

# SOLARE <sup>B2B</sup>

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

ECCO IL TOP PERFORMER LG NeON<sup>2</sup>

FINO A 320 WATT

TECNOLOGIA LG CELLO

MAGGIORI GARANZIE

LG Life's Good

www.lg-solar.com/it

## INDAGINE



### IL MERCATO SECONDO GLI INSTALLATORI

La quinta edizione del sondaggio di SolareB2B raccoglie le valutazioni degli operatori a valle della filiera che esprimono una maggiore consapevolezza sulle potenzialità del mercato. Migliora il giudizio sul rapporto con i fornitori, che però nel segmento storage presenta ancora qualche criticità.

## APPROFONDIMENTI



### DOVE CI PORTA LA NUOVA SEN

La bozza della nuova Strategia Energetica Nazionale, che prevede entro il 2030 una quota del 27% di produzione da fonti pulite, presenta anche alcune novità per quanto riguarda il fotovoltaico, come l'introduzione di contratti a lungo termine mediante gara competitiva per le centrali utility scale, e una maggiore promozione dell'autoconsumo per il residenziale.

## MERCATO



### GRANDI IMPIANTI: PROVE DI RIPARTENZA

Nel 2017 in Italia il valore delle nuove installazioni di taglia compresa tra 100 e 1.000 kWp potrebbe raddoppiare, grazie in particolare alla spinta del super ammortamento e ai prezzi più vantaggiosi. Le prospettive sono buone, ma non è sempre facile difendere la qualità.



# TECNOLOGIA E INNOVAZIONE A DIFESA DELLA LEADERSHIP

INTERVISTA A VALERIO NATALIZIA, REGIONAL MANAGER PER L'AREA SUD EUROPA DI SMA

## INTERSOLAR

LE PRINCIPALI NOVITÀ DEL FOTOVOLTAICO E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA ALLA 26ESIMA EDIZIONE DELLA FIERA DI MONACO DI BAVIERA. PREVALGONO STORAGE, ALTA EFFICIENZA E DIGITALIZZAZIONE

## STORAGE

ECCO PERCHÉ NEL MERCATO TEDESCO LA DIFFUSIONE DEI SISTEMI DI ACCUMULO HA AVUTO UNA RAPIDISSIMA CRESCITA. ARRIVANDO A UN PASSO DALLA GRID PARITY.

## IL BELLO DEL VETRO FOTOVOLTAICO

SULLE PARETI DI UN PALAZZO MILANESE È STATA REALIZZATA UN'INSTALLAZIONE MOLTO ORIGINALE CHE UTILIZZA MODULI CON CELLE BIFACCIALI, COMPLETAMENTE INTEGRATI.

Intersolar Europe 2017  
Monaco di Baviera  
Padiglione A3/Stand 180  
31 Maggio – 2 Giugno 2017



# Sfide globali richiedono soluzioni locali

A Maggio 2017 Tecno Spot  
Diventa BayWa r.e. Solar Systems Srl

Fin dal 1998, Tecno Spot è riconosciuto come uno dei leader nel mercato nel settore del materiale fotovoltaico in Italia, fornendo prodotti di alta qualità al mercato della distribuzione. Ora, come parte integrante di un'organizzazione globale, è in grado di fornire ancora più potere d'acquisto, essendo ulteriormente sostenuta da competenze locali senza pari.

BayWa r.e. renewable energy sta rapidamente diventando i leader mondiale nei settori dell'energia fotovoltaica, eolica, bioenergia e geotermia ed è nella posizione ideale per soddisfare una delle più grandi sfide della nostra generazione: la fornitura di energia affidabile e pulita. Per maggiori informazioni sulle aziende del gruppo BayWa r.e. renewable energy visita il sito: [www.baywa-re.com](http://www.baywa-re.com)

**tecnospot** 

A BayWa r.e. renewable energy GmbH company



EDITORIALE

## DI SOLARWORLD E DI UN MERCATO CHE INNOVA

DI DAVIDE BARTESAGHI

La notizia del mese non è una bella notizia. SolarWorld ha presentato la procedura di insolvenza che di fatto mette la parola fine sulla storia dell'azienda, almeno su quello che sino ad ora il gruppo tedesco ha rappresentato per il settore dell'energia solare. In attesa di capire come evolverà la faccenda, possiamo però già dire che è un altro pezzo di storia del fotovoltaico che se ne va, messo fuori gioco da dinamiche che nel nostro settore si sono mosse spesso con logiche isteriche: il boom, la bolla, il crollo, le sovvenzioni dello Stato cinese ad aziende spinte ai vertici del mercato e poi sgonfiatesi miseramente, la risposta di una parte dei player occidentali con logiche che a un certo punto sono uscite anch'esse fuori mercato anche se dalla parte opposta (i dazi, la difesa delle posizioni per decreto...), le reazioni buttate sui prezzi, i conti economici che non reggono più nonostante la tenuta dei volumi di vendita.

Nel fotovoltaico c'è stato e c'è ancora un po' di tutto questo. Ma è un settore che un po' alla volta si sta scrollando di dosso gli ultimi residui di queste logiche impazzite e che ha ormai imboccato la strada della maturità. SolarWorld ha raccolto molte critiche nell'ultimo anno soprattutto per la scelta di difendere le proprie posizioni con prezzi aggressivi. Non ce l'ha fatta lo stesso. Noi comunque pensiamo che sia una perdita per il settore. E ci dispiace.

Ma il mercato non si ferma e va avanti. Quando leggerete queste righe, sarà in corso di svolgimento o si sarà da poco conclusa la 26esima edizione di Intersolar. Si prospetta un'edizione di grande interesse soprattutto sull'onda di tante novità che stanno portando una ventata di innovazione. Un esempio è la digitalizzazione che sta dando nuova linfa alla tecnologia degli inverter e dei sistemi storage, aprendo nuove possibilità di migliorare le performance, di perfezionare le macchine e di interagire con altri dispositivi e con la rete elettrica. Ma tante notizie arrivano a sostenere questo "sentiment": la recente partnership tra Vivint Solar e Mercedes-Benz per lo storage sul mercato americano, gli esiti del referendum pro rinnovabili in Svizzera, l'inversione di marcia di Eni che ora investe pesantemente sul fotovoltaico... C'è un fermento diffuso che tocca e contagia i mercati e che arriva a modificare gli atteggiamenti anche della filiera a valle, come dimostrano gli esiti del sondaggio agli installatori che pubblichiamo su questo numero.

È un mercato che guarda avanti. È avanti ci sono immense praterie da conquistare. E che peccato veder arrancare e spesso fermarsi alcuni compagni di viaggio di tanti anni, come SolarWorld, che questo mercato lo hanno costruito con coraggio ed entusiasmo quando erano in pochi a crederci.

## ABOUT SOLARWORLD AND AN INNOVATIVE MARKET



BY DAVIDE BARTESAGHI

The latest news from this month is not good news.

SolarWorld has entered insolvency proceedings, officially ending the company's history, or at least what the German group has represented for the sector until now. As we wait to see how the matter unfolds, we have to acknowledge that we are saying goodbye to another piece of the photovoltaic sector's history, displaced by dynamics which have often been inflamed by hysterical reasoning. A tortuous journey has taken us from boom, bubble to burst, with subsidies from the Chinese state for companies lifted to the pinnacles of markets only to miserably deflate, followed by the reaction of most western players with logics from the opposite extreme (duties, defence of positions by decree...), reflected in prices, and economic accounts which are no longer withstanding pressure despite sustained sales volumes.

The photovoltaic sector has always embraced and continues to embrace all of this. However, it is gradually shaking off residual wild logics and has taken to the path leading to maturity. During the last year SolarWorld came under harsh criticism, especially for its decision to defend its own positions with aggressive prices. The company didn't make it all the same. In our opinion this is a loss for the sector. And we are saddened by it.

However, there's no stopping the market and things must go on. As you read these lines, the 26th edition of Intersolar will be under way, or will have shortly concluded. This edition is set to be really interesting, particularly due to extensive innovations. One example is digitalisation which is injecting new life blood into inverter and storage system technologies, opening up potential new opportunities for performance improvement, the perfecting of machines and interaction with other devices and the electric grid. This "sentiment" is palpable in current events and developments: the recent partnership between Vivint Solar and Mercedes-Benz for storage on the American market, the results of the pro-renewable energy referendum in Switzerland, the u-turn in Eni policy which is now centred around significant photovoltaic investments... There is widespread ferment which touches and contaminates markets, even changing attitudes of downstream chains, as can be seen in the results of installer surveys contained in this magazine.

It is a market which looks to the future, where endless green meadows are waiting to be discovered. It is always sad to see some of our companions on this long journey struggle and sometime drop out, as is the case with SolarWorld, because these companies built this market with courage and enthusiasm at a time when very few had faith in it.

**ATAG**  
I T A L I A

# HybridOne

Il sistema modulare multi-energia, ad altissima efficienza, con pompa di calore aria acqua di alta potenza.



### CALDAIE A CONDENSAZIONE



### CENTRALI TERMICHE MODULARI A CONDENSAZIONE



### SISTEMI SOLARI INTEGRATI



### SISTEMI IBRIDI



### POMPE DI CALORE



GIUGNO 2017

**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.solareb2b.it

**Impaginazione grafica:**  
Ivan Iannacci

**Responsabile dati:**  
Marco Arosio  
Via Don Milani, 1  
20833 Giussano (MI)

**Solare B2B:** periodico mensile Anno VIII - n. 6 - giugno 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.

**SOLARE**<sup>B2B</sup>

Questo numero è stato chiuso in redazione il 24 maggio 2017

**ATAG**  
I T A L I A

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.



## SOMMARIO

### LA NUOVA FASE DEL FOTOVOLTAICO? COSÌ LA VIVONO GLI INSTALLATORI

Il sondaggio di SolareB2B compie 5 anni e registra nuove modifiche nell'atteggiamento della filiera a valle del mercato: c'è la consapevolezza di essere inseriti in un trend di crescita, anche se non esaltante, e quindi in un mercato più robusto. Le aspettative riguardano storage, manutenzione e controllo, e integrazione con risparmio energetico. Ma le attività di comunicazione restano ancora troppo limitate

PAG. 18

### ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 4

### NEWS PAG. 11

#### COVER STORY

#### Tecnologia e innovazione a difesa della leadership

Intervista a Valerio Natalizia PAG. 16

#### AZIENDE

Tecno Spot diventa BayWa r.e.: è un nuovo inizio

PAG. 23

ABB: i nuovi inverter puntano sulla digitalizzazione

PAG. 41

#### APPROFONDIMENTI

SEN: entro il 2030  
FER al 27%

PAG. 24

Storage: Italia e Germania a confronto

PAG. 40

#### MERCATO

Il futuro in mano ai grandi impianti

PAG. 28

#### NORMATIVE

Sistemi di distribuzione chiusi: perché è importante "liberarli"

PAG. 33

#### EVENTI

Storage, alta efficienza e mobilità: i protagonisti di Intersolar 2017

PAG. 34

#### COMUNICAZIONE AZIENDALE

Voltalia: competenza e innovazione

PAG. 42

All'insegna della green technology

PAG. 43

O&M Enerray: qualità a servizio dei clienti

PAG. 44

#### CASE HISTORY

200 kWp fotovoltaici su cinque vele

PAG. 45

Bifacciale integrato

PAG. 46

#### EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

News

PAG. 47

#### NUMERI E TREND

PAG. 50

#### PERSONE&PERCORSI

### ANIE RINNOVABILI: ALBERTO PINORI ELETTO PRESIDENTE

Alberto Pinori (direttore generale di Fronius) è stato confermato alla guida di Anie Rinnovabili. L'Assemblea degli associati lo ha eletto presidente con voto all'unanimità per il biennio 2017 - 2019. Quello di Pinori è il primo mandato ufficiale in qualità di presidente, avendo ricoperto il ruolo ad interim nel 2016. Alberto Pinori è inoltre presidente della Commissione Ambiente e Industria di Anie, e rappresentante della Federazione presso il gruppo tecnico Industria e Ambiente di Confindustria, che si occupa di direttive ambientali, emissioni, gestione rifiuti, sostanze chimiche, autorizzazioni e le conseguenti implicazioni a livello industriale. «Per il prossimo biennio intendiamo proseguire il programma iniziato oltre un anno fa e che abbiamo chiamato efficienza ambientale» ha dichiarato Pinori. «L'attenzione sull'energia che vediamo in questo periodo da parte di istituzioni e di aziende è veramente stimolante e positiva. Apprezziamo molto il dialogo in essere con le istituzioni e ci sentiamo responsabilizzati per le decisioni che il nostro Paese dovrà prendere nei prossimi mesi, fondamentali per la politica energetica. Riteniamo che la squadra del nuovo direttivo eletto oggi sia costituita da imprenditori con le giuste competenze e con la giusta rappresentatività per portare l'attenzione sui temi che riteniamo fondamentali per gli associati e per raggiungere gli obiettivi che ci siamo fissati». La squadra alla guida di Anie Rinnovabili insieme al presidente Alberto Pinori, comprende in particolare Ivano Benedet (Sonepar Italia) come vicepresidente con delega all'efficienza energetica ed Emilio Cremona (EFM) come vicepresidente con delega ai rapporti istituzionali. Il consiglio direttivo è composto da Dario Barbuti (Wol-Imann), Leonardo Botti (ABB Group), Vincenzo Ferreri (Sonnen), Tommaso Lascaro (Casa delle Nuove Energie), Giorgio Menaldo (Esapro), Gabriele Zanarini (Sunpower Italia), e Fabio Zanellini (Siemens).



Intervista ad Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili

Guarda il video



### CLAUDIO DE NITTO È IL NUOVO DIRETTORE GENERALE DI FERRANIA SOLIS

Claudio De Nitto è il nuovo direttore generale di Ferrania Solis, mentre Franco Bochicchio mantiene la carica di amministratore delegato. In veste di direttore generale De Nitto si occuperà di gestire le Operations in ambito fabbricazione moduli fotovoltaici e, parallelamente, di sviluppare i servizi nelle aree efficientamento energetico e industriale. Claudio De Nitto ha 47 anni e proviene dalla Rete Affiliati Enel Green Power dove è entrato nel 2012 occupandosi di sviluppare il mercato provider di soluzioni energetiche sull'efficientamento. In precedenza ha lavorato per oltre dieci anni come Coo di grandi gruppi industriali nell'ambito automotive e commodities.





## Solar-Log WEB Enerest™

Il portale di monitoraggio del futuro

- Impostazione semplice
- Monitoraggio efficiente
- Reazione rapida
- Gestione facile
- Report dettagliati
- Rappresentazione chiara
- Sicurezza contro la perdita di dati
- Manutenzione professionale

inter  
solar

Fiera Monaco di Baviera  
31 maggio - 2 giugno 2017  
Padiglione B2 / Stand B2.240





Passa a trovarci!  
Stand B1.310,  
Padiglione B1.

## Cogli l'occasione per scoprire le novità 2018!

Anche quest'anno sonnen si riserva il posto tra le più rinomate aziende che parteciperanno all'appuntamento annuale dedicato alle energie rinnovabili e al mercato dello storage.

Saremo lieti di presentarti le innovative features dei nostri prodotti, i nuovi servizi e gli aggiornamenti software che permetteranno l'introduzione delle reti intelligenti nelle case italiane.



### PERSONE&PERCORSI

## MARCHIOL: FARAON A CAPO DELLA DIVISIONE ENERGIE RINNOVABILI



Paolo Faraon è il nuovo responsabile della divisione Energie Rinnovabili di Marchiol Spa, il distributore di materiale elettrico con sede a Villorba, in provincia di Treviso. Faraon è operativo in Marchiol dalla metà di aprile, e proviene da un'esperienza di 3 anni e mezzo in OPT SurgiSystems Srl. In precedenza aveva lavorato presso Danfoss e Solarter. Nella nuova veste, Faraon si occuperà principalmente di fotovoltaico. Il nuovo manager raccoglie l'eredità di Enrico Marin, che a inizio 2017 aveva lasciato Marchiol dove per due anni era stato responsabile della divisione Energie Rinnovabili.

Faraon è operativo in Marchiol dalla metà di aprile, e proviene da un'esperienza di 3 anni e mezzo in OPT SurgiSystems Srl. In precedenza aveva lavorato presso Danfoss e Solarter. Nella nuova veste, Faraon si occuperà principalmente di fotovoltaico. Il nuovo manager raccoglie l'eredità di Enrico Marin, che a inizio 2017 aveva lasciato Marchiol dove per due anni era stato responsabile della divisione Energie Rinnovabili.

## PROCEDURA DI INSOLVENZA PER SOLARWORLD AG



A maggio il consiglio di amministrazione di SolarWorld AG ha presentato la procedura di insolvenza. "A causa della costante erosione dei prezzi e del debito maturato", si legge in una nota dell'azienda, "siamo obbligati a presentare la procedura di insolvenza". La procedura è in fase di valutazione ma è già stata presentata al giudice competente.

## 2,3 GW DI NUOVI IMPIANTI FV ENTRO IL 2020 IN ITALIA

SECONDO IL RENEWABLE ENERGY REPORT DEL POLITECNICO DI MILANO, NEL 2016 IL VALORE DEL MERCATO PRIMARIO DEL FOTOVOLTAICO SI È ATTESTATO ATTORNO AI 637 MILIONI DI EURO, CON UNA CRESCITA DEL 14% RISPETTO AI 558 MILIONI DI EURO DEL 2015

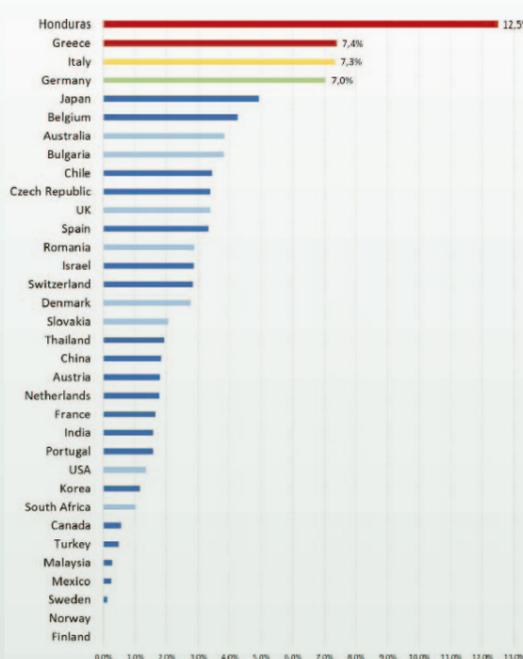
Entro il 2020 in Italia il valore del nuovo installato fotovoltaico potrebbe raggiungere i 2,3 GW, grazie in particolare all'effetto del super ammortamento, alla diffusione dei sistemi di storage e alla possibile abilitazione dei sistemi di distribuzione chiusi (SDC) multiutenza. Per il 2017 le stime parlano di 450 MW, 500 MW nel 2018, 600 MW nel 2019 e, infine, 800 MW nel 2020. È quanto emerso questa mattina durante la terza edizione del Renewable Energy Report, l'evento organizzato dall'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano che ha fornito una panoramica del mercato delle rinnovabili a livello globale. Secondo lo studio, nel 2016 il valore del mercato primario del fotovoltaico si è attestato attorno ai 637 milioni di euro, con una crescita del 14% rispetto ai 558 milioni di euro del 2015. Il mercato residenziale ha pesato per oltre 417 milioni di euro (il 66% del totale), seguito dalla taglia 20-200 kWp (150 milioni di euro), 200-1.000 kW (43 milioni di euro) e dalle installazioni superiori al MW (27 milioni di euro). Lo studio fornisce anche alcune previsioni riguardanti il mercato del revamping per impianti fotovoltaici. Nel periodo compreso tra il 2017 e il 2025, le installazioni oggetto di intervento saranno comprese tra 1,5 GW (scenario pessimistico) e 3 GW (scenario ottimistico), per un controvalore tra 180 milioni di euro (scenario pessimistico) e 350 milioni di euro (scenario ottimistico).

## ITALIA 3ª NEL MONDO PER LA RISPOSTA DEL FV AL FABBISOGNO ELETTRICO (7,3%)

IL PAESE SI COLLOCA AL QUINTO POSTO PER CAPACITÀ FOTOVOLTAICA CUMULATA, CON 19,3 GW

### National PV penetration in % of the electricity demand on 2016 capacities

FONTE: IEA PVPS



Nel 2016 in Italia il 7,3% della domanda annuale di energia elettrica è stato coperto dal fotovoltaico. Come sottolinea l'International Energy Agency Photovoltaic Power System Programme (IEA PVPS) nel suo "Snapshot of Global Photovoltaic Markets 2016", grazie ai 19,3 GW di installato cumulato l'Italia si colloca così al terzo posto nella classifica globale sul rapporto tra produzione di energia elettrica da fonte solare e fabbisogno di energia elettrica nazionale.

Al primo posto c'è invece l'Honduras, dove il fotovoltaico risponde al 12,5% della domanda, mentre al secondo si trova la Grecia con il 7,4%. L'Italia è inoltre al terzo posto anche per capacità fotovoltaica installata in rapporto al numero di abitanti con 322 watt pro capite. In questa graduatoria al primo posto si trova la Germania, con 511 watt pro capite e al secondo il Giappone, con 336 watt pro capite.

L'Italia occupa infine il quinto posto nella graduatoria della capacità fotovoltaica cumulata nei diversi Paesi del mondo, che nel 2016 ha visto in testa la Cina con 78 GW, seguita da Giappone (42,8 GW), Germania (41,2 GW) e USA (40,3 GW).

# METTETEVI COMODI



**ELFOR**  
RENEWING YOUR ENERGY

Sede Legale: Viale Certosa, 16 | 20155 | Milano  
Sede Operativa: Via Marconi, 23 | 20090 | Segrate (MI)

Tel: +39 022139369  
email: info@elfor.org

www.elfor.org

## ASSICURAZIONE ALL RISK PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI

Elfor in collaborazione con UnipolSai Assicurazioni ti propone sui Kit Fotovoltaici un'assicurazione All Risk che mette il tuo impianto al riparo da qualsiasi inconveniente per i primi 3 anni dalla messa in servizio.

**UnipolSai**  
ASSICURAZIONI



Soluzioni green per l'indipendenza energetica.

  Giuseppe Sofia CEO ARITHA Consulting	  Alberto Pinotti Direttore generale	  Marco Donà Sales Director Italy	  Riccardo Filosa Sales director
  Christian Carraro Country Manager Italy	  Paolo Salvato Amministratore	  Victor Jimenez Del Paso Direttore di produzione	  Michele Bonelli Direttore generale

Visione e innovazione per fare la differenza

 Ing. Battista Quind President of Energia Italia
 Ing. Giuseppe Maitone Vice President of Energia Italia
 Dott. Roberto Artale Sales Manager
 Dott.ssa Alessandra Artale Sales

Know-how Meeting  
Percorso del sapere



Tante opportunità per il tuo business.  
Iscriviti ora sul nostro sito!  
[www.energyexpotour.com](http://www.energyexpotour.com)



Contenuti ENERGY ExpoTOUR 2017

- 1 Presentazione Energia Italia e Partners. Vision, mission, strategia commerciale e competitività.
- 2 I principali players del mercato fotovoltaico. Storicità, successi, innovazione tecnologica, partnership vincente.
- 3 Il mercato di ieri, oggi e domani, vantaggi ed opportunità. Analisi ed evoluzione del mercato e relativi aspetti normativi.
- 4 Revamping sui vecchi impianti FV. Come aumentare le vendite grazie alla lead generation.
- 5 ESCO e certificati bianchi. Modalità di accesso ai certificati e valore degli stessi.
- 6 Contributo in Conto Termico. Nuovo modello di business per gli impianti solari termici.
- 7 Sistemi di accumulo di ultima generazione e moduli alta efficienza. Prodotti, servizi e soluzioni tecnologiche innovative.
- 8 Potenziale umano per un business di successo. Percorsi per la valorizzazione, motivazione e selezione del personale.
- 9 Lo sviluppo di nuove alleanze strategiche. Network Stilecologico. Presentazione del programma di affiliazione Energy Partner e i suoi vantaggi.

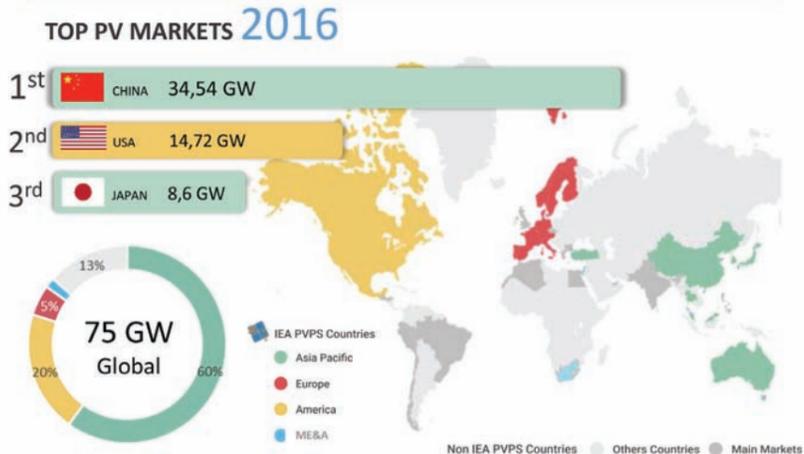
 Rag. Daniela Favilla Sales
 Dott.ssa Lera Zeiss Sales

Ti aspettiamo, per i partecipanti in omaggio una bagkit.

## NEL 2016 INSTALLATI 75 GW DI FV A LIVELLO GLOBALE (+50%)

Alla fine del 2016 gli impianti fotovoltaici installati a livello mondiale avevano raggiunto un totale di 303 GW, grazie alla crescita del 50% rispetto al 2015, pari a 75 GW. I dati sono contenuti nello studio "Snapshot of Global Photovoltaic Markets 2016" dell'International Energy Agency Photovoltaic Power System Programme (IEA

### Global PV Market 2016



PVPS). L'espansione della tecnologia solare si deve principalmente alla crescita in Cina, America e India, ai quali si deve il 50% del nuovo installato 2016. Giappone ed Europa hanno invece contribuito in misura minore rispetto al 2015, raggiungendo rispettivamente 5 e 8,6 GW di nuovi impianti. L'Asia-Pacifico è l'area che ha conosciuto il maggior sviluppo. Accanto alla Cina, che nel 2016 ha totalizzato nuovi 34,5 GW, e al Giappone, anche l'India conferma il trend positivo con nuovi 4 GW. Inoltre, sono diversi i mercati in crescita nell'area, a partire dalla Corea con nuovi 850 MW, Australia (839 MW), Thailandia (726 MW), Filippine (756 MW) e Taiwan (368 MW). In America domina il mercato USA, che nel 2016 ha raddoppiato i risultati dell'anno precedente, toccando 14,7 GW.

## MODULI CONTRAFFATTI: IL GSE NON PUÒ FAR DECADERE AUTOMATICAMENTE L'INCENTIVO

SECONDO QUANTO STABILITO DALLA CORTE DI CASSAZIONE, IL GESTORE DOVRÀ PRIMA VALUTARE LA RILEVANZA DELLA VIOLAZIONE



È disponibile sul canale youtube del GSE il video dell'incontro dedicato alle procedure per la gestione degli interventi di manutenzione e ammodernamento tecnologico degli impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia.

Il seminario, rivolto a operatori e associazioni, è stato organizzato in tre sessioni, delle quali la prima dedicata agli adempimenti previsti per la gestione dei moduli fotovoltaici a fine vita. A seguire si sono svolti gli approfondimenti: "Criteri generali per il mantenimento degli incentivi nel tempo e gestione delle comunicazioni" e "Integrazione di sistemi di accumulo. Potenziamanti non incentivati", le cui presentazioni sono disponibili sul sito del GSE.

## DALLA FUSIONE DI ASSOELETTRICA E ASSORINNOVABILI NASCE ELETTRICITÀ FUTURA

Si è tenuta venerdì 28 aprile presso il "Centro Congressi Roma eventi" la prima assemblea di Elettricità Futura, nuova associazione costituita dall'integrazione fra Assoelettrica e AssoRinnovabili. Elettricità Futura nasce con l'ambizione di rappresentare le imprese impegnate a promuovere la transizione energetica verso un mercato sempre più sostenibile, innovativo e concorrenziale. La creazione di un soggetto che rappresenti l'intera filiera elettrica ha l'obiettivo di rispondere alle sfide della decarbonizzazione, dell'integrazione dei mercati e della centralità del consumatore in un contesto di grande sviluppo tecnologico. Il presidente della nuova associazione è Simone Mori, mentre i vicepresidenti designati sono Valerio Camerano e Agostino Re Rebaudengo, che affiancheranno gli attuali vicepresidenti Lucia Bormida e Roberto Potì.

## IMPIANTI FV UTILITY SCALE: SUPERATI I 100 GW A LIVELLO GLOBALE

IN TESTA ALLA CLASSIFICA C'È LA CINA, CON 736 INSTALLAZIONI E 39,3 GW, SEGUITA DA USA E INDIA

La capacità totale installata a livello globale degli impianti fotovoltaici utility scale ha superato la soglia dei 100 GW. Secondo l'ultimo studio pubblicato da Wiki-Solar, il traguardo è stato raggiunto alla fine del primo trimestre 2017, con un totale di oltre 101 GW installati entro il 31 marzo. I 13 Paesi che hanno superato 1 GW di impianti utility scale complessivamente rappresentano circa 95 GW. In testa alla classifica troviamo la Cina, con 736 impianti su larga scala e 39,3 GW, gli Stati Uniti, con 918 installazioni e quasi 20 GW e l'India con 11,2 GW distribuiti in 508 impianti. Tra i Paesi del vecchio continente il Regno Unito è primo in graduatoria con 757 centrali fotovoltaiche e 6,1 GW complessivi, mentre l'Italia è al 12° posto con 137 impianti e 1,2 GW. Per il futuro gli analisti di Wiki-Solar prevedono che le installazioni utility scale cresceranno soprattutto in Cile, Giappone e Sudafrica mentre tra i Paesi che potrebbero entrare nella top ten ci sono Messico e Australia. Infine, sono più di 70 le nazioni che hanno già installato un impianto solare su larga scala.



Scarica  
lo studio  
completo



### CUMULATIVE UTILITY SCALE SOLAR INSTALLATIONS IN COUNTRIES > 1 GW

COUNTRY	PLANTS	CAPACITY (MW)
China	736	39.336
United States	918	19.930
India	508	11.219
United Kingdom	757	6.111
Germany	365	4.016
Chile	39	2.781
Japan	139	2.540
France	173	1.867
Spain	178	1.837
Canada	123	1.629
South Africa	32	1.392
Italy	137	1.228
Thailand	86	1.040

## SOLBIAN INAUGURA LINEE PER LA PRODUZIONE DELLE CELLE FV DAY4

LO STABILIMENTO DI AVIGLIANA (TO) AVRÀ UNA CAPACITÀ PRODUTTIVA ANNUA DI 16 MW E GARANTIRÀ LA REALIZZAZIONE DI CELLE POLICRISTALLINE CON EFFICIENZA DEL 17%

Solbian Energie Alternative, azienda piemontese impegnata nella produzione di pannelli solari flessibili in silicio cristallino, ha inaugurato ad Avigliana (TO) una nuova linea per la produzione di celle solari ad alta efficienza con tecnologia Electrode dell'azienda Day4 Europe. Le linee avranno una capacità produttiva annua di 16 MW e garantiranno la realizzazione di celle policristalline con efficienza del 17%. Parte dei prodotti saranno utilizzati per i moduli Solbian, e una parte sarà venduta a terzi. Oltre alla produzione delle celle, l'accordo tra le due società prevede progetti di R&D finalizzati da una parte ad aumentare l'efficienza della cella, dall'altra ad identificare materiali che consentano applicazioni finora non sperimentate. «Implementando i processi di produzione di celle di Day4 e la tecnologia Electrode, possiamo fornire prodotti differenziati e notevoli vantaggi competitivi per pannelli flessibili e applicazioni speciali», commenta Luca Bonci, CEO di Solbian. «I nostri moduli fotovoltaici di nuova generazione massimizzeranno il valore del cliente offrendo una tecnologia di alta qualità rispetto alle soluzioni fotovoltaiche solari tradizionali».



Siamo ad Intersolar  
Pad. B1 - Stand 410

## Mission: 100% di indipendenza

Stoccare l'energia in modo semplice ed efficiente – con il SENECHOME Li

Convincetevi di persona durante  
il Tour di SENECHOME!

Ultima data del Tour:

— 14 giugno - Catania

Registratevi ora!

Mail: [italia@senec-ies.com](mailto:italia@senec-ies.com)

Web: [www.senec-ies.com/tour](http://www.senec-ies.com/tour)

### Vantaggi del SENECHOME Li:

- Qualità made in Germany
- Clienti soddisfatti e oltre 14.000 sistemi venduti
- Fino a 12 anni di garanzia direttamente dal produttore
- Capacità variabile da 2,5 a 10 kWh
- Upgrade modulare anche in momenti successivi

# VARTA pulse

## Storage System



# Energia per la tua casa

Storage monofase All-in-One adatto a tutti gli impianti fotovoltaici, facile da installare e garantito da VARTA Storage.

Qualità Made in Germany.

**Diventa installatore certificato**  
Partecipa ai prossimi corsi



## NEL PRIMO TRIMESTRE 2017 IN CINA PRODUZIONE DA FV A +80%

IL RISULTATO È STATO RAGGIUNTO GRAZIE AI 7,21 GW INSTALLATI NEI PRIMI TRE MESI DELL'ANNO



Con 21,4 TWh, nei primi tre mesi del 2017 la produzione di energia da impianti fotovoltaici in Cina è aumentata dell'80% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. A riportarlo è la National Energy Administration (NEA), secondo cui il risultato è stato raggiunto anche grazie ai 7,21 GW di nuovi impianti installati nei primi tre mesi dell'anno. Le nuove installazioni hanno portato la potenza cumulata a circa 85 GW.

