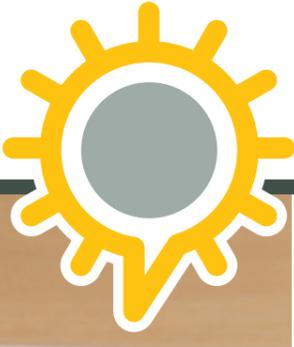


SUNAGE+
Photovoltaics module manufacturer
www.sunage.ch

SOLARE

B2B



SUNAGE+
Photovoltaics module manufacturer
www.sunage.ch

EDITORIALE

Ma le radici sono sempre più forti

Quando un albero mette radici profonde diventa difficile sradicarlo. Se l'albero diventa foresta, è ancora più difficile.

Il mercato del fotovoltaico, pur in mezzo a mille problemi e a mille tempeste, ogni giorno che passa affonda le radici nel terreno del mercato italiano, e irrobustisce e rafforza la sua struttura mostrandosi più resistente agli attacchi (che non mancano mai).

18 GW non sono pochi, non si possono cancellare, e costituiscono di per se stessi un volano che continua a dare lavoro e a generare business. Questo succede, ad esempio, per le attività di O&M che vedono coinvolte aziende specializzate, EPC, produttori integrati e altre figure, tanto che in qualche modo si è ricreata una filiera all'interno della quale c'è posto per produttori di componenti, progettisti e installatori. È una filiera che oggi sta mettendo in campo soluzioni e tecnologie in grado di migliorare l'efficienza e la produttività del parco installato, incrementando la produzione di energia elettrica a parità di kWp. Insomma, una parte del business e di capacità produttiva "reale" che si erano persi con la riduzione dei nuovi impianti, li si sta recuperando con l'O&M e il revamping.

A confermare la crescita delle radici del mercato del fotovoltaico è arrivata recentemente una ricerca del CNR che ha calcolato il risparmio sul prezzo dell'energia reso possibile dalla diffusione dell'energia solare: ben 4,6 milioni di euro tra gennaio 2010 e settembre 2013. Con una quota sulla produzione italiana di energia elettrica che ormai veleggia su base annua tra l'8% e il 9%, il fotovoltaico si è ritagliato una fetta di business che rappresenta la migliore garanzia per il suo futuro. Un altro piccolo segnale positivo arriva dal fronte normativo: la presa di posizione del Consiglio di Stato che ha smentito l'Autorità per l'energia in merito agli oneri di sbilanciamento (punitivi per le rinnovabili) è un fatto importante che, come abbiamo scritto sulla newsletter SolareB2B Weekly, "segna un altolà a interventi regolatori che avevano tutta l'aria di favorire le scorribande dei signori delle fonti fossili nel mercato dell'energia elettrica". E anche le nuove proposte dell'Aeeg sullo stesso tema sembrano orientate a un atteggiamento più cauto nei confronti di FV e rinnovabili.

Certo, le avversità non mancano, e i colpi bassi nemmeno. L'ultimo si chiama Spalma Incentivi. Un provvedimento assurdo e autolesionista, che rivela con chiarezza quale sia ancora oggi il più grave paradosso del mercato energetico italiano: il tentativo di erigere continuamente nuove barriere al libero mercato. Dietro lo Spalma Incentivi, alla fine c'è solo la difesa di quelle posizioni di rendita su cui i signori delle fonti fossili hanno costruito il proprio successo economico, e un allontanamento da quel mercato libero che da sempre è foriero di benefici per il cliente finale. Ma che sul lungo periodo ne esce sempre vincitore. Per fortuna.

Davide Bartesaghi
 bartesaghi@solareb2b.it
 Twitter: @dbartesaghi

SOLIDI E INNOVATIVI
 Intervista a Stefano Domenicali,
 CEO di Ingeteam Italia



PRODOTTI PAG. 14

SPALMA INCENTIVI: UN ALTRO COLPO BASSO PER IL FV



Lo scorso 24 giugno è stato pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale il decreto legislativo contenente la misura Spalma Incentivi, che colpisce gli impianti superiori ai 200 kWp. Vano il tentativo da parte di aziende e associazioni del settore nel proporre misure alternative.

REPORTAGE PAG. 16

CARTOLINE DA INTERSOLAR



Si è concluso l'annuale appuntamento fieristico di Monaco di Baviera. Sebbene in una veste ridimensionata e con numeri in calo per quanto riguarda espositori e visitatori, le soluzioni energetiche presentate hanno catturato l'interesse del pubblico. Buona la prima edizione del salone energetico sullo storage Electrical Energy Storage.

MERCATO PAG. 22

IL FUTURO È O&M



Crescono le opportunità di business offerte dai servizi di manutenzione, controllo e gestione degli impianti fotovoltaici. Tecnologie più efficienti e tempestività di intervento sono le principali caratteristiche richieste alle aziende che operano in questo settore. E c'è spazio anche per installatori e progettisti soprattutto nel segmento residenziale.

PAG
19 ANIE ENERGIA
CHIEDE REGOLE
SULLO STORAGE

PAG
34 CASE HISTORY: DUE
ESEMPI DI FABBRICHE
TESSILI GREEN

PAG
36 POMPE DI CALORE:
ARRIVA LA TARIFFA
SPERIMENTALE

Energia a 360 gradi

Qualità svizzera, naturalmente!



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

ANCORA PIÙ VICINI AL MERCATO ITALIANO!

NUOVA SERIE Moduli Polycristallini
SCOPRI LE NUOVE OFFERTE CONTATTACI

SOMMARIO

PAG 3	ATTUALITÀ E MERCATO	
PAG 9	NEWS	
PAG 12	COVER STORY	Solidi e innovativi
PAG 14	ATTUALITÀ	Spalma incentivi, che disastro
PAG 16	REPORTAGE	Intersolar Europe nel segno del cambiamento
PAG 19	ANIE ENERGIA	Storage: l'importanza della delibera dell'Aeegsi
PAG 22	MERCATO	L'O&M guarda al futuro
PAG 28	AZIENDE	Punto Fotovoltaico diventa La Casa Delle Nuove Energie
PAG 29	LA TELEFONATA	Paolo Mutti, amministratore delegato di Solsonica
PAG 30	AZIENDE	SolarEdge: Maggiori performance per impianti commerciali
PAG 30	AZIENDE	LG: Un successo ad alta efficienza
PAG 31	AZIENDE	Solon si fa in due (e diventa Esco)
PAG 32	COMUNICAZIONE AZIENDALE	Omron, un inverter che previene il PID
PAG 32	CONTRIBUTI	Brand e awareness: quando il nome fa la differenza
PAG 33	APPROFONDIMENTI	I benefici del FV in sistemi ad autonomia illimitata
PAG 34	CASE HISTORY	Tessitura a impatto zero
PAG 35	CASE HISTORY	Nuovo volto, zero emissioni
PAG 36	EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO	Una tariffa sperimentale per le pompe di calore Alfavolt, soluzioni per l'indipendenza energetica Boom di investimenti in energia pulita entro il 2035 News
PAG 38	DATI	

SOLARE B2B

Direttore responsabile

Davide Bartesaghi - bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale:

Marco Arosio - arosio@solareb2b.it

Hanno collaborato:

Raffaele Castagna, Evelina Cattaneo, Cesare Gaminella, Michele Lopriore, Marta Maggioni, Sonia Santoro, Francesco Della Torre

Editore: Editoriale Farlastrada srl

Stampa: Ingraph - Seregno (MI)

Redazione:

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

Impaginazione grafica:

Ivan Iannacci

Solare B2B: periodico mensile
Anno V - n. 7/8 - Luglio-agosto 2014
Registrazione al Tribunale di Milano
n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA
Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003
(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46)
Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano
- L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali.
In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a:
Editoriale Farlastrada srl.

Responsabile dati: Marco Arosio

Via Don Milani, 1 - 20833 Giussano (MI)
Questo numero è stato chiuso in redazione il 27 giugno 2014

PERSONE E PERCORSI

Salamoni alla presidenza di Ferrania Solis

Cambia l'organigramma di Ferrania Solis. In concomitanza con le assemblee annuali a metà maggio Ernesto Salamoni ha assunto la carica di presidente di Ferrania Solis, mentre Franco Bochicchio è ora amministratore delegato. Ernesto Salamoni ha dato un contributo importante alla nascita di Ferrania Solis: dal progetto industriale elaborato nel 2009, che raccolse l'approvazione degli azionisti della famiglia Mesina, fino alla realizzazione del sistema industriale e commerciale di Ferrania Solis, ha gestito diret-



tamente tutto lo sviluppo della società con l'obiettivo dichiarato di riservare una grande attenzione al cliente e alla qualità di prodotto e sistema, fino a far diventare Ferrania Solis una delle maggiori realtà italiane nel fotovoltaico. Franco Bochicchio ha fatto il suo ingresso in Ferrania Solis nel maggio del 2012 come direttore generale e direttore commerciale con l'obiettivo di affiancare progressivamente Salamoni nella gestione aziendale. Le recenti nomine rappresentano la normale conclusione di questo processo.

Emilio Cremona alla guida di Anie Rinnovabili

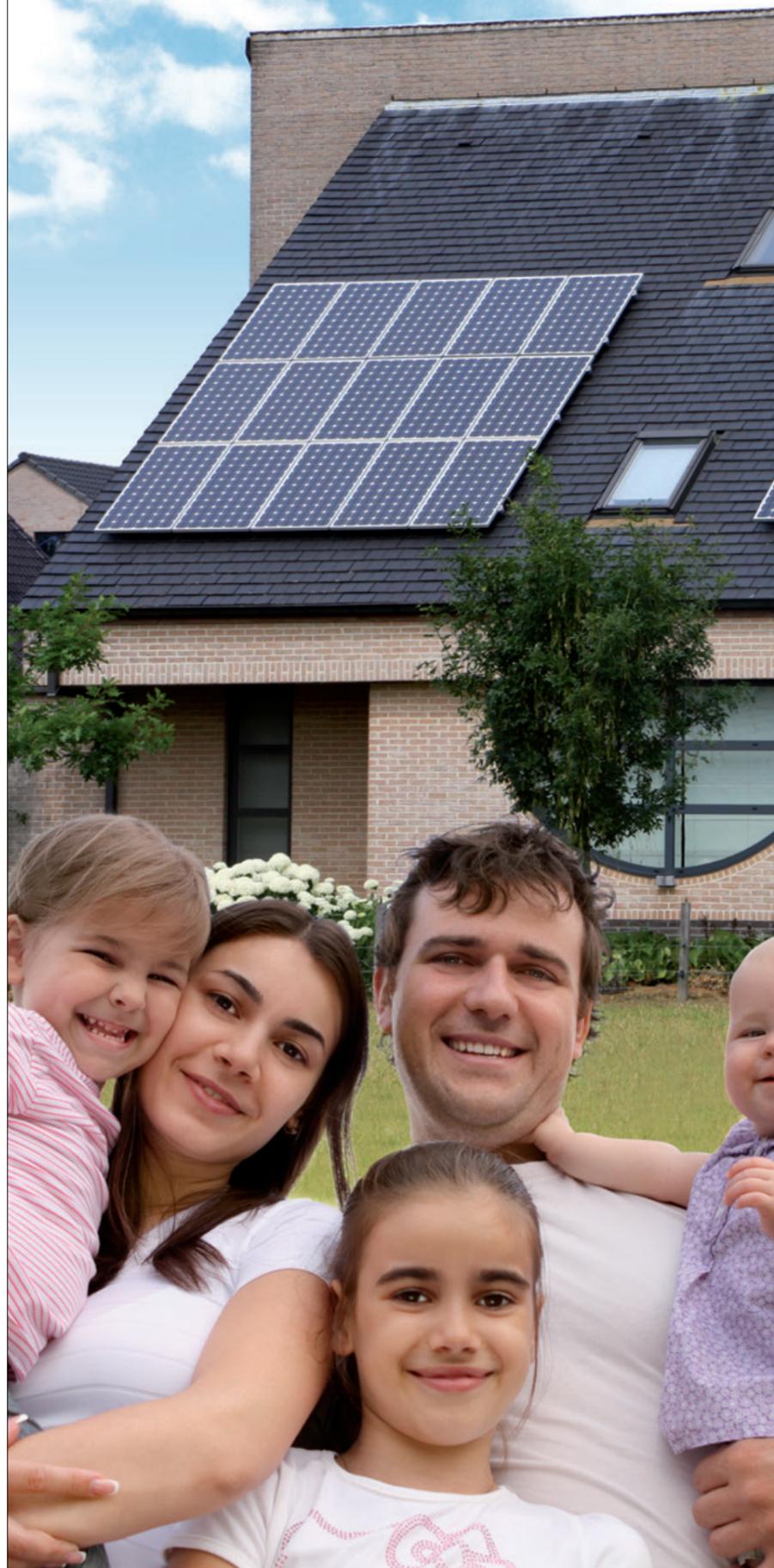
Si è tenuta a Milano, nella sede di Federazione Anie, la prima Assemblea di Anie Rinnovabili, che ha sancito l'adesione delle aziende di Gifi e IFI alla nuova associazione. Confermato alla presidenza Emilio Cremona, mentre Alessandro Cremonesi di IFI è stato nominato vicepresidente. Anie Rinnovabili intende porsi come punto di riferimento per tutto il settore delle fonti di energie alternative, riunendo sotto di sé i costruttori di componenti e di impianti chiavi in mano per la produzione di energia da fotovoltaico, eolico, biomasse e geotermia, mini idraulico; oltre a tutte quelle aziende interessate

a promuovere la costruzione di impianti per la produzione di energia da fonte rinnovabile in Italia e all'estero e ai promotori di nuove tecnologie per la produzione di energia da fonti rinnovabili.



WARIS®

Un partner affidabile
per dare Energia
alla Tua Casa.



www.waris-solar.it

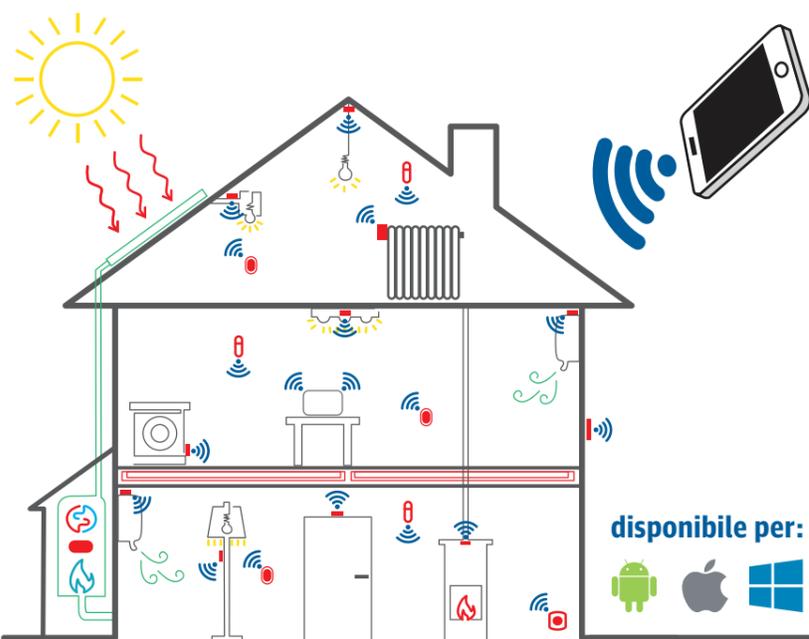


**La casa
DELLE NUOVE
energie**



DomusHand
La casa delle nuove energie...
...in un palmo di mano

DIVENTA RIVENDITORE O INSTALLATORE AUTORIZZATO DI DOMUSHAND: LA DOMOTICA IN UN PALMO DI MANO



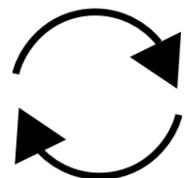
**LA DOMOTICA CHE TI FA
ACCENDERE CLIMA
E TERMOSIFONI DAL CELLULARE**



**LA DOMOTICA CHE SI
INSTALLA IN 2 ORE**



**LA DOMOTICA CHE ACCENDE
LA LAVATRICE QUANDO
L'IMPIANTO FV PRODUCE**



**LA DOMOTICA CHE SI AGGIORNA
DA SOLA**



**LA DOMOTICA CHE TI PERMETTE
DI RISPONDERE AL CITOFONO
DALLO SMARTPHONE**

DomusHand
La casa delle nuove energie

NUMERO VERDE 800 984 587

info@cdne.it

www.lacasadellenueveenergie.it

ATTUALITÀ E MERCATO

Oneri sbilanciamento, bocciato il provvedimento dell'Aeeg contro le FER

SECONDO IL CONSIGLIO DI STATO "È SEMPRE POSSIBILE PREVEDERE LA QUANTITÀ DI ENERGIA ELETTRICA CHE UN IMPIANTO EOLICO O FOTOVOLTAICO SARÀ IN GRADO DI PRODURRE E IMMETTERE NEL SISTEMA"

Il Consiglio di Stato ha respinto il provvedimento dell'Aeeg relativo agli oneri di sbilanciamento per le fonti rinnovabili. Con la Delibera 17 ottobre 2013 462/2013/R/eel l'Aeeg aveva reintrodotta l'obbligo per i produttori di energia elettrica da rinnovabili di pagare gli oneri di sbilanciamento con gravi penalizzazioni al comparto delle energie pulite, nonostante la bocciatura del TAR Lombardia e del Consiglio di Stato dello scorso 5 luglio 2013. Lo scorso martedì 10 giugno invece il Consiglio ha bocciato, con la sentenza n. 2936/2014, le delibere nn. 281 e 493 del 2012 in materia di sbilancia-

menti. Nel testo si legge infatti che "È sempre possibile prevedere con un certo grado di precisione la quantità di energia elettrica che un impianto eolico o fotovoltaico sarà in grado di produrre sulla base delle previsioni meteorologiche e, di conseguenza, prevedere la quantità di energia elettrica che sarà immessa nel sistema". Il provvedimento è stato accolto con favore dalle associazioni di settore. «Un grande risultato per tutto il settore in generale, e per la nostra associazione in particolare», è il commento di Agostino Re Rebaudengo, presidente di AssoRinnovabili.

SPAZIO INTERATTIVO ACCEDI AL DOCUMENTO

Per visualizzare sul tuo smart phone, tablet o telefono cellulare il documento "Consiglio di Stato: sentenza sugli oneri di sbilanciamento", inquadra il riquadro con l'applicazione dedicata.



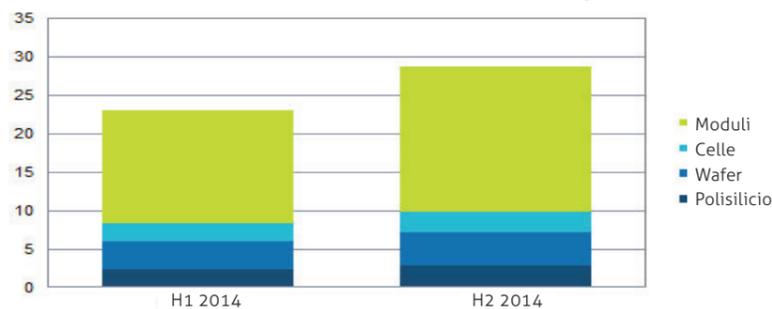
Nel secondo semestre '14 ricavi mondiali a +24% nella filiera FV

SECONDO IL REPORT DI IHS, NEL 2014 SI POTREBBE ASSISTERE AD UN INCREMENTO DEI RICAVI DEL 36% PER IL POLISILICIO, DEL 35% PER I WAFER, DEL 18% PER LE CELLE E DEL 17% PER I MODULI

Nel secondo semestre 2014 si potrebbe assistere a una ripresa della produzione di silicio, wafer, celle e moduli. È quanto emerge nell'ultimo rapporto di IHS, che stima un incremento dei ricavi del 24% a livello globale, dai 23,1 miliardi di dollari dei primi sei mesi dell'anno ai 28,7 miliardi di dollari del secondo semestre. Uno dei principali motivi che guiderà questo trend è lo sviluppo di installazioni in Cina, Giappone, Stati Uniti e Regno Unito. In particolare, secondo IHS, nel 2014 si potrebbe assistere ad un incremento

dei ricavi del 36% per il polisilicio, del 35% per i wafer, del 18% per le celle e del 17% per i moduli. IHS ha inoltre rivisto le stime relative alla domanda di fotovoltaico a livello globale. Secondo la società, la domanda nel settore solare potrebbe toccare i 47 GW entro il 2014. Le precedenti previsioni parlavano di una quota fra i 40 e i 45 GW. La società prevede infine un sostanziale aumento della domanda nei prossimi quattro anni: a livello globale la domanda di fotovoltaico potrebbe superare i 70 GW annui entro il 2018.

STIME DEI RICAVI NEL 2014 LUNGO LA CATENA DEL VALORE FV (IN MILIARDI DI DOLLARI)



Fonte: IHS Inc. June 2014

Energy Storage World Forum: a maggio 2015 a Roma l'ottava edizione

L'EVENTO INCLUSERÀ ANCHE LA SECONDA EDIZIONE DEL "RESIDENTIAL ENERGY STORAGE DAY" E LA TERZA EDIZIONE DEL "MICOGRID FORUM"

L'ottava edizione dell'Energy Storage World Forum si terrà a Roma dal 19 al 21 maggio 2015. L'evento, che ogni anno concentra l'attenzione sul mercato dei sistemi di accumulo energetico, con focus su tecnologie, normative e manovre delle politiche mondiali, includerà anche la seconda edizione

del "Residential Energy Storage Day", giornata dedicata interamente ai sistemi di storage per il segmento residenziale, e la terza edizione del "Micogrid Forum", evento di approfondimento volto ad esaminare l'attuale scenario delle generazioni distribuite, con focus sui Paesi europei e asiatici.

Ad Alectris il Facilities Management Award '14 nella categoria "O&M"

IN OCCASIONE DELLA CERIMONIA DI ATENE DELLO SCORSO MAGGIO, L'AZIENDA SI È AGGIUDICATA LA MEDAGLIA DI BRONZO GRAZIE ALLA PIATTAFORMA DI GESTIONE A 360° "ACTIS"

Alectris ha ricevuto il Facilities Management Award 2014 nella categoria Operations Management in occasione della cerimonia che si è svolta ad Atene lo scorso 5 maggio. L'azienda si è aggiudicata la medaglia di bronzo per la fornitura di servizi volti ad incrementare la produttività degli impianti fotovoltaici. In particolare, Alectris ha presentato Actis, Asset Control Telemetry Information System, piattaforma di gestione a 360° di asset fotovoltaici, che tra tante altre funzioni dedicate svolge anche quelle di un evoluto sistema di monitoraggio.

Il sistema raccoglie ogni dato possibile relativo al funzionamento degli impianti e di ogni loro componente e consente di tracciare ogni tipo di problematica guidando gli interventi o le attività necessarie per un preciso e rapido controllo.



Nikos Nikitas, business development manager di Alectris

Anie: online la guida sul rifasamento elettrico industriale

LA PUBBLICAZIONE EVIDENZIA QUALI SONO LE PRINCIPALI CRITICITÀ E FORNISCE CONSIGLI PER MIGLIORARE LA SCELTA DEL RIFASAMENTO IN PRESENZA DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI IN SCAMBIO SUL POSTO

Anie ha pubblicato sul proprio sito la guida "Rifasamento elettrico industriale: opportunità di efficientamento energetico". Il documento ha l'obiettivo di fare chiarezza sulla nuova normativa e sul concetto di rifasamento, una pratica che permette di ridurre lo sfasamento introdotto nella linea elettrica da un carico, oltre a permettere la riduzione delle perdite per potenza dissipata nelle reti e aumentarne così la loro efficienza. "In molti con-

testi industriali di bassa tensione sono proliferati negli ultimi anni impianti di produzione elettrica da fonte solare", si legge in una nota di Anie. "L'introduzione di questa ulteriore fornitura di energia porta ad una variazione delle caratteristiche elettriche del sistema". La pubblicazione evidenzia quali sono le principali criticità e fornisce consigli per migliorare la scelta del rifasamento in presenza di impianti elettrici dotati di fotovoltaico in scambio sul posto.

Da Anie quattro misure per il rilancio delle FER

IN OCCASIONE DEL TAVOLO DI CONFRONTO TENUTO IL 9 GIUGNO A MILANO, L'ASSOCIAZIONE HA PROPOSTO SNELLIMENTO BUROCRATICO, FACILITAZIONE DELL'ACCESSO AL CREDITO, ESTENSIONE DELLA DETRAZIONE IRPEF AL 50% E SOSTITUZIONE DELL'AMIANTO PER IL RILANCIO DELLA FILIERA

Snellimento burocratico, facilitazione dell'accesso al credito, estensione della detrazione Irpef al 50% e sostituzione dell'amianto. Sono le quattro misure proposte da Anie Rinnovabili, in occasione del tavolo di confronto tenuto il 9 giugno 2014 a Milano davanti a rappresentanti del mondo politico, membri confindustriali, esponenti di associazioni e aziende che operano nel settore. Molte delle proposte su sviluppo dei sistemi di accumulo, smart grid e misure per promuovere l'efficienza energetica, illustrate nel corso del dibattito, hanno trovato il favore anche di Confindustria (rappresentata in loco dal direttore Politiche Industriali Andrea Bianchi e da Massimo Beccarello) e del mondo istituzionale. All'incontro ha partecipato anche Gianni Pietro Girotto, membro della X Commissione Industria Senato, che si è impegnato a portare le istanze di Anie presso le sedi di discussione competenti.

Raffaele Castagna lascia Solare B2B: grazie e in bocca al lupo

Dal mese scorso Raffaele Castagna non fa più parte della redazione della rivista Solare B2B avendo iniziato un nuovo percorso professionale.

Raffaele ha partecipato all'avventura editoriale di Solare B2B sin dal primo numero, nel maggio del 2010, portando così un prezioso contributo alla crescita e all'affermazione della rivista nel mercato italiano del fotovoltaico. Se oggi Solare B2B è arrivata ad essere la rivista che voi lettori conoscete ed apprezzate, tanta parte del merito va proprio a lui. Per questo motivo lo ringraziamo di cuore, come collega e come amico, e gli auguriamo di continuare a raccogliere le soddisfazioni professionali e umane che merita. Anzi, di più.



LA QUALITÀ È MISURABILE

Independent Photovoltaics Module Test by Solarpraxis and TÜV Rheinland
PV+Test
SolarWorld AG
Sunmodule Plus SW 245 poly
EXCELLENT
pv magazine 04/2013



PRESTAZIONI COMPROVATE CON MODULI SOLARI DI SOLARWORLD

Massima affidabilità e stabilità garantite per i moduli di qualità made by SolarWorld. Lo dimostra il PV+Test del TÜV Rheinland in cooperazione con Solarpraxis, che ha premiato il Sunmodule Plus 245 poly con il massimo dei voti "eccellente". A colpire gli specialisti del TÜV sono stati soprattutto gli eccezionali risultati in fatto di lavorazione e resistenza all'invecchiamento. Rigorosi controlli di qualità e condizioni di garanzia estremamente favorevoli al cliente promettono inoltre il decisivo plus in termini di sicurezza.

Per saperne di più: WWW.SOLARWORLD-ITALIA.COM



Con noi il sole diventa energia.

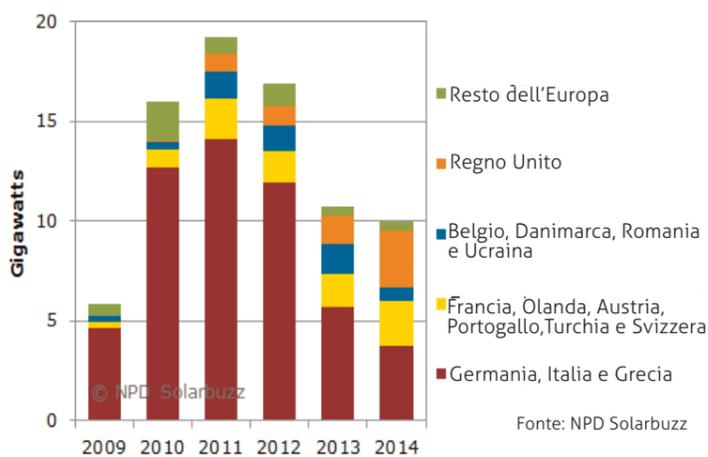
Europa: mercato a -7% nel 2014 (SolarBuzz)

IL VECCHIO CONTINENTE POTREBBE ASSISTERE AL TERZO ANNO CONSECUTIVO DI CALO DOPO IL PICCO DEI 19,2 GW INSTALLATI NEL 2011

Il mercato europeo del fotovoltaico dovrebbe pagare nel 2014 una riduzione della domanda pari a -7%, che porterebbe la nuova potenza installata a circa 10 GW. È quanto emerge da una ricerca di Solarbuzz, contenuta nel report "European PV Markets Quarterly". Se così fosse, sarebbe il terzo anno consecutivo di calo dopo che il mercato europeo aveva raggiunto il picco di 19,2 GW installati nel 2011. Ancora più forte il ridimensionamento del Vecchio Continente nello scenario globale: se nel 2011 l'Europa copriva il 70% del mercato mondiale, ora questa fetta è destinata a ridursi al 22%. Al suo interno, il mercato si

presenta meno concentrato. Tre anni fa Germania, Italia e Grecia detenevano una quota del 71% della nuova potenza installata nel Continente; nel 2014 il loro peso potrebbe scendere al 37%. Considerando il primo trimestre dell'anno, il mercato europeo ha registrato una contrazione dell'8% rispetto al 1Q 2013. Ma la situazione potrebbe peggiorare a causa del previsto rallentamento del Regno Unito che nei primi tre mesi del 2014 ha coperto ben il 34% della domanda continentale. Secondo la ricerca di Solarbuzz, le piazze più dinamiche nell'anno in corso saranno Francia, Paesi Bassi, Austria, Portogallo, Svizzera e Turchia.

