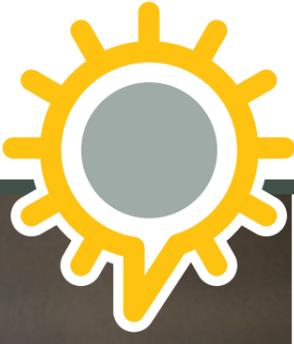




SOLARE

B2B




EDITORIALE

Dentro il frullatore

Premesso che tutte le imprese oggi devono fare i conti con uno scenario economico che offre sempre meno elementi di certezza e punti di riferimento duraturi, quello che succede nel settore del fotovoltaico - forse per il fatto che lo viviamo direttamente sulla nostra pelle - sembra acuire tutti questi aspetti di instabilità. La sensazione è quella di trovarsi dentro un frullatore, sottoposti a spinte contrapposte e a tensioni che non lasciano intravedere nessuna direzione certa. A dire il vero, se si alza lo sguardo dallo scenario nazionale all'orizzonte globale, la direzione è chiara: quella di un mercato in continuo sviluppo che registra un successo crescente come soluzione di produzione energetica sempre più valida e vincente sul lungo periodo.

Ma tornando all'Italia, che succede? Che forma assume questo frullatore? Quella di una gran confusione. Cadono le antiche certezze. Anche dalla politica arrivano segnali contraddittori e di non sempre facile lettura. Il governatore Vendola dopo aver favorito una diffusione a tappeto di grandi impianti sul territorio pugliese sembra chiedere aiuto allo Stato perché lo difenda dall'invasione del fotovoltaico. Il ministro dell'ambiente Gianluca Galletti sembra invece aprire spiragli positivi soprattutto quando dichiara che "oggi servono interventi e norme che agevolino il mantenimento del mercato fotovoltaico" e come esempio cita esplicitamente la semplificazione e la riduzione dei costi burocratici. Intanto sono cambiati i vertici di Enel ed Eni, si dice "nel segno del rinnovamento": ma se da una parte si affacciano figure come il nuovo a.d. di Enel che possono portare una ventata di freschezza e un atteggiamento di maggiore apertura verso le rinnovabili, dall'altra parte questa novità è controbilanciata da nomine come quella di Emma Marcegaglia alla presidenza di Eni che hanno suscitato più di una perplessità.

E il mercato? Maggio è il mese di Solarexpo: lo storico appuntamento dedicato all'energia solare è arrivato alla sua 15a edizione con un assetto drasticamente ridimensionato. Gli espositori sono 300; erano 1.400 solo tre anni fa. Il settore ha e avrà bisogno di un evento fieristico nazionale, ma oggi Solarexpo e il mercato devono ritrovare quell'identità di vedute e di strategie che sembrano smarrite.

A suscitare maggiori entusiasmi nel mercato è lo storage, diventato ormai una realtà concreta e che potrebbe movimentare il settore. Soprattutto arrivano dall'estero testimonianze di una fiammata di dinamismo basata proprio sulle aspettative di successo di questi prodotti che ricordano un po' l'entusiasmo degli anni pionieristici del fotovoltaico. Cosa ci porterà fuori dal frullatore? Una rinnovata capacità di proporre il fotovoltaico al consumatore finale. Non c'è alternativa. È questa la direzione verso cui occorre indirizzare gli sforzi di tutti i soggetti: industria, distributori, installatori, consulenti energetici, fiere di settore, associazioni e rappresentanze...

Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it
Twitter: @dbartesaghi

UNITI PER CRESCERE
Intervista a Paolo Casini,
Vice President Marketing
Power Conversion Product Group
Solar di ABB



SPECIALE PAG. 14

SONDAGGIO: PARLANO GLI INSTALLATORI



A un anno di distanza dal precedente, torna il monitoraggio sulle opinioni degli operatori downstream riguardo a presente e futuro del settore. Migliora il giudizio sulle opportunità di business offerte dal fotovoltaico, anche se il contesto è considerato sempre molto difficile. Ma gli installatori chiedono soprattutto uno sforzo di comunicazione verso il grande pubblico.

APPROFONDIMENTI PAG. 18

IL SOLAR ENERGY REPORT FOTOGRAFA IL MERCATO



La sesta edizione del rapporto realizzato dall'Energy & Strategy Group evidenzia criticità e punti di forza del mercato fotovoltaico. La buona notizia è la tenuta del segmento residenziale in grid parity nel secondo semestre del 2013. Mentre in prospettiva le aspettative principali si concentrano su piccoli impianti, SEU, O&M e mercato secondario.

MERCATO PAG. 32

INVERTER: L'EUROPA AGLI EUROPEI

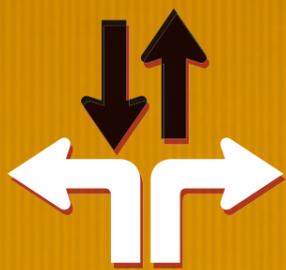


Anche se la graduatoria dei principali produttori a livello mondiale premia la crescita delle aziende asiatiche e americane, nel Vecchio Continente e in particolare in Italia resiste la leadership dei brand storici. E per il futuro? Le chiavi per il successo passano soprattutto dal segmento dei prodotti con accumulo integrato, dalle attività di O&M e da prodotti in grado di dialogare con la rete.

PAG 23 SIMULAZIONE SUI SEU: ECCO VANTAGGI E RIENTRO ECONOMICO

PAG 46 AMBIENTE, LE PAROLE DEL MINISTRO GALLETTI A FAVORE DELLE FER

SU QUESTO NUMERO
LA SEZIONE
EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B
L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT
A PAG.46



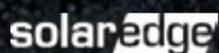
Con noi
IL FOTOVOLTAICO
FARÀ ANCORA
tanta strada



Quest'anno **Tecno Spot** ha dato il via a una **convention itinerante** che coprirà **tutta l'Italia** e arriverà a pochi passi da te.

L'obiettivo è creare un legame sempre più stretto con le realtà che operano sul territorio e instaurare con loro un rapporto sempre più proficuo. Le condizioni sono cambiate, ma, per chi sa come sfruttarle, le potenzialità del mercato fotovoltaico sono ancora tante e tutte molto interessanti.

Per conoscere le tappe del nostro viaggio, puoi scrivere a info@tecnospot.eu, chiamarci al numero **0474/375050 o visitare il sito www.tecnospot.eu**



tecnospot 
A BayWa r.e. renewable energy GmbH company

SOMMARIO

PAG 3	ATTUALITÀ E MERCATO	
PAG 10	NEWS	
PAG 12	COVER STORY	Uniti per crescere
PAG 14	INCHIESTA	Quale strada per lo sviluppo? La parola agli installatori
PAG 18	ATTUALITÀ	L'anno della svolta
PAG 23	APPROFONDIMENTI	Rientro economico dei SEU
PAG 24	GIFI	FV: l'importanza del rifasamento dei carichi
PAG 25	LA TELEFONATA	Riccardo Frisinghelli, responsabile commerciale di Tecnospot
PAG 28	EVENTI	15ª edizione di Solarexpo - The Innovation Cloud
PAG 32	MERCATO	Inverter: stop and go per l'Italia
PAG 39	NORMATIVE	Regione contro Soprintendenza
PAG 40	CONTRIBUTI	Quando ha senso partecipare alle fiere Come analizzare la concorrenza su web
PAG 41	AZIENDE	Valenia: Al servizio del residenziale
PAG 42	AZIENDE	Solaredge: Ottimizzare la resa degli impianti
PAG 43	COMUNICAZIONE AZIENDALE	Alectris: "L'O&M secondo noi" i-EM: Professionalità e alta competenza al servizio dell'energia
PAG 44	CASE HISTORY	Solar-Log, monitoraggio ad hoc
PAG 45	CASE HISTORY	La forza dell'integrato
PAG 46-49	RISPARMIO ED EFFICIENZA ENERGETICA	Green Economy: crescita, innovazione e occupazione News Il solare incontra la termoidraulica
PAG 50	FORMAZIONE E DATI	I corsi per gli installatori

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, Pietro Sincich, 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. 5 - maggio 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 24 aprile 2014



SOLAREXPO the spirit of THE INNOVATION CLOUD
Padiglione 6 | Stand K12

Quando il gioco si fa duro...

Knockout performance

- **Il destro:** 98% di efficienza, ampio range di tensione d'ingresso
- **Il sinistro:** fino a 4 canali MPPT indipendenti con 99% di precisione
- **Il gancio:** data logger integrato, connessione "plug&play" alla rete locale, monitoraggio MaxView gratuito
- **La combinazione:** protezioni e sezionatore DC integrati
- **Il peso piuma:** facile da installare a parete, peso 70kg, classe di protezione IP 65
- **Il colpo da knockout:** potenza di uscita 30 e 32 kW, la massima disponibile sul mercato per questa classe di inverter



www.solarmax.com

SolarMax
SWISS QUALITY

PERSONE E PERCORSI

Rinnovati i vertici di Enel ed Eni

PATRIZIA GRIECO E FRANCESCO STARACE SONO I NUOVI PRESIDENTE E AMMINISTRATORE DELEGATO DEL GRUPPO ENEL. A EMMA MARCEGAGLIA E CLAUDIO DESCALZI LE NOMINE DI PRESIDENTE E A.D. DI ENI

Lo scorso 14 aprile la presidenza del Consiglio dei Ministri ha nominato i nuovi vertici delle grandi aziende del settore energetico. Per il gruppo Enel il Governo ha scelto come nuovo amministratore delegato Francesco Starace, già a.d. di Enel Green Power. Le nomine del consiglio d'amministrazione, presieduto da Patrizia Grieco, sono Alberto Pera, Alberto Bianchi, Andrea Gemma, Paola Girdinio. Il nuovo presidente dell'operatore di rete Terna Spa è invece Catia Bastioli che, oltre ad essere attualmente presidente dell'associazione

Kyoto Club, ha lunga esperienza nel campo delle biotecnologie e delle energie rinnovabili. Le nomine dell'amministratore delegato e dei nuovi membri del consiglio d'amministrazione dovranno ora essere decise dalla Cassa depositi e prestiti. Per il gruppo Eni, infine, il governo ha nominato Claudio Descalzi nuovo amministratore delegato ed Emma Marcegaglia nel ruolo di presidente, mentre per il consiglio d'amministrazione sono stati scelti Fabrizio Pagani, Luigi Zingales, Diva Moriani e Salvatore Mancuso.

Hanwha SolarOne: il presidente rassegna le dimissioni

A MAGGIO LA NOMINA DEL NUOVO AMMINISTRATORE DELEGATO

Il 15 aprile Ki-Joon Hong, presidente e amministratore delegato di Hanwha SolarOne Co, parte del gruppo coreano Hanwha, ha rassegnato le proprie dimissioni. La società non ha

fornito spiegazioni in merito alle ragioni delle dimissioni e ha dichiarato che nel mese di maggio verrà nominato un nuovo amministratore delegato.

Flessibilità senza confronti



- Sfruttamento massimo del tetto
- Stringhe irregolari con orientamenti multipli
- Elimina errori di cablaggio
- Sistema espansibile

L'ottimizzatore numero uno permette:

- 15% di Moduli in più sui tetti o negli impianti di taglia industriale
- Prevenzione dei rischi di archi elettrici, incendi e sicurezza
- Stringhe più lunghe del 30%, Minori costi di BOS
- Aumento della Produzione di Energia e dell'Operatività del Sistema per ROI più sicuri
- Monitoraggio a livello di modulo, Riduzione dei costi



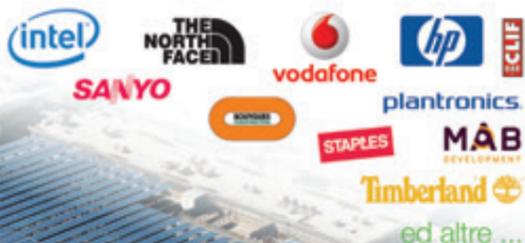
Anti-invecchiamento per il vostro impianto fotovoltaico

Per impianti nuovi e già esistenti

- Migliora il ritorno sugli investimenti
- Identifica e permette la riparazione dei componenti difettosi
- Monitora i rischi di archi elettrici, incendio e migliora la sicurezza
- Riduce i costi di gestione e manutenzione (O&M)



L'ottimizzatore numero uno per multinazionali



L'Ottimizzatore Solare Tigo Energy

Tigo Energy
P.za Borgo Pila 40/56 - 16129 Genova
Tel: +39 010 5303432 - Fax: +39 010 5303432
E-mail: contact.italy@tigoenergy.com
Web: www.tigoenergy.com

ATTUALITÀ E MERCATO

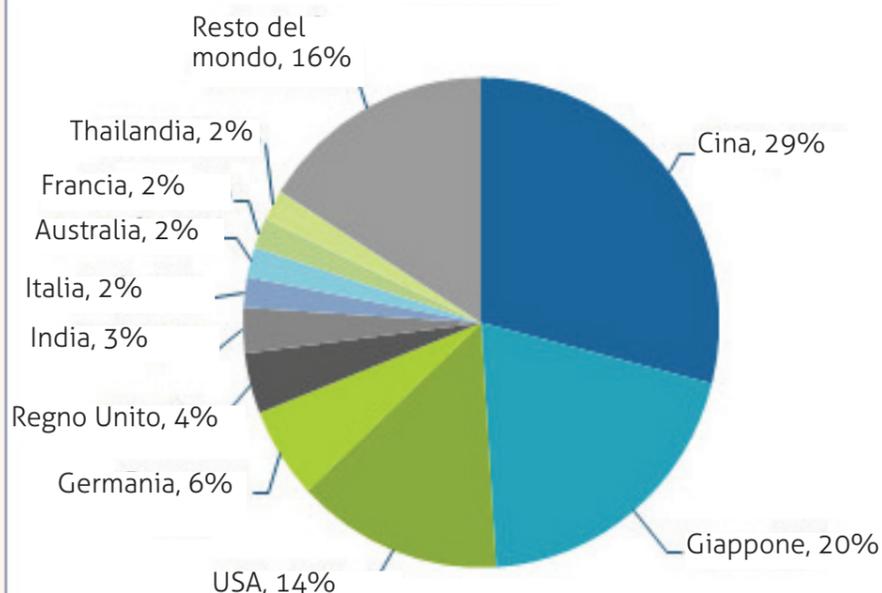
IHS alza le stime: nel 2014 FV a 46 GW

CINA E GIAPPONE DA SOLE PUNTANO A 22 GW DI NUOVE INSTALLAZIONI ENTRO FINE ANNO

Le stime di IHS sulla domanda globale di fotovoltaico sono in rialzo rispetto alle previsioni dello scorso dicembre. La società prevede infatti 46 GW installati, 5 GW in più rispetto alla precedente analisi. Il motivo di queste nuove valutazioni, secondo quanto riportato da IHS, sta negli sforzi sostenuti da Cina e Giappone per la diffusione del fotovoltaico, fattore che ha determinato un consistente aumento della domanda. La sola Cina dovrebbe installare 13 GW nel 2014,

mentre il Giappone, nonostante un consistente calo di impianti residenziali dovuto alla riduzione delle tariffe incentivanti e all'aumento della tassazione sulla vendita di impianti domestici, prevede comunque 9 GW installati, grazie alla spinta del segmento commerciale, che potrebbe ricoprire il 60% del totale installato. Si prevede che la Cina toccherà il 29% del totale installato globale nel 2014, seguita da Giappone (20%) e Stati Uniti (14%).

PREVISIONE INSTALLATO FV GLOBALE NEL 2014



Nel 1°Q 2014 investimenti green a +9%

NEI PRIMI TRE MESI DELL'ANNO IL VOLUME D'AFFARI A LIVELLO MONDIALE SI È ATTESTATO INTORNO AI 47 MILIARDI DI DOLLARI

Gli investimenti nelle fonti rinnovabili hanno registrato un incremento del 9% nel primo trimestre 2014 rispetto allo stesso periodo nel 2013. A riportarlo è un'analisi condotta da Bloomberg, secondo cui grazie alla spinta degli impianti su piccola scala (a +42% rispetto allo stesso periodo del 2013) il volume d'affari si è attestato intorno ai 47 miliardi di dollari. Secondo l'analisi, lo sviluppo degli impianti su tetto inferiori al megawatt, soprattutto in ambito residenziale, e l'espansione verso i mercati emergenti avrebbero determinato una significativa crescita degli investimenti. Il continente asiatico, escludendo

Cina e India, ha registrato investimenti pari a 12,1 miliardi di dollari, in crescita del 26% rispetto allo stesso trimestre del 2013, aiutato soprattutto dalla spinta del Giappone. La Cina ha assistito invece a una crescita del 18% (9,9 miliardi di dollari). In Africa e Medio Oriente vi è stato un incremento dell'82% rispetto a un anno prima, con 2,4 miliardi di dollari di investimenti in installazioni green. Boom negli Stati Uniti, che hanno registrato un incremento del 95% nel 1° trimestre rispetto a un anno prima mentre è diverso lo scenario in Europa, dove il volume d'affari è sceso del 30% rispetto al 1° trimestre 2013, con 11,1 miliardi di dollari.

A marzo dal FV il 9,63% della produzione di energia in Italia

DAL 1° GENNAIO A FINE MARZO IL FOTOVOLTAICO HA COPERTO IL 6,2% DEI 65.485 GWh PRODOTTI IN ITALIA

A marzo 2014 la produzione netta da energia fotovoltaica, pari a 2.097 GWh, ha coperto il 9,63% della produzione totale di energia elettrica in Italia (21.774 GWh), con una variazione del 36,9% rispetto allo stesso periodo del 2013.

Per quanto riguarda la domanda di elettricità, nel mese di marzo il solare ha soddisfatto il 7,99%. Secondo gli ultimi risultati di Terna, sono in cre-

scita le fonti di produzione idrica (+19,3%) e geotermica (+5,2%). In calo, invece, la fonte termoelettrica (-17,7%) e quella eolica (-24,8%). Terna ha inoltre pubblicato i risultati relativi al primo trimestre del 2014. Dal 1° gennaio a fine marzo il fotovoltaico ha coperto, con 4.064 GWh il 6,2% dei 65.485 GWh prodotti in Italia. Per quanto riguarda la domanda, ad oggi il solare ha soddisfatto il 5,2%.

In Italia la grid parity è realtà anche per impianti commerciali

SECONDO IL "PV GRID PARITY MONITOR REPORT" DI ECLAREON, IL SOLARE ITALIANO NON INCENTIVATO A LIVELLO COMMERCIALE È IN PIENA GRID PARITY GRAZIE AL BUON LIVELLO DI IRRAGGIAMENTO E AL FATTO CHE I COSTI DEI KWH DA FOTOVOLTAICO SONO PIÙ BASSI RISPETTO A QUELLI PRELEVATI DALLA RETE

Il fotovoltaico italiano non incentivato, per quanto riguarda il segmento commerciale, è in piena grid parity, grazie a un buon livello di irraggiamento presente nel Paese e al fatto che il costo dei kWh da fotovoltaico sono più bassi rispetto a quelli prelevati dalla rete. È quanto emerge dall'ultima edizione "PV Grid Parity Monitor Report" di Eclareon, che dopo avere valutato lo scorso anno la situazione nel residenziale, in questa edizione ha focalizzato l'attenzione sul segmento commerciale in sette Paesi, ossia Italia, Francia, Germania, Spagna, Brasile, Messico e Cile, prendendo in considerazione impianti da 30 kW. Per quanto riguarda impianti commerciali in autoconsumo, Spagna, Germania e

Italia hanno dunque raggiunto la grid parity. In Spagna però, l'attuale quadro regolatorio ne limiterebbe gli effetti positivi. L'Italia rimane quindi uno dei Paesi più votati alla grid parity. Già nel 2013, il report di Eclareon sul residenziale aveva fatto emergere che la grid-parity era stata raggiunta. E buone notizie arrivano anche dal punto di vista regolatorio. "Grazie allo Scambio sul Posto e alla normativa su reti private e SEU, anche per il quadro normativo la situazione è buona", si legge nell'analisi. "Si spera solo che non cambi, così che possa svilupparsi un mercato non incentivato in grado di decarbonizzare il sistema elettrico, creare occupazione e contribuire a tagliare la spesa elettrica di famiglie e aziende".

SPAZIO INTERATTIVO

ACCEDI AL DOCUMENTO

Per visualizzare sul tuo smart phone, tablet o telefono cellulare il documento "PV Grid Parity Monitor Report", inquadra il riquadro con l'applicazione dedicata.



FV ed eolico più convenienti del nucleare

UNO STUDIO DI AGORA ENERGIEWENDE DIMOSTRA CHE I SISTEMI CHE SFRUTTANO SOLE E VENTO POSSONO PRODURRE ENERGIA CON COSTI INFERIORI DEL 50% RISPETTO ALLE CENTRALI NUCLEARI

Fotovoltaico ed eolico sono fonti energetiche sempre più convenienti, tanto che i loro costi di generazione sono oggi più economici rispetto a quelli del nucleare. A sostenerlo è uno studio realizzato dalla società di consulenza Prognos AG per conto di Agora Energiewende dal titolo "Comparing the Cost of Low-Carbon Technologies: what is the Cheapest Option?". «I nuovi sistemi di energia eolica e solare possono produrre energia con costi inferiori del 50% rispetto alle nuove centrali nucleari» afferma Patrick Graichen, direttore esecutivo di Agora Energiewende. Lo studio ha considerato anche uno scenario che prevede l'abbinamento di un impianto a gas naturale a un impianto eolico o fotovoltaico per compensare i momenti di interruzione della produzione legati alle condizioni meteorologiche. Anche in questo caso le due fonti rinnovabili manterrebbero la loro convenienza con costi inferiori del 20% rispetto al nucleare. "Per il futuro" si legge nelle conclusioni della ricerca "ci si attende che fotovoltaico ed eolico riducano ancora i costi di produzione di energia elettrica grazie allo sviluppo tecnologico. E questo li renderà ancora più competitivi rispetto al nucleare".

SPAZIO INTERATTIVO ACCEDI AL DOCUMENTO

Per visualizzare sul tuo smart phone, tablet o telefono cellulare il documento "Comparing the Cost of Low-Carbon Technologies: what is the Cheapest Option?" inquadra il riquadro con l'applicazione dedicata.



LA QUALITÀ È MISURABILE



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.

Ottimizzare gli impianti fotovoltaici commerciali

Maggior potenza,
maggior guadagno
e maggiore controllo
delle prestazioni del
tuo impianto



SolarWorld: nel 2013 lieve flessione per vendite e ricavi

LA SOCIETÀ PREVEDE UN INCREMENTO DEL VOLUME D'AFFARI NEL 2014 GRAZIE IN PARTICOLARE ALLA RISTRUTTURAZIONE FINANZIARIA DELLO SCORSO FEBBRAIO

Lo scorso marzo 2014 SolarWorld ha presentato i risultati finanziari relativi al 2013. Nonostante la flessione del mercato fotovoltaico in Germania, di circa il 60% su base annua, SolarWorld AG ha mantenuto la percentuale delle vendite agli stessi livelli degli anni precedenti grazie in particolare alla crescita dell'export in Europa, Giappone e Stati Uniti, pur registrando una lieve flessione. Le vendite nel 2013 ammontano infatti a 588 MW (608 MW nel 2012) per ricavi pari a circa 456 milioni di euro, in calo rispetto ai 606 milioni di euro del 2012. Grazie però alla ristrutturazione finanziaria avvenuta a febbraio 2014 e all'acquisizione della linea produttiva di Bosch, la società prevede di aumentare significativamente le vendite e i ricavi nei principali mercati nel

corso del 2014. I dati registrati nella prima parte dell'anno confermano questo trend positivo: al 12 marzo 2014 il bilancio societario si attesta intorno a 1 miliardo di euro, in crescita rispetto ai 932 milioni di euro registrati in data 31 dicembre 2013. Per cogliere al meglio le opportunità dettate dal mercato dell'energia solare e offrire al cliente soluzioni complete, SolarWorld ha inoltre ampliato il proprio management board. A partire dal 1° aprile 2014, Jürgen Stein rivestirà il ruolo di chief product officer e sarà responsabile della gestione e sviluppo del prodotto, gestione della qualità, logistica e acquisti. La società ha inoltre confermato Philipp Koecke e Colette Rückert Hennen in qualità rispettivamente di chief financial officer e chief information, brand and personnel officer.

Trimestre record con 9 GW a livello globale

A GUIDARE IL BOOM GIAPPONE E REGNO UNITO, CHE INSIEME HANNO COPERTO PIÙ DI UN TERZO DELL'INSTALLATO GLOBALE NEI PRIMI TRE MESI DELL'ANNO

Il primo trimestre 2014 ha segnato un nuovo record nel mercato fotovoltaico. Nei primi tre mesi dell'anno sono stati installati oltre 9 GW a livello mondiale, pari a un aumento del 35% rispetto allo stesso periodo del 2013. È quanto riportato da NPD Solarbuzz, che precisa come a guidare questo boom siano stati Giappone e Regno Unito. Le due nazioni, insieme, hanno infatti coperto più di un terzo dell'installato globale nei primi tre mesi dell'anno. La società, in base a questi valori, ha alzato la stima delle installa-

zioni che verranno totalizzate a livello globale entro fine anno, portandola a 50 GW, 4 GW in più rispetto alle previsioni pubblicate da IHS.



SCP Solar acquisisce Aleo

IL PROCESSO DI ACQUISIZIONE RIGUARDA GLI ASSET DI PRODUZIONE E IL MARCHIO

In occasione dell'assemblea straordinaria degli azionisti di Aleo Solar AG, che si è tenuta lo scorso 15 aprile, è stata approvata la vendita degli asset di produzione e del marchio Aleo a SCP Solar GmbH, joint venture detenuta da Sunrise Global Solar Energy Co. Ltd., Choshu Industry Co. Ltd. e Pan Asia Solar Ltd. Lo scorso febbraio il consorzio asiatico aveva presentato la propria offerta di acquisi-

zione degli asset di produzione dell'azienda, che includono la fabbrica di moduli da 280 megawatt di Prenzlau, in Germania. Gli azionisti hanno inoltre approvato la liquidazione di Aleo Solar AG. Bosch, che ancora detiene il 90,7% dell'azienda, potrebbe mettere a disposizione altri 50 milioni di euro durante il processo di liquidazione per evitare che l'azienda possa diventare insolvente.

Rexel Italia distributore degli inverter SolarMax

L'ACCORDO MIRA A UNA MAGGIORE PRESENZA DI SOLARMAX NEL RESIDENZIALE ITALIANO

Rexel Italia è il nuovo distributore ufficiale degli inverter SolarMax per quanto riguarda il mercato italiano, a seguito di un accordo recentemente siglato. «Siamo lieti della partnership con Rexel Italia, il cui know how ed expertise sono premesse di una collaborazione di sicuro successo, che contribuirà ulteriormente alla diffusione del marchio SolarMax sul territorio italiano e a incrementare la nostra quota di mercato», ha dichiarato Raffaele Salutati, amministratore delegato di Sputnik Engineering Italia. «Inoltre, l'accordo di distribuzione siglato ci consentirà una sempre maggiore vicinanza al segmento residenziale e degli impianti di media e piccola dimensione per cui abbiamo sviluppato una linea di prodotti specifici quali la serie P e la serie MT». Massimo Ferri, amministratore delegato di Rexel Italia, ha aggiunto: «SolarMax rappresenta un'im-

portante azienda che in oltre venti anni ha costituito una solida conoscenza nella progettazione e produzione di inverter. Questo accordo ci permette di aggiungere al nostro portafoglio prodotti una linea di inverter di sicuro interesse per il mercato italiano».



Schüco cede il FV a Viessmann

L'ACCORDO DARÀ VITA ALLA DIVISIONE "NUOVE ENERGIE SRL - VISSMANN GROUP" CHE FORNIRÀ AGLI INSTALLATORI UN'OFFERTA ANCOR PIÙ AMPIA DI SISTEMI PER L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO DEGLI EDIFICI

Il know how maturato da Schüco nel settore degli impianti fotovoltaici e delle tecnologie innovative in Italia entreranno a far parte del gruppo Viessmann.

In seguito all'accordo raggiunto tra Schüco International KG e Viessmann Photovoltaic GmbH verrà infatti siglato nei prossimi mesi in Italia un contratto secondo il quale il business Nuove Energie di Schüco Italia entrerà progressivamente a far parte del gruppo Viessmann, dando vita alla divisione "Nuove Energie srl - Viessmann Group".

Nuove Energie srl continuerà a offrire al target group degli installatori elettrici un'offerta ancora più ampia di sistemi completi e integrati per rispondere alle crescenti esigenze di efficientamento energetico degli edifici. La decisione da parte di Schüco KG di trasferire progressivamente il settore Nuove Energie nasce dall'esigenza strategica di concentrare e di potenziare ulteriormente gli investimenti nel core business dell'azienda tedesca, ossia quello dell'involucro edilizio (sistemi per finestre, porte e facciate in alluminio). Il gruppo Viessmann si affaccerà invece al mondo del settore elettrico rinforzando la sua specializzazione nel settore delle tecnologie per l'efficientamento.

Tecnologie ABB per il velivolo solare Solar Impulse

L'AZIENDA SVIZZERA HA FORNITO IL PROPRIO KNOW HOW PER IL VELIVOLO CHE NEL 2015, GRAZIE ALL'AUSILIO DI 12.000 CELLE FOTOVOLTAICHE E BATTERIE, CIRCUMNAVIGHERÀ IL GLOBO

ABB ha siglato un accordo per sostenere il team di Solar Impulse nel tentativo di circumnavigare il globo a bordo di un velivolo alimentato a energia solare. Solar Impulse è il progetto di un velivolo ultraleggero quadrimotore ad ala alta, in avanzata fase di realizzazione in Svizzera, presso il Politecnico Federale di Losanna. La generazione dell'energia occorrente al volo è affidata, durante il giorno, alle 12.000 celle fotovoltaiche poste sulla superficie superiore dell'ala e sulla coda. L'energia così generata verrà spesa in parte per far volare l'aereo e in parte per ricaricare le batterie in modo da permettere il volo anche di notte. Nel 2015, Bertrand Piccard e André Borschberg, promotori del progetto, tenteranno di compiere l'impresa.



Al via la JV Savenergy Gulf per lo sviluppo delle FER

DALLA FINANZA ARABA E DAL KNOW HOW ITALIANO È NATA UNA SOCIETÀ CHE IN CINQUE ANNI MIRA A REALIZZARE UNA PIPELINE FINO A 2 GW DI POTENZA NEL MEDITERRANEO E NEL SUD AMERICA

Si chiama Savenergy Gulf la joint venture realizzata da Savenergy Group spa, Al Hamed Enterprises Group di Abu Dhabi e Gruppo Maccaferri e finalizzata alla realizzazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili.

La nuova società, che mette in sinergia la finanza araba con il know-how italiano, è stata presentata il 7 aprile durante una conferenza stampa tenutasi a Napoli cui hanno preso parte Marco Salvato, presidente di Savenergy Group, lo sceicco Al Hamed, presidente di Enterprises Group e Michele Scandellari, direttore generale di Enerray-Gruppo Maccaferri. SavenergyGulf opererà soprattutto nei paesi dell'area del Mediterraneo e del centro e sud America con un piano industriale che, in cinque anni, la

porterà a finanziare e realizzare una pipeline fino a due gigawatt di potenza con un investimento di 500 milioni di dollari.

Il primo progetto riguarda un impianto fotovoltaico in Giordania per un investimento da 50 milioni di dollari.

«Siamo orgogliosi di essere stati individuati, dal nostro partner arabo, come una delle realtà più attive e smart nel settore delle rinnovabili», ha dichiarato Marco Salvato, presidente di Savenergy Group.

«Questo accordo rafforza la nostra convinzione che le aziende italiane capaci di guardare al futuro con modernità e dinamismo possono assumere posizioni di leadership nei vari segmenti del mercato globale».

#AskFronius



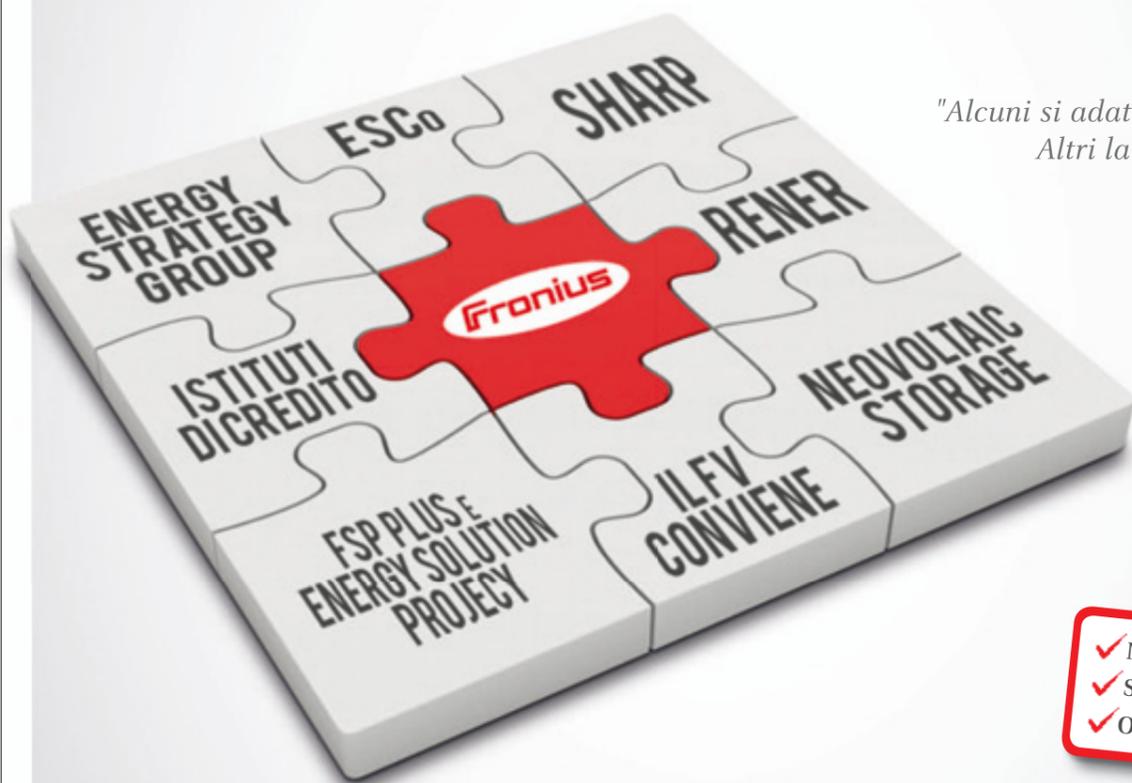
VILLA QUARANTA PARK HOTEL

Verona, 13 MAGGIO 2014

FOTOVOLTAICO IN EVOLUZIONE

Insieme si può.

