

SOLARE B2B WEEKLY



WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM

DOMANDA ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA

AGOSTO 2015

Totale: 24.904
Fotovoltaico: 2.843
Peso FV: 11,4%

AGOSTO 2014

Peso FV: 10,9%

GEN-AGO 2015

Totale: 210.925
Fotovoltaico: 18.208
Peso FV: 8,6%

GEN-AGO 2014

Peso FV: 8,02%

SEGUI LE NEWS SUL SITO
WWW.SOLAREBUSINESS.IT
ANCHE CON IL TELEFONINO



INQUADRA IL QR CODE
COL CELLULARE COMPATIBILE

News dal 28 settembre al 2 ottobre

INTERVISTA

QUALITÀ TEDESCA; FLESSIBILITÀ ITALIANA

Riportiamo alcuni estratti dall'intervista a Fabrizio Limani, head of sales south europe di SolarWorld, pubblicata sul numero di ottobre della rivista Solare B2B



Fabrizio Limani

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

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

Il mercato italiano non cresce. E SolarWorld?

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

Come si manifesta la domanda di qualità a cui accennava?

«In questo momento c'è una spaccatura netta tra il mercato che cerca la qualità e quello che invece chiede solo il prezzo [...]».

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

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

segue a pagina 2

AZIENDE E BRAND CITATI IN QUESTO NUMERO

- ABB
- Aegsi
- Bridge to India
- Canadian Solar
- DuPont
- Enecon
- Enerpoint
- Fiamm
- First Solar
- Fronius
- FuturaSun
- Genport
- GSE
- IBC Solar
- Italeaf
- JinkoSolar
- Main-Spessart-Solar
- Opera Power
- Renesola
- Saim Energy 2
- Schneider
- Siemens
- SMA
- Solar Eclipse
- Tecno-Lario
- TerniEnergia
- Terni Research
- Tmeic
- Trina Solar
- Waaree

SOLARE B2B

Registrazione al Tribunale di Milano
n. 195 del 2 aprile 2010

Direttore Responsabile:
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile commerciale:
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

Editore:
Editoriale Farlastrada Srl
Redazione: Via Don Milani, 1
20833 Giusano (MB)
Tel. 0362/332160

Oltre 2.5 GW installati nel mondo con gli inverter Bonfiglioli

www.bonfiglioli.it

Bonfiglioli



SMA rafforza la propria posizione in Giappone: oltre 1 GW di inverter venduti dal 2011

02/10. SMA ha annunciato di aver venduto oltre 1 GW di inverter fotovoltaici in Giappone. L'azienda è presente nel Paese asiatico dal 2011 con una propria filiale di vendita e assistenza tecnica e offre ai clienti un vasto assortimento di inverter e prodotti di comunicazione per impianti fotovoltaici di qualsiasi dimensione nonché sistemi di gestione energetica. «In Giappone SMA ha ottenuto un ottimo posizionamento in tutti i segmenti. Abbiamo instaurato partnership affidabili e di ampio respiro con sviluppatori di progetti, EPC e distributori leader nel mercato locale», spiega John Susa, executive vice president per l'area Asia-Pacifico di SMA. «Determinante per il nostro successo si è rivelato il team locale di vendita e di assistenza, che supporta in modo ottimale i nostri importanti clienti giapponesi».

APPUNTAMENTI

- WORLD EFFICIENCY
13-15 ottobre
Parigi
- SMART ENERGY EXPO
14-16 ottobre
Verona
- COMOCASACLIMA
13-15 novembre
Erba (CO)



OTTENERE LA MASSIMA EFFICIENZA È POSSIBILE GRAZIE AL COMPATTO FRONIUS ECO NELLE CLASSI DI POTENZA 25.0 E 27.0 KW

Fronius
SHIFTING THE LIMITS

Scopri di più ▶



segue dalla prima pagina

Addirittura?

«Certamente. La Germania sta calando. L'Inghilterra subirà il contraccolpo del taglio degli incentivi. Alcuni Paesi come la Francia vivono solo di grandi impianti».

[...]

