

SOLARE B2B WEEKLY

VALORI REALI
 INNOVAZIONI CHE FACILITANO IL VOSTRO LAVORO
 WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM

DOMANDA ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA

APRILE 2015
 Totale: 24.064
 Fotovoltaico: 2.674
 Peso FV: 11,1%

APRILE 2014
 Peso FV: 9,2%

GEN-APR 2015
 Totale: 102.183
 Fotovoltaico: 7.142
 Peso FV: 6,9%

GEN-APR 2014
 Peso FV: 6,1%

INTERVISTA ALLA GUIDA DEL CAMBIAMENTO

Riportiamo alcuni estratti dall'intervista a Tommaso Lascaro, fondatore e presidente di C.D.N.E. - La Casa delle Nuove Energie, pubblicata sul numero di giugno della rivista Solare B2B



Esattamente un anno fa veniva lanciato ufficialmente il brand Casa Delle Nuove Energie (C.D.N.E.) che andava ad affiancare lo storico marchio Punto Fotovoltaico con l'obiettivo di sostituirlo gradualmente.

«A un anno dal lancio di C.D.N.E., il bilancio è più che positivo. C'è la soddisfazione per essere riusciti a riposizionarci nel mercato avendo come punto di riferimento l'efficiamento energetico. [...]».

Oltre al fotovoltaico, quali sono i pilastri della vostra offerta?

«[...] puntiamo soprattutto su sistemi di illuminazione a led, pompe di calore e coibentazione dell'edificio [...]».

Un anno fa il fotovoltaico copriva il 70% del vostro business. E oggi?

«Oggi è al 50% e sempre più spesso integrato con altri sistemi».

[...]

Come sono andati i primi mesi del 2015?

«Siamo tornati a crescere. Puntiamo nel 2015 a un incremento del 15% che ci riporterebbe ai valori del 2013 e a una market share importante che già nei primi mesi di quest'anno continua a salire».

[...]

segue a pagina 2

AZIENDE E BRAND CITATI IN QUESTO NUMERO

- Acea
- Anbi
- Anie
- Aros
- AS Solar
- AssoEGE
- AssoEsco
- CBC
- C.D.N.E.
- EuProSun
- Fiamm
- Greenova
- Grid Alternatives
- Ingeteam
- Iris Acque
- JinkoSolar
- Luxhabitat
- Mesos
- Omron
- SolarEdge
- Sollijus
- Tecno-Lario
- Tenesol
- Tera Energy
- VP Solar

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



INQUADRA IL QR CODE
 COL CELLULARE COMPATIBILE

Oltre 2.5 GW installati nel mondo con gli inverter Bonfiglioli

www.bonfiglioli.it

Bonfiglioli



News dall'1 al 5 giugno 2015

Ikea punta sulle FER: in arrivo investimenti per 1 miliardo di euro entro il 2020

05/06. Ikea punta sulle rinnovabili. Secondo quanto riportato da Reuters, la società svedese intende investire 1 miliardo di euro in energie rinnovabili per far fronte alle problematiche legate al riscaldamento globale. La società ha annunciato di voler investire 500 milioni di euro sull'energia eolica, 100 milioni sul fotovoltaico e altri 400 milioni in progetti che aiutino le persone nei territori maggiormente colpiti dagli effetti del riscaldamento globale, tra cui inondazioni, siccità e desertificazione.

Dal 2009 ad oggi, Ikea ha già investito un miliardo e mezzo nelle rinnovabili e installato 700mila pannelli solari sui suoi edifici. Entro il 2020, Ikea intende produrre la maggior parte di energia consumata negli stabilimenti con l'ausilio degli impianti che sfruttano le fonti rinnovabili.

APPUNTAMENTI

- **INTERSOLAR EUROPE**
 10-12 giugno
 Monaco di Baviera
- **SOLAR ASSET MANAGEMENT ASIA**
 24-25 giugno
 Tokyo

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



OTTIMIZZARE IL CONSUMO ENERGETICO È POSSIBILE. ORA CHE CON FRONIUS PRIMO OFFRIAMO IL CONTROLLO INTELLIGENTE DELL'ENERGIA.



Scopri di più ▶



Nuove aree di business?

