

SOLARE B2B WEEKLY



SUNNY BOY 3.0 / 3.6 / 4.0 / 5.0
PIÙ CHE UN SEMPLICE INVERTER
 Più piccolo, più facile da installare
 e più conveniente con SMA Smart Connected

 ENERGY THAT CHANGES

DOMANDA ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA

GENNAIO 2017
 Totale: 27.851 GWh
 Fotovoltaico: 1.082 GWh
 Peso FV: 3,8%

GENNAIO 2016
 Peso FV: 3,8%

GEN-DIC 2016
 Totale: 310.251 GWh
 Fotovoltaico: 22.545 GWh
 Peso FV: 7,2%

GEN-DIC 2015
 Peso FV: 7,1%

INTERVISTA REVERBERI: "IL MADE IN ITALY È SEMPRE PIÙ SMART"

Riportiamo alcuni estratti dall'intervista a Paolo Di Lecce, amministratore delegato di Reverberi Enetec, pubblicata sul numero di marzo della rivista Solare B2B.



Parlando di inverter, in termini di vendite e fatturato come avete chiuso il 2016?

«Molto bene. Dopo anni di contrazione del mercato, anche noi possiamo finalmente archiviare un bel segno positivo a due cifre rispetto al 2015. Complessivamente, abbiamo registrato un incremento del fatturato pari al 13% rispetto al 2015».

Come è cominciato il 2017?

«Credo sia prematuro trarre conclusioni. Il 2017 ha avuto

segue a pagina 2

- AZIENDE E BRAND CITATI IN QUESTO NUMERO**
- Aleo Solar
 - Canadian Solar
 - GSE
 - Italia Solare
 - Jingao Solar
 - Mennekes
 - Reverberi Enetec
 - Senec
 - SolarEdge
 - Sonepar
 - VP Solar
 - Wiki-Solar
 - Yingli Energy
 - Zucchetti Centro Sistemi

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



INQUADRA IL QR CODE
 COL CELLULARE COMPATIBILE

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

INVERTER ZCS AZZURRO
 LA SOLUZIONE SMART PER UN MONDO GREEN



ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI
 INNOVATION DIVISION
 zcscompany.com

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

News dall'1 al 3 marzo

Impianti utility scale: nel 2016 installati 35 nuovi GW a livello globale (+59%)

03/03. Nel 2016 gli impianti fotovoltaici utility scale hanno stabilito un nuovo record. A livello globale sono stati infatti installate 35 GW di nuove installazioni di questa taglia, con una crescita del 59% rispetto ai 22 GW del 2015. È quanto emerge da uno studio di Wiki-Solar che ogni anno prende in esame gli impianti con potenza superiore ai 4 MW. Secondo il report, lo scorso anno è terminato con circa 100 GW di installato cumulato utility scale nel mondo. Circa 2/3 delle nuove installazioni sono state realizzate in Asia, con la Cina in testa. La capacità cumulata nel continente asiatico è di oltre 55 GW. Al secondo posto per nuove installazioni c'è il Nord America, che ha registrato una crescita del 129% rispetto al 2015, grazie in particolare ai 3 GW realizzati nel solo mese di dicembre negli Stati Uniti. Sono invece in calo gli impianti di questa taglia in Europa, dove è stata registrata una flessione del 50% rispetto al 2015. Crescono invece Africa e America Latina, con un sonoro +200%.

APPUNTAMENTI

- ENERGY STORAGE EUROPE
 14-16 marzo 2017
 Düsseldorf
- ELETTROMONDO
 17-18 marzo
 Rimini



L'ACCUMULO SECONDO REVERBERI
Attiva ciò che ti serve quando vuoi

Acquistare solo l'inverter o anche l'accumulo? Batterie al piombo o al litio? Quelle al litio scenderanno di prezzo? La risposta è Edi Energy: il sistema fotovoltaico di accumulo configurabile. In qualsiasi momento potrai incorporare altre funzioni, aggiungere l'unità di accumulo o batterie, in base all'evoluzione del mercato e alle esigenze dei tuoi clienti; il tutto senza sostituire l'hardware senza costi previsti, sempre al top delle performance.

EDI ENERGY: L'ACCUMULO CHE CAMBIA INSIEME A TE.



