



DOMANDA ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA

NOVEMBRE 2016
Totale: 25.909 GWh
Fotovoltaico: 1.013 GWh
Peso FV: 3,9%

NOVEMBRE 2015
Peso FV: 4,3%

GEN-NOV 2016
Totale: 284.053 GWh
Fotovoltaico: 21.850 GWh
Peso FV: 8,6%

GEN-NOV 2015
Peso FV: 8,6%

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



INQUADRA IL QR CODE
COL CELLULARE COMPATIBILE

INTERVISTA

SENEC: "QUALITÀ ED AFFIDABILITÀ AL SERVIZIO DEL MERCATO"

Riportiamo alcuni estratti dall'intervista ad Andrea Cristini, country manager Italia di Senec, pubblicata sul numero di gennaio/febbraio della rivista Solare B2B.



Andrea Cristini

Qual è stata la risposta dei vostri clienti?

«Sorpriendente. Durante il "Tour dell'Indipendenza" gli installatori ci hanno dato grandi segni di apprezzamento sul nostro sistema di accumulo Senec Home Li.. E una buona risposta è arrivata anche dalla fiera Ecomondo di Rimini, dove eravamo presenti con un nostro partner. [...]».

Cosa è stato apprezzato di più della vostra proposta?

«Innanzitutto l'ingegnerizzazione del nostro prodotto. Abbiamo ricevuto un feedback molto positivo dalla filiera con particolare attenzione all'ottimo rapporto qualità prezzo, alla facilità di installazione e alla modularità del sistema».

Quanti pezzi avete venduto nel 2016?

«Le vendite negli ultimi due mesi del 2016 ammontano a un centinaio di pezzi. Bisogna dire che l'azienda era già conosciuta in Italia da un buon numero di installatori grazie alla solidità e alla forza del brand all'interno del mercato tedesco, dove deteniamo una market share del 25%».

segue a pagina 2

AZIENDE E BRAND CITATI IN QUESTO NUMERO

- Artha Consulting
- Astronergy
- Chint Solar
- Conergy
- Enel
- EuPD Research
- German Solar Association
- Gibraltar Industries
- GlobalData
- Hanwha QCells
- HQSol
- Pari Group
- Renusol
- Senec
- SMA
- SolarPower Europe
- Varta Storage
- VP Solar
- Waaree

News dal 25 al 27 gennaio 2017

Estensione dazi su moduli e celle FV provenienti dalla Cina: gli Stati membri dell'UE si oppongono

20/01. Più della metà degli Stati membri dell'Unione europea si è opposta alla proposta della Commissione di estendere per altri due anni i dazi antidumping sull'importazione di moduli fotovoltaici e celle da Cina, Taiwan e Malesia. A riportarlo è SolarPower Europe, secondo cui la Commissione avrà circa due settimane di tempo per eventuali modifiche della misura prima di ripresentarla agli Stati membri. «Negli ultimi 18 mesi abbiamo condotto una campagna per decretare la fine di queste misure», spiega Oliver Schaefer, presidente di SolarPower Europe. «Siamo lieti che gli Stati membri si siano opposti». James Watson, CEO di SolarPower Europe, ha aggiunto: «Si tratta di un traguardo storico. Dobbiamo ringraziare tutte le associazioni di settore che hanno fornito il proprio contributo al raggiungimento di questo risultato».

APPUNTAMENTI

- IRAN INTERNATIONAL RENEWABLE ENERGY
24-27 FEBBRAIO 2017
TEHERAN
- ENERGY STORAGE EUROPE
14-16 MARZO 2017
DÜSSELDORF
- ELETTROMONDO
17-18 MARZO
RIMINI



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



Per il tuo revamping, 5 anni di garanzia con nuovo inverter 3 MPPT CEI 0-21





Obiettivo per il 2017?

«Attualmente è troppo presto per fornire stime precise sulle vendite nel 2017 in Italia, ma puntiamo a collocarci tra i primi tre produttori. Siamo ottimisti e pensiamo di riuscire a raggiungere questo obiettivo».

Dove vengono prodotti i vostri sistemi di accumulo?

«Il nostro è un sistema all in one che viene prodotto interamente in Germania, fatta eccezione per il pacco batterie agli ioni di litio, che viene fornito da Panasonic».

Qual è la capacità produttiva annua?

«Produciamo circa 20.000 unità all'anno».

Con quanti installatori state lavorando in Italia?