«[...] Noi consideriamo il condominio un'opportunità commerciale importantissima [...] Siamo riusciti a lavorare in una quarantina di condomini [...] affidando i lavori sempre ai nostri professionisti autorizzati. Abbiamo installato anche impianti fotovoltaici e solare termico [...]».

Un anno fa la rete di C.D.N.E. contava 70 installatori autorizzati. Oggi quanti sono?

«Siamo arrivati a 130 in tutta Italia [...]».

Ai vostri installatori state dando forti stimoli al cambiamento...

«Il primo passaggio è quello di fare capire cosa succederà alle loro aziende tra due o tre anni se non si mettono sulla strada del cambiamento. Bisogna far comprendere che si tratta di una questione di sopravvivenza: il cambiamento non solo è necessario, ma addirittura inevitabile[...]».

Nel fotovoltaico, molto spesso i vecchi clienti vengono dimenticati del tutto...

«Esatto. Noi invece puntiamo molto sui servizi post vendita. Sia i tradizionali servizi di manutenzione sia tutti i servizi di teleassistenza in remoto. Tutti i nostri partner possono, tramite noi, proporre anche ai propri clienti questi importantissimi servizi e rimanere così in continuo contatto con il proprio bacino di clientela».

[...]

Possiamo dire che in questo modo state lanciando le attività di up-selling e cross-selling nel settore del fotovoltaico...

«Non si può ridurre il fotovoltaico o qualsiasi altro tipo di impianto a un business spot. Si lavora moltissimo per conquistare un cliente ed è opportuno rimanere sempre in contatto. Oltre a garantire la tranquillità del cliente stesso ci si mette in condizione di raccogliere periodicamente nuove opportunità di lavoro».

[...]

Parliamo della vostra offerta di servizi: quali sono i più apprezzati dalla rete?

«In primo luogo la generazione di contatti e di opportunità di lavoro. Poi, il continuo aggiornamento tecnico e legislativo ma anche tutto il supporto marketing e commerciale [...]. Infine sono molto apprezzati anche il supporto finanziario, cioè la possibilità di proporre finanziamenti a tasso zero per privati e condomini e il noleggio operativo per le aziende. Ma forse il più grande vantaggio è che l'installatore, attraverso C.D.N.E., può proporsi come unico referente a sua volta verso i propri clienti».

[...]

Cosa manca al fotovoltaico italiano per tornare a volumi da 1 GW all'anno?

«La risposta è semplice: al nostro settore è venuta a mancare, con la fine degli incentivi, una rete commerciale di qualità».

[...]

La redazione

News dall'1 al 5 giugno 2015

Da Lux Habitat un'offerta per il relamping con noleggio operativo

05/06. La società Lux Habitat ha avviato una nuova business unit dedicata al relamping che si rivolge alle aziende industriali, commerciali e di servizi con la propria offerta in tema di efficienza luminosa ed energetica. A questo target propone una completa gamma di prodotti Led ad alta efficienza e di ultima generazione, anche con vantaggiose formule finanziarie a impatto zero sui flussi di cassa. La business unit Relamping di Luxhabitat fornisce la soluzione per l'efficientamento energetico con la sostituzione dell'intero impianto di illuminazione obsoleto che in molti casi è possibile dilazionare con un canone di noleggio fino a 60 mesi e riscatto finale al 2%. Il noleggio operativo copre l'intero costo di progettazione, installazione e garanzia degli apparecchi per tutto il periodo del rental. Inoltre le rate sono ammortizzate dal risparmio di energia fin

dal momento della prima accensione; dal termine del contratto il risparmio di vendita notevole. Questo permette l'utilizzo del nuovo impianto Led senza immobilizzare risorse e senza anticipazione di denaro. Per la business unit Relamping Luxhabitat ha una gamma completa di prodotti Led FLT (Full Led Technologies Based) professionali, caratterizzati da un altissimo livello prestazionale in tema di illuminamento per rispondere in modo sartoriale a qualsiasi applicazione ed ambiente operativo, dalla luce concentrata per vetrine commerciali all'illuminazione diffusa per reparti produttivi o magazzini. La gamma prodotti relamping di Luxhabitat, è 100% Full Led Technologies Based, con caratteristiche come i diodi ad alta efficienza (>100 lm/W), la dissipazione ottimizzata per maggior flusso e massima durata, il migliore comfort visivo (UGR ottimizzati).