DOMANDA FV GLOBALE DAL 2009 AL 2014 (IN GW)



A maggio il FV copre il 10,37% della produzione di energia in Italia

NEI PRIMI CINQUE MESI DELL'ANNO IL SOLARE HA COPERTO L'8,22% DELLA PRODUZIONE NAZIONALE

A maggio 2014 la produzione netta da energia fotovoltaica, pari a 2.683 GWh, ha coperto il 12,1% della produzione totale di energia elettrica in Italia (22.167 GWh), con una variazione del 10,4% rispetto allo stesso periodo del 2013. Per quanto riguarda la domanda di elettricità, nel mese di maggio il solare ha soddisfatto

il 10,76%. È quanto riportato da Terna, secondo cui dal 1° gennaio a fine maggio il fotovoltaico ha coperto, con 8.962 GWh, l'8,22% degli 109.002 GWh prodotti in Italia, con un incremento di circa l'11% rispetto allo stesso periodo del 2013. Per quanto riguarda la domanda, ad oggi il solare ha soddisfatto il 7,05%.

Danimarca 100% rinnovabile entro il 2050

L'AGENZIA DANESE PER L'ENERGIA HA PUBBLICATO UN REPORT A SOSTEGNO DELL'OBIETTIVO DEFINITO DAL GOVERNO

La Danimarca ha definito l'ambizioso obiettivo di rendersi completamente autonoma dalle fonti fossili entro il 2050. A sostegno della fattibilità della rivoluzione energetica l'Agenzia danese per l'energia ha pubblicato il report "Energy Scenarios for 2020, 2035 and 2050", che dimo-

stra come creare un sistema basato esclusivamente sulle rinnovabili sia un'impresa possibile. Secondo i calcoli presentati all'interno del rapporto, il costo complessivo della transizione si aggirerebbe intorno 159 miliardi di corone danesi, pari a circa 21 miliardi di euro.

Europa: mercato in crescita dal 2015 (EPIA)

IL RAPPORTO CONTIENE ANCHE UN'ANALISI DI COME I PRINCIPALI PAESI EUROPEI HANNO COPERTO I SEGMENTI DI MERCATO NEL 2013. L'ITALIA DETIENE LA FETTA MAGGIORE NEGLI IMPIANTI DI TAGLIA INDUSTRIALE

Il mercato europeo del fotovoltaico dovrebbe segnare anche per il 2014 una leggera decrescita della nuova potenza installata, ma dal 2015 tornerà a crescere gradualmente. È quanto emerge dall'ultimo "Global market outlook for photovoltaics 2014-2018" realizzato da EPIA (European Photovoltaic Industry Association).

La ricerca traccia tre previsioni per i prossimi anni: low, medium e high scenario. Per il 2014 il medium scenario colloca la nuova potenza installata a circa 9 GW, contro i 10,9 del 2013, mentre il low scenario si ferma a 6,8 GW e l'high scenario arriva a 13 GW. Per gli anni successivi tutte i tre livelli di previsione indicano un trend

in crescita, sino al 2018 in cui la finestra è compresa tra 8,3 GW (low) e 17,2 GW (high). La ricerca contiene anche un'interessante analisi di come i principali Paesi europei hanno coperto i segmenti di mercato nel 2013.

Il segmento residenziale è stato coperto al 24% dalla Germania e al 17% dall'UK, con l'Italia al terzo posto. La Germania è leader anche nel segmento commerciale con una quota del 38% seguita ancora dall'UK. Negli impianti a terra, la Germania (31%) supera di poco la Romania (30%). È invece nel segmento industriale che emerge il ruolo dell'Italia che detiene la fetta maggiore con una quota del 32% seguita da Grecia e Germania.

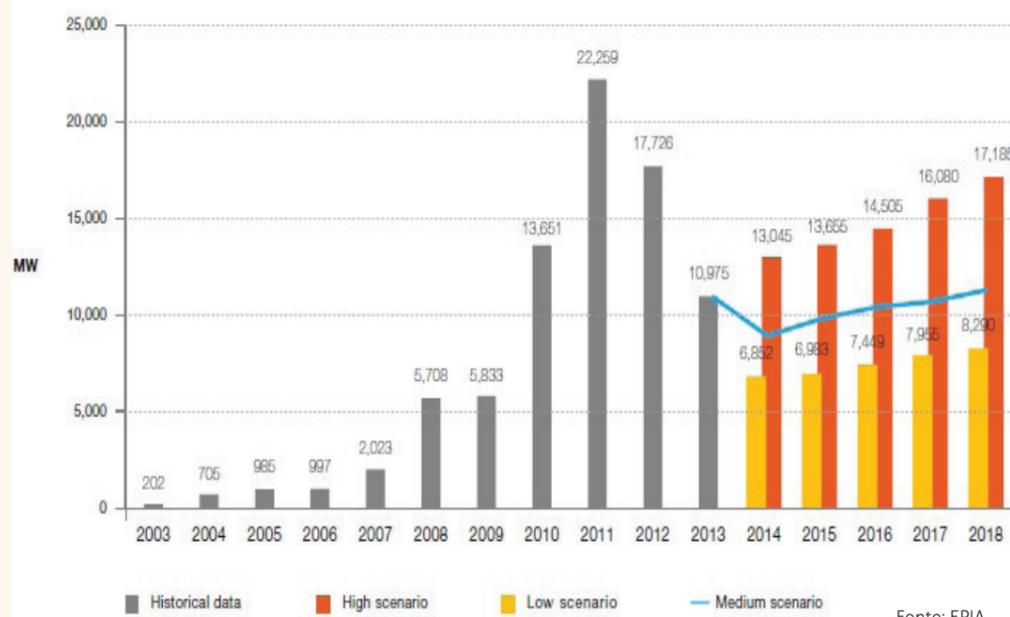
SPAZIO INTERATTIVO

ACCEDI AL DOCUMENTO

Per visualizzare sul tuo smart phone, tablet o telefono cellulare il documento "EPIA: Global Market Outlook 2014-2018", inquadra il riquadro con l'applicazione dedicata.



PREVISIONI POTENZA FV INSTALLATA IN EUROPA DAL 2014 AL 2018 (MW)



Siglata partnership strategica tra SMA e Danfoss

DANFOSS ACQUISIRÀ IL 20% DI SMA CEDENDO A QUEST'ULTIMA L'INTERO COMPARTO DEGLI INVERTER FOTOVOLTAICI

SMA Solar Technology e Danfoss hanno siglato, lo scorso 3 giugno, un contratto di partnership strategica con l'obiettivo di ottimizzare i costi di entrambe le aziende, sfruttando economie di scala ed esperienza comune. In quest'ottica, come già annunciato lo scorso febbraio, Danfoss acquisirà il 20% di SMA e cederà a quest'ultima l'intero comparto degli inverter fotovoltaici. La necessaria autorizzazione dell'antitrust è già stata concessa. I vertici di SMA e Danfoss sottolineano la volontà di implementare la collaborazione in tempi altrettanto rapidi rispetto a quelli necessari per la messa a punto dell'accordo. Nel corso della collaborazione, Danfoss acquisirà dai fondatori

dell'azienda, dalle loro famiglie e dalle fondazioni 6,94 milioni di azioni di SMA Solar Technology AG a un prezzo di 43,57 euro. Il prezzo d'acquisto corrisponde a un sovrapprezzo del 21% rispetto al prezzo medio ponderato per i volumi degli ultimi 60 giorni alla scadenza del 27 maggio 2014. Il volume della transazione è pari a 302,38 milioni di euro. Le azioni flottanti di SMA liberamente commercializzabili si attesteranno al 25,05% al termine della transazione. I fondatori di SMA, con le loro famiglie e le fondazioni, manterranno il possesso del 54,95% delle azioni di SMA. Nei prossimi due anni Danfoss non acquisterà o venderà ulteriori quote di SMA.

A luglio il roadshow itinerante di Fronius

È PARTITO DA PADOVA IL CICLO DI INCONTRI "FOTOVOLTAICO IN EVOLUZIONE. INSIEME SI PUÒ" MESSO A PUNTO DALL'AZIENDA PER APPROFONDIRE LE NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS DEL FOTOVOLTAICO NELL'ERA POST INCENTIVI



È partita lo scorso 3 luglio da Padova la prima tappa del tour itinerante "Fotovoltaico in evoluzione. Insieme si può", organizzato da Fronius in collaborazione con i partner distributori. L'idea nasce dal successo ottenuto dal convegno organizzato a Verona il 13 maggio presso Villa Quaranta, evento che è riuscito a coinvolgere la platea di installatori, architetti e progettisti sulle tematiche attuali del fotovoltaico. I temi verteranno su proposte di kit moduli & inverter ad un prezzo competitivo, opportunità di finanziamento con vari istituti di credito, certificati bianchi, il nuovo ruolo dell'Energy Manager, opportunità di vendita sul web e poi i progetti "Il Fotovoltaico conviene 2.0", Fronius Service Partner Plus e Energy Solution Project, nati da una lunga collaborazione tra Fronius e i propri distributori ed installatori. Gli incontri hanno fatto tappa, dopo la giornata di Padova, a Verona l'8 luglio e a Bergamo il 10 luglio, per poi proseguire ancora a Verona (15 luglio), Palermo (17 luglio), Torino (22 luglio) e Alessandria (24 luglio).

tenuto dal convegno organizzato a Verona il 13 maggio presso Villa Quaranta, evento che è riuscito a coinvolgere la platea di installatori, architetti e progettisti sulle tematiche attuali del fotovoltaico. I temi verteranno su proposte di kit moduli & inverter ad un prezzo competitivo, opportunità di finanziamento con vari istituti di credito, certificati bianchi, il nuovo ruolo dell'Energy Manager, opportunità di vendita sul web e poi i progetti "Il Fotovoltaico conviene 2.0", Fronius Service Partner Plus e Energy Solution Project, nati da una lunga collaborazione tra Fronius e i propri distributori ed installatori. Gli incontri hanno fatto tappa, dopo la giornata di Padova, a Verona l'8 luglio e a Bergamo il 10 luglio, per poi proseguire ancora a Verona (15 luglio), Palermo (17 luglio), Torino (22 luglio) e Alessandria (24 luglio).

Yingli: nel 1°Q '14 ricavi stabili, ma il bilancio resta in rosso

IN FORTE CRESCITA IL MARGINE LORDO CHE SALE AL 15,7% PASSANDO DA 110 MILIONI A 421 MILIONI DI RMB

Yingli Green Energy ha chiuso il primo trimestre con ricavi per 2.686 milioni di RMB (pari a circa 432 milioni di dollari). Il fatturato è sostanzialmente in linea con quello del primo trimestre dello scorso anno (+0,3%). Le vendite di moduli hanno raggiunto volumi di 630,8 MW. In forte crescita il margine lordo che sale al 15,7% passando da 110 milioni di RMB a 421. Il bilancio trimestrale resta però in perdita: il 1°Q 2014 si chiude infatti in rosso per 341 milioni di RMB, comunque in miglioramento rispetto alle perdite di 611 milioni del periodo gennaio-marzo del 2013. «Sono soddisfatto del miglioramento nel nostro margine lordo» ha dichiarato Lian-sheng Miao, chairman e chief executive officer di Yingli Green Energy. «Questo risultato si spiega con un leggero incremento del prezzo di vendita dei moduli e con i nostri continui sforzi sulla riduzione dei costi. Ho fiducia nella nostra capacità di proseguire in questa direzione». Nel 1°Q 2014 sono cresciute le vendite fuori dalla Cina. La quota di Stati Uniti ed Europa è raddoppiata sino ad arrivare al 35% delle vendite complessive nel trimestre.

JinkoSolar: nel 1°Q '14 fatturato a +70%

L'AZIENDA HA CHIUSO I PRIMI TRE MESI DELL'ANNO CON UN UTILE NETTO DI 9,5 MILIONI DI RMB, MENTRE NELLO STESSO PERIODO DEL 2013 LA SOCIETÀ AVEVA RIPORTATO UNA PERDITA DI 128,7 MILIONI

JinkoSolar ha chiuso il primo trimestre dell'anno con un fatturato di 2 miliardi di renminbi (323,9 milioni di dollari), con un incremento del 73,1% rispetto ai primi tre mesi del 2013, quando la società aveva registrato un fatturato di 1,134 miliardi di renminbi. I volumi di vendita hanno totalizzato 455 MW di moduli fotovoltaici, in netto aumento rispetto ai 282,4 MW del primo trimestre del 2013. Grazie a questi risultati, la trimestrale di JinkoSolar si è conclusa con un utile netto di 9,5 milioni di renminbi, mentre nello stesso periodo del 2013 la società aveva riportato una perdita di 128,7 milioni di renminbi. Per il secondo trimestre dell'anno, JinkoSolar stima un volume di vendita compreso tra 570 e 600 megawatt, mentre per l'intero anno fiscale 2014 il volume di forniture previsto resta compreso tra 2,3 e 2,5 GW.



Una corsia privilegiata oltre gli incentivi.

**GRID
PARITY**



**CONTO
ENERGIA**



www.winningassociati.it

Sirio EASY, a un prezzo contenuto, unisce le qualità e le prestazioni di un grande inverter alla compattezza e alla leggerezza di un prodotto efficace in ogni istante e a qualsiasi condizione meteorologica. Ideale per applicazioni residenziali, i Sirio EASY trovano la loro congeniale collocazione in impianti con stringhe di ridotte dimensioni in virtù degli ampi range di tensione e di corrente in ingresso.

AROS.
Tutta la nostra energia per le energie rinnovabili.



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

www.aros-solar.com

AROS
SOLAR TECHNOLOGY

Enerqos accelera verso l'efficienza energetica

GRAZIE AL FINANZIAMENTO DA PARTE DI CLIMATE CHANGE CAPITAL PRIVATE EQUITY, LA SOCIETÀ POTRÀ IMPLEMENTARE LA PROPRIA PIPELINE DI PROGETTI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

Enerqos ha ottenuto un finanziamento da parte di Climate Change Capital Private Equity che permetterà alla società di accelerare l'implementazione della propria pipeline di progetti di efficientamento energetico. Climate Change Capital Private Equity (CPE) è un fondo private equity che investe in piccole e medie aziende con importanti prospettive di crescita nel settore della

green economy in Europa. Già azionista di maggioranza di Enerqos, con questo ulteriore aumento di capitale, CPE diventa l'azionista di riferimento della società. «L'ulteriore finanziamento da parte di CPE» ha dichiarato Giorgio Pucci, presidente di Enerqos, «incrementerà la capacità di Enerqos di soddisfare le esigenze dei propri clienti attraverso progetti di efficientamento energetico».

Wuxi Suntech vicina all'acquisto di un sito produttivo fuori dalla Cina

IL GRUPPO STAREBBE VALUTANDO ALCUNE OPZIONI NEL SUD-EST ASIATICO, IN NORD E SUD AMERICA CON L'OBIETTIVO DI ESSERE VICINI AI MERCATI PIÙ DINAMICI

Wuxi Suntech Power starebbe valutando l'acquisizione di un sito produttivo di celle e moduli fotovoltaici fuori dalla Cina con l'obiettivo di rispondere a una domanda che è attesa in forte crescita per tutto il 2014 e per gli anni successivi. Secondo quanto riportato da Bloomberg, il chief executive officer di Wuxi Suntech Power, Eric Luo, ha dichiarato che il gruppo sta considerando alcune opzioni nel sud-est asiatico, in Nord America e in Sud America, con l'obiettivo di essere vicini ai mercati più dinamici. «È un buon momento per fare questo investimento» ha dichiarato Eric Luo. «Ognuno vede una chiara tendenza verso la crescita del mercato». La nuova fabbrica dovrebbe avere una capacità produttiva compresa tra 500 e 1.000 MW.

Stati Uniti vicini ai 20 GW installati

IL COLOSSO AMERICANO SI AVVICINEREBBE IN QUESTO MODO A CINA E GERMANIA PER CAPACITÀ INSTALLATA CUMULATA

Gli Stati Uniti sarebbero vicini al traguardo dei 20 GW installati. Secondo una recente analisi di NPD Solarbuzz, gli USA potrebbero raggiungere quota 20 GW già entro la fine del 2014. A dare una spinta significativa gli

impianti su tetto (circa un terzo), installazioni a terra e presso aree industriali.

A livello mondiale, gli Stati Uniti andrebbero così ad affiancare Cina e Germania per capacità installata cumulata.

In Spagna taglio retroattivo delle tariffe incentivanti

IL GOVERNO HA STABILITO DEI PAGAMENTI CHE RICOPRONO SOLO UNA PERCENTUALE DI CIRCA IL 7,5% DELL'INVESTIMENTO INIZIALE SOSTENUTO PER L'IMPIANTO

Nella giornata di martedì 10 giugno la Spagna ha approvato la legge che prevede la riduzione retroattiva degli incentivi alle installazioni fotovoltaiche e ad impianti che sfruttano le energie rinnovabili. Il Governo ha dunque annunciato l'addio al sistema feed-in tariff mentre sono stati stabiliti dei pagamenti che ricoprono solo una percentuale dell'investimento iniziale sostenuto per l'impianto, che si aggirano intorno al

7,5% (7,9% per gli impianti già in esercizio). Lo scorso febbraio, quando ancora circolava la bozza, la National association of photovoltaic energy producers (Anpier) aveva messo in evidenza il fatto che circa 55.000 famiglie spagnole che avevano investito nel solare avrebbero potuto risentire di questa manovra e che aziende che avevano creduto in progetti su larga scala avrebbero dichiarato banca rotta.

SPAZIO INTERATTIVO

ACCEDI AL DOCUMENTO

Per visualizzare sul tuo smart phone, tablet o telefono cellulare il documento "Spagna: decreto 413/2014 sul taglio retroattivo degli incentivi al fotovoltaico, inquadra il riquadro con l'applicazione dedicata.



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

98% di performance in condizioni di scarsa luce

I moduli solari Q CELLS raggiungono ancora il 98 % del loro grado di efficienza nominale anche in condizioni di scarso irraggiamento (200 W/m²).



Con Hanwha Q CELLS, siete sempre dalla parte del sole. Vi offriamo le migliori soluzioni fotovoltaiche con un unico fornitore: moduli solari, sistemi FV e centrali elettriche. Come parte integrante di un gruppo finanziariamente forte quale Hanwha Group, Hanwha Q CELLS copre l'intera catena di fornitura, dalla cella al prodotto chiavi in mano: fidatevi, con noi il sole splende sempre. Desiderate diventare clienti o ricevere ulteriori informazioni sui prodotti Q CELLS? Allora venite a trovarci su www.q-cells.com.

NEWS

Connet, nuove proposte per la gestione e il monitoraggio dell'energia da FV



Sono in distribuzione a partire dalla metà di giugno le due nuove proposte di Connet per gestire l'energia elettrica prodotta da fotovoltaico e monitorare la produzione. Si tratta di Easy Energy, il sistema domotico wireless che massimizza l'autoconsumo e di Clever APP, l'apparato di monitoraggio che consente di controllare l'energia prodotta, scambiata e consumata. Il kit Easy Energy, rivolto ai proprietari di abitazioni e uffici dotati di impianto fotovoltaico è costituito dalla centralina Easy Box collegata al router dell'abitazione e dal misuratore volt-amperometrico apribile Easy Energy, installato sulla linea elettrica che va al contatore di scambio e connesso in modo wireless alla centralina. L'apparato misura l'energia scambiata con la rete ed informa l'utente che, attraverso l'APP scaricabile gratuitamente da internet, può programmare l'accensione dei carichi elettrici quando vi è immissione in rete di energia autoprodotta. Clever APP permette invece di attivare i carichi sia da casa che da fuori casa quando vi è produzione di energia in esubero, per massimizzare l'autoconsumo e recuperare rapidamente l'investimento. Il controllo dell'apparato avviene con un Tablet o uno Smartphone tramite un'APP scaricabile gratuitamente da internet. L'installazione non richiede alcuna configurazione, infatti il tablet si connette direttamente alla centralina senza passare per il router.

La tecnologia Tigo nel programma PV SOL per la progettazione di impianti



Il programma PV SOL di Valentine Software, sviluppato per fornire a progettisti, installatori, istituti bancari e investitori software pratici e semplici in fase di dimensionamento degli impianti fotovoltaici, ha incluso nella piattaforma anche i massimizzatori di potenza Tigo Energy e gli smart module, ovvero i moduli fotovoltaici che integrano direttamente a bordo della scatola di giunzione gli ottimizzatori dell'azienda. In questo modo, i proprietari di impianti e gli addetti ai lavori che intendono utilizzare la tecnologia Tigo Energy potranno quantificare i vantaggi in termini di aumento di performance in ogni tipo di applicazione. «Avere uno strumento che mostra le performance degli ottimizzatori Tigo è un importante passo per il mercato», dichiara Christian Carraro, direttore generale area EMEA di Tigo Energy. «Ciò consente agli installatori e agli sviluppatori di calcolare il ritorno dell'investimento dei sistemi solari con moduli smart e comunicare questi benefici ai proprietari dell'impianto in maniera concreta con la certificazione di un software riconosciuto come il PV SOL».

SolarWorld lancia tre soluzioni per l'autoconsumo domestico

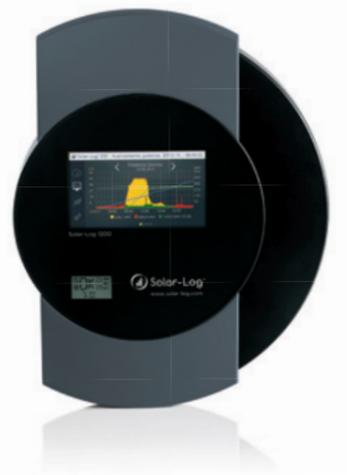
SolarWorld ha lanciato tre prodotti sviluppati per favorire l'autoconsumo domestico. Si tratta del sistema di storage SunPac Lion, disponibile sul mercato dal terzo trimestre del 2014. Il sistema di stoccaggio funziona con batterie al fosfato di litio-ferro con una capacità di stoccaggio di 5 e 10 kWh.

L'azienda offre in combinazione il Suntrol eManager, sistema progettato per ottimizzare l'energia autoconsumata.

Questo prodotto mira a garantire a chi dispone di un impianto fotovoltaico di coprire il fabbisogno di energia elettrica fino al 90%. Infine, SolarWorld ha lanciato il sistema di controllo dei consumi Suntrol Homy, una app che dialoga direttamente con il Suntrol eManager per la visualizzazione e l'ottimizzazione dei consumi energetici.

Socomec: sistema ibrido per il centro Dream di Mthengo wa Ntenga (Malawi)

Socomec ha fornito il proprio sistema ibrido Sunsys HPS per il centro Dream e il laboratorio di biologia molecolare di Mthengo wa Ntenga, in Malawi. Il centro della comunità di Sant'Egidio, nato per la cura dell'Aids in Malawi, è stato dotato di un impianto fotovoltaico costituito da 140 moduli solari per una potenza di 35 kW che verrà in parte utilizzata e in parte immagazzinata in 32 batterie per una capacità totale di 100 kWh. In questo modo, il generatore diesel, che fino ad oggi provvedeva a soddisfare il fabbisogno energetico, verrà utilizzato solo qualora l'energia accumulata nelle batterie non dovesse essere sufficiente, riducendo in questo modo i costi di gestione dell'intero centro.



Promozione Solar-Log™ Retrofit

È arrivato il momento di completare l'impianto fotovoltaico con il sistema di monitoraggio più venduto al mondo.

Approfitta della promozione Retrofit con sconti a partire dal 20%!

La nuova promozione Retrofit ti dà la possibilità di tenere sotto costante controllo il tuo investimento, a un prezzo imbattibile. Oltre al monitoraggio della produzione avrai la possibilità di misurare e gestire i consumi domestici o aziendali. Infatti, il sistema Solar-Log™ Meter ha un contatore di corrente integrato, a cui si possono collegare dei trasformatori amperometrici (TA) per la misurazione dei singoli carichi. In questo modo avrai a disposizione un sistema di gestione energetica completo e professionale. Cosa aspetti? La promozione è valida fino al 31.07.2014!

Contattaci per maggiori informazioni: Tel. 0471 - 631032 • italy@solar-log.com • www.solar-log.com



Da Hanwha Q Cells e Martifer 11 MW nel sud della Francia



Hanwha Q Cells ha fornito oltre 42.000 moduli della serie Q.PRO-G3 per un impianto da 11 MW a sud della Francia. Hanwha ha collaborato con Martifer Solar, che si è occupato della progettazione, installazione e gestirà le operazioni di O&M. Entrambe le aziende intendono espandere la loro cooperazione in Europa, collaborando per l'installazione di oltre 30 MW. Il

parco fotovoltaico è stato installato in sole dieci settimane su una superficie di circa 200.000 metri quadrati e si stima che potrà produrre circa 17 GWh di energia pulita all'anno.

DuPont: impianto da 4,5 MW sul proprio sito produttivo a Cernay (Francia)

È entrato in esercizio sul sito produttivo di DuPont a Cernay, in Francia, un impianto fotovoltaico da 4,5 MW. L'installazione, sviluppata da Hanau Energies, va ad aggiungersi alle altre dodici presenti in tutto il mondo presso i siti DuPont, che insieme generano annualmente 11 milioni di kWh. L'impianto di Cernay conta 18.400 moduli in silicio cristallino JinkoSolar. I pannelli sono dotati di materiali forniti da DuPont, come ad esempio il DuPont Tedlar, film in polivinilfluoruro caratterizzato da alcune proprietà chimiche, elettriche e di resistenza meccanica che mirano a garantire elevata protezione dei moduli per oltre 30 anni, e il DuPont Solamet, pasta metallizzante che mira a garantire la massima produzione da ogni pannello solare. Si stima che l'impianto di Cernay possa produrre annualmente 5 milioni di kWh.

Impianti Super Solar per otto scuole della provincia di Udine



Solar Energy Group si è aggiudicata il bando di gara indetto da otto comuni della provincia di Udine per l'installazione di altrettanti impianti fotovoltaici sui tetti delle scuole elementari. Il progetto rientra nel programma "Il sole a scuola", istituito dal ministero dell'Ambiente con lo scopo di promuovere la realizzazione di impianti fotovoltaici sugli edifici scolastici e, simultaneamente, la sensibilizzazione delle giovani generazioni sul tema del risparmio energetico. In tutta la Provincia sono state undici le scuole ammesse alla graduatoria e di queste otto hanno scelto i pannelli fotovoltaici Super Solar per le proprie scuole elementari. «Su ogni tetto selezionato per la realizzazione del progetto abbiamo installato un impianto fotovoltaico da 9,36 kWh che permetterà alle scuole di diventare sostanzialmente autonome nella produzione di energia elettrica», spiega Gianni Commessatti, direttore commerciale di Solar Energy Group. Oltre all'installazione degli impianti l'azienda si è vista protagonista delle attività didattiche organizzate in classe. Attraverso illustrazioni, supporti tecnologici, giochi interattivi ed esperimenti, lo staff di Super Solar, accompagnato dal fisico Simone Kodermaz, ha condotto alcune lezioni sul tema dell'energia, spiegando anche le caratteristiche dell'impianto fotovoltaico installato presso la scuola.

Hanwha SolarOne fornisce 9,5 MW per due parchi in UK

Hanwha SolarOne ha fornito 9,5 MW di moduli fotovoltaici all'EPC belga Ikaros Solar per la realizzazione di due parchi solari in Gran Bretagna. I moduli policristallini a 72 celle della gamma HSL sono stati utilizzati per un impianto da 3 megawatt nell'Hampshire e per una centrale da 6,5 megawatt nell'Oxfordshire. Già lo scorso gennaio, l'azienda aveva fornito 11,5 MW di moduli solari per un parco fotovoltaico realizzato da Ikaros nella Norfolk County, sempre nel Regno Unito.

Due configuratori sul sito di All Energy and Architecture

L'azienda All Energy and Architecture ha messo a punto due configuratori energetici che consentono di calcolare gratuitamente i consumi e le migliori possibili in termini di risparmio economico ed energetico. Inserendo alcuni dati nel simulatore fotovoltaico è possibile calcolare il risparmio economico ed ambientale ottenibile grazie all'installazione di un impianto solare. Il configuratore energetico invece consente di avere un check up dei consumi e consiglia interventi migliorativi per far salire la classe energetica dell'abitazione e risparmiare in bolletta. I due configuratori sono disponibili sul sito <http://www.checkupenergetico.com>. All Energy and Architecture, azienda affiliata Enel.si, si occupa della realizzazione di impianti ad energia rinnovabile: dal fotovoltaico al solare termico, dal mini-eolico al geotermico.



SPAZIO INTERATTIVO E AREA DOWNLOAD

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

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

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

- Consiglio di Stato: sentenza sugli oneri di sbilanciamento



- Enerpoint: lettera aperta a Matteo Renzi contro lo "Spalma Incentivi"



- Epia: Global Market Outlook 2014-2018



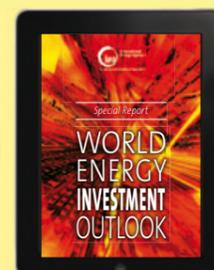
- Gazzetta Ufficiale: DL 24 giugno 2014, n.91 contenente la norma "Spalma Incentivi"



- Boletín Oficial de Estado (Spagna): decreto 413/2014 sul taglio reattivo degli incentivi al fotovoltaico



International Energy Agency (IEA): rapporto "World Energy Investment Outlook"



Energyka presenta il pannello FV flessibile Prometea

Energyka ha lanciato il pannello fotovoltaico flessibile Prometea, sviluppato in collaborazione con la taiwanese Hulket (Hulk Energy Technology). «Tre gli aspetti che spiegano al meglio l'importanza della sua creazione: un nuovo standard green, la flessibilità e la leggerezza, il rapporto qualità-prezzo ideale per la vera grid parity», spiega Rolando Rostolis, managing partner di Energyka. L'azienda potrebbe fornire i primi moduli Prometea per l'impianto fotovoltaico che verrà realizzato sul tetto del nuovo quartiere multifunzionale Vega 2, a ridosso del parco scientifico e tecnologico Vega di Venezia Mestre, dove si terrà Aquae, evento spin-off dell'Expo di Milano.