Soluzioni e azioni per trasformare
l'energia solare in nuove opportunità di vendita!



"Alcuni si adattano alla realtà.
Altri la creano."

- ✓ Nuovi strumenti di vendita
- ✓ Soluzioni per l'accumulo
- ✓ Ottenere i finanziamenti

Visita WWW.FOTOVOLTAICOINEVOLUZIONE.IT
per registrarti gratuitamente all'evento



INSERISCI
NOME E MAIL



COMPLETA
LA REGISTRAZIONE



CONTROLLA
LA TUA MAIL

in collaborazione con:



Da Enerpoint il Configuratore Dinamico per soluzioni ad hoc in meno di 1 minuto

RIVOLTO AGLI INSTALLATORI, IL SOFTWARE PERMETTE DI COSTRUIRE IN SOLI QUATTRO PASSI LA PROPRIA SOLUZIONE FOTOVOLTAICA

Enerpoint lancia un nuovo servizio rivolto agli installatori fotovoltaici: si tratta del Configuratore Dinamico EPStar, un software professionale, totalmente gratuito e accessibile dal sito www.enerpoint.it, semplice da utilizzare e studiato con l'obiettivo di far risparmiare tempo (e denaro) a tutti gli operatori del settore. Il Configuratore Dinamico di Enerpoint è un tool online integrato con l'ERP aziendale che permette di costruire in quattro semplici step la propria soluzione fotovoltaica EPStar, completa di moduli fotovoltaici, inverter, quadri AC e DC, sistema di montaggio, monitoraggio e ottimizzazione, il tutto configurato ad hoc in meno di 1 minuto. A dimostrazione delle potenzialità e

della facilità di utilizzo del tool, Enerpoint ha realizzato un video tutorial promozionale promosso sul canale Youtube dell'azienda che illustra in pochi passi quanto sia semplice costruire una soluzione su misura e avere in pochi secondi la distinta di dettaglio dei componenti, il prezzo di listino e richiedere l'offerta personalizzata. L'utente può anche consultare la disponibilità in tempo reale di moduli e inverter e personalizzare la propria soluzione.



Il Regno Unito punta a 20 GW entro fine decade

LA STRATEGIA MESSA IN ATTO DAL GOVERNO POTREBBE PORTARE A FINE 2014 LA CAPACITÀ TOTALE INSTALLATA DAGLI ATTUALI 2,7 GW A OLTRE 4 GW

L dipartimento dell'Energia e dei Cambiamenti Climatici del Regno Unito ha definito la prima strategia nazionale dedicata esclusivamente al fotovoltaico. Nel 2013 il mercato solare inglese ha assistito a un vero e proprio boom, portando l'installato totale a un valore di 2,7 GW. Il Governo vuole seguire questa scia positiva puntando alla realizzazione di impianti soprattutto nel segmento commerciale. Novità anche per quanto riguarda i piccoli impianti su tetto: entro il 2015, il Regno Unito prevede infatti l'installazione di impianti fotovoltaici su un milione di abitazioni. Il piano interesserà inoltre edifici pubblici e centrali solari a terra. Grazie a questo programma di sviluppo, a fine 2014 la capacità totale installata potrebbe superare i 4 GW. Tra i motivi che hanno spinto il governo inglese a stabilire una strategia nazionale, la volontà di abbattere le emissioni di CO2 coprendo con le rinnovabili il 15% del fabbisogno energetico nazionale entro il 2020. Il Regno Unito mira infatti a installare tra i 10 e i 12 GW entro fine decade, totalizzando 20 GW complessivi di impianti realizzati sul territorio.

SolarMax: ampio successo per i corsi "Bolletta? No grazie!"

L'AZIENDA HA TENUTO TRE INCONTRI A UDINE, PORTOGRUARO E MESTRINO IN COLLABORAZIONE CON MARCHIOL PER ILLUSTRARE AGLI INSTALLATORI LE OPPORTUNITÀ DAL SOLARE POST INCENTIVI



Continuano i corsi tecnici dal titolo "Bolletta? No grazie!", organizzati da SolarMax con i principali distributori di materiale elettrico con l'obiettivo di approfondire l'attuale scenario del fotovoltaico e fornire agli installatori gli strumenti necessari per comprendere, e poter spiegare al cliente finale, le opportunità del mercato solare post incentivi. Dopo gli incontri dello scorso febbraio tenuti ad Arezzo, Lucca e Firenze nelle rispettive filiali del gruppo MEF, si sono concluse con successo anche le tappe di Udine, Portogruaro e Mestrino, tenute in collaborazione con Marchiol. «I partecipanti continuano a dichiararsi molto interessati e soddisfatti delle motivazioni che forniamo per aiutarli nel convincere i clienti nell'acquisto di un impianto fotovoltaico», spiega Raffaele Salutati, amministratore delegato di SolarMax.

Mettici tutta la tua energia!

Certificato
CEI 0-21

kit fotovoltaico con accumulo al litio

- > Massimo utilizzo dell'energia autoprodotta
- > Energia solare disponibile anche di sera
- > Zero immissioni in rete
- > Sistema sempre in parallelo alla rete elettrica
- > Batterie di durata ultra decennale
- > Manutenzione nulla
- > 4 taglie di impianto: S, M, L, XL
- > Made in EU



solsonica
Chiara come il sole

Dal 2 al 4 giugno a Monaco Intersolar Europe Conference

ALL'EVENTO SONO ATTESI 2.000 PARTECIPANTI CHE AVRANNO LA POSSIBILITÀ DI DISCUTERE GLI ULTIMI SVILUPPI DEL SOLARE IN 40 SESSIONI

Intersolar Europe si svolgerà dal 4 al 6 giugno 2014 presso il comprensorio fieristico di Monaco e, con 1.000 espositori, rappresenterà l'intera catena di creazione del valore dell'industria solare. La fiera sarà accompagnata dal 2 al 4 giugno dalla Intersolar Europe Conference, che si propone di approfondire i temi di attualità del settore. Alla conferenza, che avrà luogo presso l'Internationales Congress Center München, è prevista la presenza di 2.000 partecipanti provenienti da tutto il mondo, che avranno la possibilità di discutere degli ultimi sviluppi del solare in 40 sessioni e in altre manifestazioni parallele. I principali focus verteranno sulle attuali condizioni quadro e sugli sviluppi del settore, nonché sulle nuove tec-

nologie e sulle tendenze di scala globale. Anche le tematiche inerenti agli accumulatori di energia acquisiscono quest'anno una valenza speciale nel programma, con diverse sessioni ad esse dedicate. Nel 2014 si svolgerà infatti per la prima volta sotto l'egida di Intersolar Europe il salone specialistico electrical energy storage (ees). L'edizione 2014 della fiera amplierà inoltre il ventaglio di tematiche proposte, aprendosi al campo tematico inerente il calore rigenerativo che integra, accanto alla generazione solare di calore, anche sistemi di riscaldamento rigenerativi come gli impianti di riscaldamento a pellet e cippato, e tecnologie ad alta efficienza energetica come le minicentrali di cogenerazione e le pompe di calore.

Esapro: nuova centrale operativa per il monitoraggio di impianti da FER

LA SEDE INAUGURATA IN PROVINCIA DI PADOVA GESTIRÀ 200 MWP FOTOVOLTAICI E 1,15 MWP EOLICI

Esapro, istituto di vigilanza nel settore energetico, ha inaugurato una nuova centrale operativa nella propria 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 e circa 1,15 MWp per quanto riguarda l'eolico. «Sicurezza, vigilanza, manutenzione, monitorag-

gio costante e attenzione agli obblighi burocratici sono elementi essenziali nella vita di qualsiasi impianto ad energia rinnovabile», ha dichiarato Ivan Fabris, amministratore delegato e presidente di Esapro. «Grazie a questa nuova centrale, Esapro è l'unica società in Italia in grado di garantire interventi tempestivi, efficienti e completi con l'obiettivo di massimizzare il rendimento di un impianto fotovoltaico, eolico o idroelettrico».



Hanwha Q Cells inaugura sede in Francia

IL NUOVO UFFICIO AD AIX-EN-PROVENCE SARÀ GESTITO DA PHILIPPE PFLIEGER, RESPONSABILE MARKETING DELL'AZIENDA

Hanwha Q Cells ha inaugurato la sua prima sede francese, ad Aix-En-Provence, vicino Marsiglia. Il nuovo ufficio sarà gestito da Philippe Pflieger, responsabile marketing dell'azienda.

«La Francia è uno dei mercati europei in cui abbiamo intenzione di espandere la nostra attività

guadagnando quote di mercato», ha dichiarato Justin Lee, cco di Hanwha Q Cells. «Stiamo ampliando il nostro business in collaborazione con sviluppatori e grossisti», ha aggiunto Philippe Pflieger. «Nei prossimi mesi, daremo il via a partnership con gli installatori, così da poter offrire un servizio completo a tutto il Paese».

Oltre 2.000 tipi di inverter lavorano con gli ottimizzatori Tigo Energy

LE SOLUZIONI PER L'OTTIMIZZAZIONE ENERGETICA COPRONO UN'ESTESA AREA GEOGRAFICA CHE COMPRENDE ANTARTIDE, AUSTRALIA, GIAPPONE, CINA, SUD AMERICA, NORD AMERICA, EUROPA E MEDIO ORIENTE

Tigo Energy ha raggiunto un importante traguardo. Secondo quanto riportato dalla società, gli ottimizzatori di energia operano con oltre duemila diversi tipi di inverter di oltre ottanta produttori. Dal residenziale agli impianti su larga scala, queste soluzioni coprono ad oggi un'estesa area geografica, comprendente Antartide, Australia, Giappone, Cina, Sud America, Nord America, Europa e Medio Oriente. I principali produttori di inverter hanno anche lavorato con Tigo Energy per promuovere e consentire una maggiore adozione di questa tecnologia. A inizio anno, Tigo Energy e Kaco new energy hanno introdotto

il blueplanet M - series Kaco, la nuova linea di inverter che integra al proprio interno gli ottimizzatori di energia, consentendo allo stesso tempo maggiore integrazione con i moduli che presentano a bordo le soluzioni Tigo.



REController

Renewable Energy Management

Ottimizza le prestazioni dei tuoi impianti con i nostri strumenti di monitoraggio intelligente e diagnostica avanzata



REController è la soluzione ideale per gli operatori O&M:

- » Diagnostica avanzata
- » Analisi della performance evoluta
- » Utilizzo dei principali indici di prestazione (KPI)
- » Confronto tra produzione misurata ed attesa
- » Unica interfaccia per impianti di diversa tipologia
- » Integrazione con sistemi di terze parti
- » Hardware dedicato per impianti di piccola taglia



Via Lampredi 45, 57121 Livorno (LI)
Tel. 0586 505016 - Fax. 0586 502770
info@i-em.eu

www.i-em.eu

Un partner affidabile
per dare Energia
alla Tua Casa.



NEWS

Danfoss completa la gamma di inverter FLX

Danfoss ha lanciato sul mercato gli inverter FLX nelle taglie da 5 a 10 kW. Gli ultimi prodotti presentati vanno a completare la gamma FLX introdotta lo scorso gennaio. I modelli da 5 a 10 kW offrono due Mppt



indipendenti con un ampio range MPP e un inseguimento veloce e preciso. La configurazione risulta flessibile in termini di lunghezza delle stringhe e orientamento dei moduli, mentre i tracciatori indipendenti mirano ad assicurare il massimo della resa ed il minimo delle perdite dovute all'ombreggiamento. Oltre all'elevata efficienza, le funzioni integrate ACC, DPD e PV Sweep permettono di ottenere il massimo rendimento in base al tipo di applicazione. Danfoss ha inoltre lanciato il PLA option, dispositivo che si può integrare nell'inverter e che fornisce un'interfaccia di collegamento all'inverter master FLX Pro per la gestione delle funzioni di controllo della rete da remoto.

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"**

- **Eclareon: rapporto "PV Grid Parity Monitor - Commercial Sector"**



- **Agora Energiewende: rapporto "Comparing the cost of low-carbon technologies: what is the cheapest option?"**



- **Gian Luca Galletti (ministro dell'Ambiente): "Audizioni su linee programmatiche"**



- **Solarexpo - The Innovation Cloud: Tutti i convegni della 15ª edizione**



- **VIDEO: Vittorio Chiesa (E&S Group): "Lo storage maturo fra 3-5 anni"**



Conergy: nuovi inverter, sistemi di montaggio e soluzioni energetiche

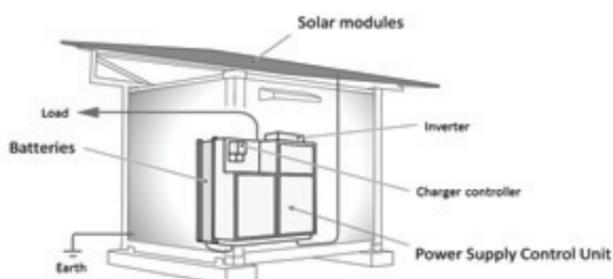
Conergy ha ampliato il proprio portafoglio prodotti con gamme di soluzioni e servizi per la realizzazione, implementazione e integrazione degli impianti fotovoltaici. Accanto all'offerta di moduli fotovoltaici made in Germany delle serie Conergy PowerPlus, EcoPro, PM Black Frame e PH, l'azienda propone una vasta scelta di inverter, soluzioni di montaggio, e soluzioni energetiche. Per quanto riguarda i convertitori, nella gamma i microinverter, gli inverter stringa monofase e trifase, centralizzati, cabine e le soluzioni di accumulo. Si è ampliata anche l'offerta di sistemi di monitoraggio, sistemi ottimizzati per l'autoconsumo e una soluzione a tensostruttura, tecnologia innovativa applicata per l'installazione di un impianto su tetto non zavorrabile e non forabile. Per quanto riguarda le soluzioni per la casa sono incluse nell'offerta pompe di calore per acqua ed aria e sistemi di ventilazione con recupero di calore.

Ingeteam presenta la cabina Ingecon Sun PowerStation CON 40 Desert



Ingeteam presenta Ingecon Sun PowerStation CON 40 Desert, la nuova soluzione progettata per sopportare condizioni ambientali estreme, come le altissime temperature che si registrano nel deserto, senza ridurre le proprie prestazioni. In grado di coprire potenze da 460 a 2.000 kW, la versione Desert della famiglia Ingecon Sun Power Station è dotata di un innovativo sistema di condizionamento, capace di erogare la propria potenza nominale da un minimo di -20°C fino a 60°C, ed è provvista di un grado di protezione IP65. Lunga quasi 13 metri, la cabina è stata progettata per garantire facile accesso a tutte le apparecchiature, rendendo molto più semplici le attività di ispezione, manutenzione e riparazione. Inoltre, lo sportello del vano trasformatore è provvisto di un codice di blocco che garantisce la massima sicurezza.

Da Panasonic un container di alimentazione con moduli FV e storage



Panasonic Corporation ha annunciato lo sviluppo di un "Sistema di alimentazione a Container" in grado di operare autonomamente, dedicato alle aree non raggiunte da infrastrutture convenzionali per l'elettricità. Il Container di alimentazione è dotato di dodici moduli solari Panasonic HIT 240 caratterizzati da una elevata efficienza di conversione e sono in grado di generare circa 3 kW di elettricità. Questo sistema è inoltre dotato di 24 accumulatori al piombo (per una capacità totale di 17.2 kWh) che possono successivamente rilasciare l'energia immagazzinata. I primi di questi sistemi saranno destinati al National Elementary School di Karimunjawa, in Indonesia.

Da Antec Solar i moduli colorati per l'integrazione in facciata



Antec Solar propone la nuova linea di moduli fotovoltaici colorati per l'integrazione in facciata ATFKrom. I moduli, basati sulla tecnologia a film sottile, sono disponibili nei colori terracotta, verde e blu. Grazie al vetro solare Kromatix brevettato da SwissNSO, l'aspetto del modulo risulta uniforme, rendendo quasi invisibile la tecnologia fotovoltaica sottostante. Questi prodotti consentono ad architetti e progettisti di realizzare soluzioni su misura per ogni facciata, anche grazie alla possibilità di scegliere il colore, la forma e la quantità dei moduli da utilizzare per ogni installazione.

Sunsys HPS, la soluzione di Socomec per i sistemi FV off-grid

Socomec ha lanciato il nuovo sistema ibrido di alimentazione Sunsys HPS che combina funzioni di generazione fotovoltaica e di immagazzinamento dell'energia: l'energia prodotta dal pannello fotovoltaico viene sia trasformata in corrente alternata, immediatamente utilizzabile, sia immagazzinata in apposite batterie per essere impiegata successivamente. Questo sistema sarà commercializzato soprattutto in aree con difficoltà di approvvigionamento di energia come ad esempio luoghi non serviti dalla rete elettrica pubblica che si affidano a generatori diesel, aree in cui la rete elettrica è poco affidabile o regioni remote completamente non elettrificate.



LG MonoX™
NeON:
UNA CLASSE
A SÈ STANTE



MonoX™ NeON

Scoprite una nuova generazione di moduli solari che introducono nuovi standard: MonoX™ NeON di LG. Con una potenza di 280-300 Wp, 60 celle configurate in uno spazio ridotto, e una resistenza al carico statico di 5.400 Pa, questi nuovi moduli solari offrono imbattibili prestazioni sul tetto. Grazie alla loro migliore potenza per unità di superficie, riducono i costi di sistema e offrono una maggiore resa, basati su un wafer in silicio monocristallino di tipo N i moduli MonoX™ NeON sono redditizi non solo per voi, ma anche per i vostri clienti.

www.lg-solar.com/it

It's All Possible.

 **LG**
Life's Good

Uniti per crescere

SONO PASSATI 12 MESI DALL'ACQUISIZIONE DI POWER-ONE DA PARTE DI ABB E IL PROCESSO DI INTEGRAZIONE DURERÀ ANCORA A LUNGO. MA L'AZIENDA È PRONTA AD AGGREDIRE I MERCATI IN VIA DI SVILUPPO E GUARDA CON OTTIMISMO AL FUTURO DI QUELLO ITALIANO. FRA GLI OBIETTIVI PRINCIPALI RIENTRA LA CAPACITÀ DI OFFRIRE PRODOTTI SEMPRE PIÙ PERFORMANTI IN TERMINI DI AUTOCONSUMO

di Raffaele Castagna

È ormai di un anno fa la notizia dell'acquisizione di Power-One da parte di ABB. Dodici mesi durante i quali le due aziende hanno avuto modo di iniziare un virtuoso percorso di integrazione. L'acquisizione infatti non ha modificato l'assetto logistico, organizzativo e produttivo di Power-One. Se da un lato tale operazione, ancora in atto, ha consentito ad ABB di poter includere nel proprio organico una nuova realtà che dispone di una consolidata esperienza nel mercato solare, d'altro canto Power-One è oggi in grado di «potersi presentare presso i nuovi mercati con un nome affermato da decenni in ambito internazionale» come spiega Paolo Casini, Vice President Marketing Power Conversion Product Group Solar di ABB.

A che punto è il processo di integrazione?

«In primo luogo ci terrei a sottolineare come il modo con cui questa trasformazione si sta attuando sia quasi prodigioso. Basta pensare che un colosso da 150.000 dipendenti sta integrando un'azienda composta da 4.000 persone e l'operazione si sta svolgendo in modo sereno. Ad ogni modo perché questo passaggio avvenga completamente è stato previsto un lasso di tempo abbastanza corposo. I processi di integrazione non finiranno entro i prossimi sei o sette mesi, ma occorrerà ancora del tempo perché tutti

gli aspetti tecnici e organizzativi trovino compimento. Chiaramente ad oggi non siamo stati inattivi. Abbiamo lavorato molto affinché le funzioni che riguardano il nostro rapporto con il mercato fossero da subito operative».

A quali funzioni si riferisce?

«Parlo delle attività di marketing, delle vendite e del servizio assistenza tecnica clienti. Sotto questo aspetto siamo stati attenti a far sì che la clientela non subisse il minimo disagio per l'acquisizione. Ci siamo subito preoccupati di garantire la nostra presenza per quanto riguardava i servizi di vendita, postvendita e assistenza tecnica. Nel giro di pochi mesi siamo poi passati a organizzare l'attività di produzione. Infine abbiamo iniziato a focalizzarci sugli aspetti finanziari e sull'amministrazione dell'azienda. In poche parole siamo andati e continuiamo a procedere per gradi, dedicando la giusta attenzione e il tempo necessario per l'organizzazione di ogni singolo reparto. Attualmente direi che siamo a un 30-40% di attività completata con successo».

Qual è stato il cambiamento più rilevante derivato da quest'operazione?

«Paradossalmente credo che la cosa più importante, per quanto concerne il mercato italiano, non abbia finora riguardato un cambiamento, ma sia invece stata la continuità. È in questa parola, in questo concetto, che indicherei un elemento davvero importante. Sul mercato italiano Power-One non ha diminuito la propria market share in modo significativo da quando è stata acquistata. Il punto fondamentale per il primo anno era infatti garantire che la nostra presenza sul mercato italiano non subisse variazioni di segno negativo e così sta succedendo».

Power-One però non manterrà il proprio brand. Quali sono i motivi di tale scelta?

«È stata una decisione a lungo meditata e ponderata, che ha visto sostenitori e oppositori. Alla base di questa scelta sta un semplice ragionamento. Se guardiamo alla presenza di Power-One nei mercati dove l'esperienza del fotovoltaico è giunta a una maturità piena, come quello italiano o tedesco, possiamo notare come il brand sia decisamente affermato. Diverso è però il discorso se si prendono in esame altri mercati, come quelli asiatici, americani o dell'est Europa. In tali contesti presentarsi con un brand co-

«La nostra strategia, considerato il livello elevato di maturità del mercato italiano, consisterà nell'offrire tecnologie sempre più competitive in grado di aumentare la quota di autoconsumo e dare la possibilità di integrare il solare con altre soluzioni energetiche»



Paolo Casini, Vice President Marketing Power Conversion Product Group Solar di ABB

nosciuto come ABB rappresenta un biglietto da visita di maggior efficacia.

E i vostri clienti come hanno vissuto tale cambiamento?

«Inizialmente con molte domande. Non tanto per il cambio di brand quanto per l'acquisizione in sé».

Che cosa temevano di più?

«Che ci fosse un cambiamento sostanziale nel nostro modo di lavorare. Le domande più frequenti riguardavano un loro possibile riposizionamento nella nostra strategia di business, un cambio delle condizioni contrattuali, la paura di passare in secondo piano rispetto ad altre aziende che collaborano con ABB. Insomma, il timore principale era quello di perdere lo status che noi, durante questi anni di attività, abbiamo loro garantito. Ciò non è avvenuto né avverrà in futuro».

La nostra realtà considera i distributori più partner che clienti e la strategia di business adottata è quella di mantenere uno stretto contatto fra loro e i decision maker dell'azienda. Dopo i primi sei, sette mesi dall'acquisizione, posso dire che si sono tranquillizzati».

Qualcosa è cambiato invece in termini di costi?

«Assolutamente no. Quello che noi chiediamo ai nostri partner però è la disponibilità a impegnarsi nel sostegno del marchio ABB esattamente come negli anni precedenti hanno fatto per Power-One. Nulla deve cambiare in tal senso».

In che cosa invece l'esperienza di Power-One si è rivelata preziosa per ABB?

«Sostanzialmente nel modo diverso di affrontare mercati così dinamici come quello del fotovoltaico. ABB è un leader indiscusso per quanto concerne la fornitura di prodotti e la realizzazione di grandi impianti, la costruzione di reti, l'enorme bagaglio di esperienza nell'ambito dell'energia elettrica. Per ABB una struttura agile e dinamica come quella di Power-One può rappresentare un validissimo aiuto nel pre-

L'inverter trifase Trio-20.0-27.6 offre una maggiore flessibilità e possibilità di controllo agli installatori che vogliono realizzare installazioni di grandi dimensioni con aspetto orientamento variabili



LA SCHEDA

Anno di fondazione: 1988 dalla fusione di Brown Boveri, fondata nel 1891, e ASEA, fondata nel 1883.

Indirizzo headquarter: Zurigo (Svizzera)

Indirizzo sede italiana: Sesto San Giovanni, MI

MW prodotti destinati al mercato italiano: 700MW pari al 23% del totale spedito nel 2013

Numero dipendenti: 6.000 in Italia, di cui 700 nel fotovoltaico, e circa 150.000 nel mondo di cui 2500 nel fotovoltaico.



La sede produttiva di ABB a Terranuova Bracciolini (AR)

siadiare in tempo breve a livello operativo i nuovi mercati che si aprono al solare.

Power-One è cresciuta in un contesto in cui il fotovoltaico, inteso come tecnologia impiegata in larga scala, è praticamente nato e si è sviluppato passando da una fase di adolescenza per arrivare a una piena maturità. Se nei mercati emergenti è poco o per nulla conosciuta in termini di brand è altrettanto vero però che rappresenta una realtà con un'enorme esperienza in grado di affrontare ogni tipo di esigenza e di domanda. In altre parole se ABB offre a Power-One la solidità e la reputazione di un nome con cui presentarsi, quest'ultima, per quanto riguarda il fotovoltaico, mette a sua volta a disposizione la propria competenza per elaborare di volta in volta, a seconda di quanto le circostanze richiedono, la migliore strategia di marketing». **Serve dinamicità anche nei mercati in cui il solare è agli albori?**

«Certamente, e direi soprattutto lì.

Questo per due motivi fondamentali. Il primo riguarda la possibilità che la concorrenza si riveli più combattiva rispetto a quanto avviene oggi nei mercati maggiormente consolidati. Ricordo ad esempio quanto avvenuto in Italia a partire da cinque anni fa, quando il mercato era agli albori o comunque era ancora giovane. Essere alle prime fasi, nel settore fotovoltaico, non significa avere a che fare con processi lenti, ma assai dinamici. Il secondo aspetto riguarda le questioni burocratiche e legislative. Molti Paesi si trovano all'alba di un vero e proprio boom del solare. Di conseguenza vi è il proliferare di leggi e provvedimenti che vanno seguiti per consentire di presidiare le diverse piazze conoscendo le regole del gioco. Poi ci sono i paesi che hanno già superato questa fase e nei quali il boom è in pieno corso, come ad esempio il Giappone, la Cina o gli Stati Uniti. In questi casi è scontato affermare quanto si rivela necessario e pre-

zioso disporre di uno strumento dinamico per aggredire il mercato».

E per quanto riguarda l'Italia quali sono le strategie di ABB per i prossimi anni nel fotovoltaico?

«Sappiamo che il mercato italiano è orientato sempre di più verso il segmento residenziale. Le grandi installazioni a terra, se ancora verranno realizzate, saranno per lo più appannaggio delle utility, mentre sono in affanno gli impianti sui capannoni industriali, anche a causa di una legislazione che privilegia nettamente le piccole installazioni. Malgrado la fortissima contrazione che ha subito, il mercato italiano del fotovoltaico mantiene una rilevanza mondiale, se non altro per l'enorme patrimonio in termini di know-how accumulato nel corso degli anni. È per questo motivo che l'impegno di ABB nel presidiare questa piazza sarà sempre costante. La nostra strategia, considerato il livello elevato di maturità di questo mercato, consisterà nell'offrire da un lato tecnologie sempre più competitive in grado di aumentare la quota

di autoconsumo e dall'altro l'impegno a sviluppare sistemi di controllo in grado di integrare il solare e più ampiamente le fonti rinnovabili con altre soluzioni energetiche. Sistemi che ABB sviluppa in Italia con un Centro di competenza dedicato che realizza soluzioni poi applicate su scala mondiale.»

Su quali soluzioni vi state orientando in termini di offerta al cliente finale?

«Per favorire l'autoconsumo abbiamo individuato un paio di filoni che andremo a presidiare sempre di più. Il primo riguarda lo sviluppo di soluzioni di storage sempre più efficaci e meno costose. Ci vorrà tempo perché l'accumulo diventi una realtà per ogni tipo di installazione solare, ma per quanto riguarda l'ambito domestico vi sono oggi molte soluzioni che offrono vantaggi significativi, stiamo per esempio pensando a soluzioni che lo integrino alle pompe di

calore. Infine gioca un ruolo sempre più importante la domotica, tecnologia che rientra nel portafoglio di ABB e che è sempre più accessibile. Una gestione smart dell'elettricità contribuisce a incrementare notevolmente i livelli di risparmio energetico e ad abbassare i costi in bolletta.

A proposito, sono in arrivo nuovi prodotti da parte di ABB per il mercato italiano del fotovoltaico?

«Certo che sì. Innanzitutto ci sarà la commercializzazione del prodotto che Power-One presentò l'anno scorso in occasione di SolarExpo. Si chiama REACT, ed è un inverter fotovoltaico con sistema di accumulo integrato progettato per il segmento residenziale. Poi c'è un prodotto totalmente nuovo, ossia il PRO-33.0-TL-OUTD. È un inverter di stringa che va ad aggiungersi alla nostra gamma TRIO. Verrà lanciato nel terzo trimestre del 2014. In Italia è pensato principalmente per essere impiegato per gli impianti sulle coperture dei capannoni industriali, ma nei mercati esteri europei verrà con ogni probabilità utilizzato principalmente per i grandi impianti a terra. Infine, entro quest'anno, presenteremo un'app per smartphone in grado di offrire un monitoraggio completo degli impianti domestici.

Per quanto riguarda i componenti in bassa tensione, ci sarà il nuovo relè di protezione di interfaccia CM-UFD.M22 (SPI), conforme alla Norma CEI 0-21, che controlla la tensione e la frequenza di rete negli impianti di generazione elettrica diffusa; ABB inoltre presenterà anche l'intero pacchetto di prodotti necessario alla realizzazione dei quadri di interfacciamento alla rete, offrendo una soluzione precablata e vantaggiosa che soddisfa al meglio le esigenze tecniche e normative.»

A quanto pare il processo di integrazione non ha impedito la realizzazione di nuovi prodotti.

«No, infatti. Al più l'ha momentaneamente rallentata per coniugarla con il processo di integrazione. Ma saremo comunque in grado di presidiare il mercato per tutto l'anno grazie all'elevata qualità delle nostre tecnologie. E poi con l'arrivo del 2015 prevediamo il lancio sul mercato di un gran numero di nuovi prodotti. Ma non voglio ancora svelare nulla».

Se avesse davanti a lei una platea di installatori quale sarebbe il messaggio che vorrebbe loro trasmettere da parte di ABB?

«Direi loro di non scoraggiarsi per la contrazione del mercato. Si tratta di un fenomeno inevitabile, ma che ci sta conducendo verso una nuova era del fotovoltaico.

Anzi, oggi specializzarsi nell'ambito del solare e delle rinnovabili è un'occasione da prendere al volo. Un installatore che ha competenza ed esperienza in questo settore può dare alla propria professionalità un valore aggiunto che è destinato ad essere sempre più ricercato e apprezzato nel corso degli anni a venire. Per questo motivo sottolineo l'importanza cruciale di un aggiornamento costante che consenta di non approcciarsi al mercato con un atteggiamento superficiale.

La maggior parte degli installatori italiani è certamente preparata e professionale, ciò nonostante è importante comunicare loro le occasioni che questo nuovo e più maturo assetto del mercato italiano può offrire. Storage, integrazione, domotica sono soluzioni che vanno prese in considerazione e sulle quali vale la pena accrescere il livello di competenza. Perché nei prossimi anni la domanda di questo tipo di tecnologia è destinata a crescere».

QUALCOSA DI PIÙ SU PAOLO CASINI

È sposato?

«Sì e ho due figli, una femmina e un maschio».

Ore dedicate al lavoro?

«Più o meno 11-12 al giorno».

Hobby?

«Faccio immersioni subacquee».

Libro preferito?

«Mi piacciono i saggi storici. I libri sono ottimi compagni».

Che tipo di musica le piace ascoltare?

«In casa mia chi detta legge in merito alla musica sono i miei figli».

Un film che ha apprezzato?

«Recentemente ho visto "12 anni schiavo" e mi è piaciuto»

Qual è il suo piatto preferito?

«Sono un pastasciuttaio. Amo la pastasciutta in tutte le sue forme e ricette».



Dei 6.000 dipendenti in Italia, 700 sono impegnati nella realizzazione di inverter fotovoltaici

Quale strada per lo sviluppo?

La parola agli installatori

IL SONDAGGIO LANCIATO DA "SOLARE B2B" HA RACCOLTO 307 RISPOSTE. RISPETTO A UN ANNO FA SONO CAMBIATE DIVERSE COSE, MA SOPRATTUTTO C'È LA NETTA SENSAZIONE CHE LA CHIAVE PER UNA RIPARTENZA DEL SETTORE SIA AFFIDATA AL RAPPORTO CON I CLIENTI FINALI, PER I QUALI GLI OPERATORI DEL CANALE CHIEDONO ALL'INDUSTRIA MAGGIORI SFORZI



nuerà a calare. Le restanti risposte sono distribuite su tutte le altre possibilità con una leggera prevalenza della seconda risposta negativa "Il lavoro sta calando/calerà poco".