Reverberi Enetec srl - info@reverberi.it - Tel 0574-39.195 Fax 0574-39.198
 Via Artigianale Croce, 13 - 42035 Castelnovo né Monti - Reggio Emilia

www.reverberi.it



to un avvio un po' debole, ma siamo fiduciosi di chiudere l'anno con numeri in crescita, sia per volumi di vendita che per fatturato».

Quali sono gli obiettivi per l'anno in corso?

«Puntiamo a chiudere l'anno con un incremento di fatturato del 6%, rispetto a quanto totalizzato nel 2016, grazie soprattutto all'impulso derivante dalle vendite del nostro sistema di accumulo Edi Energy. [...]».

Come difendete il valore dei vostri prodotti?

«Puntiamo anzitutto sul valore del "Made in Italy", dal progetto alla produzione fino all'assistenza, e valorizziamo la nostra presenza sul territorio attraverso il contatto costante con i nostri partner. [...]».

Come distribuite i prodotti?

«Proponiamo i nostri prodotti direttamente agli installatori. Non abbiamo una distribuzione selettiva privilegiata, anche se siamo aperti a raccogliere iniziative di partnership differenti».

Quali sono i servizi strategici che Reverberi offre ai suoi installatori partner?

«Un servizio post vendita qualificato e puntuale, l'assistenza in fase progettuale ed un servizio personalizzato tecnico commerciale».

Quali sono i vostri prodotti di punta?

«L'inverter Edi rappresenta il cuore della nostra gamma di prodotti. Si tratta di un convertitore monofase con potenza da 3 a 6 kW, concepito per il segmento di impianti di taglia residenziale. [...]».

Da poco avete lanciato un prodotto per lo storage. Che ruolo ricopre questo comparto per la vostra attività?

«Abbiamo affiancato alla gamma di inverter Edi i sistemi di accumulo Edi Energy. Il prodotto offre una serie completa di funzioni e prestazioni, secondo i migliori standard di mercato, ma in un'ottica modulare, grazie alla quale l'installatore può consigliare al cliente il giusto mix tra performance ed investimento. [...]».

Avete novità di prodotto per il 2017?

«Introdurremo una serie di innovazioni per il sistema di accumulo Edi Energy e ci impegneremo a far evolvere l'offerta dei nostri inverter. Intendiamo proporre soluzioni altamente efficienti, che rispondano alle esigenze del cliente, ad un prezzo ancora più competitivo».

E per quanto riguarda i servizi?

«Abbiamo in programma un ciclo di seminari, in collaborazione con gli Ordini degli Ingegneri, sui temi dell'accumulo e della Smart City. Prevediamo di realizzare otto appuntamenti nel corso dell'anno. Dopo la data del 9 marzo di Firenze, faremo tappa a Pordenone e Venezia. Abbiamo inoltre creato una nuova società, la Enetec Smart Solutions».

La Redazione

Sonepar inaugura punto vendita a Bari

03/03. Sonepar inaugura a Bari un nuovo punto vendita. Con un assortimento di oltre 6.000 articoli e uno spazio di 2.000 metri quadrati tra banco vendita, magazzini e uffici, per la prima volta in Italia il punto vendita di Sonepar prevede anche la presenza dell'area espositiva Sonepar Experience, programmata per mostrare ai clienti l'esperienza dell'illuminazione intelligente e della domotica di ultima generazione. In Puglia Sonepar conta già punti vendita a Casarano (Lecce), Foggia, un ufficio commerciale a Taranto e un sito a Modugno (BA).

«Si tratta di un significativo investimento per l'area», afferma Davide Fineo, responsabile vendite Puglia di Sonepar. «Con questa apertura raggiungiamo il 13% delle quote di mercato in regione, consolidando una crescita iniziata nel 2014».

«Il nuovo punto vendita è un gioiello di cui andiamo fieri e soprattutto un punto di riferimento strategico per tutto il Sud Italia assieme ai siti di Palermo e Casoria (Napoli)», ha aggiunto Giovanni Mazza, direttore divisione Sud di Sonepar. «Aprire a Bari conferma l'interesse del marchio per il Sud, e costituisce un tassello importante nella nostra strategia territoriale».

