

SOLARE B2B weekly

VALORI REALI

INNOVAZIONI CHE FACILITANO
IL VOSTRO LAVORO

WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM



DOMANDA ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA

FEBBRAIO 2016

Totale: 25.401 GWh
Fotovoltaico: 1.156 GWh
Peso FV: 4,55%

FEBBRAIO 2015

Peso FV: 5,08%

GEN-FEB 2016

Totale: 51.664 GWh
Fotovoltaico: 2.168 GWh
Peso FV: 4,1%

GEN-FEB 2015

Peso FV: 4,6%

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



INQUADRA IL QR CODE
COL CELLULARE COMPATIBILE



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 dal 23 e del 25 marzo 2016

Enerray avvia i lavori per impianto da 23 MWp in Giordania

25/03. Enerray e Desert Technologies hanno avviato i lavori per la realizzazione di un impianto fotovoltaico su terreno, di potenza complessiva di 23,1 MWp, a Ma'an, città giordana situata a 200 km dalla capitale. L'installazione, che potrà produrre circa 47 GWh di energia pulita all'anno, conta 73.320 moduli Eagle 315PP-60 di JinkoSolar, allacciati a 12 inverter Medium Voltage Compact Station di SMA, ognuna delle quali alloggia due inverter outdoor Sunny Central CP 900 XT.

«Questo progetto consentirà a Enerray di raggiungere ancora una volta gli standard di efficienza e qualità che da sempre persegue e la scelta di SMA e Jinko come fornitori va in questa direzione», spiega Michele Scandellari, Ceo di Enerray SpA. «Qualche settimana fa abbiamo completato e connesso alla rete l'impianto della città portuale di Aqaba. Grazie alla joint venture con DT Technologies, Enerray intende affermarsi come leader nel mercato mediorientale».

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



Con l'app Ariston Net consumi ridotti e più comfort dalla caldaia Genus Premium Evo

25/03. Genus Premium Evo è la caldaia a condensazione di Ariston che garantisce elevata efficienza e un risparmio nei consumi fino al 35% rispetto alle caldaie convenzionali. Genus Premium Evo è anche a portata di smartphone.

La caldaia è infatti compatibile con Ariston NET, l'app gratuita per smartphone che permette di gestire in qualsiasi momento le impostazioni della temperatura di casa, regolandola secondo i propri impegni ed imprevisti in modo da evitare, per esempio, di sprecare ore di energia per riscaldare un'abitazione rimasta a lungo vuota. Ariston NET consente inoltre, con un semplice touch sul proprio dispositivo mobile o direttamente dal sito web, di impostare un programma settimanale di riscaldamento, tenere sotto controllo i consumi, avere sempre a disposizione lo storico delle attività e verificare le prestazioni energetiche dell'impianto solare, laddove sia presente.

AZIENDE E BRAND CITATI IN QUESTO NUMERO

Ariston

Atag

Desert Technologies

Enerray

Gruppo Lactalis

JinkoSolar

MCE

SMA

SolarWorld

Sunerg

Tesla

VP Solar

Yaskawa-Solectria Solar

Segui le news

ogni giorno sul sito

www.solareb2b.it

APPUNTAMENTI

• ENERGYMED
31 marzo-2 aprile
Napoli

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



Condomini, dall'Agenzia delle Entrate le modalità per cedere l'ecobonus del 65%

25/03. L'Agenzia delle Entrate ha pubblicato sul proprio sito il documento che individua le modalità di cessione del credito corrispondente alla detrazione del 65% dedicata alle spese di riqualificazione energetica di parti comuni di edifici condominiali ai fornitori che effettuano i lavori.

Secondo quanto previsto dalla Legge di stabilità 2016, infatti, le persone fisiche titolari di appartamenti situati in condomini che non sono soggette al versamento dell'Irpef, possono cedere la detrazione fiscale del 65% riguardante le spese sostenute dal 1° gennaio 2016 al 31 dicembre 2016, alle aziende che svolgono i lavori.

Tra gli interventi ammessi all'ecobonus ci sono la coibentazione, la sostituzione di vecchie caldaie con impianti a condensazione e l'installazione di pompe di calore e pannelli solari termici.

Il documento dell'Agenzia precisa che la decisione di cedere il credito deve risultare dalla delibera assembleare che approva gli interventi oppure può essere comunicata al condominio che la inoltra ai fornitori. I fornitori, a loro volta, devono comunicare al condominio di accettare la cessione del credito a titolo di pagamento di parte del corrispettivo.