Va segnalato che nei primi giorni di lancio del sondaggio, la quota di risposte positive era decisamente più alta e quasi pareggiava quelle negative, che invece con il passare dei giorni hanno preso il sopravvento. Segno che gli installatori più reattivi nel mercato sono anche quelli più veloci nel rispondere? Ognuno lo interpreti come preferisce. Sicuramente lo scenario complessivo è fortemente pessimista anche se in modo inferiore rispetto allo scorso anno quando le due previsioni peggiori avevano totalizzato l'80% delle risposte, mentre ora si fermano al 67%.

La voce "Il lavoro sta crescendo / crescerà poco" lo scorso anno aveva raccolto il 5,75% delle valutazioni, mentre questa volta è salito a un più confortante 13,5%.

Segno che aumentano gli ottimisti? O forse che molti di quelli che l'anno scorso avevano espresso scarsa fiducia sul futuro del fotovoltaico ora sono usciti dal mercato?

Apoco meno di un anno dal precedente sondaggio rivolto agli installatori, abbiamo voluto tornare a sondare stati d'animo, sensazioni e punti di vista della parte a valle della filiera del fotovoltaico. Quello che è emerso è un quadro che resta problematico, con tante contraddizioni, ma anche con punti di fuga positivi che sembrano far emergere la convinzione che da questo mercato ci si possa aspettare ancora molto. A condizione di darsi da fare su alcuni fronti, primo tra tutti la comunicazione al cliente finale.

CHI HA PARTECIPATO

Il primo significativo dato che emerge dal sondaggio è il calo del numero di risposte al sondaggio: dai 471 dello scorso anno, si è passati a 307, con

un decremento di circa il 35%. Già di per sé questo dato mostra quale sia la situazione del mercato. Poiché non ci sembra plausibile spiegare questo calo con un'improvvisa avversione ai sondaggi, c'è da ritenere che sia dovuto invece a un disinteresse da parte di molti operatori verso un mercato dal quale non si aspettano né lavoro né soddisfazioni. La maggior parte delle risposte arrivano da operatori del nord Italia (49%), mentre la restante parte è divisa in modo abbastanza omogeneo tra centro (26%) e sud (25%).

Si tratta perlopiù di piccole aziende, con un numero medio di dipendenti pari a 7,7 unità. Solo l'8% degli installatori che hanno risposto lavorano in aziende con più di 20 dipendenti.

Il target di tutti questi operatori è solo residenziale. Circa un quarto dichiara di rivolgersi al target residenziale/industriale o residenziale/commerciale, mentre l'8% dichiara di lavorare con il segmento industriale e il 5% con quello commerciale. Il 6% alla voce "target" risponde: "Tutti".

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

Quasi la metà dei partecipanti al sondaggio (il 45%) ritiene che il peggio deve ancora venire e che quindi il lavoro conti-

DOMANDA 2 QUANTO RITIENE EFFICACI I MODELLI DI RIENTRO DELL'INVESTIMENTO ALTERNATIVI AL CONTO ENERGIA?

Se il quadro generale rimane negativo, le opportunità offerte da detrazione fiscale e scambio sul posto continuano a raccogliere l'apprezzamento del mercato, anche se rispetto allo scorso anno il baricentro si è spostato maggiormente dal "molto valido" ad "abbastanza valido".

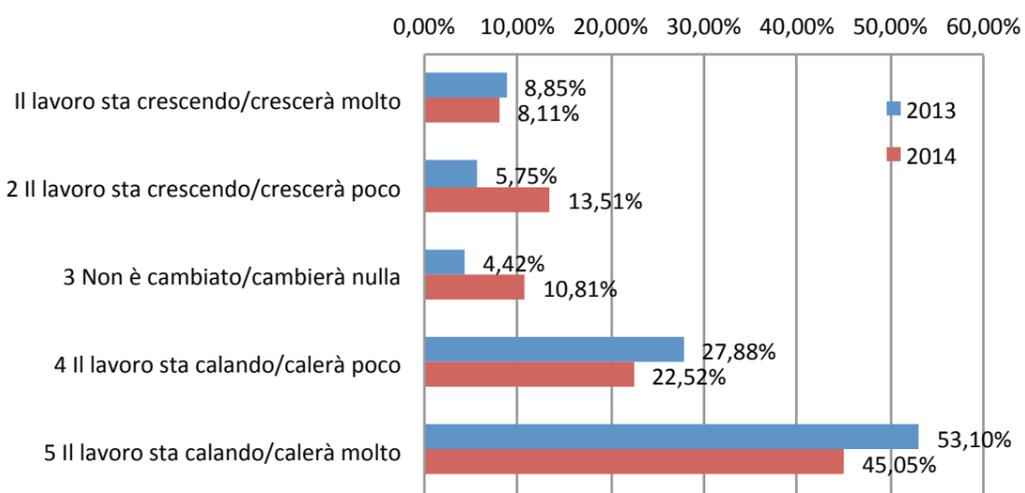
È soprattutto la detrazione fiscale a suscitare i maggiori consensi, in misura addirittura superiore a quelli dello scorso anno.

E questo è un segnale decisamente positivo considerato che oggi la detrazione fiscale ha alle spalle ormai un tempo congruo che ha permesso di sperimentarne l'efficacia: se il 32,7% la considera "molto valida" in termini di rientro dell'investimento e il 51,8% la considera "abbastanza valida", significa che questo modello è stato testato e ha dato riscontri positivi.

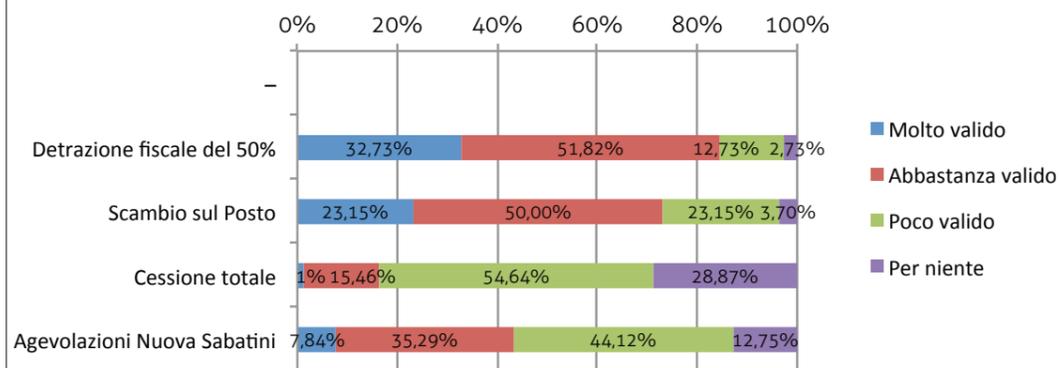
Più tiepide le valutazioni sulle agevolazioni della Nuova Sabatini (per l'acquisto di beni strumentali): ottimisti e pessimisti si dividono in modo abbastanza omogeneo, e sarà probabilmente la prova dei fatti a dare un responso definitivo su questa opportunità. Ma per questo bisognerà attendere ancora qualche mese.

Tra i commenti liberi, dove era possibile indicare altri modelli di rientro dell'investimento, ve ne sono diversi che sottolineano l'importanza di verificare con il cliente la possibilità di aumentare la quota di energia in autoconsumo per massimizzare il risparmio in bolletta e c'è chi sostiene che proprio questo fattore rappresenta l'elemento di maggior persuasione.

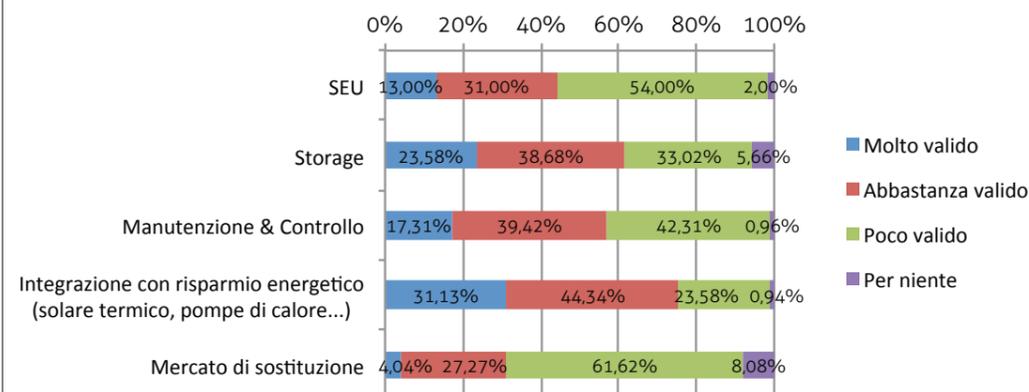
1. Come sta cambiando o prevede cambierà il suo lavoro di installatore fotovoltaico rispetto allo scorso anno?



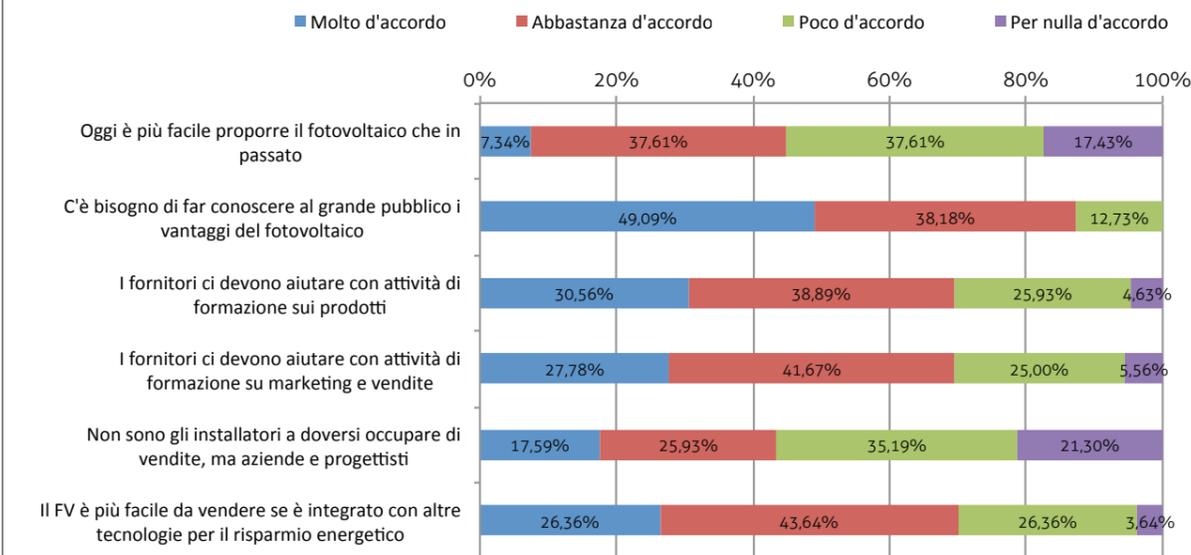
2. Quanto ritiene efficaci i modelli di rientro dell'investimento alternativi al Conto Energia?



3. In che misura ritiene che possano aumentare lavoro e ricavi da nuove aree di business?



4. Parliamo di rapporto con la clientela



DOMANDA 3 IN CHE MISURA RITIENE CHE POSSANO AUMENTARE LAVORO E RICAVI DA NUOVE AREE DI BUSINESS?

La valutazione espressa in merito alle potenzialità offerte dalle nuove aree di business rispecchiano sostanzialmente quanto emerso dal sondaggio dello scorso anno.

Le aspettative maggiori si concentrano su storage e integrazione con altre forme di risparmio energetico. Nella realtà dei fatti, il mercato dello storage non ha ancora preso il via, e quindi ci troviamo nel campo delle "speranze"; invece sul versante "integrazione" il mercato ha potuto mettersi alla prova e quindi il fatto che il 31% ritenga questa area "molto valida" e il 44,3% "abbastanza valida" significa

che molti risultati in questa direzione sono già stati raccolti, e che la direzione è apprezzata.

Continua a suscitare qualche perplessità in più la voce "mercato di sostituzione": probabilmente questa valutazione risente del fatto che questo tipo di attività sfugge in gran parte al perimetro di lavoro degli installatori ed è gestita soprattutto dalle società specializzate in O&M che si occupano di revamping e refitting.

Tra le voci elencate ce n'è anche una nuova rispetto allo scorso anno: i "SEU". In attesa che vengano emanate norme applicative che consentano a questa area di business di mettersi veramente in moto, ora registriamo che il mercato guarda con favore a questa possibilità: il 13% la considera molto valida; il 31% abbastanza valida; il 54% poco valida; e solo il 2% per nulla valida.

DOMANDA 4 PARLIAMO DI RAPPORTO CON LA CLIENTELA

La domanda numero 4 aveva l'obiettivo di sondare il modo in cui oggi il canale degli installatori vive il rapporto con la clientela, quali considera i propri punti di forza e quali invece i limiti a cui occorrerebbe rimediare, magari in collaborazione con l'industria.

Curiosamente, il 45% dei partecipanti al sondaggio si dice abbastanza o molto d'accordo con l'affermazione "Oggi è più facile proporre il fotovoltaico che in passato". Si tratta di un dato che in qualche modo contraddice le risposte alla domanda n. 1 sul miglioramento o peggioramento del mercato. Questo risultato però sottolinea il fatto che il contesto attuale ha fatto maturare condizioni più favorevoli a un ulteriore sviluppo del mercato, tanto che solo il 16,7% si dice "per nulla d'accordo".

Un plebiscito sostiene l'affermazione "C'è bisogno di far conoscere al grande pubblico i vantaggi del fotovoltaico" (49% molto d'accordo; 38% abbastanza d'accordo) rivelando indirettamente che oggi la conoscenza del solare e dei benefici che comporta sono nozioni ancora poco diffuse e spesso diffuse in maniera molto superficiale.

Se una maggiore conoscenza delle possibilità offerte dal fotovoltaico è considerata una premessa indispensabile a un suo ulteriore sviluppo nel Paese, non è altrettanto chiaro chi si debba occupare di questa attività di comunicazione.

Infatti l'affermazione "Non sono gli installatori a doversi occupare di vendite, ma aziende e progettisti" trova d'accordo meno della metà delle risposte. Ad esempio il 35% che si dice "poco d'accordo" con queste parole e il 21,3% che si dice "per nulla d'accordo", attribuiscono indirettamente proprio agli installatori un ruolo importante nella diffusione di informazioni al grande pubblico.

In generale, comunque, gli installatori sottolineano la necessità di un supporto da parte dei propri fornitori per quanto riguarda strumenti e informazioni che possano metterli in condizione di lavorare

(e vendere) meglio.

Circa il 70% delle risposte condivide la richiesta di supporto con attività di formazione sia sui prodotti, sia su marketing e vendite.

Una percentuale simile è d'accordo con l'affermazione su una maggiore efficacia nella proposta del fotovoltaico quando è abbinato ad altre soluzioni per il risparmio energetico. Solo il 3,6% delle risposte si dichiara "per nulla d'accordo" con questa affermazione.

E, tornando al tema della comunicazione, i suggerimenti sugli strumenti più efficaci per parlare di fotovoltaico al gran-

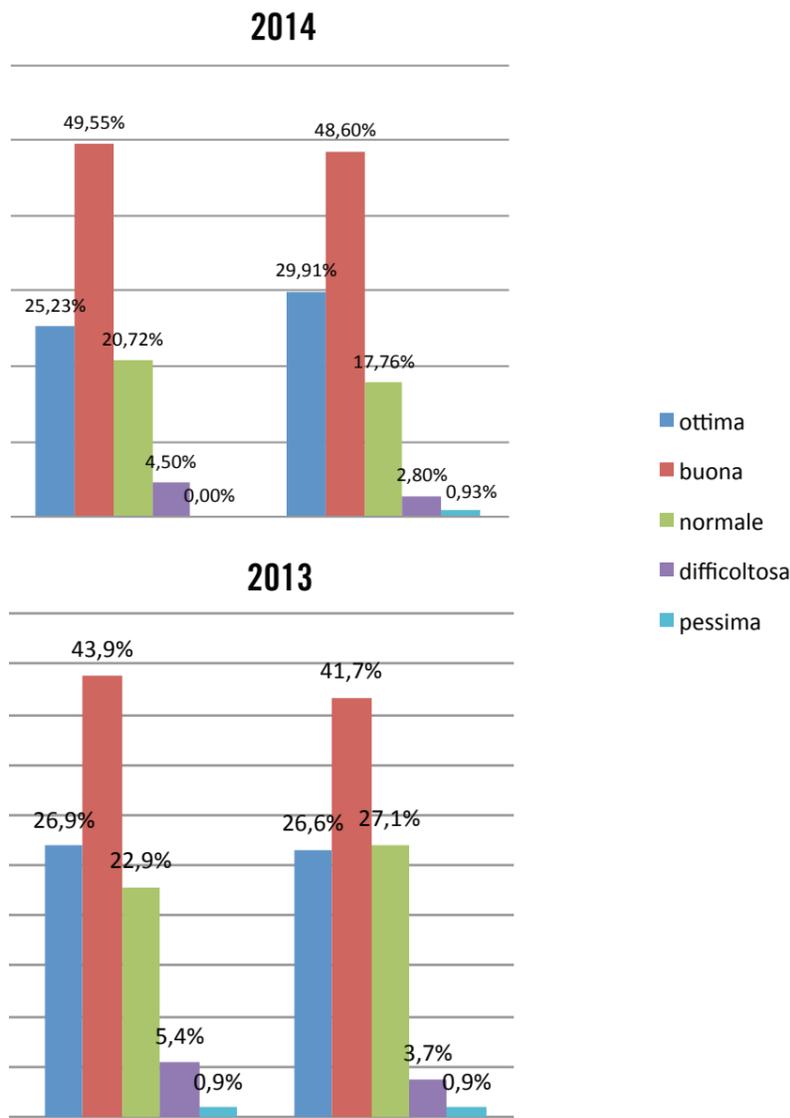
de pubblico si concentrano sulla regina dei media, la televisione (e c'è anche chi precisa: "Un'onesta informazione in TV"). Ovviamente si tratta di una risposta sin troppo facile che non tiene conto delle ridotte disponibilità di spesa da parte dei player del settore. In misura minore si suggerisce il ricorso a social network, passaparola e radio; altri affidano invece il ruolo di comunicatori a figure come progettisti e consulenti sull'efficienza energetica.

Ci sono anche altre risposte che invece di indicare gli strumenti, si soffermano su quali dovrebbero essere i contenuti: ecco un breve elenco dei suggerimenti più frequenti: "Dimostrare realmente il risparmio di impianti già realizzati per diverse taglie", "Non demonizzare il FV come causa di alta spesa nella bolletta", "Illustrare le agevolazioni per aziende e Pmi", "Spiegare che conviene ancora".

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



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



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

Concluse le domande che richiedevano una valutazione complessiva del mercato, abbiamo chiesto quale fosse il prezzo medio per kWp nel territorio di riferimento.

I dati emersi rivelano un calo molto contenuto: solo -4% per il segmento 3-20 kWp che scende a un valore medio di 2.001 euro, e -6% per il segmento 21-60 kWp che si ferma a 1.626 euro al kWp.

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

La risposta a questa domanda è forse quella più significativa, anche se si presta a differenti letture.

Nonostante le difficoltà del mercato, che in genere tendono a rendere più problematici e conflittuali i rapporti di lavoro, la qualità percepita della partnership non solo non è peggiorata, ma ha generato ancora maggiori sentimenti di soddisfazione da parte degli installatori.

Migliora soprattutto il quadro dei rapporti con i fornitori di inverter, allontanandosi probabilmente le ruggini di periodi in cui le forniture avevano generato alcuni problemi.

Come spiegare questo fenomeno? Le interpretazioni possono essere tante: in tempi difficili si cerca di fare fronte comune; gli operatori più conflittuali (sia sul fronte industria, sia sul versante installatori) sono stati estromessi dal mercato; fenomeni come la scarsità di prodotto che avevano generato tensioni e incomprensioni appartengono ormai al lontano passato...

Difficile individuare una ragione univoca. Ma certamente va registrato questo buon risultato tanto più importante in un momento in cui la partnership tra industria e canale può essere una chiave di ripartenza del settore.

**DOMANDA 7
COSA FUNZIONA IN QUESTA PARTNERSHIP? COSA NON FUNZIONA?**

Entriamo allora in profondità di questo rapporto di collaborazione per capire quali sono gli aspetti più apprezzati e quali invece richiedono un miglioramento.

Alla domanda "Cosa funziona in questa partnership?" le risposte tendono a concentrarsi sul termine "disponibilità", che può essere riferito sia alla disponibilità di prodotto (in molti casi è specificato proprio così) sia più in generale a un atteggiamento di attenzione e apertura verso le richieste che possono arrivare al fornitore (c'è chi precisa "disponibilità a parlare e consigliare") e in questo secondo caso tra le voci positive della collaborazione si legge anche "rapporto personale", "relazione" e "qualità della relazione". Molto apprezzate anche le attività di formazione e l'assistenza tecnica, e una diffusa percezione di qualità dei prodotti.

Passando al fronte delle voci negative, risulta più difficile aggregare le risposte (che comunque numericamente sono inferiori alle risposte date alla domanda "Cosa funziona"). I prezzi sono una delle voci più citate, ma non sempre nella stessa direzione: c'è chi lamenta "prezzi poco aggressivi", chi parla di "scarsa flessibilità sui prezzi" e chi di "scarso controllo dei prezzi". Diverse risposte arrivano a chiedere un maggiore supporto da parte dell'industria nell'individuazione e nella segnalazione di potenziali clienti e di opportunità per realizzare dei preventivi, ma anche maggiori attività di marketing finalizzate a far conoscere al grande pubblico i vantaggi del fotovoltaico. Altre voci che riguardano l'area commerciale sono la mancanza delle aree di rispetto, i tempi di pagamento e i tempi lunghi nelle risposte da parte dell'assistenza.

7. COSA FUNZIONA IN QUESTA PARTNERSHIP? COSA NON FUNZIONA?

.....

FUNZIONA

- Qualità della relazione
- Disponibilità di prodotto
- Assistenza
- Attività di formazione
- Qualità dei prodotti

NON FUNZIONA

- Prezzi
- Attività verso clienti finali

**DOMANDA 8
QUALI SONO I 2 MARCHI DI MODULI E INVERTER CHE LEI PROPORREBBE A UN NUOVO CLIENTE PER IL MIGLIOR RAPPORTO QUALITÀ PREZZO?**

Lo scorso anno avevamo chiesto di indicare i tre marchi di inverter e moduli che un installatore consiglierebbe ai propri clienti per il miglior rapporto qualità-prezzo. Considerato il fatto che il numero dei player che operano sul mercato italiano si è sensibilmente ridotto, e per dare maggiore evidenza alla scelta del brand preferito, quest'anno abbiamo ridotto da tre a due il numero di marchi da indicare.

Per quanto riguarda i moduli, la preferenza degli installatori si indirizza verso i produttori europei (o almeno quelli che vengono identificati come tali). I tre marchi più citati come prima scelta sono nell'ordine Solon, Q Cells e Conergy. Considerando invece tutti i marchi citati, ci sono alcuni cambiamenti nella disposizione sul podio che vede nell'ordine Q Cells, Conergy e Solar-World. Va segnalato al quarto posto la presenza del marchio Schuco, le cui attività nel fotovoltaico sono state recentemente cedute a Viessmann e che evidentemente hanno un'ottima base di apprezzamento da parte degli installatori italiani.

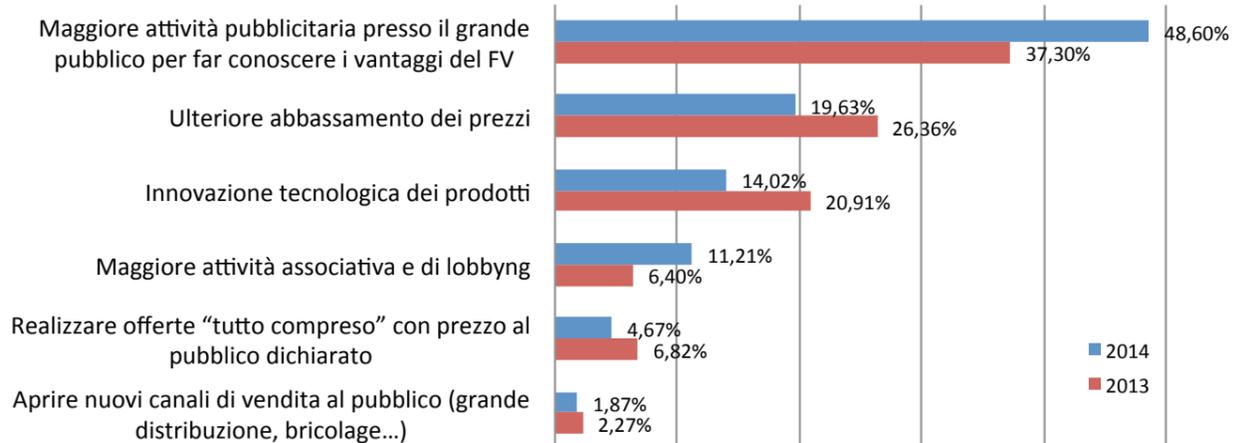
Passando agli inverter, i primi tre marchi in graduatoria sono gli stessi dello scorso anno: nell'ordine Power-One, SMA e Fronius. Rispetto al precedente sondaggio, Power-One ha incrementato il numero di apprezzamenti raccolti, mentre risultano stabili SMA e Fronius. Alle loro spalle le scelte dei brand si indirizzano in maniera molto distribuita su un numero di aziende decisamente inferiore rispetto allo scorso anno, segno di un fenomeno di concentrazione ancora in atto.

DOMANDA 9 IN CHE MODO I PRODUTTORI/ DISTRIBUTORI DOVREBBERO SOSTENERE LA CRESCITA DEL MERCATO E QUINDI IL LAVORO DEGLI INSTALLATORI?

Anche la risposta all'ultima domanda rivela come il mercato percepisca come condizione indispensabile per uno sviluppo futuro una maggiore attività di comunicazione al grande pubblico. Rispetto a un anno fa, la percentuale di questa voce sul totale delle risposte sale dal 37,3 al 48,6%, arrivando praticamente a coprire metà delle risposte. Tutto il resto sembra venire di conseguenza: nella percezione degli installatori che hanno partecipato al sondaggio, il prezzo e l'innovazione tecnologia sono fattori meno risolutivi rispetto al passato. Un maggiore peso viene attribuito anche alla voce "Attività associativa e di lobbying", e anche in questo caso si capisce che quel che c'è in gioco è proprio la difesa di un modello energetico che potrebbe raccogliere maggiori favori presso il grande pubblico se potesse evitare quel cumulo di leggi e normative che ne ostacolano il cammino.

La possibilità di realizzare iniziative di marketing basate su offerte "tutto compreso" con prezzo trasparente e l'apertura a nuovi canali di vendita non sembrano scaldare gli interessi degli installatori. ☀

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



Risparmia il 30% con i sistemi di gestione energetica Solar-Log™!

Solar-Log™ definisce gli standard nella gestione intelligente dell'energia, compreso il monitoraggio e il controllo professionale degli impianti fotovoltaici. Vivi l'esperienza Solar-Log™, i sistemi di monitoraggio più venduti al mondo, alla manifestazione Solarexpo di Milano.

SOLAREXPO Fiera Milano
7 - 9 maggio 2014
Padiglione 6 / Stand H30

inter solar Fiera Monaco di Baviera
4 - 6 giugno 2014
Padiglione B3 / Stand 250

**E TU COSA NE PENSI?
VUOI AGGIUNGERE IL TUO PARERE?**

.....
Scrivi le tue opinioni a:
ilmioiparere@solareb2b.it

**SOLARE
B2B** ☀

Solar-Log™

L'anno della svolta

Quello che segue è un ampio estratto dall'Executive Summary del Solar Energy Report dell'aprile 2014.

La sesta edizione del Solar Energy Report arriva in un anno di snodo per il fotovoltaico italiano che ha visto la fine del sistema di incentivi e il necessario emergere di un mercato in grid parity.

LA TECNOLOGIA

Continua - anche se in maniera meno marcata rispetto al 2012 - la riduzione del costo chiavi in mano degli impianti sul mercato italiano, con variazioni comprese tra il 12% nel segmento residenziale (< 20 kW), e il 18% del segmento delle centrali (> 1 MW). Tale trend tiene conto dell'effetto combinato di tre principali fattori: i) l'effetto «inventory», legato a moduli e altri componenti accumulati nei magazzini della filiera di distribuzione e soggetti - almeno in parte - a fenomeni di «saldo»; ii) la riduzione del costo delle componenti «inverter» e «progettazione e installazione», che hanno seguito il trend già mostrato nel 2012 arrivando a pesare complessivamente per un valore compreso tra il 31% - nel caso dei grandi impianti - e il 48% nel caso delle taglie residenziali; iii) la sostanziale stabilità nel prezzo di acquisto della componente «moduli», per quanto riguarda i nuovi prodotti immessi sul mercato nel corso del 2013.

La complessiva stabilità nel prezzo di acquisto della componente moduli può nel complesso essere ascritta a due fattori: l'effetto diretto delle misure anti-dumping adottate a livello comunitario fin da Marzo 2013 attraverso la definizione dei dazi provvisori su moduli di provenienza cinese e confermate a Dicembre 2013 per valori compresi tra il 3,5 e l'11,5% del prezzo di importazione stesso dei moduli; la contrazione del mercato europeo nel corso del 2013 (-42% circa, da 17,5 GW nel 2012 a 10,2 GW nel 2013), che ha reso meno rilevanti le importazioni di prodotti di provenienza asiatica, contribuendo a ridurre l'incidenza di questi ultimi sulla formazione del prezzo medio rilevato.

Guardando più nello specifico si registra tuttavia un diverso andamento per le differenti tecnologie: un incremento del prezzo medio (tra l'8 e il 9% su base annua) delle tecnologie al silicio mono e poli-cristallino sul mercato «spot» europeo; una sostanziale stabilità del prezzo dei moduli CdTe; una contrazione del 7% su base annua della tecnologia al silicio amorfo. I prodotti di provenienza Europea/Statunitense e Giapponese hanno mostrato una riduzione nel prezzo medio compresa tra il 12 e il 15% su base annua, ben più contenuta rispetto agli anni passati (-26% su nel 2012 e -38% nel 2011, mentre è addirittura salito del 10% su base annua il prezzo dei prodotti al silicio mono e poli-cristallino «made in China», per i citati effetti dell'anti-dumping.

Nonostante l'andamento dei prezzi, i livelli medi di marginalità dei produttori italiani di moduli rimangono negativi, a causa delle difficoltà incontrate nel ridurre ulteriormente i costi di produzione. In particolare, per i moduli al silicio risulta difficile raggiungere nuovamente valori di marginalità sostenibili o almeno paragonabili ai valori del 2010, ma va un po' meglio nel caso dei moduli CdTe e a-Si che hanno visto scendere il costo di produzione grazie alla maggiore efficienza di conversione dei moduli prodotti (in alcuni casi superiore al 12%) resa possibile dai risultati ottenuti in termini di R&D nel corso del 2012.

LA SESTA EDIZIONE DEL SOLAR ENERGY REPORT, A CURA DELL'ENERGY & STRATEGY GROUP DI MILANO, FOTOGRAFA UN MERCATO CHE SI TROVA IN UNA FASE DELICATA E DECISIVA PER IL FUTURO. ORMAI IN ITALIA IL SEGMENTO RESIDENZIALE È DIVENTATO LO ZOCCOLO DURO DEL SETTORE, MENTRE CRESCE L'INTERESSE INTORNO ALLO STORAGE.

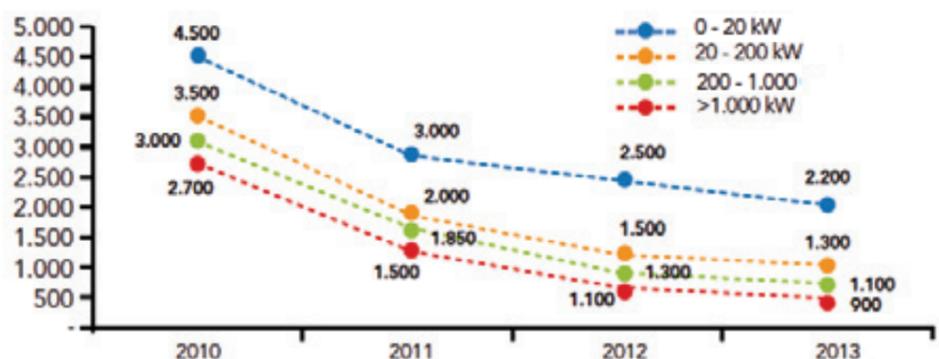


Il trend prospettico atteso per il prezzo dei moduli sul mercato europeo fino al 2020 prefigura una riduzione su base annua rispetto ai valori correnti compresa nel range 2% (nei primi anni) - 8% (a partire dal 2016), decisamente più contenuta rispetto ai -26% del 2012 e -40% del 2011. Pare quindi ragionevole ipotizzare valori al 2020 sotto la soglia dei 50 c€/Wp nel caso dei moduli al silicio e prossimi ai 40 c€/Wp nel caso del film sottile.

Tali previsioni si ancorano a tre principali fattori: i) l'aumento della domanda globale con un mercato annuo complessivo previsto in crescita da 41 GW nel 2014 a 73 GW nel 2020; ii) la definitiva uscita dalla condizione di «over-supply» per le fasi a monte della filiera dovuta anche al fenomeno di consolidamento del settore; iii) la minore incidenza sul mercato europeo dei moduli di provenienza cinese causato dall'effetto indiretto di misure di compensazione «anti-dumping» e dal minor ricorso a politiche aggressive di prezzo da parte di operatori asiatici sui mercati internazionali a seguito della crescita del mercato interno. Una parte dell'analisi si è poi concentrata sui sistemi di storage, per i quali coerentemente con gli annunci già effettuati nel 2012, nel 2013 si è riscontrato un effettivo incremento dell'offerta, trainato dalle riduzioni dei costi e dall'incremento delle performance. In particolare, si sono registrati importanti riduzioni dei costi nelle tecnologie di storage elettrochimico (soprattutto in riferimento alle batterie al Piombo Acido) che rappresentano la soluzione più adatta alle applicazioni destinate al mercato residenziale e piccolo commerciale (< 20 kWp) e che presentano una capacità di storage variabile tra i 2,5 e i 15 kWh. Tali riduzioni sono da imputarsi sia all'ottimizzazione delle tipologie di batterie e relativi sistemi di controllo, che all'ingresso sul mercato italiano - ancora embrionale - di diversi player internazionali che contribuiscono ad incrementare il livello di competizione sui parametri costi/performance. Valutando il «costo al kWh risparmiato», definito come rapporto tra il costo di investimento nella tecnologia di storage e il totale dell'energia che può essere accumulata nel corso della vita utile complessiva della stessa, risulta evidente come sia la tecnologia al Piombo Acido che quella al Litio si stiano avvicinando (pur con forti range di variazione derivanti dalla diversa combinazione di costo/performance) alla soglia di convenienza, convenzionalmente fissata pari al prezzo di acquisto dell'energia elettrica dalla rete.

