

SOLARE B2B weekly

VALORI REALI

INNOVAZIONI CHE FACILITANO IL VOSTRO LAVORO

WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM



DOMANDA ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA

MAGGIO 2016

Totale: 24.602 GWh
Fotovoltaico: 2.525 GWh
Peso FV: 10,2%

MAGGIO 2015

Peso FV: 11,2%

GEN-MAG 2016

Totale: 125.779 GWh
Fotovoltaico: 8.693 GWh
Peso FV: 6,9%

GEN-MAG 2015

Peso FV: 7,7%

INTERVISTA

LG: "CRESCITA E FIDELIZZAZIONE"

Riportiamo alcuni estratti dall'intervista a Davide Ponzi, solar business manager Italy di LG, pubblicata sul numero di luglio/agosto della rivista Solare B2B



Davide Ponzi

Per il 2016, a cosa puntate?

«Almeno al raddoppio. Dai 7 MW del 2015 vogliamo arrivare a 15 MW».

Obiettivo ambizioso.

«Per raggiungerlo cerchiamo di continuare a fare ciò che ha funzionato: i roadshow per progettisti e installatori, dove spiegare la nostra offerta assieme ai distributori. Quest'anno il cardine della nostra strategia di crescita è il progetto di fidelizzazione dei partner».

Come è andata la prima parte del 2016?

«In linea con gli obiettivi. Superiore alle previsioni il primo trimestre, mentre aprile e maggio hanno presentato una leggera flessione; che non è solo nostra o del segmento dell'alta

segue a pagina 2

AZIENDE E BRAND CITATI IN QUESTO NUMERO

ABB
Aegis
Applied Materials
DCG Systems
Econergy Group
ElettroM2
Enerpoint
GSE
IBC Solar
IHS
Hanergy
Huawei
LG
Reverberi
Schneider Electric
SMA
SolarEdge
Steca
Sungrow
Tigo

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



INQUADRA IL QR CODE
COL CELLULARE COMPATIBILE

PROMO INVERTER 10kW KP100L:
Grande sconto. Numero di pezzi limitati.
Contatto: stefano.corni@eu.omron.com



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

Direttore Responsabile:
Davide Bartsaghi
bartsaghi@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 dal 6 all'8 luglio

Inverter: ecco i sei leader mondiali

08/07. SMA, SolarEdge, Schneider Electric, Sungrow, Huawei e ABB sono i sei leader a livello mondiale per quanto riguarda il mercato degli inverter fotovoltaici. A riportarlo è uno studio di IHS, che ha valutato ogni produttore in termini di presenza e andamento sul mercato.

SMA, ad esempio, è risultata la prima per presenza sul mercato, e in particolare per completezza del listino, brand, posizionamento e presenza in tutte le regioni. ABB e Sungrow hanno ottenuto risultati positivi in tutte le categorie, mentre per quanto riguarda l'andamento sul mercato, è stata Huawei a guadagnare il punteggio più alto grazie alla velocità con cui ha guadagnato quote di mercato. Proprio nel 2015, la società si è collocata in cima alla classifica per vendite di inverter a livello globale.

Segui le news
ogni giorno sul sito

www.solareb2b.it

APPUNTAMENTI

• ENERGY STORAGE
EUROPE
14-16 marzo 2017
Düsseldorf

Conergy PowerPlus

- Tra i migliori moduli FV in Europa dal 2008
- Tasso di affidabilità > 99,996%
- Massima resistenza meccanica (6000 Pa)

Nuova versione: 4 BusBar per un'affidabilità ancora maggiore



MADE IN GERMANY



segue dalla prima pagina

efficienza, ma di tutto il mercato».

[...]

Qual è il segreto della crescita tanto repentina di LG in Italia durante questi anni?

«Mi piacerebbe dire che è tutto merito nostro, ma non è così. Il supporto della casa madre è stato straordinario. Il segreto del nostro successo è stato costruito soprattutto lì».

In che modo?

«Innanzitutto con i prodotti. La casa madre sta continuando a investire in maniera incredibile sui nuovi prodotti e sulla differenziazione delle linee. Oggi la produzione è di 1 GW all'anno, nel 2017 verrà portata a 1,5 GW e negli anni successivi a 3 GW, e sarà quasi tutta sull'alta efficienza. Ma anche in periodi difficili, penso ad esempio ad alcuni anni fa, la casa madre ci ha dato la materia prima con cui operare positivamente nel mercato».