Il condominio, inoltre, entro il 31 marzo 2017 è tenuto ad inviare un'apposita comunicazione telematica all'Agenzia delle Entrate attraverso Entratel o Fisconline, contenente il valore della spesa sostenuta nel 2016 per i lavori di riqualificazione energetica, l'elenco dei bonifici effettuati per il pagamento delle spese, il codice fiscale dei condomini che hanno ceduto il credito e l'importo del credito ceduto da ciascuno, il codice fiscale dei fornitori cessionari del credito e l'importo totale del credito ceduto a ciascuno di essi. Il provvedimento dispone infine che il credito ceduto, avendo le stesse caratteristiche della detrazione teoricamente spettante al condomino, venga corrisposto ai fornitori in dieci rate annuali a partire dal periodo d'imposta successivo a quello in cui è stata sostenuta la spesa di riqualificazione energetica, ovvero a partire dal 10 aprile 2017.

Bistoletti (Atag): "MCE, un successo. Siamo anche tornati a firmare i contratti"

24/03. «L'edizione 2016 di MCE Expocomfort è stata per noi un grande successo. Abbiamo avuto tantissime visite, ma ancora più interessante è il fatto che abbiamo chiuso molti contratti». Così Cristiano Bistoletti, amministratore unico di Atag Italia, ha commentato l'esito della presenza dell'azienda alla manifestazione fieristica che si è tenuta dal 15 al 18 marzo presso Fiera Milano.

«Quest'anno abbiamo voluto tornare a firmare i contratti in fiera, come succedeva tanti anni fa» ha spiegato Bistoletti. «Lo abbiamo spiegato ai nostri clienti nel periodo precedente a MCE, e loro hanno risposto positivamente. Io credo che la fiera vada usata proprio in questo modo: non solo la presentazione di un nuovo prodotto, ma anche il seguito commerciale».

L'azienda ha dichiarato che nei quattro giorni dell'evento si sono registrati presso lo stand oltre 2.500 visitatori.

Scarica o sfoglia il numero di marzo di Solare B2B



VP Solar aggiorna i corsi di formazione con nuove date su Powerwall di Tesla

24/03. VP Solar ha aggiornato il programma delle attività di formazione, integrandolo con nuovi appuntamenti dedicati in particolare a Powerwall di Tesla Energy. Il nuovo calendario viene proposto da VP Solar in seguito al forte interesse registrato nei confronti del sistema di storage nel corso di MCE. Nei quattro giorni di fiera, l'azienda ha raccolto oltre 3.000 contatti mentre un migliaio di persone hanno assistito agli eventi proposti, tra i quali i tre incontri di presentazione di Powerwall, le tre sessioni tecniche dal titolo "Quale Storage 2016?", ma anche "Smartpartner - Casarinovabile.it, dati a consuntivo della campagna gruppo di acquisto 2015" e i focus su Smartflower.

Storage Link Tour è l'iniziativa dedicata da VP Solar alla formazione tecnica e commerciale degli operatori che si occuperanno di vendita, installazione e messa in funzione del Powerwall. Gli incontri, propedeutici nell'ambito del percorso verso la qualifica di distributore o installatore Tesla Energy, hanno la durata di una giornata ciascuno. Tra i primi appuntamenti in calendario ci sono le tappe dell'8 aprile a Treviso, 19 aprile ad Ancona, 20 aprile a Firenze e 21 aprile a Milano-Rho.

VP Solar Academy è il percorso dedicato alla formazione tecnica sullo spettro completo delle tecnologie distribuite da VP Solar, con un focus sugli aspetti gestionali e commerciali. Gli incontri sono rivolti ai titolari di piccole e medie imprese di installazione (fotovoltaico, elettrico, termico), con possibile estensione ai referenti tecnici, e hanno la durata di due giornate, con un'alternanza tra formazione in aula e approccio tecnico-pratico ai prodotti. Il primo appuntamento sarà a Cavaso del Tomba (TV), nelle giornate del 6 e 7 Aprile.

Prosegue infine anche il Link Tour, programma di appuntamenti itineranti dedicati alla formazione commerciale e tecnica su tutte le tecnologie proposte da VP Solar, tra le quali storage, smartflower, termodinamico, biomassa, fotovoltaico. Nel corso del prossimo mese il Link Tour raggiungerà Lugano (19 aprile), Alessandria (27 aprile), e Brescia (28 aprile).

Per informazioni: www.vpsolar.com



Sunerg annuncia il suo ingresso nel mercato dello storage

24/03. Ad aprile Sunerg lancia sul mercato italiano Power Pack Lito, il sistema di accumulo costituito da inverter Sunerg e batterie al litio ferro fosfato della Sony.