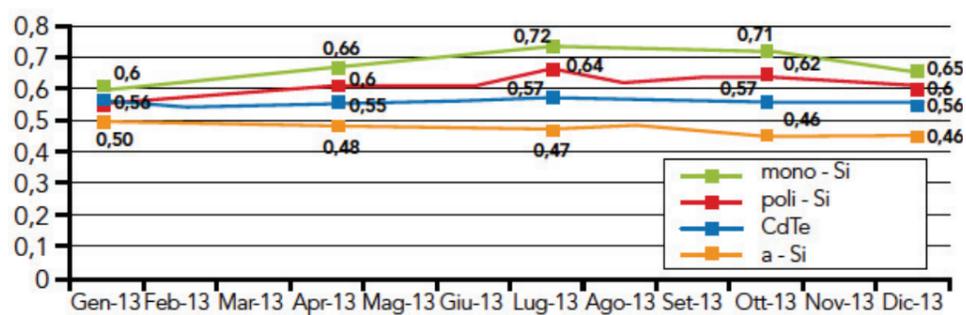
“Il trend atteso per il prezzo dei moduli sul mercato europeo fino al 2020 prefigura una riduzione su base annua compresa tra 2% e 8%. Pare quindi ragionevole ipotizzare valori al 2020 sotto la soglia dei 50 c€/Wp nel caso dei moduli al silicio”

TREND 2010-2013 DEL COSTO MEDIO CHIAVI IN MANO DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SUL MERCATO ITALIANO



Anche nel 2013 il costo medio degli impianti fotovoltaici in Italia è diminuito, ma con un trend meno marcato rispetto agli scorsi anni

VALORE MEDIO DEL PREZZO DEI MODULI SUL MERCATO SPOT EUROPEO NEL 2013



Sul mercato spot europeo tornano a crescere i prezzi medi dei moduli cristallini. Il motivo è da ricercare soprattutto nel rialzo dei prezzi dei pannelli provenienti dalla Cina

IL MERCATO

Il mercato annuo a livello globale nel 2013 è cresciuto di circa il 23% rispetto al 2012, passando da poco meno di 30 GW a 37 GW e confermando la crescita a doppia cifra che ormai continua dal 2007. Nel 2013 la Cina ha più che raddoppiato i MW installati, portando dal 16 al 31% la propria quota sul totale e acquisendo così la leadership mondiale in termini di installazioni annue. Leadership che ha invece perso l'Europa, passata – con poco più di 10 GW – dal 59% del 2012 al 28% delle installazioni globali nel 2013. Cresce notevolmente l'importanza del mercato Giapponese (dal 7 al 19% delle installazioni globali), ma sale anche la quota di quello statunitense (dall'11 al 13%). Significativa, infine, anche la crescita degli «Altri mercati», passati dall'8 al 10% delle installazioni globali tra il 2012 e il 2013 grazie in particolare all'India e alla Corea del Sud, ma anche alla Turchia, al Sudafrica, al Cile, alla Thailandia e a Taiwan.

A livello europeo la contrazione del mercato complessivo tra 2012 e 2013 è stata pari al 42%. Perdono terreno in maniera significativa la Germania (che con 3,3 GW passa dal 44 al 32% delle installazioni tra 2012 e 2013 a livello europeo) e l'Italia (dal 20 al 16%). Rimane invece stabile su una quota pari a 1,1 GW annui il Regno Unito, che diviene dunque il terzo Paese per installazioni annue. Importante, infine, la crescita della Romania che – sull'onda degli investimenti esteri effettuati già nel corso del 2012 – registra una crescita della potenza entrata in esercizio del 360%, raggiungendo, a pari merito con il Regno Unito, la terza piazza nell'area Europea nel 2013 e contando per l'11% delle installazioni. Con riferimento al mercato italiano, la capacità cumulata a fine 2013 è pari a circa 17,9 GW su un totale di oltre 550.000 impianti. Nel corso dell'ultimo anno sono stati connessi 1,45 GW di nuova potenza, dei quali circa il 21% è costituito da impianti non incentivati, valore che appariva irraggiungibile solo qualche mese fa. È presente inoltre – all'atto della stesura del presente Rapporto – un ulteriore contingente di circa 577 MW di impianti già incentivati tramite Conto Energia che dovranno entrare in esercizio entro Maggio 2014, per poter mantenere il diritto acquisito a percepire le specifiche tariffe incentivanti.

Il mercato non incentivato in Italia conta per 305 MW complessivi, dei quali il 67% è concentrato nelle taglie residenziali, il 12,8% circa è rappresentato da impianti nel segmento commerciale, un ulteriore 12,2% è invece ascrivibile al segmento delle centrali solari e il residuo 8% da taglie industriali.

Dall'analisi per singoli segmenti, risulta evidente come il 39% della capacità installata nel corso del 2013 sia ascrivibile al segmento residenziale (≤ 20 kWp). Quest'ultimo risulta caratterizzato inoltre da un'ampia quota (prossima al 36%) di impianti non incentivati, grazie all'efficacia della detrazione fiscale quale strumento di supporto per gli investimenti post-incentivazione.

Nel 2013 il nuovo trend di crescita delle taglie residenziali e industriali già manifestatosi nel 2012 è stato confermato e queste due taglie insieme hanno rappresentato il 61% delle installazioni. Si consolida dunque, il trend di ritorno alle «prime fasi» del mercato fotovoltaico italiano, con impianti di piccole e medie dimensioni a guidare le installazio-

ni grazie all'effetto che le misure di incentivazione «indiretta» - quali le detrazioni fiscali e lo Scambio sul Posto - hanno avuto sulla fattibilità dei business

plan, oltre che alla maggiore facilità di ricorrere all'auto-consumo (superiore al 50%).

Più difficile invece, la situazione per il segmento industriale, ovvero di taglia al di sopra dei 200 kW, relativamente al quale si registra un contrazione del 47% della quota di mercato, principalmente dovuta al più difficile raggiungimento di alti livelli di auto-consumo, in grado di supplire all'impossibilità di accedere allo Scambio sul Posto. A questo si aggiunge la più difficile bancabilità dei progetti dopo l'esaurimento del regime incentivante.

In aumento, rispetto al 2012, l'incidenza percentuale del segmento delle centrali solari (> 1 MW), principalmente dovuto a due fattori: la «lunga coda» degli impianti incentivati tramite i Registri IV e V Conto Energia che avevano come termine ultimo per l'entrata in esercizio i primi mesi del 2014 e che contano per l'85% del mercato ascrivibile a questo segmento nel corso del 2013 e l'entrata in esercizio di impianti esclusi dai Registri che, solo in riferimento alle graduatorie del V Conto Energia,

Una corsia privilegiata oltre gli incentivi.

GRID
PARITY



CONTO
ENERGIA



www.winningsociati.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.



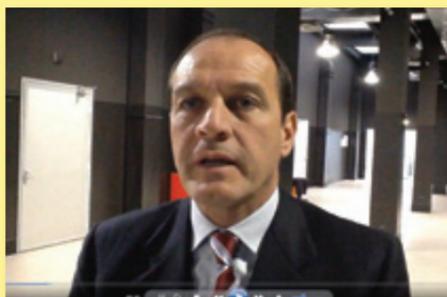
Azienda del
Gruppo Riello Elettronica
www.riello-elettronica.it

www.aros-solar.com

AROS
SOLAR TECHNOLOGY

**SPAZIO INTERATTIVO
ACCEDI AL FILMATO**

Per visualizzare sul tuo smart phone, tablet o telefono cellulare una breve intervista a Vittorio Chiesa, direttore Energy & Strategy Group, inquadra il riquadro con l'applicazione dedicata.



contavano complessivamente per circa 21 MW nel caso del primo Registro 2012 e per 14 MW nel secondo Registro 2013.

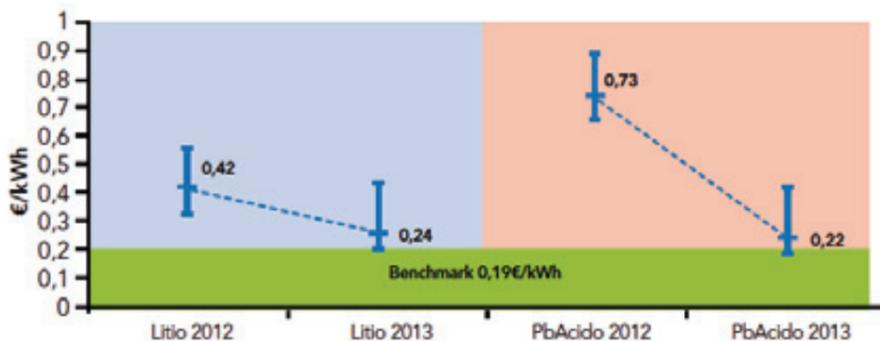
Analizzando l'andamento annuale delle installazioni nel segmento residenziale si nota come questo costituisca il vero «zoccolo duro» del mercato italiano con una potenza installata nel 2013 comunque superiore a quella del 2010, nonostante l'incentivazione per il 2013 abbia riguardato solo sei mesi effettivi. La potenza installata nel mercato residenziale, pur in diminuzione negli ultimi due anni (con una media del -18% annuo), si è mantenuta molto

più stabile di quella installata complessivamente in Italia (-61% medio all'anno) grazie al buon funzionamento del meccanismo della detrazione fiscale che si è mostrato in grado di supportare il segmento residenziale post-incentivazione (con un effetto paragonabile a quello dell'incentivazione diretta con il V Conto Energia). È possibile stimare per il 2014, un mercato nell'ordine di 1 GW. Circa il 50% del mercato sarà costituito da impianti di taglia residenziale, il cui ritmo di installazione potrà mantenersi sui livelli della seconda metà del 2013 grazie all'effetto delle detrazioni fiscali al 50% su tutto l'anno in corso e al rafforzamento dello sforzo commerciale degli operatori

per intercettare il segmento residenziale. Circa il 40% del mercato sarà invece costituito da impianti commerciali e industriali che punteranno a ottenere quote di auto-consumo prossime all'80% e che verranno aiutati dal ruolo di facilitatore assunto dallo Scambio Sul Posto, che renderà il segmento degli impianti al di sotto dei 200 kW ancora prioritario rispetto al totale (pari a circa il 60% del segmento). Infine, un ruolo residuale sarà quello giocato dal mercato delle centrali, costituito principalmente da progetti già sviluppati e che non hanno avuto però accesso all'incentivo.

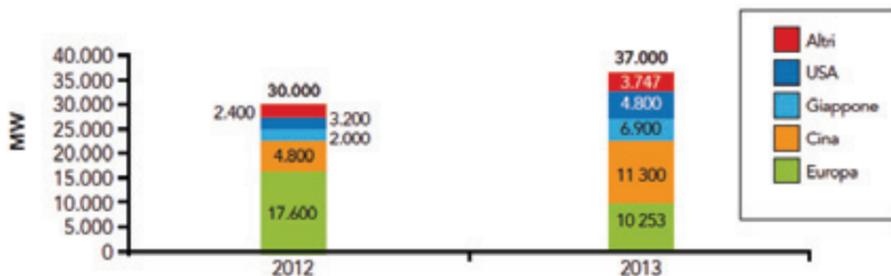
Nel 2014 il mercato sarà geograficamente ancora più frammentato che nel 2013 a causa della crescente importanza del presidio territoriale, quale leva per raggiungere la fetta di mercato più inte-

VALUTAZIONE DEL COSTO AL KWH RISPARMIATO TRAMITE ADOZIONE DI SISTEMI DI STORAGE IN UN CONTESTO RESIDENZIALE



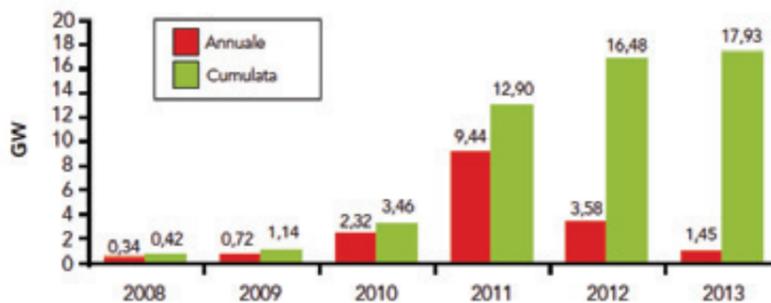
Il "costo al kWh risparmiato" è il rapporto tra il costo di investimento nella tecnologia di storage e il totale dell'energia che può essere accumulata nel corso della sua vita utile

RIPARTIZIONE DEL MERCATO MONDIALE NEL 2012 E NEL 2013

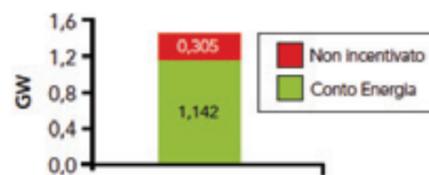


In un mercato in forte crescita, aumenta la quota di Cina, Giappone e Stati Uniti mentre si ridimensiona il mercato europeo

ANDAMENTO DELLA POTENZA ENTRATA IN ESERCIZIO IN ITALIA TRA IL 2008 E IL 2013

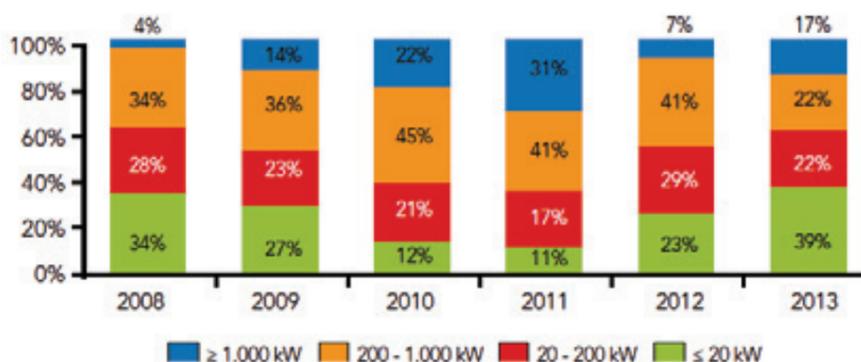


DETTAGLIO DELLA POTENZA INSTALLATA IN ITALIA NEL 2013



Il mercato non incentivato in Italia conta 305 MW complessivi, dei quali il 67% è rappresentato dalle taglie residenziali, il 12,8% circa dal segmento commerciale, un ulteriore 12,2% dal segmento delle centrali solari e il residuo 8% da taglie industriali

SEGMENTAZIONE DELLA POTENZA ENTRATA IN ESERCIZIO IN ITALIA TRA IL 2008 E IL 2013



Il 39% della capacità installata nel corso del 2013 è ascrivibile al segmento residenziale. Quest'ultimo risulta caratterizzato inoltre da un'ampia quota (prossima al 36%) di impianti non incentivati, grazie all'efficacia della detrazione fiscale

“Nei sistemi di storage la tecnologia al piombo acido e quella al litio si stanno avvicinando alla soglia di convenienza, convenzionalmente fissata pari al prezzo di acquisto dell'energia elettrica dalla rete”

ressante, che conferirà un ruolo fondamentale alle tante micro-realtà di vendita e installazione operanti sul territorio nazionale, attraverso le quali, tutti gli operatori del settore dovranno passare per veicolare i rispettivi prodotti e servizi.

Rimarrà tuttavia interessante lo spazio di sviluppo di nuovi impianti nelle taglie commerciali e industriali, soprattutto a valle della potenziale diffusione dei modelli SEU. In questo caso giocheranno un ruolo chiave gli EPC e i System Integrator che dovranno però saper ottimizzare gli impianti in modo da massimizzare l'auto-consumo. Per il periodo 2015-2020, è possibile stimare un mercato di poco inferiore ad 1 GW annuo. Circa il 40% del mercato continuerà ad essere rappresentato dal segmento residenziale, il cui ritmo delle installazioni potrà però ridursi a causa della riduzione della detrazione fiscale dal 50 al 36%, di una sostanziale stabilità nei costi delle componenti dell'impianto e della diffusione di sistemi di storage (ma solo a partire dalla seconda metà del

2015) con il normale effetto di inerzia legato allo sviluppo della nuova tecnologia. Più del 50% del mercato potrà essere costituito dalle taglie commerciali e industriali per effetto della diffusione dei Sistemi Efficienti di Utenza in maniera progressiva a partire dal 2015 e dell'abilitazione di investimenti anche su impianti di taglia maggiore - anche oltre i 200 kW - grazie alla possibilità di vendere l'energia al cliente finale tramite opportuni modelli contrattuali. Infine, meno del 5% del mercato potrà comunque essere rappresentato dalle centrali solari in grado di sfruttare siti ad elevatissimo irraggiamento e PMZ storicamente più alti.

Tre sono le principali leve sulle quali la filiera deve agire per raggiungere il potenziale stimato per il futuro del mercato italiano: i) una nuova value proposition con la quale appropiare il mercato stesso che tenga conto della massimizzazione dei risparmi ottenibili dall'investitore, cercando di evitare al massimo l'utilizzo della rete, ridefinendo gli obiettivi della progettazione e passando dalla massimizzazione dello sfruttamento della superficie disponibile, alla massimizzazione dell'auto-consumo; ii) un nuovo modello di business incentrato sull'integrazione di tecnologie per l'efficienza e l'auto-produzione e la gestione intelligente dell'energia, che renda l'impianto fotovoltaico non più l'unica soluzione, ma una delle tante tecnologie abilitanti per il risparmio energetico; iii) la necessità di sfruttare il processo di maturazione tecnologica di soluzioni chiave per l'auto-consumo, quali i sistemi di storage, l'auto elettrica, i sistemi di ricarica e gestione intelligente dei consumi.

La spesa annua per incentivazione al fotovoltaico tra il 2009 e il 2013 è cresciuta di circa 22 volte in valore assoluto, ma, contemporaneamente, il totale dell'energia incentivata è aumentato tra il 2009 e il 2013 di circa 31 volte. Il costo complessivo dell'incentivazione al kWh fotovoltaico si è ridotto progressivamente per effetto delle revisioni tariffarie occorse con i diversi Conti Energia con una contrazione del 30,2% tra 2009 e 2013. L'incidenza del costo per l'incentivazione rispetto al totale dell'energia richiesta sulla rete in Italia nel 2013 è pari a circa 2 c€/kWh. Il totale dell'energia prodotta da fotovoltaico è arrivato a contare per circa il 7% della domanda nazionale di energia elettrica a fine 2013, con una crescita di 1,4 punti percentuali tra 2012 e 2013.

L'OPERATION & MAINTENANCE

Potendo contare su una base installata pari a circa 18 GW a fine del 2013 gli operatori della filiera, che tradizionalmente presentavano una value proposition orientata al mercato primario, si mostrano sempre più interessati a rivolgersi al «mercato dell'esistente» e, per questo motivo, sono spesso costretti a rivedere il proprio modello di business e la struttura organizzativa.

Con lo sviluppo del mercato e la presa di consapevolezza da parte dei clienti finali dell'importanza dei servizi di O&M (soprattutto per quanto riguarda l'incidenza sugli OPEX) anche la struttura dell'offerta risulta maggiormente differenziata. Operatori «tradizionali» e nuovi stanno approcciando in maniera strutturata il business dell'O&M. In alcuni casi attraverso una differenziazione del proprio portafoglio di attività (EPC e Produttori di componentistica), in altri tramite la definizione di nuovi veicoli societari dedicati esclusivamente a quest'area di

attività (società specializzate in O&M e nelle attività di Asset Management).

I diversi background degli operatori e le diverse strategie di sviluppo legate al business del fotovoltaico portano a identificare diversi profili di offerta sempre più caratterizzati da pacchetti di servizi che possono essere combinati e personalizzati dai clienti finali.

In Italia sono presenti 93 operatori che offrono servizi «post-vendita» per impianti fotovoltaici di cui quasi due terzi (il 64%) sono player italiani. Il 45% è costituito da EPC e System integrator, il 30% da società specializzate in O&M, il 14% da società di Asset

Management e un ulteriore 11% da produttori di componentistica.

Gli EPC sono costituiti principalmente da operatori che, tra il 2009 e il 2012, hanno realizzato un elevato numero di impianti (acquisendone il contratto di O&M per i primi due anni di vita) e che hanno sviluppato asset (quali control-room e network di operatori locali per gli interventi diretti) e competenze in grado di supportare il cliente anche dopo la scadenza del Final Acceptance Certificate.

Le attività svolte in genere sono quelle incluse nei livelli di servizio Standard, ossia quelle legate alla manutenzione ordinaria preventiva e correttiva.

Le Società specializzate in O&M sono costituite appositamente per rivolgersi al mercato dei Servizi di O&M su impianti fotovoltaici. Il mercato target in

“In Italia è possibile stimare per il 2014 un mercato nell'ordine di 1 GW. Circa il 50% del mercato sarà costituito da impianti di taglia residenziale, il cui ritmo di installazione potrà mantenersi sui livelli della seconda metà del 2013”

“Con lo sviluppo del mercato e la presa di consapevolezza da parte dei clienti finali dell'importanza dei servizi di O&M anche la struttura dell'offerta risulta maggiormente differenziata”

LA SESTA EDIZIONE

Giunto alla sesta edizione, il Solar Energy Report quest'anno è stato realizzato con un formato “executive” più compatto e facilmente consultabile, da poter tenere sempre pronto sulla propria scrivania.

La pubblicazione, a cura dell'Energy & Strategy

Group del Politecnico di Milano, è ormai un appuntamento fisso con il mercato del fotovoltaico. La sesta edizione del Solar Energy Report è stata presentata a Milano lo scorso 10 aprile.

La ricerca è stata condotta utilizzando approcci metodologici diversi, ancorché interrelati e complementari tra di loro: dall'analisi della letteratura all'analisi della normativa, dal confronto con ricercatori, professori universitari e operatori del settore articolato su oltre 100 interviste, all'analisi comparativa di rapporti di ricerca e studi di settore italiani e internazionali, dal censimento e dalla raccolta di informazioni anagrafiche ed economiche di circa 800 imprese operanti nei diversi stadi delle filiere industriali delle rinnovabili, fino alla realizzazione di oltre 35 casi di studio su un campione rappresentativo di imprese selezionate tra quelle incluse nel censimento.

Il Report è stato suddiviso in 6 capitoli:

Tecnologia, Normativa, Mercato, Opportunità di Internazionalizzazione, Mercato secondario degli impianti fotovoltaici e Operation & Maintenance.



questo caso è costituito principalmente da soggetti che devono ri-definire il proprio contratto di O&M cambiando fornitore a causa di insoddisfazione per il livello di servizio ricevuto o per l'uscita dal settore dei fornitori precedenti. Le attività vengono offerte secondo pacchetti altamente personalizzabili e possono spaziare dalla gestione operativa a quella di «risk management».

Le Società di Asset Management offrono servizi ai grandi investitori (fondi e società di investimento), proprietari di grandi portafogli (>10 MW) che necessitano di una interfaccia unica per la gestione degli investimenti.

Forniscono generalmente tutte le attività di gestione amministrativa, fiscale, legale e assicurativa. Rappresentano l'interfaccia diretta con gli O&M provider, di cui possono in alcuni casi assumere il ruolo per le attività a più alto valore aggiunto (ad esempio il risk management).

I Produttori di componentistica sono principalmente «inverteristi» che trovano nelle attività di monitoraggio e assistenza post-vendita dei propri prodotti il principale campo di attività e che vedono definiti già nel contratto di vendita del prodotto le clausole

IL VOLUME D'AFFARI DEL FOTOVOLTAICO IN ITALIA NEL 2013



Tutta la filiera ha risentito del ridimensionamento del mercato italiano, il cui volume di business è sceso da 6,2 a 2,5 miliardi di euro

e gli orizzonti temporali di validità dell'attività di O&M.

Anche per il 2013, come nel 2012, appare evidente il trend decrescente nel prezzo medio praticato dai fornitori dei servizi di O&M. Nel caso degli impianti multi-MW la riduzione del prezzo medio è stata pari al 12% su base annua e al 48% se confrontata con il 2010. Per impianti con potenze al di sotto del MW invece, la riduzione è stata pari al 31% su base annua e al 52% rispetto ai valori del 2010.

La contrazione del prezzo medio rilevata è ascrivibile, nel caso degli impianti di potenza superiore al MW, soprattutto a rinegoziazioni dei contratti in seguito a operazioni di compra-vendita degli impianti sul mercato secondario, di cui questa categoria di impianti rappresenta il target principale. La riduzione più marcata del prezzo per le attività di O&M nel

caso degli impianti di taglia al di sotto del MW, è invece da ricondursi alle rinegoziazioni dei contratti in scadenza degli impianti a terra installati in II e III CE e giunti a termine del periodo di garanzia contrattuale in capo all'EPC, coincidenti con un momento di incertezza per i proprietari, di fronte alle prospettive di revisioni normative che hanno portato ad una forte pressione sui fornitori volta a ridurre gli OPEX e tutelare di conseguenza gli investimenti passati.

Il mercato 2013 dei servizi O&M - costituito dal 2% degli impianti in esercizio (>200kW) in Italia in termini di numerosità e dal 62% in termini di potenza - determina un volume d'affari complessivo che si attesta a 368 mln€ annui.

La quota di mercato più consistente è rappresentata dagli impianti tra 500 kW ed 1 MW (circa il 60% del volume d'affari totale) che comprendono un grande numero di impianti di potenza compresa tra 900 kW e 1 MW connessi con il II e III CE (circa 1.900 impianti per 1,96 GW totali). Il mercato potenziale dei servizi di O&M per i prossimi anni è stato stimato sulla base di tre ipotesi: i) l'esistenza, soprattutto per impianti multi-MW, di contratti di O&M molto lunghi (anche superiori ai 10 anni) e attivati fin dalla realizzazione dell'impianto a causa di specifici vincoli proposti dal soggetto finanziatore; ii) una durata del periodo coperto da F.A.C. superiore ai due anni previsti contrattualmente, a causa di modifiche sopraggiunte in corso d'opera legate spesso ai livelli di servizio che gli EPC sono in grado di garantire; iii) l'esistenza di un «conversion rate» (inteso come numero di contratti a scadenza del F.A.C. che si traduce effettivamente in un cambio di fornitore rispetto al totale di quelli che raggiungono il termine del periodo di garanzia) mediamente prossimo al 34% a causa essenzialmente della tendenza da parte di alcuni proprietari di impianti a svolgere internamente alcune delle attività di O&M con l'obiettivo di ridurre i costi

“Anche per il 2013, appare evidente il trend decrescente nel prezzo medio praticato dai fornitori dei servizi di O&M. Nel caso degli impianti multi-MW la riduzione è stata pari al 12% su base annua e al 48% se confrontata con il 2010”

O&M - CLASSIFICAZIONE PER TIPOLOGIA

Tipologia di operatore	Produttori di componentistica	EPC	Società specializzate in O&M	Società di Asset Management (A.M.)
Core business	<ul style="list-style-type: none"> Produzione di componentistica prevalentemente elettrica, per impianti fotovoltaici. Servizi «after sale» su componentistica installata ed eventuali estensioni di garanzia. 	<ul style="list-style-type: none"> Sviluppo e costruzione di impianti fotovoltaici di proprietà e conto terzi. Fornitura servizi di O&M durante il periodo coperto da F.A.C.* 	<ul style="list-style-type: none"> Attività di O&M su impianti fotovoltaici e/o altre tipologie di impianti a fonte rinnovabile. 	<ul style="list-style-type: none"> Gestione amministrativa, legale, fiscale e coordinamento operativo di attività di O&M. Servizi di «risk management».
Mercato servito	<ul style="list-style-type: none"> Impianti realizzati con la propria componentistica (sia green field che in sostituzione correttiva). 	<ul style="list-style-type: none"> Impianti di propria realizzazione (di proprietà e di terzi). Impianti realizzati da terzi. 	<ul style="list-style-type: none"> Impianti di terzi. 	<ul style="list-style-type: none"> Impianti di proprietà. Impianti di terzi.

Ecco uno schema sintetico di come è suddivisa oggi l'offerta nel mercato italiano dell'O&M, per tipologia di operatore e segmenti di mercato

dell'attività stessa (esternalizzando le sole attività tecniche) e della tendenza a mantenere - in seguito ad una fase di scouting sul mercato - il vecchio fornitore, al quale viene affidata la gestione tecnica e assicurativa (e solo in alcuni casi anche amministrativa) dell'impianto, utilizzando le offerte raccolte quale leva contrattuale per una rinegoziazione (al ribasso) dei contratti esistenti.

In questo modo, rispetto al mercato potenziale, l'effettivo contingente di potenza oggetto di rinegoziazione risulterà essere più basso (724 MW nel 2014, 375 MW nel 2015 e 1,15 GW nel 2016). Il picco di potenza oggetto di rinegoziazione previsto per il 2016 è legato alla scadenza dei contratti a 5 anni degli impianti entrati in esercizio con il II e il III CE.

Altrettanto importante appare la polarizzazione del mercato in base al profilo dei proprietari di impianto, classificabili tra: investitori finanziari, con preferenze per contratti omnicomprensivi basati sulla prevedibilità dei costi - e in generale di tutti i flussi di cassa - e sull'unicità dell'interfaccia con un player che offra soluzioni integrate di O&M; investitori industriali, e singoli proprietari privati, generalmente orientati ad una internalizzazione delle attività di coordinamento e all'acquisto di singoli pacchetti di servizi specifici su assistenza tecnica, monitoraggio e reporting; fondi, banche e società di investimento, proprietari di portafogli di medie dimensioni sensibili ad attività di ottimizzazione e revamping delle performance (correttive e migliorative) in ottica di vendita degli asset sul mercato secondario.

dello stesso.

Nei prossimi anni i principali trend prevedibili nell'offerta di servizi di O&M sono due:

1. una crescente competizione sul prezzo per quanto riguarda i servizi «Standard» (che impatta

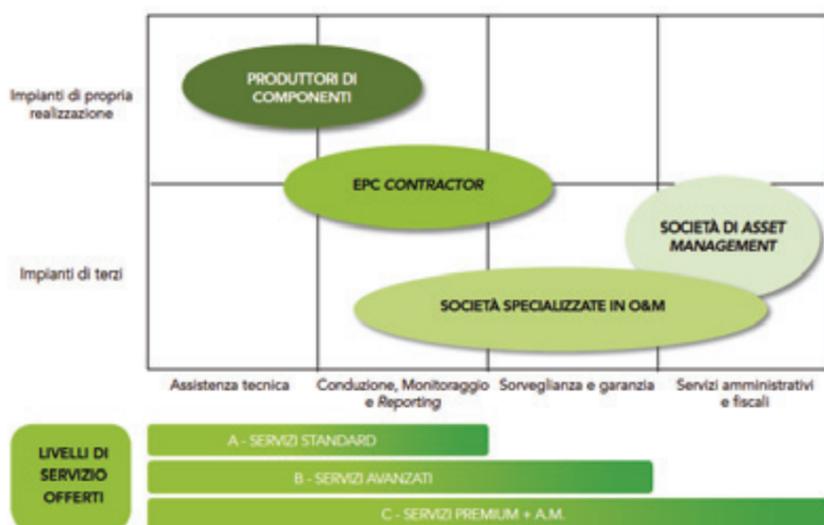
significativamente sulle marginalità) che renderà imprescindibile per gli operatori l'ottimizzazione della struttura di costo nelle attività di O&M. Per queste tipologie di servizi si prospetta dunque un consolidamento del settore, con i player che non saranno in grado di ottenere le necessarie economie di scala costretti ad uscire dal mercato. In particolare, gli operatori che subiranno maggiormente gli effetti di questo trend saranno i Produttori di componentistica e gli EPC. I produttori di componentistica, per rimanere efficacemente sul

“Nei prossimi anni è prevista una sempre maggiore interazione tra fornitori di servizi di O&M e società di Asset Management quali operatori con ruoli ben delineati ancorché complementari”

mercato, dovranno garantire elevati livelli di affidabilità sulle componenti «core» dell'impianto (soprattutto inverter), ottimizzare la gestione del monitoraggio e dell'allarmistica al fine di minimizzare i costi del servizio e puntare sulla gestione delle problematiche di funzionamento degli impianti esistenti proponendosi come fornitori di componenti (e dunque servizi post-vendita) nel caso di revamping degli stessi. Gli EPC dovranno invece rifocalizzare la propria attività su servizi a maggiore valore aggiunto, divenendo a tutti gli effetti «Società specializzate in O&M» e aprendosi dunque al mercato degli impianti realizzati da terzi;

2. una sempre maggiore interazione tra fornitori di servizi di O&M e società di Asset Management quali operatori con ruoli ben delineati ancorché complementari. In particolare gli O&M Provider, dovranno essere in grado di fornire - in maniera modulare - tutte le soluzioni e i livelli di servizio richiesti dalle diverse tipologie di proprietari di impianto e, soprattutto nel caso dei grandi portafogli multi-MW, dalle Società di Asset Management. Gli Asset Manager viceversa, giocheranno un ruolo sempre più determinante come interfaccia unica per i grandi proprietari di impianto, integrando accanto alle attività di natura amministrativa e fiscale, anche servizi di supporto alla ottimizzazione degli investimenti in una logica di «risk management» (a questo proposito appaiono fondamentali accordi di partnership con i fornitori di servizi di O&M che possano supplire alle eventuali carenze di competenze tecniche - che caratterizzano spesso questa tipologia di operatori storicamente focalizzati su attività amministrative, fiscali e legali - e che permettano di trasferire agli investitori rischi ed opportunità legate alle attività di revamping di impianti a portafoglio o potenzialmente rappresentativi di target di acquisizione sul mercato secondario).