## X-WIN DISTRIBUISCE I SISTEMI DI ACCUMULO VICTRON ENERGY

TRA I PRODOTTI DELL'AZIENDA OLANDESE CI SONO ANCHE INVERTER, CARICABATTERIE SINUSOIDALI E DISPOSITIVI PER IL MONITORAGGIO



X-Win ha siglato un accordo per la distribuzione in Italia dei sistemi di storage dell'azienda olandese Victron Energy. Fanno parte dell'ampia gamma dei prodotti di Victron Energy anche inverter e caricabatterie

sinusoidali, convertitori, dispositivi di monitoraggio ed inverter per impianti fotovoltaici ad isola. Tra i prodotti di punta va annoverato il MultiPlus, inverter ad onda sinusoidale che comprende, in un singolo alloggiamento compatto, anche un caricabatterie con tecnologia di ricarica adattiva e un'interruttore di trasferimento CA ad alta velocità. «X-Win fa parte della rete distributiva in Italia per i prodotti Victron Energy», spiega Juan Alberto Félix, sales manager Italia di Victron Energy, «e ha dimostrato sin dall'inizio della nostra collaborazione una grande professionalità. È in grado offrire un servizio di alta qualità e grazie alla sua storia e all'esperienza maturata nel tempo, è un punto di riferimento importante nel mercato solare italiano, Paese che rappresenta il 4% del fatturato totale di Victron Energy in tutto il mondo». Davide Orciani, amministratore di X-Win Srl, ha aggiunto: «Il nostro core business si basa sulla diffusione di un concetto di libertà incentrato sull'indipendenza elettrica. Siamo pronti ad offrire le migliori soluzioni sul mercato dell'energy storage integrando le fonti energetiche a disposizione con le soluzioni proposte da Victron Energy».

## WINAICO: "PRODUZIONE A PIENO RITMO PER SODDISFARE LA DOMANDA EUROPEA"



Winaico ha ripreso la produzione di moduli fotovoltaici a pieno ritmo per rispondere alla domanda europea, che è tornata a crescere dopo la difficile situazione della seconda metà del 2016. Con i nuovi mercati di Estonia, Finlandia e Norvegia, Winaico ha all'attivo la vendita di moduli fotovoltaici in più di 20 paesi europei, tra i quali i principali sono Paesi Bassi, Ungheria, Polonia e Austria. «A causa della domanda debole, alla fine del 2016 abbiamo deciso di modificare la pianificazione per il 2017», spiega Marc Ortmanms, head of european Sales & Marketing. «L'elevata domanda, dopo la difficile situazione del mercato in Europa, ha portato a colli di bottiglia nell'approvvigionamento», prosegue una nota dell'azienda. «Supportata da una costante crescita della domanda, Winaico sarà presto in grado di distribuire rapidamente i vecchi stock e aumentare la produzione. Inoltre, a partire dal mese di agosto, potrà offrire l'intero portafoglio in modo permanente e da stock». I principali prodotti del catalogo sono i moduli policristallini WST-275P6 e WST-285P6 Perc e i monocristallini WSP-310M6 Perc e WSP-300M6 Full Black.

## SMA LANCIA L'INVERTER CORE1



Da giugno è disponibile per il mercato italiano il nuovo inverter Sunny Tripower Core1 di SMA. Il dispositivo di stringa, che ha una potenza di 50 kW, è stato sviluppato

per impianti di taglia commerciale ed industriale. Il design mira inoltre a garantire rapidità di installazione, fino al 60% più veloce. «L'inverter nasce dall'esigenza di rispondere alla domanda di impianti di media e grande taglia su tetto», ha dichiarato Valerio Natalizia, regional manager per l'area Sud Europa di SMA. «Tra i punti di forza del prodotto, che ha una potenza nominale di 50 kWp, vanno evidenziati semplicità e tempi di installazione ridotti, grazie anche al peso di soli 82 kg. Lo chiamiamo infatti "free standing inverter" proprio per la semplicità di posa sul tetto dell'edificio. Inoltre, il dispositivo garantisce un livello elevato di qualità ed affidabilità, una maggiore flessibilità in fase di dimensionamento, anche in casi di orientamento variabile, grazie ai 6 Mppt».

## ASTRONEGY PASSA AI MODULI A 5 BUSBAR

Astronergy sta aggiornando le linee produttive nella fabbrica di Francoforte sull'Oder, in Germania, per la realizzazione di moduli a 5 busbar. Grazie all'aumento del numero di piste di contatto sulla parte anteriore delle celle, questi moduli offrono più potenza rispetto ai moduli a 4 busbar e ne migliorano l'affidabilità. Con l'aggiunta di questi nuovi moduli, chiamati Penta, Astronergy mira a rafforzare ulteriormente il suo segmento premium. I nuovi moduli saranno disponibili dall'estate 2017.



«Con i nuovi moduli Penta prodotti in Germania, aumentiamo la percentuale di pannelli disponibili nelle più elevate classi di potenza disponibili», spiega Giuseppe Sofia di Artha Consulting, agenzia per l'Italia di Astronergy. «Il prezzo per watt picco resta uguale per il cliente e i moduli continueranno ad essere. A partire da agosto, tutti i moduli del portafoglio prodotti Astronergy saranno disponibili con 5 busbar, sia in versione monocristallina che policristallina e in una versione "black". Le dimensioni esterne dei moduli rimangono identiche. Anche se la serie Violin e Penta sono tecnicamente compatibili, Astronergy continuerà a conservare i moduli a 4 busbar durante il periodo di transizione».

## TESLA: LE TEGOLE FV SOLAR ROOF DISPONIBILI IN PREORDINE PER GLI USA

Le tegole fotovoltaiche Solar Roof, che Tesla ha sviluppato in collaborazione con SolarCity, sono disponibili in preordine per gli Stati Uniti. La soluzione, costituita da particolari tegole fotovoltaiche in vetro temperato ad alta resistenza



e disponibili in quattro modelli (liscia, smerigliata, toscana e ardesia) permetterà di produrre energia pulita senza dover installare i tradizionali pannelli fotovoltaici. Dal 2018 il prodotto dovrebbe essere disponibile anche per altri mercati. Il Gruppo ha comunicato anche i prezzi del Solar Roof. La spesa è di circa 21,85 dollari al piede quadro (0,09 metri quadri). Da una simulazione effettuata nello Stato di New York emerge come per un tetto di circa 2mila piedi quadri, coperti per il 40% da tegole solari, il costo si aggirerebbe intorno ai 50mila dollari (comprensivi di materiali, installazione e pratiche amministrative), che si ripagherebbe nell'arco di circa 30 anni. Anche per questo motivo, i prodotti hanno una garanzia trentennale per quanto riguarda produzione e resistenza. Per semplificare le analisi su costi e tempi di rientro dell'investimento, Tesla ha reso disponibile uno strumento per il calcolo dell'investimento partendo dall'esposizione del tetto.

## Nuova gamma di inverter e soluzioni



Inverter di stringa

**INGECON SUN 3Play**

Serie TL  
Serie TL M  
da 10 a 40 kVA e 100 kVA



Inverter Centrali

**INGECON SUN PowerMax**

Serie B - 1000 Vdc & 1500 Vdc  
Versione Indoor e Outdoor  
da 830 a 1.640 kVA



Soluzioni in MT chiavi in mano

**INGECON SUN Power Station**

Personalizzate e  
completamente accessoriate  
fino a 6.550 kVA

**i+i** La formula della nuova energia



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

[italia.energy@ingeteam.com](mailto:italia.energy@ingeteam.com)

Visit us:

INTERSOLAR Munich, Germany  
HALL B2, BOOTH B2.430

31 Maggio - 02 Giugno

**Ingeteam**

READY FOR YOUR CHALLENGES

Best PV modules: Great value for money

Stock always available in Europe

800 MW of production

All Tenka Solar&Koly Energy<sup>®</sup> products are equipped with the most recognized certifications on the European and international markets



### HQSOL AMPLIA LA GAMMA ES STORAGE CON TRE NUOVI MODELLI

HQSol ha ampliato la gamma di sistemi di accumulo ES con l'introduzione delle macchine Compact da 3, 4,5 e 6 kW. I dispositivi sono identici per prestazioni sul lato AC alle macchine standard, ma con un unico caricabatterie in grado di scambiare energia fino a 2.300W in carica/scarica. Questo garantisce un prodotto più compatto (è grande circa la metà) e ancora più competitivo. Il sistema, che può lavorare con batterie agli ioni di litio e batterie al piombo, svolge anche le funzioni di soccorritore per tutto l'impianto domestico. L'esclusivo sistema "all inclusive" permette di realizzare l'impianto di storage senza aggiungere alcun componente esterno ottenendo in tal modo un consistente risparmio sui costi di installazione.



### C.D.N.E. INAUGURA FILIALE A TERAMO

Sabato 6 maggio è stata inaugurata a Corropoli, in provincia di Teramo, una nuova filiale di La Casa delle Nuove Energie (C.D.N.E.). Il punto vendita sarà dedicato sia all'efficienza energetica, con la presentazione delle soluzioni per climatizzazione, domotica e produzione di energia da fonti rinnovabili, sia alla Casa X Lam, realizzata con pannelli in legno dalle elevate prestazioni termiche.



### ENERGIA ITALIA: PARTENZA BOOM ALLA PRIMA TAPPA DELL'ENERGY EXPO TOUR



Sala gremita per la prima tappa dell'Energy ExpoTour 2017 tenuto lo scorso 16 maggio da Energia Italia a Bagheria (PA). 200 tra installatori e professionisti da tutta la Sicilia hanno presenziato per

conoscere le opportunità proposte da Energia Italia e dai suoi partner, tra cui Zuchetti ZCS, QCells, Fronius, Astronergy, Solaredge, Alusistemi, Delpaso Solar, Vendor e Clienti per te. Battista Quinci, presidente di Energia Italia, ha raccontato la storia e la crescita della società, gli investimenti fatti ad oggi, i nuovi servizi e le soluzioni per l'indipendenza energetica e la salvaguardia del pianeta. È stata inoltre presentata la recente certificazione Q.Partner conferita lo scorso maggio da Hanwha Q Cells ad Energia Italia per la consulenza e per la vendita dei prodotti Q Cells. L'occasione ha rappresentato anche un momento importante per rafforzare i legami commerciali che uniscono le due aziende, che hanno delineato strumenti di marketing e promozione commerciale. Inoltre, durante l'appuntamento Giuseppe Maltese, sales manager di Energia Italia, ha illustrato la fotografia del mercato fotovoltaico in Italia e delineato tre grandi scenari di opportunità per gli installatori parlando di sistemi di accumulo, revamping e certificati bianchi.

Il tour farà tappa il 13 giugno a Lecce, il 18 luglio ad Avellino, il 19 settembre Cosenza, il 10 ottobre a Roma e il 7 novembre a Perugia.

### PROSEGUONO GLI INNOVATION ENERGY DAYS DI VP SOLAR



Continua il tour formativo di VP Solar "Innovation Energy Days". Dopo la tappa del 24 maggio di Milano, i corsi proseguiranno a Napoli, Torino, Treviso, Bologna e Roma. Le prossime tappe pianificate sono a Bari il 6 giugno e Catania il 7 giugno. "Siamo entrati nella fase Rinnovabili 4.0 dove il fotovoltaico assume un ruolo significativo se abbinato ad altre soluzioni per l'accumulo e l'uso efficiente dell'energia", si legge in una nota dell'azienda. "L'installatore del fotovoltaico può cogliere questa grande opportunità acquisendo competenze tecniche e commerciali per proporre: sistemi di accumulo elettrico e termico, pompe di calore e termodinamico, solare termico e aerovoltaico, condizionamento, smartflower, sistemi di ricarica per auto elettriche, domotica". Innovation Energy Days è organizzato da VP Solar con il contributo dei principali produttori del mercato.

## TAWAKI LANCIA MAUI, IL SISTEMA DI ACCUMULO PER IL RESIDENZIALE



Tawaki, joint venture tra Faist Group and IET Spa, ha presentato il sistema di accumulo per il residenziale Maui. Composto da 560 celle cilindriche ad alte prestazioni agli ioni di litio per una capacità di 4,3 kWh e tensione a 48V, il dispositivo ha un Battery Management System (BMS), sviluppato internamente dall'R&D di Tawaki, dedicato al controllo completo dei due pacchi batterie interni (tensioni, correnti e temperature). Completa la soluzione un software dedicato per la gestione di tutte le funzionalità. Il sistema di accumulo Maui può essere installato sia a parete che a terra, adattandosi al meglio

ad ogni esigenza, grazie anche alle dimensioni ridotte. Il sistema è stato inoltre realizzato per resistere agli agenti atmosferici, e quindi anche all'esterno. Tawaki è attiva dal 2016 in Italia con sede operativa e produttiva a Umbertide, in provincia di Perugia. Fabio Patti, direttore commerciale, ha così commentato la nuova avventura e il lancio del prodotto.



Intervista a Fabio Patti,  
direttore commerciale  
di Tawaki

Guarda il video



## FERRERI (SONNEN): "DALLA SONNENCOMMUNITY UN MODELLO DI AGGREGAZIONE VANTAGGIOSO PER TUTTI"

Nel mercato energetico stanno avanzando nuovi modelli di aggregazione tra player e nuovi modelli di offerta al cliente finale. Uno di questi è stato presentato da Vincenzo Ferreri, country general manager Italia di Sonnen nel convegno "L'aggregatore delle FER nel mercato elettrico: il caso tedesco un modello per l'Italia?" organizzato da Anie Federazione lo scorso 18 maggio. «La nostra piattaforma informatica, il nostro centro di controllo, la tecnologia e, non ultimo, il nostro sistema storage intelligente, ci danno la possibilità di controllare in tempo reale il funzionamento delle sonnenBatterie presenti all'interno dell'aggregatore denominato Sonnen-Community e di comandare funzioni di stabilizzazione evolute in supporto alla rete di distribuzione nazionale» ha spiegato Ferreri raccontando l'esperienza di Sonnen in Germania.

«L'abbinata aggregatore-utility consente di introdurre nuovi modelli di gestione energetica, ad esempio: comunità alimentate da fonte 100% rinnovabile fornita dalla community e condivisione di energia (energy sharing). In ottica più generale questo ruolo nuovo, ci dà la possibilità di creare vantaggi per tutti i soggetti coinvolti: per i clienti finali, che con i loro impianti rinnovabile con sistema storage intelligente sonnenBatterie possono, oltre che autoconsumare buona parte dell'energia di cui hanno bisogno, godere di sconti in bolletta (fino addirittura a vedere azzerata in costi fissi e variabili la bolletta residua) grazie alla partecipazione del loro impianto (tramite l'aggregazione di tutti gli altri) ad un mercato evoluto e complesso come quello dei servizi di dispacciamento; per il gestore di rete di distribuzione e trasmissione questo si traduce invece in ottimizzazione ed efficientamento della rete a costi quasi nulli.

Un sistema di gestione che va a favore di tutte le parti coinvolte nel processo, includendo anche i consumatori che fino ad oggi erano solo utenti passivi, e che consente di aumentare in grossa misura la partecipazione delle rinnovabili al mix energetico del paese». Ferreri ha concluso il suo intervento auspicando che questo modello possa essere avviato al più presto anche in Italia: «Per moltissime ragioni: perché abbiamo un irraggiamento più alto rispetto agli altri paesi europei, perché per la produzione da fonte fossile dipendiamo dalle importazioni dall'estero, perché consentirebbe di avere una rete moderna, efficiente e affidabile minimizzando gli investimenti, perché ridarebbe vita ad un settore che negli ultimi due anni fatica a crescere e perché permetterebbe ai sistemi di storage intelligenti di diventare il volano della nuova crescita ed espansione del settore rinnovabili italiano nell'era post incentivi».



## 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 Edi 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.**



# L'IDEA FOTOVOLTAICA REALE



## Inverter

Un'ampia gamma ideata per dare risposte reali alle esigenze dell'utenza domestica e commerciale



## Sistemi di accumulo

Un ideale di indipendenza che si realizza nelle nostre soluzioni per impianti ON-grid e OFF-grid



## Sistemi di monitoraggio

Gestione semplificata e controllo totale: una idea decisamente realistica!

## #NEWS

SOLARE B2B - GIUGNO 2017

## VARTA STORAGE LANCIA IL SISTEMA DI ACCUMULO PULSE

Varta Storage ha lanciato Pulse, sistema di accumulo per impianti fotovoltaici di taglia residenziale.

Il prodotto è stato presentato in anteprima giovedì 11 maggio al Politecnico di Milano. L'azienda si affiderà al canale della distribuzione per la vendita dei dispositivi.

Il sistema di accumulo ha capacità di 3,3 e 6,5 kWh, è espandibile e può essere installato sia per i nuovi impianti sia per interventi di retrofit. I sistemi utilizzano batterie agli ioni di litio termicamente stabili in modo da garantire alta efficienza e lunga durata (oltre dieci anni senza perdita di prestazioni).

"Varta Pulse è un sistema innovativo per le prestazioni, l'affidabilità, le garanzie e la competitività", si legge in una nota dell'azienda. "Il sistema consente di massimizzare l'accumulo di energia in volumi di spazio molto ridotti. Con Varta Pulse per le utenze monofase e Varta Element per le utenze trifase, l'azienda dispone oggi della più completa gamma di sistemi di accumulo con soluzioni modulari e scalabili da pochi kWh a molte decine di kWh, offrendo la giusta soluzione ad ogni esigenza mediante il configuratore online".



## ACCORDO ELFOR-SUNLOOP PER LA VENDITA ONLINE

Elfor ha siglato un accordo con Sunloop per la vendita online dei suoi prodotti. Dal 1° giugno le soluzioni per il fotovoltaico e per l'efficienza energetica distribuite da Elfor saranno quindi disponibili online. «Se vogliamo andare a coprire gli spazi di mercato nascenti nell'ambito del commercio online sappiamo che Sunloop è la risposta giusta» spiega Paolo Panighi, CEO di Elfor. «Nell'ambito delle energie rinnovabili le strategie e-commerce sono nuove e ancora tutte da esplorare: Sunloop, fondata da Erika Cagliani, si sta muovendo nella direzione giusta e per questo abbiamo deciso di puntare sui giovani, sulla loro grinta e voglia di fare».

## REFU PRESENTA LA SECONDA GENERAZIONE DEGLI INVERTER REFUSOL 40K/46K



Refu presenta la seconda generazione di inverter Refusol 40K/46K, sviluppati con l'obiettivo di garantire la massima flessibilità nella configurazione degli impianti. Il sezionatore DC è integrato negli inverter ed i nuovi terminali DC idonei per rame ed alluminio consentono sia l'installazione "classica" degli inverter di stringa, cioè distribuiti in campo o sulla copertura di un edificio, sia l'installazione centralizzata vicino al trasformatore. Quest'ultima configurazione viene tipicamente adoperata presso i grandi impianti su tetto, ma si sta diffondendo anche per le centrali a terra. I dispositivi, grazie al raffreddamento a convezione naturale che mostra un buon funzionamento anche in climi estremamente caldi, mira inoltre a garantire manutenzione ridotta.

## UN NUOVO SITO WEB PER HANOVER SOLAR

È disponibile il nuovo sito web italiano di Hanover Solar. Il portale offre un'ampia panoramica sui prodotti, dai moduli monocristallini da 250 a 330 Wp ai pannelli policristallini da 260 a 335 Wp, e sugli impianti realizzati. Per visitare il sito: <https://www.hanoversolar.it/>



## SUPER AMMORTAMENTO: PAYBACK RIDOTTO DI UN ANNO E MEZZO PER 300 KWP AD ASOLO (TV)

Nel mese di maggio è stato completato un impianto da 300 kWp sulle coperture dello stabilimento di Asolo Dolce Spa, azienda di Asolo (TV) impegnata nella produzione dolciaria. L'installazione conta 1.066 moduli monocristallini SolarWorld allacciati a 11 inverter Sunny Tripower SMA da 25 kW (STP25000TL-30). Annualmente l'impianto potrà produrre 355 MWh di energia pulita, il 90% della quale in autoconsumo. In questo modo, il committente potrà tagliare, ogni anno, il 30% dei costi della bolletta. Grazie al super ammortamento al 140%, ed al risparmio generato, i tempi di rientro dell'investimento sono stati ridotti di un anno e mezzo, e previsti quindi in 5 anni. Solarit Srl si è occupata della fornitura dei materiali, mentre Evolved Srl ha seguito progettazione, installazione, realizzazione dei sistemi di montaggio e si occuperà della manutenzione.

## HANWHA Q CELLS LANCIA IL SISTEMA DI ACCUMULO Q.HOME+ESS-G1

Hanwha Q Cells presenta il sistema di accumulo Q.Home+ESS-G1, sviluppato sia per i nuovi impianti residenziali, sia per gli interventi di retrofit. La nuova soluzione consiste in un sistema compatto all in one monofase da 3,6 kWh e 5,5 kWh, che integra inverter fotovoltaico, battery manager e batteria agli ioni di litio Samsung. Le batterie hanno una profondità di scarica del 90%, e mirano a garantire più di 6.000 cicli e una durata di vita media di 20 anni. Il dispositivo è dotato inoltre di sistema di monitoraggio online e controllo remoto per l'aggiornamento costante sullo stato di funzionamento delle batterie e sulla resa dell'impianto. Il sistema di accumulo è garantito per dieci anni ed è certificato CEI 0-21.



## BASIC PRESENTA I NUOVI SISTEMI DI MONTAGGIO SUN BALLAST A VELA

Basic ha messo a punto il nuovo sistema di montaggio a vela con zavorre Sun Ballast 5°, dedicato ad applicazioni fino a sei pannelli, e la versione 11° fino a tre pannelli, entrambi dedicati alle installazioni fotovoltaiche con posa orizzontale. Le due nuove soluzioni consentono di aumentare la potenza dell'impianto ottimizzando gli spazi.

Per i contesti con problemi di ombreggiamento e spazio Basic propone invece il sistema Sun Ballast 0° e la posa est-ovest. Un altro innovativo sistema è la zavorra 10° con carter. "Come è stato dimostrato dalle prove in galleria del vento, con il sistema Sun Ballast 10° con carter frangivento si raggiungono tenute superiori ai 150 km/h, con una conseguente riduzione dei carichi (Kg/mq) in copertura", spiega una nota dell'azienda. "La resistenza ai carichi vento elevati è ottenibile sul resto della gamma Sun Ballast utilizzando barre di giunzione zavorre e pesi supplementari", prosegue la nota. "Sun Ballast offre gratuitamente un servizio di consulenza per il calcolo dei carichi vento, eseguendo dimensionamenti appropriati per ogni situazione".

ENERGIA SOLARE  
SOTTO UNA  
NUOVA LUCE  
FINO A 320 WATT.

I nuovi moduli G4 LG NeON™ 2 e LG NeON™ 2 Black con tecnologia Cello aggiungono ancora più potenza sul vostro tetto. Hanno la qualità inconfondibile di LG Electronics e resistono sino ad una pressione di 6000 Pascal. Per questi motivi anche nel 2015, per la seconda volta consecutiva, LG ha ottenuto il riconoscimento „TOP BRAND PV“ da parte degli installatori, sinonimo di affidabilità ed eccellenza. Su entrambi i modelli LG offre una garanzia di 12 anni sul prodotto e migliora ulteriormente le garanzie sulle prestazioni lineari.

[www.lg-solar.com/it](http://www.lg-solar.com/it)

**Innovation for a Better Life.**

LG NeON™ 2Black

LG NeON™ 2





VALERIO NATALIZIA  
REGIONAL MANAGER PER  
L'AREA SUD EUROPA DI SMA

NOVITÀ DI PRODOTTO PER OGNI SEGMENTO E SERVIZI A 360° PER GLI INSTALLATORI. SMA SI PRESENTA COSÌ ALLE SFIDE DEL MERCATO CON L'OBIETTIVO DI CONSOLIDARE LA PROPRIA POSIZIONE A LIVELLO GLOBALE. «LA DIGITALIZZAZIONE DELL'ENERGIA CI HA ORIENTATI VERSO LA PROPOSTA DI MACCHINE ANCORA PIÙ INTELLIGENTI E IN GRADO DI GESTIRE PIÙ FUNZIONI», SPIEGA VALERIO NATALIZIA, REGIONAL MANAGER PER L'AREA SUD EUROPA DI SMA

DI MICHELE LOPRIORE



# TECNOLOGIA E INNOVAZIONE A DIFESA DELLA LEADERSHIP

**A**rricchimento della gamma di prodotti, con novità in tutti i segmenti di mercato, e un processo di ottimizzazione dei costi di produzione con l'obiettivo di proporre soluzioni a prezzi competitivi. Si muove su quest'asse l'attività di SMA, che dopo il ritorno all'utile nel 2015 e dopo aver registrato vendite record nel 2016, con 8,2 GW di inverter a livello globale (+12% sul 2015), è pronta oggi a cogliere nuove sfide. In particolare le opportunità della digitalizzazione, che permetterà di avere macchine con funzioni maggiori, in grado, ad esempio, di comunicare con sistemi domotici o di energy management e con altre tecnologie per il risparmio energetico come pompe di calore o boiler elettrici, e di gestire un numero più ampio di funzioni, tra cui l'accumulo e il monitoraggio delle prestazioni dell'impianto.

«Puntiamo a confermare la nostra leadership rispondendo in maniera puntuale alle trasformazioni del mercato, con inverter e sistemi di accumulo che coprono molteplici esigenze, dal mercato residenziale agli impianti di taglia commerciale ed industriale. E lo

faremo focalizzandoci sempre di più sui servizi, con attenzione particolare al post-vendita e al rapporto con gli installatori attraverso i nostri corsi di formazione in aula e sul territorio», dichiara Valerio Natalizia, regional manager per l'area Sud Europa di SMA, che ha illustrato gli obiettivi dell'azienda a livello globale e in Italia.

#### Come sta cambiando il mercato degli inverter?

«Nell'ultimo anno a livello globale ci sono stati cambiamenti importanti. Siamo infatti alle soglie di un passaggio fondamentale verso la digitalizzazione del mercato dell'energia. È un fenomeno già in atto e che nei prossimi mesi si farà sentire con maggiore forza».

#### Che impatto avrà questo fenomeno?

«Cambieranno gli attori in gioco e le soluzioni che il mondo digitale potrà offrire. Ci saranno piattaforme di trading completamente diverse, così come assisteremo a cambiamenti importanti nell'offerta e nella domanda. Insomma, ci saranno una serie di interconnessioni che cambieranno il mondo dell'energia e quindi dei

nostri inverter».

#### Come cavalcherete l'ondata di questo cambiamento?

«Ci proporremo al mercato non come semplici produttori di tecnologia, ma come fornitori di soluzioni a 360°. Questo processo sarà guidato da una maggiore focalizzazione verso offerte specifiche di prodotti e servizi ritagliate sulle reali esigenze degli clienti».

#### La concorrenza con i player asiatici e la crescita dello storage hanno ridimensionato il mercato. Quali sono le sfide per il segmento degli inverter?

«Questi due fenomeni hanno messo in evidenza alcuni aspetti che ricordano il fotovoltaico degli anni del boom degli incentivi. Per restare ancorati a un mercato caratterizzato da una forte concorrenza sarà necessario immettere sul mercato prodotti dal forte contenuto tecnologico in grado di ottimizzare ancora di più la produzione dell'impianto fotovoltaico e di interagire con sistemi domotici o di energy management e con altre tecnologie per il risparmio energetico. Oggi chi si presenta sul mercato con nuovi prodotti puntando solo sul prezzo potrebbe non reggere l'urto di questo cambiamento».

#### Come intendete affrontarle?

«Investiremo per innovare ed arricchire la gamma di prodotti e i servizi con l'obiettivo di rispondere in maniera ancora più completa ed esaustiva alle richieste di installatori e clienti finali. La strategia del prezzo più basso non fa parte del nostro core business. Per SMA puntare su innovazione e tecnologia significa difendere leadership e quote di mercato».

#### Da due anni lei è regional manager per l'area Sud Europa di SMA. Da questo punto di osservazione qual è il suo parere sui mercati internazionali?

«In alcuni Paesi del Sud Europa e dell'area mediterranea riscontriamo forti similitudini con il mercato del fotovoltaico italiano di qualche anno fa. In Turchia, ad esempio, c'è un focus importante sugli impianti di grossa taglia grazie ad una forma di incentivazione molto simile al Conto Energia. La Spagna vanta la presenza di EPC forti

*“Ottimizziamo continuamente i costi di produzione, con un impatto importante sui prezzi di vendita, puntando allo stesso tempo su una gamma completa di soluzioni innovative e di qualità”*

## La scheda

### SMA ITALIA S.R.L.

**Indirizzo sede italiana:** via dei Missaglia 97  
20142, Milano

**Tel.:** +39 02 8934 7200

**Sito:** www.SMA-Italia.com

**Mail:** marketing@SMA-Italia.com

**Personale gruppo nel mondo:** 3.000 dipendenti

**Personale gruppo in Italia:** 35

**Volumi di vendita nel 2016 a livello globale:** 8,2 GW (+12% sul 2015)

**Fatturato 2016:** 946,7 milioni di euro (-3%)

**Previsioni fatturato 2017:** tra 830 a 900 milioni di euro

che stanno esportando il proprio know how al di fuori dei confini nazionali, così come accade oggi nel nostro Paese. A livello globale, invece, la percezione è quella di un mercato inarrestabile. Tentare di fermare la corsa del fotovoltaico e delle rinnovabili, se qualcuno pensasse ancora di farlo, è ormai impossibile».

#### Che ruolo ricopre l'Italia a livello internazionale?

«Da un punto di vista della nuova potenza fotovoltaica installata, l'Italia è ormai scomparsa dal ranking mondiale visto anche lo sviluppo massiccio degli impianti solari in diversi Paesi tra cui spiccano gli USA, la Cina ed il Giappone. Manteniamo però una posizione di vantaggio rispetto a moltissimi Paesi che non hanno più forme di incentivazione diretta».

#### In che senso?

«Nonostante la quasi totale assenza di sistemi di incentivazione, fatta eccezione della detrazione fiscale, del super ammortamento del 140% e di alcuni bandi a livello regionale, negli ultimi anni abbiamo mantenuto il mercato delle nuove installazioni. Sicuramente con numeri non esaltanti ma con la previsione di una crescita costante. In futuro, grazie anche all'ulteriore abbassamento dei prezzi delle soluzioni fotovoltaiche ci sarà la possibilità di un mercato più consistente. Penso che torneremo ad installare 1 GW all'anno entro il 2020».

#### Come sono andate le vendite di SMA nel 2016 a livello globale?

«Nel 2016 abbiamo venduto, a livello globale, 8,2 GW di inverter, con un incremento del 12% rispetto ai 7,3 GW del 2015. Si tratta di un vero e proprio record per SMA. I ricavi, invece, con un valore di circa 946,7 milioni di euro, registrano una flessione del 3%. Sono invece in forte crescita l'Ebitda, che è passato dai 121,1 milioni di euro del 2015 ai 141,5 milioni di euro del 2016, e l'utile netto, che è raddoppiato, passando dai 14,3 milioni di euro del 2015 ai 29,6 milioni di euro del 2016. I risultati sono da attribuire alla spinta degli impianti di taglia utility scale e in particolare ai mercati del Nord America, Giappone, India, Gran Bretagna e Germania».

#### Cosa vi aspettate per il 2017?

«Per l'esercizio 2017, a causa del perdurare della pressione sui prezzi e dello spostamento verso mercati e segmenti diversi, stimiamo una diminuzione del fatturato a un valore compreso tra gli 830 e i 900 milioni di euro e una riduzione dell'Ebitda a un valore compreso tra i 70 e i 90 milioni di euro. Grazie alla disponibilità di nuovi prodotti, nel 2017 saremo però in grado di avere un elevato cash flow operativo e un aumento della liquidità netta a oltre 400 milioni di euro, che ci permetterà di registrare un miglioramento della redditività e un rafforzamento a lungo termine della competitività».

#### Quali sono gli obiettivi per l'anno in corso?

«In Italia l'obiettivo principale è quello di migliorare la posizione di leadership attraverso la fornitura di soluzioni innovative. Difenderemo la nostra posizione incrementando la penetrazione in nuovi segmenti, grazie anche alle novità che introdurremo da giugno 2017. Avremo soluzioni per tutte le taglie di impianti e per le diverse tecnologie, alcune delle quali saranno subito disponibili, altre saranno a disposizione del mercato entro e non oltre il primo trimestre del 2018, per una questione legata prettamente alle certificazioni».

#### A giugno presentate un nuovo prodotto. Di cosa si tratta?

«Il prodotto che sarà disponibile subito per il mercato italiano è l'inverter Sunny Tripower Core1. L'inverter nasce dall'esigenza di rispondere alla domanda di impianti di media e grande taglia su tetto. Tra i punti di forza del prodotto, che ha una potenza nominale di 50 kWp, vanno evidenziati semplicità e tempi di installazione ridotti, grazie anche al peso di soli 82 kg. Lo chiamiamo infatti "free standing inverter" proprio per la semplicità di posa sul tetto dell'edificio. Il dispositivo garantisce un livello elevato di qualità ed affidabilità, una maggiore flessibilità in fase di dimensionamento, anche in casi di orientamento variabile, grazie ai 6 Mppt. Inoltre, con una ingegnerizzazione esclusiva, consente un sovradimensionamento del generatore fotovoltaico fino al 150% della potenza nominale».

#### Come sta cambiando in Italia la richiesta di inverter da parte del mercato?

«Quello che stiamo notando è una richiesta sempre più forte di integrazione tra inverter e storage in ambito residenziale, ma soprattutto di massimizzazione della

## TECHNOLOGY AND INNOVATION IN DEFENCE OF LEADERSHIP

HERE FOLLOWS AN EXTRACT OF THE INTERVIEW WITH VALERIO NATALIZIA, REGIONAL MANAGER FOR THE SOUTH EUROPE AREA AT SMA



#### How is the inverter market changing?

«Important changes have taken place at a global level over the last few years. Indeed, we are on the threshold of a fundamental shift towards the energy market's digitalisation. This phenomenon is already under way, and over the next few months we'll feel it to an even greater extent».

