

**ARISTON**

CALDAIA A CONDENSAZIONE GENUS PREMIUM EVO

ACCENDETE LA NUOVA ERA DEL CALORE

ALTA EFFICIENZA, RISPARMIO ENERGETICO

**ARISTON**

CALDAIA A CONDENSAZIONE GENUS PREMIUM EVO

ACCENDETE LA NUOVA ERA DEL CALORE

ALTA EFFICIENZA, RISPARMIO ENERGETICO

# SOLARE

## B2B

**EDITORIALE**

### 4 considerazioni di fine anno

Diciamo le cose come stanno: il 2014 ha tradito ogni aspettativa di ripartenza del fotovoltaico in Italia. Solo un anno fa erano in molti a pensare che il 2013 avesse toccato la punta più bassa della parabola del mercato, e che nei mesi successivi sarebbe arrivata una ripresa. Forse avevamo confuso le analisi con le speranze. O forse ci eravamo affidati con troppa fiducia ai forecast che indicavano per la Penisola un ritorno alla crescita nonostante la fine degli incentivi. Il mercato invece ha emesso un'altra sentenza. Oggi ci troviamo a chiudere l'anno con volumi prossimi ai 400 MW e con una contrazione spaventosa dei segmenti relativi a impianti con taglia superiore a 200 kWp.

E per il futuro? Vi proponiamo quattro considerazioni. Primo. Il mercato resterà ancora difficile a causa di tanti fattori che possiamo sintetizzare in due punti. Nella testa del grande pubblico la convenienza del fotovoltaico continua a essere legata al modello degli incentivi e sino a che non si scardinerà questo pensiero (e c'è l'evidenza dei numeri per riuscire a farlo) saremo sempre alle prese con persone che guardano al solare come a un treno ormai passato. Per gli impianti più grandi si sente il peso della crisi economica che blocca gli investimenti delle aziende; la diffidenza delle banche fa il resto.

Secondo. In questa fase finale dell'anno il sentiment del mercato, però, è positivo. Se consideriamo la merce venduta e ordinata tra ottobre e novembre, molte aziende del settore sono pronte a scommettere su un'impennata nel trimestre finale dell'anno. Questo è importante. I dati di Gaudi riferiscono per l'ottobre del 2014 un installato di soli 13 MW: non dimentichiamoci che si tratta di dati che fanno riferimento alla data di allaccio e quindi temporalmente non allineabili. Ragionare su ordinato e venduto è un'altra cosa.

Terzo. Le recenti delibere dell'Aeeg hanno finalmente sbloccato SEU e storage. Si apre un mercato potenziale enorme. Sappiamo bene quante speranze siano riposte su queste due aree e quale sia l'attesa da parte del mercato. Anche questo è un dato di fatto: una base solida su cui rilanciare la proposta del mercato ai potenziali clienti, sia privati sia aziende.

Ultimo punto. Per cogliere appieno le opportunità di un piccolo ritorno di fiamma, come quello registrato nell'ultimo trimestre dell'anno, ma soprattutto per sfruttare al meglio le occasioni di business che si potranno creare con SEU e storage occorre credere in questo mercato, prepararsi, mettere in discussione vecchi modelli di business, tornare con determinazione a costruire proposte commerciali innovative e persuasive. Oggi il fotovoltaico aumenta ancora di più la sua convenienza, bisogna trovare modalità efficaci per far arrivare questo messaggio alla clientela (ne parliamo anche nella tavola rotonda di cui riferiamo all'interno della rivista). Senza clienti non c'è lavoro. Da qui non si scappa.

E per quest'anno chiudiamo così. Un carissimo augurio di Buon Natale a tutti voi.

Davide Bartesaghi  
 bartesaghi@solareb2b.it  
 Twitter: @dbartesaghi



**LA QUALITÀ PREMIA**  
 Intervista a Davide Ponzi,  
 Solar Business Manager Italia  
 di LG Electronics

**SPECIALE PAG. 14**

### TAVOLA ROTONDA: "RILANCIARE LA DOMANDA"



Quali sono gli strumenti e i canali più efficaci per far arrivare al grande pubblico un messaggio sulla convenienza del fotovoltaico? Ne abbiamo discusso con sette esponenti del mercato: Tommaso Lascaro, di Punto Fotovoltaico – CDNE, Gaetano Volpe di Renesola, Valerio Natalizia di SMA Italia, Sergio Graziosi di Sunedison, Alberto Vicentini di Tonello Energie, Stefano Loro di VP Solar ed Ermanno Pizzini di Waris.

**MERCATO PAG. 22**

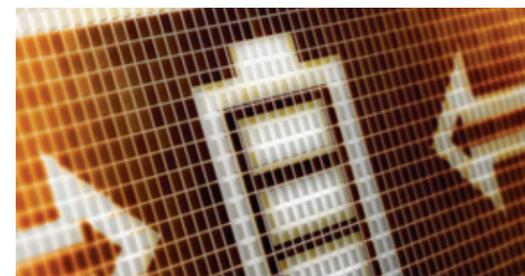
### MODULI: UN FUTURO AD ALTA EFFICIENZA



I prodotti più innovativi e performanti oggi occupano una nicchia di mercato, ma sono destinati a prendere un ruolo sempre più importante nel mercato del fotovoltaico: merito dei tanti vantaggi che ne derivano in termini di produzione di energia e risparmio sui costi di installazione.

**ATTUALITÀ PAG. 28**

### STORAGE: FINALMENTE LA DELIBERA



Dopo una lunghissima attesa, è stato pubblicato il documento dell'Aeeg che regola l'utilizzo dei sistemi di accumulo. Ecco i passaggi più importanti del testo che ha già raccolto il favore di molti operatori della filiera.

**PAG 27** SEU: LE PROSPETTIVE IN ITALIA PER I PROSSIMI ANNI

**PAG 32** CASE HISTORY: OBIETTIVO GRID PARITY PER DUE PMI

SU QUESTO NUMERO LA SEZIONE EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT A PAG.34

Redazione: Via Don Milani 1 - 20833 Giusano (MB) - Tel: 0362/332160 - Fax 0362/282532 - info@solareb2b.it - www.solareb2b.it - Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale DL 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004, n°46) Art.1 Comma 1, D.C.B. Milano. In caso di mancato recapito inviare all'ufficio postale di Roserio per la restituzione al mittente che si impegna a pagare la tariffa.

# SMA PRESENTA LE NUOVE SOLUZIONI

per i tuoi progetti fotovoltaici

La migliore tecnologia SMA pensata per impianti con potenza da 15 kW in su.

Le soluzioni SMA pensate per progetti fotovoltaici di tipo commerciale si adattano perfettamente a impianti con potenza da 15 kW in su.

Grazie al dimensionamento studiato per sfruttare al massimo le capacità dei moduli e ai bassi costi di installazione, gli inverter SMA sono quindi ideali per questa tipologia di progetti.

Richiedi subito una consulenza personalizzata!  
[progettazione@SMA-Italia.com](mailto:progettazione@SMA-Italia.com)



## SOMMARIO

PAG 3	ATTUALITÀ E MERCATO	
PAG 8	NEWS	
PAG 12	COVER STORY	La qualità premia
PAG 14	TAVOLA ROTONDA	Tavola Rotonda: "Come rilanciare la domanda?"
PAG 22	MERCATO	Moduli, il futuro è ad alta efficienza
PAG 26	SUCCESS STORIES	Proposte ad hoc per clienti sempre più informati
PAG 27	EVENTI	SEU, un volano per la ripartenza del settore
PAG 28	ATTUALITÀ	Storage: l'Aeegsi pubblica la delibera
PAG 31	COMUNICAZIONE AZIENDALE	Il sole anche di notte con BPT-S 5 Hybrid di Bosch
PAG 32	CASE HISTORY	40.000 ragioni per scegliere il FV
PAG 33	CASE HISTORY	Finanziamenti agevolati per rilanciare il solare
PAG 34	EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO	Guida agli investimenti di efficientamento energetico Industrie: il rifasamento dei carichi elettrici News
PAG 38	DATI	

## SOLARE B2B

**Direttore responsabile**  
Davide Bartesaghi - bartesaghi@solareb2b.it

**Responsabile Commerciale:**  
Marco Arosio - arosio@solareb2b.it

**Hanno collaborato:**  
Evelina Cattaneo, Cesare Gaminella,  
Michele Lopriore, Erica Bianconi,  
Marta Maggioni, Sonia Santoro,

**Editore:** Editoriale Farlastrada srl  
**Stampa:** Ingraph - Seregno (MI)

**Redazione:**  
Via Don Milani 1 - 20833 Giussano (MB)  
Tel: 0362/332160 - Fax 0362/282532  
info@solareb2b.it - www.solarebusiness.it

**Impaginazione grafica:**  
Ivan Iannacci

**Solare B2B:** periodico mensile  
Anno V - n. 12 - dicembre 2014  
Registrazione al Tribunale di Milano  
n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA  
Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003  
(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46)  
Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano  
- L'editore garantisce la massima riservatezza  
dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno  
utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per  
l'invio di informazioni commerciali.  
In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i  
dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi  
momento scrivendo a:  
Editoriale Farlastrada srl.

**Responsabile dati:** Marco Arosio  
Via Don Milani, 1 - 20833 Giussano (MI)  
Questo numero è stato chiuso in redazione  
il 27 novembre 2014

## ATTUALITÀ & MERCATO

### Nel 2015 previsti 60/62 GW di nuove installazioni a livello globale

**IL BOOM SARÀ GUIDATO ANCORA DA CINA, GIAPPONE E USA, AFFIANCATI DA PAESI IN VIA DI SVILUPPO TRA CUI INDIA E CILE**

Nel corso del 2015 i nuovi impianti installati potrebbero raggiungere i 60 GW, con un incremento del 20% rispetto ai 48 previsti in tutto il 2014. A riportarlo è un'analisi di Bloomberg New Energy Finance, secondo cui a livello globale saranno sempre Cina e Giappone a guidare il boom, insieme agli Stati Uniti, affiancati da alcuni Paesi in via di sviluppo. Un esempio arriva dal Cile che dovrebbe chiudere il 2014 con una nuova potenza installata compresa tra i 470 e i 570 MW, per poi raddoppiare la cifra nel 2015 con un installato vicino a 1 GW.

Buone notizie anche per il mercato indiano, che da 1,1 GW circa in previsione per il 2014 potrebbe registrare, nel 2015, dai 2,6 ai 3,2 GW di nuove

installazioni.

Sono invece diverse le stime di Solarbuzz, che prevede per il 2015 un mercato mondiale da 62 GW di nuova potenza fotovoltaica installata.

Lo ha dichiarato lo stesso vicepresidente di Solarbuzz, Finlay Colville, che ha spiegato come negli ultimi due anni Solarbuzz abbia cambiato il modello per la previsione della nuova potenza installata, passando dalla semplice somma del risultato dei singoli Paesi ad altre variabili come i livelli di produzione dei principali player, ma anche le politiche di sostegno alle rinnovabili, le opportunità di realizzare grandi impianti sul territorio, e l'impatto delle più forti organizzazioni di vendita che ora operano a livello mondiale.

### Gli impianti di enti locali e scuole esclusi dallo "Spalma-incentivi"

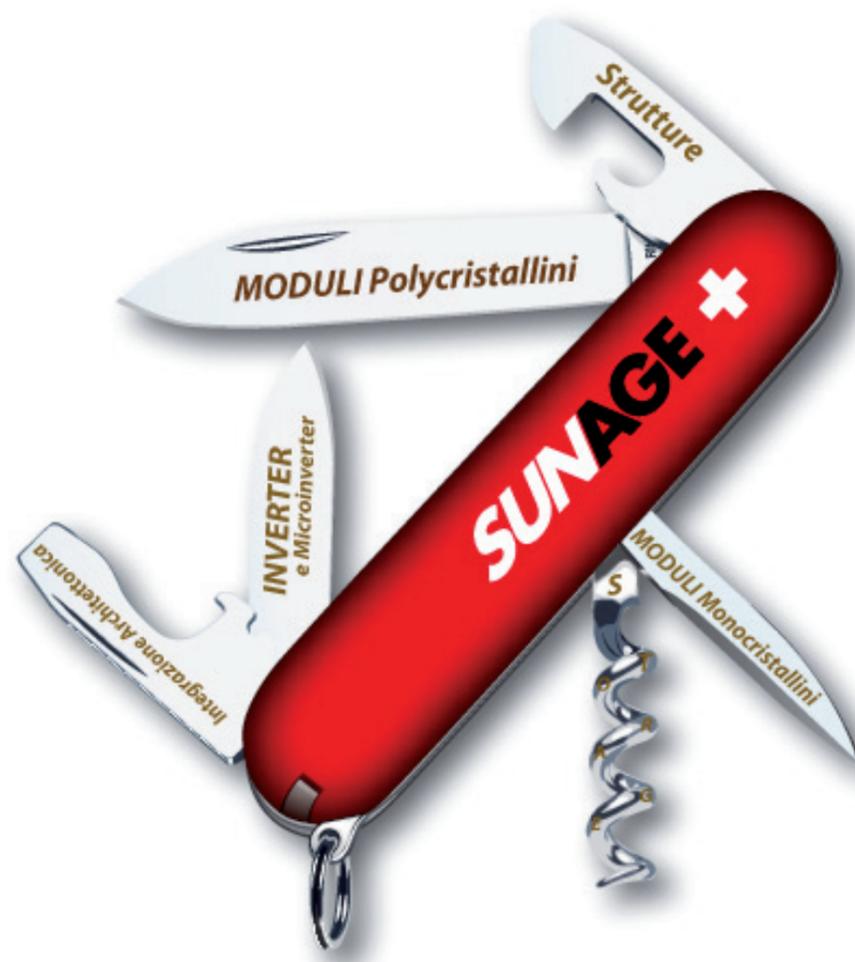
**IL DECRETO LEGGE SBLOCCA ITALIA APPROVATO LO SCORSO 5 NOVEMBRE NON PREVEDE LA RIMODULAZIONE DELLE TARIFFE PER IMPIANTI SUPERIORI AI 200 KWP INSTALLATI PER LE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI E PER GLI EDIFICI SCOLASTICI**

Lo scorso 5 novembre con l'approvazione del Senato del disegno di legge approvato dalla Camera, il Decreto legge n. 133/2014 conosciuto come "Sblocca Italia" è divenuto legge. Il Decreto, recante disposizioni urgenti per l'apertura dei cantieri, la realizzazione delle opere pubbliche, la digitalizzazione del Paese, la semplificazione burocratica, l'emergenza del dissesto idrogeologico e la ripresa delle attività produttive, contiene anche

alcune misure che riguardano le fonti rinnovabili. In particolare, per quanto riguarda il fotovoltaico, l'articolo 22-bis "Interventi sulle tariffe incentivanti dell'elettricità prodotta da impianti fotovoltaici" proposto dalla Camera dei deputati, interviene sul meccanismo del cosiddetto "Spalma-incentivi", escludendo dalle disposizioni relative alla rimodulazione degli incentivi gli impianti fotovoltaici i cui soggetti responsabili siano enti locali o scuole.

# Energia a 360 gradi

Qualità svizzera, naturalmente!



## ANCORA PIÙ VICINI AL MERCATO ITALIANO

- Moduli Polycristallini
- Moduli Monocristallini
- Moduli ad integrazione architettonica
- Strutture
- Inverter e Microinverter
- Storage

## NUOVA SERIE

## Moduli Polycristallini

## SCOPRI LE NUOVE OFFERTE CONTATTACI

SUNAGE S.A. Via Motta, 4 6828 Balerna (CH)

e-mail: commerciale@sunage.ch

venditeitalia@sunage.ch

web: www.sunage.ch



Nuovi moduli  
**SILVANTIS® SERIE R**  
di SunEdison  
garantiti per 25 anni.

**25** anni  
**MODULO  
GARANTITO**



COME TI IMMAGINI  
TRA 25 ANNI?  
NOI, INSIEME A TE.

\* La garanzia offerta sul prodotto prevede, oltre ai 2 anni di garanzia obbligatoria prevista per legge, anche un'ulteriore garanzia aggiuntiva sul prodotto e la sua potenza, i cui dettagli sono indicati nelle Condizioni di Garanzia SunEdison su [www.sunedisonitalia.it](http://www.sunedisonitalia.it)



[www.sunedisonitalia.it](http://www.sunedisonitalia.it)

## Dal 10 al 12 giugno 2015 Intersolar Europe

LA KERMESSE, CHE SI TERRÀ A MONACO DI BAVIERA, PREVEDE LA PARTECIPAZIONE DI 1.000 ESPOSITORI E OLTRE 40.000 VISITATORI DA TUTTO IL MONDO

**S**mart grid, storage e nuovi modelli di business per la produzione e commercializzazione dell'elettricità prodotta dal fotovoltaico. Saranno questi i principali temi che verranno discussi dal 10 al 12 giugno 2015 in occasione di Intersolar, kermesse annuale sul solare che si terrà a Monaco di Baviera. Per l'edizione del 2015 sono previsti circa 1.000 espositori e oltre 40.000 visitatori da tutto il mondo. Lo scorso giugno 2014 la fiera ha visto la partecipazione di circa 1.100 espositori provenienti da 43 paesi e 42.380 visitatori da 143 stati. Parallelamente a Intersolar Europe si svolgerà la seconda edizione di electrical energy storage (ees), il salone specialistico dedicato alla tecnica delle



batterie e dei sistemi di accumulo energetico. Non mancheranno infine workshop e un ricco calendario convegnistico.

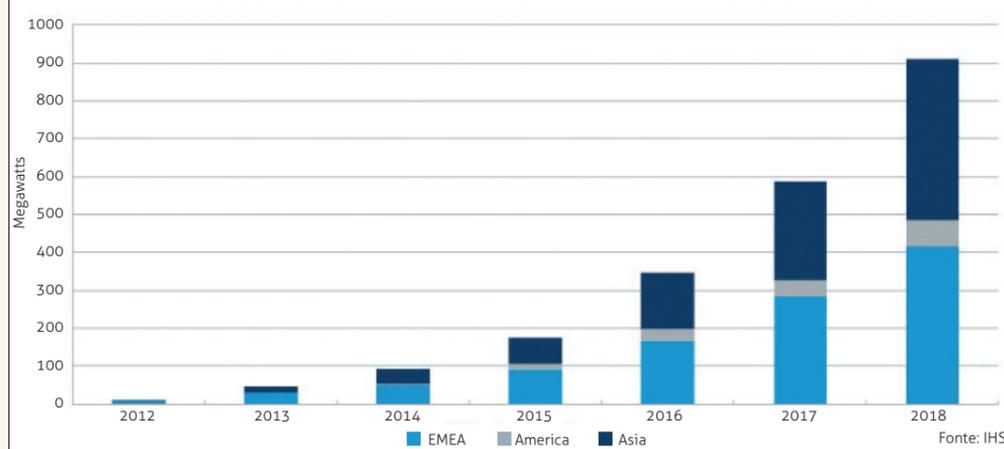
## Entro il 2018 boom del FV residenziale con accumulo

LA SPINTA DEI SISTEMI DI STORAGE PER IMPIANTI DI PICCOLA TAGLIA POTREBBE CRESCERE DI DIECI VOLTE ENTRO I PROSSIMI QUATTRO ANNI FINO A RAGGIUNGERE UN INSTALLATO DI 900 MW A LIVELLO GLOBALE

**I**l mercato globale degli impianti fotovoltaici residenziali connessi alla rete e abbinati a sistemi di accumulo potrebbe crescere di dieci volte entro il 2018, per raggiungere un installato di oltre 900 MW, partendo dai 90 MW stimati per il 2014. La previsione è contenuta nell'analisi "Energy Storage in PV Report 2014" di IHS Technology, secondo cui il boom sarà guidato da tre principali variabili: la crescente attrattiva del fotovoltaico per l'autoconsumo, i sussidi statali e l'aumento dei prezzi dell'energia elettrica acquistata dalla rete. A questi fattori si aggiunge la variabile costituita dai prezzi delle batterie agli ioni di litio, che si prevede scenderanno del 15%

nel 2015 per continuare a calare negli anni successivi. Secondo IHS Italia, Germania, Regno Unito e Australia insieme rappresenteranno oltre il 40% del mercato nel 2018, soprattutto grazie al crescente interesse da parte dei privati a diventare più indipendenti dalla rete elettrica aumentando il livello di autoconsumo. Un altro mercato importante per lo sviluppo di questa tecnologia sarà il Giappone, con la realizzazione di oltre 200 MW di impianti fotovoltaici abbinati allo storage. Nel Sol Levante la crescita sarà guidata dalla generosa politica incentivante messa in atto dal Governo per rispondere alla carenza di energia elettrica.

### FV + ACCUMULO - RIPARTIZIONE PER AREA GEOGRAFICA



## USA e Cina, accordo per la riduzione dei gas serra entro il 2030

LE MISURE PREVEDONO L'INCREMENTO DELLA QUOTA DELLE FONTI RINNOVABILI, FOTOVOLTAICO IN PRIMIS, NEL MIX ENERGETICO DELLE DUE NAZIONI

**C**ina e Stati Uniti hanno raggiunto un accordo per la riduzione delle emissioni di CO<sub>2</sub> e per la lotta ai cambiamenti climatici. Il presidente cinese Xi Jinping intende ridurre le emissioni con un piano di sviluppo delle fonti rinnovabili, fotovoltaico in prima linea. Il colosso asiatico intende infatti porta-

re le fonti low carbon al 20% del proprio mix energetico entro il 2030. Gli Stati Uniti puntano invece alla riduzione, entro il 2025, del 26% delle emissioni di carbonio rispetto ai livelli del 2005. Da sottolineare come attualmente le due potenze siano responsabili del 45% delle emissioni nocive in tutto il mondo.

## C'è un pezzo d'Italia nel successo di Conergy in UK

L'AZIENDA HA RICEVUTO IL PREMIO UK SOLAR INDUSTRY AWARDS NELLA CATEGORIA "ECCELLENZE EPC" PER I NUMEROSI INVESTIMENTI NEL FOTOVOLTAICO SOSTENUTI NEL REGNO UNITO NEL CORSO DEL 2014

**S** Conergy ha ricevuto il premio UK Solar Industry Awards nella categoria "Eccellenze EPC". Il premio è stato consegnato lo scorso 6 novembre durante una cerimonia tenutasi all'Innovation Park BRE a Londra. Le candidature al premio sono arrivate da tutto il Regno Unito e sono poi state esaminate da una giuria di esperti composta da rappresentanti del Centro Nazionale per l'Energia Solare, BRE, SuperGen Solar Hub e Crest. Il riconoscimento ha premiato i grandi investimenti del gruppo Conergy nel Regno Unito, Paese in cui l'azienda ha in campo molti progetti. Nel solo 2014 Conergy ha costruito impianti per oltre 125 MWp, tra cui uno di 37 MWp, per l'utility europea RWE, che sfrutta l'area di un aeroporto in di-

suso. Le attività di Conergy nel Regno Unito sono così numerose che nel mese di giugno l'azienda è stata classificata tra i cinque maggiori costruttori di impianti solari in UK. Secondo gli analisti di NPD Solarbuzz, Conergy detiene ora circa il 10% del mercato del Regno Unito. «Siamo orgogliosi che il team di Conergy Italia abbia avuto un ruolo primario nella progettazione e direzione lavori di alcuni degli impianti realizzati a nome del gruppo in questo Paese», è la dichiarazione di Giuseppe Sofia, amministratore delegato di Conergy Italia. «Il nostro team EPC vanta ben 8 anni di esperienza che mette a disposizione del gruppo per rafforzarne la presenza in quello che attualmente è il più grande mercato solare d'Europa».



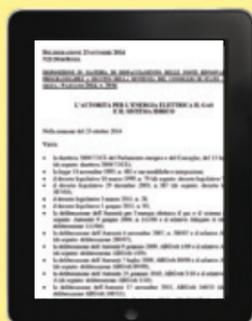
Robert Goss, managing director di Conergy UK

## Oneri di sbilanciamento: la delibera dell'Aeeg

FRA LE TRE OPZIONI PROPOSTE NEL DOCUMENTO DI CONSULTAZIONE 302/2014 È STATA SCELTA QUELLA RELATIVA A UN SISTEMA A FRANCHIGIE CHE SARÀ OPERATIVO DAL 1° GENNAIO 2015

**L'**Aeeg ha pubblicato la delibera numero 522/2014/R/eel sugli oneri di sbilanciamento per le rinnovabili non programmabili. Tra le tre opzioni che erano state presentate lo scorso giugno all'interno del documento di consultazione 302/2014, è stata scelta la seconda, seppure con alcune modifiche. Si tratta di un sistema che, a partire da gennaio 2015, prevede un'applicazione di un corrispettivo unitario da applicare all'energia elettrica immessa, con franchigie differenziate per fonte e valorizzando l'energia elettrica oggetto di sbilanciamento al di fuori della franchigia con le medesime modalità con cui vengono valorizzati gli sbilanciamenti delle unità di produzione non abilitate. Rispetto alla proposta del documento di consultazione la delibera ha rivisto al rialzo gli scaglioni di franchigia delle diverse fonti: dal 42 al 49% per l'eolico, dal 25 al 31% per il fotovoltaico, dall'1 al 8% per l'idroelettrico e dall'1 all'1,5% per le altre rinnovabili, in particolare per il geotermico. Tali soglie potranno essere oggetto di successiva riduzione.

**SPAZIO INTERATTIVO  
ACCEDI AL DOCUMENTO**



# VALORI REALI

## TANTI VANTAGGI IN UNO

**SOLARWORLD**  
REAL VALUE



Il Kit easy è la soluzione di montaggio semplice e rapida per gli installatori, poiché è standardizzata in quattro dimensioni di impianto e disponibile in tre varianti di moduli. Anche l'assemblaggio è semplice: tutti i componenti vengono consegnati in cantiere su un pallet, imballati in modo intelligente. Così ha subito a portata di mano ciò di cui ha bisogno in quel momento.

Maggiore produttività, maggiore risparmio di tempo e denaro – tutte le informazioni sul Kit easy e sugli altri Valori Reali SolarWorld sono disponibili su:

[WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM](http://WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM)

**QUALITÀ SOLARWORLD –  
VALORI REALI CHE RIPAGANO**



## TRIMESTRALI

## JinkoSolar: vendite a +36,5%

**N**el terzo trimestre del 2014, JinkoSolar ha totalizzato volumi di vendita di 708,2 MW, con un incremento del 36,5% rispetto allo stesso periodo del 2013 quando erano stati venduti 518,9 MW tra moduli, wafer e celle, e del 7,3% rispetto al secondo trimestre dell'anno in corso. Sono in crescita anche i valori del fatturato totale, che ha raggiunto i 2,6 miliardi di RMB (417,3 milioni di dollari), con un incremento del 5,3% rispetto al trimestre precedente e del 30,5% rispetto al terzo trimestre del 2013. L'utile netto del trimestre arriva a 280,5 milioni di RMB (+171% rispetto al 3Q 2014). «Siamo riusciti a mantenere la nostra posizione

di leader di mercato in Cina e in nuovi mercati emergenti come il Sud Africa e Cile, aumentando la nostra quota di mercato negli Stati Uniti e in Giappone» ha dichiarato Kangping Chen, chief executive officer di Jinko Solar. «Con l'accordo tra Stati Uniti e Cina per limitare le emissioni di carbonio annunciato durante il vertice APEC, siamo molto ottimisti circa la crescita in entrambi i Paesi e nel mondo. Mentre il mercato ha vissuto un po' di turbolenze causata dal forte calo del prezzo del petrolio, siamo fiduciosi sulle potenzialità dell'energia solare. Il mercato europeo è rimasto stabile, con una crescita significativa della domanda dal Regno Unito».

## Hanwha SolarOne: ricavi a +5,5%

**I**l terzo trimestre del 2014 si è concluso per Hanwha SolarOne con una sensibile crescita delle vendite.

I ricavi sono stati di 1.197 milioni di RMB, in crescita del 5,5% rispetto allo stesso periodo del 2013.

Il margine lordo si è attestato a 81 milioni di RMB (+40%). Il conto economico presenta ancora una perdita, pari a 234 milioni di RMB, in riduzione rispetto a quella del terzo trimestre 2013 che si attestava a -460 milioni. In crescita anche i volumi di vendita che nel 3Q hanno totalizzato 373,2 MW; si tratta di un incremento del 9,9% rispetto al trimestre precedente. Cala invece del 10% il prezzo medio di vendita che passa da 4,17 RMB al Watt (0,67 dollari) a 3,74 RMB (0,61 dollari).

Le vendite di moduli si sono rivolte soprattutto ai mercati

asiatici con il Giappone che da solo copre una fetta del 43% seguito dalla Cina con il 30%. «I nostri risultati del terzo trimestre riflettono i trend di mercato» ha spiegato Mr. Seongwoo Nam, chairman e CEO di Hanwha SolarOne. «C'è stato un record di vendite grazie alla forte domanda, e una riduzione dei prezzi medi di vendita dovuta a un aumento del business nel mercato cinese e alla forza del dollaro rispetto a yen ed euro. Comunque, nonostante il calo dei prezzi, i nostri ricavi sono aumentati. Le prospettive per il quarto trimestre sono buone. Ci aspettiamo un nuovo record nelle vendite e un miglioramento dei prezzi medi di vendita a causa della forte domanda di moduli e dell'aumento delle vendite nei mercati con i prezzi più alti come Europa e Stati Uniti».

## REC aumenta i volumi di vendita e si rafforza negli USA

**N**el terzo trimestre del 2014 REC ha ottenuto un fatturato di 149 milioni di dollari, in calo rispetto ai 175,8 milioni del secondo trimestre. I volumi di vendita di moduli sono diminuiti del 17% rispetto al 2Q 2014, ma hanno registrato un balzo del 40% sul 3Q 2013. Il 53% dei moduli venduti sono stati collocati in Europa, soprattutto Germania e UK. In for-

te calo, invece, i ricavi dal mercato giapponese. Nei mesi scorsi REC ha rafforzato anche la presenza negli Stati Uniti grazie ad accordi di vendita (ad esempio con Solarcity) per un totale di 685 MW da consegnare fra il 3Q 2014 e 1Q 2016. Nel terzo trimestre dell'anno la produzione di moduli è stata pari a 248 MW, in crescita del 7,1% rispetto al trimestre precedente.

## SolarWorld: forte crescita di vendite e fatturato

**N**el terzo trimestre del 2014 SolarWorld ha totalizzato volumi di vendita di 270 MW tra moduli e kit, con un incremento del 50% rispetto allo stesso periodo del 2013. In crescita anche i valori dei primi nove mesi dell'anno: la società ha infatti registrato volumi di vendita di 602 MW, con un incremento del 54% rispetto allo stesso periodo del 2013. Cresce anche il fatturato, che nel terzo trimestre del 2014 ha toccato i 180,8 milioni di euro (+26% rispetto al 3Q 2013) mentre nei primi nove mesi è stato di 408.900.000

euro. Il 43% delle vendite si sono concentrate negli Stati Uniti, dove l'azienda intende incrementare la propria capacità produttiva presso la fabbrica di Hillsboro. La società investirà infatti 10 milioni di dollari per ampliare le linee produttive e portare la capacità di produzione da 380 a 530 MW per quanto riguarda i moduli e da 335 a 435 MW per la produzione di celle. Il piano di espansione, che dovrebbe avere inizio nel 2015, potrebbe portare alla creazione di altri 200 nuovi posti di lavoro presso lo stabilimento.



La sede di SolarWorld negli Stati Uniti

## FV utility scale: nei primi nove mesi installati 8,8 GW in tutto il mondo

**A GUIDARE LA CLASSIFICA DEI PRINCIPALI PAESI CI SONO GLI STATI UNITI CON 7 GW DI POTENZA CUMULATA. L'ITALIA È AL SETTIMO POSTO CON CIRCA 1 GW**

**A** fine settembre 2014, gli impianti con potenza superiore ai 4 MW hanno superato i 30,3 GW cumulati a livello globale. È quanto riportato da un'analisi di Wiki Solar, secondo cui questo segmento è destinato a crescere in maniera significativa. A inizio 2014, infatti, il fotovoltaico utility scale contava 21,5 GW nel mondo; ciò significa che nei primi nove mesi dell'anno sono stati installati

ben 8,8 GW di grandi impianti. A guidare questo boom ci sono gli Stati Uniti, che in totale detengono il primato con oltre 7 GW di grandi impianti, seguiti da Cina (6,5 GW), Germania (3,4 GW), India (2,2 GW) e Regno Unito (1,9 GW). In crescita il mercato di Cile, Giappone e Sud Africa. L'Italia rimane al settimo posto con meno di 1 GW, cifra che corrisponde ai grandi impianti realizzati nell'era degli incentivi.