O&M - CLASSIFICAZIONE PER AREE DI ATTIVITÀ



Le differenti tipologie di operatori coprono aree ben diversificate all'interno della gamma di servizi O&M

Rientro economico dei SEU

SECONDO UN'ANALISI CONDOTTA DA RENER-EUROSATELLITE, L'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 100 KWP IN REGIME SEU PERMETTEREBBE AL SOGGETTO RESPONSABILE UN BENEFICIO TOTALE ANNUO DI CIRCA 20.000 EURO

L'Autorità per l'Energia Elettrica e il Gas ha approvato la delibera 578/2013/R/eel sulla "Regolazione dei servizi di connessione, misura, trasmissione, distribuzione, dispacciamento e vendita nel caso di sistemi semplici di produzione e consumo". La delibera regola i Sistemi Semplici di Produzione e Consumo (SSPC), di cui fanno parte i Sistemi Efficienti di Utente (SEU).

I SEU rappresentano "un sistema in cui un impianto di produzione di energia elettrica, con potenza nominale non superiore a 20 MWe e complessivamente installata sullo stesso sito, alimentato da fonti rinnovabili ovvero in assetto cogenerativo ad alto rendimento, anche nella titolarità di un soggetto diverso dal cliente finale, è direttamente connesso, per il tramite di un collegamento privato senza obbligo di connessione di terzi, all'impianto per il consumo di un solo cliente finale ed è realizzato all'interno dell'area di proprietà o nella piena disponibilità del medesimo cliente".

Come specificato, la regolazione dell'accesso al sistema elettrico è effettuata in modo tale che i corrispettivi tariffari di trasmissione e di distribuzione, nonché quelli di dispacciamento e quelli a copertura degli oneri generali di sistema siano applicati esclusivamente all'energia elettrica prelevata sul punto di connessione.

In sintesi, è possibile collegare un impianto direttamente all'unità di consumo di un cliente finale diverso dal Soggetto Responsabile dell'impianto attraverso una rete privata, sempreché l'impianto ricada all'interno dell'area di proprietà o in piena disponibilità dello stesso cliente finale.

I PUNTI ANCORA APERTI

Per poter definire specifiche valutazioni economiche ed eventuali tipologie contrattuali, sono ancora necessari dei chiarimenti da parte degli organi legislativi e regolatori, in particolare:

- periodo minimo di durata del regime dei SEU al fine di comprenderne i benefici nel tempo dell'investimento effettuato,
- regole specifiche del GSE al fine di riconoscere gli impianti in regime di SEU,
- regole applicative dell'Agenzia delle Dogane.

PRIME SIMULAZIONI E VALUTAZIONI ECONOMICHE

In questo ambito, ci sembra comunque interessante fare delle prime ipotesi in termini di valutazione economica, avvalendoci dello strumento di calcolo Rener-Eurosatellite che quantifica il beneficio economico sia per l'utente finale che per il produttore, nel caso in cui i due soggetti siano distinti. È opportuno chiarire che un impianto fotovoltaico in regime SEU ha senso in termini di fattibilità economica, solo se l'autoconsumo del cliente finale si attesta ad una media annua di almeno l'80% dei consumi totali, scenario frequente per la maggior parte di aziende di prodotti e servizi.

Dal punto di vista operativo verranno inseriti i seguenti dati:

- energia prelevata all'anno dall'utente finale indicando nello specifico la quota in autoconsumo,
- costo del kWh prelevato dalla rete da parte dell'utente finale, variabile in base alla tipologia di cliente e di consumo,
- producibilità attesa dell'impianto fotovoltaico in base alla zona di installazione,
- costo dell'impianto fotovoltaico per il produttore,
- prezzo di vendita del kWh al cliente finale in regime di SEU.

Una volta inseriti i dati in ingresso, il foglio di calcolo valuta il flusso di cassa del produttore inteso come il flusso delle entrate e delle uscite cumulato negli anni.



- **Le uscite** per il produttore sono relative a:
 - costi dell'impianto (spesa per l'investimento con e senza finanziamento e costi fissi dell'1% annuo del costo totale dell'impianto),
 - non sono considerate le imposte applicate all'energia venduta al cliente finale in regime SEU, in quanto si attendono ulteriori specifiche da parte dell'Agenzia delle Entrate.
- **Le entrate** per il produttore sono relative a:
 - prezzo di vendita al cliente finale del kWh in autoconsumo,
 - contributo in regime di vendita per l'energia immessa in rete,
 - ammortamento del bene come bene strumentale (4% in 25 anni).

Il beneficio economico del cliente finale appare evidente, in quanto si ipotizza che l'impianto fotovoltaico venga installato a spese del produttore e che quindi il cliente finale vada a pagare il kWh in autoconsumo ad un prezzo inferiore rispetto a quello che pagava in bolletta prima dell'installazione dell'impianto. Non è considerato il costo dell'eventuale aumento dell'imposta catastale, in quanto si attendono ulteriori specifiche da parte dell'Agenzia delle Entrate.

IMPIANTO DA 100 KWP INSTALLATO IN REGIME SEU CON CLIENTE FINALE DISTINTO DAL SOGGETTO RESPONSABILE

Consumo totale del cliente finale= 130.000 kWh/anno, di cui consumo in fascia diurna (autoconsumo) = 118.000 kWh/anno
 Costo al cliente finale del kWh prelevato senza impianto fotovoltaico= 20 c€, aumento annuo costo del kWh prelevato = 3,5% (dati Eurostat)

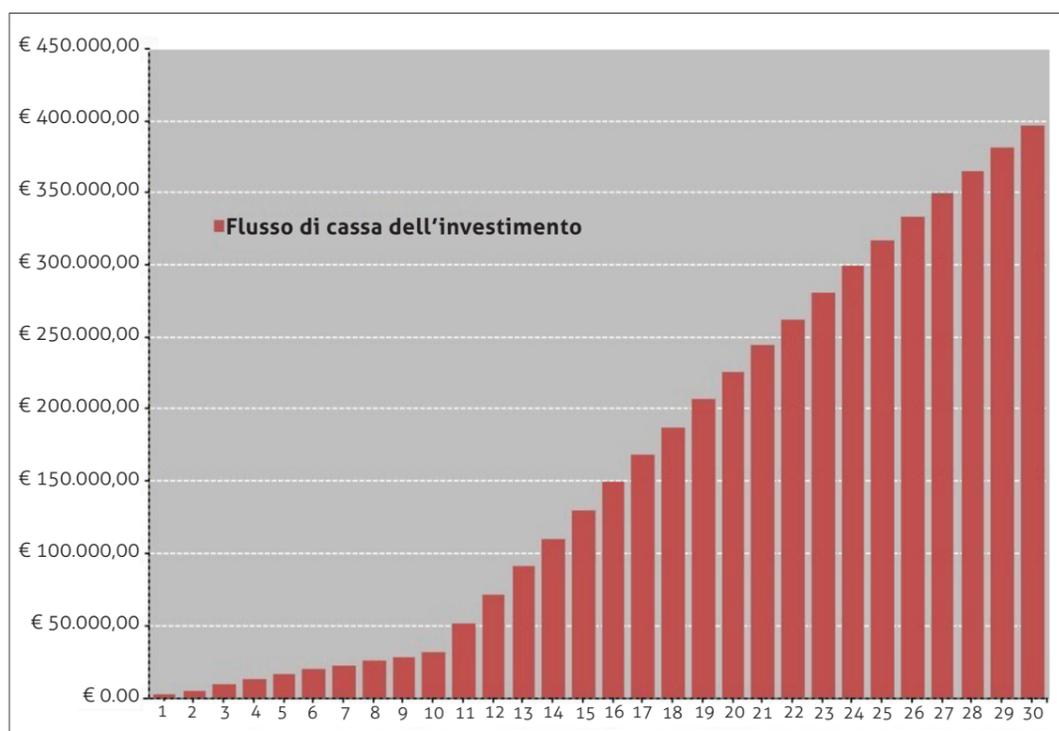
Costo al cliente finale del kWh prelevato dall'impianto fotovoltaico= 18 c€, aumento annuo costo del kWh prelevato = 3 % (fissato nel contratto cliente-produttore)
 Producibilità attesa annua complessiva dell'impianto= 110.000 kWh/anno
 Costo dell'impianto fotovoltaico al produttore (IVA esclusa) = 114.500 €
 Finanziamento totale dell'investimento in 10 anni, con tasso fisso del 7%
 In questo esempio, la situazione per il cliente finale prevede:

- risparmio annuo in bolletta energetica del 10%, ovvero circa 2.200 €/anno,
- risparmio cumulato nei 30 anni di circa 430.000 €

 Ma interessante è valutare la situazione per il soggetto responsabile:

- beneficio totale annuo (vendita dell'energia in regime SEU ed ammortamento del bene) di circa 20.000 €
- flusso di cassa positivo sin dal primo anno, in quanto l'uscita annua del finanziamento, pari a circa 17.500 €, risulta essere minore rispetto al beneficio economico,
- flusso di cassa cumulato alla fine dei 30 anni di circa 400.000 €

In conclusione, appare decisamente interessante la possibilità per un investitore di installare impianti fotovoltaici presso aziende con alta percentuale di autoconsumo. Il regime dei SEU prevede un solo cliente finale ed un solo soggetto responsabile, ma nulla vieta al soggetto responsabile di investire su un elevato numero di impianti fotovoltaici da proporre a distinti clienti finali, con conseguenti ulteriori guadagni.



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

EUROSATELLITE



FV: l'importanza del rifasamento dei carichi



In molti contesti industriali di bassa tensione sono proliferati negli ultimi anni impianti di produzione elettrica da fonte solare. L'introduzione di questa ulteriore fornitura di energia porta ad una variazione delle caratteristiche elettriche del sistema.

Le principali criticità sono:

- diminuzione del $\cos\phi$ lato distributore, a causa della diminuzione della potenza attiva erogata (poiché fornita dal fotovoltaico), mantenendo costante la potenza reattiva;
- l'aggiunta di un impianto fotovoltaico in scambio sul posto rende insufficiente il rifasatore esistente, in termini di potenza reattiva capacitiva a bordo;
- aumentando il quantitativo di kvar installati, cambia il rapporto tra la potenza del rifasamento e la potenza apparente del trasformatore MT/BT ed è quindi necessario riverificare il rischio di risonanza;
- nelle giornate con nuvole sparse ma cielo terso, il fotovoltaico fornisce un apporto molto variabile in termini di potenza istantanea, con elevato numero di manovre chieste al rifasatore per garantire il corretto $\cos\phi$. Vi è quindi un forte impatto sui contattori, che devono essere dimensionati secondo quanto previsto dalla Norma CEI EN 61921;
- aumento della distorsione armonica dovuta alla presenza di inverter del sistema fotovoltaico, con conseguente aggravio dello stress per i condensatori.

A SEGUITO DELLO SVILUPPO DI INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE IN AMBITO INDUSTRIALE, GIFI HA REALIZZATO UNO STUDIO ATTRAVERSO IL QUALE FORNISCE ALCUNI ACCORGIMENTI PER MIGLIORARE IL RIFASAMENTO DEI CARICHI ELETTRICI

a cura di Gifi

I consigli per migliorare la scelta del rifasamento in presenza di impianti elettrici dotati di fotovoltaico sono:

- preferire apparecchiature di rifasamento dotate di induttanza di filtro armonico. Anche se le utenze dell'impianto non sono inquinanti, il rifasatore potrebbe creare problemi di funzionamento allo stadio di uscita dell'inverter che "pilota" l'impianto fotovoltaico. Se l'impianto elettrico dell'utente è già dotato di rifasatore, valutarne attentamente le caratteristiche: un rifasatore privo di induttanze andrebbe sostituito per evitare che mandi in blocco l'inverter o, peggio, che lo danneggi;
- a parità di altre caratteristiche, preferire un rifasatore con più alto numero di gradini. Regolerà meglio il $\cos\phi$, evitando le penali imposte dall'AEEG;
- nel calcolo del rifasamento fare riferimento alla potenza contrattuale per evitare che l'eventuale aggiunta di nuovi carichi renda il rifasamento insufficiente.

ESEMPIO PRATICO

- Stabilimento industriale con potenza disponibile di 112 kW
 - $\cos\phi$ medio annuale di 0.7
 - Stabilimento lavori su 3 turni
 - Penale annuale per eccesso di consumo di energia reattiva intorno ai 2500/2700 €
 - Per rifasare a $\cos\phi$ 0,95 sono necessari 77 kvar
- Se si ipotizza che viene installato sul tetto un impianto fotovoltaico di 30 kWp in scambio sul posto, dai calcoli si ottiene il seguente rifasamento:
- Penale annuale per eccesso di consumo di energia reattiva intorno ai 2800/3000 € (con aggravio di 300 €/anno rispetto alla situazione annuale)
- Considerando anche la potenza dell'impianto fotovoltaico per rifasare a $\cos\phi$ 0,95 sono necessari 92 kvar

Minimo spazio, massimo rendimento: ecco i nuovi inverter solari Ingeteam

Ingeteam applica il concetto **i+i**, ad ogni progetto intrapreso: Innovazione per trovare sempre la soluzione ottimale + Impegno per fornire il miglior servizio.

Gli inverter Ingeteam della serie INGECON SUN Play, con tecnologia Plug&Play, sono stati progettati per ottenere massime prestazioni nel minimo spazio.

Gli inverter fotovoltaici monofase, INGECON SUN 1Play, disponibili in versione TL senza trasformatore e HF con trasformatore ad alta frequenza, sono disponibili in versione doppio MPPT per garantire la ricerca del massimo punto di potenza. Gli inverter fotovoltaici trifase, INGECON SUN 3Play, dotati di sistema ad inseguimento con doppio MPPT raggiungono un livello di massima efficienza pari al 98,5%.

i+i La formula della nuova energia



www.ingeteam.it

italia.energy@ingeteam.com

Visitaci a:

Madrid GENERA
Milano SOLAREXPO
Mexico SOLAR POWER GENERATION
Munich INTERSOLAR

06-08 Maggio
07-09 Maggio
28-29 Maggio
04-06 Giugno

Ingeteam

READY FOR YOUR CHALLENGES



Una telefonata a...

Riccardo Frisinghelli, responsabile commerciale di Tecnospot

Non è un momento facile per i distributori...

«Noi siamo soddisfatti. Tecnospot sta lavorando bene, secondo le aspettative. Ma non è un risultato casuale. Abbiamo fatto una scelta precisa...».

Quale scelta?

«Prima di Natale ci siamo trovati nel consueto meeting di fine anno dove raccogliamo i feed-back per impostare le politiche dell'anno successivo. In quell'occasione abbiamo avuto la certezza che il 2014 sarebbe stato un altro anno senza grandi risultati, ma nel quale sarebbe iniziata davvero l'era post incentivi. In una fase come questa le aziende solide devono dimostrare di crederci. Noi abbiamo deciso di farlo».

In che modo?

«Partiamo da una riflessione: se non c'è più l'autostrada degli incentivi, tutti noi dobbiamo trovare strade alternative, magari più piccole e

«Se non c'è più l'autostrada degli incentivi, dobbiamo trovare strade alternative, e condividerle con gli installatori. Oggi offrire valore significa creare chance per lavorare e fare business. Il nostro primo compito è quello di spiegare quali siano queste nuove chance a installatori, progettisti, energy manager, EPC».

meno dirette, ma che siano percorribili e sicure. E queste strade alternative vanno condivise con gli installatori. È per questo che abbiamo intensificato le attività di incontri e formazione con i nostri clienti».

Qual è il valore che mettete a disposizione degli installatori?

«Oggi offrire valore significa creare chance per lavorare e fare business. Il nostro primo compito è quello di spiegare quali siano queste nuove chance a installatori, progettisti, energy manager, EPC...».

I contenuti?

«Il primo obiettivo non è quello di vendere, ma condividere la visione di un fotovoltaico senza incentivi, cioè lo scenario del presente e del futuro. Durante le convention, la presenza di Enrica Bianconi di Rener ci aiuta a non dare un taglio non solo commerciale ma formativo. Si parla di SEU, di storage, di Nuova Sabatini, di abbinamento a pompe di calore, di energy management... Ci prendiamo alcune ore per capire quali sono i metodi migliori per toccare le corde a cui sono sensibili i potenziali end users, dall'imprenditore al privato».

Come sono organizzati i momenti di incontro con gli installatori?

«Innanzitutto raggiungiamo gli installatori grazie a un evento itinerante con nove tappe, tra marzo e settembre. Gli incontri sono gratuiti: cominciano alle 17 e finiscono alle 20,30 con un buffet che vuole favorire il dialogo e la conoscenza reciproca».

Nelle convention itineranti sono coinvolti anche i vostri partner...

«A loro chiediamo di spiegare quali siano le loro novità di prodotto per il 2014, ma coerentemente con l'impostazione di cui ho parlato. È finito il tempo delle 20 slide corporate in cui presentare l'azienda».

Chi sono i partner?

«ABB, SolarWorld, LG, Solaredge, Junkers e Western».

Torniamo al mercato. Come è iniziato questo 2014?

«In modo abbastanza lento, ma ce lo aspettavamo».

Perché?

«Ad esempio perché non ci sono scadenze che mettono fretta nella realizzazione degli impianti. Tranne gli ultimi impianti a registro la prima scadenza è quella di fine anno per le detrazioni. Poi c'è da dire che gennaio e febbraio sono stati mesi pieni di pioggia e di neve. Ora ci aspettiamo un cambio di marcia: già marzo ha dato dei segnali di accelerazione».

A che temperatura si trova la sensibilità della clientela finale su questi temi?

«Il cliente finale è più pronto di quello che noi crediamo. Nostro compito è cercare di capire sempre le sue esigenze e parlare alle sue orecchie insieme all'installatore».

Quali sono queste esigenze che lo rendono sensibile?

«Risparmiare sui costi dell'energia. Questo apre le porte alla proposta di fotovoltaico, pompa di calore, sistemi di controllo dei flussi di energia...».

Come sta cambiando il ruolo del distributore?

«Oggi il distributore deve aumentare il livello e la qualità dei servizi. Non basta più fornire solo il prodotto. Occorre qualità nel servizio, nell'offerta di soluzioni, nell'assistenza... Gli installatori hanno bisogno di una consulenza finalizzata alla massima soddisfazione del cliente finale. Noi dobbiamo "sentire" il territorio per capire quali informazioni girare all'industria in modo che i loro prodotti siano in linea con quanto richiede il mercato».

È finita l'era del distributore come box mover?

«Per quanto ci riguarda, noi è mai cominciata. Dal 1998, anno in cui siamo nati, abbiamo sempre avuto il concetto di distributore come partner. Infatti tanti operatori guardano a Tecnospot come a un marchio, non un distributore».

Cosa significa?

«Di solito gli installatori chiedono al distributore: voglio un modulo o un inverter di quel marchio. Da noi chiedono: suggeriscimi un inverter per quel tipo di installazione. È diverso. È come se prima di tutto scegliessero noi come brand a cui dare fiducia».



selco
Energy

Inverter di stringa trifase per fotovoltaico

100% MADE IN ITALY



- Potenze da 6 kW a 20 kW
- Touch Screen grafico a colori
- Configurabile Multi-Inverter
- Datalogger Integrato
- Indoor/Outdoor (IP 65)
- Peso e dimensioni ridotte del 30%

www.selcoenergy.it

Selco Energy: via Palladio 19
35019 Onara di Tombolo (PD) - ITALY
Tel +39 049 94 13 200 - Fax +39 049 94 13 331
e-mail info@selcoenergy.it

SOLAREXPO
DELIVERING A SUSTAINABLE FUTURE
HALL 6 - Stand G16



Scopri il nuovo **SUNNY BOY SMART ENERGY** ai **SUNNY DAYS SMA**

Incontra i professionisti più qualificati del fotovoltaico e scopri in anteprima assoluta la novità più importante per il mercato fotovoltaico.

- Aggiornamenti sulle normative e sul mercato 2014
- Approfondimenti su SEU, accumulo, off-grid e revamping
- Incontri dedicati per lo sviluppo del tuo progetto

La partecipazione all'evento è gratuita.

I posti sono limitati e gli incontri sono riservati e su prenotazione, da effettuare in fase di registrazione.

Registrati online sul sito SMA

La Soluzione integrata inverter e sistema di accumulo **SUNNY BOY SMART ENERGY**

SMA presenta la prima soluzione che integra un inverter fotovoltaico e un sistema di accumulo energetico: un passo importante per la gestione energetica intelligente della casa del futuro.

Una soluzione innovativa:

- Il primo inverter per il mercato italiano con batterie integrate, disponibile nelle due versioni da 3,6 kW e 5 kW
- Tecnologia all'avanguardia, già sviluppata e conosciuta grazie ai sistemi offgrid di SMA
- Affidabilità ed efficienza del Sunny Boy, l'inverter più venduto al mondo
- Incremento della quota di autoconsumo dal 30% al 55%
- Conseguente riduzione della bolletta elettrica fino al 55%





Hall
← 6



15^a edizione di Solarexpo The Innovation Cloud

SCENARI DI MERCATO, NORMATIVE, FOCUS SU INTEGRAZIONE E INTERNAZIONALIZZAZIONE. SONO QUESTI I TRATTI SALIENTI DELLA KERMESSE MILANESE IN PROGRAMMA DAL 7 AL 9 MAGGIO A MILANO

di Michele Lopriore

300 imprese, marchi internazionali e player istituzionali da oltre 26 Paesi e un calendario che conta 50 eventi convegnistici su scenari di mercato, novità di prodotto, normative e business intelligence. Si presenta con questi numeri l'annuale appuntamento di Solarexpo-The Innovation Cloud, giunto alla quindicesima edizione. Si tratta di dati che hanno subito un deciso ridimensionamento dettato principalmente dai cambiamenti di mercato, gli stessi che hanno costretto molti player a tagliare i budget nella partecipazione agli eventi fieristici. Basti pensare che si è passati da 1.200 espositori del 2012 ai circa 300 di quest'anno. Ma se i numeri riflettono le difficili condizioni in cui versa il mercato, c'è ancora chi sostiene che Solarexpo-The Innovation Cloud sia un appuntamento imperdibile. «La situazione di molte aziende del settore delle rinnovabili italiane non ci lascia tranquilli», spiega Averaldo Farri, vice president sales EMEA di ABB, «ma abbiamo anche la profonda consapevolezza che il futuro del settore energetico si giocherà sulla grande opportunità di fare dell'Italia uno dei protagonisti mondiali della rivoluzione che sarà generata dalle energie pulite. E questo ci dà forza e speranza. Ecco perché per noi sarà importante partecipare a Solarexpo - The Innovation Cloud 2014: c'è in gioco una parte importante del futuro del nostro Paese e dobbiamo costruire questa consapevolezza anche in chi, ancora oggi, purtroppo non l'ha capito».

FOCUS SULL'INTEGRAZIONE

Tra le novità di prodotto in programma sarà dedicato ampio spazio alle tecnologie che mirano a favorire autoconsumo ed efficientamento energetico: fotovoltaico e pompe di calore, inverter e sistemi di accumulo sono le principali soluzioni in vetrina. Un esempio arriva da Sunerg, che presenta al pubblico la nuova generazione di moduli intelligenti forniti con gli ottimizzatori di energia Tigo Energy. Non mancano soluzioni di storage, come il sistema Solon SOLiberty ideato per favo-

rire l'autoconsumo, e prodotti per il controllo della produzione di impianti da fonti rinnovabili, come i sistemi di monitoraggio Solar-Log. «Essendo stato concepito come piattaforma multi-tecnologica, The Innovation Cloud corrisponde appieno all'esigenza attuale delle imprese del fotovoltaico, cioè quella di guardare con decisione all'integrazione fra tecnologie innovative: storage, controllo domestico dei consumi elettrici, climatizzazione a pompa di calore, illuminazione a led, mobilità elettrica e ibrida plug-in», spiega Luca Zingale, direttore scientifico di Solarexpo-The Innovation Cloud. «E noi vogliamo continuare a stare a fianco delle imprese del solare e a incoraggiarle nella difficile fase di transizione che attraversano dopo la fine della stagione degli incentivi. Perché davanti a loro c'è una certezza: con la piena competitività rispetto all'energia prelevata dalla rete, presto la tecnologia fotovoltaica entrerà in una fase nuova, quella dello sviluppo autopropulsivo. Con un mercato che tornerà a crescere, in modo sia sostenuto che molto più regolare».

UN RICCO CALENDARIO

Sono circa 50 i convegni e i workshop che accompagnano la kermesse milanese dal 7 al 9 maggio, di cui 28 dedicati all'energia solare, dal fotovoltaico

alla filiera del solare termodinamico e al suo possibile sviluppo sui mercati esteri. Per quanto riguarda il fotovoltaico, oltre ad un'attenta analisi del mercato post incentivi, spazio a focus su O&M, grid parity e combinazione impiantistica con le pompe di calore. Uno spazio importante è riservato all'internazionalizzazione delle imprese della filiera industriale italiana e alle opportunità di business oltre i confini nazionali. Tra le tematiche prese in esame, tecnologiche delle smart grid e dell'energy storage anche con la presentazione di una nuova generazione di prodotti integrati inverter-accumulo. Solarexpo-The Innovation Cloud offre inoltre uno spazio per analisi, approfondimenti e formazione sui temi dell'efficienza energetica negli edifici, nell'industria e nell'illuminazione.

VERSO I MERCATI EMERGENTI

Anche quest'anno si tiene la seconda edizione dell'Internazionalization Hot Spot, evento ideato per favorire la crescita degli investimenti degli operatori nazionali nei nuovi mercati emergenti. L'appuntamento, che si articola in una serie di iniziative organizzate per favorire un confronto diretto tra le imprese italiane e una platea qualificata di rappresentanti del mondo istituzionale, associativo, finanziario e imprenditoriale del solare e del-

TUTTI I CONVEGNI

SPAZIO INTERATTIVO ACCEDI AL DOCUMENTO

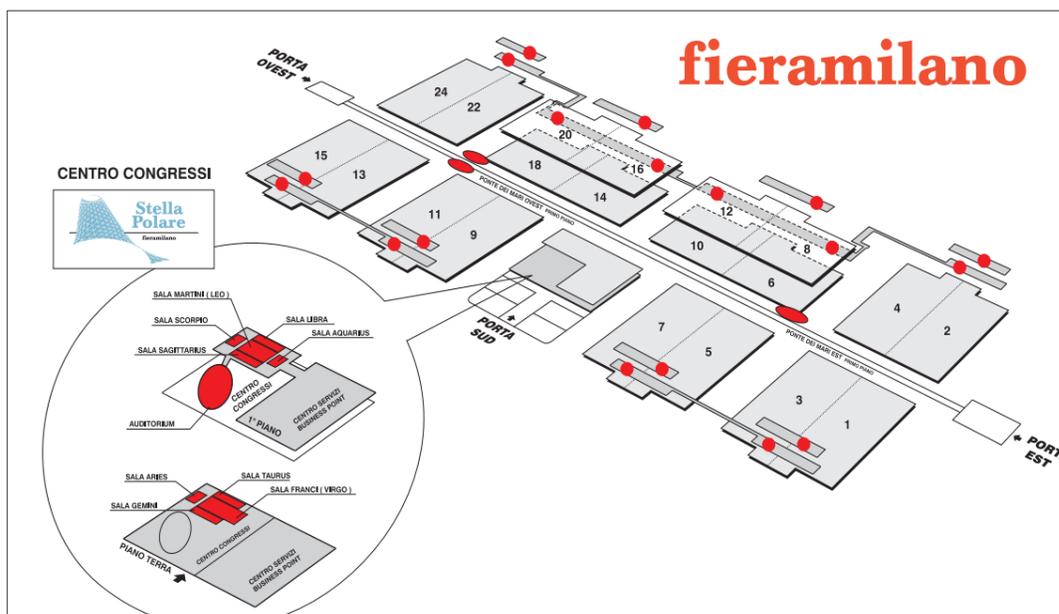
Per visualizzare sul tuo smart phone, tablet o telefono cellulare le info sui convegni di Solarexpo-The Innovation Cloud, inquadra il riquadro con l'applicazione dedicata.



le altre tecnologie green a livello internazionale, prevede un'area espositiva all'interno dell'Innovation Cloud, organizzata con postazioni di rappresentanze diplomatiche e agenzie per il commercio e gli investimenti esteri provenienti da mercati tra cui Balcani, Medio Oriente, Africa del Nord e del Sud, America Latina. Sono inoltre previsti stand di player industriali transnazionali e società di consulenza specializzate nei processi di sviluppo internazionale. L'Internationalization Hot Spot prevede un ricco calendario di convegni e workshop, grazie in particolare al partenariato con Confindustria Federazione Anie e GSE Corrente, volti a illustrare il potenziale dei mercati emergenti e gli scenari globali per il settore delle fonti green. «Fin dalla sua prima edizione nel 2013», continua Luca Zingale, «il progetto Internationalization Hot Spot ha ottenuto un grande apprezzamento sia per il suo carattere di novità e la vera e propria ventata di apertura al sistema-mondo che ha portato in fiera sia come opportunità concreta offerta alle imprese italiane di incontro con i Paesi protagonisti dello sviluppo del solare sui mercati internazionali».

I NUMERI DELL'EVENTO

- Espositori: 300
- Paesi: 26
- Convegni, seminari ed eventi: 50
- Speaker: 400
- Istituzioni e associazioni nazionali di settore: 30



È FIRMATA "SOLARE B2B" LA TAVOLA ROTONDA SU INSTALLATORI E DISTRIBUZIONE DEL FV

Mercoledì 7 maggio si tiene la tavola rotonda "Nuovi ruoli per gli installatori e la distribuzione nel mercato del fotovoltaico post-incentivi", organizzata in collaborazione con Solare B2B e Federazione grossisti e distributori di materiale elettrico (FME). L'evento vuole focalizzare l'attenzione su comunicazione commerciale e strumenti di marketing nel segmento consumer, evoluzione della professionalità degli installatori e fabbisogni formativi e sui

modelli di business della distribuzione di materiale elettrico e della distribuzione solare specializzata.

In occasione della tavola rotonda, Davide Bartesaghi, direttore editoriale di Solare B2B, presenta i risultati del sondaggio "Fotovoltaico, a che punto siamo? 10 domande per gli installatori".

Il sondaggio vuole illustrare la situazione attuale del business degli installatori fotovoltaici.

Valenia
Ideas for a bright future

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!

Valenia espone a:



Milano, 7-9 Maggio 2014
Padiglione 6 • Stand M31

- **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

SOLAREXPO - LA VETRINA DELLE NOVITÀ

SOLON SOLON SOLIBERTY PAD. 6, STAND F46



Impegnata da oltre cinque anni in ricerca e sviluppo in ambito di soluzioni per l'Energy Storage, Solon ha sviluppato SOLiberty, dispositivo di accumulo energetico, che recentemente è stato proposto in una nuova versione rinnovata e completamente realizzata con tecnologia "Made

in Italy". Solon SOLliberty punta a raggiungere il traguardo dell'autonomia energetica, premiando l'autoconsumo. Il nuovo sistema di accumulo SOLiberty "Made in Italy" funziona con batterie riciclabili al piombo/gel da 12 kWh, che permette a chi dispone di un impianto fotovoltaico di arrivare a coprire il fabbisogno di energia elettrica fino al 90%. Il nuovo dispositivo è disponibile in due versioni: DC per nuovi impianti e AC per impianti già esistenti. La prima è costituita da un sistema di accumulo di energia con batterie riciclabili al piombo/gel e da un quadro elettrico completo per la gestione delle batterie. L'unità di comunicazione, alloggiata nel quadro elettrico, decide autonomamente se immagazzinare, immettere in rete domestica o commutare sulla rete pubblica. La versione AC è costituita da un sistema di accumulo di energia con batterie riciclabili al piombo/gel e da un quadro elettrico completo di inverter e microprocessori per la gestione dell'energia. La capacità di stoccaggio corrisponde al fabbisogno energetico medio giornaliero di una famiglia di quattro persone. Il sistema decide autonomamente se immagazzinare, immettere in rete domestica o commutare sulla rete pubblica.

DATI TECNICI:

Taglie da 3,3 kWh, 6,7 kWh, 8,5 kWh e 10 kWh

Protezione da scarica profonda e sovratemperatura della batteria

Potenza massima continua disponibile di 4,5 kW per l'utenza domestica

Potenza massima istantanea di 12 kVA per sopperire agli spunti dei carichi

Continuità di esercizio in caso di blackout

SUNERG SMART MODULE XP 60/156I+35INT PAD.6, STAND K20

Lo smart module di Sunerg fornito con ottimizzatore Tigo Energy è stato ideato per offrire una maggiore efficienza rispetto a un modulo tradizionale. L'ottimizzatore Tigo Energy non solo mira a raggiungere un'efficienza di conversione del 99,6%, ma riduce anche il rischio di riflesso, incendio e pericoli per la sicurezza. La tecnologia PV-Safe è infatti inclusa in tutti i moduli. I pannelli Sunerg serie INT mono e policristallino sono concepiti per impianti solari con destinazione d'uso di tipo residenziale, commerciale e industriale, grazie all'integrazione con il sistema Tigo Energy Maximizer che ottimizza la produzione di potenza e fornisce dati a livello di singolo modulo per la gestione operativa e il monitoraggio della performance, permettendo la disconnessione delle stringhe CC ad alta tensione per installazione, manutenzione o interventi in caso di incendio.