#### How will you ride the wave of this particular change?

«We will propose ourselves to the market not as simple producers of technology, but rather as suppliers of complete solutions. This process will be guided by a greater focus on specific offers for products and services tailored around actual customer requirements».

#### How did SMA sales go in 2016 at a global level?

«At a global level in 2016 we sold 8.2 GW of inverters, a 12% increase compared to 7.3 GW in 2015. This is a veritable record for SMA. However, there has been a small decrease in profits, which at 946.7 million Euros have dropped 3%. In contrast, there has been a significant growth of Ebitda, from 121.1 million Euros in 2015 to 141.5 million

Euros in 2016, and in net profit which has doubled, from 14.3 million Euros in 2015, to 29.6 million Euros in 2016. These results may be attributed to the push of utility scale installations and in particular to the markets of North America, Japan, India, Great Britain and Germany».

#### What are your expectations for 2017?

«For 2017, due to the enduring pressure on prices and shifts towards different markets and segments, we have estimated a reduction in turnover, to a value of between 830 and 900 million Euros, with a reduction of Ebitda to a value of between 70 and 90 million Euros. However, thanks to the availability of new products, in 2017 we will be in a position to achieve a high operative cash flow and an increase in net liquidity of over 400 million Euros. This in turn will mean improved profitability and a long-term reinforcement of competitiveness».

#### You'll be presenting a new product in June. What is it?

«The product, which will be immediately available for the Italian market, is the Sunny Tripower Core1 inverter. This inverter has

been developed in response to the demand for medium and large size roof installations. The product, with a nominal power of 50 kWp, features a range of strong points worthy of special mention, including simplicity and a reduction in installation time, weighing in at just 82 kg. Indeed, we call it a "free-standing inverter", due to the sheer ease of on-roof installation. Furthermore, the device guarantees a high level of quality and reliability, greater flexibility during the sizing phase, also in cases of variable orientation, thanks to its 6 Mppt».

#### What size are you relying on the most for the future?

«Our aim is to be the number one in all market segments, and this can be seen in our numerous new products, especially those for storage systems. Indeed, with reference to residential, we have expanded the Sunny Boy Storage family with the new 3.7, 5 and 6 kWp power versions. For the commercial installation segment, we will introduce the new storage system Sunny Tripower Storage, whereas for utility scale installation we will launch the Sunny Central Storage system in 2,200/2,500 EV».

producibilità e ottimizzazione dei consumi. Abbiamo presentato, a tal ragione, la piattaforma Power+, che garantirà maggiore produzione dell'impianto attraverso l'uso degli ottimizzatori Tigo, e che, grazie al servizio di assistenza tecnica integrata Smart Connected, consentirà al Service di SMA di avere l'impianto sempre sotto controllo. In parallelo con la piattaforma Energy+ garantiremo l'ottimizzazione dei consumi e della gestione intelligente dell'energia attraverso, ad esempio, l'uso dello storage».

#### Il fattore prezzo ha ancora un peso importante?

«L'attenzione al prezzo ci sarà sempre, ma serve prestare attenzione alla qualità e all'affidabilità del prodotto. Non solo: fornire un servizio di assistenza, che permetta di intervenire in tempi rapidi in casi di guasti o anomalie, fa sicuramente la differenza».

#### Come difendete il valore dei vostri prodotti?

«Ottimizzando continuamente i costi di produzione, con un impatto importante sui prezzi di vendita, puntando allo stesso tempo su una gamma completa di soluzioni innovative e di qualità. Proprio per questi motivi, per la quinta volta consecutiva SMA è stata votata come brand preferito di inverter a livello mondiale nell'ambito di uno studio condotto da IHS Markit che ha coinvolto EPC, grossisti ed installatori di oltre 45 Paesi. I fattori decisionali più importanti sono stati la qualità, il supporto tecnico e il servizio di assistenza. Alla domanda sul marchio di inverter preferito, gli intervistati hanno indicato un totale di 52 brand. Con oltre il 23% delle preferenze, SMA ha ottenuto il primo posto nella classifica generale».

#### Su quali taglie fate maggiore affidamento per il futuro?

«Il nostro obiettivo è quello di essere i numeri uno in tutti i segmenti di mercato e lo dimostrano le tante novità di prodotto, soprattutto per quanto riguarda i sistemi di accumulo. Per il residenziale, infatti, abbiamo ampliato la famiglia Sunny Boy Storage con le nuove potenze da 3.7, 5 e 6 kWp. Per il segmento di impianti commerciali introdurremo il nuovo sistema di accumulo Sunny Tripower Storage, mentre per le installazioni utility scale lanceremo il sistema Sunny Central Storage da 2.200/2.500 EV».

#### Quale prodotto è maggiormente richiesto per quanto riguarda lo storage?

«Al momento è il Sunny Boy Storage a rappresentare il prodotto più importante in termini di vendite. Il

dispositivo funziona in parallelo con l'impianto, consentendo il montaggio anche su impianti esistenti e garantisce un successivo ampliamento del sistema con costi ridotti a seconda delle necessità che possono insorgere nel tempo, come l'utilizzo di un'auto elettrica o un diverso fabbisogno energetico. Grazie al portale online Sunny Portal di SMA, gli utilizzatori del sistema di accumulo possono inoltre controllare in modo costante

le proprie utenze domestiche e visualizzare mediante una app i flussi energetici e le possibilità di risparmio. Inoltre, il sistema può essere integrato in una struttura di gestione energetica più ampia attraverso il dispositivo per il monitoraggio SMA Sunny Home Manager 2.0. Stiamo registrando un forte interesse anche per quanto riguarda i sistemi di accumulo Sunny Island, che certificheremo tra qualche mese per il mercato italiano e che lavorano con batterie a voltaggio normale. Punteremo molto anche su questo prodotto».

#### Perché?

«Il prodotto ha una storia ventennale, ed è una macchina robusta in grado di lavorare on grid, off grid e come back up. Inoltre, è in grado di operare con il 99% delle batterie a voltaggio normale».

#### Su cosa punterete in futuro?

«Considerando le novità è difficile dare una risposta. Per il residenziale, il potenziamento del Sunny Boy Storage fino a 6 kW di potenza ci permetterà di fare un salto importante in termini di vendite.

A cambiare le carte in tavola sarà anche l'introduzione del sistema di accumulo Sunny Tripower Storage per gli impianti di taglia commerciale, data la crescita di questo segmento di mercato, favorito in Italia dai SEU e dal super ammortamento del 140%».

## LE NOVITÀ DEL 2017

### INVERTER:

- Sunny Tripower Core1 da 50 kWp per impianti di taglia commerciale
- Sunny Highpower Peak1 da 75 kWp per impianti di taglia commerciale con architettura decentralizzata
- Stazione Sunny Central 2.750-EV per impianti di taglia utility scale

### STORAGE:

- Sunny Island da 4.4, 6 e 8 MW
- Sunny Boy Storage per il residenziale con nuove potenze da 3.7, 5 e 6 kW
- Sunny Tripower Storage per impianti di taglia commerciale
- Sunny Central Storage per impianti di taglia utility scale

### ALTRO:

- Piattaforma per l'ottimizzazione dell'autoconsumo Energy+
- Piattaforma per l'ottimizzazione della produzione Power+





# LA NUOVA FASE DEL FOTOVOLTAICO? COSÌ LA VIVONO GLI INSTALLATORI



IL SONDAGGIO DI SOLAREB2B COMPIE 5 ANNI E REGISTRA NUOVE MODIFICHE NELL'ATTEGGIAMENTO DELLA FILIERA A VALLE DEL MERCATO: C'È LA CONSAPEVOLEZZA DI ESSERE INSERITI IN UN TREND DI CRESCITA, ANCHE SE NON ESALTANTE, E QUINDI IN UN MERCATO PIÙ ROBUSTO. LE ASPETTATIVE RIGUARDANO STORAGE, MANUTENZIONE E CONTROLLO, E INTEGRAZIONE CON RISPARMIO ENERGETICO. MA LE ATTIVITÀ DI COMUNICAZIONE RESTANO ANCORA TROPPO LIMITATE

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

L'ormai consueto sondaggio annuale di SolareB2B rivolto agli installatori fotovoltaici ha riservato ancora delle sorprese. Giunto alla sua quinta edizione (il primo era stato realizzato nel 2013), mai come questa volta emergono elementi di discontinuità rispetto al passato. Come sempre, il sondaggio non vuole dare una fotografia esatta del mercato, ma sondare stati d'animo, sensazioni e punti di vista degli operatori a valle della filiera del fotovoltaico. Chi ha partecipato a questa indagine? Hanno risposto al sondaggio 297 installatori, poche unità in più rispetto allo scorso anno. Il 60% di loro ha sede nel Nord Italia, il 19% nel Centro, e il 21% nel Sud. Rispetto agli anni precedenti c'è stata una maggiore partecipazione di operatori del centro Italia. Di che tipo di aziende si tratta? Per la maggior par-

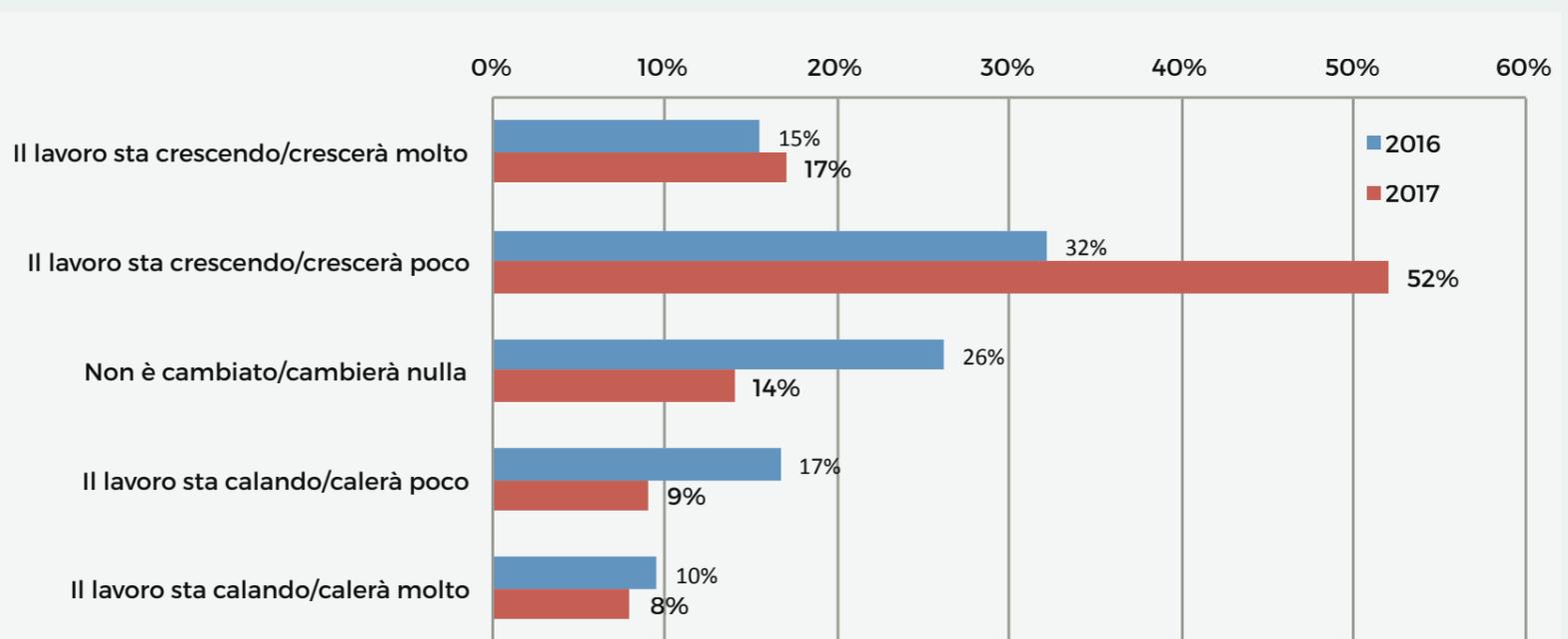
te sono piccole aziende che si occupano di installazione. Il 75% di chi ha risposto fa parte di aziende con meno di 10 collaboratori; e il 90% con meno di 20. Il target, per taglia di impianti, è prevalentemente residenziale. Il 20% di chi ha risposto tratta anche impianti di taglia commerciale e piccolo commerciale. Solo un numero ridotto si occupa di grandi impianti sopra i 100 kWp.

## DOMANDA 1 COME STA CAMBIANDO O PREVEDE CAMBIERÀ IL SUO LAVORO DI INSTALLATORE FOTOVOLTAICO RISPETTO ALLO SCORSO ANNO?

Le risposte alla prima domanda identificano subito un atteggiamento drasticamente mutato rispetto agli anni passati. Solo 5 anni fa, i pareri erano

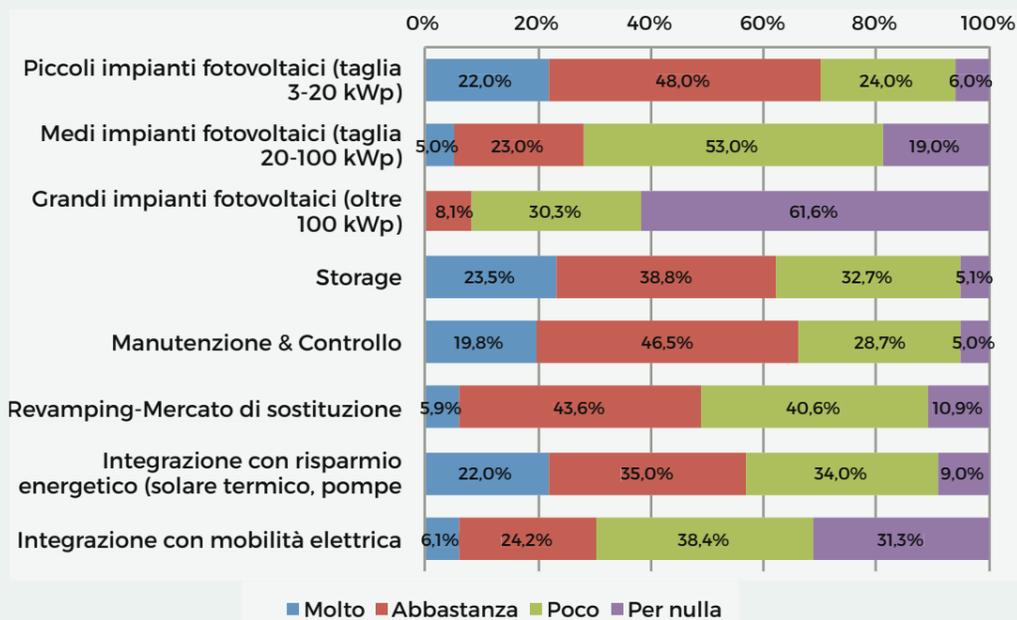
distribuiti su tutto il ventaglio di possibilità con una certa prevalenza delle previsioni negative (il lavoro sta calando o calerà molto, oppure poco). Negli anni successivi il baricentro si è spostato di più verso le aspettative più ottimistiche. Ora invece si concentrano per oltre il 50% su una sola risposta: "Il lavoro sta crescendo/crescerà poco". Sembra il segnale di una normalizzazione del mercato secondo la quale la maggior parte degli operatori sono inseriti in un trend di crescita positivo, anche se non esaltante. È comunque significativo che le due risposte più negative, che un anno fa pesavano insieme per il 26% (e due anni fa per il 33%) ora si siano ridotte a 17% delle risposte complessive. Chi ha lasciato dei commenti, si distingue per una capacità di intercettare traiettorie di sviluppo fu-

### 1. Come sta cambiando o prevede cambierà il suo lavoro di installatore fotovoltaico rispetto allo scorso anno?

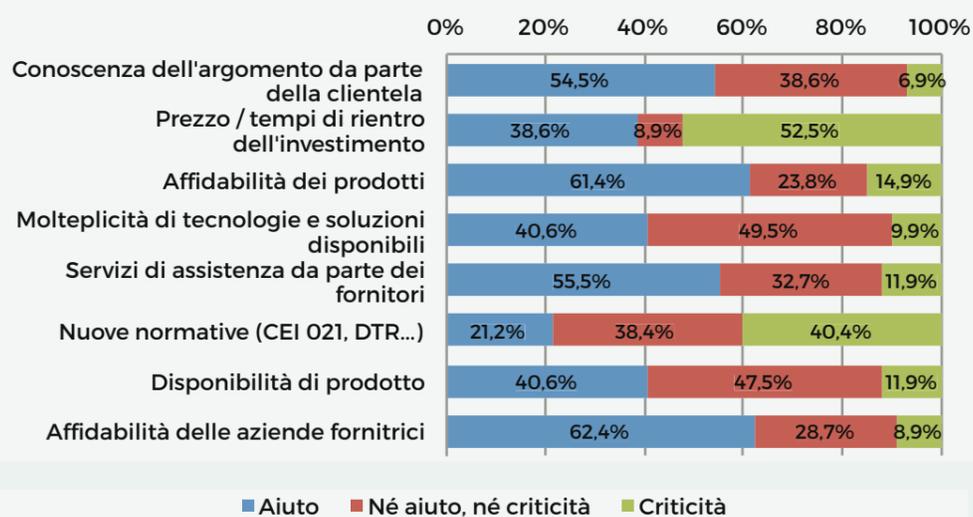




## 2. In che misura ritiene che la sua attività possa crescere nelle seguenti aree?



## 3. Parliamo di storage. In che misura i seguenti fattori possono rappresentare un aiuto o una criticità nella sua attività di proposta dei sistemi di accumulo alla clientela finale?



turo che arrivano da nicchie di mercato o da aree innovative: "Conteranno molto le novità legislative in merito ai sistemi di distribuzione chiusi. In particolare ritengo sia importante dare la possibilità a condomini e centri commerciali di avere un unico POD e gestire autonomamente la vendita dell'energia a condomini e aziende affittuarie". E ancora: "Sono convinto che con l'arrivo dei sistemi d'accumulo e con l'avvento della mobilità elettrica il mercato sia destinato a crescere, in una prima fase gradatamente per poi accelerare leggermente fra un paio d'anni".

### DOMANDA 2

#### IN CHE MISURA RITIENE CHE LA SUA ATTIVITÀ POSSA CRESCERE NELLE SEGUENTI AREE?

La seconda domanda ha lo scopo di identificare quali sono le aree di business che i lettori di SolarB2B ritengono più promettenti. Indirettamente le risposte a questa domanda descrivono anche un ritratto di come gli installatori che hanno partecipato al sondaggio considerano il proprio ruolo nel mercato.

È significativo ad esempio che nel caso degli impianti fotovoltaici tout court l'aspettativa di un business in crescita tende a diminuire in modo inversamente proporzionale al crescere delle taglie. Oltre ai piccoli impianti residenziali, ci sono altre

tre aree che raccolgono apprezzamenti e aspettative: storage, manutenzione e controllo, e integrazione con risparmio energetico.

Considerato che la maggior parte degli installatori che hanno risposto al sondaggio fa riferimento a piccole aziende (da 1 a 5 dipendenti) e si rivolge innanzitutto al segmento residenziale, è molto significativo che sia considerata interessante anche l'attività di manutenzione e controllo. Questo potrebbe essere il segno di una crescente attitudine a valorizzare il patrimonio di installazioni già realizzate con attività che permettano di fidelizzare la clientela. Infatti anche lo scorso anno la manutenzione e controllo aveva raccolto più o meno le stesse percentuali di consensi.

Lo storage, pur restando uno dei segmenti più promettenti, ha perso un po' delle aspettative rispetto all'anno precedente, quando forse c'era un eccesso di entusiasmo che poi è andato placandosi.

### DOMANDA 3

#### PARLIAMO DI STORAGE. IN CHE MISURA I SEGUENTI FATTORI POSSONO RAPPRESENTARE UN AIUTO O UNA CRITICITÀ NELLA SUA ATTIVITÀ DI PROPOSTA DEI SISTEMI DI ACCUMULO ALLA CLIENTELA FINALE?

E proprio per approfondire questo argomento emerso nella domanda n. 2, la n. 3 entra più in profondità sul tema degli accumuli.



## 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.



ES Series Compact



ES Series

<http://www.hqsol.it>

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

Hotline: +39 041 85 20 076

Email: [info@hqsol.it](mailto:info@hqsol.it)

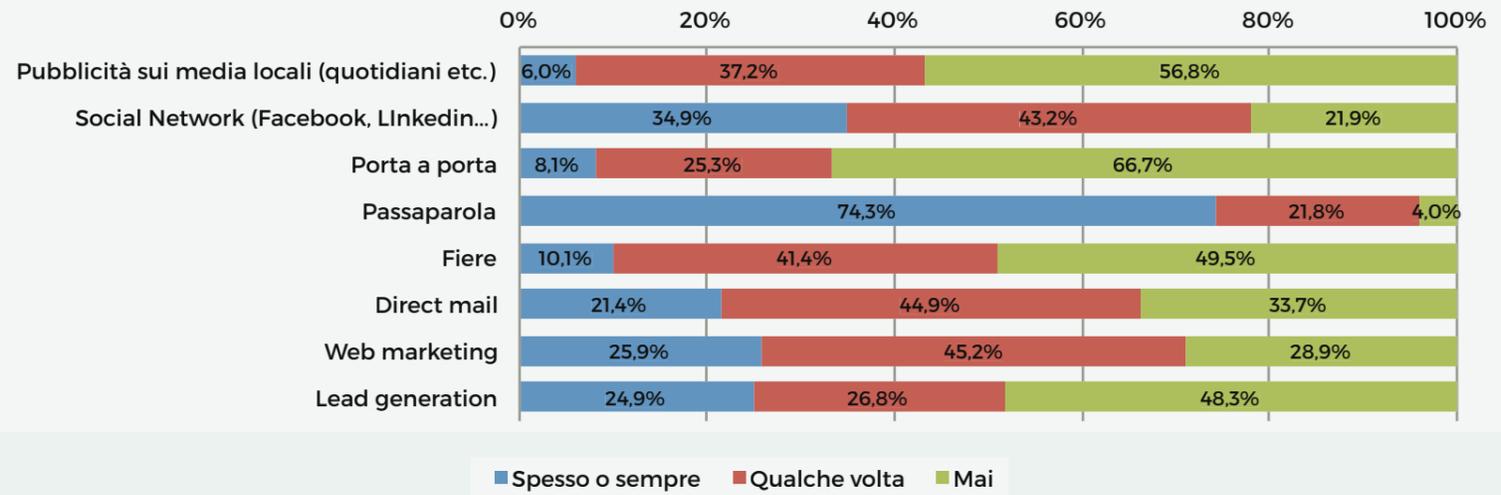


EXCLUSIVE PARTNER





#### 4. Quali strumenti utilizza per comunicare la sua attività nel fotovoltaico ai potenziali clienti? E quanto li utilizza?



La prima considerazione che emerge riguarda l'affidabilità dei prodotti e delle aziende fornitrici, che raccolgono un ampio fronte di apprezzamento. Gli elementi di maggiore criticità per lo sviluppo del mercato sono rappresentati dal tema dei prezzi (o dai tempi di rientro dell'investimento) e dalle normative. In quest'ultimo caso le recenti regolamentazioni e quelle future sollevano sicuramente un'ondata di timore: è esperienza diffusa che le norme non parlino mai in modo chiaro e lineare, e che le interpretazioni non sempre permettano di offrire solide certezze su cui appoggiare il proprio lavoro; lo conferma anche il fatto che tra le iniziative di formazione rivolte agli installatori, quelle di maggiore successo siano proprio quelle che hanno un contenuto di presentazione di leggi e regolamenti.

#### DOMANDA 4 QUALI STRUMENTI UTILIZZA PER COMUNICARE LA SUA ATTIVITÀ NEL FOTOVOLTAICO AI POTENZIALI CLIENTI? E QUANTO LI UTILIZZA?

La propensione a comunicare e far conoscere la propria attività è uno dei talloni di Achille del quadro che emerge dal sondaggio nel suo complesso. Purtroppo sono ancora pochi gli installatori che ritengono di dover dedicare uno sforzo continuativo a questa area. Nella maggior parte dei casi si avverte la mancanza di una posizione attiva e di un governo consapevole degli strumenti di comunicazione, mentre ci si affida al passaparola, che pur essendo un fattore importantissimo e di grande efficacia, resta sempre una modalità passiva e che necessita di essere integrata con altre operazioni.

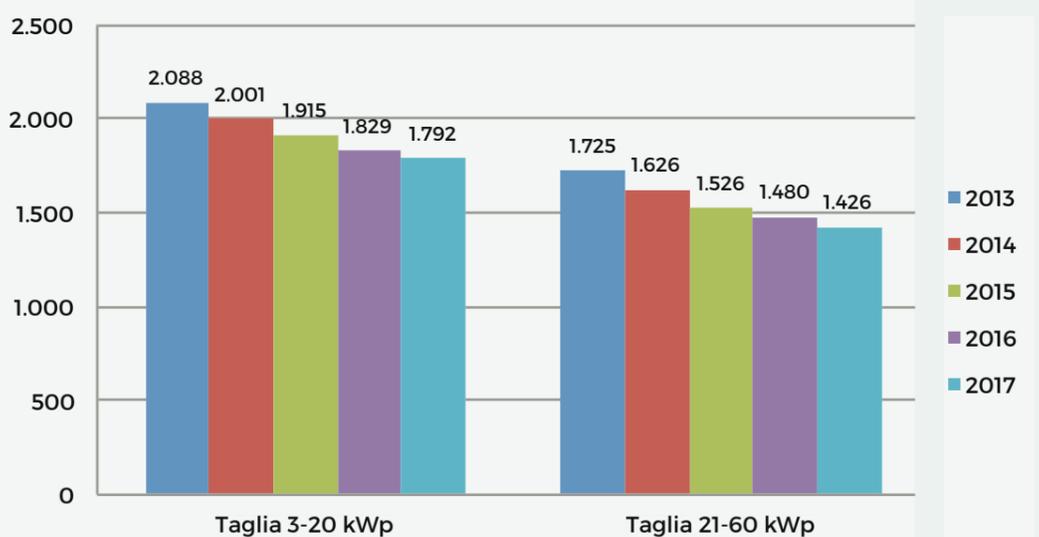
La buona notizia è che aumenta almeno la percentuale di chi utilizza "Spesso" i social network: dal 30 al 35%.

Il vantaggio di Facebook, ad esempio, è che può essere gestito in modo sufficientemente mirato ed economico per far conoscere la propria attività al territorio in cui si opera. Fa piacere constatare dunque un incremento di chi ne fa uso e una diminuzione di chi non lo utilizza "Mai" (dal 27 al 21%). Cala drasticamente la percentuale di chi utilizza il porta a porta, ma purtroppo questa voce non è sostituita da quel "porta a porta digitale" che sono il web marketing e la lead generation, che evidentemente hanno lasciato molti scontenti sul campo.

#### DOMANDA 5 QUAL È IL PREZZO MEDIO "INDICATIVO" DEL KWP INSTALLATO NEL SUO TERRITORIO?

Concluse le domande che richiedevano una valu-

#### 5. Qual è il prezzo medio "indicativo" del kWp installato nel suo territorio?



tazione complessiva del mercato, abbiamo chiesto quale fosse il prezzo medio per kWp nel territorio di riferimento.

Anno dopo anno continua inesorabile il calo dei prezzi Iva compresa.

Per il segmento 3-20 kWp il valore medio è di 1.792 (-2% rispetto all'anno precedente). L'oscillazione indicata da chi ha partecipato al sondaggio varia da un minimo di 1.000 euro al kWp a un massimo di 2.500.

Per quanto riguarda invece il segmento 21-60 kWp, il valore medio si ferma a 1.426 euro (-3,6% rispetto all'anno precedente). Anche qui si presenta una finestra molto ampia a partire da 950 euro al kWp sino ad arrivare a 2.360.

#### DOMANDA 6 COME GIUDICA LA COLLABORAZIONE CON I SUOI PRINCIPALI FORNITORI (PRODUTTORI /DISTRIBUTORI) DI MODULI, INVERTER E STORAGE?

Le risposte alla domanda numero 6, almeno per quanto riguarda moduli e inverter, confermano il graduale mutamento verso una normalizzazione del mercato che si allontana sempre di più dagli anni delle turbolenze e delle forti tensioni nel rapporto tra clienti e fornitori. Ora le partnership sono sempre più consolidate e tanti spigoli ormai smussati.

Lo dimostrano alcuni commenti che parlano esplicitamente di "Affiatamento" oppure che spiegano: "Abbiamo fornitori storici e pertanto siamo contenti delle info ricevute e dei servizi forniti". Chiarissimo.

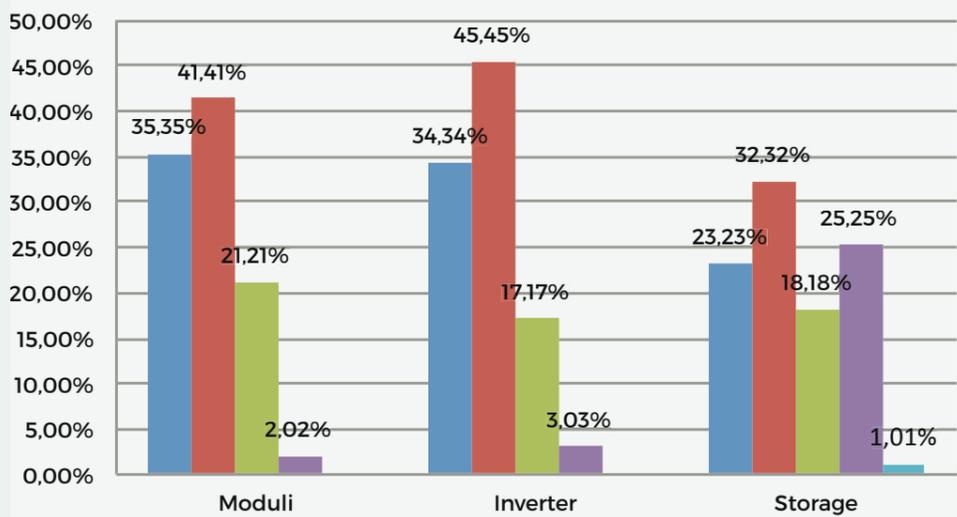
Guardando ai risultati dei sondaggi degli anni scorsi, nella valutazione sulla qualità della collaborazione con l'industria si è verificato un travaso dalla voce "Buona" alla voce "Ottima" che ormai copre un terzo delle risposte.

Lo stesso non si può dire per quanto riguarda il mercato dello storage, più giovane, più acerbo e quindi ancora lontano dall'aver trovato quell'assetto stabile nell'interlocuzione professionale tra fornitori e clienti. Se si parla di accumuli, le risposte sono più o meno equamente divise tra chi giudica la collaborazione "Ottima", "Buona", "Normale" e "Difficoltosa". Pochissimi quelli che la giudicano "Pessima". E questo è già un buon segnale. Anche lo scorso anno si era verificato uno scenario del genere ma con una certa prevalenza della voce "Normale". Ora invece emerge una leggera polarizzazione verso le voci più positive e più negative. È probabile quindi che una parte degli operatori abbia vissuto esperienze negative che hanno lasciato il segno, anche se questo può essere avvenuto solo con alcuni fornitori. Del resto il mercato dello storage nell'ultimo anno è stato segnato da alcune situazioni problematiche che SolareB2B ha raccontato sui numeri scorsi. C'è chi addirittura

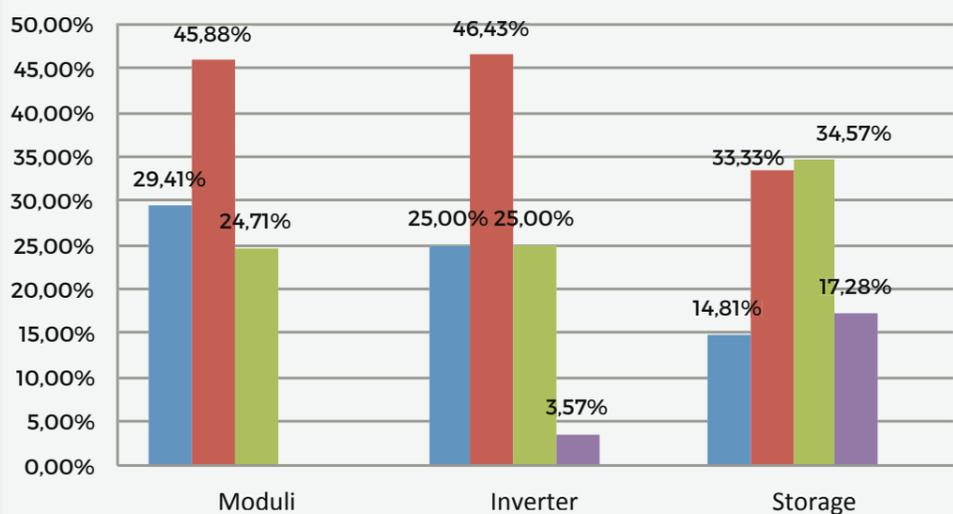


## 6. Come giudica la collaborazione con i suoi principali fornitori (produttori / distributori) di moduli e inverter?

### 2017



### 2016



tura parla di "Produttori di storage inaffidabili": una sentenza che evidentemente non descrive il mercato nel suo complesso, ma esprime la cocente delusione di un installatore rispetto all'azienda a cui si era affidato.

In realtà le criticità non si limitano al settore dello storage: nei commenti si trova ancora la coda di alcuni problemi che un anno fa avevano interessato il servizio di assistenza di un produttore di inverter. Ma il numero e la veemenza di questi commenti è decisamente più nel normale ordine delle cose, rispetto a quanto era emerso dal precedente sondaggio.