Varese: al via il gruppo di acquisto fotovoltaico "400.000 Tetti"

Avvicinare le famiglie della provincia di Varese all'autoproduzione di energia pulita mediante l'installazione di impianti fotovoltaici. Questo l'obiettivo dell'iniziativa "400.000 Tetti" avviata dall'azienda Elmec Solar. Agli abitanti delle circa 400 mila case della provincia viene offerta la possibilità di realizzare un impianto fotovoltaico a prezzo agevolato aderendo ad un gruppo di acquisto, organizzato dal Green Team dell'azienda con il fine di ridurre il prezzo d'acquisto iniziale e rispondere alle esigenze di consumo commisurato ai fabbisogni reali dei richiedenti, agevolando l'utilizzo dell'energia solare per il risparmio energetico e l'autoconsumo. Per accedere al gruppo di acquisto è sufficiente inviare una richiesta di preventivo entro il 30 giugno 2014 accedendo al sito aziendale. Elmec Solar fornirà un preventivo iniziale che potrà essere aggiornato in base al numero dei partecipanti, con l'obiettivo di ottimizzare i costi delle installazioni.

Enphase lancia in Europa il sistema a microinverter di 4ª generazione

È in distribuzione sui mercati europei il nuovo sistema a microinverter di quarta generazione di Enphase Energy.

Il sistema include il nuovo microinverter M250 e il gateway di comunicazione Envoy con la nuova opzione Wi-Fi, che si connette alla piattaforma di monitoraggio Enlighten offrendo un nuovo standard di intelligenza e affidabilità per gli impianti fotovoltaici. Ottimizzato per moduli a elevata potenza, il microinverter Enphase M250 presenta una potenza in uscita nominale di 250W ed è abbinabile a moduli fino a 310W. Il suo rendimento EU è pari a 95,7%, il grado di protezione ambientale IP67. Il microinverter M250 è disponibile presso i distributori autorizzati di Germania, Italia, Gran Bretagna, Francia, Benelux e Svizzera. Olivier Jacques, managing director EMEA di Enphase Energy, spiega: «Forti del successo ottenuto negli Stati Uniti, continueremo anche in EMEA a definire gli standard in termini di qualità, prestazioni ed affidabilità nel mercato degli inverter».

Solar Frontier, nuovi moduli e sistemi FV per l'area EMEA

Solar Frontier ha esteso il proprio portfolio con nuovi moduli e soluzioni per l'ottimizzazione di impianti residenziali e commerciali.

L'introduzione di nuove soluzioni, sviluppate per incrementare la quota di energia autoconsumata, permetterà a Solar Frontier di soddisfare le esigenze delle regioni dell'area EMEA. Tra i prodotti presentati, nuovi moduli con tecnologia CIS, tra cui i Power Modules S-series e W-series, e i Power Set, sistemi fotovoltaici pronti e configurati, costituiti da componenti scelti e già abbinati tra loro al fine di raggiungere alta efficienza e maggior produzione. «Siamo orgogliosi di aver esteso la nostra offerta», spiega Wolfgang Lange, managing director di Solar Frontier Europe. «Negli ultimi anni, Solar Frontier si è impegnata nello sviluppo di soluzioni per l'ottimizzazione e l'efficientamento energetico, semplificando allo stesso tempo i processi legati all'installazione».

Gli inverter Bonfiglioli conformi per l'utilizzo con i moduli First Solar

First Solar, ha dichiarato la conformità degli inverter Bonfiglioli per l'utilizzo con i propri pannelli della gamma FS-Series 2 e FS-Series 3. La Serie RPS Bonfiglioli, con le sue soluzioni compatte e modulari, ha infatti soddisfatto tutti i requisiti necessari per l'utilizzo in combinazione con i pannelli First Solar.



IBC Solar: in Giamaica impianto FV da 1,6 MW per struttura alberghiera



Sofos Jamaica Ltd., premium partner di IBC Solar AG, ha inaugurato il più grande impianto fotovoltaico della Giamaica. L'impianto da 1,6 MW è stato dimensionato e realizzato per soddisfare i consumi energetici della struttura alberghiera "The Grand Palladium Resort & Spa". IBC Solar ha supportato il progetto con la fornitura di moduli e altri componenti per l'installazione. L'investimento complessivo del progetto ammonta a 3,4 milioni di dollari. Il ritorno è previsto dopo soli 4 anni grazie ad un risparmio totale in bolletta per l'hotel di 21,9 milioni di dollari lungo i 30 anni di funzionamento dell'impianto.

JinkoSolar scende in campo



JinkoSolar
Jinko
Building Your Trust in Solar

LO SCORSO 29 MAGGIO, JINKOSOLAR HA TENUTO, COME OGNI ANNO, UN PICCOLO TORNEO SIMBOLICO ALL'INTERNO DELLO STADIO MESTALLA DI VALENCIA INSIEME A TUTTI I PARTNER CHE DA ANNI SI IMPEGNANO NELLA FORNITURA E NELL'INSTALLAZIONE DELLE SOLUZIONI SVILUPPATE DALLA SOCIETÀ. ANCHE SOLARE B2B C'ERA.

Solidi e innovativi

CON GRANDI INVESTIMENTI IN RICERCA E SVILUPPO, INGETEAM OFFRE UN GAMMA DI INVERTER AMPIA ED AGGIORNATA, CHE OGGI SI RIVOLGE SOPRATTUTTO AI SEGMENTI RESIDENZIALE E COMMERCIALE. E MENTRE LANCIA SUL MERCATO LE NUOVE SOLUZIONI PER LO STORAGE, OGGI UNA NUOVA AREA DI BUSINESS È QUELLA DEL REVAMPING DOVE L'AZIENDA PUÒ METTERE IN CAMPO ANCHE ALTRI VALORI. «PUNTARE SU INGETEAM SIGNIFICA LAVORARE CON UNA SOCIETÀ SOLIDA E AFFIDABILE» SPIEGA STEFANO DOMENICALI, CEO DI INGETEAM ITALIA, «CHE GUARDA AVANTI E RAGIONA SUL LUNGO PERIODO»

di Davide Bartesaghi

«Oggi quello che conta è l'affidabilità. La capacità di avere una strategia di lungo periodo, sostenuta da fondamenti solidi. Il nostro gruppo investe in ricerca e sviluppo l'11% del fatturato. È una scelta sostenuta anche da un assetto finanziario vantaggioso che ci dà le risorse necessarie»

L'impegno di Ingeteam nelle rinnovabili arriva da lontano ed è proiettato altrettanto lontano anche nel futuro, nel segno di una stabilità e di una solidità che sono perfettamente in

linea con quanto richiesto oggi dal mercato dopo che ci siamo lasciati alle spalle gli anni turbolenti degli incentivi e del Salva Acoa.

Il primo ingresso dell'azienda nel settore delle rinnovabili risale infatti al 1990, inizialmente con la produzione di inverter per impianti eolici. Il fotovoltaico arriva nel 1998.

Oggi la divisione Energy, che comprende le attività nelle rinnovabili, pesa per il 70-75% sul fatturato del gruppo ed è in un momento di forte crescita. Proprio dalle rinnovabili arriva infatti la spinta che ha portato i ricavi del gruppo dai 310 milioni di euro del 2012 ai 380 milioni del 2013.

E l'Italia? Nel nostro Paese Ingeteam è presente dal giugno 2008. Ora la filiale locale è diventata una sorta di hub verso tanti altri mercati, che in questo momento si dimostrano più dinamici e scoppiettanti, ma anche le opportunità

offerte dalla piazza italiana continuano ad essere al centro della strategia del gruppo.

«In questo momento gli incrementi di fatturato arrivano da altre aree che stiamo seguendo» spiega Stefano Domenicali, CEO di Ingeteam Italia. «La filiale italiana si occupa infatti dei mercati dell'Est e Sud Europa, dell'Africa del Nord e del Centro, esclusi i paesi di lingua francofona, del Medio Oriente e dall'inizio dell'anno anche del Giappone. Il mercato italiano in questo momento è stagnante, e non è previsto il ritorno alla crescita nel breve periodo. Le nuove politiche energetiche del Paese non favoriscono le rinnovabili. Le soddisfazioni arrivano solo dai segmenti residenziale e commerciale, ma si tratta di volumi molto piccoli, che possono arrivare al massimo al 10% di quello che si realizzava negli anni d'oro. Con un mercato così ridimensionato, la competizione si è fatta più difficile».

Anche i concorrenti, però, si sono ridotti. Quali sono i fattori vincenti in questo contesto di mercato?

«Oggi quello che conta è l'affidabilità. La capacità di avere una strategia di lungo periodo, sostenuta da fondamenti solidi. Il gruppo Ingeteam ha tutte queste caratteristiche. Ad esempio,



Stefano Domenicali, CEO di Ingeteam Italia

per operare in un mercato maturo c'è bisogno di investimenti. Il nostro gruppo investe in ricerca e sviluppo l'11% del fatturato. È una scelta importante, sostenuta anche da un assetto finanziario vantaggioso: il gruppo si autofinanzia, non lavoriamo con le banche. Questo ci permette di avere risorse per sviluppare una gamma di prodotti sempre aggiornata, innovativa e performante».

Come è composta la gamma di inverter?

«Storicamente abbiamo sempre puntato su una gamma completa, dal piccolo al grande impianto, ma composta da pochi modelli. A un certo punto ci siamo focalizzati sul mercato dei grandi impianti, dedicandoci innanzitutto a inverter centrali per grandi impianti e utility scale sui quali abbiamo costruito la parte più importante della nostra crescita. Negli ultimi anni c'è stata un'intensa attività di sviluppo dedicata a prodotti di stringa per i segmenti commerciale e residenziale. Oggi abbiamo una

gamma completa anche per questi mercati, in tutte le declinazioni: sistemi grid connected, stand alone, ibridi... Abbiamo una gamma tra le più complete sul mercato, e questo grazie appunto agli investimenti in R&D».

E lo storage?

«Anche in questo caso la nostra ricerca e sviluppo ci ha consegnato prodotti e soluzioni di altissima qualità. Abbiamo una gamma per l'accumulo che parte da soluzioni integrate inverter-storage nel segmento dei monofase fino ai 250 kW, e modelli per impianti da 1 o 2 GW. Utilizziamo diverse tecnologie, anche se al momento seguiamo con particolare interesse la soluzione al litio che nell'ultimo anno e mezzo ha avuto una riduzione del 40% dei prezzi pur aumentando la qualità.

Sul fronte dello storage non siamo secondi a nessuno. Lo dimostra il fatto che abbiamo fornito i nostri prodotti per il più grande impianto al mondo, un

L'inverter Ingecon 1Play monofase per il mercato residenziale



LA SCHEDA

Ingeteam Power Technology S.A. Energy

Headquarter: Sarriguren (Navarra) – SPAGNA

Sede italiana: Via Emilia Ponente 232 - 48014 Castel Bolognese (RA)

Anno di fondazione: 1974

Fatturato 2013 del gruppo

Ingeteam: circa 380 milioni di euro (+25% sul 2012)

Peso delle rinnovabili sul fatturato del gruppo: 70-75%

Collaboratori in tutto il mondo: 2.800 persone (600 impegnate nell'area tecnica per i servizi on site e di maintenance)

Presenza Worldwide: 14 filiali dirette e presenza indiretta attraverso reti di distribuzione e servizi tecnici in oltre 30 paesi.

Sito: www.ingeteam.com



La sede di Ingeteam Power Technology S.A. Energy, in Spagna

sistema di inverter con accumuli da 5 MWh in un impianto da 9 MW sviluppato da Ingeteam sull'isola "La Reunión", nell'oceano indiano».

Come verranno lanciate le prime soluzioni di storage sul mercato italiano?

«In Italia i prodotti sono già disponibili, ma non sono ancora chiari i regolamenti per le applicazioni. Non ci sono norme definitive per impianti con sistemi di storage integrati. Al momento sono stati realizzati solo applicazioni sperimentali. E noi non vogliamo vendere un prodotto che possa essere contestato».

In che modo la vostra offerta di prodotto si sta adeguando ai cambiamenti in atto nel mercato italiano?

«Non stiamo facendo nessun particolare intervento per adeguare la gamma. Siamo già sufficientemente equipaggiati con un'offerta innovativa di inverter per i segmenti residenziale e commerciale».

Residenziale e commerciale. Qual è il segmento che seguite con maggiore interesse?

«In realtà il mercato italiano non è fatto solo da queste due voci. Ce n'è una terza che sta diventando sempre più interessante».

Una terza? Quale?

«Il revamping. Ci sono due problemi a cui possiamo rispondere: innanzitutto è stato calcolato che il 15/20% di impianti non ha più alcun riferimento per l'assistenza; e poi negli anni passati molti produttori hanno progettato in tutta fretta inverter che ora non funzionano. Il touch & go c'è stato davvero. E le conseguenze si sentono soprattutto per gli inverter dove abbiamo avuto un'ondata di produttori improvvisati. Nei moduli il fenomeno è stato più contenuto: i produttori di lingotti, wafer e celle non sono tantissimi e la tecnologia ha ormai diversi decenni alle spalle. Questo ha limitato i danni dovuti alla scarsa qualità dei prodotti. Negli inverter, invece, c'è stata una corsa che ha visto entrare in campo anche molti operatori improvvisati. Ed è finita come è finita».

E questo problema rappresenta per voi una grande opportunità di business...

«Certo. E dobbiamo ringraziare chi ha realizzato impianti senza considerare la qualità dei componenti! A parte le battute, oggi c'è tanto lavoro da fare sui grandi impianti con la sostituzione di prodotti obsoleti o di inverter che non hanno più assistenza».

Quali sono le dimensioni di questo fenomeno?

«Ampie, molto ampie. Oggi stanno venendo a galla con più evidenza anche perché molti se ne accorgono ora che scadono le garanzie oppure perché si

rendono conto che l'investimento fatto non ha più alcuna corrispondenza con il business plan originario».

Quanto pesano le attività di revamping sui volumi di business di Ingeteam Italia?

«Al momento pesano circa il 10%. Però ci sono delle proiezioni sul numero di clienti che stanno valutando di cambiare alcune componenti degli impianti, dalle quali emerge che questo business nei prossimi anni sarà il più importante. E infatti noi in Ingeteam Italia abbiamo una divisione che si occupa di più di 300 MW tra eolico e fotovoltaico con attività di maintenance, mentre il gruppo Ingeteam gestisce nel mondo oltre 5GW di impianti. Negli anni scorsi gli italiani hanno comprato di tutto. E questo oggi ci dà opportunità per il futuro: mi dispiace dire così per gli investitori e per chi ha puntato sui

player sbagliati. Ma noi siamo qui per offrire loro la possibilità di raddrizzare queste operazioni».

Sono interventi che possono davvero rimediare alle situazioni più difficili?

«Alcune simulazioni ci dicono che sostituendo macchine poco performanti con altre più efficienti, in soli quattro anni si rientra dell'investimento. Noi diciamo che è importante "rimodellare" l'impianto perché possa produrre di più e restituire ciò che ci si aspettava quando si è fatto l'investimento iniziale».

Come è distribuito il vostro prodotto in Italia?

«Abbiamo una rete di distribuzione capillare, e la stiamo sviluppando ulteriormente potendo contare una gamma di inverter completamente nuova. Abbiamo circa venti distributori, sia specializzati che generalisti, a cui si aggiunge una rete di agenti che segue sia la rete di distribuzione stessa, sia alcuni clienti strategici che operano anche fuori dall'Italia. E poi una rete di area manager».

Con quanti installatori lavorate?

«Circa un migliaio di installatori anche se in maniera indiretta visto che per il mercato residenziale e commerciale lavoriamo prevalentemente attraverso la nostra rete di distributori, ovviamente molti sono operatori che ormai fanno pochissimi interventi. Sino a pochi anni fa avevamo un database di circa 6mila clienti attivi. Dove sono finiti tutti questi installatori? Molti hanno chiuso l'attività. Altri sono usciti dal mercato».

Ritiene che il canale degli installatori sia pronto per le nuove sfide del mercato?

«C'è bisogno di modificare e rafforzare il proprio ruolo e le proprie competenze. Per sostenere que-

sto percorso, noi stiamo organizzando dei corsi di formazione con tappe itineranti per illustrare le nuove opportunità che il mercato offre. Non si può più pensare solo a installare un impianto fotovoltaico: bisogna cominciare a ragionare in termini di self consumption, storage, mobilità, smart grid... Sono soluzioni più articolate e complesse rispetto a un tempo. Occorre una formazione diversa: l'installatore deve sapere comprendere qual è la proposta giusta da fare al cliente – perché c'è sempre un'applicazione giusta -, e poi sapere come proporla».

Prima ha accennato alla mobilità. Rientra anche questa nelle vostre aree di business?

«Sì, la mobilità è un altro settore su cui stiamo puntando. Ingeteam produce stazioni di ricarica per veicoli elettrici. Disponiamo di una gamma molto ampia, compresa la ricarica veloce, e abbiamo già installato in Italia un centinaio di stazioni di ricarica. Non sono molte, ma siamo agli inizi».

Ci sono convergenze con il fotovoltaico?

«Sì. Ad esempio sono allo studio soluzioni che permettono di sfruttare i momenti di picco di produzione tipiche del fotovoltaico per rendere disponibile energia per la carica dei veicoli di notte grazie all'utilizzo di sistemi di storage. È un'applicazione ancora futuristica, ma molto interessante».

Insomma, il fronte è ampio...

«Sì, ma quello che oggi ci permette di acquisire nuove aree di mercato, sottraendole anche ad aziende che erano cresciute sull'onda del Conto Energia e che oggi non ci sono più o stanno segnando il passo, è il fatto di essere solidi e forti. Come già accennavo, da un punto di vista finanziario lavoriamo da sempre con i nostri soldi. Il 51% della società è nelle mani dei fondatori. Non siamo quotati in borsa. Gli utili rimangono totalmente in azienda e vengono reinvestiti. Anche gli utili delle filiali vengono lasciati lì. Questo è un segno chiaro di come l'azienda immagina il suo sviluppo e punta su di esso».

Questo fa parte del vostro modo di proporvi al mercato?

«Vogliamo comunicare il fatto che puntare su Ingeteam significa lavorare con una società solida, che guarda avanti e ragiona sul lungo periodo. Abbiamo 42 anni di storia, il core business è fare convertitori di potenza applicati a tanti settori. Non inseguiamo chimere. Puntiamo su quello che sappiamo fare bene. Abbiamo quasi 28 GW di inverter installati nel mondo, tra eolico e fotovoltaico».

Il core business è chiaro, e continuiamo a investire in questa direzione. Siamo qui per rimanere. E il futuro si costruisce sul valore. ☀

QUALCOSA DI PIÙ SU STEFANO DOMENICALI

Anni?

«44».

Famiglia?

«Sposato con due figlie».

Tempo dedicato al lavoro?

«Tantissimo».

Hobby e passioni?

«Viaggiare, pesca e lettura».

Letture?

«Romanzi di avventura».

Cibo preferito?

«Cucina mediterranea».

Mezzo preferito?

«Camper».

L'impianto fotovoltaico rooftop nello Stadio Mineirao, sede dei Mondiali di Calcio in Brasile, realizzato con inverter Ingeteam



Spalma incentivi, che disastro

IL DECRETO LEGISLATIVO 24 GIUGNO 2014 N.91 CONTENENTE LA MISURA "SPALMA INCENTIVI" POTREBBE PROVOCARE INGENTI DANNI ALLA FILIERA FOTOVOLTAICA ITALIANA. NELL'ARCO DELL'ULTIMO MESE, ASSOCIAZIONI E PRODUTTORI HANNO PROVATO A PROPORRE MISURE ALTERNATIVE E SCONGIURARE UN NORMA DEFINITA "ANTICOSTITUZIONALE E RISCHIOSA PER INVESTIMENTI E OCCUPAZIONE"

Anticostituzionale e un vero e proprio rischio per gli investimenti esteri e per l'occupazione nazionale. Sono solo alcuni dei termini utilizzati a gran voce dalle associazioni e dai produttori del mercato fotovoltaico italiano in merito alla manovra "spalma incentivi" contenuta all'interno del decreto legislativo 24 giugno 2014 n.91. Dalle voci di corridoio dello scorso Solarexpo, nel mese di giugno la norma ha iniziato a prendere corpo diventando più reale di quello che ci si aspettava. Fino alla pubblicazione sulla Gazzetta Ufficiale avvenuta lo scorso 24 giugno. Il famigerato spalma-incentivi nella versione approvata prevede per gli impianti fotovoltaici sopra i 200 kWp, a partire dal 1° gennaio 2015, un allungamento del periodo di incentivazione da 20 a 24 anni, senza interessi e con la possibilità di accesso a finanziamenti garantiti dalla Cassa Depositi e Prestiti. Gli operatori potranno scegliere di rifiutare la rimodulazione, ma in quel caso perderanno l'8% della tariffa incentivante. L'obiettivo da parte del governo è quello di ridurre gli incentivi definiti "troppo generosi" e "ristretti a una nicchia di operatori" e destinare tali risorse ad alleggerire la bolletta elettrica di piccole e medie imprese e famiglie. Il decreto contiene anche novità in termini di autoconsumo: il documento prevede che per tutta l'energia elettrica consumata in SEU e reti private si paghino il 5%

Lo Spalma Incentivi penalizzerà gli impianti superiori ai 200 kWp



degli oneri generali di sistema.

IL GRIDO DELLE ASSOCIAZIONI

Fin dalle prime indiscrezioni relative al provvedimento "spalma incentivi" le principali associazioni di settore hanno fatto sentire la propria voce cercando, anche attraverso una serie di proposte alternative, di scongiurare tale manovra. Risale a maggio una lettera congiunta inviata da Agostino Re Rebaudengo ed Emilio Cremona, rispettivamente presidenti di AssoRinnovabili e Anie Rinnovabili, all'interno della quale veniva chiesto di evitare l'introduzione dello spalma-incentivi attraverso una serie di misure alternative. "Anziché proseguire sulla strada della rimodulazione degli incentivi", si legge nella lettera congiunta delle due associazioni, "potrebbe essere molto più ragionevole e soprattutto vantaggioso per il Paese valutare altre opzioni, come ad esempio la via della cartolarizzazione degli incentivi attraverso l'emissione di obbligazioni del GSE a copertura di parte degli oneri dell'A3, ipotesi considerata dal precedente Governo e su cui AssoRinnovabili e Anie Rinnovabili si erano espresse con un giudizio pienamente favorevole, sia per l'impatto che avrebbe sulle bollette sia perché non porrebbe gravose contropartite a carico dei produttori. Peraltro, avrebbe il pregevole e condivisibile scopo di far diminuire il costo dell'energia elettrica in misura nettamente più elevata rispetto alla rimodulazione prevista dallo spalma incentivi". È una delle prime azioni intraprese dalle associazioni. Con il passare dei giorni, Anie Rinnovabili e AssoRinnovabili hanno continuato a farsi sentire, mostrando preoccupazione per l'incostituzionalità del decreto, per il rischio di licenziamenti nei confronti di molti operatori della filiera e per il pericolo di allontanare gli investitori esteri.

Sul sito di AssoRinnovabili è stata creata una sezione dal titolo "Emergenza spalma incentivi", in cui l'associazione ha raccolto tutti i comunicati indirizzati al governo per mostrare contrarietà alla manovra. È stato inoltre avviata una campagna dal titolo "L'energia solare è il futuro. Il governo la vuole spegnere", mediante la quale l'associazione ha voluto diffondere le criticità di questo intervento. Anche alcune aziende del settore hanno fatto sentire la propria voce contrapponendosi alla manovra. Un esempio arriva da Paolo Rocco Visconti-

ni, amministratore di Enerpoint, che ha inviato al Presidente del Consiglio Matteo Renzi una lettera aperta contenente i danni apportati dallo "spalma incentivi". "Si vuole denigrare chi ha semplicemente creduto in una legge dello Stato", si legge nella lettera, "nata per indirizzare degli investimenti, mirati, come voleva fare lo Stato italiano, a sviluppare il settore fotovoltaico. Era pure stato stabilito un budget, per legge. Ora, a posteriori, si vuole ridurre il budget di spesa, nonostante ci siano dei contratti tra Stato italiano (tramite il GSE) per oltre 12 mila impianti. Tra l'altro una gran parte di questi 12 mila impianti sono di imprese manifatturiere e di aziende agricole che li hanno realizzati sui propri tetti o nelle aree limitrofe alle unità produttive. Quelle stesse imprese che Lei continua a dire che vuole aiutare".

ANCHE L'ESTERO DISAPPROVA

Da diversi organi di stampa internazionali, tra cui Reuters, il Financial Times e il Wall Street Journal sono stati pubblicati articoli in cui viene bocciato il decreto spalma incentivi destinato alle rinnovabili, sottolineando il rischio concreto che gli investitori esteri possano scappare dal Paese.

Lo scorso venerdì 19 giugno, sul Wall Street Journal, Michael Bonte-Friedhmein, Ceo di NextEnergy Capital Group, ha pubblicato un articolo dal titolo "Renzi piega i mulini a vento", che mette in luce le criticità e i probabili effetti negativi del provvedimento. Secondo Bonte-Friedhmein, "Questa capricciosa mossa da parte del governo italiano potrebbe essere un segnale negativo per ulteriori investimenti nelle rinnovabili, o anche in qualsiasi altro settore in Italia. Ora che il denaro è stato speso e gli impianti funzionano, Mr. Renzi vuole stracciare i contratti e selettivamente spazzare via gli investitori, sebbene i costi delle rinnovabili siano solo una piccola parte della bolletta energetica in Italia. Mr. Renzi", conclude l'intervento, "lei può credere che i mercati abbiano la memoria corta, e che questo percorso scelto possa essere più facile che riformare le inefficienze palesi nel settore energetico italiano o tagliare le tasse orrendamente alte sugli utenti di energia. Forse ha ragione, ma le auguriamo buona fortuna per attirare investitori stranieri in futuro. Non venga a bussare alla mia porta".

IL TESTO DEL DECRETO LEGGE 24 GIUGNO 2014 N.91

RIPORTIAMO ALCUNI ESTRATTI DEL DOCUMENTO PUBBLICATO SULLA GAZZETTA UFFICIALE, CON PARTICOLARE ATTENZIONE ALLE MANOVRE CHE PENALIZZERANNO GLI IMPIANTI SUPERIORI AI 200 KWP [...]

ART. 24

(Disposizioni in materia di esenzione da corrispettivi e oneri del sistema elettrico per reti interne e sistemi efficienti di produzione e consumo)

1. A decorrere dal 1° gennaio 2015, i corrispettivi tariffari di trasmissione e di distribuzione dell'ener-

gia elettrica nonché quelli a copertura degli oneri generali di sistema di cui all'articolo 3, comma 11, del decreto legislativo 16 marzo 1999, n. 79, e degli oneri ai sensi dell' articolo 4, comma 1, del decreto legge 14 novembre 2003, n. 314, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 dicembre 2003, n. 368, sono determinati facendo esclusivo riferimento al consumo di energia elettrica dei clienti finali o a parametri relativi al punto di connessione dei medesimi clienti finali, fatto salvo quanto disposto ai commi 2, 3, 4, 5, 6 e 7.

2. Per le reti interne di utenza di cui all'articolo 33

della legge 23 luglio 2009, n. 99, e successive modificazioni, per i sistemi di cui al secondo periodo del comma 2 dell'articolo 10 del decreto legislativo 30 maggio 2008, n. 115, e successive modificazioni, nonché per i sistemi efficienti di utenza di cui al comma 1 del medesimo articolo 10, entrati in esercizio entro il 31 dicembre 2014, i corrispettivi a copertura degli oneri generali di sistema di cui al comma 1, limitatamente alle parti variabili, si applicano sull'energia elettrica consumata e non prelevata dalla rete, in misura pari al 5 per cento dei corrispondenti importi unitari dovuti

sull'energia prelevata dalla rete.

3. Per i sistemi efficienti di utenza, di cui al comma 1 dell'articolo 10 del decreto legislativo 30 maggio 2008, n. 115, e successive modificazioni, entrati in esercizio dopo il 31 dicembre 2014, i corrispettivi a copertura degli oneri generali di sistema di cui al comma 1, limitatamente alle parti variabili, si applicano sull'energia elettrica consumata e non prelevata dalla rete, in misura pari al 5 per cento dei corrispondenti importi unitari dovuti sull'energia prelevata dalla rete.

4. Al fine di non ridurre l'entità complessiva dei consumi soggetti al pagamento degli oneri di cui al comma 1, a decorrere dal 1° gennaio 2016, le quote di cui al comma 3 possono essere aggiornate, con decreti del Ministro dello sviluppo economico.

5. Per il raggiungimento delle finalità di cui ai commi 2 e 3, l'Autorità per l'energia elettrica, il gas e il sistema idrico adotta i provvedimenti necessari alla misurazione dell'energia consumata e non prelevata dalla rete.

6. In via transitoria, per l'anno 2015, l'Autorità per l'energia elettrica, il gas e il sistema idrico definisce, per le reti e i sistemi di cui ai commi 2 e 3 per i quali non sia possibile misurare l'energia consumata e non prelevata dalla rete, mi sistema di maggiorazioni delle parti fisse dei corrispettivi posti a copertura degli oneri generali di sistema, di effetto stimato equivalente a quanto previsto ai medesimi commi 2 e 3.

7. Sono fatti salvi gli effetti dei provvedimenti adottati dall'Autorità per l'energia elettrica, il gas e il sistema idrico in attuazione dell'articolo 33 della legge 23 luglio 2009, n. 99, e successive modificazioni, e dell'articolo 10 del decreto legislativo 30 maggio 2008, n. 115, e successive modificazioni, per le parti compatibili con le disposizioni dei precedenti commi.

ART. 25

(Modalità di copertura di oneri sostenuti dal Gestore dei Servizi Energetici GSE S.p.A.)

1. Gli oneri sostenuti dal GSE per lo svolgimento delle attività di gestione, di verifica e di controllo, inerenti i meccanismi di incentivazione e di sostegno, sono a carico dei beneficiari delle medesime attività, ivi incluse quelle in corso.

2. Entro 60 giorni dalla data di entrata in vigore del presente decreto-legge, e successivamente ogni tre anni, il GSE propone al Ministro dello sviluppo economico l'entità delle tariffe per le attività di cui al comma 1 da applicare a decorrere dal 1° gennaio 2015 e valide per un triennio. Le tariffe sono definite dal GSE sulla base dei costi, della programmazione e delle previsioni di sviluppo delle medesime attività. La proposta include le modalità di pagamento delle tariffe.

3. La proposta di tariffe di cui al comma 2 è approvata dal Ministro dello sviluppo economico con decreto da adottare entro 60 giorni dalla comunicazione.

