

SOLARE B2B



EDITORIALE

Le insidie della transizione energetica

La transizione energetica non è e non sarà una passeggiata di salute. Se possiamo considerare ormai alle spalle la fase dell'ostilità aperta e del tentativo di uccidere in culla le rinnovabili, nondimeno il passaggio a un mix energetico differente sarà lungo, complesso e travagliato. La fase centrale del cambiamento, dove ci troviamo ora, è quella più delicata. Claudio Descalzi, a.d. di Eni (di cui più volte abbiamo apprezzato l'atteggiamento verso la green energy) a gennaio ha parlato della volontà di "trasformare per dare continuità ripensando i nostri asset in un modo diverso, guardando a nuove forme di energia rinnovabile": e ha quindi dato il via al Progetto Italia con cui 110 ettari su due siti di Eni in Sardegna verranno riconvertiti all'energia solare grazie a nuovi parchi FV per un totale di 75 MW. Eni ha anche firmato un accordo di collaborazione con Terna per la progettazione e realizzazione di impianti da fonti rinnovabili e la loro integrazione alla rete elettrica con soluzioni Smart Grid e progetti di energy storage.

Ma accanto a questi processi che potrebbero sembrare lineari ci sono strappi e fratture che meglio descrivono le incognite attuali. Lo dimostra ad esempio il caso francese: la decisione di fermare 12 reattori nucleari su 58 attivi nel Paese (di cui 9 già riattivati a metà gennaio) oltre a destare preoccupazioni sulle condizioni di sicurezza, ha generato importanti contraccolpi sui costi dell'energia elettrica in Italia. E a questo evento si lega anche la discutibile scelta di riattivare alcune centrali termoelettriche italiane.

Del resto l'Italia è vittima della sciagurata riforma delle tariffe elettriche con cui è stato varato un sistema che punisce e scoraggia l'efficienza energetica e il ricorso alle rinnovabili, premiando chi consuma di più. Il caos è grande, e lo dimostra anche la speculazione sul mercato del dispacciamento che lo scorso anno ha portato centinaia di milioni di euro nelle casse di produttori e trader di energia. Interessi privati si muovono sul filo della legalità in un'area che dovrebbe essere invece guidata dall'interesse pubblico. All'inizio di gennaio è circolata la notizia secondo il Governo avrebbe affidato la redazione della Strategia Energetica nazionale alla società di consulenza privata Boston Consulting Group. Speriamo che al momento in cui leggete queste righe la notizia sia stata già smentita...

In questo scenario tribolato, arriva come un raggio di luce la notizia che alcuni piccoli Comuni, come Cevo e Saviole nel bresciano, hanno deciso di riversare sui cittadini i vantaggi e i proventi che derivano dalla realizzazione di impianti fotovoltaici sul loro territorio, diminuendo Imu e Tasi e migliorando i servizi. Sono piccole notizie che scompaiono di fronte ai grandi sommovimenti nazionali e internazionali, ma che descrivono un cambiamento concreto e genuino, seppure fragile, un cambiamento che sale dal basso e anche per questo è più vicino al cuore di quel "bene comune" che custodisce le esigenze e le aspettative della gente come noi.

Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it



• EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO •



SENEC: "QUALITÀ ED AFFIDABILITÀ AL SERVIZIO DEL MERCATO"
Intervista ad Andrea Cristini, Country Manager Italia di Senec

MERCATO PAG. 14

FOTOVOLTAICO: LE PREVISIONI PER IL 2017



Quali saranno i principali trend del mercato per l'anno appena iniziato? Lo abbiamo chiesto a cinque protagonisti del settore: Loro di VP Solar, Lascaro di C.D.N.E., Panighi di Elfor, Limani di SolarWorld e Cuter di JinkoSolar. Dalle loro previsioni emerge un quadro positivo, segnato dalla crescita del revamping, dal consolidamento del segmento residenziale grazie allo storage e da una maggiore integrazione con l'efficientamento energetico.

APPROFONDIMENTI PAG. 24

LO STORAGE ACCELERA. ECCO LA NUOVA OFFERTA



Nel corso del 2017 il valore dei nuovi sistemi di accumulo in Italia potrebbe raddoppiare rispetto alle 6.000 unità dello scorso anno. Per raccogliere tutte le opportunità offerte da questo segmento booming, le aziende si sono preparate con un'offerta di prodotti sempre più innovativa. Ecco le proposte e la strategia commerciale di alcune tra aziende leader ed emergenti.

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO PAG. 32

LE SCELTE DI TESLA FANNO DISCUTERE



Il brand americano ha deciso di puntare sulla vendita diretta dei propri sistemi di storage e ha reso possibile l'acquisto on line, con prezzo al pubblico dichiarato. Sergio Graziosi spiega le ragioni di questa svolta. Che ha sollevato le critiche dei tre distributori nazionali Coenergia, VP Solar e Sonepar.

PAG 18 NEL 2017 CALERÀ LA DOMANDA FV NEL MONDO (-7%)

PAG 20 GENNAIO-NOVEMBRE: IN ITALIA NUOVI IMPIANTI A +26%

PAG 36 CONTABILIZZAZIONE DEL CALORE: ARRIVA LA PROROGA

SUNNY BOY 3.0 / 3.6 / 4.0 / 5.0 PIÙ CHE UN SEMPLICE INVERTER

ENERGY
THAT
CHANGES



Più piccolo, più facile da installare e più conveniente con SMA Smart Connected

Il nuovo Sunny Boy 3.0-5.0, successore del Sunny Boy 3000-5000TL, apprezzato in tutto il mondo, è molto più di un semplice inverter FV: grazie a SMA Smart Connected offre infatti un pacchetto completo per l'installatore e/o il proprietario dell'impianto. Il monitoraggio automatico dell'inverter a cura di SMA analizza il funzionamento dell'inverter, segnala eventuali irregolarità e assicura in questo modo tempi di fermo impianto ridotti al minimo. Nelle classi di potenza da 3 a 5 kW, Sunny Boy è la soluzione ideale per la produzione di elettricità fotovoltaica presso le abitazioni private. L'inverter può essere installato in modo facile e veloce grazie alla sua struttura estremamente leggera e alla moderna interfaccia utente. Gli standard di comunicazione all'avanguardia lo rendono già pronto per il futuro e assicurano la possibilità di integrarlo con SMA Smart Home e nelle soluzioni di accumulo SMA con la massima flessibilità, anche in un secondo momento. Sunny Boy 3.0-5.0 è sinonimo di massimo comfort da ogni punto di vista per gli installatori ed i proprietari degli impianti.

24 GENNAIO 2017

Non perdetevi l'occasione di scoprire
il nuovo SUNNY BOY di SMA

Per maggiori informazioni: www.SMA-Italia.com



SOMMARIO

PAG 3	NEWS	
PAG 12	COVER STORY	Intervista a Andrea Cristini di Senec "Qualità ed affidabilità al servizio del mercato"
PAG 14	MERCATO	2017: cosa succederà nel mercato
PAG 18	ATTUALITÀ	Mercato FV globale: stop (nel 2017) and go (dal 2018)
PAG 20	ATTUALITÀ	Gen-nov 2016: in Italia FV a +26%
PAG 21	ATTUALITÀ	FS punta sul solare in grid parity
PAG 24	MERCATO	Lo storage spinge l'acceleratore
PAG 32	MERCATO	Vendita diretta e acquisti sul sito. Tesla fa discutere ancora
PAG 34	NORMATIVE	Fotovoltaico e titoli edilizi: è caos
PAG 35	APPROFONDIMENTI	Efficienza moduli: tanti problemi, nuove soluzioni
PAG 36	EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO	Obbligo contabilizzazione del calore: proroga a giugno 2017
		Investimenti nelle FER: l'America Latina spinge l'acceleratore
		News
PAG 42		Dati

SOLARE B2B

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi - bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale:
Marco Arosio - arosio@solareb2b.it

Hanno collaborato:
Evelina Cattaneo, Cesare Gaminella,
Raffaele Castagna, 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 VIII - n. 1/2 - gennaio/febbraio 2017
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 17 gennaio 2017



PERSONE & PERCORSI

Enrico Marin è il nuovo amministratore unico di Tecnospot



Dal 1° gennaio 2017 Enrico Marin è il nuovo amministratore unico di Tecnospot. L'esperienza di Marin (36 anni quest'anno) nel comparto delle energie pulite ha avuto inizio nel 2007, con ruoli di primo piano in 4-noks. Nel 2015 Enrico Marin è entrato a far parte del Gruppo Marchiol, dove per due anni ha ricoperto la carica di responsabile della divisione Energie Rinnovabili. «Sono soddisfatto del nuovo incarico e di iniziare questa nuova esperienza», ha dichiarato Marin. «Il primo obiettivo sarà l'ampliamento del raggio di azione, che permetterà all'azienda di crescere e di consolidarsi nel segmento della distribuzione di materiale fotovoltaico in Italia».

ATAG

ITALIA

+ COMFORT + RISPARMIO

Gestisci il riscaldamento di casa tua semplicemente con un APP!

ATAG One

Your comfort in One touch



CALDAIE A CONDENSAZIONE



CENTRALI TERMICHE MODULARI A CONDENSAZIONE



SISTEMI SOLARI INTEGRATI



SISTEMI IBRIDI



POMPE DI CALORE



ATAG
ITALIA

www.atagitalia.com



Ombra? Nessun problema!



Fino al 20% in più di energia con JinkoMX

I nostri moduli intelligenti sono ottimizzati a livello di sottostringa

■ Maggiore produzione di energia

L' MPPT funziona separatamente per ciascuna sottostringa di 20 o 24 celle, eliminando così problemi di diverso rendimento a livello capillare.

■ Affidabilità completa

Gli ottimizzatori sostituiscono i diodi di bypass, normalmente collegati alle sottostringhe di celle, eliminando gli hot spot e le relative possibili criticità.

■ Aumento della potenza del sistema

Maggiori prestazioni anche in caso di ombreggiamento reciproco delle file, consentono di incrementare la potenza specifica installata, permettendo di generare più energia in spazi ridotti.

■ Costi del sistema ridotti al minimo

La soluzione completamente integrata non richiede componenti aggiuntivi, inverter speciali o sistemi di trasmissione dati. Le preoccupazioni relative agli ingenti costi del BOS apparterranno al passato.



Averaldo Farri a capo della divisione Innovation di Zucchetti Centro Sistemi

Averaldo Farri ha assunto l'incarico di direttore della Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi, divisione avviata agli inizi del 2017 a cui fanno capo le attività relative al fotovoltaico. Per il manager toscano (55 anni) si tratta di un ritorno al settore dell'energia solare, da cui si era allontanato solo un anno fa quando nel gennaio del 2016 aveva lasciato ABB dove occupava la posizione di consigliere delegato della divisione Product Group Solar. In precedenza Farri era stato consigliere delegato di Power One, storica azienda italiana leader nel settore degli inverter. L'ingresso in Power-One risale al 1982, mentre nel 1997 era arrivato alla direzione generale ed era entrato a far parte del consiglio di amministrazione.



«L'ingresso in ZCS significa molto per me: per prima cosa è l'adesione a un progetto industriale che mi ha convinto in pieno, concepito e sviluppato insieme al presidente Fabrizio Bernini», ha dichiarato Averaldo Farri.

«L'obiettivo è ambizioso: puntiamo ad ricoprire un ruolo sempre più da protagonisti nel settore del fotovoltaico grazie all'allargamento del portafoglio prodotti, allo sviluppo della rete vendita internazionale e conseguentemente alla crescita del numero di installazione dei nostri prodotti nel mondo. Inoltre, il settore delle energie rinnovabili è da

molto anni già radicato nel territorio del Valdarno nel quale sono nato, ho acquisito competenze professionali come dirigente del settore dove vivo da sempre, che mi auguro possa portare opportunità di crescita e di sviluppo per l'intero indotto locale e non solo».

Nel 2017 l'azienda, già dislocata su due edifici contigui in via Lungarno a Terranuova Bracciolini, in provincia di Arezzo, amplierà inoltre la propria sede con la costruzione di un nuovo edificio tecnologico ed ecofriendly esteso su oltre 3.000 metri quadrati.

L'esigenza di nuovi spazi è nata in seguito al successo delle soluzioni innovative ZCS e al conseguente incremento in termini di fatturato, che nel 2016 secondo le stime dovrebbe superare i 54 milioni di euro, oltre che di addetti e collaboratori aziendali, per un totale di 210 unità.

Nel 2016 in Europa installati 7,1 GW di nuovi impianti (-17%)

NEL TERZO TRIMESTRE DEL 2016 LE NUOVE INSTALLAZIONI, PER UN TOTALE DI 1,56 GW, HANNO REGISTRATO UN CALO DEL 10% RISPETTO AL 2015

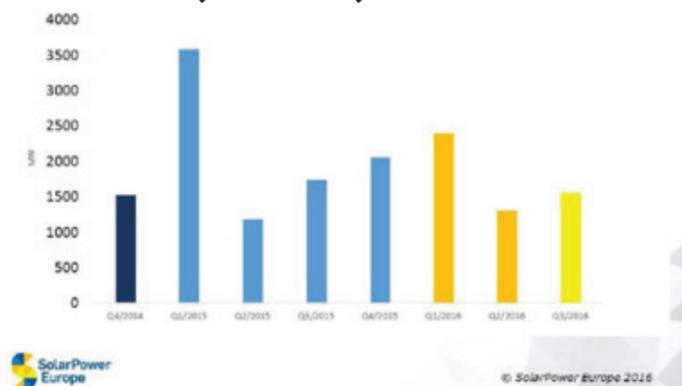
Nel terzo trimestre del 2016 in Europa sono stati installati 1,56 GW di nuovi impianti fotovoltaici, con un calo del 10% rispetto a quanto realizzato nello stesso periodo dell'anno precedente (1,73 GW). Il dato è stato comunicato da SolarPower Europe, che mostra anche come da gennaio a settembre 2016 il totale cumulato sia stato pari a 5,3 GW, con un calo del 18% rispetto al 2015, quando erano stati installati oltre 6,5 GW.

Il motivo principale di questa flessione sarebbe da individuare nel taglio degli incentivi nel Regno Unito, il Paese europeo che nel 2015 aveva registrato la crescita più forte, con un installato di 4,1 GW.

Nel corso dei primi nove mesi del 2016 in Gran Bretagna sono infatti stati realizzati solo 1,5 GW,

SolarPower Europe Q3/2016 Market Update

Installazioni FV in Europa (MW) Q4/2014-Q3/2016



la maggior parte dei quali installati nel primo trimestre dell'anno.

Se il quarto trimestre dovesse confermare l'andamento dei primi nove mesi del 2016, l'installato cumulato del 2016 dovrebbe attestarsi a circa 7,1 GW, con un calo del 17% rispetto al 2015.

Tesla e Panasonic: accordo per la produzione di celle e moduli

IL NUOVO STABILIMENTO DI BUFFALO (NY), CHE SARÀ ATTIVO NELL'ESTATE DEL 2017, DOVREBBE GARANTIRE 1.400 NUOVI POSTI DI LAVORO

Tesla e Panasonic hanno siglato un accordo per avviare la produzione di celle e moduli fotovoltaici in un nuovo stabilimento a Buffalo, nello stato di New York. La produzione verrà avviata nell'estate del 2017 e potrebbe raggiungere la capacità di 1 GW entro il 2019. I prodotti saranno in grado di interagire con i sistemi di accumulo Powerwall e Powerpack di Tesla. L'obiettivo di Tesla è quello di creare oltre 1.400 posti di lavoro a Buffalo.

Associazioni contro lo spot sulla nuova tariffa elettrica: "Fuorviante per i consumatori"

IL VIDEO, IN CUI SI PARLA DI "TARIFFA DI RETE RIPULITA DAI SUSSIDI", È STATO SEGNALATO ALL'ANTITRUST DA ITALIA SOLARE, KYOTO CLUB E LEGAMBIENTE

“L'Autorità per l'energia elettrica, il gas e il sistema idrico, attraverso il video diffuso sul proprio canale Youtube, continua a lasciar trapelare un'informazione ingannevole e illusoria sulla nuova tariffa elettrica”. È quanto emerge da un comunicato congiunto di Adusbef, Codici Associazione Consumatori, Greenpeace, Italia Solare, Kyoto Club, Legambiente e WWF, che commentano così lo spot che ha come protagonisti vari elettrodomestici che elencano tutti i benefici e i vantaggi della nuova riforma. “Lo spot”, spiega la nota, “sembra infatti fuorviare i consumatori, palesandosi in una condotta commerciale scorretta in quanto ingannevole. Ecco perché l'Associazione dei consumatori Codici ha segnalato la questione all'Antitrust”. Viene in particolar modo criticata l'affermazione “tariffa di rete ripulita dai sussidi”.

“Sembrerebbe comportare un risparmio ma non si comprende in che modo. Solo gli addetti ai lavori ricorderanno, invece, come probabilmente si faccia riferimento ad una pulizia del sistema tariffario da un sussidio incrociato tra utenti domestici”, continua la nota. “La progressività della tariffa di rete, infatti, comportava un importo minore di tale tariffa per minori consumi. Probabilmente, l'Autorità quando parla di sussidio intende una sorta di aiuto in favore dei grandi consumatori di energia in sfavore dei più piccoli. Tale lettura, che pure si contesta, non è minimamente comprensibile dal breve spot.



“Le nuove tariffe premieranno solo le utenze domestiche che consumano oltre 2.700 kWh l'anno, che in Italia sono meno del 20% del totale”, conclude la nota. “Il messaggio che si vuole far passare è che la riforma della tariffa elettrica tuteli le classi sociali più svantaggiate, i più deboli e le famiglie più bisognose, ma il bonus sociale a cui si fa riferimento, presentato come una novità introdotta dalla nuova riforma, in realtà esisteva anche precedentemente ad essa. Questa riforma invece vogliamo ricordare a chiare lettere, fa pagare di più i consumatori che risparmiano o che hanno messo in atto un intervento di efficienza energetica. La riforma infatti, agevola il consumo dell'energia, di conseguenza sarà penalizzato chi tenderà a risparmiare, che si ritroverà in bolletta cifre spropositate. Saranno i piccoli consumatori di energia a subirne le conseguenze, ad essere premiati, paradossalmente, sarà chi consuma di più”. Per guardare il video: <http://www.autorita.energia.it/it/schede/C/faq-riftariffe.htm#>

La Corte Costituzionale rigetta la questione di legittimità dello Spalma Incentivi

PER LE ASSOCIAZIONI DI SETTORE SI TRATTA DI UNA “DECISIONE SCELLERATA E INGIUSTA”

Lo Spalma Incentivi non è incostituzionale. È quanto comunicato dalla Corte Costituzionale, che ha dichiarato infondata la questione di legittimità del provvedimento. A giugno 2015, il Tribunale Regionale del Lazio aveva infatti accolto i dubbi di legittimità costituzionale sollevati dai ricorsi degli operatori del settore, coadiuvati da AssoRinnovabili e Confagricoltura, contro la misura. “La Corte Costituzionale”, si legge nel comunicato, “ha dichiarato infondata la questione di legittimità costituzionale dell'art. 26, commi 2 e 3, del decreto – legge 24 giugno 2014, n. 91 (convertito, con modificazioni, dalla legge 11 agosto 2014, n. 116), cd. Spalma Incentivi, nel settore dell'energia prodotta da impianti fotovoltaici”. «Contestiamo la decisione della Corte Costituzionale, che non solo non condividiamo ma che ci sorprende», è il commento di Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare.

«D'ora in avanti non ci potrà più essere fiducia nelle leggi dello Stato sulle quali cittadini e imprese fanno delle scelte di investimento», continua Viscontini. «Abbiamo notizia di diversi investitori che all'indomani della decisione della Corte Costituzionale hanno deciso di interrompere le loro attività in Italia».

Italia Solare spiega inoltre: “Con tale decisione, la Corte Costituzionale non ha tenuto in considerazione quelle migliaia di realtà aziendali che con il taglio degli incentivi si sono trovate in serie difficoltà, non riuscendo a rimborsare le rate alle banche.

Si è dimenticato che i produttori di energia da fonte fotovoltaica non sono speculatori”, prosegue la nota, “ma coloro che hanno permesso all'Italia di raggiungere gli obiettivi vincolanti di produzione di energia da fonte rinnovabile stabiliti dall'Unione Europea”. «Aspettiamo le motivazioni per capire le ragioni che hanno portato a questa scellerata e ingiusta decisione», conclude Viscontini, «ma rimane il fatto che in Italia gli operatori del fotovoltaico e i proprietari di impianti sono costantemente sotto attacco, da ogni livello istituzionale».

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



Acquistare solo l'inverter o anche l'accumulo? Meglio batterie al piombo o al litio? Quelle al litio scenderanno di prezzo? Risparmiare oggi e investire per il futuro? Per tutte le domande dei tuoi clienti, la risposta è Edì Energy: il sistema fotovoltaico di accumulo configurabile, che ti permette di scegliere in tutta serenità. In qualsiasi momento puoi decidere di incorporare altre funzioni, aggiungere l'unità di accumulo o batterie, in base all'evoluzione del mercato e delle esigenze dei tuoi clienti. Tutto senza sostituire l'hardware e senza costi imprevisti, sempre al top delle performance.

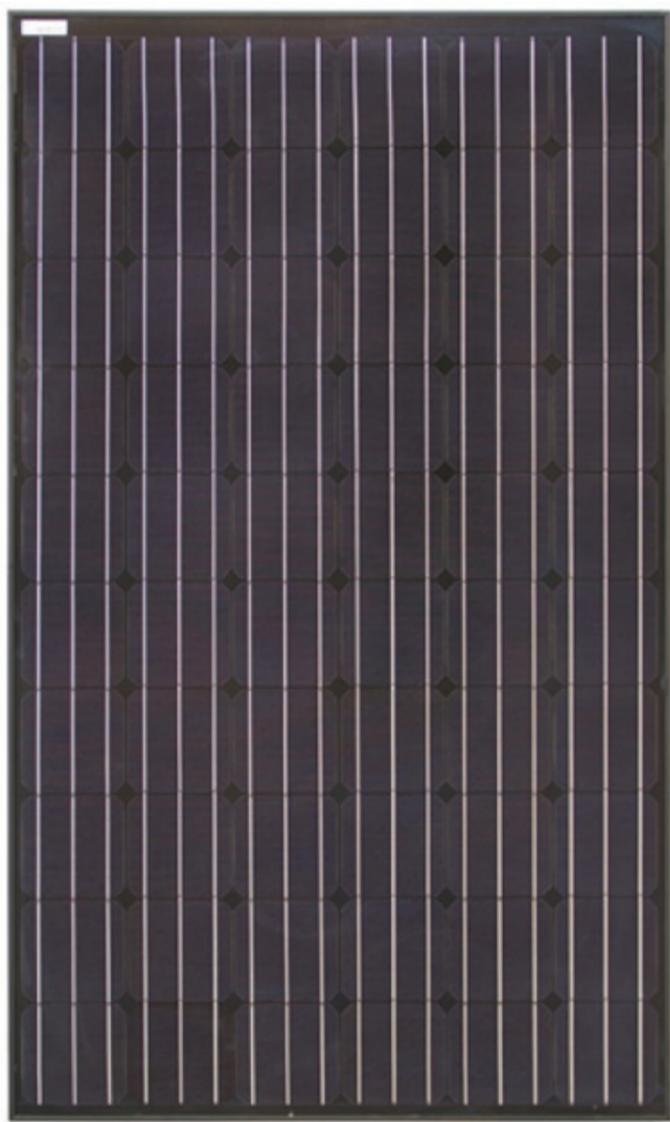
EDI ENERGY: L'ACCUMULO CHE CAMBIA INSIEME A TE.



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

www.reverberi.it

schläfer



SCHLÄFER I VALORI CHE STAI CERCANDO

60 anni di presenza
sul mercato parlano per noi.
Siamo entrati nelle case di milioni
di famiglie tedesche. Da sempre
Schläfer è sinonimo di qualità
quella che si aspetta il cliente.

Germany

Eythstr. 10 | 71236
Weil der Stadt Tel.+49
(0)703312292-0 FAX-19

Italy

Via I Maggio, 16 | 38089
Storo (TN) Tel.+39 0465
687036 | FAX - 0710

www.schlaefer-green.eu
schlaefer.company
info@schlaefer.company



Il FV confermato nella Nuova Sabatini

I 560 MILIONI DI EURO DESTINATI DAL GOVERNO ALLE PICCOLE E MEDIE IMPRESE CHE INTENDONO INVESTIRE IN BENI STRUMENTALI INTERESSANO ANCHE IL SOLARE

Il Parlamento ha stanziato 560 milioni di euro per le piccole e medie imprese che intendono investire in beni strumentali come macchinari, attrezzature e impianti, tra i quali i sistemi fotovoltaici. Il fondo è stato stanziato con la legge di bilancio 2017 a valere sullo strumento agevolativo "Nuova Sabatini", istituito nel 2013 e prorogato fino al 31 dicembre 2018. Dal 2 gennaio scorso è possibile presentare le domande di accesso ai contributi, che sono concessi dal ministero dello Sviluppo Economico a fronte di finanziamenti bancari quinquennali "fatta eccezione per le imprese che svolgono attività di produzione di energia, per le quali è ammissibile il singolo acquisto di un impianto fotovoltaico", come specificato tra le FAQ della pagina dedicata del sito ministeriale. "Per le imprese che svolgono attività diverse dalla produzione di energia",



prosegue il ministero, "l'acquisto di un impianto fotovoltaico deve far parte di un investimento in beni strumentali all'attività svolta configurabile in una delle tipologie previste dal regolamento comunitario di riferimento". Ad oggi sono oltre 19 mila le domande presentate, per un ammontare concesso superiore a 360 milioni di euro.

Sonnen: 1.100 pezzi venduti in un mese a livello globale

IL TRAGUARDO È STATO RAGGIUNTO GRAZIE IN PARTICOLARE ALLA DOMANDA IN GERMANIA, ITALIA E STATI UNITI

Nel mese di novembre il gruppo Sonnen ha venduto oltre 1.100 sistemi di accumulo sonnenBatterie, stabilendo un nuovo record. Il traguardo è stato raggiunto principalmente grazie alla domanda tedesca, seguita da Italia e USA.

«Siamo molto orgogliosi di questo risultato che ha superato notevolmente le nostre aspettative», spiega Philipp Schroder, chief of Global Sales and Marketing di Sonnen. «L'elevata richiesta delle sonnenBatterie a livello mondiale conferma che siamo in grado di rispondere alle esigenze dei nostri clienti e di realizzare in ogni Paese un futuro di indipendenza energetica. La chiave del nostro successo sono i centri sonnenBatterie, i partner specializzati e la sonnenFlat, con la quale abbiamo toccato un punto nevralgico per i nostri clienti». Con la sonnenFlat, una formula presentata in Germania che elimina completamente i costi della bolletta elettrica, Sonnen offre ai propri clienti un ulteriore servizio che rende i sistemi di accumulo ancora più vantaggiosi. La sonnenCommunity permette inoltre ai clienti Sonnen di rendersi completamente indipendenti



dai fornitori convenzionali di energia.

«In Italia i nuovi clienti potranno accedere a questo nuovo servizio a partire da gennaio 2017», aggiunge Vincenzo Ferreri, general manager della filiale italiana Sonnen Srl.

In tutto il mondo Sonnen opera con quasi 500 partner della rete vendita e con un organico complessivo di circa 250 dipendenti, di cui 160 lavorano presso la sede centrale di Wildpoldsried.

SolarWorld investe nella produzione di wafer di alta qualità in Germania

L'AZIENDA STA IMPLEMENTANDO LO STABILIMENTO DI FREIBERG, CON NUOVE TAGLIATRICI MESSE A PUNTO DALLA SVIZZERA MEYER BURGER

SolarWorld ha annunciato investimenti importanti per aumentare la qualità di produzione dei propri wafer fotovoltaici di silicio. L'azienda sta implementando lo stabilimento produttivo di Freiberg, in Germania, che in tempi brevi sarà dotato di tagliatrici a filo diamantato messe a punto dall'azienda svizzera Meyer Burger.

Le nuove tagliatrici consentiranno di velocizzare i tempi di produzione e contemporaneamente ridurre i costi di produzione e limitare lo spreco di materiale. SolarWorld utilizzerà i wafer solari per

la produzione di celle ad alta efficienza presso la sua sede di Arnstadt, in Turingia. «Maggiore è l'efficienza di un sistema fotovoltaico, minore è il costo dell'energia elettrica per chilowattora», ha dichiarato E. H. Frank Asbeck, Ceo di SolarWorld AG. «Ecco perché ci stiamo ulteriormente concentrando sulla massima qualità con la nuova tecnologia a filo diamantato, le nostre celle fotovoltaiche monocristalline Perc e i moduli vetrovetro estremamente durevoli. Questo rende ogni sistema SolarWorld un investimento redditizio per i nostri clienti».

