che vada affrontato. Dopodichè sono d'accordo che un'azienda che opera nel fotovoltaico deve trovare la propria competitività con o senza dazi; altrimenti per quell'azienda non ci sarà spazio nel mercato.

Aggiungo un'altra cosa: premesso che sappiamo tutti che i moduli policristallini si vendono tranquillamente sotto il MIP [Minimum Import Price, prezzo minimo all'importazione; ndr] il nostro problema non è il MIP dato che la categoria di prodotti su cui spingiamo è posizionata su una fascia molto più alta di quella del MIP. Il problema è far capire che sto proponendo un prodotto che produce più kWh per kWp e devo quindi riuscire a convincere il cliente finale che vale la pena spendere il 20% in più per i miei moduli perché li ho testati un sacco di volte, perché sono sul mercato da tanti anni, e quindi sto offrendo un prodotto di valore che farà risparmiare di più, rispetto al modulo più economico che arriva dall'India o dalla Cina.

Marin (Marchiol): Io però vorrei provare ad unire il concetto di MIP al concetto qualitativo. L'obiettivo del MIP era togliere dal mercato merce non qualitativa proveniente dal far east...

Buogo (Aleo Solar): In realtà il vero obiettivo del MIP è stato quello di togliere i vantaggi provenienti dagli aiuti di Stato che permettevano a molti produttori di vendere sottocosto. Per carità, ci sono produttori cinesi che fanno moduli di ottima qualità, ma con gli aiuti di Stato che in Europa sono proibiti la competizione è falsata.

Marin (Marchiol): Però il fenomeno che io vedo sulla nostra pelle è che le aziende che by-passano il MIP con certificati di origine discutibili, in genere propongono un prodotto di scarsa qualità. Per questo motivo la mia provocazione era legata al fatto che togliendo il MIP non cambierebbe nulla.

Buogo (Aleo Solar): Resta il fatto che se vogliamo tutelare un po' l'industria europea, almeno vietiamo le pratiche commerciali sleali.

Marin (Marchiol): Su questo sono d'accordo.

Buogo (Aleo Solar): E oltre alle pratiche commerciali sleali, dobbiamo anche considerare quale sia la differenza tra i livelli di rispetto delle norme sulla sicurezza nei luoghi di lavoro chieste a noi e ai produttori di certi Paesi asiatici. Per non parlare poi dei vincoli ambientali che i produttori europei devono rispettare e altri no...

COMUNICARE IL VALORE

Bartesaghi (SolareB2B): Quando un installatore conosce bene un prodotto è in grado di venderlo meglio senza ridursi a parlare solo di prezzo. Voi stessi avete rilevato che questo è probabilmente uno dei punti deboli di una parte del canale. E su questo sappiamo che molti produttori investono con generosità in corsi di formazione e attività di training. Cosa si può fare ancora perché la consapevolezza sul valore del prodotto arrivi integro al consumatore finale attraverso il know-how degli installatori? C'è la possibilità di difendere ancora di più questo trasferimento di valore oppure quel che si poteva fare è stato fatto?

Marin (Marchiol): Io ribadisco che la visita agli stabilimenti del produttore, dove si possono vedere le linee, i test, i controlli, il livello di automazione, è la cosa più efficace. Ma per problemi di costi si possono coinvolgere solo pochi clienti. Gli altri vanno raggiunti in un altro modo: il web, le riviste, il passa parola... Il passa parola ha ancora un valore straordinario lungo la filiera.

Natalizia (SMA): Credo che su questo aspetto possiamo ancora migliorare. Anche se il rallentamento del mercato di questi ultimi anni ha ridotto anche i budget a disposizione. CI sono però nuovi strumenti, come i social media, che permettono di contattare installatore e progettisti o cliente finale. Non è ancora facile usare questi canali per trasferire la bontà di un prodotto, di un brand o di un servizio, anche perché bisogna usare linguaggi diversi a seconda del pubblico...

E poi ci vuole tanta passione da parte dei dipendenti. Quante volte ci sono informazioni importanti che potrebbero essere trasferite al mercato e fare la differenza, e invece spesso rimangono chiuse dentro le mura di un'azienda.

Bartesaghi (SolareB2B): Ad esempio?

Natalizia (SMA): Beh, faccio un esempio sulla nostra azienda. Il fatto di avere più di 50 GW venduti e installati a livello mondiale, e il fatto di vendere più di 20 MW al giorno, possono essere dati dirompenti se trasferiti nel modo adeguato. Quindi, ci vuole la passione dei dipendenti e di chi rappresenta l'azienda. Poi bisogna trasferirla a chi rappresenta per noi il canale commerciale nei confronti con gli installatori o il cliente finale. Quindi sono d'accordo, nel passaggio c'è il rischio di perdere parte di questo messaggio.

Torri (Torri Solare): Noi nell'ultimo anno e mezzo abbiamo investito tanto per rilanciare i nostri moduli e lo stiamo facendo con un obiettivo: radicarci sul territorio italiano. Per questo abbiamo investito nella rete vendita su tutta la Penisola. Abbiamo 13 distributori con cui facciamo dei momenti di lavoro ogni mese. E tutto questo ci sta dando dei buoni risultati. Con queste attività vogliamo dare la percezione di vicinanza al cliente. Condividiamo con i nostri partner le nostre strategie di vendita. Per radicarci sul territorio abbiamo stanziato anche dei fondi per interventi di solidarietà.

Buogo (Aleo Solar): Cosa si può fare di più per comunicare ai clienti? Noi come azienda produttrice abbiamo sempre posto l'attenzione sull'aspetto tecnologico. Per molti anni questo è andato bene: a installatori e progettisti questa cosa piaceva e bastava. Ora ci siamo detti: continuando ad essere un'azienda a forte impronta tecnologica, dopo 10-12 anni di attività il messaggio che vogliamo dare è un altro: noi siamo in grado di offrirti una soluzione che ti fa godere dei benefici del fotovoltaico senza troppe preoccupazione. Possiamo dirlo perché alle spalle abbiamo il know-how tecnologico. Ma io credo che oggi occorra raccontare il fotovoltaico e le rinnovabili in modo diverso e persuadere il pubblico con altre argomentazioni. Guardiamo l'esempio di Tesla che manda un mes-

saggio centrato più sull'emozione che sulle caratteristiche tecniche.

FENOMENO STORAGE

Bartesaghi (SolareB2B): Avete citato tante volte lo storage. Ritenete che sia un settore dove il fattore qualità può essere difeso più agevolmente?

Natalizia (SMA): Quello che andrà fatto nello storage nei prossimi anni è un percorso di formazione simile a quello che avevamo cominciato tanti anni fa nel fotovoltaico. Sarà una bella sfida nella quale ci sarà richiesta maggiore creatività avendo budget inferiori agli anni passati.

Marin (Marchiol): Negli accumuli c'è un fenomeno nuovo di cui dobbiamo tenere conto. La domanda arriva dal basso già più consapevole. Quando un installatore propone un impianto fotovoltaico si sente spesso chiedere "E l'accumulo?". Questo per il nostro mercato è un fenomeno nuovo. C'è una richiesta spontanea molto alta. Noi dobbiamo quindi avviare delle attività di marketing e formative per saper rispondere a questa domanda, altrimenti perdiamo il treno.

Bartesaghi (SolareB2B): E i moduli ad alta efficienza?

Marin (Marchiol): Quello dei moduli ad alta efficienza sembrava un business riservato a pochi. Invece si sta dimostrando un settore molto interessante in cui i clienti più strutturati, quelli che sono capaci di vendere il valore aggiunto, si differenziano rispetto a chi cerca e offre solo il prezzo. Questo è un fatto confortante.

Villa (Elmec Solar): Più che di qualità, noi preferiamo parlare di affidabilità. E l'affidabilità è dimostrata dal prodotto ma anche dall'azienda che c'è dietro il prodotto, quando è capace di mantenere ciò che promette. Ed è una affidabilità che va garantita lungo tutta la filiera.

Torri (Torri Solare): Personalmente non reputo l'alta efficienza un nuovo prodotto. Certo, tutti ci aspettiamo che l'innovazione continui ad incrementare l'efficienza, ma non credo che la vera differenza sia lì. Come fattore competitivo, incide molto di più la capacità di sviluppare applicazioni su diverse tipologie di copertura, o di lavorare sulla forma del prodotto. In questo ambito si possono coprire nicchie e dare soluzioni al mercato. Noi lo facciamo.

Bartesaghi (SolareB2B): È una scelta di personalizzazione...

Torri (Torri Solare): Più che personalizzazione è una scelta per rispondere a esigenze particolari. Quando si propone un prodotto bisogna sempre mettersi nella testa di un cliente che si domanda "perché dovrei comperare quel prodotto?". Quindi, o si risponde a un'esigenza, oppure il prodotto diventa solo una proposta commerciale alternativa. E per me l'alta efficienza non risponde a una particolare esigenza se non in certe circostanze.

Noi un paio di anni fa abbiamo preso la strada dei prodotti speciali e della personalizzazione, che ci ha dato molte soddisfazioni anche da grandi clienti come Alfa Romeo ed Expo di Milano.

Bartesaghi (SolareB2B): Ci avviamo alla conclusione di questa tavola rotonda. Io credo che su temi di cui abbiamo parlato, sulla necessità di far comprendere il valore di ciò che il settore del fotovoltaico propone, il terreno sia più pronto che in passato. Vediamo ad esempio quanto sta crescendo la sensibilità verso le rinnovabili, nonostante tanta controinformazione che rema contro. E allora per chiudere questo dibattito vi chiedo come vedete il mercato del fotovoltaico italiano da qui alla fine dell'anno considerata anche la partenza positiva dei primi due mesi.

Marin (Marchiol): Io vedo un mercato positivo, molto positivo. Con particolare attenzione allo storage, alle coperture industriali e al revamping.

Villa (Elmec Solar): Anch'io positivo. Sul fronte delle famiglie c'è una più spiccata attenzione al tema della sostenibilità ambientale. E poi c'è una maggiore consapevolezza da parte delle aziende che possono utilizzare il fotovoltaico per avere un costo dell'energia più basso.

Natalizia (SMA): Concordo: mi aspetto un anno molto positivo, e chi mi conosce sa che difficilmente mi lascio andare a dichiarazioni di facile ottimismo... Oltre ai buoni segnali di inizio anno, ci saranno novità sul fronte degli impianti di grossa taglia che potrebbero portare il mercato dei nuovi impianti sopra la soglia dei 400 MW.

Buogo (Aleo Solar): Anch'io mi aspetto un anno migliore di quello passato e sono convinto che gli impianti industriali possano dare una bella mano. Spero anche possano essere rilanciate delle opportunità come quella dei SEU. Non abbiamo bisogno solo di numeri, ma anche di un mercato che concluda la sua trasformazione e possa raggiungere un giusto livello di maturità.

Torri (Torri Solare): Mi auguro che il cambiamento iniziato lo scorso anno possa continuare ancora, e che il nostro mercato possa tornare ad essere un campo fertile in modo che chi è in grado di coltivarlo bene possa raccogliere buoni risultati e continuare a incrementarli.

La famiglia é raddoppiata

garganoadv.com

è arrivato EDI con due MPPT!

Oggi produrre energia con EDI da due stringhe diverse è possibile!

Reverberi presenta i suoi nuovi prodotti, caratterizzati dal doppio ingresso MPPT indipendente: l'evoluzione dell'apprezzatissima gamma di inverter fotovoltaici EDI. La tensione di soli 80V dell'MPPT, permette di realizzare stringhe anche di soli 4 moduli. Uno dei più compatti Inverter nella propria categoria, dalle dimensioni contenute, ad alta efficienza, senza trasformatore e a ventilazione naturale. Interamente progettato e costruito da Reverberi Enetec in Italia.

- Cinque nuovi modelli: Edi 3.0, Edi 4.0, Edi 5.0, Edi 5.5 e Edi 6.0
- Quattro modelli per impianti più piccoli: Edi 1.3, Edi 2.0, Edi 2.7 e Edi 3.3
- Tutti i modelli sono conformi alla CEI 0-21 full range

GARANZIA ANNI 5+5

Reverberi Enetec - Castelnovo né Monti - info@reverberi.it
Div. Fotovoltaico - Via Rimini, 7 - 59100 Prato Tel. 0574-391.95 Fax 0574-391.98

www.reverberi.it

IL FOTOVOLTAICO NON È MAI STATO COSÌ CONVENIENTE

Aziende

COE

Risparmiare per crescere!

L'UNICA VERA OFFERTA INTEGRATA

COMMODITY E TECNOLOGIA PER LE AZIENDE ITALIANE

MISURAZIONE DEI CONSUMI E DIAGNOSI ENERGETICA GRATUITA

Fami

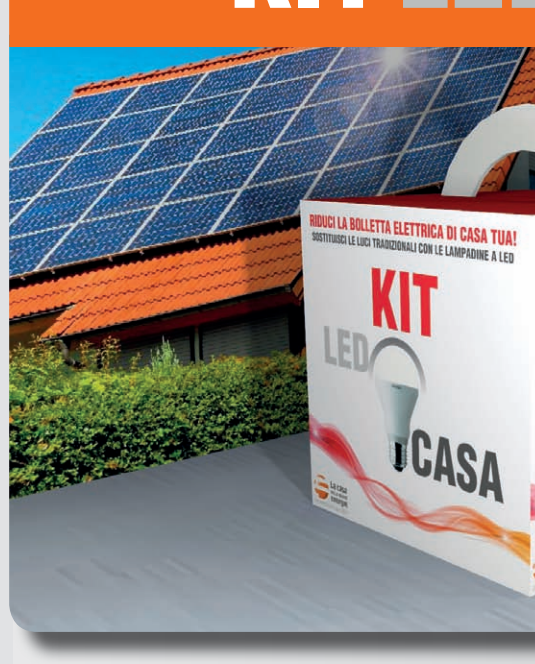
FOTOVOLTAIC DI CA

RENDI ENERG INDIPENDENTI

CON L'IMPIANTO

in om

KIT LED



La casa DELLE NUOVE energie

Una società del Gruppo BKW

info@cdne.it

n.verde 800 984 587

www.lacasadellenuoveenergie.it

PUNTO FOTOVOLTAICO®
La casa delle nuove energie.

iglie

CO CON POMPA ALORE

GETICAMENTE E LA TUA CASA

FOTOVOLTAICO

aggio

CASA

Professionisti

ENTRA A FAR PARTE DELLA PIU' QUALIFICATA RETE DEDICATA AL RISPARMIO ENERGETICO

- Formazione gratuita per aumentare le tue competenze
- Supporto tecnico commerciale
- Affidamento dei lavori in subappalto
- Segnalazione dei contatti provenienti dalla tua zona
- Utilizzo del marchio e delle referenze
- Accesso alle convenzioni assicurative e finanziarie
- Supporto marketing per partecipazione a fiere locali ed eventi

PROFESSIONISTA AUTORIZZATO

La casa delle nuove energie.

70 filiali in tutta italia

info@casax-lam.it
n.verde 800 984 587
www.casax-lam.it

Casa X-Lam®
Il legno e le nuove energie.

Condomini, è ora di risparmiare

IN ITALIA CIRCA L'80% DELLE ABITAZIONI INSERITE IN CONTESTI CONDOMINIALI NECESSITA DI OPERE DI RIQUALIFICAZIONE RILEVANTI. L'ESTENSIONE DELL'ECOBONUS FINO AL 2019, LA NORMATIVA SULLE ETICHETTE E L'OBBLIGO DI INSTALLAZIONE DEI CONTABILIZZATORI DI CALORE POTREBBERO FAVORIRE UNA MAGGIORE SPINTA A QUESTA TIPOLOGIA DI INTERVENTI E UNO SLANCIO ALL'INSTALLAZIONE DI CALDAIE A CONDENSAZIONE, POMPE DI CALORE, LED E FOTOVOLTAICO

a cura di Michele Lopriore

Il vasto numero di condomini presenti sul territorio italiano è stato fino ad oggi il grande escluso dalle installazioni fotovoltaiche. Eppure si stanno mettendo in moto interessanti opportunità per quanto riguarda la riqualificazione energetica di questi edifici, opportunità che potranno dare uno slancio importante a prodotti e sistemi per l'efficientamento, tra cui pompe di calore, Led, caldaie a condensazione, solare termico e, appunto, solare fotovoltaico.

Secondo quanto emerge da uno studio della società di Ricerca sul Sistema Energetico, in Italia si contano 1 milione e 100 mila condomini, l'80% dei quali necessita di opere di riqualificazione, e in molti casi di opere rilevanti dato che il 50% degli edifici è stato costruito a cavallo tra il 1945 e il 1980.

Il quadro che è emerge è quindi quello di edifici che presentano ancora oggi, ad esempio, un inadeguato isolamento termico delle pareti o delle coperture, serramenti obsoleti che in molti casi possono causare significative dispersioni termiche ma soprattutto impianti tecnologici, per il riscaldamento o la produzione di acqua calda sanitaria, vecchi o comunque non adeguati al fabbisogno energetico degli edifici.

Ma lo scenario potrebbe cambiare, con importanti ricadute occupazionali.

Basti pensare che il 42% delle perdite di lavoro degli scorsi anni riguarda proprio il settore edile e la crescita della blue economy avrebbe una ripercussione pari a 3 punti del PIL nei prossimi 10 anni. C'è quindi molto fermento intorno a questo segmento di mercato.

Ci sono Province, ad esempio, che stanno destinando risorse per efficientare i condomini esistenti. Trento ha recentemente stanziato 1 milione di euro per interventi di riqualificazione dei condomini volti all'efficientamento energetico e all'impiego di fonti rinnovabili.

A fine 2015, l'Eurac aveva avviato il progetto di ricerca BuildHeat per l'efficientamento energetico dei condomini con l'obiettivo 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.

SINTESI DEGLI INTERVENTI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO SU CONDOMINIO AMMESSI AGLI INCENTIVI

Intervento	Sistema incentivazione/contributo			
	Agev. Fiscale ristrutt. edilizie	Agev. Fiscale interventi di risp. energetico	Conto Termico	TEE
Isolamento pareti e coperture	X	X		X
Infissi doppio vetro	X	X		X
Impianto FV < 20 kW	X			X
Caldaia a condensazione	X	X	X	X
Pompe di Calore	X	X	X	X
Solare termico	X	X	X	X
Generatori a Biomassa	X	X		X

INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI LA SERIE STORICA DECENNALE A PREZZI COSTANTI

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015**	2016**
	milioni di euro a prezzi 2010									
COSTRUZIONI	183.518	177.849	160.955	154.793	148.865	137.596	127.900	121.222	119.590	120.787
ABITAZIONI	87.193	86.315	78.473	78.379	72.564	69.383	66.799	64.032	63.110	63.065
NUOVE**	50.962	48.816	39.811	37.862	31.804	28.280	24.504	21.103	19.837	19.143
MANUTENZIONE STRAORDINARIA	36.231	37.499	38.662	40.517	40.760	41.103	42.295	42.929	43.273	43.922
NON RESIDENZIALI	96.325	91.534	82.482	76.414	76.301	68.213	61.101	57.190	56.480	57.721
PRIVATE**	51.636	50.063	43.914	42.706	46.132	41.242	36.638	33.975	33.567	33.433
PUBBLICHE**	44.689	41.471	38.568	33.708	30.169	26.971	24.463	23.215	22.913	24.288

investimenti in Costruzioni al netto dei costi per trasferimento di proprietà,stime ANCE*
Fonte: Osservatorio sull'industria delle Costruzioni ANCE, dicembre 2015

«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».