Il 23 giugno Omron premia le tre aziende italiane più virtuose

05/06. Il prossimo martedì 23 giugno presso il Mercedes-Benz Center di Milano Omron terrà la quinta edizione dell'Energy Saving Award. Durante l'incontro, a cui interverranno Anie, AssoEGE e Anbi, verranno premiate le tre aziende finaliste del contest che sancisce le più virtuose

se realtà aziendali in termini di efficienza energetica, evidenziando come l'adozione di opportune soluzioni tecnologiche possa impattare positivamente sulla produzione nei vari settori applicativi. Le tre aziende finaliste di questa edizione sono Iris Acque, Acea e CBC.

Efficienza energetica per le imprese del sud Italia: ecco come accedere alle agevolazioni

05/06. Dal 30 giugno 2015, le imprese localizzate in Calabria, Campania, Puglia e Sicilia che intendono realizzare investimenti nel settore dell'efficienza energetica potranno presentare le domande per beneficiare delle agevolazioni previste dal decreto che stanziava 120 milioni di euro a valere sul POI "Energie rinnovabili ed efficienza energetica". Tra gli interventi ammessi ai finanziamenti vi sono gli impianti per la produzione e distribuzione di energia elettrica e di calore alimentati esclusivamente da fonti rinnovabili,

come eolico, solare termico, biomasse e geotermico. Le agevolazioni sono concesse per una percentuale nominale massima delle spese ammissibili pari al 50% per i programmi di importo fino a 400.000 euro che si concludano entro il 31 dicembre 2015, o del 75% per i programmi che si concludano entro il 31 dicembre 2016. Le imprese possono iniziare la fase di compilazione della domanda e dei relativi allegati a partire dal 22 giugno 2015.

Per maggiori informazioni: info.bandoefficienzaenergetica@mise.gov.it

**Entra nel più importante gruppo dedicato al risparmio energetico:
apri una filiale Casa Delle Nuove Energie**



**La casa
DELLE NUOVE
energie**

contattaci per informazioni

Numero Verde 800 984 587
info@cdne.it
www.lacasadellenuoveenergie.it



Le nuove date dei corsi di Mesos su FV, pompe di calore e certificazione energetica

04/06. Mesos ha presentato le nuove date dei corsi di formazione su fotovoltaico ed efficienza energetica. Il 24, 25 e 26 giugno Mesos terrà il corso "Impianti fotovoltaici: sistemi di accumulo, ottimizzazione energetica, risoluzione guasti", che si rivolge a coloro che intendano acquisire, aggiornare o specializzare le proprie competenze in materia di progettazione e realizzazione di impianti fotovoltaici.

Il percorso formativo, dopo un corso di base, erogato in modalità e-learning e gratuito, prevede tre giornate in aula con l'obiettivo di fornire una formazione completa sulla progettazione ed installazione di impianti, nonché sulla gestione degli impianti esistenti, ottimizzazione energetica, monitoraggio, ricerca dei guasti e manutenzione. Nei giorni 1, 2 e 3 luglio 2015 si terrà il corso "Certificazione e riqualificazione energetica degli edifici". Le date sono pensate per coloro che sono già in possesso dei requisiti per l'esercizio della professione del "certificatore energetico".

La settimana successiva Mesos propone un corso di specializzazione sugli impianti a pompa di calore rivolto sia a progettisti sia ad installatori e responsabili tecnici, con l'obiettivo di fornire loro le competenze specialistiche necessarie per il dimensionamento e la progettazione dei diversi tipi di impianto, sia per nuovi edifici, sia per la riqualificazione del patrimonio edilizio esistente.

Per maggiori informazioni: www.portalemesos.it

Ingeteam: a Intersolar tutte le novità su O&M, storage e mobilità elettrica

04/06. Anche quest'anno Ingeteam ha confermato la propria presenza a Intersolar Europe. L'azienda presenterà le ultime innovazioni per i servizi O&M, settore nel quale la stessa gestisce una potenza di oltre 6.2 GW. Ingeteam si occupa della manutenzione di 25.000 inverter fotovoltaici installati in 550 impianti in tutto il mondo.