In generale qualcuno si lamenta del fatto che i fornitori dovrebbero farsi parte attiva nella ricerca dei potenziali clienti: "Le aziende fornitrici non aiutano assolutamente nella vendita o ricerca del cliente". Questo è un tema che torna ogni anno come filo rosso delle contestazioni del canale, ma ci torneremo sopra più avanti.

### DOMANDA 7

**PARLIAMO DI DISTRIBUTORI. QUALI SONO I 3 SERVIZI CHE LEI RITIENE PIÙ IMPORTANTI NEL MOMENTO IN CUI SI RIVOLGE A UN DISTRIBUTORE (SIA SPECIALIZZATO IN FOTOVOLTAICO, SIA GROSSISTA DI MATERIALE ELETTRICO)?**

La domanda numero 7 è stata fatta quest'anno per

la prima volta, e quindi non abbiamo la possibilità di un raffronto con i sondaggi passati.

Il primo dato che balza all'occhio è l'importanza assoluta attribuita al fattore prezzo. Qui non è il caso di fare troppa poesia: sappiamo che il prezzo è un fattore determinante nella scelta del fornitore e del distributore. Si può non essere d'accordo, ma il realismo chiede di prendere semplicemente atto di questa cosa. Sembrano invece riscuotere meno interesse quei servizi che spesso chiedono ai distributori grandi sforzi economici ed organizzativi come il supporto marketing e le convenzioni finanziarie.

Mediamente apprezzate le attività di formazione e i servizi di consulenza tecnico-commerciale.

Qui si ha l'impressione che una parte del valore generato (con fatica) dai distributori, si perda lungo la filiera.

### DOMANDA 8

**QUALI SONO I 2 MARCHI DI MODULI, INVERTER E STORAGE CHE LEI PROPORREBBE A UN NUOVO CLIENTE?**

La domanda 8 cerca di indagare quali siano i brand che vengono suggeriti più volentieri dagli installatori quando si tratta di proporre un impianto fotovoltaico.

Per quanto riguarda i moduli, i tre marchi più citati come prima scelta sono nell'ordine SunPower,

# Hanover Solar®

## INSTALLA I MODULI

## HANOVER SOLAR

LA QUALITÀ TEDESCCA AL SERVIZIO  
DEI TUOI CLIENTI



Test della Grandine



Test del Fuoco



Test del Vento



Test dell'Acqua

Tolleranza Positiva 0/+5w

TÜV Resistenza certificata a Salt Spray

TÜV Resistenza certificata all'ammoniaca

TÜV Certificato di resistenza a PID



Hanover Solar è leader nella tecnologia delle celle fotovoltaiche.

Tutti i moduli sono prodotti con i più alti livelli di qualità e sottoposti ad una serie di controlli e test:

- scansione a raggi infrarossi;
- test elettroluminescenza;
- test di congelamento-scongelo;
- test di calore;
- test sulla penetrazione di umidità e degradazione UV.

### CERTIFICATI



CONTATTACI PER INFORMAZIONI

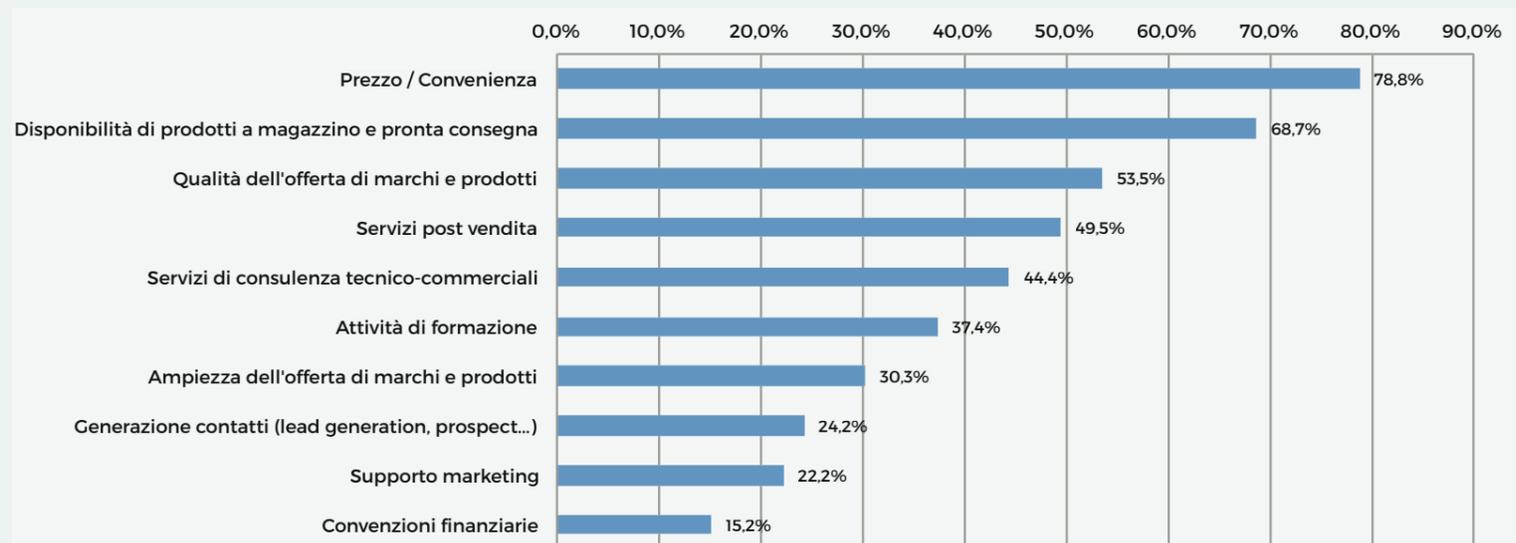
Numero Verde  
**800-984587**

info@hanoversolar.it

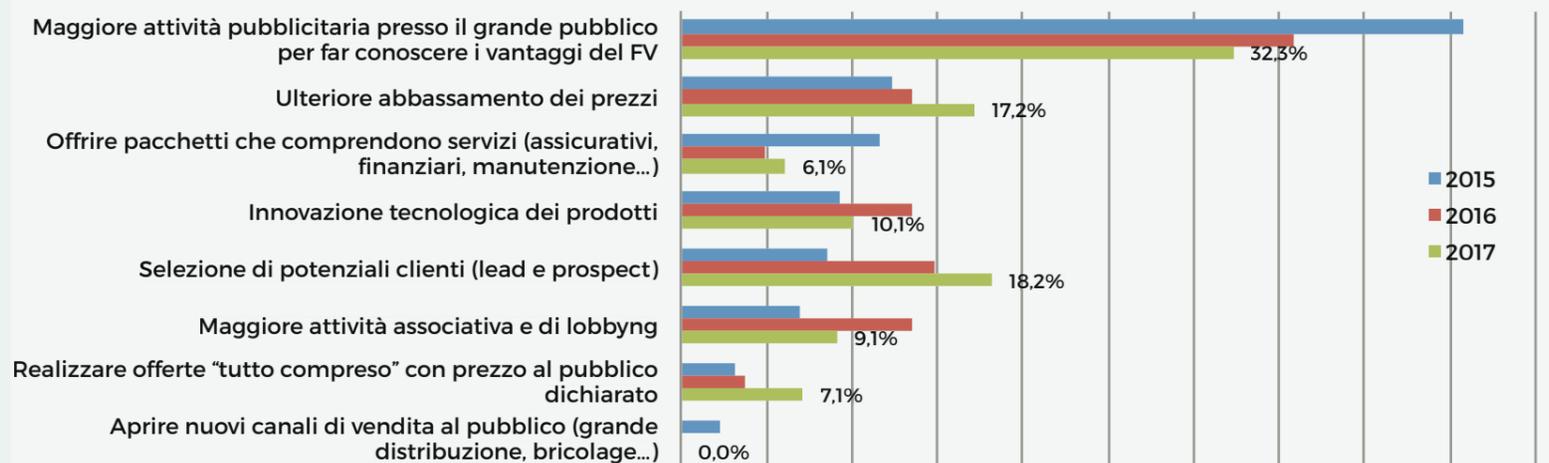
www.hanoversolar.it



## 7. Parliamo di distributori. quali sono i 3 servizi che lei ritiene più importanti nel momento in cui si rivolge a un distributore (sia specializzato in fotovoltaico, sia grossista di materiale elettrico)?



## 9. In che modo i produttori/distributori dovrebbero sostenere la crescita del mercato e quindi il lavoro degli installatori?



LG e Aleo. Considerando invece tutte le indicazioni raccolte come prima e seconda scelta, sul podio salgono LG, QCells e SunPower. Rispetto allo scorso anno scendono dal podio SolarWorld e Panasonic.

Passando agli inverter, la classifica vede un gruppo compatto di quattro aziende poco distanziate le une dalle altre, e poi il "gruppo degli inseguitori" a una certa distanza.

Queste aziende sono nell'ordine Solaredge, ABB, Fronius e SMA per quanto riguarda la sola prima scelta; e ABB, Solaredge, SMA e Fronius per quanto riguarda entrambe le scelte. Si è quindi completato l'inseguimento di Solaredge che pochi anni fa era lontanissima dai primi tre leader e ora è entrata a far parte stabilmente dell'oligarchia del mercato degli inverter (almeno per quanto riguarda l'apprezzamento di chi ha partecipato al sondaggio).

Per il secondo anno abbiamo chiesto agli installatori di indicare anche il brand preferito per lo storage. Se un anno fa avevamo registrato una supremazia assoluta di Tesla, questa volta le posizioni sono più sfumate e le distanze più corte. Tesla resta in prima posizione, seguita da LG e Sonnen. Molto polverizzate il resto delle indicazioni.

### DOMANDA 9

#### IN CHE MODO I PRODUTTORI/DISTRIBUTORI DOVREBBERO SOSTENERE LA CRESCITA DEL MERCATO E QUINDI IL LAVORO DEGLI INSTALLATORI?

La domanda numero 9 è quella che chiude il sondaggio e lo fa entrando nel merito del contenuto del rapporto tra installatori e fornitori.

Che cosa si aspetta il canale dall'industria? E come stanno cambiando questo tipo di richieste?

Il grafico che accompagna questo domanda mette a confronto le risposte degli ultimi tre anni. Il primo dato evidente è il calo delle richieste che evidenziano la necessità di una "Maggiore attività pubblicitaria presso il grande pubblico per far conoscere i vantaggi del fotovoltaico". Negli anni in cui il settore aveva subito una brusca frenata, soprattutto con la fine degli incentivi, si sentiva con più urgenza il bisogno di far arrivare al grande pubblico un messaggio capace di ricreare una sensibilità sul tema del risparmio energetico tramite fotovoltaico. Oggi questa esigenza rimane, ma più attenuata. La proposta del fotovoltaico evidente ha trovato nuovi punti di forza su cui appoggiarsi, capaci di essere altrettanto persuasivi come lo erano gli in-

centivi alcuni anni fa. Si sente invece la necessità di un aiuto nell'individuare potenziali clienti a cui rivolgere questa proposta. Cresce infatti il numero di installatori che esprimono l'esigenza di un supporto nelle attività di lead generation e individuazione di prospect, cioè un'area abbastanza complessa da cui molti operatori a valle della filiera si tengono lontani. Del resto alcuni fornitori hanno già cominciato a offrire questo supporto ai propri clienti facendolo diventare uno dei fattori chiave della propria partnership. Questo fenomeno è molto importante perché consente di colmare una debolezza di molti installatori sulle attività commerciali e salvaguardare il valore aggiunto della filiera. E ancora. La voce "Abbassamento dei prezzi" è un ever green intramontabile che si prende sempre una buona fetta di risposte, e che quest'anno mostra un significativo trend di crescita. Altrettanto significativo il calo della voce "Maggiore attività associativa e di lobbyng", forse segno di una certa delusione sulla possibilità di avere un supporto reale dalle politiche governative. Oppure segno del fatto che il settore sta prendendo consapevolezza del fatto che la sua forza intrinseca la pone in una traiettoria di crescita sempre meno vulnerabile rispetto a interventi esterni che la vogliono rallentare a favore delle fonti fossili.



# TECNO SPOT DIVENTA BAYWA R.E.: È UN NUOVO INIZIO

DAL 1° MAGGIO IL DISTRIBUTORE ALTOATESINO HA CAMBIATO RAGIONE SOCIALE E LOGO. MA LA TRASFORMAZIONE È STATA MOLTO PIÙ PROFONDA E HA TOCCATO STRATEGIA, RETE COMMERCIALE, E OFFERTA. CON L'OBIETTIVO DI TORNARE TRA I PRINCIPALI PROTAGONISTI DEL MERCATO ITALIANO

**P**er Tecno Spot è un nuovo inizio. Anzi, per la "ex" Tecno Spot, che a partire dai primi di maggio 2017 è diventata a tutti gli effetti BayWa r.e., anzi per essere precisi BayWa r.e. Solar System Srl. Si conclude così il percorso iniziato sei anni fa, nel 2011, quando la multinazionale tedesca aveva acquisito una prima fetta pari al 70% del distributore altoatesino fondato nel 1998 da Gert Gremes e diventato poi uno dei protagonisti assoluti della crescita del fotovoltaico in Italia. L'acquisizione da parte di BayWa r.e. era stata poi completata nel 2014. Il cambiamento di ragione sociale e di logo sono l'atto conclusivo di un processo di trasformazione che ha toccato l'azienda nel profondo con l'obiettivo di rilanciarla dopo alcuni anni di appannamento. «Siamo molto lieti di aver raggiunto questa tappa finale ed aver unito Tecno Spot al gruppo BayWa r.e.» ha dichiarato Günter Haug, amministratore delegato di BayWa r.e. «Questo passo arriva in un momento in cui prevediamo una forte crescita del nostro business in Italia».

## MARIN ALLA GUIDA

Il nuovo corso è stato affidato a Enrico Marin, chiamato in azienda lo scorso gennaio 2017 con il ruolo di amministratore unico e con due importanti compiti: il primo, concludere il processo di transizione da Tecno spot a BayWa r.e.; il secondo, riportare l'azienda tra i principali player del mercato italiano del fotovoltaico, in linea con il posizionamento del gruppo che si colloca al primo posto a livello continentale.

Marin (36 anni, proveniente da Gruppo Marchiol) ha messo mano innanzitutto all'organizzazione commerciale e all'offerta di prodotto, con l'obiettivo dichiarato di tenere insieme "innovazione e continuità". «Il punto più debole che abbiamo dovuto affrontare» spiega Enrico Marin «è stata la presenza dell'azienda sul mercato. Abbiamo dovuto recuperare aggressività commerciale, per riportarci al passo di altri player più radicati sul territorio e per essere fortemente presenti sul mercato come brand, come aziende e come professionalità». La riorganizzazione ha visto sino ad ora l'ingresso di tre nuovi figure e quindi il rafforzamento della squadra soprattutto nella parte front office. È previsto anche l'ingresso di una nuova persona per il marketing, e quindi per un'attività di supporto alla forza vendita.

## OFFERTA PIÙ RICCA

Parallelamente è stato riorganizzato anche il portafoglio marchi, per riportare l'offerta del distributore al centro del mercato, con brand e prodotti di primo piano. Oggi l'offerta comprende infatti marchi come LG, REC, Bisol e AUO per i moduli; SMA, ABB, Fronius, Huawei, Steca, LG Chem, Solaredge e BYD per inverter e storage; Solarlog per il monitoraggio; e il brand di proprietà Novotegra per i sistemi di montaggio. «Abbiamo lavorato sull'assortimento, ma soprat-



ENRICO MARIN, CHIAMATO LO SCORSO GENNAIO 2017 ALLA GUIDA DI BAYWA R.E. CON IL RUOLO DI AMMINISTRATORE UNICO



**BayWa r.e.**  
renewable energy

tutto sui servizi e sulla disponibilità a magazzino. Ora l'offerta è più ricca, in particolar modo per quanto riguarda le nuove frontiere dei prodotti per storage e per la mobilità elettrica. Sono persuaso che rinnovabili elettriche, storage e mobilità elettrica sia il tris perfetto per il futuro del settore».

Con questi cambiamenti BayWa r.e. intende raggiungere il primo ambizioso obiettivo, che è quello di chiudere il 2017 con un fatturato in crescita del 50% rispetto al 2016. «I primi mesi sono stati quasi allineati a questo obiettivo. Quindi da una parte siamo soddisfatti del cambiamento che c'è già stato, ma dall'altra siamo consapevoli che ci sia bisogno di un'ulteriore accelerazione nel secondo semestre». L'obiettivo a medio termine? «Tornare a essere i numeri uno in Italia come lo era Tecnospot nel 2011. Ora siamo molto orgogliosi di far parte di BayWa r.e., una delle aziende leader di mercato. Il cambio del marchio è il passo finale per diventare parte integrante del gruppo. E i nostri clienti ne stanno già beneficiando poiché non vengono solo forniti da una società nazionale con due decenni di esperienza sul mercato italiano, ma hanno anche la garanzia di acquistare da uno dei più grandi distributori europei di sistemi per l'energia rinnovabile».

BayWa r.e. renewable energy GmbH è una filiale di proprietà di BayWa AG e raggruppa le sue attività nei settori dell'energia solare, eolica, della bioenergia e della geotermia. L'azienda che ha sede a Monaco conta circa 1.000 dipendenti e opera sul mercato da più di 25 anni

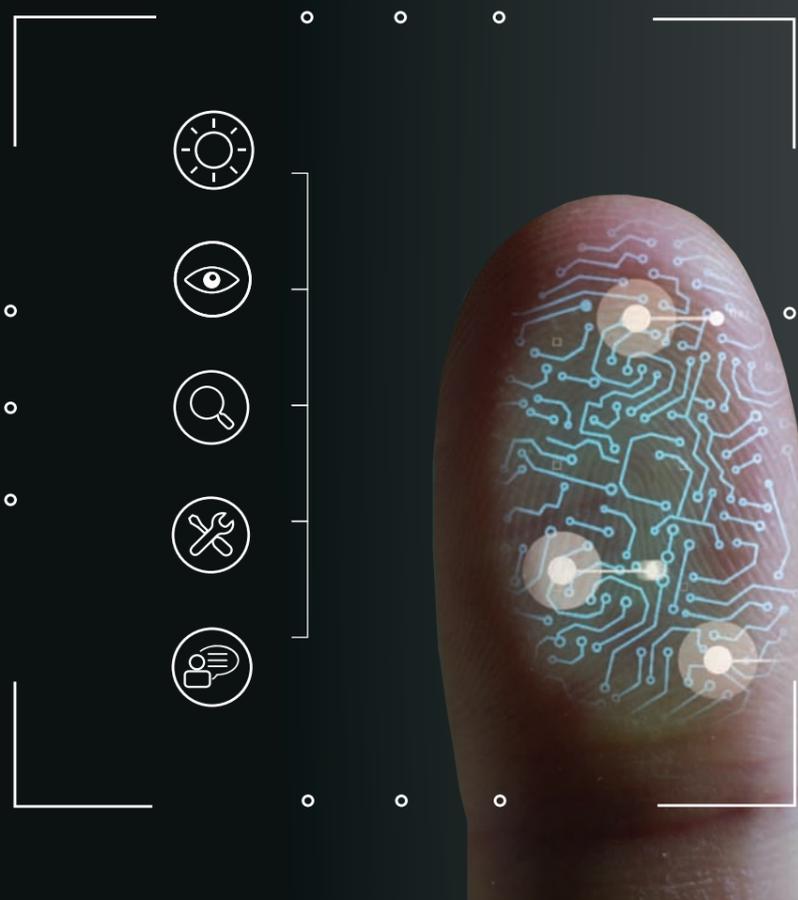


# AEG

## ENTRA NEL FUTURO DEL FOTOVOLTAICO CON AEG

Segui l'evoluzione del fotovoltaico. Oggi è il momento di cambiare. Con le soluzioni AEG di monitoraggio smart per pannelli fotovoltaici classici e ad alta efficienza hai totale visibilità sulle performance di ogni tuo singolo modulo all'interno del tuo impianto – a prescindere dalla sua dimensione.

La qualità ed affidabilità nel tempo che da 130 anni contraddistinguono i prodotti AEG accompagneranno i tuoi progetti per tutta la loro durata con soluzioni intelligenti per garantirti pieno controllo e massima tranquillità.



Distributore per l'Italia  
ZILIO GROUP s.r.l.

Via Giovanni Paolo II, 66 | 36022 Cassola (VI)  
mb@aeg-industrialsolar.de | 345-5329294

www.aeg-industrialsolar.de



# SEN: ENTRO IL 2030 FER AL 27%

IL 10 MAGGIO 2017 IL MINISTRO DELLO SVILUPPO ECONOMICO CARLO CALEDA HA ILLUSTRATO LA NUOVA STRATEGIA ENERGETICA NAZIONALE. IMPORTANTI NOVITÀ SUL FRONTE FOTOVOLTAICO, PER IL QUALE È PREVISTA L'INTRODUZIONE DI CONTRATTI A LUNGO TERMINE MEDIANTE GARA COMPETITIVA PER I GRANDI IMPIANTI, E UNA MAGGIORE PROMOZIONE DELL'AUTOCONSUMO PER LE PICCOLE INSTALLAZIONI. MA NON TUTTI I COMMENTI AL DOCUMENTO SONO POSITIVI

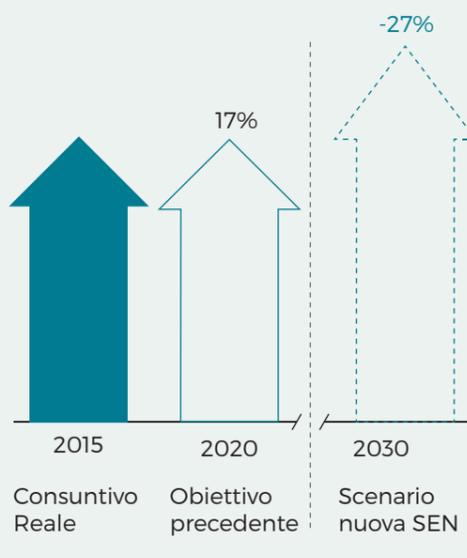
DI GIANLUIGI TORCHIANI

L'energia richiede (dovrebbe richiedere) scelte complesse e lungimiranti alle istituzioni, che hanno un'influenza decisiva nell'indirizzare il settore attraverso normative e strumenti di sostegno. Dunque è importante guardare al lungo termine, a politiche che sappiano andare oltre gli interessi di brevissimo periodo. In questo senso la presentazione della bozza di Strategia energetica nazionale (SEN) che è stata adottata dal Governo lo scorso 10 maggio (aperta alla consultazione per i successivi 30 giorni) non può che essere accolta in maniera positiva. Tante cose, infatti, sono cambiate rispetto alla scorsa SEN, varata nel 2012, quando ancora non esistevano gli obiettivi europei al 2030 e il raggiungimento di quelli al 2020 appariva difficile.

## I CONTENUTI

Sul contenuto in sé del documento, che dovrebbe indirizzare le scelte dei futuri governi da qui al 2030, i risultati sono, come sempre capita in questi casi, parecchio contrastanti. In particolare il fronte dell'ambientalismo accusa la SEN di scarso coraggio nella promozione delle energie rinnovabili. Ma questo lo vedremo in seguito; per il momento è opportuno so-

## Penetrazione rinnovabili su consumi complessivi lordi



prattutto concentrarsi sui contenuti della SEN 2017. Che ovviamente è stata elaborata tenendo conto degli sviluppi prevedibili del Pil e dei prezzi delle

commodities energetiche, oltre che delle politiche comunitarie e internazionali in materia di energia e ambiente.

Il primo settore affrontato nel documento è quello dell'efficienza energetica, con un taglio e obiettivi che appaiono più solidi rispetto a quelli del recente passato. Al 2030 il target per l'Italia è di arrivare a 9 Mtep (milioni di tonnellate equivalenti di petrolio) di riduzione dei consumi lordi di energia. Che dovranno essere ottenuti puntando in maniera prioritaria sul residenziale e trasporti, considerati come settori in cui c'è ancora molto da fare, data l'età media avanzata degli immobili e delle vetture circolanti nel nostro Paese.

Al mondo industriale, che già in questi anni ha dovuto investire sull'efficienza per mantenere la propria competitività sui mercati internazionali, viene invece demandato un obiettivo meno ambizioso.

Dal punto di vista tecnologico si punta decisamente su soluzioni come le pompe di calore e la smart home per il residenziale, mentre per i trasporti si guarda con favore alla diffusione dell'auto elettrica. Secondo quanto si legge nel documento infatti, "Il miglioramento atteso dei parametri di performance delle batterie e lo sviluppo delle infrastrutture permetteranno un aumento naturale della penetrazione di ibride plug-in e 100% elettriche ben oltre il 10% al 2030". Un target che, a dire il vero, è già stato consi-

## HANNO DETTO



**PINORI: "Buone prospettive per il fotovoltaico"**  
Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili

«Riteniamo che all'interno delle linee indicate dal Governo si potrà sicuramente lavorare. Anie Rinnovabili e Anie Federazione hanno presentato i propri studi che sono sostanzialmente in linea con quanto presentato dal Ministro. Il target del 27% da rinnovabili può rappresentare un riferimento importante, ma è fondamentale che il nostro Paese ricominci a sviluppare e a crescere. Solo con consumi elettrici maggiori potremmo vedere un'armonia tra le varie fonti energetiche. Molto bene l'obiettivo del 50% di penetrazione nel settore elettrico da fonti rinnovabili. Vedo buone prospettive per i comparti del fotovoltaico e dell'eolico. Mi auspico infine di vedere detrazioni fiscali per il fotovoltaico allo stesso livello di tecnologie che permettono l'efficienza energetica».



**PIERINI: "È corretto valorizzare gli interventi in ambito residenziale"**  
Massimiliano Pierini, managing director di MCE — Mostra Convegno Expocomfort

«Finalmente si prende in considerazione il peso del settore residenziale nello sviluppo dell'efficienza energetica, la cui incidenza sugli obiettivi perseguiti di riduzione dei consumi complessivi di circa 9 Mtep passa dal 24 a circa il 35%. Il Governo si è preoccupato anche di sostenere questo obiettivo con proposte concrete condivisibili. Dal punto di vista finanziario, l'istituzione di un Fondo di garanzia a favore degli istituti di credito, dedicato alla concessione di prestiti a tassi agevolati per lavori di efficientamento energetico su immobili residenziali, mi pare un'ottima idea purché nell'ambito di questi lavori rientrino anche il rinnovo degli impianti idrotermosanitari che molto possono incidere sulla crescita dell'efficienza energetica. Mi pare interessante anche l'ipotesi di calcolare l'incentivo fiscale in base al risparmio ottenuto post intervento e non più sul costo dell'intervento, un parametro molto più oculato e logico, ma che sarebbe utile ed opportuno collegare ad una revisione migliorativa dell'attuale meccanismo di calcolo della prestazione energetica dell'edificio. Un unico dubbio sul differente trattamento ipotizzato per gli incentivi delle diverse tecnologie. Per ottenere i migliori risultati in termini di efficienza energetica si dovrebbe premiare l'uso integrato, come ad esempio solare termico o caldaia a condensazione, fotovoltaico e pompa di calore».



**DEBENEDETTI: "Giusto puntare su rinnovabili e gas"**  
Gian Maria De Benedetti, AD di Evolvere

«È un documento che centra alcuni punti chiave per lo sviluppo e l'evoluzione del sistema energetico anche se ci sono elementi che hanno bisogno di un approfondimento. Il documento spinge molto sulle riqualificazioni edilizie ed è a mio avviso molto corretto. È giusto legare i benefici fiscali alla qualità dell'intervento di efficientamento ma dando per buona l'attuale base di detraibilità al 50% e aumentandola in funzione dell'intervento. Lascia perplessa la necessità di una doppia certificazione da fare prima e dopo la riqualificazione. Ha un costo importante e auspico che almeno sarà detraibile. Puntare su rinnovabili e gas è un indirizzo giusto sia ambientalmente sia per il mercato. L'ambizione di arrivare al 24% di rinnovabili nel 2030 è un risultato assolutamente raggiungibile ma servono norme che lo consentano. La grande crescita delle rinnovabili oggi si ha nel mercato domestico e servono semplicità autorizzativa e benefici fiscali chiari e di facile accesso».



**BORASCHI: "Un freno da norme e burocrazia"**  
Andrea Boraschi, responsabile campagna energia e clima di Greenpeace Italia

«Quando parla di promozione dell'autoconsumo, Calenda dovrebbe avere l'onestà di una premessa: ricordare cioè che ad oggi in Italia ogni forma di autoconsumo e scambio peer to peer di elettricità, ovvero quanto si sta sperimentando ovunque nel mondo, è fortemente scoraggiata dalla burocrazia o impedita dalle norme. Speriamo anche su questo punto alle parole seguano i fatti. L'Italia finora ha fatto ben poco in tema di rinnovabili, visto che il raggiungimento degli obiettivi al 2020 è dovuto in larga parte alla correzione di errori statistici. Con maggiori ambizioni, e senza le politiche anti rinnovabili degli ultimi governi, i nostri risultati sarebbero stati certamente migliori».



**ZANCHINI: "Alzare gli obiettivi almeno al 35%"**  
Edoardo Zanchini, vicepresidente di Legambiente

«Gli obiettivi di penetrazione delle rinnovabili al 2030 si limitano a recepire gli obiettivi europei, quando l'Italia potrebbe, per le risorse che ha, e dovrebbe fare molto di più. Se non innalziamo almeno al 35% gli obiettivi, non riusciremo mai a dare il contributo a livello europeo previsto per stare dentro gli obiettivi dell'accordo di Parigi».

derato come poco ambizioso dalle associazioni impegnate nella promozione della mobilità elettrica.

### LE PROPOSTE NORMATIVE

Diverse sono le proposte normative per accompagnare l'Italia verso la diminuzione dei consumi: tra queste la revisione del meccanismo delle detrazioni fiscali, l'introduzione di un fondo di garanzia per eco-prestito, l'adozione di uno strumento di sovvenzione al rinnovo del parco veicolare e alla promozione del cambio modale - direttamente proporzionale al livello di miglioramento di emissioni ed efficienza energetica - e l'evoluzione dei Certificati Bianchi. Ma veniamo alla parte che più ci interessa da vicino della SEN 2017, vale a dire le energie rinnovabili.

L'assunto del documento è che ormai il target europeo del 2020 (17% della domanda energetica coperta dalle FER) per l'Italia è stato raggiunto, senza tanto soffermarsi sul come (interventi legislativi contraddittori, incentivi spesi male, ecc). A fine 2015, in effetti, il 17,5% dei consumi nazionali risultava coperto dalle fonti non fossili. Il traguardo tagliato con alcuni anni di anticipo, però, non spinge il legislatore a volare alto: al 2030 si punta a una quota "verde" pari al 27% del consumo complessivo di energia. Più precisamente, tra 13 anni le energie pulite dovrebbero assicurare circa la metà del fabbisogno elettrico complessivo (contro l'attuale 33,5%), circa il 30% di quello termico (rispetto all'odierno 19,2%) e un po' meno del 20% di quello dei trasporti.

### CONTRATTI A LUNGO TERMINE

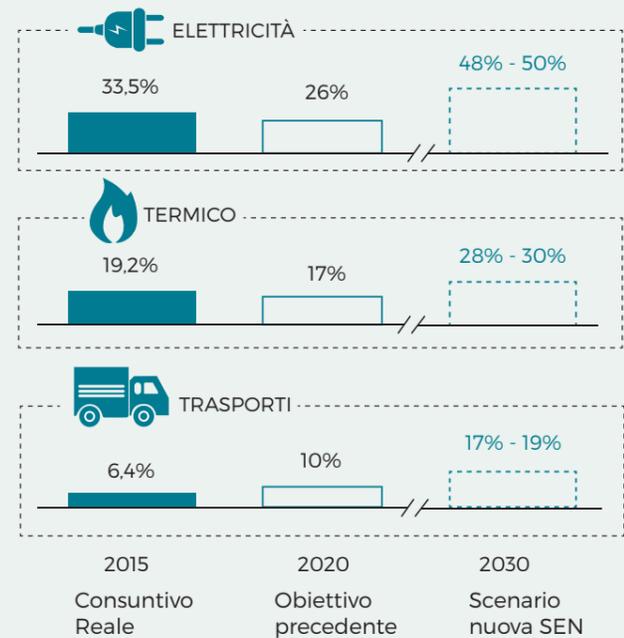
Concentriamoci in particolare sul mondo elettrico, che secondo la SEN potrebbe conoscere importanti progressi anche soltanto grazie alla discesa del costo delle tecnologie, in particolare per quanto riguarda eolico e fotovoltaico. Fortunatamente, però, il documento governativo prende in considerazione l'ipotesi di nuovi regimi di sostegno: la vera novità riguarda i grandi impianti fotovoltaici centralizzati, quasi scomparsi dalla scena con la fine del Conto energia, per cui

si ipotizza l'introduzione dal 2020 di contratti a lungo termine, da attribuire mediante meccanismi di gara competitiva. La SEN non entra ulteriormente nel dettaglio, ma il modello pare simile a quello che sta permettendo al fotovoltaico di avanzare nei Paesi in via di Sviluppo, grazie alla certezza della remunerazione per gli investitori. Per quanto riguarda i piccoli impianti, la logica è quella classica, vale a dire la promozione dell'autoconsumo. Da notare che per il solare termico viene invece ipotizzato un ruolo marginale, a fronte dell'ipotesi di alta penetrazione del fotovoltaico e della limitata disponibilità di superficie utile. Per quanto riguarda invece le altre fonti pulite, per l'eolico si parla di una promozione dei nuovi impianti e del repowering di quelli già esistenti, tramite la semplificazione dell'iter autorizzativo. Una vera e propria stretta dovrebbe invece coinvolgere le biomasse: per i nuovi impianti, gli incentivi saranno limitati solo ad impianti di piccolissima taglia (fino a 70 kW), prodotte da scarti, rifiuti agricoli o cittadini e da prodotti di secondo raccolto. Anche per il mondo termico si ipotizza un ridimensionamento del ruolo delle biomasse, a causa delle elevate emissioni di polveri sottili, in favore di tecnologie come le pompe di calore.