4. L'Autorità per l'energia elettrica, il gas e il sistema idrico provvede alle compensazioni ove necessario.

ART. 26

(Interventi sulle tariffe incentivanti dell'elettricità prodotta da impianti fotovoltaici)

1. Al fine di ottimizzare la gestione dei tempi di raccolta ed erogazione degli incentivi e favorire una migliore sostenibilità nella politica di supporto alle energie rinnovabili, le tariffe incentivanti sull'energia elettrica prodotta da impianti solari fotovoltaici, riconosciute in base all'articolo 7 del decreto legislativo n. 387 del 2003 e all'articolo 25, comma 10, del decreto legislativo n. 28 del 2011 sono erogate secondo le modalità previste dal presente articolo.

2. A decorrere dal secondo semestre 2014, il Gestore dei Servizi Energetici S.p.A. eroga le tariffe incentivanti di cui al comma 1, con rate mensili costanti, in misura pari al 90 per cento della producibilità media annua stimata di ciascun impianto, nell'anno solare di produzione ed effettua

il conguaglio, in relazione alla produzione effettiva, entro il 30 giugno dell'anno successivo. Le modalità operative sono definite dal GSE entro 15 giorni dalla pubblicazione del presente decreto e approvate con decreto del Ministro dello sviluppo economico.

3. A decorrere dal 1° gennaio 2015, la tariffa incentivante per l'energia prodotta dagli impianti di potenza nominale superiore a 200 kW e' rimodulata secondo la percentuale di riduzione indicata nella tabella di cui all'allegato 2 al presente decreto ed è erogata per un periodo di 24 anni, decorrente dall'entrata in esercizio degli impianti.

4. Per le tariffe onnicomprensive erogate ai sensi del decreto del Ministro dello sviluppo economico 5 luglio 2012, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 159 del 10 luglio 2012, le riduzioni di cui all'allegato 2 al presente decreto si applicano alla sola componente incentivante, calcolata secondo le modalità di cui all'articolo 5, comma 2, secondo periodo, del medesimo decreto.

5. Il beneficiario della tariffa incentivante di cui ai commi 3 e 4 può accedere a finanziamenti bancari per un importo massimo pari alla differenza tra l'incentivo già spettante al 31 dicembre 2014 e l'incentivo rimodulato ai sensi dei commi 3 e 4. Tali finanziamenti possono beneficiare, cumulativamente o alternativamente, sulla base di apposite convenzioni con il sistema - bancario, di provvista dedicata o di garanzia concessa, dalla Cassa depositi e prestiti S.p.A (Cdp) a valere sui fondi di cui al comma 7, lettera a), dell'articolo 5 del decreto-legge n. 269 del 30 settembre 2003, n. 269, convertito, con modificazioni, dalla legge 24 novembre 2003, n. 326.

L'esposizione di Cdp è garantita dallo Stato ai sensi del articolo 1, comma 47, della legge 27 dicembre 2013, n. 147, secondo criteri e modalità stabiliti con decreto di natura non regolamentare del Ministro dell'economia e delle finanze.

6. Le Regioni e gli enti locali adeguano, ciascuno per la parte di competenza, alla durata dell'incentivo come rimodulata ai sensi dei commi 3 e 4 la validità temporale dei permessi rilasciati, comunque denominati, per la costruzione e l'esercizio degli impianti fotovoltaici ricadenti nel campo di applicazione del presente articolo.

7. Le disposizioni di cui ai commi da 3 a 6 non trovano applicazione in ipotesi in cui i titolari degli impianti fotovoltaici di potenza nominale superiore a 200 kW optino per una riduzione di una quota pari all'8 per cento dell'incentivo riconosciuto alla data di entrata in vigore del presente decreto-legge, per la durata residua del periodo di incentivazione.

L'opzione deve essere esercitata e comunicata al GSE SpA entro il 30 novembre 2014 e la riduzione dell'incentivo decorre dal 1° gennaio 2015.

[...]

ART. 30

(Semplificazione amministrativa e di regolazione a favore di interventi di efficienza energetica e impianti a fonti rinnovabili)

1. Dopo l'articolo 7 del decreto legislativo 3 marzo 2011, n. 28 è inserito il seguente:

«ART. 7-bis

(Semplificazione delle procedure autorizzative per la realizzazione di interventi di efficienza energetica e piccoli impianti a fonti rinnovabili)

1. Dal 1° ottobre 2014, la comunicazione per la realizzazione, la connessione e l'esercizio degli impianti di produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili, soggetti alla previsione del comma 11 dell'articolo 6, viene effettuata utilizzando un modello unico approvato dal Ministro dello sviluppo economico, sentita l'Autorità per l'energia elettrica e il gas ed il sistema idrico, che sostituisce i modelli eventualmente adottati dai Comuni, dai gestori di rete e dal GSE SpA. Con riferimento alle comunicazioni di competenza del Comune, di cui agli articoli 6, comma 11, e 7, con-uni 1, 2 e 5, il modulo contiene esclusivamente:

a) i dati anagrafici del proprietario o di chi abbia titolo per presentare la comunicazione, l'indirizzo

dell'immobile e la descrizione sommaria dell'intervento;

b) la dichiarazione del proprietario di essere in possesso della documentazione rilasciata dal progettista circa la conformità dell'intervento alla regola d'arte e alle normative di settore.

2. Le dichiarazioni contenute nella comunicazione di cui al comma 1 sono rese ai sensi degli articoli 46 e 47 del decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445. Il Comune e le autorità competenti effettuano i controlli sulla veridicità delle predette dichiarazioni, applicando le sanzioni previste dall'articolo 76 del medesimo decreto.

3. Nei casi in cui sia necessario acquisire atti amministrativi di assenso, comunque denominati, l'interessato può:

a) allegarli alla comunicazione di cui al comma 1, ovvero

b) richiedere allo sportello unico per l'edilizia di acquisirli d'ufficio, allegando la documentazione strettamente necessaria allo scopo. In tale caso, il Comune provvede entro il termine di quarantacinque giorni dalla presentazione della comunicazione, decorsi inutilmente i quali si applica l'articolo 20, comma 5-bis, del decreto del Presidente della Repubblica 6 giugno 2001, n. 380.

L'inizio dei lavori è sospeso fino all'acquisizione dei medesimi atti. Lo sportello unico per l'edilizia comunica tempestivamente all'interessato l'avvenuta acquisizione degli atti di assenso.

4. I soggetti destinatari della comunicazione resa con il modello unico di cui al comma 8 non possono richiedere documentazione aggiuntiva.

5. Ferme restando le disposizioni tributarie in materia di accisa sull'energia elettrica, l'installazione di impianti solari fotovoltaici e termici con le modalità di cui all'articolo 11, comma 3, del decreto legislativo n. 115 del 2008, su edifici non ricadenti fra quelli di cui all'articolo 136, comma 1, lettere b) e c), del decreto legislativo 22 gennaio 2004, n. 42, non è subordinata all'acquisizione di atti amministrativi di assenso, comunque denominati». [...]



SPAZIO INTERATTIVO

ACCEDI AI DOCUMENTI

IL TESTO DEL DECRETO

Per visualizzare sul tuo smart phone, tablet o telefono cellulare il documento "Gazzetta Ufficiale: DL 24 giugno 2014, n.91 contenente la norma "spalma incentivi", inquadra il riquadro con l'applicazione dedicata.



LA LETTERA DI VISCONTINI A RENZI

Per visualizzare sul tuo smart phone, tablet o telefono cellulare il documento "Enerpoint: lettera aperta a Matteo Renzi contro lo "spalma incentivi", inquadra il riquadro con l'applicazione dedicata.



Intersolar Europe nel segno del cambiamento

1.100 ESPOSITORI E OLTRE 40.000 VISITATORI. SONO I NUMERI DELL'ANNUALE APPUNTAMENTO FIERISTICO DI MONACO DI BAVIERA, CHE SI È PRESENTATO IN UNA VESTE RIDIMENSIONATA E CON NUMERI IN CALO PER QUANTO RIGUARDA ESPOSITORI E VISITATORI. BUONA LA PRIMA EDIZIONE DEL SALONE SUI SISTEMI DI ACCUMULO ELECTRICAL ENERGY STORAGE

Dal 4 al 6 giugno 2014 si è tenuta, a Monaco di Baviera, Intersolar Europe, la fiera di settore che annualmente funge da punto di incontro per i tanti operatori della filiera fotovoltaica.

Una fiera ridimensionata, con un numeri in calo per quanto riguarda espositori, visitatori e area espositiva. La fiamana di persone che invadeva i corridoi dei vari padiglioni è ormai un ricordo delle scorse edizioni. Ma la fiera ha mostrato una certa vitalità, soprattutto per quanto riguarda innovazione e internazionalizzazione. In occasione della tre giorni hanno infatti partecipato 1.100 espositori provenienti da 48 Paesi (1.300 nel 2013) e 44.000 vi-

sitatori (50.000 lo scorso anno). Sono state tante le novità di prodotto presentate al pubblico: inverter sviluppati in un'ottica di integrazione con altre tecnologie che sfruttano le rinnovabili, moduli con ottimizzatori per incrementare la produttività dell'impianto, sistemi di monitoraggio sempre più evoluti e prodotti per l'accumulo dell'energia prodotta. Ha avuto inoltre un buon successo la prima edizione dell'Electrical Energy Storage, salone specializzato che, grazie alla presenza di 250 operatori attivi nella produzione e fornitura di sistemi di stoccaggio, ha presentato al pubblico un ampio ventaglio di soluzioni per lo storage energetico.

I NUMERI DELL'EVENTO

	EDIZ. 2013	EDIZ. 2014
NUMERO ESPOSITORI	1.300	1.100
NUMERO VISITATORI	50.000	44.000
PADIGLIONI	12	9
PAESI	46	48



Alexandra Holub, marketing specialist Europe e Arturo Herrero, chief strategy officer & head of emerging markets di Jinko Solar



Matteo Poffe, regional sales manager di Fronius e l'inverter Fronius Symo Hybrid



Fabrizio Limani, head of sales South Europe e Susanne Ehling, manager export manager di SolarWorld, hanno presentato il sistema di storage SunPac Lion



Dana Albella, marketing department e Carlos Lezana, deputy marketing & communications manager PV Solar Energy di Ingeteam



Lukas Goller, ceo di Solar-Log Italy, insieme alla gamma di sistemi di monitoraggio Solar-Log



Pietro Gintoli, country manager Italia della B.U. Regenerative & Photovoltaic di Bonfiglioli, di fianco alla cabina RPS Endurance



Nicola Buccini, sales manager di SolarEdge, insieme agli ottimizzatori di potenza per moduli fotovoltaici



Davide Ponzi, energy solution manager e Ariane Bischoff, EU marketing manager Solar Business Group di LG Electronics, insieme ai nuovi moduli MonoX Ace



Valerio Natalizia, amministratore delegato di SMA e il nuovo inverter con accumulo integrato Sunny Boy Smart Energy



Álvaro García-Maltrás, sales director southern Europe, presenta le soluzioni smart di Trina Solar



Mariapia Favilli, director commercial department di IBC Solar presenta i servizi per l'O&M



Da sinistra a destra Andrea Casagrande, direttore commerciale, e Raffaele Salutari, amministratore delegato di SolarMax



Lo stand di Sunerg ha mostrato al pubblico tutte la gamma di prodotti dal fotovoltaico al solare termico



Gerald Neuse, sales manager di Resol di fianco al sistema di controllo DeltaSol SL/SLT



Alessio Palla, director sales Italy Hanwha SolarOne

GRUPPO MARCHIOL

www.marchiol.com | info@marchiol.com



COLLABORIAMO CON IL SOLE PER GARANTIRVI ENERGIA NATURALE E PULITA

DISTRIBUTORE UFFICIALE





Tobias Bressler, brand manager marketing di Q Cells



Presso lo stand di REC è stata presentata la gamma completa di prodotto dell'azienda



Emanuele Paese, head of sales marketing Europe di Innotech Solar



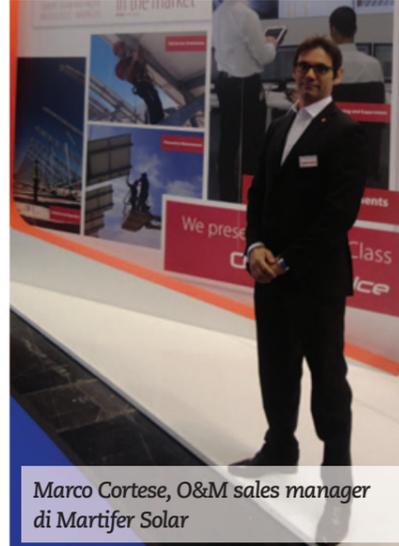
Fabio Patti, amministratore delegato di Yingli Green Energy Italia



Luis de Blas, managing director di AS Solar



Fabio García, sales manager southern Germany & Italy di Canadian Solar



Marco Cortese, O&M sales manager di Martifer Solar



Il team di SwissInso, che ha presentato la gamma di prodotti per l'integrazione architettonica



Monique Bösl, assistant project manager Intersolar Europe



Davide Spotti, presidente di Formula E



Presso lo stand di Danfoss ampio focus sull'accordo strategico siglato con SMA



Enrico Raimondo, sales manager Italy di Luxor, insieme alla linea di moduli Ecoline Full Black



Yvonne Morguet, marketing manager di Coveme



Vincenzo Quintani, sales director for southern Europe di Suntech



Judith Tjeng, key account manager Italy & Netherlands di AUO Green Energy



Da sinistra a destra Matteo Innocenti, marketing manager & sales e Andrea Parrini, chief technical officer di P.M. Service



Da sinistra a destra Stefan Haak, marketing & sales di Antec Solar e Alessandro Duca, responsabile commerciale di EnergyGlass



Bosch ha presentato le soluzioni per l'efficiamento energetico nel residenziale

Storage: l'importanza della delibera dell'Aeegsi

L'ITALIA È PRONTA A FORNIRE AL MERCATO SISTEMI DI STORAGE, GRAZIE A FORTI COMPETENZE E IMPORTANTI SINERGIE. MA SERVE L'EMANAZIONE DEL DETTATO REGOLATORIO DA PARTE DELL'AUTORITÀ PER L'ENERGIA ELETTRICA IL GAS E IL SISTEMA IDRICO

a cura di Anie Energia

L'uso dei sistemi di accumulo di energia elettrica riscontra un fortissimo interesse da parte degli operatori di settore. Lo dimostrano i numerosi eventi che vengono organizzati sul tema a livello sia nazionale sia locale e che riscontrano una folta partecipazione di pubblico e di addetti ai lavori. L'industria nazionale è pronta a fornire al mercato soluzioni ottimizzate poiché ha già sviluppato prodotti per quei mercati esteri che hanno avviato programmi di installazione di sistemi di accumulo, soprattutto in ambito residenziale. In Italia esistono forti competenze e grandi sinergie tra mondo industriale e della ricerca e sono già stati avviati numerosi progetti pilota per la rete di trasmissione e di distribuzione.

IL DETTATO REGOLATORIO

La possibilità di abbinare i sistemi di accumulo agli impianti di generazione da fonte rinnovabile (soprattutto fotovoltaico) in ambito residenziale è però subordinata all'emanazione del dettato regolatorio da parte dell'Aeegsi, conseguente al documento di consultazione 613/2013, che dovrà approvare le varianti alle norme tecniche CEI 0-16 e CEI 0-21 che definiscono la connessione alla rete MT e BT dei sistemi di accumulo anche abbinati ad impianti di generazione rinnovabile secondo gli schemi impiantistici già definiti nelle sopraccitate varianti.

Anie Energia ha realizzato lo scorso febbraio una indagine conoscitiva tra le aziende associate allo scopo di valutare scenari previsionali di sviluppo del comparto industriale collegato ai sistemi di accumulo elettrochimico.

PROSPETTIVE DI SVILUPPO

Secondo le imprese intervistate, il 2014 sarà ancora un anno difficile, ma i segnali di ripresa appaiono incoraggianti. L'ottimismo è dovuto alle attese regolamentazioni del mercato elettrico in riferimento ai sistemi di accumulo e ai SEU (Sistemi Efficienti di Utente). Più nel dettaglio, fanno ben sperare le prospettive di sviluppo dell'integrazione di inverter fotovoltaici con sistemi di accumulo stazionari, in una logica di ottimizzazione dell'autoconsumo per utenze residenziali e commerciali. Prospettive che sono principalmente collegate all'emanazione di:

- regolamenti attuativi del GSE sugli utilizzi degli accumuli in connessione alla rete;
- circolari sul regime fiscale dell'energia autoprodotta ed autoconsumata in ambito SEU.

ACCUMULO E INVERTER, SINERGIA VINCENTE

I sistemi di accumulo e gli inverter fotovoltaici integrati sono i comparti del settore elettrico nei quali le imprese nutrono più fiducia. Il podio lo conquistano i primi, con un incremento di fatturato nel 2015 stimato fino al 20% dal 40% delle aziende e atteso dal 32% come addirittura superiore a questa quota. Per gli inverter integrati con sistemi di accumulo più di un terzo delle aziende prevede invece una crescita superiore al 10%. Sempre a livello di ricerche di mercato, lo scorso autunno Gifi ha realizzato e presentato un ampio studio proprio sui benefici che può portare l'utilizzo dei sistemi di accumulo sia a livello di utente finale che a livello di sistema elettrico con l'obiettivo di identificare la convenienza derivan-

te dall'installazione di sistemi di accumulo dedicati a impianti fotovoltaici residenziali e piccolo commerciali.

A livello di utente residenziale il sistema di accumulo porta a un miglioramento del bilancio annuo, rispetto al caso di solo fotovoltaico, di circa 170 euro nel caso di impianto non incentivato e di circa 150 euro nel caso di fotovoltaico incentivato, con limitata differenziazione tra le zone considerate (beneficio compreso tra 21 e 24 €/kWp installato). Il beneficio derivante dalla miglior insolazione delle zone Centro e Sud si manifesta nell'installazione di impianti di dimensioni più contenute per il soddisfacimento energetico dell'utenza. Il caso di impianto incentivato tramite 4° Conto Energia presenterebbe un ritorno economico per l'utente coincidente al caso di fotovoltaico non incentivato, dato che il Ress non modifica l'incentivo incassato.

Nel caso di utenza piccolo commerciale il sistema di accumulo porta a un miglioramento del bilancio annuo (come riferimento di piccolo commerciale si è assunto un supermercato di piccole dimensioni) per un valore superiore a 1.400 euro, rispetto al caso con fotovoltaico già installato, e di 9.500 euro rispetto al caso senza impianti.

BENEFICI A 360°

Infine, abbiamo calcolato i benefici di sistema sulla base di uno scenario di penetrazione dei sistemi di accumulo del 20% (ovvero 5 milioni di

impianti fotovoltaici a fronte dei 25 milioni di famiglie italiane). Il risparmio maggiore deriverebbe dalla riduzione dell'energia tagliata a causa di overgeneration (eccesso di generazione sulla domanda), quantificata in 234,4 milioni di euro, subito seguito dai 147,1 milioni risparmiati dalla riduzione di capacità termoelettrica derivante dal livellamento del picco di domanda serale di energia.

Si aggira intorno a 72,8 milioni invece il taglio dei costi derivanti dall'investment deferral sulla rete di distribuzione dovuta alla riduzione della potenza richiesta, senza contare poi il risparmio generato dalla riduzione delle perdite di rete (quantificato in 17,4 milioni) e dalla diminuzione delle emissioni di CO₂ (43,1 milioni). In aggiunta ai benefici per il sistema elettrico la diffusione delle batterie determina anche benefici indiretti a livello di Sistema Paese. Pertanto, garantire un supporto legislativo e regolatorio ai sistemi di accumulo vorrebbe dire abilitare la creazione di una filiera italiana dei sistemi di accumulo, con importanti ricadute dal punto di vista industriale e occupazionale.

Pertanto, l'auspicio è di una rapida emanazione della delibera da parte dell'Aeegsi affinché l'industria manifatturiera, gli operatori ed i consumatori del nostro Paese possano quanto prima beneficiare in termini economici ed occupazionali dell'utilizzo dei sistemi di accumulo negli assetti elettrici evoluti.



Le immagini mostrano quanto è possibile risparmiare oggi grazie al fotovoltaico prendendo in considerazione una coppia lavoratrice (figura 1) e una famiglia composta da genitori e due figli (figura 2)

IMPIANTO A TERRA A PORTOGRUARO



L'IMPIANTO

La ASVO Spa (Ambiente Servizi Venezia Orientale), con sede a Portogruaro, è una società per azioni a capitale interamente pubblico e si occupa della raccolta e dello smaltimento dei rifiuti di ben 12 comuni del Veneto. Grazie ad una filosofia innovativa che pone al centro delle proprie politiche ambientali la competitività e la tutela ambientale, ASVO ha espletato una gara di appalto per la realizzazione di un impianto fotovoltaico da 996 kWp con installazione a terra, posto in pertinenza

ad una discarica, che Solis si è aggiudicata, competendo con circa altre 100 ditte partecipanti, grazie all'esperienza e alla capacità maturata in questi anni di partecipazione a gare di appalto pubbliche.

L'impianto a terra sarà a servizio dell'impianto di recupero e smaltimento dei rifiuti, con importanti risvolti anche da un punto di vista ambientale.

ARRA DA 996 KWP RUARO (VE)



SOLIS SPA

Innovazione, tecnologia e assistenza: queste le parole chiave per descrivere Solis Spa che, con oltre 60 MWp di installazioni già realizzate e diversificate in impianti piccoli, medi e grandi, si posiziona da specialista sul mercato dell'energia rinnovabile, ponendosi come il consulente ideale per affiancare il cliente in ogni fase del lavoro: dalla progettazione e la scelta di canali di finanziamento preferenziali fino alla manutenzione e al monitoraggio dell'impianto.

CONTATTI

Sede legale: Via Quarto da Capo, 366043 Casoli (CH)

Ufficio tecnico: Zona Industriale Casoli Ovest 66043 Casoli (CH)

Impianto di produzione e magazzino: Zona industriale Casoli Ovest 66043 Casoli (CH)

Centralino: Tel: +39 0872 991091 – +39 0872 993360

Email: info@solis-spa.com - www.solis-spa.com

L'O&M guarda al futuro

IL PARCO INSTALLATO IN ITALIA OFFRE BUONE PROSPETTIVE DI BUSINESS PER LE AZIENDE CHE OPERANO NEL CONTROLLO E NELLA MANUTENZIONE DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI. SERVIZI COMPLETI E TEMPESTIVITÀ D'INTERVENTO SONO LE CARATTERISTICHE MAGGIORMENTE RICHIESTE PER CONTINUARE A OPERARE IN UN SETTORE ALTAMENTE COMPETITIVO E CHE OFFRE NUOVE OPPORTUNITÀ ANCHE PER GLI INSTALLATORI

CORSA ALL'OTTIMIZZAZIONE

Negli anni dei Conti Energia e del fascino esercitato dagli incentivi, la corsa alle installazioni ha spesso trascurato la qualità delle componenti utilizzate. Per questa ragione, diversi impianti hanno accusato, col passare del tempo, problematiche tra cui degrado dei moduli fotovoltaici, mal funzionamento degli inverter e anomalie nei sistemi di montaggio. Si tratta di deficit che vanno ad incidere la produttività dell'impianto, rallentando di conseguenza il rientro dell'investimento. Ma proprio per queste ragioni hanno iniziato a prendere piede interventi mirati all'ottimizzazione della produzione e alla sostituzione, in alcuni casi, di porzioni dell'impianto fotovoltaico.

«Ad oggi, molte installazioni non hanno appropriati livelli di sicurezza e adeguate attività di controllo e gestione», è il commento di Aldo Moretti, responsabile O&M di Enerray. «Tutto ciò mette a serio rischio i ricavi e il conseguente ritor-

Con oltre 18 GW installati su tutto il territorio nazionale, il parco fotovoltaico italiano è ancora uno dei più grandi al mondo, dopo Cina e Germania. Una tale vastità (soprattutto se si considera che nel famoso anno del Salva Alcoa molte installazioni sono state realizzate con eccessiva fretta e ancor più eccessiva disinvoltura) necessita di continui interventi volti all'ottimizzazione della produzione energetica.

Per questo motivo stanno crescendo nel nostro Paese le opportunità di business offerte dalle attività di Operation & Maintenance, ossia tutti quei servizi legati alla gestione e alla manutenzione degli impianti fotovoltaici, tra cui monitoraggio delle prestazioni, manutenzione correttiva, predittiva e preventiva, revamping, gestione di assicurazioni, incentivi e aspetti fiscali.

Secondo l'ultimo rapporto dell'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano, nel 2013 il mercato dei servizi di O&M, costituito dal 2% degli impianti in esercizio in termini di numerosità e dal 62% in termini di potenza, ha determinato un valore complessivo che si attesta a 368 milioni di euro annui.

La quota più consistente è rappresentata dagli impianti tra 500 kW e 1 MW, pari a circa il 60% del volume d'affari.

In Italia sono circa un centinaio le aziende che offrono servizi post vendita per impianti fotovoltaici, due terzi delle quali costituito da player italiani.

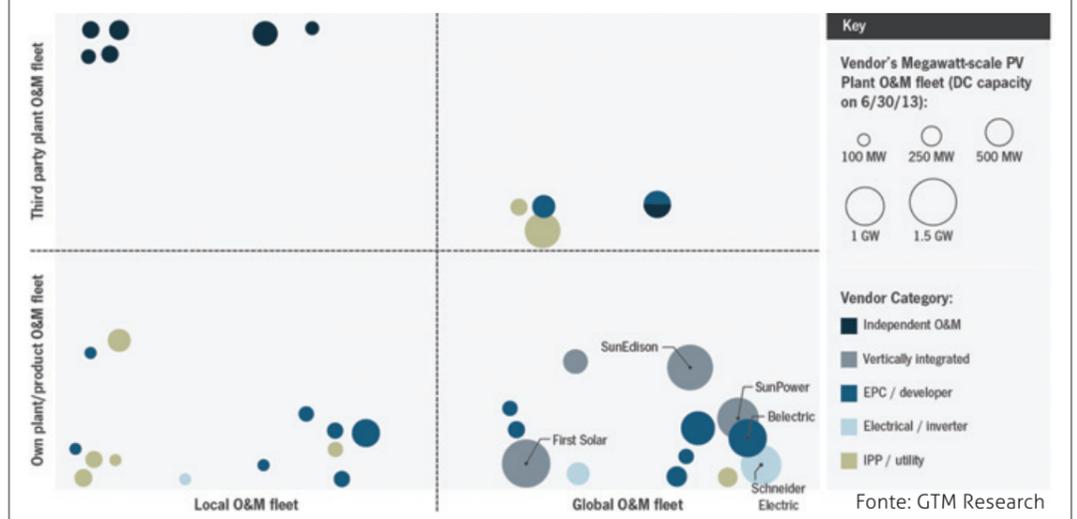
Ancora secondo l'Energy& Strategy Group, nei prossimi anni i principali trend dell'offerta di servizi di O&M saranno riconducibili a due ipotesi. La prima è legata alla competitività sul prezzo per i servizi standard, che renderà inevitabile per gli operatori una maggiore ottimizzazione della struttura di costo nella manutenzione e controllo.

È attesa, per questa ragione, una sorta di consolidamento dei player attivi in questi servizi.

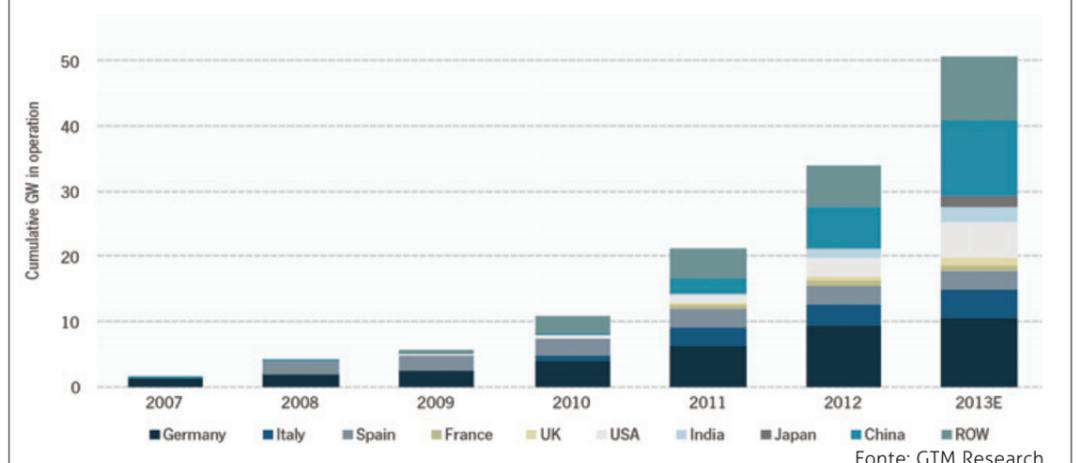
Dall'altra parte, si stima una maggiore reciprocità tra i fornitori di servizi di O&M e società di Asset Management: i primi dovranno essere in grado

di fornire tutte le soluzioni e i livelli di servizio, mentre gli Asset Manager dovranno affiancare alle attività di natura amministrativa i servizi di supporto all'ottimizzazione degli investimenti.

SCENARIO GLOBALE DELLE DIFFERENTI TIPOLOGIE DI COMPETITOR NEI SERVIZI DI O&M PER IMPIANTI NELL'ORDINE DEL MW



MERCATO O&M DAL 2007 AL 2013 SU IMPIANTI NELL'ORDINE DEL MW





MICHELE
SCANDELLARI

DIRETTORE GENERALE

«L'impianto deve produrre ininterrottamente per 20 anni e perciò deve essere gestito da società affidabili, solide ed esperte che lo potranno seguire fino al termine del suo ciclo produttivo».