PAESE	TOTALE NUMERO DI IMPIANTI	CAPACITÀ CUMULATA IN MW
United States	407	7,083.8
China	245	6,518.3
Germany	281	3,468.0
India	196	2,203.2
United Kingdom	250	1,948.2
Spain	172	1,683.4
Italy	86	901.3
Canada	72	896.8
France	63	819.3
South Africa	20	679.7
Thailand	68	644.9
Ukraine	19	490.2
Japan	24	475.5
Chile	12	460.3
Romania	18	286.1

© Wiki-Solar.org

## Gli USA spingono su storage e FV residenziale

**È PREVISTO UNO STANZIAMENTO DI 15 MILIONI DI DOLLARI NEI SISTEMI DI ACCUMULO. BUONE NOTIZIE ANCHE PER GLI IMPIANTI DI PICCOLA TAGLIA, GRAZIE AI QUALI GIÀ DIECI STATI AMERICANI AVREBBERO CENTRATO L'OBIETTIVO GRID PARITY**

Il dipartimento dell'Energia degli Stati Uniti ha presentato il nuovo schema finanziario denominato Sustainable and Holistic Integration of Energy Storage and Solar PV, volto a promuovere progetti che consentano lo sviluppo di tecnologie per l'integrazione degli impianti fotovoltaici nella rete nazionale attraverso l'utilizzo di sistemi di accumulo energetico. La dotazione finanziaria complessiva è pari a 15 milioni di dollari. Attualmente gli Stati che hanno investito di più nei sistemi di accumulo energetico sono California, Hawaii e New York, primi anche in termini di politiche incentivanti. Inoltre, entro il 2016 gli Stati Uniti potreb-

bero centrare l'obiettivo grid parity grazie alla spinta del fotovoltaico domestico. È quanto riportato da una relazione della Deutsche Bank, secondo cui sarebbero già 10 gli stati americani che avrebbero raggiunto tale obiettivo. Questo traguardo potrebbe essere favorito dal continuo calo dei costi del solare e da una più massiccia erogazione di finanziamenti. Si tratta di un boom improvviso secondo il rapporto: basti pensare che nel 2012, il big americano contava poco più di 1 GW di impianti sui tetti domestici, cifra che potrebbe crescere con un tasso di installazione sei volte superiore rispetto a quello attuale.



## Veneto, il FV nelle scuole grazie al crowdfunding

**L'ACCORDO TRIENNALE SOTTOSCRITTO DALLA FEDERAZIONE ITALIANA SCUOLE MATERNE DI TREVISO E DAL GRUPPO ENERGYKA PREVEDE IL COINVOLGIMENTO DI 226 STRUTTURE E 18 MILA FAMIGLIE**



Da destra a sinistra Rolando Rostolis, socio di riferimento di Energyka, e Fabio de Vincenti di Prometea

La Federazione italiana scuole materne di Treviso e il Gruppo Energyka hanno sottoscritto un accordo triennale per la realizzazione di impianti fotovoltaici sugli edifici scolastici che prevede il coinvolgimento di 226 scuole e circa 18 mila famiglie, nonché la futura partecipazione delle altre scuole venete della Federazione. Il progetto è gestito da Prometea Power, società satellite del gruppo che si dedica ad attività e interventi di carattere sociale. Gli impianti verranno realizzati applicando i moduli fotovoltaici ultraleggeri e flessibili sviluppati secondo la tecnologia Prometea, che si integrano alla copertura senza necessità di sovrastrutture portanti e si prestano all'installazione in diverse condizioni di orientamento e inclinazione. I progetti verranno finanziati attraverso il crowdfunding, finanziamento collettivo e partecipato, con il coinvolgimento diretto delle famiglie. In particolare è stata prevista la possibilità di attivare un piano di finanziamento al 100% del costo, con immediato sconto sul costo della bolletta e ammortamento entro cinque anni, oppure all'80% del costo, con tempi di ammortamento più lunghi. L'azienda fornirà progettazione, assistenza e garanzia per 25 anni.

## L'India alza il target

**LA REGIONE ASIATICA SI È POSTA L'OBIETTIVO DI PORTARE LA CAPACITÀ FOTOVOLTAICA INSTALLATA DAI 20 GW PREVISTI DALLA SOLAR MISSION AI 100 GW ENTRO IL 2022**

Il governo indiano ha annunciato di voler portare l'attuale target della Solar Mission da 20 a 100 GW di impianti fotovoltaici entro il 2022. L'obiettivo del Paese è quello di diventare molto più competitivo in questo mercato alla pari di Paesi tra cui Cina e Stati Uniti. Secondo le prime relazioni, l'obiettivo sarebbe raggiungibile, ed è per questo che il Paese sta lavorando attivamente in tutti i segmenti, dagli impianti a terra fino alle piccole installazioni residenziali.



IL MIGLIORE  
DI SEMPRE  
serie X-MAX 300Wp 60 celle

+18%  
top efficient



Member



modulo europeo  
Photon  
Lab test 2012

[www.sunergsolar.com](http://www.sunergsolar.com)

Produzione Made in Italy since 1978

## ABB lancia l'interruttore intelligente per la gestione dei consumi

Emax 2 Ekip Power Controller è l'innovativo sistema per la gestione dei carichi proposto da ABB, in grado di ottimizzare il consumo energetico degli edifici commerciali e industriali. Si tratta di un interruttore aperto di bassa tensione intelligente che, per gestire la potenza assorbita, disconnette le apparecchiature non prioritarie e le ripristina non appena vengono raggiunti livelli energetici ammissibili. La gestione intelligente si basa su un software che utilizza algoritmi predittivi brevettati capaci di decidere quando è opportuno disconnettere i carichi, garantendo la funzionalità generale dell'impianto o la produttività dell'apparecchiatura collegata. Il sistema, sviluppato da ABB Sace di Bergamo, e applicato all'interno della sua nuova sede, ha ottenuto il riconoscimento da parte del sistema internazionale di certificazione della sostenibilità degli edifici Leed.



## Da Sunerg nuovi investimenti in sud America



L'impianto realizzato in Cile, con moduli Sunerg, ha una potenza di 200 kWp

Sunerg Solar ha recentemente collaborato alla realizzazione di un impianto fotovoltaico a Santiago del Cile per un'azienda farmaceutica. L'impianto nella capitale cilena da 200 kWp completamente made in Italy è stato realizzato con moduli policristallini Sunerg. L'operazione rientra nell'ambito del nuovo piano di promozione del solare da parte dell'azienda in centro e sud America. Sunerg è impegnata da tempo in progetti che l'hanno vista prima in Cile, poi a Panama e Uruguay. L'azienda ha inoltre annunciato l'apertura, sempre in sud America, di un magazzino per la distribuzione dei propri prodotti e quella di uno stabilimento per l'assemblaggio dei propri moduli.

## Solar Energy Group: al via concorso per un weekend a Monaco di Baviera



Solar Energy Group ha lanciato il concorso "Vinci un weekend a Monaco - Oktoberfest 2015", dedicato a tutti coloro che entro il 30 giugno 2015 acquisteranno il sistema per il risparmio energetico Super Solar per la produzione di energia elettrica e di acqua calda sanitaria. Ideata con l'intento di promuovere il concetto di risparmio energetico, quest'iniziativa mette in palio un weekend per due persone, con prima colazione e viaggio aereo inclusi, a Monaco di Baviera, nel periodo della sua fiera popolare più famosa, l'Oktoberfest. La scelta del luogo è ricaduta su Monaco di Baviera perché è considerata una delle città tedesche più attente alle tematiche sostenibili. Proprio per questo, nel 2013 Monaco è stata premiata con il Green Energy Award per l'ambizioso progetto "100% Green Power Plan", che entro il 2025 si pone l'obiettivo di rendere la capitale della Baviera il più grande centro urbano interamente alimentato da energie rinnovabili.

GRUPPO **MARCHIOL**  
www.marchiol.com | info@marchiol.com



COLLABORIAMO CON IL SOLE PER GARANTIRVI ENERGIA NATURALE E PULITA

DISTRIBUTORE UFFICIALE



### SPAZIO INTERATTIVO E AREA DOWNLOAD

In alcune pagine di Solare B2B troverete un QR code che vi darà la possibilità di scaricare direttamente sul vostro cellulare, smart phone o tablet, i documenti di cui si parla nell'articolo. Per poter usufruire di questo servizio è necessario scaricare un'applicazione che consente di "leggere" il codice: se ne trovano disponibili diverse, basta digitare le parole "QR code" o "scanner" nello store delle applicazioni. Una volta abilitato il vostro dispositivo, sarà

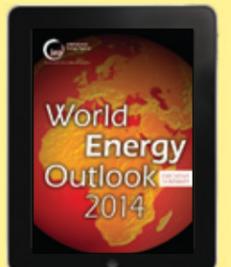
sufficiente inquadrare il codice segnalato nell'articolo per poter visualizzare sul cellulare il contenuto.

- Per chi consulta la rivista in formato digitale, sarà sufficiente cliccare sull'immagine del documento.
- Tutti questi file sono disponibili sul sito [www.solareb2b.it](http://www.solareb2b.it) nella sezione "Documenti"

-Aeeg: delibera 20 novembre 2014 574/2014/R/EEI sui sistemi di accumulo



-IEA: executive summary "World Energy Outlook 2014"



- European Environment Agency: "Trends and projections in Europe 2014"



- Aeeg: delibera numero 522/2014/R/EEI sugli oneri di sbilanciamento



## Da Solon 5 MW di moduli FV per il mercato romeno



Emiliano Pizzini, presidente e amministratore delegato di Solon

Solon ha siglato un accordo per la fornitura di 5 MW di moduli fotovoltaici Solon Blue 220/16 di potenza nominale di 250 e 255 Wp destinati al mercato romeno. Emiliano Pizzini, presidente e amministratore delegato di Solon S.p.A., ha espresso grande soddisfazione per l'accordo raggiunto. «Quello romeno è tra i mercati esteri dai quali stiamo ottenendo ottimi risultati in questo periodo, grazie al notevole impulso nei confronti dell'impiego della tecnologia fotovoltaica», dichiara Pizzini. «La sigla di questo accordo conferma ancora una volta l'importanza della nuova strategia intrapresa dalla nostra azienda in ambito internazionale. Direzione che ha previsto la costituzione di un grande team internazionale preposto ad hoc per le attività verso i mercati extra-italiani».

## Solar Frontier alimenta una fabbrica di sakè

Solar Frontier ha completato l'installazione di un impianto fotovoltaico con moduli solari CIS a film sottile presso una fabbrica di sakè sull'isola di Sado, in Giappone, in un edificio che fino a quattro anni fa ospitava una scuola elementare. L'energia prodotta dai moduli Solar Frontier CIS sarà utilizzata, in particolare, per la produzione di una nuova bevanda dello stabilimento Obata, chiamata "Gakko Gura" (cantina scolastica). L'impianto da 10 kWp, installato nella piscina svuotata dell'ex scuola, dovrebbe fornire il 20% dell'energia necessaria per alimentare lo stabilimento.

## Inverter Ingeteam per impianto da 1 MW in Argentina



È attivo l'impianto fotovoltaico da 1 MW situato presso il parco naturale di Terrazas del Portezuelo, in Argentina, che produce energia distribuita alla rete di media tensione interna e agli edifici pubblici della provincia di San Luis. Si tratta del secondo parco su larga scala del Paese, costruito dalla società argentina Coradir e avviato da personale Ingeteam. La struttura è costituita da 4.080 moduli fotovoltaici, collegati a sei inverter Ingecon SUN Power, ed è dotata di strutture di supporto che permettono di variare l'angolo di inclinazione dei moduli per ottimizzare la loro esposizione ai raggi del sole a seconda della stagione. L'installazione segna l'inizio delle attività di Ingeteam nel settore fotovoltaico in Argentina e, in particolare, nella provincia di San Luis, dove il governo locale prevede di installare 3 GW di potenza fotovoltaica entro il 2030.

## SolarMax ottimizza i servizi per la manutenzione



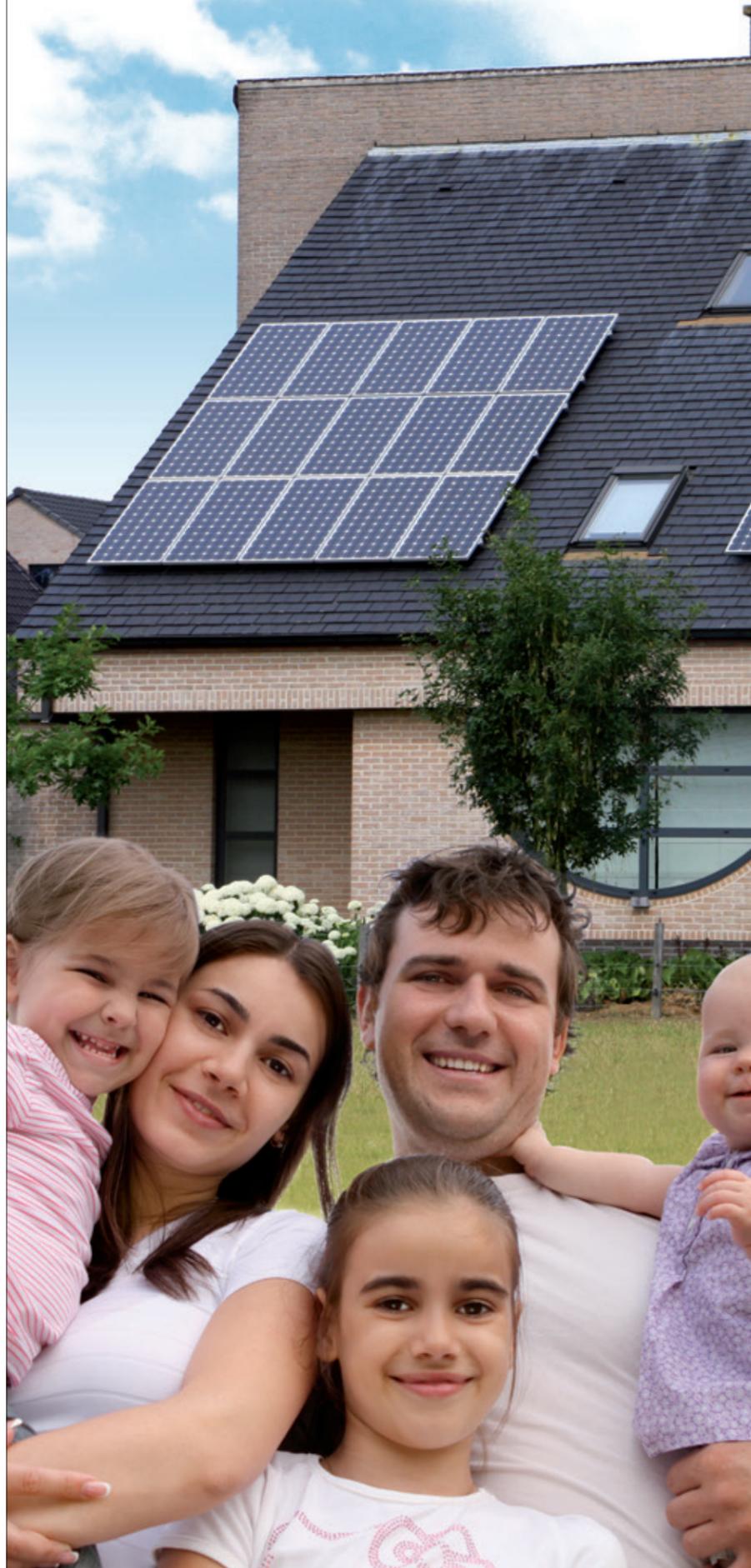
SolarMax presenta due nuovi servizi per la manutenzione degli impianti fotovoltaici MaxCheck, attraverso il quale l'azienda intende offrire un servizio di manutenzione preventiva per i sistemi fotovoltaici che impiegano inverter centralizzati su richiesta del cliente, e MaxPrevent, attraverso il quale l'inverter centralizzato viene sottoposto a un controllo completo ogni due anni. «I proprietari di sistemi fotovoltaici possono ritenersi al sicuro con i nuovi servizi di manutenzione di SolarMax», spiega Jeremias Ritter, product manager service sales di SolarMax. «Il servizio di manutenzione MaxCheck comprende un'unica analisi completa dell'inverter centralizzato, inclusa un'ispezione dei cavi collegati da parte di tecnici qualificati, nonché la sostituzione di parti soggette a usura, se richiesta. Inoltre, vengono eseguiti aggiornamenti firmware e realizzato un report sullo stato dell'inverter. Il servizio può anche essere prenotato tramite il contratto di assistenza MaxPrevent, che prevede checkup effettuati regolarmente da tecnici professionisti e nei periodi di basso irraggiamento. Dopo aver completato il servizio di manutenzione, il cliente riceve un report sullo stato dell'inverter che può essere utilizzato per ottimizzare il sistema o provare le prestazioni quando viene pianificato un cambio di proprietà».

## Solar-Log, nuovi prodotti per monitoraggio e gestione carichi



Solar-Log ha lanciato il sistema Smart Relais Station, che permette di attivare o disattivare le utenze in base al rapporto tra la produzione dell'impianto fotovoltaico e il consumo energetico. Il dispositivo può inoltre dialogare con tutte le soluzioni Solar-Log grazie all'interfaccia di rete RJ45 (TCP/IP). Infine, la versione Solar Log Smart Relais Station 3x3,5 kW offre ulteriori possibilità di connessione per controllare fino a 10 utenze. L'azienda ha inoltre comunicato che dal 1° dicembre è disponibile sul mercato il datalogger Solar-Log 250, sistema di monitoraggio per impianti di taglia fino a 10 kWp. Il prodotto è compatibile con la maggior parte degli inverter disponibili ed è possibile collegarlo (agli inverter) utilizzando l'interfaccia RS485/422. «Anche il piccolo impianto residenziale merita un sistema di monitoraggio preciso e affidabile», si legge in una nota dell'azienda. «Qualità tedesca a un prezzo imbattibile sono le caratteristiche peculiari a protezione dell'investimento del nostro nuovo prodotto Solar-Log 250».

Un partner affidabile per dare Energia alla Tua Casa.



### Al via in Francia la costruzione di una centrale FV da 300 MW

Potrebbe sorgere in Francia l'impianto fotovoltaico più grande d'Europa. Ad annunciarlo è stata la società francese Neoen, che ha confermato in questi giorni lo sviluppo del progetto e l'avvio dei lavori. L'impianto, per una potenza di 300 MWp, dovrebbe essere allacciato entro ottobre 2015 nella città di Cestas, vicino a Bordeaux, e consisterà in diverse centrali solari che verranno realizzate da un consorzio costituito da Eiffage - Clemessy, Schneider Electric e Krinner. I moduli fotovoltaici dovrebbero invece essere forniti da Canadian Solar, Yingli e Trina. L'investimento totale per il progetto è superiore ai 360 milioni di euro. Una volta allacciato alla rete elettrica, l'impianto, secondo le prime stime, potrebbe produrre oltre 350 GW all'anno.

### Chiusi (SI) punta sui lampioni FV

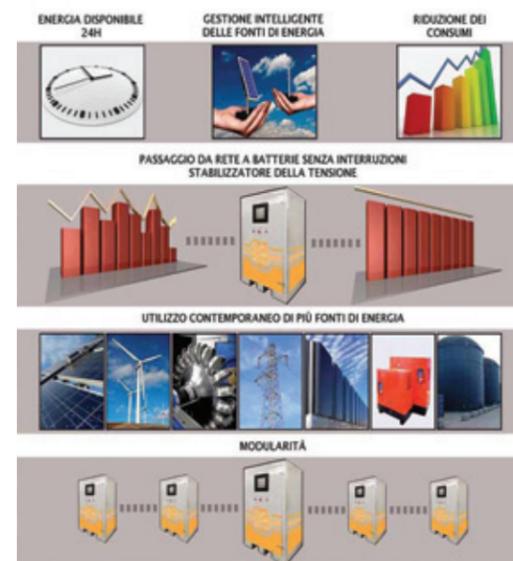
Il comune di Chiusi, in provincia di Siena, ha installato, testato e attivato un nuovo lampione fotovoltaico, per adesso un unicum della frazione di Macciano, ma che potrebbe essere solo il primo di una serie di interventi simili. Il lampione richiesto dagli abitanti della zona servirà a facilitare l'accesso alle abitazioni in un punto finora particolarmente insidioso in particolare nelle ore notturne, ma anche per l'alta velocità con la quale le autovetture transitano in quell'area. «È un piccolo intervento che però dimostra l'attenzione e la vicinanza della nostra amministrazione ai problemi che i cittadini possono riscontrare», dichiara il sindaco Stefano Scaramelli. «Sono contento se con l'installazione di un lampione fotovoltaico si sia risolta una criticità del nostro territorio».

### Ad Amsterdam la pista ciclabile fotovoltaica



È stata inaugurata lo scorso 12 novembre ad Amsterdam la pista ciclabile che integra moduli fotovoltaici. Si tratta di un percorso di circa 70 metri che collega i sobborghi di Krommenie e Wormerveer, dove gli ingegneri hanno sostituito l'asfalto con un manto di vetro temperato, sotto al quale si trovano i moduli in silicio cristallino. Le celle fotovoltaiche sono protette da una struttura in calcestruzzo, che garantisce la loro integrità anche in caso di forti sollecitazioni. La pista è leggermente inclinata per facilitare le operazioni di pulizia e manutenzione. L'installazione fa parte di una serie di progetti volti alla diffusione del fotovoltaico nelle aree urbanizzate, in modo da risparmiare i terreni agricoli.

### Kad3 Group presenta il sistema ibrido con storage HyRei



HyRei è il kit brevettato da Kad3 Group destinato alla produzione ibrida integrata di energia elettrica da fonti rinnovabili non programmabili e tradizionali in assetto stand alone. Si tratta di un sistema centralizzato, off-grid e dotato di storage, che garantisce la parziale autonomia dalla generazione elettrica derivante dalla conversione energetica di combustibili fossili. HyRei è in grado di dialogare con diversi sistemi di energie rinnovabili insieme o separatamente a quelle tradizionali, e di gestire le informazioni ricevute, in modo da poter ottimizzare sia le risorse disponibili che i consumi dell'utenza. HyRei può trovare applicazione in località isolate dalla rete di distribuzione elettrica in integrazione con impianti fotovoltaici, sistemi a biomassa e idroelettrici e per il servizio di trasmettitori e ripetitori per la telefonia mobile. Kad3 Group ha inoltre studiato il sistema di illuminazione per autostrade "Sun Street" che prevede l'utilizzo di HyRei in abbinamento ai moduli fotovoltaici dove l'energia solare viene accumulata durante il giorno per poi essere utilizzata di notte per l'alimentazione di sistemi di Led luminosi.



Dimensioni massime dell'impianto  
10 kWp, 1 inverter

Easy Installation

Monitoraggio tracker MPP

Rappresentazione chiara grazie al LCD-Status-Display

## Solar-Log 250: il modello base a un prezzo incredibile!

Anche il tuo impianto residenziale merita un sistema di monitoraggio preciso e affidabile. Solar-Log™, il leader nel campo del controllo professionale di impianti fotovoltaici, presenta il suo nuovo datalogger. Qualità tedesca a un prezzo imbattibile. Proteggi il tuo investimento con Solar-Log™!

Per maggiori informazioni: [www.solar-log.com](http://www.solar-log.com)



Solar-Log™ - Market leader  
Monitoraggio e controllo FV



### Topaz Solar Farm: in California la centrale FV più grande del mondo (550 MW)

È entrato in esercizio, con qualche mese di anticipo rispetto alle stime iniziali, l'impianto fotovoltaico più grande del mondo. Con una potenza di 550 MWp, la centrale fotovoltaica Topaz Solar Farm, per la quale i lavori sono stati avviati nel novembre 2011, è stata completata. L'installazione è stata seguita da First Solar, che ha collocato 9 milioni di pannelli fotovoltaici su una superficie di 9,5 chilometri quadrati nella contea di San Luis Obispo, in California. L'impianto, di proprietà della MidAmerican Energy Holdings, ha creato 400 unità lavorative nel corso dei tre anni. Attualmente, sempre in California, First Solar sta completando un impianto da 550 MW di proprietà di NextEra Energy Resources, GE Energy Financial Services e Sumitomo mentre SunPower è a metà dei lavori per la realizzazione del Solar Star, impianto da 579 MWp di proprietà della MidAmerican Energy Holdings, che dovrebbe entrare in esercizio nel 2015.

### Ragusa, produttività a +11% per l'impianto con inverter Omron



Dopo cinque anni di esercizio la centrale fotovoltaica San Gabriele situata nella contrada Cinquevie di Ragusa, allacciata alla rete nel 2009 ed entrata a regime nell'aprile 2010, mantiene una produttività superiore rispetto alle stime iniziali, ripagando i costi annuali di gestione e manutenzione. La produttività dell'impianto, costituito da 2 MW di moduli fissi e altri 2 MW di moduli ad inseguitore, in fase di progetto era infatti stata stimata in 7,3 milioni di kWh. Nei primi cinque anni di esercizio tuttavia, attraverso il monitoraggio continuo, è stato riscontrato che la produttività si è mantenuta costantemente al di sopra delle previsioni iniziali di una percentuale compresa tra il 7 e l'11%. Queste performance si devono sia alla professionalità nel settore industriale della Tecnoproget Engineering, che ha progettato la centrale e segue le attività di O&M, sia all'utilizzo degli inverter KP100L di Omron che, grazie al circuito ZCC, prevengono dal PID, cioè dal degrado dovuto all'esposizione del sistema a un potenziale negativo. Omron ha inoltre fornito la tecnologia che supporta la rete di PLC che gestisce le 226 strutture a inseguitore e il sistema di monitoraggio, che offre la disponibilità in tempo reale tutte le informazioni sulla potenza dell'impianto e l'energia generata.

### Hanwha Q Cells e Samsung lanciano il kit FV+storage "Q.Home"

Hanwha Q Cells e Samsung SDI hanno presentato il sistema Q.Home, un pacchetto fotovoltaico con accumulo per installazioni residenziali. Il kit disponibile in due versioni, una da 4,68 kWp e una da 6,24kWp. Entrambe contengono rispettivamente 18 o 24 moduli Q.PRO-G3 260W prodotti da Q Cells, un sistema di stoccaggio Samsung SDI da 3,6 kWh, un inverter monofase, connettori e cavi.

### Goldbeck Italia: realizzati 600 kWp in autoconsumo su tetti industriali



Goldbeck Italia ha concluso negli scorsi mesi la realizzazione di impianti fotovoltaici totalmente in autoconsumo, senza incentivi, per oltre 600 kWp di potenza complessiva. Gli impianti, realizzati su edifici destinati ad attività produttive, sono stati commissionati, tra le altre, dall'azienda Bisio Progetti di Alessandria, attiva nello stampaggio e lavorazione plastiche, e dalle emiliane Tecnox ed Interpuls, attive rispettivamente nella produzione di sistemi di processo per l'industria farmaceutica e di componenti per mungitura. «L'autoproduzione di energia elettrica avrà un impatto positivo sui conti economici delle aziende committenti», spiega Sergio Signorini, amministratore delegato di Goldbeck Italia. «Progettati con la prospettiva di un autoconsumo del 70-80%, gli impianti garantiranno fin da subito risparmi interessanti in bolletta, oltre agli innegabili benefici ambientali».

### Socomec tra i protagonisti del progetto "Nice Grid"



Socomec è stata scelta per partecipare al progetto francese "Nice grid", che si pone come obiettivo la realizzazione di un distretto solare smart nel comune di Carros, in Costa Azzurra. Tale progetto rientra nell'ambito di una vasta iniziativa europea gestita dall'associazione Grid4EU per lo sviluppo degli impianti che sfruttano le energie rinnovabili e, in particolare, del fotovoltaico.

"Oggi la sfida è quella di realizzare l'integrazione su larga scala delle fonti energetiche rinnovabili nelle reti elettriche", si legge in una nota di Socomec. In particolare, per il progetto Socomec propone il sistema di storage Sunsys PCS. "L'accumulo di energia è un elemento essenziale delle reti elettriche intelligenti di domani", continua la nota. "Con la partecipazione a questo importante progetto, Socomec riafferma il proprio ruolo di specialista della disponibilità, del controllo e della sicurezza delle reti elettriche a bassa tensione".

Waaree Energies Ltd. è stata recentemente classificata al primo posto tra i produttori di moduli fotovoltaici per capacità produttiva.

Con l'attuale linea di produzione da 250 MW situata a Surat, nello stato del Gujarat, che nel corso del 2015 sarà ampliata a 500MW, Waaree sta consolidando sempre più la propria posizione a livello internazionale. Un successo ottenuto negli anni grazie alla serietà e competitività dell'azienda, che ha sin dall'inizio utilizzato l'eccellenza delle materie prime, rinunciando alla rincorsa del prezzo più basso a discapito della qualità. Oltre alla produzione di moduli fotovoltaici, Waaree ha sin dalle origini svolto anche l'attività di EPC per il domestic market e oggi la grande esperienza acquisita negli anni le consente di realizzare impianti in tutto il mondo. Sono stati recentemente acquisiti contratti in qualità di EPC, oltre al mercato indiano anche in Giappone, Stati Uniti, e Paesi Arabi. La produzione Waaree ha ottenuto certificazioni valide in oltre 68 paesi di tutto il mondo.

## Policristallino, monocristallino... o colorato?



- Alta efficienza di conversione basata sulle tecnologie fotovoltaiche leader innovative
- Alta affidabilità con garantito 0 ~ + 4,99 Wp tolleranza di potenza
- Resistenti ad alta pressione del vento e del carico della neve (5400 Pa superato prova di carico meccanico) ed a variazioni di temperatura estrema
- Resa ottimale per decenni, con ottima risposta anche da scarsa illuminazione

Waaree Energies Limited,  
Italy office: +39 02 98295541  
Italy mobile: +39 335 788 98 54

Head Office  
602, Western Edge-I, Off. Western  
Express Highway,  
Borivali (East), Mumbai 400066,  
Maharashtra, India  
Board line : +91-22-66444444  
Website: www.waaree.com

# La qualità premia

I momenti di rallentamento delle vendite non portano solo un livellamento verso il basso di ricavi e redditività, ma costituiscono anche occasioni per rimettere in discussione il ranking e le quote di mercato. Lo dimostra, ad esempio, la storia recente della divisione Solar di LG Electronics Italia che si avvia a chiudere il 2014, l'annus horribilis del settore, con volumi di vendita e ricavi in crescita di cinque volte rispetto all'anno precedente, sino a quadruplicare la market share. Come è stato costruito questo successo? Lo abbiamo chiesto a Davide Ponzi, solar business manager Italia di LG Electronics.

**«Stiamo cercando di formare gli installatori perché siano in grado di relazionarsi con il grande pubblico. Spesso viene utilizzata in modo sbagliato la leva del prezzo; il know-how viene svenduto e si parla solo di costo al kWp. Non va bene. Ne discutiamo anche ai nostri roadshow. E troviamo resistenza su questo aspetto»**

«Il merito va soprattutto alla qualità dei nostri prodotti» spiega Ponzi. «Penso in particolare ai moduli ad alta efficienza, prodotti perfetti per i sistemi residenziali e quindi per una taglia di impianti, che pur essendo piccola, ha un andamento più stabile rispetto alla media del mercato. In questo specifico segmento i moduli ad alta efficienza sono associati immediatamente a un'idea di qualità del prodotto».