Le prime anticipazioni sul prodotto sono state fornite in occasione di MCE, dove l'azienda ha potuto raccontare le motivazioni che l'hanno spinta ad entrare nel mercato dello storage con un prodotto innovativo, oltre a spiegare le caratteristiche tecniche e i vantaggi del dispositivo. «Vogliamo essere ancora più competitivi sul mercato italiano», spiega Marco Manzi, sales manager di Sunerg Solar. «Ecco perché abbiamo deciso di fare un ulteriore sforzo progettando e sviluppando un prodotto che vada a soddisfare le esigenze dei nostri clienti. Nei prossimi mesi organizzeremo degli eventi sul territorio per evidenziarne ancora di più i vantaggi che il nostro prodotto può generare».

C'è anche il fotovoltaico nel progetto sostenibile di Vallelata

24/03. Gruppo Lactalis Italia ha completato il percorso volto all'analisi e alla totale compensazione delle emissioni di CO2 nella produzione di ricotta e mozzarella Vallelata.

Il Gruppo è stato protagonista della sottoscrizione di un accordo volontario con il ministero dell'Ambiente che ha portato ad un piano di analisi, misurazione e compensazione dell'impronta di carbonio dei due prodotti nell'ambito del progetto "Attiva per l'ambiente". La carbon footprint dei due prodotti Vallelata è stata calcolata prendendo in considerazione tutta la filiera produttiva, ovvero sia la CO2 diretta, generata dai processi produttivi in azienda, sia quella indiretta, legata alla coltivazione e all'acquisto delle materie prime. A seguito di una prima fase di calcolo delle emissioni, condotta dal Consorzio Universitario di Ricerca Applicata dell'Università di Padova, e dopo la certificazione dei risultati da parte di Certiquality, Gruppo Lactalis Italia ha compensato 34.690 tonnellate equivalenti di CO2 relativamente alla produzione 2015 dei principali formati da 125g per la mozzarella e da 250g per la ricotta Vallelata.

L'azienda ha quindi neutralizzato completamente le emissioni di CO2 in atmosfera per la produzione dei due prodotti certificati, grazie all'acquisto e al ritiro di crediti di CO2 derivanti da un progetto di biogas localizzato a Belo Horizonte, in Brasile. Inoltre Vallelata ha voluto dare un segno tangibile del suo impegno anche sul territorio italiano: è nato così il progetto a sostegno del Consorzio Forestale di Pavia, con il quale Vallelata si prenderà cura di un'area boschiva di 30 ettari con oltre 50.000 alberi proprio nelle aree di Belgioioso e Travacò (PV), in prossimità dello stabilimento di produzione di Corteolona dove la mozzarella e la ricotta Vallelata vengono prodotte. Il piano ecologico del Gruppo negli ultimi sei anni ha permesso di migliorare le performance degli stabilimenti, di ridurre del 12% il consumo di energia elettrica, dell'11% il consumo di energia termica, dell'11% il consumo di acqua e del 19% l'emissione di CO2. Nel 2015 lo stabilimento di Corteolona ha autoprodotto il 65% dell'energia consumata dai reparti di produzione attraverso quattro impianti di generazione. Sono stati realizzati anche progetti ad energia solare per la produzione indiretta di energia elettrica attraverso impianti fotovoltaici e sono in corso di studio altri progetti ad energie rinnovabili.

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



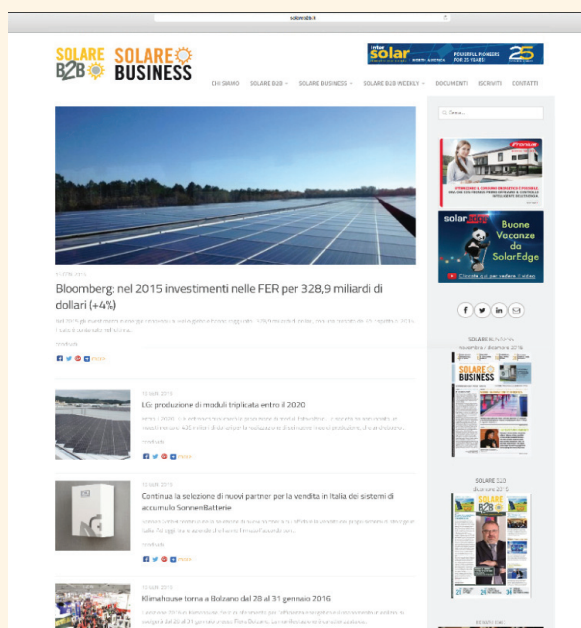
Brasile: nuovo stabilimento di inverter e ufficio vendite per Yaskawa-Solectria Solar

23/03. Yaskawa-Solectria Solar, azienda statunitense che opera nella produzione e vendita di inverter fotovoltaici, ha annunciato la realizzazione di uno stabilimento produttivo di inverter da 500 MW annui e un ufficio vendite a San Paolo, in Brasile, per rispondere alla crescente domanda del solare in America Latina. Lo stabilimento sarà completato entro il terzo trimestre dell'anno.