ENERRAY: A TUTELA DELL'IMPIANTO FOTOVOLTAICO

Con 200 MW di impianti fotovoltaici in gestione a fine 2013, Enerray, azienda italiana del Gruppo Maccaferri che progetta, realizza e gestisce impianti fotovoltaici di medie e grandi dimensioni, offrendo soluzioni "chiavi in mano", è stata confermata dall'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano il primo operatore in Italia nella manutenzione di impianti per il secondo anno consecutivo. Enerray propone un servizio di manutenzione basato su qualsiasi tipo d'intervento di manutenzione ordinaria e straordinaria. In particolare viene offerto al cliente un contratto All Risk, che comprende tutti gli interventi necessari al ripristino dell'impianto a seguito di fermi o guasti. La copertura All Risk prevede infatti la sostituzione di tutte le componenti dell'impianto anche qualora le garanzie siano scadute (il costo è già incluso nel canone annuale), per mantenere l'impianto su standard di sicurezza e produzione ottimali. Per raggiungere questi standard Enerray interviene contemporaneamente su tre fattori:

- Sicurezza: l'impianto deve essere dotato di sistemi di sicurezza adeguati al fine di evitare intrusioni, furti e atti vandalici. Negli impianti gestiti dall'azienda, vengono fornite tecnologie per difendere il perimetro del campo, le cabine, i cavidotti e i moduli fotovoltaici, il tutto completato da sistema di video sorveglianza monitorato tutti i giorni dell'anno.

- Manutenzione: telecontrollo 365 giorni all'anno, garanzie, pulizia moduli, manutenzione del verde, manutenzioni ordinarie e interventi di ripristino effettuati con tecnici specializzati, dislocati su tutto il territorio nazionale, reperibili sette giorni su sette e che intervengono tempestivamente al fine di minimizzare le perdite di produzione.

- Performance: la qualità delle attività di sicurezza e manutenzione sono fondamentali per l'azienda al fine di ottenere produzioni ottimali e quindi un ritorno rapido dell'investimento.

Enerray mira a garantire la produzione annuale di energia elettrica dell'impianto e, nel caso questa non venga raggiunta, fornisce al cliente il rimborso relativo alla mancata energia prodotta. Nel corso del 2012 e del 2013 gli impianti gestiti da Enerray hanno mediamente prodotto il 15% di energia in più rispetto a quanto stimato nel bilancio di previsione. «In Italia negli ultimi 10 anni si sono susseguiti vari Conti Energia per il fotovoltaico con tariffe incentivanti molto vantaggiose che hanno spinto proprietari, imprese e banche a costruire rapidamente impianti a discapito della qualità nella progettazione, nella realizzazione e nell'impiego di materiali idonei», spiega Aldo Moretti, responsabile O&M. «La conseguenza è che, a oggi, molti impianti non hanno appropriati livelli di sicurezza e adeguate attività di controllo e gestione. Tutto ciò mette a serio rischio i ricavi e il conseguente ritorno dell'investimento. Per questo motivo i produttori chiedono un servizio di manutenzione completo con ricavi e costi certi e definiti per tutta la vita dell'impianto. Con l'offerta del contratto di Manutenzione All Risk (Full Service), Enerray intende rispondere a questa necessità in quanto vengono garantite tutte le attività e le parti di ricambio necessarie per mantenere l'impianto su standard di sicurezza e di performance ottimali».



La sede di Enerray a Zola Predosa, in provincia di Bologna



no dell'investimento».

La corsa degli operatori che offrono servizi di manutenzione è la conseguenza di un altro fattore. A seguito della contrazione del mercato verificatasi con la fine degli incentivi, molti EPC che avevano sottoscritto accordi in cui si impegnavano a fornire, oltre alla progettazione e all'installazione, anche servizi post vendita, non operano più nel mercato fotovoltaico. Diversi proprietari hanno quindi dovuto ricontrattare con un soggetto diverso proprio perché, a causa del collasso del mercato italiano, gran parte degli EPC sono stati costretti a rivedere la loro strategia e a ridimensionare i loro piani di sviluppo.



EMANUELE TACCHINO

BUSINESS
DEVELOPMENT
MANAGER

ALECTRIS - "UNA PIATTAFORMA GESTIONALE COMPLETA"

«Fin dall'inizio della nostra attività abbiamo puntato su servizi di Operation&Maintenance&Improvement, consolidando in questi anni un significativo track record di success case dove il costo operativo dei servizi di manutenzione si è trasformato in una fonte di extra profitti per i nostri clienti. Abbiamo inoltre sviluppato da subito una nostra piattaforma gestionale completa per impianti fotovoltaici, Actis, intuendo che il mercato avrebbe chiesto rapidamente di evolversi dai tradizionali sistemi di monitoraggio verso delle piattaforme gestionali complete e pertanto possiamo offrire ai nostri clienti una suite di servizi, che noi chiamiamo Total Care, che partendo dall'O&M&I arriva fino all'Asset Management. Il mercato ha infatti bisogno di operatori solidi che abbiano un controllo totale sulle performance d'impianto. Stiamo registrando molto interesse verso il nostro Total Care: gli investitori soprattutto stranieri che oggi hanno abbandonato o stanno abbandonando l'Italia vedono molte sinergie di costo ed efficienza nell'affidare i loro assets a un unico partner che si dimostri trasparente e focalizzato sulle sue medesime lunghezze d'onda in termini di bisogni, obiettivi e risultati».

CLASSIFICAZIONE PER SERVIZI OFFERTI

Livello di servizio	STANDARD		AVANZATO	PREMIUM		
	BASE	ESTESA	BASE	BASE	ESTESA	
Configurazione opzionale						
Attività comprese nella specifica configurazione	<ul style="list-style-type: none"> Manutenzione preventiva Sfalcio erba Pulizia moduli 	STANDARD Base + <ul style="list-style-type: none"> Manutenzione correttiva Monitoring Reporting 	STANDARD Estesa + <ul style="list-style-type: none"> Estensione garanzia Gestione spare parts 	AVANZATO Base + <ul style="list-style-type: none"> Sorveglianza Vigilanza 	PREMIUM Base + <ul style="list-style-type: none"> Garanzia Availability Garanzia Performance Ratio 	
Costo medio annuo per il cliente (€ / MWp)	Taglia Impianto P ≤1 MW	15.000	23.000	32.000	38.000	44.000
	Taglia Impianto P >1 MW	10.000	17.000	26.000	30.000	38.000

Fonte: "Solar Energy Report aprile 2014" a cura dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano



MASSIMO VALERII
CEO SINAPSI SRL

SINAPSI - "NON SOLO RISOLVERE, MA ANTICIPARE I PROBLEMI"

«In Italia oggi sono presenti quasi 600mila impianti fotovoltaici che richiedono un attento monitoraggio ed uno scrupoloso servizio di manutenzione che garantiscano la loro efficienza, aumentandone, se possibile, le prestazioni attraverso l'impiego proficuo dell'energia prodotta.

Gli operatori del settore, da un primo approccio di O&M-Operation & Maintenance atto a garantire il corretto funzionamento dell'impianto in base alle condizioni contrattuali, stanno passando ad un O&M volto al mantenimento e miglioramento delle prestazioni effettive dell'impianto per conseguire un'elevata redditività ed un rientro economico ottimale.

Occorre dunque conoscere le condizioni di funzionamento dell'impianto, pensare al monitoraggio, alla diagnosi, agli allarmi, ai report per consentire interventi mirati ed immediati, operando una manutenzione che va ad anticipare o a risolvere il degrado di alcuni componenti, minimizzando i costi di O&M ed ottimizzando l'efficienza. Con il venir meno delle forme di incentivazione è diventata di fondamentale importanza la gestione dell'autoconsumo dell'energia. Affinché l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico sia impiegata in modo efficace, è necessaria la presenza di sistemi che si occupino di monitorare flussi, consumi ed eventualmente accumuli energetici. Questa funzione può essere svolta con successo da un evoluto e lungimirante sistema di monitoraggio denominato eSolar CUBO, prodotto da Sinapsi, in grado sia di acquisire informazioni dall'impianto fotovoltaico, che di poter comunicare in modo bidirezionale con i sistemi di building automation dell'edificio. eSolar CUBO, grazie alla sinergia con il motore "domotico" di cui è dotato, consente dall'analisi dei dati ricevuti di azionare logiche di comando configurabili dall'utente, allo scopo di poter effettuare azioni in modo autonomo al verificarsi di determinati eventi; ad esempio analizzare i flussi di energia prodotta ed utilizzata ed immessa in rete, azionare carichi o sistemi di storage allo scopo di massimizzare l'autoconsumo e ridurre al minimo l'immissione in rete.

Attraverso il sistema cloud Sinapsi Data Service (SNPDS) si può inoltre gestire a 360° il flusso delle informazioni inerenti l'analisi e la manutenzione dell'impianto fotovoltaico. La sua struttura modulare offre numerose potenzialità partendo dalla sola interfaccia web per: gestione di impianti con diverso campo di applicazione, analisi e confronto di impianti remoti, monitoraggio in real time di stati di allarme, pianificazione, log di attività di maintenance in impianto, e generazione automatica di report sull'effettiva produzione dell'impianto.

SERVIZI OFFERTI DA SINAPSI- AMBITO O&M

- Vendita di soluzioni per il monitoraggio delle energie rinnovabili
- Fornitura di servizi web per il monitoraggio remoto su piattaforme sw di Sinapsi
- Vendita di soluzioni per la contabilizzazione dell'energia e delle risorse di un edificio (Business Centres, Energy managers)
- Sviluppo di sistemi di monitoraggio personalizzati su richiesta di O&M



Per l'Italia quindi l'O&M rimane un mercato attraente perché molti impianti stanno passando a nuovi proprietari e, diversi, soprattutto quelli di grande taglia, sono spesso soggetti a problemi di qualità. Si stima infine che il 2016 potrà essere l'anno del boom di questi servizi, in quanto un nuovo picco di potenza sarà oggetto di rinegoziazione, in particolare per gli impianti entrati in esercizio con il 2° e 3° Conto Energia.

SERVIZI PIÙ EVOLUTI

Il passaggio dall'era degli incentivi a quella dell'autoconsumo e del risparmio in bolletta ha portato ad una progressiva evoluzione di strumenti e attività volti ad incrementare produttività ed efficienza dell'impianto fotovoltaico.

Per garantire un rapido rientro dell'investimento, per le installazioni è necessaria non solo una manutenzione preventiva ma soprattutto un'attenta capacità di ottimizzazione e di anticipazione delle situazioni di degrado o malfunzionamento che possono inficiare le prestazioni dell'impianto.

Si è passati quindi dalla semplice pulizia dei moduli e interventi di verifica alle componenti dell'impianto a vere e proprie rimodernizzazioni. È il caso degli interventi di revamping, che consistono nel riesaminare la progettazione dell'im-

LE PRINCIPALI METODOLOGIE DI INTERVENTO ATTUATE IN BASE ALLA TIPOLOGIA DI PROBLEMATICHE DELL'IMPIANTO

Componente dell'impianto	Problematiche	Potenziale perdita di produzione annua*	Intervento risolutivo	Tipologia di intervento
Moduli	Perdite di produzione da innalzamento temperature di esercizio	5 - 10%	Sistemi di raffreddamento	Migliorativo
	Perdite da mismatch	4 - 18%	Sistemi di ottimizzazione	Migliorativo/Correttivo
	Effetto PID (Potential Induced Degradation**) reversibile	20 - 70%	Sostituzione inverter/ Sistemi PID recovery	Correttivo
Inverter e BOS	Bassa efficienza di conversione dell'inverter	5 - 10%	Sostituzione inverter	Correttivo
	Perdite da deterioramento dei componenti inverter e BOS	10 - 20%	Sostituzione cavi, quadri di campo, sistemi di isolamento ..	Correttivo
Moduli/ Inverter/ BOS	Derive progressive nelle performance complessive dell'impianto	n.d.	Sistemi avanzati di monitoraggio e controllo singole sezioni impianto	Migliorativo
	Compatibilità interfacce di rete	(requisiti normativi)	Aggiornamento / Sostituzione inverter	Correttivo

Fonte: "Solar Energy Report aprile 2014" a cura dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano



MARCO RISOLO,
SERVICE MANAGER

SMA - "SUPPORTO A 360°"

«Il mercato dell'O&M in Italia ha avuto un notevole processo di sviluppo e di evoluzione: da semplice attività di installazione di impianti fotovoltaici si è passati a una gestione completa di ogni singolo componente. Abbiamo creato quindi un team di tecnici altamente specializzati e formati direttamente dalla casa madre tedesca fornendo al cliente un supporto a 360°. Oggi più che mai, soprattutto nel mercato italiano in cui ci troviamo ad operare, ci rendiamo conto di quanto sia importante non solo fornire prodotti di qualità, ma soprattutto garantire un servizio di assistenza di eccellenza. In tutto questo l'installatore gioca un ruolo fondamentale. È lui il punto di riferimento per il cliente finale, che ripone in lui fiducia e richiede professionalità. L'installatore deve essere quindi in grado di fornire un supporto completo per l'impianto. I pacchetti di Operation & Maintenance, che includono servizi di monitoraggio da remoto, estensioni di garanzia e disponibilità operativa, dimostrano il valore aggiunto e diventano l'elemento distintivo nella scelta del cliente».

pianto ed attuare un'attenta verifica dei suoi punti deboli allo scopo di andare a implementarne la produzione di energia elettrica.

«Siamo in contatto con un numero crescente di investitori che ha tra le mani impianti con tecnologia non performante, acquistata magari di corsa nel momento di picco del fotovoltaico in Italia», afferma Attilio Bragheri, responsabile della divisione Power Plant Solutions di SMA. «Un recente studio effettuato su una base installata di diverse decine di MW ha evidenziato come i malfunzionamenti dell'inverter siano responsabili di oltre il 69% dei guasti per mancata produzione dell'intero impianto fotovoltaico.

Ciò vuol dire che se le performance di un inverter non sono al 100%, l'intero business plan dell'investimento ne risente».

Grazie al revamping è possibile riprogettare intere parti, utilizzando moduli con una più alta capacità di sfruttare l'irradiazione solare anche in condizioni non ottimali di orientamento o inverter più performanti.

Accanto a questa tipologia di servizi, hanno acquisito importanti quote di mercato i produttori di tutti gli strumenti in grado di anticipare e segnalare ogni tipo di problematica legata all'impianto. E per questo motivo che le attività di monitoraggio risultano fondamentali: non solo questi strumenti fungono da campanello d'allarme, ma garantiscono una approfondita analisi di tutte le informazioni raccolte, allo scopo di prevenire situazioni di degrado o mancata produzione di ciascuna porzione dell'impianto.

UNA FINESTRA PER IL RESIDENZIALE

Parlando di servizi di O&M, finora la fetta di mercato più interessante ha riguardato impianti di grossa taglia.

Nonostante la complessità degli impianti sia inferiore si nota una crescente attenzione anche ai servizi di post vendita nel segmento residenziale. In particolare, si sta assistendo ad un incremento della domanda di tutti quei prodotti in grado di ottimizzare la produzione energetica attraverso un attento controllo e mediante la segnalazione tempestiva dei guasti ai componenti degli impianti.

Sono stati progettati e sviluppati per questo segmento sistemi specifici in grado di permettere all'utente finale di poter familiarizzare, attraverso l'utilizzo di smartphone, tablet o pc, con tutti i parametri dell'impianto fotovoltaico. Alcuni esempi arrivano dai prodotti lanciati sul mercato da aziende tra cui Solar-Log, Connet, SMA, Tigo

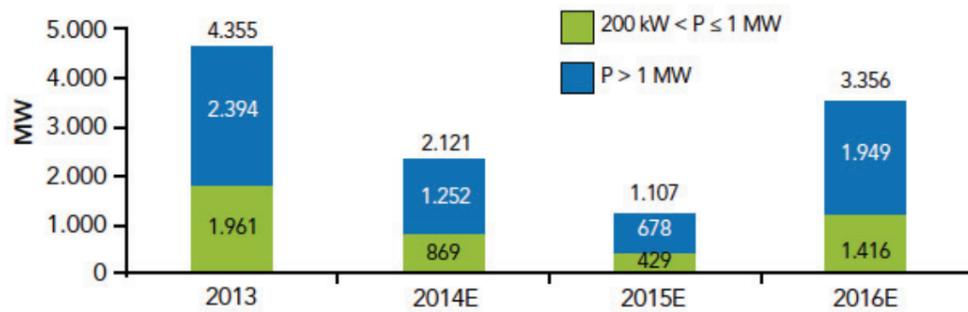


Con Solsonica il
fotovoltaico è a
prova di futuro.

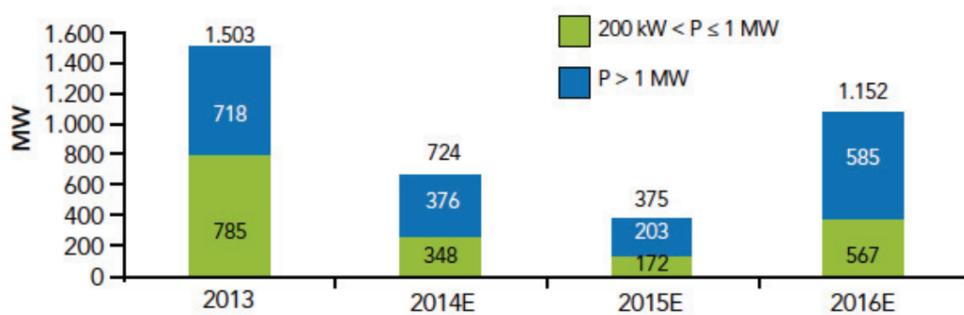
solsonica
Chiara come il sole

IL MERCATO POTENZIALE DEI SERVIZI O&M

Nuova potenza disponibile per le ri-negoziazioni a seguito del raggiungimento della scadenza del contratto in essere



Potenza effettiva oggetto di sostituzione del fornitore di servizi di O&M



Le tabelle mostrano rispettivamente la nuova potenza disponibile per le rinegoziazioni a seguito del raggiungimento della scadenza del contratto e la potenza oggetto di sostituzione del fornitore di servizi di O&M

Fonte: "Solar Energy Report aprile 2014" a cura dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano



MARCO CORTESE

O&M SALES
MANAGER

MARTIFER SOLAR - "SPECIALIZZATO È MEGLIO"

«Martifer Solar punta ad una strategia di medio lungo periodo, adottando un approccio molto professionale ed investendo sulle proprie risorse, che in seguito svolgeranno operativamente le attività di manutenzione, internazionalizzando le conoscenze dei prodotti e delle procedure operative oltre che condividendo a livello globale il know-how maturato nei diversi Paesi in cui siamo presenti. Reputo che questo mercato debba avere operatori specializzati e certificati, anche a fronte dei cospicui investimenti che sono stati fatti per le centrali di produzione di energia. Il mercato O&M deve ancora fare molti passi, sia in termini di operatori (ci sono ancora troppe aziende che non approcciano con la corretta professionalità questi argomenti, creando una scorretta competizione economica) sia in termini di servizi, a causa della poca chiarezza contrattuale e della scarsa esperienza sul campo. Per queste ragioni il nostro approccio è quello di unire le raccomandazioni di tutti i partner produttori con cui lavoriamo quotidianamente all'esperienza globale che abbiamo nella progettazione, costruzione e gestione dei parchi fotovoltaici».



GIUSEPPE SOFIA

AMMINISTRATORE
DELEGATO

CONERGY - "TUTTO SOTTO CONTROLLO"

«Già da tempo l'offerta Conergy include i servizi tecnici e mette a disposizione dei clienti le proprie competenze, maturate attraverso la conoscenza delle caratteristiche e dei punti critici dei prodotti, siano essi moduli, inverter, sistemi di monitoraggio o sistemi di montaggio. All'ultimo Solarexpo abbiamo inoltre presentato la nascita di Conergy Services Italia: un nuovo servizio dedicato al post vendita a 360°, dal monitoraggio alla manutenzione per garantire nel tempo la massima produzione dell'impianto fotovoltaico. Dalla sede di Conergy Italia, a Vicenza, vengono monitorati gli impianti, analizzato il loro stato e coordinati tutti gli interventi in campo, mentre dall'ufficio in Puglia Conergy può garantire maggiore tempestività di intervento, supporto logistico e vigilanza anche nel centro e sud Italia. La centrale di controllo funziona 365 giorni all'anno, mentre un team di analisti garantisce la diagnosi di ogni potenziale anomalia e gestisce una rete territoriale di partner selezionati e qualificati che effettua gli interventi. Questo è possibile grazie a un controllo continuo e costante degli impianti dove un sistema acquisisce i parametri ambientali, i valori di funzionamento delle macchine e la produzione istantanea, trasmette i dati al centro di controllo e mantiene monitorati i valori. Conergy Services Italia non solo consente di prevenire i guasti o possibili mancate produzioni e di intervenire prontamente, ma assicura anche la pronta sostituzione di ogni singolo componente e una ricompensa economica dell'eventuale riduzione di produzione».

Energy e SolarEdge.

Considerando che a seguito della fine degli incentivi le nuove installazioni fotovoltaiche vengono commissionate in un'ottica di risparmio e che questi strumenti di controllo consentono di ottimizzare la produzione di energia, le opportunità di business offerte da questo segmento di mercato stanno crescendo significativamente.

Questo si traduce in maggiori possibilità occupazionali per gli installatori, che hanno il compito di diffondere presso i clienti finali i benefici apportati da queste tecnologie, e per le aziende impegnate nella realizzazione di sistemi per il controllo e per la gestione di impianti fotovoltaici.

OPPORTUNITÀ PER GLI INSTALLATORI

Con una maggiore attenzione ai servizi di post vendita relativi ai piccoli impianti, gli installatori locali si stanno facendo strada nei servizi di manutenzione e controllo, soprattutto per quanto riguarda gli impianti di piccola taglia.

Alcuni esempi arrivano da Conergy, che ha recentemente avviato un progetto per coinvolgere gli installatori in queste attività.

«Data la crescente importanza delle operazioni di manutenzione sul patrimonio fotovoltaico già costruito è importante che l'installatore trovi un suo ruolo e acquisisca nuove competenze per adattarsi alle evoluzioni del mercato», spiega Giuseppe Sofia, amministratore delegato di Conergy.

«Per questo motivo abbiamo pensato a un progetto che dia un nuovo importante ruolo agli installatori e li coinvolga maggiormente nelle attività di O&M. Il progetto si chiama "Plant Management and improvement" ed è l'evoluzione degli attuali servizi di conduzione e manutenzione offerti da Conergy.

L'evoluzione consiste nel coinvolgimento dell'operatore fotovoltaico che da installatore diventa partner Conergy a tutti gli effetti.

Il loro compito consiste nell'interpretare i dati di configurazione trasmessi dalla centrale di controllo e di rilevare e verificare prontamente ogni possibile anomalia. In caso di problematiche il team interviene con tempistiche che dipendono dalla gravità, ma che non superano mai le 48 ore».

SCATTA LA SELEZIONE

Con le opportunità offerte dai servizi di manutenzione e controllo in ambito residenziale, industriale e dei grandi impianti a terra, come citato in precedenza, diversi operatori del fotovoltaico si sono affacciati a questo segmento di mercato. Si sta assistendo a una vera e propria corsa all'O&M. Per il futuro, però, si potrebbe assistere a una marcata selezione di operatori coinvolti: solo chi riuscirà ad offrire un servizio completo con interventi mirati, tempestivi e a costi contenuti, potrà continuare a rimanere competitivo in questo segmento.

«In questa corsa all'O&M», spiega Mirko Giro, international service director di Solon, «vince sicuramente chi è capace di ridurre i costi operativi in maniera incisiva e offrire un servizio integrato a costo contenuto».

PAROLA D'ORDINE, QUALIFICAZIONE

Proporzionalmente alle possibilità offerte dall'O&M cresce l'esigenza da parte delle aziende di qualificare il proprio team in relazione a questo segmento di mercato.

Sono sempre più frequenti, nell'offerta formativa proposta dai principali player del settore, approfondimenti e momenti di incontro relativi ai servizi di controllo e gestione degli impianti fotovoltaici.

Molti operatori, nel corso dell'anno, hanno tenuto diversi appuntamenti focalizzati sulla gestione e manutenzione degli impianti mediante esercitazioni su installazioni collegate alla rete. Sono state approfondite le casistiche di guasto più ricorrenti e le modalità, oltre a interventi sul campo.



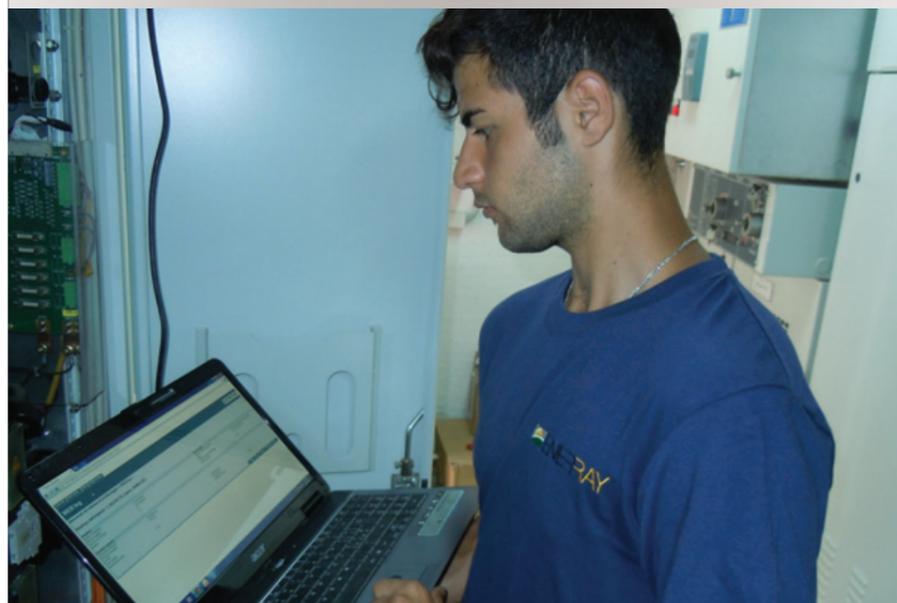
UNA GRANDE REALTÀ SI PRENDE CURA ANCHE DELLE COSE PIÙ PICCOLE



SERVIZIO MANUTENZIONE IMPIANTI FOTOVOLTAICI



RICAVI CERTI CON COSTI CERTI



ENERRAY SPA - SEDE LEGALE
VIA DEGLI AGRESTI, 6 - 40123 BOLOGNA, ITALIA

NOTE LEGALI ENERRAY SPA - SEDE OPERATIVA
VIA J.F.KENNEDY, 10 - 40069 ZOLA PREDOSA (BO), ITALIA

INFO@ENERRAY.COM
MANUTENZIONE@ENERRAY.COM

WWW.ENERRAY.COM



MIRKO GIRO
INTERNATIONAL
SERVICE DIRECTOR

SOLON - "MASSIMIZZARE I PROFITTI"

«Per ottenere il massimo dagli impianti fotovoltaici non basta averli costruiti nel migliore dei modi e con i migliori materiali: solo un'adeguata manutenzione consente di massimizzarne il rendimento e i profitti.

Sul fronte O&M, Solon opera in modo altamente professionale e specializzato attraverso una divisione aziendale dedicata che vanta al suo interno personale tecnico qualificato dotato di strumenti di misura certificati di ultima generazione e che interviene con competenza e tempestività attuando tutte le operazioni di manutenzione necessarie.

Noi offriamo servizi integrati, attraverso diversi piani di manutenzione mirati alle differenti esigenze dei clienti spaziando da un servizio di analisi tecnica periodica fino ad un pacchetto all inclusive che garantisce la producibilità dell'impianto».



MARIA PIA FAVILLI
DIRECTOR
COMMERCIAL
DEPARTMENT

IBC SOLAR - "CONTROLLO CON UN CLICK"

«L'O&M in Italia è un settore che offre ottime prospettive per il futuro. Per questo motivo IBC Solar, dopo la messa in esercizio dell'impianto, verifica il regolare funzionamento nell'ambito di un contratto che include il monitoraggio permanente dei componenti tramite trasmissione dati remota, per garantire la massima sicurezza di resa e garantire reazioni tempestive in caso di avaria parziale dell'impianto. Offriamo strumenti on-line di controllo in grado di verificare le performance delle installazioni fotovoltaiche direttamente dal PC. Un esempio arriva dal SolPortal, strumento professionale di gestione che offre funzionalità evolute per il monitoraggio degli impianti fotovoltaici. Il cliente potrà in questo modo avere sotto controllo la situazione aggiornata mese per mese, oltre ad avere l'opportunità di comparare giornalmente il rendimento dell'impianto. SolPortal documenta le statistiche di irradiazione, mostra lo stato del calcolatore energetico e produce un'analisi statistica dei guadagni attraverso grafici e tabelle».



IVAN FABRIS
AMMINISTRATORE
DELEGATO E
PRESIDENTE

ESAPRO - "PIÙ SICUREZZA"

«I servizi di O&M si sono evoluti da semplici attività di manutenzione a una serie di servizi aggiuntivi come il monitoraggio, l'analisi dei fenomeni di degrado, gli adeguamenti normativi obbligatori, il revamping e ad altri importanti attività volte ad aumentare le prestazioni dell'impianto e ad ottimizzarne il rendimento. Per questo motivo abbiamo inaugurato una nuova centrale operativa presso la sede di San Pietro in Gù, in provincia di Padova. Si tratta di una centrale coordinata da dieci tecnici specializzati volta a monitorare tutto l'anno ogni impianto da fonte rinnovabile in gestione, attraverso una connessione satellitare dedicata che trasmette a circa una ventina di monitor tutte le informazioni da elaborare. Oltre a fornire un servizio di sicurezza e vigilanza degli impianti, la società è in grado di offrire ai propri clienti servizi di manutenzione, revamping e consulenza amministrativa con l'obiettivo di massimizzare il rendimento energetico e finanziario di ogni sistema. Ad oggi la società gestisce, tra Italia ed estero, circa 250 impianti, per una potenza di 200 MWp per il fotovoltaico».