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

«Ne siamo usciti grazie anche a una riorganizzazione interna dell'azienda che ha toccato la struttura e i processi. [...] Ora siamo più solidi e strutturati [...]».

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

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

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

«Esatto».

[...]

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

«È vero: molti installatori non sono ben organizzati dal punto di vista commerciale. Ma lo sanno anche loro. [...] Io sono convinto che in Italia il mercato c'è: bisogna essere capaci di andare a proporsi. [...]».

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

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

[...]

Aumenta anche la fidelizzazione?

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

[...]

Dopo il Perc state lavorando ad altre novità di prodotto?

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

[...]

Quanti sono gli installatori che lavorano con voi?

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

La scorsa primavera avete avviato un programma per il coinvolgimento delle figure dei progettisti nella vostra rete. Come sta procedendo questo progetto?

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

[...]

La redazione

News dal 28 settembre al 2 ottobre

Scarica o sfoglia il numero di ottobre di Solare B2B



Tecno-Lario SpA: il 21 ottobre seminario online sullo storage

02/10. Mercoledì 21 ottobre 2015 Tecno-Lario S.p.A terrà un seminario online gratuito sul sistema di accumulo Solar Eclipse ed il gruppo di accumulo Fiamm RES. L'obiettivo è quello di diffondere conoscenze in merito a caratteristiche, configurazioni, pratiche burocratiche, tecniche di installazione e aspetti commerciali relativi all'applicazione dei due sistemi.

I moduli FuturaSun ottengono in Arabia le certificazioni di resistenza alle condizioni climatiche estreme

02/10. FuturaSun ha completato direttamente in Arabia Saudita le certificazioni IEC 61215, IEC 61730-2 e il Dust and Sand Test 60068-2-68 per i propri moduli fotovoltaici. I test report, emessi dal laboratorio Kacst di Riyad, hanno evidenziato il funzionamento ottimale dei moduli FuturaSun anche nelle condizioni più estreme. Particolarmente rilevanti sono stati i risultati registrati sui coefficienti termici: in particolare, per i moduli in silicio policristallino, il coefficiente misurato è stato di -0,36%. I moduli hanno inoltre dimostrato elevata resistenza nei casi di tempeste di sabbia che periodicamente si sviluppano nelle zone desertiche e in quelle limitrofe.

Siemens Italia riceve la certificazione per le attività ESCo

02/10. La divisione Building Technologies di Siemens Italia ha ricevuto la certificazione per le attività come Energy Service Company (ESCO) secondo la norma UNI CEI 11352:2014. La certificazione, rilasciata dall'Organismo italiano di certificazione indipendente, oltre a fornire una garanzia di qualità, assicura l'affidabilità di un'organizzazione allineata con la normativa e con la legislazione nazionale e internazionale e in grado di fornire prodotti, soluzioni e servizi avanzati per l'efficienza energetica degli edifici. Alla luce dei cambiamenti introdotti dal DLgs 102/2014, che recepisce la Direttiva europea 2012/27 sull'efficienza energetica, Siemens è così in grado di garantire ai propri clienti la qualifica di soggetto abilitato alla diagnosi energetica e alla partecipazione al meccanismo dei Titoli di Efficienza Energetica (TEE) secondo i nuovi requisiti.

