ANNO IX - N°13 - 22 FEBBRAIO 2017 - LA NEWSLETTER PER GLI OPERATORI DI SETTORE

SOLARE B2B MID-WEEKLY
Edizione del mercoledì

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%

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 del 20 e del 21 febbraio 2017

Italia Solare sulla SEN: "Puntare al 100% di produzione da fonti rinnovabili"

21/02. L'associazione Italia Solare ha scritto a Carlo Calenda, ministro dello Sviluppo Economico, e a Gian Luca Galletti, ministro dell'Ambiente, chiedendo di essere coinvolta nella discussione della Strategia Energetica Nazionale (SEN).

«La nostra priorità», ha dichiarato Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare, «è definire una strategia che imponga un programma ambizioso puntando al 100% di produzione da fonti rinnovabili con l'obiettivo di eliminare le attuali distorsioni del mercato e promuovere l'indipendenza energetica».

L'associazione ha definito la sua posizione in merito alla SEN nel corso dell'assemblea di Milano dello scorso 16 febbraio, in occasione della quale è stato approvato un position paper con gli obiettivi di riferimento per le prossime attività.

Il documento entra anche nel merito di argomenti di attualità come la riforma delle tariffe elettriche, reti private e edifici a energia quasi zero. «Non possiamo continuare a guardare dalla finestra», continua Viscontini. «Il nostro Paese è ricco di competenze tecnologiche e, grazie agli oltre 700 mila impianti fotovoltaici, rappresentiamo un perfetto banco di prova per la transizione verso un modello energetico dove la produzione, stoccaggio, utilizzo e gestione efficiente dell'energia prodotta localmente da fonti rinnovabili porti ad una riduzione importante dei costi per tutti gli utenti del sistema elettrico».

ECO-PV apre un ufficio commerciale a Roma

21/02. Dopo la sede di Milano, il consorzio ECO-PV ha recentemente aperto un ufficio commerciale a Roma. La nuova sede di trova nel Quartiere Coppedè a pochi metri da Piazza Buenos Aires. L'indirizzo preciso è Via Brenta, 2/a – 00198 Roma (RM).

ECO-PV è il primo consorzio italiano specifico per il settore fotovoltaico e conforme agli obblighi del IV e V Conto energia e già strutturato ai sensi della direttiva Raee relativa al trattamento e smistamento a fine vita dei rifiuti elettronici. È stato costituito nel 2012 ad opera di aziende e professionisti con esperienza nel settore del trattamento dei rifiuti elettronici e della realizzazione degli impianti fotovoltaici.

Per maggiori informazioni: www.eco-pv.it

AZIENDE E BRAND CITATI IN QUESTO NUMERO

Aton Storage
BYD
ECO-PV
Enel
Italia Solare
LG Chem
Rete Ferroviaria Italiana
Sacchi Elettroforniture
SMA
Sonepar
Sonnen
Terna
Tesla

APPUNTAMENTI

- **IRAN INTERNATIONAL RENEWABLE ENERGY**
  24-27 febbraio 2017
  Teheran

- **ENERGY STORAGE EUROPE**
  14-16 marzo 2017
  Düsseldorf

- **ELETTROMONDO**
  17-18 marzo
  Rimini

SUN BALLAST® Sistema brevettato
Sistema di gestione qualità UNI EN ISO 9001 2015 Certificato nr. 50 100 13413

Per gli impianti fotovoltaici
LA SOLUZIONE PER TETTI PIANI!
Visita il nuovo sito:
www.sunballast.it

BASIC SRL - Via della Costituzione, 26 42028 Poviglio (RE) Tel. 0522/960926 Mail: info@sunballast.it www.sunballast.it