DAL POLITECNICO DI MILANO I DRONI PER IL MONITORAGGIO DEGLI IMPIANTI

I VELIVOLI, SORVOLANDO I MODULI, POTRANNO UTILIZZARE SENSORI DIVERSI PER VERIFICARE PIÙ VELOCEMENTE EVENTUALI ANOMALIE DEGLI IMPIANTI

Un'equipe di ricercatori del Politecnico di Milano ha ideato e sviluppato un nuovo sistema di monitoraggio degli impianti fotovoltaici basato sull'uso dei droni, velivoli leggeri telecomandati che, sorvolando i moduli, possono effettuare un controllo puntuale in modo veloce e preciso. Il progetto è stato sviluppato in collaborazione con l'azienda torinese Nimbus. Il valore aggiunto del sistema consiste nella possibilità di utilizzare contemporaneamente sensori diversi, come fotocamere, termocamere o sensori ottici, e di poterli combinare a piacere a seconda della necessità, per una corretta e rapida identificazione delle eventuali anomalie. Alcuni difetti dei moduli, come ad esempio

delaminazione, bolle, incrinature, ingiallimenti, disallineamenti, corrosioni e ossidazioni, sono infatti visibili ad occhio nudo e possono essere individuati facilmente con una fotovideocamera. Anomalie di fabbricazione come le "bave di lumaca" e le microrotture, invece, si possono individuare meglio con l'ausilio di sensori ottici avanzati e termocamere. Il monitoraggio effettuato con i droni consente di rilevare qualsiasi tipologia di problema e di intervenire in modo tempestivo, così da ottenere le migliori prestazioni possibili e programmare al meglio attività di manutenzione straordinaria o eventuali revamping dell'impianto.

INFO@ENERRAY.COM
MANUTENZIONE@ENERRAY.COM

WWW.ENERRAY.COM



Punto Fotovoltaico diventa La Casa Delle Nuove Energie

LA SOCIETÀ AMPLIA IL RAGGIO D'AZIONE DAL FV ALL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO. E RAFFORZA LA PROPOSTA COMMERCIALE BASATA SU UN NETWORK DI 70 FILIALI FORTEMENTE ORIENTATO ALLA COMUNICAZIONE VERSO IL CLIENTE FINALE



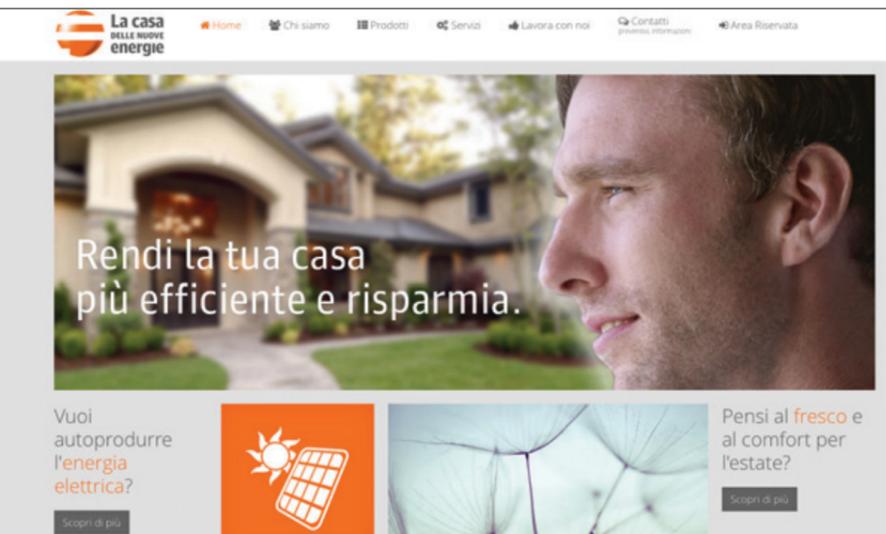
Foto di gruppo del network di CDNE a una recente giornata di lavoro

Il percorso di trasformazione di Punto Fotovoltaico verso la denominazione CDNE, ovvero la Casa Delle Nuove Energie, si è concluso lo scorso giugno con il lancio del nuovo logo, scelto comunque nel segno della continuità rispetto alla precedente corporate identity, e con l'avvio del sito web www.lacasadellenueveenergie.it che punta a dialogare direttamente con gli utenti finali. Il nome e il brand Punto Fotovoltaico continueranno ad esistere come uno degli elementi della Casa Delle Nuove Energie, ma andando ad aggiungersi alle altre attività che costituiscono il business dell'efficientamento energetico.

Si allarga quindi l'offerta di prodotto e di servizio, per meglio rispondere alle richieste del mercato, ma anche all'evoluzione del contesto normativo in tema di energie rinnovabili e a una sempre più diffusa sensibilità della clientela verso il risparmio energetico. Ora l'offerta è suddivisa in quattro grandi famiglie: "Energia" che comprende fotovoltaico, mini-eolico, led, luce e gas; "Acqua calda" con solare termico e scaldacqua; "Clima" dove trovano posto pompe di calore, climatizzatori, caldaie, stufe, pannelli radianti...; e "Gestione" che comprende domotica e climatizzazione. Così l'azienda fondata e guidata dal presidente Tommaso Lascaro gira pagina e rilancia, dando nuovo carburante a un gruppo che da anni porta avanti un modello di business innovativo e insolito, fortemente orientato al presidio del territorio. Ad oggi CDNE conta 70 filiali in tutta Italia, di cui 10 di proprietà e 60 in franchising. Si tratta di filiali che si configurano come dei punti vendita, e quindi fortemente orientati alla comunicazione con il cliente finale, in molti casi con tanto di vetrina.

Questa peculiarità si rispecchia anche nel model-

L'home page del nuovo sito della Casa delle Nuove Energie



"UNA PROPOSTA CONVINCENTE"

«CON LA NUOVA OFFERTA, SIAMO PRONTI A RISPONDERE ALLE NUOVE ESIGENZE DELLA CLIENTELA» SPIEGA TOMMASO LASCARO, PRESIDENTE E FONDATORE DI CDNE

Cosa rappresenta per la vostra azienda il passaggio a CDNE?

«Pur essendo legati da tanti punti di vista al marchio Punto Fotovoltaico, abbiamo avvertito la necessità di un logo che rappresenti in modo completo la nostra offerta, e più adatto alle nuove esigenze del mercato. Attenzione: questo non significa che rinneghiamo il fotovoltaico, ma che il solare diventa una delle nostre offerte accanto a termico, pompe di calore, climatizzazione, domotica e tanto altro...».

Quanto pesa oggi il fotovoltaico sul vostro volume di business?

«Circa il 70%. Ma ciò che ci soddisfa è l'essere riusciti a sviluppare quel 30% di business alternativo. Solo un anno e mezzo fa non sembrava possibile».

In momento in cui il mercato del fotovoltaico soffre per una fiacchezza della domanda, qual è il tratto caratteristico del vostro atteggiamento verso il cliente finale?

«Abbiamo fatto e continuiamo a fare un grande lavoro di marketing e di comunicazione che ci permette di avere un approccio convincente verso la clientela finale. Ma questo approccio risulta efficace anche in fase di coinvolgimento di quegli installatori



che sentono il bisogno di essere supportati nella comunicazione al cliente».

Il vostro modello di business mette molta enfasi sulle attività commerciali...

«Direi piuttosto che mette molta enfasi sull'attenzione e sulla tensione verso il cliente finale. In un momento come questo è importante puntare sul "racconto" dell'efficienza energetica».

È vantaggioso proporre il fotovoltaico abbinato ad altri prodotti e tecnologie?

«Assolutamente sì. I sistemi integrati offrono sempre vantaggi maggiori per

la clientela: sia che si tratti di interventi più semplici come l'abbinamento del solare termico a un riscaldamento radiante a pavimento, o del fotovoltaico integrato con pompa di calore, sia che si tratti di sistemi più complessi».

In quali aree state notando maggiore sensibilità da parte del pubblico finale?

«Verso la domotica c'è un interesse crescente. Anche per questo stiamo lanciando sul mercato DomusHand, un sistema domotico che attraverso il wi-fi consente di far parlare tra di loro i vari sistemi della casa. Ad esempio il fotovoltaico che quando produce a sufficienza fa accendere la lavatrice in aggiunta a tante altre funzioni molto interessanti».

lo di gestione delle filiali a capo delle quali non ci sono mai installatori, ma imprenditori o figure tecnico-commerciali. «La nostra è un'offerta di sistemi a volte molto complessa» spiega Tommaso Lascaro. «Per questo occorre una predisposizione tecnico-commerciale. Questo è lo skill di base per i responsabili delle filiali; uno skill che deve essere abbinato a imprenditorialità e intraprendenza commerciale». A loro volta, gli installatori sono i partner delle filiali e con loro vengono sviluppati accordi di collaborazione che riguardano soprat-

tutto la realizzazione fisica dei lavori. In questo momento la rete di CDNE collabora con circa 180 installatori autorizzati.

Il target a cui si rivolge questo sistema sinergico è focalizzato soprattutto sui privati, e quindi sul segmento residenziale, ma anche sui condomini e sullo small-business.

I RISULTATI

• FATTURATO CONSOLIDATO NETWORK CDNE NEL 2013: 28 milioni di euro

• FATTURATO CDNE: 14 milioni

• TREND RISPETTO AL 2012: -25%

• OBIETTIVO 2014 SU 2013: +10%



La rete delle filiali CDNE

☎ Una telefonata a...

Paolo Mutti, amministratore delegato di Solsonica

Come valuta lo stato di salute del mercato del fotovoltaico...

«Vediamo importanti segni di risveglio, soprattutto in chiave europea e non solo Italiana. Lo constatiamo ogni giorno sulla base delle numerose richieste che ci arrivano dai nostri clienti»

E Solsonica?

«Solsonica è presente, operativa ma con qualche complicazione da dover gestire».

Si riferisce alla procedura di concordato preventivo?

Cosa sta succedendo?

«Sì, mi riferisco a questo. Tutto nasce dal fatto che lo scorso 16 maggio le banche hanno deciso di risolvere anticipatamente l'accordo di ristrutturazione del debito della capogruppo EEMS. Un accordo che avevamo definito e sottoscritto con le banche stesse il 27 novembre 2013, a valle di più di un anno di negoziazione e di una profonda trasformazione industriale del Gruppo».

Motivazione?

«Direi che il motivo di fondo è la sfiducia generale degli istituti di credito verso il fotovoltaico, anche legato ai continui mutamenti che si vivono operando in questo settore».

Ve lo aspettavate?

«No, ed è un peccato, anche perché i volumi di vendita, dopo un primo trimestre non all'altezza delle aspettative, iniziavano a crescere. Avevamo una pipeline di ordini molto positiva e tanto lavoro davanti. I volumi stavano crescendo in maniera importante anche all'estero».

Come si è arrivati al concordato preventivo?

«Venendo meno il contratto di

ristrutturazione, la capogruppo e, di conseguenza anche Solsonica, è entrata nuovamente nella situazione di deficit patrimoniale: oggi l'equity della capogruppo Eems è negativo e quello di Solsonica dipende da Eems. A questo punto il Cda ha dovuto predisporre l'accesso alla procedura 161 comma 6, detta anche "Concordato con riserva", in modo da sterilizzare gli effetti del deficit patrimoniale, e avere tempo di affrontare il problema».

Conseguenze per l'operatività?

«Le regole imposte da questo concordato con riserva sono molto difficili da fare sposare con l'operatività di un'azienda. Sono regole che presuppongono un momento di stasi dell'azienda. Ma noi siamo tutt'altro che statici: in questo momento abbiamo moltissime richieste, clienti da soddisfare, materie da acquistare, linee da far girare... Stiamo mantenendo il massimo livello operativo consentito da queste regole, che ad esempio non permettono un affidamento finanziario neanche per la copertura del capitale circolante. Se andiamo avanti è anche merito dell'impegno dei nostri lavoratori e dei clienti che credono in noi».

In questa situazione qual è l'obiettivo?

«Continuare a collaborare con tutti i clienti che ci

stanno dando fiducia e ripartire per sviluppare una Solsonica 2.0 che sia più capace, più solida e più forte di prima».

Sembra facile a dirsi. Ma come si può fare?

«Con un progetto complessivo che punti al rafforzamento patrimoniale e industriale dell'azienda attraverso un nuovo accordo con le banche ed il coinvolgimento di nuovi partner; e questo spetta alla capogruppo. Contestualmente si deve portare a termine il piano di efficientamento già delineato nel precedente accordo per garantire la competitività di Solsonica sul mercato internazionale».

Sono sfide importanti...

«E anche molto difficili! Ma questo è il piano che cercheremo di realizzare all'interno di questo concordato con riserva: assicurare la continuità per affrontare le debolezze attuali, correggerle, migliorare il conto economico e presentare un piano

che permetta di ripartire con una nuova Solsonica».

Quindi state cercando anche nuovi soci?

«Sì, e pensiamo che questo sia coerente con le logiche produttive di un mercato maturo. Perché continuare ad esempio a parlare di produttori cinesi e produttori italiani? Nei settori industriali avanzati esistono gruppi nei quali ci sono fabbriche che semplicemente forniscono mercati vicini. E quindi ha senso pensare a una partnership all'interno della quale ci sia una produzione in Asia per il mercato asiatico, in Europa per quello europeo e il Nord Africa, e negli Stati Uniti per tutta l'America. Questa è una direzione naturale del mercato».

Ma i costi di produzione...

«I costi di produzione si minimizzano alzando

al massimo la produttività con un altissimo livello di automazione. In questa situazione produrre in Europa o in Cina, non ha una gigantesca differenza di costo. Del resto, Solsonica ha già fatto e continua a fare produzione OEM per operatori Europei. Certo, i cinesi sono più bravi a finanziare gli acquisti... L'ideale sarebbe poter avere la distinta base dei cinesi e la produttività e la qualità di produzione europei: molto meglio che spostare la merce dalla Cina all'Europa».

Quindi state cercando un partner asiatico...

«Mettiamola così: in un'operazione del genere, Solsonica potrebbe essere un partner molto interessante anche per operatori asiatici che abbiano la necessità di presidiare l'Europa con unità produttive locali».

In questo momento quanto stanno lavorando le vostre linee?

«A circa un quarto della capacità di 12 MW mensili che raggiungiamo a pieno regime. Il problema è che in questa situazione abbiamo difficoltà a finanziare gli acquisti. Più di così non si riesce a fare. Ed è un peccato perché potremmo avere un mercato disposto a comprare volumi molto più alti».

Quali sono i tempi concessi dal Concordato?

«Quattro mesi a partire dal 6 giugno: significa che



entro inizio ottobre dobbiamo presentare il nostro piano».

Qual è il suo stato d'animo rispetto a questa situazione?

«Sono dispiaciuto perché prima che le banche risolvessero il contratto si stavano finalmente vedendo i primi risultati del lavoro di rilancio dell'azienda, i volumi stavano crescendo e l'ottimizzazione nei costi di produzione stava andando a segno. Adesso il contesto è più complesso. Però si tratta di una situazione da cui possiamo uscire, come hanno fatto già altre aziende europee del settore».

Ad esempio?

«Fatte le debite differenze, dovute anche a normative diverse, qualcosa del genere è capitato anche a Conergy o a SolarWorld».

Significa che l'attività di Solsonica permetterebbe già da oggi un conto economico positivo?

«Assolutamente sì. La produzione industriale risponde a regole molto semplici: c'è un volume di produzione sopra il quale il break even è positivo. Si può andare sotto questa soglia per diversi motivi: perché non c'è mercato; oppure il mercato compra, ma tu non riesci a finanziare la produzione; ecco, questo è il nostro caso. Per fare utili nel fotovoltaico devi avere due regole: raggiungere il break even e avere una struttura di costi molto leggera. È ciò che hanno fatto i cinesi».

Qual è il vostro break even?

«15 MW al trimestre. Non siamo infinitamente lontani da questa linea. Ed eravamo già nella situazione giusta per arrivarci».

È fiducioso?

«Sì anche se sono realista e so che sarà dura. Ci sono le premesse per portare a segno i nostri obiettivi. È importante che i nostri clienti continuino a credere in noi. Solsonica ha ancora una credibilità da giocare da numero uno in Italia. E lo faremo con tutta la forza di cui siamo capaci».

«Il rilancio di Solsonica avverrà con un progetto complessivo che punti al rafforzamento patrimoniale e industriale dell'azienda, anche con il coinvolgimento di nuovi partner, assieme ad un piano di efficientamento per garantire la competitività sul mercato internazionale».



Maggiori performance per impianti commerciali

IN OCCASIONE DI INTERSOLAR MONACO 2014, SOLAREGE HA PRESENTATO IL NUOVO OTTIMIZZATORE P600 PER IMPIANTI COMMERCIALI. IL PUNTO DI FORZA DEL PRODOTTO È LA POSSIBILITÀ DI OPERARE CONTEMPORANEAMENTE SU DUE MODULI CONNESSI RIDUCENDO SENSIBILMENTE I COSTI DI INSTALLAZIONE



Gli ottimizzatori e la possibilità offerta dal monitoraggio a livello di ogni modulo garantiscono tempestività di intervento

Solarege amplia il catalogo di prodotti per l'ottimizzazione della produzione energetica. In occasione di Intersolar Europe 2014, che si è tenuta dal 4 al 6 giugno a Monaco di Baviera, l'azienda ha presentato nuove soluzioni per il segmento commerciale e industriale, in particolare focalizzando l'attenzione su alcune novità che riguardano gli ottimizzatori di potenza, prodotti sviluppati per massimizzare la produzione di energia da ogni modulo solare e ridurre le perdite dovute all'ombreggiamento, alla polvere e all'invecchiamento dei moduli. In occasione della kermesse, l'azienda ha presentato inoltre il suo primo sistema di stoccaggio energetico, lo StorEdge, che sarà disponibile sul mercato a partire dal 2015.

L'EVOLUZIONE DEGLI OTTIMIZZATORI

C'è una novità che ha suscitato un notevole interesse da parte dei visitatori di Intersolar. Si tratta dei nuovi ottimizzatori per impianti di taglia commerciale. Lo scorso anno in occasione di Solarexpo, SolarEdge aveva presentato l'ottimizzatore OP600, che per la prima volta offriva la possibilità

di connettere due moduli da 60 celle ad un unico ottimizzatore di potenza e di monitorarne le prestazioni. Nell'arco di un anno, SolarEdge ha aggiornato l'ottimizzatore lanciando sul mercato il nuovo P600. Dal punto di vista elettrico, il prodotto è molto simile al suo predecessore. Le principali novità dell'ottimizzatore P600 sono la riduzione dei sistemi di fissaggio (da due punti di fissaggio ad uno) e una maggiore resistenza alla temperatura di esercizio. Il prodotto può inoltre lavorare fino a 85 °C, mentre l'OP 600 può operare fino a 65°. «Grazie a queste soluzioni», spiega Lior Handelsman, vp marketing and product strategy founder di SolarEdge, «l'azienda è in grado di ridurre i costi di installazione, soprattutto quando l'impianto conta un numero elevato di moduli, e garantire performance elevate. In Italia questo prodotto sta riscontrando un enorme successo, soprattutto per impianti di taglia compresa tra i 50 e i 200 kWp, in quanto l'utilizzo degli ottimizzatori a bordo dei moduli e la possibilità di monitorare le prestazioni garantiscono un più rapido rientro dell'investimento».

PIÙ SICUREZZA

Un altro punto di forza dell'ottimizzatore P600 è la sicurezza. Grazie al Safe DC, funzione che riduce automaticamente ad 1 volt la tensione CC di ciascun modulo ogni volta che l'inverter o l'alimentazione di rete subiscono un arresto, vengono eli-

minati i rischi di elettrocuzione e di archi elettrici. Gli ottimizzatori e la possibilità offerta dal monitoraggio a livello di ogni modulo permettono infatti di individuare eventuali problematiche in maniera tempestiva, consentendo di migliorarne la gestione e la manutenzione.



Lior Handelsman, vp marketing and product strategy founder di SolarEdge: «Il lancio del nuovo P600 sta riscontrando un notevole successo per gli impianti di taglia compresa tra i 50 e i 200 kWp»

Un successo ad alta efficienza



Il modulo MonoX Neon con 60 celle ad alta efficienza, particolarmente adatto per gli impianti residenziali

È cominciato decisamente bene il 2014 della divisione di LG Electronics che si occupa di fotovoltaico. Nella prima parte dell'anno l'azienda ha registrato infatti vendite triplicate rispetto allo scorso anno. Si tratta di un trend in decisa controtendenza che sta collocando il brand coreano nella cerchia del player più dinamici del mercato italiano.

In Italia LG è presente dal 1995 con una filiale che si occupa di televisori, telefonia mobile, elettrodomestici, informatica, climatizzatori e altri prodotti che hanno contribuito a far conoscere e a decretare il grande successo del brand coreano.

OBIETTIVI AMBIZIOSI

Il fotovoltaico è arrivato solo negli anni più recenti. Oggi il mercato nazionale è presidiato da uno staff guidato da Davide Ponzi con l'incarico di Solar Business Manager Italy. La presenza sul territorio è affidata a cinque distributori specializzati che coprono soprattutto le aree settentrionali. LG intende però aumentare la copertura al centro sud con il coinvolgimento di nuovi partner. Obiettivo? Arrivare a una quota del 2% del mercato italiano, e poi puntare al 5% per il 2015.

«È un obiettivo ambizioso» precisa Davide Ponzi, «ma ci stanno aiutando soprattutto i nostri prodotti, come i moduli ad alta efficienza MonoX. Sono pannelli che raggiungono un'efficienza tra il 18 e il 19% mantenendo la dimensione standard delle 60 celle. Queste prestazioni sono favorite anche dall'utilizzo di una cella bifacciale sviluppata dai

SUL MERCATO ITALIANO IL MARCHIO LG HA INIZIATO LA PRIMA FASE DEL 2014 CON VENDITE IN FORTE CRESCITA. «MERITO SOPRATTUTTO DELLE PRESTAZIONI DEI MODULI MONOX» SPIEGA IL RESPONSABILE DELLE ATTIVITÀ LOCALI DI LG, DAVIDE PONZI. CHE INTANTO PREPARA UN ROADSHOW RIVOLTO AGLI INSTALLATORI

nostri laboratori, che aumenta la producibilità. Si tratta di prodotti perfetti soprattutto per il segmento residenziale». I moduli LG possono infatti contare su grandi investimenti della casa madre in ricerca e sviluppo e nella produzione di moduli. Al momento le linee produttive di celle e moduli hanno una capacità di 400 MW, che ad agosto verrà portata a 500 MW (e di questi almeno 200 MW saranno dedicati linea MonoX), mentre altri 100 MW verranno aggiunti nel 2015 arrivando così a 600. Da un anno le linee produttive di LG stanno lavorando al 100%, a piena capacità sfruttando soprattutto il decollo dei mercati del far east.

COMUNICAZIONE DIRETTA

Tornando al mercato italiano, circa l'80% delle vendite riguarda il segmento residenziale. «Il mercato dell'alta efficienza è una nicchia, lo sappiamo, ma noi stiamo raccogliendo grandi soddisfazioni» precisa Ponzi.

Per fare conoscere i vantaggi e le caratteristiche della propria offerta, LG sta organizzando un roadshow le cui finalità non sono soprattutto commerciali. «Stiamo investendo su nuovi servizi per partner e installatori. In particolare vogliamo puntare su corsi di formazione dedicati a temi che vanno dal marketing alle normative: il mercato residenziale e quello di taglia commerciale richiedono una capacità di dialogo e di vendita che molti installatori non possiedono. Per questo motivo in-

tendiamo supportarli su questi argomenti. Ma soprattutto ci interessa stabilire un canale di comunicazione diretto con gli installatori, che consenta anche di valorizzare la grande brand awareness di un marchio come LG».

Al momento gli installatori che trattano il marchio LG sono poco meno di 1.000.



Davide Ponzi, Solar Business Manager Italy

Solon si fa in due (e diventa Esco)

CON LA NASCITA DELLA DIVISIONE DEDICATA ALL'EFFICIENZA ENERGETICA, L'AZIENDA SI RIVOLGE A UN NUOVO MERCATO AL QUALE INTENDE PROPORRE TECNOLOGIE, SOLUZIONI E SISTEMI. «CI MUOVIAMO LUNGO TUTTA LA FILIERA DELL'EFFICIENZA ENERGETICA» SPIEGA IL DIRETTORE DELLA NEONATA DIVISIONE, NICOLA MIOLA



Nicola Miola, energy manager di Solon S.p.A. e direttore della neonata Divisione efficienza energetica

Dal fotovoltaico all'efficienza energetica: la svolta di Solon è di quelle che si fanno sentire, e che modifica radicalmente l'offerta, l'identità, la presenza sul mercato, ma soprattutto le prospettive di crescita dell'azienda.

Solon SpA aveva già da tempo ampliato il fronte della propria attività anche all'efficienza energetica, anticipando un trend che oggi vede coinvolti molti altri player del settore, ora però il cambiamento arriva a toccare in profondità l'azienda e la sua mission. Attenzione: questo non significa che Solon intenda lasciare il fotovoltaico; anzi, il gruppo sta continuando a progettare e sviluppare grandi impianti chiavi in mano, soprattutto sui mercati internazionali. Ma queste attività andranno a intrecciarsi con quelle legate al mondo dell'efficienza energetica, in particolare in Italia dove i cambiamenti del mercato hanno fatto emergere nuovi scenari e nuove esigenze. Questo passaggio si è concretizzato a inizio giugno con la nascita di una nuova divisione aziendale dedicata appunto alla gestione dell'efficienza energetica, che va ad affiancarsi a quello che è stato sino ad ora il core business, cioè la progettazione, lo sviluppo e l'installazione di sistemi fotovoltaici. La nuova divisione, affidata a Nicola Miola in qualità di Energy Manager, si occuperà dello studio e della gestione di interventi mirati alla riduzione dei consumi e dei costi derivanti dall'energia primaria prevedendo

anche l'integrazione di tecnologie da fonti rinnovabili. «Solon si muove lungo tutta la filiera dell'efficienza energetica: dall'audit preliminare alla progettazione e realizzazione degli interventi necessari a ridurre i consumi, fino alla manutenzione degli impianti con logiche full-service» spiega Nicola Miola. In questo modo Solon si trasforma quindi in una società che ha al suo interno una Esco dove operano ingegneri, progettisti ed esperti di impianti e gestione dell'energia. Ma andiamo con ordine.

Ora l'attività di Solon si divide in due grandi ambiti. E per rappresentarli Nicola Miola usa una metafora suggestiva ed efficace: «Osservando una foto notturna del globo terrestre scattata da un satellite, si distinguono due zone: una illuminata e una buia. In quest'ultima c'è bisogno di tecnologie che possano portare energia e quindi luce. Nella parte illuminata invece bisogna ridurre i consumi primari di energia, in modo razionale e sostenibile. Oggi Solon vuole crescere occupandosi di queste due aree: produzione di energia e risparmio di energia». La prima area è quella più legata alla storia di Solon, dove il fotovoltaico ha avuto e continuerà ad avere un ruolo da protagonista. In questo ambito l'attività commerciale riguarda prodotti, componentistica, sistemi e O&M, e si rivolge a installatori elettrici e termotecnici che a loro volta possono indirizzare la proposta sia a chi non possiede un impianto fotovoltaico, sia a chi ne possiede già uno ma ha la necessità (più o meno consapevole) di migliorarne le prestazioni.

La seconda attività è certamente più complessa e si rivolge a società di consulenza, studi di ingegneria ed energy manager, cioè soggetti che operano in segmenti più complessi. Si tratta di operatori con un solido know-how nel mondo dell'energia e degli impianti. Con questi soggetti Solon opera come Esco occupandosi non solo di prodotti e di tecnologie, ma di soluzioni e sistemi, produzione energetica, performance e risparmi garantiti nel tempo, e lo fa in modo centralizzato, con una ventina di realtà professionali che diventeranno il network territoriale dell'azienda nel campo dell'efficienza energetica. Si tratta di un assetto nuovo e innovativo, che rappresenta un'esperienza da testare e mettere a frutto. L'Italia sarà infatti una sorta di "mercato pilota" per valutare l'efficacia di questo approccio.

«Operiamo in stretta sintonia con il



La sede di Solon a Carmignano di Brenta

cliente, partendo dalla sua storia, dalle sue aspettative e dai suoi obiettivi» precisa Nicola Miola. «Questo ci consente di mettere in campo la soluzione ad hoc alle sue esigenze. Ad esempio l'intervento prende le mosse da un audit energetico e si sviluppa costruendo risposte specifiche cioè identificando soluzione e tecnologie adatte a quel particolare settore, per poi rivolgersi ai distretti che condividono le stesse esigenze».

Quanto è destinata a crescere la divisione efficienza energetica all'interno di Solon, almeno in Italia?

«È ragionevole immaginare una crescita a step» conclude Miola «che per i prossimi anni possa portare la quota sul fatturato del mercato domestico al 10%, poi al 25%, poi al 40%. Si tratta di ricavi che in Italia andranno a compensare la riduzione di ricavi del fotovoltaico, mentre a livello di gruppo permetteranno di incrementare via via il fatturato complessivo. Nel resto del mondo, infatti Solon continuerà ad avere il baricentro del proprio business proprio nel fotovoltaico».

EDITORIALE FARLA STRADA



PER UNA CULTURA DELL'ENERGIA SOLARE

Via Don Milani, 1 - 20833 Giussano (MB) - Italy
www.solarebusiness.it - info@solarebusiness.it

LE SOLUZIONI

ECCO LA FILIERA DELL'EFFICIENZA ENERGETICA IN CUI OPERA SOLON

1. Audit energetici preliminari e di dettaglio con test di misura
2. Progettazione e realizzazione interventi sugli involucri edilizi
3. Progettazione e realizzazione interventi sugli impianti di distribuzione fluidi vettori ed energia elettrica
4. Sistemi di monitoraggio, regolazione e tele-gestione remota (domotica) ambienti
5. Progettazione e realizzazione interventi di riqualificazione o nuova costruzione di impianti tecnologici di produzione elettrica, termica, frigorifera con mix tecnologici ad elevata efficienza.
6. Conduzione e manutenzione impianti con logiche full-service (contratti EPC)
7. Garanzie contrattuali e assicurative di performance energetica ed economica (ESCO)

Omron, un inverter che previene il PID

Il nuovo inverter senza trasformatore KP100L di Omron progettato e sviluppato per evitare l'insorgere del fenomeno del PID



L'AZIENDA PROPONE AL MERCATO FOTOVOLTAICO L'INVERTER KP100L IN GRADO DI OVVIARE ALLA PROBLEMATICA DEL POTENTIAL INDUCED DEGRADATION SENZA L'UTILIZZO DI UN TRASFORMATORE ESTERNO O ALTRI DISPOSITIVI AGGIUNTIVI

una riduzione di potenza pari quasi al 70%. Molti produttori di moduli sono corsi ai ripari mediante l'utilizzo di specifici materiali che riuscissero a prevenire questa "patologia". Omron ha invece voluto dimostrare, con il lancio dell'inverter senza trasformatore KP100L, dotato dello speciale circuito ZCC, come si possa contribuire alla creazione di una soluzione definitiva per il PID e permettere ai sistemi fotovoltaici di funzionare meglio e più a lungo.