### ADDIO CARBONE?

Lo sviluppo futuro delle energie rinnovabili in Italia è legato anche a quella che è la novità più dirimente prospettata dalla SEN, accolta con favore unanime dal mondo ecologista, vale a dire la possibilità di uscita del Paese dal carbone, secondo la strada già adottata da altri Stati del Vecchio Continente. In realtà nel documento si prospettano anche altre due possibilità, ovvero che alcuni impianti elettrici a carbone rimangano ancora operativi al 2030, ma è senza dubbio la prima volta che un Governo fa un riferimento concreto all'addio al carbone, che addirittura potrebbe essere anticipato al 2025. Un anticipo che potrebbe costare sino a 2,7 miliardi di euro di costi aggiuntivi per l'Italia, anche se gli ambientalisti sostengono che il vero conto economico dovrebbe prendere in consi-

## Penetrazione rinnovabili per settore



derazione anche le esternalità negative del carbone su ambiente e salute. È chiaro però che l'addio a questa fonte, che comunque garantisce una generazione elettrica costante, richiederà all'Italia degli investimenti in reti, risorse di flessibilità, nuovi elettrodotti, per complessivi 20 miliardi di euro. Investimenti che, però, favoriranno ulteriormente l'avanzata delle rinnovabili, dato che in diversi altri passaggi della SEN viene indicata la necessità della piena integrazione delle FER nel sistema elettrico nazionale. Tanto che anche i produttori da fonti pulite potranno partecipare al tanto discusso meccanismo del capacity payment, concepito per premiare il contributo alla stabilità del sistema elettrico nazionale.

# PROMO INCREDIBILE SU PACCHETTI MODULI + INVERTER MODULI + INVERTER + STORAGE



CONTATTA SUBITO IL TUO COMMERCIALE DI RIFERIMENTO OPPURE [FOTOVOLTAICO@MARCHIOL.COM](mailto:FOTOVOLTAICO@MARCHIOL.COM)

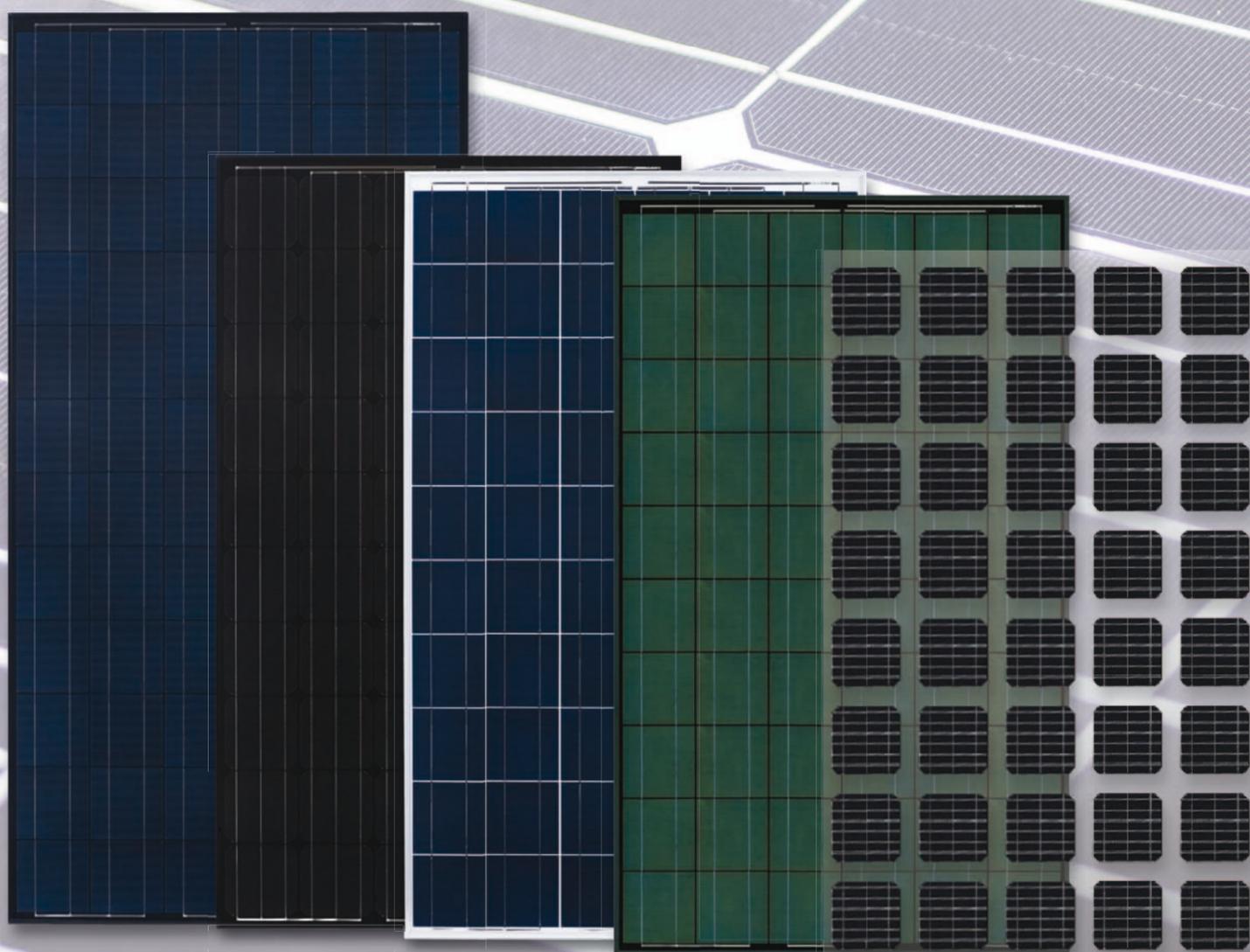


# SOLUZIONI SOLARI

Progettati per **sorprendere, attrarre,**

## MODULI FV BISOL

I moduli FV monocristallini e policristallini BISOL consentono una moltitudine di applicazioni solari residenziali, commerciali e industriali. Progettati per soddisfare qualsiasi esigenza individuale e stile architettonico, offrono funzionamento impeccabile e massime rese energetiche per tutta la vita utile dell'impianto FV.



Made in Europe

25

Garanzia Lineare: 85% sulla potenza di uscita fino al 25° anno



Potenze fino a 355 Wp



Classe 1 di Reazione al Fuoco



Moduli FV con cornice standard, laminati oppure nella versione BIPV



Disponibili con celle colorate

# BISOL

creare **fiducia**, produrre **energia verde**.

## STRUTTURE DI MONTAGGIO BISOL EASYMOUNT

Le soluzioni di montaggio BISOL EasyMount sono adatte a qualsiasi tipo di installazione FV su tetto oppure a terra. Una vasta gamma di strutture in alluminio, soluzioni HDPE resistenti ai raggi UV e altri componenti per il montaggio si adattano a ogni particolare necessità e contribuiscono alle prestazioni a lungo termine dell'impianto FV.



Soluzioni intelligenti per ogni impianto FV su tetto oppure a terra



Installazione veloce e semplice



Disponibilità di strumenti per la progettazione



Utilizzabili in varie condizioni climatiche



Garanzia sul prodotto fino a 15 anni

## PERCHÉ SCEGLIERE BISOL?

Gli innovativi prodotti solari BISOL, nello specifico, moduli fotovoltaici, soluzioni di montaggio, sistemi off-grid ed ibridi e lampioni fotovoltaici garantiscono sempre il massimo profitto dagli investimenti in energia verde. BISOL, azienda leader nel settore fotovoltaico, fornisce un supporto celere ed affidabile e rispetta le garanzie offerte.



**inter solar**

31.5.2017 - 2.6.2017  
MONACO - GERMANIA

Visitateci:  
padiglione **A2**  
stand **650**





# IL FUTURO IN MANO AI GRANDI

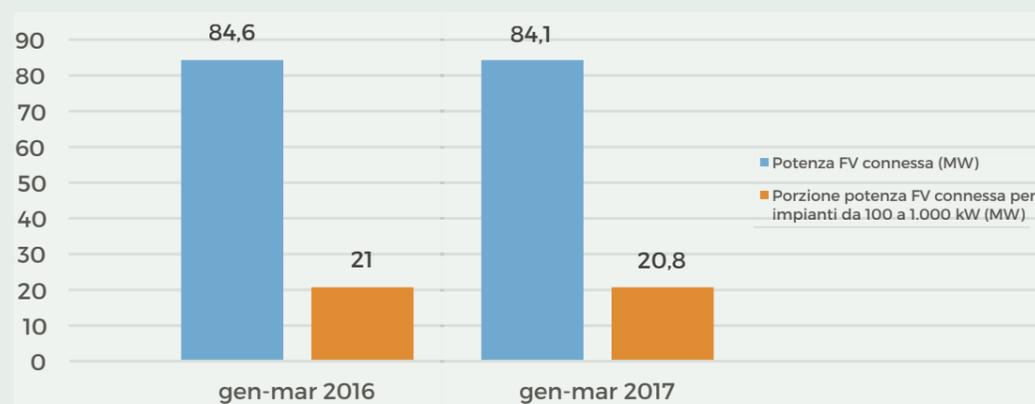
CI SONO TUTTE LE PREMESSE PERCHÉ IL SEGMENTO DEI GRANDI IMPIANTI SU TETTO POSSA TORNARE A CRESCERE: DAI VANTAGGI DEL SUPER AMMORTAMENTO (CHE ACCORCIA IL PAY BACK TIME DI 1 O 2 ANNI) ALLE OPPORTUNITÀ OFFERTE DAI MODULI AD ALTA EFFICIENZA. MA IL FATTORE PREZZO RISCHIA DI ESSERE ANCORA DETERMINANTE, SOPRATTUTTO QUANDO A FRONTE DI UN PROGETTO IN AVVIO SI SCATENA LA GUERRA TRA PLAYER. EPPURE QUALCOSA STA CAMBIANDO...

**N**el primo trimestre del 2017 il valore degli impianti di taglia compresa tra 100 e 1.000 kWp, quindi le installazioni realizzate sui tetti di capannoni, centri commerciali, è rimasto stabile rispetto al dato registrato nel 2016. Secondo quanto emerge dai dati Gaudi-Terna diffusi da Anie Rinnovabili, che al momento della pubblicazione di questo articolo prendono in considerazione i risultati registrati fino a marzo, nel primo trimestre del 2017 sono stati totalizzati 20,8 MW di nuovi impianti di taglia commerciale e industriale, il 24,7% dell'installato totale. Il risultato è in linea con quanto totalizzato nello stesso periodo del 2017, quando

DI MICHELE **LOPRIORE**

## Rapporto tra la potenza FV connessa e la porzione della potenza FV connessa per impianti da 100 a 1.000 kW

FONTE: Elaborazione Solare B2B su dati Gaudi



questi impianti, per un totale di 21 MW, avevano coperto il 24,8% del totale.

I valori sarebbero però pronti a crescere, grazie in particolare al calo dei prezzi dei moduli fotovoltaici, ai chiarimenti in termini di super

ammortamento e al ritorno in scena di qualche impianto a terra nell'ordine del MW.

«Il segmento dei grandi impianti crescerà in maniera costante, proprio perché per alcune realtà energivore il fotovoltaico viene oggi percepito



## 300 kW ad Asolo (TV)

Hanno partecipato: SolarWorld, SMA, Solarit ed Evolved

### DESCRIZIONE IMPIANTO

**Località di installazione:** Asolo (TV)

**Committente:** Asolo Dolce SPA

**Tipologia di impianto:** impianto su copertura industriale

**Potenza:** 300 kWp

**Produzione annua:** 355.000 kWh

**Fornitore moduli:** Solaworld

**Fornitore inverter:** SMA

**Fornitore sistemi di montaggio:** Evolved srl

**Distributore:** Solarit srl

**EPC:** Evolved srl

**Data allaccio stimata:** 15 giugno

**Tempo di rientro dell'investimento:** inferiore ai 5,5 anni



## 196 kWp con rientro dell'investimento in 4 anni

Hanno partecipato: C.D.N.E., Waris, ABB e K2

### DESCRIZIONE IMPIANTO

**Committente:** azienda stampaggio

**Tipologia di impianto:** su tetto

**Potenza:** 196 kWp

**Produzione annua:** 260.000 kWh

**Fornitore moduli:** Waris

**Fornitore inverter:** ABB

**Fornitore sistemi di montaggio:** K2

**EPC:** C.D.N.E. - filiale di Piacenza

**Data allaccio:** marzo 2016

**Tempo di rientro dell'investimento:** 4,5 anni



come il migliore investimento in grado di tagliare i costi in bolletta e allo stesso tempo di migliorare bilancio e competitività», ha dichiarato Tommaso Lascaro, amministratore della Casa delle Nuove Energie. «Sarà quindi necessario per i player impegnati in questo comparto saper intercettare la domanda proponendosi con soluzioni affidabili e di qualità, ottimizzando così produzione e tempi di rientro dell'investimento».

Intorno a questo segmento di mercato c'è fermento, e proprio per questo, secondo alcuni player, nel 2017 la crescita delle installazioni di taglia compresa tra 100 e 1.000 kWp potrebbe addirittura raddoppiare rispetto a quanto totalizzato lo scorso anno, soprattutto per quanto riguarda la fascia di impianti compresa tra 100 e 500 kWp, e quindi quella che interessa i tetti di capannoni e grosse realtà industriali.

### LA SPINTA DEL SUPER AMMORTAMENTO

Uno dei motivi per i quali nel 2017 è prevista una forte crescita degli impianti di taglia compresa tra 100 e 1.000 kWp va attribuito ai recenti chiarimenti dell'Agenzia delle Entrate, che con la circolare 4/E dello scorso marzo ha sciolto i dubbi in materia di super ammortamento per gli impianti fotovoltaici. Il paragrafo 9 del documento contiene infatti importanti indicazioni sulle aliquote di ammortamento per gli impianti fotovoltaici e l'applicabilità del super ammortamento agli stessi, tenuto conto della disciplina sui così det-

ti "imbullonati" e delle incertezze emerse negli ultimi mesi circa i coefficienti di ammortamento di tali impianti. «Si ritiene che le componenti impiantistiche, escluse dalla determinazione della rendita catastale degli immobili ospitanti le centrali fotovoltaiche ed eoliche», si legge nella circolare, "non possano essere considerate beni immobili nel senso inteso dalla circolare n. 36/E del 2013 ai fini della determinazione dell'aliquota di ammortamento". Secondo quanto chiarito dalla circolare, quindi, le componenti di natura essenzialmente impiantistica, tra i quali i pannelli fotovoltaici, con funzioni produttive e che non risultano attribuire all'immobile nel quale sono collocate una utilità apprezzabile - e che in quanto tali risultano oggi escluse dalla stima catastale - sono ammortizzabili con il coefficiente del 9% previsto dalla circolare 36/E/2013 per i beni mobili. Possono quindi, al ricorrere di tutti i requisiti della legge, beneficiare del super ammortamento. Diversamente, i costi afferenti le componenti immobiliari delle centrali fotovoltaiche sono ammortizzabili ad aliquota del 4% prevista dalla circolare 36/E/2016.

«Siamo soddisfatti dei chiarimenti forniti dall'Agenzia delle Entrate in merito al super ammortamento anche per gli impianti fotovoltaici, che finalmente tornano ad essere dei beni mobili e non più dei beni immobili per le aziende, come è giusto che sia», ha dichiarato Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili. «Abbiamo lottato molto per ottenere questo risultato e ci siamo

**Produrre l'eccellenza  
è il nostro obiettivo,  
così da offrire  
la migliore garanzia.**



La linea di moduli WARIS SOLAR in silicio policristallino rappresenta un'eccellente performance ed efficienza per il vostro impianto fotovoltaico.

Questi pannelli sono adatti ad installazioni commerciali e residenziali, così come ad impianti di grandi dimensioni.

Grazie all'impiego di celle fotovoltaiche di alta qualità, i moduli in silicio policristallino WARIS SOLAR raggiungono una resa energetica superiore a confronto di un prodotto standard e garantiscono risultati affidabili anche in condizioni climatiche-meteo non ottimali.

La nostra cornice rende il prodotto maneggevole e, nello stesso tempo, leggero.

**poly w250/260/270**



## 200 kWp a Montoro (AV)

Hanno partecipato: C.D.N.E., Hanover Solar, ABB e K2

### DESCRIZIONE IMPIANTO

**Committente:** azienda manifatturiera

**Tipologia di impianto:** su tetto

**Potenza:** 200 kWp

**Produzione annua:** 275.000 kWh

**Fornitore moduli:** Hanover Solar

**Fornitore inverter:** ABB

**Fornitore sistemi di montaggio:** K2

**EPC:** C.D.N.E. Salerno - Italiana Energia SPA

**Data allaccio:** aprile 2017

**Tempo di rientro dell'investimento:** 4 anni



## 177 kWp a tutto autoconsumo

Hanno partecipato: Bisol Group, Fronius, Alusistemi, Sonepar, Tumiate Impianti

### DESCRIZIONE IMPIANTO

**Località di installazione:** Taglio di Po (RO)

**Committente:** Bierreti S.r.l.

**Tipologia di impianto:** impianto su tetto

**Potenza:** 117 kWp

**Produzione annua:** 130.000 kWh

**Fornitore moduli:** Bisol Group

**Fornitore inverter:** Fronius

**Fornitore sistemi di montaggio:** Alusistemi

**Distributore:** Sonepar

**EPC:** Tumiate Impianti S.r.l. (Fronius Service Partner)

**Data allaccio:** settembre 2016

**Tempo di rientro dell'investimento:** 6 anni



## 240 kWp su capannone agricolo

Hanno partecipato: SolarWorld, Fronius, Sonepar, Biosolar

### DESCRIZIONE IMPIANTO

**Località di installazione:** Parma

**Committente:** società agricola semplice

**Tipologia di impianto:** impianto su tetto

**Potenza:** 239,20 kWp

**Produzione annua:** 263.000 kWh

**Fornitore moduli:** Solarworld

**Fornitore inverter:** Fronius

**Fornitore sistemi di montaggio:** Solarworld

**Distributore:** Sonepar

**EPC:** Biosolar S.r.l. (Fronius Service Partner)

**Data allaccio stimata:** febbraio 2017



riusciti. Ciò è motivo di soddisfazione per l'associazione, soprattutto perché la misura apre ad ulteriori opportunità per tutto il settore».

### PAYBACK RIDOTTI

Oltre a una maggiore chiarezza normativa, il vantaggio del super ammortamento è soprattutto legato all'ottimizzazione dei tempi di rientro dell'investimento. Negli ultimi anni i payback erano già diminuiti, grazie in particolare al calo del prezzo del costo chiavi in mano, con tempi di rientro tra i 5 e i 7 anni. Ma grazie al provvedimento questi valori potranno diminuire ulteriormente.

Anie Rinnovabili ha effettuato alcune analisi per simulare l'impatto della misura del super ammortamento sui business plan di impianti fotovoltaici posti sulle coperture di fabbricati di Pmi. Dai risultati emerge che il payback time si riduce di 1-2 anni. In questo modo, un impianto di taglia commerciale può essere ripagato in quattro anni. Questo è un ulteriore argomento, e un ulteriore punto di forza, su cui EPC ed installatori potranno fare leva per creare maggiore interesse in fase commerciale.

Alcune aziende hanno studiato e sviluppato strumenti dedicati esclusivamente al super ammortamento. Lo scorso aprile La Casa delle Nuove Energie, ad esempio, aveva lanciato una campagna per far conoscere ai propri installatori i vantaggi derivanti dal super ammortamento per impianti fotovoltaici. Un altro esempio giunge da Fronius, che ha sviluppato un simulatore con l'obiettivo di semplificare l'attività degli installatori nel formulare la corretta proposta alle aziende, partendo proprio dalla misura.

### PARALISI O SVILUPPO?

Un altro fattore che potrebbe favorire lo sviluppo degli impianti di grossa taglia è quello del prezzo. Diciamo subito che oggi si sta verificando una sorta di polarizzazione più accentuata che in passato su prezzo e qualità. Se da una parte il fattore prezzo continua ad essere l'unico elemento da considerare per alcuni player (soprattutto quando alle spalle ci sono operatori finanziari che non hanno alcun know-how specifico nel fotovoltaico, e nemmeno sono interessati ad averlo), dall'altra aumenta la sensibilità verso fattori come l'alta efficienza che offrono vantaggi di non poco conto anche in termini di rendita dell'investimento.

Ma iniziamo a guardare la prima categoria: quella più sensibile al fattore prezzo.

Lo scorso agosto 2016 il valore dei moduli entry level aveva toccato 0,42 centesimi di dollaro per watt, con un calo del 25% rispetto ai 0,56 centesimi di dollaro per watt di settembre 2015. Oggi in Italia, nel caso dei grandi impianti, si parla addirittura di offerte che scendono fino a 0,35 centesimi di euro per watt. È comprensibile che qui si sta parlando di prodotti di qualità e affidabilità molto basse.

Ma installare impianti di grande taglia richiede una maggiore attenzione in fase di progettazione e scelta dei componenti. Puntare oggi solo sul prezzo, a discapito di valori tra cui qualità, affidabilità e servizi, significa rischiare di compromettere investimento, produzione e payback.

Eppure ancora oggi c'è una fetta di installatori che punta solo sul prezzo, seppure in maniera minore rispetto a qualche anno fa.

«Il rischio di installatori orientati solo sul prezzo c'è sempre», spiega Enrico Marin, amministratore di BayWa r.e. Solar Systems. «A dimostrarlo è l'elevato numero di interventi di retrofit proprio su questa tipologia di impianti. Il numero si è però ridotto molto rispetto a qualche anno fa.

Oggi è infatti significativa la fetta di operatori molto più preparati e che punta su soluzioni affidabili e di qualità».

Negli ultimi anni in Italia c'è stata una selezione forte che ha messo ai margini gli operatori meno



## 480 kWp con tempi di rientro in 5 anni

Hanno partecipato: Enerray, Bisol Group, Huawei, Alusistemi ed Enel

### DESCRIZIONE IMPIANTO

**Località di installazione:**

Sarmato (PC)

**Committente:** Apea Sarmato scarl**Tipologia di impianto:** impianto su pensiline**Potenza:** 480 kWp**Produzione annua:** 586.000 kWh**Fornitore moduli:** Bisol Group**Fornitore inverter:** Huawei**Fornitore sistemi di montaggio:** Alusistemi S.r.l.**Distributore:** Enel**EPC:** Enerray S.p.A.**Data allaccio:** gennaio 2017**Tempo di rientro dell'investimento:** 5 anni

## 500 kWp su copertura

Hanno partecipato: Enerray, Bisol Group, SMA, Alusistemi ed Enel

### DESCRIZIONE IMPIANTO

**Località di installazione:** Calabritto (AV)**Committente:** Bontempi Vibo S.p.A.**Tipologia di impianto:** impianto su copertura**Potenza:** 500 kWp**Produzione annua:** 630.000 kWh**Fornitore moduli:** Bisol Group**Fornitore inverter:** SMA Solar Technology**Fornitore sistemi di montaggio:** Alusistemi S.r.l.**Distributore:** Enel**EPC:** Enerray S.p.A.**Data allaccio:** fine maggio 2017**Tempo di rientro dell'investimento:** 5 anni

preparati.

E gli errori commessi in passato in termini di progettazione e scelta dei componenti pesano come un macigno, dato il vasto parco fotovoltaico installato che necessita di opere di riqualificazione. È per questo che la fetta di installatori che punta su qualità, affidabilità e post vendita e non solo sul prezzo ha registrato una crescita importante. Il calo del prezzo dei moduli vede oggi pareri contrastanti tra le fila dei principali operatori del fotovoltaico. Una parte della filiera ritiene che il calo dei prezzi, se strutturale, e quindi legato alla continua ottimizzazione dei costi di produzione, garantirà una maggiore convenienza del costo chiavi in mano degli impianti e quindi una maggiore appetibilità della tecnologia presso la clientela finale.

C'è una parte della filiera secondo cui, già con gli attuali prezzi dei moduli, sarà più semplice aumentare l'appeal del fotovoltaico presso la clientela finale. Il trend discendente dei prezzi potrebbe infatti dare nuovo slancio alle taglie superiori a qualche centinaio di kWp.

E c'è infine chi sostiene che questo fenomeno possa generare una fase di stallo per il mercato. L'incertezza generata dal calo dei prezzi già lo

scorso anno aveva spinto potenziali investitori ad attendere una maggiore stabilità del mercato. In Italia si sono verificati casi di contratti rimessi in discussione proprio dopo il calo del prezzo dei moduli. La possibilità di una fase di stallo è quindi reale.

«L'incertezza generata dal calo dei prezzi non è tanto sul realizzare o meno l'impianto», spiega Ivano Benedet, responsabile Mercato Renewable Energy & HVAC Divisione Nord e referente nazionale di Sonepar. «Stiamo però notando come molti investitori stiano alla porta aspettando che i prezzi calino ulteriormente. E questo fenomeno sta rallentando la crescita, ad esempio, degli impianti di taglia superiore ai 500 kWp».

### CRESCE LA CONCORRENZA

Se si paragona lo stato attuale del mercato del fotovoltaico rispetto agli anni degli incentivi, è facile intuire come il numero di impianti di grossa taglia sia diminuito in maniera drastica e difficilmente potrà raggiungere i valori registrati in quegli anni. E quando si presenta l'opportunità di realizzare un'installazione di grossa taglia, la concorrenza tra i player attivi sul territorio diventa ancora più forte. Basti pensare al canale

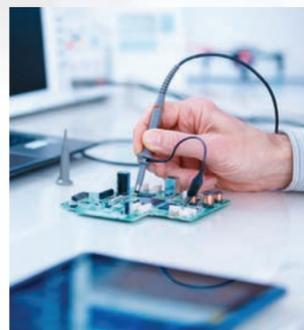
## RIPARAZIONE INVERTER FOTOVOLTAICI

Ripariamo la maggior parte degli inverter fotovoltaici monofase, trifase e centralizzati esistenti sul mercato

Prezzi vantaggiosi

Tempistiche certe

Garanzie sulle riparazioni



Tutti gli interventi sono interamente eseguiti all'interno delle nostre linee di riparazione

Con ISC Srl inverter service scegli un intervento ECOLOGICAMENTE SOSTENIBILE

[www.isc-srl.eu](http://www.isc-srl.eu)

[info@isc-srl.eu](mailto:info@isc-srl.eu) - [service@isc-srl.eu](mailto:service@isc-srl.eu)

tel.: +39 0461 160053



## 200 kWp per ingrosso alimentari

Hanno partecipato: Hanwha Q Cells, Fronius, Energia Italia e Siet srl

### DESCRIZIONE IMPIANTO

**Località di installazione:** Ragusa

**Committente:** Merkant Srl

**Tipologia di impianto:** impianto fotovoltaico su tetto

**Potenza:** 200 kWp

**Produzione annua:** 265 MWh

**Fornitore moduli:** Q-Cells

**Fornitore inverter:** Fronius

**Distributore:** Energia Italia

**EPC:** Siet srl

**Data allaccio:** settembre 2016



## 170 kWp a Castelvetro (TP)

Hanno partecipato: Winaico, Fronius, Energia Italia, Alusistemi e Solar Innova Srl

### DESCRIZIONE IMPIANTO

**Località di installazione:**

Castelvetro (TP)

**Committente:** Curaba srl

**Tipologia di impianto:** su tetto

**Potenza:** 170 kWp

**Produzione annua:** 255 MWh

**Fornitore moduli:** Winaico

**Fornitore inverter:** Fronius

**Fornitore sistemi di montaggio:** Alusistemi

**EPC:** Solar Innova Srl

**Data allaccio:** giugno 2017



della distribuzione: ci sono marchi distribuiti sul territorio da più player, e diventa quindi difficile tenere segreta la trattativa dato che il cliente sentirà più voci e, quindi, cercherà il prezzo più vantaggioso. «Quando si presenta l'opportunità di realizzare impianti di grossa taglia, la concorrenza si fa sentire ancora di più», ha dichiarato Giuseppe Maltese, vicepresidente di Energia Italia. «Per difendersi serve quindi diversificare, puntando su tecnologie e servizi. Lo scorso anno abbiamo concluso una trattativa per un impianto da 500 kWp grazie a un particolare servizio di garanzia dei moduli fotovoltaici. Solo diversificando è possibile difendere le marginalità».

### CAMBIA L'OFFERTA

Il calo del prezzo dei moduli ha generato un'ulteriore fenomeno, con effetti importanti sulla tipologia di prodotto. Fino a qualche anno fa, per gli impianti di grossa taglia erano i pannelli policristallini i prodotti più utilizzati dagli installatori soprattutto per il buon rapporto qualità prezzo. Il calo dei prezzi ha fatto però sentire la propria forza sui margini di molti produttori, soprattutto quelli che puntavano maggiormente sul policristallino, la tecnologia più vantagio-

sa, da un punto di vista economico, sul mercato. Per questo motivo, diversi player hanno spostato il baricentro sulla vendita dei moduli ad alta efficienza. Questi prodotti, che hanno un prezzo superiore al cliente finale dal 20 al 30% in più rispetto ai prodotti tradizionali, possono essere la chiave di volta per difendere fatturato e margini. Per questo alcuni player stanno puntando molto sulla vendita dell'alta efficienza facendo leva su vantaggi tra cui maggiore potenza in minor spazio, plus importante soprattutto nei casi in cui la superficie delle coperture non sia sufficiente, tempi di installazione ridotti, vista la necessità di posare meno moduli e, quindi, meno componentistica, e maggiore autoconsumo. Prendendo in considerazione alcuni impianti realizzati nel 2016 e nei primi mesi del 2017, emerge come siano sempre più frequenti i casi in cui vengano utilizzati moduli ad alta efficienza.

Un esempio giunge da Aleo Solar, che alla fine del 2016 aveva fornito i propri moduli ad alta efficienza per un impianto fotovoltaico da 200 kWp realizzato sui tetti di un'azienda veronese di import export di frutta e verdura. Grazie alla tipologia dei moduli, l'azienda potrà autoconsumare fino al 90% di energia pulita.

Un altro esempio giunge da Hanwha QCells, che ha fornito 8.000 moduli ad alta efficienza per un impianto da 500 kWp realizzato sui tetti di un'azienda impegnata nell'estrusione di profili in alluminio. Dalle prime stime, l'impianto potrà produrre circa 600 MWh di energia elettrica pulita all'anno, con un risparmio in bolletta di 90mila euro annui e un tempo di rientro dell'investimento di cinque anni.

### IL POTENZIALE DEI TETTI

Le opportunità più interessanti per gli impianti di taglia compresa tra 100 e 1.000 kWp arrivano dai tetti di capannoni e Pmi. In Italia è alto il numero di realtà energivore, e con i prezzi attuali dell'energia, molte di queste stanno puntando ancora di più sul fotovoltaico.

«Il trend di crescita è positivo, spiega Valerio Natalizia. «È molto più semplice attirare questo tipo di fascia perché c'è un'attenzione maggiore sui consumi che non è così forte sul residenziale. E poi per molte aziende, soprattutto per quelle che producono beni di consumo, gli investimenti in rinnovabili sono importanti per l'immagine dell'azienda stessa».

Per queste realtà a seguire progettazione, installazione e post vendita sono soprattutto i grandi EPC e le Esco, soprattutto quando l'investimento contempla anche l'utilizzo di altre tecnologie per il risparmio energetico, tra cui pompe di calore, cogenerazione, caldaie a condensazione e illuminazione a Led.

In Italia le opportunità di business per queste figure sono elevate anche grazie ad alcune misure messe a punto dal Governo, come ad esempio i 560 milioni di euro stanziati per le realtà 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 infatti 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".

A fine gennaio erano già oltre 19 mila le domande presentate, per un ammontare concesso superiore a 360 milioni di euro. Bisogna poi considerare le numerose agevolazioni da parte di alcuni bandi e fondi regionali. L'ultimo in ordine di tempo arriva dalla Toscana, che ha istituito un fondo da 4 milioni di euro per l'efficientamento energetico delle imprese.

Tra gli interventi ammissibili c'è anche la produzione di energia elettrica da fotovoltaico. Un altro esempio giunge da piani regionali che stanno interessando il Sud Italia e che sono dedicati all'efficientamento energetico di aziende agricole e di imprese nel settore del turismo. Questi bandi non solo incentivano lo sviluppo di soluzioni per il risparmio energetico, ma offrono uno slancio a componenti innovativi, dato che vengono richiesti prodotti sviluppati nell'ultimo biennio. Questa misura sta quindi offrendo un contributo importante, ad esempio, ai moduli ad alta efficienza e nelle tecnologie per l'efficientamento energetico, come pompe di calore e solare termico.

### LE INSTALLAZIONI A TERRA

Sebbene vengano considerati ancora "casi isolati",



## 200 kWp e smaltimento eternit

Hanno partecipato: Aleo Solar, SMA ed Energy Point Garda

### DESCRIZIONE IMPIANTO

**Località di installazione:** Verona

**Committente:** Tirapelle G. & D

**Tipologia di impianto:** su tetto

**Potenza:** 200 kWp

**Fornitore moduli:** Aleo Solar

**Fornitore inverter:** SMA

**EPC:** Energy Point Garda

**Data allaccio:** dicembre 2016



## Produzione ottimizzata per 150 kWp

Partecipano: VGS, SolarEdge, SunBallast, Solmonte

### DESCRIZIONE IMPIANTO

**Località di installazione:** Concorrezzo (MB)

**Committente:** Delicatesse SPA (industria alimentare di lavorazione carni)

**Tipologia di impianto:** impianto su copertura

**Potenza:** 149,76 kWp

**Produzione annua:** 153,657 MWh

**Fornitore moduli:** V-energy Green Solutions

**Fornitore inverter:** Solaredge (inverter con ottimizzatori)

**Fornitore sistemi di montaggio:** SunBallast

**EPC:** Solmonte Srl

**Data allaccio stimata:** luglio 2017

**Tempo di rientro dell'investimento:** 6 anni



Work in progress

## 2 MW a terra

Partecipano: JinkoSolar, SMA, Gildemeister energy solutions

### DESCRIZIONE IMPIANTO

**Località di installazione:** Caltanissetta

**Tipologia di impianto:** Impianto fotovoltaico a terra

**Potenza:** 1.985,28 kWp

**Fornitore moduli:** JinkoSolar

**Fornitore inverter:** SMA

**EPC:** Gildemeister energy solutions

**Data allaccio stimata:** 24/07/2017



Work in progress

nel 2017 in Italia potrebbero tornare a bussare alla porta del mercato gli impianti a terra con potenze superiori al MW.