Da Terna 4 miliardi di euro in 5 anni per l'ammodernamento della rete elettrica

21/02. Lunedì 20 febbraio Matteo Del Fante, amministratore delegato di Terna, ha presentato il piano strategico del Gruppo per il periodo 2017-2021. Il primo obiettivo riguarda l'ammodernamento della rete elettrica. Nei prossimi 5 anni il Gruppo Terna prevede infatti investimenti per 4 miliardi di euro, con un incremento di circa il 30% rispetto a quanto previsto dal precedente piano strategico. Per il quinquennio Terna intende anche consolidare le attività non regolate. Dopo l'acquisizione della rete elettrica in alta tensione delle Ferrovie dello Stato, il Gruppo ha infatti siglato un accordo con Rete Ferroviaria Italiana (RFI) volto alla realizzazione e vendita di impianti fotovoltaici per una potenza fino a un massimo di 200 MW, che garantiranno una produzione di energia pulita fino a circa 300 GWh l'anno. "Si tratta della prima grande operazione nel settore dell'energia fotovoltaica in Italia ad essere realizzata in un contesto di grid parity, continua la nota dell'azienda. «Abbiamo raggiunto tutti gli obiettivi previsti per il 2016», ha dichiarato Matteo Del Fante. «Oggi, però, il mondo dell'energia è in profondo cambiamento e la fase di transizione energetica che stiamo vivendo ci pone di fronte a nuove sfide. Le reti sono al centro di questo cambiamento e il nuovo piano di Terna poggia su solide basi per realizzare un sistema di trasmissione sempre più efficiente, tecnologicamente avanzato e interconnesso a livello continentale. Per questo motivo nei prossimi anni ci focalizzeremo sull'ulteriore rafforzamento delle linee in Italia e sullo sviluppo delle interconnessioni con l'estero, per continuare a generare benefici per imprese e cittadini, nel rispetto dell'ambiente. Le nostre "attività core" sono il pilastro della creazione di valore, che prevede di mantenere una solida struttura finanziaria e di garantire un'attrattiva remunerazione per i nostri azionisti».

Per maggiori informazioni: http://www.solareb2b.it/wp-content/uploads/2017/02/CS-Analyst-2017-2021_ITA.pdf

È ufficiale: Sonepar verso l'acquisizione di Sacchi

20/02. Terremoto nel mercato della distribuzione di materiale elettrico: Sonepar si avvia verso l'acquisizione di Sacchi Elettroforniture. La notizia è ormai ufficiale tanto da essere comparsa anche sul sito della sede centrale di Sonepar (http://www.sonepar.com/news/sacchi-join-sonepar-italy), ma ormai negli ultimi giorni il tam-tam del mercato dava la cosa già per certa. Ora per la conclusione dell'operazione si attende solo l'ok dell'antitrust. Con questa mossa il gruppo francese Sonepar si troverà a gestire in Italia un fatturato praticamente raddoppiato grazie al giro d'affari di Sacchi Elettroforniture che raggiunge quasi 500 milioni di euro. L'insegna francese centra inoltre uno dei suoi principali obiettivi: quello di rafforzare la presenza in Lombardia, cioè la regione dove Sacchi aveva iniziato l'attività nel 1957, e in generale in tutto il nord-ovest. Sacchi dispone infatti di 28 punti vendita in Lombardia, 8 in Piemonte, 12 in Toscana con il marchio Imep, 6 in Liguria e 1 in Trentino. La sede centrale è a Desio, in provincia di Monza e Brianza. Già da ora l'Italia rappresenta per Sonepar il terzo mercato europeo.

È probabile che Sonepar non intenda sostituire l'insegna Sacchi, almeno in un primo momento, per massimizzare la storia e la brand awareness dell'ex-concorrente che gode di una indiscussa leadership nei territori dove è più presente.

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

Enel sigla accordo con Aton e arricchisce l'offerta per lo storage

20/02. Enel arricchisce l'offerta di servizi per lo storage. Dopo aver finalizzato negli scorsi mesi gli accordi con Tesla, BYD e LG Chem, il Gruppo ha allargato la collaborazione a Aton Storage, tra le prime aziende italiane attive nello sviluppo e nella produzione di sistemi innovativi di storage.

«Grazie all'accordo con Aton siamo in grado di arricchire e rafforzare l'offerta ai clienti finali con prodotti innovativi, performanti e in grado di contribuire all'efficienza energetica», afferma Ernesto Ciorra, responsabile Innovazione e Sostenibilità Enel. «Le soluzioni per lo storage rivestono un ruolo fondamentale per lo sviluppo delle energie rinnovabili e della mobilità elettrica; settori in cui Enel è leader a livello mondiale».

Ettore Uguzzoni, amministratore delegato di Aton Storage, ha dichiarato: «Siamo molto onorati di poter collaborare con Enel e di mettere al servizio l'esperienza specifica dei nostri ingegneri insieme alla capacità di innovazione tecnologica che ci contraddistingue. Ci impegneremo per fornire il miglior contributo allo sviluppo e diffusione dei sistemi di storage che siamo convinti porteranno notevoli benefici sia alle famiglie che all'ambiente».