Giovanni Gravina, responsabile della nuova sede, ha concluso: «Siamo orgogliosi che Sonepar abbia scelto Bari per realizzare il punto vendita più innovativo in Italia. L'area dedicata a sperimentare la domotica e l'illuminazione intelligente è dotata dei prodotti più all'avanguardia sul mercato e mette in luce la capacità dei nostri collaboratori di supportare la vendita anche da un punto di vista consulenziale. Possiamo infatti avvalerci delle competenze che abbiamo in loco ma anche integrarle con competenze superiori grazie ai professionisti che il marchio ci mette a disposizione a seconda delle necessità».

Presso il nuovo punto vendita sono previsti corsi di formazione sulle novità di prodotto, eventi di aggiornamento e soluzioni sul risparmio energetico, momenti di informazione sulle applicazioni esistenti nella domotica ed è previsto un referente per sostenere i clienti nelle ordinazioni on line.

Atlaimpanti, il sistema informativo geografico degli impianti da FER in Italia

03/03. Atlaimpanti è il sistema informativo geografico del GSE che raccoglie i principali dati, e caratteristiche, degli impianti di produzione di energia elettrica e termica alimentati da fonti rinnovabili presenti in Italia. Il database comprende anche gli impianti attualmente incentivati dal GSE, o che ne hanno fatto richiesta. "Il sistema, in costante aggiornamento, consente una navigazione interattiva", si legge in una nota del GSE. "Sarà possibile accedere alle numerose mappe cartografiche e scaricare, selezionandoli per regione, fonte di alimentazione, tecnologia e regime commerciale, oltre ai dati degli impianti di maggior interesse".

Per accedere al portale: https://atla.gse.it/atlaimpanti/project/Atlaimpanti_Internet.html

SOLARIT POWER

Via Provinciale 31/E (fronte FF.SS.) - 35010 Carmignano di Brenta (PD)
Tel. +39 049 9455378 - Fax. +39 049 9459035 - E-mail: info@solarit.it - www.solarit.it



VP Solar: l'8 marzo a Treviso corso sui sistemi di ricarica per la mobilità elettrica

03/03. Mercoledì 8 marzo VP Solar terrà un corso tecnico sui sistemi di ricarica per la mobilità elettrica. Durante l'evento, che si terrà presso la sede dell'azienda a Pedrobba (TV), VP Solar fornirà un approfondimento sulla tecnologia e sui prodotti Mennekes, e offrirà l'opportunità di diventare Partner Professional di Mennekes nel proprio territorio. "VP Solar ha introdotto nella propria ampia gamma di tecnologie e sistemi energetici anche le soluzioni per la ricarica di veicoli elettrici", si legge in una nota dell'azienda. "La mobilità elettrica rappresenta un'opportunità di business di rilievo per il futuro delle aziende di installazione di sistemi energetici che si occupano di fotovoltaico, storage, pompe di calore. Per questo VP Solar ha inserito un modulo formativo di introduzione alla tecnologia all'interno degli Innovation Energy Day".

Per maggiori dettagli sul corso ed iscrizione: <http://www.vpsolar.com/corso-tecnico-mobilita-elettrica-mennekes/>

Italia Solare: il 17 marzo a Treviso focus su storage, revamping ed autoconsumo

02/03. Il 17 marzo a Treviso è prevista la seconda tappa del tour nazionale itinerante "Italia loves solar energy" di Italia Solare. Gli incontri focalizzano l'attenzione sul fotovoltaico e sulla sua integrazione con le tecnologie che contribuiscono a massimizzare l'autoconsumo, come ad esempio i sistemi di accumulo. Ci sarà inoltre spazio per approfondire il contenuto del nuovo DTR. Durante la tappa di Treviso, aperta a progettisti, installatori, professionisti del settore delle rinnovabili e dell'efficienza energetica e ai proprietari di impianti di fotovoltaici, è prevista anche la partecipazione di Aleo Solar e Zucchetti Centro Sistemi (ZCS).