Sempre durante la fiera, Roberto González, direttore tecnico di Ingeteam per l'area fotovoltaica, sarà relatore all'Electrical Energy Storage Forum, dove presenterà le caratteristiche tecniche degli inverter Ingeteam con batteria per l'accumulo. I visitatori avranno anche l'opportunità di conoscere la nuova versione outdoor degli inverter monoblocco centralizzati Ingecon SUN PowerMax, oltre alla soluzione da 2.33 MVA in unica stazione di media tensione. Verranno inoltre presentati inverter monofase e trifase per accumulo di energia, appartenenti alla serie Ingecon SUN Storage.

Infine, per la mobilità elettrica Ingeteam presenterà le stazioni di ricarica per veicoli elettrici. Un'attenzione particolare sarà riservata alla nuova stazione di ricarica doppia, l'Ingevev City Duo appena lanciata sul mercato. I visitatori troveranno anche l'Ingeven Garage Basic, studiato per installazioni ad uso residenziale.

Scarica o sfoglia il numero di giugno di Solare B2B

GIUGNO 2015 - ANNO VI - NUMERO 6

SOLARE B2B

LA RIVISTA DEI PROFESSIONISTI DELL'ENERGIA SOLARE

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

EFFICIENZA ENERGETICA CAMBIA L'OFFERTA DEI DISTRIBUTORI

MODULI: COME CAMBIA IL MIX

POMPE DI CALORE: PROVA DI INTEGRAZIONE

ALLA GUIDA DEL CAMBIAMENTO
 Intervista a Tommaso Lascaro, fondatore e presidente di G.D.N.E. - La Casa Delle Nuove Energie

22 PAG LA PRIMA EDIZIONE DEL "RENEWABLE ENERGY REPORT"

34 PAG CASE HISTORY: L'IMPIANTO DA 88 KWP CON 176 MICROINVERTER

36 PAG MANTENIMENTO INCENTIVI: IL GSE FA DISCUTERE



REACT.
Tutta l'energia di cui hai bisogno è in casa tua. ▶

ABB
Power and productivity for a better world™



ANNUNCI DI LAVORO

GAIA ENERGY srl

azienda leader in Italia negli interventi globali di risparmio energetico in ambito industriale, terziario e settore abitativo basati sull'incremento dell'efficienza energetica degli impianti, ricerca collaboratori Tecnico-Commerciale da inserire all'interno della propria struttura aziendale, Ufficio Tecnico ed Ufficio Commerciale, in Gricignano d'Aversa (CE), od Agenti plurimandatari e/o Procacciatori, in Campania, per l'acquisizione, lo sviluppo e il consolidamento di un portafoglio clienti composto principalmente da installatori, Enti Pubblici, grandi aziende di produzione e distribuzione di Energia, Enel e di società private.



www.gaiaenergy.it

Il profilo ricercato:

- Ha un'età minima di 25 anni.
- Ha conseguito un diploma di maturità/laurea preferibilmente ad indirizzo tecnico o economico
- Ha una esperienza di vendita
- Possiede una spiccata propensione commerciale con forte orientamento ai risultati
- Ha padronanza dei moderni sistemi informatici
- È una persona positiva, dinamica e predisposta alle relazioni interpersonali

Gli interessati sono pregati di inviare la propria candidatura a v.gallinaro@gaiaenergy.it

Dazi antidumping: dalla Commissione Europea nuova indagine

03/06. La Commissione Europea ha deciso di avviare una nuova indagine antidumping sui prodotti fotovoltaici importati dalla Cina in Unione europea. Più di un mese fa, EuProSun chiedeva un'accurata analisi in quanto, sempre secondo quanto sostenuto dall'associazione, circa il 30% delle importazioni dalla Cina raggravano i dazi sull'import cinese e il prezzo minimo concordato con l'UE spacciando i prodotti per made in Taiwan o made in Malesia.

Le indagini dovrebbero terminare entro i prossimi nove mesi.

Vuoi che inviamo ad altri tuoi colleghi Solare B2B Weekly?

Segnalaci la loro e-mail all'indirizzo:

solare@solareb2b.it



Successo per il VP Solar on Tour: 825 operatori del settore in otto date

03/06. Sono principalmente installatori e progettisti, ma anche rivenditori, Esco ed energy manager i professionisti che hanno partecipato al VP Solar on Tour, il roadshow itinerante organizzato da VP Solar nei mesi di aprile e maggio 2015 in otto città italiane.