«Attualmente lavoriamo con 20 installatori, con cui abbiamo avviato un rapporto di collaborazione diretta. Per il futuro l'obiettivo è quello di garantire una copertura capillare su tutto il territorio. Per noi l'aspetto più importante è trovare partner strutturati che possano seguirci in questa avventura».

[...]

A quale target vi rivolgete?

«Le vendite dei nostri sistemi di accumulo nel 2016 fanno riferimento al segmento degli impianti di taglia residenziale, con un'alta percentuale per gli interventi su impianti esistenti. La modularità del sistema, che permette di collegare fino a un totale di sette dispositivi (per una capacità massima di 70 kWh), rende interessante la proposta anche per impianti fotovoltaici realizzati su Pmi e capannoni».

Quali sono i servizi strategici che un'azienda come la vostra offre ai suoi installatori partner?

«Offriamo supporto alle vendite e, soprattutto, assistenza after sales grazie alla notevole esperienza nel settore maturata sin dal 2009. Inoltre offriamo una garanzia di 10 anni, estendibile a 12 anni, e 12.000 cicli. Puntiamo molto su questo aspetto. Riteniamo che queste caratteristiche siano un plus importante, oltre che unico, nella proposta degli installatori».

[...]

Arriveranno novità di prodotto nel prossimo futuro?

«Nel primo trimestre del 2017 presenteremo un sistema di accumulo con capacità da 30 kWh per impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale. Sarà possibile installare fino a un massimo di dieci dispositivi, per una capacità totale di 300 kWh».

Altre novità?

«Sarà a disposizione anche per il mercato italiano una app che permetterà di controllare, direttamente da smartphone, produzione dell'impianto fotovoltaico, stato di carica della batteria ed energia ceduta e prelevata. Si tratta di uno strumento molto utile per i clienti finali, che potranno avere il proprio impianto sempre sotto controllo, e per la proposta degli installatori».

La Redazione

Celle FV: nel 2016 è Hanwha QCells il primo produttore al mondo

27/01. Hanwha QCells ritorna al primo posto della classifica stilata da PV-Tech Solar per quanto riguarda i produttori di celle fotovoltaiche nel 2016. Ha contribuito al raggiungimento di tale traguardo in primo luogo la fusione tra le società Hanwha SolarOne e QCells, avvenuta nel 2014. L'accordo ha infatti permesso di acquisire le competenze maturate negli anni da QCells nella produzione di celle e moduli e di destinare nuove risorse in ricerca e sviluppo. Inoltre, l'accordo ha permesso anche l'ampliamento delle linee produttive in Cina, Malesia e Corea del Sud. Gli altri fattori che hanno permesso al gruppo di scalare nuovamente la classifica fino a collocarsi al primo posto sono stati l'utilizzo di celle in-house e la produzione con tecnologia Perc brevettata con il marchio Q.antum.

La Consulta dichiara legittimo lo Spalma Incentivi

27/01. La Corte Costituzionale, con la sentenza n. 16 depositata il 24 gennaio 2017, ha motivato la dichiarazione di legittimità costituzionale del decreto cd. Spalma Incentivi. L'articolo n. 26, commi 2 e 3, del decreto - legge 24 giugno 2014, n. 91 (convertito, con modificazioni, dalla legge 11 agosto 2014, n. 116), che prevede la rimodulazione delle tariffe incentivanti relative all'energia prodotta da impianti fotovoltaici con potenza superiore a 200 kW, è dunque da considerarsi definitivamente legittimo.

Cadono così i dubbi sul provvedimento accolti nel giugno 2015 dal Tribunale Regionale del Lazio. "Il legislatore del 2014 è intervenuto", spiega la Consulta nel documento, "in un contesto congiunturale nel quale - a fronte della remuneratività delle tariffe incentivanti per l'energia solare prodotta da fonte fotovoltaica, rivelatasi progressivamente più accentuata, sia rispetto anche ai costi di produzione, sia rispetto al quadro complessivo europeo - era venuto specularmente in rilievo il crescente peso economico di tali incentivi sui consumatori finali di energia elettrica (in particolare sulle piccole e medie imprese costituenti il tessuto produttivo nazionale). La Consulta, accoglie così gli intenti già espressi dal legislatore, ovvero la volontà di operare al fine di "favorire una migliore sostenibilità nella politica di supporto alle energie rinnovabili", come espresso dall'art. 26, e di "pervenire ad una più equa distribuzione degli oneri tariffari fra le diverse categorie di consumatori elettrici".