Enertronica completa l'acquisizione del 51% di Elettronica Santerno

L'OBIETTIVO DELL'ACCORDO È QUELLO DI RILANCIARE LA PRODUZIONE DI INVERTER E LA DIVISIONE SERVICE DELL'AZIENDA

Enertronica ha completato l'acquisizione del 51% di Elettronica Santerno Spa, prevista inizialmente per il 15 dicembre. L'obiettivo è quello di rilanciare la produzione di inverter per il settore industriale e per il fotovoltaico, oltre alla divisione service. Enertronica SpA avrà la facoltà di incrementare la propria partecipazione in Elettronica Santerno di un ulteriore 9% attraverso la sottoscrizione di un aumento di capitale per un importo di 1 milione

di euro entro il 31 dicembre 2018. È stato infine nominato il nuovo consiglio di amministrazione e il nuovo collegio sindacale. «Con Elettronica Santerno», ha dichiarato Vito Nardi, presidente e amministratore delegato di Enertronica e di Elettronica Santerno, «il gruppo avanza su nuovi mercati quali la produzione di inverter per il settore dell'automazione industriale e rafforza la presenza nei sistemi di conversione dell'energia associati alle smart grid e all'accumulo».

Suntech inaugura filiale in Germania

L'OBIETTIVO DELL'AZIENDA È QUELLO DI INCREMENTARE VOLUMI DI VENDITA E FATTURATO IN EUROPA GRAZIE A PRODOTTI E SERVIZI AD HOC, TRA CUI LOGISTICA E SMALTIMENTO DEI MODULI

Wuxi Suntech ha inaugurato una filiale in Germania. L'obiettivo dell'azienda è garantire prodotti e servizi ad hoc, dalla logistica allo smaltimento dei moduli, per rispondere alle esigenze del mercato europeo e incrementare volumi di vendita e fatturato. «Per incrementare il nostro business in Europa e fornire un servizio più flessibile per i clienti», ha dichiarato Shuangquan Lui, presidente esecutivo di Wuxi Suntech, «abbiamo deciso di uscire dall'accordo con l'Unione europea per la vendita dei moduli a prezzi minimi imposti (MIP). La decisione è stata accolta e accettata».



Al via le candidature agli Intersolar Award 2017

IL PREMIO, CHE VERRÀ CONSEGNATO IL 31 MAGGIO 2017 IN OCCASIONE DELLA KERMESSE DI MONACO DI BAVIERA, RICONOSCE I MIGLIORI PRODOTTI, APPLICAZIONI E PROGETTI PER LE CATEGORIE "FOTOVOLTAICO" E "PROGETTI SOLARI ECCELLENTI"



Dal 9 gennaio le aziende che saranno presenti alla kermesse di Monaco di Baviera, Intersolar 2017, oppure all'Electrical energy storage (Ees), possono candidare i propri progetti per partecipare all'Intersolar Award, giunto alla decima edizione. Il premio, che riconosce i migliori prodotti, applicazioni e progetti per le categorie "Fotovoltaico" e "Progetti solari eccellenti", verrà assegnato il 31 maggio 2017. Per la decima edizione, all'interno della categoria "Progetti solari eccellenti" verrà introdotta la nuova area tematica "Smart Renewable Projects", dedicata all'unione degli ambiti produzione energetica, accumulo, integrazione alla rete e gestione energetica. Dal 9 gennaio al 17 marzo 2017 gli interessati si potranno registrare al sito: www.intersolarglobal.com/award



ENTRA NEL FUTURO
SCEGLI **SUNERG SOLAR**

Modulo Monocristallino 300-305-310 Wp

Alta Efficienza

4 bus bar tecnologia PERC

25 ANNI DI GARANZIA

Storage Power Pack Litio 4/6/8 kW

10.000 cicli sulla batteria

10 anni di garanzia

MADE IN ITALY dal 1978

WWW.SUNERGSOLAR.COM

CON I MODULI FOTOVOLTAICI HANOVER SOLAR



**ASSICURAZIONE ALL RISK
PER 20 ANNI**



**5 ANNI
DI TELEASSISTENZA
GRATUITA**

Hanover Solar®

La qualità tedesca al tuo servizio

distribuito in Italia da



**PUNTO
FOTOVOLTAICO®**
La casa delle nuove energie.

Per informazioni:

info@cdne.it

800 984 587

www.punto-fotovoltaico.it

Panasonic festeggia vent'anni di produzione dei moduli fotovoltaici HIT

IL GRUPPO GIAPPONESE HA VENDUTO 18 MILIONI DI MODULI DAL 1997 AD OGGI E HA STABILITO IL RECORD DEL 23,8% DI EFFICIENZA

Panasonic festeggia vent'anni di produzione dei moduli fotovoltaici HIT realizzati con celle a eterogiunzione, che impiegano una combinazione di tecnologie monocristalline e amorfe. La multinazionale giapponese celebra l'anniversario con 18 milioni di moduli venduti dal 1997 ad oggi e il record del 23,8% di efficienza del modulo. «Panasonic è davvero orgogliosa di celebrare il 20° anniversario», ha dichiarato Kazuhiro Yoshida, direttore di Panasonic Solar Systems business unit.

«Quando abbiamo cominciato a produrre questa tecnologia brevettata, il nostro obiettivo era creare un mondo migliore e velocizzare la necessaria adozione globale di energia pulita. Ora, anche dopo 20 anni, ci sentiamo più



che mai responsabili del raggiungimento di questo obiettivo e compieremo tutti gli sforzi necessari per andare oltre i confini tecnologici dell'efficienza di conversione dell'energia fotovoltaica».

Sonepar inaugura punto vendita a Ostia (RM)

LA STRUTTURA, LA PIÙ PICCOLA TRA I PUNTI VENDITA DEL GRUPPO, HA UN ASSORTIMENTO DI OLTRE 4MILA ARTICOLI IN UNO SPAZIO DI 397 METRI QUADRATI

Sonepar ha inaugurato a Ostia (RM) un nuovo punto vendita. Con un assortimento di oltre 4mila articoli in uno spazio di 397 metri quadrati, la struttura situata in via Pietro Ercole Visconti è la più piccola tra i punti vendita del gruppo in Italia.

«Il più piccolo, ma anche il più innovativo», si legge in una nota dell'azienda, «visto che avrà la caratteristica di funzionamento a self service, assistito da un costante presidio di quattro figure professionali dalla pluriennale esperienza nel settore e nel territorio che, a seconda delle esigenze dei

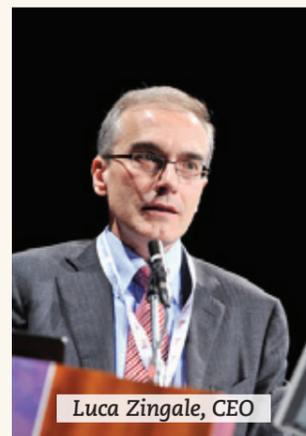


clienti, potranno avvalersi della rete nazionale di consulenti Sonepar su temi fortemente specializzati e innovativi come l'automazione, il lighting ed il risparmio energetico».

Nasce OffgridSun, spin-off di FuturaSun dedicato ai mercati emergenti

LUCA ZINGALE RIVESTIRÀ IL RUOLO DI CEO DELLA NUOVA AZIENDA, MENTRE A NICOLA BAGGIO SPETTERÀ IL COMPITO DI CTO

Dall'esperienza di FuturaSun nel settore off-grid nasce OffgridSun Srl, società totalmente dedicata a questa tipologia di prodotti e applicazioni. Luca Zingale rivestirà il ruolo di CEO della nuova azienda, mentre Nicola Baggio, già parte del team di FuturaSun, rivestirà il ruolo di CTO di OffgridSun. Da sempre l'azienda, oltre alla produzione di moduli fotovoltaici per impianti connessi in rete, fornisce prodotti off-grid e solar lighting. La gamma comprende moduli con potenze dai 10 ai 150 watt, kit per illuminazione e ricarica dei cellulari, sistemi di pompaggio e kit per baite di montagna, nautica e camperistica. Inoltre, l'azienda ha registrato un notevole successo grazie a una linea di prodotti espressamente concepita per i programmi di elettrificazione rurale nei Paesi più poveri e nei mercati emergenti. «Il mercato delle applicazioni off-grid ha un grandissimo potenziale e con i nostri prodotti abbiamo cambiato la vita di tantissime persone non solo in Africa,



Luca Zingale, CEO

ma anche nella zona caraibica, in America Latina e in tanti paesi asiatici», ha dichiarato Nicola Baggio, CTO di FuturaSun e di OffgridSun. «Era arrivato il momento di creare una società dedicata e siamo molto contenti che Luca Zingale sia entrato a far parte del team come CEO». Luca Zingale ha aggiunto: «Sono entusiasta di poter apportare in una società con un focus così mirato come OffgridSun l'esperienza di 20 anni di attività professionale nella promozione del solare in Italia, dai tempi pionieristici degli anni 90 quando creammo Solarexpo, e di 30 anni di impegno diretto nella cooperazione internazionale allo sviluppo. Oggi il tema dell'accesso all'energia nel Sud del mondo è in testa all'agenda politica mondiale: dai governi dei Paesi emergenti al sistema Onu, dalle agenzie di cooperazione alla Banca Mondiale. Abbiamo una chiara visione di questa sfida, delle grandissime opportunità che si aprono per aziende qualificate sui mercati mondiali e un team altamente specializzato per raggiungere obiettivi importanti».



sonnen



10 ANNI
GARANZIA SULL'INTERO SISTEMA

sonnenBatterie

L'energia autoconsumata
è più conveniente!

sonnenCommunity – diventare 100 % indipendenti dai fornitori convenzionali di energia oggi è possibile!

I partner esclusivi sonnenBatterie Center possono da oggi proporre ai propri clienti anche il nuovo servizio sonnenCommunity. Ecco una lista di servizi inclusi nell'offerta:

- Fornitura di energia 100% proveniente da sola fonte rinnovabile
- Monitoraggio remoto e aggiornamento software costante
- Possibilità di abbinare a sonnenBatterie ulteriori accessori domotici per aumentare l'autoconsumo

Per i nuovi clienti che acquistano una sonnenBatterie e si abbonano alla sonnenCommunity:

- Rimborso completo della bolletta elettrica residua per un periodo equivalente di 24 mesi*

Chiamaci subito per maggiori informazioni: **800 / 502 640**

* Maggiori informazioni nella sezione sonnenCommunity sul sito: www.sonnenbatterie.it
Se sei interessato chiamaci o registrati tramite l'apposito form. Verrai ricontattato da un nostro responsabile commerciale di zona.

Elettromondo 2017 in programma a Rimini il 17 e 18 marzo

LA SESTA EDIZIONE DELLA MANIFESTAZIONE, PROMOSSA DA ELETTROVENETA E FERRI, CONFERMA LA PRESENZA DI MOMENTI DI FORMAZIONE E AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE, ACCANTO AI WORKSHOP ORGANIZZATI DALLE AZIENDE ESPOSITRICI

La sesta edizione di Elettromondo, piattaforma commerciale di incontro tra produttori e installatori, tecnici e progettisti del settore elettrico, è in programma il 17 e 18 marzo 2017 presso il quartiere fieristico di Rimini Fiera.

La manifestazione, promossa da Elettroveneta e Ferri, aziende di riferimento nel campo della distribuzione di materiale elettrico, nel corso degli anni è stata premiata da un pubblico in costante crescita, con 4.050 visitatori nell'edizione di Rimini 2015 e 7.200 visitatori nell'edizione di Padova 2016.

È in crescita anche il numero degli espositori, che ha raggiunto oltre 150 marchi tra i produttori più qualificati del settore, con un'ampia rassegna di prodotti e soluzioni, dai complementi elettrici alle attrezzature, dai sistemi di illuminazione alla climatizzazione e riscaldamento, dal fotovoltaico all'automazione industriale, fino ai sistemi di sicurezza e televisivi e ai prodotti per la termoidraulica.

La versione 2017 confermerà la presenza di momenti di formazione e aggiornamento professionale, accanto ai workshop organizzati dalle aziende espositrici.




Sistema di Accumulo Residenziale by VARTA Storage

- ▶ Unico sistema trifase certificato CEI 021
- ▶ Profondità di Carica dopo 10 anni all'80%
- ▶ 3 classi di potenza espandibili
- ▶ Made in Germany

Contact VARTA Storage Italy:

Gianni Di Bello - Country Manager

Tel: +39 3487337428

Mail: gianni.dibello@varta-storage.com

www.varta-storage.com/it



NEWS

Fronius potenzia il portale Solar.web



Fronius Solar Energy ha annunciato le prime novità di prodotto e servizi per il 2017. La divisione solare dell'azienda, che quest'anno spegnerà 25 candeline, introdurrà opzioni aggiuntive intelligenti all'interno del portale online Fronius Solar.web per il monitoraggio e offrirà nuove soluzioni nel campo dell'elettronica dei moduli solari. "L'obiettivo di Fronius è il consolidamento della sua posizione di pioniere del fotovoltaico a livello globale", si legge in una nota dell'azienda, "motivo per il quale l'azienda offrirà ai suoi clienti un ampio portafoglio prodotti arricchito da numerosi nuovi sviluppi".

In Francia la prima strada con asfalto solare

La Francia ha battuto sul tempo gli Stati Uniti e lo scorso 20 dicembre ha inaugurato, alla presenza del primo ministro Segolene Royal, il primo tratto di strada solare percorsa da autoveicoli: si tratta di 1 km della statale nel paese di Tourouvre-au-Perche, in Normandia, ricoperto con 2.800 mq di moduli solari. L'intervento, che ha avuto un costo di 5 milioni di euro sostenuto dallo Stato francese, è stato effettuato dalla società Colas che fa parte del gruppo delle telecomunicazioni Bouygues.

I pannelli solari sono stati ricoperti con una resina che li rende resistenti al passaggio degli autoveicoli, stimato in circa 2mila al giorno, compresi i mezzi pesanti. L'obiettivo è quello di ottenere abbastanza energia per l'illuminazione pubblica del paese di Tourouvre. Il funzionamento della strada solare verrà testato per due anni.

La società Colas ha già pronti un altro centinaio di progetti analoghi di cui metà in Francia e metà all'estero.



SolarEdge presenta il kit per il controllo del fotovoltaico dal cellulare

SolarEdge Technologies ha presentato un sistema di comunicazione avanzato pensato per velocizzare i tempi di installazione e facilitare le operazioni di monitoraggio e gestione degli impianti fotovoltaici. L'azienda ha messo a punto il "GSM cellular kit" per la comunicazione wireless che consente il controllo del fotovoltaico da cellulare con tecnologia GSM. Il kit viene fornito con una scheda di rete GSM in combinazione con una scheda SIM preinstallata e può essere utilizzato in abbinamento a tutti gli inverter SolarEdge monofase, comprese le soluzioni per lo storage StorEdge. Il kit è coperto da una garanzia hardware di 12 anni standard e un piano dati di 5 o 12 anni. La nuova proposta di SolarEdge comprende anche un nuovo contatore elettrico che consente di monitorare in modo più semplice i dati relativi al consumo di energia. Le informazioni del contatore possono essere visualizzate sulla piattaforma di monitoraggio SolarEdge e sullo smartphone.

Moduli FuturaSun per impianto FV da 894 kWp su coperture agricole in Germania



È stato connesso alla rete elettrica un nuovo impianto da 894 kW realizzato da FuturaSun a Zirzow, in Germania. L'impianto, realizzato su coperture agricole completamente rinnovate, utilizza moduli policristallini FU260P. L'installazione costituisce il primo investimento di FuturaSun in Germania, dopo i sistemi già realizzati in Italia, Romania e Regno Unito. "Il mercato tedesco rimane quest'anno uno dei mercati principali di FuturaSun", si legge in una nota dell'azienda, "in quanto sono già in fase di realizzazione progetti con forniture di 3,2 MW per installazioni su tetto in varie città della Germania centrale e in previsione ulteriori progetti per tutto il 2017 per un totale di 15 MW".

In India realizzata la centrale fotovoltaica più grande del mondo (648 MW)

È stato terminato a Kamuthi, nello stato indiano Tamil Nadu, l'impianto fotovoltaico da 648 MW di potenza, considerato il più grande del mondo. La struttura, commissionata da Adani Green Energy, filiale del gruppo indiano Adani, inaugurata dopo otto mesi di lavori, occupa un'area di 10 chilometri quadrati. Il parco solare, composto da 2,5 milioni di moduli fotovoltaici, 576 inverter, 154 trasformatori e 6.000 chilometri di cavi, è costato 679 milioni di dollari. Il progetto fa parte del piano di sviluppo delle rinnovabili del governo indiano, che intende aumentare la capacità solare installata nel Paese dagli attuali 4 GW a 12 GW entro la fine del 2017 e raggiungere 100 GW entro il 2022.

Da Solar-Log l'interfaccia Modbus per l'integrazione FV-domotica

Solar-Log ha presentato l'interfaccia Modbus TCP, che consente l'integrazione tra l'impianto fotovoltaico e i sistemi di domotica. Il sistema di monitoraggio Solar-Log fornisce i dati di base dell'impianto fotovoltaico via Modbus TCP Free. Il sistema di domotica dell'abitazione può leggere ed elaborare queste informazioni in tempo reale. In questo modo è

possibile rappresentare l'impianto fotovoltaico insieme agli altri componenti dell'abitazione e aumentare la quota di autoconsumo dell'elettricità prodotta.

Homaya, il sistema FV portatile di Schneider per le aree con difficile accesso alla rete

Schneider Electric presenta Homaya, un sistema solare portatile sviluppato con l'obiettivo di garantire energia elettrica alle famiglie che vivono in aree con difficile accesso alla rete. Homaya è composto da pannelli fotovoltaici, da una batteria in litio integrata e da tre o quattro lampade. Il prodotto, che ha un prezzo di 100 dollari, sarà lanciato sul mercato a gennaio 2017. «Homaya rientra nel nostro programma Access to Energy, che punta a portare l'energia in modo sostenibile nelle aree più remote del pianeta», spiega Gilles Vermot Desroches, senior vice



president Sustainability di Schneider Electric. «Per questo stiamo innovando il modo di progettare i nostri prodotti e stiamo studiando nuovi modelli, cercando nuove forme di distribuzione e di finanziamento che permettano di acquistare o affittare prodotti come questo. I team locali di Schneider Electric stanno già lavorando per creare partnership con distributori e con organizzazioni che si occupano di microcredito».



Smart Energy con Solar-Log™

Il sistema di gestione energetica indipendente dagli inverter

- controlla con precisione il funzionamento dell'impianto fotovoltaico
- rappresenta e ottimizza l'autoconsumo energetico
- effettua il controllo individuale di dispositivi elettronici
- supporta e facilita il riscaldamento intelligente
- visualizza il monitoraggio dei sistemi di accumulo
- limita l'immissione degli inverter alla percentuale impostata

KLIMAHOUSE Fiera Bolzano/ Messe Bozen
26.01 - 29.01.2017
Stand G0/24c



Senec: "Qualità ed affidabilità al servizio del mercato"

Dopo Germania e Austria, a ottobre 2016 ha avuto inizio anche in Italia l'avventura di Deutsche Energieversorgung GmbH, azienda tedesca che produce i sistemi di accumulo a marchio Senec.

L'azienda si è presentata al mercato italiano con una serie di incontri organizzati sul territorio rivolti agli installatori. "Il Tour dell'Indipendenza", che ha fatto tappa a Verona, Rimini, Milano, Roma e Parma, e la partecipazione alla fiera Ecomondo di

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

Rimini, hanno di fatto sancito l'ingresso di Senec sul mercato italiano. Grazie agli incontri l'azienda, che ha chiuso il 2016 con un fatturato complessivo di 30 milioni di euro, più del doppio rispetto a quanto totalizzato nel 2015, ha incontrato 150 installatori e avviato partnership con 20 aziende impegnate nell'installazione e manutenzione di impianti fotovoltaici. Come racconta Andrea Cristini, Country Manager Italia di Deutsche Energieversorgung GmbH.

Qual è stata la risposta dei

vostrici clienti?

«Sorpriendente. Durante il "Tour dell'Indipendenza" gli installatori ci hanno dato grandi segni di apprezzamento sul nostro sistema di accumulo Senec Home Li. E una buona risposta è arrivata anche dalla fiera Ecomondo di Rimini, dove eravamo presenti con un nostro partner. È stata una bella vetrina e un buon trampolino di lancio poche settimane dopo il nostro ingresso sul mercato italiano».

Cosa è stato apprezzato di più della vostra proposta?

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

Quanti pezzi avete venduto nel 2016?

«Le vendite negli ultimi due mesi del 2016 am-

A PARTIRE DA OTTOBRE 2016 L'AZIENDA TEDESCA SI È PRESENTATA AL MERCATO ITALIANO CON UN TOUR RIVOLTO AGLI INSTALLATORI. IN DUE MESI, SONO STATI INCONTRATI 150 OPERATORI E VENDUTI OLTRE 100 SISTEMI DI ACCUMULO. «IN ITALIA PUNTIAMO A COLLOCARCI TRA I PRIMI TRE PRODUTTORI, FACENDO LEVA SU EFFICIENZA E SEMPLICITÀ DI INSTALLAZIONE DEI NOSTRI PRODOTTI», SPIEGA IL COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA, ANDREA CRISTINI

di Michele Lopriore



Andrea Cristini, Country Manager Italia

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

Obiettivo per il 2017?

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

Dove vengono prodotti i vostri sistemi di accumulo?

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

Qual è la capacità produttiva annua?

«Produciamo circa 20.000 unità all'anno».

Con quanti installatori state lavorando in Italia?

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

Come li scegliete? Quali sono i criteri di selezione?

«Il panorama italiano è ricco di aziende installatrici che hanno fatto esperienza nel fotovoltaico. Ci rivolgiamo a queste figure. Il nostro è un prodotto a basamento, semplice da installare e che non richiede particolari attenzioni in fase di montaggio. Tuttavia, intendiamo rivolgerci a figure altamente qualificate. Sebbene, infatti, il prodotto sia sem-

IL PRODOTTO

Sigla: Senec Home Li

Tipologia prodotto: accumulatore al litio, sistema completamente integrato, senza componenti singoli

Capacità batterie: da 2,5 a 10 kWh

Batterie: ioni di litio

Peso: 50 kg (batterie escluse)

Altre caratteristiche:

- Ideale sia per impianti nuovi sia per impianti esistenti grazie al collegamento AC
- Per impianti monofase e trifase
- 4 tipi di potenza in un'unica cassa compatta
- Sistema con supervisione automatica e con intervento rapido online per installatori
- Risparmio fino all'80% sulla bolletta elettrica
- 10 anni di garanzia del produttore
- Prezzo fisso e vantaggioso per la sostituzione delle batterie



LA SCHEDE

Ragione sociale: Deutsche Energieversorgung GmbH

Indirizzo: Wittenberger Straße 15
04129 Leipzig (Germania)

Sito: <http://www.senec-ies.com/>

Indirizzo mail: info@senec-ies.com

Telefono: +49 (0) 341/870 570

Numero verde: +39 (0)800 8 32896

Per contattare Senec: info@senec-ies.com

Numero dipendenti: 110, di cui 5 in Italia

Fatturato 2016 (stime): 30milioni di euro a livello globale

plice da installare, un errore nel dimensionamento o nel montaggio del sistema getterebbe ombra sull'affidabilità del marchio. E questo non possiamo permetterlo».

Come vengono distribuiti i vostri prodotti?

«Intendiamo arrivare al cliente finale solo ed esclusivamente con i nostri installatori. Vogliamo servire il mercato attraverso l'esperienza di queste figure. La collaborazione diretta con gli installatori ci permette inoltre di sentire meglio il polso del mercato».

A quale target vi rivolgete?

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

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

«Offriamo supporto alle vendite e, soprattutto,

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

Altri servizi?

«Con il prodotto offriamo anche, gratuitamente, il monitoraggio, grazie al quale diamo la possibilità di gestire le problematiche da remoto e intervenire in maniera tempestiva in caso di guasto o anomalie».

Qual è il modo di presentare lo storage che suggerite ai vostri partner?

«Il concetto da trasferire al mercato è quello dell'indipendenza energetica, e quindi di liberarsi dai rincari dell'energia che continueranno a verificarsi nei prossimi anni. È anche per questo che presenteremo, anche per il mercato italiano, il sistema Senec Cloud, che in Germania sta riscuotendo grande successo».

Di cosa si tratta?

«Senec.Cloud permette di utilizzare al meglio l'energia prodotta dal proprio impianto. Ad esempio, l'energia in eccesso prodotta durante il periodo estivo potrà essere stoccata in cloud e utilizzata dai clienti finali in un altro momento, nei periodi invernali oppure semplicemente quando si verifica un bisogno. È un passo importante per tagliare il traguardo "100% indipendenza energetica"».

Parlando del prodotto, quali sono le caratteristiche principali?

«Il nostro sistema di accumulo è composto da batterie al litio Panasonic, ed è disponibile con capacità di accumulo da 2,5 a 10 kWh. Il sistema è modulare, altra caratteristica che piace molto ai nostri installatori. Va

inoltre sottolineata la velocità di montaggio e configurazione, possibili in meno di tre ore. Sono aspetti che impattano positivamente sugli installatori e sulle scelte dei clienti finali. Un'installazione rapida è sinonimo di stabilità e affidabilità del sistema».

«Nel 2017 presenteremo un sistema di accumulo con capacità da 30 kWh per impianti di taglia commerciale e industriale, e una app che permetterà di controllare produzione dell'impianto fotovoltaico, stato di carica della batteria ed energia ceduta e prelevata»

QUALCOSA IN PIÙ SU... ANDREA CRISTINI

Età?

«34».

Famiglia?

«Sono sposato e ho una figlia».

Vive a?

«Vivo a Castellaneta, in provincia di Taranto».

Tempo dedicato al lavoro?

«10 ore al giorno».

E se avanza un po' di tempo libero?

«Mi dedico alla famiglia, agli amici e al calcio non giocato».

Per chi tifa?

«Napoli».

Piatto preferito?

«Amo la cucina in generale».

Vacanza da sogno?

«Già fatta, in Australia».

Letture?

«Quotidiani e riviste di settore».

Auto?

«BMW I3».

Il sogno di una vita?

«Lo sto già vivendo. Sono felice, ho un bel lavoro e una bella famiglia».

Arriveranno novità di prodotto nel prossimo futuro?

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

Altre novità?

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

Come presenterete queste novità?

«Abbiamo deciso di prolungare il "Tour dell'Indipendenza" con nuove tappe. Sarà importante rafforzare le partnership con gli installatori, illustrando tutti i vantaggi dell'offerta di prodotto e i servizi di Senec. Investire in comunicazione è il modo giusto per raggiungere questo obiettivo».

OLTRE I CONFINI NAZIONALI

IN GERMANIA SENEC DETIENE UNA MARKET SHARE DEL 25% CON OLTRE 10.000 PEZZI INSTALLATI. NEL 2017 L'AZIENDA PROPORRÀ I SUOI PRODOTTI ANCHE FUORI EUROPA, CON UN ACCORDO DI DISTRIBUZIONE IN AUSTRALIA. COME SPIEGA SVEN ALBERSMEIER-BRAUN, RESPONSABILE BUSINESS DEVELOPMENT DI SENEC

Come giudica il mercato dello storage in Germania?

«Il mercato dello storage in Germania è il più importante a livello mondiale. È un mercato che ha raggiunto la piena maturità. Basti pensare che oggi il 50% di chi installa un impianto fotovoltaico residenziale sceglie lo storage. Nel 2017 questo valore potrebbe fare un balzo in avanti, oscillando tra l'80 e il 90%. Questi aspetti ci hanno permesso di crescere molto velocemente, come dimostrano gli oltre 10.000 pezzi installati e il riconoscimento conferito da Focus».

Ci spieghi...

«Un recente studio di Focus ha collocato



Sven Albersmeier-Braun,
responsabile Business Development di Senec

Senec nella classifica delle 25 aziende tedesche in più rapida crescita nel periodo 2012-2015. E siamo gli unici della categoria "Energy & Utilities"».

Altri obiettivi a livello mondiale?

«A gennaio abbiamo siglato un accordo per importare il nostro prodotto in Australia, dove nel 2017 prevediamo di vendere circa 2.500 pezzi. È infatti previsto un boom di installazioni di sistemi di accumulo per impianti residenziali in tutto il Paese. E noi vogliamo esserci con i nostri prodotti».

E negli USA?

«Per il momento non vendiamo i nostri sistemi di storage per il mercato statunitense. Ma stiamo conducendo analisi di mercato che ci porteranno a prendere una decisione nel corso del 2017».