Quello della riqualificazione energetica condomini è un segmento in fermento anche per le numerose opportunità offerte dalle normative vigenti, tra cui detrazione fiscale del 65% per gli interventi di riqualificazione, etichette energetiche che garantiranno una spinta maggiore agli investimenti in prodotti per il riscaldamento, raffrescamento e produzione di acqua calda sanitaria ancora più efficienti, e l'obbligo di dotare gli edifici nuovi e quelli sottoposti a ristrutturazioni rilevanti di impianti di produzione di energia che ne producano almeno il

35% da fonti rinnovabili.
Alcune aziende impegnate nei settori delle rinnovabili e dell'efficientamento energetico hanno fiutato il potenziale di questo segmento di mercato e sono oggi pronte ad offrire prodotti e servizi per soddisfare ogni specifica esigenza che si possa presentare sul mercato.

UNA SPINTA DALLA RIQUALIFICAZIONE

Secondo quanto emerge da uno studio di Federazione Anie, che riporta alcune stime dell'Associazione Nazionale Costruttori Edili (Ance) e che focalizza l'attenzione sul mercato delle costruzioni in Europa, emerge come nel 2015 in Italia gli investimenti in nuove abitazioni abbiano mostrato una flessione del 6%. In linea con le tendenze mostrate negli anni precedenti, invece, nel 2015 il segmento della manutenzione straordinaria ha mantenuto un andamento di segno positivo, registrando una crescita dello 0,8%. Gli investimenti in riqualificazione rappresentano una quota superiore al 35% sugli investimenti totali in costruzioni. In particolare, dallo studio emerge come il valore degli interventi di manutenzione su edifici residenziali sia passato da 33,6 milioni di euro del 2007 a 45,4 milioni di euro del 2014. Le stime per il 2015 e il 2016 evidenziano, rispettivamente, un valore di 46,6 e 48,3 milioni di euro. Emerge quindi come in Italia ci siano ampie opportunità di business proprio dalle attività di riqualificazione ed efficientamento energetico degli edifici esistenti.
«Nel segmento dei condomini c'è moltissimo mercato di sostituzione», spiega Cristiano Bistoletti, amministratore unico di Atag Italia. «Si tratta di una clientela interessante anche perché si può studiare la gestione del comfort per un'intera palazzina offrendo costi di gestione molto più bassi rispetto a quanto erano abituati. Non sono rari i casi in cui abbiamo trovato sistemi termici costituiti da vere e proprie macchine energivore. Se l'integrazione di fonti rinnovabili fino a poco tempo fa era limitata solo al settore residenziale, ora è possibile espanderla ai sistemi centralizzati, anche su alte temperature o impianti datati, combinando energia elettrica e gas. Quindi l'investimento per modernizzare l'impianto è molto inferiore rispetto agli anni scorsi, mentre il risparmio in bolletta è davvero notevole».

L'ASSIST DALLA NORMATIVA

Un contributo importante allo sviluppo di interventi di riqualificazione energetica potrebbe arrivare proprio dalle normative vigenti. Un esempio giunge dal decreto legislativo 102/2014 che impone l'obbligo, agli edifici con un'unica centrale termica, di installare dispositivi per la contabilizzazione individuale del calore entro il 31 dicembre 2016. Alla contabilizzazione dovrà affiancarsi la termoregolazione, così che i proprietari delle abitazioni potranno impostare in maniera autonoma la temperatura della propria casa. La logica del provvedimento è quella di far pagare a ogni proprietario o inquilino l'energia effettivamente consumata nel suo appartamento, abbandonando la classica ripartizione delle spese per il riscaldamento secondo i millesimi di proprietà.
«Questa normativa permetterà non solo un risparmio sui costi del riscaldamento intorno al 20% annuo per ogni abitazione», spiega Tommaso Lascaro, amministratore della Casa delle Nuove Energie, «ma porterà gli installatori nelle case di molti italiani. Gli operatori maggiormente attenti e sensibili ai temi delle rinnovabili e del risparmio energetico potranno così proporre, oltre all'installazione dei contabilizzatori di calore, altri interventi per l'efficientamento energetico, come ad esempio l'installazione di Led, fotovoltaico o pompe di calore.
La normativa, inoltre, potrà favorire una maggiore sensibilizzazione degli utenti finali rispetto ai temi di comfort, risparmio energetico e riduzione delle emissioni inquinanti».

NOVITÀ DALL'ECOBONUS

C'è un'altra misura che può offrire un valido contributo alla realizzazione di interventi per il risparmio energetico nei condomini, ossia la detrazione fiscale al 65%.

Nella giornata di martedì 12 aprile 2016 è stata approvata in Senato, a larga maggioranza, la mozione per la stabilizzazione della detrazione fiscale del 65% per la riqualificazione energetica degli edifici. C'è un'altra importante novità per quanto riguarda l'ecobonus.
L'Agenzia delle Entrate ha pubblicato sul proprio sito il documento che individua le modalità di cessione del credito corrispondente alla detrazione del 65% dedicata alle spese di riqualificazione energetica di parti comuni di edifici condominiali ai fornitori che effettuano i lavori.
Secondo quanto previsto dalla Legge di stabilità 2016, infatti, le persone fisiche titolari di appartamenti situati in condomini che non sono soggette al versamento dell'Irpef, possono cedere la detrazione fiscale del 65% riguardante le spese sostenute dal 1° gennaio 2016 al 31 dicembre 2016, alle aziende che svolgono i lavori.
Tra gli interventi ammessi all'ecobonus ci sono la coibentazione, la sostituzione di vecchie caldaie con impianti a condensazione e l'installazione di pompe di calore e pannelli solari termici. Il documento dell'Agenzia precisa che la decisione di cedere il credito deve risultare dalla delibera assembleare che approva gli interventi oppure può essere comunicata al condominio che la inoltra ai fornitori. I fornitori, a loro volta, devono comunicare al condominio di accettare la cessione del credito a titolo di pagamento di parte del corrispettivo.

PRESENTATO A MILANO IL PROGETTO "RIQUALIFICHIAMO IN COMUNE"

Il 5 aprile è stato presentato a Milano un progetto di riqualificazione energetica degli stabili che avrà l'obiettivo di coinvolgere, nel capoluogo e provincia, 800 condomìni l'anno per i prossimi 10 anni, e di espandersi poi su buona parte delle province nazionali, coinvolgendo diversi attori, tra cui amministratori di condominio, imprese, progettisti ed utenti finali. Il progetto, dal titolo "Riqualifichiamo in comune", è promosso da Harley&Dikkinson, che grazie al suo percorso di consulenza specializzata e tecnica, si presenta come collante e aggregatore per facilitare le relazioni e snellire i flussi organizzativi, tecnologici e finanziari del mercato.
"Parola d'ordine del progetto infatti è insieme, lavorare "in comune", per raggiungere obiettivi condivisi ma difficilmente ottenibili se agiamo singolarmente", si legge in una nota del gruppo.
All'interno del progetto, H&D si impegna innanzitutto a riqualificare il mercato di riferimento dal suo interno, attraverso un percorso formativo pensato ad hoc per le imprese, gli amministratori di immobili e i professionisti, fornendo strumenti specifici. Dall'altro offre anche agevolazioni per i privati e per i fornitori. Il Credito Condominio, ad esempio, è lo strumento finanziario che consente agli amministratori di far accedere i propri condomìni ad un finanziamento per lavori di manutenzione straordinaria e ordinaria, mentre il Fondo di Solidarietà è lo strumento a supporto dei condòmini che incontrano difficoltà nel regolare il pagamento delle rate del finanziamento acceso con gli istituti bancari partner di H&D.

IL RUOLO DI CALDAIE E POMPE DI CALORE

Sono diversi gli interventi che possono garantire il miglioramento del comfort e del risparmio energetico dei condomini.
I principali riguardano l'isolamento termico delle pareti o delle coperture, la sostituzione di serramenti obsoleti per evitare le dispersioni termiche ma, soprattutto, l'installazione di dispositivi più efficienti per il riscaldamento o la produzione di acqua calda sanitaria.
In questo senso, un contributo importante potrà essere offerto dalla sostituzione delle vecchie caldaie con dispositivi a condensazione. Nel 2015 in Italia erano installate in totale circa 15 milioni di caldaie murali. Di queste, solo 2,5 milioni, quindi il 16%, faceva riferimento a dispositivi a condensazione. Si tratta però di numeri che sono destinati a mutare. Nel 2016 è prevista l'installazione di circa 800.000 caldaie, di cui la maggior parte potrebbe essere coperto proprio dalle caldaie a condensazione, grazie alle direttive europee relative all'Ecodesign e all'etichettatura energetica dei prodotti per riscaldamento e produzione di acqua calda sanitaria. Il dato più interessante però lo si nota sul lungo periodo. Considerando il mercato della sostituzione, entro il 2020 circa 5 milioni di vecchie caldaie obsolete dovrebbero lasciare il posto a prodotti più efficienti. Il numero di caldaie a condensazione potrebbe così arrivare a 7,5 milioni di unità, con un valore del 50% sul parco caldaie totale installato sul territorio.
Tra gli altri interventi che potrebbero ritagliarsi uno spazio importante nelle opere di efficientamento dei condomini vi è l'installazione di pompe di calore per il riscaldamento e la produzione di acqua calda sanitaria, che andrebbero a sostituire le obsolete centrali termiche alimentate a gas o a gasolio e che sposterebbero i consumi dal gas al vettore elettrico. Un intervento di questo tipo andrebbe a tagliare i costi del condominio di circa il 40% all'anno.
Sebbene questi dispostivi occupino una fetta molto piccola per quanto riguarda le opere di riqualificazione, già a partire da quest'anno è previsto un significativo incremento di vendite e ricavi, soprattutto nelle grandi città del nord Italia, dove ci sono edifici con vecchie e obsolete centrali termiche. «Sebbene siamo solo agli inizi», spiega Felice Guglielmo, key account manager Gestori di Calore di Hoval, «stiamo già registrando elevato interesse per quanto riguarda la sostituzione delle vecchie centrali termiche con prodotti più evoluti tra cui caldaie a condensazione e pompe di calore, grazie al risparmio energetico, fino al 30-40% ogni anno, e ai tempi di rientro dell'investimento sicuramente interessanti, che possono oscillare tra 3 e 5 anni».
«Atag Italia continua a lavorare per elaborare soluzioni sempre più flessibili, versatili, ibride e convenienti: siamo una delle prime aziende a proporre una soluzione come Hybrid One che possa lavorare anche su impianti di grandi dimensioni», ha aggiunto Bistoletti di Atag Italia.
«Abbiamo realizzato diversi impianti pilota dove siamo riusciti a massimizzare le prestazioni energetiche fino al 30%, e in alcuni casi fino a oltre il 40%, riqualificando così l'intero condominio.
Partiamo da una potenza minima di 70 kW fino a 1,2 MW per i generatori a gas, mentre per le pompe di calore andiamo da un minimo di 25 kW, da utilizzare singolarmente oppure a cascata. Il risultato consente di integrare una quota di energia rinnovabile per la centrale termica di un impianto centralizzato».

Gli interventi più richiesti per la riqualificazione e l'efficientamento energetico dei condomini interessano principalmente l'isolamento termico, la sostituzione dei serramenti e l'installazione di dispositivi per il riscaldamento e la produzione di acqua calda sanitaria, tra cui caldaie a condensazione e pompe di calore

IL FOTOVOLTAICO FA FATICA…

Se da una parte oggi caldaie e pompe di calore hanno iniziato a registrare interesse per quanto riguarda le opere di riqualificazione energetica dei condomini, non si può dire lo stesso rispetto al fotovoltaico. Il primo ostacolo, fino ad oggi, è stato causato dalla mancanza di regole chiare per l'installazione di questi impianti sui condomini. Solo nel 2013, infatti, la legge 11 dicembre 2012 N. 220 colmava il vuoto normativo, definendo quando fosse possibile realizzare impianti solari su condomini. La normativa, nello specifico, ha distinto le installazioni condivise e le installazioni per singola unità abitativa. Nel primo caso, la legge fa riferimento alla possibilità di installare un impianto fotovoltaico sulla copertura del condominio o sulle pertinenze dello stesso per coprire il fabbisogno delle parti comuni, tra cui ad esempio le luci delle scale o quelle esterne, l'ascensore, il citofono, l'impianto di videosorveglianza, eventuali pompe di calore o colonnine di ricarica di auto elettriche. Nel secondo caso, invece, la legge stabilisce che l'impianto fotovoltaico venga installato sulla copertura del condominio o sulle pertinenze dello stesso, e collegato al contatore del singolo condomino e che venga installato sul lastrico solare, su ogni altra idonea superficie comune e sulle parti di proprietà individuale dell'interessato.
Un altro ostacolo all'installazione di impianti fotovoltaici su condomini va attribuito, in molti casi, alla mancanza di spazio da destinare alla collocazione dei moduli, spesso a causa delle particolari tipologie di tetto presenti in Italia, oppure a causa di superfici con esposizione non sempre ottimale per la posa dei pannelli.

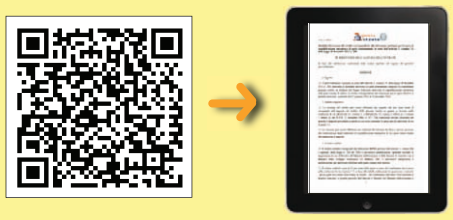
… MA QUALCOSA SI MUOVE

Non mancano, comunque, casi virtuosi di impianti fotovoltaici realizzati sui condomini.
Un esempio arriva da Milano, dove nel 2015 la Casa delle Nuove Energie ha installato un impianto fotovoltaico da 4 kWp e una pompa di calore per il riscaldamento dell'acqua calda sanitaria per un'abitazione inserita in un contesto condominiale. L'azienda ha seguito tutte le fasi del progetto, dall'audit energetico all'installazione. Inoltre ha fornito consulenza all'utente finale che avrebbe dovuto informare l'assemblea condominiale dell'intenzione di installare l'impianto per ricevere l'approvazione. L'azienda stima una produzione di 4 MWh annui dall'impianto fotovoltaico e un taglio del 70% della bolletta del gas grazie alla pompa di calore. Il cliente ha beneficiato della detrazione fiscale del 50%. Grazie a questa misura e al risparmio in bolletta, è previsto un tempo di rientro dell'investimento in circa cinque anni.
Un altro esempio giunge dalla provincia di Pistoia, anche se in questo caso si parla di nuove abitazioni in classe A.

ACCEDI ALLE PAGINE WEB

Decreto Legislativo 102/2014 (contabilizzazione del calore)

Modalità di cessione della detrazione per le spese di riqualificazione



Legge 11 dicembre 2012 N. 220 (FV su condomini)

Sulla copertura di un complesso di diciotto unità abitative realizzato a Quarrata, sono stati installati impianti fotovoltaici e solari termici che consentiranno di abbattere la bolletta di tutti i condomini. Ciascuno dei 18 appartamenti è stato dotato di un sistema fotovoltaico da 1,44 kWp costituito da moduli Trinasolar da 240 Wp e inverter Reverberi Enetec EDI 1.3, scelti per la flessibilità e la capacità di massimizzare le prestazioni dell'impianto anche in presenza di esposizioni sfavorevoli e giornate meno soleggiate. Le abitazioni, certificate in classe A, sono state studiate per una richiesta di energia di 2.500 kWh all'anno, dei quali 1.750 kWh circa saranno coperti dal fotovoltaico, consentendo un risparmio sulla bolletta del 70% rispetto ad un'appartamento sprovvisto di impianto fotovoltaico. Ogni unità abitativa è inoltre servita da due metri quadri di pannelli solari termici per la produzione di acqua calda sanitaria.

E ancora, il condominio Domus Energethica di Tradate (Varese) è diventato uno dei principali esempi di edificio ad alta efficienza energetica grazie all'applicazione di diversi impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili, tra i quali fotovoltaico, geotermico e pompe di calore, e soluzioni costruttive improntate all'efficienza energetica. Sul tetto dell'edificio, realizzato dall'azienda F.lli Bertani S.p.A, è stato installato un impianto fotovoltaico da 80 kWp costituito da moduli policristallini Suntech e inverter Aros, che si stima produrrà circa 80.000 kWh l'anno. L'energia fotovoltaica sarà utilizzata al 100% in autoconsumo per l'alimentazione delle pompe di calore destinate al riscaldamento dell'edificio e alla produzione di acqua calda sanitaria.

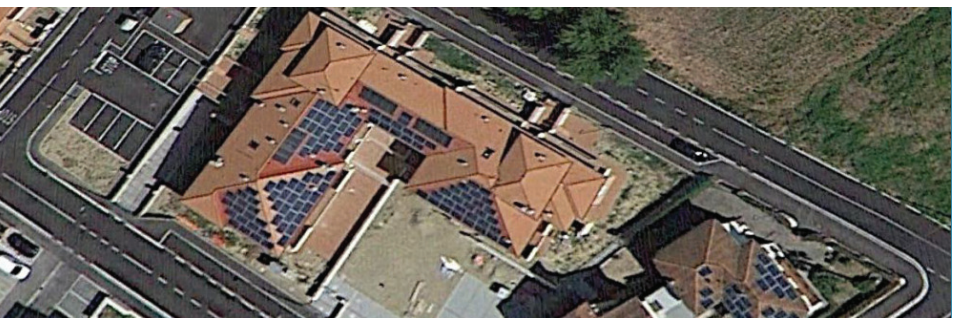
DIFFICOLTÀ NELLA PROPOSTA

Sebbene ci siano alcuni interventi che possono ripagarsi in pochi anni grazie all'elevato risparmio in bolletta generato, non sempre tutti i condomini presenti all'interno dell'edificio sono interessati o disposti a investire. Ecco perché non sempre risulta semplice operare in questo segmento di mercato.

IN BRIANZA UN EVENTO SULLA SOSTENIBILITÀ DEI CONDOMINI

Mercoledì 25 maggio, Eco Network, giovane realtà che continua a proporsi come motore della sostenibilità in Brianza attraverso una ricca proposta di progetti e attività a favore della cultura verde, terrà a Monza l'evento "Matching Moment" con l'obiettivo di favorire il dialogo tra aziende, professionisti, amministratori di condominio, condòmini e tecnici oltre che presentare e far conoscere servizi e prodotti sostenibili per il condominio. "Si tratta di una formula di business che sta avendo un ottimo successo", si legge in una nota, "perché gli incontri one to one sono mirati, e evitano di far perdere tempo e denaro". L'evento proposto da Eco Network è rivolto ad aziende, amministratori, geometri, architetti, ingegneri ed operatori che operano nel settore dell'ecosostenibilità ambientale e servizi per il condominio.