Per maggiori informazioni: <http://www.italiasolare.eu/evento/dtr-milleproroghe-e-winter-package-treviso/>

Dazi antidumping sul FV: il tribunale UE respinge i ricorsi delle aziende cinesi

02/03. Il tribunale dell'Unione Europea, in risposta ai ricorsi presentati da alcune società cinesi tra le quali Jingao Solar, Yingli Energy e Canadian Solar, ha confermato i dazi antidumping e antisovvenzione per le importazioni di moduli fotovoltaici provenienti dalla Cina, istituiti nel 2013 con l'intento di limitare il danno causato all'industria solare europea dall'importazione di prodotti ad un costo inferiore ai prezzi di mercato. Con le sentenze pronunciate lo scorso 28 febbraio, il tribunale ha respinto i ricorsi contestando tutti gli argomenti sollevati dalla società cinese, tra i quali l'applicazione di un'aliquota eccessiva rispetto a quanto necessario per ripagare il danno causato all'industria europea dalle importazioni oggetto del dumping. La corte ha inoltre ribadito come per determinare il valore dei moduli fotovoltaici le istituzioni avessero giustamente considerato la Cina come paese di origine anche nei casi in cui i moduli fossero stati fabbricati in Cina ma poi esportati in Europa da paesi terzi, mentre per i prodotti provenienti dalla Cina ma originari di un altro paese extra UE, fosse stato corretto considerare come paese esportatore il paese intermediario e non il paese esportatore, ovvero ancora la Cina.

Scarica o sfoglia il numero di marzo di Solare B2B

MARZO 2017 - ANNO VIII - NUMERO 3

SOLARE B2B

LA RIVISTA DEI PROFESSIONISTI DELL'ENERGIA SOLARE

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

EDITORIALE
Prezzi, volumi e nuovi business

Dopo aver chiuso il 2016 con un confortante segnale sulla reale potenza fotovoltaica installata in Italia (+24% sull'anno precedente), il 2017 non è cominciato nel migliore dei modi: generale e febbraio sono stati in generale abbondanti piattelli, mentre si stanno attendendo i più vivaci movimenti che riguardano marzo.

Se i ricorsi parlano e rievocano lo stesso trend di crescita dello scorso anno, occorre che la spinta arriva dai regolamenti dei grandi impianti. È infatti su questa fronte qualcosa si sta muovendo. Ma non bisogna illudersi. Se il ricalcolo e rivedere i costi di un nuovo impianto del 2016 se non è scartato, il periodo tempo è a scarse di luglio settembre di 1.000 MW di nuova potenza installata solo nel 2017? Come abbiamo speso oltre 100 milioni di euro in un anno di prospettive positive di calcolo il mercato del fotovoltaico, solo con la nuova potenza installata. La composizione del giro d'affari del settore prevede infatti due importanti voci come l'IBRE, il rinvio degli stocchi, e donati (perché non altri prodotti che consentano di bilanciare il mondo dell'energia solare e quello della mobilità elettrica. E meno male, perché nei prezzi di moduli si è venuto in costante crescita e sono solo due strade per pagare almeno i ricavi, e sperare di raggiungere margini e redditività la prima e quella di riproporre verso l'alto l'offerta dei principali componenti come la cassa del Pire, ad alta efficienza su cui si stanno indirizzando i principali player di mercato. La seconda è quella di compensare il calo dei prezzi medi con un forte incremento del volume di vendite.

A conservare questo secondo obiettivo potrebbero riuscire con i regimi vantati dal nuovo DTR per la manutenzione e l'ammodernamento degli impianti fotovoltaici installati in Conti Energy. Questo regime favorisce la sostituzione di moduli obsoleti e sotto performance con prodotti moderni e rinnovati. E il regime bene sono stati, tantissimi gli impianti. Il fotovoltaico che siamo abituati a vedere in Italia, ma è in questo caso sarebbe paradossale se il mercato di sviluppo nazionale, anche se il mercato di mercato, anche se i livelli di prezzi e di attività la fascia entry level (costo ricavo) di questi impianti, il ricalcolo è stato facile trovare nuovi moduli a prezzi sotto la soglia di 0,40 euro per watt (0,40 €/W).

Stanno quindi di fronte alla possibilità di aprire nuovi mercati a maggiore volume, e di aumentare il fatturato non solo a nuovi potenziali clienti (e soprattutto a nuovi clienti) ma anche a quelli già in possesso. Si ribattono le quote di mercato e di fatturato, ma non si può trascurare nessuna opportunità. Soprattutto, se si vuole, si arriva su un piatto d'argento e proprio il CSE.