2017: cosa succederà nel mercato

CONSOLIDAMENTO DEL SEGMENTO RESIDENZIALE GRAZIE ALLO STORAGE E CRESCITA DELLE INSTALLAZIONI SU CAPANNONI E PMI, INCREMENTO DELLE ATTIVITÀ DI GESTIONE E MANUTENZIONE DEL PARCO ESISTENTE E UNA MAGGIORE SELEZIONE DELLA FILIERA E DEL CANALE CHE PREMIERÀ GLI INSTALLATORI PIÙ PREPARATI. SONO QUESTE ALCUNE PREVISIONI DI CINQUE AUTOREVOLI ESPONENTI DELLA FILIERA DEL SOLARE CHE SI SONO ESPRESI SUL FUTURO DEL MERCATO IN ITALIA

Quali saranno i trend del mercato del fotovoltaico in Italia per il 2017? Da quali segmenti arriveranno le opportunità più importanti? Quali saranno i fattori che influenzeranno il mercato?

Lo abbiamo chiesto a cinque autorevoli esponenti della filiera del solare, che hanno fornito le proprie opinioni rispetto a quanto potrebbe accadere nel corso dell'anno: Tommaso Lascaro, amministratore di C.D.N.E.; Paolo Panighi, general manager di Elfor; Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di Jinko Solar; Fabrizio Limani, head of sales South Europe di SolarWorld; Stefano Loro, amministratore unico di VP Solar.

Alla domanda sulla nuova potenza installata in Italia nel corso dell'anno, dalle risposte raccolte è emerso un valore tra i 350 e i 500 MW per il nuovo parco installato nel 2017. Si tratta di valori non distanti da quanto ipotizzato lo scorso anno e da quanto potrebbe essere stato totalizzato nel 2016 (al momento della pubblicazione di questo numero, i dati a disposizione, relativi al periodo gennaio-ottobre 2016, parlano di una nuova potenza installata di 309 MW).

Così come previsto per il 2016, nel corso dell'anno saranno ancora gli impianti di taglia residenziale a coprire la fetta più grande, soprattutto per la proroga della detrazione fiscale del 50% e per le opportunità di integrazione con storage e pompe di calore. Continuerà inoltre il trend positivo degli impianti di taglia commerciale/industriale presso le aziende con i consumi energetici più alti, con una crescita che riguarderà il solare in abbinamento a interventi di relamping a Led e di smaltimento dell'amianto. Nel corso dell'anno gli impianti superiori al MW potrebbero riaffacciarsi sul panorama nazionale, grazie in particolare al calo del prezzo dei moduli e alla necessità di riqualificazione di vecchie aree tra cui ex discariche e cave. Un ruolo fondamentale sarà inoltre coperto dalla gestione e manutenzione del parco esistente, data la presenza di impianti privi di sistemi di controllo (circa il 65% del totale in Italia) e di installazioni con moduli forniti da produttori non più presenti sul mercato (circa il 50%). Ci sono infine altri fattori che potrebbero influenzare il mercato, sia in positivo o in negativo.

Una maggiore convenienza dell'energia prodotta da fotovoltaico, la riduzione del costo complessivo dell'investimento e una maggiore disponibilità a supportare il settore da parte del mondo bancario potrebbero orientare le scelte dei consumatori verso il solare.

L'incertezza politica, le lungaggini burocratiche e la presenza di operatori improvvisati sono invece i fattori che rischiano di porsi come ostacolo allo sviluppo della filiera nel corso dell'anno. ☀

HANNO PARTECIPATO ALL'INCHIESTA



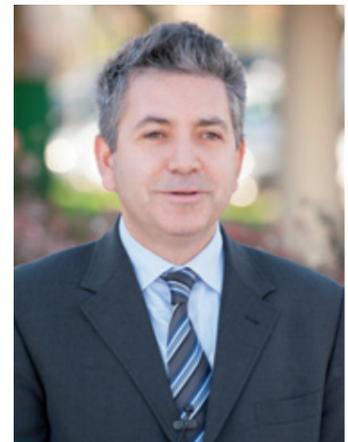
Tommaso Lascaro,
amministratore di **C.D.N.E.**



Alberto Cuter, general manager
Italia e America Latina
di **Jinko Solar**



Paolo Panighi, general
manager di **Elfor**



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



Fabrizio Limani, head
of sales South Europe di **SolarWorld**

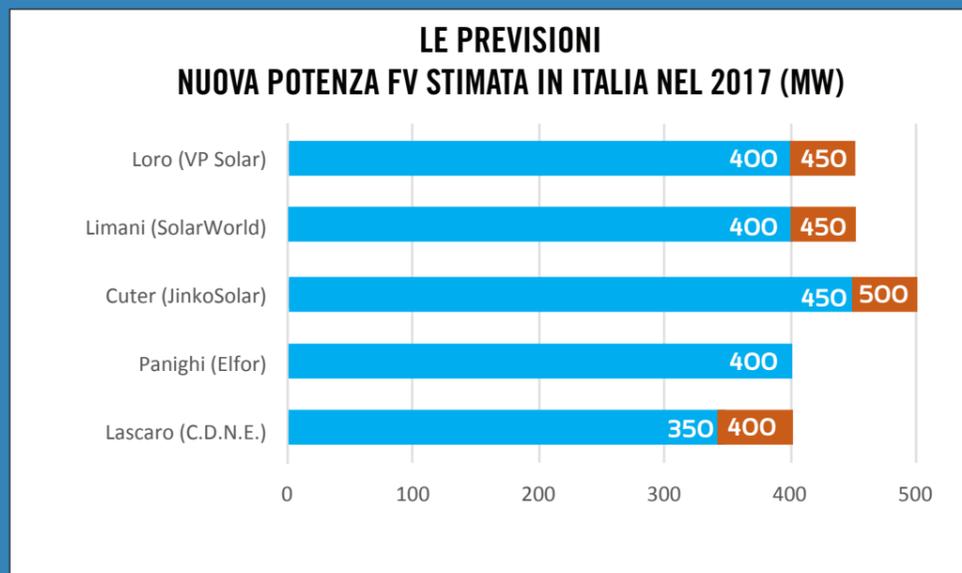
A QUANTO SI ATTESTERÀ LA NUOVA POTENZA FOTOVOLTAICA INSTALLATA IN ITALIA?

Tommaso Lascaro (C.D.N.E.): «Credo che ragionevolmente si possa ipotizzare tra i 350 e i 400 MW. Non ci sono motivi oggettivi per non sperare che il processo di consolidamento degli ultimi 24 mesi continui anche nel nuovo anno».

Paolo Panighi (Elfor): «In base alle nostre proiezioni, dovrebbe assestarsi attorno ai 400 MW: una previsione in linea con il 2016».

Alberto Cuter (Jinko Solar): «Negli ultimi due anni abbiamo riscontrato un sostanziale rallentamento della realizzazione degli impianti fotovoltaici in Italia. Per l'anno in corso stimiamo un nuovo installato tra 450-500 MW annui. Il 2017 presenta infatti delle discontinuità con gli anni passati che possono influire positivamente sull'incremento delle installazioni di impianti fotovoltaici».

Fabrizio Limani (SolarWorld): «Tenendo in considerazione l'estensione



per un altro anno della detrazione fiscale del 50%, prevedo una crescita delle nuove installazioni del 25%. Quindi se l'Italia chiuderà il 2016 con 350 MW di nuove installazioni, i nuovi impianti potrebbero attestarsi tra 400 e 450 MW».

Stefano Loro (VP Solar): «Il mercato del fotovoltaico è sostanzialmente stabile da tre anni, con un ritorno alla crescita nel 2016 che si potrebbe consolidare nel 2017. Potrebbe attestarsi tra i 400 e i 450 MWp».

QUALI SARANNO LE CONSEGUENZE IN ITALIA DELL'OVERSUPPLY DEI MODULI A LIVELLO GLOBALE E DEL CALO DEI PREZZI?

Tommaso Lascaro (C.D.N.E.): «Se il calo dei prezzi sarà solo momentaneo legato all'oversupply, purtroppo gli effetti non saranno positivi perché genererà sfiducia sia tra gli operatori di settore che nel mercato in generale. Viceversa se il calo sarà strutturale, lo potremo considerare sicuramente un elemento importante di rilancio del fotovoltaico in Italia e in Europa».

Paolo Panighi (Elfor): «Onestamente, non credo che andremo incontro a un crollo dei prezzi come è successo negli anni passati, anche se l'ultimo mese del 2016 ci ha messi di fronte al fatto che alcuni produttori hanno abbattuto notevolmente il prezzo al watt. Per noi distributori l'importante è stringere accordi con partner che ci diano certezze sul lungo periodo, sempre con un occhio alle richieste mutevoli del mercato».

Alberto Cuter (Jinko Solar): «Il potenziale calo del prezzo dei moduli si rifletterà anche sul mercato italiano. Tuttavia riteniamo che l'oversupply sia già stato abbondantemente assorbito negli

scorsi mesi, durante il quale è stato registrato un calo dei prezzi di circa il 25%. Quindi per i prossimi mesi non ci si attende un ulteriore calo, quanto piuttosto un assestamento dei prezzi dovuto anche a possibili fenomeni di aggregazione di aziende o di uscita dal mercato di altre che non riusciranno a sostenere questo fenomeno».

Fabrizio Limani (SolarWorld): «Il fenomeno si attenuerà nel corso del prossimo anno. In Cina si sta registrando un lieve rialzo dei prezzi ed è stata annunciata una ripartenza delle nuove installazioni. Ovviamente il problema non si arresterà subito, con ripercussioni sui margini, soprattutto per le aziende che producono piccoli quantitativi di moduli».

Stefano Loro (VP Solar): «La crescita del mercato potrebbe essere supportata anche dal calo generalizzato dei prezzi dei moduli generato dall'oversupply, che può rendere conveniente l'investimento fotovoltaico anche per le aziende energivore».

CI SONO ALTRI FATTORI CHE POTREBBERO INFLUENZARE IL MERCATO ITALIANO IN POSITIVO O IN NEGATIVO?

Tommaso Lascaro (C.D.N.E.): «Due fattori su tutti: una maggiore disponibilità a supportare il settore da parte del mondo bancario e finanziario in generale, e un quadro legislativo che introduca agevolazioni rivolte a imprese e condomini per smaltimento eternit e ricopertura con fotovoltaico».

Paolo Panighi (Elfor): «Sicuramente le agevolazioni presenti oggi, che saranno effettive anche per tutto il 2017, daranno continuità di crescita sia nel residenziale sia nel terziario. Inoltre, l'arrivo di prodotti storage trifase darà ulteriori opportunità di sviluppo».

Alberto Cuter (Jinko Solar): «L'uscita dagli accordi con l'Unione europea da parte dei principali produttori mondiali di moduli fotovoltaici, che di fatto impediva l'offerta in Europa e quindi in Italia a prezzi di mercato, influirà positivamente poiché porterà ad un abbassamento significativo del costo degli impianti. In questo modo, tornerà a farsi vivo l'interesse anche per impianti di taglia utility scale.

Va poi sottolineato l'aspetto politico, sempre determinante. Avere un governo favorevole allo sviluppo delle energie rinnovabili, non potrà che giovare. Sia per la definizione di un piano di produzione energetica valido per i prossimi anni (pensando anche a una dismissione delle vecchie centrali inquinanti), sia per uno snellimento della parte burocratica, che ancora rappresenta un elemento che incide molto».

Fabrizio Limani (SolarWorld): «Un fattore negativo è il monopolio in Italia da parte delle grandi utility e la mancanza di bandi per la realizzazione di centrali multi megawatt, come avviene in altre parti del mondo. L'aumento dei prezzi dell'energia elettrica però potrebbe orientare sempre di più i consumatori verso impianti da fonti pulite».

Stefano Loro (VP Solar): «L'incertezza politica può rallentare la ripresa economica con possibili ricadute negative anche sul fotovoltaico. Misure a favore delle rinnovabili, dell'autoconsumo e dell'autoproduzione di energia con una tariffazione vantaggiosa, possono creare un contesto più favorevole alla crescita».

POTRÀ ALLENTARSI LA PRESSIONE SUI MARGINI? SE SÌ, A QUALI CONDIZIONI?

Tommaso Lascaro (C.D.N.E.): «Dipende soprattutto da noi operatori. Il mercato, se non condizionato da certi nostri interventi un po' masochistici, è assolutamente pronto a riconoscere il valore sia delle tecnologie che delle imprese che le propongono».

Paolo Panighi (Elfor): «In questi anni ne abbiamo viste davvero di tutti i colori, difficile sorprendersi ancora. Penso che oggi quello del fotovoltaico sia un mercato maturo nel quale c'è stata una notevole selezione.

Inoltre la nostra filosofia è sempre stata la cura del margine in quanto base della solidità della nostra azienda.

Come altre realtà siamo strutturati con magazzini, dipendenti e agenti e per forza di cose se vogliamo stare sul mercato bisogna difendere i margini.

A nostro parere è meglio fare la differenza garantendo al cliente un servizio molto qualificato».

Alberto Cuter (Jinko Solar): «L'energia prodotta da impianti fotovoltaici è in questo momento la più economica. Non ci sarebbe pertanto la necessità nel breve di ridurre ulteriormente i prezzi di vendita di energia fotovoltaica che a loro volta inciderebbero sui margini di tutta la filiera. Tuttavia siamo in un mercato globale e altamente competitivo e quindi ci sono molti fattori che influiscono sui prezzi e sui margini dei produttori».

Fabrizio Limani (SolarWorld): «La pressione sui margini sarà ancora sentita, indipendentemente dall'esperienza e dalla stabilità dell'azienda. Grande o piccola che essa sia, il trend continuerà a interessare tutti».

Stefano Loro (VP Solar): «Una maggiore attenzione alla qualità dei prodotti e servizi è la base sulla quale consolidare un mercato sostenibile, con il riconoscimento delle professionalità coinvolte».

QUALI SARANNO I FATTORI CHIAVE NELLO SVILUPPO DELLE ATTIVITÀ DI O&M E REVAMPING?



Tommaso Lascaro (C.D.N.E.): «Il fattore più importante passa dalla proposta di un sistema di monitoraggio e quindi dalla raccolta e analisi dei dati.

Ad oggi il 65% degli impianti installati sono privi di qualsiasi sistema di controllo. Solo con la consapevolezza si arriva a generare un bisogno di assistenza e manutenzione».

Paolo Panighi (Elfor): «Il mercato del revamping è sicuramente

molto importante, anche perché tra il 2009 e il 2011 l'installato in Italia è stato notevole e ad oggi molti di quegli impianti hanno necessità di aggiornamento».

Alberto Cuter (Jinko Solar): «Recenti studi hanno indicato che più del 50% del parco installato in Italia è realizzato con moduli i cui produttori non sono più presenti nel mercato. Questo si traduce nell'assenza di garanzie sui moduli (10 anni) e di performance a 25 anni.

Quindi, eventuali problemi dovranno essere gestiti e sostenuti dai proprietari degli impianti stessi, che spesso non sono nelle condizioni di effettuare una attività di manutenzione adeguata. Tuttavia riteniamo che questa attività possa essere un ulteriore elemento di sviluppo per quanto riguarda la vendita di moduli fotovoltaici, nonché un settore che farà da traino per tutta la filiera».

Fabrizio Limani (SolarWorld): «Bisogna intervenire su gran parte del parco fotovoltaico installato, che mostra inefficienze o deterioramento dei componenti. Sarà necessario proporsi quindi con servizi e soluzioni competitivi per dare continuità a un segmento di mercato molto importante».

Stefano Loro (VP Solar): «Il settore subirà una concentrazione, a favore dei player più professionali, in grado di offrire elevati livelli di servizio».

L'INTEGRAZIONE TRA FV, EFFICIENZA ENERGETICA E MOBILITÀ ELETTRICA, HA GENERATO NUOVI PRODOTTI, APPLICAZIONI, SERVIZI E MODELLI DI BUSINESS. QUALI SARANNO I SEGMENTI O I TREND PIÙ DINAMICI NEL 2017?

Tommaso Lascaro (C.D.N.E.): «Sicuramente tra tutti spiccheranno queste due abbinate: in ambito residenziale il fotovoltaico con pompa di calore, mentre in ambito industriale il fotovoltaico con il relamping a led in noleggior operativo».

Paolo Panighi (Elfor): «Noi puntiamo molto sullo storage, è un segmento di mercato in cui crediamo da sempre: infatti, i primi sistemi di accumulo da noi venduti risalgono al 2013. Con l'arrivo di sistemi trifase, inoltre, si amplierà sicuramente il mercato nel settore terziario, settore nel quale siamo molto presenti. Un altro segmento che ci darà soddisfazioni sarà l'integrazione tra fotovoltaico e dispositivi per il riscaldamento e il raffrescamento, soprattutto nei condomini di nuova costruzione».

Alberto Cuter (Jinko Solar): «Ormai lo storage rappresenta una realtà. Poter immagazzinare energia solare e usufruirne quando si ha necessità è un punto fondamentale nello sviluppo delle energie rinnovabili.

Anche in questo caso servirebbero azioni più incisive sia a livello normativo sia a livello politico. Per quanto riguarda la mobilità elettrica, in Italia non si intravedono elementi

che ci fanno pensare a una crescita futura. Diciamo che al momento manca una visione di medio/lungo periodo che invece è necessaria per poter pianificare una crescita sostenibile e durevole nel tempo».

Fabrizio Limani (SolarWorld): «I segmenti e i trend più dinamici saranno sicuramente quelli che riguardano l'integrazione tra fotovoltaico e pompe di calore in ambito residenziale, in abbinamento allo storage, un segmento da cui ci si aspetta molto. Non vedo ancora i presupposti per dare slancio alla mobilità elettrica, per una questione di costi e per la mancanza di un piano nazionale che ne favorisca lo sviluppo».

Stefano Loro (VP Solar): «La propensione del consumer a diventare prosumer, che produce parte dell'energia che consuma, si accompagna allo sviluppo di tecnologie sinergiche al fotovoltaico come i sistemi di accumulo, le pompe di calore, la mobilità elettrica.

Il ruolo del sistema è strategico, con la necessità di sviluppare standard di comunicazione e di interfaccia fra i diversi dispositivi».

DA ANNI SI INVOCA UNA MAGGIORE SELEZIONE DELLA FILIERA E DEL CANALE CHE POSSA PREMIARE GLI INSTALLATORI PIÙ PREPARATI. CI SONO LE CONDIZIONI AFFINCHÉ NEL 2017 QUESTO FENOMENO SI RAFFORZI? IN QUESTO PROCESSO, QUALE SARÀ IL RUOLO DEI DISTRIBUTORI?

Tommaso Lascaro (C.D.N.E.): «In assenza di criteri oggettivi definiti da un'autorità riconosciuta, l'unico vero elemento selettivo rimane per ora il mercato».

Paolo Panighi (Elfor): «Come distributori specializzati abbiamo un altro ruolo oltre a quello di fare da magazzino per i prodotti che trattiamo: offriamo infatti un servizio a 360 gradi all'installatore dal pre vendita all'affiancamento nei sopralluoghi fino alla conclusione del percorso, cercando sempre la soluzione migliore in base alle esigenze. Non abbandoniamo l'installatore nemmeno a percorso concluso, perché lo teniamo in costante aggiornamento sulle normative, sui nuovi prodotti e sulle opportunità di business. Tutto questo in modo capillare con i nostri tecnici commerciali presenti sul territorio».

Alberto Cuter (Jinko Solar): «Questo è sempre stato un grande problema. Purtroppo a fronte dei tanti ottimi e preparati installatori, ve ne sono alcuni che si propongono sul mercato travestiti da professionisti ma che alla fine tali non sono. Jinko ha effettuato più di 300 ore di formazione negli ultimi due anni, puntando molto sui vantaggi che si ottengono investendo in prodotti di qualità. Tuttavia, purtroppo ancora adesso ci sentiamo dire che il mercato richiede moduli a prezzi bassi, senza in realtà considerare la

qualità degli stessi. Qui giocano un ruolo importante i distributori. Legarsi a produttori seri e con prodotti di comprovata qualità, implica serietà e lungimiranza.

Viceversa, acquistare solo basandosi su prezzi bassi implica una visione di breve periodo. È ormai tempo che tutta la filiera si renda cosciente di questo fatto e che si inizi a lavorare tutti insieme per un futuro sostenibile di questa industria».

Fabrizio Limani (SolarWorld): «Questo fenomeno continuerà a rafforzarsi. Ci sono ancora troppe aziende installatrici che non hanno ancora trovato il loro posizionamento nel mercato dell'efficienza energetica, driver attuale del fotovoltaico in Italia. In questa direzione, la distribuzione giocherà un ruolo fondamentale: sarà necessario continuare a investire in formazione per poter fare affidamento su una filiera downstream preparata. Sarà questo il valore aggiunto».

Stefano Loro (VP Solar): «Le attività di formazione da parte dei distributori, assieme ai produttori, sono la base per una crescita delle competenze sia tecniche che commerciali degli installatori.

Il nuovo mercato dei sistemi energetici richiede attitudini che devono essere formate ed alimentate, sia per ciò che riguarda prodotti e tecnologie innovative, sia per i nuovi modelli di business da praticare e proporre».



Foto: Kranjich



L'indipendenza energetica che stavi cercando



- INSTALLAZIONE PLUG&PLAY
- MONO/TRIFASE
- DESIGN MODULARE (da 3 a 18 kWh)
- GARANZIA 5 ANNI PRODOTTO 10 PERFORMANCE
- 8000 CICLI DI VITA
- MONITORAGGIO APP/PC

Storion, l'accumulatore al litio che non accumula bollette

CONTATTACI!

info@hgenergy.it
051/4847627
www.hgenergy.it

Mercato FV globale: stop (nel 2017) and go (dal 2018)

LE STIME SUL RALLENTAMENTO DEI NUOVI IMPIANTI IN CINA E LE INCERTEZZE DI ALCUNI MERCATI CHIAVE TRA CUI USA E GIAPPONE POTREBBERO CAUSARE UN CALO DELLE NUOVE INSTALLAZIONI, CHE DOVREBBERO ATTESTARSI ATTORNO AI 69 GW (-7%)



Dopo la crescita delle nuove installazioni nel 2016 a livello globale, che con 74 GW previsti potrebbe registrare un +45%, nel 2017 è prevista una contrazione del 7% della domanda di nuovi impianti fotovoltaici. A riportarlo è uno studio di GTM Research, secondo cui il valore sarebbe imputabile soprattutto al rallentamento della domanda solare in Cina del 40% previsto per il prossimo anno, ma anche alle incertezze in alcuni mercati chiave tra cui USA, Giappone, UK e Germania.

Il report però sottolinea che il mercato mondiale tornerà a crescere già a partire dal 2018, quando a livello globale dovrebbero essere installati 73 GW di nuovi impianti. Dal 2018 al 2021, lo studio prevede un tasso di crescita annuo della domanda globale del 9%.

GTM Research prevede anche dei cambiamenti per quanto riguarda i protagonisti della crescita del solare. Se nel 2016, infatti, Cina, Stati Uniti, Giappone, India e Regno Unito potrebbero coprire circa

l'80% dei 74 GW previsti, nel corso dei prossimi anni Paesi tra cui Messico, Francia e Australia potrebbero rivestire un ruolo sempre più importante nel mercato del fotovoltaico a livello globale, con 34 nuovi GW stimati dal 2016 al 2021. Sarà invece più lenta la crescita delle nuove installazioni in Germania, Giappone, Regno Unito e Italia, Paesi che nel periodo compreso tra il 2001 e il 2015 hanno contribuito con una capacità fotovoltaica installata di 104 GW, ma che entro il 2021 potrebbero installare 46,89 GW di nuovi impianti, dei quali 32,9 GW solo in Giappone.

TARGET AL RIBASSO

La flessione della domanda nel 2017, come già accennato, andrebbe attribuita principalmente al calo del 40% delle nuove installazioni in Cina: dopo il primo semestre record del 2016, che ha visto l'installazione di 20,7 GW di nuovi impianti fotovoltaici, più del triplo rispetto a quanto totalizzato nello stesso periodo del 2016, già nella seconda parte dello scorso anno è stato registrato un brusco calo dei nuovi impianti, soprattutto per l'incapacità delle infrastrutture elettriche a gestire la crescita della nuova potenza installata. Proprio per questi motivi, il Governo di Pechino avrebbe abbassato il target al 2021 per quanto riguarda fotovoltaico ed eolico, a riportarlo è stato Bloomberg, secondo cui l'obiettivo per il solare entro il 2020 è di 110 GW, con un calo del 27% rispetto al target precedente, mentre l'obiettivo per l'eolico è di 210 GW, con un decremento del 16%. Il target precedente era infatti di 150 GW per gli impianti fotovoltaici e 250 GW di installazioni eoliche. Queste scelte hanno trovato l'opposizione delle principali associazioni ambientaliste, tra cui Greenpeace, che sottolinea come il governo cinese dovrebbe invece accelerare sulle fonti rinnovabili per fronteggiare il problema dell'inquinamento e del cambiamento climatico.

Sebbene il target sia stato abbassato, in Cina è comunque previsto un aumento significativo degli impianti da fonti pulite. Per quanto riguarda il solare, nel 2020 gli impianti fotovoltaici potrebbero raddoppiare il valore del 2015, mentre per l'eolico è prevista una crescita del 50% nei prossimi quattro anni.

L'INCOGNITA STATUNITENSE

Nonostante il record stabilito nel terzo trimestre del 2016, con 4,14 GW di nuovi impianti installati e un incremento del 218% rispetto agli 1,3 GW dello stesso periodo del 2015, negli Stati Uniti rimane una grande incognita sul futuro delle rinnovabili.

L'elezione di Donald Trump a presidente degli Stati Uniti ha portato a chiedersi quale sarà il futuro delle rinnovabili e della lotta ai cambiamenti climatici partendo proprio dalle dichiarazioni e dalle promesse fatte durante la campagna elettorale. Quello delle fonti pulite sarebbe infatti un settore fortemente a rischio, dato che più volte Trump avrebbe mostrato la volontà di spingere l'acceleratore verso la produzione di petrolio, carbone e gas naturale, oltre che incrementare le attività di trivellazione

Mercati Chiave	Stime nuove installazioni (GW) 2016/2021	Crescita su base annua (%) 2016/2021
UK	3,8	-31%
Giappone	32,9	-25%
Cina	116,8	-8%
USA	85,3	+6%
Germania	7,1	+7%
India	60,2	+18%

Fonte: Elaborazione SolareB2B su dati di GTM Research

Mercati Emergenti	Stime nuove installazioni (GW) 2016/2021	Crescita su base annua (%) 2016/2021
Turchia	3,8	+22%
Canada	6	+34%
Sud-est asiatico	26,4	+35,3%
Africa subshariana	12,25	+37,1%
Pakistan	3,5	+48%
Iran	5,1	+75%
Arabia Saudita	6,4	+125%

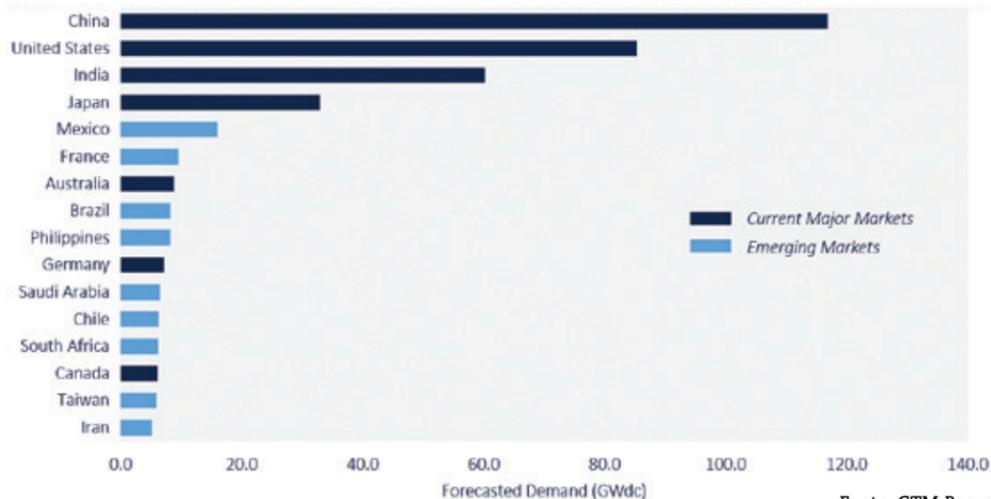
Fonte: Elaborazione SolareB2B su dati di GTM Research

DOMANDA FV GLOBALE - 2005/2021E



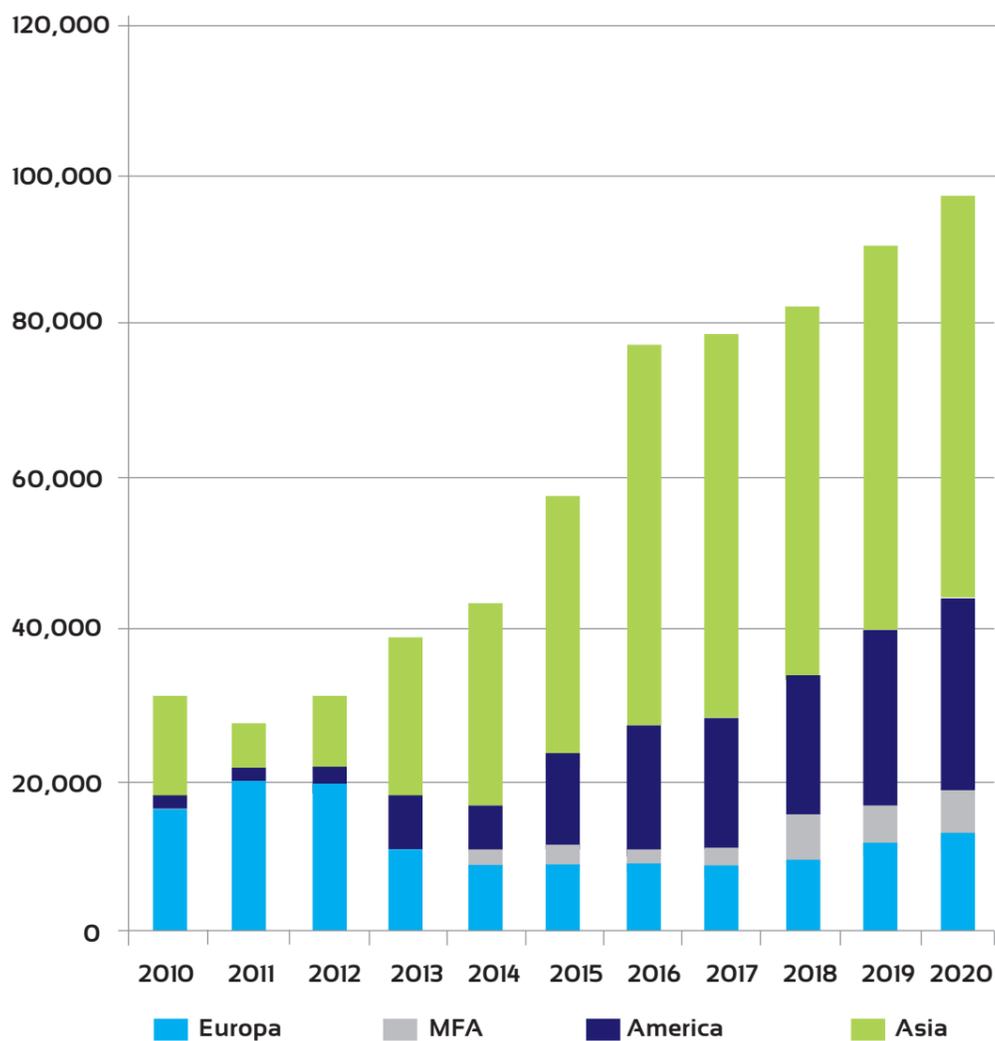
Fonte: GTM Research

PREVISIONI FV CUMULATO PER AREA - 2016/2021E



Fonte: GTM Research

Installazioni FV globali per area - 2010/2020E



Fonte: GTM Research

al largo delle coste atlantiche. Hanno preoccupato anche le dichiarazioni di Trump sul riscaldamento globale, messo in dubbio più di una volta, e sulla cancellazione degli accordi di Parigi sul clima. Secondo le previsioni di Lux Research, se il neo presidente porterà avanti queste proposte le emissioni di anidride carbonica degli Stati Uniti aumenteranno del 16% entro il 2024. Ma c'è anche chi sostiene

che non sarà così semplice per Trump varare leggi anti rinnovabili. L'84% dei sostenitori del neo eletto presidente americano sarebbero infatti a favore del solare, mentre il 77% sosterrrebbero l'eolico. Ed è soprattutto complicato frenare la corsa del fotovoltaico americano, che potrebbe chiudere il 2016 con 14 GW di nuovi impianti, con una crescita dell'85% rispetto al 2015.