Per maggiori informazioni: eco-network@libero.it Web www.eco-network.it



Due esempi di fotovoltaico su condominio: in alto, 18 impianti da 1,44 kWp ciascuno realizzati a Quarrata (PT) per un complesso in classe A; in basso, un impianto solare da 4 kWp con pompa di calore per un'abitazione inserita in un contesto condominiale a Milano

«Bisogna ricordare che all'interno dello stesso condominio sono presenti tutte le generazioni, con esigenze molto differenziate anche in base al tipo di famiglia», spiega Claudio Danelutto, marketing & e-Commerce manager di Astrel Group. «Se da un lato sono tutti d'accordo nello spendere meno, dall'altro i benefici non sono sempre così evidenti per tutte le categorie coinvolte. I progetti di efficientamento e contabilizzazione portano degli investimenti che possono essere anche di un certo rilievo, soprattutto nel caso di condomini molto datati dal punto di vista impiantistico o con configurazioni particolari. In ogni caso la strada verso la riqualificazione energetica degli edifici è ormai segnata ed è un must a cui non ci si può sottrarre. il mercato sta spingendo in questa direzione.
Non ultimo, in un periodo in cui il mercato immobiliare è in forte sofferenza, i proprietari di appartamenti in condomini con riscaldamento centralizzato vedono nella contabilizzazione diretta un importante fattore di riqualificazione della proprietà rendendola in questo modo più appetibile per il mercato».
«Molto spesso non è facile far capire che un investimento un po' più alto è necessario per poter avere dei sistemi con un'efficienza energetica maggiore», aggiunge Bistoletti di Atag. «Questi permettono di avere un notevole risparmio in bolletta da subito, ripagando l'investimento sul medio-lungo periodo. Inoltre il risparmio è anche sulle emissioni e quindi ne trae un netto beneficio anche l'ambiente in cui viviamo.
In generale però crediamo che oggi il consumatore abbia la capacità di distinguere tra ciò che riguarda il passato e ciò che è proiettato verso il futuro. Ci auguriamo quindi che sia abbastanza maturo da pretendere un prodotto diverso dalle caldaie a gas o dai sistemi energivori che qualche volta troviamo».

SERVIZI AD HOC

Ci sono aziende impegnate in questo segmento di mercato che stanno fornendo ai propri installatori tutti gli strumenti necessari per semplificare la proposta commerciale. Un esempio arriva da Hoval, che recentemente ha lanciato FinCon, servizio sviluppato per finanziare la sostituzione della centrale termica condominiale. «Hoval propone il servizio FinCon, che consente al condominio di accedere ad un finanziamento fino a 200 mila euro per la sostituzione della centrale termica, senza gravare sui condomini con una spesa consistente», ha aggiunto Felice Guglielmo di Hoval. «Hoval FinCon è studiato per offrire ai condomini l'opportunità di adeguarsi alla normativa che prevede l'obbligo di abbattere del 20% i consumi di energia entro il 2020, rendendo obbligatori la contabilizzazione e la termoregolazione del calore. Grazie al risparmio energetico ottenuto con l'installazione di una nuova soluzione Hoval, e alla conseguente riduzione dei costi in bolletta, il condominio può compensare e ammortizzare l'importo dell'investimento, azzerando gli interessi del finanziamento. Hoval mette a disposizione il suo team di consulenti energetici per effettuare l'analisi preliminare e la stima del risparmio energetico che si potrebbe ottenere con un intervento di sostituzione dell'impianto in uso nel condominio. Il servizio Hoval FinCon consente di finanziare anche solo una parte dei condomini e di dilazionare la spesa in cinque anni con un canone mensile, usufruendo della detrazione fiscale del 65%, con una sola pratica per l'intero condominio. È inoltre possibile richiedere un finanziamento anche per interventi sull'involucro e di finanziamenti anche superiori, dedicati a casi particolari».
Un altro esempio di come le aziende si stiano preparando a rispondere alla domanda crescente di interventi di riqualificazione energetica giunge dalla Casa delle Nuove Energie, che ha creato pacchetti ad hoc per chi decida di installare, oltre ai sistemi per la contabilizzazione del calore, anche altri dispositivi per l'efficientamento energetico.

SINERGIE PIÙ FORTI

Rispetto a qualche anno fa, gli amministratori di condominio sono molto più sensibili verso i temi del risparmio energetico, grazie anche al ricco percorso formativo e all'aggiornamento costante che li ha portati ad acquisire nuove competenze e comprendere al meglio interventi, prodotti e servizi a messi a disposizione dal mercato. Le aziende impegnate in questo segmento devono quindi incrementare le partnership con queste figure, attraverso incontri sul territorio, per fornire così uno valido contributo e uno slancio all'installazione di impianti e dispositivi sempre più efficienti e creare, così, nuove opportunità di business per tutta la filiera.

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

INCENTIVI STATALI
CON NORMATIVE VIGENTI

www.chaffoteaux.it

Chaffoteaux

Riqualificazione: il ruolo degli amministratori di condominio

TRA LE CAUSE DELLE CONTROVERSIE SUGLI INTERVENTI PER MIGLIORARE LE PRESTAZIONI ENERGETICHE DEGLI EDIFICI VI SONO I COSTI ELEVATI DELLE OPERAZIONI, LA DIFFICOLTÀ DELLE FAMIGLIE NELL'ACCESSO AL CREDITO E UNA SCARSA CONOSCENZA DEI TEMI SUL RISPARMIO ENERGETICO. PER QUESTO, È ESSENZIALE CHE L'AMMINISTRATORE COINVOLGA I CONDOMINI INFORMANDOLI SULLE ATTIVITÀ NECESSARIE, SUI COSTI CHE DOVRANNO ESSERE SOSTENUTI E SUI VANTAGGI OTTENIBILI

Gli interventi sull'edifico hanno oggi sempre più attinenza con l'efficienza energetica che, nella maggior parte dei casi, è il motivo di opere di riqualificazione del patrimonio edilizio esistente. È necessario che l'utente finale acquisisca consapevolezza sulle opportunità dell'efficienza energetica applicata al sistema "edificio-impianto", ovvero al sistema formato dall'involucro e dagli impianti. In questo contesto, gli amministratori condominiali assumono un ruolo essenziale nella diffusione dei problemi energetici nelle abitazioni e le relative soluzioni di efficientamento. L'amministratore del condominio deve conoscere ed informare i condomini riguardo:
- condizioni e prestazioni dell'edificio e punti di forza e debolezza del condominio,
- possibili interventi e strumenti urbanistici vigenti
- incentivi, benefici economici esistenti ed eventuali obblighi
- definizione degli obiettivi di risparmio energetico ed analisi costi-benefici delle soluzioni proposte.

In queste fasi, è essenziale che l'amministratore coinvolga i condomini informandoli sulle attività necessarie, sui costi che dovranno essere sostenuti e sui vantaggi ottenibili.

L'INDAGINE DELL'ANACI

In base ad un'indagine di Anaci (Associazione Nazionale Amministratori Condominiali e Immobiliari) realizzata su un campione di 465 amministratori di condominio italiani si evidenzia che sono molto o abbastanza frequenti le controversie sugli interventi per migliorare le prestazioni energetiche degli edifici e, tra le cause principali del contendere, ci sono sia fattori economici, come i costi elevati delle operazioni (secondo l'80,9%) e la difficoltà delle famiglie nell'accesso al credito (lo dice il 22,8%), sia la difficoltà di orientarsi nel mondo dell'efficienza energetica. Gli amministratori dichiarano, infatti, che i litigi sono alimentati anche dalla scarsa informazione dei condòmini sulle tecnologie da adottare (per il 40,9% del campione), a cui spesso si aggiunge la poca conoscenza dei benefici in termini di risparmio economico (secondo il 37,9%) e l'incertezza sul futuro delle normative di incentivazione (lo afferma il 22,8%). La condivisione ed il coinvolgimento dei condomini nelle fasi di lavoro preparatorio sono fondamentali per la buona riuscita dell'intervento da realizzare ed in questo l'amministratore ha e deve avere un ruolo chiave fondamentale.

IL RUOLO DELL'ASSEMBLEA CONDOMINIALE

In ambito condominiale, qualsiasi intervento sull'intero condominio, passa attraverso la decisione dell'assemblea condominiale. La Legge 11 dicembre 2012, n. 220, "Modifiche alla disciplina del condominio negli edifici", entrata in vigore il 18 giugno del 2013, gli interventi rientranti nella categoria di "innovazione tecnologica" hanno delle facilitazioni in termini di autorizzazioni da parte dell'assemblea condominiale. In generale, nel caso di interventi atti al contenimento del consumo energetico ed installazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili, individuati attraverso un attestato di certificazione energetica o una diagnosi energetica realizzata da un tecnico abilitato, l'assemblea può deliberare con la maggioranza degli intervenuti e almeno 1/3 del valore dell'edificio.

In questo caso, non occorre che all'atto della delibera sia già esistente il progetto delle opere, corredato dalla relazione tecnica di conformità; il progetto dovrà ovviamente essere redatto e depositato in Comune prima dell'inizio dei lavori. Qualora invece l'intervento non sia stato individuato attraverso diagnosi o certificazione energetica, ma semplicemente proposto e richiesto anche da un solo condomino, l'amministratore è tenuto a convocare l'assemblea entro trenta giorni dalla richiesta. La richiesta deve contenere l'indicazione del contenuto specifico e delle modalità di esecuzione degli interventi proposti.

TIPOLOGIA DI INTERVENTI

Per interventi di efficientamento energetico si intendono sia interventi sull'involucro, che interventi sugli impianti.

A. Interventi sull'involucro

Dal punto di vista energetico, gli interventi sull'involucro hanno l'obiettivo di migliorare l'isolamento dell'edifico incrementando la resistenza termica al passaggio di calore. Le spese di riscaldamento non dipendono solo dai volumi da riscaldare, dal clima e dalla temperatura mantenuta all'interno dell'appartamento, ma anche dell'entità delle dispersioni di calore dell'involucro. Isolare adeguatamente un edificio può far risparmiare fino al 15-25%, ma l'intervento dipende molto dallo stato di fatto della struttura, dai vincoli tecnico-normativi e da quelli economici.

Tra gli interventi vanno segnalati:
- Isolamento delle pareti esterne
- Isolamento delle pareti interne
- Isolamento dell'intercapedine
- Isolamento della copertura
- Il tetto verde (Nel caso di intervento su copertura dall'esterno, è possibile procedere anche con la realizzazione di un "tetto verde", ovvero un tetto ospitante un giardino a tutti gli effetti).
- Isolamento dei solai
- Interventi sulle aperture (porte e finestre)

B. Interventi sugli impianti

Gli interventi sull'involucro sono necessari per ridurre il fabbisogno energetico globale del condominio. Gli interventi sugli impianti, invece, aumentano il rendimento medio stagionale dell'energia primaria. Rientrano tra gli interventi di efficienza energetica applicabili al condominio, sia interventi di installazione di generatori di calore ad alta efficienza e pompe di calore, che interventi di produzione di energia da fonti rinnovabili, ovvero, solare termico, fotovoltaico e biomassa. Un altro interessante intervento che può apportare un risparmio energetico sulle parti comuni, è quello dell'utilizzo di illuminazione efficiente a Led.

Generatori di calore ad alta efficienza

La caldaia della centrale termica è il cuore dell'impianto di riscaldamento e la sua efficienza è un elemento di primaria importanza ai fini del contenimento dei consumi e del condominio. I generatori installati in passato avevano dei rendimenti nettamente variabili in base alle condizioni di carico: rendimenti di generazione nella norma se fatti funzionare alla massima potenza, ma rendimenti notevolmente bassi se fatti funzionare a carico parziale. L'intervento di sostituzione della caldaia tradizionale con caldaie ad alta efficienza, deve prevedere la revisione dell'intero impianto. Spesso, purtroppo, si tende a sovradimensionare la potenza della caldaia da installare con una notevole diminuzione dell'efficienza del sistema e quindi più consumi e più spesa di combustibile. Per interventi di questo tipo si intendono, per esempio:
- installazione di generatori di calore in cascata (o modulari), ovvero l'installazione di più generatori di calore in parallelo con un funzionamento a cascata in base al carico
- caldaie a condensazione
- sistemi di riscaldamento/raffrescamento a pompa di calore
- generatore di calore a biomassa.

Il "sistema edificio-impianto" con installazione di impianti di produzione di energia da Fonti Energetiche Rinnovabili (FER) diventa parte attiva dell'edificio. Il nuovo sistema non solo consuma energia, ma la produce, apportando un notevole risparmio energetico

Impianto solare termico

I pannelli solari termici per la produzione di acqua calda hanno raggiunto in Italia una notevole efficienza e stabilità tecnologica. Solitamente, dato che l'energia solare è una fonte energetica aleatoria, sono integrati con la caldaia a gas o con il boiler elettrico. I pannelli solari installati sull'edifico condominiale servono sia per produrre l'acqua calda sanitaria, sia per il riscaldamento invernale.

Impianto fotovoltaico

Quando si parla di impianto fotovoltaico ad uso condominiale, si fa riferimento ad un impianto fotovoltaico installato sulla copertura del condominio o sulle partinenze dello stesso che va a coprire il fabbisogno delle parti comuni, ovvero:
- luci scale e luci esterne
- ascensore
- citofono ed eventuale impianto di videosorveglianza
- pompe dell'acqua ed eventuale pompa di calore
- eventuale colonnina di ricarica di auto elettriche.

In alcuni casi particolari, l'impianto fotovoltaico potrebbe essere un impianto centralizzato che va a coprire i fabbisogni dei singoli condomini. In questo caso il contatore di riferimento sarà uno solo e sarà di titolarità del condominio, successivamente, attraverso dei contatori privati, verrà contabilizzato il consumo delle singole unità abitative.

BENEFICI ECONOMICI

Gli interventi di efficientamento energetico ed innovazione tecnologica trattati nei precedenti paragrafi possono accedere ad una serie di incentivi previsti dall'attuale normativa, tra cui:
- gli incentivi previsti dal Conto Termico
- i Titoli di Efficienza Energetica (TEE), anche noti come Certificati Bianchi
- le agevolazioni fiscali per il risparmio energetico
- le agevolazioni fiscali per interventi di ristrutturazione edilizia.

Marchiol e REC: una partnership "Gold"

PER IL TERZO ANNO CONSECUTIVO, IL DISTRIBUTORE VENETO HA RICEVUTO IL RICONOSCIMENTO GOLDEN PARTNER IN VIRTÙ DEI RISULTATI RAGGIUNTI NELLA COMMERCIALIZZAZIONE DEI MODULI PEAK ENERGY, APPREZZATI DAL MERCATO ITALIANO PER ELEVATA EFFICIENZA GARANTITA DALL'UTILIZZO DELLE CELLE CON TECNOLOGIA PERC

Un impianto da 2,8 kWp realizzato in provincia di Udine con moduli Twin Peak da 280 W

Quella tra Marchiol e REC Solar è una partnership che dal 2009 ad oggi ha portato sul mercato italiano moduli dall'alto contenuto tecnologico e innovativo.
Da sette anni, il distributore veneto propone infatti i prodotti dell'azienda con casa madre a Singapore, traendo forza dalle caratteristiche tecniche dei moduli, caratteristiche costantemente perfezionate dai continui investimenti di REC Solar in ricerca e sviluppo.
Marchiol si reputa soddisfatta delle vendite dei moduli REC sul mercato italiano, e per il terzo anno consecutivo si è confermata Golden Partner dell'azienda.
«REC rappresenta per il Gruppo Marchiol il partner di moduli fotovoltaici più storico e longevo da quando l'azienda ha deciso di intraprendere seriamente il business delle rinnovabili» ha dichiarato Enrico Marin, responsabile fotovoltaico ed energie rinnovabili di Marchiol. «REC rimane uno dei pochi produttori sul mercato verticalmente integrato, grazie alla produzione di silicio, celle e moduli fotovoltaici. La qualità e l'affidabilità dei loro prodotti, il rapporto creato con la casa madre e la continua innovazione tecnologica rappresentano per noi dei valori aggiunti che posizionano il prodotto come Top di gamma nel nostro portafoglio».

AFFIDABILITÀ E QUALITÀ

Oggi i moduli REC distribuiti da Marchiol comprendono prodotti policristallini da 250 e 260W ed il nuovo Twin Peak da 280 W con 120 "mezze-celle", modulo presentato durante l'edizione 2015 di Intersolar e premiato nella categoria "Prodotto innovativo".
«Parliamo di un prodotto di fascia alta sul mercato del policristallino», ha aggiunto Marin. «Oggi per il mercato in cui viviamo, è un modulo perfetto per il domestico, con taglie dai 250 ai 280 W, ma anche sull'industriale si difende bene con soluzioni da 260 e 265 W a 4 bus bar.
Il Twin Peak rappresenta per noi una vera chicca di prodotto, grazie alle celle tagliate a metà, l'uso di 4 bus bar, le junction box a metà del pannello e le celle con tecnologia Perc. Tutte queste migliorie tecniche portano ad aver un policristallino con potenze tra le più elevate sul mercato».
Grazie alla tecnologia Perc, i moduli Twin Peak mirano a garantire più potenza per metro quadrato rispetto ai moduli policristallini standard. Questo aspetto incide positivamente sui costi e sui tempi di installazione grazie alla necessità di un numero minore di pannelli.
I moduli hanno un'efficienza che va dal 16,1 al 17% e hanno una garanzia di 10 anni sul prodotto e di 25 anni sulla potenza nominale.

PER OGNI SUPERFICIE

In combinazione con la qualità dei prodotti, tra cui affidabilità, elevata efficienza e la possibilità di produrre di più in minor spazio, i pannelli REC Twin Peak sono stati sviluppati e commercializzati per i tetti residenziali e commerciali in tutto il mondo.
Un esempio giunge da un piccolo paese in provincia di Udine, dove ad aprile è entrato in esercizio un impianto fotovoltaico residenziale con una potenza di 2,8 kWp.
Per l'installazione sono stati forniti 10 moduli REC Twin Peak da 280 W ciascuno, che ogni anno dovrebbero produrre, in totale, 2.940 kWh di energia pulita. Grazie a un risparmio in bolletta del 40%, il tempo di rientro dell'investimento è previsto in sei anni.