"È, dunque, quello in esame un intervento che risponde ad un interesse pubblico", conclude la Consulta, "in termini di equo bilanciamento degli opposti interessi in gioco, volto a coniugare la politica di supporto alla produzione di energia da fonte rinnovabile con la maggiore sostenibilità dei costi correlativi a carico degli utenti finali dell'energia elettrica".



L'ACCUMULO SECONDO REVERBERI Attiva ciò che ti serve quando vuoi

Acquistare solo l'inverter o anche l'accumulo? Batterie al piombo o al litio? Quelle al litio scenderanno di prezzo? La risposta è Edi Energy: il sistema fotovoltaico di accumulo configurabile. In qualsiasi momento potrai incorporare altre funzioni, aggiungere l'unità di accumulo o batterie, in base all'evoluzione del mercato e alle esigenze dei tuoi clienti; il tutto senza sostituire l'hardware e senza costi imprevisti, sempre al top delle performance.

EDI ENERGY: L'ACCUMULO CHE CAMBIA INSIEME A TE.



Reverberi Enetec srl - info@reverberi.it - Tel 0574-39.195 Fax 0574-39.198
Via Artigianale Croce, 13 - 42035 Castelnovo né Monti - Reggio Emilia



www.reverberi.it



Varta riceve il Top Brand PV Storage 2017

27/01. Per il secondo anno consecutivo, Varta ha ottenuto il titolo di "Top Brand PV Storage" di EuPD Research. I sistemi di accumulo dell'azienda sono stati tra i più venduti in Germania nel corso del 2016 e tra i più apprezzati da parte della filiera degli installatori. L'esito del premio raccoglie infatti le risposte degli installatori professionali a quesiti come "Che brand raccomandi?" e "Che brand sono richiesti dal cliente finale?". La gamma Varta Element comprende sistemi di accumulo con batterie agli ioni di litio, modulari e scalabili da 3 a molte decine di kWh, di semplice installazione ed elevata affidabilità. I dispositivi sono stati sviluppati sia per i nuovi sia per gli impianti fotovoltaici esistenti. Gli installatori e i clienti finali possono usufruire inoltre dei tool online messi a disposizione gratuitamente, come il simulatore per il dimensionamento e il portale di monitoraggio del sistema attivo. La gamma Varta Element è stata recentemente presentata anche in Italia, dove è proposta tramite distributori ed installatori certificati. «Le aziende delle rinnovabili in Italia possono qualificarsi all'interno della filiera certificata», spiega Gianni Di Bello, country manager di Varta Storage, «per poter offrire al cliente finale prodotti e servizi di qualità. La fase di scelta della migliore soluzione di storage per un'utenza richiede competenze ed una gamma di prodotti ampia, poiché ogni singolo impianto ha un proprio profilo di produzione e consumo di energia specifico».

Fotovoltaico: nel 2016 raggiunti 300 GW di installazioni a livello globale

27/01. La capacità fotovoltaica cumulata a livello globale ha raggiunto la soglia record di 300 GW. Il risultato è stato raggiunto grazie ai 70 GW di nuovi impianti realizzati nel mondo nel corso del 2016, con una crescita del 30% rispetto al nuovo installato del 2015. I dati sono stati elaborati dalla German Solar Association, che ha evidenziato come l'espansione mondiale del fotovoltaico sia stata sostenuta principalmente dai bassi prezzi delle installazioni.

«La scelta del fotovoltaico è stata a lungo motivata esclusivamente da preoccupazioni ambientali mentre ora le considerazioni economiche stanno diventando la motivazione primaria a sostegno degli investimenti nella tecnologia», spiega Carsten Körnig, chief executive officer della German Solar Association. «Infatti, mentre aumentano i rischi legati agli investimenti nel carbone, il cui impatto ambientale si tradurrà inevitabilmente in oneri molto elevati, l'energia solare fornisce già un'alternativa a basso costo». Come evidenzia infine l'associazione tedesca, l'energia solare è già redditizia senza sostegno finanziario in oltre 30 Paesi del mondo.

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



Waaree: i moduli fotovoltaici ottengono il rating Tier 1

27/01. I moduli fotovoltaici Waaree hanno ottenuto il riconoscimento della classe Tier 1.

