

SOLARE B2B

MID-WEEKLY

Edizione del mercoledì



DOMANDA ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA

DICEMBRE 2015
Totale: 25.818GWh
Fotovoltaico: 900 GWh
Peso FV: 3,4%

DICEMBRE 2014
Peso FV: 3%

GEN-DIC 2015
Totale: 315.234 GWh
Fotovoltaico: 24.676 GWh
Peso FV: 7,8%

GEN-DIC 2014
Peso FV: 7%

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



INQUADRA IL QR CODE
COL CELLULARE COMPATIBILE

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 Giussano (MB)
Tel. 0362/332160

News dell'8 e del 9 febbraio 2016

LG punta al raddoppio delle quote di mercato nel fotovoltaico italiano

09/02. Dopo aver chiuso il 2015 con circa 7 MW di moduli venduti in Italia (+70% sul 2014), LG Electronics punta a un forte incremento anche per il 2016. L'obiettivo è quello di passare dalla market share del 2,5% relativa al 2015 sul totale dei moduli fotovoltaici venduti in Italia, a una quota di mercato del 5% per il 2016.

L'azienda sta inoltre avviando il programma di fidelizzazione LG Pro rivolto a circa 100 installatori partner a cui verranno offerti appuntamenti formativi, strumenti di marketing e servizi dedicati con l'obiettivo di sostenerli nella fase di vendita e installazione. Questa iniziativa fa parte di un progetto europeo con cui si intende fidelizzare oltre un migliaio di installatori a livello continentale entro il 2020. «Per quanto riguarda il prodotto, il focus resta sull'alta efficienza» ha spiegato Davide Ponzi, solar business manager Italy di LG. «Stiamo lanciando in questi giorni il nuovo modulo MonoX2, monocristallino con potenza sino a 290 Watt e dotato di tecnologia Cello che impiega 12 fili anziché 3 bus bar, in modo da ottenere un output superiore e una maggiore affidabilità». Questo modulo vanta anche una garanzia sul prodotto di 12 anni anziché 10, e tecnologia Lily che previene la degradazione indotta dalla luce mantenendo un alto rendimento anche dopo tanti anni di attività.

A seguire arriverà il nuovo modulo LG Neon 2 con potenza fino a 320 Watt, e anch'esso dotato di tecnologia Cello e con garanzia di 12 anni. [Video: Le dichiarazioni di Davide Ponzi, solar business manager Italy di LG](#)

SolarWorld lancia il modulo bifacciale Sunmodule Bison Duo

09/02. SolarWorld presenta Sunmodule Bison Duo, modulo a doppio vetro costituito da 60 celle bifacciali basate sulla tecnologia Perc, in grado di garantire un rendimento fino al 25% in più. La caratteristica principale dei moduli solari bifacciali è lo sfruttamento della luce su ambo i lati. Grazie ad una seconda lastra di vetro posta sul lato anteriore, la luce indiretta prodotta dal riflesso dei raggi solari colpisce anche il retro del modulo. In questo modo si ottiene un grado di rendimento ancora più elevato. La produzione di corrente su entrambi i lati rende Sunmodule Bison la soluzione ideale per tetti piani e impianti in campo aperto la cui superficie fotovoltaica viene colpita dal riflesso della luce solare sul fondo. Oltre all'incremento del rendimento, un altro fattore che rende i moduli bifacciali particolarmente vantaggiosi è la loro durabilità. Grazie all'inserimento in una struttura di vetro, le celle sono protette contro gli agenti atmosferici e meccanici, e quindi destinate a durare più a lungo. Per tale ragione, Sunmodule Bison ha una durata di vita garantita di minimo 30 anni.

AZIENDE E BRAND CITATI IN QUESTO NUMERO

- Enel Green Power
- Gala
- GTM Research
- LG Electronics
- SMA
- SolarWorld
- Solsonica
- Sonnen
- Sunerg Solar
- Tigo Energy
- VP Solar
- Wölmann

Segui le news ogni giorno sul sito

www.solareb2b.it



APPUNTAMENTI

- SOLAIRE EXPO MAROC
23-25 Febbraio
Casablanca (Marocco)
- SOLARPLAZA
Monetising Solar + Storage EU
3 Marzo 2016
Milano
- MCE
15-18 marzo 2016
Fiera Milano





Scarica o sfoglia il numero di gennaio/febbraio di Solare B2B



VP Solar annuncia le nuove tappe del roadshow 2016 "Link Tour Italiano"