Nuova Serie ES
In caso di luna



Energy Storage Serie ES

Il nuovo sistema di Energy Storage Serie ES ti permette di usare la luce del sole anche di notte e ti rende indipendente.



<http://www.hqsol.it>

HQSOL srl
Corso Roma 55
20811 - Cesano Maderno (MB)
Italy

Hotline: +39 041 85 20 076

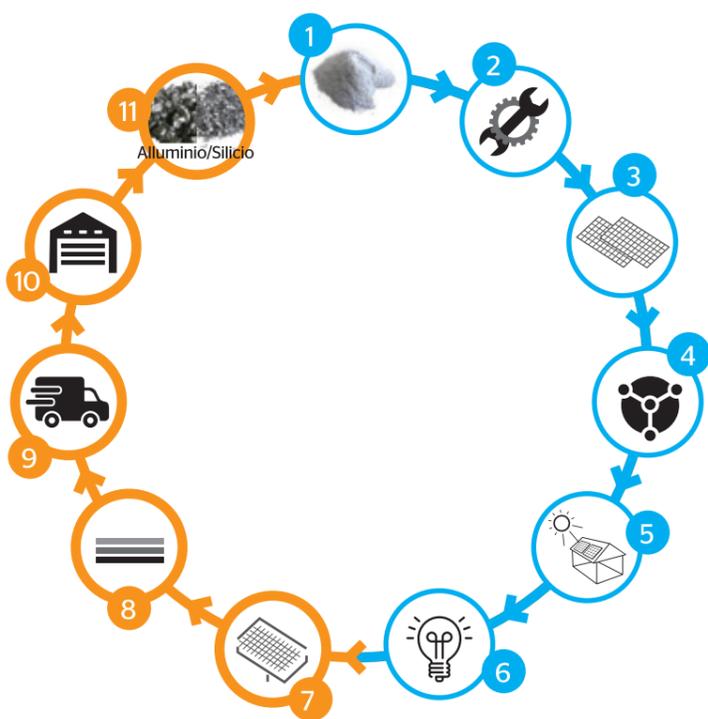
Email: info@hqsol.it



EXCLUSIVE PARTNER



La filiera del riciclo del FV e il ruolo di ECO-PV



Il ciclo di vita di un impianto fotovoltaico

PRODUZIONE DI MODULI FOTOVOLTAICI

- 1) Materie prime
- 2) Processo di produzione - produttori
- 3) Creazione del modulo

UTILIZZO DI MODULI FOTOVOLTAICI (Circa 25 anni)

- 4) Distribuzione
- 5) Installazione di moduli
- 6) Produzione di energia - utilizzatori

SERVIZI OFFERTI DA ECO-PV

RACCOLTA DEI MODULI FOTOVOLTAICI A FINE VITA

- 7) Disinstallazione dei moduli a fine vita
- 8) Raccolta dei moduli classificati come RAEE
- 9) Trasporto presso Centro di Trattamento

RICICLO E RECUPERO MATERIE PRIME

- 10) Centro di trattamento
- 11) Riciclo delle materie prime seconde

Consorzio Eco-PV

Piazza Carlo Mirabello, 2
20121 Milano (MI)
Tel. +39 02 944 321 00
E-mail: info@eco-pv.it
www.eco-pv.it



Gen-nov 2016: in Italia FV a +26%

NEI PRIMI UNDICI MESI DELL'ANNO IL DATO SULLA NUOVA POTENZA INSTALLATA HA REGISTRATO 333 MW. CONTINUA A CRESCERE LA TAGLIA COMPRESA TRA 20 E 1.000 KW, CON UN INCREMENTO DEL 45% RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DEL 2015

Nei primi undici mesi dello scorso anno, in Italia i nuovi impianti installati hanno raggiunto 333 MW, con una crescita del 26% rispetto ai 270 MW totalizzati nello stesso periodo del 2015. È quanto emerge dai dati del sistema Gaudì forniti da Anie Rinnovabili. Analizzando l'andamento mensile, nel solo mese di novembre, i 24,1 MW hanno segnato un -2,8% rispetto ai 24,8 MW realizzati nello stesso periodo del 2015.

IL BALZO DEL 1° E 2° TRIMESTRE

Il primo e il secondo trimestre del 2016 sono stati i due periodi in cui è stata registrata la crescita più alta in termini di nuove installazioni. Da gennaio a marzo, in Italia sono stati installati 84,6 MW, con un incremento del 33% rispetto ai primi tre mesi del 2015. Da aprile a giugno, invece, sono stati registrati i valori più alti. Con 110,5 MW, il secondo trimestre ha segnato un +57% rispetto allo stesso periodo del 2015, grazie in particolare alla spinta del mese di maggio, che ha visto la realizzazione di 49,8 MW di nuovi impianti. Nonostante il trend positivo durante il corso del 2016, il terzo trimestre dell'anno ha segnato un rallentamento della crescita delle nuove installazioni sul 2015. Nei mesi di luglio e di settembre è stato registrato un calo del 3% rispetto allo stesso periodo del 2015. Ad agosto è stata poi registrata una lieve ripresa: i 25,3 MW di nuovi impianti hanno infatti segnato un incremento del 15%

rispetto allo stesso periodo del 2015. Complessivamente, il terzo trimestre del 2016 ha registrato una crescita di solo l'1% rispetto allo stesso periodo del 2015.

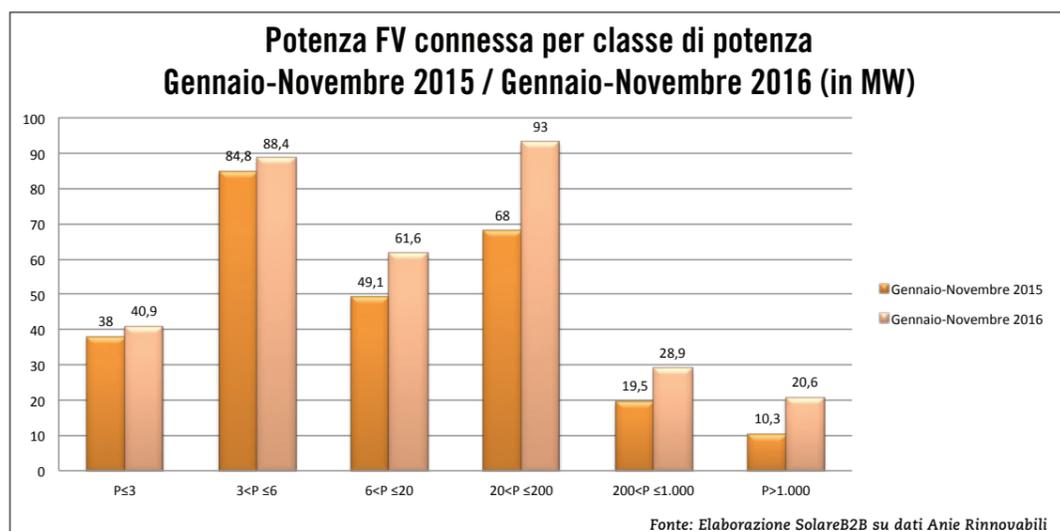
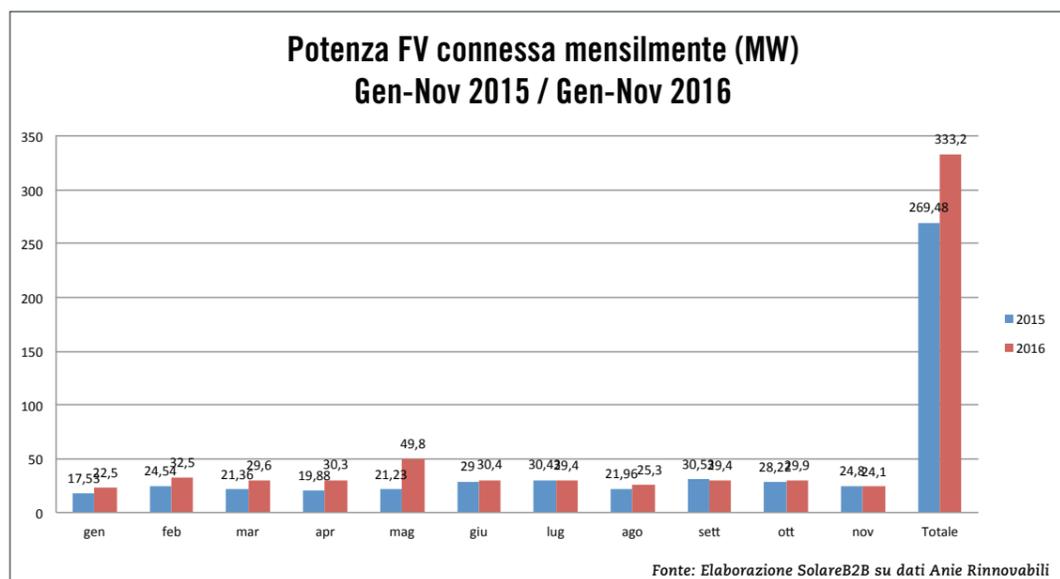
LA SPINTA DELLA TAGLIA 20-1.000 KW

Un contributo importante in termini di nuove installazioni nel periodo gennaio-novembre 2016 proviene in particolare da impianti di taglia compresa tra 20 e 1.000 kW, e quindi da installazioni su tetti di capannoni, coperture industriali e centri commerciali. Con 142,5 MW, questa taglia ha registrato una crescita del 45% rispetto allo stesso periodo del 2015. Gli impianti di taglia compresa tra 3 e 20 kWp hanno invece registrato una crescita dell'11% rispetto al 2015.

CALO COSTANTE PER EOLICO E IDROELETTRICO

A differenza di quanto accaduto al comparto del fotovoltaico, per tutto l'anno il trend negativo per quanto riguarda i nuovi impianti eolici ed idroelettrici è stato costante. Da gennaio ad ottobre del 2016, infatti, la potenza dei nuovi impianti eolici installati è stata di 263 MW, valore che registra una flessione del 22% rispetto ai 280 MW dello stesso periodo dello scorso anno.

È in calo anche il comparto dell'idroelettrico, con una nuova potenza di 56 MW, che segna un -42% rispetto allo stesso periodo del 2015 (83 MW).



FS punta sul solare in grid parity

GRAZIE ALL'ACCORDO SIGLATO CON TERNA, IL GRUPPO, CHE OGGI È IL PIÙ GRANDE CONSUMATORE ITALIANO DI ENERGIA ELETTRICA, REALIZZERÀ IMPIANTI FOTOVOLTAICI PER UN TOTALE DI 200 MW, CHE GARANTIRANNO UNA PRODUZIONE DI ENERGIA PULITA FINO A CIRCA 300 GWH L'ANNO

di Gianluigi Torchiani

Il solare italiano ha preso un importante treno che potrebbe favorirne la sua ripartenza. Il treno – non a caso abbiamo usato questo termine – è quello del gruppo Ferrovie dello Stato, che già in passato ha investito su questa fonte e ancora di più sembra intenzionata a farlo nel prossimo futuro.

È chiaro a tutti che non si sta parlando di un'azienda qualsiasi: si tratta infatti del maggiore consumatore di energia del Paese, capace di incidere per quasi un punto percentuale sull'intero bilancio energetico nazionale e per circa il 2% sulla sola componente elettrica. Vale a dire circa 4 TWh l'anno di fabbisogno, quasi quanto la città di Milano, per l'80% destinati alla sola trazione ferroviaria. Insomma, un super energivoro che, però, da qualche anno a questa parte sta mostrando più attenzione all'efficienza e alla sostenibilità ambientale.



LA SVOLTA SOLARE

Secondo i dati ufficiali forniti da FS, nel periodo 2009/2014 i consumi sono stati ridotti del 9% per il servizio passeggeri e del 20% per quello merci. Nello stesso intervallo temporale le emissioni di CO2 hanno registrato una flessione del 26%. Sempre sul fronte dell'efficienza energetica, Ferrovie dello Stato ha affrontato ingenti investimenti per sostituire l'illuminazione tradizionale con quella a LED in oltre 400 stazioni. In questa strategia "green" non poteva certo mancare il fotovoltaico.

La prima installazione rilevante risale al 2008, in piena epoca incentivi, presso lo scalo di San Lorenzo (Roma), quando entrò in funzione una centrale solare costituita da circa 2.800 moduli fotovoltaici con una potenza di picco di circa 470 kWp, in grado di generare circa 630 MWh l'anno. Nel 2013 è stata la volta della Stazione alta velocità di Torino Porta Susa, che garantisce una produzione di energia di 680 MWh annui. Il fotovoltaico gioca un ruolo importante anche a Milano presso la "casa" dei Frecciarossa, nell'impianto di Martesana, dove avviene la manutenzione programmata dei convogli: il tetto del magazzino è infatti ricoperto da un impianto fotovoltaico da 170 kWp, capace di fornire il 7% dell'energia necessaria al processo industriale. Nonostante questi sforzi, nel 2015 il solare ha coperto soltanto una frazione minima dei consumi energetici di FS: appena 2.849 GJ su un fabbisogno complessivo di 6.474.769 GJ.

L'ACCORDO

Per il futuro, però, queste cifre sono destinate a incrementare sensibilmente. Il merito è soprattutto dell'accordo che è stato annunciato a metà novembre tra Terna e RFI, la società di FS responsabile della gestione complessiva della rete ferroviaria nazionale, che consentirà di avviare un progetto incentrato sul fotovoltaico nelle stazioni elettriche utilizzate dalle due società. In particolare, secondo quanto rivelato da Matteo Del Fante, amministratore delegato di Terna, sono state già individuate tre aree idonee in Sardegna per le installazioni, che dovrebbero permettere la messa in funzione di 200 MW totali di impianti,

garantendo una produzione di energia pulita fino a circa 300 GWh l'anno. Più precisamente, i siti potenzialmente idonei per la costruzione degli impianti sono localizzati nell'area di Cagliari (Villasor, Selargius) e in quella di Nuoro (Bolotana). Considerato che nel 2015 in Italia sono stati installati circa 300 MW di nuovi impianti, è evidente che il progetto sia destinato a incidere profondamente sull'andamento del fotovoltaico nazionale. L'iniziativa, è stato precisato, sarà realizzata in grid parity.

A TUTTO AUTOCONSUMO

Per il prossimo anno FS sta poi lavorando all'installazione di tre impianti su siti di Trenitalia, e in particolare presso le stazioni di Milano Martesana, Roma San Lorenzo e Santa Maria La Bruna, vicino Napoli. Gli impianti, in regime di autoconsumo, avranno una potenza complessiva di 4 MW. «Sicuramente gli incentivi dei primi Conti Energia hanno rappresentato un importante contributo per una tecnologia che prevedeva dei carichi di investimento elevati, e le prime installazioni del Gruppo Ferrovie ne hanno beneficiato», spiega Lorenzo Radice, responsabile della funzione Sostenibilità per il Gruppo FS. «Dopo la fine dei contributi pubblici e l'abbassamento dei prezzi dei combustibili fossili, soprattutto del petrolio, l'interesse su queste produzioni si è rifatto alto solo ora che i tempi di ritorno sull'investimento si sono abbreviati. L'accordo tra Terna e RFI è una delle prime grandi operazioni a essere progettate in grid parity».

NON SOLO FV

Ovviamente il fotovoltaico rappresenta solo un pezzo della strategia complessiva del gruppo ferroviario. «Essendo il Gruppo uno dei maggiori consumatori nazionali», continua Radice, «non è facile pensare a una copertura totale del fabbisogno attraverso fonti rinnovabili in autoproduzione.

L'impegno è quello di proporre la combinazione di fonti energetiche e soluzioni di viaggio tali da assicurare il miglior servizio all'utenza con il minor impatto ambientale. Questo aspetto fa parte di una strategia di più ampia». In particolare, la proposta del nuovo Piano Industriale 2017-2026 del Gruppo FS è quella di promuovere un progetto di mobilità integrata all'interno del quale perseguire una maggiore sostenibilità attraverso due strade: ridurre il consumo di capitale naturale delle proprie attività e favorire soluzioni complessive di spostamento door to door, includendo le modalità di trasporto più efficienti, soprattutto in ambito urbano.



produci



accumula



ricarica

REACT.

La soluzione ideale per la tua smart home

Versione multibattery
per accumulare fino a 6 kWh

APP MyREACT
per gestire e monitorare

www.abb.it/REACT



smart home.

i tuoi consumi

Load manager integrato
per coordinare i consumi in maniera efficiente



Lo storage spinge l'acceleratore

PER IL 2016 SI STIMANO 6.000 NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO. E PER L'ANNO IN CORSO, IL VALORE POTREBBE RADDOPPIARE. MA UNA PARTE DELLA FILIERA FATICA A RECEPIRE IL POTENZIALE DEL MERCATO, CHE OGGI VANTA PRODOTTI SEMPRE PIÙ EFFICIENTI, NUOVI MODELLI DI BUSINESS E UN NUMERO AMPIO DEI PLAYER IN GIOCO

di Michele Lopriore

Quello dello storage in Italia è un mercato dal forte potenziale. Le prime stime indicano, per il 2016, tra i 5mila e i 6mila nuovi dispositivi installati, valore che potrebbe raddoppiare nel 2017.

Il potenziale di questo mercato è ancora più accentuato dalle previsioni sul lungo periodo. Secondo quanto riportato dall'Energy Storage Report del Politecnico di Milano che fa il punto sui sistemi di accumulo a livello globale, entro il 2025 il valore del mercato italiano si attesterà sui 150 milioni di euro, di cui il 50% relativo all'installazione di sistemi per impianti nuovi, con 25.000 realizzazioni, e il restante per interventi retrofit. "Il valore è interessante", è quanto emerge dal report, "anche se complessivamente si raggiunge solo tra il 15 e il 20% della base installata al 2025 di impianti residenziali di produzione di energia localizzati (fotovoltaici) e non

si prevede alcuna penetrazione del mercato non residenziale".

NUOVI PROTAGONISTI

La conferma del potenziale del mercato dello storage in Italia arriva soprattutto dal numero dei protagonisti impegnati in questo comparto. Tantissimi brand si sono affacciati sul panorama italiano, e non solo, contribuendo alla crescita dell'interesse verso questa tecnologia. Tra gli ultimi arrivati ci sono Varta, che a ottobre 2016 ha fatto il proprio ingresso sul mercato italiano con i sistemi di accumulo della serie "Varta Element", ed AEC, che a fine 2016 ha lanciato in Italia l'inverter con accumulo SelfNergy affidando alla società Ok Solar Srl la rivendita del dispositivo sul territorio.

Il trend di crescita del numero di player impegnati nello storage, in Italia e al di fuori dei confini

nazionali, è stato confermato anche dall'appuntamento fieristico più importante in Europa per questo comparto. L'edizione 2017 della fiera Energy Storage Europe, evento che si svolgerà dal 14 al 16 marzo 2017 a Düsseldorf, potrà infatti contare su uno spazio espositivo più grande, messo a disposizione proprio per far fronte all'aumento delle richieste di partecipazione. Nel 2016, le 140 aziende partecipanti avevano registrato una crescita del 50% sull'edizione del 2015. Il valore è in crescita anche per l'edizione del 2017.

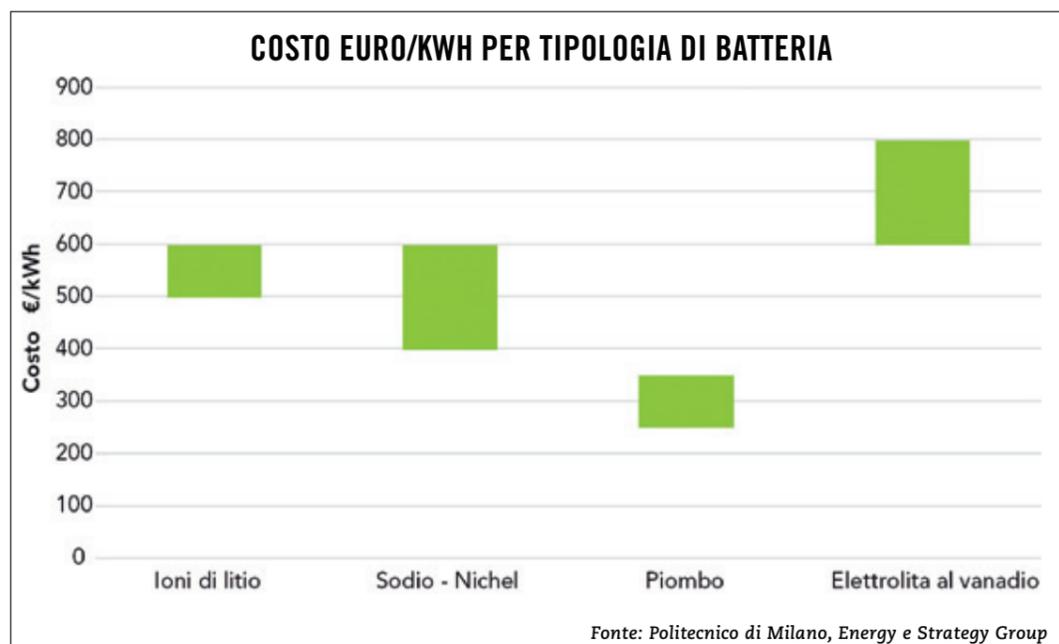
Per fronteggiare l'incremento dei nuovi espositori, ma anche dei visitatori (+25%), Messe Düsseldorf metterà a disposizione anche il padiglione 8B.

Essendo tanti gli attori in gioco, sono molteplici le soluzioni messe a disposizione degli installatori per rispondere alla domanda di sistemi di accumulo sia per i nuovi impianti, sia per l'esistente. Il quadro che emerge è quello di un mercato in fermento.

Quanto sta accadendo per lo storage è quasi paragonabile agli anni d'oro del fotovoltaico, quando numerose aziende si presentarono alla porta del fotovoltaico italiano per cogliere le opportunità offerte. Negli anni successivi è scattata una selezione che ha messo ai margini del mercato diversi player.

Si tratta di una selezione che potrebbe verificarsi nei prossimi anni anche nel segmento dello storage, e che potrebbe investire soprattutto le aziende che hanno strutture più deboli, o che hanno puntato su tecnologie meno innovative. Un'ulteriore punto di debolezza è rappresentato da chi farà leva solo su logiche legate al prezzo e non su valori tra cui qualità e affidabilità del prodotto, completezza dei servizi e sostegno in fase di vendita.

«Questa volta bisogna cercare di imparare dagli errori del passato del fotovoltaico», ha dichiarato Massimo Migliorini, strategic marketing manager



LA SVEZIA INCENTIVA LO STORAGE DOMESTICO

La Svezia spinge l'acceleratore sul fotovoltaico per raggiungere gli obiettivi stabiliti al 2040. Il Governo sta lavorando su una legge che vuole azzerare le tasse sull'installazione di impianti fotovoltaici superiori ai 225 kW per Pmi, aziende ed esercizi commerciali. Inoltre il Paese intende erogare incentivi per chi decida, in ambito residenziale, di installare sistemi di accumulo integrati al fotovoltaico. Se il progetto di legge verrà approvato, il Governo potrebbe coprire fino al 60% dei costi dell'investimento e fino a un massimo di 5.300 euro per ogni installazione. Complessivamente, la Svezia intende mettere a disposizione 18 milioni di euro fino al 2019.

di ABB. «Ben venga che ci siano tante aziende: un numero elevato di player significa innovazione. Però attenzione che i prodotti e le soluzioni offerte siano sempre di qualità».

DAL NUOVO AL RETROFIT

Così come verificato nel 2016, anche per il 2017 le opportunità maggiori per lo storage arriveranno soprattutto dai nuovi impianti di taglia residenziale.

In Italia questo segmento di mercato è favorito in particolare dalla detrazione fiscale al 50%, misura confermata anche per il 2017. Circa il 90% dei sistemi di accumulo installati oggi, hanno interesse proprio gli impianti fotovoltaici di nuova costruzione.

È invece differente la situazione per quanto riguarda gli interventi su impianti esistenti, per il quale è stato installato poco fino ad oggi. Eppure, in Italia il potenziale di questo segmento di mercato è elevato: sono infatti presenti circa 200mila installazioni di potenza fino a 3 kWp per i quali si potrebbe lavorare tanto con lo storage. Eppure non è ancora scattata la scintilla. I motivi di questo mancato boom andrebbero attribuiti principalmente al costo dei dispositivi, che sarebbe infatti maggiore rispetto all'installazione su impianto ex-novo.

Nel caso di interventi di retrofit è infatti necessario sostituire anche l'inverter dell'impianto fotovoltaico per renderlo compatibile con le esigenze impiantistiche di collegamento ai sistemi di accumulo.

Gli inverter di nuova generazione sono invece predisposti all'integrazione con lo storage.