LA CARTA D'IDENTITÀ

REC SOLAR TWIN PEAK BLK SERIE

Potenza nominale: *da 265 / 270 / 275 / 280 W*
Tensione nominale: *31,1 / 31,2 / 31,4 / 31,9 V*
Corrente nominale: *8,53 / 8,66 / 8,76 / 8,78 A*
Temperatura operativa: *da -40 a +85°C*
Efficienza modulo: *16,1 / 16,4 / 16,7 / 17%*
Dimensioni: *1665x991x38 mm*
Peso: *18 kg*

MARCHIOL: UN'AZIENDA E I SUOI SERVIZI

GRUPPO MARCHIOL SPA
Viale della Repubblica 41 - 31020
Villorba (TV)
Tel. 0422/4271

PRODOTTI DISTRIBUITI
Moduli: *REC, LG, Winaico, Bisol, Sunerg*
Inverter: *ABB, SMA, Fronius, Tigo*
Sistemi di montaggio: *Fischer, Renusol*
Sistemi di monitoraggio: *4-noks*
Led: *Philips, Osram, Disano*
Pompe di calore: *Mitsubishi, Daikin, Samsung, Haier, Riello*

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

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

Jinko stabile in Italia e booming in Sud America

LE VENDITE DELL'AZIENDA IN PAESI TRA CUI MESSICO, CILE, BRASILE E PANAMA SONO CRESCIUTE DA UN VALORE DI 150 MW DEL 2014 A 400 MW DEL 2015 (+166%). L'OBIETTIVO È QUELLO DI FORNIRE 700 MW NEL 2016, RISULTATO CHE PERMETTEREBBE ALLA SOCIETÀ DI SUPERARE LA SOGLIA DEL GW VENDUTO E DI COPRIRE UNA MARKET SHARE DEL 25% NELL'AREA SUDAMERICANA

La contrazione del mercato italiano verificatasi nel periodo successivo al termine degli incentivi, e l'introduzione delle misure antidumping sui moduli prodotti in Cina, hanno avuto un impatto importante sull'attività di JinkoSolar sul territorio nazionale, dove l'azienda opera dal 2010 con una sede a Casalecchio di Reno, in provincia di Bologna. Nel 2015 l'azienda ha venduto in Italia circa 4 MW, e punta a chiudere il 2016 in linea con quanto totalizzato lo scorso anno. L'80% delle vendite fa riferimento ai moduli smart con ottimizzatori di energia Tigo, Solaredge e Maxim. Si tratta di una gamma introdotta circa tre anni fa per soddisfare la domanda di prodotti sempre più efficienti e in grado di ottimizzare il rientro dell'investimento.

Attualmente JinkoSolar sta anche offrendo soluzioni per il revamping. L'azienda ha avviato una piccola produzione di moduli con potenze da 230, 235 e 240 Wp per rispondere alla domanda delle attività di sostituzione.

Nel 2015, JinkoSolar ha fornito oltre 111.000 moduli policristallini per una centrale da 33,67 MW realizzata in Cile dall'EPC Efacec

INTERNAZIONALIZZAZIONE

Allo stesso tempo, il processo di internazionalizzazione dell'azienda ha contribuito a un significativo incremento del business in altre aree del pianeta, tra cui Medio Oriente, Africa e America Latina. Prendendo in considerazione Paesi tra cui Cile, Brasile, Messico e Panama, JinkoSolar ha registrato una crescita esponenziale negli ultimi due anni. Le vendite hanno registrato un'impennata del 166%, passando da un valore di 150 MW del 2014 a 400 MW del 2015. L'obiettivo di Jinko è quello di fornire 700 MW nel 2016, superando così la soglia del GW venduto complessivamente e andando a coprire una market share del 25% nell'area sudamericana.

SERVIZI E PRODOTTI AD HOC

JinkoSolar ha iniziato le sue attività commerciali in America Latina nel 2013 aprendo le sedi in Brasile e a Santiago del Cile, che rappresenta l'Head Quarter. «Siamo stati pionieri e questa scelta, insieme a quella di avvalerci un team di professionisti locali del settore delle rinnovabili, ci ha premiati», spiega Alberto Cuter, direttore generale Italia e America Latina di Jinkosolar Attualmente l'azienda ha sedi operative in Messico, Brasile, Costa Rica e Cile e può contare su di un team di oltre 20 professionisti esperti non solo nella vendita dei prodotti, ma anche nelle attività di logistica, business development, marketing e supporto tecnico. «Non stiamo offrendo solo un prodotto», ha aggiunto Cuter, «bensì un servizio correlato ai nostri prodotti». Lo scorso anno l'America Latina ha contribuito per circa l'8% sul volume delle vendite globali di Jinko, che hanno superato i 4,5 GW. Nel 2016 la percentuale dovrebbe arrivare ad incidere per circa il 10% del totale vendite, stimate in 6-6,5 GW.

"PUNTIAMO A UNA MARKET SHARE DEL 30%"

TRE DOMANDE AD ALBERTO CUTER, DIRETTORE GENERALE ITALIA E AMERICA LATINA DI JINKOSOLAR

Che ruolo rivestirà il mercato italiano per JinkoSolar nei prossimi anni?

«Per noi il mercato italiano rimane interessante, ma marginale in termini di numeri. Lo è stato nel 2015 e lo sarà anche nel 2016, almeno sino a quando rimarranno in vigore le azioni antidumping», spiega Alberto Cuter,. «Il mercato delle nuove installazioni in Italia non lo vedo molto differente da quello del 2015. Mi aspetto tra i 330 e i 360 MW, prevalentemente realizzati da piccoli impianti sotto i 10 kW. Non vedo al momento segnali di discontinuità con lo scorso anno che facciano pensare ad una inversione di tendenza».

In America Latina, qual è stato l'anno più importante in termini di vendite?

«Quello che verrà. Le vendite nella regione continuano a crescere. E Jinko cresce molto di più del mercato. Se infatti nel 2015 avevamo una quota di mercato del 18%, il nostro obiettivo per il 2016 è di avvicinarci al 25%, e di raggiungere 30% nel 2017. Sono obiettivi sfidanti, ma siamo consapevoli di avere un ottimo prodotto, un'azienda finanziariamente solida e la consapevolezza di poter fornire valore aggiunto ai nostri partner grazie al contributo dei colleghi presenti in America Latina».

Per quale segmento di mercato si lavora meglio?

«Per il momento il mercato è orientato verso le grandi centrali fotovoltaiche. Gli impianti in generazione distribuita ricoprono una percentuale molto bassa, minore del 10% del totale installato. Sicuramente nei prossimi anni vedremo un aumento degli impianti inferiori al MW».

SUN BALLAST®
Sistema brevettato - Patented system

Per gli impianti fotovoltaici
LA SOLUZIONE PER TETTI PIANI!

- Riduce i tempi di installazione fino al 70%
- 9 inclinazioni testate in galleria del vento
- Calcoli carichi ventosi gratuiti
- Costi di trasporto scontati

SISTEMA DI GESTIONE QUALITA'
UNI EN ISO 9001 2015
CERTIFICATO NR.50 100 13413

TÜV SÜD ISO 9001

inter solar connecting solar business | EUROPE
22-24/06/16 Monaco, Pad. A3 - Stand 232

BASIC SRL - Via della Costituzione, 26 42028 Poviglio (RE) Tel. 0522/960926 Mail: info@sunballast.it

Torri: prodotti e valori all'italiana

L'AZIENDA DI BRESCIA PREVEDE DI CHIUDERE IL 2016 CON UN INCREMENTO DELLE VENDITE PARI AL 30% E DI RAFFORZARE IL RAPPORTO CON I CLIENTI PORTANDO IL NUMERO TOTALE DEGLI INSTALLATORI AFFILIATI DA 30 A 50 ENTRO I PRIMI MESI DEL 2017. «IL NOSTRO OBIETTIVO È QUELLO DI TRASMETTERE, ATTRAVERSO I NOSTRI PRODOTTI, I VALORI DEL NOSTRO TERRITORIO: QUALITÀ ED AFFIDABILITÀ DEI COMPONENTI, MA SOPRATTUTTO IL VALORE DELL'ARTIGIANALITÀ», SPIEGA MICHELE TORRI, DIRETTORE GENERALE DEL GRUPPO

Processo produttivo ricercato nei dettagli per offrire prodotti di elevata qualità, ma soprattutto la volontà di mantenere forti radici sul territorio e proporre i valori dell'artigianalità in un mercato che sembra sempre più legato al prezzo e meno alla sostanza dei prodotti e della proposta. Si può riassumere così la mission di Torri Solare, il produttore di Quinzano d'Oglio in provincia di Brescia, che è parte di un gruppo industriale multisettoriale fondato nel 1961 che conta quasi 100 dipendenti e si sviluppa su un area di 15.000 metri quadrati.

GLI OBIETTIVI AL 2018

A Brescia, gli stabilimenti produttivi di Torri Solare hanno una capacità produttiva annua di 20 MW di moduli fotovoltaici. La fabbrica ha un elevata flessibilità, e consente di offrire pannelli fotovoltaici monocristallini, policristallini, alta efficienza e prodotti speciali per l'integrazione architettonica.
L'impianto di produzione è stato avviato nel 2007 ed ha sempre prodotto a medio regime fino al 2014, assecondando l'andamento poco prevedibile del mercato. Il 2014 è stato l'anno in cui con forza la direzione ha deciso di reinvestire, acquisendo consapevolezza della propria identità al servizio del territorio e consapevolezza del mercato, finalmente stabile anche se decisamente più combattuto. Questo progetto è iniziato con l'integrazione di nuove figure professionali: l'attuale responsabile vendite, 12 agenti di vendita sul territorio Italiano, nuovo personale amministrativo, e da inizio anno una figura molto rappresentativa della politica dell'azienda: un responsabile della qualità e del miglioramento continuo, a 360 gradi. Ad agosto 2016 verrà installata una nuova stringatrice che raddoppierà indicativamente la capacità produttiva portandola a 35 MWp. La massima espressione della nuova politica aziendale è prevista nel 2018, con un volume di produzione e vendita pari a 15 MWp. «Raggiunto questo obiettivo di vendita e posizionamento, non sarà nostra ambizione aumentare ulteriormente i volumi di questo genere di prodotti» dichiara Michele Torri, titolare di Torri Solare. «Questo perché non abbiamo l'ambizione di servire tutti i potenziali clienti ma una fascia ben precisa di utilizzatori. Non punteremo ad aumentare nuovamente le vendite ma investiremo sempre più in innovazione e servizi offerti».

L'AZIENDA

SEDE LEGALE E STABILIMENTO PRODUTTIVO
Via L. Cadorna, 77/A
Quinzano d'Oglio
25027, Brescia

SEDE OPERATIVA E UFFICIO COMMERCIALE
Via Fontanini, 21
Quinzano d'Oglio
25027, Brescia

SITI INTERNET
http://www.torrisolare.it/
http://www.fierenergy.com

EMAIL
info@torrisolare.it

CENTRALINO
+39 030 9923044

CAPACITÀ PRODUTTIVA ANNUA: *20 MW*
MODULI VENDUTI NEL 2015 (MW):
CIRCA 10 MW

STIME VENDITE 2016 (MW): *+30% RISPETTO AL 2015*

RETE VENDITA
53 filiali di distribuzione elettrica sul territorio
12 agenti di vendita sul territorio
28 installatori qualificati, con l'obiettivo di raggiungere quota 50 entro inizio 2017

Michele Torri, 28 anni, amministratore e direttore generale di Torri Solare: «Ci teniamo stretti alle nostre radici, e affrontiamo il mercato con chi condivide i nostri valori. Siamo una realtà industriale, che porta con se i valori dell'artigianato»

IMPEGNO SOCIALE
Torri Solare sostiene la fondazione "i Bambini delle Fate", realtà senza scopo di lucro che finanzia progetti sociali, gestiti da associazioni di genitori, enti o strutture ospedaliere, rivolti a bambini e ragazzi con autismo e disabilità. Grazie a questa iniziativa, il cliente Torri Solare dona 1 euro all'associazione ogni pannello acquistato.

INNOVAZIONE E NUOVI BRAND

Il contatto ravvicinato con tecnologia e produzione, e la passione per il design Italiano, sono stati lo stimolo per creare la nuova realtà appartenente al gruppo, ossia Fier - Energy & Lifestyle. Fier produce pannelli fotovoltaici ad alto contenuto tecnologico ed estetico e lampade di design per interni. Ogni prodotto è un connubio tra elevata tecnologia, semplicità ed armonia delle forme. Per realizzare questo genere di prodotti i tecnici Torri sono stati affiancati da professionisti esperti in architettura e design. La collaborazione più stretta, a cui Fier deve la paternità delle forme e della concettualità, è quella con Michele Azzini, architetto e designer ispirato sin dalla sua nascita professionale dallo stile degli architetti Luis Barragan e Mies Van Der Rohe.

Tra le installazioni prestigiose realizzate con i prodotti Torri, l'Expo è quella con maggiore risonanza. Nel 2015 Torri Solare ha fornito circa 1.000 pannelli Ventilation Box per l'impianto fotovoltaico realizzato sull'Open Air Theater, lo spazio di Expo dedicato a eventi, cerimonie ufficiali e concerti

Michele Azzini, capo del design dei prodotti Fier, la nuova realtà appartenente al gruppo Torri

Un bis di risparmio

A UN ANNO DI DISTANZA DALLA REALIZZAZIONE DELL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 200 KWP SUL TETTO DELLA CASA MADRE DI BARONISSI (SA), L'AZIENDA SIDERURGICA CAMPANA SIP&T HA AGGIUNTO UN'ULTERIORE INSTALLAZIONE DA 80 KWP SULLA PROPRIA FILIALE IN PROVINCIA DI AVELLINO. GRAZIE A UN AUTOCONSUMO DELL'85% E A UNA PRODUZIONE ANNUA STIMATA DI CIRCA 104 MWH, È PREVISTO UN TEMPO DI RIENTRO IN SEI ANNI

Da sinistra, Salvatore Bruno, titolare di Italiana Energia, Luca Galdi, direttore genereale della SIP&T, Rossella Montuori, amministratore della SIP&T e Franco Montuori, presidente della SIP&T

Valutazione economica impianto Montoro (AV)

Potenza impianto FV (kWp)	80
Costo impianto IVA compresa (euro)*	132.500
Produzione stimata impianto (kWh/anno)	103.891
Quota energia autoconsumata (kWh/anno)	90.000
Ricavo da scambio sul posto (euro/anno)	1.806
Ricavo da risparmio per autoconsumo (euro/anno)	18.000
Totale beneficio nei 25 anni (euro)	495.145
Tempo di rientro (anni)*	6

Valutazione economica impianto Baronissi (AV)

Potenza impianto FV (kWp)	200
Costo impianto IVA compresa (euro)*	300.000
Produzione stimata impianto (kWh/anno)	261.958
Ricavo da risparmio per autoconsumo (euro/anno)	40.000
Tempo di rientro (anni)*	6

Il calcolo del rientro dell'investimento è stato fatto prendendo in considerazione anche il finanziamento a tasso zero del bando Efficienza Energetica Regioni Convergenza

L'azienda siderurgica SIP&T, soddisfatta del rendimento e dei benefici economici dell'impianto fotovoltaico da 200 kWp installato un anno fa sul tetto della casa madre di Baronissi (SA), ha aggiunto un'ulteriore impianto solare da 80 kWp sui tetti della filiale di Montoro, in provincia di Avellino. Grazie a una produzione annua stimata di circa 104 MW e un autoconsumo dell'85%, l'installazione di Montoro permetterà un risparmio in bolletta di circa 20 mila euro annui. Per questo motivo, è stato stimato un tempo di rientro dell'investimento in poco più di sei anni. L'impianto, progettato e realizzato dalla filiale di Salerno della Casa delle Nuove Energie, conta 320 moduli policristallini Waris da 250 Wp, scelti per il buon rapporto qualità prezzo e per la possibilità di offrire maggior sicurezza grazie alla funzione Fire Protection, che permette, in caso di incendi, di isolare la tensione sul singolo modulo fotovoltaico. I pannelli sono collegati ad un inverter Trio da 27,6 kW e ad un inverter Trio da 20 kW, entrambi prodotti da ABB. Per l'installazione è stato fornito anche un sistema di monitoraggio Solar-Log, che mira a inviare in maniera puntuale al cliente finale tutti i dati relativi alla produzione dell'impianto.

FINANZIAMENTO A TASSO ZERO

La SIP&T a fine 2014 aveva commissionato un impianto da 200 kWp sui tetti della casa madre.
L'impianto fotovoltaico conta 800 moduli, anche in questo caso Waris da 250 Wp, collegati a 10 inverter ABB della gamma Trio.
In un anno, l'impianto fotovoltaico ha garantito una produzione di energia pulita di circa 261.000 kWh, utilizzata quasi completamente in autoconsumo, che ha consentito un risparmio sulla bolletta elettrica di circa 40.000 euro nel solo 2015. L'azienda riuscirà a ripagare l'investimento, anche in questo caso, in sei anni, anche grazie al sostegno ricevuto dal ministero dello Sviluppo Economico con il finanziamento a tasso zero, pari al 75% della spesa totale, ottenuto nell'ambito del bando Efficienza Energetica regioni Convergenza.

DATI TECNICI

Località d'installazione: Montoro (AV)
Committente: SIP&T S.p.a.
Tipologia di impianto: su tetto
Potenza di picco: 80 kWp
Produttività annua impianto: 103.891 kWh
Numero moduli: 320 moduli policristallini Waris da 250 Wp
Numero inverter: 1 inverter ABB TRIO 27,6 kW e 1 inverter ABB Trio 20 kW
Sistema di monitoraggio: Solar-Log
Installatore: C.D.N.E. filiale di Salerno

NON SOLO FV

Per la sede di Baronissi, oltre all'impianto fotovoltaico sono state installate 400 lampade a Led ad alta efficienza fornite dall'azienda Electra Srl di Salerno, scelte sia per il risparmio del 60% di energia elettrica rispetto a quelle preesistenti, sia perché capaci di garantire l'illuminazione anche in caso di sbalzi di tensione, ai quali è soggetta la rete elettrica che serve l'azienda. Per la SIP&T erano state inoltre sostituite le caldaie a gas con tre scaldacqua Nuos Evo Split 300 a pompa di calore di Ariston, che utilizzano il calore dell'aria come fonte rinnovabile per riscaldare l'acqua sanitaria con un assorbimento di energia elettrica di soli 600 watt, e consentono all'azienda di risparmiare sulla bolletta del metano.