**Dove vi posizionate con questo prodotto?**

«Trattandosi di un modulo da 300 Wp con cella bifacciale che può aumentare l'efficienza dell'impianto, siamo posizionati su quella fascia alta presidiata storicamente da due aziende. Il nostro modulo rappresenta quindi una valida alternativa in un segmento di mercato che resta comunque molto interessante. So che non dovrei essere io a dirlo, però secondo alcuni test il nostro modulo è addirittura migliore nel rapporto qualità/prezzo».

**Al tempo degli incentivi si puntava ad ottenere il massimo livello di potenza dell'impianto a parità di superficie disponibile. Oggi invece si cerca di bilanciare la produzione attesa con i consumi. In questo scenario la potenza del modulo non dovrebbe essere un valore prioritario...**

«E invece lo è. Innanzitutto bisogna considerare che con i moduli ad alta efficienza si risparmia sui costi di installazione dato che servono meno pannelli a parità di potenza dell'impianto. E poi c'è un altro fattore che ha sempre il suo peso anche in momenti di crisi economica: quello italiano è un popolo tutto particolare; cerchiamo sempre di risparmiare, ma poi ci lasciamo conquistare dalle cose belle e di qualità e quando le troviamo siamo disposti a spendere qualcosa in più. E il nostro modulo è percepito proprio così».

**I risultati confermano che anche il canale ha dimostrato di apprezzare il vostro prodotto. Come avete preparato questo risultato?**

«Soprattutto lavorando a stretto contatto con i nostri distributori e organizzando insieme a

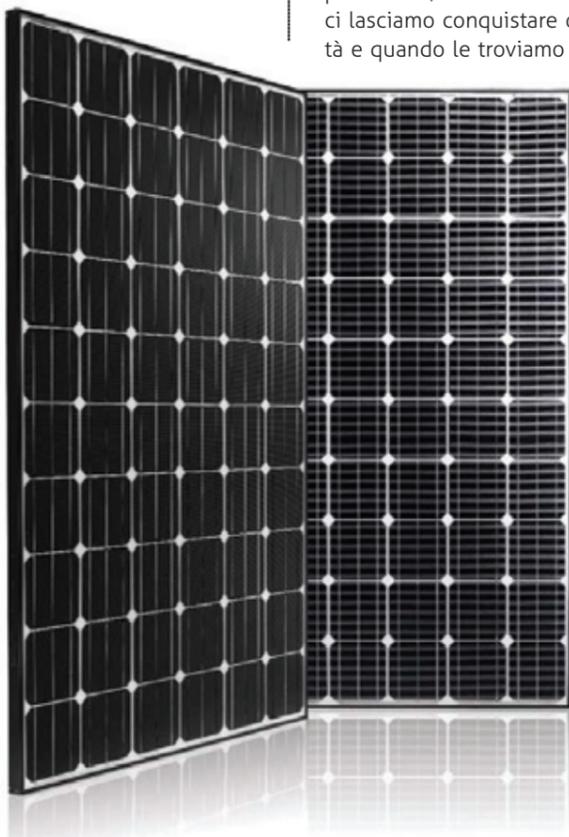
**LG SOLAR SI AVVIA A CHIUDERE IL 2014 CON FATTURATO E RICAVI IN CRESCITA DI CINQUE VOLTE RISPETTO ALLO SCORSO ANNO. DAVIDE PONZI, SOLAR BUSINESS MANAGER ITALIA DI LG ELECTRONICS SPIEGA QUESTI RISULTATI INNANZITUTTO CON IL SUCCESSO DEI MODULI AD ALTA EFFICIENZA E CON I RISCONTI POSITIVI OTTENUTI DURANTE IL ROADSHOW PER GLI INSTALLATORI. E PER IL FUTURO L'OBIETTIVO È QUELLO DI SUPPORTARE INSTALLATORI E TECNICI NEL DIALOGO CON L'UTENTE FINALE**

di Davide Bartesaghi



Davide Ponzi, solar business manager Italia di LG Electronics

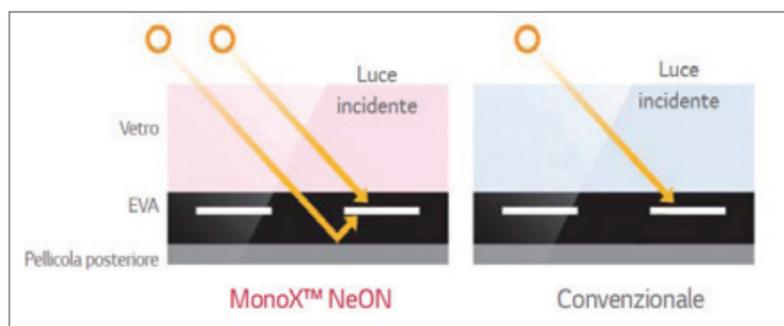
Le eccellenti prestazioni del modulo MonoXNeon sono uno degli elementi su cui LG Solar sta costruendo il suo successo in Italia



loro convegni e momenti di lavoro. Dalla fine dello scorso anno sino a metà del 2014, abbiamo realizzato con i distributori circa 20 appuntamenti durante i quali abbiamo incontrato quasi 500 installatori. Nella prima parte dell'anno questo è stato l'obiettivo principale dato che pagavamo lo scotto di arrivare da un periodo segnato da uno stop & go di LG in Italia a causa delle vicende del Conto Energia. Quindi avevamo l'esigenza di riaffermare il brand e abbiamo deciso di farlo con un prodotto premium».

**LG non fa parte delle aziende protagoniste della prima generazione del fotovoltaico italiano. Come avete lavorato sulla notorietà del brand?**

«Soprattutto attraverso la stampa specializzata. E i risultati sono arrivati: oggi il canale comincia a conoscerci e riconoscerci. Questa tendenza si è rafforzata soprattutto nel secondo semestre. Certo, siamo aiutati anche dal fatto che LG sia un brand già familiare al grande pubblico per il grande successo che ha nei mercati della telefonia, dei televisori e dei grandi elettrodomestici».



**Obiettivo per il 2015?**

«Vogliamo almeno raddoppiare i volumi e i ricavi del 2014 arrivando a posizionare quello italiano come il terzo mercato di LG in Europa dopo Germania e UK».

**Cosa vi aspettate in termini di mercato complessivo in Italia?**

«Crediamo che il 2015 sarà sostanzialmente stabile rispetto al 2014».

**Oltre alla qualità del prodotto, su che cosa avete puntato per sottrarre quote di mercato alla concorrenza?**

«Abbiamo aumentato i servizi agli installatori e ampliato la nostra visibilità. Ritengo fondamentale soprattutto la relazione e il dialogo continuo con gli installatori che restano le figure chiave per il successo di un modulo e di un marchio».

**Quali sono i servizi più importanti che avete sviluppato per gli installatori?**

«Il principale è stato il roadshow, che ripeteremo anche nel 2015. Abbiamo voluto realizzare non tanto degli incontri focalizzati sulla presentazione dei nostri prodotti quanto invece dei veri e propri corsi di formazione capaci di trasferire contenuti utili alla professione. Questo è stato apprezzato. Nelle valutazioni fatte dai partecipanti, riscontriamo molto apprezzamento. Per il prossimo anno intendiamo ampliare il raggio d'azione arrivando a trattare tecnologie, come le pompe di calore, che possono integrare con il fotovoltaico».

**Come avete selezionato il target a cui proporre il roadshow?**

«Abbiamo fatto un lavoro di selezione insieme ai distributori con cui collaboriamo e agli albi profes-

## SPAZIO INTERATTIVO

GUARDA LA  
VIDEOPRESENTAZIONE  
DI LG SOLAR

sionali. Su quest'ultimo canale, stiamo lavorando a stretto contatto ad esempio con gli studi di ingegneria. Nel prossimo anno ci saranno una ventina di incontri con progettisti».

**Siete soddisfatti di questo modello?**

«Molto. Anche se ci sono sempre cose da migliorare. Qualcuno ha sollevato delle perplessità sulla partecipazione di un pubblico composto da persone che appartengono a categorie professionali differenti, sostenendo che in questo modo ci sarà sempre una parte non soddisfatta dei temi toccati.

A un evento dove eravamo presenti con un nostro stand, si è avvicinato un cliente finale che guardando il modulo ha chiesto: "Da dove esce l'acqua calda?". Quindi c'è ancora molta informazione di base da fare. Non solo sul grande pubblico, ma anche sui professionisti».

**Su quali basi avete sviluppato il coinvolgimento degli albi professionali nella vostra attività?**

«Dato che il fotovoltaico si sta ormai configurando come parte di un sistema più ampio, la funzione del progettista diventa sempre più importante. L'abbinamento del solare alle pompe di calore, e in futuro allo storage, presuppone una valutazione tecnica e non solo una valutazione sul ritorno dell'investimento. Faccio un esempio: in questo momento la nuova edilizia è ferma, ma nelle ristrutturazioni l'abbinamento tra fotovoltaico e pompe di calore sta diventando quasi la norma».

**Un maggiore coinvolgimento di periti e ingegneri nel mondo del fotovoltaico, metterà in moto qualche cambiamento?**

«Diciamo che queste figure hanno un approccio molto più tecnico che in fase di spiegazione del prodotto riesce a premiare di più la qualità. E questo è un bene perché ci permette di salvaguardare il valore aggiunto nel momento in cui si comunica al cliente finale. Detto questo, va aggiunto anche che non sempre si tratta di professionisti a contatto con il cliente finale. Molte volte fanno solo consulenza all'installatore. In questo senso cominciamo a vedere un'analogia con mercati tecnici più maturi: ad esempio quello dell'aria condizionata dove c'è maggiore bisogno di spiegare il prodotto, di motivare l'inserimento di quel prodotto nel sistema...».

**Oltre al roadshow, quali altri servizi avete realizzato per il canale?**

«Stiamo progettando una iniziativa che ha come obiettivo la fidelizzazione della clientela. Vorrem-

mo supportare i clienti con cui c'è una maggiore collaborazione dedicando loro delle iniziative premianti. Le stiamo studiando perché siano pronte per la seconda metà dell'anno».

**Il canale degli installatori è stato sottoposto a una feroce selezione. Secondo lei continuerà anche nel prossimo anno?**

«Credo di sì. Negli incontri che abbiamo organizzato si è notata una certa polarizzazione del canale. Da una parte ci sono operatori che continuano ad aumentare il loro lavoro nonostante le difficoltà del mercato, e dall'altra ci sono operatori che sembra stiano ancora aspettando che il lavoro gli arrivi addosso, senza capire che devono essere loro a cercarselo».

**Cosa ne pensa delle attività di lead generation per affidare agli installatori dei contatti potenzialmente interessati al fotovoltaico?**

«Io credo che le attività di lead generation generiche non siano molto utili. Oggi ci sono metodologie che tendono a creare confusione: al cliente arrivano dieci offerte e non ci capisce più nulla. Noi invece vorremmo una generazione di contatti che sia più orientata alla comprensione reale dei bisogni del cliente finale. Ci interessano segnalazioni qualificate, ad esempio di persone che sono già fidelizzate al marchio LG o realmente interessate a impianti di elevata qualità e quindi a moduli ad alta efficienza. Per questo stiamo studiando una modalità di selezionare i contatti con un filtro qualitativo».

**Oltre alla lead generation, gli installatori chiedono di essere supportati anche nel dialogo con il cliente finale.**

«Questo è un aspetto importantissimo. Noi stiamo cercando di formare gli installatori perché siano in

grado di relazionarsi con il grande pubblico. A volte l'offerta si limita a parlare di numero moduli e numero inverter... invece bisogna saper valorizzare i prodotti che presentano. Spesso invece viene utilizzata in modo sbagliato la leva del prezzo. Ne parliamo spesso ai nostri roadshow. E troviamo resistenza su questo aspetto. Io sono convinto che bisogna tentare vie nuove, provare a proporre cose nuove dalle quali possa emergere tutta la loro professionalità. In molti casi il know-how viene svenduto e si parla solo di costo al kWp. Non va bene».

**Molti installatori hanno necessità anche di strumenti di marketing...**

«Certamente. Noi forniamo direttamente materiale di marketing come brochure, informazioni tecniche, flyer, data sheet... Sono strumenti che presentano i nostri prodotti, ma possono rivelarsi preziosi anche per promuovere l'impianto fotovoltaico in senso più ampio. Stiamo notando che gli installatori apprezzano questo materiale marketing e lo richiedono, dato che lo ritengono realmente utile».

**Parliamo di comunicazione al grande pubblico e della necessità di stimolare la domanda. Avete qualche progetto anche in questo ambito?**

«Il nostro settore avrebbe molto bisogno di comunicare alla gente comune. Ma per riuscirci bisogna che scendano in campo le associazioni perché al momento le singole aziende non dispongono delle risorse necessarie per fare una campagna pubblicitaria di grande impatto».

**La vostra copertura del territorio è affidata ai distributori. Come valuta lo stato di salute di questo anello della filiera?**

«È un canale che ha sofferto tantissimo il calo del mercato. E non credo che l'assestamento sia finito. Qui resisterà, potrà godere dei benefici di maggiori quote di mercato».

**Di cosa c'è bisogno per resistere?**

«Per i distributori sono essenziali la competenza, la visione nel medio lungo periodo e i servizi agli installatori in termini di disponibilità merce e prontezza nel rispondere alle esigenze di mercato».

**Ci sono le marginalità?**

«Oggi sono molto ridotte. Ma sono convinto che il

tema della marginalità sarà fondamentale nello sviluppo del mercato per i prossimi anni: l'assestamento del mercato avverrà con un innalzamento delle marginalità per tutti i player».

**Da quando?**

«Dal prossimo anno credo che ci sarà una stabilizzazione su tutti i mercati mondiali. E questo ci permetterà di avere un mercato più sano.

Credo che l'Italia, essendo uno dei primi paesi al mondo senza incentivi, possa essere tra i primi anche nel creare nuovo valore sul mercato fotovoltaico. Purché non ci si faccia del male da soli. A volte infatti assistiamo a battaglie di prezzo che non hanno

alcun senso: sui moduli ad alta efficienza ci sono clienti disposti a spendere per avere qualità. Che senso ha buttarla sul prezzo?».

**LG Solar continuerà ad occuparsi solo di moduli?**

«Stiamo preparando nuovi prodotti. Negli Stati Uniti abbiamo lanciato il modulo con microinverter LG, che in Europa arriverà nel 2016. Da fine 2015 invece lanceremo gli accumuli: saranno sistemi modulari a partire da 2 kWp di capacità, estendibili sino a 18 kWh, sia monofase che trifase».

**Anche per il mercato italiano?**

«Certamente, anche se tutto dipende dalle normative».

**Che aspettative avete per lo storage?**

«Siamo convinti che nel 2015 o al più tardi nel 2016 i sistemi di accumulo possono diventare competitivi a livello globale e incoraggiare sempre di più la diffusione del fotovoltaico».

QUALCOSA DI PIÙ  
SU DAVIDE PONZI**Anni?**

«46».

**Famiglia?**

«Due figli di 10 e 5 anni».

**Tempo dedicato al lavoro?**

«Secondo i miei figli troppo...».

Comunque, sono circa 10 ore al giorno».

**Qualche passione particolare?**

«Recentemente ho ricominciato a correre dopo tanto tempo che avevo smesso».

**Lettura?**

«Mi piacciono i gialli».

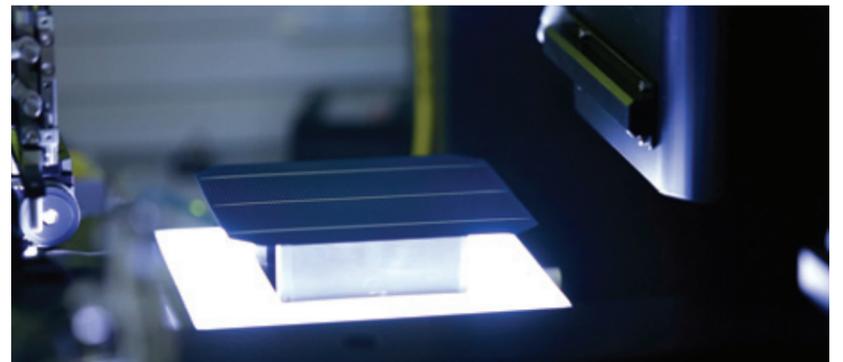
**Piatto preferito?**

«Risotto ai frutti di mare».

**Il posto dove vivere felici?**

«La Sardegna».

Alcune fasi della produzione di celle e moduli della linea LG. Grazie a prodotti ad alta efficienza l'offerta di LG si posiziona nella fascia alta del mercato



# Tavola rotonda: "Come rilanciare la domanda?"

**È POSSIBILE TORNARE A PROPORRE UN MESSAGGIO FORTE A PRIVATI E AZIENDE SUI BENEFICI DEL FOTOVOLTAICO? COME FARLO? QUALI POSSONO ESSERE LE FIGURE PROFESSIONALI PIÙ ADATTE AD AFFIANCARE LE AZIENDE DEL SETTORE? QUALE IL RUOLO DEGLI INSTALLATORI? NE ABBIAMO PARLATO DURANTE UNA TAVOLA ROTONDA A CUI HANNO PARTECIPATO TOMMASO LASCARO DI PUNTO FOTOVOLTAICO - CASA DELLE NUOVE ENERGIE, GAETANO VOLPE DI RENESOLA, VALERIO NATALIZIA DI SMA ITALIA, SERGIO GRAZIOSI DI SUNEDISON, ALBERTO VICENTINI DI TONELLO ENERGIE, STEFANO LORO DI VP SOLAR ED ERMANNÒ PIZZINI DI WARIS**



**N**el 2014 il mercato del fotovoltaico ha toccato il punto più basso degli ultimi anni in termini di nuova potenza installata. Eppure le indagini di mercato confermano che il fotovoltaico è la fonte energetica più apprezzata dagli italiani, ancora più delle altre rinnovabili. Il settore soffre anche le conseguenze di una campagna di comunicazione che da anni cerca di mettere l'energia solare sotto una cattiva luce, con la complicità di leggi e regolamenti che oltre a danneggiare gli operatori aumentano la percezione di un comparto "difficile".

È possibile reagire a questa campagna con attività di contro-informazione che tornino a valorizzare e a far conoscere gli aspetti virtuosi del fotovoltaico?

Qual è il ruolo di produttori e distributori nel supportare il canale in questa attività di comunicazione e di vendita?

Che cambiamenti sono richiesti ai player di mercato per restare protagonisti anche in questo mutato scenario?

Di questi temi si è discusso nel corso della tavola rotonda organizzata da SolareB2B dal titolo "Fotovoltaico, come rilanciare la domanda?", che si è tenuta lo scorso 6 novembre e che ha visto la partecipazione di autorevoli esponenti del mercato a rappresentare le diverse categorie che compongono la filiera del fotovoltaico: Tommaso Lascaro, presidente di Punto Fotovoltaico - Casa Delle Nuove Energie; Gaetano Volpe, branch manager di Renesola; Valerio Natalizia, a.d. e direttore generale di SMA Italia; Sergio Graziosi, national sales director RSC di Sunedison; Alberto Vicentini, amministratore delegato di Tonello Energie; Stefano Loro, amministratore delegato di VP Solar; ed Ermanno Pizzini, direttore generale di Waris.

Ecco un resoconto della tavola rotonda e delle opinioni che ne sono emerse.

**Davide Bartesaghi (direttore SolareB2B):** Partiamo

proprio dal titolo di questa tavola rotonda. Non ritenete che la ripartenza di questo settore debba obbligatoriamente passare da un nuovo impulso basato sul rilancio della domanda da parte del grande pubblico, privati e aziende? E quali sono le leve che il settore oggi può mettere in campo per ottenere questo risultato?

**Valerio Natalizia, a.d. e direttore generale di SMA Italia:** «Io credo che il nostro settore non abbia un problema di immagine verso i cittadini e verso gli utenti finali. Il problema c'è invece con i media, e aggiungerei con i media controllati, a partire dai grandi quotidiani che trasmettono una visione del fotovoltaico non neutrale. Ma con i cittadini, la situazione è differente: tutte le indagini su questo argomento confermano che il fotovoltaico è una tecnologia ormai accettata dalla maggior parte degli italiani e che tanti di loro sono disposti anche a spendere di più pur di produrre energia elettrica da fonte solare.

Certo, l'atteggiamento dei media fa da filtro ai nostri messaggi e condiziona anche questo atteggiamento che in partenza è positivo. Quando i cittadini italiani leggono l'ennesimo studio dove si dice che l'energia fotovoltaica è la meno conveniente in assoluto; o addirittura si tirano fuori temi vecchi che speravamo superati: come quello secondo cui l'energia necessaria per produrre un modulo fotovoltaico è superiore a quella che il modulo stesso genererà nel corso della sua vita... quella posizione di apertura mentale verso il fotovoltaico, viene in qualche modo frenata perché passa il messaggio che non è conveniente dal punto di vista economico».

**Stefano Loro, amministratore delegato di VP Solar:** «Sono d'accordo con Natalizia: l'opinione pubblica ha una percentuale altissima di gradimento verso il fotovoltaico nonostante tutto quello che è stato fatto in questi anni contro il solare. Io sono convinto che questo sia un elemento importantissimo su cui dobbiamo

costruire. In questi anni abbiamo combattuto tante battaglie contro i grandi sistemi economici che cercano di tutelare le posizioni di forza che storicamente presidiano. In queste battaglie forse sono state più le sconfitte che le vittorie. Ma attenzione: mantenere un altissimo gradimento sull'opinione pubblica è a suo modo una grande vittoria. Ripeto: questo è un punto di partenza importante su cui costruire una forza mediatica.

Se il grande pubblico è bersagliato da messaggi sul fatto che non ci sono più gli incentivi e quindi il solare non conviene più, che è una tecnologia costosa, che fa aumentare la bolletta... allora noi dobbiamo rilanciare l'interesse verso il settore partendo dal basso. Abbiamo sempre parlato di energia democratica parlando del fotovoltaico, forse è il momento storico di mettere in atto questa concezione.

**Tommaso Lascaro, presidente di Punto Fotovoltaico - Casa Delle Nuove Energie:** «Io credo che il vero nodo del nostro settore sia la parte commerciale. Questo è un mercato maturo, da 500 milioni di euro. E il suo problema è quello di riuscire, in una fase di forte ridimensionamento, a far incontrare l'offerta con la domanda. Due o tre anni fa, ma forse anche meno, erano capaci tutti di vendere il fotovoltaico dato che la domanda era superiore all'offerta. Che si fosse un installatore, un agente, un assicuratore o un promotore finanziario... ma anche un fruttivendolo... il fotovoltaico lo si vendeva. Oggi la nostra offerta deve riuscire ad arrivare a una domanda. E in questa direzione c'è un primo problema: con le provvigioni attuali, le reti di monomandatari non possono sostenersi.

E poi c'è anche un altro problema oggettivo: il mercato è fatto di molti installatori e di molti venditori che si credono qualcosa che non sono. Non voglio generalizzare, ovviamente, ma credo che molti installatori si credono imprenditori per aver fatto grandi numeri negli anni pas-

sati, ma la maggior parte non lo sono. Addirittura a volte chi si è creduto imprenditore più degli altri, recentemente si è fatto male... Chi invece è riuscito a mantenere una equilibrata consapevolezza del proprio posizionamento nella filiera, si trova in una posizione più solida. In ogni caso non possiamo dimenticare che il mercato ce l'hanno in mano loro perché il cliente finale si fida del suo installatore. Chiaramente l'installatore per natura non è adeguato a trasferire questo tipo di informazioni. Ma io sono convinto che non sia nemmeno la sua funzione: lui ha una capacità tecnica, la sua funzione è quella di installare l'impianto sul tetto. Per questo motivo il nostro è un mercato anomalo».

**Loro (VP Solar):** «Sicuramente gli installatori hanno beneficiato di un boom che in molti casi ha generato una considerazione del proprio know-how non adeguato alle reali propensioni professionali.

A mio avviso oggi gli installatori devono essere collocati nella filiera con a fianco delle figure che li possano aiutare a sviluppare le loro professionalità. Prima invece il mercato ha favorito anche delle sovrapposizioni di competenze. Oggi ciascuno deve fare il suo».

**Natalizia, (SMA Italia):** «Come del resto avviene normalmente nei mercati maturi».

**Bartesaghi (SolareB2B):** Il canale nel suo complesso è in grado di farsi carico dell'esigenza di comunicazione verso l'utente finale?

**Loro (VP Solar):** «Per riuscire bisogna dimenticare definitivamente il mondo del Conto Energia ed entrare nella nuova era in termini di mercato, di volumi ma soprattutto come approccio generale. Una parte significativa di installatori sono tecnici eccezionali ma non comunicatori. Questo ruolo dovrà quindi essere sviluppato da altre figure nel mercato. Noi ad esempio, che abbiamo

ghiamo l'assenza o la debolezza di questo anello, in termini di qualità, di competenze, di capacità manageriale.

Secondo me quindi per rilanciare il mercato c'è bisogno di ricostruire questo cordone ombelicale. Vanno bene i convegni e le attività di lobbying, ma i numeri li otterremo quando tutti gli operatori di settore contribuiranno a costruire un vero mercato maturo, fatto anche da una rete vendita degna di questo nome».

**Loro (VP Solar):** «Secondo te quindi bisogna necessariamente passare da questa collaborazione».

**Lascaro (Punto Fotovoltaico - C.D.N.E.):** «Oggi la vera difficoltà è arrivare al cliente finale. Le tradizionali attività di raccolta del contatto, che sono prevalentemente il call center e i portali, stanno involvendo, perché il costo contatto sta diventando improponibile. In più mentre il costo

## I PROTAGONISTI DEL DIBATTITO



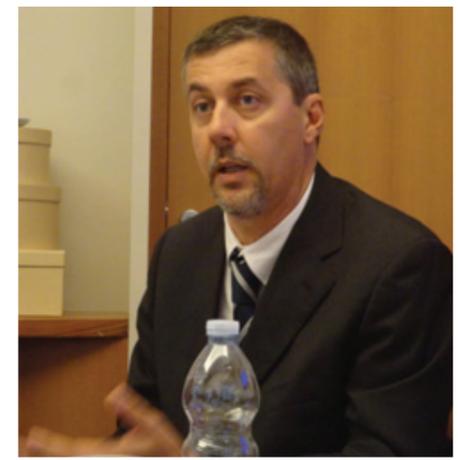
**Tommaso Lascaro,**  
presidente di **Punto Fotovoltaico**  
**Casa Delle Nuove Energie**



**Valerio Natalizia, a.d. e**  
direttore generale di **SMA Italia**



**Ermanno Pizzini, direttore**  
generale di **Waris**



**Sergio Graziosi,**  
national sales director  
RSC di **Sunedison**

**Valerio Natalizia, SMA Italia:** «Il nostro settore non ha un problema di immagine verso i cittadini e verso gli utenti finali. Il problema c'è invece con i media, a partire dai grandi quotidiani che trasmettono una visione del fotovoltaico non neutrale. L'atteggiamento dei media fa da filtro ai nostri messaggi e condiziona anche l'atteggiamento del grande pubblico che in partenza è positivo»

la responsabilità non solo di consegnare un prodotto, ma anche di aiutare la visione di prospettiva dei nostri clienti, abbiamo cercato di trasferire loro nuove idee e nuove proposte.

Ad esempio per noi è fondamentale parlare del fotovoltaico all'interno di un sistema più ampio di efficienza energetica; e lo è sia in termini di comunicazione sia di proposta commerciale».

**Lascaro (Punto Fotovoltaico - CDNE):** «Sappiamo tutti che ci sono nel mercato delle pseudo reti commerciali perlopiù fatte da venditori che oggi sanno parlare solo di quello che hanno fatto in passato. Nel nostro settore i curricula dovrebbero evidenziare le vendite fatte da agosto 2013 in poi. Solo così potremmo valutare correttamente le reali capacità di un commerciale che non viva in maniera autoreferenziale. Oggi infatti ci troviamo in un mondo completamente diverso: devono ridimensionare le proprie aspettative, essere disponibili a fare formazione ed essere consapevoli che il monomandato non può garantire 50 o 60 mila euro di provvigioni.

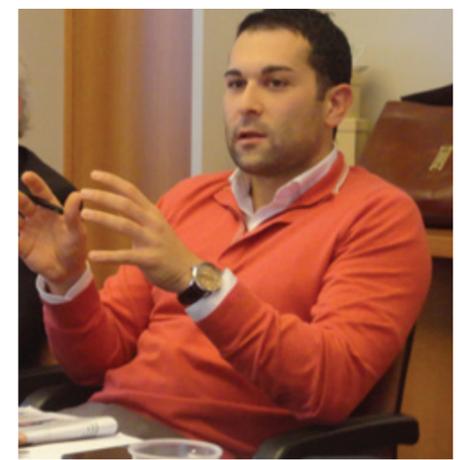
Per ciascuno di noi si tratta di ricostruire delle reti commerciali di valore che devono dialogare con gli installatori. Gli installatori hanno in mano il rapporto con i clienti, ma spesso non sono in grado di proporre qualcosa che non sia un prodotto, ma un servizio come quello dell'efficientamento energetico. D'altra parte il commerciale senza l'installatore non saprebbe arrivare al cliente finale, ma al suo fianco potrebbe completare la comunicazione aggiungendo servizi, ad esempio finanziari e assicurativi, aiutarlo nella stesura dei piani di rientro, nelle detrazioni. Quando si parla di mercati maturi si parla di mercati che le hanno le reti commerciali: ad esempio la termotecnica ha una buona rete di tecnici commerciali monomandatari. In questo momento nel fotovoltaico pa-

contatto rimane stabile, il prezzo medio di vendita dell'impianto si è ridotto. Quindi ci troviamo con una redemption più bassa e anche con una resa dell'investimento molto più bassa. In questa situazione, secondo me, per arrivare al cliente finale non si può prescindere dalla presenza di centinaia di migliaia di interlocutori di valore che sono idraulici ed elettricisti che hanno il rapporto con il cliente finale. Non dimentichiamoci che noi abbiamo uno straordinario privilegio: la domanda è totale. Chiunque di noi ha una bolletta gas o luce.

**Natalizia (SMA Italia):** «È vero che alla fine i numeri arrivano dal campo, ma se noi abbiamo una serie di istituzioni contro che ad esempio fanno la Pubblicità Progresso dicendo anche che "eolico e solare sono fonti costose" è chiaro che il messaggio non arriva ai cittadini. E questo è un impedimen-



**Alberto Vicentini, amministratore**  
delegato di **Tonello Energie**



**Gaetano Volpe, branch manager**  
di **Renesola**



**Stefano Loro, amministratore**  
delegato di **VP Solar**



**Davide Bartesaghi, direttore**  
di **SolareB2B**

**Stefano Loro, VP Solar:**  
**«Se il grande pubblico è bersagliato da messaggi sul fatto che non ci sono più gli incentivi e quindi il solare non conviene più, che è una tecnologia costosa, che fa aumentare la bolletta allora noi dobbiamo rilanciare l'interesse verso il settore partendo dal basso. Abbiamo sempre parlato di energia democratica parlando del fotovoltaico, forse è il momento storico di mettere in atto questa concezione»**

renovabili come direttrici principali per il futuro, ma poi alla prova dei fatti i piani attuativi fanno scomparire le rinnovabili e rimangono solo il gas, le trivellazioni e altre cose del genere...

D'altra parte abbiamo il dovere di organizzare eventi e iniziative volte a dare visibilità alle nostre aziende, ma anche con la volontà di informare le persone. Aggiungo anche che dobbiamo riprendere a dare un messaggio positivo. Il Paese si trova in un momento di grande difficoltà per le vicende economiche.

Anche noi nel nostro settore dobbiamo fare uno scatto in avanti e non fermarci alla rassegnazione o alla negatività. Il progresso è in corso».

**Ermanno Pizzini, direttore generale di Waris:** «Sono d'accordo sul fatto che dobbiamo contare sulle nostre forze. Però non dobbiamo mai dimenticare la grande campagna di comunicazione che le lobbies hanno fatto contro di noi e che oggi rappresenta il vero grande ostacolo che frena il fotovoltaico. Se non fosse per queste campagne ostili, arrivare al pubblico non richiederebbe grandi sforzi. La gente vuole il fotovoltaico; punto. Come arrivarci? Concordo sul fatto che occorre uno sforzo commerciale, cioè organizzarsi a livello di mercato, di marketing e di reti commerciali. Anche perché non so se in questo momento le associazioni hanno la forza per comunicare sulle grandi testate nazionali così da far conoscere anche la nostra versione».

to reale, chiunque sia la figura professionale che arriva a quel cliente. Quindi, secondo me, le nostre due preoccupazioni non sono alternative, ma sono entrambe reali e molto importanti».