[...]

Recentemente avete lanciato anche il modulo bifacciale...

«Sì. Il modulo bifacciale è la novità del mercato. E comincia a trovare una giusta considerazione anche da parte degli installatori, che sono sempre molto interessati a tutto ciò che si presenta come novità. È un modulo che produce il 20-25% in più. Per questo cerchiamo di dare agli installatori un portafoglio prodotti il più valido possibile».

[...]

Oltre ad alta efficienza e bifacciale, quali sono gli altri moduli che compongono la vostra offerta?

«Abbiamo anche il monocristallino da 285 Watt...».

[...]

Quali sono le strategie per l'Italia?

«Le strategie per ogni Paese vengono definite a livello continentale in base alla specificità del mercato. Ad esempio per noi vale l'assoluta priorità per il residenziale e una crescente attenzione al segmento commerciale. In Italia e in Europa non partecipiamo a progetti utility scale e grandi impianti a terra, mentre in altri continenti sì».

[...]

Parliamo di storage. Quando sarà disponibile in Italia l'accumulo LG?

«In questo momento siamo impegnati con il lancio dello storage sui mercati di lingua tedesca, cioè quelli che sviluppano i volumi di vendita più importanti. Il prossimo anno arriveremo in Italia con un sistema modulare con inverter integrato. Non vogliamo entrare in concorrenza con noi stessi, cioè con LG Chemical che già propone i pacchi batteria».

[...]

Con quanti distributori lavorate?

«In questo momento con sette player».

Quali criteri utilizzate per valutare eventuali nuovi potenziali partner?

«Il portafoglio di marchi e prodotti trattati, e il peso di LG all'interno del loro portafoglio. Oggi questa fetta deve attestarsi tra il 20 e il 30%. In genere siamo tra i primi tre marchi per volume di vendite con i distributori partner».

[...]

La Redazione

News dal 6 all'8 luglio

**Scarica o sfoglia
il numero
di luglio/agosto
di Solare B2B**



**Da Reverberi il nuovo catalogo
con inverter, accumulo e tecnologie smart**

08/07. Il nuovo "Catalogo fotovoltaico 2016" di Reverberi Enetec presenta i prodotti della gamma EDI e della gamma Opera insieme alle normative e agli approfondimenti tecnici che riguardano il settore.

EDI è una gamma di inverter fotovoltaici senza trasformatore composta da un gruppo di prodotti destinati ai piccoli impianti con potenza compresa tra 1 e 3,3 kWp, e un secondo gruppo dedicato a impianti fino a 6 kWp con doppio ingresso MPPT flessibile ottimizzato per le installazioni a due stringhe in parallelo o indipendenti, che consente di ridurre i cali di produttività dovuti a fenomeni di ombreggiamento locali o esposizioni non omogenee. Il raffreddamento naturale elimina le possibili fonti di guasto e l'onere di una manutenzione periodica.

L'azienda si è inoltre indirizzata verso lo storage e la connessione on grid dell'inverter, per offrire la possibilità di accumulare l'energia prodotta in eccesso. La soluzione, composta da un dispositivo elettronico (Edi Energy) e dalla batteria, è di tipo modulare, e può essere installata in abbinamento all'impianto realizzato con inverter EDI anche successivamente alla messa in funzione del fotovoltaico.

Infine, a completamento delle offerte per il risparmio energetico nell'illuminazione e per la produzione di energia da fonti rinnovabili, Reverberi Enetec propone la gamma Opera, dedicata al telecontrollo e alla misura della produzione di energia, degli allarmi di malfunzionamento e delle analisi dettagliate di rendimento. Componente base per la telegestione dell'impianto fotovoltaico è il modulo DIM, che può essere usato per comunicare con gli inverter EDI attraverso un collegamento via internet o via gsm. Il software Maestro garantisce invece il telecontrollo attraverso l'acquisizione dei dati, consentendo di avere il controllo della produzione e dei consumi per fasce orarie e la gestione del risparmio energetico.



AZZURRO

Very Green very smart very future

Inverter ZCS Azzurro:
la soluzione ideale per impianti fotovoltaici!