L'Energy Storage Report ipotizza, per l'installazione di un sistema di accumulo con capacità da 2 kWh installato in retrofit, un costo dell'investimento dai 5.000 ai 5.500 euro. Il valore oscilla tra i 6.000 ai 6.500 euro per un sistema con capacità di 4 kWh e dagli 8.000 agli 8.500 euro per un dispositivo con

Componente	Sostenibilità economica dell'investimento in sistemi di accumulo	Propensione all'adozione dei sistemi di accumulo (% del mercato teorico penetrabile)
Residenziale nuovo	La redditività dell'investimento è accettabile solo nelle condizioni full electric e per livelli di costo delle batterie in riduzione del 25%-30% rispetto ai costi attuali	10%-15% (considerando la ridotta diffusione attuale dei sistemi full electric e che il livello di costo identificato non sarà raggiunto prima del 2020)
Residenziale in retrofit	La redditività dell'investimento risulta accettabile solo per livelli di costo delle batterie in riduzione del 40%-45% rispetto ai costi attuali, condizione quindi sostanzialmente irrealizzabile nell'orizzonte di tempo considerato.	5%-10% (considerando comunque che l'adozione da parte del cliente residenziale non è soggetta esclusivamente a valutazioni economiche)
Non Residenziale	La redditività dell'investimento risulta non accettabile lungo tutto l'orizzonte considerato ed in qualsiasi condizione di costo delle batterie	0% (considerando l'adozione in questi casi soggetta esclusivamente a valutazioni economiche)

Fonte: Politecnico di Milano, Energy e Strategy Group

SISTEMA DI ACCUMULO	Capacità	Costo - Ex novo	Costo - Retrofit
Batteria agli ioni di litio	2 kWh	3.500-4.000	5.000-5.500
	4 kWh	5.000-5.800	6.000-6.500
	6 kWh	7.000-7.500	8.000-8.500

Fonte: Politecnico di Milano, Energy e Strategy Group

ABB

POSIZIONAMENTO E TARGET

- Nuovi impianti di taglia residenziale
- Retrofit impianti esistenti

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

- Distributori specializzati

PRODOTTO DI PUNTA

- Sigla prodotto:** React
- Tipologia prodotto:** inverter fotovoltaico bidirezionale + batteria
- Potenza:** 3,6/4,6 kW
- Capacità batteria:** 2 kWh espandibile a 6 kWh
- Tipologia batteria:** ioni di litio



PLUS DELL'OFFERTA

Le funzioni smart di React sono basate su un data logger Wi-Fi integrato contenente un Web server, con accesso mediante l'app MyReact. Sono disponibili quattro uscite integrate e programmabili per la gestione dei carichi ed un'uscita di back-up AC ausiliaria che permette l'utilizzo off grid in caso di black out. React è un inverter modulare; la capacità di accumulo può essere aumentata tramite l'aggiunta di ulteriori batterie, per un massimo di tre unità.

ELFOR

IL TUO PARTNER PER L'ENERGIA RINNOVABILE



Panasonic



solar edge

SOLARWATT



capacità di 6 kWh. L'investimento per l'installazione di un sistema di accumulo con capacità di 2 kWh su un impianto nuovo oscilla invece tra 3.500 e 4.000, tra 5.000 e 5.800 euro per un sistema con capacità di 4 kWh e tra 7.000 e 7.500 euro per un sistema con capacità di 6 kWh.

C'è però un fattore che potrebbe invertire il trend e favorire l'accelerazione di interventi su impianti

esistenti con lo storage.

Qualora venisse accolta la proposta per la risoluzione anticipata degli incentivi per i proprietari di impianti fotovoltaici di potenza compresa entro i 3 kW, si libererebbero subito circa 2 miliardi di euro, che potrebbero essere destinati dai proprietari degli impianti al potenziamento delle installazioni in un'ottica di massimizzazio-

ne dell'autoconsumo proprio con i sistemi di accumulo.

A TUTTA INDIPENDENZA

Dall'avvento dei sistemi di accumulo ad oggi, i punti di domanda sui benefici che questi dispositivi possono portare al conto economico di un impianto fotovoltaico sono stati una costante, so-



VENDITA IN ITALIA NEL 2016

Il sistema di accumulo Selfnergy di AEC sarà disponibile in Italia da gennaio 2017

POSIZIONAMENTO E TARGET

- Impianti di taglia residenziale
- Nuovi impianti
- Fascia di prezzo intermedia

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

- Distributori specializzati

PRODOTTO DI PUNTA

Tipologia prodotto: inverter+batteria

Sigla: Selfnergy

Capacità sistema di accumulo: 3,3 / 4 / 5 kWh

Tipologia batterie: ioni di litio / piombo-gel

Versioni con Smart Meter e Smart Power Console

Tensione minima: 198V

PLUS DELL'OFFERTA

La rivendita del sistema di accumulo Selfnergy è stata affidata a Ok Solar Srl, che per lanciare al meglio prodotto in Italia ha dato il via alla promozione "Operazione Azzerare la Bolletta". Si tratta di uno sconto di 100 euro sul primo acquisto rivolto a tutti gli installatori che intendono provare il nuovo prodotto.



VENDITA IN ITALIA NEL 2016

Energy srl, in qualità di importatore esclusivo per l'Italia dei prodotti Solax, ha venduto nel 2016 oltre 1400 sistemi di accumulo.

POSIZIONAMENTO E TARGET

- Residenziale
- Nuovi impianti
- Impianti esistenti
- Impianti di taglia commerciale
- Fascia medio-alta

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

- Distributori specializzati

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: Solax X-Hybrid trifase-10.0-T

Tipologia prodotto: inverter ibrido trifase già conforme alla normativa CEI 021.

Taglie: da 6,8 e 10 kW

Capacità batteria: modulare a partire da 2,4 kWh (Pylon)

Tipologia batteria: Litio. Sono supportate le batterie ad alta tensione Pylon.

PLUS DELL'OFFERTA

I sistemi oltre ad essere certificati CEI-021, sono classificati dal GSE (reg. tecn. GSE 08/04/15) come sistema di accumulo lato produzione monodirezionale per cui godono del mantenimento dell'100% dell'incentivo quando installati in sostituzione di un inverter di stringa ormai obsoleto.



VENDITA IN ITALIA NEL 2016

Il sistema di accumulo EXE KH è disponibile per il mercato italiano da gennaio 2017

POSIZIONAMENTO E TARGET

- Nuovi impianti
- Interventi di retrofit

PRODOTTO DI PUNTA

Modello: KH 3.0 - KH 6.0

Composizione: Ioni di litio

Capacità elettrica nominale: 3,2kWh - 6.4 kWh

Range di tensione: 200-230VDC

Garanzia: 10 anni

Comunicazione: CAN Modbus

PLUS DELL'OFFERTA

La batteria KH 3.0, costruita e assemblata a Bolzano, è stata sviluppata per gli impianti fotovoltaici di taglia residenziale e commerciale. Con il nuovo sistema BMS R4, con la comunicazione CAN Modbus capace di controllare la batteria, EXE mira a garantire una resa e una durata della vita delle batterie più lunghe.



prattutto quelli legati al tempo di rientro dell'investimento e alla durata della vita operativa del prodotto.

Secondo lo studio del Politecnico di Milano, che ha focalizzato l'attenzione anche sulla redditività dell'investimento, è emerso come nel caso delle batterie più piccole (2 kWh), con l'attuale struttura di costi (5.000 – 5.500 euro per il re-

trofit e 3.500 – 4.000 per gli impianti ex novo) la redditività dell'investimento sia sempre al di sotto del limite della soglia di accettabilità. Per arrivare alla soglia del 4% sarebbe necessario raggiungere livelli di costo inferiori ai 3.000 euro/ kWh, ossia circa il 33% in meno nel caso di impianti ex novo e oltre il 40% nel caso di interventi di retrofit. La situazione per gli impianti da

4 kWh è invece migliore per quanto riguarda la redditività dell'investimento, che in quasi tutti i casi è almeno pari o superiore alla soglia del 4%. Ci sono oggi installatori che si propongono al mercato con un approccio commerciale debole, ancora troppo vicino a concetti tra cui costo e tempi di rientro dell'investimento. È questo è un gap culturale che molte aziende, grazie ad affian-



SUPERARE I LIMITI

VENDITA IN ITALIA NEL 2016

Fronius Energy Package sarà disponibile sul mercato italiano a partire da marzo 2017 e sarà già conforme alla nuova versione della CEI 0-21

POSIZIONAMENTO E TARGET

- Nuovi impianti
- Interventi di retrofit

PRODOTTO DI PUNTA

Tipologia prodotto: inverter+batteria

Sigla: Fronius Energy Package

Potenza inverter: da 3 a 5 kWp

Capacità batteria: da 4,5 a 12 kWh

Altre caratteristiche:

L'inverter Symo Hybrid è stato sviluppato affinché possa essere integrato con il sistema di storage Fronius Solar Battery, che può essere installato anche in un secondo momento.

PLUS DELL'OFFERTA

Fronius mette a disposizione un sistema di storage in grado di rispondere ai requisiti introdotti dalla nuova CEI 0-21 dotato di un inverter che lavora in multi funzione, con o senza batteria, con controllo di carica-scarica e monitoraggio inclusi, riuscendo a gestire la bidirezionalità dei flussi energetici. In questo modo, il prodotto si presta sia per il nuovo, sia per interventi di retrofit.



VENDITA IN ITALIA NEL 2016

- 900 pezzi

POSIZIONAMENTO E TARGET

- Revamping in ambito residenziale

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

- Distributori specializzati
- Distributori di materiale elettrico

PRODOTTO DI PUNTA

Tipologia prodotto: Sistema DC per l'accumulo di energia fotovoltaica. Si installa tra moduli e inverter anche in impianti già esistenti.

Sigla prodotto: SP2000/SP3000

Capacità batteria: 2,7 kWh (GBLI-2701) – 5 kWh (GBLI-5001)

Tipologia batteria: Litio

PLUS DELL'OFFERTA

Il sistema SP2000 mira a garantire affidabilità, semplicità di installazione, grazie al peso e al volume ridotti e compatibilità con tutti gli inverter installati e in commercio. È possibile monitorare il dispositivo da remoto tramite web o dal proprio smart phone grazie all'app Shine Phone scaricabile gratuitamente. Nel 2017 verrà lanciato il sistema SP3000 da 3 kW, 2 Mppt e la possibilità di collegare due batterie in parallelo (quindi fino a 10kWh di accumulo).



SISTEMA BREVETTATO

Il sistema zavorrato Well-Comm è brevettato e quindi protetto da copia/contraffazione.



SISTEMA UNICO PER VARIE INCLINAZIONI

0° - 5° - 10° - 15° - 20° - 25° - 30°



TESTATO IN GALLERIA DEL VENTO

Resistenza al ribaltamento, validata TÜV Rheinland, per venti anche oltre i 200 km/h.



100% MADE IN ITALY

Realizzato con materiali al 100% Italiani.



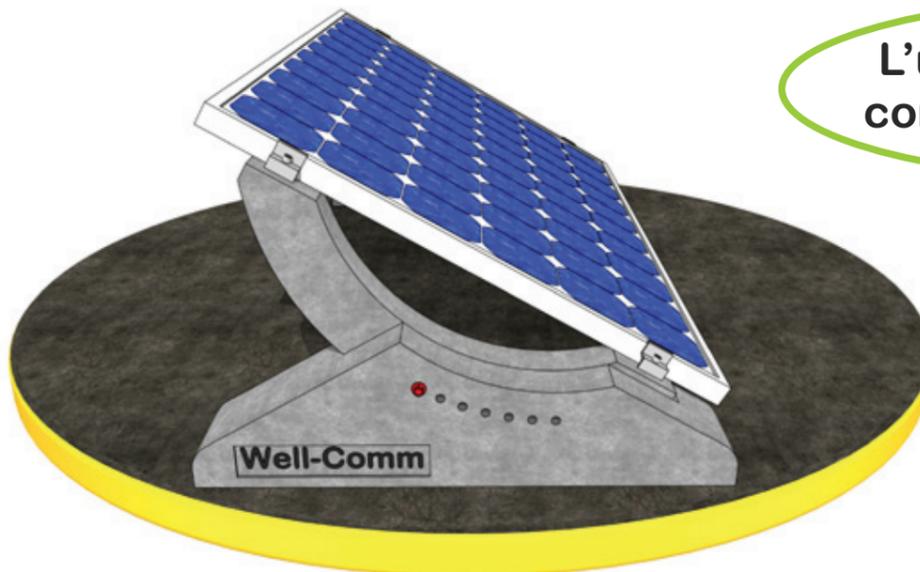
100% RICICLABILE

Realizzato con materiali al 100% riciclabili.



GARANZIA PRODOTTO DI 25 ANNI

Garantito per 25 anni dall'acquisto con sostituzione illimitata.



L'unico sistema Zavorrato con inclinazione regolabile.

VANTAGGI DEL PRODOTTO

Il sistema zavorrato Well-Comm è la soluzione ideale per impianti fotovoltaici su tetti piani.

- ☑ Nessuna foratura nel solaio
- ☑ Velocità estrema di montaggio
- ☑ Unica zavorra con varie inclinazioni possibili dei moduli
- ☑ Boccole filettate per il fissaggio diretto dei moduli



Via Gaidola 28/7 - 31010 - Fonte (TV) - Tel. 0423 948585
Area commerciale: Daniele Baggio 392 96 96 634
www.well-comm.it - info@well-comm.it

camento e formazione costante, stanno cercando di colmare. Mentre occorre che la persuasione del cliente finale faccia leva su una convenienza di più ampio respiro. Ad esempio, c'è una parte di installatori, quella più preparata, che in fase di vendita fa leva su altri aspetti, tra cui ottimizzazione dell'autoconsumo, maggiore indipendenza

energetica e costo del kWh. Dall'esperienza di alcuni player è emerso come i clienti siano più propensi all'acquisto di un sistema di accumulo quando sentono parlare, ad esempio, di livelli di autoconsumo che possono arrivare all'80 o al 90%. «Occorre trasferire questi valori al cliente perché il cliente li cerca»,

spiega Luca Gatto, business developer di VP Solar. «C'è chi sta facendo grandi risultati con questa impostazione. Diciamo: quello del prezzo del prodotto spesso è un alibi della filiera. Sappiamo bene che è difficilissimo portare valore. Però noi gestiamo prodotti che durano 20 o 30 anni. Abbiamo una grande responsabilità che va



VENDITA IN ITALIA NEL 2016

Dopo averne testato le prestazioni e l'affidabilità, in laboratorio per oltre un anno e mezzo e su alcuni progetti pilota, HG Energy ha accettato la distribuzione esclusiva di tutta la gamma Storion ed ECO di Alpha ESS, certificata CEI 021. In Germania sono state vendute circa 2.000 unità mentre in Italia, da ottobre 2016, già alcune decine.

POSIZIONAMENTO E TARGET

- I prodotti Storion ed ECO sono adatti mercato residenziale e alle piccole attività commerciali/industriali
- Nuove installazioni fino a 20 kWp
- dotazione di sistema di accumulo al litio su impianti fotovoltaici già installati

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

- Installatori
- Progettisti
- Distributori

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Serie Eco

Tipologia: dispositivo completo e plugplay monofase con accumulo al litio

Capacità: capacità modulabile (anche in un secondo tempo) da 3 kWh a 12 kWh (espandibile) con inverter da 4.6 kW effettivi

Cicli di vita dei moduli batteria: ≥8000.

5 anni di garanzia sul prodotto,
10 anni di garanzia sulle performance senza limitazioni sui cicli di vita.

Design compatto e leggero

Monitoraggio in tempo reale disponibile gratuitamente

Gestione dei dati storici

Montaggio veloce e senza possibilità di errori, realizzabile da un solo tecnico



PLUS DELL'OFFERTA

Tutti i sistemi sono dotati di EMS intelligente e sono in grado di far parte di una microgrid. Per essere a prova di futuro i prodotti Alpha hanno già integrato tutte le funzionalità tecniche.



EXCLUSIVE PARTNER



VENDITA IN ITALIA NEL 2016

La commercializzazione del prodotto è stata avviata a gennaio 2017

POSIZIONAMENTO E TARGET

- Prodotto di fascia alta
- Impianti di taglia residenziale
- Nuovi impianti
- Impianti esistenti

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

Distributori specializzati
Distributori di materiale elettrico

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: ES Serie

Tipologia: convertitore per sistema di accumulo lato DC (produzione), a norma CEI 0-21

Uscita AC: 3000 / 4500 / 6000 W

Convertitore batteria: 1,5 / 3 / 4,5 kW

Doppio MPPT

Efficienza: 97%

Batterie compatibili: ioni litio 48V, piombo-gel

Energy meter integrato

Dispositivi generali linea utente e linea

produzione integrati

Commutatore rotativo bypass integrato

Protezioni integrate

Funzioni soccorritore per la piena potenza

Funzionamento anche senza batteria

Funzionamento isola

Ingresso gruppo elettrogeno comandato

(opzionale)

Scheda controllo domotica (opzionale)

Data logger integrato

Comunicazione RS485 / LAN / WiFi (opzionale)

Garanzia: 5 anni, estendibili a 10

PLUS DELL'OFFERTA

La Serie ES offre vantaggi per flessibilità e facilità di installazione. Si tratta di un prodotto "all inclusive" che minimizza i costi e i tempi di realizzazione dell'impianto.



Ingeteam

VENDITA IN ITALIA NEL 2016

- 200 pezzi

POSIZIONAMENTO E TARGET

- Nuovi impianti
- Residenziale
- Commerciale
- Retrofit

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

- Distribuzione specializzata
- Distributori di materiale elettrico

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Ingecon SUN Storage 1Play TL

Modello: PV DC SW

Tipologia: inverter ibrido

Modalità di funzionamento: Stand-Alone, Back-Up e Self-Consumption

Potenza d'entrata da FV: 7,5 kWp (modello 3 - 3 TL), 11,5 kWp (modello 6 - 6 TL)

Potenza d'entrata da batteria: 3 kW (modello 3 - 3 TL), 6 kW (modello 6 - 6 TL)

Potenza massima di uscita del dispositivo: 6 kW e in configurazione trifase fino a 18 kW

Rendimento massimo: 96%

Tipologia di batteria: Piombo (acido, AGM, gel), ioni di litio e Ni-Cd

Dimensioni: 360x180x470 mm

Peso: da 18,3 a 23,3 Kg

Temperatura ambiente: da -20 °C a +65 °C

Grado di protezione: IP65

PLUS DELL'OFFERTA

Il prodotto può essere utilizzato sia per impianti in isola che per impianti connessi alla rete. Inoltre dispone di controllo del campo fotovoltaico e gestione della batteria. In modalità Stand-Alone questo inverter può altresì dare lo start ad un generatore diesel (genset). Con l'aggiunta dell'Ingecon SUN EMS Manager, il dispositivo è in grado



di attivare dei carichi prestabiliti in modo da aumentare la quota di autoconsumo. Certificato CEI 0-21, questo dispositivo può essere installato su tutto il territorio nazionale in quanto conforme alle leggi vigenti, ed è compatibile con i più grandi produttori internazionali di batterie.

trasferita a tutta la filiera. E non dimentichiamoci che questo significa andare incontro a grandi opportunità di business». Quello dell'autoconsumo è il tema centrale su cui ruota tutto il mondo dello storage. Lo dimostra la presenza di prodotti sempre più efficienti e in grado di garantire performance elevate, ma anche la nascita di nuove

soluzioni e nuovi modelli per i clienti finali. Un esempio giunge da Sonnen, che da novembre offre anche in Italia una tecnologia ed un servizio innovativi che consentiranno di rendersi indipendenti dai fornitori di energia convenzionali sul modello di quanto già avviato in Germania. «Chi possiede un sistema di storage Sonnen oggi è in grado

di produrre ed autoconsumare fino al 70-80% dell'energia necessaria», ha spiegato Vincenzo Ferreri. «Entrando nella SonnenCommunity, il cliente potrà acquistare direttamente da Sonnen la percentuale residua del 20-30% di energia proveniente solo ed esclusivamente da fonti rinnovabili. In questo modo sarà garantita la totale indipendenza dai



PV Storage System

VENDITA IN ITALIA NEL 2016

100 dispositivi, tra cui il 15% di impianti trifase

POSIZIONAMENTO E TARGET

Nuovi impianti di taglia residenziale e commerciale (20%)
Retrofit impianti esistenti (80%)

Fascia medio-alta



STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

- Installatori
- Studi di Consulenza e di Progettazione

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: On Grid 1500_4kWh
Tipologia: Inverter+Sistema di Accumulo All in One
Capacità batteria: 4,2 kWh
Tipologia batteria: ioni di litio
Potenza inverter: 1,5 kW
Funzione UPS di serie
40MWh garantiti

PLUS DELL'OFFERTA

Il dispositivo, per impianti monofase e trifase da 1 a 100 kW, offre il Cloud Datalogger con possibilità di attivazione delle utenze da remoto. È inoltre possibile customizzare il prodotto a seconda delle esigenze del cliente.



Reverberi Enetec

POSIZIONAMENTO E TARGET

- Nuovi impianti residenziali
- Nuovi impianti di taglia commerciale

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

- Progettisti
- Impiantisti specializzati
- Rivenditori

PRODOTTO DI PUNTA

Tipologia prodotto: Sistema di accumulo Grid Connected

Sigla prodotto: Edi Energy

Capacità batteria: 2 kWh - 4 kWh

Tipologia batteria: Litio - Piombo

Altre caratteristiche:

Possibilità di modificare la configurazione dell'impianto

PLUS DELL'OFFERTA

EDI Energy è un sistema di accumulo lato CC e connessione on-grid. Lo storage targato Reverberi è modulare: il cliente potrà realizzare l'impianto e in seguito installare l'accumulo. Basterà infatti aggiungere un dispositivo elettronico (Edi Energy), che include la batteria al litio o al piombo. Il monitoraggio avviene tramite web o app 4-noks opzionale.

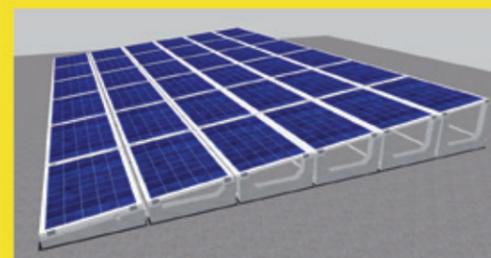


Sistema di gestione qualità
UNI EN ISO 9001 2015
Certificato nr. 50 100 13413

Più resa nel fotovoltaico col sistema a vela brevettato Sun Ballast®

Con i nuovi sistemi Sun Ballast® aumenta la potenza dell'impianto su tetto piano ottimizzando gli spazi:

- sistema a vela 5° da 2 a 6 moduli
- sistema a vela 11° da 2 a 3 moduli



Sistema a vela 5°.6



Sistema a vela 11°.3

Scopri tutte le soluzioni da 0° a 35° su: www.sunballast.it



VENDITA IN ITALIA NEL 2016
100 pezzi

POSIZIONAMENTO E TARGET

- Nuovi impianti residenziali
- Interventi di retrofit

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

- Installatori

PRODOTTO DI PUNTA

Tipologia prodotto: Sistema di accumulo Grid Connected

Sigla prodotto: Senec Home LI

Tipologia prodotto: accumulatore al litio, sistema completamente integrato, senza componenti singoli

Capacità batterie: da 2,5 a 10 kWh

Batterie: ioni di litio

Peso: 50 kg (batterie escluse)

Altre caratteristiche:

- Ideale sia per impianti nuovi sia per impianti esistenti grazie al collegamento AC
- Per impianti monofase e trifase
- 4 tipi di potenza in un'unica cassa compatta
- Sistema con supervisione automatica e con intervento rapido online per installatori
- Risparmio fino all'80% sulla bolletta elettrica
- 10 anni di garanzia del produttore
- Prezzo fisso e vantaggioso per la sostituzione delle batterie
- Sistema all in one
- Facilità di installazione



VENDITA IN ITALIA NEL 2016

Più di 1.000 pezzi considerando però la disponibilità del prodotto di punta (SB Storage) da fine agosto

POSIZIONAMENTO E TARGET

- Sunny Boy Smart Energy e Sunny Boy Storage per residenziale
- Sunny Island per applicazioni off grid residenziale e commerciale
- Sunny Central Storage per applicazioni industriali

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

Partner classici della rete distributiva SMA

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Sunny Boy Storage 2.5

Per impianti nuovi o già esistenti
Libertà di scelta delle batterie agli ioni di litio ad alto voltaggio

Il sistema collegato in CA più conveniente sul mercato

Grado di rendimento: 97%

Limitazione dinamica integrata della potenza attiva per inverter FV
Necessaria una sola persona per l'installazione
WLAN e interfaccia web intuitiva
Trasparenza grazie all'integrazione diretta in Sunny Portal / Sunny Places

Garanzia: 10 anni

Ampie possibilità di configurazione e dimensionamento FV espandibile

PLUS DELL'OFFERTA

Sunny Boy Storage 2.5, vincitore del premio



EES alla fiera Intersolar Europe 2016 e del premio per l'innovazione a Bad Staffelstein, è l'inverter per batterie ad alto voltaggio per abitazioni private che, riunisce la flessibilità della connessione sul lato CA, con l'uso di batterie ad alto voltaggio consentendo quindi una notevole riduzione dei costi di sistema e di installazione. Grazie al server web integrato e all'accesso diretto ai portali, la messa in servizio è semplice ed è assicurata la massima trasparenza dei flussi energetici domestici.



POSIZIONAMENTO E TARGET

- Residenziale
- Commerciale
- Nuovi impianti
- Impianti esistenti

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

- Distributori specializzati

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: StorEdge

Tipologia prodotto: inverter con batterie alta tensione per accoppiamento sul lato CC, eventualmente compatibile con batterie per accoppiamento sul lato CA

Batteria: Powerwall di Tesla e batterie ad alto voltaggio RESU10H e RESU7H di LG Chem e tutti i sistemi di accumulo con uscita in CA

Capacità batteria: Alta tensione: da 6 a 14 kWh

Tipologia batteria: Alta tensione: ioni di litio

Inverter: SolarEdge

Potenza inverter: Tutti gli inverter della gamma SolarEdge (monofase e trifase)

PLUS DELL'OFFERTA

La soluzione StorEdge mira a garantire maggior energia, una fase di progettazione e di installazione semplificate, completa visibilità dei livelli di produzione di energia, manutenzione semplice e sicurezza avanzata. La soluzione StorEdge consiste in un sistema con batteria accoppiata lato CC che elimina le conversioni CA-CC-CA permettendo livelli di efficienza del sistema superiori. Il design semplice di StorEdge permette di installare un solo inverter per il fotovoltaico e l'accumulo sia all'interno che all'esterno dell'abitazione e permette di utilizzare i cavi FV standard invece di cablaggi speciali. Per consentire



una gestione dell'energia intelligente e ridurre i costi in bolletta, StorEdge offre una completa visibilità e una facile manutenzione dell'impianto grazie al monitoraggio dello stato della batteria, della produzione e dell'autoconsumo. La piattaforma di monitoraggio SolarEdge permette l'accesso da remoto al software dell'inverter e della batteria. Inoltre, grazie alla tecnologia SafeDC di SolarEdge, la tensione delle stringhe FV e della batteria vengono ridotte ad una tensione di sicurezza quando l'impianto è disconnesso dalla rete. Infine, la soluzione SolarEdge può essere combinata con il kit di prodotti di controllo per la domotica per aumentare ulteriormente i livelli di autoconsumo.

combustibili fossili, a tariffe tra l'altro decisamente più basse. Sonnen si propone quindi anche come utility tramite un'apposita partnership con un operatore del mercato energia, oltre che come fornitore di sistemi di storage».

Un altro esempio giunge da Senec, che nel 2017 presenta il sistema Senec Cloud, già disponibile

per il mercato tedesco. Senec.Cloud permette di utilizzare le eccedenze energetiche stoccate all'interno del sistema di accumulo nel momento del bisogno su un arco temporale più ampio della singola giornata. Ad esempio, l'energia in eccesso prodotta durante il periodo estivo potrà essere stoccata nel sistema Senec.Cloud e utilizzata dai clienti finali

in un altro momento, nei periodi invernali oppure semplicemente quando si verifica un bisogno.

QUALITÀ E SERVIZI

Qualità e affidabilità dei prodotti, servizi e garanzie, sono gli aspetti su cui i player impegnati in questo segmento di mercato stanno investendo

**POSIZIONAMENTO E TARGET**

- Impianti di taglia residenziale
- Impianti di taglia commerciale
- Nuovi impianti
- Impianti esistenti
- Prodotto di fascia medio-alta

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

- Centri esclusivi sonnenBatterie sul territorio italiano
- Network di partner specializzati

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: sonnenBatterie eco

Tipologia prodotto: inverter + controllo carica + batteria + portale monitoraggio + misuratori

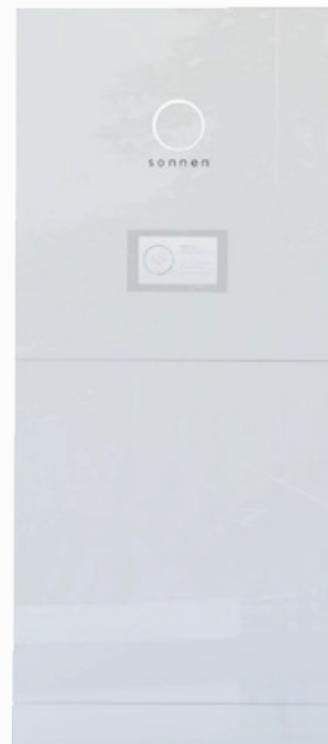
Potenza inverter: 1,5 / 2 / 2,5 kW

Capacità batteria: da 2 a 16kWh

Tipologia batteria: Ioni di litio - LiFePO4 -
Connessione: monofase con misuratori trifase
Altre caratteristiche: 10.000 cicli e DOD 100%
Peso: 30 kg
Peso con batterie: 52 kg
Colori: bianco, grigio, nero

PLUS DELL'OFFERTA

Con la sonnenCommunity e la sonnenFlat, una formula già collaudata in Germania, Sonnen offre ai propri clienti un ulteriore servizio che rende i sistemi di accumulo ancora più vantaggiosi. La sonnenCommunity permette infatti ai clienti Sonnen di rendersi completamente indipendenti dai fornitori convenzionali di energia. Chi possiede una sonnenBatterie oggi è in grado di produrre ed autoconsumare fino al 70-80% dell'energia necessaria. Entrando nella sonnenCommunity, il cliente potrà acquistare direttamente da Sonnen la percentuale residua (20-30%) di energia proveniente solo ed esclusivamente da fonti rinnovabili e a tariffe tra l'altro più convenienti. In Italia i nuovi clienti potranno accedere a questo nuovo servizio a partire da gennaio 2017.