Da SMA le stime per il 2016: fatturato a 940 milioni di euro (-4%), Ebit in crescita del 50%

20/02. Secondo le stime del Consiglio di Amministrazione di SMA nell'esercizio finanziario 2016 il Gruppo avrebbe realizzato un fatturato di oltre 940 milioni di euro, con una flessione del 4% rispetto ai 981,8 milioni di euro del 2015. Inoltre, nonostante il calo dei prezzi medi di vendita di circa il 20%, sarebbe stato raggiunto un risultato operativo (Ebit) pari a 65 milioni di euro, contro i 43,3 milioni di euro del 2015 (+50%).

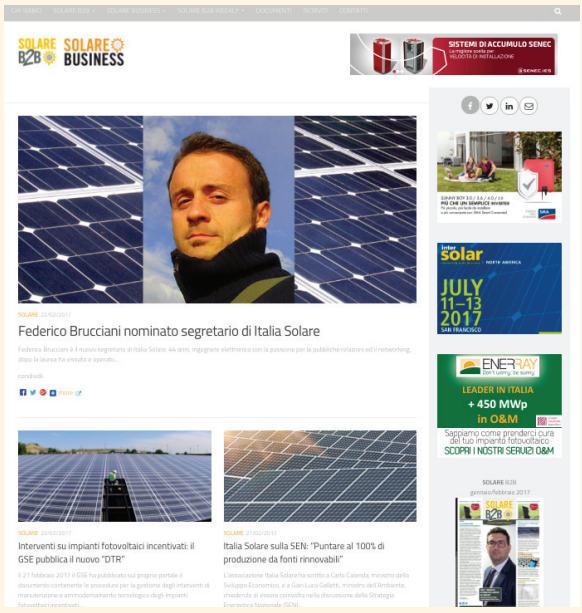
Per l'esercizio 2017, a causa del perdurare della pressione sui prezzi e dello spostamento a mercati e segmenti diversi, si stima una diminuzione del fatturato a un valore compreso tra gli 830 e i 900 milioni di euro e una riduzione dell'Ebitda a un valore compreso tra i 70 e i 90 milioni di euro. Secondo le previsioni, inoltre, nel 2017 SMA realizzerà un elevato cash flow operativo e un aumento della liquidità netta a oltre 400 milioni di euro.

A partire dal 2018, infine, nuovi prodotti e soluzioni per la digitalizzazione del settore energetico genereranno un miglioramento della redditività e un rafforzamento a lungo termine della competitività di SMA.

«L'esercizio 2017 non sarà certamente facile. Ma in passato abbiamo già dimostrato più volte di saper tener testa all'enorme pressione sui prezzi del nostro settore grazie a innovazioni tecniche e a una riduzione sistematica dei costi fissi», ha dichiarato Pierre-Pascal Urbon, portavoce del Consiglio di Amministrazione di SMA.

Il bilancio completo del Gruppo per il 2016 sarà pubblicato dall'azienda il 30 marzo 2017.

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



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

Sonnen: a Gabriele Castiglioni il ruolo di Technical & Service manager Italy

20/02. Dal 1° febbraio Gabriele Castiglioni fa parte del team italiano di Sonnen in qualità di Technical & Service manager. Il ruolo di Castiglioni sarà quello di implementare e gestire le attività di supporto e assistenza diretta e indiretta del Service Center, migliorando il servizio offerto e gestendo a 360° anche il processo di definizione nuovi prodotti insieme a Vincenzo Ferreri, country general manager dell'azienda. Gabriele Castiglioni, laureato in ingegneria meccanica nel 2005 presso il Politecnico di Milano con indirizzo Energia, lavora dal 2006 nel settore dell'efficienza energetica e delle energie rinnovabili, con particolare focus sul fotovoltaico, e ha ricoperto ruoli tecnico-manageriali in diverse PMI. Le principali esperienze sono legate alla progettazione "chiavi in mano" di impianti fotovoltaici domestici e commerciali, all'energy management, all'attività di lean office e alla pianificazione, gestione e controllo delle commesse acquisite

«Ho sempre ritenuto che lo sviluppo dei sistemi di storage rappresentasse il tassello mancante per lo sviluppo delle smart grid», ha dichiarato Castiglioni. «Finalmente in Italia è presente un quadro normativo più chiaro che garantirà un'espansione senza precedenti di questo settore.

Con Sonnen avrò l'onore e l'onere di partecipare attivamente a questo processo di crescita, rappresentando anche la società presso Anie e CEI. Sono orgoglioso di essere stato selezionato e di entrare a far parte del team di Sonnen Italia, unico player con alle spalle un'esperienza pluriennale maturata sul campo».