PRODUCI
MODULI FOTOVOLTAICI

REALIZZA
PROGETTI SOLARI

INVESTI
IN INDIA

CON WAAREE

WAAREE® Lavoriamo col sole

- PRIMO PRODUTTORE IN INDIA CON 500MW DI CAPACITA' PRODUTTIVA
- PARTNER EPC
- SVILUPPO PROGETTI
- MODULI BANCABILI

Waaree Energies Limited, Italy office: +39 02 98295541
e-mail: info@waaree.it



NUOVA RUBRICA: L'EGE RISPONDE

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

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

Nasce Geniol, il sistema di accumulo per il residenziale made in Brianza

01/10. Nel primo trimestre del 2016 sarà disponibile in Italia un rivoluzionario sistema di accumulo, sviluppato in Brianza, per l'integrazione con impianti che sfruttano le energie rinnovabili. Si tratta della batteria Geniol, realizzata nei laboratori dell'azienda di Vimercate (MB) Genport, spin off del Politecnico di Milano. Il sistema di accumulo consiste in otto batterie agli ioni di litio interconnesse con un sistema di gestione elettronica per un totale di 3 kWh espandibili fino a circa 12 kWh. Tra i punti di forza del prodotto vi sono affidabilità e durata nel tempo, modularità e possibilità di essere installata per ogni specifica esigenza, e semplicità in fase di allaccio. Basta infatti collegare la batteria all'inverter e connettere il dispositivo al sistema di controllo Genport per il monitoraggio.

Italeaf cede a Terni Research il 50% di Opera Power Srl

01/10. Italeaf SpA, holding di partecipazione attiva nei settori cleantech e smart innovation, nell'ambito della propria strategia di valorizzazione degli asset proprietari, ha sottoscritto un accordo per la cessione del 50% delle quote della società Opera Power Srl, che gestisce un impianto fotovoltaico di kWp 881, alla società Terni Research SpA. L'impianto fotovoltaico di taglia è situato nel comune di Narni in provincia di Terni. In base all'accordo, sottoscritto il 30 settembre, il pagamento dell'importo convenuto fra le parti, pari a 327 mila euro, è avvenuto entro tre giorni dalla data di sottoscrizione. L'atto di cessione relativo alle quote della JV Opera Power Srl è sottoposto a condizione risolutiva del mancato consenso all'operazione esprimibile da parte della società di leasing con cui la società ha stipulato contratti relativi all'impianto fotovoltaico, entro e non oltre il 31 marzo 2016.

SMA: a ottobre le ultime tappe del tour Sunny Days 2015

01/10. Sono in calendario l'8 e il 14 ottobre le ultime due tappe del tour formativo Sunny Days 2015, la serie di eventi organizzati da SMA, completamente gratuiti e rivolti ai professionisti del fotovoltaico che desiderano approfondire temi quali l'accumulo, l'autoconsumo e il risparmio energetico.

L'8 ottobre il Sunny Days 2015 farà tappa a Padova e il 14 ottobre a Rimini. Anche in questi ultimi due incontri, il team di professionisti di SMA presenterà soluzioni per il risparmio in bolletta tramite simulazioni di casi reali e di business model, coniugando formazione tecnica e aggiornamenti commerciali e legislativi.

First Solar e ABB leader in India. Cresce Waaree

30/09. In occasione del Renewable Energy India Expo, evento che si è tenuto dal 23 al 25 settembre a Greater Noida, è stata presentata la ricerca "India Solar Map", condotta dal centro Bridge to India, con le graduatorie dei leader di mercato per segmenti relative al periodo gennaio-agosto 2015. Nella categoria relativa ai produttori di moduli, al primo posto si è posizionato First Solar (che guadagna ben quattro posizioni rispetto allo scorso anno) seguito da Trina, Canadian Solar, Renesola e Waaree, che ha dimostrato un forte dinamismo confermandosi anche per il 2015 primo produttore di moduli indiano e guadagnando l'ottava posizione nel ranking relativo agli EPC con un portafoglio ordini già acquisito per un totale di 200 MW. Nella Top 10 dei produttori di inverter, la classifica è guidata da ABB, che si conferma al primo posto, seguita da SMA, che ha guadagnato ben tre posizioni rispetto al 2014, Tmeic e Schneider.

TerniEnergia cede il 50% di Saim Energy 2, proprietaria di un impianto FV da 997 kWp

30/09. TerniEnergia prosegue con la strategia di valorizzazione degli asset fotovoltaici cedendo il 50% delle quote della società Saim Energy 2 a Fabrizio Venturi, consigliere esecutivo della stessa TerniEnergia. Saim Energy 2 gestisce un impianto fotovoltaico della potenza di 997,04 kWp situato nel Comune di Torchiarolo in provincia di Brindisi. Il controvalore totale della cessione è stato convenuto in 650 mila euro, dei quali 412 mila euro relativi al valore delle quote della joint venture Saim Energy 2 e 238 mila euro relativi al valore dei dividendi deliberati ma non ancora corrisposti per la quota relativa a TerniEnergia. Il pagamento da parte di Fabrizio Venturi avverrà per cassa entro il 30 Settembre 2015.