09/02. È partito lo scorso 3 febbraio il roadshow 2016 di VP Solar "Link Tour Italiano", evento pensato per la condivisione di un nuovo modello di crescita sostenibile con produttori, rivenditori ed installatori, e il contributo tecnico di progettisti ed esperti. Le prime due tappe del roadshow, organizzate a Sassari e Lamezia Terme (CZ), hanno visto la partecipazione di circa 200 professionisti. Le tecnologie di maggiore interesse sono state storage, solare termodinamico ed aerovoltaico, biomassa, smartflower, pompe di calore. Parallelamente sono stati apprezzati gli approfondimenti su argomenti di attualità come le novità normative sullo smaltimento a fine vita del fotovoltaico, il nuovo Conto Termico, la semplificazione burocratica nel fotovoltaico, la nuova bolletta elettrica. In risposta all'esigenza manifestata dagli operatori intervenuti, VP Solar ha organizzato ad hoc il "1° Corso tecnico commerciale sui sistemi energetici", strutturato in due incontri dedicati all'approfondimento delle tematiche di maggiore attualità, in calendario a Treviso il 18 e 19 Febbraio. In seguito agli appuntamenti di Treviso, il Link Tour partirà da Catania il 24 febbraio e proseguirà toccando Roma (1 marzo), Pescara (2 marzo), Cagliari (30 marzo), Salerno (31 marzo) e diverse altre città italiane.

Risultati preliminari Enel Green Power: nel 2015 capacità installata a 10,5 GW (+9,4%)

09/02. Enel Green Power (EGP) ha comunicato i dati preliminari per il 2015. La società ha totalizzato ricavi per 3 miliardi di euro, in linea con quanto realizzato nel corso del 2014. Il margine operativo lordo (Ebitda) è pari a 1,8 miliardi di euro, in diminuzione del 5,3% rispetto a 1,9 miliardi di euro del 2014 principalmente a causa dei minori proventi per le cessioni di partecipazioni e per la formalizzazione, avvenuta nel quarto trimestre 2015, di alcuni accordi per l'uscita anticipata di personale nel perimetro Italia. L'indebitamento finanziario netto a fine 2015 è pari a 6,9 miliardi di euro, in aumento di circa 0,9 miliardi di euro rispetto a 6 miliardi di euro di fine 2014. L'incremento è principalmente da attribuirsi all'aumento della capacità installata di EGP in linea con quanto comunicato nel piano strategico della società. La consistenza del personale a fine 2015 è pari a 4.309 unità, in crescita rispetto alle 3.609 unità di fine 2014. La capacità installata netta del Gruppo alla fine del 2015 è inoltre pari complessivamente a 10,5 GW, di cui 6,6 GW di eolico (63%), 2,6 GW idroelettrico (25%), 0,8 GW geotermico (8%), 0,5 GW solare e biomassa (4%). Al netto della capacità eolica ceduta in Portogallo, la capacità installata netta del Gruppo Enel Green Power risulta in crescita di 0,9 GW (+9,4%) rispetto alla fine del 2014. L'aumento si è registrato prevalentemente nel settore eolico. Francesco Venturini, amministratore delegato e direttore generale di Enel Green Power, ha così commentato i dati: «Il 2015 è stato un anno di ulteriore espansione per Enel Green Power. Abbiamo registrato passi importanti nell'espansione in nuovi mercati quali il continente asiatico, con l'entrata in India, e il continente africano, con ulteriori 500 MW di solare da sviluppare in Sud Africa, posizionandoci come uno degli attori principali in queste aree a forte potenziale di crescita. Infine, abbiamo anche avviato nuovi business e sperimentazioni tecnologiche tra cui la costruzione di impianti off-grid e l'utilizzo dello storage per migliorare la flessibilità e performance dei nostri impianti».

Cresce l'interesse sullo storage Sonnen: accordo con la Wölmann di Lissone (MB)

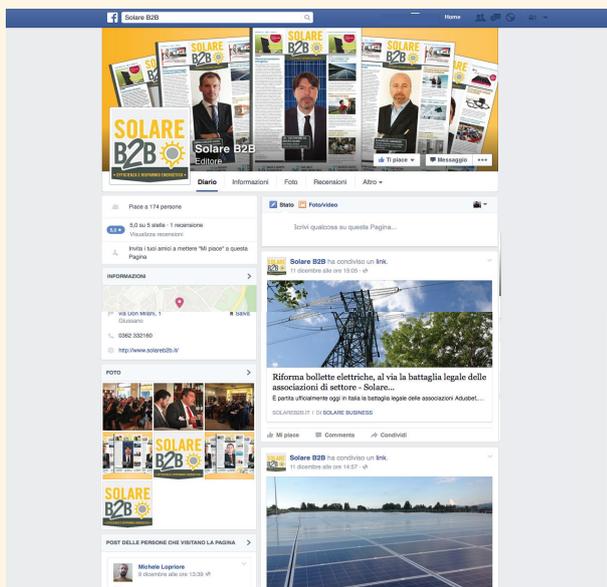
09/02. Continua a crescere l'interesse verso i sistemi di accumulo Sonnenbatterie. L'azienda ha infatti recentemente siglato un accordo con la società Wölmann di Lissone, in provincia di Monza e Brianza, che negli ultimi tre anni ha installato più di 3.000 impianti fotovoltaici residenziali. "Grazie all'accordo con Sonnen GmbH", si legge in una nota dell'azienda, "i partner hanno beneficiato di una formazione tecnico/commerciale dedicata ai sistemi di accumulo che torna ora utile per confrontarsi con la domanda del mercato cresciuta anche grazie alle misure a sostegno degli impianti fotovoltaici con sistemi di storage approvate da Regione Lombardia".