Esapro apre il dibattito sul futuro delle FER

SNELLIMENTO BUROCRATICO, STABILITÀ NORMATIVA E LA NECESSITÀ DI UN DIALOGO COSTANTE CON LE ISTITUZIONI. SONO QUESTI I TEMI EMERSI LO SCORSO 14 APRILE DURANTE IL CONVEGNO PROMOSSO A ROMA DA ESAPRO DAL TITOLO "FONTI RINNOVABILI ED EFFICIENZA ENERGETICA: IL RUOLO DELLA POLITICA E DELLE ECCELLENZE ITALIANE ALL'INDOMANI DI COP 21"

Ivan fabris, amministratore delegato di Esapro: "Siamo soddisfatti di quanto emerso durante il convegno. Abbiamo posto le basi per un dialogo costante con la politica italiana. Solo così potremo valorizzare il comparto delle rinnovabili e il contributo che esse offrono al Paese"

«Questo tavolo di confronto fra mondo politico e imprenditoriale è stato funzionale ancora una volta a far emergere esigenze e intenti comuni. È servito a ribadire che la nostra filiera industriale non chiede alla politica finanziamenti, bensì chiarezza e certezza normativa. Il gruppo Esapro si impegnerà a promuovere a breve altri incontri di questo tipo nell'ottica di continuare un dialogo fruttuoso». Sono le parole di Ivan Fabris, amministratore delegato di Esapro, pronunciate alla chiusura del convegno tenuto a Roma lo scorso 14 aprile dal titolo "Fonti rinnovabili ed efficienza energetica: il ruolo della politica e delle eccellenze italiane all'indomani di Cop 21".
L'evento, che ha affrontato temi d'attualità sul fronte delle rinnovabili, ha raccolto interventi dal mondo dell'industria e della ricerca, e provocazioni al mondo politico sulle strategie da adottare in Italia dopo la conferenza mondiale sul clima che si è svolta a Parigi lo scorso dicembre.

IL PARERE DELL'INDUSTRIA

L'intervento introduttivo di Fabris, a cui sono seguiti quelli di Andrea Reale, professore associato del dipartimento di Ingegneria Elettronica dell'Università di Roma Tor Vergata, di Federico Testa, neo-eletto Presidente di Enea, e quelli degli imprenditori Paolo Lugiato, amministratore delegato di RTR, Diego Percopo, amministratore delegato di HFV, e Giuseppe Tammaro, amministratore delegato di GSF, ha evidenziato come oggi, in Italia, sia necessaria una maggiore stabilità normativa e uno snellimento burocratico per evitare l'affossamento del comparto delle FER.
«Le aziende della filiera delle rinnovabili non chiedono forme incentivanti, ma un sistema di regole chiare e stabili nel tempo», ha dichiarato Diego Percopo.
Giuseppe Tammaro ha invece proposto l'introduzione di un sistema di proporzionalità tra eventuali irregolarità compiute e sanzioni decretate, per evitare di far proliferare aree di impianti fotovoltaici bloccati per mesi o anni, con la concreta possibilità di inquinamento, spreco di tecnologia e di investimenti. E ha aggiunto che "È necessario individuare aree prestabilite per la realizzazione di campi fotovoltaici da parte di Comuni, Regioni e Stato. Aree che dovrebbero essere già dotate di tutte le autorizzazioni ed essere selezionate fra quelle idonee allo sviluppo delle tecnologie rinnovabili, nel rispetto dell'ambiente".

LA VOCE DELLE ISTITUZIONI

Agli interventi delle imprese, sono seguiti quelli di quattro esponenti del mondo politico, e in particolare dell'onorevole Fabio Rampelli (Fratelli d'Italia), dell'onorevole Alessia Rotta (Partito Democratico), del senatore Antonio De Poli (Nuovo Centro Destra) e del senatore Gianni Pietro Girotto (Movimento 5 Stelle). «Puntare sulla sburocratizzazione del sistema e creare una cornice di certezza giuridica e normativa. Queste sono le due carte da giocare se vogliamo ridare fiducia alle imprese e rimettere in moto le rinnovabili coerentemente con gli impegni presi dal Governo italiano, insieme ad altri 200 Paesi di tutto il mondo, nell'accordo di Cop21 di Parigi», spiega Antonio De Poli. «Sul fronte dell'efficienza energetica il Governo ha investito molta attenzione: basti pensare all'Ecobonus, molto apprezzato da famiglie e imprese, misura che ha prodotto 28,5 miliardi di investimenti e 425.000 posti di lavoro». Lo stesso Ecobonus è stato al centro dell'intervento del senatore Gianni Pietro Girotto che ha sottolineato che la misura verrà stabilizzata per i prossimi tre anni, così come prevede una mozione approvata in Senato il 12 aprile scorso. E ha aggiunto: «Lanceremo anche la riforma degli oneri di sistema, basata sul buon senso e sulle direttive comunitarie». Lo stesso senatore ha toccato anche il tasto occupazionale dichiarando che negli ultimi anni si sono persi 60 mila posti di lavoro nel settore delle rinnovabili a causa della chiusura obbligata di tantissime aziende del settore che costituivano delle vere e proprie eccellenze del nostro territorio, così come quest'anno ha chiuso i battenti la manifestazione fieristica Solarexpo, simbolo e portavoce dell'intero settore in Italia. Anche l'onorevole Fabio Rampelli ha ribadito la sensibilità di Fratelli d'Italia nei confronti delle rinnovabili, sulle quali il movimento che rappresenta intende puntare con forza. «È necessario rivedere le forme di finanziamento con le quali vengono pagati gli incentivi alle rinnovabili liberando nuove risorse da destinare alla realizzazione di nuovi impianti», è il commento di Rampelli. L'onorevole Alessia Rotta ha a sua volta rimarcato il fatto che "tutto quanto concerne il settore dell'energia deve essere di competenza statale e non regionale in un nuovo sistema regolatorio che dovrebbe nascere anche con il contributo degli operatori del settore".

HANNO DETTO

Andrea Reale (Dipartimento di Ingegneria Elettronica dell'Università di Roma Tor Vergata): *"L'Italia vanta un vasto know-how, tra i maggiori a livello europeo".*

Federico Testa (Enea): *"Puntiamo sempre di più all'efficienza energetica e a fungere da soggetto terzo che sostiene chi intraprende la strada degli investimenti in questo settore".*

Paolo Lugiato (RTR): *"Questo nuovo mercato costituisce una sfida che l'Italia non deve perdere e deve impegnarsi per poter essere un player primario".*

Diego Percopo (HFV): *"Le aziende della filiera delle rinnovabili non chiedono forme incentivanti, ma un sistema di regole chiare e stabili nel tempo".*

Giuseppe Tammaro (GSF): *"È necessario individuare aree prestabilite per la realizzazione di campi fotovoltaici da parte di Comuni, Regioni e Stato".*

De Poli (UDC): *"Puntare sulla sburocratizzazione del sistema e creare una cornice di certezza giuridica e normativa".*

Girotto (Movimento 5 Stelle): *"Lanceremo anche la riforma degli oneri di sistema, basata sul buon senso e sulle direttive comunitarie".*

Fabio Rampelli (Fratelli d'Italia): *"È necessario rivedere le forme di finanziamento con le quali vengono pagati gli incentivi alle rinnovabili liberando nuove risorse da destinare alla realizzazione di nuovi impianti".*

Alessia Rotta (Partito Democratico): *"Tutto quanto concerne il settore dell'energia dev'essere di competenza statale e non regionale in un nuovo sistema regolatorio che dovrebbe nascere anche con il contributo degli operatori del settore".*

Ivan Fabris (Esapro): *"Il gruppo Esapro si impegnerà a promuovere a breve altri incontri di questo tipo nell'ottica di continuare un dialogo fruttuoso".*

Adeguamento Istat: nuova riduzione per il FV

ASSORINNOVABILI HA PROMOSSO PER I PROPRI ASSOCIATI 11 RICORSI AL TAR DEL LAZIO E 11 AZIONI CIVILI AL TRIBUNALE DI ROMA PER IL RECUPERO DELLE SOMME ISTAT

a cura di Lucia Bitto

Con decreto 28.7.2005, il Ministero delle Attività Produttive aveva approvato le tariffe incentivanti per la produzione di energia da fonte fotovoltaica (c.d. "Primo Conto Energia"). L'erogazione delle tariffe sarebbe stata corrisposta dal GRTN (oggi GSE) ai produttori per la durata di 20 anni decorrenti dalla data di entrata in esercizio dell'impianto, in forza di specifiche convenzioni di diritto privato stipulate tra gli operatori e il Gestore.
Il medesimo decreto aveva espressamente stabilito, inoltre, che l'entità della tariffa inizialmente riconosciuta (e stabilita nelle singole convenzioni) sarebbe stata aggiornata annualmente sulla base degli indici Istat, in conformità a quanto disposto dall'art. 6.6, ai sensi del quale "l'aggiornamento delle tariffe incentivanti [...] viene effettuato a decorrere dal primo gennaio di ogni anno sulla base del tasso di variazione annuo, riferito ai dodici mesi precedenti, dei prezzi al consumo per le famiglie di operai e impiegati rilevati dall'Istat".

LE PRIME MODIFICHE

Il Primo Conto Energia veniva modificato dal decreto ministeriale 6.2.2006 che stabiliva che l'adeguamento dell'incentivo all'indice Istat non avrebbe più operato per le tariffe già concesse ma avrebbe riguardato solamente la determinazione iniziale della tariffa (per i nuovi accessi agli incentivi).
Tale modifica si sarebbe applicata retroattivamente anche alle richieste di incentivo già presentate.
Alcuni operatori impugnavano, quindi, il decreto 6.2.2006 e il TAR Lombardia dava loro ragione, annullandolo (sentenza n. 2125/2006).
A seguito della pubblicazione della sentenza, il GSE riconosceva a tutti gli operatori interessati l'adeguamento annuale della tariffa all'indice Istat e la sentenza del TAR veniva confermata dal Consiglio di Stato (sentenza n. 1435/2008).
Il GSE, quindi, continuava ad adeguare a tutti gli operatori la tariffa incentivante all'indice Istat.

IL PASSO INDIETRO DEL CONSIGLIO DI STATO

Tuttavia, in un giudizio parallelo, il Consiglio di Stato, non condividendo la propria precedente sentenza, rinviava la questione all'Adunanza Plenaria del Consiglio di Stato, perché la divergenza con tale sentenza avrebbe potuto creare contrasti giurisprudenziali.
L'Adunanza Plenaria (con decisione n. 9/2012), confermava la legittimità del decreto 6.2.2006, nonostante esso fosse stato già annullato dallo stesso Consiglio di Stato quattro anni prima.
A seguito di tale decisione il GSE, per il 2013 e 2014, smetteva di adeguare le tariffe incentivanti, mentre dal 1° gennaio 2015, cominciava a corrisponderle nella misura inizialmente prevista dalle convenzioni.
A fine 2015, il GSE rideterminava il valore della tariffa spettante e disponeva l'integrale recupero delle somme riconosciute agli impianti a titolo di rivalutazione Istat.
Ancor prima di concludere il procedimento di rideterminazione della tariffa, il GSE aveva, quindi, cominciato a erogare le tariffe in misura ridotta.

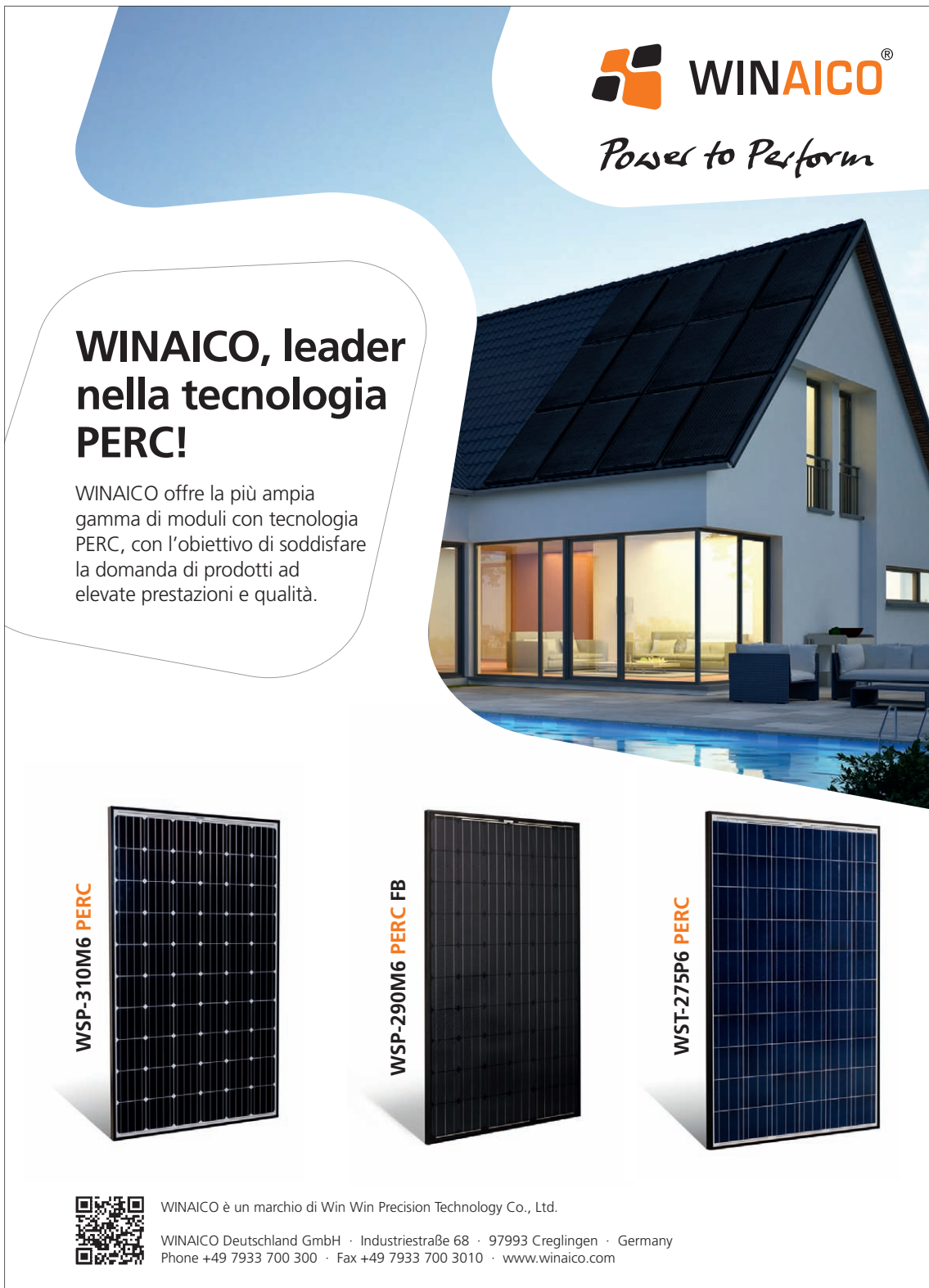
IL NO DEGLI OPERATORI

Gli operatori, coordinati da AssoRinnovabili, si sono uniti per reagire contro l'ennesima manovra di decurtazione (retroattiva) degli incentivi che reputano illegittima.
Con un primo gruppo di giudizi, i soci di AssoRinnovabili si sono rivolti già a metà del 2015 al Tribunale Civile di Roma per tutelarsi rispetto all'"agguato procedimentale" del GSE (che, come accennato, aveva avviato un procedimento di rideterminazione della tariffa, e senza attendere l'esito, aveva cominciato a erogare la tariffa ridotta); in secondo luogo, per evitare qualunque forma di acquiescenza rispetto alla riduzione della tariffa già attuata; infine, perché l'azione davanti al giudice ordinario risultava all'epoca l'unico strumento per avere una qualche forma di tutela, non potendosi avere certezza sul quando il GSE avrebbe adottato i formali provvedimenti definitivi.
Giunti i singoli provvedimenti definitivi di rideterminazione della tariffa, questi sono stati impugnati dagli operatori (sempre coordinati da AssoRinnovabili) con separati ricorsi al TAR del Lazio.

PROVVEDIMENTI ILLEGITTIMI

Le ragioni per le quali i produttori ritengono che i provvedimenti di rideterminazione siano illegittimi sono plurime.
Anzitutto, gli operatori sono convinti che i provvedimenti di recupero del 2015 si fondino su una norma che non esiste più sin dal 2008. La sentenza (1435/2008) con cui il Consiglio di Stato aveva confermato la pronuncia del TAR Lombardia di annullamento del decreto 6.2.2006, ha efficacia contro tutti i potenziali destinatari (e non solo contro le parti del giudizio) e, quindi, tale decreto doveva considerarsi "rimosso" dall'ordinamento, già a far data dalla pubblicazione della sentenza del 2008.
La sentenza dell'Adunanza Plenaria, quindi, non poteva, nel 2012, far rivivere il decreto e, oggi, non poteva essere utilizzata per fondare i provvedimenti di recupero delle somme.
Inoltre, i produttori ritengono che i provvedimenti siano stati assunti in violazione dei principi in materia di autotutela amministrativa e legittimo affidamento.
Il recupero delle somme, infatti, costituisce annullamento delle precedenti determinazioni assunte dal GSE che ha continuato, negli anni, a erogare a tutti i produttori interessati l'incentivo aggiornato annualmente agli indici Istat. Ma l'annullamento d'ufficio deve essere esercitato entro un termine massimo di 18 mesi e deve essere supportato da una adeguata motivazione sulla comparazione tra gli interessi pubblici e privati coinvolti.
Il GSE, invece, prima ha ingenerato nei produttori il (legittimo) affidamento consistente nel diritto a percepire l'incentivo -quanto meno- nell'entità riconosciuta nel 2012, salvo poi ledere tale affidamento procedendo, dopo oltre due anni, al recupero delle somme erogate a titolo di adeguamento Istat.
Gli operatori soci di AssoRinnovabili auspicano che il TAR del Lazio si pronunci prima di fine anno accogliendo i loro ricorsi.

Lucia Bitto, avvocato in Milano, responsabile Affari Legali e Sistema Associativo di AssoRinnovabili



Autorizzazione in ritardo, richiesta di risarcimento respinta

IL CONSIGLIO DI STATO HA DETTO NO A UN OPERATORE CHE AVEVA CHIESTO I DANNI DOPO AVER RICEVUTO TARDIVAMENTE IL PERMESSO PER LA REALIZZAZIONE DI 1 MW IN BASILICATA. SECONDO IL GIUDICE "IL DANNO AVREBBE POTUTO ESSERE EVITATO ATTRAVERSO UN USO CORRETTO E TEMPESTIVO DEGLI STRUMENTI PREDISPOSTI DALL'ORDINAMENTO"

Riccardo Marletta, avvocato in Milano

"Meglio tardi che mai": è un ottimo principio di saggezza popolare che tuttavia non sempre trova cittadinanza nel nostro ordinamento giuridico. Non è scontato infatti che un riscontro tardivo dell'autorità competente sull'istanza di un cittadino sotto il profilo pratico sia preferibile rispetto ad un'omissione di pronuncia.

Se ne sono resi conto alcuni operatori che avevano proposto istanze relative alla realizzazione di impianti alimentati da energie rinnovabili sulle quali la pubblica amministrazione si era pronunciata tardivamente.

In linea teorica se dal ritardo nel provvedere derivino conseguenze negative per il richiedente (perché nel protrarsi dell'attesa, per effetto di fatti sopravvenuti, il provvedimento richiesto è diventato inutile o comunque di minore interesse), lo stesso avrebbe titolo ad ottenere il risarcimento del danno.

Tale risarcimento sarebbe dovuto sia per il "danno emergente", ossia per i costi aggiuntivi che l'interessato ha dovuto sopportare a causa dell'inerzia della pubblica amministrazione, sia per il "lucro cessante" e dunque per il mancato guadagno conseguente al ritardo.