SOLAR ECLIPSE
saveyourenergy

L'energia del sole anche di notte

TECNO-LARIO



Sistema di accumulo compatibile con:

- Impianti esistenti
- Quasi tutti gli inverter di rete presenti sul mercato
- Tutte le tecnologie di accumulo presenti sul mercato
- Sgravio fiscale del 50%

www.tecnolario.it - info@tecnolario.it



ANNUNCI DI LAVORO



Sales Manager – Energy Efficiency

Il candidato ideale ha conseguito una laurea in ingegneria o in economia, o un titolo accademico equipollente. Ha maturato un'esperienza di almeno otto anni nel settore dell'efficienza energetica (ESCO), o in altre realtà con business analoghi.

La risorsa andrà a coordinare l'ufficio commerciale della ESCO, in particolare dovrà occuparsi dello sviluppo commerciale e marketing della società, rivolgendosi prevalentemente a realtà industriali, con lo scopo di vendere soluzioni per l'efficientamento energetico.

Si dovrà occupare di strutturare una rete di vendita, confrontarsi con la direzione per creare un piano d'azione commerciale, gestire il rapporto con i clienti direzionali, assistere i colleghi nella redazione di proposal.

Sede Lavoro: Bologna (BO)

Gli interessati amboessi possono inoltrare il proprio CV a: contact@greentalent.it – o candidandosi nel sito: www.greentalent.it

WWW.SOLAREB2B.IT

Nuovo record per Fronius: prodotti oltre 100mila SnapInverter

30/09. Fronius ha da poco superato i 100mila pezzi di SnapInverter realizzati nella sede di Sattledt, in Austria. Il traguardo, secondo quanto riportato dall'azienda, è stato raggiunto per l'elevata domanda di questi dispositivi, apprezzati soprattutto per flessibilità e semplicità di installazione e manutenzione, dall'avvio della produzione nel luglio del 2013. "A maggio di quest'anno la produzione si aggirava intorno alle 700 unità al giorno", si legge in una nota dell'azienda, "numero che è raddoppiato grazie all'incremento della produzione sia in Austria sia negli Stati Uniti".

GSE: incentivi erogati solo in base alle misure del gestore di rete

30/09. Il GSE (Gestore dei Servizi Energetici) ha fornito chiarimenti sull'applicazione della delibera 595/2014/R/eel per la regolazione del servizio di misura dell'energia elettrica prodotta da impianti incentivati in cessione totale. Secondo quanto indicato dal GSE, dal 1° gennaio 2016 gli incentivi agli impianti di produzione alimentati da fonti rinnovabili, inclusi i fotovoltaici, saranno erogati esclusivamente sulla base dei dati di misura trasmessi dal gestore di rete, come previsto dalla delibera 595/2014/R/eel dell'Autorità per l'energia elettrica il gas e il sistema idrico. Il GSE ha inoltre specificato che non è necessaria l'installazione di ulteriori apparecchiature di misura se non diversamente previsto dalla normativa di riferimento – per rilevare l'energia elettrica prodotta da incentivare, in quanto l'energia elettrica misurata sul punto di connessione alla rete può essere considerata equiparabile a quella prodotta (art. 3, comma 1 dell'Allegato A alla delibera 595/2014/R/eel). In tal caso la produzione netta da incentivare viene calcolata dal GSE a partire dai dati di misura dell'energia elettrica immessa in rete rilevati e trasmessi dal gestore di rete competente. Solo nel caso di impianti alimentati da fonti rinnovabili incentivati con i decreti 24 ottobre 2005 e 18 dicembre 2008, i cui consumi elettrici attribuibili a "servizi ausiliari di centrale" non siano alimentati dall'impianto di produzione, la produzione netta da incentivare viene calcolata a partire dai dati di misura dell'energia elettrica immessa in rete, opportunamente decurtata di un termine rappresentativo di tali consumi. Infine il GSE ricorda che i produttori sono obbligati a comunicare eventuali modifiche significative apportate all'impianto qualificato, incluse quelle derivanti dalla necessità di installare nuovi contatori di produzione.