40[^] Mostra Convegno Expocomfort
fieramilano 15-18 Marzo/March 2016



Clicca qui e metti mi piace
alla pagina 
di **Solare B2B**



SMA inaugura filiale in Brasile

08/02. SMA Solar Technology AG consolida ulteriormente la propria presenza in Sud America con una nuova filiale di vendita e assistenza in Brasile. Con il supporto di SMA South America, che ha sede in Cile, SMA Brazil si occuperà della distribuzione, progettazione, assistenza e formazione tecnica in tutto il Paese. «Per i prossimi anni SMA prevede una forte crescita degli impianti fotovoltaici in Brasile», spiega Pierre-Pascal Urbon, Ceo di SMA. «Con la nostra nuova filiale di Itupeva consentiremo alla clientela nazionale e internazionale di beneficiare degli sviluppi sul mercato». «In Brasile distribuiamo già ora soluzioni SMA in tutti i segmenti di mercato», aggiunge Daniel Rosende, managing director di SMA South America, «e siamo impegnati in progetti locali di grande portata».

In America Latina raggiunti 38,5 GW di capacità fotovoltaica cumulata

08/02. Gli impianti fotovoltaici installati in America Latina hanno raggiunto una potenza totale pari a 38,5 GW, dei quali 178 MW riguardano nuove realizzazioni utility scale finalizzate nel corso del terzo trimestre del 2015. Secondo l'ultimo report di GTM Research dal titolo "Latin America PV Playbook", inoltre, nel terzo trimestre del 2015 sarebbero già stati annunciati 1.450 MW di nuovi impianti mentre nello stesso periodo 741 MW erano già in fase di costruzione. Il report analizza nel dettaglio i mercati di America Centrale, Messico, Cile, Brasile, Perù e del resto del Sud America.

Sunerg sceglie la piattaforma TS4 di Tigo Energy per i propri moduli

08/02. Sunerg Solar integrerà la piattaforma TS4 di Tigo nei propri moduli. Questo dispositivo, che verrà installato a bordo di ogni pannello, è stato scelto in quanto mira ad ottimizzare la produzione da ogni modulo fino al 20% in più rispetto a un pannello standard, oltre che a garantire il monitoraggio in tempo reale e ridurre i costi di manutenzione. «La piattaforma TS4 di Tigo completa perfettamente il nostro portafoglio», ha dichiarato Luciano Lauri, Ceo e fondatore di Sunerg Solar. «Le soluzioni Tigo aiuteranno noi e i nostri partner a offrire soluzioni economiche per gli impianti le cui condizioni di installazione non sono mai state ideali o sono peggiorate negli anni e in cui i moduli non consentono di soddisfare la potenza nominale totale». «La collaborazione tra Sunerg e Tigo sta confermando l'aumento della domanda del mercato per gli Smart Module», ha aggiunto Christian Carraro, GM e vice presidente Vendite Europa di Tigo. «Questa collaborazione offre un'eccellente opportunità, sia per noi, sia per i clienti finali».

Solsonica acquisita da Gala per 2,7 milioni di euro

08/02. Gala Tech, controllata della società Gala Spa, ha concluso l'acquisizione del ramo d'azienda Solsonica per un valore di 2,7 milioni di euro, così come previsto dal decreto di omologa del concordato preventivo emesso dal Tribunale di Rieti lo scorso 14 ottobre 2015. Il 1° febbraio 2015, Gala aveva già versato un acconto di 600 mila euro; il saldo verrà invece pagato entro il 31 luglio di quest'anno. Il concordato prevedeva inoltre l'aumento di capitale deliberato da Solsonica fino all'ammontare massimo di 2,8 milioni di euro.

Tecno-Lario SpA cerca partner per la rivendita dello storage Solar Eclipse

08/02. Tecno-Lario SpA intende perfezionare e rendere ancora più capillare la rete commerciale per la diffusione del sistema di accumulo Solar Eclipse. L'azienda ha infatti avviato la selezione di partner locali per la rivendita del sistema di storage agli operatori del settore. «Le ragioni del successo del sistema stanno nella sua estrema versatilità e compatibilità con impianti nuovi ed esistenti, con la gran parte degli inverter sul mercato, con un semplice pacco batteria a 48 V, con lo sgravio fiscale del 50% e con tutte le normative vigenti in materia di accumulo di energia da fotovoltaico», si legge in una nota dell'azienda. «Tali caratteristiche lo rendono particolarmente ambito da un'ampia fetta di mercato per l'accumulo residenziale, commerciale e piccolo industriale».

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

solare@solareb2b.it