«In pochi anni Waaree Energie Ltd ha raggiunto e oltrepassato con largo anticipo molti degli obiettivi prefissati» ha dichiarato Modesto Volpe, membro del Board of Directors. «Il riconoscimento da parte del mondo finanziario è una grande gratificazione per il lavoro svolto con grande professionalità dai vertici e da tutti i dipendenti.

Oggi con il rating Tier 1 si avranno ancora maggiori possibilità di crescita, in quanto come è avvenuto in Italia ai tempi dei conti energia, anche in India una delle difficoltà maggiori rimane sempre quella dei finanziamenti da parte delle banche che ricevono quotidianamente migliaia di richieste».

Con una produzione di 500 MW, Waaree ha inoltre raggiunto il primo posto nella classifica di produttori indiani di moduli solari stilata da Solar Bridge to India 2016.

Tra i partner dell'azienda c'è anche Enel che con delle importanti acquisizioni ha già in portafoglio 172 MW di impianti eolici in India, e che negli anni passati aveva già utilizzato moduli fotovoltaici prodotti da Waaree Energie per il mercato italiano.

Pari Group verso l'acquisizione di Renusol Europe

26/01. Pari Group ha siglato un accordo per l'acquisizione degli asset di Renusol GmbH, azienda tedesca del gruppo Gibraltar Industries impegnata nella realizzazione di sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici. L'obiettivo da parte di Pari Group è quello di continuare ad operare con i clienti di Renusol GmbH in Europa, Medio Oriente e Africa. Non cambia invece la situazione per Renusol America, che continuerà ad operare nel Nuovo Continente e nel resto del mondo come parte di Gibraltar Industries. Pari Group intende mantenere l'offerta di prodotti e il marchio Renusol. L'operazione dovrebbe concludersi entro le prossime quattro settimane.

HQSol lancia in Italia il sistema di accumulo Serie ES

26/01. È disponibile per il mercato italiano il nuovo sistema di accumulo ES di HQSol Srl, partner esclusivo per l'assistenza e la vendita degli inverter SolarMax per il Sud Europa. Si tratta di un sistema di accumulo lato produzione disponibile in taglie da 3, 4.5 e 6 kW, in grado di operare sia con batterie agli ioni di litio sia con batterie al piombo-gel. Con doppio MPPT ed efficienza del 97%, il dispositivo è certificato secondo le ultime norme CEI 0-2 e permette una facile e veloce installazione senza la necessità di inserire alcun componente esterno.

La serie ES include inoltre un data logger con un ampio display grafico a colori, una porta USB per collegarsi con chiavetta WiFi, e connessioni RS485 e LAN.

«La Serie ES offre vantaggi per flessibilità e facilità di installazione», si legge in una nota dell'azienda. «Si tratta infatti di un prodotto all inclusive, ideale sia per i nuovi impianti sia per interventi di retrofit, che minimizza i costi e i tempi di realizzazione dell'impianto».



Entro il 2020 il mercato globale dei moduli FV a 33,4 miliardi di dollari (-16%)

26/01. La capacità fotovoltaica annua installata è destinata ad aumentare gradualmente passando dai 49,7 GW del 2015 a 69,8 GW entro il 2020. Nonostante la crescita delle installazioni il valore del mercato dei moduli subirà un significativo calo, stimato intorno al 16%, passando dai 39,7 miliardi di dollari raggiunti a livello globale nel 2016 a 33,4 miliardi stimati per il 2020.

Le previsioni sono contenute nel report "Solar PV Module Market, Update 2016 – Market Size, Competitive Landscape, Key Country Analysis, and Forecasts to 2020" di GlobalData, che spiega come il valore del mercato sia destinato a calare a causa della continua discesa dei prezzi dei moduli, dovuta a condizioni di mercato sempre più competitive. «A partire dal 2010 i moduli in silicio cristallino e film sottile hanno conosciuto un forte calo dei prezzi», spiega Praveen Kumar Ama, analista di GlobalData Analyst. «Sette anni fa il prezzo medio di un modulo in silicio era di circa 2,17 dollari al watt e di circa 1,99 dollari al watt per il film sottile. Nel 2011 il forte aumento della domanda ha generato un brusco calo dei prezzi. Negli anni successivi la discesa dei prezzi è continuata in modo più graduale, fino a raggiungere il valore di 0,61 per watt e 0,60 per watt nel 2015 rispettivamente per silicio e film sottile. Entro il 2020, infine, il prezzo medio dei moduli raggiungerà 0,48 al watt per il silicio e 0,46 al watt per il film sottile».