Da dicembre il master per Energy Manager dell'università dell'Insubria di Varese

30/09. Sono aperte le iscrizioni al master in Energy Management organizzato dall'università degli Studi dell'Insubria di Varese con lo scopo di offrire un bagaglio completo di competenze tecniche sul settore energetico. Il corso è rivolto a professionisti, manager della pubblica amministrazione e dell'industria e imprenditori, ma anche a giovani diplomati che desiderino entrare rapidamente nel mondo del lavoro grazie a competenze specialistiche nel settore energetico. Il percorso è infatti dedicato a chi vuole diventare esperto in gestione dell'energia o consolidare la propria esperienza in Energy Management dell'Impresa. Durante il master verranno approfonditi gli aspetti normativi, economici, finanziari e amministrativi necessari per eseguire diagnosi energetiche, redigere piani e bilanci energetici e realizzare sistemi di gestione secondo la norma ISO 50001. Il corso prevede sei mesi di didattica frontale e a distanza in e-learning, esercitazioni e laboratori didattici con docenti universitari ed esperti aziendali, e sei mesi di stage presso aziende selezionate. Per maggiori informazioni: www.masterinenergymgmt.com

DIVENTA PARTNER



Clean energy for a better world



SCOPRI L'INNOVAZIONE DEL FILM SOTTILE



IBC Solar: in Bassa Franconia tre impianti utility scale da 10 MW totali in soli tre mesi

29/09. IBC Solar ha realizzato, nella Bassa Franconia (Germania), tre impianti fotovoltaici su larga scala per il proprio premium partner Main-Spessart-Solar GmbH. I tre impianti hanno una potenza di circa 10 MW complessivi e sono stati realizzati in soli tre mesi. Il committente ha chiesto infatti che gli impianti venissero realizzati in tempi brevi per poter beneficiare delle tariffe incentivanti in vigore e massimizzare il ritorno dell'investimento. Due parchi solari, da 1,4 MW ciascuno, sono stati realizzati a Schöllkrippen e a Mönchberg su due siti dedicati allo smaltimento delle macerie. A Marktheidenfeld, lungo l'autostrada, è stato realizzato il terzo impianto da 6,7 MW.

Al via il 1° ottobre il nuovo Attestato di Prestazione Energetica degli edifici

29/09. Sono entrate in vigore il 1° ottobre 2015 le nuove Linee guida nazionali per l'Attestazione della Prestazione Energetica degli edifici (APE), come previsto dal decreto pubblicato in Gazzetta Ufficiale il 26 giugno 2015. Le linee guida indicano le informazioni che devono essere contenute nell'APE e definiscono le modalità di compilazione, a partire dalle metodologie per il calcolo e dalla classificazione degli edifici, passando per le procedure amministrative e i format da utilizzare. Il nuovo Attestato, a differenza del precedente, sarà valido su tutto il territorio nazionale e consentirà di semplificare la valutazione economica degli immobili sulla base della prestazione energetica, ai fini dell'acquisto e della locazione. Le linee guida introducono diverse novità rispetto alla preesistente normativa, ai fini di rendere l'attestazione più dettagliata e precisa possibile, e consentire al conduttore dell'unità immobiliare di conoscere come la qualità dell'involucro edilizio e degli impianti contribuiscano al raggiungimento del livello di prestazione energetica globale. In questo modo l'APE, oltre ad essere impiegato per la valutazione economica dell'edificio, è uno strumento utile anche per verificare l'opportunità di realizzare interventi di riqualificazione energetica. La classe energetica dell'edificio è determinata sulla base dell'indice di prestazione energetica globale non rinnovabile dell'edificio per mezzo del confronto con una scala di classi prefissate. Il numero delle classi energetiche è aumentato, passando da sette a 10, dove le prime quattro sono sottoclassi della classe A (da A1 ad A4).