DATI TECNICI

Potenza: da 240 a 260 Wp

Efficienza: da 14,73 a 15,96%

Dimensione: 1645x990x35 mm

Peso: 20 kg

Applicazioni: residenziale e commerciale

Temperatura d'esercizio: da -40 a +85 °C

VANTAGGI DALL'OTTIMIZZATORE TIGO

- 25% in più di densità di potenza/efficienza
- Monitoraggio del livello di ogni modulo
- Attenuazione di pericoli per la sicurezza e incendio
- Aumento dell'energia raccolta e accelerazione del tempo di rientro economico
- Non richiede connessioni aggiuntive e manodopera in più



SOLAR LOG PROMOZIONE RETRO-FIT PER IMPIANTI SPROVVISTI DI MONITORAGGIO PAD. 6, STAND H30

In occasione di Solarexpo, Solar-Log Italy lancerà la sua campagna retro-fit, che ha il fine di rendere più accessibile il monitoraggio di impianti fotovoltaici già installati. La promozione, che prevede degli sconti a partire dal 20%, consiste in un pacchetto che include un datalogger Solar-Log Meter, tre trasformatori di corrente TA e cinque anni di licenza WEB "Commercial Edition". Lo scopo dell'iniziativa è quello di promuovere l'importanza del monitoraggio fotovoltaico e di mettere a disposizione degli installatori i mezzi e il know how necessari per attività di questo tipo.



TECNO-LARIO STAZIONI DI RICARICA RWE PAD.6, STAND D06

Tecno-Lario rinnova anche quest'anno la sua presenza all'edizione del Solarexpo 2014 dove propone i dispositivi di ricarica RWE per auto elettriche. La gamma RWE è completa e permette di soddisfare qualsiasi esigenza: i dispositivi possono ricaricare infatti tutte le auto elettriche, sono realizzati e assemblati in Europa, rispettano le normative tecniche e i protocolli vigenti, sono dotati di prese di Tipo2 e del Modo 3 di ricarica e conformi al protocollo ZE Ready.

Parallelamente alla distribuzione, Tecno-Lario si impegna anche nella formazione di tecnici specializzati, costituendo un network nazionale di tecnici RWE abilitati all'installazione. Inoltre il team di ingegneri dell'area e-mobility è in grado di elaborare soluzioni dedicate alle specifiche esigenze del cliente, fornendo l'assistenza tecnico-progettuale necessaria.



JINKOSOLAR MODULI SMART JKMS270P-60 PAD.6, STAND E10

JinkoSolar presenta i suoi primi moduli Smart con ottimizzatori di celle e di moduli. Questi nuovi moduli integrano nella scatola di giunzione le tecnologie Maxim, Tigo e Solaredge. I nuovi Jinko Smart Modules permetteranno a parità di condizioni un sensibile miglioramento della produzione di energia, nonché un sostanziale eliminazione di fenomeni di hot spot e di mismatching. Questi nuovi prodotti sono particolarmente adatti per l'installazione sui tetti dove c'è un problema di ombreggiamento; sono tuttavia adatti anche per installazioni su grandi progetti per i vantaggi che danno in termini di riduzione dei fenomeni di hot spot e di mismatching.

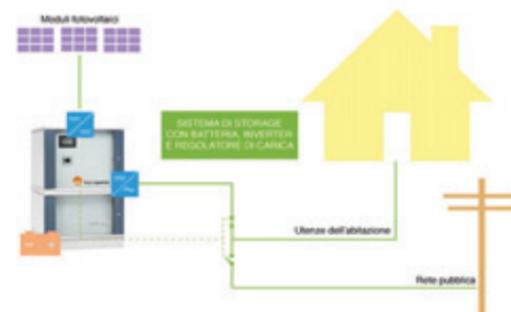
DATI TECNICI

Potenza massima: 270 Wp
Numero celle: 60
Efficienza: 16,5%
Tensione massima: 1000 VDC
Dimensioni: 225,5x226x125 mm
Peso: 1 kg



ALFAVOLT SOLUZIONI PER L'EFFICIENZA PAD.6, STAND H35

In occasione di Solarexpo verrà presentata Alfavolt, società con sede a Villafranca di Verona che opererà nel mercato dell'efficienza energetica e dell'autoconsumo, in particolare in edilizia. Alfavolt offrirà soluzioni fotovoltaiche, in particolare sistemi di storage per l'autoconsumo, sistemi di storage ed impianti ad isola, oltre a componenti di alta qualità per impianti connessi in rete. La società collaborerà con diversi partner del settore, tra cui Steca Elektronik GmbH per quanto riguarda i regolatori di carica e inverter a isola. «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. «Autonomia e sicurezza dell'approvvigionamento da fonti di energia rinnovabili sono il nostro target».



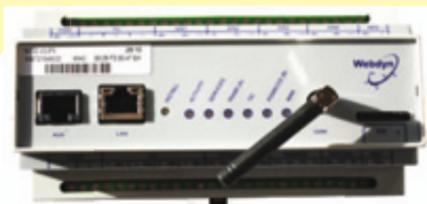
SOLON SOLiberty.

La soluzione per l'accumulo energetico in autonomia dalla rete elettrica.

Più indipendenza nei consumi domestici.



WEBDYN SISTEMA DI MONITORAGGIO WEBDYN SUN PAD 6 STAND L24



Webdyn ha lanciato il sistema WebdynSun per monitorare, raccogliere e analizzare in remoto e in tempo reale i dati relativi alla produzione di impianti fotovoltaici di media e grossa taglia. Sviluppato in Francia, questa soluzione verrà inoltre commercializzata in Italia dove di recente è stato inaugurato un nuovo ufficio.

- > Copertura del fabbisogno energetico fino al 90%
- > Abbattimento dei costi in bolletta
- > Accesso alla detrazione fiscale
- > Sistema completamente "Made in Italy"
- > Versioni disponibili: DC per nuovi impianti, AC per impianti già esistenti
- > Sistema di stoccaggio energetico con batterie al piombo/gel
- > 4 tipologie di capacità totale: 3,3 kWh, 6,7 kWh, 8,5 kWh, 10 kWh
- > Fino a 6 anni di garanzia sull'efficienza dello storage

Inverter: stop and go per l'Italia

ANCHE SE IL NOSTRO PAESE NON È PIÙ IL MERCATO ATTRATTIVO DI QUALCHE ANNO FA, PER MOLTI PRODUTTORI ESTERI DI MODULI L'ITALIA CONTINUA AD AVERE PARECCHI PUNTI DI INTERESSE. A PARTIRE DALLA PRESENZA DI UNA RETE DI IMPIANTI AMPIA E STRUTTURATA CHE ASSICURA UNA CERTA CONTINUITÀ DI BUSINESS. E, IN ATTESA CHE IL MERCATO TORNI A CRESCERE, LA SFIDA SI GIOCA SUL PRESIDIO DEL TERRITORIO

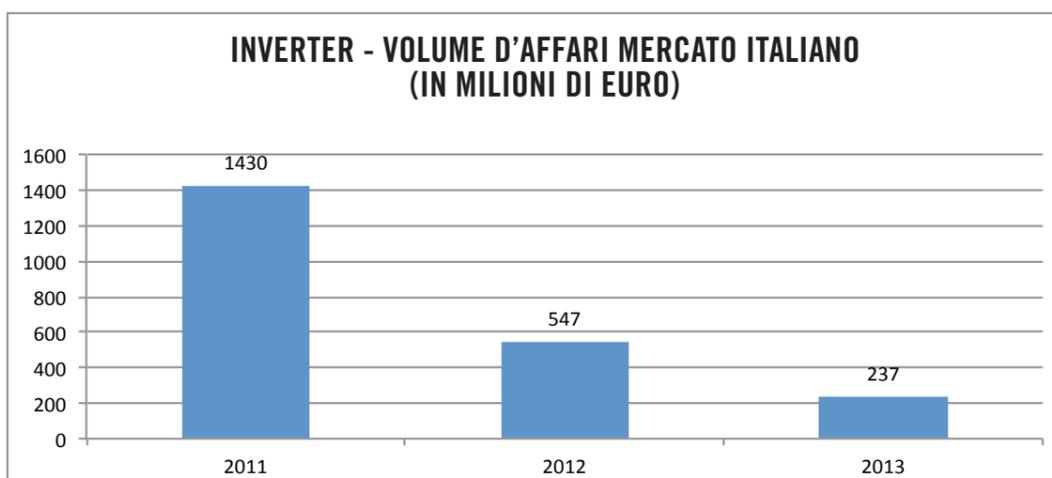
Quanto sia cambiato il mercato degli inverter negli ultimi anni lo dice soprattutto una graduatoria sintetica delle aziende leader a livello globale stilata da IHS Technology. Cinque anni fa la top 10 era dominata dall'Europa con due sole eccezioni: la canadese Xantrex, che poi sarebbe stata acquisita dall'europea Schneider, e la statunitense Power-One, che però aveva il suo vero centro nevralgico, organizzativo e produttivo in Italia. Oggi invece l'Europa presidia la top ten con quattro sole aziende e deve fare i conti con l'avanzata orientale, soprattutto giapponese e poi cinese, e con quella americana. Cosa è successo? Semplice: lo spostamento del baricentro del mercato dall'Europa a USA e far east ha favorito lo sviluppo di aziende locali che hanno colto al volo l'opportunità di incrementare le quote di mercato sull'onda di volumi di vendita che sino a poco tempo fa sembravano possibili solo nel Vecchio Continente. Gli asiatici in particolare possono contare non solo un enorme mercato interno, ma anche sul supporto concreto da parte dello Stato e delle banche del Paese. Sostenuti da condizioni così favorevoli, i player giapponesi e cinesi non hanno la necessità di aprire nuovi fronti nel Vecchio Continente, dove infatti coprono ancora ruoli secondari. Dal canto loro, invece, i produttori europei hanno la necessità di internazionalizzare il proprio business verso Asia e Stati Uniti mettendo in campo, chi prima chi poi, ambiziose strategie per aggredire i nuovi mercati globali.

STRATEGIE POLARIZZATE

E in Italia? Il giro d'affari ha subito un terremoto, passando dai 1.430 milioni di euro del 2011, ai 547 del 2012 ai 237 dello scorso anno. L'elenco dei principali player non ha subito altrettanti scossoni, se si esclude una certa selezione dei brand presenti sul mercato e la conseguente concentrazione del business su un numero minore di marchi. Power-One (oggi ABB) e SMA continuano a presidiare da leader assoluti una piazza che ha perso i volumi garantiti dai grandi impianti si è improvvisamente ristretta ai segmenti residenziale, industriale e commerciale. Tanto che un mercato con queste caratteristiche ha polarizzato gli obiettivi dei principali

TOP 10 VENDITE INVERTER A LIVELLO GLOBALE		
	2013	2008
1	SMA (Europa)	SMA (Europa)
2	ABB Power-One (Europa)	Fronius (Europa)
3	Omron (Giappone)	Kaco (Europa)
4	TMEIC (Giappone)	Ingeteam (Europa)
5	Sungrow (Cina)	Xantrex (Canada)
6	Advanced Energy (USA)	Siemens (Europa)
7	Tabuchi (Giappone)	Sputnik (Europa)
8	Schneider Electric (Europa)	Conergy (Europa)
9	Enphase (USA)	Power-One (USA-Europa)
10	Kaco (Europa)	Elettronica Santerno (Europa)
Top 10: fatturato totale	3,7 miliardi di dollari	2 miliardi di dollari

Fonte: IHS



Fonte: Solar Energy Report

SMA: RAGGIUNGERE L'AUTONOMIA ENERGETICA



Massimo Bracchi, direttore medium power solutions



Quali possibilità di business offre attualmente il mercato italiano?

«Nonostante la fine dei vari Conti Energia, è stato più volte dimostrato che la sostenibilità dell'investimento fotovoltaico oggi rimane sostanzialmente invariata rispetto a quando erano in vigore gli incentivi statali legati proprio ai Conti Energia. Grazie a sistemi quali la detrazione fiscale, infatti, il conto economico delle famiglie che intendono investire nel fotovoltaico non subisce variazioni notevoli».

Quale ruolo ricopre il mercato italiano all'interno della vostra strategia aziendale?

«Proprio per i motivi sopra elencati, il mercato italiano continua ad essere un mercato centrale nella strategia di SMA Italia, soprattutto legata al settore residenziale. E non è un caso che, proprio per rispondere ad alcune specifiche esigenze, SMA è la prima azienda a lanciare sul mercato il cosiddetto "battery inverter", l'inverter fotovoltaico tecnologicamente all'avanguardia che integra un sistema di accumulo».

Come intendete presidiarlo?

«Mai nessun altro produttore di inverter fotovoltaici è riuscito a proporre al mercato una soluzione all-in-one, in cui all'efficienza dell'inverter più venduto al mondo, il Sunny Boy, viene oggi combinata una batteria agli ioni di litio: il Sunny Boy Smart Energy è quindi un inverter dalle caratteristiche uniche, che rivoluzionerà a 360° il mondo degli inverter. La famiglia italiana ha quindi oggi una chance in più per aumentare la quota di autoconsumo e raggiungere la piena indipendenza dal gestore di rete. Ma soprattutto, la vera novità è che oggi questo si può realizzare a costi assolutamente abbordabili. Il Sunny Boy Smart Energy invece, permette sia di effettuare un investimento fotovoltaico economicamente conveniente sia di ridurre fino al 55% la bolletta elettrica».

Prodotti in primo piano

Inverter Sunny Boy Smart Energy per il segmento residenziale e inverter Sunny Tripower Project per il segmento industriale-commerciale

L'azienda

Anno di fondazione: 1981

Indirizzo headquarter: SMA Solar Technology Sonnenallee 1, Niestetal - Germania

Indirizzo sede italiana: SMA Italia, via dei Missaglia 97, Milano

Produzione totale MW nel 2012: 7,2 GW

Produzione totale MW nel 2013: 5,4 GW

Previsione fatturato 2014: tra 1 e 1,3 miliardi di euro

Numero dipendenti: più di 5.000



ABB

Averaldo Farri, vice president sales EMEA Power Conversion Product Group Solar



«A parte una piccola coda di impianti a registro, che però si esaurirà entro maggio, il mercato italiano si regge attualmente solo su due possibilità: autoconsumo e detrazione fiscale. Ci sono anche altre opportunità come i certificati bianchi ma quella rimane una nicchia che non impatta sui megawatt

installati in maniera visibile. L'autoconsumo è limitato a 200 kW e la detrazione fiscale al 50% vale per impianti fino a 20 kW e questi limiti rappresentano un fattore di freno per lo sviluppo ulteriore del fotovoltaico in Italia. Come azienda italiana, è chiaro che il mercato nazionale per noi è fondamentale. Qualsiasi azienda che non abbia un mercato nazionale forte è destinata, prima o poi, ad avere dei problemi. A meno che non si gestisca un marchio assoluto, come ad esempio Ferrari, un buon mercato nazionale dà alle aziende quella forza che serve a sostenere i processi di internazionalizzazione e la revisione dei processi interni con l'obiettivo del miglioramento continuo.

Per quello che ci riguarda, il nostro mercato nazionale è coperto da una forza vendita multi canale, che include, in alcuni casi specifici, anche la vendita diretta, e intendiamo continuare a presidiarlo in questa maniera».

L'azienda

Anno di fondazione: 1988 dalla fusione di Brown Boveri, fondata nel 1891, e ASEA, fondata nel 1883

Indirizzo headquarter: Zurigo Svizzera

Indirizzo sede italiana: Sesto San Giovanni, (Milano)

MW prodotti destinati al mercato italiano: 700 MW pari al 23% del totale spedito nel 2013

Numero dipendenti: 6.000 in Italia, di cui 700 nel fotovoltaico, e circa 150.000 nel mondo di cui 2500 nel fotovoltaico.



FRONIUS: MERCATO STRATEGICO

Alberto Pinori, direttore generale



Quali possibilità di business offre attualmente il mercato italiano?

«Il mercato italiano offre grandi opportunità sicuramente nel segmento residenziale, che in fase post incentivi continua ad andare molto bene grazie alla detrazione fiscale del 50%, lo scambio sul posto e l'autoconsumo. Ci sono altresì opportunità di business per il segmento piccolo-medio commerciale, anche se il settore al momento è abbastanza fermo. Lo storage invece costituisce una grande opportunità che Fronius vuole sfruttare in pieno».

Quale ruolo ricopre il mercato italiano all'interno della vostra strategia aziendale?

«Il mercato italiano è sempre stato e continuerà ad essere un mercato strategico per Fronius International, insieme ad altri Paesi sia europei che internazionali, come Stati Uniti e Australia».

Come intendete presidiarlo?

«In Italia siamo presenti con una filiale che conta ad oggi 20 persone, con ambiti operativi che vanno dal marketing alle vendite, dal servizio post vendita al supporto tecnico che vanta rapidità e qualità in un servizio all'installatore ed al cliente finale ad alta efficienza».

Prodotti in primo piano

- Fronius Galvo: inverter di stringa per abitazioni private, indicato per gli impianti ad elevato autoconsumo. Disponibile nelle classi di potenza tra 1,5 e 3,1 kW

- Fronius Symo: inverter trifase senza trasformatore per impianti di ogni dimensione. Disponibile nelle classi di potenza da 3 a 20 kW

- Fronius Agilo: inverter centralizzato per impianti commerciali ed industriali. Disponibile da 75 kW e 100 kW.



Distribuzione

Rete capillare di distributori di materiale elettrico e di materiale fotovoltaico su tutto il territorio

L'azienda

Anno di fondazione: 2008

Indirizzo headquarter: Fronius International, Fronius Platz 1, Wels - Austria

Indirizzo sede italiana: Fronius Italia Srl, via dell'Agricoltura 46, Bussolengo (Verona)

Numero dipendenti: 20

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



COLLABORIAMO CON IL SOLE PER GARANTIRVI ENERGIA NATURALE E PULITA

DISTRIBUTORE UFFICIALE



REC

solsonica
Chiara come il sole



LG
Life's Good

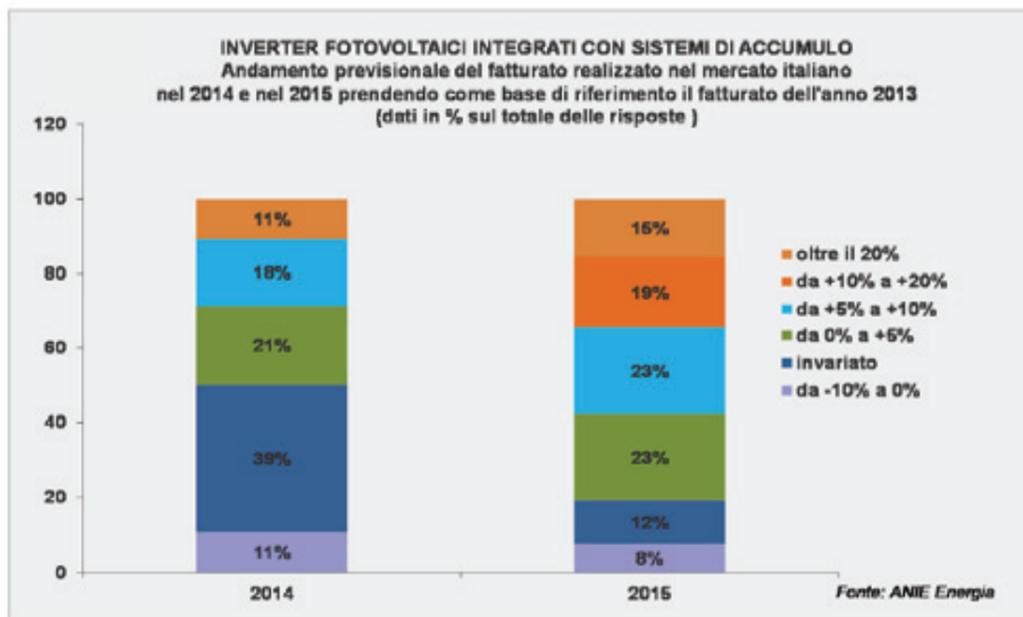


SHARP



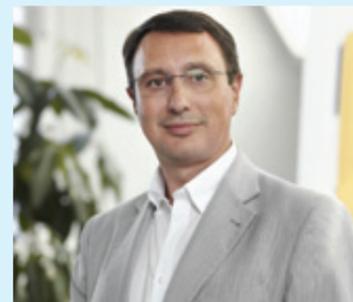
ENERGY THAT CHANGES





produttori di inverter, molti dei quali ritengono l'Italia ancora uno dei principali bacini d'acquisto, mentre altri non ne vogliono più sentire parlare. Così, mentre Averaldo Farri, vice president sales Emea di ABB-Power One, dichiara: "Il mercato nazionale per noi è fondamentale", e Massimo Bracchi, direttore Medium Power Solutions di SMA Italia, spiega: "Il mercato italiano offre notevoli possibilità di business e continua ad essere centrale nella strategia di SMA", si trova anche il marketing e communication manager di Fimer, Filippo Carzaniga, che afferma: "Non stiamo dedicando alcuno sforzo all'Italia. Puntando sulle grandi installazioni, il mercato italiano per noi non è più interessante".

SOLARMAX: DIFFONDERE I BENEFICI DEL SOLARE



Raffaele Salutari,
amministratore delegato

«Il mercato italiano offre ancora buone opportunità per il settore residenziale, in virtù degli sgravi fiscali, dell'autoconsumo e dello scambio sul posto. La convenienza degli impianti residenziali può risultare addirittura superiore rispetto a quando c'era il Conto Energia, ma occorre da parte di tutti gli operatori del settore un cambio di mentalità nel saper presentare gli argomenti a favore del fotovoltaico. Anche i segmenti commerciale e industriale rimangono interessanti grazie alla possibilità di ottenere altissimi indici di autoconsumo, realizzando impianti di dimensioni opportune, e grazie alla introduzione della normativa sui Sistemi Efficienti di Utenza (SEU). L'Italia, quindi, mantiene un ruolo centrale all'interno della nostra strategia aziendale. SolarMax ha i prodotti giusti che il mercato italiano richiede: la serie P per il segmento residenziale, e le serie MT e HT per segmento commerciale e industriale. L'azienda sta rafforzando la sua presenza nei canali distributivi con lo scopo di essere sempre più vicina agli installatori e di diffondere la conoscenza del marchio e della qualità dei prodotti».

Prodotti in primo piano

Serie P: inverter per le applicazioni residenziali
Serie HT: inverter per le applicazioni commerciali e industriali

L'azienda

Anno di fondazione: 1991
Indirizzo headquarter: SolarMax (Sputnik Engineering AG), Länggasse 85, Biel/Bienne - Svizzera
Indirizzo sede italiana: SolarMax (Sputnik Engineering Italia Srl), via Senigallia 18/2, Torre A - Milano
Capacità produttiva: 2 GW annui
Numero dipendenti: 350
Filiali: 11



DANFOSS: RIDIMENSIONARE IL BUSINESS



Lorenzo Colombo, country manager

«Il 2014 si presenta come un altro anno difficile: gli ultimi progetti del Conto Energia sono in via di conclusione, la crisi economica frena gli investimenti, mentre il mercato dello storage stenta ancora a partire. Le opportunità di business in Italia si sono ridimensionate ed il contesto delle applicazioni è cambiato: grazie alla detrazione fiscale, la maggior parte della richiesta arriva dal mercato residenziale. A seguito della recente delibera sui SEU, anche la fascia di mercato degli impianti industriali dovrebbe lentamente ripartire. Ci sono poi le opportunità dell'O&M, segmento in crescita preso in considerazione da un numero di operatori sempre maggiore. Per le caratteristiche dei suoi prodotti di punta, Danfoss Solar Inverters si contraddistingue come partner ideale per le aziende che si occupano di impianti commerciali di media e grossa taglia, soprattutto se destinati all'autoconsumo. Inoltre, grazie alla grande esperienza maturata negli ultimi anni e derivata da oltre 40 anni di attività nell'elettronica di potenza, Danfoss supporta ottimamente i clienti nelle opere di revamping. L'eccellenza tecnologica, la solidità finanziaria e l'ottica globale che contraddistinguono il gruppo Danfoss, rendono la nostra azienda un partner affidabile anche per quei player che stanno muovendo il proprio business verso altri Paesi in Europa e in alcuni dei Paesi emergenti».

Prodotti in primo piano

I prodotti di punta introdotti nel mercato da Danfoss Solar Inverters nel 2014 riguardano applicazioni commerciali di piccola, media e grossa taglia.

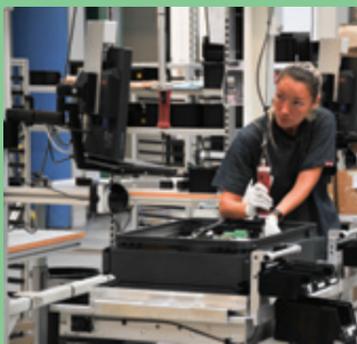
- Danfoss FLX: inverter di stringa trifase senza trasformatore di seconda generazione che riprende gli elementi migliori della gamma TLX e aggiunge nuove funzioni e tecnologie all'avanguardia. Disponibile nelle taglie da 5, 6, 7, 8, 9, 10, 12,5, 15 e 17 kW
 - Danfoss MLX: inverter per impianti industriali e utility scale che integra le qualità migliori degli inverter di stringa e degli inverter centralizzati.
- Disponibile nella taglia di 60 kW

Distribuzione

- EPC
- Distributori

L'azienda

Anno di fondazione: 2007 (Danfoss Solar Inverters Italia dal 2010)
Indirizzo headquarter: Danfoss Solar Inverters A/S, Nordborgvej 81, Nordborg - Danimarca
Indirizzo sede italiana: Danfoss Srl - Solar Inverters, corso Tazzoli 221, Torino
MW prodotti destinati al mercato italiano nel 2013: circa 60 MW
Numero dipendenti: circa 200 a livello globale



FIMER: OLTRE I CONFINI NAZIONALI



Filippo Carzaniga,
direttore generale

Quali possibilità di business offre attualmente il mercato italiano?

«Direi che le opportunità oggi in Italia sono relativamente basse. Non essendoci stata una politica di incentivazione all'installazione ma puramente speculativa, si è creata una vera e propria disaffezione. Basterebbe incentivare anche solo con una detrazione le nuove installazioni, specialmente su edifici industriali per ridare nuova linfa al mercato e incrementare il sentimento green».

Quale ruolo ricopre il mercato italiano all'interno della vostra strategia aziendale?

«Come per molti, il mercato Italia ha ricoperto un ruolo fondamentale in passato. Ha dato un forte slancio a questo settore che per noi era totalmente nuovo. Fimer ha fortunatamente avuto l'abilità di guardare velocemente all'estero che oggi rappresenta più del 90% del nostro mercato di riferimento. In futuro, se non cambieranno le regole del gioco, penso che il ruolo sia sempre più marginale, se non alla deriva».

Come intendete presidiarlo?

«Come policy commerciale non stiamo dedicando alcuno sforzo. Abbiamo deciso di intraprendere la strada delle grandi installazioni e inevitabilmente il mercato Italia per noi non è più interessante. Nel 2013 penso che Fimer non abbia installato nulla al di sotto del MW di potenza. Probabilmente lo sarà molto di più per altri produttori che hanno scelto la strada del residenziale e della piccola installazione».

Prodotti in primo piano

Inverter di stringa trifase da 10 a 23 kWp
Inverter centralizzati BT e MT da 40 a 555 kWp
Power Station da 500 a 2.200 kWp

L'azienda

Anno di fondazione: 1942
Indirizzo headquarter: via J.F.Kennedy snc, Vimercate (Monza e Brianza)
Produzione totale MW nel 2012: 310 MW
Produzione totale MW nel 2013: 345 MW
MW prodotti destinati al mercato italiano nel 2013: 23,8 MW
Fatturato 2012 23,88 milioni di euro
Fatturato 2013: 28, 2 milioni di euro
Previsione fatturato 2014: 32 milioni di euro
Numero dipendenti: 118



NEL SEGNO DELLO STORAGE

L'industria degli inverter si trova però all'alba di una grande svolta che avrà ripercussioni importanti su tutti i mercati, italiano compreso: i principali player sono ormai pronti con i primi inverter dotati di quei sistemi di storage che dovrebbero mutare fisionomia all'intero mercato del fotovoltaico.

Nella prima metà di maggio SMA presenta Sunny Boy Smart Energy, il primo inverter con sistema di accumulo integrato pronto per il mercato italiano. E altri player hanno annunciato il lancio di prodotti analoghi nel secondo semestre dell'anno. Secondo una ricerca di Anie Energia, proprio sugli inverter con accumulo si concentrano le speranze per un rilancio del settore elettrico già nel 2014. E per il 2015 metà delle aziende intervistate da Anie Energia stima un incremento di fatturato superiore al 20% dovuto ai nuovi inverter fotovoltaici con sistemi di storage integrati.

In un momento in cui la parola d'ordine per lo sviluppo futuro del solare in Italia è "autoconsumo", gli inverter con storage integrato hanno la possibilità di aumentarne il livello portandolo per impianti residenziali a una soglia superiore al 50%. Si comprende quindi come gli inverter anche per il futuro potranno avere un ruolo centrale nel settore del fotovoltaico continuando a svolgere la funzione di "intelligenza" del sistema. In prospettiva, la frontiera dello storage sul lungo periodo è quella delle sinergie con la mobilità elettrica. SMA sta già lavorando a un inverter bidirezionale capace di caricare la batteria dell'auto con l'energia solare, ma anche di prelevare energia dalle batterie dell'auto. «Il nostro gruppo continua a investire enormi risorse in ricerca e sviluppo» spiega l'amministratore delegato di SMA Italia, Valerio Natalizia.

BONFIGLIOLI: A SOSTEGNO DELLA GRID PARITY



Pietro Gintoli, country manager Italia della b.u. Regenerative & Photovoltaic



Quali possibilità di business offre attualmente il mercato italiano?

«Il 2014 sarà dopo molto tempo per il fotovoltaico italiano il primo anno senza incentivi e come già emerso nel 2013 in cui sono stati realizzati impianti non incentivati per circa 300 MW il driver principale per le installazioni sarà la detrazione fiscale del 50%. In questo contesto il mercato residenziale e quello dei piccoli impianti industriali sotto i 200 kWp ricopriranno sicuramente la parte principale del mercato».

Quale ruolo ricopre il mercato italiano all'interno della vostra strategia aziendale?

«Il nostro portafoglio prodotti è essenzialmente dedicato al mercato dei medio-grandi impianti industriali e delle centrali solari a terra pertanto in questo momento ci stiamo rivolgendo allo sviluppo di progetti da realizzare in grid parity soprattutto in Sicilia e nell'Italia meridionale dove le condizioni di ROI risultano più vantaggiose anche alla luce della notevole riduzione dei costi dei componenti nell'ultimo periodo».

Come intendete presidiarlo?

«Bonfiglioli è un'azienda italiana e sicuramente il mercato nazionale sarà presidiato costantemente come negli ultimi anni. La gestione e la valutazione delle opportunità che si presenteranno saranno valutate direttamente dalla filiale Bonfiglioli Italia dedicata alla Business Unit delle Energie Rinnovabili tramite team di tecnici e la rete commerciale dedicata».

Prodotti in primo piano

- Inverter modulari della serie RPS TL con potenze da 280 a 1.780 kWp e rendimento massimo del 98%
- Soluzioni complete plug& play RPS Station: cabina contenente inverter Bonfiglioli RPS TL, cella MT per connessioni a stella o ad anello, trasformatore BT/MT a perdite ridotte. Disponibile in classi di potenza da 380 a 3.150 kWp e in tre versioni, shelter, concrete e container.

Distribuzione

Vendita diretta

L'azienda

Anno di fondazione: 1956

Indirizzo headquarter: Bonfiglioli Riduttori S.p.A., via Giovanni XXIII, 7/A, Lippo di Calderara (Bologna)

Indirizzo filiale: Bonfiglioli Italia S.p.A., via Sandro Pertini 7/B, Carpiano (Milano)

Produzione totale MW nel 2013: 688 MW

Fatturato 2012: 623.7 milioni di euro

Fatturato 2013: 613.8 milioni di euro (dato non ufficiale)

Numero dipendenti: 3.344



SUNERG PRESENTA...
SMART MODULE *intelligent*
il primo modulo con ottimizzatore TIGO integrato

+25%*

*IN CASO DI OMBREGGIAMENTO PARZIALE DEL CAMPO FOTOVOLTAICO

efficienza

DISPONIBILE IN MONOCRISTALLINO E POLICRISTALLINO DA 60 CELLE

■ Monitoraggio di ogni singolo modulo da remoto

■ Maggiore sicurezza con PV-Safe**
**SEZIONAMENTO ELETTRICO DI EMERGENZA AD OGNI MODULO

■ Ricerca del punto di massima potenza su ogni modulo



SUNERG È LIETA D'INVITARVI
WORKSHOP TECNICO
9 MAGGIO 2014 | ORE 12
PRESSO PAD.6 SALA ZETA

SOLAREXPO
PAD.6 STAND K 20

Produzione Made in Italy dal 1978

Sunerg
SOLAR ENERGY

www.sunergsolar.com

«Nonostante il 2013 sia stato un anno difficile, SMA destinerà all'innovazione circa 100 milioni di euro. L'innovazione tecnologica sarà ancora un driver importante e sicuramente l'inverter non diventerà mai una commodity...».

O&M E ASSISTENZA

Un altro elemento che potrebbe dare una spinta al mercato degli inverter è rappresentato dallo

sviluppo delle attività di Operation & Maintenance, di refitting e revamping di impianti sottoperformanti.

Non sono pochi gli impianti realizzati negli ultimi anni che per svariati motivi hanno già la necessità di sostituire l'inverter.

Può capitare anche che l'azienda fornitrice del prodotto di prima installazione sia fallita, oppure sia uscita dal mercato, o ancora abbia una

gamma che per livello di performance non è in grado di soddisfare le richieste.

Un intervento migliorativo che preveda la sostituzione di un inverter può incrementare la produzione di energia fotovoltaica fino a un +10% e oltre.

Lo sviluppo delle attività di O&M ha restituito il corretto valore anche all'importanza di un adeguato presidio del territorio con le reti di assi-

INGETEAM: OPPORTUNITÀ DAL MERCATO SECONDARIO

Dana Albella, marketing & communications manager

Quali possibilità di business offre attualmente il mercato italiano?