Si tratta soprattutto di utility che decidono di fare investimenti in grid parity con l'obiettivo di riqualificare vecchie aree abbandonate o da bonificare.

Lo scorso anno, ad esempio, Eni aveva presentato il "Progetto Italia", con cui il gruppo aveva individuato oltre 400 ettari di terreno disponibile, distribuiti tra Liguria, Sardegna, Sicilia, Calabria, Puglia e Basilicata, per realizzare un totale di 220 MW da fonti rinnovabili, di cui la maggior parte relativi a impianti fotovoltaici, per un investimento stimato tra i 200 e i 250 milioni di euro.

Ma in alcuni casi queste installazioni trovano il dissenso da parte degli enti locali.

Nel mese di maggio l'amministrazione comunale di Priolo (SR) ha bocciato a gran voce la richiesta di Eni di installare un impianto fotovoltaico a terra da 6,7 MWp.

L'opposizione riguarda in particolare l'area scelta per l'impianto. Si tratterebbe infatti di una delle poche zone libere da insediamenti industriali per

i quali l'amministrazione attende altre proposte, che abbiano soprattutto un risvolto occupazionale. I quattro consiglieri comunali ritengono più opportuno che l'impianto venga installato in aree Eni, che necessitano interventi di bonifica. Il no giungerebbe anche dalla vicinanza del sito alle Saline di Priolo, area per la quale il Comune ha investito risorse per il rilancio turistico.

Questo lascia intuire che non sarà facile per le aziende investire e crescere in questo segmento di mercato.

Ma intanto la Strategia Energetica Nazionale lascia presagire che si tornerà, in Italia, ad incentivare le installazioni utility scale.

Tra le novità del documento, una riguarda i grandi impianti fotovoltaici centralizzati, quasi scomparsi dalla scena con la fine del Conto Energia, per cui si ipotizza l'introduzione dal 2020 di contratti a lungo termine, da attribuire mediante meccanismi di gara competitiva. Il modello è simile a quello che sta permettendo al fotovoltaico di avanzare nei Paesi in via di sviluppo, grazie alla certezza della remunerazione per gli investitori.



# SISTEMI DI DISTRIBUZIONE CHIUSI: PERCHÉ È IMPORTANTE "LIBERARLI"

NONOSTANTE LE SOLLECITAZIONI DA PARTE DELL'AUTORITÀ GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO (AGCM) CONTINUA IN ITALIA IL DIVIETO DI DISTRIBUZIONE DI ENERGIA PRODotta DA FONTI RINNOVABILI A PIÙ UTENZE CONTEMPORANEAMENTE

### DI ITALIA SOLARE

**L**iberare i sistemi di distribuzione chiusi significa "aprire" l'utilizzo di un impianto fotovoltaico a più utenze contemporaneamente. Ciò significa che un impianto fotovoltaico potrebbe andare ad alimentare tutte le utenze di un condominio, di un centro commerciale o di un distretto industriale con tutti i vantaggi economici e ambientali connessi.



IL FOTOVOLTAICO È DI TUTTI

Le politiche comunitarie prevedono di introdurre un obbligo per gli Stati Membri di deregolamentare la circolazione di energia prodotta da fonti rinnovabili all'interno di edifici, non considerandola neanche distribuzione (articolo 21, comma 2, del documento 2016/0382, "Proposal for a directive of the European Parliament and of the Council on the promotion of the use of energy from renewable sources").

Diversamente in Italia viene ingiustificatamente protratto il divieto di distribuire energia prodotta da fonti rinnovabili con reti private anche all'interno di edifici o aree configurabili come distribuzione chiusi e ciò al solo fine di tutelare l'esclusiva dei distributori concessionari.

Il divieto è stabilito dall'articolo 5 della delibera n. 539 del 2015 dell'Autorità di distribuire energia con reti private all'interno di nuovi insediamenti industriali e commerciali, anche nei casi in cui ciò è espressamente previsto dall'articolo 28 della direttiva 2009/72/CE (sistemi di distribuzione chiusi).

L'Autorità garante della concorrenza e del mercato (Agcm), nella sua segnalazione del 26 luglio 2016, ha dichiarato che "ostacoli all'esistenza di reti private definiscono una discriminazione a favore del modello dominante di organizzazione del sistema elettrico, basato sulla centralizzazione della generazione di energia elettrica in impianti di grandi dimensioni e sulla trasmissione e distribuzione attraverso reti pubbliche dell'elettricità e dell'unità di consumo, che riflette per lo più le scelte tecnologiche compiute nel passato e non favorisce l'evoluzione delle reti verso nuovi modelli di organizzazione del sistema elettrico che possono utilmente contribuire al raggiungimento degli obiettivi generali di convenienza dell'energia per gli utenti, innovazione, sicurezza e sostenibilità finanziaria del sistema elettrico nazionale, oltre che di tutela della concorrenza".

La stessa Agcm ha richiesto al ministro dello Sviluppo Economico, al presidente della 10ª Commissione permanente (Industria, commercio, turismo) del Senato e ad altre istituzioni di intervenire "ad una revisione ed integrazione della disciplina normativa e regolamentare riguardante i Sistemi di Distribuzione Chiusi, volta a consentire la realizzazione di nuovi reti elettriche private diverse dalla RIU (Rete Interna di Utente) e ad eliminare ingiustificate limitazioni alla concorrenza tra differenti modalità organizzative delle reti elettriche e tra differenti tecnologie di generazione".

A tale forte sollecitazione non è stato dato alcun seguito e le reti private sono ancora ingiustificatamente vietate.





ALLE VENTISEIESIMA EDIZIONE DELLA KERMESSE SUL SOLARE SONO ATTESI 1.200 ESPOSITORI, CON UN INCREMENTO DELL'11% RISPETTO ALL'APPUNTAMENTO DEL 2016. AMPIO FERMENTO ATTORNO AL SALONE SUI SISTEMI DI ACCUMULO, CHE REGISTRA UNA CRESCITA RECORD DI AZIENDE ESPOSITRICI (+40% SULLO SCORSO ANNO)

Oltre 1.200 espositori, con una crescita dell'11% rispetto ai 1.077 del 2016, e circa 40.000 visitatori provenienti da 160 Paesi. Sono i numeri di Intersolar 2017, la kermesse sul solare in scena a Monaco di Baviera dal 31 maggio al 2 giugno. La ventiseiesima edizione della fiera è dedicata ai nuovi modelli energetici basati sulla sostenibilità, e in particolare all'approfondimento di tematiche relative a produzione, stoccaggio e gestione energetica, integrazione alla rete, smart renewable energy e innovazioni dell'industria fotovoltaica e degli accumulatori. Sul fronte prodotti, accanto alle numerose novità nell'ambito dei sistemi di accumulo, viene presentato un ampio ventaglio di soluzioni per gli impianti fotovoltaici, dal residenziale alle installazioni uti-

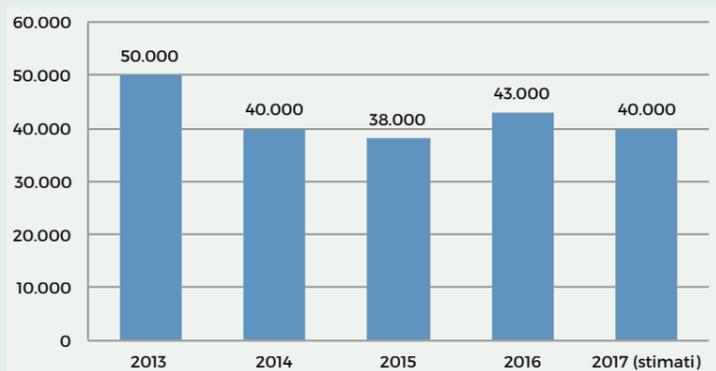
### ITALIA AL PRIMO POSTO

Nel 2016 l'Italia, con 1.632 visitatori e 40 espositori, si era collocata al primo posto della classifica dei Paesi maggiormente rappresentati durante Intersolar Europe. Il trend dovrebbe confermarsi anche per il 2017. Secondo quanto emerge da una nota di Intersolar, "il dato non sorprende, in quanto il Paese è, dopo la Germania, il principale attore europeo per capacità fotovoltaica installata. A ciò va aggiunta l'importanza del mercato italiano a livello internazionale nei comparti del fotovoltaico e dello storage".

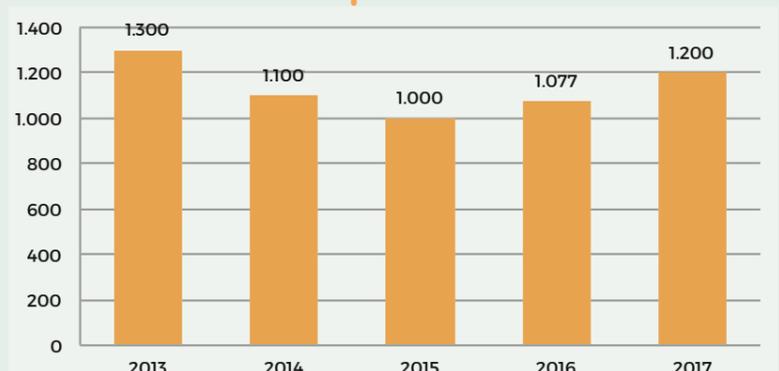
lity scale. È ancora una volta l'alta efficienza il focus principale tra le fila dei produttori dei moduli fotovoltaici, molti dei quali hanno portato in fiera prodotti realizzati con le più attuali tecnologie. E sono numerose le novità nel campo degli inverter e dei sistemi di monitoraggio e gestione dell'energia, con uno sguardo particolare alle soluzioni progettate per ottimizzare la produzione presso i grandi impianti su tetto e a terra. Tra i tanti temi trattati, Intersolar 2017 ha voluto focalizzare particolare attenzione sulle opportunità di sviluppo della filiera grazie alla crescita degli impianti su larga scala, che nel mese di maggio hanno superato la soglia dei 100 GW di capacità installata a livello globale. L'ampio ventaglio di soluzioni proposte al pubblico, il fitto calendario di incontri e la molteplicità dei

## I numeri di Intersolar

### Visitatori



### Espositori





## STORAGE, HIGH EFFICIENCY AND MOBILITY: KEY PLAYERS AT INTERSOLAR 2017



**1,200 EXHIBITORS ARE EXPECTED AT THE TWENTY-SIXTH EDITION OF THE SOLAR POWER FAIR, AN 11% INCREASE COMPARED TO 2016. FEVERISH ACTIVITY AT THE FAIR FOR STORAGE SYSTEMS, WITH A RECORD GROWTH IN THE NUMBER OF EXHIBITING COMPANIES (+40% COMPARED TO THE PREVIOUS YEAR)**

1,200 exhibitors, up 11% compared to 1,077 in 2016, and approximately 40,000 visitors from 160 countries. These are just some of the numbers of Intersolar 2017, the solar power fair set to take place in Munich from 31st May to 2nd June. The 26th edition of the fair is dedicated to new energy models based on sustainability, and in particular on the development of themes regarding energy production, stocking and management, network integration, smart renewable energy and innovations in the photovoltaic industry as well as accumulators.

On the production front, along with numerous innovations within the field of storage systems, a wide range of solutions for photovoltaic plants is introduced, from residential to utility scale installations. Yet again high efficiency is the main point of focus among photovoltaic module manufacturers, many of which have presented products made using state-of-the-art technologies.

There is a vast swathe of innovations in the fields of inverters, energy monitoring and management systems, with particular focus on solutions designed to optimise production for large roof and ground installations. Out of numerous themes, Intersolar 2017 has focused in particular on supply chain development opportunities thanks to the growth of large scale installations, which in May exceeded the 100 GW worldwide installed capacity threshold.

The wide range of solutions proposed to visitors, the rich calendar of events and the multiplicity of themes make Intersolar Europe one of the most important solar events. The numbers confirm this. Indeed, approximately 80% of total exhibition spaces had already been

booked in November 2016. Exhibitor numbers have been on the rise for two consecutive years.

### RECORD ATTENDANCE

Ees Europe, the specialised fair dedicated to storage systems, takes place at the same time as Intersolar Europe.

The 2017 has seen a record number of exhibitors, with over 270 companies, up 40% compared to 2016, and an exhibition area of 17,500 square metres. Together with manufacturers of storage systems in the Intersolar Europe pavilion, there are over 400 companies offering solutions and services for the storage system sector.

In addition to the exhibition offer, the third edition of the "Ees Europe Conference" has taken place at the Internationales Congress Center München, a conference platform on current topics regarding energy accumulation.

In particular, the conference enabled in-depth analysis of storage technologies for domestic and commercial use, as well as for large-scale solutions. There was also focus on lithium-ion cells, with the specific round table "Battery cell production in Europe".

In 2017, the Ees Europe Conference also gave ample consideration to electric mobility, with sessions on market trends and state incentivisation programmes in Europe.

Lastly, the Ees Europe 2017 also crowns its key players with the Ees Award, for innovative electrical energy accumulation solutions along the entire value creation chain, from components to construction, up to concrete application and commercial models.

temi trattati collocano Intersolar Europe tra i più importanti appuntamenti fieristici sul solare. E lo confermano i numeri. Basti pensare infatti che già a novembre 2016 gli spazi espositivi della manifestazione erano stati prenotati per circa l'80% della superficie disponibile. E che il numero degli espositori è tornato a crescere per il secondo anno consecutivo.

### RECORD DI PRESENZE

Parallelamente a Intersolar Europe si svolge Ees Europe, il salone specialistico dedicato ai sistemi di storage. L'edizione 2017 registra un record di espositori, con la presenza di oltre 270 aziende, il 40% in più rispetto al 2016, e una superficie espositiva di 17.500 metri quadrati. Insieme ai produttori di sistemi di accumulo presenti nei padiglioni di Intersolar Europe, sono più di 400 le aziende presenti con soluzioni e servizi per il settore dei sistemi di accumulo.

Accanto all'offerta espositiva, si è tenuta presso l'Internationales Congress Center München la terza edizione di "Ees Europe Conference", piattaforma di conferenze sulle tematiche di attualità relative all'accumulo energetico.

Nell'ambito della conferenza è stato dato spazio agli approfondimenti sulle tecnologie di storage per gli ambiti domestico e commerciale, oltre che alle soluzioni di grandi dimensioni. Tra gli argomenti oggetto di approfondimento è stato proposto quello delle celle agli ioni di litio, al quale è stata dedicata la tavola rotonda "Battery cell production in Europe".

Nel 2017, la Ees Europe Conference ha dedicato

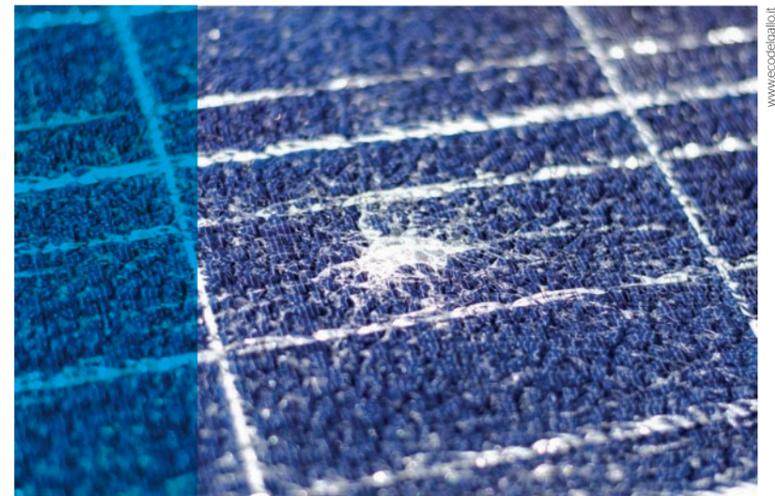
inoltre ampio spazio anche alla mobilità elettrica, con sessioni sulle tendenze del mercato e sui programmi di incentivazione statale in Europa. Anche l'edizione 2017 di Ees Europe, infine, incorona i suoi protagonisti con l'Ees Award, premiando soluzioni innovative per l'accumulo di energia elettrica lungo l'intera catena di creazione del valore, dai componenti alla realizzazione, fino alle applicazioni concrete e ai modelli commerciali.

### NUOVA SEZIONE AGLI AWARD

In occasione di Intersolar Europe si svolge la decima edizione degli Intersolar Award. Il riconoscimento è dedicato a prodotti e soluzioni all'avanguardia del settore solare, suddivisi nelle categorie "Fotovoltaico" e "Progetti solari eccellenti", che per la prima volta comprende la sezione "Smart Renewable Energy". Le 15 proposte candidate nella categoria "Progetti solari eccellenti" rappresentano l'ampio ventaglio delle applicazioni del fotovoltaico, a partire da un impianto galleggiante in Portogallo per arrivare ai quartieri residenziali sostenibili a Dubai e all'installazione di moduli fotovoltaici sui tetti di vagoni ferroviari in India. Tra le dieci proposte finaliste della categoria "Fotovoltaico" ci sono moduli, inverter, sistemi di supporto, tecnologie produttive per i moduli e componenti elettrici, ma anche software e servizi per la vendita e la gestione operativa degli impianti. Fanno parte della rosa finale dei candidati qualificati le aziende Array Technologies, Ciel & Terre International, DAS Energy, Enphase Energy, Hanwha Q Cells, Power-Blox, Premium Mounting Technologies, SMA Solar Technology, SolarEdge Technologies e Solaria Corporation.



## Trasformiamo ogni impianto in una storia a lieto fine



www.eco-pv.it

ECO-PV è il primo consorzio italiano dedicato allo smaltimento e al riciclo dei moduli fotovoltaici

### SERVIZI OFFERTI DA ECO-PV nella filiera del riciclo del FV

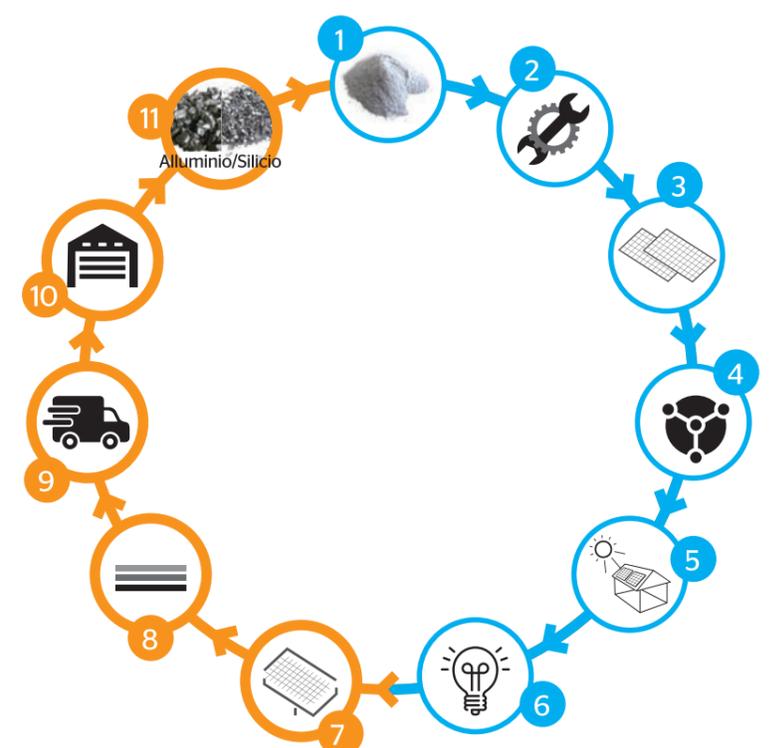
#### RACCOLTA DEI MODULI FOTOVOLTAICI A FINE VITA

- 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

#### GESTIONE BUROCRATICA ED OPERATIVA



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





# VETRINA INTERSOLAR

ECCO ALCUNE DELLE NOVITÀ CHE LE AZIENDE PRESENTANO IN FIERA

## ABB INVERTER DI STRINGA DA 120 KW



**Tipologia:** inverter di stringa  
**Potenza in uscita:** 120 kW  
**Rendimento massimo:** 98%  
**Temperatura ambiente:** da -25°C a +60°C  
**Dimensioni:** 920x1.090x413 mm (versione outdoor)  
**Peso:** 65 Kg

PADIGLIONE B2, STAND 210

## JINKOSOLAR MODULO MONOCRISTALLINO HALF-CELL PERC 60



**Tipologia:** modulo monocristallino con tecnologia Perc  
**Potenza nominale:** da 300 a 320 Wp  
**Tensione nominale:** da 32,6 a 33,4 V  
**Corrente nominale:** da 9,22 a 9,58 A  
**Temperatura operativa:** da -40 a +85 °C  
**Efficienza:** da 18,16 a 19,37%  
**Dimensioni:** 1.665x992x40mm  
**Peso:** 19,2 kg

PADIGLIONE A2, STAND 180



## ALEO MODULO SERIE X

**Tipologia:** modulo monocristallino con 60 celle bifacciali Perc Celco  
**Potenza nominale:** 310 W  
**Tensione nominale:** 31,7 V  
**Corrente nominale:** 9,80 A  
**Efficienza:** 18,9%  
**Peso:** 19,5 kg

PADIGLIONE A2,  
STAND 190

## SMA INVERTER SUNNY TRIPOWER CORE1

**Tipologia:** inverter trifase di stringa  
**Potenza in uscita:** 50 kWp  
**Rendimento massimo:** 98%  
**Temperatura ambiente:** da -25°C a +60°C  
**Dimensioni:** 621x733x569 mm  
**Peso:** 82 Kg  
**Altre caratteristiche:**  
- sei inseguitori Mpp  
- soluzione scalabile  
- installazione fino al 60% più veloce



PADIGLIONE B3, STAND 210

## GROWATT INVERTER TRIFASE DA 30 A 40 KW



**Tipologia:** inverter di stringa trifase  
**Potenza in uscita:** da 30 a 40 kW  
**Rendimento massimo:** dal 98,9 al 99%  
**Temperatura ambiente:** da -20°C a +60°C  
**Dimensioni:** 470x754x270 mm  
**Peso:** 48 kg  
**Grado di protezione:** IP65

PADIGLIONE B3,  
STAND 530

## BASIC SISTEMA DI MONTAGGIO SUNBALLAST

**Tipologia prodotto:** sistema di montaggio  
**Funzione:** supporto e zavorra al modulo fotovoltaico  
**Inclinazioni:** 10 inclinazioni da 0° a 35° per posa verticale, orizzontale, est/ovest

### Novità:

- sistema a vela con le zavorre 5° (fino a 6 pannelli per posa orizzontale e verticale) o 11° (fino a 3 pannelli per posa orizzontale)
  - zavorra 10° con carter frangivento
- Altre caratteristiche:
- sistema pratico ed economico già forato e pronto per l'uso
  - riduzione dei tempi di posa fino al 70%
  - zavorre testate in galleria del vento
  - servizio di consulenza gratuito per il calcolo dei carichi vento



PADIGLIONE A4, STAND 462

## BAYWA R.E. OPERATION SERVICES SERVIZIO R.E.CHECK



BayWa r.e.  
renewable energy

**Tipologia:** servizio studiato per ottimizzare una serie di costi sostenuti dai proprietari di impianti e aiutarli a verificare la regolarità della documentazione necessaria per mantenere la tariffa incentivante

**Disponibilità in Italia:** dalla seconda metà di giugno 2017

### Funzioni:

- analizzare i consumi elettrici degli impianti e trovare il fornitore di elettricità sul mercato che ottimizza la spesa
- verificare le bollette elettriche ricevute e ridurre o azzerare gli oneri di rete da corrispondere al gestore
- verificare la corrispondenza dei documenti relativi all'impianto fotovoltaico per il mantenimento dell'incentivo

PADIGLIONE A3, STAND 175-180

## LG MODULO AD ALTA EFFICIENZA LG365Q1C-A5

**Tipologia:** modulo monocristallino tipo N  
**Potenza nominale:** 365 Wp  
**Tensione nominale:** 36,7 V  
**Corrente nominale:** 9,95 A  
**Temperatura operativa:** da -40 a +90 °C  
**Efficienza:** 21,1%  
**Dimensioni:** 1.700x1.016x40 mm  
**Peso:** 18,5 kg



PADIGLIONE A2, STAND 280

## ENERGY SRL INVERTER IBRIDO TRIFASE SOLAX X-HYBRID

**Sigla prodotto:** Solax X-Hybrid trifase-10.0-T  
**Tipologia prodotto:** inverter ibrido trifase, in corso test di conformità a 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.



PADIGLIONE B1, STAND 460

**SONNEN  
SISTEMA DI ACCUMULO ECO 9.4**

**Tipologia:** sistema di accumulo completo plug & play + monitoraggio online (dalla App e dal portale)  
**Collegamento all'impianto elettrico:** misuratori di potenza e cavo elettrico mono-

fase (L/N/PE) compresi nella fornitura

**Potenza nominale di carica e scarica:** 1,5 / 2 / 3 / 3,3 kW

**Capacità utilizzabile:** da 2 kWh a 16kWh

**Tipologia batteria:** Litio-Ferro-Fosfato

**Tipo di connessione:** connessione monofase con misura anche trifase

Lato AC

230 V, 50 Hz

**Altre caratteristiche:**

- Garanzia 10 anni/10.000 cicli
- Profondità di scarica (DOD) 100%

**Opzioni disponibili:**

- colori del Cabinet: nero o grigio metallizzato
- display touchscreen: 7 pollici
- sonnenSmart-Plugs: 3pz.

**Grado di protezione:** IP 30

**PADIGLIONE B1, STAND 310**

**FRONIUS  
SISTEMA DI ACCUMULO ENERGY  
PACKAGE**

**Tipologia prodotto:** inverter+batteria  
**Sigla:** Fronius Energy Package  
**Potenza inverter:** da 3 a 5 kWp  
**Capacità batteria:** da 4,5 a 12 kW

**PADIGLIONE B2, STAND 310**

**HANOVER SOLAR  
MODULO FULL BLACK MONO  
HS300M\_30D**

**Tipologia:** modulo monocristallino  
**Potenza nominale:** 300 Wp  
**Tensione nominale:** 40,11 V  
**Corrente nominale:** 9,61 A  
**Efficienza:** 18,6%  
**Peso:** 19,5 kg  
**Dimensioni:** 1.650x992x40 mm

**PADIGLIONE A3, STAND 573**

**HANWHA Q CELLS  
MODULO Q.PEAK-G4.1**

**Tipologia:** modulo monocristallino con tecnologia Quantum  
**Potenza nominale:** da 290 a 305 Wp  
**Tensione nominale:** da 39,19 a 40,05 V  
**Corrente nominale:** da 9,07 a 9,35 A  
**Temperatura operativa:** da -40 a +85 °C  
**Efficienza:** da 17,4 a 18,3%  
**Dimensioni:** 1.670x1.000x32mm  
 Peso: 18,8 kg

**PADIGLIONE A1, STAND 270**

**HQSOL  
SISTEMA DI ACCUMULO ES COMPACT**

**Tipologia prodotto:** sistema di accumulo  
**Potenza:** 3, 4,5 e 6 kW  
**Tipologia batterie:** ioni di litio o piombo  
 Installazione: lato DC  
**Caricabatterie:** unico, in grado di scambiare energia fino a 2.300W in carica/scarica



**Altre caratteristiche:**  
 - Prodotto più compatto rispetto alla serie ES standard

- Funzioni di soccorritore e dispositivi di protezione per il collegamento alla rete completamente integrati

- Display grafico a colori touchscreen
- Monitoraggio completo
- Certificato CEI 0-21 ed. agosto 2016

**PADIGLIONE B3, STAND 550**

**HYCUBE  
SISTEMA DI ACCUMULO E.COMPACT**

**Tipologia:** sistema di storage all-in-one in armadio Rittal completamente precablato, accoppiato DC o AC  
**Potenza:** 4,6kW  
**Capacità batteria:** 4kWh-12kWh  
**Potenza DC max:** 6.000 Wp, 2 Mpp  
 Massima potenza di

carica / scarica: 4,8kW / 7,2kW

**Garanzia:** 10 anni, 6000 cicli

**Altre caratteristiche:**

- Idoneo per impianti esistenti e nuovi
  - Funzionamento in isola (EPS) con uscita start/stop per gruppi elettrogeni
  - Home Energy Management System avanzato, compatibilità con vari protocolli
  - Portale di monitoraggio
  - Soluzioni personalizzate su richiesta disponibili
- Versione trifase da agosto 2017

**PADIGLIONE B1, STAND 130**

# 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. Produciamo moduli fotovoltaici di alta qualità in Europa.



**Germany / Headquarter**

Eythstr.10 | 71236

Weil der Stadt Tel.+49 (0)703312292-0 FAX-19

**Italy / Business Unit**

Via I Maggio, 16 | 38089

Storo (TN) Tel.+39 0465 687036 | FAX - 0710

**Italy / Factory**

Via Roma, 88 | 38060 Aldeno (TN)

Lat.45.983195 | Long. 11.094083



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





**INGETEAM  
INVERTER SUN POWERMAX B SERIES  
1.500 VDC**



**Tipologia:** inverter centralizzato  
**Potenza in uscita:** 1.502 kW (IP54 a 30°) - 1.352 kW (IP54 a 50°)  
1.502 kW (IP56 a 27°) - 1.330 kW (IP56 a 50°)  
**Rendimento massimo:** 98,9%  
**Temperatura ambiente:** da -20°C a +60°C

**Dimensioni:** 2.820x890x2.260 mm (versione outdoor)  
**Peso:** 1.710 Kg (versione outdoor)

**PADIGLIONE B2, STAND 430**

**KIOTO SOLAR  
TWIN ENERGY ROOF**



**Tipologia:** tetto fotovoltaico-solare termico  
Stesse dimensioni per il collettore solare e il modulo fotovoltaico  
Stesso sistema di fissaggio per termico e fotovoltaico  
Possibilità di sostituire gli impianti esistenti  
Semplicità di installazione e risultato estetico

**PADIGLIONE A3, STAND 190**

**ALPHA EES  
SISTEMA DI STORAGE STORION ECO ES5**



**Certificazioni:** CE, CEI 0-21:2016;  
**Applicabilità:** impianti nuovi e retrofit con funzionalità di back-up  
**Tipologia:** dispositivo completo, plug&work, monofase con accumulo al litio (LFP), auto-configurante  
**Inverter:** ibrido bidirezionale con 2 Mppt da 3,3kWp ciascuno e potenza reale in uscita AC 5kW  
**Capacità:** modulabile (anche in un secondo tempo) da 3 o 5,38 kWh a 16,14

kWh (espandibile)  
**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  
Monitoraggio in tempo reale disponibile gratuitamente (app e web)  
Gestione dei dati storici  
Montaggio veloce, realizzabile da un solo tecnico

**PADIGLIONE B1, STAND 520**

**AEG  
MODULO AS-P601**



**Tipologia:** modulo monocristallino 60 celle ad alta efficienza con tecnologia Perc  
**Potenza nominale:** 300 Wp  
**Tensione nominale:** 32,8 V  
**Corrente nominale:** 9,14 A  
**Temperatura operativa:** -40°/+85 °C  
**Efficienza:** 18,4%  
**Dimensioni:** 1640x992x40 mm  
**Altre caratteristiche:** IMM -Individual Module Monitoring- opzionale

**PADIGLIONE B3, STAND 272**

**ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI  
SISTEMA DI ACCUMULO AZZURRO  
3000SP**

**Capacità batteria:** modulare fino a 10kWh  
**Tipologia batteria:** Ioni di litio o piombo  
**Potenza nominale:** 3 kWp Accumulo sul lato AC



**PADIGLIONE B2, STAND 120**

**SENEC  
SISTEMA DI ACCUMULO SENECHOME LI**



**Tipologia:** 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

**PADIGLIONE B1, STAND 410**

**BISOL GROUP  
MODULO BMO  
280-300**

**Tipologia:** modulo monocristallino  
**Potenza nominale:** da 280 a 300 Wp  
**Tensione nominale:** da 31,1 a 31,6 V  
**Corrente nominale:** da 9 a 9,50 A  
**Efficienza:** da 17,1 a 18,4%  
**Peso:** 18,5 kg  
**Dimensioni:** 1.649x991x40 mm



**PADIGLIONE A2, STAND 650**

**SOLAR-LOG  
PORTALE DI MONITORAGGIO  
WEB ENEREST**

**Tipologia:** portale di monitoraggio modulare suddiviso in tre livelli di prestazioni (M, L ed XL)  
**Funzionalità (a seconda del tipo di accesso):**  
- Messaggi di guasto e riepilogo rese per e-mail  
- Confronto della potenza tra i singoli inverter e le stringhe  
- Raggruppamento di più impianti in account  
- Confronto impianti referenziali nelle immediate vicinanze  
- Visualizzazione della regolazione x % e della regolazione di Powermanagement  
- Visualizzazione delle rese del fotovoltaico e dei bilanci energetici  
- Report automatizzati  
- Configurazione personalizzata della propria piattaforma



- Configurazione da remoto di Solar-Log  
- Monitoraggio centralizzato di più impianti  
- Numero illimitato di report regolari e automatizzati  
- Confronto di resa sulla base di dati meteo