Dal 26 al 29 ottobre a Santiago del Cile la conferenza sulle rinnovabili Cirec Week

29/09. Dal 26 al 29 ottobre si terrà a Santiago del Cile Cirec Week, la quattro giorni di conferenze dedicata alle energie rinnovabili. L'evento intende illustrare le nuove opportunità offerte da fotovoltaico, eolico e idroelettrico nel Paese americano e individuare le opportunità di crescita delle rinnovabili sia in Cile sia nelle regioni circostanti. Sono attesi all'evento oltre 80 relatori e più di 800 leader del settore.

Per maggiori informazioni: <http://www.cirecweek.com/home>

Vuoi che inviamo ad altri tuoi colleghi Solare B2B Weekly? Segnalaci la loro e-mail all'indirizzo:

solare@solareb2b.it

Si parla di storage nella nuova tappa dei PV Quality Days di Enerpoint e DuPont

28/09. Prosegue la collaborazione tra Enerpoint e DuPont che insieme hanno organizzato una nuova tappa dei PV Quality Days. L'incontro si terrà martedì 20 ottobre presso AS Hotel di Limbiate (provincia di Monza e Brianza) ed è stato sviluppato in collaborazione con Jinko Solar, Fronius ed Enegan. Tra i principali temi della giornata ci saranno anche i sistemi di storage. In questo ambito verrà presentato in anteprima il sistema modulare Fronius per l'accumulo domestico. L'incontro avrà inizio alle ore 9,30 e la prima sessione, curata da DuPont, tratterà di come incrementare l'efficienza e la durabilità dei moduli fotovoltaici e di come ridurre il levelized cost of energy (Lcoe) dei sistemi solari. Il programma completo è disponibile sul sito di Enerpoint. La partecipazione è gratuita e va effettuata al seguente indirizzo mail: marketingcare@enerpoint.it

Da Fronius i servizi Connecting Energy per la gestione intelligente dell'energia

28/09. Fronius presenta Connecting Energy, la nuova strategia pensata per la gestione intelligente dell'energia fotovoltaica, che consente di incrementare l'autoconsumo e di abbassare la bolletta elettrica. Connecting Energy è sinonimo di interazione tra dispositivi elettrici intelligenti e inverter Fronius, progettati per garantire un'elevata flessibilità. Dal punto di vista tecnico gli inverter Fronius dispongono infatti di numerose interfacce aperte che consentono di effettuare in modo semplice connessioni con altri componenti, come sistemi di accumulo, pompe di calore o sistemi domotici. Le interfacce Modbus RTU SunSpec, Modbus TCP SunSpec, Fronius Solar API (JSON) integrate, il Fronius Push Service e gli ingressi e le uscite digitali permettono di connettere in modo agevole gli inverter Fronius ai sistemi progettati da altre aziende. «Grazie alla collaborazione con partner quali Loxone Hausautomatisierung o Ochsner Wärmepumpen, tentiamo di semplificare il più possibile la vita a chiunque possieda una casa», ha spiegato Bernd Lukits, responsabile Prodotti, Fronius International GmbH. «I principali vantaggi consistono nella riduzione dei costi per l'energia elettrica, nell'incremento dell'autoconsumo, nel massimo rendimento energetico e nella semplicità di installazione». Gli inverter Fronius abbinati al miniserver per la domotica Loxone, per esempio, consentono di gestire qualsiasi dispositivo elettrico intelligente, dalla chiusura delle serrande al riscaldamento, utilizzando in modo intelligente l'energia prodotta dal fotovoltaico.



UNO Solar Day. Partecipa al roadshow di ABB.

Prende il via il 7 ottobre da Milano UNO Solar Day, il roadshow in sei tappe che porterà in tutta Italia le nuove soluzioni di ABB per impianti residenziali. Le tappe, organizzate in collaborazione con alcuni dei più importanti partner di ABB, si svolgeranno a Milano, Verona, Bologna, Roma, Bari e Palermo. La partecipazione a ogni evento è gratuita. Scopri di più www.abb.com/solarinverters