CAUSE E RIMEDI

L'effetto PID è una problematica che colpisce le celle fotovoltaiche, ed è causata dall'esposizione del sistema fotovoltaico ad un potenziale esterno. Se i moduli presentano un potenziale negativo verso terra, la tensione negativa tra le celle del modulo e la cornice risulta elevata.

Questa tensione elettrica attrae gli elettroni dei materiali utilizzati nei moduli fotovoltaici e si scarica attraverso la cornice collegata a terra, con il risultato di una piccola quantità di corrente di dispersione. Inoltre sembra che i fattori di accelerazione di questo fenomeno siano umidità e temperatura elevate. Alcuni produttori di moduli fotovoltaici riducono l'effetto PID utilizzando materiali specifici, tra cui resine isolanti sulla parte posteriore del pannello o nuo-

vi strati di acetato vinil-etilenico (EVA). Secondo le analisi effettuate da Omron, il problema deve essere invece affrontato a livello di architettura di sistema. «La messa a terra del polo negativo della stringa fotovoltaica può risolvere definitivamente il problema del PID», spiega Paolo Cavallanti, Energy Efficiency Automation Manager di Omron. «È semplice collegare a terra il polo negativo quando l'inverter installato è dotato di separazione galvanica, ma la pratica soluzione proposta in esclusiva da Omron è l'unica che prevede un inverter senza trasformatore. Grazie al circuito ZCC integrato nei propri inverter fotovoltaici, è possibile controllare la tensione del polo negativo come se fosse virtualmente collegato a terra. Questa caratteristica permette all'inverter Omron di evitare l'applicazione di una tensione negativa ai moduli fotovoltaici evitando di conseguenza l'insorgere del fenomeno del PID».

Omron fornisce inoltre un servizio di rigenerazione del pannello tramite il PID-BOX, dispositivo elettronico in grado di ripristinare il funzionamento del pannello o della stringa qualora il medesimo fosse affetto da PID. «Da un test effettuato su un impianto installato nel sud Italia», continua Cavallanti, «abbiamo assistito a un trend di recupero del +15% nell'arco di una sola settimana».

Una ridotta potenza in uscita dei moduli fotovoltaici dovuta al Potential Induced Degradation (PID) è una delle problematiche più frequenti nei moduli stessi. Secondo uno studio condotto dal Fraunhofer Center for Silicon Photovoltaics nel 2011, questo fenomeno è responsabile di

CONTRIBUTI

Brand e awareness: quando il nome fa la differenza



Andrea Cortese
a.cort@icloud.com

I latini dicevano "nomen omen" per indicare quei nomi capaci di individuare, presagire, anticipare alcune caratteristiche della persona cui si riferivano; "Oggi la locuzione è usata quando nel nome o nel cognome di una persona si ravvisano parole e significati che possono ricollegarsi alla sua professione, alla sua personalità, alla sua condotta o, più in generale, ad altri aspetti della sua vita." (fonte: Wikipedia). Immaginate ora di passare dal mondo delle persone fisiche a quello delle persone giuridiche, ovvero le aziende: riesce il loro nome a trasmettere una peculiarità dei loro prodotti o servizi, o una caratteristica distintiva rispetto ai concorrenti? È evidente che alcuni sì e altri no: per rimanere nel fotovoltaico italiano ci sono alcuni player il cui brand riesce a trasmettere il core business – mi vengono in mente Sunpower, Suntech o Solarworld – mentre altri molto meno. Per un marketing manager è sicuramente più semplice posizionare un brand capace di far immediatamente capire di cosa si occupa l'azienda o dell'utilità di un prodotto, ma se non siete nella lista dei fortunati ci sono delle attività che vi possono aiutare ad essere riconosciuti.

RICONOSCIBILITÀ DELLA MARCA

La "brand awareness" o "riconoscibilità della marca" si riferisce appunto alla capacità di un consumatore di ricordare, riconoscere e legare un particolare elemento ad un brand. Il brand non è solamente il nome e il logo dell'azienda o di un prodotto; se dico "Connecting people" mi verrà in mente la Nokia, se vedo una bottiglia "contour" non potrò che pensare alla Coca Cola, stesso ri-

ALCUNE AZIENDE RIESCONO, ATTRAVERSO IL LORO NOME, A TRASMETTERE CARATTERISTICHE DI PRODOTTI O SERVIZI, ALTRE MOLTO MENO. ECCO LE AZIONI DA INTRAPRENDERE PER COSTRUIRE UN BRAND FORTE E RICONOSCIBILE

sultato se il mio naso sentisse quella particolare miscela di rosa, gelsomino e muschio che contraddistingue lo Chanel n. 5: anche questi sono elementi del brand che aumentano la brand awareness. Un aspetto da non sottovalutare quando si costruisce una brand building campaign è la brand experience perché necessariamente coinvolge (quasi) tutte le funzioni aziendali e non solo l'area commerciale o del marketing.

Che esperienza si vuole far vivere alla persona che sta visitando il sito web visto che sta dedicando del suo (prezioso) tempo? Cosa si vuole che dell'azienda si ricordi un potenziale cliente quando viene a visitare lo stand o direttamente l'azienda? E nel momento in cui dovessero insorgere dei reclami, cosa si deve fare perché la sua esperienza con il customer service non sia totalmente negativa? Cosa deve ricordare e a cosa voglio che mi associ? Più si riuscirà a trasmettere coerentemente la "value proposition" e più possibilità si avranno di essere ricordati.

POSIZIONAMENTO DEL BRAND

Quando si avrà ben chiaro questo aspetto, si potranno iniziare tutte le attività di posizionamento del brand, tipicamente raggruppate in macroattività on line (sito e social), off line (materiali stampati), advertising (campagne pubblicitarie sia sul web che su carta stampata), eventi (fiere,

convegni, workshop), relazioni pubbliche (ufficio stampa e tutte le attività di posizionamento "scientifico").

Una volta decisa la value proposition, i target e pianificate le attività in base al budget disponibile, ci si dovrà porre una domanda: riuscirà il brand a mantenere le promesse? Un buon brand le mantiene durante tutto il processo di acquisto, dalla prima visita sul sito fino alla consegna della merce e molto spesso fino al post-vendita. Da non dimenticare: oggi i commenti negativi non sono diretti – chi chiama il numero verde per lamentarsi? – ma sempre più frequenti sul web: avere la risposta pronta e coerente è indispensabile per la reputazione aziendale e del brand.

L'AUTORE

Andrea Cortese è Interim Marketing Manager in diverse aziende nel settore dei servizi energetici. Il suo intervento si concentra sull'ideazione ed esecuzione del piano di marketing e comunicazione in linea con le indicazioni strategiche dell'azienda e sulla strutturazione di un reparto marketing interno a cui passare le responsabilità e le competenze alla fine del suo mandato.

I benefici del FV in sistemi ad autonomia illimitata

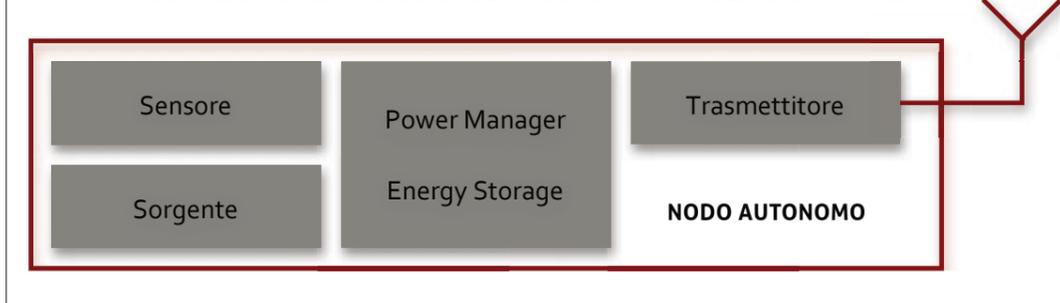
I SISTEMI DOTATI DI ARCHITETTURE DI ENERGY HARVESTING COME NUOVA FRONTIERA DELLO SVILUPPO TECNOLOGICO PER SFRUTTARE AL MEGLIO LE DIVERSE FORME ENERGETICHE PRESENTI IN NATURA IN MODO DIFFUSO. I PRINCIPALI VANTAGGI: UNA DURATA ILLIMITATA E UN COSTO DI MANUTENZIONE MINIMO

di Federica Cucchiella, Idiano D'Adamo e Vincenzo Stornelli

Sebbene la nascita delle batterie a basso costo abbia favorito la diffusione dei sistemi portatili, esse attualmente ne ritardano l'ulteriore espansione poiché la loro sostituzione non è possibile in molte delle applicazioni cui i moderni dispositivi wireless sono destinati. Inoltre, la densità di energia spesso è insufficiente a garantirne un'adeguata autonomia, nonostante la ricerca sia indirizzata verso lo sviluppo di nuove tecnologie e di nuovi materiali che incrementino la densità di energia delle batterie riducendone al contempo le dimensioni. Si capisce, quindi, come nasca il bisogno di cercare metodi alternativi di alimentazione. Uno dei principali vantaggi associati ai cosiddetti sistemi dotati di architetture di Energy Harvesting è quello di poter superare i limiti tipici delle batterie elettrochimiche, che non hanno durata illimitata e comportano grossi costi di manutenzione e sostituzione. Si pensi ad esempio a sensori remoti per il rilievo di parametri ambientali, come quelli utilizzati per il monitoraggio antincendio in un bosco, ed ai problemi legati alla loro alimentazione con

la maggior parte del loro tempo operativo e necessitano quindi di architetture in grado di immagazzinare energia per poterla poi utilizzare nel momento opportuno. In questo contesto, i sistemi fotovoltaici sono ormai largamente utilizzati. Si va, per esempio, dall'alimentazione degli orologi, dei giocattoli, delle calcolatrici tascabili (circa un decimo di Watt) fino ai grandi sistemi con potenze di alcune migliaia di Watt (kW) per dare energia a ponti radio isolati sulle montagne o a sistemi per il rilevamento degli incendi nei boschi. Sono utilizzati negli impianti di pompaggio dell'acqua, ed in quelli di dissalazione dell'acqua di mare, per l'illuminazione di strade isolate, aeroporti, aree archeologiche o negli impianti di ricarica degli accumulatori di auto elettriche. Come illustrato in Figura 1, un nodo autonomo generico è costituito da un dispositivo che converte l'energia dalla forma in cui è disponibile in energia elettrica (sorgente), un altro dispositivo che provvede a modificare i parametri elettrici generati (tensione, corrente, forma d'onda), denominato power manager, ed un dispositivo d'accumulo (energy sto-

FIGURA 1 : TIPICA ARCHITETTURA DI UN SISTEMA AUTONOMO



postazioni fisse, non raggiungibili da rete elettrica, o a quelli legati alla sostituzione periodica delle batterie. L'approccio ad oggi più interessante per la risoluzione di questo tipo di problemi è quello di far produrre al dispositivo stesso l'energia di cui ha bisogno realizzando un cosiddetto nodo autonomo. Per questi motivi sono nate diverse tecnologie che confluiscono sotto il nome di Energy Harvesting, che puntano a produrre energia elettrica sfruttando le diverse forme energetiche presenti in natura in modo diffuso. Questa tecnica consente di recuperare energia dalle forme in cui normalmente è destinata o presente in natura ai fini di un utilizzo attivo. È quindi un processo attraverso il quale si cattura energia da fonti esterne quali:

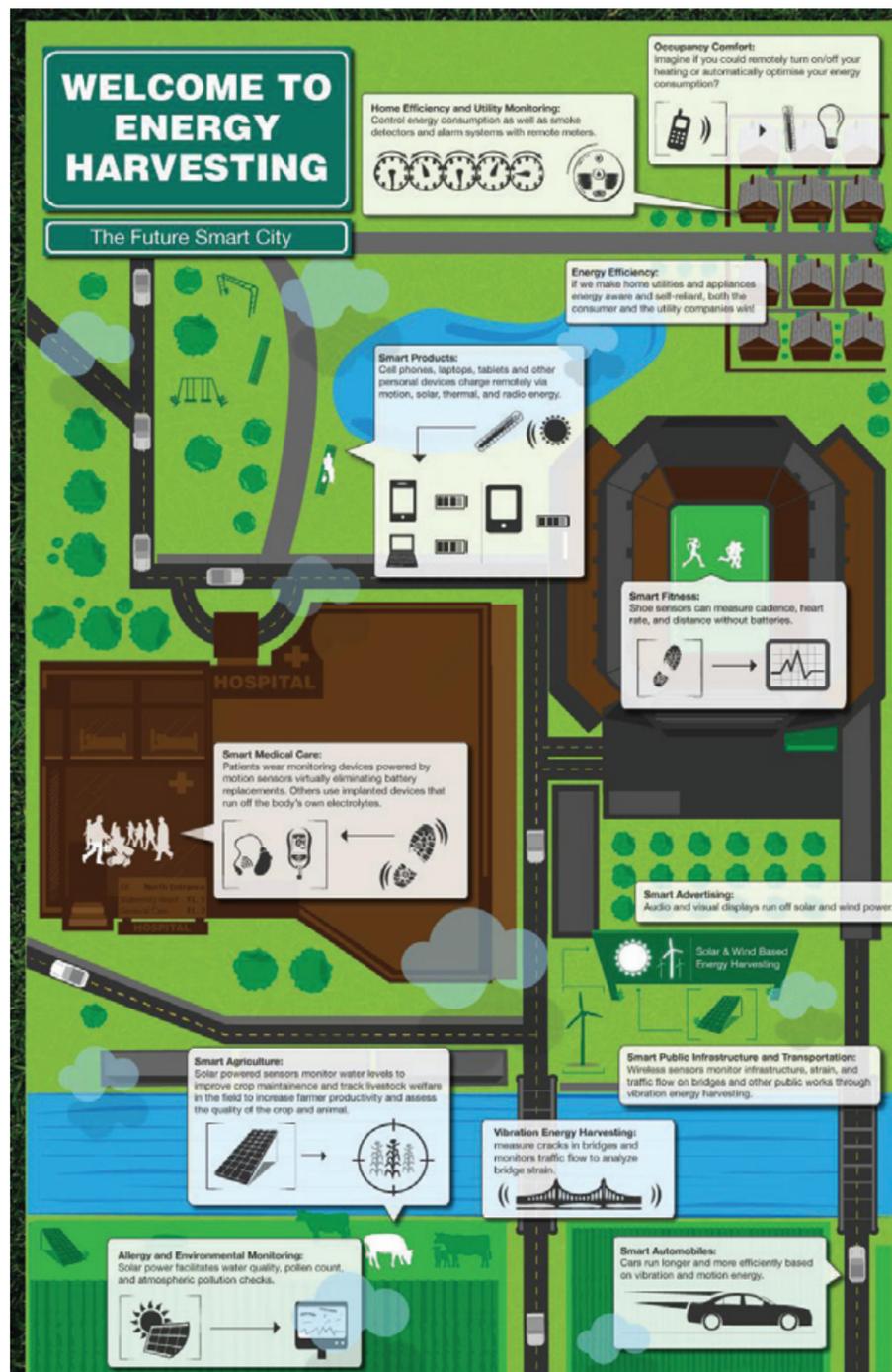
- energia solare
- energia eolica
- energia termica, in termini di gradiente di temperatura
- energia cinetica, raccolta da vibrazioni (come quelle prodotte in prossimità di un ponte o di una strada trafficata) o, in generale, dal movimento
- energia elettromagnetica presente nelle aree urbane, da trasformare in energia elettrica poi utilizzabile da dispositivi elettronici

ARCHITETTURA DI UN NODO AUTONOMO E SISTEMA DI POWER MANAGEMENT

Generalmente le architetture elettroniche che prevedono un consumo particolarmente basso di energia possono essere utilizzate in un'ampia gamma di sistemi commerciali che si trovano in stand-by per

che ne consente l'utilizzo in modo differito da quello della generazione.

Il cuore del sistema è il generatore, o sorgente, che di caso in caso è progettato in base al tipo di fonte energetica ed il circuito di gestione dell'energia stessa. Nel caso di sistemi fotovoltaici l'irraggiamento del sole varia notevolmente nel corso dell'anno (oltre che della giornata), quindi, occorre dimensionare l'impianto sulla base dell'irraggiamento giornaliero minimo tenendo conto del budget energetico di sistema e del tipo di accumulatore o batteria utilizzato. Per quanto concerne il sistema di power management che opera a valle della sorgente esso deve anche svolgere la funzione di adattamento di potenza lato sorgente. Nei contesti considerati è fondamentale garantire in ogni istante la massima estrazione di potenza. Da un punto di vista elettrico, il power manager deve emulare il carico equivalente in modo tale da portare la sorgente stessa nel suo punto operativo di massima potenza. Generalmente, se un adattamento puramente resistivo è sufficiente nel caso di sorgenti termoelettriche ed RF, soluzioni più sofisticate sono richieste per sorgenti fotovoltaiche o piezoelettriche. Infine deve garantire la gestione degli elementi di accumulo energetico. Una gestione intelligente di tali elementi ha come scopo primario il prolungamento del tempo di vita delle celle secondarie a bordo del sistema. Questo è uno degli aspetti più complessi e scientificamente rilevanti del power management. Da un lato esistono linee guida di base relativamente consolidate al fine di prevenire l'in-



vecchiamento prematuro delle batterie secondarie; d'altro canto stanno nascendo architetture ibride di power management che migliorano la gestione della batteria affiancando ad essa condensatori o supercondensatori. Lo studio, la fabbricazione e la caratterizzazione sperimentale di dispositivi per il power management in sistemi fotovoltaici presenta numerosi aspetti ancora in una fase sperimentale in cui la sperimentazione può dare importanti ritorni in questo settore ed una profonda e definitiva conoscenza nei vari campi di applicazione.

BIOGRAFIA

Federica Cucchiella, professore aggregato in ingegneria gestionale, e Idiano D'Adamo, ingegnere gestionale, sono autori di numerose pubblicazioni scientifiche e le loro principali aree di ricerca sono il renewable energy management e il waste management. Vincenzo Stornelli, ricercatore in ingegneria elettronica, è autore di numerose pubblicazioni scientifiche ed una delle sue principali aree di ricerca riguarda le architetture di energy harvesting per sistemi autonomi.

Tessitura a impatto zero

LA CASA DELLE NUOVE ENERGIE HA FORNITO MODULI E INVERTER PER UN IMPIANTO DA 250 KWP CHE HA INTERESSATO IL TETTO DI UNO STABILIMENTO TESSILE NEL BIELLESE SI STIMA CHE L'IMPIANTO POTRÀ PRODURRE ANNUALMENTE CIRCA 260.000 KWH



La quota di energia pulita prodotta servirà a coprire il 60% dei consumi annuali necessari allo stabilimento

Lo scorso aprile è stato allacciato alla rete un impianto fotovoltaico da 250 kWp per Tessitura Zanello, piccola ditta di Cerreto Castello, in provincia di Biella, che opera nel settore tessile. I titolari dell'azienda, che da tempo pensavano di ristrutturare la copertura, hanno commissionato l'installazione di un impianto fotovoltaico in grado di garantire una quota di autoconsumo per soddisfare parte del fabbisogno energetico necessario ad alimentare i macchinari.

La scelta è ricaduta su un impianto da circa 250 kWp, composto da moduli Waris e Panasonic e inverter ABB forniti dalla Casa delle Nuove Energie. Si stima che l'impianto, installato su una superficie di circa 1.600 metri quadrati, potrà produrre annualmente 260.000 kWh, andando a coprire in questo modo il 60% dei consumi annuali necessari. L'in-

la tecnologia HIT consistente nell'utilizzo di celle in silicio monocristallino circondato da un film di silicio amorfo ultrasottile, mirano a garantire efficienza e rendimenti elevati. I moduli Waris puntano a offrire prestazioni ottimali e resistenza alle diverse condizioni meteorologiche e alle temperature più estreme.

La scelta di due diverse tipologie di moduli è stata dettata da alcuni problemi legati alla copertura fatta di volte "a botte" di piccole dimensioni.

A causa del raggio di curvatura, molto stretto, sono stati infatti installati i moduli Panasonic per le porzioni di copertura più strette, in quanto questi pannelli sono caratterizzati da dimensioni ridotte che si possono adattare a piccoli spazi; i moduli Waris sono stati utilizzati per le porzioni di copertura meno strette. In questo modo il committente è riu-

vestimento ammonta a circa 242.000 euro per il solo impianto fotovoltaico. L'azienda beneficerà inoltre della detrazione fiscale del 65% per il rifacimento della copertura sulla quale sono stati installati i moduli fotovoltaici. Inizialmente, infatti, la superficie del tetto era composta da lamiera a sandwich con riempimento in poliuretano, lo stesso materiale che avrebbe aumentato il rischio di incendio in caso di installazione di impianti fotovoltaici. L'azienda ha optato per la realizzazione di una copertura in lana di roccia e di una nuova lamiera in alluminio.

SU OGNI SUPERFICIE

L'impianto fotovoltaico è costituito da due tipologie di moduli. Sono stati utilizzati 88 pannelli monocristallini Panasonic da 240 W e 896 moduli policristallini Waris da 255 W. I primi moduli, realizzati con

DATI TECNICI

Località d'installazione: Cerreto Castello (BI)

Committente: Tessitura Zanello

Tipologia di impianto: parzialmente integrato

Potenza di picco: 249,6 kW

Produttività impianto: 260.000 kWh annui

Numero e tipo di moduli: 88 moduli

Panasonic 240 SE10 e 896 moduli Waris WRS 255-ST60F

Numero e tipo di inverter: 6 inverter ABB 20.0-TL-Outd-S2X-400 e 5 inverter ABB 27.6-TL-OUTD-S2X-400

Installatore: Elettromeccanica A.E.I. di Manischieri e Trentin

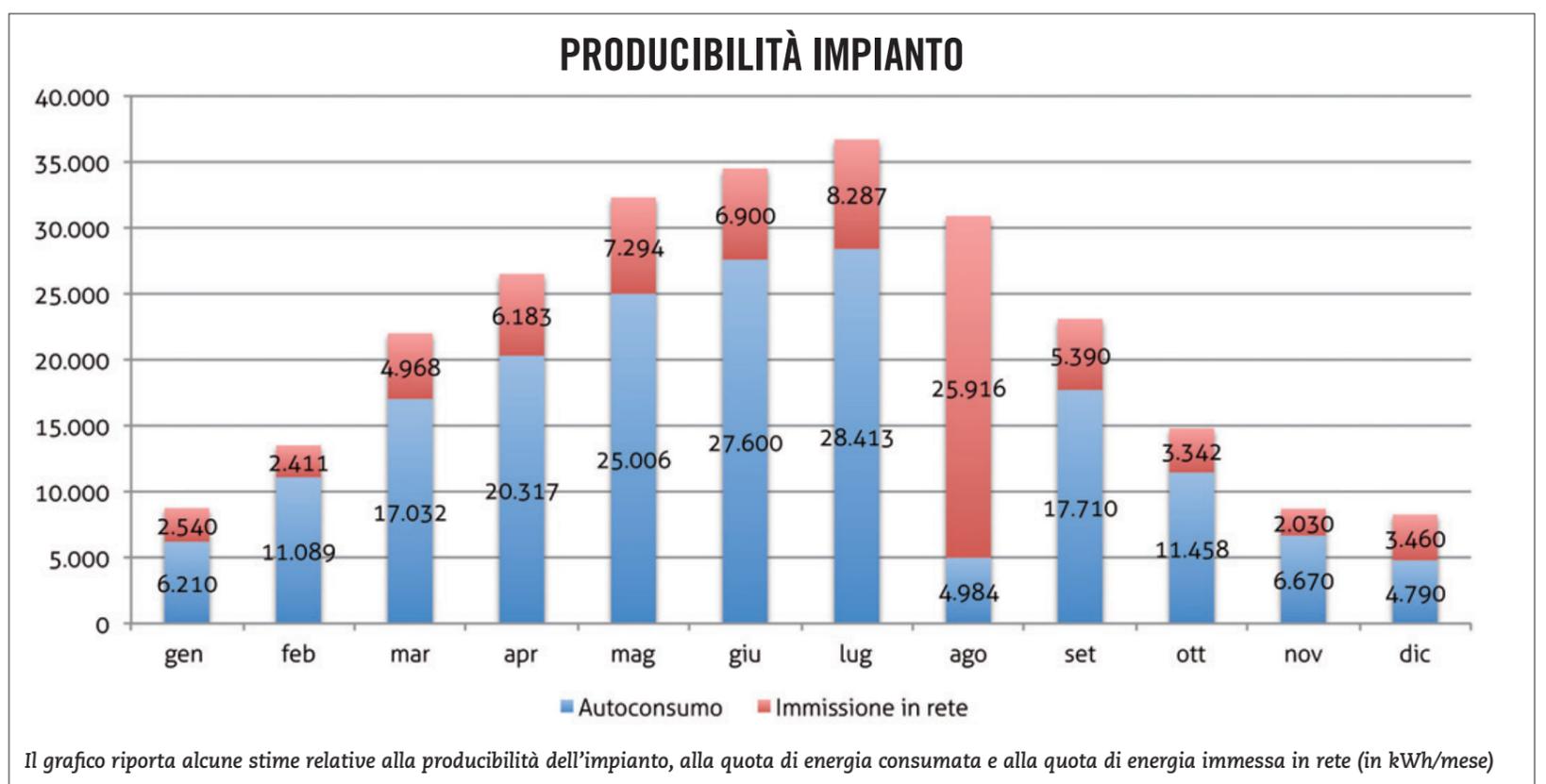
Superficie ricoperta: circa 1.600 metri quadri

scito ad ottenere un impianto con un numero di moduli sufficiente a raggiungere la potenza prefissata.

TUTTO SOTTO CONTROLLO

Gli oltre novecento moduli Panasonic e Waris sono collegati ad undici inverter della gamma ABB. In particolare sono stati utilizzati sei inverter ABB 20.0-TL-Out e cinque inverter ABB 27.6-TL-Outd.

Gli inverter trifase della gamma Aurora, nati dal perfezionamento dei modelli Aurora PVI-10.0 e 12.5, offrono una maggiore flessibilità e possibilità di controllo per installatori che vogliono realizzare impianti di grandi dimensioni con orientamento variabile. Questi dispositivi sono dotati di due Mppt indipendenti e hanno un rendimento che raggiunge il 98,3%. ABB ha inoltre fornito il sistema Easy Control PVI EVO, il datalogger che collega tramite internet tutti i componenti ABB ai sistemi di monitoraggio, tra cui l'Aurora Vision e il Fat Premier Spaniel Edition. Il sistema è in grado di collegare fino a 128 apparecchi ABB e di raccogliere dati su prestazioni e stato degli inverter.



Autoconsumo all'80%

A CAVALLO TRA IL 2012 E L'INIZIO DEL 2014, INNOTECH SOLAR HA FORNITO CIRCA 2 MW DI MODULI FOTOVOLTAICI PER QUATTRO STABILIMENTI PRODUTTIVI DEL GRUPPO TESSILE LIMONTA. I PANNELLI FOTOVOLTAICI, COLLEGATI A INVERTER ABB, SONO STATI SCELTI PER RESISTENZA, EFFICIENZA E LONGEVITÀ

Nel corso degli ultimi anni, diverse aziende altamente energivore hanno investito nella realizzazione di impianti fotovoltaici per prodursi da soli una parte dell'energia di cui hanno bisogno e tagliare, così, gli elevati costi della bolletta elettrica. Un esempio arriva dal gruppo Limonta, società lombarda operativa nel settore tessile che a cavallo tra il 2012 e l'inizio del 2014 ha commissionato quattro impianti fotovoltaici per una potenza totale di circa 2 MWp, dislocati nelle province di Bergamo e Lecco. Innotech Solar si è occupata della fornitura dei moduli, mentre ABB di quella degli inverter. L'energia generata dai quattro impianti, che viene utilizzata per circa l'80% dalle linee produttive delle fabbriche tessili, permetterà al gruppo un risparmio in bolletta di circa 250mila euro all'anno.

L'ESEMPIO DI COSTA MASNAGA: SEDE A IMPATTO ZERO

Uno degli ultimi impianti realizzati per il Gruppo è quello installato sul tetto della sede di Costa Masnaga, in provincia di Lecco. L'installazione da 199 kWp, in regime di autoconsumo, conta 798 moduli Eco Plus di Innotech Solar. Grazie ad una tolleranza solo positiva e all'uso di uno speciale vetro antiriflesso questi moduli mirano a garantire rendimenti elevati.

DATI TECNICI

Località d'installazione: Costa Masnaga (LC)

Committente: Gruppo Limonta

Tipologia di impianto: su copertura

Potenza di picco: 199 kWp

Produttività impianto: 210.000 kWh annui circa

Numero e tipo di moduli: 798 moduli Eco Plus di Innotech Solar

Numero e tipo di inverter: 6 inverter ABB 27.6-TL-Outd-S2X-400

Installatore: GM Solar

Superficie ricoperta: circa 1.300 metri quadri

«I vantaggi relativi ai moduli EcoPlus possono suddividersi in tre categorie: rendimenti, eco-compatibilità e longevità», spiega Emanuele Paese, head of sales & marketing Europe di Innotech Solar. «Particolarmente importante è l'utilizzo di un vetro antiriflesso che aumenta il rendimento dei moduli fino al 3% in particolare in caso di ombreggiamento o



di luce diffusa. I nostri moduli vengono inoltre realizzati secondo la filosofia aziendale "Greener than green": il risultato sono pannelli che vantano un carbon footprint del 50% inferiore rispetto a moduli cristallini convenzionali. Infine», conclude Paese, «i moduli ITS mirano a garantire elevata longevità grazie a una resistenza ai carichi fino a 8.000 Pa, che li rende ideali per zone spesso interessate da neve». I moduli EcoPlus sono collegati a sei inverter trifase 27.6-TL-Outd-S2X-400 di ABB, i dispositivi della gamma Aurora sviluppati per impianti di taglia commerciale e industriale. ABB ha inoltre fornito il sistema PVI-EVO per il monitoraggio della produzione e la segnalazione di eventuali guasti.