Tuttavia spesso ottenere un risarcimento del "danno da ritardo" è tutt'altro che agevole.

RICHIESTA DI RISARCIMENTO

Significativa in tal senso è una recentissima pronuncia del Consiglio di Stato (sentenza 6 aprile 2016, n. 1371), che riguardava la richiesta di risarcimento del danno per ritardato rilascio dell'autorizzazione per la realizzazione di un impianto fotovoltaico con potenza di 1 MW.

In quel caso il TAR Basilicata, su richiesta dell'operatore, aveva ordinato alla Regione di provvedere sull'istanza di autorizzazione e quest'ultima era stata in un secondo tempo rilasciata.

Anche a fronte di tale rilascio il TAR aveva però respinto la domanda di risarcimento del "danno da ritardo" avanzata dall'operatore.

APPELLO AL CONSIGLIO DI STATO

Quest'ultimo aveva così proposto appello davanti al Consiglio di Stato, che tuttavia con la sentenza sopra richiamata ha confermato le statuizioni del giudice di primo grado.

Nello specifico il Consiglio di Stato ha anzitutto rilevato che il riconoscimento della responsabilità della pubblica amministrazione per il tardivo esercizio della funzione amministrativa richiede, oltre alla constatazione della violazione dei termini del procedimento, l'accertamento che l'inosservanza delle cadenze procedimentali sia imputabile a colpa o dolo dell'amministrazione medesima, che il danno lamentato sia conseguenza diretta ed immediata del ritardo dell'amministrazione, nonché la prova del danno stesso.

LA VALUTAZIONE

Operata questa premessa, il Consiglio di Stato ha posto in evidenza che, anche una volta ottenuta l'autorizzazione, la società richiedente non aveva proceduto alla realizzazione dell'impianto fotovoltaico oggetto di domanda.

Ciò in quanto, in conseguenza del ritardo nel rilascio dell'autorizzazione, la stessa non avrebbe potuto accedere alle tariffe incentivanti previste per quel tipo di impianto e pertanto era venuta meno la convenienza economica dell'operazione.

In proposito il Consiglio di Stato ha anzitutto rilevato che la società richiedente non avrebbe certamente potuto conseguire le tariffe incentivanti del secondo bando del "Quarto Conto Energia", atteso che l'accesso a tali tariffe era subordinato all'entrata in esercizio dell'impianto entro il 30 novembre 2011 e a quella data l'impianto non avrebbe potuto essere ultimato nemmeno se l'autorizzazione fosse intervenuta entro i termini di legge.

A questo punto il Consiglio si è chiesto se, ove l'autorizzazione fosse stata rilasciata puntualmente, sarebbe stato possibile per la richiedente accedere almeno alle tariffe incentivanti previste dal primo bando del "Quinto Conto Energia", le cui domande andavano a scadere il 18 settembre 2012.

Conformemente a quanto sostenuto dalla sentenza di primo grado del TAR Basilicata, il Consiglio di Stato ha ritenuto che una corretta risposta al quesito avrebbe presupposto non soltanto un computo basato sul dato "cronologico", ma anche una valutazione di tipo probabilistico.

Da un canto il Consiglio di Stato ha quindi riconosciuto che, tenendo conto del dato meramente temporale, l'interessata avrebbe teoricamente potuto terminare l'impianto nei tempi utili per ottenere le tariffe incentivanti previste dal primo bando del "Quinto Conto Energia".

D'altro canto, tuttavia, secondo il Consiglio di Stato, nel periodo temporale in cui l'impianto avrebbe potuto essere realizzato non sussisteva affatto la certezza di poter ottenere le incentivazioni, atteso che l'erogazione delle stesse rischiava di terminare con il raggiungimento del tetto di spesa del "Quarto Conto Energia".

Con la conseguenza che, a detta del Consiglio di Stato, il risarcimento del danno sarebbe stato dovuto solo qualora la società richiedente avesse fornito in giudizio la prova della sua ferma volontà imprenditoriale di edificare l'impianto, pur rischiando un investimento in perdita laddove le incentivazioni non fossero state concesse.

Tale prova avrebbe dovuto essere supportata da una serie di dati quali la presenza di capitali propri sufficienti, l'accesso a linee di credito bancarie ovvero la presenza di un gruppo imprenditoriale disponibile a finanziare la costruzione, dati che viceversa non erano stati in alcun modo forniti.

IL NO DEL GIUDICE

Di conseguenza il Consiglio di Stato, richiamando il principio secondo il quale "il danno, per essere risarcibile, deve essere certo e non meramente probabile, o comunque deve esservi una rilevante probabilità del risultato utile", ha respinto la domanda risarcitoria presentata dall'operatore.

Analoga sorte è toccata a quest'ultimo anche per quanto riguarda il "danno emergente", dato che in giudizio non era stata prodotta alcuna fattura che comprovasse esborsi di denaro sostenuti dalla società che avessero attinenza con il progetto presentato.

In altri casi il Giudice Amministrativo ha respinto la richiesta di risarcimento del "danno da ritardo" sul presupposto che l'interessato, con il comportamento tenuto durante il procedimento volto all'ottenimento dell'autorizzazione unica, aveva concorso al superamento del termine massimo di conclusione del procedimento stesso. Questo principio è stato affermato in casi in cui l'istanza non era risultata completa di tutti i documenti richiesti oppure qualora l'operatore avesse tardato nel fornire la documentazione integrativa richiesta dalla Regione o avesse comunque tenuto un atteggiamento dilatorio (così, da ultimo, TAR Puglia – Lecce, Sezione I, 7 aprile 2016, n. 575 e TAR Puglia - Bari, Sezione I, 24 giugno 2015, n. 939; sul punto si vedano anche Consiglio di Stato, Sezione III, 30 aprile 2014, n. 2279 e Consiglio di Stato, Sezione IV, 7 marzo 2013, n. 1406).

RISARCIMENTO ESCLUSO

Altre pronunce del Giudice Amministrativo hanno poi escluso o comunque ridotto drasticamente il risarcimento del danno laddove non sia stata fornita la prova che l'evento dannoso non si sarebbe evitato neppure adottando tutti gli accorgimenti imposti dalla legge secondo un canone di ordinaria diligenza (TAR Campania - Napoli, Sezione VIII, 26 ottobre 2011, n. 4942).

In particolare il risarcimento è stato escluso nei casi in cui il Giudice abbia valutato che il danno avrebbe potuto essere evitato attraverso un uso corretto e tempestivo degli strumenti predisposti dall'ordinamento a tutela della posizione soggettiva del privato nei confronti della pubblica amministrazione (TAR Puglia - Bari, Sezione II, 7 novembre 2012, n. 1883). Tra tali strumenti deve essere ricompreso il ricorso avverso il silenzio serbato dall'amministrazione sull'istanza presentata dall'interessato, di cui all'articolo 31 del codice del processo amministrativo (TAR Calabria - Catanzaro, Sezione I, 14 febbraio 2012, n. 173).

Con la conseguente affermazione del principio secondo cui, qualora non abbia proposto azione contro il silenzio, il privato non potrà poi ottenere il risarcimento del "danno da ritardo" nel rilascio dell'autorizzazione unica (TAR Sicilia - Palermo, Sezione II, 26 novembre 2015, n. 3032).

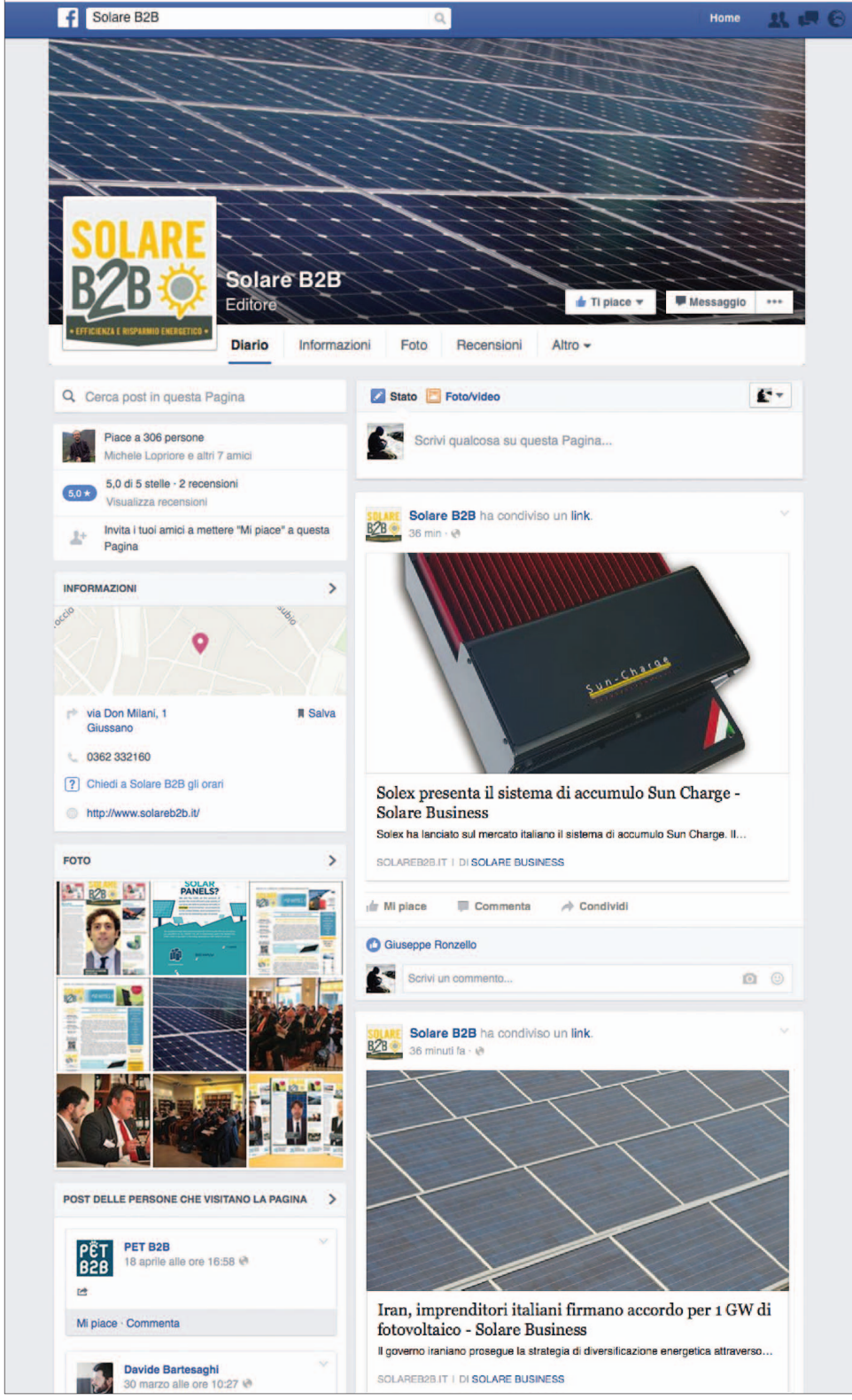
Riccardo Marletta
Avvocato in Milano
riccardo.marletta@studiolegalebelvedere.com
www.studiolegalebelvedere.com

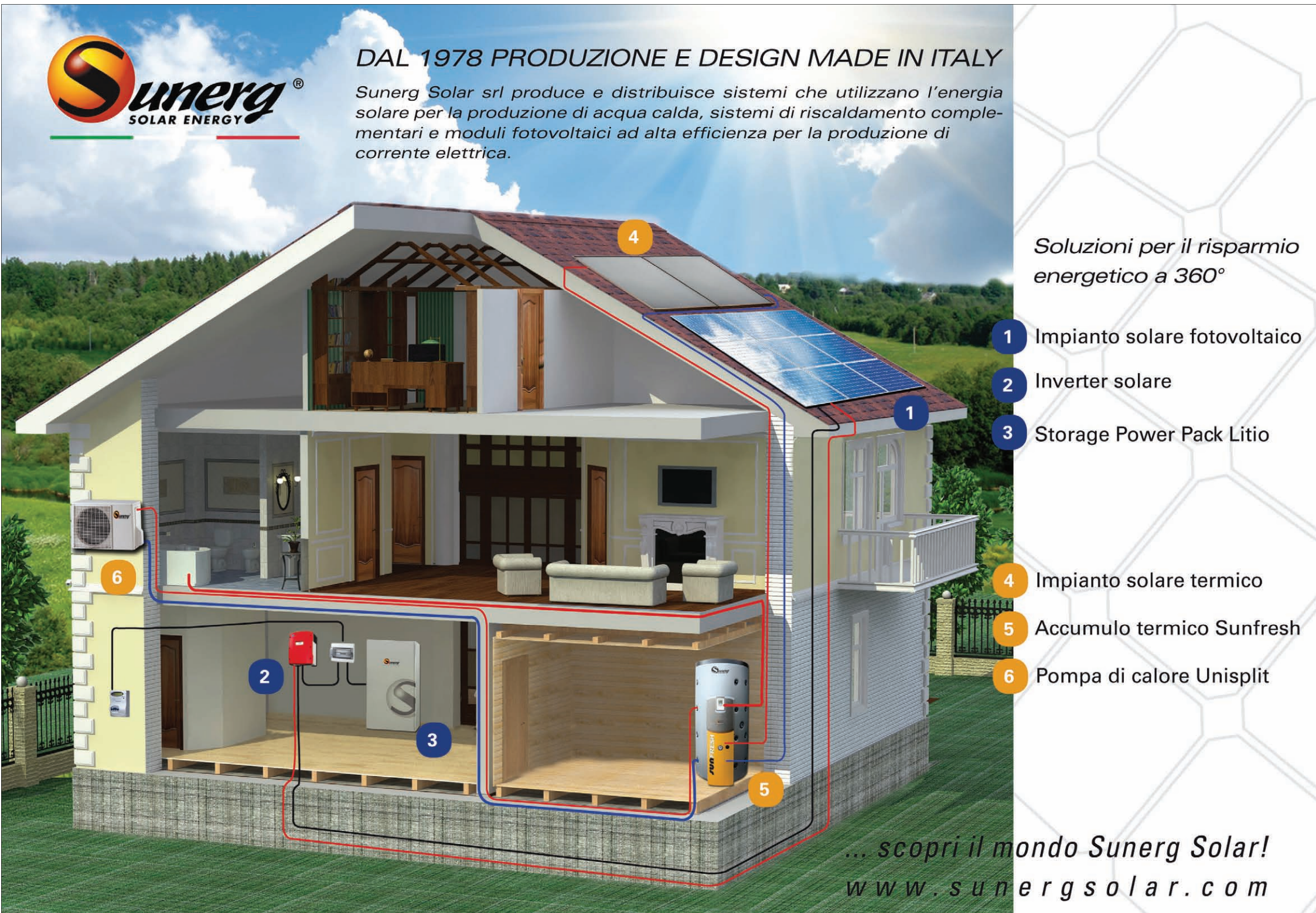
Solare B2B, sempre più social

GRAZIE ANCHE AL CONTRIBUTO DELLA PAGINA FACEBOOK, CHE OGNI GIORNO RILANCIA LE PRINCIPALI NOTIZIE DEL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA, LE VISITE SUL SITO WWW.SOLAREB2B.IT SONO CRESCIUTE DEL 39% IN QUATTRO MESI

Solare B2B ha rafforzato i suoi strumenti di comunicazione per raggiungere un pubblico sempre più ampio tra gli operatori del settore del fotovoltaico e dell'efficienza energetica.
Da novembre 2015 è stata rilanciata una pagina Facebook di Solare B2B, con l'obiettivo di fornire un servizio di aggiornamento puntuale.
La pagina, disponibile cliccando sul link https://www.facebook.com/solareb2b/, ha contribuito ad ampliare la presenza di Solare B2B sui principali social network. Già da tempo, infatti, la rivista è presente su Twitter e Linkedin.
Oltre ad offrire un servizio ancora più completo, la pagina di Facebook di Solare B2B ha contribuito ad aumentare le visite sul sito aziendale www.solareb2b.it, cresciute del 39,1% da novembre 2015 a marzo 2016. Crescono anche le visualizzazioni di pagina, con un +70%, e delle pagine visitate in media per ogni sessione (da 2 pagine a circa 3,5 pagine).
«A cinque mesi dal rilancio della pagina Facebook di Solare B2B, siamo molto soddisfatti dell'attenzione dei nostri lettori verso questo strumento e dei risultati ottenuti», spiega Michele Lopriore, responsabile del progetto Social Network di Solare B2B. «Vogliamo continuare a crescere con questo strumento con l'obiettivo di diffondere al meglio le informazioni che riguardano il comparto del fotovoltaico e dell'efficienza energetica».
Sulla nuova pagina verranno pubblicate, oltre alle notizie giornaliere, anche estratti e anteprime dei settimanali Solare B2B Weekly e dei numeri mensili della rivista Solare B2B.

Metti mi piace alla pagina Facebook di Solare B2B





EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B
L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

L'EGE RISPONDE-N.4/2016

QUANDO UN'AZIENDA CHE UTILIZZA PREVALENTEMENTE GAS NATURALE PER I PROPRI CONSUMI È DEFINITA ENERGIVORA? SI POSSONO CHIEDERE ED OTTENERE LE CERTIFICAZIONI ENERGETICHE SE GLI IMMOBILI NON FIGURANO AL CATASTO FABBRICATI? COSA BISOGNA SAPERE PRIMA DI INSTALLARE IL CAPPOTTO TERMICO PER LA PROPRIA ABITAZIONE? RISPONDE L'ESPERTO IN GESTIONE DELL'ENERGIA

a cura di Francesco Della Torre

La rubrica "L'EGE risponde", nata con lo scopo di rispondere, nel modo più sintetico ma, allo stesso tempo, chiaro e completo, ai quesiti posti dai lettori riguardo ai temi dell'efficienza energetica civile ed industriale e delle energie rinnovabili, è giunta alla quarta edizione. I temi di questa puntata spaziano dalla definizione di azienda energivora all'installazione del cappotto termico in ambito residenziale, fino alle certificazioni energetiche per gli immobili che non figurano al catasto Fabbricati. Di seguito riportiamo le risposte di Francesco Della Torre alle domande effettuate.

COME PORRE UN QUESITO

Per sottoporre un quesito alla rubrica "L'EGE risponde" è sufficiente inviare una mail all'indirizzo redazione@solareb2b.it. Si chiede di esprimere il quesito nel modo più completo e dettagliato possibile, eventualmente completandolo con gli opportuni allegati che il lettore ritiene necessario per agevolare la comprensione dello stesso.
La redazione di Solare B2B effettuerà una selezione fra tutti i quesiti proposti, ai quali l'ing. Francesco Della Torre provvederà a rispondere.