ZUCCHETTI
CENTRO SISTEMI
LE SOLUZIONI CHE CREANO SUCCESSO

www.zcscompany.com

Un mondo di soluzioni innovative



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



ABB presenta la stazione di ricarica agli Smart Quality Days di Enerpoint

08/07. Durante la seconda tappa roadshow Smart Quality Days organizzato da Enerpoint, ABB ha presentato alcune nuove soluzioni per il mondo dell'eMobility. In particolare Davide Greggio, product marketing specialist eMobility di ABB, ha illustrato dal vivo la stazione di ricarica a parete Wall Box e le colonnine di ricarica sviluppate per applicazioni in ambienti pubblici e in abitazioni private.

Caratterizzati da un elegante design, i sistemi di ricarica a parete Wall Box in corrente alternata permettono di ripristinare il livello delle batterie del veicolo elettrico in modo sicuro ed efficiente. Le stazioni di ricarica Wall Box sono state infatti sviluppate per essere adatte a un uso quotidiano durante i periodi di sosta prolungati. Queste applicazioni esemplificano le condizioni tipiche legate ai parcheggi individuali, come ad esempio i box privati oppure le aree condominiali con posti assegnati, dove un'autovettura sosta per un discreto numero di ore.

Una stazione di ricarica domestica Wall Box con una potenza nominale di 3,7 kW oppure di 7,4 kW è sufficiente per soddisfare la maggior parte delle esigenze relative alla ricarica di un autoveicolo in ambito privato.

Per maggiori informazioni:

[Smart Quality Days Enerpoint](#)
[Portale eMobility ABB](#)

Hanergy presenta 4 autovetture alimentate da moduli fotovoltaici a film sottile

07/07. Lo scorso 2 luglio Hanergy ha presentato a Pechino quattro automobili alimentate completamente con i propri moduli fotovoltaici a film sottile. Per le vetture sono stati installati inoltre sistemi di controllo e dispositivi per l'accumulo energetico. I quattro modelli, ossia Hanergy Solar R, Solar L, Solar O e Solar A, sono costituiti da pannelli a film sottile che ricoprono dai 3,5 ai 7,5 metri quadrati. Con sei ore di sole, i moduli possono produrre tra 8 e 10 kWh al giorno consentendo spostamenti giornalieri per 80 km. Nei casi di scarso irraggiamento, invece, possono intervenire i sistemi di accumulo con batterie agli ioni di litio che possono garantire fino a 350 km di autonomia per carica.

Ronen Benzion è il nuovo presidente e chief operations officer di Tigo



07/07. Ronen Benzion è entrato a far parte del team di Tigo con il ruolo di presidente e direttore operativo. Benzion ha all'attivo la carica di presidente presso la società DCG Systems, e la vice presidenza della società Applied Materials, per la quale ricopriva anche il ruolo di general manager della business unit Process Diagnostics and Control (PDC).

«Sono felice di entrare a far parte di Tigo», ha dichiarato

Benzion. «Sono particolarmente emozionato per l'innovazione portata nel campo del fotovoltaico dalla Module Level Power Electronics (Flex MLPE), che è destinata a rappresentare un significativo punto di svolta nel settore dell'energia solare e non vedo l'ora di affrontare le sfide future».

Econergy Group ha acquisito 34 MW di impianti FV in Italia

07/07. La società israeliana Econergy Group ha completato l'acquisizione e il rifinanziamento di 34 MW di impianti fotovoltaici in Italia. Il portafoglio comprende 11 aziende con un totale di 30 impianti fotovoltaici operativi.

Le società sono state acquisite con un valore di transazione superiore a 127 milioni di euro da parte dei partner di Econergy, Enlight Renewable Energy, Noy Infrastructure Fund, Helios Energy Investments e altri investitori privati, nonché attraverso i fondi Econergy Italy PV1 e PV2 Limited Partnerships. L'operazione, gestita dalla società Prothea in qualità di financial advisor esclusivo, consente a Econergy di gestire il portafoglio attraverso un'unica struttura, con vantaggi di carattere finanziario ma anche operativo. Econergy si occuperà infatti sia della gestione finanziaria e fiscale, sia della vendita dell'energia, dell'O&M e della direzione tecnica a prezzi competitivi.