La partecipazione è stata ovunque elevata, con una media per incontro di circa 100 professionisti che hanno apprezzato i molti argomenti proposti, in particolar modo il revamping a Bologna, lo storage a Napoli, la gestione fine vita dei moduli a Roma, i SEU a Milano/Bergamo, lo smartflower a Bari, l'aerovoltico a Firenze, i test di qualità sui moduli a Torino, il solare termodinamico a Palermo.

"La sensazione generale è stata di un settore stabile e con interessanti prospettive, dove i professionisti possono finalmente portare le proprie capacità e competenze ad un mercato in grado di recepire le nuove opportunità di integrazione tra varie tecnologie energetiche, al fine di sfruttare al massimo la produzione dell'impianto fotovoltaico" si legge in una nota dell'azienda.

"La vitalità del settore è stata mostrata anche al momento del sondaggio realizzato nel corso delle diverse tappe del Tour: è maggiore il numero degli operatori professionali del settore che pensa ad una crescita della potenza installata nel corso del 2015 rispetto al 2014". VP Solar ha infatti voluto chiedere a tutti i partecipanti del VP Solar on Tour, tramite un semplice sondaggio, quale fosse l'aspettativa sulla nuova potenza installata nel corso del 2015, tenendo conto dei 385 MW del 2014.

I dati, raccolti sia all'inizio sia alla fine dell'incontro hanno evidenziato un consolidamento nella stima di un installato compreso tra 250 e 400 MW.



CEI 0-21
anche oltre
i 3kW

MICROINVERTER 500

Installazioni efficienti e sicure
senza limiti di taglia!

leaf
ENERGEEING

inter solar
EUROPE

10-12 Giugno 2015
Pad. B3 Stand 352

LEAF SpA
leaf@leaf-eng.com - www.leaf-eng.com



ANNUNCI DI LAVORO  GREENTALENT

Mechanical Project Engineer (Rif. MPE)

Il candidato possiede un titolo di laurea in ingegneria meccanica o un titolo accademico equipollente. Ha maturato almeno 5 anni di esperienza nella progettazione nel settore pompe e fluidodinamica applicata, è in possesso di approfondita conoscenza dei sistemi CAD 3D, dei pacchetti di analisi strutturale FEM e degli applicativi Microsoft. La posizione offerta consentirà di seguire in prima persona l'intera fase di sviluppo e miglioramento del prodotto, dal disegno di concetto, ai calcoli strutturali, all'avanzamento del piano di progetto, ai rapporti con clienti e fornitori.

Sede di lavoro: Milano Sud-Ovest

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

Greenova propone la lampada ad alta efficienza Solljus

03/06. La società Greenova ha avviato la distribuzione in Italia della lampada Solljus, un proiettore compatto e plug and play in arrivo dalla Svezia. Grazie ad elevata affidabilità ed efficienza, il proiettore garantisce tagli sulla bolletta fino all'80%, rappresentando una valida alternativa alla tecnologia led.

La novità di questo apparecchio, costruito dalla svedese Solljus AB, risiede nella speciale ottica, caratterizzata da una ingegnosa lente anabbagliante prismatica in cristallo puro, progettata e brevettata per decuplicare l'efficienza della fonte luminosa racchiusa al suo interno.

La sorgente luminosa adottata da Solljus è invece costituita da una comune lampada a scarica ad alta intensità di alogenuri in tecno-ceramica CDM, acquistabile in qualsiasi negozio di materiale elettrico, con vita media fino a cinque anni e luce bianca neutra, senza sfarfallio e raggi UV. Accanto all'efficienza energetica, l'altro fattore distintivo di Solljus è la qualità della luce.

L'apparecchio ha infatti una resa cromatica uguale a 96 Ra, di poco inferiore a quello della luce diurna, che arriva a 100 Ra, garantendo l'effetto di fedeltà visiva. In Italia il prodotto è già stato installato presso una cinquantina di location fra strutture logistiche, piscine, officine, centri commerciali, cantieri nautici, parcheggi e stabilimenti di produzione industriale, fra cui la fabbrica di motori per navi Wärtsilä di Trieste, dove sono stati installati 800 corpi illuminanti da 150 Watt al posto di 1.024 vecchi proiettori da 400 Watt, abbattendo i costi del 71,9%. Anche Ikea ha scelto Solljus per i reparti "Tessili e tappeti" dei punti vendita di Padova, Bologna, Torino e Firenze, dove la riconoscibilità dei colori dei prodotti esposti è considerata un fattore di marketing di massima importanza.