«Yaskawa-Solectria Solar ha visto grande crescita nel settore del fotovoltaico e dei suoi clienti in America Latina e si aspetta che questa crescita continui», spiega Phil Vyhanek, presidente di Yaskawa-Solectria Solar. Secondo il ministero delle Miniere e dell'Energia brasiliano, il Paese potrebbe registrare una capacità installata cumulata di 8,3 GW entro il 2024.



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



MCE: i moduli bifacciali SolarWorld premiati al "Percorso Efficienza e Innovazione"

23/03. SolarWorld si è presentata a MCE con la sua ultima novità di prodotto, il Sunmodule Bisun Duo. Si tratta di un modulo a doppio vetro costituito da 60 celle bifacciali basate sulla tecnologia Perc, in grado di garantire un rendimento fino al 25% in più. Il prodotto è stato ammesso dal Comitato Scientifico di Mostra Convegno Expocomfort, presieduto dal Politecnico di Milano, come prodotto di eccellenza al Percorso Efficienza e Innovazione 2016. Grazie alle sue caratteristiche estremamente innovative, a Sunmodule Bisun è stato anche dedicato uno spazio all'interno dello speciale evento "Oltre la classe A". «La produzione di corrente su entrambi i lati rende Sunmodule Bisun la soluzione ideale per tetti piani e impianti in campo aperto la cui superficie fotovoltaica viene colpita dal riflesso della luce solare sul fondo», spiega Fabrizio Limani, head of sales South Europe di SolarWorld. «Un altro punto di forza che rende i moduli bifacciali particolarmente vantaggiosi è la loro durata. Grazie all'inserimento in una struttura di vetro, le celle sono protette contro gli agenti atmosferici e meccanici. Per tale ragione, Sunmodule Bisun ha una durata di vita garantita di minimo 30 anni».

Comunicando i risultati finanziari per l'intero 2015, SolarWorld ha annunciato che i moduli bifacciali forniranno un importante contributo alla crescita di vendite e ricavi per il 2016.

Dagli italiani 165 milioni di dollari nell'Obbligazione per lo sviluppo sostenibile

23/03. La Banca Mondiale ha raccolto 165 milioni di dollari statunitensi dagli investitori italiani tramite l'Obbligazione per uno sviluppo sostenibile, conosciuta anche come "Obbligazione Banca Mondiale Tasso Fisso 1,75% Callable, marzo 2026".

L'operazione, avviata il 1° marzo 2016, è durata tre settimane. «Sono molto felice dell'ottima risposta degli investitori italiani all'Obbligazione per uno sviluppo sostenibile e per il messaggio che manda», ha dichiarato Arunma Oteh, vice presidente e tesoriere della Banca Mondiale. «Questo risultato dimostra che gli investitori danno valore agli investimenti che assicurano il futuro di lungo termine del nostro Pianeta e proteggono le risorse preziose per le future generazioni».

Se vogliamo raggiungere gli obiettivi di sviluppo sostenibile, è imperativo che ognuno di noi cerchi proattivamente dei modi per avere un impatto.

Sono lieta che gli investitori Italiani abbiano guardato a questa Obbligazione come a un'opportunità per un investimento di alta qualità, con un impatto positivo su tutta la società».

L'Obbligazione è stata distribuita da diverse banche, che insieme rappresentano un'ampia porzione del mercato in Italia. Per questa emissione, la Banca Mondiale ha collaborato con BNP Paribas, come Dealer, e con Banca Akros S.p.A., come Co-Dealer.

L'Obbligazione corrisponde cedole semestrali fisse ad un tasso annuale pari a 1,75%. Alla scadenza, dopo dieci anni, la Banca Mondiale rimborserà agli investitori il 100% del capitale in dollari USA. A partire dal 29 marzo 2018, con cadenza annuale, l'Obbligazione può essere rimborsata anticipatamente alla pari dall'emittente. L'Obbligazione sarà quotata su Borsa Italiana (MOT) a partire dal 29 marzo 2016 e BNP Paribas assumerà il ruolo di liquidity provider.

Per informazioni: www.sustainablebond.com

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

solare@solareb2b.it