VENDITA IN ITALIA NEL 2016
 circa 100 pezzi

POSIZIONAMENTO E TARGET

- Residenziali
- Commerciale
- Nuovi impianti
- Retrofit
- Fascia alta

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

- Distributori elettrici

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: Power Pack Litio

Tipologia prodotto: sistema all in one

Sigla prodotto: PPL4, PPL6, PPL8

Capacità batteria: 4, 6 e 8 kWh

Tipologia batteria: batterie Sony al litio ferro fosfato

Altre caratteristiche: sistema adatto per impianti retrofit e nuove realizzazioni

Garanzia: 10 anni
 10.000 cicli sulla batteria

PLUS DELL'OFFERTA

Il sistema Power Pack Litio gestisce in modo intelligente e automatico i flussi energetici dell'abitazione. Il dispositivo consente di differire il consumo dell'energia prodotta durante il giorno e di eliminare i prelievi dalla rete nelle ore in cui la corrente elettrica ha un costo maggiore. Grazie alla tecnologia Litio-Ferro-Fosfato Sony, è in grado di offrire una garanzia di 10 anni sull'accumulatore / 10.000 cicli sulla batteria.

**VENDITA IN ITALIA NEL 2016**

Nel 2016 sono stati installati solo impianti in "Beta test" in Italia e nel resto d'Europa.

POSIZIONAMENTO E TARGET

- Residenziali
- Nuovi impianti
- Impianti esistenti

STRATEGIA E CANALI DISTRIBUTIVI

- Distributori specializzati in Italia e all'estero

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: ZCS Azzurro 3000SP

Capacità batteria: modulare fino a 10kWh

Tipologia batteria: Ioni di litio o piombo

Potenza nominale: 3 kWp

Accumulo sul lato AC

PLUS DELL'OFFERTA

ZCS Azzurro per accumulo richiede pochi e semplici step in fase di installazione, senza complicazioni o modifiche rilevanti alla configurazione dell'impianto nei casi di interventi di retrofit.

Con una potenza nominale di 3kW ed una capacità in accumulo fino oltre 10kWh, è in grado di lavorare anche in modalità stand alone, assicurando l'alimentazione ai carichi critici in caso di black-out. Infine, la tecnologia a 48V rende ZCS Azzurro compatibile con diversi tipi di batteria: litio, acqua salata, gel piombo.



risorse e facendo leva per mettere le radici in un mercato caratterizzato da un'elevata competitività. Si tratta di due aspetti particolarmente richiesti per avvicinarsi sempre di più a quei livelli di autoconsumo superiori all'80% citati pocanzi. E su questo aspetto le aziende hanno investito in ricerca e sviluppo con l'obiettivo di proporre al mercato

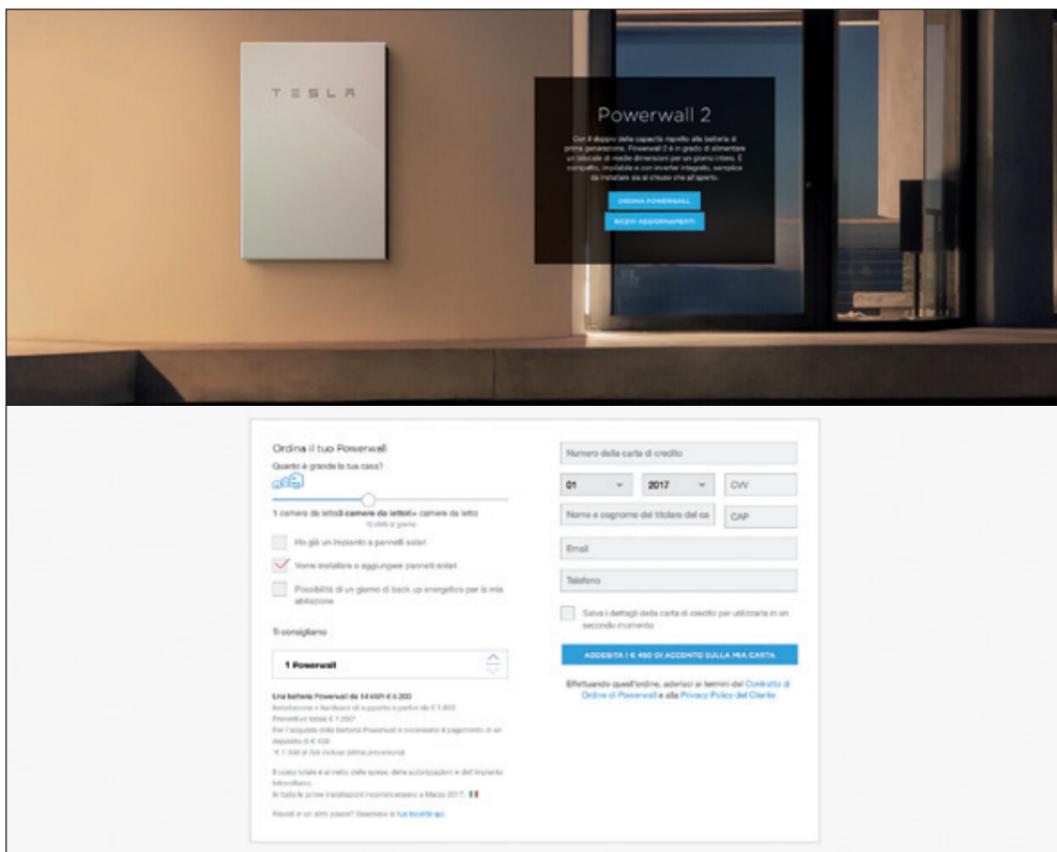
prodotti altamente affidabili, efficienti, di qualità e allo stesso tempo compatti e semplici da installare per coadiuvare gli installatori in fase di montaggio e allaccio. Un altro punto fortemente richiesto è infatti quello relativo all'assistenza all'installatore. Vale a dire il sostegno in tutte le fasi di vendita, dal dimensionamento dei sistemi di accumulo fino

all'assistenza post vendita. Si tratta di aspetti ritenuti fondamentali, insieme alla storicità del brand, all'esperienza e all'affidabilità dei prodotti. Ovviamente disporre di una gamma ricca di prodotti e servizi che rispondano ad ogni esigenza degli installatori significa investire risorse, che vanno da quelli in ricerca e sviluppo fino alla formazione.

Vendita diretta e acquisti sul sito. Tesla fa discutere ancora

IL LANCIO DEL POWERWALL 2 È COINCISO CON L'ANNUNCIO DI UNA NUOVA POLITICA COMMERCIALE CHE POTREBBE FARE A MENO DELLA COLLABORAZIONE DEI PARTNER ITALIANI. IL NUOVO SISTEMA STORAGE È DISPONIBILE IN VENDITA SU WEB, CON PREZZO AL PUBBLICO STABILITO DALL'AZIENDA. È L'INIZIO DI UN'AVVENTURA IN SOLITARIA?

di Davide Bartesaghi



La pagina del sito italiano di Tesla da cui è possibile ordinare e pagare il Powerwall 2

“**O**rdina il tuo Powerwall”. La scritta campeggia in una pagina del sito di Tesla da cui è possibile ordinare la seconda versione del sistema di storage dell'azienda americana compilando un form con il quale pagare tramite carta di credito l'anticipo di 450 euro. Il prezzo è in chiaro: “Una batteria Powerwall da 14 kWh € 6.200”.

E il sito è accessibile a chiunque. Che succede? Con questa mossa Tesla passa di fatto alla vendita diretta a installatori e clienti finali gettando alle ortiche mesi di collaborazione con i quattro distributori italiani Sonepar, VP Solar, Coenergia ed Elmec Solar.

L'avventura italiana dei sistemi storage di Tesla inciampa ancora, dopo che la scorsa estate si era scatenata una battaglia dei prezzi che aveva messo in difficoltà proprio quei distributori che avevano scommesso sul brand di Elon Musk riprendendo i magazzini dei primi Powerwall con investimenti che avevano subito perso valore e portato significative perdite.

Già allora tra i distributori (soprattutto i tre nazionali Sonepar, VP Solar, Coenergia) e il management di Tesla si erano creati dei forti malumori. Ma nulla in confronto con quanto successo nelle settimane scorse.

L'annuncio del lancio di Powerwall 2 era stato

“IL TREND POSITIVO CONTINUERÀ”

SERGIO GRAZIOSI, SALES MANAGER POWERWALL SOUTH WEST EUROPE DI TESLA, RIVENDICA LA CORRETTEZZA DELLE SCELTE FATTE DALL'AZIENDA. “POWERWALL 2 HA PREZZO E CARATTERISTICHE CHE LO RENDONO IL PRODOTTO STORAGE DI MAGGIOR QUALITÀ AL PREZZO PER KWH PIÙ COMPETITIVO IN ASSOLUTO. È QUESTA LA COSA PIÙ IMPORTANTE”

La presentazione della vostra strategia di vendita diretta ha colto in contropiede il mercato. In particolare i distributori hanno lamentato una sorta di tradimento della partnership avviata con loro meno di un anno fa. Come spiega la scelta di vendere direttamente a installatori e clienti finali?

«La scelta della strategia di vendita sul territorio italiano va contestualizzata in un quadro strategico di più ampio livello, sia europeo che globale. L'Italia ha seguito le direttive e si è allineata alla nuova strategia nei tempi e nei modi previsti dal management di Tesla».

Quanti sistemi Powerwall avete venduto nel 2016?

«Al momento Tesla non ci ha ancora autorizzato a comunicare pubblicamente questo dato. In base ai numeri informali che stanno circolando recentemente a livello nazionale (compresa la vostra rivista), Tesla in Italia si posiziona come leader di mercato».

Non ritenete che fare a meno dei distributori possa in qualche modo rallentare le vendite del prodotto Powerwall in Italia?

«Il supporto e la promozione fatta dai quattro distributori è stata sicuramente importante e questo va riconosciuto. Tuttavia, crediamo che la nuova strategia di vendita possa continuare il trend positivo iniziato solo pochi mesi fa ed



Sergio Graziosi

umentare le vendite».

La scelta di mettere sul sito il prezzo al pubblico e di rendere trasparenti anche i costi di installazione non comporta il rischio di appiattire il ruolo degli installatori e le loro politiche commerciali?

«Anche in questo caso è necessario non fermarsi alla prima impressione. Sul sito viene chiaramente indicato che il costo totale è al netto delle spese, delle autorizzazioni e dell'impianto fotovoltaico».

Quindi l'installatore mantiene un ruolo centrale nella definizione tecnica e commerciale di tutto ciò che comporta la fornitura di un impianto chiavi in mano: dalla progettazione alla scelta delle componenti, dalla installazione alla gestione amministrativa / documentale.

Il prezzo di acquisto del Powerwall, così come il sito web, è gestito a livello corporate e prevede il medesimo prezzo per tutti i partner.

Con questa condizione paritaria di partenza, diventa fondamentale la capacità dell'installatore di distinguersi dai suoi competitor: quello che farà la differenza nella proposta al cliente finale non sarà determinato dal prezzo di acquisto del Powerwall, ma da altre capacità, abilità e servizi che alzeranno il livello di qualità a beneficio del cliente finale

stesso».

Quando inizia la distribuzione del Powerwall 2? È confermato a febbraio?

«Sì. È corretto».

Il Powerwall 2 avrà l'inverter integrato?

«Corretto. È importante sottolineare che inizialmente verrà commercializzata la versione DC del Powerwall 2 a cui sarà necessario accoppiare inverter di terze parti».

La taglia di 14 kWp non rischia di essere eccessiva per le taglie residenziali?

«Il Powerwall 2 è progettato per massimizzare l'autoconsumo, anche in ambiti domestici con consumi superiori alle media».

Inoltre, è un prodotto che potrà essere utilizzato anche per future applicazioni con la rete elettrica nazionale e la maggiore capacità sarà uno degli elementi fondamentali per questo tipo di applicazioni».

È corretto dire che con il suo posizionamento di prezzo e con le sue caratteristiche, il Powerwall 2 segna la fine delle vendite del primo Powerwall?

«Il Powerwall 1 sarà disponibile fino ad esaurimento scorte. Certamente il Powerwall 2 ha prezzo e caratteristiche uniche nel panorama mondiale, che lo rendono il prodotto storage di maggior qualità al prezzo per kWh più competitivo in assoluto».

È questa la cosa più importante di cui parlare e che bisogna promuovere, è questa la chiave di vendita per convincere il cliente finale».

fatto direttamente da Elon Musk a fine novembre.

E già allora aveva suscitato qualche preoccupazione il fatto che il nuovo modello avesse caratteristiche e prestazioni straordinariamente superiori alla prima versione e un prezzo decisamente inferiore.

«D'ora in avanti vendere i primi Powerwall sarà praticamente impossibile» avevano commentato molti operatori. A metà dicembre c'è stata la presentazione del Powerwall 2 agli installatori presso una location di Milano.

È stato in quell'occasione che Tesla Italia ha ufficializzato la decisione di consentire l'acquisto del nuovo sistema storage direttamente da

Internet e con un prezzo al pubblico fisso. Con questa scelta di fatto Tesla ha voluto ridimensionare il canale della distribuzione per rivolgersi direttamente agli installatori. La decisione ha fatto andare su tutte le furie i distributori: «Ma come, prima ci utilizzano per entrare in Italia, incontrare i nostri installatori e costruire una rete di clienti, e poi ci mettono in un angolo?» è stato il commento di alcuni distributori che hanno rivendicato il proprio ruolo nel successo raccolto da Tesla in Italia dove il numero di Powerwall venduti sembra essere stato il più alto in tutta Europa.

«E non sarebbe successo senza la spinta dei distributori. Che senso ha ora puntare sulla vendi-

ta diretta?». C'è anche il rischio che la politica di definizione dei prezzi al pubblico, con un riferimento esplicito anche ai costi di installazione (anche se si parla di "Stima provvisoria") possa appiattire le politiche distributive e il ruolo degli installatori.

Da parte sua Tesla si difende spiegando che si tratta di una strategia a livello globale.

Del resto non si può negare che oggi il marchio Tesla goda di un ottimo riconoscimento e possa continuare ad essere un fattore trainante nello sviluppo dello storage abbinato al fotovoltaico. Si tratterà di capire se la filiale italiana giocherà questa partita da sola o in un normale contesto di alleanze e partnership. 

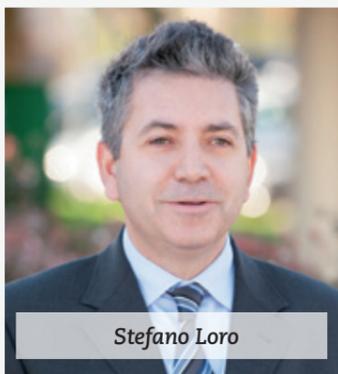
VP SOLAR: "VENDITA ONLINE: UNA SCORCIATOIA PERICOLOSA"

DICHIARAZIONE DI STEFANO LORO, AMMINISTRATORE UNICO DI VP SOLAR

«VP Solar propone soluzioni di accumulo di energia da molti anni. Negli ultimi 2 anni, abbiamo studiato con grande attenzione lo sviluppo del mercato dei sistemi di storage in Germania, che rappresenta il principale mercato mondiale e che, come è capitato per il fotovoltaico, sta evidenziando pregi e limiti delle diverse tecnologie, prodotti e modelli di proposta.

La taglia media di accumulo richiesto risulta essere vicino ai 6 kWh, con un range di soluzioni usualmente compreso tra i 2 e i 9 kWh nel residenziale, mono e trifase, per consentire all'installatore professionale di scegliere il sistema più idoneo alle esigenze del cliente, coerentemente con la produzione dell'impianto fotovoltaico e dei consumi dell'utenza. I sistemi preferiti sono quelli con il monitoraggio online anche da remoto.

Il ruolo centrale risulta essere pertanto quello dell'installatore professionale che studia e propone la soluzione più idonea dopo aver esaminato con attenzione i dati energetici, l'eventuale evoluzione futura dei consumi, il sito di installazione, e l'orientamento del cliente alle diverse tecnologie e prodotti presenti nel mercato. Questa figura rappresenterà anche una garanzia affidabile per gli interventi di manutenzione da prevedere per il sistema di



Stefano Loro

accumulo nel corso della sua vita.

Il dovere del distributore è quello di supportare l'installatore nella formazione tecnica e nella messa a disposizione di una gamma di soluzioni testate, performanti, affidabili e competitive, in linea con le norme tecniche e di gestione del fine vita, garantendo assistenza tecnica pre e post-vendita. Il team di oltre 15 ingegneri e tecnici di esperienza che VP Solar mette a disposizione dei propri clienti rivenditori ed installatori ha proprio questa finalità. E nei quasi 20 anni di presenza dell'azienda nel mercato, questo approccio è stato riconosciuto ed apprezzato.

Pensiamo che la vendita online di un sistema così importante, cuore energetico dell'abitazione, direttamente

al cliente finale senza la fase di consulenza e sopralluogo da parte dell'installatore possa diventare una scorciatoia pericolosa. Il cliente finale è al centro delle attività di mercato, e proprio per questo deve essere servito da una filiera professionale, che si faccia carico delle responsabilità dell'intervento su una parte dell'impianto dell'edificio.

L'esperienza di VP Solar nei sistemi di accumulo è espressa nella Guida dello Storage 2017 scaricabile al link: <http://www.vpsolar.com/publicata-la-nuova-guida-allo-storage/>

SONEPAR "UNA STRATEGIA COMMERCIALE DISCUTIBILE"

DICHIARAZIONE DI IVANO BENEDET, RESPONSABILE MERCATO HVAC ED ENERGIE RINNOVABILI DIVISIONE NORD

«Come tutti i distributori del prodotto Powerwall in Italia e in Europa, anche Sonepar ha appreso la volontà di Tesla di voler perseguire il canale della vendita diretta. Una scelta precisa e inaspettata. In Italia, in particolare, dove il successo ottenuto al lancio del prodotto è stato molto

elevato e questo grazie alla professionalità e all'impegno di noi distributori che abbiamo affrontato un percorso ad ostacoli per ottenere la certificazione di rivenditori Powerwall, sostenendo poi tutta la promozione territoriale nel contatto diretto con il cliente. Cancellare da oggi al domani tutto questo è illogico da un punto di vista commerciale. Considerando però che così facendo Tesla eredita l'intera campagna promozionale e una parte del nostro know-how, viene da pensare che possa esserci stata una precisa strategia, poco innovativa onestamente, e piuttosto "furba". Noi di Sonepar, i nostri clienti e i nostri fornitori storici e più recenti, abbiamo



Ivano Benedet

tutti chiara esperienza del ruolo strategico del rivenditore che si propone come catalizzatore di informazioni, decodificatore di esigenze e riferimento consulenziale imprescindibile là dove vi sia innovazione, complessità tecnologica e integrazione tra diversi sistemi. I nostri clienti in tutta Italia ci riconoscono

l'elevato livello di servizio di assistenza e supporto tecnico che la nostra squadra di oltre 50 persone dedica giornalmente al business delle rinnovabili.

Un prodotto come PowerWall ci interessava molto, ma di più la linea di prodotto cui afferisce e che copriamo e copriremo con nuovi ed altrettanto validi partner. Tesla, al contrario, senza un supporto strutturato e radicato sul territorio avrà da soffrire.

Scelte di mercato.

Auguriamo a tutti sempre il meglio, senza nascondere l'amarrezza che inevitabilmente abbiamo tutti provato nel vedere vanificato il nostro lavoro».

COENERGIA: "UN ESITO INGRATO E AMARO"

DICHIARAZIONE DI GIULIO ARLETTI, CEO DI COENERGIA

«Coenergia ha appreso senza particolari sorprese la scelta di Tesla di vendere direttamente al cliente finale. Questo è il risultato di un ideale di mercato propenso all'eliminazione dei passaggi intermedi che trascura tutta la parte servizi ed

organizzazione. Eravamo consapevoli fin dall'inizio che lo scopo di Tesla era quello di reperire know-how sulle spalle dei partner iniziali (già ben introdotti) per poi muoversi in autonomia nel mercato Italiano.

Solo le tempistiche sono state più rapide del previsto rendendo ingrato e amaro il lavoro di chi ha permesso a Tesla una penetrazione veloce del mercato e numericamente soddisfacente nelle vendite. Ma tutto questo non è bastato. Riteniamo pertanto doveroso tornare a lavorare ancor meglio di prima nel settore storage, che per i prossimi anni non mancherà di dare soddisfazioni indipendentemente da politiche commerciali dei singoli».



Giulio Arletti

Fotovoltaico e titoli edilizi: è caos

CON L'ENTRATA IN VIGORE DEL DECRETO SCIA 2, IL TESTO UNICO DELL'EDILIZIA È STATO MODIFICATO, LASCIANDO PERÒ AMPI MARGINI DI INCERTEZZA ANCHE PER QUANTO RIGUARDA L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI



Riccardo Marletta,
avvocato in Milano

DIA, Super DIA, Scia, Cila, CIL, permesso di costruire: orientarsi nella giungla dei titoli edilizi è davvero un'impresa. A novembre è stato pubblicato il c.d. "Decreto Scia 2", decreto legislativo 25 novembre 2016 n. 222, entrato in vigore l'11 dicembre 2016 e finalizzato ad un duplice scopo: semplificare gli adempimenti preordinati alla realizzazione di alcuni interventi edilizi e mettere un po' d'ordine nella caotica legislazione in materia.

Per quanto riguarda gli impianti fotovoltaici, se si può ritenere che il primo degli obiettivi sia stato almeno in parte raggiunto, non può invece affermarsi altrettanto per il secondo, dato che, anche a seguito del Decreto Scia 2, la normativa relativa ai titoli edilizi occorrenti per l'installazione di questo tipo di impianti rimane alquanto farraginoso.

Nell'impossibilità di dar conto (per ragioni di spazio) di tutti i cambiamenti intervenuti in questi anni nella normativa concernente la materia, ci si limita a segnalare le disposizioni oggetto di modifica ad opera del Decreto Scia 2, nonché le ulteriori principali previsioni attualmente vigenti che compongono il quadro normativo in tema di titoli edilizi preordinati all'installazione di impianti fotovoltaici.

INTERVENTI AMMESSI

Antecedentemente al Decreto Scia 2, l'articolo 6 del D.P.R. 6 giugno 2001, n. 380 (c.d. "Testo Unico dell'Edilizia") stabiliva che "fatte salve le prescrizioni degli strumenti urbanistici comunali, e comunque nel rispetto delle altre normative di settore aventi incidenza sulla disciplina dell'attività edilizia e, in particolare, delle norme antisismiche, di sicurezza, antincendio, igienico-sanitarie, di quelle relative all'efficienza energetica, di tutela dal rischio idrogeologico, nonché delle disposizioni contenute nel codice dei beni culturali e

del paesaggio, di cui al decreto legislativo 22 gennaio 2004, n. 42, (...) previa comunicazione, anche per via telematica, dell'inizio dei lavori da parte dell'interessato all'amministrazione comunale, possono essere eseguiti senza alcun titolo abilitativo i seguenti interventi:

(...) d) i pannelli solari, fotovoltaici, a servizio degli edifici, da realizzare al di fuori della zona A) di cui al decreto del Ministro per i lavori pubblici 2 aprile 1968, n. 1444".

Per tali tipi di intervento, seppur rientranti nella "attività edilizia libera", si rendeva dunque necessaria la preventiva CIL, comunicazione di inizio lavori all'amministrazione competente, la quale si differenziava dalla Cila, in quanto per quest'ultima era ed è necessaria l'assistenza di un progettista abilitato per l'asseverazione del progetto.

LA MODIFICA

Il Decreto Scia 2 ha modificato il sopra citato articolo 6, il quale oggi prevede che gli interventi preordinati all'installazione "di pannelli solari, fotovoltaici, a servizio degli edifici, da realizzare al di fuori della zona A) di cui al decreto del Ministro per i lavori pubblici 2 aprile 1968, n. 1444" sono eseguiti senza alcun titolo abilitativo.

Dunque per tali interventi è stata eliminata la necessità della preventiva comunicazione di inizio lavori. In continuità con il previgente testo normativo, sono esclusi dall'ambito di applicazione della norma citata gli edifici siti all'interno del centro storico, che costituiscono la zona A).

È da ritenere che, a seguito dell'entrata in vigore del Decreto Scia 2, qualora l'intervento riguardi immobili ricadenti nella zona A), l'installazione di pannelli fotovoltaici necessiti di Comunicazione di Inizio di attività asseverata (Cila).

Tale decreto ha infatti introdotto un criterio di residualità, prevedendo che, in tutte le ipotesi in cui non è necessaria la Scia o il permesso di costruire e non si tratta di attività libera, si deve far ricorso alla Cila. Sotto altro profilo è da rilevare che l'articolo 6 del "Testo Unico dell'Edilizia" sopra richiamato, laddove fa salve le prescrizioni degli strumenti urbanistici comunali, pone una sorta di "riserva di regolamento", che non è stata modificata ad opera del Decreto Scia 2.

È infatti possibile che dalla valutazione concreta del contesto territoriale emerga l'esigenza di introdurre nello strumento urbanistico previsioni più restrittive per l'esecuzione di determinati interventi su alcune tipologie di unità immobiliari.

Ciò fermo restando che, onde poter essere ritenute legittime, le scelte pianificatorie che introducono per alcune fattispecie una disciplina più gravosa di quella contenuta nella normativa generale devono risultare logiche e congruamente motivate e non possono essere estese all'intero territorio comunale.

AUTORIZZAZIONE PAESAGGISTICA

Il medesimo articolo 6 del Testo Unico dell'Edilizia, anche in questo caso in linea con il testo previgente, prescrive poi il rispetto delle normative di settore, tra le quali vengono in particolare rilievo le disposizioni contenute nel codice dei beni culturali e del paesaggio, le quali richiedono per taluni immobili l'ottenimento dell'autorizzazione paesaggistica.

Ciò implica che in questi casi i proprietari che intendono installare pannelli fotovoltaici al servizio degli edifici devono preventivamente munirsi di tale au-

torizzazione, per poi poter realizzare l'intervento in regime di edilizia libera.

COMUNICAZIONE PREVENTIVA E NORMATIVA SOPRAVVENUTA

Sotto altro profilo, è da osservare che il Decreto Scia 2 ha lasciato immutate le restanti disposizioni normative in tema di titoli edilizi necessari ai fini dell'installazione di impianti fotovoltaici.

In particolare l'articolo 11, comma 3, del D.Lgs. 30 maggio 2008, n. 115 stabilisce che "gli interventi di incremento dell'efficienza energetica che prevedano l'installazione di impianti solari termici o fotovoltaici aderenti o integrati nei tetti degli edifici con la stessa inclinazione e lo stesso orientamento della falda e i cui componenti non modificano la sagoma degli edifici stessi, sono considerati interventi di manutenzione ordinaria e non sono soggetti alla disciplina della denuncia di inizio attività di cui agli articoli 22 e 23 del testo unico delle disposizioni legislative e regolamentari in materia edilizia".

In tale ultima ipotesi, come precisa lo stesso articolo 11, comma 3, non è richiesto alcun titolo edilizio, ma tuttavia è necessaria la preventiva comunicazione al Comune.

Tale disposizione, senz'altro coerente con il vecchio testo dell'articolo 6, è difficilmente conciliabile con le novità normative intervenute e in generale con l'intero spirito di semplificazione e liberalizzazione di cui dovrebbe essere espressione il Decreto Scia 2.

In effetti l'articolo 11, comma 3, citato prevede una disciplina ad hoc per interventi che in mancanza di specifica previsione rientrerebbero tra quelli di cui si riferisce l'articolo 6 del Testo Unico dell'Edilizia, in relazione ai quali oggi non sarebbe più necessaria la comunicazione preventiva.