WWW.SOLAREB2B.IT

Da Report (Rai3) un atto d'accusa contro fossili e politiche anti-rinnovabili

03/06. Mentre in Italia si punta su fonti fossili e trivellazioni, in Arabia Saudita si sta investendo per sviluppare centrali a energia solare perché sono convenienti e non inquinano. È quanto emerso dalla puntata di Report (Rai3) di domenica 31 maggio, durante la quale sono state portate a galla alcune imbarazzanti contraddizioni della strategia energetica italiana.

«Nel Golfo Persico si sono registrati degli impegni da parte delle società che hanno costruito o stanno costruendo centrali elettriche fotovoltaiche capaci di garantire un prezzo finale del kWh o del MWh inferiore al prezzo di vendita all'ingrosso del gas naturale in Europa nello stesso periodo» ha spiegato Leonardo Maugeri, della Harvard University. Hamza Kazim, vice presidente finanza di Masdar City ha spiegato «Il principe di Abu Dhabi ha fatto un'affermazione straordinaria. Ha detto "quando l'ultimo barile di petrolio verrà estratto, noi festeggeremo". È un forte invito a diversificare l'economia e con le energie rinnovabili e le tecnologie avanzate e sostenibili; sappiamo di essere nella direzione giusta». E infatti uno studio della Cambridge University sulle opportunità finanziarie spiega che "Dubai pagherà l'energia meno che se fosse prodotta con petrolio a 10 dollari al barile".

E in Italia? La trasmissione di Rai3 punta il dito contro la strategia nazionale che prevede un'accelerazione delle estrazioni di petrolio nel Sud Italia e il permesso di costruire altre 130 centrali termiche. Intervistato da Report, l'ex vice ministro dello Sviluppo Economico Claudio De Vincenti sembra nascondersi dietro un dito: «Le attività estrattive si faranno prima di tutto nella massima sicurezza ambientale e di salute; secondo, non in zone naturalisticamente e paesaggisticamente sensibili». Ma il giornalista di Report dimostra che non è così citando il caso di trivellazioni a due passi da una zona protetta.

Guarda la puntata di Report (Rai3) del 31 maggio 2015: <http://www.report.rai.it/dl/Report/puntata/ContentItem-bc6b0989-adb0-44c6-9356-14c024149a5a.html>

AssoEsco: Roberto Olivieri è il nuovo presidente

01/06. Roberto Olivieri, fondatore e amministratore delegato di Tera Energy, vice presidente della sezione Energia e delegato in giunta per la Piccola Industria di Confindustria Firenze, è il nuovo presidente di AssoEsco, l'associazione per la divulgazione, la ricerca, la sperimentazione e la formazione professionale nell'efficienza energetica. L'assemblea annuale, che si è svolta a Roma, ha anche approvato il nuovo statuto, che sancisce due aspetti fondamentali per lo sviluppo dell'associazione, ossia la riduzione della durata delle cariche associative, da tre anni a due anni, per garantire il rinnovamento e in linea con le nuove regole di Confindustria. Durante l'assemblea è stato inoltre approvato il regolamento, che disciplina gli aspetti di vita associativa. «Raccolgo volentieri il testimone da Andrea Tomaselli», afferma Roberto Olivieri, nuovo presidente di AssoEsco. «Il mercato è in forte evoluzione e per le Esco ci sono importanti spazi di crescita con una grande difficoltà da superare in Italia: l'incertezza regolatoria».



Teresa Madariaga nuovo presidente di Ingeteam

03/06. Il consiglio di amministrazione di Ingeteam ha nominato all'unanimità Teresa Madariaga come nuovo presidente. Madariaga sostituisce così Javier Madariaga, uno dei fondatori dell'azienda, che insieme al consigliere Bitor Mendiguren ha lasciato il proprio incarico dopo ben 43 anni di mandato.