**Lascaro (Punto Fotovoltaico - C.D.N.E.):** «A me però non piace dipendere da variabili esterne. Noi stessi dobbiamo credere un po' di più nel contributo che possiamo dare per rilanciare questo mercato. Non fosse altro per il fatto che c'è stato un forte ridimensionamento e che oggi ognuno di noi si trova nelle condizioni di poter incrementare le proprie quote di mercato».

**Natalizia (SMA Italia):** «Io dico che noi dobbiamo mantenere la pressione sulla politica e se possibile aumentarla. Non ne farei nemmeno una questione di quanti MW facciamo all'anno, ma di quale scelta vuole fare il Paese sul tema energetico. Non possiamo accettare che la strategia energetica nazionale individui gas e rin-



**Bartesaghi (SolareB2B):** Eventualmente... quale sarebbe in sintesi il messaggio da mandare?

**Gaetano Volpe, branch manager di Renesola:** «Dobbiamo presentare il fotovoltaico come un prodotto del futuro. Questo messaggio dovrebbe arrivare prima di tutto dalla politica. Ma anche ciascuna delle nostre aziende dovrebbe fare uno sforzo per comunicare che il fotovoltaico è il futuro del Paese.

Io lavoro in due Paesi: Germania e Italia. La differenza è che in Germania si crede in questo settore. In Italia c'è slealtà: la politica sembra che abbia solo l'intenzione di metterci in difficoltà. Il problema è quello di crederci: dalla politica e poi giù lungo tutta la catena fino all'utente finale. In Germania ci si crede e per questo il loro è un mercato più stabile. Questo favorisce anche il continuo sviluppo a livello di tecnologie e soluzioni».

**Pizzini (Waris):** «Io dico che bisogna far capire che la nostra capacità di produrre energia è una risorsa globale per l'Italia, non un peso. E non lo diciamo solo noi. Lo dicono gli economisti».

**Natalizia (SMA Italia):** «È stata fatta anche un'interrogazione parlamentare sul fatto che ai cittadini non arrivano i benefici dovuti alla riduzione del PUN per merito delle rinnovabili...».

**Alberto Vicentini, amministratore delegato di Tonello Energie:** «Temo che quella interrogazione non sia stata molto considerata. E questo è dovuto all'atteggiamento della politica nei confronti delle rinnovabili e del fotovoltaico. Anch'io sono convinto che una buona parte

delle nostre problematiche sia legata a un messaggio diffuso negli ultimi anni, quando il fotovoltaico è scappato di mano. Ancora oggi ci sono tantissime persone che leggono il giornale e si convincono che il costo degli incentivi lo stanno pagando loro. È stata la politica che ha diffuso questi messaggi. I giornali avrebbero tanti elementi per scrivere anche il contrario, ci sono numeri che dimostrano il contrario. Bisognerebbe parlare dei benefici che ha portato il fotovoltaico in termini di Iva, di imposte di ogni tipo che escono ogni giorno, di abbassamento dei prezzi dell'energia... Ci sono mille risultati positivi da raccontare. Ma di fatto i media sono il grande tappo».

**Lascaro (Punto Fotovoltaico - C.D.N.E.):** «Non credi che anche noi abbiamo un po' di responsabilità di questo? Tutti noi sapevamo che gli incentivi sarebbero finiti, che il Salva Alcoa aveva una scadenza, ma probabilmente eravamo molto presi dall'operatività...».

**Vicentini (Tonello Energie):** «Comunque sia, io credo che il nostro settore non è in grado di far passare certi messaggi. Detto ciò, sono convinto che nello sviluppo del fotovoltaico sia stato attivato un meccanismo irreversibile. Quello che è stato fatto in cinque anni è straordinario a livello di rivoluzione del concetto di produrre energia. Siamo arrivati a certi costi, al fatto che possiamo dire che il rientro del fotovoltaico è ormai di cinque anni... certo, grazie anche alla detrazione fiscale. Il vero tema che non dobbiamo mai dimenticare è che fotovoltaico vuole dire futuro. Dove sta il guaio? Nel fatto che oggi in Italia non c'è visibilità sul futuro: le aziende guardano con un orizzonte che non supera il semestre; le famiglie ragionano sul singolo mese... Diventa difficile anche fare una campagna di comunicazione. Il futuro per il nostro settore c'è. E da questo punto di vista sono molto ottimista sui nostri destini. Ma se non si rimette in moto tutta l'economia, se il Governo non aiuta, la nostra ripartenza sarà più lenta. Ma è mai possibile che tutti i Paesi hanno un piano energetico, e noi non ce l'abbiamo? L'energia è un fattore strategico per tutti i Paesi. Se la politica avesse una visione lungimirante sui temi energetici, il mercato ripartirebbe più in fretta.

Insomma, io sono convinto che il fattore politico sia ancora fondamentale per il nostro futuro: diciamola così, il futuro è dalla nostra parte, ma la politica può decidere se rallentare o accelerare il passaggio nel futuro».

**Natalizia (SMA Italia):** «Parlando del futuro, devo rilevare che ci sono dei segnali positivi che vale la pena cogliere. Li stiamo vedendo anche nel quadro regolatorio, penso ad esempio alle ultime versioni del CEI 0-16, del CEI 0-21, al documento di consultazione sulle linee strategiche 2015-18 da parte dell'Autorità dove si parla per la prima volta della figura di prosumer e di ripensare agli oneri generali di sistema per trovare meccanismi che non penalizzino lo sviluppo delle rinnovabili... Insomma ci sono dei segnali che fanno ben sperare».

**Sergio Graziosi, national sales director RSC di Sunedison:** «Condivido. Anzi, aggiungo che Sunedison è in Italia perché crede che qui ci sia un mercato, che questo mercato sia profittevole già oggi e che il futuro ci riservi an-

## VIDEO-TESTIMONIANZA COMUNICARE AL TERRITORIO: L'ESEMPIO DI ELMEC SOLAR

Una serie di attività per presentare il fotovoltaico nell'era post-incentivi: «Non ci sono più clienti che ti vengono a cercare essendo già convinti della bontà del fotovoltaico» spiega Gabriele Castiglioni, direttore tecnico di Elmec Solar, società con sede a Brunello (VA). «Ora bisogna essere più decisi e agguerriti per sfatare i tanti dubbi che ci sono intorno al nostro settore. E convincere i clienti dell'effettiva bontà del fotovoltaico». Da qui la decisione di Elmec Solar di organizzare eventi sul territorio: dalla presenza nei centri commerciali durante i week-end agli incontri formativi per spiegare agli

imprenditori le opportunità degli investimenti nel fotovoltaico su coperture industriali. E i riscontri sono positivi: «Sono attività che ci stanno ripagando» prosegue Gabriele Castiglioni che annuncia il proseguimento delle iniziative di promozione anche per il 2015. «Comunicare è fondamentale. Negli ultimi anni è stata fatta tanta cattiva informazione. Oggi è importante dare a tutti gli strumenti per valutare correttamente se il fotovoltaico sul capannone può essere un buon investimento». Nel video una breve intervista a Gabriele Castiglioni, direttore tecnico di Elmec Solar.

SPAZIO INTERATTIVO  
 GUARDA IL FILMATO





cora migliori possibilità. Noi siamo entrati nel mercato italiano nel 2014 con una divisione specializzata per il residenziale e il piccolo commerciale. In un anno abbiamo parlato con più di 800 installatori e aziende di installazione. Il primo riscontro che abbiamo raccolto è sempre stato quello di essere guardati come alieni: "Ma come? Nel momento in cui tutti se ne vanno, voi arrivate a offrirci qualcosa?". Questo è già stato un messaggio forte di ottimismo reale che abbiamo portato al mercato.

**Pizzini (Waris):** «Noi come produttori di moduli non viviamo questa emergenza in primissima linea.

Che il mercato sia di 400 o 500 MW si tratta comunque di valori importanti per aziende come le nostre. La nostra esigenza è quella di misurarci con i grandi player

per capire se nel futuro ci sarà ancora spazio per realtà come le nostre. Sino ad oggi siamo riusciti a ritagliarci una fetta di mercato che continua a crescere. Nel 2014, anche se il mercato è crollato, siamo riusciti a raddoppiare la nostra presenza.

lo già da tempo avevo valutato questo mercato nell'ordine di 400 o 500 MW. Ma attenzione: ci sono tanti settori in Italia che vivono di 700-800 milioni di fatturato. Qualche esempio? I mobili da bagno: 850 milioni di fatturato, poco più di 400 aziende. I fili per saldatura: 80 milioni di fatturato, cinque aziende... Quindi dobbiamo dimenticare i mega-stand visti nelle grandi fiere passate e concentrarci su quella che sarà la realtà vera di questo prodotto nei prossimi anni».

**Bartese (SolareB2B):** Vorrei chiedervi un approfondimento su quali sono le azioni che gli operatori di mercato possono mettere in campo per accelerare il processo di cambiamento. Ci sono nuovi modelli per raggiungere l'utente finale? Ci sono nuove figure professionali che ci permettono di dialogare in modo più efficace con il decisore finale?

**Sergio Graziosi (Sunedison):**

«Guardiamola da questo punto di vista: nel 2008 quando nessuno parlava di fotovoltaico, noi tutti siamo andati a spiegare al mercato cos'era l'energia solare. Adesso siamo in un momento simile: se mi presento dicendo che lavoro in una società che fa fotovoltaico, vengo guardato come se fossi l'ultimo dei Mohicani: "Ma perché? C'è ancora il fotovoltaico?" ti chiedono. Bisogna spezzare questa equazione. Come lo stiamo facendo? Con i nostri partner.

Quest'anno abbiamo costruito una rete di partner fatta non da semplici installatori, ma da aziende.

Queste aziende sono quelle sopravvissute alla dura selezione che c'è stata. In questi anni ne hanno viste di tutti i colori. Sono riusciti ad adattarsi e quindi possono aiutarci a trasmettere i nuovi messaggi che occorre dare. E bisogna darli al territorio. Compito dei nostri partner è quello

di spiegare all'utente finale che c'è ancora oggi un'opportunità reale. Quindi secondo me, soprattutto nel segmento residenziale, questa azione parte soprattutto dal basso mentre riguarda in misura minore quelle aree su cui un'azienda come la nostra ha il controllo.

Anche per il segmento commerciale si stanno aprendo interessantissime opportunità che stiamo studiando.

Per DNA del nostro gruppo, non siamo soliti subire il mercato e quindi accettare 400 o 500 MW, ma cercare di anticipare le opportunità all'orizzonte: ad esempio i SEU... Dobbiamo aiutare l'imprenditore a cambiare quella mentalità che ancora oggi gli fa vedere il fotovoltaico come un investimento e non come un bene strumentale».

**Vicentini (Tonello Energie):** «Per essere più precisi: come un investimento che non rende più...».

**Graziosi (Sunedison):** «Esatto. Ma noi dobbiamo fargli capire che il fotovoltaico ha la stessa funzione che ha un macchinario sulla linea. Quando un imprenditore accende un macchinario, non escono soldi. Gli serve per la sua competitività, per poter stare sul mercato e continuare a lavorare. Lo stesso vale per il fotovoltaico. Questi sono i messaggi che cerchiamo di far passare per allargare ulteriormente un mercato che già oggi, per irraggiamento e costo dell'energia, ha degli ottimi fondamentali su cui costruire uno sviluppo di medio-lungo periodo».

**Volpe (Renesola):** «Condivido. Noi aziende dobbiamo spiegare all'utente finale che se prima con il fotovoltaico si guadagnava ora c'è un risparmio. Ma sempre di denaro si tratta. Dobbiamo presentare in modo trasparente quali sono i vantaggi per l'utente finale e quali sono le possibilità per lui di fare efficienza e di fare risparmio. Questo renderà più semplice raccogliere risultati positivi dal mercato».

**Bartese (SolareB2B):** Incontriamo sempre più spesso aziende che si occupano di installazione e che mettono in campo iniziative di vario tipo per incontrare i potenziali clienti finali. C'è chi ha ripreso a fare comunicazione nei centri commerciali, chi investe in momenti rivolti a imprenditori del territorio... Recentemente ho avuto occasione di intervenire a uno di questi eventi, organizzato dalla Elmec Solar di Varese. Vi voglio mostrare il filmato con l'intervista a Gabriele Castiglioni, direttore Tecnico di Elmec Solar, perché secondo me rappresenta un interessante esempio di azioni molto semplici ma efficaci con cui è possibile stimolare la domanda [il filmato può essere scaricato direttamente dalla versione elettronica di SolareB2B oppure da queste pagine con il QR Code; n.d.r.]

**Natalizia (SMA Italia):** «Iniziativa come queste, si devono moltiplicare. Anche noi, con i nostri Sunny Days, stiamo cercando di mirare un target preciso e selezionato. Attività come quelle fatte nei centri commerciali, nelle piccole fiere di paese, nelle fiere degli installatori elettrici, sono cose che abbiamo visto anche in passato. Non voglio dire che non possano funzionare. Quello che forse rispetto al passato si può fare è da un lato cercare di allargare la

nostra azione per fare in modo che il messaggio arrivi anche ai clienti finali, ad esempio attraverso pubblicità o attraverso articoli su riviste non di settore. Ma in parallelo dobbiamo ritornare a coinvolgere figure professionali che probabilmente sono state anche spa-

ventate dal vecchio fotovoltaico, quello incentivato. Quando il professionista, il progettista, l'installatore, avevano come concorrente un sacco di gente improvvisata, questi professionisti si tiravano indietro perché molto del loro valore aggiunto veniva svalutato. Era un fotovoltaico, e questo dobbiamo riconoscerlo come elemento negativo, che forse dava meno spazio alla professionalità».

**Graziosi (Sunedison):** «Oppure, detta in un altro modo, permetteva di stare sul mercato anche a chi non aveva professionalità».

**Natalizia (SMA Italia):** «Esatto, proprio così. Noi stiamo facendo della formazione sul territorio con l'obiettivo di provare a coinvolgere di nuovo quelle figure dalla grande professionalità che negli anni passati si erano allontanate da questo tipo di business».

**Bartese (SolareB2B):** Che tipo di figure sono?

**Natalizia (SMA Italia):** «Progettisti, ingegneri, architetti, colleghi di periti...».

**Bartese (SolareB2B):** E ora queste figure rispondono?

**Natalizia (SMA Italia):** «Direi di sì. Certo, è più difficile. C'è bisogno di un lavoro maggiore. Anche colpire esattamente questo target non è facile. Però vorrei dire che ancora prima che convincere queste figure della bontà del fotovoltaico, dobbiamo tornare a essere noi stessi orgogliosi di lavorare in questo settore. Oggi sembra quasi una colpa lavorare nel fotovoltaico».

**Tommaso Lascaro, Punto Fotovoltaico - Casa Delle Nuove Energie:** «Oggi la vera difficoltà è arrivare al cliente finale. Le attività di raccolta del contatto come call center e portali stanno involvendo perché il costo contatto è improponibile. In questa situazione per arrivare al cliente finale non si può prescindere dalla presenza di centinaia di migliaia di interlocutori di valore: idraulici ed elettricisti che sono in rapporto con il cliente finale»

# seitron

## Centralina solare Elios Midi 8A

*Adattiamo il sole alle tue esigenze*

La **centralina solare Elios Midi 8A** di Seitron è un regolatore differenziale di temperatura che consente, tramite le 3 sonde in dotazione e le due uscite a relè, di **controllare tutte le funzioni vitali di un impianto solare termico** dotato di un accumulo e di sorgente integrativa di calore per i periodi di insolazione insufficiente.

In particolare l'**uscita a relè** dedicata alla fonte di integrazione ausiliaria, ha una portata ai contatti da **8 Ampere** in grado di attivare una resistenza elettrica fino a **2 KW**.

La centralina è dotata di un ampio display, che consente di monitorare lo stato dell'impianto e di impostare i parametri necessari in modo rapido e semplice.



CONTATTACI PER MAGGIORI INFORMAZIONI:  
vendite@seitron.it



**Loro (VP Solar):** «Chi come me riceve via mail un estratto delle news del giorno che riguardano il fotovoltaico, sa bene che su dieci news ce n'è nove che parlano di truffe, furti, arresti e altre cose del genere».

**Gaetano Volpe, Renesola:**  
**«Dobbiamo presentare il fotovoltaico come un prodotto del futuro. Ciascuna azienda dovrebbe fare uno sforzo per comunicare che il fotovoltaico è il futuro del Paese. Io lavoro in due Paesi: Germania e Italia. La differenza è che in Germania si crede in questo settore. In Italia la politica sembra che abbia solo l'intenzione di metterci in difficoltà. Il problema è quello di crederci: dalla politica e poi lungo tutta la catena fino all'utente finale»**

**Volpe (Renesola):** «Così a noi tocca anche il compito di dover ripulire la nostra immagine. In passato ci sono stati tanti che con i loro comportamenti hanno portato il mercato al livello più basso di immagine. Ci sono stati troppi personaggi che hanno usato il fotovoltaico in maniera strumentale per fare i loro interessi. Questo però è un momento favorevole perché il mercato si è scremato, il servizio è sempre più orientato alla qualità, e la tecnologia si è evoluta. Oggi sono rimasti solo i player professionali».

**Bartesaghi (SolareB2B):** Quali valori si possono mettere in campo nella comunicazione al target delle Pmi?  
**Natalizia (SMA Italia):** «Noi abbiamo intrapreso una serie di attività dirette per avvicinare il mondo delle aziende con un primo passo che può essere quello dell'audit energetico, per poi approfondire il tema con un calcolo economico-finanziario. Probabilmente nel segmento

200-400 kWp il potenziale in Italia è enorme. Bisogna preparare bene la strategia perché l'imprenditore richiede un certo tipo di approccio che deve essere modificato rispetto alle strategie che andavano bene fino a poco tempo fa».

**Graziosi (Sunedison):** «Noi in questi mesi stiamo studiando anche una strategia per incontrare tutti quelli che magari in passato avevano intenzione di realizzare un impianto fotovoltaico, ma poi non hanno portato a termine il processo decisionale. Questo è un mercato enorme, e con la giusta offerta finanziaria siamo convinti che possa essere sbloccato».

**Loro (VP Solar):** «Dalla nostra parte abbiamo il fatto che ci sono tanti elementi nuovi come i SEU o lo storage che ci possono aiutare nell'arrivare al mercato in modo più interessante. Quando si fanno workshop in cui si parla di SEU e di accumuli la platea si riempie e tutti ascoltano con interesse sino all'ultimo minuto. Quando si parla di fotovoltaico e basta, la platea resta vuota. Tra l'altro abbiamo davanti a noi anche una logica di forte integrazione con settori consolidati: penso alla mobilità ma anche all'edilizia. Sono settori ai quali possiamo portare un forte contributo di contenuti tecnologici, avendone in cambio visibilità».

Pensiamo all'edilizia: oggi l'impianto obbligatorio è una parte di mercato; prima dava fastidio, non c'erano nemmeno gli inverter da 1 kWp. Oggi questa è una parte di

mercato».

**Bartesaghi (SolareB2B):** E la sentite questa parte di mercato nel vostro business?

**Loro (VP Solar):** «Ci sono due aspetti positivi da considerare. Innanzitutto c'è una sensibilità forte da parte di chi costruisce la propria casa che riflette il sentiment positivo della gente comune, di cui si parlava prima. E poi c'è un patrimonio tecnico-culturale dei progettisti che comincia a vedere il fotovoltaico come un elemento dell'edificio e dell'impianto elettrico. Anche l'edilizia ha bisogno di nuovi elementi, e noi possiamo darglieli».

**Vicentini (Tonello Energie):** «Dobbiamo approfittare di queste circostanze per far capire cos'è veramente il fotovoltaico. Quando si compra una casa, si fanno tante spese: quella sul fotovoltaico porta dei grandi vantaggi. La comunicazione deve andare in questa direzione».

**Loro (VP Solar):** «Esatto. E dobbiamo parlare sempre di più di kWh. Dobbiamo cambiare radicalmente i meccanismi di proposta. Quando si compra qualcosa ci si attende un servizio. Il condizionatore ti dà l'aria, e ognuno misura il grado di soddisfazione su questo. Il fotovoltaico dà il kWh. Invece c'è ancora chi ti chiede: "Ma ci sono ancora gli incentivi?". Questa è l'archeologia del nostro settore che dobbiamo spazzare via per tornare a parlare di prestazioni e tempo di rientro sul servizio che viene offerto. Quindi, ripeto, è importante fare rete con chi è consolidato come ruolo sul territorio come edilizia e mobilità».

**Bartesaghi (SolareB2B):** Sono economicamente convenienti le iniziative promozionali e le attività per raccogliere contatti?

**Lascaro (Punto Fotovoltaico - C.D.N.E.):** «Credo che il tema sia sempre quello del rapporto costi/benefici. In questo momento di mercato con il prezzo di vendita attuale degli impianti non credo che la strategia più efficace sia quella di fare investimenti di marketing dove c'è pedonabilità, come nei centri commerciali, ma dove il costo del contatto è insostenibile. Molto meglio puntare a iniziative commerciali che portino contatti di maggior valore con costi minori».

**Bartesaghi (SolareB2B):** Ad esempio?

**Lascaro (Punto Fotovoltaico - C.D.N.E.):** «In Italia abbiamo sei milioni di clienti che vivono in Comuni o in aree rurali non metanizzate. Sono dati pubblici. Con un'iniziativa mirata su quei Comuni forse si riesce a ottenere risultati di vendita più rapidi. Lo stesso vale per altre iniziative commerciali che possono essere sinergiche con aziende che vanno sui tetti ad esempio perché vendono tegole, oppure con le agenzie immobiliari. E anco-

ra: si può facilmente accedere a dati che permettono di intercettare il segmento delle ristrutturazioni dove noi ci proponiamo non solo per il fotovoltaico, ma per il risparmio energetico in particolare. Ho fatto qualche piccolo esempio, ma sono tantissime le azioni che si possono fare con maggiore efficacia e con un intervento più mirato per il valore del contatto».

Lo stand con il promoter poteva trovare la sua giustificazione quando il mercato valeva 3/4 GW all'anno e la pedonabilità garantiva dei tassi di conversione dei prezzi medi di vendita tali da giustificare dei week end nei centri commerciali o nelle fiere. In questo momento invece è fondamentale trovare la giusta misura alle esigenze di arrivare a un contatto, il valore di quel contatto è il prezzo medio dell'opportunità che il contatto stesso va a generare».

**Graziosi (Sunedison):** «Noi abbiamo una persona dedicata a realizzare attività sul territorio con la nostra rete di partner. Non esiste una ricetta per la comunicazione. Ogni zona può avere delle opportunità o dei modi per raggiungere il cliente finale, diversi da altre zone. Quindi, a seconda dei casi, interveniamo con convegni, presenza nei centri commerciali, partecipazione a fiere agricole... ma sempre in compartecipazione con il partner, sempre in co-branding sfruttando la presenza sul territorio, anche perché il mercato residenziale è estremamente frammentato. Quindi è necessario farsi conoscere da una realtà locale, perché se ti cali dall'alto sul cliente finale non hai appeal».

**Bartesaghi (SolareB2B):** Come sono i riscontri da queste attività?

**Graziosi (Sunedison):** «Dal punto di vista residenziale molto positivi. Attenzione, abbiamo cominciato a luglio quindi stiamo parlando di quattro mesi pieni di operatività: ma i risultati sono confortanti. Ripeto: la prima ricetta è la copartecipazione della spesa al 50% tra noi e il partner. Questo ci garantisce l'effettivo interesse e supporto da parte sua a livello locale».

Noi non abbiamo la forza di essere presenti sul territorio, ma possiamo supportare con la nostra struttura di marketing. Il ritorno è stato sempre molto interessante: sia per il budget di spesa, sia per gli impianti realizzati».

**Pizzini (Waris):** «Certamente queste azioni servono per cogliere le opportunità che il mercato offre. Ma il mercato nella sua entità ha dei meccanismi e dei blocchi che stanno altrove. Perché la crescita del fotovoltaico continua a essere frenata? Faccio un esempio: oggi è facile spiegare a un'azienda che con l'autoconsumo il suo investimento rientra addirittura in quattro anni. Ma

**Sergio Graziosi (Sunedison):**  
**«Le aziende installatrici sopravvissute alla dura selezione di questi anni sono riuscite ad adattarsi e quindi possono aiutarci a trasmettere i nuovi messaggi che occorre dare. E bisogna darli al territorio. Compito dei nostri partner è quello di spiegare all'utente finale che c'è ancora oggi un'opportunità reale. Quindi secondo me, soprattutto nel segmento residenziale, questa azione parte dal basso»**

poi subentra il problema delle banche. Se prima le banche finanziavano il fotovoltaico perché la garanzia era il GSE, oggi la garanzia è la sopravvivenza dell'azienda stessa. Ma la banca su questo non ci scommette niente. Quindi, tutta la tua azione per convincere un potenziale cliente, azione che ha portato un risultato positivo e che non ha richiesto nemmeno grandi sforzi perché la convenienza è evidente, trova un blocco a livello di sistema del credito. Questo è un limite macro».

Faccio un altro esempio. Un imprenditore tedesco mi ha spiegato come fanno in Germania a superare il problema dei SEU: loro non vendono energia, ma affittano l'impianto che produce energia. È una cosa semplicissima:

non servono normative. Il mio ricavo da investitore è l'affitto; così come chi possiede un appartamento lo affitta e ottiene un ricavo».

**Vicentini (Tonello Energie):** «Aggiungo che ciò che può dare maggiore al mercato dovrebbe essere una comunicazione di tipo educativo. Forse, invece di avere tante aziende che fanno iniziative singole, avrebbe più senso che ciascuno metta a disposizione

un certo quantitativo di risorse per fare insieme una pubblicità di grande impatto. Avete presente la pubblicità che si vede in TV sull'Europa? La guardi e ti dà una visione che rimane molto impressa. Ecco, avremmo bisogno di qualcosa del genere. Un'associazione come Anie Rinnovabili o un consorzio di aziende del settore dovrebbe farsi carico di raccogliere, ad esempio, 3 mila euro ad azienda e fare una campagna sui principali canali TV nazionali per far passare il nostro messaggio. Poi il mercato ce lo prendiamo dopo ognuno per conto suo. Ma quello che manca è una comunicazione forte di questo tipo».

**Natalizia (SMA Italia):** «Mancano i numeri. Quando ero presidente di Gifi avevamo fatto enormi investimenti. E devo dire che abbiamo fatto molta fatica a raccoglierci tra gli operatori...».

**Vicentini (Tonello Energie):** «Ma io dico che bisogna coinvolgere anche altri soggetti, ad esempio i fondi di investimento che hanno operato in Italia».

**Natalizia (SMA Italia):** «Comunque per passare in televisione servono risorse che oggi il nostro settore non è in grado di investire».

**Vicentini (Tonello Energie):** «Ognuno di noi fa investimenti in comunicazione o in eventi fieristici. Io credo che di fronte alla possibilità di mandare un messaggio forte come comunicazione pubblicitaria, molti sarebbero disposti a considerare diversamente i propri investimenti... io lo farei. Quando facciamo iniziative nei centri commerciali dove andiamo a dire "il fotovoltaico ti conviene", siamo come quell'oste che spiega che il suo vino è buono. Il messaggio invece deve passare da un veicolo terzo, da qualcuno che certifica quello che tu stai dicendo... chessò un ministero dell'energia (che non c'è)... un patrocino con Legambiente».

**Volpe (Renesola):** «Alla fine però è sempre un problema di comunicazione verso la politica. Non c'è interesse reale per le rinnovabili. Questo è il vero blocco, secondo me. Il media televisivo è già controllato e non potrà mai essere sbloccato. Per sbloccarlo occorrono grandissimi investimenti».

**Vicentini (Tonello Energie):** «Ma siccome ciascuno di noi investe in pubblicità...».

**Loro (VP Solar):** «Ma non con quei valori».

**Vicentini (Tonello Energie):** «D'accordo... Però dopo sei anni di storia oggi non c'è bisogno di sponsorizzare le nostre singole aziende, ma di sponsorizzare il mer-

cato nel suo complesso. Poi ciascuno di noi lavorerà per prendersi la sua fetta».

**Volpe (Renesola):** «Il nostro mercato non è in grado di reggere una strategia del genere».

**Loro (VP Solar):** «Se non abbiamo fatto un intervento di questo tipo quando ce lo potevamo permettere, difficile che ci si riesca oggi...».

**Vicentini (Tonello Energie):** «Forse allora stavamo tutti troppo bene e non ne avevamo bisogno».

**Loro (VP Solar):** «Io credo che il grande errore che il nostro settore ha commesso è stato quello di non puntare su un'associazione forte. Solo una rappresentanza forte avrebbe potuto coordinare la comunicazione».

**Natalizia (SMA Italia):** «Beh... in realtà in passato come Gifi avevamo fatto degli investimenti in comunicazione. Diciamo innanzitutto che i costi per fare qualcosa di importante in TV sono davvero proibitivi: si parlava di decine di milioni di euro per avere visibilità su una fascia oraria interessante. Noi abbiamo anche battuto altre strade, ma nonostante molte promesse e molte rassicurazioni abbiamo sempre trovato un muro. La verità è che quando si parlava di fotovoltaico, su qualunque rete trovavamo una resistenza. Siamo riusciti ad uscire solo su "Le lene" e "Striscia la notizia" ma come risposta a degli scandali».

**Volpe (Renesola):** «Io non sono convinto che i problemi siano sempre finanziari. Credo che molte volte la

resistenza sia soprattutto mentale, perché comunque i soldi si continuano a spendere nonostante la crisi».

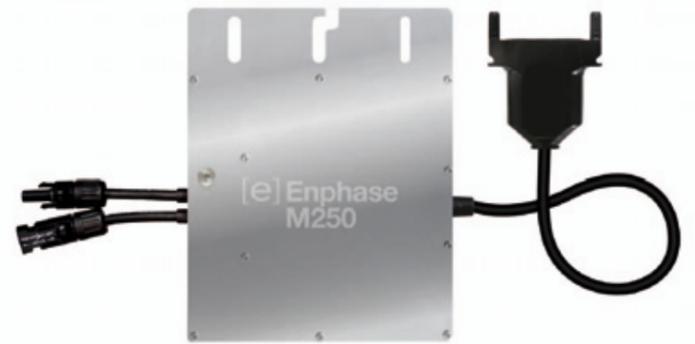
Graziosi (Sunedison): «Io credo che sul residenziale il gap più grande sia la mancanza di informazione.

Ciascuno di noi ne fa esperienza: molte volte ci accorgiamo che dando le informazioni giuste, è facile convincere una persona a fare un investimento in energia solare. Tanti imprenditori sono al 100% del loro tempo occupati ad affrontare le difficoltà del loro lavoro. Sono talmente concentrati che non gli arrivano altri input. Ma del resto capita anche a ciascuno di noi di non avere tempo per considerare altre cose che non riguardino il nostro lavoro. Quello che stiamo cercando di fare è dire: "Fermati un attimo.

Ti sto offrendo un'opportunità. Dammi un'ora del tuo tempo. Se la otteniamo, poi dobbiamo essere bravi a convincerlo».



**[e] enphase**  
ENERGY



**95,7%**  
rendimento EU  
230V CA

**258 W**  
potenza di picco  
di uscita

*NUOVO  
DESIGN!*

## MICROINVERTER M250

Con il microinverter di quarta generazione M250, Enphase prosegue la propria tradizione di miglioramento continuo in termini di potenza, efficienza e sicurezza.

Basato sulla già affidabile piattaforma di terza generazione, M250 è stato sottoposto a un test pre-lancio senza precedenti di un milione di ore.