Il D.Lgs. 102/2014 definisce le imprese "energivore" riferendosi a 2,4 GW di consumi di energia elettrica o di energia equivalente all'elettrica. Nel caso di un'azienda a prevalente consumo di gas naturale (milioni di smc all'anno), quale sarebbe, se è contemplato, il limite per essere considerati "energivori"? Bisogna convertire gli smc in kWh equivalenti?
«Certo, le cose stanno proprio come ha scritto lei. Anche se, in effetti, la definizione di "imprese energivore" non è introdotta dal D.Lgs. 102/2014.
Infatti la definizione di «Imprese a forte consumo di energia» (energivore) alla quale si riferisce l'art. 8 del D.Lgs. 102/2014 è quella riportata nel decreto 5 aprile 2013 del ministero dell'Economia e delle Finanze. La parte che interessa la sua domanda è l'art. 1, comma 2, lettera a): «[...] abbiano utilizzato, per lo svolgimento della propria attività, almeno 2,4 gigawattora di energia elettrica oppure almeno 2,4 gigawattora di energia diversa dall'elettrica».
Per "energia diversa dall'elettrica" ci si deve riferire al medesimo decreto dove, all'art.1, comma 1, lettera e) si trova la seguente definizione: «Energia diversa dall'elettrica: l'energia derivata dall'utilizzo dei prodotti energetici di cui alla lettera c), utilizzati dall'impresa, nell'annualità di riferimento, per lo svolgimento della propria attività, espressa in gigawattora».
La lettera c) alla quale si riferisce tale definizione è la seguente: «Prodotti energetici: i prodotti di cui all'art. 21, comma 1, del testo unico delle accise approvato con il decreto legislativo 26 ottobre 1995, n. 504, nonché gli altri prodotti ad essi equivalenti in relazione all'uso, ai sensi dei commi 4 e 5 del medesimo art. 21, impiegati come combustibili per riscaldamento o per alimentare motori fissi, impianti e macchinari usati nell'edilizia, nelle opere di ingegneria civile e nei lavori pubblici».
Riferendosi al richiamato testo unico sulle accise, all'art. 21, comma 1 lettera g) si trova (ovviamente!) citato il gas metano.
Conclusione: il consumo di gas metano rientra nel conteggio necessario per stabilire se un'azienda è energivora o meno ai sensi del D.Lgs. 102/2014. Il conteggio deve essere fatto convertendo prima i metri cubi che derivano dalla lettura del contatore (e che quindi risultano sulla relativa fattura) in smc (metri cubi standard) mediante il fattore di conversione "c" stabilito dall'Aeeg e che varia da località a località (solitamente viene riportato sulla stessa fattura dell'ente erogatore); in seguito gli smc devono essere convertiti in kWh. Quest'ultima operazione viene fatta moltiplicando gli smc per il potere calorifico superiore (PCS) del gas metano erogato; tale dato è riportato in fattura oppure può

essere richiesto direttamente all'ente erogatore (naturalmente non è una buona idea considerarne un valore standard, magari preso da Internet: se si assume un parametro non rispondente al valore reale ci si deve anche assumere la responsabilità di aver magari definito un'impresa come "energivora" quando in realtà non lo è oppure il viceversa...il che, dal punto di vista del D.Lgs. 102/2014, è certamente peggio, date le sanzioni previste dallo stesso)».

Sono un architetto che lavora presso l'Ufficio Tecnico di un Comune lombardo. Abbiamo alcuni appartamenti che vorremmo affittare e ci è stato detto che per stilare i contratti dobbiamo prima chiedere le certificazioni energetiche. Possiamo chiederle ed ottenerle anche se gli immobili non figurano al Catasto Fabbricati ma solo al Catasto Terreni?
«No, non potete. Sentito in proposito anche il Cened, vi confermo che per ottenere l'APE dovete prima accatastare gli immobili».

Siccome intendo commissionare un'analisi del comfort termoigrometrico, e sapendo che il corpo umano ha una temperatura media di 37°C, perché le persone possono star bene, ad esempio, in un ambiente con una temperatura di 20°C? Non dovrebbero avere freddo?
«Tutti gli esseri viventi generano calore principalmente attraverso i propri processi metabolici, alimentati dal cibo e dalle bevande consumate. Mediamente, soltanto il 20% dell'energia ingerita mediante il cibo è convertita in lavoro utile, mentre il rimanente 80% è dissipato in calore. Tale dissipazione serve al nostro corpo per riportarsi in equilibrio termico con l'ambiente. Per rendersene meglio conto, è sufficiente pensare a cosa accade bevendo troppo in fretta una bevanda bollente: inizialmente abbiamo una forte sensazione di caldo, la quale, dopo pochi minuti, è però già del tutto scomparsa.
È proprio grazie a questa enorme dissipazione di calore che non proviamo sensazioni di discomfort in ambienti con una temperatura adeguata: orientativamente, 20-22°C durante la stagione fredda e 24-26 °C durante la stagione calda. Si dovrebbe però anche tener conto dei valori di umidità relativa dell'ambiente; per effettuare questo tipo di analisi sono disponibili alcune metodologie di analisi e di calcolo, per le quali la rimando alla Letteratura di settore».

Sono un architetto libero professionista incaricato di redigere delle diagnosi energetiche relative a fabbricati civili (alloggi privati o di edilizia residenziale pubblica, uffici comunali). Per tali immobili è prevista la realizzazione di interventi di riqualificazione energetica (coibentazione involucro, sostituzione infissi, rifacimento impianti climatizzazione > 100 kW ecc.) per i quali verranno richiesti incentivi sulla base del Conto Termico (al momento non so se potremo farlo con al vecchia versione o con quella nova recentemente pubblicata in G.U.). Avrei pensato di utilizzare l'applicativo SEAS3, recentemente predisposto dall'Enea. Mi chiedo però se per redigere tali diagnosi energetiche sia sufficiente una buona conoscenza della materia ed essere un professionista iscritto all'Albo o se sia invece necessario aver frequentato un apposito corso per EGE o addirittura essere certificati presso enti accreditati.
«L'utilizzo dell'applicativo SEAS3 elaborato è ad oggi certamente un modo valido di procedere, essendo questo orientato proprio alla diagnosi energetica. La diagnosi energetica dei sistemi edificio-impianti è differente da quella prevista dal D.Lgs. 102/2014, per la quale, a partire dal 19 luglio 2016, è prevista la redazione esclusivamente da parte di tecnici certificati come Esperti in gestione dell'Energia (EGE) o da ESCo: in questo secondo caso essa riguarda infatti l'edificio, gli impianti HVAC, i processi produttivi ed i trasporti.
La diagnosi energetica richiesta dal c.d. "Conto Termico" (D.M. 28 Dicembre 2012), nella sua attuale versione, può invece essere eseguita anche soltanto da un "tecnico abilitato", la cui definizione è chiaramente riportata nelle "Regole applicative del D. M. 28 Dicembre 2012", predisposte dall'Enea: «Soggetto abilitato alla progettazione di edifici ed impianti nell'ambito delle competenze ad esso attribuite dalla legislazione vigente ed iscritto agli specifici ordini e collegi professionali». Evidentemente ciò non toglie che se un tecnico è certificato come EGE, allora non possa eseguire tali diagnosi: l'essenziale è che sia iscritto ad un ordine o collegio professionale. È comunque da notare che il Conto Termico, in tutti i casi dove esiste la prescrizione, impone sia la diagnosi energetica ante-operam che la certificazione energetica post-operam; quest'ultima segue le regole nazionali oppure, per le Regioni che hanno legiferato in merito (Lombardia, Liguria, Piemonte, ecc.), la Normativa regionale. Se, ad esempio, si opera in Regione Lombardia, va da sé che l'APE post-operam deve essere redatto da un certificatore energetico accreditato dal Cened. Sottolineo, peraltro, che non vige alcuna regola secondo la quale il soggetto che redige la diagnosi energetica non possa poi redigere anche l'APE, fermi restando i casi di incompatibilità previsti da tutte le normative (nazionali e regionali) per il certificatore energetico».

Nella sezione delle riqualificazioni energetiche ho letto che la corretta progettazione degli aggetti è fondamentale per garantire le corrette prestazioni energetiche dell'edificio. Cosa sono esattamente gli aggetti?
«Si tratta di costruzioni esterne all'edificio. Vengono distinti in aggetti orizzontali (ad esempio: balconi, verande, coperture, ecc.) ed aggetti verticali (ad esempio: muretti, pilastri, ecc.).
Essi vanno distinti dalle ostruzioni, ossia da ostacoli sufficientemente "lontani" dall'edificio da non poter essere considerati aggetti (ad esempio: altri edifici, alberi d'alto fusto, ecc.)».

Vorrei installare un cappotto alla mia abitazione. Che spessore mi consiglia?
«In realtà non è possibile rispondere alla sua domanda senza effettuare un sopralluogo presso l'abitazione. La scelta del cappotto - sia del corretto spessore che del materiale - dipende da molti fattori.
Dopo il sopralluogo sarà possibile effettuare alcuni calcoli e stabilire il corretto spessore ed il miglior materiale. Il primo dovrà almeno rispettare le imposizioni Normative minime, il secondo dovrà contribuire a garantire il corretto comfort termoigrometrico e dovrà evitare fenomeni di condensa interstiziale».

Ho fatto installare dei nuovi serramenti (abito una casa costruita nel 1973). Dopo l'installazione non riesco più ad usare bene il camino che ho in sala da pranzo: sembra quasi che il fuoco tende a "morire". Come mai?
«Purtroppo casi del genere non sono infrequenti; altro esempio tipico è la formazione di condensa sui vetri, che prima dell'installazione dei nuovi serramenti non si verificava.
L'installazione di serramenti ad alte prestazioni energetiche presso un'abitazione "datata" riduce notevolmente le perdite per ventilazione, che prima dell'installazione erano causate principalmente dai vecchi serramenti.
Così facendo si ha un notevole risparmio energetico, ma bisogna tener presente che non possono più essere garantiti i corretti ricambi d'aria, necessari per l'instaurarsi di un corretto comfort abitativo. La soluzione potrebbe essere quella di dotare l'abitazione di un impianto di VMC oppure di installare una o più bocchette di ventilazione, in aggiunta a quelle già esistenti».

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.

HIGECO COMMITTED TO THE FUTURE
ENERGY BOX HIGECO

MONITORAGGIO DI GRANDEZZE ELETRICHE PER AUDIT ENERGETICO.
www.higeco.com/energy-box
commerciale@higeco.com
tel. 0437 - 86039

NEWS

La Guida operativa di Enea sull'efficienza nelle scuole

Diagnosi energetica, interventi di efficientamento energetico sugli edifici scolastici e sugli impianti e strumenti finanziari a disposizione di dirigenti scolastici e amministratori, come il fondo Kyoto, i finanziamenti nazionali e il Conto Termico. Sono questi i principali argomenti trattati dalla "Guida all'efficienza energetica negli edifici scolastici" realizzata da Enea e dalla Struttura di missione per l'edilizia scolastica della presidenza del Consiglio dei Ministri. Il manuale è stato pubblicato al fine di incentivare la riduzione dei consumi di energia e favorire l'impiego dei fondi green a disposizione delle scuole italiane. La guida, che offre anche la descrizione di alcuni esempi di edifici scolastici efficienti in Italia, intende essere uno strumento operativo per gli interventi di riqualificazione energetica nelle scuole di ogni ordine e grado, oltre a favorire la diffusione della cultura del risparmio energetico e delle rinnovabili attraverso la formazione di cittadini più consapevoli.

ACCEDI AL DOCUMENTO

"Guida all'efficienza energetica negli edifici scolastici"

Nasce il Codice Etico di AssoESCo

Integrità, etica, trasparenza, correttezza e professionalità. Sono questi i cinque valori fondamentali del Codice Etico, la guida realizzata da AssoESCo per i propri soci e presentata lo scorso 14 aprile a Villa La Valera, a Milano. L'associazione, che nel corso dell'ultimo anno ha aumentato del 30% il numero dei soci, ritiene infatti opportuno definire con chiarezza i valori nei quali si riconosce e che devono fungere da guida per tutti gli associati. "La credibilità e la reputazione dell'associazione", si legge in una nota di AssoESCo, "devono potere essere testimoniate dal comportamento collettivo e dei singoli soci, che devono garantire azioni ispirate all'etica e alla legalità nei confronti dei propri collaboratori, dei clienti e delle istituzioni". «Il codice etico definisce con chiarezza i valori e le responsabilità che AssoESCo, in quanto promotrice dell'efficienza energetica e della difesa dell'ambiente, aveva esigenza di riconoscere, accettare e condividere per rafforzare il suo ruolo strategico e contribuire allo sviluppo economico del Paese e alla salvaguardia dell'ambiente», afferma Giovanni Bartucci, consigliere dell'associazione e responsabile del gruppo di Lavoro sul Codice Etico e sul regolamento interno.

Ariston presenta Jusp, lo smart POS che agevola gli incassi degli installatori

Ariston e Jusp, start up italiana specializzata nel mobile commerce, hanno siglato un accordo per agevolare il lavoro degli installatori, offrendo il servizio di incasso smart POS connesso a smartphone, tablet e PC. La collaborazione nasce dall'esigenza di fornire uno strumento semplice e comodo ai professionisti che si occupano dell'installazione e della manutenzione dei prodotti Ariston, svolgendo la maggior parte della propria attività fuori ufficio, con la necessità di accettare transazioni senza contante. Jusp garantisce la sicurezza nei pagamenti a professionisti e clienti, la libertà di collegare il servizio al conto corrente bancario o postale che si desidera e piani tariffari trasparenti senza costi di attivazione o dismissione. Il servizio consente di accettare i pagamenti con le carte di credito dei circuiti Visa e Mastercard e con le carte dei circuiti di debito V-Pay, Maestro-Cirrus e Pagobancomat. È compatibile con i sistemi operativi Apple, Android e Windows e si connette a smartphone e tablet ma anche a un tradizionale pc, via Bluetooth o USB.
«Il nostro servizio di pagamento innovativo si adatta a qualsiasi esigenza, dal piccolo merchant alla grande impresa», spiega Jacopo Vanetti, Founder & Cto di Jusp. «Siamo orgogliosi che un marchio come Ariston abbia scelto Jusp per supportare e migliorare il lavoro della sua rete di professionisti».
«Ariston mette al centro la professionalità dei propri installatori e manutentori, supportando il loro lavoro attraverso lo sviluppo di strumenti innovativi, come il servizio di pagamento smart POS di Jusp», aggiunge Flavio Borgna, director South Europe di Ariston Thermo.

Conto Termico 2.0, il GSE aggiorna il sito web

È disponibile sul sito internet del Gestore dei Servizi Energetici (GSE) una nuova pagina dedicata al Conto Termico 2.0, in vigore dal 31 maggio 2016. La pagina web offre informazioni e novità introdotte dal DM 16/2/2016 relative all'incentivazione di "interventi di piccole dimensioni per l'incremento dell'efficienza energetica e per la produzione di energia termica da fonti rinnovabili".
Il nuovo Conto Termico, noto anche come "CT 2.0", potenzia e semplifica il meccanismo di sostegno già introdotto dal decreto precedente, ampliando le modalità di accesso, le tipologie dei soggetti (comprendendo anche le società in house e le cooperative di abitanti), e prevedendo nuovi interventi di efficienza energetica. Altre variazioni significative riguardano la dimensione degli impianti ammissibili, che è stata aumentata, e lo snellimento della procedura di accesso diretto per gli apparecchi a catalogo. Infine, vi sono novità riguardanti gli incentivi stessi: sono infatti previsti sia l'innalzamento del limite per la loro erogazione in un'unica rata, dai precedenti 600 agli attuali 5.000 euro, sia la riduzione dei tempi di pagamento che, nel nuovo meccanismo, scendono da sei a due mesi.
Ricordiamo che i beneficiari sono sia le pubbliche amministrazioni, destinatarie di 200 milioni di euro annui, sia imprese e privati, che potranno accedere a fondi per 700 milioni di euro annui. Responsabile della gestione del meccanismo e dell'erogazione degli incentivi è il Gestore dei Servizi Energetici.
Per informazioni: http://www.gse.it/it/Conto%20Termico/Conto%20Termico%202.0/Pagine/default.aspx

Tecno-Lario ricarica il Fleet Motor Day 2016

Si è tenuto lo scorso 6 aprile 2016 all'autodromo di Vallelunga (RM) l'edizione 2016 del Fleet Motor Day organizzato da Fleet Magazine, con il patrocinio e la partecipazione dell'Osservatorio Top Thousand e di Aniasa. Nell'area congressi dall'autodromo si sono radunate quasi tutte le principali case automobilistiche per ospitare le rappresentanze delle aziende di fleet management in arrivo da tutto il territorio nazionale. L'autodromo è stato fornito dei dispositivi di ricarica grazie al contributo di Tecno-Lario, che ha messo a disposizione quattro punti di ricarica trifase per le auto in prova.
L'azienda ha anche organizzato un punto espositivo dove ha potuto mostrare i dispositivi in gamma e il sistema di accumulo Solar Eclipse con una batteria all'acqua salata Aquion Energy.