**PADIGLIONE B2, STAND 240**

**SOLARWATT  
SISTEMA DI ACCUMULO MYRESERVE  
MATRIX**



**Tipologia:** sistema di accumulo  
**Capacità sistema di accumulo:** da 2,2 kWh espandibile fino a 2 MWh (architettura modulare e capacità scalabile)  
**Tipologia batterie:** ioni di litio  
**Componenti:**  
- modulo batteria MyReserve Pack  
- modulo elettronica di potenza MyReserve Command, che include la sensoristica, i sistemi di connessione e il software di gestione

de la sensoristica, i sistemi di connessione e il software di gestione

**PADIGLIONE B1, STAND 110-111**

### ASTREL GROUP SISTEMA DI MONITORAGGIO 4-NOKS ELIOS4YOU

**Tipologia:** sistema per l'autoconsumo e il monitoraggio fotovoltaico con App gratuita "Elios4you"

**Nuove funzioni:** integrazione del sistema Elios4you con inverter con accumulo e integrazione con una colonnina di ricarica per auto elettriche

**Accessori:**

- ottimizzatori per resistenze ad immersione Power Reducer per produzione acqua calda
- Energy Meter wireless per monitoraggio carichi elettrici



PADIGLIONE B3, STAND 170

### FUTURASUN MODULO FU 280-290W

12  
RIBBON



**Tipologia:** modulo policristallino con 12 ribbon  
**Potenza nominale:** da 280 a 290 Wp  
**Tensione nominale:** da 31,8,19 a 32,3 V  
**Corrente nominale:** da 9,21 a 9,39 A  
**Temperatura operativa:** da -40 a +85 °C  
**Efficienza:** fino a 17,75%  
**Dimensioni:** 1650x990x35 mm  
**Peso:** 17,9 kg

PADIGLIONE A1, STAND 530

### SUNERG MODULO X MAX PLUS

**Sigla:** X Max Plus

**Tipologia:** modulo monocristallino con celle a 4 bus bar

**Potenza nominale:** 310 Wp

**Tensione nominale:** 40,2 V

**Corrente nominale:** 9,79 A

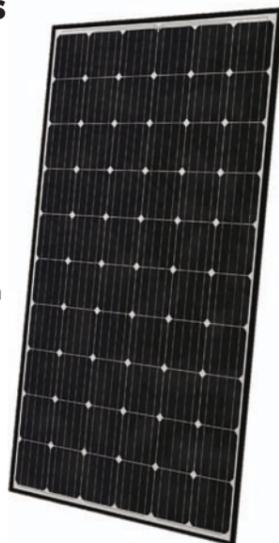
**Temperatura operativa:** da -40 a +85 °C

**Efficienza:** 19,03%

**Peso:** 17,9 kg

**Garanzia:** 25 anni

PADIGLIONE A1,  
STAND 350



### TAWAKI SISTEMA DI ACCUMULO MAUI

**Montaggio:** pavimento o parete, interno ed esterno

**Potenza massima:** 9 kW

**Capacità:** 4,3 kWh

**Temperatura di funzionamento:** da -10 a +50 °C

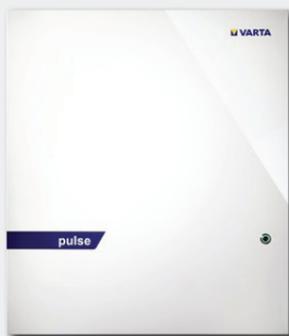
**Dimensioni:** 575x575x250 mm

**Peso:** 53 kg

PADIGLIONE B2,  
STAND 358



### VARTA SISTEMA DI ACCUMULO PULSE



**Tipologia:** sistema di accumulo all-in-one  
**Capacità sistema di accumulo:** 3,3 e 6,5 kWh (espandibile)  
**Potenza nominale inverter:** 1,6 e 2,5 kW  
**Tipologia batterie:** ioni di litio  
**Profondità di scarica:** 90%  
**Gestione energetica:** integrata  
**Garanzia:** 10 anni max 10.000 cicli con l'80%

di profondità di scarica

**Applicabilità:** per nuovi impianti e retrofit

PADIGLIONE B1, STAND 210

### VISSMANN COLLETTORE SOLARE PIANO VITOSOL 200-FM

**Tipologia:** collettore solare piano

**Dimensioni:** 90x1.056x2.380

**Peso:** 41 kg

**Superficie lorda:** 2,51 mq

PADIGLIONE A3,  
STAND 280



### WESTERN CO REGOLATORI DI CARICA WRM60 e WRM90



**Tipologia:** regolatori di carica della serie Smart Mppt, da 60 a 90 A

**Ingressi:** 2 e 3 ingressi Mppt

**Altre caratteristiche:**

- Battery Monitor integrato per tecnologie al piombo o al litio con BMS e comunicazione CAN
- Tecnologia IOT (Internet Of Things) e connessione di serie
- modelli disponibili in versione Master e Slave per impianti fotovoltaici
- compatibilità con la batteria al litio di LG Chem 48V

PADIGLIONE B1, STAND 135

### RESOL CENTRALINA DI RESISTENZA ELETTRICA DELTA THERM PV

**Tipologia:** centralina di resistenza elettrica

**Funzione:**

- Utilizzo dell'eccesso di corrente (da impianto FV) per la produzione di acqua calda

- Riscaldatore elettrico a potenza variabile in continuo, compatibile con sistemi a griglia fino a 3 kW

- Controllo diretto della resistenza elettrica nel serbatoio

**Altre caratteristiche:**

Il dispositivo si adatta a tutti i serbatoi dotati di resistenza elettrica

PADIGLIONE A4, STAND 210



DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA DI COMPONENTI E SISTEMI PER LE ENERGIE RINNOVABILI



info@esaving.eu - www.esaving.eu - Tel. +39 0461 1600050



# STORAGE: ITALIA E GERMANIA A CONFRONTO

NELL'ULTIMO ANNO IN GERMANIA SONO STATI INSTALLATI 20MILA DIPOSITIVI PER L'ACCUMULO, GRAZIE IN PARTICOLARE ALLA PRESENZA DI UN SISTEMA INCENTIVANTE TRIENNALE E A UNA NORMATIVA PIÙ SNELLA, CHE INVECE IN ITALIA STA LIMITANDO IL MERCATO

DI ANTONIO **MESSIA**

Una politica energetica stabile, lungimirante, coerente con se stessa e con l'evoluzione tecnologica produce nel medio periodo educazione ambientale ed attenzione collettiva a dispositivi e soluzioni innovative; il passaggio successivo, per il normatore, è indirizzare verso quelle ritenute migliori in termini di affidabilità, sostenibilità e condizioni economiche.

In Germania nell'ultimo anno circa la metà dei nuovi impianti fotovoltaici di taglia residenziale è stata installata insieme ad un sistema di accumulo. A fine 2016 risultano circa 52.000 i dispositivi di storage elettrochimico installati su impianti fotovoltaici (oltre 20.000 solo negli ultimi 10 mesi), per una capa-

cià complessiva di oltre 100 MW; l'obiettivo è quello di superare quota 100.000 entro fine 2018, con un trend previsto di 50.000 nuovi sistemi all'anno dal 2020 in poi.

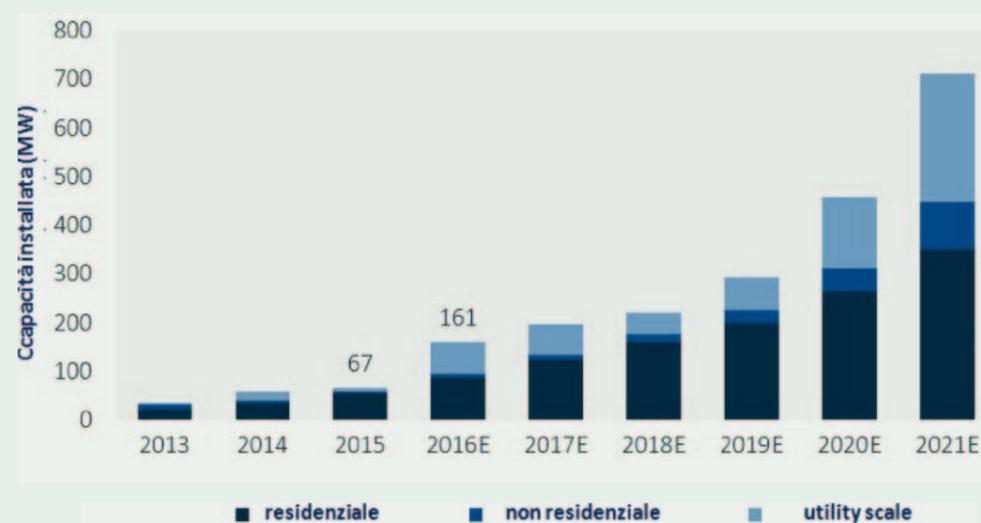
### 5.000-6.000 UNITÀ

In Italia, a fronte dei 369 MW di nuova capacità fotovoltaica installati nell'ultimo anno, soprattutto di piccola taglia, risultano circa 5.000-6.000 unità di storage registrate (che si sommano alle circa 2.000 esistenti); più o meno dello stesso ordine di grandezza le (poche) previsioni a medio termine disponibili, tra cui ad esempio quelle dell'Energy Storage Report 2016 dell'Energy&Strategy Group, che stimano

al 2025 un numero complessivo di installazioni tra 25.000 e 30.000. Dunque, 10 a 1, forse di più. Perché? Le motivazioni sono più di una, anche se per certi versi tutte facce della stessa medaglia. Innanzitutto, la maggiore consapevolezza collettiva, tra la Foresta Nera e il Mar del Nord, del valore ambientale. «In Germania quasi il 50% dei nuovi proprietari di impianti fotovoltaici residenziali ha deciso di installare un sistema di stoccaggio grazie anche al regime incentivante», dichiara Dirk Uwe Sauer, professore di sistemi di accumulo presso la scuola di Ingegneria Rwth di Aquisgrana. «La maggior parte di questi proprietari sono stati spinti a investire nello storage per motivazioni ambientali. Altri sono interessati alle nuove tecnologie, mentre altri vorrebbero tutelarsi dall'aumento dei costi di energia elettrica, diventando indipendenti dall'acquisto di elettricità dalla rete».

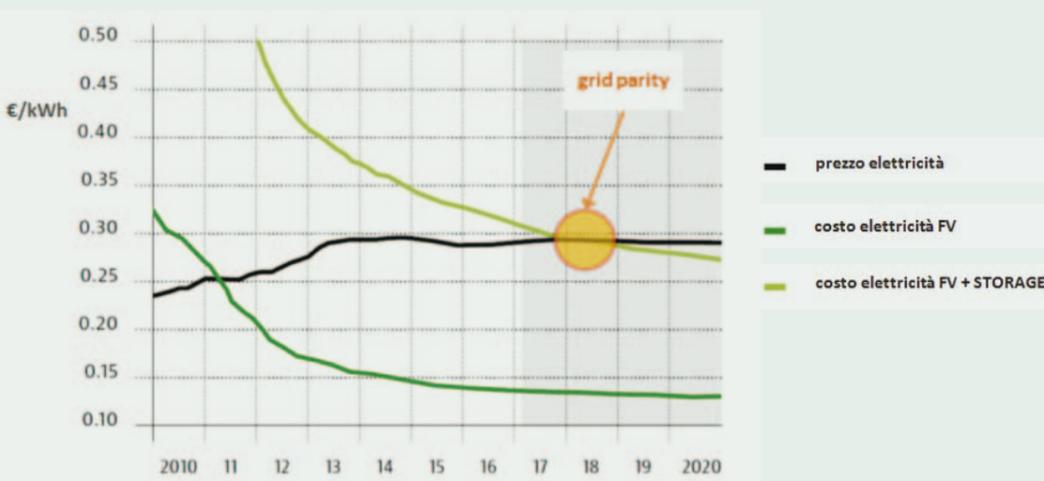
## Capacità installata di storage elettrochimico in Germania: consuntivo e previsioni

FONTE: GreenTech Media



## Germania: la grid parity per lo storage domestico

FONTE: GTAI, Germany Trade and Invest, 2017



### SPINTA DALL'INCENTIVO

In Italia la crescita del fotovoltaico, piccolo e grande, è stata invece guidata da interessi principalmente finanziari; lo dimostra la bolla del 2010-2011, il crollo successivo, la complicata situazione attuale ma anche la scarsa attenzione alla gestione operativa del parco impianti, realizzato in tempi di "vacche grasse" e la cui produzione consuntivata risulta oggi inferiore di circa il 10% rispetto a quella attesa.

Va aggiunto poi il sostegno pubblico in Germania, diretto all'installazione di sistemi di storage associati ad impianti fotovoltaici nuovi o esistenti (cosiddetti dispositivi retrofit), con meccanismi differenti rispetto alla tradizionale feed in tariff. Il programma triennale, avviato a febbraio 2016 dalla Kreditanstalt für Wiederaufbau (KfW, più o meno omologa della nostra Cassa Depositi e Prestiti) prevede due forme di incentivo:

- la copertura a fondo perduto di una quota dell'investimento, decrescente nel tempo (dal 25% al 10% nei 3 anni) fino ad esaurimento (30 milioni di euro totali, la quota 2016 esaurita ad ottobre);
  - la possibilità di accedere a prestiti a tasso agevolato a copertura dell'intero importo da investire (da marzo a dicembre 2016 ne sono stati accesi circa 5.600).
- L'unica esperienza simile in Italia riguarda la Regione Lombardia, nella quale il limitato contingente (3 milioni totali, 2 milioni per sistemi di accumulo, 1 milione per l'acquisto di sistemi di ricarica per veicoli elettrici) è andato esaurito in quattro mesi. Per i sistemi di accumulo, invece, il bando si è esaurito in poche ore. Gli incentivi si rendono ancora necessari perché, nonostante la grossa attenzione internazionale, al livello attuale di maturità tecnologica dei sistemi (ormai principalmente batterie al litio) e nelle condizioni economico-finanziarie di contesto (costo del capitale, prezzo dell'elettricità) la redditività degli investimenti rimane lontana da valori accettabili, soprattutto per installazioni retrofit (nelle quali oltre alla batteria va acquistato anche l'inverter, specifico per l'integrazione impianto fotovoltaico - sistema di storage). Come continua a dimostrare il caso tedesco però, per il quale la grid parity per sistemi integrati fotovoltaici con storage non pare troppo lontana, anche un impegno economico limitato ma indirizzato nelle forme corrette è sufficiente per dare un impulso significativo al mercato.



# ABB: I NUOVI INVERTER PUNTANO SULLA DIGITALIZZAZIONE

L'AZIENDA LANCIA UNA NUOVA GAMMA DI SOLUZIONI PER LA TRASFORMAZIONE, IL MONITORAGGIO E IL CONTROLLO DELLA PRODUZIONE DI ENERGIA FOTOVOLTAICA, CHE PUNTA SULLA COMUNICAZIONE DIGITALE. L'OFFERTA INNOVATIVA È DEDICATA A DIVERSI CONTESTI, A PARTIRE DAGLI IMPIANTI DI POCHI KW PER ARRIVARE ALLE CENTRALI DI GRANDI DIMENSIONI, MA ANCHE MICRORETI CHE INTEGRANO SOLARE E DIESEL, SVILUPPATE PER OPERARE IN AMBIENTI ESTREMI

**S**icurezza, affidabilità ed ecosostenibilità. Intorno a questi tre temi ruota la ricerca di ABB nell'ambito della generazione di energia rinnovabile. Per il solare il gruppo rinnova la gamma di inverter e sistemi di controllo e monitoraggio proponendo soluzioni all'avanguardia adatte all'applicazione in diverse tipologie di impianto, dal piccolo sistema fotovoltaico residenziale fino alla centrale a terra di grandi dimensioni. Parola d'ordine per i nuovi prodotti è "digitalizzazione", un processo in cui l'azienda sta investendo molte risorse, con l'obiettivo di dotare tutti i suoi prodotti di software per la connessione, studiati per massimizzare i profitti e garantire un'assistenza continua del progetto.

La digitalizzazione consente di inserire l'inverter all'interno di un network per la visualizzazione da remoto dei dati di funzionamento, assicurando controllo costante e sicurezza 24 ore su 24. Le soluzioni adottate da ABB per la comunicazione digitale Wi-Fi sono garantite dal protocollo Wi-Fi Certified.

Tra le nuove soluzioni di ABB in primo piano c'è l'inverter di stringa ABB da 100 e 120 kW, dotato di soluzioni multi-MPPT (Multi Maximum Power Point Tracker) che garantiscono la massima flessibilità nella progettazione degli impianti. Questo inverter, progettato per impianti fotovoltaici commerciali e industriali su larga scala e per centrali a terra, sarà disponibile alla fine del 2017 e in seguito verrà proposta un'estensione dei campi di potenza e tensione fino a 1500 Vcc. Caratterizzato da elevate capacità di energy harvesting e raffreddamento, l'inverter è stato studiato per minimizzare gli interventi in loco, con conseguente riduzione dei costi di esercizio, grazie alla connessione all'Internet of things (IoT) tramite il protocollo di comunicazione IP, a un'architettura cloud scalabile e a un'agevole messa in servizio wireless da tablet o dispositivi mobili.

Fa invece parte della famiglia di prodotti Trio il nuovo inverter di stringa Trio TM, versione da 3 MPPT che supporta potenze nominali fino a 60 kW, progettata nell'ottica della flessibilità allo scopo di ottimizzare il ROI (Return On Investment) nei grandi impianti. Una messa in esercizio facile e veloce è garantita da un'interfaccia utente web integrata attraverso dispositivi Wlan, mentre un protocollo Modbus conforme a Sunspec consente una facile integrazione con i sistemi di controllo e monitoraggio da parte di terzi.

La nuova arrivata nella famiglia di inverter monofase ABB è la serie UNO-DM-PLUS con potenze nominali da 1,2 a 5,0 kW, dedicata agli impianti fotovoltaici residenziali. La serie è pensata per la connessione wireless con gli altri dispositivi presenti nell'abitazione nell'ottica della smart home. La presenza di connettori plug and play e la facilità della messa in servizio consentono un'installazione semplice, rapida ed economica dell'inverter senza doverne aprire il coperchio, mentre l'interfaccia utente integrata offre un agevole accesso alle impostazioni di configurazione avanzate, al controllo dinamico della corrente in ingresso e alla funzione di gestione dei carichi.

Sempre per il residenziale ABB ha continuato a sviluppare React, l'inverter fotovoltaico dotato di una batteria integrata da 2 kWh che consente di immagazzinare l'energia non utilizzata durante il giorno per averla a disposizione quando serve, con la possibilità di programmare fino a quattro dispositivi elettrici. Compatibile con ABB-free@home, React dispone di una porta wi-fi integrata e un'applicazione per smartphone o tablet che aiuta a controllare e gestire il consumo di energia anche quando si è fuori casa. Per la generazione di energia a livello di utility, ABB propone invece l'inverter centralizzato PVS980 da 1500 Vcc. Disponibile con un campo di potenza esteso fino a 2300 kVA, l'inverter, dotato di un'innovativa soluzione di raffreddamento a bassa manutenzione adatta per applicazioni intensive e ambienti estremi, riduce i costi di manutenzione e garantisce lunga durata e affidabilità. Con un design modulare e compatto, è adatto per l'uso all'esterno e

viene fornito con una serie completa di opzioni di comunicazione dati di standard industriale, tra cui il monitoraggio in remoto. L'inverter è integrato da una stazione PVS980-MWS plug and play compatta di potenza nominale fino a 4600 kVA. Infine, ABB presenta la microrete integrata MGS100, pensata per garantire un'affidabile backup elettrico a piccole strutture commerciali e industriali che utilizzano un'alimentazione di rete irregolare nonché l'accesso a fonti energetiche affidabili e a basso costo a comunità e villaggi che non hanno accesso alla rete principale.

Combinando energia solare e capacità di immagazzinamento della batteria, la soluzione MGS100 interrompe la dipendenza dai generatori diesel e a biocarburanti, riducendo il costo totale di esercizio e l'impatto ambientale e aumentando nel contempo fino a 6 kWh la capacità di immagazzinamento di energia. 

TRA LE NOVITÀ DI ABB IN PRIMO PIANO CI SONO (DA SINISTRA) L'INVERTER DI STRINGA DA 100 E 120 KW, LA SERIE UNO-DM-PLUS PER IL RESIDENZIALE CON POTENZE DA 1,2 A 5 KW E L'INVERTER DI STRINGA TRIO TM, VERSIONE DA 3 MPPT CHE SUPPORTA POTENZE NOMINALI FINO A 60 KW



## ABB NEW SOLAR SOLUTIONS ARE AIMED AT DIGITALIZATION

**THE COMPANY IS LAUNCHING A NEW RANGE OF INNOVATIVE PRODUCTS TO CONVERT, MONITOR AND CONTROL SOLAR ENERGY GENERATION AND WHICH ARE AIMED AT DIGITAL COMMUNICATIONS**



*With one of the broadest portfolios in the industry, ABB's solar conversion technology is suitable for power ranges from small kW to multi-MW, and is backed up by a comprehensive package of communication, monitoring and control solutions, designed to maximize solar power profits and support across the entire lifecycle of a project. One innovation is ABB's pioneering 100 and 120 kW string inverter featuring multi-MPPT solutions for maximum plant design flexibility. The inverter has been designed for large scale commercial and industrial PV installations, as well as for ground mounted projects. Joining the new string inverter, will be ABB's latest addition to the Trio family, the Trio TM. This 3 MPPT version features power ratings up to 60 kW, and has been designed with enhanced flexibility in mind to maximize the ROI in large systems.*

*Other products developed from ABB include the latest addition to ABB's single-phase inverter family, the UNO-DM-PLUS series, which represents the optimal solution for residential PV installations. It is future-proof and flexible, with a compact design for power ratings from 1.2 to 5.0 kW, enabling integration with current and future devices for smart building automation.*

*In addition, ABB has continued to develop its PV inverter, React, equipped with a built-in 2 kWh battery that allows unused energy generated during the day to be stored and used when it is needed. Compatible with ABB-free@home, React features an integrated wi-fi port and an application for smartphones or tablets, which helps people to control and manage their energy use even when away from the home.*

*For utility scale power generation, ABB has developed the 1500 Vdc PVS980 central inverter. Now available with an extended power range up to 2300 kVA, the PVS980 central inverter is optimized for cost-effective, multi-megawatt PV power plants. The inverter is complemented with a compact plug and play solution, PVS980-MWS megawatt station, which is rated up to 4600 kVA.*

*Also being showcased is the new, integrated microgrid solution, MGS100. Combining solar power and battery energy storage, MGS100 removes the reliance on costly and potentially harmful bio-fuel and diesel generators, reducing overall operating costs and environmental impact while increasing the energy storage capacity of a system by up to 6 kWh.*

# VOLTALIA: COMPETENZA E INNOVAZIONE

IL GRUPPO FRANCESE PUNTA A CONFERMarsi LEADER CON OLTRE 1,16 GW DI IMPIANTI DA FER REALIZZATI A LIVELLO GLOBALE E 1,17 GW GESTITI IN O&M E CREDE NELLE POTENZIALITÀ DEL MERCATO ITALIANO

Crescere e ampliare la presenza nella progettazione, installazione e gestione degli impianti da fonti rinnovabili, credendo nello sviluppo locale di progetti in autoconsumo e scambio sul posto (tetti industriali e commerciali) e di centrali sostenibili in grid parity. Si possono così riassumere gli obiettivi di Voltalia Italia, uno dei principali players nell'ambito delle energie rinnovabili (solare, eolico, idroelettrico, biomasse). Il Gruppo ha realizzato a livello globale 1,16 GW di impianti da fonti rinnovabili e gestisce come O&M provider più di 1,17 GW. Inoltre, il Gruppo detiene asset di proprietà per 481 MW.

Tra le principali attività di Voltalia Italia ci sono lo sviluppo, la progettazione e la costruzione di impianti, la gestione dei propri asset, la fornitura di servizi di Operation&Maintenance e la distribuzione e vendita di attrezzature e materiale. Nel 2016, l'acquisizione di Martifer Solar ha permesso all'azienda di compiere un ulteriore balzo in avanti e di accelerare la sua strategia di sviluppo e presenza a livello internazionale, essendo attualmente presente in 17 paesi. "Lo sviluppo locale è il fattore chiave per stabilire solide relazioni con i partner", si legge in una nota dell'azienda. "Questa caratteristica ha permesso al Gruppo di rafforzare la fiducia presso gli stakeholder coinvolti nei progetti".

In Italia la guida del gruppo, che ha sede a Milano, è affidata a Valerio Senatore, Amministratore Delegato e Country Manager, che ha così commentato: «Voltalia Italia, grazie alla sua consolidata esperienza sviluppata in oltre nove anni di attività, lavora per superare le aspettative dei clienti garantendo elevate performance di qualità e sicurezza oltre che di tutela dell'ambiente, in linea con gli obiettivi del Gruppo. La continua ricerca di soluzioni innovative e funzionali ha permesso a Voltalia Italia di affermarsi come uno dei principali Global Contractor & Service Provider nel mercato italiano delle rinnovabili, dimostrandosi partner affidabile e competente».

## “CREDIAMO NELLE POTENZIALITÀ DEL MERCATO ITALIANO”

TRE DOMANDE A VALERIO SENATORE, AMMINISTRATORE DELEGATO E COUNTRY MANAGER DI VOLTALIA ITALIA

### Che effetto ha avuto l'acquisizione di Martifer Solar sull'attività italiana di Voltalia?

«Sicuramente positivo. Martifer Solar era già una realtà riconosciuta sul territorio e l'acquisizione da parte di uno dei più solidi ed importanti Gruppi nell'ambito globale delle energie rinnovabili ci ha permesso di rafforzare ulteriormente le relazioni con gli stakeholder del settore. Nonostante la positiva eredità di Martifer Solar, concentrata solo sul fotovoltaico, abbiamo adesso la possibilità di incrementare ulteriormente le nostre competenze, ampliando i servizi ed i prodotti offerti nell'ambito di tutte le energie rinnovabili».



### Qual è il numero di impianti fotovoltaici da voi realizzati e gestiti in Italia?

«Voltalia Italia ha realizzato in Italia ed in Europa impianti per circa 100 MW e gestisce circa 168 impianti in contratti di O&M in aggiunta alla distribuzione e fornitura di attrezzature e materiale. Crediamo nelle potenzialità del territorio e del mercato. Siamo convinti che questo sia solo un nuovo punto di partenza».

### Quali sono gli obiettivi per il 2017?

«Nonostante i buoni risultati conseguiti negli ultimi anni, puntiamo a migliorarci ancora su tutti i segmenti del settore. Abbiamo infatti la possibilità di operare all'interno di tutta la catena del valore e nell'ambito delle quattro energie rinnovabili. In un mercato in continua evoluzione come quello energetico, è fondamentale riuscire a sviluppare nuove soluzioni di business in grado di rispondere a qualsiasi esigenza e allo stesso tempo essere in grado di fornire i migliori servizi, soluzioni e competenze a 360°».

## I Numeri

- **1,16 GW**, le installazioni da fonti rinnovabili realizzate a livello globale
- **1,17 GW**, impianti gestiti a livello globale
- **481 MW**, asset di proprietà
- **17**, i Paesi dove Voltalia è presente
- **423**, il numero di dipendenti del Gruppo

**voltalia** SOLAR  
WIND  
HYDRO  
BIOMASS

**Global reach  
in renewable  
energy  
solutions**



www.voltalia.com

Voltalia Italia Srl Viale Montenero 32, 20135 Milano  
T. +39 02 89 095 269 | F. +39 02 72 095 397 | solar.it@voltalia.com

inter  
**solar**  
connecting solar business | EUROPE

VISIT US Hall A3  
Booth A3.470  
Munich, Germany  
31 May -  
- 2 June, 2017

# ALL'INSEGNA DELLA GREEN TECHNOLOGY

LA NUOVA DIVISIONE INNOVATION DI ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI (ZCS) HA COME OBIETTIVO IL FOCUS SU SMART TECHNOLOGY, ALTO GRADO DI INNOVAZIONE, INTEGRAZIONE INFORMATICA ED EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

Zucchetti Centro Sistemi (ZCS), azienda multi divisionale toscana che dal 2000 fa parte di Zucchetti SpA, continua il 2017 all'insegna della Green Technology. Nel 2016 l'azienda ha infatti presentato una nuova business unit strategica dedicata alle energie rinnovabili. La "Innovation division" si presenta oggi al mercato con ZCS Azzurro, l'inverter di ultima generazione che coniuga l'intelligenza informatica alla più avanzata tecnologia elettronica. Accanto al nuovo inverter la proposta per le rinnovabili comprende sistemi di accumulo e soluzioni per smart home e risparmio energetico. "Un nuovo business, una nuova divisione, un nuovo team di professionisti del settore, che sposa perfettamente la Mission dell'azienda: smart technology, alto grado di innovazione, integrazione informatica ed efficientamento energetico" si legge in una nota di ZCS.

## QUALITÀ E AFFIDABILITÀ

La Innovation Division di ZCS si è presentata ai player del mercato con ZCS Azzurro, l'inverter di ultima generazione che coniuga l'intelligenza informatica e smart "ZCS inside", alla più avanzata tecnologia elettronica, per dar vita ad un nuovo concetto di inverter fotovoltaico. ZCS Azzurro è sinonimo di massimizzazione dell'efficienza e di resa ottimale, ma anche e soprattutto di miglior connettività. La pressofusione in alluminio e il grado di protezione IP65, rendono inoltre ZCS Azzurro un prodotto robusto e di qualità, garantito 10 anni. La semplicità di installazione e di configurazione, unite all'efficienza del team assistenza, sono state pensate per migliorare la qualità di vita del cliente.

## COOPERAZIONE E GARANZIA

ZCS Azzurro nasce dalla cooperazione tra ZCS, portabandiera dell'innovazione tecnologica e Solar Sofar, azienda cinese impegnata nella produzione di inverter di stringa per applicazione fotovoltaica.

L'innovativo modello di business coniuga un ottimo prodotto cinese con la tecnologia di ultima generazione targata ZCS, come sistemi di monitoring tramite App dedicata e connettività proprietaria. Anche la garanzia sul prodotto e l'assistenza post-vendita sono erogate da una società italiana.

Tutto questo si traduce in una vera e propria co-produzione di inverter di qualità, per garantire al mercato europeo un prodotto affidabile e performante.

L'ampia gamma ZCS Azzurro mira a soddisfare qualsiasi necessità energetica per applicazioni di tipo residenziale, commerciale e industriale. I modelli disponibili sono

oltre 50, monofase e trifase; oltre a diverse possibilità di equipaggiamento in termini di accessori disponibili.

## STORAGE

L'offerta si completa con la soluzione modulare ZCS Azzurro per accumulo fino a 10 kWh, semplice e flessibile, dedicata ad impianti residenziali. Con una potenza nominale di 3 kW ed una capacità in accumulo fino a 10 kWh, ZCS Azzurro si adatta ad ogni tipo di esigenza su impianti di nuova costruzione. Inoltre, grazie alla connessione in AC, il dispositivo è compatibile con ogni tipo di tecnologia (solare, eolica, ecc) e con ogni tipo di inverter, costituendo così la soluzione ideale per l'aggiornamento e l'ottimizzazione di impianti esistenti.

ZCS Azzurro per Accumulo non necessita di interventi sull'impianto elettrico esistente, grazie all'utilizzo di un sensore di corrente a nucleo aperto. Inoltre, il prodotto garantisce la continuità di esercizio in caso di black-out elettrico, grazie alla modalità di supporto Stand Alone.

IL SISTEMA DI STORAGE ZCS AZZURRO, CHE HA UNA POTENZA DI 3 KW E UNA CAPACITÀ DI ACCUMULO FINO A 10 KWH, È IL PRODOTTO DI PUNTA DELLA INNOVATION DIVISION DI ZCS



## FOCUS ON GREEN TECHNOLOGY

THE NEW INNOVATION DIVISION AT ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI (ZCS) IS FOCUSED ON SMART TECHNOLOGY, A HIGH DEGREE OF INNOVATION, IT INTEGRATION AND INCREASED ENERGY EFFICIENCY



At Zucchetti Centro Sistemi (ZCS), a multi-division company based in Tuscany which became part of Zucchetti SpA in 2000, focus has remained on technology for the year 2017. Indeed, the company has presented a new strategic business unit dedicated to renewable energies. Today the "Innovation Division" presents itself on the market with ZCS Azzurro, a state-of-the-art inverter which combines IT intelligence

with advanced electronic technology. In addition to the new inverter, the company offers a range of smart home and energy saving solutions, as well as storage systems. "A new business, a new division, a new team of sector professionals dedicated to the company's Mission: smart technology, a high degree of innovation, IT integration and increased energy efficiency" explains a note by ZCS.



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](http://www.sunballast.it)



# O&M ENERRAY: QUALITÀ A SERVIZIO DEI CLIENTI

GRANSOLARGHELLA UN ANNO FA HA AFFIDATO A ENERRAY LA GESTIONE DI 35 IMPIANTI PER COMPLESSIVI 58 MWP DISLOCATI IN ABRUZZO, LAZIO, MOLISE E PUGLIA, CON SERVIZI CHE SPAZIANO DALLA MANUTENZIONE PREVENTIVA AD INTERVENTI SPECIALISTICI

Un anno fa Enerray ha aggiunto al suo portafoglio O&M circa 60 MWp siglando un accordo con GransolarGhella per la gestione di 35 impianti dislocati in Abruzzo, Lazio, Molise e Puglia. Granso-

larGhella nasce nel 2008 dal consorzio tra l'impresa italiana Ghella, società attiva nel settore delle grandi opere infrastrutturali e nello scavo meccanizzato, e la società spagnola Gransolar, attiva nella progettazione, costruzione e gestione di impianti fotovoltaici. GransolarGhella offre molteplici soluzioni per il fotovoltaico, anche nell'ambito di collaborazioni con istituzioni pubbliche e private, per la realizzazione di progetti sia "chiavi in mano" sia in "project-finance". A distanza di un anno l'azienda, attraverso la voce del presidente Giandomenico Ghella, ha commentato l'accordo raggiunto con Enerray: «Siamo molto lieti di avere intrapreso la collaborazione con un Gruppo che, come noi, coniuga una lunga tradizione imprenditoriale con una vocazione internazionale», ha dichiarato Giandomenico Ghella.

che riguardano l'analisi termografica dei moduli e la misura della curva I/V in modo da avere una situazione chiara sulla reale efficienza dei pannelli.