**Maggior potenza e rendimento:** abbinamento a moduli fino a 310 W con il migliore rendimento EU della categoria (95,7%)

**Informazioni precise:** accessibili da Enlighten, la piattaforma di monitoraggio leader mondiale

**Facilità di installazione:** connettori per cablaggio "plug-and-play" Engage

**Affidabilità:** standard di qualità e produzione leader del settore per un prodotto resistente a qualsiasi ambiente senza singoli punti di guasto

**Sicurezza:** assenza di elevata tensione in CC nell'impianto per una maggiore tranquillità e riduzione dei costi

**Intelligenza:** accesso a dati precisi per una gestione più facile e rapida del sistema e del parco impianti

## renewable energy distribution



FOTVOLTAICO



SOLARE TERMICO



CALDAIE BIOMASSA



MICRO EOLICO



COPERTURE ISOLANTI



ILLUMINAZIONE E LED



CLIMATIZZAZIONE RISCALDAMENTO



CLIMATIZZAZIONE RISCALDAMENTO



E-MOBILITY



ELETTRODOMESTICI ED ELETTRONICA



**COENERGIA**  
group

Strada Pavese 13, Bondeno di Gonzaga  
46023, Mantova - Italy  
info@coenergia.com | www.coenergia.com  
tel 0376.598512 | fax 0376.1999991

# GRAZIE!

IL 2014 SI AVVIA ALLA FINE. È STATO UN ANNO INTENSO E DIFFICILE. MA LO ABBIAMO TRASCORSO CON TANTI COMPAGNI DI VIAGGIO CHE HANNO RESO BELLA ED AFFASCINANTE QUESTA TRAVERSATA. RINGRAZIAMOI LETTORI, CHE CI SEGUONO CON FEDELITÀ. UN RINGRAZIAMENTO PARTICOLARE VA A CHI HA SCELTO SOLAREB2B PER I SUOI INVESTIMENTI IN COMUNICAZIONE CONTRIBUENDO A FARE ANCORA PIÙ GRANDE ED AUTOREVOLE QUESTA RIVISTA. E C'È ANCORA TANTA STRADA DA FARE INSIEME...



# SOLARE B2B

## ABB Power-One diventa la power of two

Da oggi Power-One è presente al mercato come ABB. Questo è il risultato di un accordo di sindecazione tra i due gruppi industriali di leader in molti settori dell'ingegneria, della struttura globale e della stabilità finanziaria di una grande realtà internazionale: ABB e Schneider Electric. Il nuovo gruppo ABB Schneider Electric è un leader globale nel mercato di leader tecnologici per applicazioni industriali, contribuendo a creare la maggior innovazione nella rete energetica mondiale.

Power and productivity for a better world

## alfavolt

Blocca il costo dell'energia per i prossimi 20 anni!

www.alfavolt.com

## Destinati a durare

AROS

## Il sole anche di notte con BPT-5 S Hybrid di Bosch

www.bosch.it

## enphase ENERGY

MICROINVERTER M250

renewable energy distribution

## Gamma di inverter FLX

Quando l'esperienza incontra l'innovazione

2 miliardi di

www.danfoss.it

## Inverter fotovoltaici con accumulatore

ENERCON

## Franklin

RIQUALIFICARE IL TUO IMPIANTO FV. PERCHÉ CON FRONIUS PUOI FARE OPERAZIONE REVAMPING.

## Greensun

BenQ Solar

www.greensun.com

## Hanwha Solar

confermato

www.hanwha-solar.com

## IBC SOLAR

L'offerta IBC SOLAR per la tua attività di installazione fotovoltaica:

www.ibt-solar.it

## inter solar

DISCOVER THE WORLD OF INTERSOLAR

www.intersolar.com

## IVAR GREEN ENERGY

Comfort domestico e rispetto per l'ambiente

www.ivar.com

## Jinko

Energia in tutte le condizioni

www.jinkosolar.com

## LG MonoX

UNA CLASSE A SÉ STANTE

www.lg.com

## MARCHIOL

ENERGIE RINNOVABILI

www.marchiol.com

## MCE 2014

GLOBAL COMFORT TECHNOLOGY

www.mce2014.com

## Q CELLS

IL SOLE SI FIDA DI NOI ANCHE QUANDO IL CIELO È NUVOLOSO.

www.q-cells.com

## RESOL

DeltaSol SL

www.resol.com

## seitron

Centralina solare Elios Midi 8A

www.seitron.com

## Selco Energy

EnergyWebMonitor

www.selcoenergy.com

## SMA PRESENTA LE NUOVE SOLUZIONI

www.sma.com

## SOLAREXPO

8-10 APRILE 2015

www.solarexpo.com

## SOLAR FRONTIER

Potenzia il tuo business con i PowerSystem

www.solar-frontier.eu

## Solar-Log

Semplicemente geniale!

www.solar-log.com

## SolarWorld

VALORI REALI

www.solarworld.com

## SOLON SOLiberty

La soluzione per l'accumulo energetico in autonomia

www.solon.com

## Solsonica

Energia a 360 gradi

www.solsonica.com

## SunAge

ANCORA PIÙ VICINI AL MERCATO ITALIANO!

www.sunage.com

## Super Solar

STORIA E PROFILO

www.supersolar.com

## Tecnospot

Con noi IL FOTOVOLTAICO FARÀ ANCORA tanta strada

www.tecnospot.com

## Tigo Energy

Anti-invecchiamento per il vostro impianto fotovoltaico

www.tigoenergy.com

## GREEN FOTOVOLTAICO IDROELETTRICO BIOGAS

www.tonello-energie.com

## Uvo

BE SMART!!!

www.uvo.com

## Valiant

Perché le stazioni solari auroFLOW plus? Perché danno voce al cuore di un grande sistema.

www.valiant.com

## Valiant

Perché Valiant guarda lontano.

# Moduli, il futuro è ad alta efficienza

**IL SEGMENTO DEI PANNELLI FOTOVOLTAICI PIÙ EVOLUTI POTREBBE COPRIRE UNA FETTA DI MERCATO SIGNIFICATIVA NEI PROSSIMI QUATTRO ANNI. ANCHE SE AL MOMENTO SI TRATTA DI UNA NICCHIA A CAUSA DEL PREZZO ELEVATO, QUESTI PRODOTTI OFFRONO TANTI BENEFICI E VANTAGGI. A COMINCIARE DAI COSTI DI INSTALLAZIONE RIDOTTI**

I moduli fotovoltaici, nei prossimi anni, saranno sempre più efficienti. O meglio: i moduli ad alta efficienza, già disponibili oggi presso molti produttori e distributori, andranno a sostituire gradualmente i pannelli fotovoltaici in silicio mono e policristallino standard.

Le prime stime di questo cambiamento di mercato giungono dall'ultima PV Technology Roadmap pubblicata lo scorso ottobre da NPD Solarbuzz, secondo cui entro i prossimi quattro anni, a livello mondiale, i tradizionali pannelli potrebbero perdere quote di mercato per lasciar spazio a prodotti più evoluti. Secondo quanto riportato dalla società di analisi, per esempio, le celle in silicio policristallino ad

Foto: Bisol Group

## I PRODOTTI

### LG

**Sigla prodotto:** LG MonoX NeON  
**Potenza:** 305 Wp  
**Efficienza del modulo:** 18,6%  
**Tensione nominale:** 32,1V  
**Corrente nominale:** 9,52 A  
**Dimensioni:** 1.640x1.000x35 mm  
**Peso:** 16,8 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa



### PANASONIC

**Sigla prodotto:** Modulo fotovoltaico HIT  
**Potenza:** 240/245 W  
**Efficienza del modulo:** 19/19,4%  
**Tensione nominale:** 43,6/44,3V  
**Corrente nominale:** 5,51/5,54 A  
**Peso:** 15 kg



### JINKO SOLAR

**Sigla prodotto:** Smart Module - Polisilicio 72 celle  
**Potenza:** 315 W  
**Efficienza del modulo:** 16,50%  
**Tensione nominale:** 37,2V  
**Corrente nominale:** da 8,2 a 8,52 A  
**Dimensioni:** 1.956x992x40 mm  
**Peso:** 26,5 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa



### KYOTO SOLAR

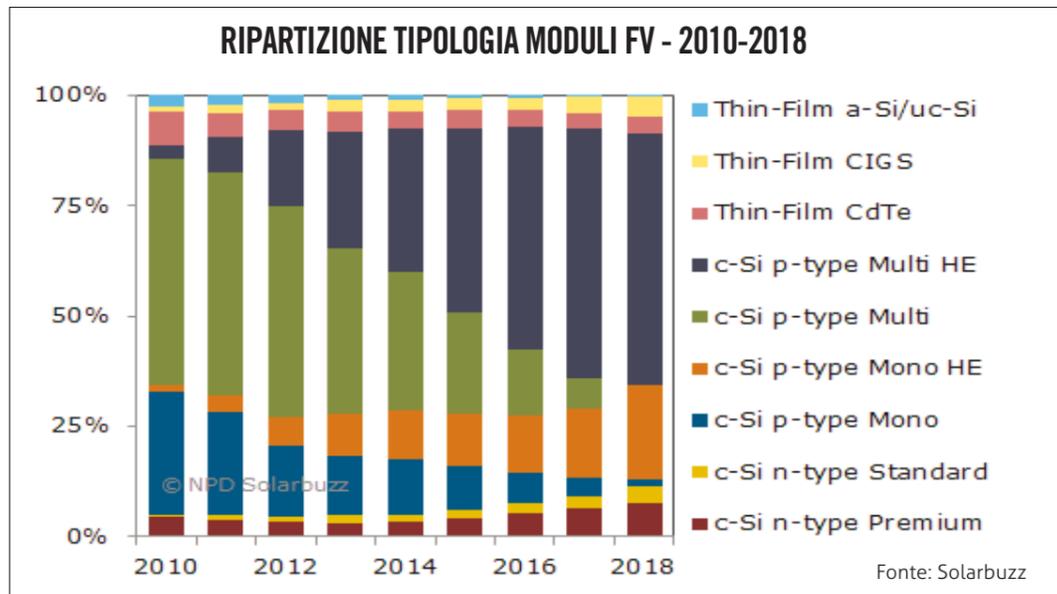
**Potenza:** da 270 a 280 W  
**Efficienza del modulo:** da 16,34 a 16,64%  
**Tensione nominale:** da 30,84 a 30,93 V  
**Corrente nominale:** da 8,83 a 8,99 A  
**Dimensioni:** 1.666x992x40 mm  
**Peso:** 19,5 kg



### SOLARWORLD

**Sigla prodotto:** Sunmodule Plus  
**Potenza:** 280W  
**Tensione nominale:** 28,5V  
**Corrente nominale:** 7,33 A  
**Dimensioni:** 1.675x1.001x31 mm  
**Peso:** 21,2 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa





alta efficienza potrebbero coprire entro il 2018 il 50% del mercato a livello mondiale.

E per moduli ad alta efficienza si intende quei prodotti che, grazie al continuo progresso tecnologico, hanno raggiunto una potenza in uscita da 280 Wp in su con un'efficienza di conversione che arriva ormai ad attestarsi dal 18 al 20% (250 W di potenza in uscita e il 15% di efficienza per i moduli standard).

Un esempio è l'adozione da parte di alcune aziende della tecnologia Perc (Passivated emitter and rear cell) che grazie allo sfruttamento di un lato posteriore passivante permette di concentrare la luce del sole e di ridurre la sua dispersione: in questo modo, può essere trasformata in energia una maggiore quantità di luce. Si tratta di un passo

fondamentale in quanto nel campo del silicio una delle principali sfide è legata proprio alla riduzione della dispersione per giungere ad efficienze più elevate.

#### PREZZI ANCORA ALTI

Oggi questi prodotti hanno prezzi più alti della media, anche se tenderanno a scendere con il graduale aumento della domanda verso questa tipologia di modulo.

È questo infatti uno dei punti delicati, oggi, del mercato dei moduli ad alta efficienza. In un periodo in cui il prezzo può fare la differenza, diversi attori della filiera nazionale tendono a proporre ancora i pannelli fotovoltaici standard perché risultano più vantaggiosi nel piano di investimento



# Jinko Smart

Cerchiamo soluzioni intelligenti



- **Installazioni più sicure**  
 I collegamenti dei moduli consentono l'arresto immediato, mentre la funzione di monitoraggio fornisce dati in tempo reale per una maggiore sicurezza.
- **Migliore utilizzo dello spazio sul tetto**  
 L'impianto può essere collegato con stringhe irregolari o inclinazioni diverse e orientamenti multipli.
- **Compatibilità inverter**  
 Design completamente integrato che permette l'utilizzo con qualsiasi inverter.
- **Riduzione dei costi di O&M**  
 La funzione di monitoraggio del modulo consente la gestione e la manutenzione da eseguire in modo più efficiente, concentrandosi sui dati in tempo reale.
- **Incremento della produzione di energia**  
 Eliminazione di fenomeni di mismatching grazie alla funzione MPPT del modulo.
- **Risparmi in termini di costi BOS**  
 Il sistema permette stringhe più lunghe riducendo i costi BOS e migliorando l'efficienza.



Tigo energy

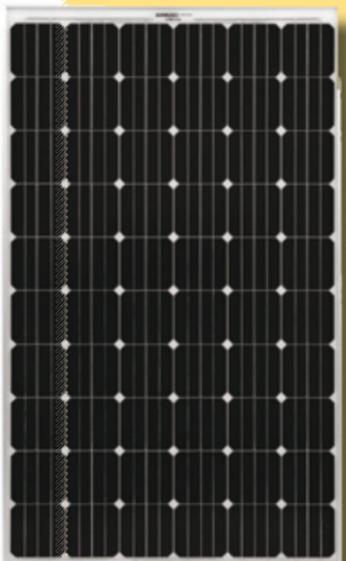
solar edge

Solar  
**Jinko**  
 Building Your Trust in Solar

## SUNAGE

**Sigla prodotto:** SAM 60/06

**Potenza:** 285W



**Efficienza del modulo:** 17,3  
**Tensione nominale:** 32,50V  
**Corrente nominale:** 8,79A  
**Dimensioni:** 1.658x993x35  
**Peso:** 21,3  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa

## SUNEDISON

**Sigla prodotto:** Silvantis serie R

**Potenza:** 285W

**Efficienza del modulo:** 17,4%

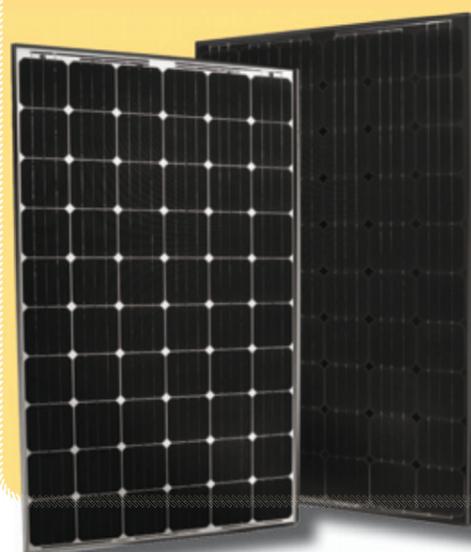
**Tensione nominale:** 31,9V

**Corrente nominale:** 8,72 A

**Dimensioni:** 1.658x990x 50 mm

**Peso:** 19,3 kg

**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa



## SOLAR FRONTIER

**Sigla prodotto:** SF170-S (film sottile)

**Potenza:** 170 W

**Efficienza del modulo:**

13,8%

**Tensione nominale:** 87,5V

**Corrente nominale:** 1,95A

**Dimensioni:**

1,257x977x35 mm

**Peso:** 20 kg





**ALBERTO CUTER**  
COUNTRY MANAGER  
ITALIA

### JINKO SOLAR: "PIÙ EFFICIENTI, PIÙ SMART"

«L'evoluzione tecnologica dei moduli verso prodotti sempre più efficienti porterà a diversi cambiamenti in fase di installazione, soprattutto perché si riduce notevolmente il numero di pannelli per la realizzazione di impianti, e questo va a incidere positivamente sui costi, in particolare per le piccole e medie imprese. E dato che oggi un impianto deve garantire tempi più rapidi dell'investimento, i moduli ad alta efficienza si inseriscono perfettamente in questo quadro. Soprattutto se i pannelli vengono forniti con i massimizzatori di energia a bordo, che vanno ad ottimizzare ancora di più l'investimento grazie alla possibilità di garantire la massima produzione da ogni singolo pannello, indipendentemente dall'orientamento o dalla posizione in cui esso si trova. Quindi il mercato dei moduli è destinato a seguire questa evoluzione sempre più smart ed efficiente».



**FABRIZIO LIMANI**  
HEAD OF SALES SOUTH  
EUROPE

### SOLARWORLD: "RENDERE L'EFFICIENZA DURATURA NEL TEMPO"

«SolarWorld ha realizzato un modulo da 280Wp con celle con tecnologia Perc che nel corso del 2014 ha riscosso ampio successo a livello mondiale. Non solo per le elevate performance che il prodotto assicura, ma soprattutto perché grazie a differenti test di laboratorio effettuati in Germania possono garantire stabilità per tutto il ciclo di vita dell'impianto. Penso che questo sia un aspetto fondamentale. Grazie alle risorse che impieghiamo in ricerca e sviluppo, il modulo è molto apprezzato. E questo si riflette positivamente anche sul nostro marchio e sulla provenienza dei moduli. Il prossimo obiettivo sarà quello di informare i nostri installatori sui benefici di questi prodotti attraverso un ricco calendario formativo».

iniziale. E infatti le previsioni di NPD di Solarbuzz parlano di un cambio di tendenza entro i prossimi quattro anni. Ma se da una parte la differenza di prezzo tra moduli ad alta efficienza e moduli standard fa dei primi un mercato ancora decisamente di nicchia, dall'altra questi prodotti rientreranno con maggior forza nelle scelte di chi investe nel

fotovoltaico, in quanto garantiranno una maggiore ottimizzazione della produzione e tempi più rapidi di ritorno dell'investimento.

#### DIFENDERE IL POSIZIONAMENTO

In un momento in cui i moduli fotovoltaici rischiano di diventare una commodity, i pannelli ad alta



**DANIELE LAURI**  
VICEPRESIDENTE

### SUNERG: "INSTALLARE MENO, PRODURRE DI PIÙ"

«Stiamo lavorando moltissimo sui moduli ad alta efficienza, sia per quanto riguarda il pannello monocristallino fino a 310W di potenza, sia per il policristallino fino ai 300W. Se da una parte è vero che oggi c'è ancora un'evidente spaccatura tra i pannelli standard e quelli ad alta efficienza, dall'altra è necessario fornire prodotti sempre più evoluti per produrre di più. Fino a qualche anno fa era molto più importante coprire tutta la superficie dei tetti per beneficiare delle tariffe incentivanti. Oggi invece la tendenza è quella di installare meno, riducendo i costi relativi alla posa e ai materiali e andando ad ovviare alle problematiche della disponibilità degli spazi, ma soprattutto è necessario che l'impianto produca meglio lungo tutto il suo ciclo di vita».

efficienza possono dare un contributo concreto per tenere alto il valore di questi prodotti. Per un'azienda, infatti, disporre di un modulo ad alta efficienza significherà poter difendere il proprio posizionamento nella parte alta del mercato oltre a certificare la propria solidità e maturità. E i clienti finali, oggi sempre più informati, sentono la necessità di affidarsi a realtà stabili e mature che possano garantire prodotti sempre più evoluti, accompagnati da cura e attenzione in tutte le fasi di installazione dell'impianto fotovoltaico.

#### COSTI DI INSTALLAZIONE RIDOTTI

Installare moduli ad alta efficienza significherà apportare alcuni cambiamenti in fase dimensio-

## I PRODOTTI

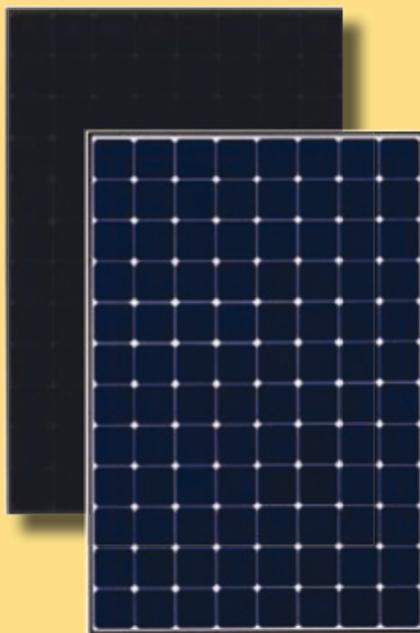
### SUNERG

**Sigla prodotto:** X Max  
**Potenza:** 300W  
**Efficienza del modulo:** 18,42%  
**Tensione nominale:** 33,96V  
**Corrente nominale:** 8,76 A  
**Peso:** 17,9 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa



### SUNPOWER

**Sigla prodotto:** Serie X  
**Potenza:** 335/345 W  
**Efficienza del modulo:** 21,1/21,5%  
**Tensione nominale:** 57,3V  
**Corrente nominale:** 5,85/6,02 A  
**Peso:** 18,6 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa



### CONERGY

**Sigla prodotto:** Conergy PE M-R  
**Potenza:** 280 W  
**Peso:** 18,2 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa



### BENQ

**Sigla prodotto:** modulo monocristallino BenQ SunForte PM096B00  
**Potenza:** da 320 a 330 W  
**Efficienza del modulo:** da 19,6 a 20,3%  
**Tensione nominale:** 54,7V  
**Corrente nominale:** da 5,86 a 6,04 A  
**Dimensioni:** 1.559x1.046x46 mm  
**Peso:** 18,6 kg  
**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa



namento dell'impianto, con indiscussi vantaggi dal punto di vista economico. Per realizzare, infatti, un impianto in ambito residenziale e commerciale serviranno meno moduli rispetto a un'installazione costituita da pannelli standard, il che si traduce in tempi di intervento più rapidi, meno materiale per l'impianto (tra cui, appunto, moduli e sistemi di montaggio) e quindi risparmio sui costi chiavi in mano. Installando per esempio un impianto fotovoltaico da 3 kWp costituito da moduli standard da 250 Wp, sarà necessaria la posa di 12 pannelli. Considerando sempre un impianto da 3 kWp, il numero di moduli scende a dieci se vengono installati pannelli da 300 Wp e a 9 se l'installazione è costituita da prodotti da 330 Wp. Si parla quindi di 3/4 pannelli solari in meno rispetto ad un impianto con moduli standard. In ambito residenziale questa differenza è meno avvertita.

La differenza è più evidente nel segmento commerciale/industriale oppure sugli impianti a terra. In questi casi, infatti, il livello di efficienza può garantire risparmi sui costi di installazione e di acquisto del terreno, richiedendo, di fatto, un minor numero di moduli installati e minori superfici utilizzate.

Tutte queste considerazioni chiederanno all'installatore di presentare i prodotti in maniera più accurata per motivare la scelta di investimento: occorrerà ad esempio dimostrare come a fronte di un costo maggiore iniziale per ogni singolo pannello possano derivare moltissimi vantaggi in termini di risparmio in bolletta e ritorno dell'investimento.

Per questo, le aziende italiane che hanno nel proprio portafoglio i moduli ad alta efficienza si sono già mobilitate per organizzare workshop e momenti di formazione rivolti agli installatori con l'obiettivo di fornirgli le conoscenze e gli strumenti per valorizzare nel migliore dei modi questi prodotti che oggi rappresentano la frontiera tecnologica del fotovoltaico. ☀

## YINGLI GREEN ENERGY

**Sigla prodotto:** Moduli serie Panda

**Potenza:** da 260 a 280W

**Efficienza del modulo:** da 16 a 17,2%

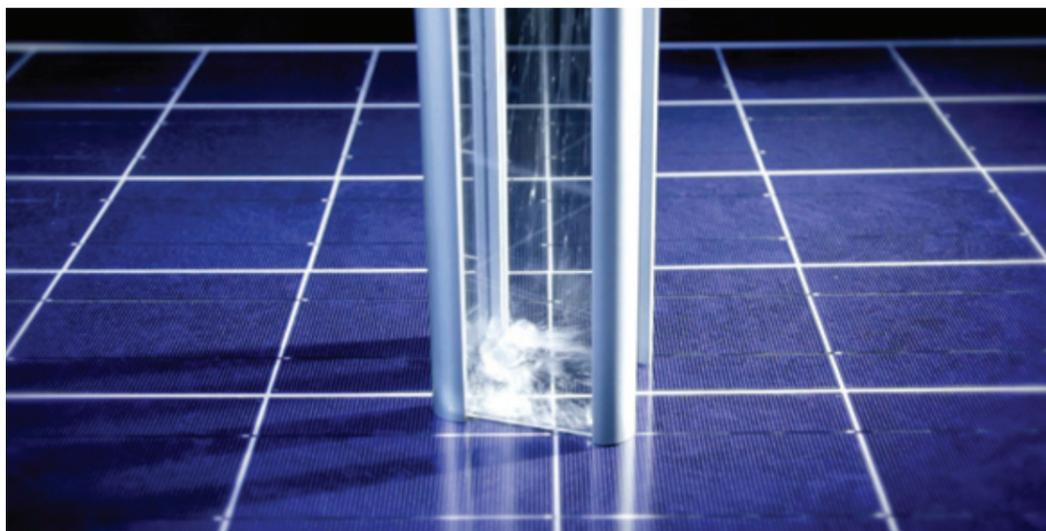
**Tensione nominale:** da 29,7 a 31,3V

**Corrente nominale:** da 8,74 a 8,96 A

**Dimensioni:** 1640x990x40 mm

**Peso:** 18,5 kg

**Capacità massima di carico:** 5.400 Pa



I moduli più evoluti vengono sottoposti a test mirati affinché possano garantire efficienza elevata per tutto il ciclo di vita dell'impianto

# Destinati a durare

www.winningassociati.it

Sirio EVO è sinonimo di longevità ed efficienza, anche nelle condizioni di utilizzo più critiche. L'ampio range di ingresso unito agli innovativi MPPT assicurano flessibilità di configurazione ed alte prestazioni con un rendimento superiore al 98%. Il datalogger integrato consente il salvataggio dei dati di produzione fino a 2 anni. Sirio EVO è il partner ideale di chi chiede a un inverter grandi prestazioni e grandissima serenità.

**AROS.**  
Tutta la nostra energia per le energie rinnovabili.



Azienda del Gruppo Riello Elettronica  
www.riello-elettronica.it

www.aros-solar.com

**AROS**  
SOLAR TECHNOLOGY

# Proposte ad hoc per clienti sempre più informati

**CONTATTI DIRETTI CON IL TERRITORIO E PROGETTI PER OGNI ESIGENZA SONO GLI ASPETTI CHE POSSONO INCREMENTARE LA VENDITA DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI. È QUANTO EMERGE DALL'ESPERIENZA DI SEP ENERGIA, AZIENDA DI PARMA, PARTNER DI SOLON, CHE STA LAVORANDO TANTO (E BENE) PER QUALSIASI TIPOLOGIA DI POTENZA**



**Quello di Varano Melegari, in provincia di Parma, è l'impianto più grande realizzato da Sep Energia grazie ai suoi 900 kW di potenza**

Il fotovoltaico e le opere di efficientamento energetico per edifici civili e industriali ricoprono un ruolo fondamentale, sia da un punto di vista etico-ambientale sia da un punto di vista di risparmio energetico. In merito a questi aspetti c'è molta più informazione rispetto a qualche anno fa, ma date le condizioni economiche in cui oggi versa il Paese e le difficoltà che ne derivano nell'accedere ai finanziamenti, non sempre risulta semplice per un cittadino o per un'impresa poter investire nelle tecnologie pulite. E questo può ostacolare il lavoro di molti installatori italiani.

Ma c'è chi sta lavorando tanto (e bene) nel campo del fotovoltaico. Un esempio giunge dall'azienda Sep Energia di Parma, che ha iniziato la propria attività nel 2009 dallo spin-off di una società con trentennale esperienza nella distribuzione di energia elettrica. In particolare, Sep Energia è stata creata per soddisfare la forte espansione del mercato delle rinnovabili che esige una specializzazione mirata a fornire sistemi integrati chiavi in mano, dalla progettazione all'allaccio alla rete.

Dopo cinque anni di attività e di forti cambiamenti, ancora oggi Sep Energia, partner di Solon, si reputa molto soddisfatta di come sia andato il 2014 in termini di operato, con 500 kWp installati senza accesso alle tariffe incentivanti. «La soddisfazione è tanta anche perché non dimentichiamoci mai dei nobili obiettivi che muovono le energie rinnovabili e la loro importanza etica, sociale ed ambientale; tutte motivazioni molto stimolanti», spiega Giuseppe Conti, amministratore e responsabile commerciale di Sep Energia. «La soddisfazione nel lavoro svolto inoltre è sempre direttamente proporzionale anche alla soddisfazione del cliente. Questo perché un cliente soddisfatto rimane sempre la fonte più prolifica di clienti nuovi».

## CONTATTO DIRETTO

Rispetto a quanto emerge dall'esperienza di Sep Energia, un cliente soddisfatto può diventare un ottimo segnalatore di nuovi clienti, trasmettendo sia l'importanza del fotovoltaico in termini di risparmio in bolletta sia le competenze di un determinato installatore. È per questo motivo che per l'azienda quello del pas-

saparola rimane uno dei principali mezzi per l'acquisizione di nuovi clienti. Non meno significativo è il rapporto instaurato dal 2009 ad oggi con moltissime figure che fungono da veri e propri segnalatori: ad esempio studi tecnici, imprese edili, elettricisti o artigiani in genere da coinvolgere poi anche nelle installazioni stesse, e chiunque possa avere legami con potenziali clienti interessati. Questi legami sono stati sviluppati nel corso degli anni e vengono costantemente curati dall'ufficio commerciale di Sep Energia che si occupa di seguire tutto l'aspetto legato alla comunicazione. Secondo Sep Energia, avere un contatto diretto

con queste tipologie di figure risulta molto più efficace rispetto ad altre operazioni, come per esempio il telemarketing. «Personalmente non credo molto alla pubblicità indiretta per il nostro settore in quanto difficilmente arriva a colpire nel segno», continua Conti. «Preferisco senza dubbi il contatto diretto, molto più qualitativo dal punto di vista del rapporto personale; quindi per raccogliere potenziali clienti bisogna conoscere e parlare con la gente, spesso tramite le figure di cui abbiamo accennato prima ma anche partecipando ad eventi e alla vita sociale del territorio».

## CAMBIARE APPROCCIO

Dal 2009 ad oggi, Sep Energia ha constatato un netto mutamento nel rapporto con i clienti finali. L'azienda ha infatti dichiarato di trovarsi di fronte a clienti sempre più informati, e questo aspetto ha portato a dei cambiamenti in fase di comunicazione e di approccio. Una volta profilata la clientela in base anche alla tipologia di impianto che dovrà essere installato, infatti, Sep Energia si pone di fronte al possibile acquirente facendo leva sul significato etico e ambientale che deriva da opere di efficientamento energetico, ma in particolar modo sull'aspetto del rientro dell'investimento. «Installare un impianto fotovoltaico oggi vuol dire, per un'azienda, non solo ottenere risparmi immediati sulle forniture elettriche ma soprattutto pianificare i propri costi energetici per il futuro abbattendo i rischi di improvvisi sbalzi di prezzo dell'energia», commenta Conti. «Questo consente alle PMI di ridurre i costi di produzione diventando più competitivi nelle proposte al proprio mercato. Il fotovoltaico diventa quindi un bene strumentale volto all'ottimizzazione della produzione come qualsiasi altra macchina utilizzata dall'azienda. Parallelamente anche il privato beneficia dei risparmi nei costi in bolletta unendoli pure al beneficio della detrazione fiscale». Una volta spiegati tutti questi punti, Sep Energia illustra i servizi a disposizione del cliente finale, dall'audit energetico alla progettazione, dall'installazione al disbrigo di tutte le pratiche burocratiche fino al contratto relativo alla manutenzione post installazione. E tutto questo è reso anche possibile dal continuo confronto frutto

della partnership con Solon. «Essere partner Solon significa avere un punto di riferimento importante e affidabile in un mercato in continua evoluzione sia dal punto di vista normativo che commerciale; significa potere contare su un fornitore serio per le consegne e su prodotti all'altezza delle nostre aspettative che ci stanno dando molta soddisfazione dal punto di vista delle performance e della funzionalità. I punti di forza di questa partnership sono il dialogo diretto, le risposte immediate e la possibilità di confronto continua sui temi più scottanti di questo settore sempre in fermento», è il commento di Conti.