INCERTEZZA E CONFUSIONE

A sua volta l'articolo 123 del Testo Unico dell'Edilizia stabilisce che gli interventi di utilizzo delle fonti di energia, compresa l'installazione di pannelli fotovoltaici "in edifici ed impianti industriali non sono soggetti ad autorizzazione specifica e sono assimilati a tutti gli effetti alla manutenzione straordinaria di cui all'articolo 3, comma 1, lettera a)".

Peccato che quelli indicati nella citata lettera a) siano non già gli interventi di manutenzione straordinaria (che sono richiamati nella successiva lettera b), bensì quelli di manutenzione ordinaria.

Con la conseguenza che non è possibile comprendere a quale tipo di intervento intenda riferirsi il sopra citato articolo 123. A ciò si aggiunga che l'articolo 22 del Testo Unico dell'Edilizia prevede la Scia per gli interventi di manutenzione straordinaria limitatamente all'ipotesi in cui gli stessi riguardino le parti strutturali dell'immobile; pertanto nelle altre ipotesi di manutenzione straordinaria dovrebbe ritenersi sufficiente la presentazione di una Cila.

Alla luce di quanto precede risulta evidente come residuino ampi margini di incertezza e di confusione per quanto riguarda i titoli edilizi richiesti ai fini dell'installazione di impianti fotovoltaici, anche dopo l'entrata in vigore dell'art. 3 Decreto Scia 2, il cui titolo, "semplificazione di regimi amministrativi in materia edilizia", autorizzava un certo ottimismo.

Riccardo Marletta
Avvocato in Milano

riccardo.marletta@studiolegalebelvedere.com
www.studiolegalebelvedere.com

Efficienza moduli: tanti problemi, nuove soluzioni

IL DECADIMENTO DELLE PRESTAZIONI DEI PANNELLI FOTOVOLTAICI È SPESSO ATTRIBUITO, ACCANTO AL DETERIORAMENTO FISIOLÓGICO, A FENOMENI TRA CUI IL PID E IL SOILING. MA IN ITALIA SONO AL VAGLIO NUOVE ALTERNATIVE PER MIGLIORARE LA PRODUTTIVITÀ DEL PARCO ESISTENTE. LA SOLUZIONE NEBULIZZATA DI BISSIDO DI TITANIO PRESENTATA LO SCORSO NOVEMBRE IN OCCASIONE DELLA FIERA ECOMONDO DI RIMINI NE È UN ESEMPIO

di Antonio Messia

La gestione e l'ottimizzazione del parco fotovoltaico italiano esistente rappresenta oggi un business di fondamentale importanza. L'usura e il degrado dei componenti di molti impianti installati su tutto il territorio ha infatti spinto il mercato verso una maggiore attenzione nei confronti di tutte le problematiche che possono rallentare la produttività delle installazioni, attraverso lo studio di soluzioni e servizi in grado di contrastare questi fenomeni. Non si tratta però di un contesto scontato nel quale operare. Da un lato bisogna considerare il mercato della manutenzione ordinaria degli impianti, caratterizzato, nonostante la crescita generale (dovuta al progressivo deterioramento del parco esistente), da un'elevata competizione basata sul prezzo dei servizi; dall'altro, va sottolineata la ricerca di soluzioni per minimizzare la riduzione delle prestazioni lungo l'intera vita utile (la quale rimane tutt'oggi una grossa incognita).

LO STUDIO

Il decadimento nel tempo dell'efficienza dei moduli maggiormente utilizzati appare forse più accentuato rispetto alle stime iniziali. Uno studio del 2012 condotto dal National Renewable Energy Laboratory (NREL) su un campione abbastanza significativo per numero, età media e localizzazione geografica degli impianti, ha evidenziato una riduzione di efficienza di circa lo 0,8% all'anno per i moduli in silicio e di circa l'1,5% all'anno per i moduli a film sottile. A tale deterioramento fisiologico, intrinseco di ciascuna tecnologia, si sommano gli effetti di fattori esterni, riconducibili essenzialmente a due macro-categorie: il primo è il cosiddetto soiling, cioè l'effetto di fattori naturali quali umidità, deposito di polvere, sabbia, neve o materiale organico, legato alla posizione dell'impianto ed alla sua disposizione cardinale. Il secondo è l'effetto PID (Potential Induced Degradation), fenomeno relativamente nuovo, che può portare in 3-4 anni a riduzioni di rendimento sino a oltre il 70%, e causato principalmente da una realizzazione imperfetta dell'impianto. Se i moduli fotovoltaici vengono infatti installati con un potenziale negativo verso terra, la tensione elettrica negativa tra le celle del modulo e la cornice (normalmente collegata a terra) attrae gli elettroni dei materiali fotoattivi, producendo una corrente detta "di dispersione" che disturba l'effetto fotovoltaico. Tale degradazione può essere reversibile (polarizzazione) o irreversibile (elettrocorrosione), ed è accentuata da umidità e temperatura elevata. Se nelle nuove installazioni

il problema è affrontato in maniera abbastanza efficace, attraverso accorgimenti in sede di progettazione o l'utilizzo di rivestimenti isolanti (resine), risulta più complicato intervenire su impianti già esistenti.

LE ALTERNATIVE

Tra le alternative attualmente allo studio o già sul mercato per incrementare la produttività degli impianti, una ha suscitato elevato interesse, ed è quella proposta in occasione di EcoMondo a Rimini lo scorso novembre da L.E.B.S.C. e Bio Eco Active, due società nate dall'esperienza di ricerca del professor Roveri, del dipartimento di Chimica dell'Università di Bologna, e dal suo partner industriale Bio Eco Active. Il trattamento consiste nell'applicazione, sulla superficie del pannello, di una soluzione nebulizzata concentrata di biossido di titanio (TiO₂), materiale solido ben noto per alcune sue proprietà: inerzia chimica, stabilità ad elevata temperatura, non tossicità e fotoattività (legata alla configurazione cristallina del materiale). Colpisce soprattutto l'elevata fotoattività, su spettri d'onda non in competizione con quelli di lavoro del silicio e la possibilità di produrre, in presenza di radiazione solare, modifiche delle proprietà chimico-fisiche della superficie che ne condizionano in maniera significativa il comportamento.

GLI EFFETTI

Sono due gli effetti principali:

- la generazione di specie radicaliche ossidanti, estremamente reattive ed in grado di degradare inquinanti (SO_x, NO_x) presenti nell'atmosfera;
- l'idrofilicità (il biossido di titanio è normalmente idrofobo) che consente, in presenza di luce, di assorbire e addensare l'umidità, rilasciata successivamente (di notte, quando il materiale torna idrofobo) per semplice gravità. A ciò si aggiunge la riflessione dello spettro di radiazione corrispondente all'infrarosso, con la conseguente riduzione della temperatura di lavoro del pannello. Sin qui nulla di sconosciuto; l'innovazione sta nella sintesi chimica della soluzione, sviluppata specificamente per l'applicazione fotovoltaica. L'ossido di

titanio utilizzato è purissimo, nano cristallino, in una miscela di fasi tutte altamente foto attive e con un'elevata superficie specifica (>220 m²/g); tale materiale è disperso in una sospensione idroalcolica stabile, atossica, facilmente applicabile (grazie allo spray) che aderisce attraverso legami elettrostatici alla superficie del pannello.

PRODUTTIVITÀ A +3,5%

L'incremento di produttività atteso è di circa il 3,5%, misurato su base statale lungo una finestra temporale di oltre un anno. Ad esempio, per un impianto a terra di 1 MW incentivato con il Terzo Conto Energia, con tariffa di 0,303 euro/kWh, se si considerano 1000 h/anno di funzionamento equivalente si ottiene un recupero economico nel periodo di efficacia di quasi 16.000 euro, da confrontare con il costo del trattamento. Non si tratta evidentemente di un principio rivoluzionario, ma per una volta di una filiera tutta italiana di ricerca applicata; semplice, misurabile, e finalizzata ad un target di mercato chiaro e ben delimitato. 



SYNTHESIS OF EFFICIENCY



N°1 IN ITALIA DEI SISTEMI DI ACCUMULO AL LITIO ON GRID X-HYBRID CEI 021

IMPORTATORI ESCLUSIVI E UNICI PARTNER TECNICI DI SOLAX POWER



FORNITORE IDEALE DEI DISTRIBUTORI DI MATERIALE FOTOVOLTAICO

PRONTA CONSEGNA IN TUTTA ITALIA DI:

- Inverter ibridi monofase SOLAX X-HYBRID da 3 - 3,7 - 5 kW con caricabatterie e monitoraggio integrati.
- Batterie al litio Pylontech modulari, a partire da 2,4 kWh.
- Inverter Solax X-HYBRID TRIFASE, taglie da 6 - 8 e 10 kW, parallelizzabili.

SUPPORTO TECNICO ALLA FATTIBILITÀ DI IMPIANTI COMPLESSI

ASSISTENZA DIRETTA E IMMEDIATA

CORSI DI FORMAZIONE TECNICA E COMMERCIALE PERIODICI, ANCHE PRESSO LA VOSTRA SEDE

Energy Srl

Sede legale: Piazza Manifattura, 1 38068 Rovereto TN - Italy

Sede operativa: Via Seconda Strada, 26 - 30030

Z.I. Galta di Vigonovo VE - Italy

Tel. +39 049 2701296 - Fax +39 049 8599098

www.energysynt.com - info@energysynt.com

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

Contabilizzazione del calore: proroga a giugno 2017

IL DECRETO MILLEPROROGHE PREVEDE, PER I CONDOMINI CHE ANCORA NON HANNO ADEMPIUTO ALL'OBBLIGO, UNO SLITTAMENTO DI SEI MESI PER ADEGUARE GLI IMPIANTI DI RISCALDAMENTO ALLA CONTABILIZZAZIONE INDIVIDUALE DEL CALORE



Ci sono importanti novità per quanto riguarda gli interventi di efficientamento energetico in edilizia, e in particolare per i condomini. L'approvazione del Decreto Mille-

proroghe, avvenuta lo scorso 30 dicembre 2016, ha infatti garantito uno slittamento al 30 giugno 2017 dell'obbligo della contabilizzazione del calore, ovvero l'adeguamento degli impianti di ri-

scaldamento presenti all'interno dell'edificio alla contabilizzazione individuale del calore.

DUE SISTEMI

La direttiva obbliga i condomini che hanno il riscaldamento centralizzato a installare un sistema di contabilizzazione del calore su ogni impianto. In questo modo, i singoli coinquilini potranno pagare solo il riscaldamento consumato realmente. L'obbligo prevede l'installazione di due sistemi, secondo quanto stabilito dalle norme del D.lgs. 141/2016. Il primo riguarda dispositivi per la contabilizzazione, per leggere i consumi individuali misurando il calore fornito alle diverse abitazioni dall'impianto centralizzato. Il secondo sistema riguarda invece le valvole termostatiche installate sui caloriferi, che permettono all'utente di scegliere la temperatura nei vari ambienti.

RITARDO DI QUATTRO ANNI

Nonostante la direttiva europea già quattro anni fa avesse chiesto di adeguare gli impianti di riscaldamento, dando come scadenza il 31 dicembre 2016, il Governo ha deciso di far slittare di altri sei mesi l'obbligo. Si è trattato di una proroga inevitabile, dato che la maggior parte dei condomini presenti in Italia non è riuscita ad adempiere in tempo all'obbligo imposto. Se il termine non fosse stato spostato, in molti sarebbero stati sanzionati con multe tra i 500 e i 2.500 euro per ciascuna unità immobiliare.

UNA SPINTA PER LA RIQUALIFICAZIONE

Lo slittamento della misura potrebbe portare un contributo importante allo sviluppo di interventi di riqualificazione energetica. Gli interventi previsti dalla normativa favoriranno un più ampio ammodernamento dei sistemi di efficientamento energetico domestico. Con questa iniziativa, infatti, saranno numerosi gli installatori che avranno la possibilità di un contatto diretto con le famiglie italiane. Gli operatori maggiormente attenti e sensibili ai temi delle rinnovabili e del risparmio energetico potranno così proporre, oltre all'installazione dei contabilizzatori di calore, altri interventi per l'efficientamento energetico, come ad esempio l'installazione di Led, fotovoltaico o pompe di calore.

La normativa, inoltre, potrà favorire una maggiore sensibilizzazione degli utenti finali rispetto ai temi di comfort, risparmio energetico e riduzione delle emissioni inquinanti.

PRIMA DELLA PROROGA

DI SEGUITO UN ESTRATTO DAL D.LGS. 141/2016, CHE FISSAVA AL 31 DICEMBRE 2016 L'OBBLIGO DELLA CONTABILIZZAZIONE DEL CALORE

"Qualora il riscaldamento, il raffreddamento o la fornitura di acqua calda ad un edificio o a un condominio siano effettuati tramite allacciamento ad una rete di teleriscaldamento o di teleraffrescamento, o tramite una fonte di riscaldamento o raffreddamento centralizzata, è obbligatoria, entro il 31 dicembre 2016, l'installazione, a cura degli esercenti l'attività di misura, di un contatore di fornitura in corrispondenza dello scambiatore di calore di collegamento alla rete o del punto di fornitura dell'edificio o del condominio".

"Nei casi di cui all'articolo 9, comma 5, lettera c) il proprietario dell'unità immobiliare, che non provvede ad installare sistemi di termoregolazione e contabilizzazione del calore individuali per misurare il consumo di calore in corrispondenza di ciascun corpo scaldante posto all'interno dell'unità immobiliare, è soggetto alla sanzione amministrativa pecuniaria da 500 a 2500 euro per ciascuna unità immobiliare". La disposizione di cui al primo periodo non si applica quando da una relazione tecnica di un progettista o di un tecnico abilitato risulta che l'installazione dei predetti sistemi non è efficiente in termini di costi".

Investimenti nelle FER: l'America Latina spinge l'acceleratore

L'AREA CENTRO-SUD AMERICANA RAPPRESENTA OGGI IL MERCATO PIÙ INTERESSANTE, SOPRATTUTTO PER QUANTO RIGUARDA IL FOTOVOLTAICO. A TRAINARE LA CRESCITA SONO IL CILE, CHE SI POSIZIONA AL QUARTO POSTO DEL RANKING MONDIALE PER ATTRATTIVITÀ, E IL MESSICO, DOVE OLTRE IL 65% DEI NUOVI INVESTIMENTI PREVISTI AL 2018 RIGUARDA PROPRIO IL SOLARE

di Antonio Messia

Non solo Italia. L'avanguardia europea storica del fotovoltaico si misura ormai da alcuni anni con il calo (leggasi crollo, per i Paesi meno avveduti) naturale del settore, provando ad affrontarne l'evoluzione con un approccio diverso ed una visione più ampia, nel tempo e nello spazio.

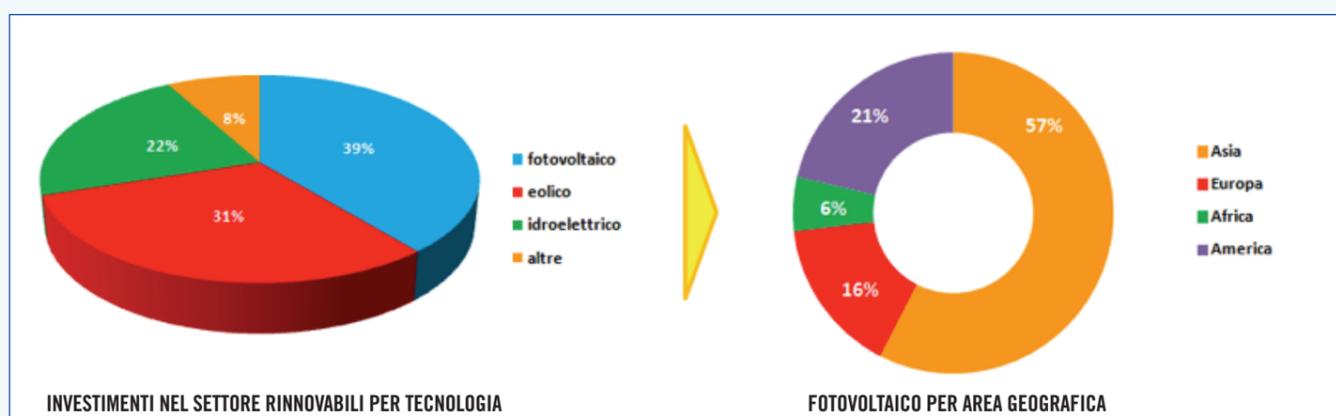
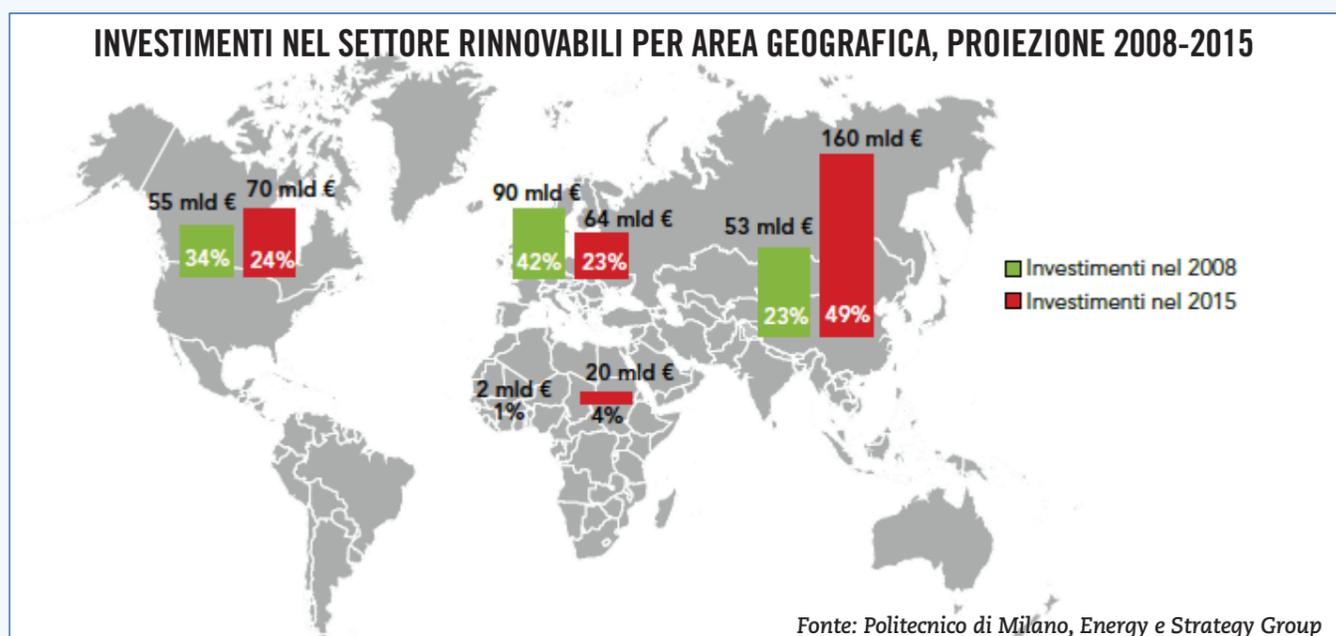
E il mercato va necessariamente da un'altra parte. Innanzitutto seguendo la logica più semplice, quella dell'incrocio di domanda e offerta, che nelle rinnovabili non è scontata. Dove il fabbisogno di energia è in crescita, o dove il driver ambientale spinge a ripensare il paniere di produzione, non è detto che ci sia disponibilità adeguata di fonti rinnovabili; d'altro canto, dove c'è abbondanza di risorse (sole, vento, geotermia, biomassa) spesso la domanda non è sufficiente a giustificare progetti ed investimenti.

Laddove domanda e offerta si incontrano, il potenziale di crescita del mercato appare invece molto rilevante.

Con riferimento all'intero comparto rinnovabili del 2015, è opportuno sottolineare la profonda disomogeneità dei quattro macro-mercati. Innanzitutto per quanto riguarda la fascia Far East (Cina e India soprattutto, che rappresentano circa l'80% del totale investito), nella quale la notevole ingegneria statale, sia in termini di sostegno economico alle aziende che di impulso tecnologico (impegno diretto nelle attività di ricerca e sviluppo) rende pressoché invalicabili le barriere all'ingresso in un mercato in fortissima crescita. La speranza, dal punto di vista dei grossi operatori europei, è che tale crescita porti a ridurre l'impegno oltre confine dei giganti industriali orientali.

Oltre l'orizzonte "Cindia", le tre aree col maggior potenziale di crescita a breve-medio termine sono:

- Est Europa, responsabile del 3,5% degli investimenti nel 2015, numero verosimilmente destinato a salire per la crescita della domanda, specialmente in alcune zone in forte sviluppo, e per



l'effetto "traino" dei Paesi più avanzati, che spinge in alcuni casi a target nazionali ancora più sfidanti di quelli già fissati in sede UE al 2020;

- Nord Africa, con investimenti nel 2015 pari al 3% del totale ed un elevatissimo potenziale a medio-lungo termine, soprattutto se alla crescita

attesa del fabbisogno interno (comunque non tale da permettere il pieno sfruttamento delle enormi risorse solari ed eoliche) dovesse accompagnarsi la realizzazione dei progetti di interconnessione con l'Europa ed il Medio Oriente (es. MedRing) da anni allo studio;

AEC

SCONTO
100€
SUL PRIMO ACQUISTO

NOVITA'

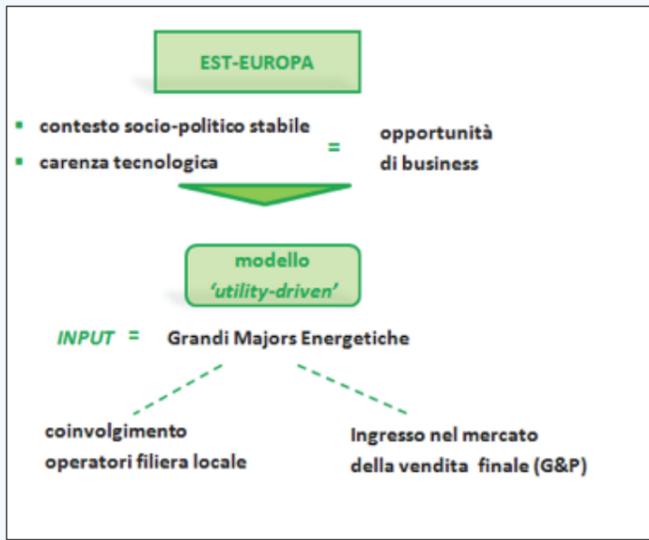
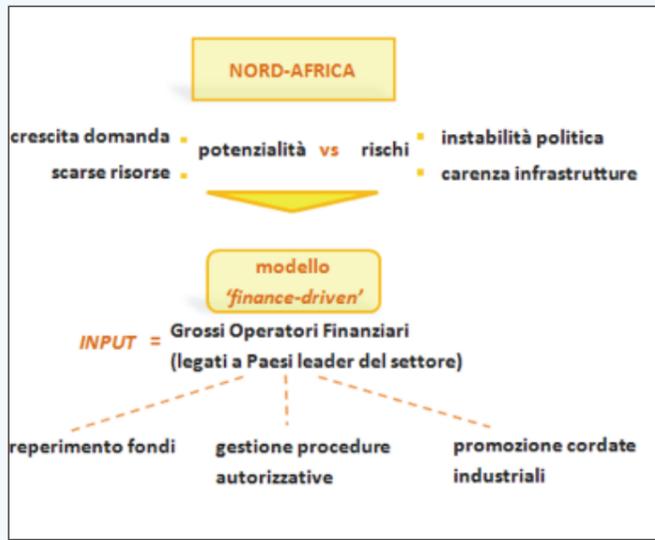
SISTEMA DI
**ACCUMULO
FOTOVOLTAICO**

INVERTER SELFENERGY
3.3 KW - 4 KW - 5 KW

OPERAZIONE
AZZERA
LA BOLLETTA

ok solar
DISTRIBUITO DA

www.oksolar.it | e-mail: info@oksolar.it | Tel. 02 8088 7095



Focus geografico mercato FER. Nord Africa, modello "finance driven"; Est Europa, modello "utility driven"

- Centro-Sud America, con circa il 10% del totale investimenti in rinnovabili nel 2015. Ciascuno dei tre sistemi conserva tratti distintivi marcati in termini di struttura di mercato e, dunque, di modello di business ottimale per avvicinarli; nello schema della figura 3 viene riportata una descrizione sintetica dei primi due.

IL BOOM DEL SUD AMERICA

L'area Centro-Sud Americana si trova in una situazione intermedia, e rappresenta probabilmente

(con le opportune differenze tra ciascun Paese) il più interessante tra i nuovi contesti competitivi, soprattutto per quanto riguarda l'energia solare. A confermarlo l'ultimo aggiornamento del "Renewable Energy Country Attractiveness Index", la pubblicazione periodica di Ernst & Young che misura ciascun Paese in termini di attrattività, per investitori interni ed esterni, del proprio settore rinnovabili.

I primi due mercati "aggregabili" (considerando Stati Uniti, Cina, India e Germania come sistemi

autarchici) sono due Paesi del Centro-Sud America.

Il Cile occupa stabilmente da anni l'interesse di principali operatori internazionali, per due motivi:

- la disponibilità di abbondanti risorse rinnovabili (solare, con zone a radiazione diretta nominale (DNI) > 2.500 kWh/m²*anno);

- l'unicità del proprio paniere di consumi, con circa 1/3 del fabbisogno elettrico legato all'industria mineraria, che rende competitive anche tecnologie altrove penalizzate, come solare termodinamico o geotermico.

Il Messico invece è entrato di recente nelle primissime posizioni della classifica (e non poteva essere altrimenti), e l'evoluzione del suo settore elettrico merita un approfondimento.

Si tratta infatti dello Stato forse col maggior spazio di mercato, e non costituirebbe una sorpresa vederlo risalire ancora posizioni nei prossimi ranking, magari a discapito di qualche Paese-Guida caduto nel frattempo in disgrazia.

Per capirne le motivazioni è sufficiente utilizzare i principali parametri qualitativi di analisi strategica.

DIMENSIONE E TREND DEL MERCATO MESSICANO

Il fabbisogno nazionale complessivo di energia elettrica vale nel 2015 circa 230 Twh (oltre 3 volte quello del Cile), coperto per il 16% da fonti rinnovabili (3/4 da idroelettrico), con un trend di crescita medio dal 2000 del 2,7% annuo. Nonostante questi numeri il sistema appare ancora un po' frenato, se si considera il fabbisogno medio procapite (circa 1.800 Wh/anno), al 112° posto su scala mondiale, meno della metà di quello italiano ed 1/6 di quello americano.

CONTESTO SOCIO-ECONOMICO

La crescita del Paese è significativa in termini di PIL (+2,31% l'ultimo anno), trend superiore a quello demografico (+1,2% nel 2013); oltre gli indicatori, la percezione di un miglioramento delle condizioni generali della popolazione, che contribuisce ad accrescere una coscienza ambientale collettiva e ad avvicinare modelli di sviluppo più sostenibili.

CONTESTO POLITICO-TECNOLOGICO

Nonostante la notevole multiculturalità e le profonde differenze di abitudini e stili di vita presenti sul territorio messicano, la politica energetica del Governo appare ben definita, ed ha vissuto in questi ultimi mesi passaggi cruciali.