Davide Bonaghi
bonaghi@solareb2b.it

REVERBERI: "IL MADE IN ITALY È SEMPRE PIÙ SMART"
Intervista a Paolo Di Lecce, amministratore delegato di Reverberi Enelec

RECUPERO
Calo di produzione da FV: problema risolto?

Il colosso del 25% registrato inizialmente nei primi otto mesi del 2016 sarebbe da attribuire a un errore di calcolo e a una leggera detrazione dell'ingombro. Allora rientrano? Semberebbe di sì. Ma non tutto si spiega.

MODULI: IL FUTURO È AD ALTA EFFICIENZA

Per sfuggire alle logiche di prezzo su cui si orienta una parte del mercato, molti produttori di moduli stanno investendo in tecnologie innovative, con l'obiettivo di offrire valore aggiunto (e magari) di progetti partner.

19 PAG NEL 2016 NUOVE INSTALLAZIONI A +22%

20 PAG INTERVENTI SU IMPIANTI IN CONTO ENERGIA: ECCO IL DTR

42 PAG MOBILITÀ ELETTRICA: È ORA DI PARTIRE

Semplificazioni per l'autorizzazione paesaggistica: firmato il decreto

01/03. Il Presidente della Repubblica Sergio Mattarella ha firmato il decreto che definisce gli interventi per cui l'autorizzazione paesaggistica non è richiesta oppure i casi in cui è possibile richiedere un procedimento semplificato. La norma, prossima alla pubblicazione in Gazzetta Ufficiale, individua 31 interventi liberi da autorizzazione e 42 per i quali è possibile richiedere l'iter semplificato. Rientra negli interventi liberi anche l'installazione di pannelli fotovoltaici, purché installati su coperture piane e non visibili dall'esterno. I moduli devono inoltre essere integrati nelle coperture oppure, se aderenti al tetto, devono seguirne inclinazione e orientamento. Tra gli interventi con iter semplificato rientrano invece le opere di adeguamento alla normativa antisismica o per il risparmio energetico che vadano a modificare le caratteristiche morfotipologiche, dei materiali di finitura e dei rivestimenti.

Anche il fotovoltaico rientra tra questi interventi, ma solo nei casi in cui i pannelli vengano installati su edifici situati in parchi, complessi di valore estetico e centri storici.



Invita i tuoi colleghi a mettere mi piace alla pagina di Solare B2B



Disponibile in Italia il nuovo inverter HD-Wave di SolarEdge

01/03. Sono disponibili anche per il mercato italiano i nuovi inverter HD-Wave di SolarEdge. Gli inverter, nelle taglie da 2,2 a 3,6 kW, consegnati nel mese di febbraio, sono ora pronti per la distribuzione ai clienti. HD-Wave si caratterizza per la tecnologia avanzata, che ha consentito di ridurre le dimensioni ed il peso, inferiore ai 10 kg. Al tempo stesso, il prodotto si distingue per un'efficienza di conversione pari al 99% e per l'affidabilità, garantita dalla minor dissipazione di calore necessaria e dai condensatori a film sottile al posto di quelli elettrolitici. L'inverter consente un sovradimensionamento fino al 155% ed è compatibile con i sistemi SolarEdge esistenti.

Per scoprire le caratteristiche di HD-Wave e le altre novità di prodotto e servizio SolarEdge invita a partecipare al tour di eventi formativi "SolarEdge Innovations 2017". Per maggiori informazioni: <http://www.solaredge.com/it/service/training>

Riparte il 5 aprile da Treviso il tour dell'Indipendenza di Senec

01/03. Riparte il 5 aprile da Treviso il tour dell'Indipendenza di Senec, serie di incontri che l'azienda organizza per presentare agli installatori le opportunità del mercato e le caratteristiche dei suoi sistemi di accumulo. Con questi workshop Senec si propone inoltre di incontrare personalmente gli operatori che faranno parte della propria rete professionale di vendita in Italia. I partecipanti al tour hanno inoltre la possibilità di accedere a uno sconto di 500 euro sulla prima fornitura e di acquistare il prodotto in esposizione ad un prezzo particolarmente vantaggioso.

Dopo Treviso, il tour farà tappa a Torino (19 aprile), Brescia (10 maggio), Bari (24 maggio) e Catania (14 giugno).

Per partecipare al tour o per maggiori informazioni: senec-ies.com/tour

Le notizie del giorno le trovi su www.solareb2b.it