«Nonostante la riduzione del volume di affari che ha colpito il settore fotovoltaico italiano, il mercato offre ancora diverse opportunità di business. In Italia ci sono oltre 18 GW di potenza installata e gli analisti prevedono da qui a prossimi anni un installato di almeno 1 GW all'anno. Negli anni scorsi le installazioni di numerosi impianti sono state fatte in maniera troppo accelerata, inoltre le difficoltà di approvvigionamento di componenti strategici come gli inverter hanno portato a una notevole diminuzione della qualità delle installazioni e delle tecnologie utilizzate.

Per questi motivi l'Italia è una grande miniera da sfruttare, costituita da numerosi impianti fotovoltaici che devono essere migliorati e resi più efficienti tramite il "revamping", così come devono essere gestiti e mantenuti con diligenza per tutto l'arco della loro vita utile».

Quale ruolo ricopre il mercato italiano all'interno della vostra strategia aziendale?

«Il mercato italiano ricopre un ruolo fondamentale all'interno delle strategie aziendali di Ingeteam. Per quanto riguarda gli impianti già realizzati, Ingeteam intende giocare un ruolo di assoluto protagonista sia sul "revamping", sia sui servizi di O&M. In merito alle nuove installazioni, abbiamo una gamma prodotti completa che ci permetterà di continuare a crescere nel mercato delle piccole e medie installazioni con soluzioni tecnologiche sempre all'avanguardia. Infine continueremo a dare supporto a tutte le aziende italiane che si stanno affacciando nei mercati esteri. La filiale italiana del gruppo Ingeteam segue oltre al mercato italiano, anche l'area dell'Est Europa, il Nord Africa e il Middle East».

Come intendete presidiarlo?

«Intendiamo presidiare direttamente il mercato italiano grazie al personale altamente qualificato della nostra azienda, ampliando la nostra rete vendita (installatori, distributori e agenti) e proponendo un prodotto adatto alle richieste del cliente e del mercato. Inoltre, grazie al nostro programma Ingecon Sun Training realizziamo corsi in tutta Italia per offrire ai nostri clienti non soltanto prodotti ma anche soluzioni e servizi, in grado di accompagnarli nella loro crescita e sostenerli nello sviluppo del loro business».

Prodotti in primo piano

Ingecon Sun 1Play TL: gamma di potenza erogata da 2,5 a 10 kW, inverter monofase, destinato al settore residenziale e a progetti decentrati di grandi dimensioni

Ingecon Sun 3Play TL: gamma di potenza erogata da 10 a 40 kW, una famiglia di inverter trifase per uso domestico, industriale e per applicazioni in campi fotovoltaici, che garantisce una massima efficienza con due ingressi Mppt indipendenti

Distribuzione

Rete di distribuzione su tutto il territorio italiano

L'azienda

Indirizzo headquarter: Ingeteam Power Technology S.A. Avda. Ciudad de la Innovación, 13, Sarriguren (Navarra) - Spagna

Indirizzo sede italiana: Ingeteam S.r.l., via Emilia Ponente, 232, Castel Bolognese (Ravenna)

Anno di fondazione: 1972 (filiale italiana 2008)

Produzione totale MW nel 2012: 500 MW

Produzione totale MW nel 2013: 450 MW

MW prodotti destinati al mercato italiano nel 2013: 50 MW

Fatturato 2012: 311.130.000 euro

Fatturato 2013: 306 milioni di euro

Previsione fatturato 2014: 450 milioni di euro

Numero dipendenti: 2.873 (Filiale italiana 49)



Ingeteam



SELCO ENERGY: COMUNICARE EFFICIENZA

Mirco Frasson, division manager

Quali possibilità di business offre attualmente il mercato italiano?

«Dopo la cessazione del piano di incentivazione nazionale, si sono aperte numerose opportunità per il fotovoltaico, tutte riferite ad un mercato rivolto all'efficienza energetica e all'autoconsumo dell'energia prodotta dall'impianto, al fine di ridurre la quota di immissione a carico della rete elettrica. In questo senso per aumentare la conoscenza del mercato abbiamo avviato un roadshow sul territorio nazionale per illustrare alla clientela e agli operatori del settore le varie opportunità attualmente valide (detrazioni / SEU / incentivazione pompe di calore ecc.)».

Quale ruolo ricopre il mercato italiano all'interno della vostra strategia aziendale?

«L'Italia rappresenta il nostro mercato principale, sottolineo comunque che la quota estera è in continuo aumento».

Come intendete presidiarlo?

«Perseguiamo la strategia sin qui condotta, lavorando sui due canali di distribuzione principali e proponendo continuamente nuove soluzioni e opportunità alla nostra clientela in termini di prodotti e servizi che contribuiscano al successo delle loro attività commerciali».

Prodotti in primo piano

Linea inverter monofase STL: potenze da 2 a 6 kW

Linea inverter trifase TTL: potenze da 6 a 20 kW

Distribuzione

Distributori professionali e installatori

L'azienda

Indirizzo headquarter: via Palladio 19, Onara (Padova)

Anno di fondazione: 2009

Produzione totale MW nel 2012: 7.0MW

Produzione totale MW nel 2013: 11 MW

MW prodotti destinati al mercato italiano nel 2013: 10 MW

Fatturato 2012: 15 milioni di euro

Fatturato 2013: 16 milioni di euro

Previsione fatturato 2014: 18 milioni di euro

Numero dipendenti: 100



Selco Energy



TELWIN (DIVISIONE INVERTER FOTOVOLTAICI VALENIA): VERSO L'INTEGRAZIONE

Silvia Spillere, marketing manager

«Il mercato italiano del fotovoltaico ha dovuto rivedere la propria struttura con la fine dell'era dei Conti Energia. Si assiste ad un cambiamento di prospettiva: dall'idea di fotovoltaico come strumento di facile guadagno alla presa di coscienza che la tecnologia fotovoltaica può essere una preziosa risorsa per il risparmio energetico anche grazie a strumenti quali detrazioni fiscali, autoconsumo, scambio sul posto ed integrazione con altri sistemi di efficientamento energetico.

L'incertezza normativa ed istituzionale nel sostenere il settore delle rinnovabili ha reso il contesto italiano poco appetibile da parte degli investitori esteri che hanno visto in altri paesi opportunità più allettanti da cogliere. Ma il mercato italiano mantiene continuità soprattutto nelle installazioni di piccole e medie dimensioni in visione dell'integrazione con altre tecnologie volte al risparmio energetico.

La nostra offerta di inverter si inserisce alla perfezione in questa dinamica di mercato. Infatti la gamma Aurus è stata progettata e realizzata proprio per fornire la migliore soluzione alle esigenze di progettazione e installazione di impianti residenziali e commerciali. In particolare la predisposizione delle macchine per l'integrazione con sistemi domotici o di energy management e l'accoppiata con altre tecnologie per il risparmio energetico come pompa di calore o boiler elettrici sono la risposta migliore che possiamo offrire per rispondere alle esigenze di un mercato sempre più evoluto ed esigente».

Prodotti in primo piano

Aurus 20: inverter per installazioni da 1 kW

L'azienda

Anno di fondazione: 2009

Indirizzo headquarter: via della tecnica 3, Villaverla (Vicenza)

Produzione totale MW nel 2012: 45 MW

Produzione totale MW nel 2013: 40 MW



Valenia



SOLAREEDGE: OTTIMIZZARE LA PRODUZIONE



Elisa Baccini, regional representative

«Nel 2014, SolarEdge continua ad incrementare

solaredge

la propria presenza a livello mondiale e a potenziare le offerte di prodotti per impianti residenziali, commerciali e su larga scala. Il settore dell'elettronica a livello di modulo sembra non mostrare segni di calo neanche per gli anni a venire e SolarEdge è pronta ad occupare una fetta considerevole del mercato degli ottimizzatori di potenza sia a livello mondiale che, nello specifico, in Italia. Attualmente, il mercato italiano sta attraversando una fase di transizione da un sistema di tariffe incentivanti allo scambio sul posto e ci vorrà del tempo prima che il mercato operi in un'ottica di risparmio energetico e di investimento. Crediamo che questa fase di adattamento possa rallentare l'andamento del mercato che però, una volta completata, creerà condizioni di mercato più salde e favorevoli. SolarEdge sta espandendo la propria quota di mercato in Italia. Nel 2013 l'azienda ha organizzato un RoadShow in diverse città italiane, evento che ha aiutato la sua crescita a livello nazionale.

Prodotti in primo piano

Inverter monofase da 2,2 a 6 kW
Inverters trifase da 4 a 17 kW

Distribuzione

PM Service, Tecno Spot Srl, VP Solar, Coenergia, Upsolar, Krannich Solar, Energiebau

L'azienda

Nome dell'azienda: SolarEdge Technologies
Anno di fondazione: 2006
Indirizzo headquarter: 6 HeHarash St. P.O.Box 7349, Neve Neeman, Hod Hasharon - Israele
Indirizzo sede italiana: Vismunda SRL, Corso Del Popolo 50/A - Treviso
Produzione destinata al mercato italiano 2013: 18 MW
Numero dipendenti: 280



AROS SOLAR TECHNOLOGY: PER LE PICCOLE TAGLIE



Prodotti in primo piano

Inverter Sirio Easy

Leggerezza, compattezza, facilità di installazione e configurazione sono le caratteristiche peculiari degli inverter Sirio Easy, una serie che comprende versioni da 1.500, 2.000 e 3.000 W, particolarmente indicata per installazioni residenziali e commerciali di piccola taglia; grazie infatti agli ampi range di tensione e di corrente in ingresso trovano la loro collocazione in impianti con stringhe di dimensioni ridotte. Grazie all'innovativo dispositivo Mppt questi inverter rendono disponibile la massima potenza generabile dai pannelli fotovoltaici in ogni istante e in qualsiasi condizione meteorologica, garantendo un'efficienza di conversione superiore al 97%. Il display LCD posizionato sul pannello frontale visualizza in maniera semplice e intuitiva tutte le principali informazioni, mentre un datalogger integrato memorizza i dati istantanei secondo una cadenza impostabile tra i 5 e i 60 minuti, oltre a salvare quotidianamente i dati di produzione per un periodo di circa 2 anni.



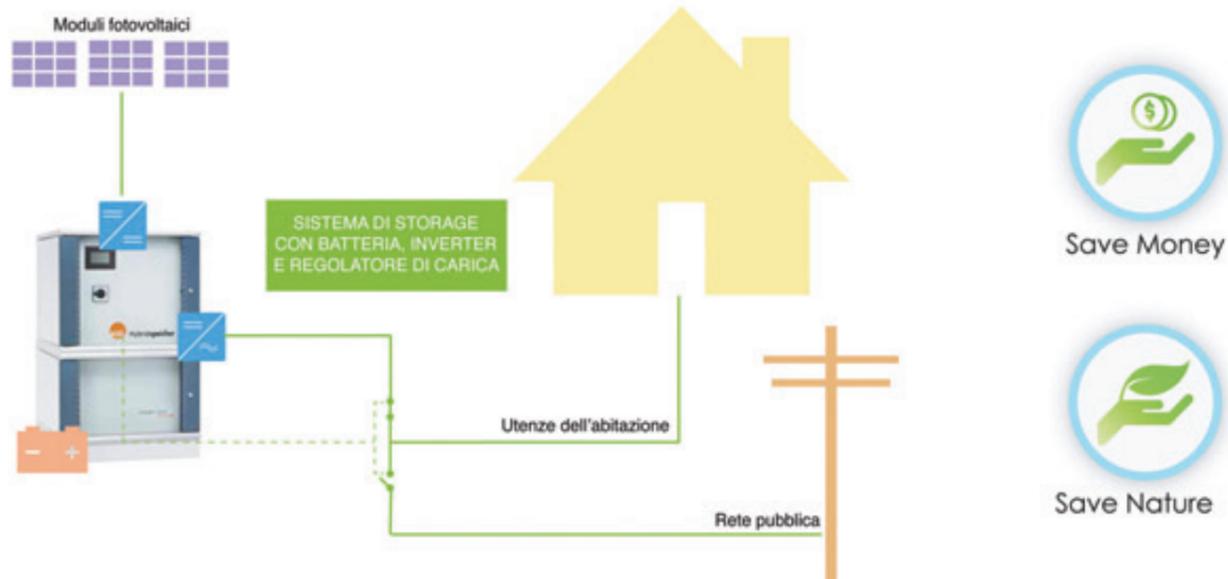
alfavolt
autonomia energetica

Solar Expo pad. 6, stand H35.

La migliore
soluzione
per lo
storage!



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



info@alfavolt.it - Tel +39.349 757 5806 Via Quadrato, 18 - 37069 Villafranca di Verona (VR)

stenza tecnica. In questi ultimi due anni, infatti, ci sono stati operatori che hanno tagliato i costi dell'after sales service.

Ma proprio la rete di assistenza tecnica potrebbe diventare nei prossimi anni una leva competitiva in grado di scavare un solco maggiore tra aziende leader e follower.

I produttori che vogliono continuare a essere protagonisti non possono accontentarsi solo di realizzare prodotti di qualità, ma devono curare anche l'area dell'erogazione di servizi a valore aggiunto. Anche perché questo significa poter ampliare la propria area di business proprio verso la manutenzione e il controllo.

SERVIZI ALLA RETE

Un'ulteriore area di sviluppo riguarda i servizi alla rete. In realtà oggi viviamo un paradosso ai limiti dell'assurdo: in Italia la rete non è pronta per i cosiddetti "servizi ancillari" che gli inverter sono in grado di offrire e che dovrebbero migliorare la prestazione della rete stessa garantendone sicurezza e stabilità, tra questi la regolazione in frequenza e in tensione.

Già oggi molti inverter sono in grado di fare questo tipo di regolazioni ad esempio erogando o assorbendo potenza reattiva. In altri Paesi questo requisito è richiesto e apprezzato, mentre in Italia ci troviamo di fronte a una fuga in avanti in termini di regolamenti con direttive che chiedono severi requisiti per i produttori, ma poi non sempre la rete è pronta a valorizzare questi requisiti.

E comunque, quella dei servizi alla rete sarà una delle direttrici chiave per il futuro, assieme al già accennato tema della mobilità elettrica che potrebbe rappresentare un ulteriore trampolino di lancio per il fotovoltaico di domani. E se sinergia dovrà essere tra solare e auto elettriche, lo sarà nel segno degli inverter. 



Nome azienda: Delta Electronics Inc.
Indirizzo headquarter: 186 Ruey Kuang Rd., Neihu, Taipei - Taiwan
Indirizzo sede italiana: Delta Energy Systems S.R.L., piazza Grazioli 18 - Roma
Tipologia inverter prodotti: inverter per il residenziale ed il commerciale
Capacità produttiva in MW: 2.500 MW
Produzione reale del 2013 in MW: 600 MW
Distribuzione in Italia: distributori e installatori
www.deltaww.com



Nome azienda: Steca Elektronik GmbH
Indirizzo headquarter: Mammostr. 1, Memmingen - Germania
Tipologia inverter prodotti: inverter Steca grid per il residenziale
Capacità produttiva annua (MW): 400 MW
Capacità produttiva nel 2013 (MW): 50 MW
Canali di distribuzione per il mercato italiano: distributori
<http://www.steca.com>



Nome azienda: Kaco new energy GmbH
Indirizzo headquarter: Carl Zeiss Strasse, 1, Neckarsulm - Germania
Indirizzo sede italiana: Kaco new energy Italia S.r.l., via dei Lecci, 113, Bracciano (Roma)
Tipologia inverter prodotti: tutta la gamma completa di potenza per impianti che vanno dalla casa monofamiliare fino ai parchi fotovoltaici nell'ordine dei megawatt, oltre ad inverter per impianti ad isola e una vasta scelta di accessori per il monitoraggio
Distribuzione in Italia: rete di distributori che copre l'intero territorio nazionale, oltre a due sales area manager per il nord Italia e il centro-sud Italia.
www.kaco-newenergy.com/it/



Nome azienda: Mastervolt Italia srl
Indirizzo sede italiana: via dei Ghivizzani, 1743/B, Piano di Mommio (Lucca)
Gamma prodotti: inverter, sistemi di accumulo e sistemi stand alone
www.mastervolt.it

PLATINUM®
 Next Energy Solution.

Nome azienda: Platinum GmbH
Indirizzo headquarter: Pfannerstr.75, Wangen im Allgäu, Germania
Tipologia inverter prodotti: inverter fotovoltaici di stringa mono e trifase di taglia da 1,8 a 20,7 kW con 10 anni di garanzia.
Capacità produttiva annua (MW): 1.000 MW
Capacità produttiva 2013 (MW): 200 MW
MW consegnati nel mercato italiano nel 2013: 30 MW
Canali di distribuzione per il mercato italiano: area manager di riferimento per l'Italia, vendita diretta a distributori autorizzati ed EPC selezionati
www.platinum-nes.it



Nome azienda: Siel Spa
Indirizzo headquarter: via primo maggio 25, Trezzano Rosa (Milano)
Tipologia inverter prodotti: inverter per impianti da 2 a 750 kW
Capacità produttiva in MW: 500 MW
Produzione reale del 2013 in MW: 120 MW
Produzione destinata al mercato italiano nel 2013: 10%
Distribuzione in Italia: 22 agenti
www.sielups.com



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

- Ampia gamma di prodotti
- Assistenza tecnica e post-vendita
- Programma Premium Partner per supportarti nella progettazione, nelle attività di marketing e in molto altro



Smart Systems
for Solar Power

www.ibc-solar.it

Regione contro Soprintendenza

IL CASO DI UN INTERVENTO IN MOLISE, PRIMA AUTORIZZATO POI BLOCCATO, CHE NASCONDE UN CONFLITTO DI COMPETENZE. E DAL QUALE ESCE RIDIMENSIONATO IL RUOLO DELLA CONFERENZA DEI SERVIZI

Anche sulle pagine di questa rivista, chi scrive ha spesso avuto modo di apprezzare l'operato dei Giudici Amministrativi nell'ambito dei giudizi concernenti la realizzazione di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili.

In più occasioni è stato infatti rimarcato che i Giudici Amministrativi, con le loro pronunce, hanno consentito che il favor che il legislatore riserva agli impianti di questo genere potesse trovare concreta attuazione, rimuovendo gli ostacoli di carattere giuridico illegittimamente frapposti dalle amministrazioni pubbliche alla realizzazione di tali impianti.

In particolare alcune pronunce hanno correttamente valorizzato il ruolo centrale della Conferenza di Servizi prevista dall'articolo 12 del decreto legislativo 29 dicembre 2003, n. 387 nell'ambito del procedimento finalizzato al rilascio dell'autorizzazione unica per la costruzione e l'esercizio di impianti alimentati da fonti rinnovabili.

Una recente decisione del Consiglio di Stato (Sezione VI, 10 marzo 2014, n. 1144, in tema di realizzazione di impianti eolici), pur ribadendo in astratto la centralità del ruolo della Conferenza di Servizi, ha invece attribuito un rilievo decisivo a valutazioni operate dalla Soprintendenza per i beni architettonici e paesaggistici al di fuori della Conferenza stessa.

Gli eventi che hanno condotto alla pronuncia del Consiglio di Stato possono essere sintetizzati nei termini seguenti.

Su istanza di una società che opera nel settore, la Regione Molise aveva autorizzato la realizzazione del progetto relativo ad un impianto per la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili, a norma del citato articolo 12 D.Lgs. n. 387/2003.

Tale autorizzazione era stata adottata nonostante il motivato dissenso espresso dalla Soprintendenza per i beni paesaggistici del Molise nella Conferenza di Servizi convocata su impulso della Regione Molise per il rilascio del titolo abilitativo.

Successivamente la società, pur avendo ottenuto il titolo richiesto, presentava una variante al progetto, uniformandosi ai rilievi che avevano indotto la Soprintendenza ad esprimersi negativamente sull'istanza di autorizzazione.

A questo punto la Regione Molise convocava una nuova conferenza di servizi per l'esame del nuovo progetto, alla quale la Soprintendenza, benché regolarmente invitata, non prendeva parte.

Peraltro, il giorno precedente alla data di convocazione della Conferenza di Servizi, la Soprintendenza adottava un decreto con il quale inibiva, ai sensi dell'art. 150 del D.Lgs. n. 42 del 2004, l'avvio dei lavori ed esprimeva rinnovato dissenso alla realizzazione del progetto anche nella versione di cui al progetto di variante.

Cionondimeno la Regione Molise rilasciava una nuova autorizzazione unica per la realizzazione dell'impianto sul rilievo che il dissenso manifestato dalla Soprintendenza sul progetto in variante non fosse stato ritualmente reso in sede di Conferenza di Servizi e dunque fosse da considerare tamquam non esset.

Ne sortiva un contenzioso al TAR Molise nell'ambito del quale la società impugnava il decreto recante l'interdizione al compimento dei lavori adottato dalla Soprintendenza, mentre quest'ultima, per il tramite del Ministero per i Beni e le Attività Culturali, chiedeva l'annullamento della autorizzazione unica da ultimo rilasciata dalla Regione nonostante il dissenso della Soprintendenza stessa.

Con la sentenza 4 giugno 2013, n. 397, il TAR Molise accoglieva il ricorso della società e respingeva



il gravame del Ministero sul rilievo che, ove avesse inteso effettivamente impedire il compimento dell'opera, la Soprintendenza avrebbe dovuto partecipare alla Conferenza di Servizi indetta dalla Regione a seguito della presentazione del progetto di variante da parte della società richiedente. Avverso questa sentenza proponeva ricorso in appello al Consiglio di Stato il Ministero per i Beni e le Attività Culturali e tale ricorso veniva accolto dal Consiglio di Stato con la citata sentenza n. 1144/2014.

In realtà la sentenza per gran parte enuncia principi del tutto analoghi a quelli contenuti nella pronuncia del TAR Molise, giudice di primo grado.

Il Consiglio di Stato ha infatti preso le mosse dal richiamo della disciplina procedimentale definita dal richiamato articolo 12 del D.Lgs. n. 387/2003, affermando che il tratto peculiare di tale disposizione, ispirata alle finalità di semplificazione e di concentrazione del procedimento, consiste nel fatto che la stessa ha individuato nella Conferenza di Servizi il modulo procedimentale ordinario essenziale alla formazione dell'autorizzazione unica regionale.

Con la conseguenza che "le amministrazioni convocate devono esprimere il proprio eventuale dissenso, a pena di inammissibilità, motivatamente e all'interno della conferenza di servizi".

Peraltro l'articolo 14-quater della legge n. 241 del 1990 stabilisce la procedura da seguire nel caso in cui, nell'ambito della Conferenza di Servizi, venga espresso dissenso sulla proposta dell'amministrazione procedente.

In particolare tale articolo prevede che, ove venga espresso motivato dissenso da parte di un'amministrazione preposta alla tutela ambientale, paesaggistico-territoriale o del patrimonio storico-artistico, la questione è rimessa dall'amministrazione procedente alla deliberazione del Consiglio dei Ministri, che si pronuncia entro sessanta giorni, previa intesa con la Regione interessata.

In ogni caso, secondo quanto precisato dalla sentenza in esame, "la Soprintendenza del Molise avrebbe dovuto partecipare, a mezzo del proprio rappresentante, ai lavori della conferenza indetta dalla Regione Molise e avrebbe dovuto in quella sede far valere le proprie valutazioni in ordine al progetto in variante" presentato dalla società richiedente.

Sarebbe stato a questo punto lecito attendersi che il Consiglio di Stato confermasse la sentenza del TAR Molise risultata sfavorevole per la Soprintendenza.

Viceversa il Consiglio di Stato, in considerazione

della peculiarità della situazione da cui si era originato il contenzioso, è pervenuto a conclusioni opposte, accogliendo l'appello proposto dal Ministero, con conseguente annullamento dell'autorizzazione unica rilasciata dalla Regione Molise a seguito della presentazione del progetto di variante.

In particolare il Consiglio di Stato ha rilevato che la Soprintendenza aveva già espresso ritualmente il proprio dissenso sul primo progetto e cionondimeno la Regione aveva illegittimamente rilasciato il primo provvedimento di autorizzazione unica, in luogo di rimettere la decisione al Consiglio dei Ministri a norma del citato articolo 14-quater della legge n. 241/1990.

Pertanto, a detta del Consiglio di Stato, la Soprintendenza non aveva preso parte alla Conferenza di Servizi convocata a seguito della presentazione del progetto di variante, avendo ritenuto che la Regione Molise avesse in realtà perso la titolarità del procedimento a favore del Consiglio dei Ministri e per questa stessa ragione aveva adottato, il giorno prima della data di convocazione della Conferenza di Servizi, il decreto con il quale vietava l'avvio dei lavori di cui al progetto di variante.

Sempre secondo quanto ritenuto nella sentenza del Consiglio di Stato, a fronte del rinnovato dissenso manifestato da un'autorità preposta alla tutela di un interesse sensibile (quale il paesaggio), la Regione Molise si sarebbe dovuta astenere dal rilasciare l'autorizzazione unica, disponendo la convocazione di un'ulteriore riunione della Conferenza di Servizi per assumere le determinazioni finali sull'istanza presentata.

E' difficile negare che questa conclusione appare in contrasto con il citato articolo 14-quater della legge n. 241/1990, espressamente richiamato dalla stessa sentenza, nella parte in cui stabilisce che le amministrazioni convocate "devono esprimere il proprio eventuale dissenso, a pena di inammissibilità, motivatamente e all'interno della conferenza di servizi".

E' da auspicare che comunque questa pronuncia non inauguri un filone giurisprudenziale volto a ridimensionare il ruolo della Conferenza di Servizi nell'ambito del procedimento di rilascio dell'autorizzazione unica per la realizzazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili.

Riccardo Marletta

Avvocato in Milano

riccardo.marletta@studiolegalebelvedere.com

www.studiolegalebelvedere.com



Riccardo Marletta,
avvocato in Milano

Quando ha senso partecipare alle fiere



Andrea Cortese
a.cort@icloud.com

Se decidete di destinare un bel po' del vostro budget di marketing e comunicazione in una partecipazione fieristica, immagino che ne abbiate ben valutato i pro e i contro. Tra i contro annovererei le spesso ingenti spese per la prenotazione dello spazio, l'allestimento (e il disallestimento!) dello stand, il vitto e l'alloggio per il personale, i materiali da distribuire ai visitatori, le campagne pubblicitarie per la promozione della partecipazione, la gestione dei biglietti per i clienti. Su questo fronte, un buon indicatore è il costo contatto che vi permette di capire quanto avete speso per entrare in contatto con quel visitatore e che si ottiene dalla somma dei costi distribuiti sul numero di contatti che avete incontrato (e meglio se li registrate). Per chi volesse dei range di costo contatto reali basati sull'esperienza diretta, non esiti a scrivermi.

Meno immediati i "pro", proprio perché non sono visibili come i "contro", principalmente legati ai costi, ma ve ne sono alcuni da tenere in considerazione quando si stende un piano di Marketing. Innanzitutto nel solare vi sono pochi eventi del settore: di rilievo, in Italia, si possono contare sulle dita di una mano; questo permette di essere presenti e visibili durante i pochi appuntamenti in cui i protagonisti dell'industria si incontrano. In più se vi organizzate per tempo potrete invitare i giornalisti del settore che girano per i vari padiglioni e che non vedono l'ora di scovare le novità che presentate. A proposito: avete una cartellina che contiene il profilo dell'azienda e le ultime novità che avete presentato? Se siete in fiera non aspettate che i giornalisti passino da voi, portate le vostre cartelline

ECCO I PRO E I CONTRO CHE LE AZIENDE DEVONO CONSIDERARE QUANDO SCELGONO DI INVESTIRE RISORSE NEI PRINCIPALI EVENTI FIERISTICI DEL SOLARE

(dette press kit) al centro stampa, così da facilitare la raccolta delle novità da parte dei giornalisti. È proprio su questo che si concentra la buona riuscita di una fiera; se alla domanda "ho davvero una novità da presentare?", la risposta è "sì", allora non c'è dubbio: vale la pena spendere tempo e risorse per partecipare ad una fiera.

Pensate per un momento al settore dell'auto: avete mai pensato alla concentrazione di novità che le case automobilistiche presentano al Salone Internazionale dell'Auto di Ginevra? Perché aspettano quel momento? Perché sanno di avere i riflettori puntati: clienti, potenziali clienti, giornalisti e investitori aspettano di vedere cosa propongono di nuovo le decine di case automobilistiche; ecco allora che la novità diventa oggetto del desiderio per il cliente, auto da recensire per il giornalista e conferma della bontà o meno dell'investimento per l'investitore.

Se la fiera è trattata come l'evento a cui tutta l'azienda tende, riuscendo a coinvolgere i vari reparti, penso principalmente alla ricerca e sviluppo chiamata a mostrare i prototipi o al commerciale che presenta nuovi partner o nuove offerte commerciali, sarà l'appuntamento a cui non mancare. Il lavoro deve essere fatto prima, anche più di un anno prima a volte. Immaginate di voler presentare un nuovo prodotto: servirà il prodotto finito, testato, collaudato e certificato, serviranno le brochure, le presentazioni, i video; il lancio

del prodotto è solo l'ultima fase del processo che ha portato a concepirlo, crearlo, venderlo ed è il risultato del lavoro corale di acquisti, R&D, amministrazione, vendite, marketing.

Sempre più spesso le fiere hanno un fitto programma convegnistico e di formazione. Se da un lato questo permette di concentrare in poche ore l'aggiornamento professionale, dall'altro permette a chi davvero ha delle novità, non soltanto tecniche, di presentarle ottenendo così dei feedback immediati.

Se invece la fiera è l'appuntamento per incontrare pigramente i propri contatti, scambiarsi biglietti da visita tra ex colleghi e dare un'occhiata a cosa stanno facendo i concorrenti, direi che non ne vale (quasi mai) la pena.

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.

Come analizzare la concorrenza su web



Maurizio Terenzi
info@bussola-divendita.com

Grazie alla potenza di internet oggi analizzare i tuoi concorrenti non è mai stato così facile ed efficace.

Nella "vita reale", quando vuoi capire come si muovono i tuoi diretti concorrenti nel settore delle energie rinnovabili, cosa fai? La soluzione più semplice e maggiormente utilizzata è andare di tanto in tanto a visitare (o dovrei dire spiare?) dei punti vendita diretti.

Altri invece preferiscono visitare gli stand fieristici. Quando possibile, è utile intercettare del materiale pubblicitario (volantini, spot radiofonici, spazi sulla carta stampata, ecc) e studiare messaggi ed eventuali promozioni per capire se possono attrarre la tua clientela (sia potenziale che acquisita).

Un'altra soluzione può essere quella di affidare queste ricerche a una agenzia specializzata, ma solo se te lo puoi permettere.

Con internet invece puoi permettertelo. Perché è a costo zero. Con internet puoi farlo in pochi minuti, anche se hai diversi concorrenti.

L'obiettivo di questa analisi è capire come sono posizionati i concorrenti diretti, se utilizzano internet per acquisire clienti oppure se fanno e-commerce, se utilizzano la rete in modo efficace oppure se sono sulla rete giusto per esserci.

Se una persona (potenziale cliente) sta cercando su Google un prodotto che tu vendi e sul quale tu stai puntando per essere visibile in relazione alle tue parole-chiave, quali e quanti risultati appariranno? Tieni presente che contano solo i risultati in prima pagina, al massimo in seconda.

Tutti quei risultati rappresentano il mondo dei tuoi concorrenti: alcuni sono solo link a siti che non vendono ma magari forniscono solo informazioni. In ogni caso "rubano" l'attenzione del tuo potenziale cliente e il "tuo spazio". Altri, invece,

SU INTERNET LE INFORMAZIONI SONO SEMPRE A DISPOSIZIONE E POSSONO ESSERE UTILIZZATE PER CONOSCERE MEGLIO I RIVALI DEL TERRITORIO

sono concorrenti diretti su quelle parole-chiave, in quanto fanno capo a siti di altri colleghi o comunque a siti che vendono quel servizio o simili. Ecco ciò che dovrai analizzare, seguendo una precisa "griglia" di domande per poter stabilire se i tuoi concorrenti (on line e offline) hanno una posizione efficace su internet:

- È chiaro cosa vendono?
- È semplice mettersi in contatto?
- Perché una persona dovrebbe mettersi in contatto con loro?
- Il sito trasmette affidabilità, chiarezza ed usabilità?
- È chiaro come vendono?
- È chiaro se forniscono o meno un servizio di assistenza?
- La loro offerta è facilmente comprensibile?
- Sono chiari i vantaggi che si ricavano dall'utilizzo del loro prodotto?
- Usano un linguaggio semplice?
- Investono in visibilità e posizionamento on line?
- Cosa si dice su di loro sui blog e sui social network?
- Hanno un sito professionale, innovativo, noioso?
- Hanno un numero verde?
- Utilizzano dei video promo?
- Hanno pubblicato un catalogo cartaceo?
- È possibile scaricare dal loro sito un catalogo in Pdf?
- Propongono promozioni, sconti?
- Utilizzano i blog?
- Sono presenti sui social media?
- È un sito aggiornato?

- Quali servizi offrono?
 - Mettono in evidenza le modalità di pagamento?
- È incredibile notare come spesso molte aziende forniscano informazioni eccessive ed inutili per il cliente finale. Al contrario, tali informazioni risultano molto utili per i diretti concorrenti, sempre pronti a studiare e migliorare le altrui strategie di marketing e comunicazione. È molto importante chiarire sempre quali sono i reali obiettivi prima di realizzare un sito web. Questo accade perché in azienda c'è chi ama raccontarsi e "parlarsi addosso" senza rendersi conto che così si producono solo danni.

Per chi invece ha capito quanto sia importante l'analisi dei concorrenti, ecco alcuni strumenti utili per analizzare, on line i siti "rivali".

Si tratta d'informazioni che non tutti conoscono. Proprio per questo vale la pena investire qualche minuto per andare oltre un'analisi troppo superficiale.