SMA vende 1 GW di inverter in India nel 2016

25/01. Nel 2016 SMA Solar Technology AG ha venduto oltre 1 GW di inverter in India. I prodotti destinati al mercato indiano rappresentano il 26% del totale di inverter venduti nel 2016, che complessivamente hanno raggiunto 3,9 GW di potenza. Oltre alle forniture destinate agli impianti di grandi dimensioni, che costituiscono la quota più rilevante, sono stati destinati inverter SMA anche a numerosi impianti connessi alla rete di taglie diverse, nonché a soluzioni stand-alone e impianti ibridi dove il fotovoltaico è abbinato al diesel. SMA ha avviato il suo servizio commerciale in India nel 2010, investendo notevoli risorse nella realizzazione della rete di vendita e assistenza, che oggi è in grado di fornire soluzioni di prodotto su misura per le specifiche esigenze del mercato.

SolarPower Europe: nel 2016 cala la produzione europea dei moduli FV (-16%)

25/01. Nel 2016 la produzione europea di moduli fotovoltaici avrebbe raggiunto i minimi storici. Lo riporta SolarPower Europe, che ha condotto un sondaggio rivolto ai maggiori player di celle e moduli all'interno dell'Unione europea. Secondo l'associazione, lo scorso anno nel Vecchio Continente sono stati prodotti 2,7 GW di moduli, con una flessione del 16% rispetto ai 3,2 GW del 2015. Dal report emerge come sia in calo anche la capacità produttiva, dai 6,9 del 2015 ai 6,7 GW 2016 (-3%). Ne risulta che la produzione reale arrivi a coprire solo il 40% della capacità produttiva. «L'indagine mostra come molte delle linee produttive di moduli europee siano utilizzate solo in piccola parte», ha dichiarato Michael Schmela, executive advisor e capo della sezione Market Intelligence di SolarPower Europe. «Le cause vanno attribuite al prezzo minimo imposto sull'importazione di celle solari. Un altro fattore è il calo della domanda di fotovoltaico in Europa, che incide in maniera negativa soprattutto sulle aziende più piccole».

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



La gestione dei moduli Conergy affidata alla Artha Consulting di Giuseppe Sofia

25/01. Dopo la chiusura della filiale italiana, sarà la società Artha Consulting ad occuparsi della gestione dei prodotti Conergy nel mercato italiano. Fondata da Giuseppe Sofia, vice president di Conergy per oltre un decennio con ruolo di AD per l'Italia e responsabile sviluppo business per l'area Emea, Artha Consulting è una società di consulenza in ambito commerciale e sviluppo con passione per le tecnologie sostenibili ed il business etico.



Giuseppe Sofia

Artha Consulting è inoltre partner per lo sviluppo business nel bacino mediterraneo del gruppo Chint con i marchi Chint Solar ed Astronergy. Era stato proprio il gruppo Chint ad acquistare lo stabilimento tedesco di Conergy nel 2013. Artha Consulting si propone innanzitutto come fornitore di moduli made in Germany di alta qualità a marchio Conergy ed Astronergy. L'azienda guidata da Giuseppe Sofia gestirà anche moduli "made in Malesia" con un ottimo rapporto qualità prezzo disponibili a marchio Astronergy, moduli made in China per progetti internazionali disponibili a marchio Astronergy, soluzioni in ambito energy storage e altre tecnologie di autoproduzione di energia da fonte rinnovabile. «A livello di strategia commerciale intendiamo rivolgerci ai primari operatori» spiega Giuseppe Sofia. «Il prodotto Conergy Power Plus che ha una clientela storica distribuita su tutto il territorio nazionale è stato, per esempio, affidato in distribuzione a VP Solar. Per altri brand stiamo finalizzando accordi con altri importanti operatori. Ci rivolgiamo inoltre direttamente ai grandi sviluppatori che realizzano progetti a livello internazionale. È infatti nei grandi progetti multiMW che il gruppo Chint esprime meglio le sue potenzialità. Recentemente si è infatti aggiudicato la fornitura di un importante progetto da 170MW in Marocco». Il team di Artha è composto da una squadra di professionisti del solare con lunga esperienza nel settore maturati anche nel gruppo Conergy, su diversi segmenti di business.

Oltre che per forniture di prodotto, Artha Consulting è il partner per soluzioni relative a iniziative di sviluppo progetti a livello nazionale ed internazionale quali bridge financing, speciali garanzie di prodotto in ambito grandi impianti e soluzioni di solar lease.