Altroconsumo: al via il gruppo d'acquisto "Primavera Solare"

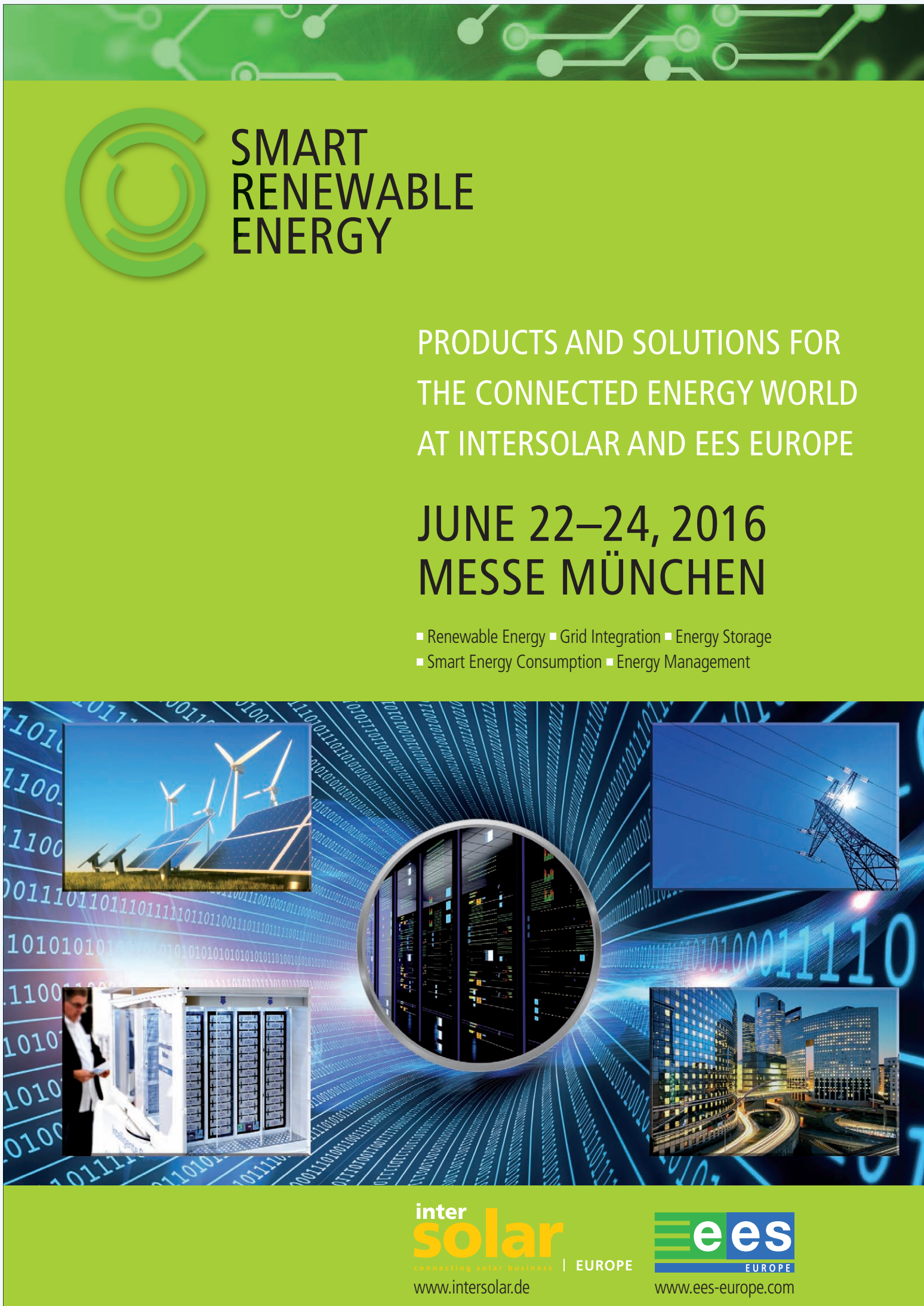
Altroconsumo ha avviato il nuovo gruppo di acquisto "Primavera Solare", rivolto all'installazione di impianti fotovoltaici e solari termici in ambito residenziale. Grazie all'impiego delle due tecnologie è possibile abbattere la spesa per la bolletta elettrica fino al 70% e quella relativa ai consumi di acqua calda sanitaria anche dell'80% su base annua.
La partecipazione al gruppo di acquisto consente di ottenere diversi vantaggi dati dall'economia di scala, a partire dal risparmio rispetto all'acquisto da parte del singolo, che può arrivare fino a 5.500 euro, dei quali 3.000 euro relativi al solare termico e 2.500 al fotovoltaico. Il gruppo consente anche di accedere a prodotti di qualità, scelti in base ai test di Altroconsumo, al miglior prezzo di mercato, nonché a condizioni esclusive sull'installazione. Inoltre, fino al 31 dicembre 2016 è possibile recuperare il 65% del costo dell'impianto solare termico e il 50% del costo dell'impianto fotovoltaico grazie alle detrazioni fiscali.
Il gruppo di acquisto Primavera Solare fa parte del progetto CasaRinnovabile.it patrocinato dall'Unione Europea. Per partecipare a Primavera Solare è sufficiente inviare una richiesta dalla pagina web dedicata, in seguito alla quale verrà fornita un'offerta non vincolante a titolo gratuito. Le adesioni verranno accolte fino al 15 luglio 2016, data prevista per la chiusura del gruppo.
Per informazioni: https://casarinnovabile.it/solaretermico/m/articoli/119

Banca Mondiale: 30 GW di nuovi impianti da FER nei Paesi in via di sviluppo

È stato approvato nei giorni scorsi il Piano d'azione sul cambiamento climatico da parte della Banca Mondiale, che intende, entro il 2020, incrementare gli sforzi per contrastare questo fenomeno e mantenere gli accordi stipulati durante la Cop21 di Parigi. Le istituzioni finanziarie del Gruppo dovrebbero destinare circa 16 miliardi di dollari all'anno per questi progetti, mentre altri 13 miliardi dovrebbero arrivare dal settore privato.
In particolare, il Gruppo intende sostenere i Paesi in via di sviluppo destinando il 28% degli investimenti a progetti per contrastare il riscaldamento globale.
Uno degli obiettivi sarà quello di installare 30 GW di impianti da fonti rinnovabili, per soddisfare il fabbisogno di 150 milioni di famiglie, entro il 2020.
«Dopo l'accordo sul clima di Parigi, ora dobbiamo agire per proteggere il nostro pianeta e le generazioni future», ha dichiarato Jim Yong Kim, presidente della Banca Mondiale. «Ci stiamo muovendo con urgenza per aiutare i Paesi in via di sviluppo e incrementare il peso degli impianti da fonti rinnovabili nel mix energetico, sviluppare la mobilità green e costruire città smart».

Viessmann distribuisce il pannello solare termico Vitosol 200-FM con brevetto antistagnazione

È in distribuzione a partire dal 1 aprile il nuovo collettore solare piano Vitosol 200-FM di Viessmann con brevetto ThermProtect. Grazie a uno speciale materiale impiegato per la realizzazione della superficie captante, il pannello interrompe automaticamente l'apporto di calore all'impianto quando il fabbisogno è stato soddisfatto, preservandolo così dalle alte temperature e dalle problematiche legate alla stagnazione e allungandone la vita utile.
Vitosol 200-FM offre la possibilità di dimensionare gli impianti solari termici rispettando le quote minime RES in modo efficiente e sicuro, consentendo di installare accumuli adeguati al fabbisogno e non sovradimensionati. Il collettore, disponibile con una superficie lorda di 2,51 metri quadri, contribuisce all'innalzamento della classe energetica e consente di sfruttare completamente le detrazioni fiscali e il nuovo Conto Termico, grazie all'elevato grado di rendimento certificato Keymark e alla maggiore superficie captante installata.



WARIS®

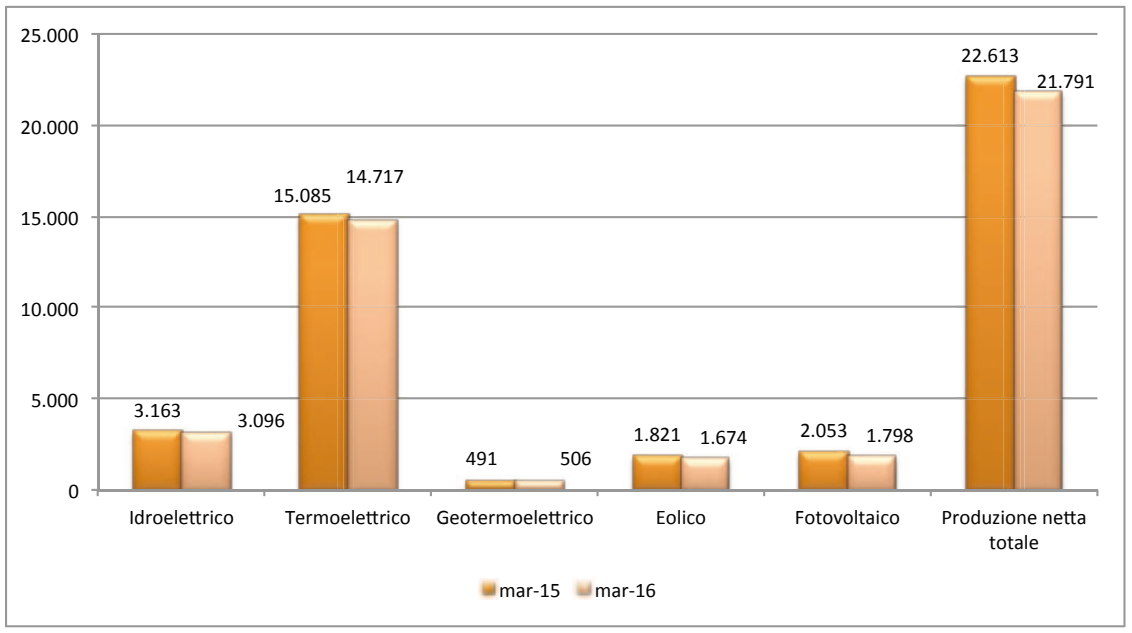
Un partner affidabile
per dare Energia
alla Tua Casa.

www.waris-solar.it

Numeri e trend

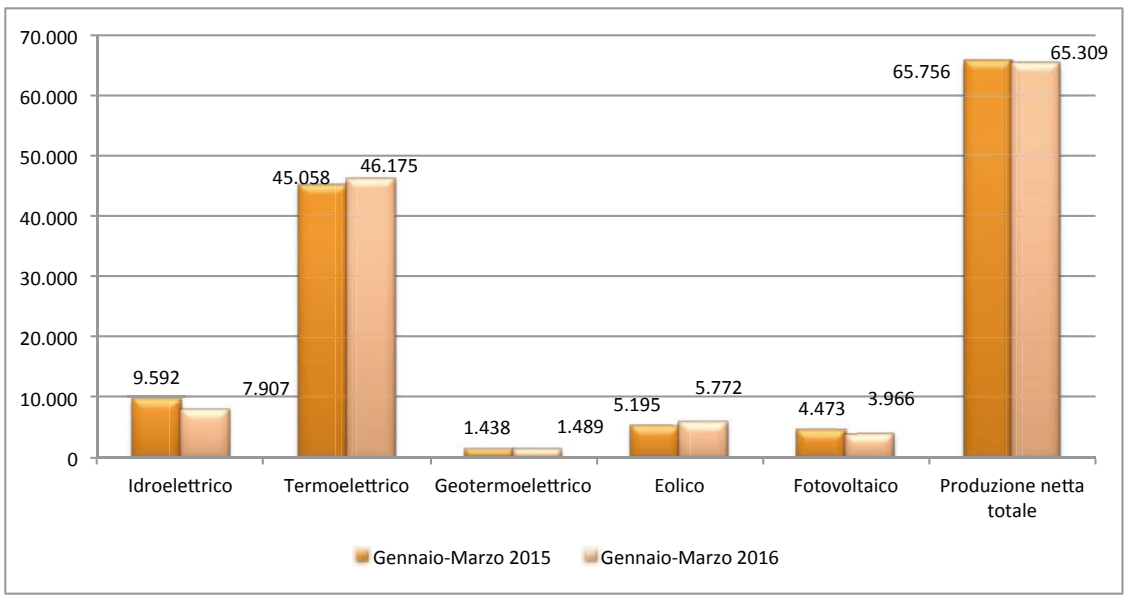
aggiornamento al 31 marzo 2016

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



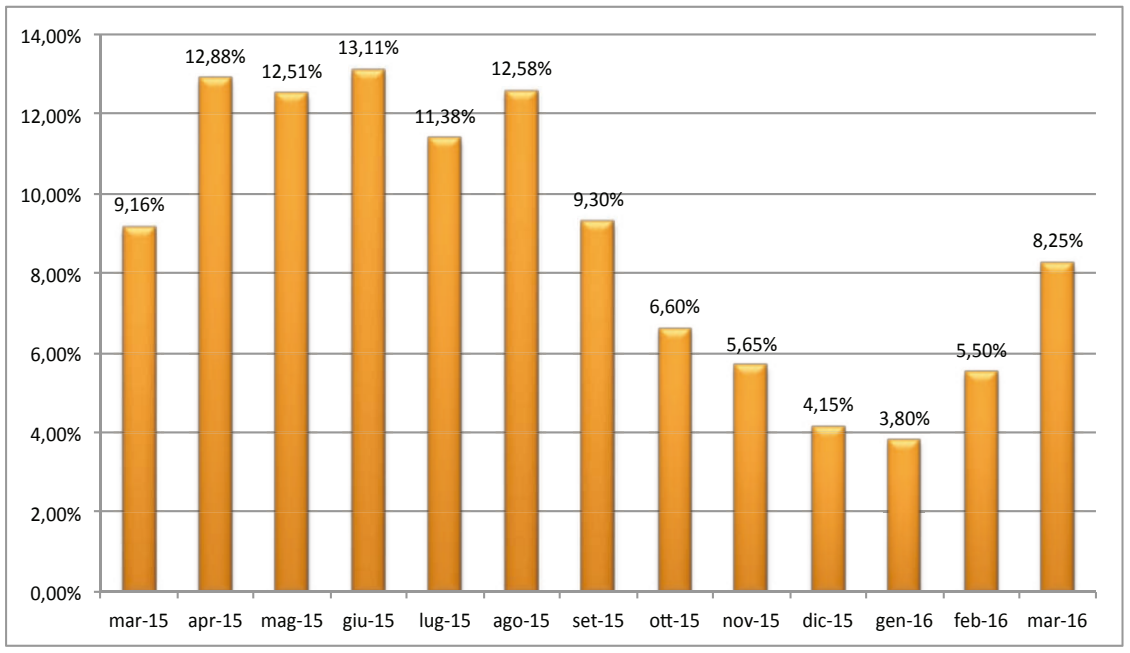
FONTE: TERNA

PRODUZIONE NETTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA IN GWH



FONTE: TERNA

PESO DEL FOTOVOLTAICO SULLA PRODUZIONE NETTA NAZIONALE



FONTE: TERNA

Cali di resa? Solar-Log™ ne individua la causa!

Messaggi di errore trasmessi in tempo reale consentono analisi e soluzioni immediate. Guasti di inverter, cavi danneggiati o semplici malfunzionamenti, Solar-Log™ ti garantisce la sicurezza perfetta.

I cali di resa sono particolarmente dannosi nei mesi in cui l'irraggiamento solare è elevato. Solar-Log™ effettua il confronto tra inverter e singoli MPP tracker e determina le deviazioni percentuali.

I sistemi Solar-Log™ mettono a disposizione tutti gli strumenti per offrire ai propri clienti più sicurezza con il contratto di manutenzione "full service".

inter solar
Fiera Monaco di Baviera
22 - 24 giugno 2016
Padiglione B2 / Stand 330

PV ENERGY

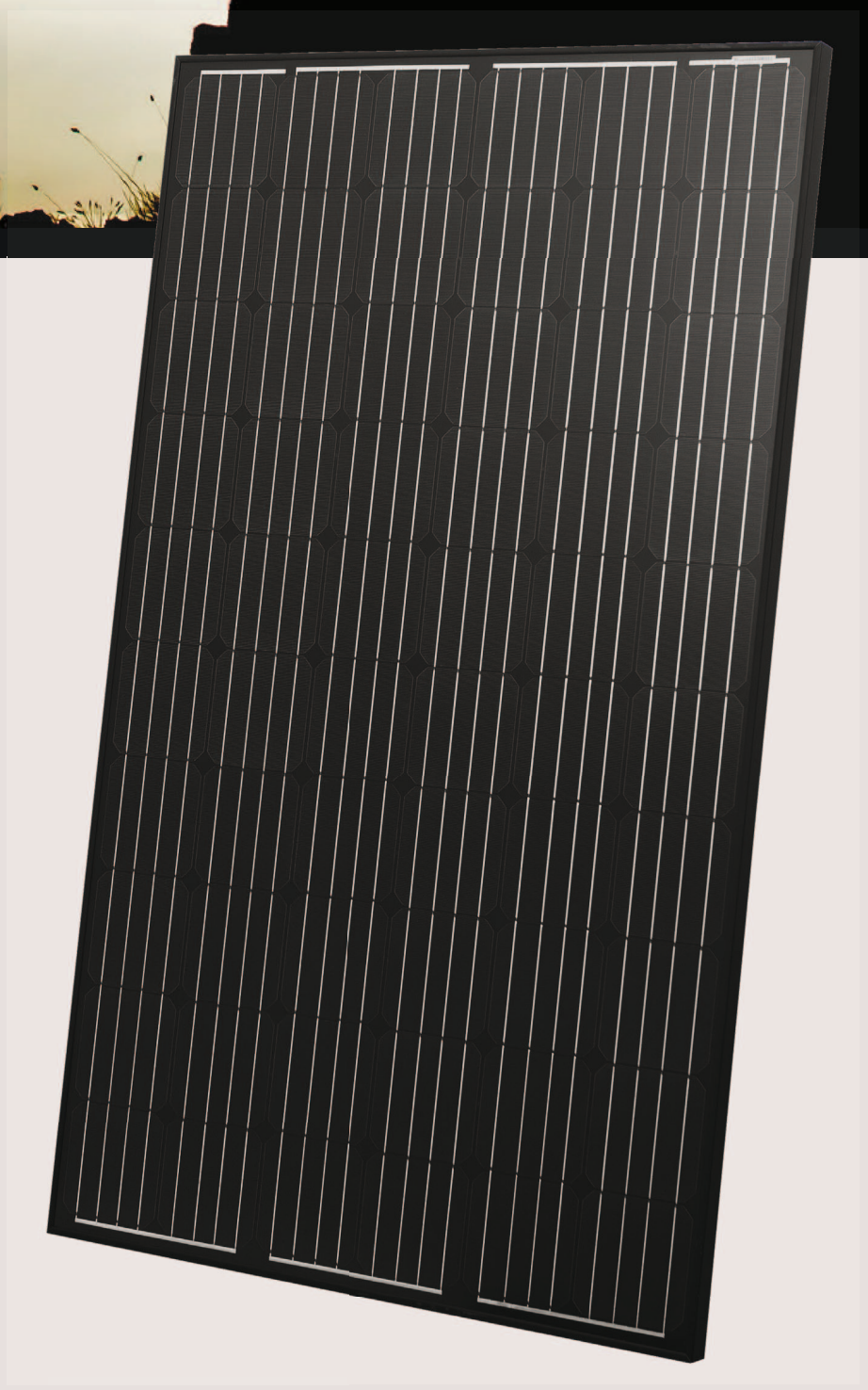
Solar-Log™

Solar-Log™ Italy • PVEnergy Srl • 39040 Ora (BZ) • Tel: 0471 - 631032 • www.solar-log.com

AEG CUORE GLOBALE SUPPORTO LOCALE PER IL VIAGGIO DI UNA VITA

AEG è da centotrenta anni pioniere nell´innovazione tecnologica ed un marchio riconosciuto a livello globale per qualità ed affidabilità dei suoi prodotti. Oggi è al tuo fianco anche in Italia per realizzare i tuoi progetti con pannelli fotovoltaici di nuova generazione. Per il revamping di grandi impianti o la tua prossima installazione residenziale, scegli un prodotto di livello, standard globali e pronto supporto locale. Un partner sicuro per il tuo viaggio.

Grazie ad IMM, innovativa tecnologia di monitoraggio integrata nei moduli AEG, avanzate soluzioni di computazione forniscono pieno controllo sulle prestazioni del tuo impianto, indicandoti con diagnosi precise ed istruzioni di maintenance efficaci il modo migliore per far rendere il tuo impianto a livelli ottimali per tutta la durata della sua vita operativa.



Distributore in Italia: AZETA s.r.l.
Via Giovanni Paolo II, 66 | 36022 Cassola (VI)
Mail: mb@aeg-industrialsolar.de | Tel: 345-5329294

www.aeg-industrialsolar.de

AEG is a registered trademark used under licence of AB Electrolux (publ).

AEG
perfekt in form und funktion