Dal GSE le Regole Tecniche per il calcolo del contributo in conto scambio

06/07. Il GSE ha pubblicato sul proprio sito le nuove Regole Tecniche che contengono i criteri di definizione e calcolo del contributo in conto scambio a partire dall'anno 2016, elaborate a seguito della verifica positiva da parte dell'Autorità per l'energia elettrica il gas e il sistema idrico (Aeegsi). Tra le principali novità introdotte dal documento vi sono quelle relative ai soggetti ammessi e ai requisiti per l'accesso al servizio di Scambio sul Posto, con modifiche introdotte per recepire quanto previsto dall'Allegato A alla Delibera 570/2012/R/efr. "Lo scambio sul posto", si legge nel documento, "viene erogato al cliente finale presente all'interno di un Altro sistema semplice di produzione e consumo (Asspc) che, al tempo stesso, sia produttore di energia elettrica in relazione agli impianti di produzione che costituiscono l'Asspc, o abbia ricevuto mandato senza rappresentanza da un produttore terzo in relazione alle immissioni dei predetti impianti". Inoltre, lo scambio sul posto spetta "al cliente finale titolare di un insieme di punti di prelievo e immissione non necessariamente tra essi coincidenti che, al tempo stesso, sia produttore di energia elettrica in relazione agli impianti di produzione connessi per il tramite dei predetti punti, o abbia ricevuto mandato senza rappresentanza da un produttore terzo in relazione ai predetti impianti (scambio sul posto altrove)". Le Regole introducono cambiamenti anche sui modelli di determinazione del contributo in conto scambio per impianti cogenerativi ad alto rendimento e impianti alimentati da fonti rinnovabili connessi sul medesimo punto di scambio e sulle tempistiche di pubblicazione del contributo in acconto e a conguaglio e dei corrispettivi amministrativi.

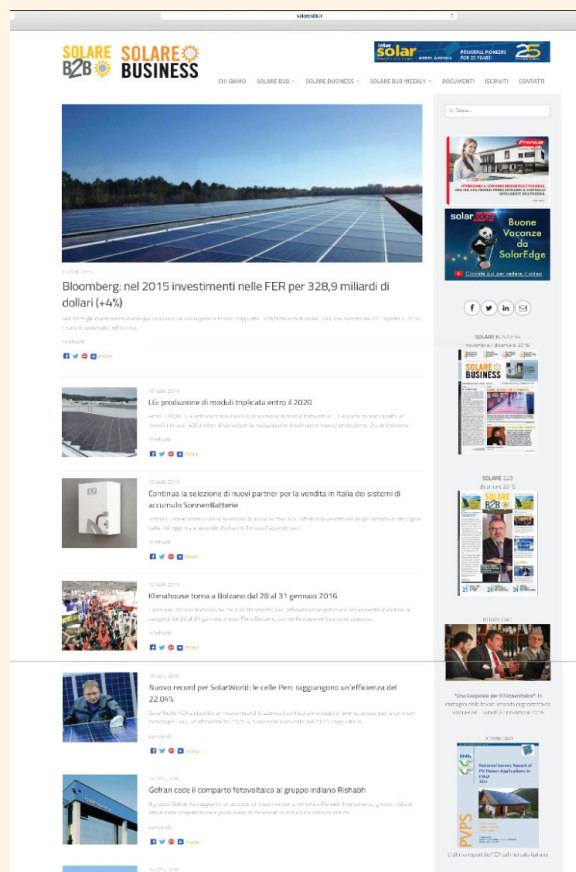
**Vuoi che inviamo ad altri
tuoi colleghi Solare B2B Weekly?**

**Segnalaci la loro e-mail
all'indirizzo:**

solare@solareb2b.it



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



Promozione Tigo&Steca: estensione garanzia a 10 anni su inverter e monitoraggio

06/07. ElettroM2, installatore di Trento partner di IBC Solar, ha realizzato di recente un impianto fotovoltaico da 2,97 kWp per un utente privato. L'operatore è stato tra i primi a beneficiare dei vantaggi della promozione Tigo&Steca.

Con l'acquisto dei moduli IBC MonoSol Smart 270 CS4 con ottimizzatori Tigo, e dell'inverter Steca Gridconnect, il cliente ha infatti potuto beneficiare dell'estensione della garanzia a 10 anni sia per il sistema di monitoraggio Tigo Cloud Connect sia per l'inverter.

"L'impianto, realizzato su un'unica falda, è soggetto ad ombreggiamenti dovuti a numerosi oggetti di disturbo, come camini ed abbaini", si legge in una nota dell'azienda. "L'installazione dei moduli IBC dotati di Tigo TS4 nella junction box assicura massime performance a livello di ottimizzazione, sicurezza e monitoraggio, grazie al kit Cloud Connect che permette il completo controllo di ogni singolo modulo".

La promozione Steca&Tigo è valida fino al 31 agosto.