L'energia generata dai quattro impianti verrà utilizzata per circa l'80% per le linee produttive delle fabbriche tessili



Inverter Aurus: la migliore strada verso il risparmio energetico!

Eccellente rendimento, massima affidabilità, flessibilità di progettazione e grande facilità d'installazione rendono un inverter Aurus il migliore alleato per ottenere il massimo da ogni impianto fotovoltaico!

-  **Semplicità d'installazione e d'uso**
-  **Compatibilità con utenze domestiche (pompe di calore, boiler, etc) per massimizzare l'autoconsumo**
-  **Report Autotest in chiavetta USB**
-  **Eccellenti livelli di Rendimento**
-  **Elevata Affidabilità e Sicurezza di funzionamento**
-  **Ampia Flessibilità di progettazione dell'impianto con tutti i tipi di moduli FV**
-  **Garanzia 5 anni (estendibile a 10)**

Guarda il video di installazione di un inverter Aurus

www.valenia.com



Telwin S.p.A. - Photovoltaic Inverter Division
via della Tecnica, 3 - 36030 VILLAVERLA (VI) ITALY
Tel: +39 0445 858811 - Fax: +39 0445 858585
info@valenia.com - www.valenia.com

 **Made in Italy**

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

Una tariffa sperimentale per le pompe di calore

DAL 1° LUGLIO È IN VIGORE LA TARIFFA ELETTRICA LINEARE D1, DESTINATA A CLIENTI CHE UTILIZZANO NELLA PROPRIA ABITAZIONE POMPE DI CALORE ELETTRICHE COME UNICO SISTEMA DI RISCALDAMENTO. L'OBIETTIVO È RIDURRE GLI OSTACOLI ALL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO NEL RESIDENZIALE DERIVANTI DAI CORRISPETTIVI TARIFFARI



Erica Bianconi, autrice di questo articolo, è docente di Rener-Eurosatellite

Con la delibera 205/2014/R/eel l'Autorità per l'Energia ha approvato le modalità attuative della nuova tariffa sperimentale D1 per le pompe di calore. In particolare, il 1° luglio 2014 è stata introdotta in via sperimentale la tariffa elettrica lineare D1, di cui possono beneficiare i clienti domestici che utilizzano nell'abitazione di residenza pompe di calore elettriche come unico sistema di riscaldamento.

L'obiettivo della delibera è quello di rimuovere gli ostacoli all'efficienza energetica derivanti dall'esistente struttura progressiva dei corrispettivi tariffari della fornitura di energia elettrica, in presenza di dispositivi alimentati ad energia elettrica ed energeticamente efficienti quali le pompe di calore.

BENEFICIARI

L'adesione alla sperimentazione tariffaria è volontaria e può avvenire a seguito di esplicita richiesta da parte del cliente a un venditore di energia elettrica.

La richiesta di adesione deve essere presentata al proprio venditore di energia elettrica:

- nel caso di contratto in regime di maggior tutela (indicazione riportata sulla prima pagina della bolletta), il venditore è sempre tenuto ad accogliere la richiesta di adesione;

- nel caso di contratto sul mercato libero, è necessario verificare che questo abbia deciso di aderire alla sperimentazione.

L'accesso alla sperimentazione è consentito ai clienti titolari di utenze domestiche in bassa tensione, che:

1. siano dotati di misuratore elettronico telegestito installato e in servizio,
2. utilizzino nella propria abitazione di residenza analogica un sistema di riscaldamento unico a pompa di calore entrato in funzione non prima del 1 gennaio 2008,
3. forniscano il proprio consenso all'effettuazione di eventuali verifiche e controlli anche presso la propria abitazione.

Per "sistema di riscaldamento unico a pompa di calore" si intende un sistema formato da una o più pompe di calore in cui, oltre alla pompa di calore, in casa sia

presente anche un generatore di calore alternativo utilizzabile solamente per esigenze di emergenza.

Per ottenere la tariffa D1 non è necessario che sia installato un secondo contatore dedicato alla pompa di calore. Nel caso in cui la pompa di calore costituisca l'unico sistema di riscaldamento dell'abitazione di residenza, la tariffa D1 viene applicata alla totalità dei consumi elettrici dell'abitazione e non c'è bisogno di installare alcun contatore dedicato. Se, invece, la pompa di calore è già presente ed è già allacciata ad un contatore separato, sarà possibile scegliere se applicare la tariffa D1 ai soli consumi della pompa di calore, oppure se procedere prima ad una riunificazione dei due contatori e poi applicare la tariffa D1 a tutti i consumi della casa. In tutti i casi è necessario che la pompa di calore sia allacciata ad un contatore

elettronico telegestito, correttamente installato e in servizio.

Il cliente aderente può richiedere in qualsiasi momento di rinunciare alla tariffa D1. In tal caso, all'utenza nella titolarità del cliente viene applicata, con effetto dal primo giorno del mese successivo a quello in cui è avvenuta la rinuncia, la tariffa spettante in base al contratto, senza agevolazioni in tariffa D1. Il cliente che rinuncia alla tariffa D1 non può aderire nuovamente alla sperimentazione con riferimento al medesimo POD.

I VANTAGGI ECONOMICI

In Italia il prezzo dell'energia elettrica per gli utenti domestici è definito sommando tre corrispettivi:

1. un corrispettivo fisso (definito in centesimi di euro/anno),
2. un corrispettivo di potenza, proporzionale al valore di potenza impegnata (c€/anno per ogni kW),
3. un corrispettivo variabile in funzione dei consumi effettivi (c€/kWh).

Le tariffe domestiche attualmente in vigore (chiamate D2 e D3) prevedono che la componente variabile abbia un valore crescente con i consumi e risultano quindi "progressive", ovvero, maggiore è il consumo, maggiore è il costo del kWh consumato.

I clienti con alti livelli di consumo annuo sono dunque i più penalizzati dall'attuale struttura tariffaria progressiva, con bollette elettriche che crescono più che proporzionalmente all'incremento dei consumi.

(vedi tabella 1a.)

Al contrario, la tariffa D1 prevede che ogni kWh sia pagato sempre uguale, indipendentemente dal volume di consumo annuo (vedi tabella 2).

La tariffa D1 risulta vantaggiosa per chi ha consumi annui elevati, come spesso accade per chi si riscalda con una pompa di calore elettrica, mentre potrebbe aumentare i costi in bolletta per chi ha consumi bassi. In generale, la convenienza è senz'altro maggiore per coloro che hanno contratti di fornitura con valori di potenza impegnata superiore a 3 kW. Per coloro che hanno invece una potenza impegnata di 3 kW è necessario compiere una valutazione attenta.

In base ai dati in tabella, è possibile stimare che:

- per chi oggi dispone di una pompa di calore allacciata all'unico contatore di casa, con potenza impegnata di 3 kW (tariffa D2), la D1 risulta più conveniente per consumi totali superiori a circa 4.500 kWh/anno;
- per chi oggi dispone di una pompa di calore allacciata all'unico contatore di casa, con potenza impegnata superiore a 3 kW (tariffa D3), la D1 risulta più conveniente per consumi totali almeno pari a circa 2.700 kWh/anno;
- per chi oggi dispone di una pompa di calore allacciata a un contatore separato (tariffa BTA dedicata), la D1 risulta più conveniente sempre, qualunque siano i valori di potenza impegnata e di consumo annuo.

TABELLA 1A. TARIFFE PER CLIENTI DI MAGGIOR TUTELA CON POTENZA IMPEGNATA FINO A 3 KW

Quota energia (kWh)	Servizi di vendita				Servizi di rete	Oneri generali	TOTALE		
	Fascia Unica	Bior.		Fascia Unica			Bior.		
		F1	F23				F1	F23	
Scaglioni (kWh/anno)	0-1.800	0,0860 1	0,0915 6	0,0832 5	0,0048 4	0,037562	0,128412	0,133962	0,125652
	1.801 - 2.640	0,0897 2	0,0952 7	0,0869 6	0,0418 1	0,054492	0,186022	0,191572	0,183262
	2.641 - 4.440	0,0937 1	0,0992 6	0,0909 5	0,0816 3	0,077282	0,252622	0,258172	0,249862
	Oltre 4.440	0,0979 9	0,1035 4	0,0952 3	0,1243 0		0,299572	0,305122	0,296812
Quota fissa (€/anno)	17,4186				6,1200	-	23,5386		
Quota potenza (€/kW anno)	-				5,7228	0,2342	5,957		

TABELLA 2. TARIFFE PER CLIENTI DI MAGGIOR TUTELA CON POMPA DI CALORE CON POTENZA IMPEGNATA FINO A 3 KW

Quota energia (kWh)	Servizi di vendita				Servizi di rete	Oneri generali	TOTALE		
	Fascia Unica	Bior.		Fascia Unica			Bior.		
		F1	F23				F1	F23	
Scaglioni (kWh/anno)	0-1.800	0,0855 3	0,0910 8	0,0827 7	0,0164 6	0,070672	0,172662	0,178212	0,169902
	1.801 - 2.640								
	2.641 - 4.440								
	Oltre 4.440								
Quota fissa (€/anno)	22,8985				20,678 4	27,8500	71,4269		
Quota potenza (€/kW anno)	-				15,579 6	0,2342	15,5796		

Fonte: AEEG

Alfavolt, soluzioni per l'indipendenza energetica

A fine marzo 2014 è nata Alfavolt, azienda con sede a Villafranca di Verona che opera nel mercato dell'efficienza energetica, in particolare per il segmento residenziale e per le utenze che trovano difficoltà ad accedere alla rete.

L'azienda, spin-off della agenzia di marketing italiana Does! Media, distribuisce su tutto il territorio nazionale soluzioni per impianti fotovoltaici, in particolare sistemi di storage per incrementare la quota di energia autoconsumata e componenti per impianti ad isola e installazioni connesse alla rete.

«Con Alfavolt intendiamo offrire alle persone e alle aziende gli strumenti per assicurarsi la maggiore autonomia energetica possibile con mezzi che sono già oggi disponibili e che si possono sfruttare da subito», spiega Dominik Kemmerer, direttore commerciale di Alfavolt. «Autonomia e sicurezza dell'approvvigionamento per l'utente sono al centro della nostra attenzione».

PARTNERSHIP AD HOC

Per perseguire l'obiettivo di distribuire sistemi per l'efficientamento energetico, Alfavolt ha subito stretto accordi di collaborazione con ASD, azienda tedesca che produce il sistema di storage Guerilla, e con Steca, per quanto riguarda inverter e regolatori di carica. «In ASD abbiamo trovato un partner competente che, con il sistema di accumulo Guerilla, fornisce esattamente ciò che ci serve per il mercato italiano», continua Kemmerer. «Vogliamo dare ai nostri clienti la possibilità di autoprodurre e autoconsumare la propria corrente

L'AZIENDA, NATA A VILAFRANCA DI VERONA A FINE MARZO 2014, OPERA NELLA DISTRIBUZIONE DI SOLUZIONI PER L'EFFICIENZA ENERGETICA. TRA I PRODOTTI DI PUNTA, GLI INVERTER STECA E IL SISTEMA DI STORAGE GUERRILLA

elettrica. Ciò fa particolarmente bene all'ambiente e rende molto più indipendenti: dai costi dell'energia, dai produttori di energia e dalle reti».

Ad oggi Alfavolt è l'unica azienda italiana a distribuire il sistema di storage Guerilla. Presentato per la prima volta in occasione di Solarexpo lo scorso maggio, secondo quanto dichiarato da Kemmerer, il prodotto ha suscitato subito un elevato interesse nei visitatori. Questo sistema con batterie al litio-ferro-fosfato, disponibile in diverse taglie per coprire un fabbisogno che va da circa 1.500 a 10.000 kWh all'anno, mira a garantire infatti una quota di energia autoconsumata che si avvicina al 90%. Per quanto riguarda invece i prodotti Steca, Alfavolt fornirà la completa gamma di articoli per impianti ad isola, come gli inverter Solarix PI e Xtender e i dispositivi di carica Tarom Mppt 6000-M, vincitore del premio Intersolar Award per le sue caratteristiche innovative, e gli inverter Steca-Grid con tecnologia Coolcept, caratterizzati da elevati rendimenti e semplicità in fase di installazione, per gli impianti connessi alla rete.

PIÙ VICINI ALL'END USER

Oltre alla fornitura dei prodotti citati, Alfavolt si pone all'utente finale come interlocutore per pianificare al meglio la realizzazione di un impianto fotovoltaico



Dominik Kemmerer, direttore commerciale di Alfavolt, e il sistema di storage Guerilla, presentato per la prima volta lo scorso maggio a Solarexpo

con batteria. Sul sito www.alfavolt.it, nella sezione "Calcola la tua energia", il cliente finale, inserendo i dati relativi al tipo di contatore, al fabbisogno energetico annuo e alla posizione geografica dell'abitazione, può scegliere le soluzioni migliori per risparmiare sulla bolletta elettrica. In questo modo, Alfavolt può fornire soluzioni ad hoc all'installatore, ottimizzando costi e tempi d'installazione.

Boom di investimenti in energia pulita entro il 2035

SECONDO L'ULTIMO RAPPORTO "WORLD ENERGY INVESTMENT OUTLOOK" DELL'INTERNATIONAL ENERGY AGENCY (IEA), SONO PREVISTI INVESTIMENTI PER 6.000 MILIARDI DI DOLLARI NELLE RINNOVABILI E CIRCA 8.000 MILIARDI DI DOLLARI NELL'EFFICIENZA ENERGETICA ENTRO IL 2035

Crescono gli investimenti nelle rinnovabili e nell'efficienza energetica nel periodo 2014-2035. A riportarlo è l'ultimo rapporto "World Energy Investment Outlook" dell'International Energy Agency (IEA), che ha tracciato il quadro relativo agli investimenti al 2035 per soddisfare la domanda globale di energia. Se da una parte le fonti fossili potrebbero primeggiare nello scenario energetico mondiale, il rapporto evidenzia il boom di investimenti in rinnovabili nei prossimi 20 anni. Il rapporto stima più di 40mila miliardi di dollari di investimenti per l'approvvigionamento energetico e quasi 8mila miliardi per l'incremento dell'efficienza energetica nel periodo 2014-2035. In particolare si ipotizza una cifra pari a 23.000 miliardi di dollari di investimenti necessari per l'estrazione di combustibili fossili, trasporto e raffinazione del petrolio, quasi 10.000 miliardi di dollari nella generazione di energia elettrica, di cui 6.000 miliardi di dollari investiti in fonti rinnovabili e poco più di 1.000 miliardi di dollari per il nucleare.

A PROVA DI EFFICIENZA

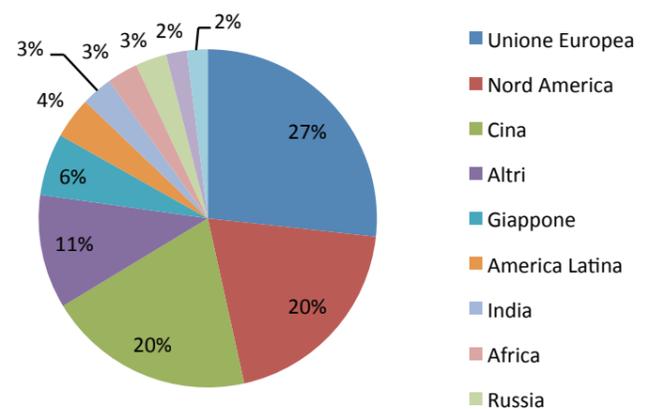
Degli otto mila miliardi di investimenti previsti entro i prossimi 20 anni per quanto riguarda interventi in efficienza energetica, il 90% potrebbero essere destinati ai trasporti e agli edifici civili e industriali.

L'Unione Europea, gli Stati Uniti e la Cina dovrebbero coprire circa i due terzi degli investimenti. Le prime due macro aree concentrerebbero infatti i propri fondi nei settori dei trasporti e nel segmento residenziale, mentre in Cina sarebbe in atto un piano per incrementare l'efficientamento dell'industria. Per quanto riguarda i Paesi in via di sviluppo, Africa, America Latina e alcune regioni dell'Asia potrebbero non godere dei benefici apportati dagli investimenti in efficienza energetica, in particolare per la mancanza di politiche mirate e per gli interessi delle lobby delle fonti fossili.

MAGGIOR CONCENTRAZIONE SULLE FER

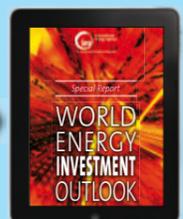
Dal 2000 ad oggi, gli investimenti in energia sono raddoppiati, mentre per le rinnovabili addirittura quadruplicati. In tredici anni, il boom delle energie pulite nell'Unione Europea, per esempio, ha attratto più investimenti di quelli del gas negli USA. Da quanto emerge dal rapporto, però, a livello mondiale si punta ancora troppo sulle energie fossili: 1.000 miliardi di dollari su un totale di 1.600 investiti nel 2013, mentre la spesa in fonti rinnovabili, passata dai 60 miliardi l'anno del 2000 ai 300 del 2011, è diminuita a 250 miliardi lo scorso anno. «Una carenza di investimenti in energia rinnovabile rischia di creare effetti disastrosi che si ripercuoterebbe-

RIPARTIZIONE GEOGRAFICA DEGLI INVESTIMENTI IN EFFICIENZA ENERGETICA ENTRO IL 2035



ro, con effetto a catena, sulla sicurezza energetica globale», è il commento di Maria Van der Hoeven, direttore esecutivo di IEA. «Senza contare il rischio di investimenti verso forme di approvvigionamento energetico sbagliate, perché prive di una corretta valutazione del loro impatto ambientale».

**International Energy Agency (IEA):
rapporto "World Energy Investment Outlook"**



Immergas: nell'anniversario dei 50 anni inaugurata nuova linea produttiva

Lo scorso 30 maggio, Immergas ha inaugurato una nuova linea di produttiva a Brescello, in provincia di Reggio Emilia, in occasione del cinquantesimo anniversario della società.

«Investiamo in Italia, dove siamo nati 50 anni fa, perché migliorando la nostra competitività pensiamo di poter mantenere i livelli occupazionali e il posizionamento che abbiamo conquistato grazie alla visione dei fondatori, che hanno scommesso sul futuro», è il commento di Alfredo Amadei, vice presidente di Immergas. «Su quella strada vogliamo continuare a camminare». L'evento ha visto anche la partecipazione del sottosegretario alla Presidenza del Consiglio, Graziano Delrio, che ha aggiunto: «L'investimento di Immergas in Italia è un grande risultato, quindi dobbiamo ringraziare queste famiglie di imprenditori che hanno saputo innovare prodotto e processo. Investendo sui giovani, unitamente alla ricerca e sviluppo, Immergas ha dato un esempio di come bisogna fare per creare posti di lavoro, per muovere l'economia italiana partendo da un territorio accogliente per le imprese dove le aziende danno e ricevono. Siamo molto felici di questo matrimonio di successo che da 50 anni unisce Immergas e Bre-



Da sinistra a destra, il vice presidente Immergas Alfredo Amadei con il sottosegretario alla Presidenza del Consiglio Graziano Delrio

scello». Nel corso dell'evento, oltre all'inaugurazione della nuova linea produttiva dedicata, espressamente progettata e realizzata per la nuova caldaia Victrix TT, è stato presentato il volume "Per sempre, Immergas! 1964-2014".

ERRATA CORRIGE

Nel numero di SolareB2B di giugno 2014, all'interno dell'articolo dal titolo "Fotovoltaico e termico, prove di integrazione", e in particolare a pag. 28, è stato pubblicato un dato errato. All'interno della vetrina prodotti, dove abbiamo inserito le soluzioni di punta delle principali aziende coinvolte nell'articolo, abbiamo attribuito a Cosmogas la caldaia Magis Victrix che invece è prodotta da Immergas. Ci scusiamo con i lettori e con gli interessati.

NEWS

Al mobilificio San Giacomo l'Energy Saving Award di Omron

La friulana mobilificio San Giacomo ha vinto la quarta edizione del riconoscimento Omron che premia le aziende e le public utilities che attuano interventi di efficienza energetica.

La giornata di premiazione si è svolta giovedì 19 giugno alla presenza di AssoEge, Anie Automazione e Federlegnoarredo, nella cornice del Mercedes Benz Center di Milano, dove si sono date appuntamento le tre aziende finaliste: Alto Calore, Iren Emilia e mobilificio San Giacomo.

Quest'ultima è salita sul gradino più alto del podio. Cristiano Giacomello del mobilificio San Giacomo e Bruno Dal Pont dell'omonima azien-

da di integrazione hanno esposto insieme l'intervento effettuato e i risultati raggiunti. L'azione di ottimizzazione ha riguardato la centrale termica, dove l'automazione era praticamente assente. Questo causava una non ottimale gestione del bruciatore, dove si accumulava troppo combustibile, con conseguenze su rendimento ed emissioni. L'installazione di inverter sui ventilatori e sulle coclee ha permesso di modulare l'immissione del combustibile e del comburente ottimizzando la combustione e migliorando conseguentemente il rendimento del processo, ma soprattutto ha consentito di ridurre i gas immessi nell'atmosfera.



Paolo Cavallanti, energy efficiency automation manager di Omron

Solar Energy Group lancia il sistema di risparmio energetico Super Solar

Solar Energy Group presenta il sistema di risparmio energetico Super Solar, studiato per la produzione di acqua calda sanitaria ed energia elettrica sullo stesso tetto.

La soluzione combina in un unico prodotto un impianto solare termico a circolazione forzata, composto da tre pannelli (per un totale di 2,60 metri quadrati) e da un serbatoio da 300 litri di accumulo e un impianto solare fotovoltaico da 3 kWp, offrendo alle famiglie un sistema già

correttamente dimensionato per soddisfare le esigenze di 4-5 persone. Tra i principali vantaggi, oltre al risparmio economico sulle bollette di luce e gas, c'è la possibilità di usufruire degli incentivi previsti dal Conto Energia Termico e di beneficiare della detrazione fiscale relativa agli interventi per la riqualificazione energetica degli edifici.

Il rendimento combinato dei due impianti può portare ad un risparmio annuo sulle bollette di luce e gas fino al 60%.



Flexiae presenta la pompa di calore FLX270

Flexiae ha lanciato sul mercato la pompa di calore aria/acqua FLX270. Il prodotto mira a garantire elevate performance a temperature comprese tra -10 °C e +35 °C. Per uso residenziale può produrre fino a 850 litri di acqua calda in 24 ore. La pompa di calore può essere integrata con un sistema fotovoltaico e solare termico ed è collegabile ad una caldaia già esistente.

«Siamo davvero orgogliosi di lanciare la FLX270 sul mercato italiano», spiega Davide Piano, amministratore delegato di Flexiae. «Si tratta di un prodotto che mette appieno in evidenza il posizionamento e la mission di Flexiae. Abbiamo lavorato per creare un sistema di una qualità superiore, unico, totalmente europeo, con materiali e caratteristiche innovative nonché performance eccellenti».



Dal governo 300 milioni di euro per l'efficienza energetica nelle scuole

Lo scorso venerdì 13 giugno il Consiglio dei Ministri ha approvato un decreto su ambiente e agricoltura nell'ambito del quale sono stati previsti finanziamenti agevolati per più di 300 milioni di euro a favore dell'efficienza energetica nelle scuole. I prestiti a tasso agevolato verranno concessi attraverso il fondo rotativo Kyoto, al fine di incrementare l'efficienza degli edifici scolastici e universitari. Ai finanziamenti verrà applicato un tasso di interesse pari a 0,25%, la metà rispetto al tasso previsto dalla legge relativa al fondo Kyoto, che è dello 0,50%. Gli interventi agevolati dovranno portare risultati con-

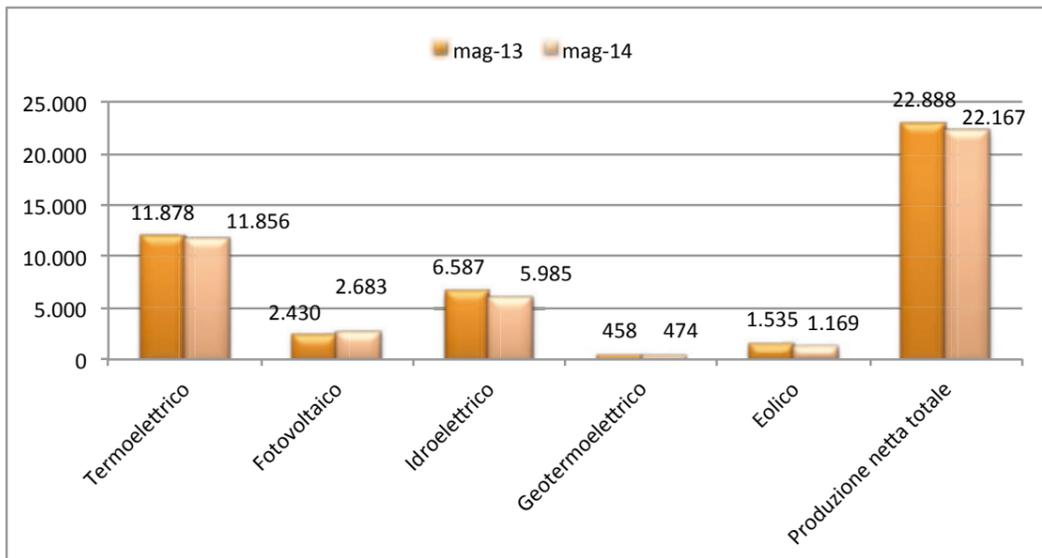
creti nel miglioramento del parametro di efficienza energetica dell'immobile di almeno due classi in tre anni, pena la revoca del finanziamento.



Numeri e trend

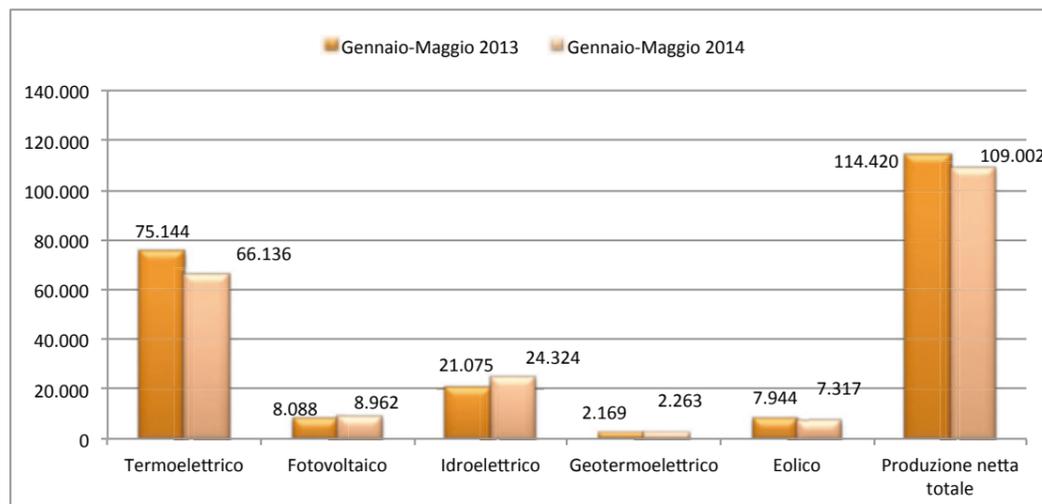
aggiornamento al 30 giugno 2014

PRODUZIONE NETTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA IN GWH (RAPPORTO MENSILE)



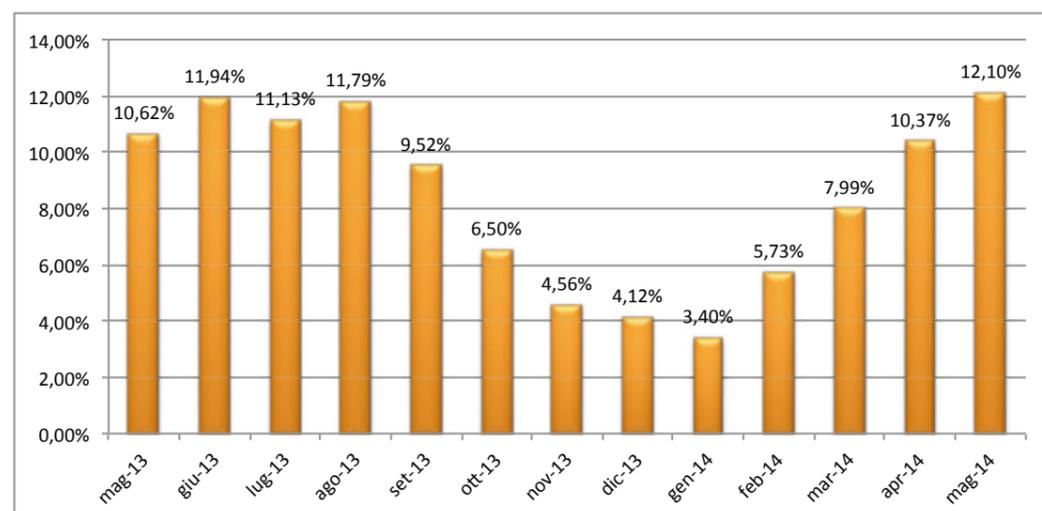
FONTE: TERNA

PRODUZIONE NETTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA IN GWH (2013-2014)



FONTE: TERNA

PESO DEL FOTOVOLTAICO SULLA PRODUZIONE NETTA NAZIONALE (%)



FONTE: TERNA

L'ottimizzazione
per impianti
commerciali.

Guadagno, Energia e
Visibilità superiori.





Energia in tutte le condizioni

L'evoluzione del Mercato:

Smart Module by Jinko

Il tempo in cui ombra, nuvole e orientamento non ottimale compromettevano le prestazioni dei moduli sul vostro tetto sono ormai un ricordo del passato!

Anche in queste situazioni il nuovo ed innovativo modulo Smart di Jinkosolar aumenterà la produzione di energia elettrica fino al 20% in più rispetto al modulo standard e renderà ogni tetto il tetto perfetto per produrre energia dal sole.

Scegliendo i prodotti Jinkosolar otterrete i migliori vantaggi di produzione di energia dal sole dando un significativo contributo alla salvaguardia dell'ambiente.



www.jinkosolar.com

Solar
Jinko
Building Your Trust in Solar