## PER TUTTE LE TAGLIE

Ad oggi Sep Energia ha realizzato 7 MW di impianti fotovoltaici, 6,5 dei quali allacciati alla rete e beneficiari dei vari Conti Energia. Circa 500 kWp sono invece stati realizzati senza l'ausilio delle tariffe incentivanti. L'azienda è impegnata nell'installazione di diverse tipologie di impianti, da quello residenziale ai grandi impianti industriali, in particolare in Emilia Romagna, Toscana, Veneto, Lombardia e Liguria. Inoltre, accanto alla realizzazione dell'impianto fotovoltaico, spesso l'azienda si può far carico anche della riqualificazione dell'area di competenza. Un esempio è il parco solare da 900 kWp (il più grande installato da Sep Energia) realizzato sulle colline emiliane su un terreno in disuso che l'azienda ha recuperato da un punto di vista idrogeologico intervenendo con drenaggi e recupero delle acque. Oppure l'esempio dell'impianto fotovoltaico da 800 kWp realizzato nell'area portuale di Porto Marghera, in provincia di Venezia, dopo lo smaltimento di circa 14.000 metri quadrati di copertura in eternit.



## LA SCHEDE

**Nome azienda:** Sep Energia srl

**Indirizzo:** Piazzale Lunardi, 5 - Parma.

**Potenza fotovoltaica installata:** 7 MW

**Potenza fotovoltaica installata non incentivata:** 500 kWp

**Impianto più grande:** parco fotovoltaico "Via-nino" da 900 kWp a Varano Melegari (PR)



**Giuseppe Conti, amministratore e responsabile commerciale di Sep Energia**

# SEU, un volano per la ripartenza del settore

**GRAZIE AL CONSISTENTE NUMERO DI PICCOLE E MEDIE IMPRESE PRESENTI SUL TERRITORIO NAZIONALE E ALLA POSSIBILITÀ DI FRONTEGGIARE GLI ELEVATI COSTI ENERGETICI, I SISTEMI EFFICIENTI DI UTENZA POTRANNO FARE LA DIFFERENZA NELLO SCENARIO DEL FOTOVOLTAICO ITALIANO. È IL MESSAGGIO LANCIATO IN OCCASIONE DEL CONVEGNO "PV INVESTMENT GRADE" TENUTO LO SCORSO 5 NOVEMBRE AL POLITECNICO DI MILANO**

**F**ino ad oggi sono rimasti un po' in ombra anche a causa della normativa poco chiara. Ma con la delibera dell'Aeeg pubblicata a fine 2013, e con la possibilità di poter ridurre significativamente i costi in bolletta autoconsumando l'energia prodotta, i SEU, sistemi dove coesistono, nello stesso sito, sia un produttore che un consumatore di energia, possono iniziare a dare un forte contributo alla filiera, segnando una sorta di seconda fase per il fotovoltaico italiano. È stato questo il messaggio principale emerso dai vari interventi durante la seconda edizione del convegno "PV Investment Grade" tenutosi lo scorso 5 Novembre presso il Politecnico di Milano e organizzato dall'Energy&Strategy Group e da SMA Italia. I SEU rappresentano oggi una soluzione che può essere messa in pratica sin da subito sia dagli operatori del settore che dagli investitori, grazie anche all'elevata numerosità di clienti "tipo" costituiti da PMI in settori non energivori e nel terziario, con consumi annui nell'intervallo compreso tra 400 e 2.000 MWh. Si tratta infatti di aziende che in Italia contano consumi annui pari a 60 TWh, circa il 20% della domanda elettrica nazionale al 2013.

«I SEU sono oggi una possibilità estremamente concreta che può fare da volano per una ripartenza del nostro settore», ha dichiarato Valerio Natalizia, amministratore delegato di SMA Italia, in apertura dell'incontro. «Noi operatori del fotovoltaico dobbiamo essere ambiziosi e orgogliosi di lavorare in un settore che ha creato e continuerà a creare nel prossimo futuro migliaia di "green jobs". Per questo non dobbiamo mai smettere di credere nelle potenzialità di questo mercato, soprattutto in Italia, Paese che, a differenza di altri, continua ad installare impianti fotovoltaici anche dopo la fine del sistema incentivante diretto. Dobbiamo pretendere una politica favorevole per le nostre aziende, con un quadro normativo stabile e che punti decisamente sulle rinnovabili come fonte energetica primaria e come opportunità di sviluppo tecnologico per il nostro Paese».

## PREVISIONI

Sulla scia del messaggio lanciato da Valerio Natalizia, sono state fornite alcune indicazioni rispetto a quello che potrà essere il futuro dei sistemi efficienti d'utenza. Vittorio Chiesa, direttore dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano, ha voluto dimostrare come i SEU rappresentino realmente un'opportunità per il consolidamento del mercato fotovoltaico in Italia. Nel corso dei primi sei mesi del 2014, sono entrati in esercizio poco più di 300MW di nuovi impianti fotovoltaici di cui il 51% (era il 39% nel 2013) di taglia residenziale (<20 kW) e il 31% di taglia «small business» (20-200kW), ossia la taglia che maggiormente interessa i SEU. Ma anche per i prossimi anni le prospettive sono più che positive. «Nel prossimo quinquennio, 2015-2020, la nuova capacità installata in Italia potrebbe raggiungere numeri pari a 1 GW di potenza annua. I SEU si inseriscono perfettamente in queste stime di crescita, contribuendo con valori pari a 200 MW annui, quasi un quinto dell'intero mercato potenziale italiano». I sistemi SEU potranno quindi rappresentare una alternativa estremamente valida per gli operatori e per lo sviluppo futuro della fonte solare nel nostro Paese nei segmenti commerciale e industriale, che potrà assumere volumi di mercato interessanti

in maniera progressiva e non immediata.

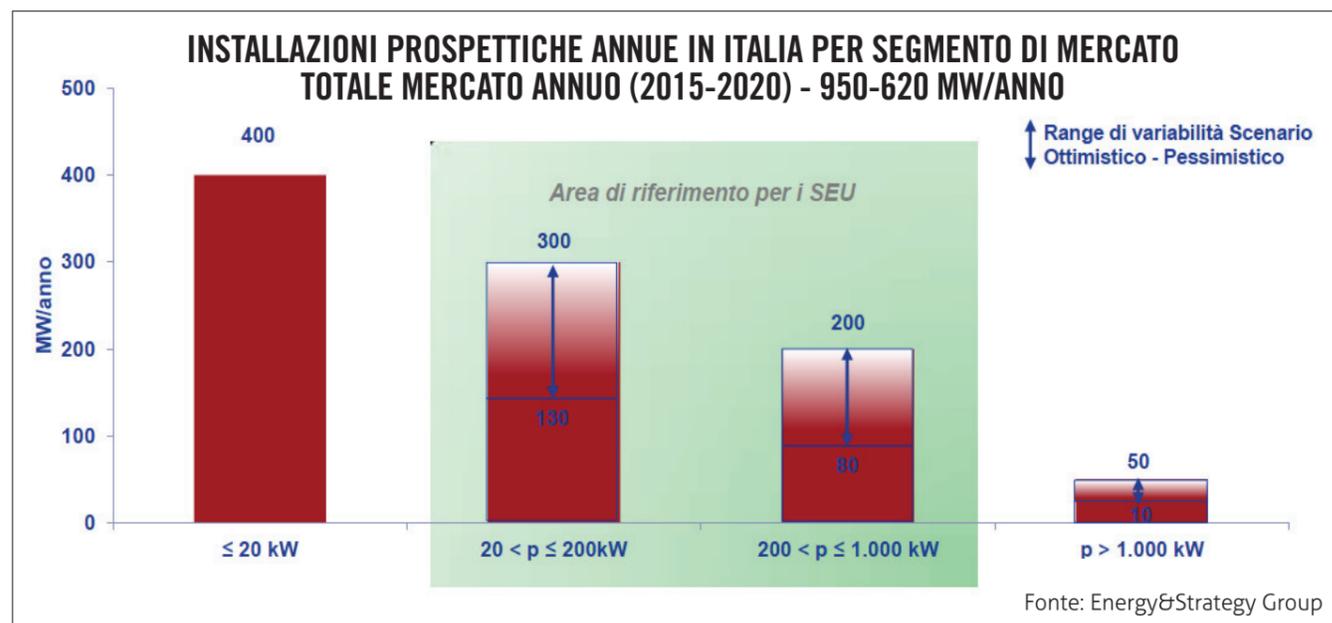
## SFRUTTARE LE POTENZIALITÀ

È necessario, secondo quanto riportato dagli operatori, un nuovo modello di offerta di servizi ai quali i fornitori di impianti dovranno adattarsi sia nell'approccio al mercato, sia nella gestione operativa del rapporto con il cliente nel lungo periodo. E rispetto a quanto emerso dal dibattito durante la tavola rotonda finale, c'è la volontà da parte degli operatori del settore di sfruttare le potenzialità offerte dai SEU per rilanciare il fotovoltaico. «Siamo di fronte ad un'interessante opportunità», è il commento di Giuseppe Sofia, amministratore delegato di Conergy Italia. «La possibilità di applicazione dei sistemi efficienti di utenza garantirà la realizzazione di impianti fotovoltaici secondo un nuovo modello di business, indicato principalmente per le aziende che hanno consumi elevati. Un'occasione per sostenere l'opinione pubblica nei confronti del solare e abilitare allo stesso tempo l'ammodernamento della rete». Si tratta di punti che sono emersi con maggior forza durante la tavola rotonda che ha chiuso l'incontro, a cui han-



no partecipato Giuseppe Sofia di Conergy, Stefano Ricci e Sergio Graziosi di SunEdison, Paolo Candusso di Ilum, Giuseppe Dasti di Mediocredito Italiano, Attilio Bragheri di SMA Italia nonché Federico Luiso dell'Aeeg ed Emilio Sani dello Studio legale Macchi. La tavola rotonda ha inteso coniugare i punti di vista dei diversi stakeholders, evidenziando gli aspetti fondamentali di questo nuovo modello di business, sia dal punto di vista operativo sia finanziario.

All'incontro hanno partecipato circa trecento tra CEO, Energy managers, ed EPC di aziende energivore



## IL CASO L'OREAL

**IL CONVEGNO HA RIPORTATO L'ESEMPIO CONCRETO DELLO STABILIMENTO PRODUTTIVO DI SETTIMO TORINESE, PRESSO IL QUALE È STATO INSTALLATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 3 MW IN REGIME DI SEU**



Ma quanto è reale la possibilità di realizzare un SEU in Italia? La risposta è stata fornita dal racconto di un impianto realizzato nel 2013 per la L'Oréal di Settimo Torinese, in provincia di Torino. L'Oréal Italia aveva avviato un processo di riqualificazione industriale nel 2011 che ha poi portato il polo alla totale autosufficienza energetica attraverso l'utilizzo delle rinnovabili. In particolare, nel 2013 è stato installato un impianto fotovoltaico da 3 MW, in

regime SEU, sulle coperture dello stabilimento produttivo. «Enersol si è proposta a L'Oréal come unico fornitore di energia, offrendo un prezzo notevolmente più basso di quello di un gestore di rete tradizionale», spiega Paolo Brambilla di Enersol, azienda che ha realizzato l'impianto e che fornirà energia alla multinazionale. «Il risparmio che l'azienda francese potrà ricavare da questo tipo di contratto è di circa 8-12% annuo».

# Storage: l'Aeegsi pubblica la delibera

**IL TANTO ATTESO DOCUMENTO DELL'AUTORITÀ PER L'ENERGIA ELETTRICA E IL GAS RELATIVO AI SISTEMI DI ACCUMULO È DISPONIBILE. ORA SI ATTENDONO LE REGOLE TECNICHE DEL GSE CHE DOVRANNO ESSERE DEFINITE ENTRO FINE MARZO 2015**

**S**ul sito dell'Autorità per l'energia elettrica il gas e il sistema idrico è stata pubblicata, con data 20 novembre 2014, la delibera 574/2014/R/eel sull'utilizzo dei sistemi di accumulo.

Il provvedimento definisce, in sede di prima applicazione, le modalità di accesso e di utilizzo della rete pubblica nel caso di sistemi di accumulo di energia elettrica, nonché le misure dell'energia elettrica ulteriori eventualmente necessarie per la corretta erogazione di strumenti incentivanti o di regimi commerciali speciali in presenza di sistemi di accumulo. La delibera considera i sistemi di accumulo come

un gruppo di generazione. L'articolo 6 interviene a regolare anche l'utilizzo di sistemi di accumulo in presenza di impianti incentivati. Mancano alcuni piccoli dettagli da rifinire.

Il Comitato Elettrotecnico Italiano deve definire le norme 0-16 e 0-21, che dovrebbero essere recepite entro fine 2014 da una delibera dell'Autorità. Il GSE, invece, è tenuto ad aggiornare le proprie regole tecniche entro il 31 marzo 2015, ma dovrà disporre un regime transitorio valido dall'entrata in vigore della delibera, cioè dal 1° gennaio 2014.

## DELIBERAZIONE 20 NOVEMBRE 2014 574/2014/R/EEL

DISPOSIZIONI RELATIVE ALL'INTEGRAZIONE DEI SISTEMI DI ACCUMULO DI ENERGIA ELETTRICA NEL SISTEMA ELETTRICO NAZIONALE

### Articolo 1

#### Definizioni

[...]

1.1 Ai fini del presente provvedimento si applicano le definizioni di cui all'Allegato A e all'Allegato A bis alla deliberazione 88/07, le definizioni di cui al Testo Integrato Connessioni Attive, le definizioni di cui al Testo Integrato Trasporto, le definizioni di cui al Testo Integrato Misura Elettrica, le definizioni di cui al Testo Integrato Connessioni, oltre alle seguenti:

- a) certificati verdi è l'istituto incentivante previsto dall'articolo 11 del decreto legislativo 79/99 nonché dall'articolo 1, comma 71, della legge 239/04;
- b) conto energia fotovoltaico è l'istituto incentivante previsto per gli impianti fotovoltaici dai decreti interministeriali 28 luglio 2005, 6 febbraio 2006, 19 febbraio 2007, 6 agosto 2010 e 5 maggio 2011 entrati in esercizio entro il 31 dicembre 2012;
- c) conto energia solare termodinamico è l'istituto incentivante previsto per gli impianti solari termodinamici dal decreto interministeriale 11 aprile 2008;
- d) energia elettrica assorbita da un sistema di accumulo è l'energia elettrica che il sistema di accumulo ha assorbito;
- e) energia elettrica prelevata da un sistema di accumulo è la parte dell'energia elettrica prelevata dalla rete elettrica destinata ad essere assorbita dal sistema di accumulo;
- f) energia elettrica immessa da un sistema di accumulo è la parte dell'energia elettrica immessa nella rete elettrica rilasciata dal sistema di accumulo;
- g) energia elettrica rilasciata da un sistema di accumulo è l'energia elettrica che il sistema di accumulo ha rilasciato;

h) impianto (o sezione) di cogenerazione ad alto rendimento è l'impianto (o sezione) cogenerativo per il quale almeno parte dell'energia elettrica prodotta è qualificabile come cogenerativa ai sensi del decreto legislativo 20/07 e del decreto ministeriale 4 agosto 2011 ovvero è l'impianto (o sezione) cogenerativo al quale sono riconosciuti i titoli di efficienza energetica correlati al risparmio di energia primaria secondo i criteri definiti dal decreto ministeriale 5 settembre 2011;

i) potenza nominale del sistema di accumulo è il valore nominale della potenza che il sistema di accumulo è in grado di assorbire e di rilasciare;

j) prezzi minimi garantiti sono i prezzi riconosciuti ai produttori ai sensi degli articoli 7 e 15 dell'Allegato A alla deliberazione 280/07;

k) ritiro dedicato è il regime commerciale definito dalla deliberazione 280/07;

l) scambio sul posto è il regime commerciale definito dal Testo Integrato Scambio sul Posto;

m) sistema di accumulo è un insieme di dispositivi, apparecchiature e logiche di gestione e controllo, funzionale ad assorbire e rilasciare energia elettrica, previsto per funzionare in maniera continuativa in parallelo con la rete con obbligo di connessione di terzi. Il sistema di accumulo può essere integrato o meno con un impianto di produzione (se presente);

n) sistema di accumulo bidirezionale è un sistema di accumulo che può assorbire energia elettrica sia dall'impianto di produzione che dalla rete con obbligo di connessione di terzi;

o) sistema di accumulo monodirezionale è un sistema di accumulo che può assorbire energia elettrica solo dall'impianto di produzione;

p) sistema di accumulo lato produzione è un sistema di accumulo installato, o nel circuito elettrico in corrente continua (eventualmente anche integrato nell'inverter) o nel circuito elettrico in corrente alternata, nella parte di impianto compresa tra l'impianto di produzione e il misuratore dell'energia elettrica prodotta;

q) sistema di accumulo post produzione è un sistema di accumulo installato nella parte di impianto compresa tra il misuratore dell'energia elettrica prodotta e il misuratore dell'energia elettrica prelevata e immessa;

r) tariffe onnicomprensive sono gli strumenti incentivanti previsti:

- per gli impianti alimentati dalle fonti rinnovabili diverse dalla fonte solare entrati in esercizio dall'1 gennaio 2008 al 31 dicembre 2012, dalle leggi 244/07 e 222/07 e dal decreto interministeriale 18 dicembre 2008, fatte salve le deroghe consentite;
- per gli impianti alimentati dalle fonti rinnovabili diverse dalla fonte solare entrati in esercizio dall'1 gennaio 2013, dal decreto interministeriale 6 luglio

2012;

- per gli impianti fotovoltaici entrati in esercizio dall'1 gennaio 2013 che accedono agli incentivi previsti dal decreto interministeriale 5 maggio 2011;

- per gli impianti fotovoltaici entrati in esercizio dal 27 agosto 2012 che accedono agli incentivi previsti dal decreto interministeriale 5 luglio 2012.

### Articolo 2

#### Connessione dei sistemi di accumulo alle reti pubbliche

2.1 Il TICA è modificato nei seguenti punti:

- all'articolo 1, comma 1.1, dopo la lettera uu), sono aggiunte le seguenti: "vv) sistema di accumulo è un insieme di dispositivi, apparecchiature e logiche di gestione e controllo, funzionale ad assorbire e rilasciare energia elettrica, previsto per funzionare in maniera continuativa in parallelo con la rete con obbligo di connessione di terzi. Il sistema di accumulo, a seconda delle modalità di installazione, può essere considerato come un singolo impianto di produzione o come uno dei diversi gruppi di generazione che costituiscono un impianto di produzione (se presente);

- ww) sistema di accumulo bidirezionale è un sistema di accumulo che può assorbire energia elettrica sia dall'impianto di produzione che dalla rete con obbligo di connessione di terzi;

- xx) sistema di accumulo monodirezionale è un sistema di accumulo che può assorbire energia elettrica solo dall'impianto di produzione;

- yy) sistema di accumulo lato produzione è un sistema di accumulo installato, o nel circuito elettrico in corrente continua (eventualmente anche integrato nell'inverter) o nel circuito elettrico in corrente alternata, nella parte di impianto compresa tra l'impianto di produzione e il misuratore dell'energia elettrica prodotta;

- zz) sistema di accumulo post produzione è un sistema di accumulo installato nella parte di impianto compresa tra il misuratore dell'energia elettrica prodotta e il misuratore dell'energia elettrica prelevata e immessa.;"

- all'articolo 6, comma 6.3, la lettera e) è sostituita dalla seguente: "e) la fonte primaria utilizzata per la produzione di energia elettrica o, nel caso in cui la richiesta riguardi l'installazione di un sistema di accumulo, che trattasi di un sistema di stoccaggio dell'energia elettrica.;"

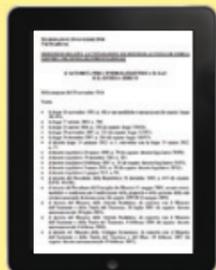
- all'articolo 6, comma 6.3, la lettera m) è sostituita dalla seguente: "m) la potenza nominale relativa all'alimentazione dei servizi ausiliari, espressa in kW, indicando separatamente, qualora presente, la potenza nominale del sistema di accumulo.;"

- all'articolo 6, comma 6.3, alla lettera o), le parole "(dispositivo generale, di interfaccia, di generatore;

#### SPAZIO INTERATTIVO

#### ACCEDI AI DOCUMENTI

Per visualizzare sul tuo smart phone, tablet o telefono cellulare il documento, inquadra il riquadro con l'applicazione dedicata.



punti di misura di produzione e di scambio) sono sostituite dalle seguenti "(dispositivo generale, di interfaccia, di generatore), i punti di misura di produzione e di scambio e, qualora presenti, i punti di misura dell'energia elettrica assorbita e rilasciata dai sistemi di accumulo,";

• alla Parte V, dopo il Titolo III, è inserito il seguente: "

#### TITOLO IV DISPOSIZIONI PER LA CONNESSIONE ALLA RETE DEI SISTEMI DI ACCUMULO

##### Articolo 38bis

Disposizioni relative ai sistemi di accumulo 38bis.1 Ai fini dell'applicazione del presente provvedimento, un sistema di accumulo è considerato come un impianto (o un gruppo di generazione di un impianto) di produzione alimentato da fonti non rinnovabili, ferme restando le disposizioni transitorie di cui all'articolo 38ter.

##### Articolo 38ter

Disposizioni transitorie relative ai sistemi di accumulo

38ter.1 Nel caso in cui venga installato un sistema di accumulo, in deroga a quanto previsto dall'articolo 38bis, fino al completamento di valutazioni in merito alle modalità di installazione e di utilizzo dei sistemi di accumulo anche ai fini della fornitura di servizi di rete, si applicano le condizioni procedurali ed economiche previste nel caso di impianti di cogenerazione ad alto rendimento.";

• alla Parte V, la rubrica del Titolo IV è sostituita da "TITOLO V";

• all'articolo 40, comma 40.1, le parole "Nel caso in cui il richiedente presenti al gestore di rete una nuova richiesta di connessione alla rete," sono sostituite 19 dalle seguenti "Nel caso in cui il richiedente presenti al gestore di rete una nuova richiesta di connessione alla rete ovvero una richiesta di adeguamento di una connessione esistente sia in prelievo che in immissione,".

2.2 In coerenza con quanto previsto dal TICA per gli altri impianti di produzione di energia elettrica, il richiedente la connessione registra i sistemi di accumulo nel sistema Gaudì, secondo modalità definite da Terna. Qualora i sistemi di accumulo siano installati in un impianto di produzione già connesso e attivato, il richiedente aggiorna l'anagrafica dell'impianto di produzione inserendo tutte le informazioni previste da GAUDÌ per i medesimi sistemi di accumulo, previa presentazione di una richiesta di adeguamento di una connessione esistente ai sensi del TICA.

2.3 Con successivo provvedimento, da emanare a seguito del completamento, da parte del CEI, della Variante 2 alla Norma CEI 0-16 e della Variante 3 alla Norma CEI 0-21, verranno definiti i servizi di rete che dovranno essere prestati dai sistemi di accumulo per i quali viene presentata richiesta di connessione dalla data di entrata in vigore del presente provvedimento.

### Articolo 3

#### Condizioni per l'erogazione del servizio di trasmissione e distribuzione dell'energia elettrica prelevata dai sistemi di accumulo

3.1 Nel caso in cui, per ogni punto di connessione, i prelievi di energia elettrica siano destinati ad alimentare esclusivamente i servizi ausiliari e i sistemi di accumulo, in relazione all'erogazione dei servizi di trasmissione e di distribuzione, si applica quanto previsto dall'articolo 19 del TIT per i prelievi degli impianti di pompaggio.

### Articolo 4

#### Condizioni per l'erogazione del servizio di dispacciamento in presenza di sistemi di accumulo

4.1 Ai fini dell'erogazione del servizio di dispacciamento e di quanto previsto dall'Allegato A alla deliberazione 111/06 nonché dal TIS:

a) i sistemi di accumulo sono considerati come un gruppo di generazione e, pertanto, a seconda della tipologia di impianto e dell'interdipendenza esistente tra i vari gruppi, possono costituire una distinta sezione di produzione o, congiuntamente ad altri

gruppi di generazione di tipologia diversa da quella degli accumuli, possono partecipare alla costituzione di un'unica sezione;

b) fermi restando i criteri generali previsti dal Codice di rete per la definizione di unità di produzione, in presenza di altri gruppi di generazione su uno stesso punto di connessione alla rete, è lasciata agli utenti del dispacciamento, o ai produttori, la facoltà di definire una unità di produzione specifica per i sistemi di accumulo installati, separata dagli altri gruppi di generazione, o di considerare i predetti sistemi come uno dei gruppi di generazione che costituiscono l'unità di produzione.

4.2 Un'unità di produzione costituita solo da sistemi di accumulo che:

a) non condivide il punto di connessione con altre unità di produzione e/o di consumo, è equiparata ad un'unità di pompaggio, anche durante il funzionamento in assorbimento. In tali casi, per questa unità, trova applicazione l'articolo 2, paragrafo 2.1, dell'Allegato A60 al Codice di rete;

b) condivide il punto di connessione con altre unità di produzione ma non anche con altre unità di consumo (diverse dalle eventuali unità di consumo afferenti ai servizi ausiliari), è equiparata ad un'unità di pompaggio, anche durante il funzionamento in assorbimento. In tali casi, per questa unità, trova applicazione l'articolo 2, paragrafo 2.1, dell'Allegato A60 al Codice di rete;

c) condivide il punto di connessione con altre unità di consumo (diverse dalle eventuali unità di consumo afferenti ai servizi ausiliari), è equiparata ad un'unità di pompaggio solo in relazione alle immissioni. In relazione al funzionamento in assorbimento:

- nel caso di connessioni alle reti di bassa e media tensione, l'energia elettrica prelevata viene attribuita all'unità di consumo già presente ovvero ad un'unità di consumo dedicata;

- nel caso di connessioni alle reti di alta e altissima tensione, all'energia elettrica prelevata dal punto di connessione e utilizzata esclusivamente per il funzionamento in assorbimento del sistema di accumulo trova applicazione l'articolo 2, paragrafo 2.1, dell'Allegato A60 al Codice di rete. L'energia elettrica prelevata dal medesimo punto di connessione e non utilizzata per il funzionamento in assorbimento del sistema di accumulo viene attribuita alle altre unità di consumo presenti.

4.3 Un'unità di produzione costituita da sistemi di accumulo e da altri gruppi di produzione che:

a) non condivide il punto di connessione con altre unità di produzione e/o di consumo, in relazione alle immissioni è equiparata ad un'unità di produzione programmabile, fatto salvo quanto previsto al comma 4.4. In relazione all'energia elettrica prelevata durante il funzionamento in assorbimento, in tali casi trova applicazione l'articolo 2, paragrafo 2.1, dell'Allegato A60 al Codice di rete;

b) condivide il punto di connessione con altre unità di produzione ma non anche con altre unità di consumo (diverse dalle eventuali unità di consumo afferenti ai servizi ausiliari), in relazione alle immissioni è equiparata ad un'unità di produzione programmabile, fatto salvo quanto previsto al comma 4.4. In relazione all'energia elettrica prelevata durante il funzionamento in assorbimento, in tali casi trova applicazione l'articolo 2, paragrafo 2.1, dell'Allegato A60 al Codice di rete;

c) condivide il punto di connessione con altre unità di consumo (diverse dalle eventuali unità di consumo afferenti ai servizi ausiliari), è equiparata ad un'unità di produzione programmabile, fatto salvo quanto previsto al comma

4.4. In relazione al funzionamento in assorbimento:

- nel caso di connessioni alle reti di bassa e media tensione, l'energia elettrica prelevata viene attribuita all'unità di consumo già presente ovvero ad un'unità di consumo dedicata;

- nel caso di connessioni alle reti di alta e altissima tensione, all'energia elettrica prelevata dal punto di connessione e utilizzata esclusivamente per il funzionamento in assorbimento del sistema di accumulo trova applicazione l'articolo 2, paragrafo 2.1, dell'Allegato A60 al Codice di rete. L'energia elettrica prelevata dal medesimo punto di connessione e non utilizzata per il funzionamento in assorbimento del

## LA PAROLA AL MERCATO

### TRE AUTOREVOLI ESPONENTI DEL SETTORE COMMENTANO POSITIVAMENTE IL CONTENUTO DELLA DELIBERA DELL'AEEG

#### AVERALDO FARRI, VICE PRESIDENT GLOBAL SALES ABB PRODUCT GROUP SOLAR "TESTO EQUILIBRATO. POSITIVO PER IL SETTORE"

«Nel suo complesso la delibera dell'Aeeg sullo storage mi sembra equilibrata. Questo provvedimento può diventare una base di partenza per il nostro settore e, anche più importante, per un inizio di ammodernamento del sistema elettrico del Paese nel suo complesso. A una prima lettura sembrerebbe che l'accumulo non escluda l'incentivo se non per impianti fotovoltaici fino a 20 kW che beneficiano dello scambio sul posto; su altri impianti sarebbe richiesta la misura dell'energia assorbita e rilasciata dall'accumulo, senza esclusione degli incentivi. Se così fosse, mi sembra una buona cosa. Bene anche le ridefinizioni relative al TICA e le disposizioni per Terna e GSE che mi auguro vengano soddisfatte nei tempi previsti dalla delibera»



#### NICOLA COSCIANI PRESIDENTE DEL GRUPPO SISTEMI DI ACCUMULO DI ANIE ENERGIA "UN PUNTO DI SVOLTA PER IL NOSTRO SETTORE"

«La pubblicazione della delibera rappresenta un fondamentale punto di svolta per il nostro settore. Finalmente disponiamo di basi regolatorie stabili alle quali tutti gli operatori possono riferirsi per implementare le soluzioni di energy storage moderne e affidabili per rendere il sistema elettrico italiano più flessibile ed in grado di integrare nella rete, in maniera sempre più efficace ed efficiente, sia gli oltre 26 GWp di potenza rinnovabile non programmabile esistente che le future installazioni, nonché di cogliere a pieno le enormi potenzialità del nuovo orizzonte tecnologico delle smart grid. Restiamo in attesa dell'emanazione delle ultime varianti delle norme CEI 016 e 021 abbinata alla suddetta delibera sugli accumuli. Poi ci aspettiamo da parte del GSE la rapida pubblicazione delle regole tecniche transitorie e successivamente di quelle definitive, da emanarsi entro il 31 marzo 2015, come previsto dalla delibera».



#### ALBERTO PINORI DIRETTORE GENERALE DI FRONIUS "UNA SPINTA PER TUTTA LA FILIERA"

«Grazie alla nuova delibera che di fatto regola l'utilizzo dei sistemi di accumulo si potrà tornare a parlare di un mercato fotovoltaico italiano da 1 GW all'anno. Sosteniamo da tempo che lo storage potrà garantire una importante spinta per la filiera solare nazionale, e da oggi, grazie a regole più chiare, possiamo iniziare a raccogliere i primi frutti. Abbiamo subito accolto con favore il fatto che l'incentivo, nei casi in cui venga installato un sistema di accumulo presso un impianto fotovoltaico, sarà escluso solo per gli impianti fino a 20 kW in regime di scambio sul posto. Questo è decisamente positivo. Restiamo solo in attesa delle modifiche della CEI e del GSE».



sistema di accumulo viene attribuita alle altre unità di consumo presenti.

4.4 In deroga a quanto previsto dal comma 4.3, fino al completamento di valutazioni in merito alle modalità di installazione e di utilizzo dei sistemi di accumulo anche ai fini della fornitura di servizi di rete, ai fini dell'erogazione del servizio di dispacciamento e di quanto previsto dall'Allegato A alla deliberazione 111/06 nonché dal TIS, un'unità di produzione costituita da diversi gruppi di generazione, tra cui almeno un sistema di accumulo, è considerata un'unità di produzione programmabile o non programmabile in funzione della tipologia degli altri gruppi di generazione, diversi dai sistemi di accumulo, che la costituiscono.