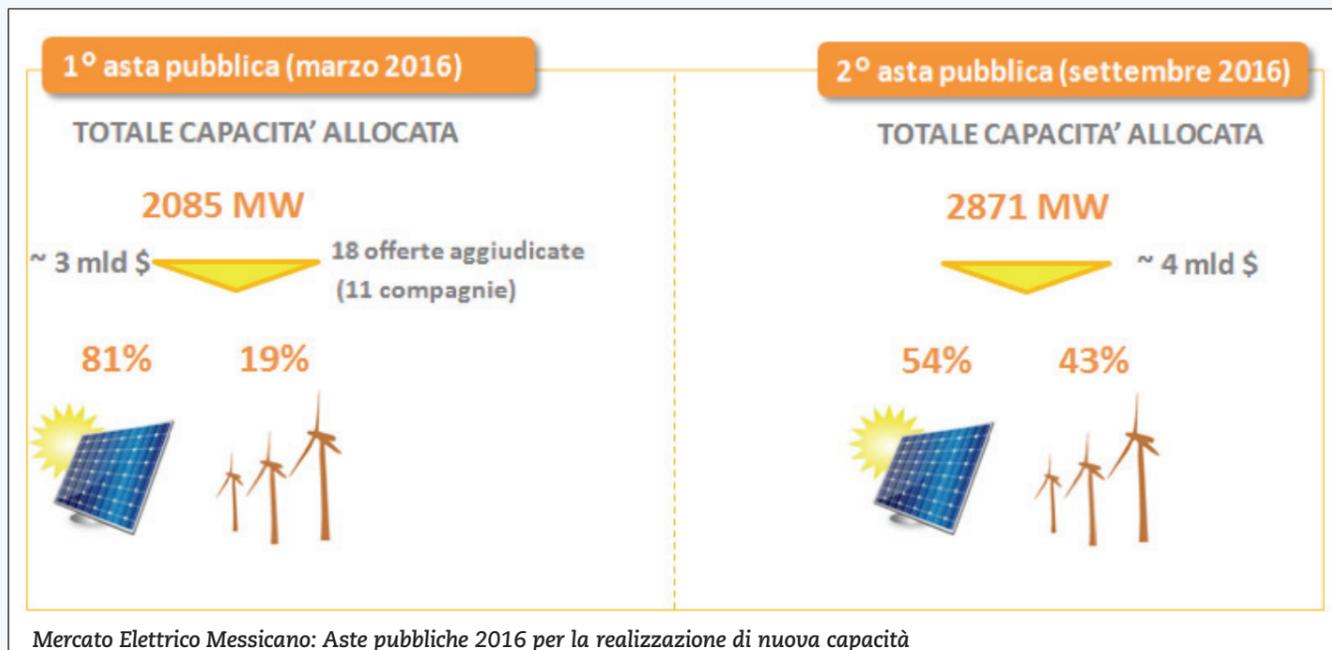
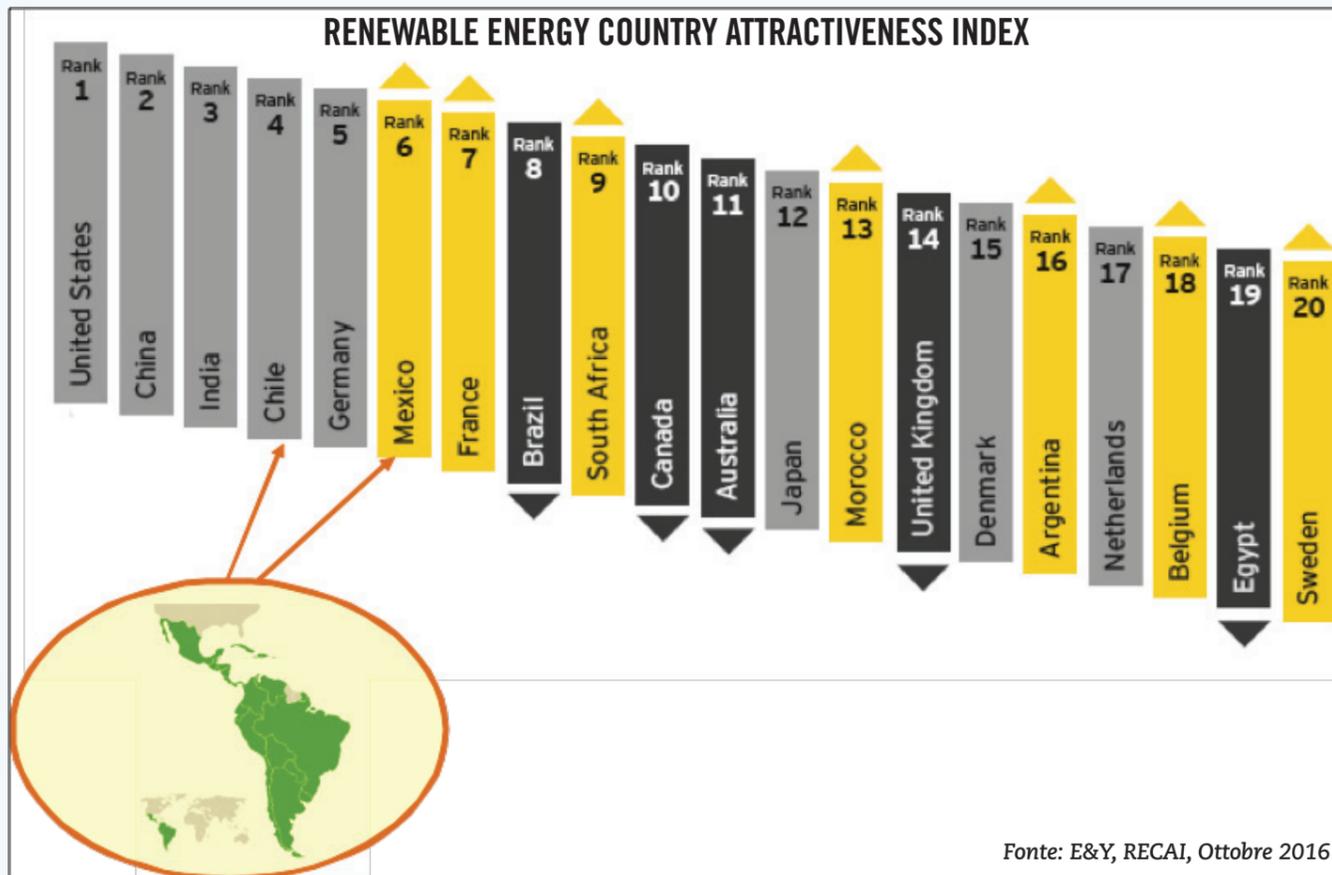
Dopo quasi tre anni di preparazione, preceduto dal progressivo scorporamento del monopolista nazionale, la Comisión Federal de Electricidad (CFE, che ha mantenuto la proprietà e la gestione della rete di trasmissione), è stato avviato il 1° gennaio 2016 il mercato libero dell'elettricità (Mercado Eléctrico Mayorista), con il chiaro obiettivo di permettere l'ingresso di tecnologie e capitali stranieri.

Nell'anno in corso sono state bandite due aste pubbliche (con CFE unico buyer dell'elettricità prodotta) per la realizzazione di nuova capacità, i cui risultati sono riassunti nella figura di seguito.

Oltre il 65% dei nuovi investimenti previsti (deadline 2018) riguarda impianti fotovoltaici, con alcune imprese italiane (Enel GP, Enertronica) protagoniste in entrambe le aste.

Sullo sfondo, l'Energy Transition Law, il decreto del 24/12/2015 che fissa al 2024 il target del 35% di energia primaria da fonti rinnovabili, che corrisponde per il settore elettrico a quasi 30 GW di nuova capacità.

Tale disposizione è di fatto superata dall'accordo USA-Canada-Messico, che definisce il target 2025 (50%), e che paradossalmente potrebbe rappresentare l'unico ostacolo al programma messicano, se il nuovo inquilino della Casa Bianca dovesse dar seguito ad alcune dichiarazioni rese in campagna elettorale.



Mercato Elettrico Messicano: Aste pubbliche 2016 per la realizzazione di nuova capacità

NEWS

Klimahouse 2017 in programma a Bolzano
dal 26 al 29 gennaio

La dodicesima edizione di Klimahouse, manifestazione di riferimento per l'efficienza energetica e il risanamento in edilizia, si svolgerà dal 26 al 29 gennaio 2017 presso Fiera Bolzano. La fiera è caratterizzata da un mix tra la sezione espositiva dedicata alle novità di prodotto e i programmi formativi e informativi, quali congressi e visite guidate.

Il programma di Eneptour propone un ventaglio di visite tecniche a 21 tra i più recenti edifici virtuosi progettati secondo i criteri CasaClima, che offrono ad architetti e progettisti la possibilità di entrare nel vivo delle scelte costruttive. In calendario anche lo School Buildings Tour che mostra modelli virtuosi di stabili scolastici dove architettura e pedagogia dialogano insieme, e la visita al Parco Tecnologico Techpark Noi, il polo tecnologico

dell'Alto Adige che connette imprese, ricercatori e studenti.

Nei giorni 27 e 28 gennaio 2017 si conferma inoltre l'appuntamento annuale del Congresso internazionale organizzato da Fiera Bolzano in collaborazione con l'Agenzia CasaClima, incentrato sui temi della disuguaglianza, delle periferie, delle calamità naturali, dei rifiuti e dell'inquinamento. Il giorno venerdì 27 gennaio il dibattito verrà introdotto dall'intervento di Michael Braungart, chimico tedesco e autore del libro cult "Dalla culla alla culla" mentre sabato 28 gennaio verrà proposto il tema dello sviluppo del benessere in una società "oltre il PIL", con l'intervento di Enrico Giovannini, professore di statistica economica dall'università di Roma Tor Vergata.

Il 70% delle regioni italiane
supera l'obiettivo di consumo
da FER per il 2020

Quasi tutte le regioni italiane e le province autonome italiane hanno superato le previsioni di consumo di energia da fonti rinnovabili al 2014 e il 71% di esse ha raggiunto anche le previsioni al 2020 stabilite dal decreto del 15 marzo 2012 del ministero dello Sviluppo Economico, noto come decreto burden sharing. I dati sono evidenziati nel rapporto "Monitoraggio statistico degli obiettivi nazionali e regionali sulle fonti rinnovabili di energia.

Anni 2012-2014" del Gestore dei Servizi Energetici (GSE), che presenta i dati statistici ufficiali sui consumi finali lordi di energia, complessivi e da fonti rinnovabili, rilevati nelle regioni e nelle province autonome italiane dal 2012 al 2014. Nei due anni presi in esame il 99% delle regioni e delle province autonome hanno mostrato una quota dei consumi finali lordi di energia coperta da FER superiore alle previsioni, sia per il settore elettrico sia per il settore termico, e in molte regioni sono stati superati anche gli obiettivi fissati per il 2020.

In testa alla classifica della quota di FER sul totale dei consumi nel 2014 c'è la Valle d'Aosta, che supera del 23,6% le previsioni del burden sharing, seguita dalla provincia autonoma di Bolzano che ha raggiunto il 61,4% e da quella di Trento.

A livello nazionale, nel 2014 la quota di FER utilizzate era pari al 16,2%, dato nettamente superiore a quello previsto dalla legge per lo stesso anno, ovvero il 9,3%, ma anche alla previsione per il 2020, pari al 14,3%, ovvero, come spiega il GSE "l'obiettivo nazionale del 17% al netto dei contributi delle FER nei trasporti al numeratore".

SISTEMI SPECIALI DI SICUREZZA

INSTALLAZIONE E ASSISTENZA H24 | GESTIONE ALLARMI | PRONTO INTERVENTO

SECURITY TRUST PROGETTA E INSTALLA SISTEMI
DI VIDEOSORVEGLIANZA E ANTINTRUSIONE

- GESTIONE CONNETTIVITÀ E VIGILANZA, SERVIZI H24
- CONNESSIONI SATELLITARI PER TRASPORTO INFORMAZIONI DI PRODUZIONE
- CENTRALE OPERATIVA H24 TOP SECURITY S.R.L. APPARTENENTE AL GRUPPO



NUOVO SOFTWARE BLINK

Piattaforma di Supervisione e Gestione Integrata di Sistemi complessi di Sicurezza.



HEADQUARTERS

Via industriale traversa III, 15/17
Cellatica (bs)
Call center italia +39 030 3534 080
info@securitytrust.it | securitytrust.it

FILIALI OPERATIVE IN ITALIA

MILANO · ROMA
BARI · LECCE
ENNA · CAGLIARI

Security Trust



NEWS

Energy Resources installa fotovoltaico e geotermico per azienda di Filottrano (AN)

Il gruppo Energy Resources ha portato a termine un progetto di riqualificazione energetica a 360 gradi per l'azienda Lardini, marchio del fashion design di Filottrano, in provincia di Ancona, che ha previsto l'installazione del fotovoltaico, la rimozione dell'amianto e il geotermico. In primo luogo Energy Resources ha realizzato sui tetti dell'azienda un impianto fotovoltaico da 44 kWp che produrrà circa 50.600 kWh all'anno in sostituzione delle vecchie coperture in amianto attraverso un progetto di bonifica, rimozione e smaltimento che ha interessato oltre 500 metri quadrati di superficie. È stato poi installato anche un impianto geotermico dotato di una potenza nominale di 23,34 kW e di una potenza frigorifera nominale 20,80 kW. Grazie all'intervento di Energy Resources l'azienda Lardini ha realizzato un ulteriore passo avanti verso la sostenibilità economica ed ambientale delle proprie strutture produttive e commerciali. Nel 2007 infatti aveva già installato un impianto fotovoltaico da 300 kWp ad alta efficienza.



Paradigma dona kit solare termico e pompa di calore ai terremotati di Tolentino (MC)



Paradigma Italia ha donato un kit per la produzione di acqua calda sanitaria alimentato da solare termico e pompa di calore agli sfollati colpiti dal terremoto del comune di Tolentino, in provincia di Macerata. L'azienda ha scelto di portare un aiuto concreto alla popolazione offrendo una soluzione ecologica che consente di accedere all'acqua calda sanitaria grazie all'im-

piego delle rinnovabili, minimizzando così i costi di funzionamento. Paradigmall sistema, composto da pompa di calore, bollitore e pannelli solari termici è stato installato unitamente ad un bagno prefabbricato fornito da Bath System che comprende servizi sanitari, doccia e lavabo, e verrà utilizzato da circa trenta famiglie. L'installazione è stata inaugurata lo scorso sabato 26 novembre.

FER: entro il 2020 in Cina investimenti per 340 miliardi di dollari

Nei prossimi quattro anni il governo cinese potrebbe investire 2,5 trilioni di yuan, circa 340 miliardi di euro, in impianti da fonti rinnovabili, con l'obiettivo di fronteggiare l'emergenza smog degli ultimi mesi. A riportarlo è la National energy administration (Nea), secondo cui gli investimenti potrebbero generare circa 13 milioni di posti di lavoro nel settore e potrebbero contribuire alla produzione di una quantità di energia sufficiente a soddisfare il 50% del fabbisogno nazionale. Degli investimenti annunciati, un miliardo di yuan (138 milioni di euro) potrebbe riguardare l'installazione di impianti fotovoltaici, 700 miliardi di yuan (circa 97 miliardi di euro) dovrebbero interessare la realizzazione di parchi eolici e 500 miliardi (69 miliardi di euro) dovrebbero essere investiti nell'idroelettrico.

Nel 2017 Google utilizzerà solo energia da fonti rinnovabili

Nel 2017 il 100% dell'energia utilizzata da Google a livello mondiale sarà prodotta da fonti rinnovabili. La notizia è stata comunicata da Urs Hölzle, senior vice president Technical Infrastructure di Google, in un blogpost pubblicato sul blog italiano dell'azienda. "Per raggiungere questo obiettivo acquisteremo direttamente abbastanza energia eolica e solare, ogni anno, tenendo in considerazione ogni singola unità di energia elettrica consumata dalle nostre operazioni a livello globale", spiega il blogspot. "Oggi, siamo il più grande acquirente aziendale al mondo di energia rinnovabile,



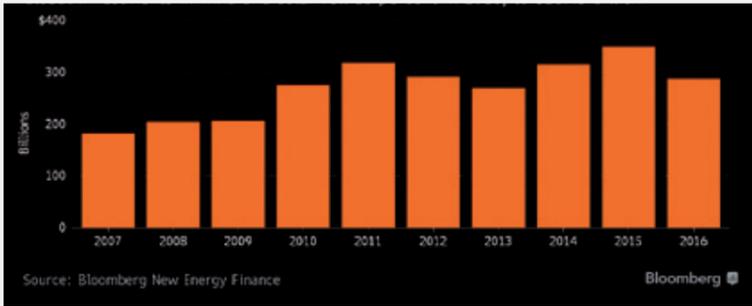
con impegni che raggiungono i 2,6 GW tra energia eolica e solare. Ci stiamo inoltre concentrando sul creare nuova energia dalle fonti rinnovabili, per questo acquisteremo solo da progetti che sono finanziati dai nostri stessi acquisti. I nostri 20 progetti di energia rinnovabile aiutano a supportare le comunità locali, da Grady County, OK, a Rutherford County, NC, alla regione di Atacama in Cile sino alle comunità locali in Svezia. I nostri impegni di acquisto si tradur-

ranno in investimenti infrastrutturali superiori ai 3,5 miliardi di dollari a livello globale, circa i due terzi dei quali negli Stati Uniti". Come spiega Google, la scelta delle rinnovabili non ha solo un valore ecologico ma anche economico: "I costi dell'energia elettrica sono tra i più grandi componenti delle nostre spese operative nei data center, e avere un costo per l'energia rinnovabile che sia stabile nel lungo termine fornisce una protezione contro le oscillazioni dei prezzi".

FER: le aziende più virtuose del settore IT per Greenpeace

Apple, Google, Facebook, e Switch hanno già avviato la transizione energetica verso un futuro 100% rinnovabile mentre aziende come Netflix, Samsung e Amazon sono in ritardo. È quanto sostiene Greenpeace USA nel report "Clicking clean: who is winning the race to build a green internet?" che traccia un quadro dell'impatto ambientale e delle scelte energetiche di grandi operatori di data center e di circa 70 tra i più noti siti web e applicazioni, tra i quali figurano anche alcune società asiatiche, tra cui i giganti tecnologici Tencent, Baidu, Alibaba and Naver. Per il terzo anno consecutivo l'azienda più virtuosa tra i gestori di piattaforme web è Apple, con l'83% di approvvigionamento da fonti rinnovabili, seguita da Facebook (67%) e Google (56%). Greenpeace, che ha analizzato l'impatto energetico delle aziende del settore Information Technology dal 2009 ad oggi, mostra come il settore IT nel 2012 fosse responsabile del 7% dei consumi di energia elettrica a livello mondiale nel 2012.

Rinnovabili: nel 2016 gli investimenti a livello globale a 287,5 miliardi di dollari (-18%)



Nel 2016 gli investimenti in impianti da fonti rinnovabili a livello globale, per un totale di 287,5 miliardi di dollari, hanno subito un calo del 18%. A riportarlo è Bloomberg, secondo cui non si registravano valori in calo dal 2013 sul fronte degli investimenti in fonti pulite. La flessione andrebbe attribuita principalmente al rallentamento degli investimenti in Cina, pari al 26%, e negli Stati Uniti, a -7%. Sono invece in aumento gli investimenti in Europa, di un lieve +3%, attribuibile soprattutto al parco eolico realizzato a Fosen (Norvegia) per un valore di 1,3.

Conto Termico, protocollo d'intesa GSE e Palazzo Chigi per la riqualificazione delle scuole

Garantire la sostenibilità e l'efficientamento energetico delle scuole italiane, oltre a sensibilizzare sul tema dell'adeguamento antisismico attraverso lo strumento del Conto Termico. Sono questi gli obiettivi del protocollo d'intesa siglato tra il GSE e la Struttura di Missione per la riqualificazione dell'edilizia scolastica della Presidenza del Consiglio dei Ministri. In particolare, il protocollo evidenzia come sia possibile usufruire di incentivi in Conto Termico anche nel caso di interventi di ristrutturazione edilizia, compreso l'ampliamento fino a un massimo del 25% della volumetria, finalizzato a trasformare gli edifici di proprietà della pubblica amministrazione in "edifici a energia".

"Energy Chiavi in mano" è la nuova soluzione assicurativa per le ESCo

Federesco presenta "Energy Chiavi in mano", la nuova soluzione assicurativa dedicata alle ESCo che si occupano di progettazione e installazione degli impianti per l'efficienza energetica. Il prodotto, riservato alle ESCo associate, è nato da un accordo concluso con la compagnia assicurativa Cis Broker ed ha lo scopo di garantire i clienti per la quota di risparmio energetico contrattualizzato, laddove questo non dovesse realizzarsi nel periodo previsto dal progetto.

Per stipulare il contratto, a seguito della ricezione dei documenti e relativi questionari, l'assicurazione richiederà una verifica progettuale di parte terza a un organismo di ispezione di sua fiducia e verrà inviato un preventivo di costo con le relative condizioni contrattuali per l'attivazione della polizza assicurativa.

Info: <http://www.federesco.org/it>

Conad del Tirreno investe 28 milioni in efficienza energetica

Gar Conad del Tirreno ha siglato un accordo con EOS Investment Management (EOS IM) e Officinae Verdi Group per la riqualificazione energetica dei suoi punti vendita. Nei prossimi 24 mesi il gruppo investirà circa 28 milioni di euro per il rinnovamento strutturale e impiantistico di nove store situati in Toscana, Lazio e Sardegna. Grazie a questi interventi Conad prevede di raggiungere risparmi del 50% in termini di consumi energetici e una riduzione annua delle emissioni di CO2 di circa 2.900 tonnellate all'anno. L'operazione sarà realizzata dal veicolo societario Ecology Store, di cui il fondo energia "Efesto Energy" di EOS IM è azionista di maggioranza, e finanziata in project financing da UniCredit Banca. Officinae Verdi Group, in veste di ESCo, si occuperà della filiera progettuale dall'analisi di fattibilità alla progettazione, fino alla gestione dei titoli di efficienza energetica.

«Siamo orgogliosi di continuare a dare importanza alle persone e all'ambiente con questo secondo



progetto industriale di riqualificazione energetica», ha dichiarato Ugo Baldi, amministratore delegato di Conad del Tirreno. «Abbiamo già realizzato negli anni scorsi impianti per l'autoproduzione di energia da fotovoltaico per una potenza totale installata di circa 5 MWp in Toscana, Lazio, Sardegna. Per raggiungere la full energy efficiency saranno ora adottate lampade a LED, tecnologie altamente efficienti per il sistema di climatizzazione e la catena del freddo e sarà realizzata una control room energetica che monitorerà continuamente la performance e i ritorni sull'investimento».

Per maggiori informazioni: www.oksolar.it oppure www.aecups.com/aec-italia

10 comuni del vicentino danno il via allo "Sportello Energia"



Da gennaio 2017 nella provincia di Vicenza è attivo lo "Sportello Energia". Il servizio, già sperimentato a Santorso, interesserà altri dieci comuni: Arsiero, Breganze, Marano, Piovone, Posina, Sarcedo, San Vito di Leguzzano, Thiene, Tonezza e Zugliano. L'obiettivo è quello di offrire ai cittadini tutte le informazioni su risparmio energetico, sostenibilità ambientale e installazione di impianti che sfruttano le rinnovabili, tra cui fotovoltaico, solare termico e pompe di calore. Lo sportello è attivo a partire dal 12 gennaio e sarà itinerante. Il primo giovedì del mese sarà aperto a Santorso, il secondo e il quarto a Thiene, e il terzo giovedì del mese sarà ospitato a Breganze.

Per maggiori informazioni: sportelloenergiaaltovicentino@gmail.com

CONDENSAZIONE E CONNETTIVITÀ,
RENDONO DISTINTIVA LA TUA OFFERTA



Valore aggiunto alla tua professione
grazie ai vantaggi per i tuoi clienti

Massimo Risparmio
fino al 40%* in meno in bolletta

Massimo Comfort
monitoraggio in tempo reale della caldaia tramite APP

Massima Serenità
controllo dell'impianto in tempo reale da parte del Centro Assistenza**

Pacchetto completo
Urbia Green*** + Kit Connettività



Chaffoteaux

inter solar

connecting solar business | NORTH AMERICA

North America's
Most-Attended Solar Event
Moscone Center, San Francisco

- Hear it here first! Be part of the first major U.S. solar event of the year
- 18,000 visitors connect with 550 international exhibitors
- The perfect match! Intersolar is co-located with ees (electrical energy storage)

**JULY
11-13
2017**

www.intersolar.us



co-located with



SEMICON WEST

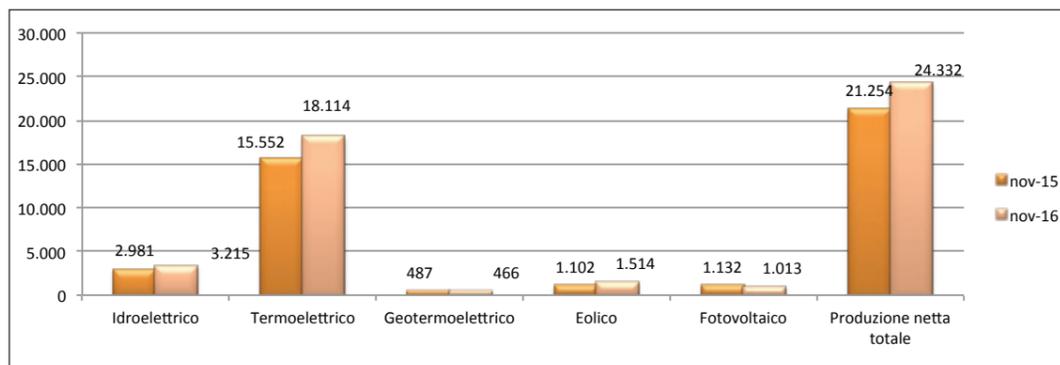


Exhibit now!

Numeri e trend

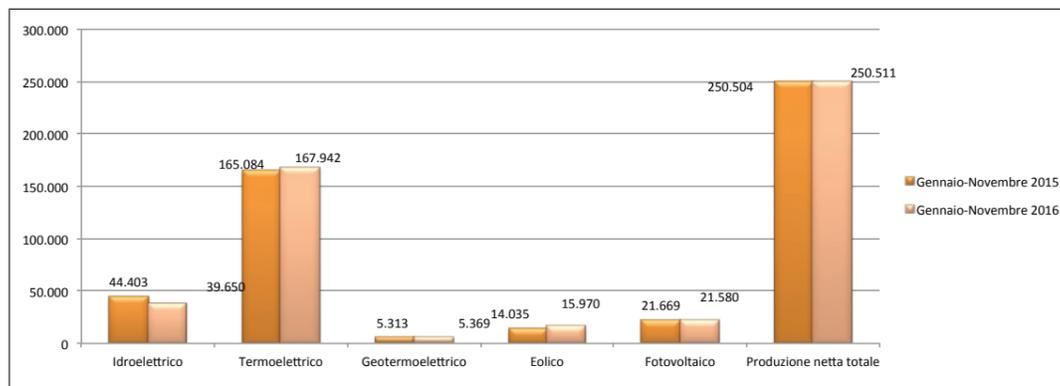
aggiornamento al 30 novembre 2016

PRODUZIONE NETTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA (RAPPORTO MENSILE)



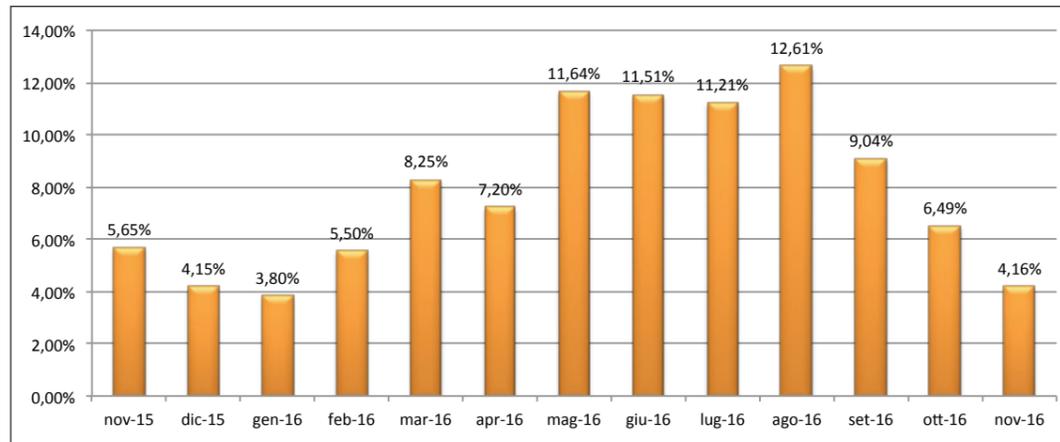
FONTE: TERNA

PRODUZIONE NETTA ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA (GENNAIO-NOVEMBRE 2015 E GENNAIO-NOVEMBRE 2016)



FONTE: TERNA

PESO DEL FOTOVOLTAICO SULLA PRODUZIONE NETTA NAZIONALE (RAPPORTO ANNUALE)



FONTE: TERNA



Le soluzioni per il massimo dell'efficienza Made in Alto Adige



- EXE SOLAR produzione di moduli fotovoltaici con passione e qualità
- EXE INVERTER produzione di inverter



REVAMPING

RIPORTA IN QUOTA
IL TUO IMPIANTO

NUOVA ENERGIA PER IL TUO IMPIANTO FOTOVOLTAICO

Assicura il tuo investimento nel solare: grazie al revamping del tuo impianto con pannelli fotovoltaici AEG potrai contare sull'elevata qualità e superiorità tecnologica di un prodotto pensato per riportare il tuo impianto fotovoltaico al top delle sue prestazioni.

La tecnologia di monitoraggio IMM integrata nei moduli AEG ti conferisce pieno controllo sulle prestazioni dell'impianto, consentendo interventi mirati ed abbattendo i costi di manutenzione.

Per il revamping del tuo impianto scegli la sicurezza e l'affidabilità nel tempo dei pannelli fotovoltaici AEG. AEG, da 130 anni al tuo fianco per far volare alto i tuoi progetti.

Distributore in Italia: ZILIO GROUP s.r.l.
Via Giovanni Paolo II, 66 | 36022 Cassola (VI)
Mail: mb@aeg-industrialsolar.de | Tel: 345-5329294

www.aeg-industrialsolar.de

AEG

perfekt in form und funktion