California, il Governo finanzia il solare sulle abitazioni dei ceti meno abbienti

01/06. Il Governo della California ha avviato un progetto sperimentale che offre impianti fotovoltaici ad un costo agevolato ai cittadini con reddito basso, per incentivare l'accesso ai benefici del solare domestico anche alle fasce meno abbienti della popolazione. Il piano, avviato in collaborazione con l'ente non profit Grid Alternatives, è finanziato attraverso le tasse pagate dalle industrie inquinanti per compensare le emissioni di gas serra, che confluiscono nel Greenhouse gas reduction fund, un fondo statale destinato a finanziare interventi per la riduzione dell'inquinamento. Sono ammessi al programma i cittadini proprietari dell'abitazione in cui vivono con un reddito non superiore all'80% di quello medio. L'amministrazione ha l'obiettivo di installare circa 1.600 impianti su tetto entro la fine del 2016, anche grazie alla collaborazione delle aziende del settore.

Da Aros fotovoltaico+accumulo al centro medico Dream di Balaka (Malawi)

01/06. Il centro medico Dream della Comunità di Sant'Egidio a Balaka, nello stato africano del Malawi, impegnato nella lotta contro l'aids e altre malattie infettive, è alimentato in modo continuativo dall'energia pulita grazie ad un impianto fotovoltaico con sistema di accumulo che utilizza una soluzione inverter più storage Sirio Power Supply fornita da Aros Solar Technology.

L'impianto, costituito da 224 moduli fotovoltaici Tenesol TE1300 - 130W suddivisi in otto stringhe da 28 moduli ciascuno, per una potenza nominale di 29 kW, è gestito da un inverter centralizzato Aros Solar Technology Sirio K33 e da un SPS 30 per l'accumulo dell'energia solare nelle batterie (32 unità SBS 190F EnerSys a vaso aperto, 2000 cicli vita con DOD 40%). A completamento della fornitura, è stato installato anche uno string box, in grado di monitorare le correnti di stringa diagnosticando tempestivamente eventuali anomalie. I sensori di irraggiamento e temperatura modulo, infine, offrono un'accurata analisi dei dati meteorologici, e li trasmettono al sistema di monitoraggio, che consente di supervisionare le prestazioni dell'impianto via web.

Il sistema produce e immagazzina energia solare pronta per l'autoconsumo, assicurando la completa autonomia energetica alle attività mediche e scongiurando blackout e cali di tensione. Grazie alla produzione di energia pulita, inoltre, la struttura potrà risparmiare sulla bolletta elettrica e sull'acquisto di gasolio per il generatore diesel.

Scarica il 7° numero di Solar B2B America Latina

Se vuoi ricevere la newsletter scrivi a: solare@solareb2b.it

AS Solar distribuisce i prodotti Jinko

01/06. JinkoSolar ha siglato un accordo con AS Solar, che dal 2004 si occupa di distribuzione di componenti per la realizzazione di impianti fotovoltaici e che, di recente, ha esteso la propria offerta di prodotti introducendo pompe di calore, climatizzatori, sistemi di illuminazione a led, storage e solare termico. Con questo accordo, JinkoSolar intende ampliare e rafforzare la propria rete vendita in tutta Italia. «Siamo contenti che un'azienda affidabile come AS Solar sia diventata nostro partner per la distribuzione dei nostri prodotti», commenta Andrea Giarolo, sales manager Italia JinkoSolar.

Luis de Blas, managing director di AS Solar, ha aggiunto. «Siamo orgogliosi della partnership commerciale avviata con JinkoSolar, uno dei più affermati produttori di moduli fotovoltaici al mondo con un brand ormai riconosciuto dal mercato come sinonimo di qualità e affidabilità. Abbiamo colto con entusiasmo la possibilità di distribuire un prodotto innovativo come il nuovo Jinko Smart Module che integra i vantaggi degli ottimizzatori Solaredge ad un modulo fotovoltaico JinkoSolar di alta qualità. Questo abbinamento di tecnologie permette di massimizzare la produzione energetica dell'impianto fotovoltaico ottimizzando quindi i tempi di ritorno dell'investimento. Jinko Smart Module è un prodotto con caratteristiche tecniche superiori che ben si coniuga con la filosofia commerciale di AS Solar di offrire ai propri clienti solo i migliori prodotti fotovoltaici disponibili sul mercato».