4.5 Le disposizioni di cui ai commi 4.1, 4.2, 4.3 e 4.4 sono da intendersi come transitorie, nelle more del completamento della revisione del servizio di dispacciamento, a cui si rimandano anche le valutazioni in merito all'abilitazione al Mercato dei Servizi di Dispacciamento dei sistemi di accumulo e delle unità di produzione che li includono, nonché le valutazioni in merito agli obblighi di programmazione.

### Articolo 5

#### Disposizioni inerenti l'erogazione del servizio di misura in presenza di sistemi di accumulo

5.1 Il servizio di misura dell'energia elettrica prelevata e immessa in rete da un sistema di accumulo è erogato secondo quanto previsto dal TIME. In particolare, ai fini dell'applicazione dell'articolo 4, comma 4.7, del TIME, i prelievi dalla rete finalizzati esclusivamente all'alimentazione di sistemi di accumulo sono

considerati prelievi finalizzati esclusivamente all'attività di produzione di energia elettrica e si applica quanto previsto dall'articolo 4, comma 4.7, lettera a), del TIME.

5.2 Il servizio di misura dell'energia elettrica assorbita e rilasciata da un sistema di accumulo è erogato secondo quanto previsto dall'Allegato A bis alla deliberazione 88/07. In particolare, i soggetti responsabili dell'attività di installazione e manutenzione delle apparecchiature di misura dell'energia elettrica assorbita e rilasciata da un sistema di accumulo installano sempre apparecchiature di misura bidirezionali conformi all'articolo 6 dell'Allegato A bis alla deliberazione 88/07.

5.3 L'installazione delle apparecchiature di misura dell'energia elettrica assorbita e rilasciata da un sistema di accumulo deve essere effettuata secondo le modalità e gli schemi elettrici previsti dalla Norma CEI 0-16 ovvero dalla Norma CEI 0-21 ovvero, nel caso di connessioni alla rete di trasmissione nazionale, secondo modalità analoghe definite da Terna nel Codice di rete, nonché tenendo conto di quanto previsto dall'articolo 5, comma 5.2, lettera c), e comma 5.3, dell'Allegato A bis alla deliberazione 88/07.

5.4 Nei casi di sistemi di accumulo lato produzione, le apparecchiature di misura dell'energia elettrica assorbita e rilasciata dal sistema di accumulo coincidono con le apparecchiature di misura dell'energia elettrica prodotta. A tal fine, qualora queste ultime siano caratterizzate da misuratori monodirezionali, il responsabile dell'installazione e manutenzione delle predette apparecchiature procede, entro la data di entrata in esercizio del sistema di accumulo ovvero entro il 31 dicembre 2015 nel caso di sistemi di accumulo entrati in esercizio entro il 31 dicembre 2014, alla loro sostituzione con apparecchiature bidirezionali conformi all'articolo 6 dell'Allegato A bis alla deliberazione 88/07, fatte salve diverse esigenze derivanti dall'erogazione degli incentivi o di regimi commerciali speciali, come indicate nelle regole tecniche di cui al comma 10.1.

5.5 I soggetti responsabili dell'erogazione dei servizi di misura di cui ai commi 5.2, 5.3 e 5.4 installano apparecchiature di misura dell'energia elettrica assorbita e rilasciata da un sistema di accumulo e/o dell'energia elettrica immessa nella rete elettrica e prelevata dalla rete elettrica solo qualora tali misure siano necessarie ai fini dell'applicazione del presente provvedimento.

5.6 I soggetti responsabili dell'attività di raccolta e validazione e registrazione delle misure dell'energia

elettrica di cui al presente articolo, trasmettono al GSE la registrazione delle predette misure secondo modalità e tempistiche definite dal medesimo GSE.

### Articolo 6

#### Condizioni per l'utilizzo di sistemi di accumulo in presenza di impianti incentivati

6.1 Nel caso di impianti di produzione che accedono ai certificati verdi ovvero al conto energia fotovoltaico ovvero al conto energia solare termodinamico, ai fini della corretta erogazione dei predetti incentivi, la misura dell'energia elettrica assorbita e rilasciata dai sistemi di accumulo, aggiuntiva alla misura dell'energia elettrica prodotta di cui alla deliberazione 88/07, è necessaria solo nel caso di sistemi di accumulo bidirezionali lato produzione fermo restando quanto previsto dal comma 6.2.23

6.2 Nel caso di impianti fotovoltaici fino a 20 kW in scambio sul posto che accedono agli incentivi di cui ai decreti interministeriali 28 luglio 2005 e 6 febbraio 2006 l'installazione di sistemi di accumulo non è operativamente compatibile con l'erogazione degli incentivi di cui ai medesimi decreti interministeriali.

6.3 Nel caso di impianti di produzione che accedono alle tariffe onnicomprensive, ai fini della corretta erogazione dei predetti incentivi, la misura dell'energia elettrica assorbita e rilasciata dai sistemi di accumulo, aggiuntiva alla misura dell'energia elettrica prodotta di cui alla deliberazione 88/07, è sempre necessaria.

6.4 Ai fini dell'ammissibilità agli strumenti incentivanti si considera esclusivamente la potenza della parte dell'impianto di produzione di energia elettrica al netto dei sistemi di accumulo, anche nei casi in cui tale sistemi siano parte integrante della medesima unità di produzione ai sensi dell'articolo 4.

### Articolo 7

#### Condizioni per l'utilizzo di sistemi di accumulo in presenza di impianti che accedono allo scambio sul posto ovvero al ritiro dedicato ovvero beneficiano dei prezzi minimi garantiti

7.1 Nel caso di impianti di produzione che accedono allo scambio sul posto non è necessario disporre dei dati di misura dell'energia elettrica assorbita e rilasciata dai sistemi di accumulo.

7.2 Nel caso di impianti di produzione che accedono al ritiro dedicato non è necessario disporre dei dati di misura dell'energia elettrica assorbita e rilasciata dai sistemi di accumulo, fatto salvo quanto previsto dal comma 7.3.

7.3 Nel caso di impianti di produzione che beneficiano dei prezzi minimi garantiti, ai fini della corretta applicazione dei predetti prezzi, la misura dell'energia elettrica assorbita e rilasciata dai sistemi di accumulo, aggiuntiva alla misura dell'energia elettrica prodotta di cui alla deliberazione 88/07, è sempre necessaria.

7.4 Ai fini dell'ammissibilità al ritiro dedicato e allo scambio sul posto si considera esclusivamente la potenza della parte dell'impianto di produzione di energia elettrica al netto dei sistemi di accumulo, anche nei casi in cui tale sistemi siano parte integrante della medesima unità di produzione ai sensi dell'articolo 4.

[...]

### Articolo 9

#### Disposizioni per Terna

9.1 Terna definisce, entro il 31 marzo 2015, un progetto relativo:

a) alle modifiche da introdurre nel sistema Gaudì per permettere la gestione dei sistemi di accumulo in coerenza con quanto disposto dal presente provvedimento;

b) alle relative tempistiche per l'implementazione, e lo sottopone a verifica del Direttore della Direzione Mercati dell'Autorità.

9.2 Per tutto il periodo antecedente alla data di entrata in piena operatività della versione del sistema Gaudì aggiornata, Terna definisce modalità transitorie che garantiscano la connessione e la registrazio-

ne dei sistemi di accumulo installati nel predetto periodo.

### Articolo 10

#### Disposizioni per il GSE

10.1 Il GSE, entro il 31 marzo 2015, aggiorna le proprie regole tecniche relative all'erogazione degli incentivi per le fonti rinnovabili, le modalità di rilascio della qualifica di impianto di cogenerazione ad alto rendimento e le modalità di riconoscimento dei prezzi minimi garantiti per tener conto delle disposizioni di cui al presente provvedimento. Nell'ambito di tale aggiornamento il GSE, tra l'altro, definisce opportuni algoritmi da utilizzare ai fini della determinazione dell'energia elettrica che ha diritto agli incentivi ovvero ai prezzi minimi garantiti a partire dai dati di misura necessari nel rispetto di quanto previsto dal presente provvedimento.

10.2 Il GSE, entro il 31 maggio 2015, definisce un progetto relativo all'aggiornamento dei propri sistemi informatici provvedendo a coordinarsi con quanto indicato da Terna nel progetto di cui al comma 9.1 al fine di garantire la piena interoperabilità con il sistema Gaudì.

10.3 Il GSE definisce i flussi informativi per l'acquisizione dei dati di misura necessari all'attuazione del presente provvedimento e li sottopone, entro 60 giorni dalla data di entrata in vigore del presente provvedimento, alla verifica del Direttore della Direzione Mercati dell'Autorità. Il GSE dà anche informazione alla Direzione Mercati dell'Autorità in merito agli algoritmi per la determinazione dell'energia elettrica che ha diritto agli incentivi ovvero ai prezzi minimi garantiti.

10.4 Per tutto il periodo necessario per la piena operatività del presente provvedimento, il GSE definisce modalità transitorie per l'applicazione degli strumenti incentivanti di propria competenza ovvero dei prezzi minimi garantiti, nel rispetto di quanto previsto all'articolo 6.25

[...]

### Articolo 12

#### Disposizioni finali

12.1 Ai fini della quantificazione della potenza complessivamente installata all'interno dei sistemi semplici di produzione e consumo di cui al TISSPC, si considera esclusivamente la potenza della parte dell'impianto di produzione di energia elettrica al netto dei sistemi di accumulo, anche nei casi in cui tale sistemi siano

parte integrante della medesima unità di produzione ai sensi dell'articolo 4.

12.2 Le imprese distributrici attuano un censimento dei sistemi di accumulo per i quali, ai sensi del comma 2.3, non trovano applicazione i requisiti tecnici previsti per i sistemi di accumulo dalla Variante 2 alla Norma CEI 0-16 e della Variante 3 alla Norma CEI 0-21, dandone evidenza all'Autorità. A seguito degli esiti del censimento, l'Autorità valuterà la necessità di avviare, per tali sistemi di accumulo, un processo di adeguamento affinché siano rispondenti ai requisiti tecnici previsti dalla Variante 2 alla Norma CEI 0-16 e della Variante 3 alla Norma CEI 0-21 che verranno resi obbligatori con successivo provvedimento.

12.3 Le disposizioni di cui al presente provvedimento trovano applicazione dall'1 gennaio 2015, ad eccezione di quelle, in capo alle imprese distributrici, a Terna e al GSE finalizzate a predisporre i sistemi informatici e i flussi informativi necessari per gestire i sistemi di accumulo che invece trovano applicazione dalla data di entrata in vigore del presente provvedimento.

12.4 La presente deliberazione potrà essere oggetto di revisione e integrazione entro il 31 dicembre 2014, a seguito del completamento, da parte del CEI, dell'aggiornamento delle Norme CEI 0-16 e CEI 0-21 finalizzato a definire i requisiti tecnici minimi che i sistemi di accumulo devono soddisfare per poter prestare servizi di rete.

12.5 La presente deliberazione è trasmessa al Ministro dello Sviluppo Economico, a Terna S.p.A. e al Gestore dei Servizi Energetici S.p.A.



# Il sole anche di notte con BPT-S 5 Hybrid di Bosch

IL SISTEMA DI ACCUMULO, DISPONIBILE IN ITALIA DAL 2013, È STATO PROGETTATO PER ESSERE UTILIZZATO IN PARTICOLARE NEI MESI INVERNALI, GRAZIE ALLA CAPACITÀ DELLE BATTERIE DI RICARICARSI MOLTO VELOCEMENTE CON L'ENERGIA PRODOTTA DALL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO

**L'**aumento dei prezzi dell'energia elettrica, registrati negli ultimi anni, ha portato le aziende a sviluppare e realizzare soluzioni per la gestione integrata dell'energia e, in particolare, a dedicarsi ai sistemi di accumulo. La stima di crescita del mercato di riferimento è pari al 75%, questo vuol dire circa 15 miliardi di euro entro il 2017.

La divisione Bosch Power Tec propone BPT-S 5 Hybrid, il sistema di accumulo integrato e altamente tecnologico per la gestione di energia solare. Questo prodotto, ideale complemento per gli impianti fotovoltaici residenziali, è presente sul mercato tedesco da 5 anni, mentre in Italia è disponibile dal 2013.

Grazie alle elevate prestazioni delle batterie agli ioni di litio, BPT-S 5 di Hybrid consente di accumulare l'energia elettrica che l'impianto fotovoltaico produce durante il giorno, distribuendola alle utenze domestiche che necessitano in quel momento di corrente, soprattutto quando c'è più richiesta, per esempio alla sera o nelle prime ore della mattina. Nelle ore in cui il consumo è inferiore, invece, solo una piccola parte viene utilizzata, la restante viene immessa nella rete pubblica e remunerata secondo la tariffa applicabile.

## AUTOCONSUMO DEL 70%

L'elevata capacità di accumulo del sistema Hybrid permette di raggiungere livelli di autonomia superiori rispetto a quelli di altri prodotti offerti sul mercato, garantendo un autoconsumo di circa il 60-70%.

Il sistema è progettato per essere utilizzato soprattutto durante i mesi invernali, dato che i 5 kWh prodotti dall'impianto FV caricano direttamente le batterie (Li-Ion), senza alcuna conversione, permettendo una ricarica veloce. Un esempio concreto: in circa 1 ora e mezza di sole le batterie per un sistema da 8,8 kW di accumulo sono completamente cariche.

## MONITORAGGIO "ALL IN ONE"

Grazie al server di rete incorporato, attraverso un touch screen a colori e un menu di navigazione intuitivo, è possibile il controllo dati e il monitoraggio dello stato dell'Hybrid. Inoltre, con la e.UserApp, gratuita per smartphone e tablet, i dati possono essere visualizzati e confrontati da remoto in qualsiasi momento.

Questo consente di controllare facilmente le prestazioni dell'impianto fotovoltaico, lo stato di carica delle batterie, i flussi energetici della corrente prodotta per il proprio consumo e per la rete pubblica, il rendimento dell'energia solare e il risparmio di CO<sub>2</sub>. Tutto in un'unica soluzione. Tutto in un'unica struttura.

## GARANZIA E SICUREZZA

La vita utile per le batterie è di 25 anni, al pari della vita dell'impianto fotovoltaico. La garanzia del sistema Hybrid è estendibile da 5 a 10 anni, mentre per le batterie vi è la possibilità di estendere la garanzia fino a 15 anni, senza nessun obbligo di sostituzione.

La macchina è conforme a tutte le certificazioni richieste dal mercato, includendo anche la certificazione di sicurezza sull'intero sistema.



Le batterie agli ioni di litio per un sistema da 8,8 kWh di accumulo possono ricaricarsi in solo un'ora e mezza



Il prodotto è disponibile nelle taglie di 4,4 kWh, 6,6 kWh, 8,8 kWh, 11,0 kWh e 13,2 kWh.



**BOSCH**  
Tecnologia per la vita

# 40.000 ragioni per scegliere il FV

**È PASSATO UN ANNO DALL'INAUGURAZIONE DELL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 200 KWP REALIZZATO PER L'AZIENDA NEWSEA DI ROVIGO, CHE GRAZIE ALL'86% DI ENERGIA AUTOCONSUMATA PER ALIMENTARE LE CELLE FRIGORIFERE PRESENTI NELLA FABBRICA HA REGISTRATO UN RISPARMIO IN BOLLETTA SIGNIFICATIVO**



*L'impianto, oltre ad essere stato progettato e installato da un'azienda veneta, è costituito interamente da componenti made in Italy*

**L**o scorso ottobre 2013, a Rosolina, in provincia di Rovigo, è stato inaugurato un impianto fotovoltaico da 200 kWp sui tetti dell'azienda NewSea, che da oltre vent'anni commercializza all'ingrosso prodotti ittici.

Per potenza e caratteristiche si tratta di uno dei primi esempi, in Italia, di impianto in grid parity. In un anno di esercizio, infatti, il committente ha potuto autoconsumare oltre l'86% dell'energia prodotta, registrando un risparmio in bolletta di circa 40.000 euro. In particolare, l'impianto ha prodotto, da ottobre 2013 a ottobre 2014, oltre 214.250 kWh, 184.599 dei quali autoconsumati e 29.651 immessi in rete. Questo è stato reso possibile anche dall'elevata efficienza dei componenti, tutti made in Italy per rispettare la volontà del committente. I lavori che hanno interessato la realizzazione dell'impianto, avvenuta in soli tre mesi, sono stati seguiti da Tumati Impianti, con sede a Porto Viro in provincia di Rovigo, che ha curato progettazione e installazione e che ha fornito 798 moduli Lenus Solar, sette

inverter ABB Trio 20 s2x e due inverter ABB Trio 27 s2x.

## UN'ATTENTA PROGETTAZIONE

L'impianto fotovoltaico installato sui tetti della NewSea è stato progettato dopo un'attenta analisi dei consumi energetici dell'azienda. L'installatore ha infatti progettato l'impianto per fare in modo che tutta l'energia prodotta venisse totalmente autoconsumata. E questo aspetto, legato anche all'efficienza e all'elevata qualità delle componenti utilizzate, potrà garantire al committente un interessante ritorno dell'investimento, previsto in soli sette anni. «Un buon impianto deve essere prima di tutto studiato sulla carta, valutato in tutte le possibili soluzioni tenendo conto dei costi e dei benefici e alla fine collaudato», dichiara Luca Tumati, dell'azienda Tumati Impianti. «Sulla base di una profonda conoscenza delle migliori tecnologie, costantemente attenti alle innovazioni, il nostro staff tecnico è in grado di progettare qualsiasi tipo di im-

## DATI TECNICI

**Località d'installazione:** Rosolina (RO)

**Committente:** NewSea

**Tipologia di impianto:** su tetto

**Potenza di picco:** 199,5 kWp

**Produttività impianto:** 220 MWh

**Numero e tipo di moduli:** 798 moduli Lenus Solar

**Numero e tipo di inverter:** 7 inverter ABB Trio 20 s2x e 2 inverter ABB Trio 27.

**Installatore:** Tumati Impianti Srl ([www.tumatiimpianti.it](http://www.tumatiimpianti.it))

**Tempo di rientro:** 6/7 anni

pianto. La progettazione viene studiata in base alle esigenze del cliente con soluzioni volte al risparmio e alla funzionalità». Non è stato inoltre trascurato l'aspetto estetico, in quanto la Tumati Impianti ha voluto un impianto che oltre all'aspetto puramente funzionale fosse anche gradevole alla vista, e che possa spingere altre aziende del territorio a scegliere il fotovoltaico. «Vista l'unicità e la complessità di installazione del progetto», continua Tumati, «abbiamo voluto anche dare un tocco architettonico per renderlo proprio distinguibile da tutti gli altri impianti tradizionali: i moduli sono stati infatti installati su una superficie a volte cuniformali, aspetto che sicuramente catturerà l'attenzione di chi avrà la possibilità di trovarsi di fronte all'installazione».

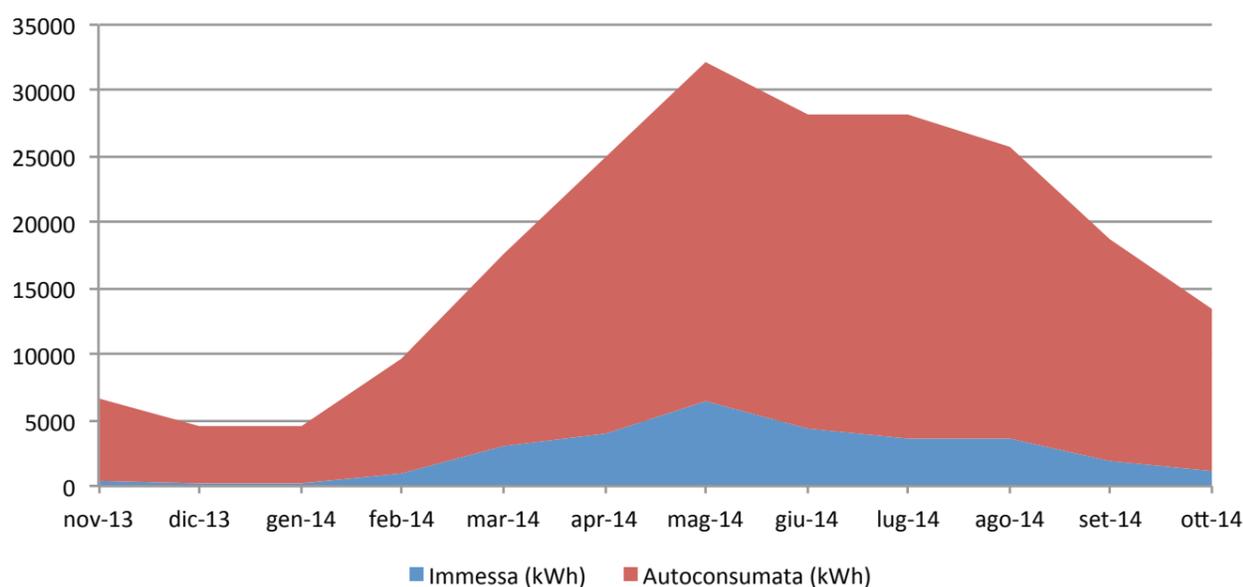
## MASSIMIZZARE L'INVESTIMENTO

Oltre ad un'attenta valutazione in fase di progettazione e installazione, è stato dato ampio rilievo all'aspetto del monitoraggio delle prestazioni e della manutenzione, per fare in modo che l'impianto possa sempre garantire l'energia per le funzioni aziendali e che il ritorno dell'investimento avvenga nel periodo di tempo stimato.

Per queste ragioni è stato fornito il sistema Solar-Log 1.000 collegato al portale di monitoraggio di Tumati Impianti, che mira a controllare costantemente la produttività dell'impianto e a segnalare eventuali anomalie. Inoltre il sistema Solar-Log1000 misura e confronta non solo i dati relativi al rendimento delle stringhe, ma anche i dati relativi alle prestazioni dei singoli inverter.

«La manutenzione è uno step fondamentale per il corretto funzionamento degli impianti», conclude Tumati. «Non è una condizione sufficiente aver progettato e costruito un impianto a regola d'arte, poiché qualsiasi componente, anche se impiegato correttamente, non può mantenere invariate nel tempo le proprie prestazioni e caratteristiche di sicurezza. Al fine quindi di preservare nel tempo gli impianti in conformità alla regola dell'arte è indispensabile una regolare attività di manutenzione da effettuarsi con cadenza periodica. Per questo è importante effettuare controlli costanti degli impianti, individuare i punti deboli e le necessità di manutenzione degli impianti, monitorare il funzionamento di impianti e macchinari, programmare le attività di gestione e coordinarle».

## RIPARTIZIONE ENERGIA IMMESSA E CONSUMATA - NOV 2013/OTT 2014



Da ottobre 2013 a ottobre 2014 l'impianto ha prodotto oltre 214.000 kWh, 184.599 dei quali autoconsumati e 29.651 immessi in rete

# Finanziamenti agevolati per rilanciare il solare

CONERGY HA REALIZZATO UN IMPIANTO DA 250 KWP IN REGIME DI AUTOCONSUMO PER UN'AZIENDA VENETA OFFRENDO IL SERVIZIO "CREDITOENERGIA DIRETTO", PER CONSENTIRE AL COMMITTENTE IL RIMBORSO DELLE RATE ATTRAVERSO IL RISPARMIO GENERATO DALL'INSTALLAZIONE



L'impianto potrà produrre circa 270.000 kWh, il 75% dei quali autoconsumati per il funzionamento dei macchinari aziendali

È situato nella zona industriale di Trissino, in provincia di Vicenza, il più grande impianto fotovoltaico realizzato da Conergy dopo la fine dei degni incentivi. L'installazione da 250 kWp copre 4.000 metri quadrati sui capannoni industriali di Ge.Ma.Ta, azienda che opera nella produzione di macchine per la lavorazione della pelle. «Ge.Ma.Ta. ha sempre avuto una particolare attenzione all'ambiente e all'impatto delle soluzioni proposte per sé e per i propri clienti», è il commento di Giovanni Masi, responsabile della produzione dell'azienda veneta. «Il pay-off aziendale "meno consumi, più natura" ne è l'emblema. Di conseguenza nel momento in cui è stata presa la decisione di ampliare il sito produttivo, più che raddoppiando le dimensioni iniziali, è iniziata la ricerca di fonti energetiche rinnovabili». L'impianto è entrato in esercizio a fine novembre 2014 e grazie ai 980 moduli Conergy Power Plus, collegati a un inverter ABB PVI 275.0, secondo le prime stime sarà in grado di produrre circa 270.000

kWh di energia solare all'anno, dei quali il 75% verranno direttamente consumati dall'azienda mentre la restante parte verrà ceduta alla rete.

## SERVIZI AD HOC

Il valore totale dell'investimento riferito al solo impianto fotovoltaico si aggira intorno ai 300.000 euro, con un tempo di rientro stimato in circa 6/7 anni. La peculiarità dell'intervento è legata alla fase relativa all'accesso al credito, grazie a un servizio ad hoc fornito da Conergy. «Oggi possiamo supportare in modo attivo i nostri clienti sul fronte del finanziamento dell'impianto fotovoltaico», dichiara Giuseppe Sofia, amministratore delegato di Conergy Italia. «Spesso infatti l'accesso al credito rappresenta una criticità. Abbiamo quindi realizzato delle soluzioni che consentono un finanziamento rateale dove il rimborso delle rate possa essere fatto attraverso il risparmio generato dall'impianto stesso». Conergy ha quindi fornito per l'azienda il servizio CreditoEner-

## L'INVESTIMENTO

Costo impianto (euro)	300.000
Produzione annua (kWh)	270.000
Autoconsumo (kWh)	202.500
Tempi di rientro (anni)	6/7

## DATI TECNICI

**Località d'installazione:** Trissino (VI)  
**Committente:** Ge.Ma.Ta. SpA  
**Tipologia di impianto:** su tetto  
**Potenza di picco:** 249,9 kWp  
**Produttività impianto:** 270.000 kWh/anno  
**Numero e tipo di moduli:** 980 moduli Conergy PowerPlus 255P  
**Numero e tipo di inverter:** 1 inverter ABB PVI 275.0  
**Sistema di monitoraggio:** ABB EVO  
**Installatore:** Conergy Italia S.p.A.  
**Superficie ricoperta:** 4.000 mq  
**Tempo di rientro:** 6/7 anni

gia Diretto. Si tratta di una soluzione finanziaria che ha l'obiettivo di incrementare la vendita di impianti solari presso i possessori di Partita Iva intenzionati ad eseguire lavori e progetti che rendano gli edifici maggiormente efficienti dal punto di vista energetico. Conergy sta sviluppando queste soluzioni in tutti i Paesi in cui opera. Negli Stati Uniti è già stato istituito un fondo pari a 100 milioni di dollari, grazie anche alla partnership con Kawa Capital. ☀

Sistema di montaggio per Pareti Fotovoltaiche | Green Building | Riqualificazione energetica degli edifici



**Solar  
Retrofit**

Il principale vantaggio di **Solar Retrofit** è l'efficienza

- > Inclinazione ottimale
- > Riflettore di luce
- > Ventilazione posteriore

Montaggio su barriera ferroviaria fonoassorbente

info@solar-retrofit.ch | www.solar-retrofit.ch | Locarno (CH)

# EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

## Guida agli investimenti di efficientamento energetico

DAL RESIDENZIALE AL COMMERCIALE FINO AL SETTORE DEI TRASPORTI. ECCO QUALI SONO I COMPORTAMENTI VIRTUOSI CHE IL PROJECT MANAGER DEVE SEGUIRE QUANDO PROPONE A UN CLIENTE FINALE DI INVESTIRE IN OPERE DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

a cura di Si.Nergia & Si.Forma, 1ª puntata



### AUTORI

Realizzazione a cura di  
Si.Nergia  
(www.si-nergia.com) &  
Si.Forma  
(www.siforma.it).

L'ambito di Si.Nergia è l'efficienza energetica. Fornisce ai partner (professionisti, installatori, amministratori di condomini) soluzioni che coniugano le competenze tecniche con quella di project management che include la gestione dei rischi e degli approvvigionamenti e garantisce tempi, costi e risultati certi. Si.Nergia Opera in Italia, mediante un modello franchising, ed in Egitto. Si.Forma è una Management School il cui "core" è il Project Management – secondo lo standard del Project Management Institute- e il Supply Chain Management secondo lo standard ELA.

Le conoscenze integrate fra gli aspetti economico-gestionali e tecnici contribuiscono a creare un professionista di qualità o a permettere l'assunzione di scelte consapevoli all'utente finale. Infatti l'efficienza energetica è un investimento che fa l'utente (sia esso privato che azienda che condominio) e pertanto è opportuno valutare non solo per gli aspetti tecnici (molto importanti) ma anche gli aspetti economico-gestionali.

### LA VISIONE DI BASE

L'efficienza energetica esprime il rapporto tra quanto ottenuto dall'utente finale (azienda, privato, condominio, ufficio pubblico) in termini di prodotti e servizi e l'energia impiegata allo scopo. Perché un intervento possa dirsi di efficienza energetica deve essere oggettivamente misurabile in una situazione ante e post intervento. Gli indicatori applicati ad una situazione prima e dopo l'intervento di efficienza energetica devono essere indicatori che misurano oggettivamente la realtà e la rappresentano oggettivamente. Per esempio non si possono confrontare le spese per il riscaldamento con una soluzione piuttosto che con un'altra prescindendo dal considerare il comfort climatico raggiunto e focalizzando la propria attenzione solo sul costo della bolletta del gas o di un'altra fonte energetica. Tornando al tema dell'efficienza energetica, occorre considerare che dati gli indicatori si valuterà quanto di seguito: minore è l'energia impiegata per ottenere lo stesso risultato (comfort climatico nel caso in analisi), maggiore è l'efficienza del processo che porta a un determinato servizio/prodotto. Una migliore efficienza energetica, e il conseguente risparmio energetico, possono essere conseguiti sia mediante tecnologie, componenti e sistemi più o meno complessi, sia mediante il comportamento maggiormente consapevole e responsabile degli utenti finali. Quanto innanzi rappresenta il concetto di efficienza energetica che genera vantaggi economici per i consumatori a fronte di investimenti che hanno diversi tempi di recupero. Il diverso tempo di recupero dell'investimento deve essere rappresentato all'utente finale perché possa fare una scelta consapevole. Ma le stesse considerazioni sono utili al professionista che deve avere la capacità non solo di procurarsi un lavoro ma deve sapere consigliare al meglio il suo cliente anche per poterlo fidelizzare.

### I POSSIBILI INTERVENTI

In riferimento ad un involucro edilizio gli interventi di efficienza energetica possono riguardare:

1. La coibentazione di pareti verticali, tetto e solai di un immobile permette, ad esempio, di utilizzare meno energia termica e frigorifera per raggiungere e mantenere una temperatura confortevole nell'edificio.
2. L'installazione di lampade fluorescenti riduce la quantità di energia necessaria per raggiungere lo

stesso livello di illuminazione rispetto all'utilizzo di tradizionali lampadine a incandescenza. Le lampade fluorescenti compatte usano un terzo dell'energia e possono durare da 6 a 10 volte più a lungo di lampade incandescenti.

3. Nel settore domestico, un massiccio ricorso a tecnologie più efficienti permetterebbe di ottenere riduzioni di consumi fino al 12% già entro l'anno 2020, circa 4 Mtep in meno rispetto all'evoluzione tendenziale, pari a circa 1,4 miliardi di euro (calcolati considerando un prezzo di 75 \$/barile di petrolio e un cambio dollaro/euro pari a 1,25).

4. Nel settore commerciale, la diffusione di climatizzatori, caldaie e apparecchiature elettriche più performanti è in grado di garantire riduzioni di consumi significativi nel breve medio periodo: circa 2 Mtep rispetto al caso tendenziale, oltre il 10% dei consumi del settore (secondo il PAEE 2007 la stima di riduzione è di 2 Mtep nel 2016).