## La scheda



**Indirizzo:** via J.F. Kennedy, 10  
Zola Predosa, Bologna  
**mail:** manutenzione@enerray.com  
**sito:** www.enerray.com  
**Tel.** 0516162611-618

## I numeri dell'O&M

- 2 Control Rooms 7/7, 24H
- 20 accordi quadro con produttori di inverter
- 4 magazzini di proprietà
- € 3.000.000 valore delle spare parts
- 98% interventi entro 3 ore dal guasto
- 240 MWp acquisiti nel 2016
- 530 MWp in gestione in Italia
- 710 MWp in gestione nel mondo

## MANUTENZIONE CORRETTIVA

Oltre ai servizi di manutenzione ordinaria, Enerray offre al Cliente la manutenzione correttiva con intervento sul posto entro 3 ore dal verificarsi del guasto, grazie anche alle parti di ricambio opportunamente stoccate nei magazzini.

Tutte le attività ordinarie e straordinarie sono tracciate sul sistema di troubleticketing in modo da avere sotto controllo in ogni istante la performance degli impianti anche al fine di tracciare una statistica dei guasti e delle azioni intraprese. Grazie alla nuova Control Room della sede di Bologna, che si avvale di un videowall costituito da otto megaschermi raffiguranti i grafici di produzione e irraggiamento, è possibile visualizzare in tempo reale ogni eventuale fermo impianto o calo di produzione. Il team della Control Room è stato inoltre implementato per offrire ai clienti un referente unico e una disponibilità continua sulle 24 ore. Infine il metodo trouble ticketing per la gestione degli allarmi garantisce sia la rapidità di intervento, sia una immediata comunicazione con il cliente e processando l'allarme che, nel momento in cui arriva agli operatori, è già classificato in funzione della bassa, media o elevata priorità.

## I SERVIZI

I servizi che Enerray offre al cliente per ogni impianto del portafoglio interessano la manutenzione preventiva mensile che comprende, fra le attività più importanti, il controllo generale di tutti i componenti. L'accordo prevede anche la manutenzione semestrale dei componenti del lato media tensione; queste attività maggiormente invasive prevedono distacchi programmati degli impianti e, pertanto, vengono svolte nelle ore di minore producibilità sempre per salvaguardare la produzione di energia degli stessi. Infine l'azienda offre manutenzioni specialistiche semestrali e annuali,



# O&M ENERRAY: QUALITY AT THE SERVICE OF OUR CUSTOMERS

A YEAR AGO, GRANSOLARGHELLA ENTRUSTED ENERRAY WITH THE MANAGEMENT OF 35 PLANTS, FOR A TOTAL OF 58 MWP, DISLOCATED IN ABRUZZO, LAZIO, MOLISE AND APULIA, WITH SERVICES RANGING FROM PREVENTIVE MAINTENANCE TO SPECIALISED OPERATIONS

A year ago, Enerray added approximately 60 MWp to its O&M portfolio, signing an agreement with GransolarGhella for the management of 35 plants dislocated in Abruzzo, Lazio, Moli-

se and Apulia. GransolarGhella was created in 2008 from the consortium involving the Italian company Ghella, active in the major infrastructure works and mechanical excavation sectors, and the Spanish company Gransolar, active in the design, construction and management of photovoltaic installations. GransolarGhella offers multiple photovoltaic solutions, also through collaborations with public and private institutes, for the completion of "turnkey" and "project-finance" projects. A year later, the company's President Giandomenico Ghella commented the agreement with Enerray: «We are delighted to have undertaken a collaboration with a Group which, just like us, combines a long business tradition with an international vocation», explained Giandomenico Ghella.

analysis of modules and measurement of the I-V curve, to have clear data on actual panel efficiency.

## The company



**Address:** via J.F. Kennedy, 10  
Zola Predosa, Bologna  
**Email:** manutenzione@enerray.com  
**website:** www.enerray.com

## O&M in numbers

- 2 Control Rooms 7/7, 24H
- 20 framework agreements with inverter producers
- 4 own warehouses
- € 3,000,000 value of spare parts
- 98% intervention within 3 hours from break down
- 240 MWp acquired in 2016
- 530 MWp under management in Italy
- 710 MWp under management in the world.

## CORRECTIVE MAINTENANCE

In addition to ordinary maintenance, Enerray also provides customers with corrective maintenance, on-site within three hours from break down, partly thanks to appropriately stocked spare part warehouses. All ordinary and extraordinary activities are tracked on the troubleticketing system to have installation performance under constant control at all times, and for the traceability of break down statistics as well as actions undertaken.

Thanks to the new Control Room located at the Bologna plant, with its own videowall consisting of eight megascreens depicting production and irradiation graphs, it is possible to view any plant standstill or drop in production, in real time.

The Control Room team was also created to offer customers a single contact person and constant 24 hour availability. Lastly, the trouble ticketing system for the management of alarms guarantees both rapid response and immediate communication with the customer, complete with alarm processing so that upon reaching operators, alarms are already classified as low, medium or high priority.

## SERVICES

Enerray services provided to customers for all portfolio installations regard monthly preventive maintenance, the most important activities of which include a general check of all components. The agreement also includes biannual maintenance of medium voltage side components. These more invasive activities involve programmed installation disconnections, thus, they are carried out during off peak hours to safeguard energy production. Lastly, the company offers biannual and annual specialised maintenance, thermographic



# 200 KWP FOTOVOLTAICI SU CINQUE VELE

L'IMPIANTO SOLARE, ENTRATO IN ESERCIZIO A MONTORO (AV) LO SCORSO FEBBRAIO, POTRÀ PRODURRE ANNUALMENTE 245,75 MWH. GRAZIE AD UN AUTOCONSUMO DEL 90%, L'INSTALLAZIONE POTRÀ GARANTIRE UN RISPARMIO IN BOLLETTA DI 36.000 EURO ANNUI E UN TEMPO DI RIENTRO DELL'INVESTIMENTO IN SOLI QUATTRO ANNI

Il trend positivo degli impianti di taglia commerciale ed industriale sta giocando un ruolo significativo per il mercato italiano del fotovoltaico. Nei primi tre mesi del 2017, le installazioni di potenza compresa tra 100 e 1.000 kW, per un totale di 20,8 MW, hanno coperto il 25% dei nuovi impianti in Italia. Un esempio di come imprese e Pmi stiano spingendo l'acceleratore sul solare giunge da Montoro, in provincia di Avellino, dove a febbraio 2017 è entrato in esercizio un impianto fotovoltaico da 200 kWp per la Amiflex, azienda impegnata nello stampaggio di materie plastiche. L'impianto, in regime di scambio sul posto, potrà produrre annualmente 245,75 MWh, il 90% dei quali verrà totalmente autoconsumato. Grazie alla copertura solare l'azienda potrà risparmiare 36.000 euro ogni anno sulla bolletta oltre ad ottenere un ricavo di circa 2.700 euro ogni anno per lo scambio sul posto. Il tempo di rientro dell'investimento per il committente è previsto in soli quattro anni.

## PRESTAZIONI E CONTROLLO

Progettazione ed installazione dell'impianto sono stati affidati alla filiale di Salerno della Casa delle Nuove Energie, che si occuperà anche della gestione e della manutenzione dell'impianto. Per l'installazione sono stati utilizzati 770 moduli fotovoltaici policristallini Hanover Solar da 260 Wp, scelti per elevate prestazioni e buon rapporto qualità prezzo. I moduli, che occupano una superficie di 1.290 metri quadrati, sono allacciati a sette inverter PVI Trio da 27,6 kWp di ABB. I dispositivi, sviluppati per applicazioni commerciali, mirano ad offrire un'efficienza del 98,2%, maggiore flessibilità e monitoraggio costante per impianti di grandi dimensioni con orientamento variabile. In questo caso, per la particolare conformità del tetto l'orientamento dei moduli è variabile, e quindi per l'installatore gli inverter trifase di ABB

sono stati la soluzione più adatta alla tipologia di installazione.

## STRUTTURA COMPLESSA

La copertura della Amiflex è costituita da travi precomprese e lamiera grecata curva.

I moduli fotovoltaici sono stati quindi posizionati su una struttura in carpenteria metallica in acciaio zincato a caldo, assemblata tramite saldatura a filo continuo. Più in particolare, per sfruttare al meglio lo spazio a disposizione, ed ottenere quindi maggiore potenza, l'installatore ha suddiviso l'impianto fotovoltaico su cinque "vele", tre delle quali ospitano 195 moduli, una conta 110 pannelli mentre l'ultima ne conta 75. Tutti i moduli hanno un'inclinazione di 11°.

Grazie a questa soluzione, l'installatore è riuscito ad installare il 20% in più di potenza.



## Dati Tecnici

**Località d'installazione:** Montoro (AV)  
**Committente:** Amiflex S.r.l.  
**Tipologia di impianto:** impianto fotovoltaico su tetto in regime di scambio sul posto  
**Potenza di picco:** 200 kWp  
**Produttività impianto:** 245,75 kWh  
**Numero e tipologia di moduli:** 770 moduli policristallini Hanover Solar da 260 Wp  
**Numero e tipologia di inverter:** 7 inverter trifase ABB PVI da 27,6 kWp  
**Installatore:** Italiana Energia S.P.A. (filiale di Salerno della Casa delle Nuove Energie)  
**Superficie ricoperta:** circa 1.290 metri quadrati

## VALUTAZIONE ECONOMICA FV

Investimento (migliaia di euro)	274
Potenza impianto FV (kWp)	200
Produzione stimata impianto (MWh/anno)	245,75
Quota energia autoconsumata annua (%)	90
Risparmio bolletta elettrica (euro/anno)	36.000
Ricavi scambio sul posto (euro/anno)	2.700
Tempo di rientro (anni)	4

**Security Trust**



**SORVEGLIA  
E PROTEGGE**

**SISTEMI SPECIALI DI SICUREZZA.**

SECURITYTRUST.IT

# BIFACCIALE INTEGRATO

PER UN EDIFICIO REALIZZATO NEL DISTRETTO DI PORTA NUOVA, A MILANO, SONO STATI INSTALLATI VETRI FOTOVOLTAICI SULLE FACCIATE, PER UNA POTENZA COMPLESSIVA DI 185 KWP E UNA PRODUZIONE ANNUA STIMATA IN 100 MWH. GRAZIE AL BASSO ISOLAMENTO TERMICO, E ALLA PRESENZA DI UNA POMPA DI CALORE GEOTERMICA PER LA CLIMATIZZAZIONE, È PREVISTO UN RISPARMIO IN BOLLETTA DEL 30%

In Italia le installazioni fotovoltaiche integrate architettonicamente stanno registrando un trend di crescita positivo, soprattutto per il prezioso ruolo che questi impianti possono ricoprire in contesti storici, in aree con vincolo ambientale e in particolari contesti urbani dove gli edifici a impatto zero si stanno ritagliando un ruolo sempre più importante. È il caso del 2Degrees Building di via Restelli a Milano, nei pressi della moderna area di Porta Nuova. Per l'edificio sono state eseguite opere di riqualificazione che hanno riguardato le facciate ed i sistemi elettrici e meccanici. Il proge È stato quindi scelto di puntare su fotovoltaico, gestione climatica e isolamento termico.

A giocare un ruolo di primo piano è soprattutto l'impianto fotovoltaico, che spicca in particolar modo per i componenti innovativi utilizzati, come le vetrate solari con celle bifacciali. L'impianto fotovoltaico ha una potenza complessiva di 185 kWp e potrà produrre annualmente 100 MWh, il 90% dei quali autoconsumati. La superficie ricoperta è di 135 metri quadri per i parapetti, 1.270 metri quadri per la vetrata isolante opaca con vetro posteriore bianco e 237 metri quadri per la vetrata trasparente.

## 49 TIPOLOGIE DI VETRO

Per la ristrutturazione delle facciate è stato scelto di integrare, nelle zone dei sottofinestra, delle scale e nei parapetti all'ultimo piano, le vetrate fotovoltaiche. I moduli sono stati forniti da Energy Glass, divisione di V-energy Green Solutions Srl, azienda del Gruppo STG, che già in precedenza aveva realizzato vetrate fotovoltaiche proprio nei pressi di Porta Nuova, presso la sede della Regione Lombardia, per la quale sono state realizzate vetrate fotovoltaiche integrate alle due facciate rivolte a sud. Per l'edificio di via Restelli sono stati utilizzati 49 tipologie di vetri solari differenti, soprattutto per la conformità della struttura e per le differenti esposizioni. I prodotti sono stati applicati sulle facciate in quanto il tetto non offriva spazio sufficiente e soprattutto non presentava un'esposizione ottimale.

Sono quindi stati scelti vetri solari con celle bifacciali, che possono produrre fino al 50% in più rispetto ai



IL COMMITTENTE AUTOCONSUMERÀ IL 90% DELL'ENERGIA PRODOTTA DALLE VETRATE FOTOVOLTAICHE

prodotti tradizionali. Le vetrate dei sottofinestra, che oltre alla produzione di energia garantiscono anche la bassa dispersione termica grazie a particolare materiali isolanti, sono realizzate con un vetro bianco posteriore allo scopo di incrementare la prestazione delle celle bifacciali sfruttando la luce riflessa. I vani scale e i parapetti invece hanno vetri trasparenti per sfruttare al massimo la luce diffusa.

Queste scelte progettuali consentono da un lato di aumentare l'energia prodotta dall'impianto e dall'altro di conferire al vetro fotovoltaico una estetica migliore alla vista posteriore o interna.

I vetri fotovoltaici sono stati inoltre progettati su misura per adattarsi alla struttura e sono stati dimensionati opportunamente per rispettare le norme in materia di vetro per l'architettura.

La configurazione dell'impianto è stata invece progettata per conferire il grado di ombreggiamento

richiesto dai progettisti per ridurre l'irraggiamento solare all'interno dell'edificio. L'installazione fotovoltaica, allacciata ad inverter ABB, entrerà in funzione a luglio 2017.

## GESTIONE INTELLIGENTE

Oltre alla facciata fotovoltaica, l'immobile è stato realizzato con le più avanzate tecnologie per il risparmio e la gestione intelligente dell'energia allo scopo di raggiungere la certificazione energetica più alta. In particolare, grazie alle vetrate è stato possibile ridurre la dispersione termica. Inoltre, è stato installato un software avanzato per la regolazione termica e controllo coordinato di tende e luci e una pompa di calore geotermica per il prelievo dell'acqua di falda, che viene utilizzata per la climatizzazione degli ambienti. Tutte queste misure permetteranno all'edificio un risparmio annuo in bolletta del 30%. 

## Dati Tecnici

**Località d'installazione:** 2Degrees Building, via Restelli 1/a Milano

**Committente:** Relli Prima s.r.l. e Relli Seconda s.r.l.

**Tipologia di impianto:** integrato in architettura

**Potenza di picco:** 185 kWp

**Produttività impianto:** 100 MWh

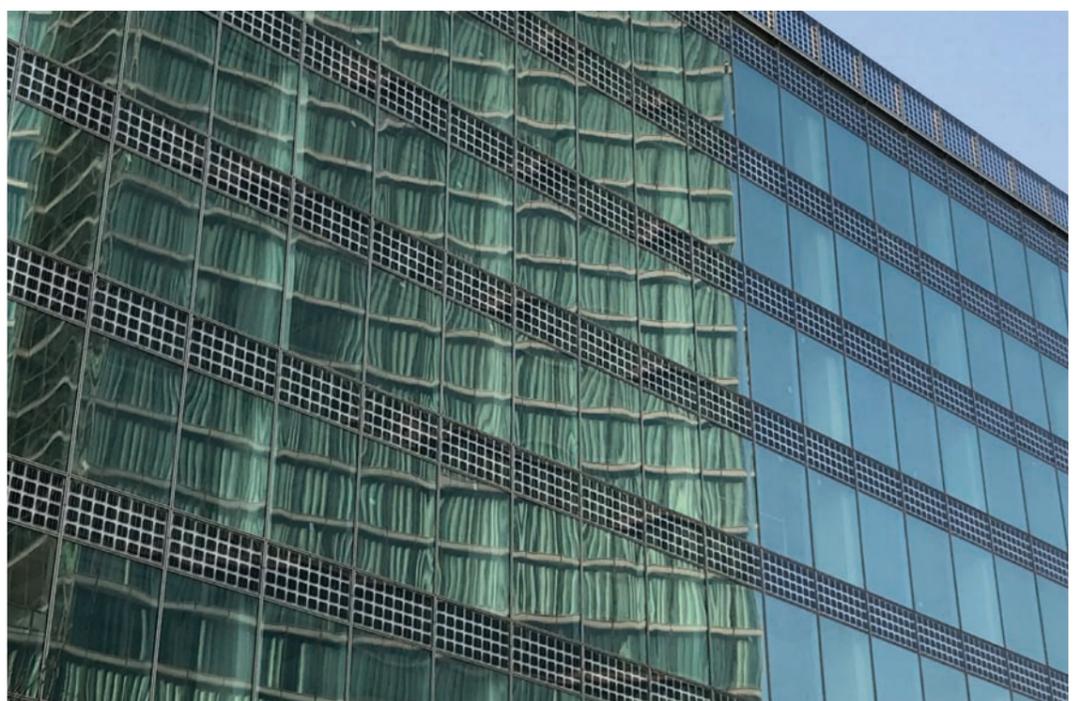
**Numero e tipologia di moduli:** moduli Energy Glass (Gruppo STG) con celle bifacciali

**Fornitore inverter:** ABB

**Fornitore sistemi di montaggio:** Ponzi s.r.l.

**Impianti Elettrici:** Elettrosistemi S.r.l.

**Superficie ricoperta:** oltre 1.600 metri quadrati



I MODULI SONO STATI FORNITI DA ENERGY GLASS, DIVISIONE DI V-ENERGY GREEN SOLUTIONS SRL, AZIENDA DEL GRUPPO STG

# EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

## NEWS

### FOCUS SULL'EFFICIENZA NELL'EDILIZIA AL "COMFORT TECHNOLOGY ROADSHOW" DI MCE E ANIE

MCE - Mostra Convegno Expocomfort, Federazione Anie e Anie Rinnovabili hanno organizzato il "Comfort Technology RoadShow - Progettare e installare l'integrazione per l'efficienza", un tour di eventi di formazione dedicati alla progettazione efficiente nell'edilizia e nell'impiantistica.

L'iniziativa rafforza la collaborazione tra MCE, Anie e Anie Rinnovabili, che proseguirà nella prossima edizione di MCE, in calendario dal 13 al 16 marzo 2018 presso Fiera Milano, nell'ambito dell'area That's Smart, dedicata alle tecnologie elettriche e alla loro integrazione con gli impianti dell'edificio. I temi portanti del Comfort Technology RoadShow spaziano dalle tecnologie per l'efficienza energetica negli edifici e nei servizi, allo sviluppo di un nuovo paradigma di produzione e consumo dell'energia, fino all'applicazione delle tecnologie digitali, con focus su opportunità di mercato e normative. Il tour, partito da Milano lo scorso 22 febbraio e arrivato a Venezia il 18 maggio, raggiungerà Bari il 14 settembre per poi concludersi a Roma il 16 novembre.



### IN TOSCANA FONDO DA 4 MILIONI DI EURO PER LE IMPRESE



La Regione Toscana ha istituito un fondo da 4 milioni di euro, a disposizione delle imprese, per l'efficientamento energetico. Tra gli interventi ammissibili c'è anche la produzione di energia elettrica da fotovoltaico. Il bando non è ancora stato pubblicato ma l'assessore all'Ambiente della Regione Toscana, Federica Fratoni, lo ha presentato in anteprima durante il convegno "Le nuove opportunità per il fotovoltaico" organizzato da Italia Solare e che si è tenuto a Firenze il 19 maggio 2017.

### SCHLAEFER È IL FORNITORE ESCLUSIVO DI MODULI FV PER LA PIATTAFORMA ECO ARTIGIANO

Schlaefer ha siglato un accordo con ON5, ideatore del network Diventa Eco Artigiano, una piattaforma di servizi dedicati ad una rete qualificata di professionisti che operano nell'efficienza energetica. La piattaforma si rivolge a installatori e impiantisti offrendo tool diagnostici e simulatori di risparmio, tool di redazione dell'attestato di classe energetica dell'abitazione, nonché aggiornamenti tecnici e normativi continui, ed è a contatto con alcuni tra i principali fornitori di tecnologia. In base all'accordo, Schlaefer sarà l'unico fornitore

di moduli fotovoltaici per tutto il 2017.

«Per la nostra strategia comunicativa l'accordo firmato è molto importante, in quanto ci darà la visibilità che un'azienda storica come la nostra merita», ha dichiarato Pier Francesco Piccardi, amministratore di Schlaefer. «Evidentemente il nostro progetto piace. Ho avuto modo di conoscere personalmente ON5 e lo staff italiano: una grande azienda in cui ho trovato professionalità e competenza. Sono sicuro che i risultati non mancheranno e saranno consistenti».



#### 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](http://www.well-comm.it) - [info@well-comm.it](mailto:info@well-comm.it)



# NEWS

## NUOVA GAMMA DI CIRCOLATORI HOVAL



Hoval ha introdotto una nuova gamma di circolatori. La novità più importante è la connessione tra i circolatori e gli impianti tramite il sistema di regolazione TopTronic E. I prodotti della famiglia "Circolatore Hoval Connesso" sono infatti in grado di interagire direttamente con la regolazione Hoval TopTronic E, mentre i circolatori di dimensioni minori della gamma "Hoval Circolatore Semplice" possono essere integrati nel sistema grazie al segnale PVM o 0-10V. I nuovi circolatori Hoval sono particolarmente indicati negli interventi di riqualificazione energetica, per i quali l'azienda ha studiato degli specifici pacchetti Revamping, che consentono di migliorare l'efficienza del sistema grazie alla sostituzione dei circolatori, con l'installazione del sistema di regolazione Hoval TopTronic E. Oltre ai circolatori per il riscaldamento, il condizionamento e la refrigerazione, Hoval offre un'ampia gamma di circolatori per acqua calda sanitaria e pompe In-line ad alta efficienza.

## AGLI ENERGY SCHOOL DAY 100 STUDENTI A LEZIONE SULLE RINNOVABILI

Si è svolta a Campobello di Mazara (TP), presso la sede di Energia Italia, la "Energy School Day", giornata formativa sulle energie rinnovabili nata con l'obiettivo di sensibilizzare i giovani al risparmio energetico. 100 ragazzi tra i 12 e 14 anni dell'istituto comprensivo Capuana-Pardo di Castelvetro sono stati protagonisti della giornata formativa, che ha focalizzato l'attenzione su energie rinnovabili e nuove tecnologie. Durante l'incontro gli studenti hanno visitato i locali di Energia Italia e visionato dal vivo tutte le moderne tecnologie disponibili oggi sul mercato per la realizzazione di impianti fotovoltaici e solari termici. Nell'aula dell'Energy Academy i ragazzi hanno inoltre assistito a una lezione tenuta dal presidente di Energia Italia, Battista Quinci, che ha illustrato lo stato di salute attuale del pianeta. Infine gli studenti hanno incontrato alcuni Energy Partner, gli installatori che collaborano con Energia Italia, per imparare le buone pratiche di risparmio energetico da adottare con le proprie famiglie. A tal proposito gli alunni hanno ricevuto alla fine del corso un attestato come Junior Energy Specialist. «Quella di oggi è stata la prima tappa di un progetto educativo che ripeteremo con molte scuole italiane insieme alla rete dei nostri Energy partner», ha dichiarato Battista Quinci. «I giovani siciliani sono i primi portatori di una rivoluzione energetica che parte dalla nostra regione, favorita dalla presenza del sole tutto l'anno». «L'Energy School Day è stata una bellissima esperienza per i nostri ragazzi», ha aggiunto Vania Stallone, preside dell'istituto Capuana-Pardo. «La presenza di Energia Italia sul territorio siciliano è un valore aggiunto: in Sicilia abbiamo tutte le risorse energetiche che la natura può offrire e esperienze come quelle di oggi sono il primo passo importante per imparare a utilizzarle».



## PARADIGMA ITALIA: IMPIANTO PER PRODUZIONE DI ACS A FAVORE DELLA POPOLAZIONE DI CALDAROLA (MC)



Paradigma Italia finanzia una seconda iniziativa a favore delle comunità colpite dal terremoto del 2016 in centro Italia. Il nuovo progetto riguarda il paese di Caldara, situato nell'entroterra di Macerata e duramente colpito dagli eventi sismici. Paradigma ha scelto di realizzare l'impianto di produzione dell'acqua calda sanitaria per la struttura in cui saranno collocati i bagni e gli spogliatoi a servizio degli utenti del

campo polivalente e dell'area verde, attualmente in fase di ristrutturazione. Come per l'altra struttura, donata al Comune di Tolentino e inaugurata a novembre 2016, verrà installato dai partner Paradigma un sistema per la produzione dell'acqua calda sanitaria composto da pompa di calore, bollitore e pannelli solari termici AquaSolar System. Il progetto verrà finanziato devolvendo l'1% del fatturato dei clienti Partner, generato nel periodo dal 1° aprile al 10 giugno 2017. Inoltre, in concomitanza della tradizionale festa d'estate organizzata dall'azienda per i migliori clienti e per i dipendenti, verranno raccolte donazioni libere che contribuiranno ulteriormente alla realizzazione del progetto.

# Abbiamo un sogno: autoconsumo fotovoltaico al 100% con Elios4you!



App "Elios4you"

Gestione smart impianto fotovoltaico



Elios4you Smart

Monitoraggio e autoconsumo



Power Reducer

Produzione acqua calda gratuita



Smart Plug / Switch RC

Azionamento smart elettrodomestici

# OPERAZIONE DISTACCO GAS

Sistema SUNFRESH



Sistema FOTOVOLTAICO



Piastra a INDUZIONE



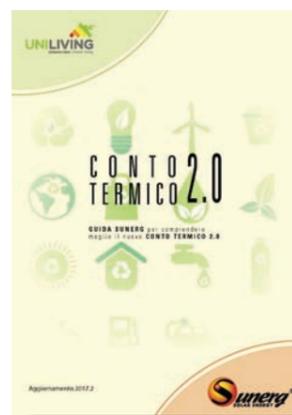
**DISTACCO  
CONTATORE GAS**

CON I NUOVI SISTEMI CASA SUNERG  
...ORA PUOI!



## RISPARMIO ENERGETICO A 360°

La nostra offerta di sistemi integrati è sempre più completa: Fotovoltaico, Termico, Termodinamico, Ibridi, Pompe di calore e tanto altro!



Risparmia con il  
Conto Termico 2.0



La rivista dedicata ai professionisti del fotovoltaico e dell'efficienza energetica

[WWW.SOLAREB2B.it](http://WWW.SOLAREB2B.it)

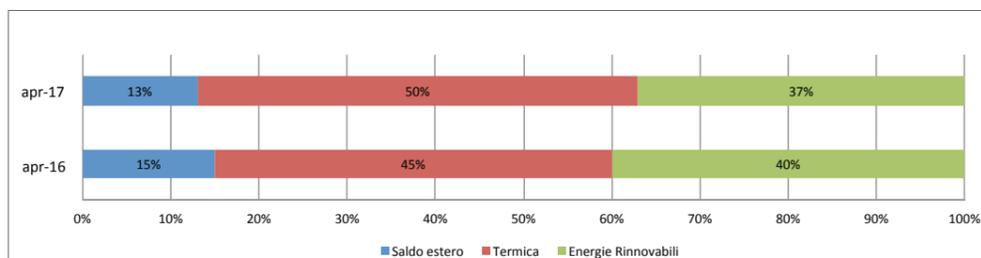


EDITORIALE FARLASTRADA

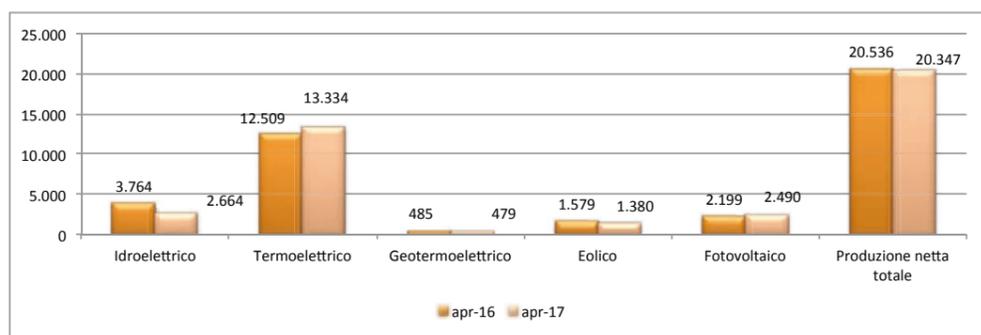
## Numeri e trend

aggiornamento al 30 aprile 2017

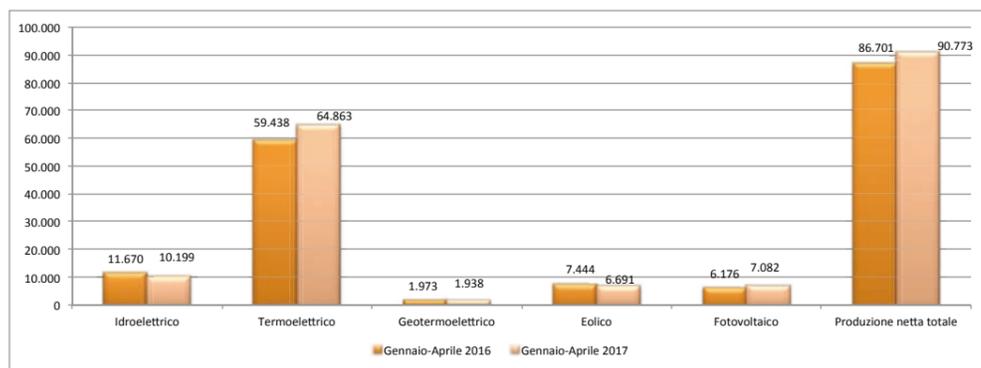
### Composizione fabbisogno



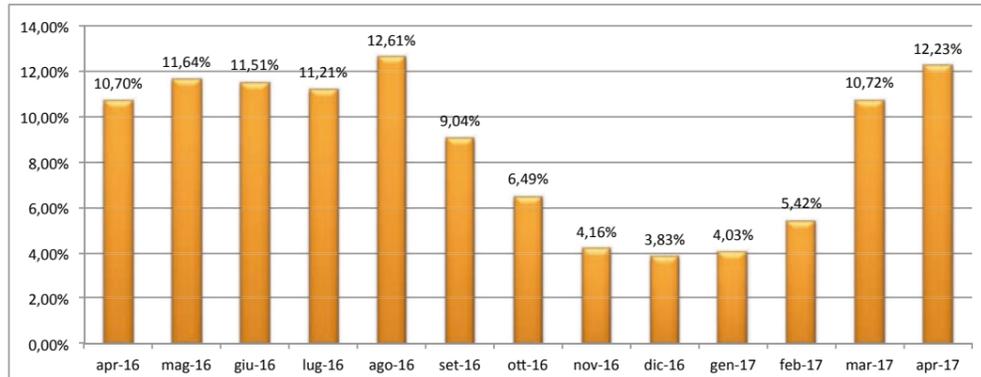
### Produzione netta di energia elettrica in Italia (confronto mese su mese)



### Produzione netta energia elettrica in Italia (Gennaio-Aprile 2016 e Gennaio-Aprile 2017)

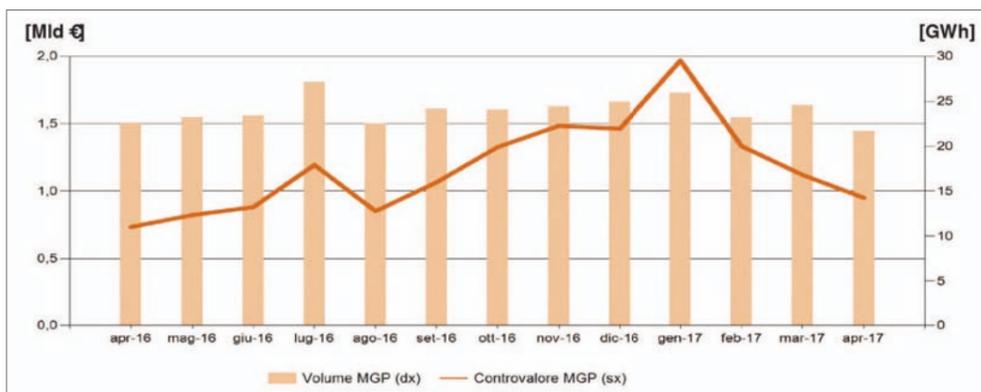


### Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



### Mercato del giorno prima

Controvalore e volumi



FONTE: TERNA



# Solar powered solutions

- Moduli fotovoltaici monocristalline e policristalline
- Inverter monofase e trifase
- Storage battery 2,5 kW – 5 kW



Moduli fotovoltaici



Inverter monofase



Storage-battery



---

## Nuovi inverter solari serie UNO-DM-PLUS

I tuoi sogni meritano l'energia migliore.

Per sognare di fare strada e andare lontano ci vuole l'energia giusta. Con la nuova serie di inverter UNO-DM-PLUS l'energia del sole diventa tutto quello che ti serve a casa, ogni giorno, senza sprechi. Efficienti, connessi, smart i nuovi inverter UNO-DM-PLUS, disponibili in varie taglie da 1.2 a 6.0 kW, sono una nuova energia che diventa finalmente realtà.

[www.abb.it/solarinverters](http://www.abb.it/solarinverters)

**ABB**