5. Come nel settore domestico, anche nel settore commerciale gran parte della riduzione è attribuibile al rinnovamento del parco tecnologico per la climatizzazione (invernale ed estiva) e la produzione di acqua calda sanitaria. Tra le nuove tecnologie, le pompe di calore a ciclo annuale (ovvero per riscaldamento e raffrescamento degli ambienti) rappresentano un'importante opzione tecnologica, che arriva a soddisfare nel medio periodo oltre il 20% della domanda di climatizzazione dell'intero settore civile negli scenari di intervento.

6. Nel settore dei trasporti, il ricorso a veicoli più performanti rappresenta la principale opzione alla riduzione dei consumi nel medio periodo (dal 2020 in poi). Se nel lungo periodo un'opportunità di riduzione dei consumi è rappresentata dalla diminuzione della domanda di spostamento con mezzi privati (circa il 15% in meno rispetto al caso tendenziale), la principale opzione tecnologica nel breve-medio periodo è rappresentata dall'efficienza energetica. I consumi nel settore arrivano infatti a ridursi del 12% nel 2020 rispetto alla proiezione di riferimento (quasi 5,7 Mtep, in linea con la stima della bozza del Piano straordinario per l'efficienza e il risparmio energetico, marzo 2010).

### LA VISIONE INGEGNERISTICA DELL'EFFICIENZA ENERGETICA

L'efficienza energetica nel suo complesso impone, quindi, di considerare che serve a poco dotare un immobile di un impianto fotovoltaico se poi non si riduce l'assorbimento di energia elettrica dell'involucro edilizio, cioè non si avrà mai efficienza energetica e non si avrà mai il vero risparmio energetico e quindi economico auspicato quando si decide di installare solo un impianto fotovoltaico.

### LA VISIONE DI UN ENERGY PROJECT MANAGER

Il professionista Energy Project Manager considera che l'efficienza energetica è un obiettivo di medio periodo

definito con il contributo imprescindibile del singolo utente, dal condominio nel suo complesso all'azienda fino alla Pubblica Amministrazione. L'obiettivo di efficienza energetica fa sì che si definisca di fatto un programma ossia un insieme di progetti coordinati e concorrenti ad un unico obiettivo (fonte PMBOK V edizione).

All'interno del programma, i singoli progetti devono vedersi assegnati delle priorità di realizzazione oltre che una tempistica di realizzazione del singolo intervento. Tale tempistica deve permettere una programmazione temporale di realizzazione ed un approccio coordinato e comune a tutti i progetti del programma affinché siano rispettati i limiti temporali e di budget dell'intero programma. In riferimento all'ambito (terminologia specifica di project management) i singoli progetti nel loro insieme contribuiranno a raggiungere il livello di efficienza globale auspicato per l'edificio nel suo complesso e descritti nel programma.

### LA DOMANDA ALLORA È: COME SI FA?

In effetti, realizzare un programma, selezionare quale progetto inserire nel programma e prioritarizzare i progetti richiede competenze complesse e trasversali. Non solo competenze tecniche/ingegneristiche ma anche competenze gestionali tipiche del program e del project management applicate al settore dell'efficienza energetica.

### NE VALE LA PENA?

Sì, se si è utenti finali perché si riesce ad effettuare una scelta consapevole e razionale e soprattutto correlata alle proprie specifiche esigenze. Sì, se si è professionisti e si vuol costruire la propria carriera o si vuole consolidare la propria professionalità. Infatti la scelta che fa il cliente è anche di risparmio economico per cui la soluzione tecnica che viene proposta deve tenere conto delle esigenze tecniche ma anche delle esigenze economiche e finanziarie. Riuscire ad offrire questo tipo di professionalità ai propri clienti significa essere un professionista a 360 gradi, completo ed affidabile.

Anche da un punto di vista prettamente commerciale è una scelta che ripaga perché realizzare i singoli interventi tecnici senza un filo conduttore comune espone, come professionisti, alla dura legge della concorrenza fra figure standard: l'una vale l'altra. Tecnicamente si può dire che il professionista che non differenzia la sua offerta e i suoi servizi dalla concorrenza è facilmente sostituibile. Offrire, invece, una soluzione integrata con la logica di Programma e di Progetto significa diventare un punto di riferimento sicuro ed affidabile per il cliente e quindi creare quella che tecnicamente si chiama "differenziazione dell'offerta di servizi" oppure realizzare barriere all'ingresso per nuovi competitor (da Porter ...).

# Industrie: il rifasamento dei carichi elettrici

**NELL'AMBITO DELL'INIZIATIVA ROAD SHOW #INDUSTRIAEFFICIENTE 2014, ANIE ENERGIA HA REALIZZATO UNA PUBBLICAZIONE DEDICATA INTERAMENTE AL RIFASAMENTO CON L'OBIETTIVO DI FORNIRE AGLI OPERATORI ALCUNE INDICAZIONI IN MERITO ALLA GESTIONE OTTIMALE DEI CARICHI PER LE IMPRESE**

*a cura di Anie Energia*

Un sistema di rifasamento riduce il valore della potenza reattiva induttiva che deve essere fornita dal gestore del servizio elettrico locale, portando così alla riduzione o al totale abbattimento degli addebiti per eccessivo assorbimento di potenza reattiva. Nei circuiti elettrici, la corrente risulta in fase con la tensione solamente nel caso di carichi puramente resistivi, invece risulta in ritardo quando i carichi sono induttivi (motori, trasformatori a vuoto) e in anticipo quando il carico è capacitivo (condensatori).

La potenza reattiva (Q) non trasmette una potenza realmente utilizzabile, ma è legata ad una reale corrente addizionale che forza il fornitore dell'energia a sovradimensionare le proprie infrastrutture.

Per questa ragione una potenza reattiva eccessiva viene pesantemente conteggiata nella bolletta.

Il parametro che definisce l'assorbimento di potenza reattiva è il fattore di potenza  $\cos\phi$ .

Il fattore di potenza  $\cos\phi$  è dunque un indice di qualità dell'impianto, poiché tanto più è basso il fattore di potenza, tanto più elevata è la componente reattiva induttiva in rapporto a quella attiva.

In aggiunta agli immediati effetti di risparmio, il rifasamento offre ulteriori importanti vantaggi tecnici: ad esempio un aumento del  $\cos\phi$  riduce considerevolmente le perdite per potenza dissipata sulle linee di trasmissione, con la conseguente riduzione del processo di invecchiamento.

## LA DELIBERA AEEG 180/2013/R/EEL

L'Autorità per l'Energia Elettrica il Gas ed il Sistema Idrico (AEEGSI) regola l'ambito dei consumi di energia reattiva e relative penali. Per il periodo regolatorio attualmente in vigore (2012-2015) vige la delibera AeeG 348/2007 con le successive integrazioni:

- le penali vengono applicate in bolletta ai clienti con potenza impegnata > 16,5 kW se il  $\cos\phi$  medio mensile, nelle fasce F1 e F2, è inferiore a 0,9 (ovvero viene fatta pagare in bolletta, sotto forma di penale, la quota parte di energia reattiva che eccede il 50% dell'energia attiva prelevata);

- i coefficienti economici (centesimi di €/kvarh) per definire l'entità delle penali sono univocamente definiti.

Per il periodo regolatorio in vigore dal 1° gennaio 2016, l'AeeG ha pubblicato la delibera 180/2013/R/EEL che introduce le seguenti novità:

- le penali verranno applicate in fascia F1 e F2 se il  $\cos\phi$  medio mensile sarà inferiore a 0,95 (ovvero se l'energia reattiva impegnata sarà superiore al 33% dell'energia attiva prelevata).

Per il superamento del 75% è previsto un se-

condo scaglione.

Il gestore della rete potrà chiedere un adeguamento dell'impianto utente (o lo stacco dalla rete) se:

- Il  $\cos\phi$  istantaneo nel momento di massimo carico, per prelievo in periodo di alto carico, è inferiore a 0,9;

- Il  $\cos\phi$  medio mensile è inferiore a 0,7;

- Il cliente immette in rete potenza reattiva.

I coefficienti economici per definire l'entità delle penali saranno definiti anno per anno in funzione dei costi del mix energetico, sulla base dei calcoli del valore delle perdite Joule sulla rete.

Terminologia:

• UFR: unità fisica di rifasamento (singolo motore rifasato);

• NUFR: numero di motori rifasati;

• RSL: risparmio specifico lordo conseguibile per ogni UFR;

•  $\alpha$ : coefficiente di addizionabilità;

•  $\tau$ : coefficiente di durabilità;

• RNC: risparmio netto contestuale;

• RNA: risparmio netto anticipato (si considera solo la vita tecnica stimata);

• RNI: risparmio netto integrale (si considera anche il beneficio successivo).

## INCENTIVI: L'OTTENIMENTO DEI TITOLI DI EFFICIENZA ENERGETICA

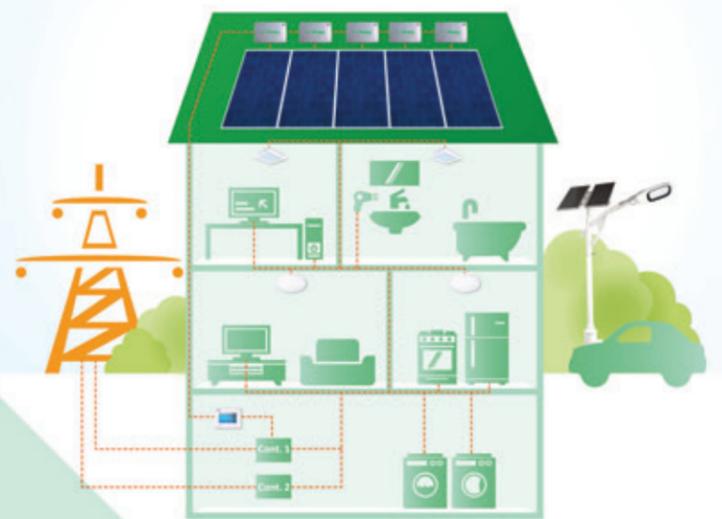
La scheda tecnica n.33E è stata pubblica nella Gazzetta Ufficiale del 2 gennaio 2013 e indica un metodo semplificato di calcolo per il risparmio di energia per interventi di rifasamento distribuito di motori elettrici di potenza inferiore a 37 kW.

La scheda non è applicabile per il rifasamento centralizzato (sulla stazione di trasformazione principale) e l'intervento deve consentire il raggiungimento di un fattore di potenza  $\cos\phi$  almeno pari a 0,9.

Il risparmio energetico per ogni motore rifasato è espresso in forma tabulare e dipende, oltre che dalla potenza attiva P [kW] del motore rifasato, anche dalla superficie di riferimento dello stabilimento e dalla tipologia di attività.

Secondo l'Allegato A della deliberazione 27 ottobre 2011, EEN 9/11, i titoli di efficienza energetica che possono essere emessi nel caso di rifasamento elettrico sono di Tipo I, ovvero attestanti il conseguimento di risparmi di energia primaria attraverso interventi per la riduzione dei consumi finali di energia elettrica. 

È per il vostro  
futuro che state  
investendo! >>



## Soluzioni ReneSola in griglia

- >> Pannello solare >> Contatore 1 / Contatore 2
- >> Microinverter >> Luce LED da soffitto
- >> Datalogger >> Luce LED da strada

>> ReneSola sviluppa, produce e vende prodotti a risparmio energetico, con l'impegno di garantire l'alta qualità dei nostri prodotti e il miglior valore per l'utente finale.

Dai moduli fotovoltaici all'inverter, alla nostra ampia gamma di prodotti a LED da interni ed esterni, alle batterie per lo stoccaggio dell'energia prodotta e non utilizzata, ReneSola vi propone una soluzione completa per l'efficienza energetica.



Contattateci per scoprire la nuova gamma di prodotti a LED!

ReneSola Italy s.r.l. | Polo Tecnologico della Brianza  
Via Lavoratori Autobianchi 1 | 20832 Desio (MB) | Italy  
E: italy@renesola.com | T: +39 0362 1582188

www.renesola.com

## NEWS

## La Casa delle Nuove Energie presenta il kit con pompa di calore

La Casa delle Nuove Energie presenta i nuovi sistemi con pompa di calore KIT PDC, configurati in accordo con Maxa e dedicati all'integrazione al riscaldamento. L'offerta comprende pompe di calore e un controllo remoto multifunzione che garantisce elevate performance del riscaldamento. Il kit può essere integrato al solare termico mediante l'utilizzo

di un accumulo con produzione di acqua calda sanitaria predisposto al collegamento di collettori solari ed è studiato anche per l'abbinamento al fotovoltaico, consentendo risparmi sul combustibile del 50-60%. Il sistema può usufruire della detrazione fiscale del 65% per gli interventi di riqualificazione energetica o del 50% per le ristrutturazioni.

## Officinæ Verdi: sistema Mætrics Advanced per la gestione smart dell'energia

Officinæ Verdi ha sviluppato Mætrics, piattaforma di servizi integrati che permette di ottenere risparmio economico, recupero di efficienza energetica fino al 30% ed aumento della sicurezza in settori ad alta intensità energetica come real estate, industria, infrastrutture e grande distribuzione, mettendo sotto controllo 24 ore su 24 tutti i parametri energetici, ambientali ed economico-finanziari. Il sistema acquisisce le informazioni su flussi di energia e parametri ambientali (umidità, temperatura degli ambienti interni ed esterni, etc.) e attraverso una Control Room permette di gestire tutti gli aspetti inerenti l'energia, le anomalie quantificandone gli sprechi, l'andamento economico finanziario connesso agli interventi di riqualificazione effettuati. La Control Room è customizzabile in base alle esigenze del

management aziendale. «Con Mætrics Advanced», ha spiegato Giovanni Tordi, amministratore delegato di Officinæ Verdi, «nasce una nuova generazione di sistemi avanzati, per tenere sotto controllo tutti i parametri economico-finanziari relativi ad investimenti in tema di efficienza energetica. Il vantaggio competitivo di Mætrics Advanced, l'unica nel suo genere in Italia, è quello di effettuare, oltre al monitoraggio dei consumi energetici e al controllo impiantistico, la valutazione delle performance, diagnosticare le inefficienze e quantificare gli sprechi, portando quindi le strutture hardware e software ad operare al massimo potenziale di efficienza. Diventa così possibile passare ad una gestione intelligente dell'energia, razionalizzare gli interventi di manutenzione, controllare e valutare i potenziali ritorni economici e finanziari».

## A marzo tornano Klimaenergy e Klimamobility

Dal 26 al 28 marzo 2015 torna Klimaenergy, fiera biennale dedicata alla ricerca e all'applicazione di soluzioni tecnologiche nell'ambito delle energie rinnovabili. L'obiettivo dell'evento promosso da Fiera Bolzano è quello di offrire a tutti gli operatori del settore una manifestazione in grado di

rispondere alle rinnovate esigenze del mercato, per promuovere e divulgare una forte cultura energetica ad ampio raggio. Il programma prevede visite tecniche a impianti a fonte di energia rinnovabile e a sistemi energetici comunali. In contemporanea si svolgerà Klimamobility, il salone dedicato alla mobilità elettrica.



## Dall'efficientamento degli edifici italiani stimati 7.400 milioni di euro annui

Il patrimonio edilizio italiano è fortemente energivoro. Composto da 13,7 milioni di edifici (12,1 milioni adibiti ad uso residenziale e 1,6 milioni adibiti ad uso non residenziale), il 70% circa dei quali costruiti prima che venisse introdotta qualsiasi norma sull'efficienza energetica in edilizia, genera, da solo, il 36% dei consumi energetici complessivi italiani. Il fabbisogno energetico medio degli edifici del nostro Paese è infatti di ben 180 kWh/mq, contro un fabbisogno medio di 160 kWh/mq della Spagna e di 150 kWh/mq della Francia. Sono questi alcuni dei dati emersi durante il Convegno "Progettare e installare l'integrazione per l'efficienza", che ha avuto luogo giovedì 20 novembre al Politecnico di Milano Bovisa. L'evento, prima tappa del Comfort Technology Roadshow organizzato da Mostra Convegno Expocomfort (MCE) ha visto la partecipazione, come relatori, di esponenti del mondo delle istituzioni, delle aziende e delle associazioni. Rispetto a quanto emerso dagli interventi, l'Italia necessita interventi volti a migliorare l'efficienza energetica del patrimonio immobiliare, anche per far fronte a quanto chiede l'Europa con la strate-

gia 20/20. «Tali interventi possono portare a una crescita stimata del Pil fra il 2% e il 4%», dichiara Giuliano Dall'O', professore del Politecnico di Milano, «e a un aumento dell'occupazione stimato in 460.000 posti di lavoro al 2020.

Questi dati confermano che tecnologie ad alto potenziale e competenze professionali possono determinare un impatto sul sistema economico e un conseguente effetto volano su tutta la filiera dell'energia». Vittorio Chiesa, docente di Management dell'energia presso il Politecnico di Milano, ha inoltre sottolineato l'importanza di un comparto, quello degli interventi volti a migliorare l'efficienza energetica negli edifici, che può generare da solo un volume d'affari annuo di 7.400 milioni di euro. A fare da traino è il settore residenziale, con un volume d'affari stimato di 4.300 milioni circa: 38 milioni da interventi per ridurre il consumo elettrico e 4.278 milioni da interventi per ridurre quello termico. I prossimi eventi del roadshow di MCEfaranno tappa a Padova (26 febbraio 2015), Roma (22 aprile 2015), Catania (18 giugno 2015), Bari (24 settembre 2015) e Milano (19 novembre 2015).



Il primo appuntamento del roadshow di MCE ha fatto tappa a Milano lo scorso 20 novembre

## ECONdominio: continua la campagna di diagnosi energetica gratuita



patrocinata da Regione Lombardia e Provincia di Milano, hanno incontrato condomini e amministratori di condominio con l'obiettivo di informare in modo approfondito sul tema dell'efficienza energetica in condominio nel rispetto dell'attuale quadro normativo, approfittando delle opportunità oggi disponibili sul mercato. I partecipanti

Si sono tenuti nel mese di novembre e nei primi giorni di dicembre i sette incontri organizzati da Infoenergia ed ECONdominio, in alcuni comuni della provincia di Milano, intitolati "Riqualificare il condominio con impianto centralizzato a costo zero: dalla diagnosi energetica al piano di intervento con contratto di rendimento energetico". I sette eventi, che si inseriscono nell'ambito della seconda edizione della Campagna Istituzionale di Diagnosi Energetica Gratuita, lanciata lo scorso giugno a Milano,

agli eventi avranno inoltre la possibilità di iscriversi, entro il 30 dicembre 2014, i condomini più energivori del territorio alla Campagna istituzionale di Diagnosi Energetica, diagnosi che ECONdominio mette a disposizione gratuitamente per gli edifici più energivori, con l'obiettivo di portare soluzioni concrete di efficientamento energetico a beneficio del bilancio familiare e dell'ambiente. A conclusione lavori, sarà inoltre presentata la targa di riconoscimento per i condomini e gli amministratori condominiali più green.

## Siemens e Rampini Carlo SpA, accordo per lo sviluppo di autobus elettrici



**C**ollaborare su progetti di mobilità elettrica per rendere le città più competitive e sostenibili è l'obiettivo del protocollo d'intesa firmato da Siemens Italia e Rampini Carlo SpA. Unendo le forze, Siemens e Rampini saranno in grado di proporre alle amministrazioni locali una soluzione basata su autobus completamente elettrici. Le due Società già collaborano nell'ambito della mobilità urbana sostenibile. A Vienna viaggiano dodici autobus elettrici con il motore e il sistema a trazione Elfa, brevettati da Siemens. Ma oltre a quelli presenti in Austria, Francia e Germania anche città italiane come

Piacenza, Gorizia, Siena e Perugia hanno scelto gli autobus elettrici di Rampini con sistemi Siemens. «Le città devono essere in grado di attrarre investimenti. E in questo il sistema dei trasporti gioca un ruolo di primo piano», spiega Federico Golla, presidente e AD di Siemens Italia. «Tanto più, infatti, un sistema di trasporti urbano è efficiente tanto più contribuisce ad attrarre investimenti e a incrementare la produttività delle città, perché migliora la connettività e riduce le perdite di tempo dovute agli spostamenti. Non ultimo, un buon sistema dei trasporti aumenta la qualità della vita dei cittadini».

## Da Riello la nuova gamma di caldaie Family Condens

**R**iello presenta la gamma di caldaie a condensazione Family Condens per garantire elevato risparmio energetico, maggiori rendimenti e minori emissioni inquinanti. La gamma Family Condens è dotata di serie del nuovo scambiatore a condensazione brevettato Riello, completamente in alluminio, progettato per fornire elevate prestazioni in conformità alle più restrittive direttive europee in termini di rendimento energetico e basse emissioni.

Un'elevata modulazione con potenze minime, molto basse, permette l'adeguamento della caldaia a tutte le possibili richieste di calore, come ad esempio durante le mezze stagioni, l'integrazione ai sistemi ad energia rinnovabile e alle diverse tipologie di terminali (radiatori o impianti a pavimento), garantendo la stabilità della temperatura di erogazione di acqua calda sanitaria anche nel periodo estivo. Inoltre, l'introduzione del Tasto Benessere, del Tasto Memory e della funzione Touch&Go di Family Condens, permette a tutti i clienti Riello di gestire con facilità la regolazione della propria caldaia. La gamma si sviluppa su due potenze: 25 e 35 kW e si divide in versioni da interno combinate istantanee, per il solo riscaldamento e con bollitore ad accumulo in acciaio inox da 60 litri e

versioni combinate istantanee da esterno e da incasso.



## Il minieolico entra a far parte di Anie Rinnovabili

**È** stato siglato l'accordo che sancisce l'adesione del Cpem, Consorzio produttori energia minieolico, ad Anie Rinnovabili. Il presidente di Cpem, Carlo Buonfrate, esprime la propria soddisfazione per un accordo che rafforzerà il ruolo dell'industria manifatturiera italiana nel settore dell'eolico di piccola, media e grande taglia, dando maggiore slancio alla valorizzazione delle rinnovabili, in una prospettiva di più ef-

ficace sostegno all'intero comparto. «L'accordo mira a sviluppare nuove sinergie, per consentire alle nostre imprese di competere sui mercati nazionali e internazionali e diventare attori, insieme a Confindustria, della politica di sviluppo del comparto delle rinnovabili nell'ambito di una più articolata Strategia Energetica Nazionale», è il commento di Emilio Cremona, presidente di Anie Rinnovabili.



**Casa X-Lam**

**CASE IN LEGNO  
IN CLASSE A+**



**Diventa professionista  
autorizzato C.D.N.E.**



**La casa  
DELLE NUOVE  
energie**

***Entra in un mercato  
in forte espansione***

**Per informazioni:**

**800 984 587  
info@cdne.it**

**www.casax-lam.it  
www.lacasadellenueveenergie.it**

## Gewiss lancia i dispositivi dimmer KNX per la regolazione dei Led

**G**ewiss estende la gamma di dispositivi KNX con gli attuatori dimmer KNX per regolare la luminosità dei faretti Led. La gamma di attuatori si compone di due versioni, disponibili per sistemi KNX e KNX Easy, ossia la CVD (controllo a tensione costante) per la regolazione di strisce RGB[W] o monocolori e la CCD (controllo a corrente costante) per la regolazione di Led di potenza (RGB[W] o monocolori).

Gli attuatori sono dotati di 4 Led frontali bicolore per l'indicazione dello stato di funzionamento delle uscite, di quattro tasti di comando frontali per il test delle uscite, di 1 led rosso per la segnalazione di eventuali anomalie, di 1 contatto relè per pilotare la tensione di rete dell'alimentatore ausiliario dei Led e di quattro canali di uscita indipendenti.

Questi ultimi permettono la regolazione della luminosità di quattro led monocolori oppure di strisce e faretti Led RGB[W]. Gli attuatori vengono alimentati dalla linea



BUS dell'impianto domotico e, grazie alla guida DIN, vengono installati all'interno di quadri elettrici o scatole di derivazione in applicazioni residenziali e terziarie.

## Resol lancia il controller per impianti di riscaldamento

**R**esol ha lanciato l'HC DeltaTherm mini, controller progettato per impianti di riscaldamento semplici. Supporta il controllo di un circuito di riscaldamento in funzione delle condizioni climatiche esterne e la sua richiesta di integrazione al riscaldamento. Possiede cinque modalità, un'opzione protezione caldaia e l'opzione abbassamento temperatura notturna. I quattro sistemi preconfigurati forniscono un'uti-

lizzo semplice e veloce. La funzione spazzacamino (indispensabile per eseguire le analisi di combustione) e la modalità vacanze sono rapidamente accessibili attraverso i micro pulsanti. È possibile inoltre configurare il DeltaTherm HC mini comodamente con il software Resol RPT o guardare e valutare i valori dell'impianto attraverso il portale [www.VBus.net](http://www.VBus.net).

## Regioni Convergenza: al via l'efficientamento energetico di otto carceri

**C**on la firma dei decreti di concessione, il 12 novembre 2014 è stato approvato il finanziamento per la realizzazione di progetti di efficientamento energetico e produzione di energia da fonti rinnovabili in otto strutture carcerarie del sud Italia.

L'iniziativa è il risultato del protocollo di intesa tra il ministero della Giustizia e il

ministero dello Sviluppo Economico firmato lo scorso 16 luglio 2014 e nel quale sono stati selezionati alcuni interventi prioritari da realizzare nelle Regioni Convergenza con le risorse del POI. In seguito alla firma dei decreti di concessione, il POI Energia finanzia complessivamente 13 progetti per un valore totale di circa otto milioni di euro.

## Etherea, la pompa di calore Panasonic



**P**anasonic lancia la gamma di pompe di calore Etherea per il riscaldamento e il raffreddamento in ambito residenziale. L'intera gamma, che mira a garantire risparmi fino al 38%, è conforme ai requisiti della direttiva ErP e garantisce un funzionamento fino a -15°C in modalità riscaldamento e -10°C in modalità raffreddamento. Le unità Etherea assicurano una migliore qualità dell'aria grazie alla tecnologia Nanoe-G, un sistema di purificazione

dell'ambiente che garantisce la massima purezza dell'aria a temperature confortevoli e costi soddisfacenti. Infine, è possibile direzionare il flusso dell'aria nella modalità di riscaldamento e raffreddamento. Grazie al sistema Econavi, che garantisce un grande risparmio energetico in quanto in grado di rilevare i cambiamenti dell'intensità della luce solare nell'ambiente e di determinare sia se la giornata è soleggiata o nuvolosa, sia se è notte.

## Nasce MedSEA per lo sviluppo delle FER nelle regioni del Mediterraneo

**R**enewable Solutions for the Mediterranean (RES4MED) e il Regional center for renewable energy and energy efficiency (Rcreee) hanno annunciato il lancio di MedSEA, Mediterranean Sustainable Energy Alliance, iniziativa per la diffusione delle energie rinnovabili nei Paesi del Mediterraneo.

L'obiettivo della piattaforma di cooperazione è quello di creare un'alleanza che riunisca rappresentanti del Mediterraneo per accelerare lo sviluppo di opere di efficientamento energetico e delle rinnovabili attraverso lo scambio di conoscenze e competenze tecnologiche. I settori specifici di cooperazione dell'alleanza mirano a facilitare il dialogo politico e istituzionale, promuovere la competitività delle



piccole e medie imprese e lo sviluppo delle capacità e delle qualifiche professionali e, infine, attivare progetti pilota e modelli di business innovativi. L'inizio dell'attività di MedSEA è prevista per maggio 2015.

## La National Gallery di Londra si converte all'efficienza energetica

**N**el più famoso museo londinese sono state installate luci a Led ad alta efficienza, gestite da un sistema di controllo digitale, in modo da ottimizzare il contributo della luce naturale. I sistemi permettono infatti di regolare la luminosità a seconda degli orari di visita. Grazie a questi interventi, il risparmio energetico relativo all'illuminazione è stimato intorno all'85%. Gli



interventi rientrano nella strategia della National Gallery di Londra che intende

tagliare le emissioni del 43% entro il 2015.

## Da Enerqos un nuovo servizio per il finanziamento di opere di relamping

**E**nerqos ha studiato un'offerta che consente di promuovere e finanziare direttamente sino al 100% interventi di relamping con l'obiettivo di dimezzare i costi dell'energia elettrica, a salvaguardia dell'ambiente. Il progetto consiste nell'installazione, in sostituzione delle tradizionali lampadine ad alto consumo energetico (es. alogene, ioduri metallici, neon), di lampade a Led che permettono di risparmiare fino al 40-60% di energia. L'investimento iniziale per il relamping viene sostenuto interamente da Enerqos che si può far carico anche della gestione del nuovo impianto, consentendo all'utente di beneficiare da subito di una riduzione dei costi dell'energia, dimezzando la bolletta elettrica, parzialmente compensati dalla retrocessione di parte del risparmio ad Enerqos. A corredo di ciò, Enerqos è in grado di generare i Titoli di Efficienza

Energetica scaturenti dall'intervento di efficientamento realizzato.

L'offerta Enerqos mira ad offrire molteplici vantaggi per tutte le realtà industriali o commerciali ad alto consumo energetico: oltre agli indiscussi benefici ambientali, il cliente potrà rinnovare l'impianto illuminante senza spendere nulla e godere di un risparmio economico immediato in bolletta, aumentando l'efficienza energetica aziendale. Lo spiega Fausto Zuccarini, partner di Enerqos SpA. «Un intervento di relamping può comportare risparmi sulla bolletta dal 40% al 60% e un risparmio manutentivo addirittura dell'80%, a parità di luce emessa. L'investimento medio richiesto per un intervento è tra i 150 e i 200mila euro e si ammortizza solitamente in due o tre anni massimo qualora vi siano almeno 2.000 ore di accensione annuali».

# SOLAREXPO

*more than just an expo!*

MICO  
FIERA MILANO  
CONGRESSI

8 > 10 APRILE 2015

- nel cuore di Milano la location ideale per un evento tagliato su misura
- soluzioni espositive personalizzabili e versatili
- comunicazione integrata in fiera e 365 giorni su web e stampa di settore
- convegni, meeting e convention aziendali, eventi esclusivi:  
una vasta gamma di opportunità per ogni esigenza e budget

**NUOVA LOCATION + NUOVI FORMAT E STRUMENTI = NUOVE OPPORTUNITÀ.**

FOUNDING MEMBER  
  
GLOBAL  
SOLAR  
ALLIANCE



**SOLAREXPO**

**THE  
INNOVATION  
CLOUD**

[solarexpo.com](http://solarexpo.com)



INTERNATIONAL EXHIBITION AND CONFERENCE  
renewable power | grid technologies | e-mobility | efficiency

# Inverter fotovoltaici con accumulo

Soluzioni personalizzate per  
impianti nuovi ed esistenti  
da 3 a 40 KW



Il nuovo sistema ENERSUN è studiato per tutte le applicazioni domestiche e industriali che vogliono utilizzare energia pulita in modo efficiente e rendersi autonomi per il proprio fabbisogno energetico.

ENERSUN è progettato per avere i più alti rendimenti nella gestione del gruppo batterie, con vita attesa dai 10 ai 20 anni (a seconda della tecnologia usata), che permette di garantire continuità di alimentazione ai propri carichi per 24 ore, mantenendo la rete tradizionale come riserva di emergenza.

## VANTAGGI

- Ottimizzazione dell'autoconsumo dell'impianto (giorno e notte grazie a soluzioni di accumulo)
- Funzionamento contemporaneo da FV, batteria e rete senza commutazioni
- Alta tensione di batterie (150 -260V) con massima efficienza
- Ampia gamma di potenze (possibilità di soluzioni custom)
- Funzione UPS senza interruzioni 0 ms
- Gestione degli spunti di corrente senza aumentare la taglia del contatore
- Utilizzabile su impianti nuovi ed esistenti

**Try and trust**

*Nei mesi di dicembre e gennaio, per tutti gli installatori, condizioni particolari sull'acquisto del primo impianto.*

Esente da  
**CEI 0-21**

**Comunicazione wireless  
per monitoraggio e  
gestione dei consumi**



**ENERCONV**

Via Torino, 79 - 10040 Druento (To)  
Tel: +39 011 7740502  
info@enerconv.it www.enerconv.it

**DKC**

info@dkceurope.eu www.dkceurope.eu