Di seguito ecco una lista di 5 estensioni del programma di navigazione Google Chrome o Firefox, utilissime per studiare la concorrenza:

1. Con Visualize Traffic saprai quante persone visitano un sito web
2. Con PageRank saprai che voto assegna Google ad un sito web
3. Con Woorank scoprirai tutte le virtù, le debolezze e qualche altra informazione strategica relativa a ogni sito web
4. Con Yslow scoprirai cosa è che rallenta la velocità di un sito web e come migliorarlo
5. Con BuiltWith scoprirai su che piattaforma è stato costruito un sito e quali tecnologie utilizza.

Al servizio del residenziale

VALENIA, DIVISIONE SOLARE DI TELWIN, PROGETTA E PRODUCE INVERTER PER IL MERCATO DELLE PICCOLE E MEDIE INSTALLAZIONI RESIDENZIALI E COMMERCIALI. PER RIMANERE ANCORATA A QUESTO SEGMENTO DI MERCATO, L'AZIENDA GUARDA AL FUTURO IN UN'OTTICA DI INTEGRAZIONE

Saldi sul residenziale italiano con una gamma di prodotti flessibili e che comunicano con differenti tecnologie green in un'ottica di integrazione. Sono questi i tratti distintivi di Valenia, divisione solare del gruppo Telwin, che dal 2009 produce e commercializza gli inverter Aurus per impianti di piccole e medie dimensioni su tetto. Attenta alle esigenze del mercato italiano e forte del fatto che lo stesso possa svilupparsi grazie alle possibilità offerte da autoconsumo, detrazioni fiscali e scambio sul posto, Valenia si presenta con soluzioni a chilometro zero e servizi a 360 gradi per i propri partner.

INVERTER PER OGNI ESIGENZA

Fanno parte dell'offerta Valenia gli inverter monofase Aurus con potenze che vanno da 1 kW a 6 kW e che quindi si propongono come la

soluzione ideale per le installazioni residenziali e commerciali. La compatibilità con qualsiasi tipo di modulo presente in commercio e la presenza di modelli con singolo e doppio inseguitore MPPT rendono questi prodotti un alleato flessibile nella progettazione e realizzazione degli impianti. La gamma Aurus è stata ideata per garantire elevate prestazioni ad ogni impianto: la Long Day Technology permette bassissime potenze di start-up (50W) e il particolare dispositivo di tracking MPP, l'ActiveTrack, garantisce la massima resa dell'impianto anche in condizioni di nuvolosità o ombreggiamento. Affidabilità e sicurezza sono confermate da una particolare tecnologia di separazione galvanica in HF tra rete e impianto, dalla presenza di avanzati dispositivi di sicurezza e da un particolare sistema multi-controllo interno. Le

dimensioni compatte e il peso leggero li rendono infine semplici da installare.

INTEGRATO È MEGLIO

Per continuare a offrire ai propri clienti prodotti volti a massimizzare il risparmio energetico, Valenia guarda al futuro in un'ottica di integrazione. Infatti, tutti i modelli Aurus, grazie alla funzione di Energy Maximizer possono essere collegati a carichi elettrici (nello specifico a boiler o pompe di calore) per massimizzare l'autoconsumo dell'energia prodotta dall'impianto FV. «Il cammino non è scontato, e per fare in modo che questo messaggio passi forte e chiaro agli installatori, dobbiamo intensificare la nostra attività di informazione per mostrare le potenzialità delle nuove soluzioni», spiega Silvia Spillere, responsabile marketing di Valenia. «Proprio in occasione di Mostra Convegno Expocomfort abbiamo assistito a una grande possibilità di rilancio per il fotovoltaico in quanto non vedremo più un solo prodotto ma sistemi efficienti volti a migliorare il comfort abitativo».



La Cittadella della Saldatura è il nome che Telwin ha dato agli stabilimenti produttivi dove vengono prodotti anche gli inverter Aurus

L'AZIENDA

Nome azienda: Telwin

Marchio: Valenia

Anno di fondazione: 1963

Settori di attività: inverter fotovoltaici, saldatrici, carica batterie,

Dipendenti: 300

Headquarters: Villaverla (VI)



TALIA GREEN HYBRID

Ideale in abbinamento ad impianti fotovoltaici

UNA SCELTA VANTAGGIOSA SOTTO OGNI PUNTO DI VISTA

- > **Facile da installare**, senza l'intervento sul circuito di refrigerazione
- > **Facile da assistere**, con i componenti anteriori accessibili che agevolano la manutenzione
- > **Facile da proporre**, grazie alla sua tecnologia evoluta che garantisce il massimo rendimento energetico con il minimo consumo

Il sistema più efficiente composto da una caldaia a condensazione più una pompa di calore



CON NORMATIVE VIGENTI

*Costo della chiamata da telefono fisso rete Telecom: 0,144 Euro al minuto in fascia oraria intera e 0,056 Euro al minuto in fascia oraria ridotta (iva inclusa). Per chiamate originate da altro operatore i prezzi sono forniti dall'operatore utilizzato.



servizio clienti 
199 176'060* (tasto 3)

Per maggiori informazioni sugli incentivi statali contattare:

www.chaffoteaux.it

Da 100 anni energia supporto e soluzioni tecnologiche per tutti i professionisti

 **Chaffoteaux**
100 ¹⁹¹⁴ ₂₀₁₄ INNOVATIONS

Ottimizzare la resa degli impianti

DAL 2006 SOLAREEDGE FORNISCE AI PROPRI CLIENTI COMPONENTI ELETTRONICI PER I MODULI VOLTI A INCREMENTARE LA RESA ENERGETICA DEGLI IMPIANTI E GARANTIRE UN MAGGIOR RIENTRO SULL'INVESTIMENTO

Incrementare del 25% la produzione energetica degli impianti fotovoltaici, garantendo un ritorno rapido sugli investimenti e riducendo al contempo i costi di manutenzione.

Sono queste le caratteristiche dei prodotti con cui Solaredge si affaccia al mercato del fotovoltaico. Un cammino avviato nel 2006, anno della fondazione e dell'inizio della produzione degli ottimizzatori di potenza, soluzioni di punta dell'azienda insieme ai sistemi di monitoraggio e agli inverter. Già nel 2010, Solaredge contava infatti circa 250.000 ottimizzatori di potenza e 12.000 inverter venduti. Numeri che sono cresciuti in maniera significativa arrivando a registrare dal 2006 ad oggi ben 3 milioni di ottimizzatori venduti, per una market share del 70% a livello globale. Anche la vendita degli inverter ha registrato un notevole incremento, con 110.000 prodotti forniti in tutto il mondo.

SICUREZZA "A BORDO"

Il punto di forza del portafoglio prodotti di SolarEdge è rappresentato dagli ottimizzatori di potenza, convertitori DC/DC collegati direttamente al modulo fotovoltaico. Questi prodotti sono stati ideati per massimizzare la produzione d'energia fino al 25% in più in installazioni fotovoltaiche residenziali, commerciali e su larga scala in situazioni di ombreggiamento, polvere e invecchiamento del pannello, nonché per garantire un ritorno più rapido sugli investimenti, costi di

manutenzione ridotti tramite un monitoraggio remoto delle prestazioni, flessibilità di progettazione del sistema e utilizzazione ottimale dello spazio del sito.

Nei sistemi dotati della soluzione SolarEdge, gli ottimizzatori restano in produzione solo fino a quando ricevono un continuo segnale dall'inverter. In caso di assenza del segnale, gli ottimizzatori di potenza vanno automaticamente in sicurezza, arrestando sia la corrente che la tensione in ciascun modulo e nella stringa. Questa caratteristica viene garantita dal 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 vengono arrestati. Il sistema SafeDC di SolarEdge, insieme all'inverter e al sistema di monitoraggio SolarEdge, garantisce completa sicurezza, ad esempio, per i vigili del fuoco che devono accedere a siti dotati di moduli fotovoltaici, eliminando il rischio di elettrocuzione e di archi elettrici. Gli ottimizzatori e la possibilità offerta dal monitoraggio a livello di ogni modulo permettono infatti di individuare eventuali problemi in maniera precisa all'interno dell'impianto, consentendo di migliorare la gestione e la manutenzione, incrementare la trasparenza delle prestazioni e aumentare i tempi di effettiva produttività dell'impianto.

OPPORTUNITÀ DAL MERCATO ITALIANO

La fine degli incentivi e le possibilità offerte dalla detrazione fiscale e dallo scambio sul posto han-

L'AZIENDA solar^{edge}

Nome azienda: Solaredge Technologies

Sede: Hod Hasharon, Israele

Anno di fondazione: 2006

Settori di attività: fotovoltaico

Dipendenti: 280

Produzione 2012: 314 MW

Produzione 2013: 420 MW

Inverter venduti: oltre 100.000

Ottimizzatori venduti: oltre 3.000.000

no spinto Solaredge a espandere il proprio business sul territorio italiano. Presente dal 2011, l'azienda sta assistendo ad un incremento delle vendite, con un aumento della domanda di circa il 40% prevista nel 2014.

Gli ottimizzatori mirano infatti a garantire una maggior produttività dell'impianto, caratteristica che andrebbe a interessare ancora di più le installazioni realizzate in un'ottica di autoconsumo ed efficientamento energetico. Spinta da queste opportunità e dal fatto che in Italia solo il 40% degli impianti è monitorato, l'azienda si è posta l'obiettivo di incrementare la rete di installatori e diffondere i benefici apportati dalla tecnologia degli ottimizzatori con corsi di formazione e roadshow itineranti.

PIÙ PERFORMANTE

Per penetrare con maggior efficacia i principali mercati di riferimento ed espandersi nel segmento commerciale e degli impianti su larga scala, Solaredge ha investito risorse sull'ottimizzazione della propria tecnologia. L'azienda prevede infatti novità per quanto riguarda i prodotti, con l'introduzione di dispositivi dalle prestazioni sempre più performanti. Un esempio in particolare è quello degli ottimizzatori in grado di lavorare su due moduli per volta anziché su uno. Grazie a questa soluzione, l'azienda permetterà agli installatori di dimezzare la mole di lavoro in fase di applicazione e limitare i guasti, già oggi a livelli minimi, per ogni impianto interessato.

L'OFFERTA

Ottimizzatore di potenza: massimizza la produzione di energia attraverso l'inseguimento del punto di massima potenza e il monitoraggio delle prestazioni di ogni modulo. L'ottimizzatore di potenza riduce inoltre le perdite dovute all'ombreggiamento, alla polvere e all'invecchiamento dei moduli

Inverter: progettati appositamente per operare con gli ottimizzatori di potenza, sono disponibili nelle classi da 2,2 a 6 kW (inverter monofase) e da 7 a 17 kW (inverter trifase)

Portale di monitoraggio: applicazione con accesso web e iPhone che fornisce un monitoraggio delle prestazioni a livello di modulo, stringa e dell'intero sistema. Il software genera avvisi automatici sui moduli il cui rendimento è inferiore a quello previsto e segnala guasti e problemi di sicurezza



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

 **Solar
Retrofit**

Il principale vantaggio di Solar Retrofit è l'efficienza

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

Valorizzazione immobile LKW con impianto da 20 KWP - Liechtenstein

Alectris: "L'O&M secondo noi"

"L'OPERATION & MAINTENANCE DEVE DIVENTARE UNA FONTE DI PROFITTO E NON SOLO UN COSTO". PAROLA DI VASSILIS PAPAECOMOU, FONDATORE E AMMINISTRATORE DI ALECTRIS ITALIA, AZIENDA CHE SI PROPONE ANCHE COME PARTNER PER L'ASSET MANAGEMENT. CON PAY BACK RAPIDI, COME DIMOSTRA IL CASO DI UN IMPIANTO IN PUGLIA



cessaria a comprendere il reale valore e i concreti benefici ottenibili da servizi di O&M e di asset management evoluti e di elevata qualità».

Come è composta la vostra offerta?

«Alectris fornisce servizi O&M e di asset management di alto livello e di sistema a 360° per im-

pianti fotovoltaici. Questo è il nostro unico focus rispetto al quale siamo al 100% dedicati. Abbiamo a tal fine sviluppato una piattaforma gestionale completa per impianti fotovoltaici, ACTIS, che solo in parte è anche un sofisticato sistema di monitoraggio. I nostri clienti sono investitori che hanno bisogno di un controllo totale dei loro asset e non possono accettare che i loro impianti performino a livelli inferiori all'ottimo. Sono soggetti che richiedono totale trasparenza dai loro fornitori O&M con cui vogliono dialogare sulle medesime lunghezze d'onda in termini di bisogni, obiettivi e risultati».

Cos'è ACTIS

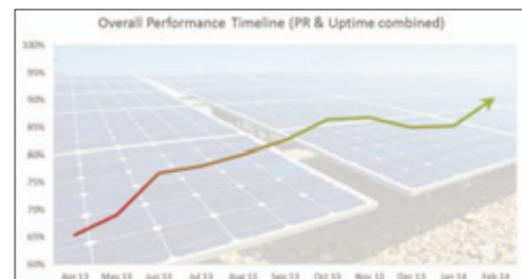
«ACTIS, Asset Control Telemetry Information System, è una piattaforma SW di gestione a 360° di asset fotovoltaici, che tra tante altre funzioni dedicate al completo asset management è anche un evoluto sistema di monitoraggio. Affidabilmente raccoglie ogni dato possibile relativo al funzionamento degli impianti e di ogni loro componente e

consente di tracciare ogni tipo di intervento o attività in atto per un preciso e affinato controllo sulle operation degli asset dei nostri clienti, garantendo loro allo stesso tempo totale trasparenza e una chiara e continua reportistica di controllo».

Alectris interviene anche assistendo investitori sul mercato secondario?

«Certamente. Abbiamo una notevole esperienza di Plant Turnaround, sia su impianti fissi che su impianti a tracker, anche biassiali. Recentemente per alcuni impianti in Puglia, che presentavano, oltre a pesanti errori di progettazione e realizzazione, anche impressionanti carenze nelle attività di manutenzione, il payback del nostro intervento di ottimizzazione per l'investitore è stato appena due mesi, con grandi e immediati benefici economici. Tutti i dettagli di questo success case sono visionabili sul nostro web site. Chiaramente mettiamo questo tipo di servizio a disposizione di quegli Investitori attivi anche sul mercato secondario, per consentirgli una piena visibilità sia delle deficienze degli impianti oggetto di acquisizione, sia di tutti i realistici upside ottenibili con interventi migliorativi anche di poco conto, ma di grande impatto sul ritorno dell'investimento».

Per ulteriori informazioni
www.Alectris.com o
scrivere a emanuele.tacchino@alectris.com



Vassilis Papaecomou,
fondatore e amministratore
di Alectris Italia

ALECTRIS
O&M REDEFINED. OUTPERFORMING EXPECTATIONS.

Qual'è il ruolo di Alectris nel mercato globale del fotovoltaico?

«Analizzando il mercato fotovoltaico europeo, ci siamo subito convinti della mancanza e del grande bisogno di un approccio integrato e globale ai servizi O&M, totalmente focalizzato sul miglioramento delle performance d'impianto.

Da sempre il nostro obiettivo è stato dunque creare rapporti di lungo periodo coi nostri clienti, o meglio, coi nostri partner, e crescere con loro. Vogliamo creare con loro partnership "win-win" e attraverso il nostro approccio, la nostra metodologia e i nostri servizi professionali, aiutarli a cambiare prospettiva riguardo ai servizi O&M: l'Operation & Maintenance deve diventare una fonte di profitto e non solo un costo. Il mercato oggi è molto penoso ad evolvere verso nuovi punti di vista, dato che i proprietari di impianti, le banche e i vari altri players hanno imparato dagli errori commessi in passato e hanno maturato l'esperienza e la competenza ne-

Professionalità e alta competenza al servizio dell'energia

DALLA PIANIFICAZIONE AL MONITORAGGIO, LA GESTIONE INTELLIGENTE DELL'ENERGIA SI CONFERMA LA SOLUZIONE VINCENTE PER OTTIMIZZARE LE PRESTAZIONI NEL MERCATO DELLE FONTI RINNOVABILI. AD ASSICURARLO È I-EM, OGGI TRA LE REALTÀ LEADER E PIÙ INNOVATIVE NEL CAMPO DELLE FONTI RINNOVABILI E DELL'ENERGIA IN GENERALE

I-EM, 'Intelligence in Energy Management', fa della gestione intelligente ed integrata delle risorse energetiche il leitmotiv della sua attività grazie all'implementazione di soluzioni affidabili, versatili e soprattutto intelligenti.

i-EM è il partner ideale per le aziende che vogliono gestire in maniera innovativa ed efficace la generazione dell'energia distribuita da impianti a fonti rinnovabili, le smart grid ed i sistemi di accumulo dell'energia, l'efficienza energetica, il controllo e l'ottimizzazione dei consumi energetici, i veicoli elettrici e la mobilità sostenibile.

i-EM propone nello specifico quattro soluzioni:

- REPlanner, per un'analisi di fattibilità economica e valutazione del ritorno dell'investimento e della produttività. Indispensabile quindi per la pianificazione di impianti a fonti rinnovabili.

- REController, per il monitoraggio, la gestione remota e la diagnostica in tempo reale di impianti a fonti rinnovabili.

- E2Manager, per il monitoraggio, l'analisi e il controllo dei consumi e della produzione. Ottimizza le prestazioni e garantisce una gestione attiva dell'efficienza energetica.

- RES2Grid, per la gestione e il monitoraggio di

Smart Grid e loro integrazione con fonti rinnovabili, sistemi di accumulo e veicoli elettrici.

Grazie alle competenze multidisciplinari dei professionisti di i-EM è stata messa a punto un'architettura modulare e scalabile capace di integrare flussi di dati provenienti da fonti diverse - *dati satellitari, dati meteorologici, dati dalla rete elettrica e dati di esercizio degli impianti* - ed analizzarli secondo avanzati algoritmi di intelligenza artificiale, per poi riversarli in un'interfaccia semplice ed intuitiva da consultare, accessibile all'utente da differenti dispositivi quali pc, tablet o direttamente dal proprio smartphone. In sostanza il cliente ha la possibilità di accedere a informazioni eterogenee e affidabili, per crearsi una consapevolezza intelligente della funzionalità del proprio impianto, e quindi prendere la decisione più efficace e vantaggiosa in tempo reale. La determinazione di i-EM nella continua ricerca di soluzioni innovative per la gestione dell'energia ha portato a traguardi importanti. Primo tra tutti il riconoscimento ricevuto a maggio 2013 da Enel Lab, che ha premiato l'avanzato sistema di simulazione e di supporto alle decisioni per la gestione intelligente dell'energia. Nel dicembre dello stesso anno la società di consulenza strategica per le imprese Cleantech Group ha inserito i-EM tra le prime 10 aziende italiane più innovative del 2013 nel settore delle Smart Grid ed infine nel feb-

braio 2014 la partecipazione all'evento ItaliaCamp, nell'ambita location di Wall Street a New York.



Ragione sociale: i-EM srl
Sede legale: Torino
Sede operativa: Livorno
Web: www.i-em.eu

LinkedIn - EnergiaIntelligente

Twitter - RES smart

YouTube - EnergiaIntelligente



Emilio Simeone, CEO di
i-EM

Solar-Log, monitoraggio ad hoc

Monitorare i consumi di un'installazione solare e intervenire in maniera tempestiva è un compito che nel corso degli anni può dimostrarsi essenziale per incrementare la produttività dell'impianto, senza escludere i vantaggi economici che possono derivare da un'attenzione maggiore a produzione, eventuali guasti, ombreggiamento e invecchiamento dei moduli. Riportiamo il caso dell'impianto entrato in esercizio a Ora, in provincia di Bolzano, che da cinque anni si avvale del sistema di monitoraggio Solar Log, fornito da PVEnergy, grazie al quale il committente è riuscito ad ottenere un maggiore efficientamento energetico dello stabile.

PRECISIONE E AFFIDABILITÀ

L'impianto fotovoltaico è stato realizzato sul tetto della sede di Lona Import Distribution, azienda di distribuzione di prodotti alimentari che si trova a Ora, a pochi chilometri da Bolzano. L'installazione ha una potenza complessiva pari a 114,75 kWp, ed è composta da 510 moduli SolarWorld Sunmodule Plus SW225 poly allacciati a 9 inverter Power One. Per monitorare i consumi, PVEnergy ha fornito il dispositivo di monitoraggio Solar-Log 1000 WiFi, collegato agli inverter via RS485. Il datalogger trasmette al portale di monitoraggio professionale Solar-Log WEB "Commercial Edition" i dati rilevati dagli inverter. Grazie alla connessione di entrambi gli Mppt è possibile avere un preciso monitoraggio delle singole stringhe.

Inoltre, per scopi rappresentativi, nella sala di ricevimento è stato installato un display fotovoltaico di grandi dimensioni Solar-Fox. Il monitor mostra i dati di produzione aggiornati dell'impianto, in combinazione con pubblicità, iniziative commerciali e attività promozionali dell'azienda.

UN INVESTIMENTO NECESSARIO

L'investimento economico relativo al sistema di monitoraggio ammonta a circa 1.000 euro, compresi i costi di cablaggio e di installazione. La cifra risulta essere piuttosto bassa, specialmente se la si rapporta al costo totale dell'impianto, di circa 450.000 euro. Per analizzare inoltre il rientro economico dei dispositivi necessari per il monitoraggio, basti considerare che se l'impianto non producesse anche soltanto per pochi giorni, le perdite economiche sarebbero maggiori rispetto al costo complessivo di installazione del sistema di monitoraggio.

EVITARE PERDITE ECONOMICHE

Il giorno 11 marzo 2014 si è verificato il guasto di un inverter. Più precisamente, il convertitore non ha funzionato per tutto il giorno (grafico 1). Il dispositivo Solar-Log ha subito inviato il relativo messag-

A ORA, IN PROVINCIA DI BOLZANO, PVENERGY HA FORNITO IL PROPRIO SISTEMA SOLAR-LOG PER MONITORARE I PARAMETRI DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO REALIZZATO SULLE COPERTURE DELLA LONA IMPORT DISTRIBUTION

gio di errore, permettendo la rapida sostituzione dell'inverter in questione. La sostituzione è stata fatta il giorno seguente. Grazie alla tempestività dell'intervento, il proprietario dell'impianto ha subito una perdita di soli 40 euro (grafico 2). Senza

l'intervento del sistema di monitoraggio Solar-Log, il guasto avrebbe causato la perdita di circa 40 euro al giorno. Nel peggiore dei casi si sarebbe potuto fermare tutto l'impianto, causando una perdita quantificabile in circa 290 euro al giorno. ☀

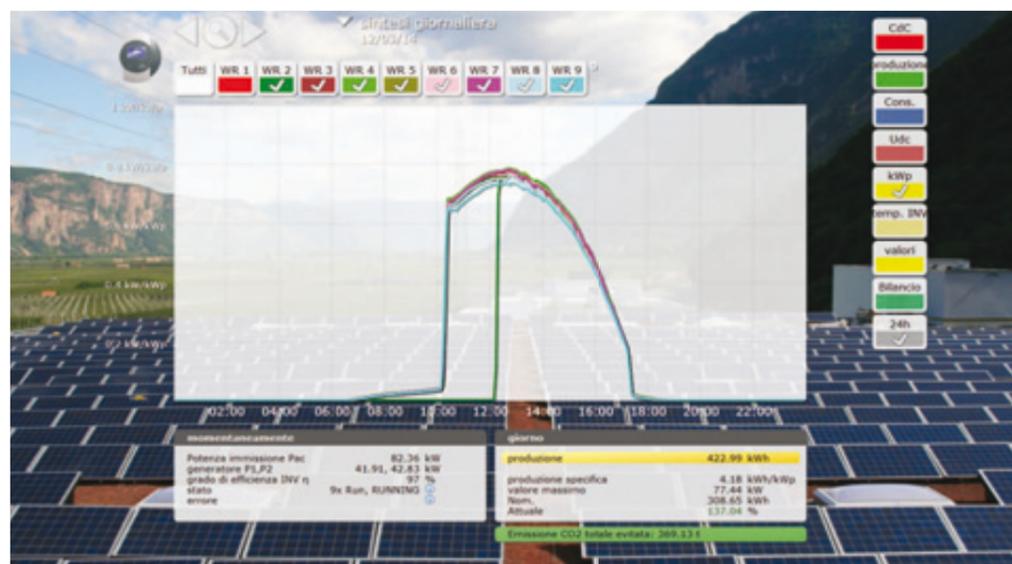


L'impianto realizzato a Ora, in provincia di Bolzano, conta oltre 500 moduli Solarworld allacciati a tre inverter Power-One

INTERVENTO SU UN INVERTER GUASTO DOPO LA SEGNALAZIONE DEL SISTEMA SOLAR-LOG



Giorno 11 marzo 2014: la linea verde che procede parallela all'asse temporale rappresenta l'andamento dell'inverter guasto



Giorno 12 marzo 2014: andamento dell'inverter sostituito il giorno seguente al guasto

LA SCHEDA

Località d'installazione: Ora (BZ)

Committente: Lona Import Distribution

Tipologia di impianto: su copertura

Potenza di picco: 114,75 kWp

Produttività impianto: 1.100 kWh / kWp

Numero e tipo di moduli: 510 moduli policristallini SolarWorld Sunmodule Plus SW225 poly

Numero e tipo di inverter: 8 inverter ABB

PVI 12k, 1 inverter ABB PVI 6000

Installatore: PVEnergy srl

Superficie ricoperta: 1.500 metri quadrati

La forza dell'integrato

IMMERENERGY HA REALIZZATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DI CIRCA 100 KWP PER L'AZIENDA DI MACELLAZIONE POLDI ALLAI, NEL REGGIANO. L'INSTALLAZIONE TOTALMENTE INTEGRATA NELLA COPERTURA DELLO STABILE PERMETTERÀ AL COMMITTENTE DI SODDISFARE IL 40% DEL FABBISOGNO TOTALE DELL'EDIFICIO

ImmerEnergy, divisione energie rinnovabili di Immergas, ha realizzato un impianto fotovoltaico, in qualità di EPC, sul tetto della sede di Poldi Allai, azienda addetta alla macellazione e alla vendita di carni situata a Poviglio, in provincia di Reggio Emilia. L'installazione è stata commissionata per sostituire la precedente copertura in eternit e per soddisfare parte del fabbisogno energetico dello stabile. L'impianto fotovoltaico da 99,36 kWp potrà garantire infatti circa 115.000 kWh di energia pulita all'anno. Il 75% dell'energia prodotta, pari a 87.000 kWh, verrà utilizzata direttamente dall'azienda di macellazione per i propri consumi interni, e soddisferà il 40% del fabbisogno totale dell'edificio, pari a 228.000 kWh. La restante quota di energia verrà ceduta alla rete elettrica. Per l'installazione sono stati utilizzati 432 pannelli policristallini in vetro frameless forniti da Ferrania Solis, allacciati a tre inverter Power-One. I moduli fotovoltaici occupano una superficie di poco meno di 800 metri quadrati

INTEGRAZIONE E INNOVAZIONE

In fase di progettazione, la scelta di installare un impianto integrato è stata la soluzione più convincente, soprattutto perché il connubio tra smaltimento dell'eternit e integrazione architettonica dell'impianto fotovoltaico avrebbe previsto cospicui vantaggi sul piano economico. L'impianto infatti riceve le tariffe del Quinto Conto Energia per impianti

integrati con caratteristiche innovative. Anche per questo motivo la scelta dei moduli è ricaduta sui pannelli Ferrania Solis, che grazie all'assenza della cornice e all'accoppiamento con speciali strutture in alluminio e guarnizioni atte a rendere impermeabile l'intero sistema, costituiscono la copertura del fabbricato. In questo modo non è necessario l'ausilio di ulteriori strati in lamiera grecata o tegole.

LA SCHEDA

Località d'installazione: Poviglio (RE)

Committente: azienda di macellazione e vendita carni Poldi Allai

Installatore: Biliardi Automazioni di Poviglio (RE) per la parte elettrica; Edil Diemme Fratelli Zerbini di Guastalla (RE) per l'installazione

Tipologia di impianto: integrato su copertura

Potenza dell'impianto: 99,36 kW

Produttività impianto: 114.955,38 kWh all'anno

Numero e tipo di moduli: 432 moduli policristallini Ferrania Solis in vetro frameless

Numero e tipo di inverter: 3 inverter ABB

Superficie ricoperta: poco meno di 800 metri quadrati

AMMORTIZZARE L'INVESTIMENTO

In concomitanza con l'installazione dell'impianto fotovoltaico e della conseguente sostituzione della superficie in eternit, l'azienda ha commissionato anche un sistema di coibentazione per ridurre drasticamente gli sprechi energetici. Si stima che gli interventi adottati per rendere lo stabile più efficiente dal punto di vista energetico permetteranno all'azienda reggiana di ottenere un risparmio annuo di circa 20.000 euro, con un investimento che avrà un tempo di ammortamento di circa sei anni. 

Per l'impianto sono stati forniti 432 moduli Ferrania Solis e tre inverter ABB



Oltre 2 GW installati nel mondo con gli inverter Bonfiglioli



Bonfiglioli, leader mondiale nella produzione di energia pulita, progetta e produce una vasta gamma di sistemi di conversione di potenza e soluzioni chiavi in mano fino a 3 MW per impianti fotovoltaici di medie e grandi dimensioni. Il know how tedesco, la presenza capillare con 17 filiali in più di 80 paesi e un servizio d'eccellenza, rendono Bonfiglioli un partner affidabile e solido per grandi progetti fotovoltaici in tutto il mondo.



EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

Green Economy: crescita, innovazione e occupazione

IL MINISTRO DELL'AMBIENTE GIAN LUCA GALLETTI HA PRESENTATO UNA RELAZIONE ALLA COMMISSIONE DELL'AMBIENTE, TERRITORIO E LAVORI PUBBLICI IN CUI HA SPIEGATO L'IMPORTANZA DELLO SVILUPPO DELLE FONTI RINNOVABILI PER FAVORIRE SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE E OCCUPAZIONE

Spingere sull'efficienza energetica, favorire lo sviluppo delle rinnovabili termiche e accompagnare la crescita delle rinnovabili elettriche. È quanto emerge dalla relazione presentata lo scorso 3 aprile alla Commissione Ambiente, territorio e lavori pubblici della Camera dal ministro dell'Ambiente, Gian Luca Galletti. «La Green Economy è un settore ad elevato potenziale in termini di crescita, innovazione e, soprattutto, di opportunità di lavoro», ha dichiarato Galletti. «Considerate le caratteristiche delle professionalità richieste dalle imprese, i cosiddetti green jobs rappresentano in particolare un'importante occasione per i giovani con una buona preparazione. In una battuta, puntare sui settori verdi può essere una delle risposte

efficaci alle difficoltà produttive e occupazionali del nostro sistema economico sia in un'ottica congiunturale, appunto contrastando la disoccupazione dove è più alta, sia strutturale, aumentando la qualità del capitale umano delle aziende».

In occasione della presentazione, Galletti ha focalizzato ampia attenzione sul fotovoltaico, proponendo norme che agevolino il mantenimento del mercato solare. Tra le misure, il ministro dell'Ambiente chiede la semplificazione e l'ampliamento dello Scambio sul Posto, lo sviluppo dei sistemi di accumulo, la semplificazione burocratica e la stabilizzazione delle detrazioni fiscali. Di seguito riportiamo alcuni estratti dal documento "Audizione su linee programmatiche."

AUDIZIONI SU LINEE PROGRAMMATICHE Gian Luca Galletti - ministro dell'Ambiente



Gian Luca Galletti, ministro dell'Ambiente. «La Green Economy è un settore ad elevato potenziale in termini di crescita, innovazione e, soprattutto, di opportunità di lavoro»

INTRODUZIONE

In un Paese che vuole rapidamente uscire dalla crisi e tornare a crescere, la scelta di puntare sull'Ambiente non è solo strategica, ma irrinunciabile. Credo non possano esistere politiche di rilancio e di sostegno all'economia che non partano da un presupposto di sostenibilità ambientale.

L'Ambiente può davvero trainare la ripresa del Paese, perché l'unico sviluppo possibile è quello che passa attraverso la declinazione in ogni settore produttivo della green economy, il ricorso sempre maggiore alle fonti rinnovabili, una nuova fiscalità ambientale sposti il carico fiscale dal lavoro all'uso delle risorse, incentivando così le scelte sostenibili. Investire sulla green economy e formare una nuova "mentalità ambientale" che cominci dall'insegnamento nelle scuole diventa allora decisivo per due ordini di motivi: perché significa dare slancio alla

crescita italiana con scelte innovative e allo stesso tempo attuare una spending review di elevatissimo potenziale e impatto sui conti pubblici attraverso un utilizzo virtuoso ed ecosostenibile delle risorse a disposizione.

[...]

6.- CAMBIAMENTI CLIMATICI, DISSESTO IDROGEOLOGICO, FONTI RINNOVABILI E GREEN ECONOMY

In ultimo, ma non certo in ordine di importanza, mi preme affrontare il tema dello "sviluppo sostenibile". La problematica è complessa, e intenderei seguire un percorso articolato in quattro tappe. La prima riguarda il quadro generale nel quale ci muoviamo e ci muoveremo nel prossimo futuro. Attualmente il riferimento europeo è incardinato nel Pacchetto Clima-Energia che prevede, entro il 2020, una riduzione delle emissioni di gas serra del

20%, una quota del 20% di rinnovabili sul totale dei consumi e un risparmio energetico indicativo del 20% rispetto ai consumi di energia.

Questi impegni europei, per l'Italia, al 2020, si traducono in una riduzione delle emissioni di CO2 del 21% rispetto al livello del 2005 per il settore energetico/industriale e un calo del 13% per gli altri settori (agricoltura, trasporti, civile, rifiuti); una quota delle fonti rinnovabili sui consumi finali di energia di almeno il 17%, tenendo conto della necessità di garantire nei trasporti un peso dei biocarburanti pari al 10%; una riduzione dei consumi primari di energia del 20% rispetto alle dinamiche "tendenziali" – questo è però un obiettivo "non vincolante". A fronte di questo quadro, per rispondere agli impegni, sono stati varati due importanti "documenti programmatici": la Strategia Energetica Nazionale (SEN), approvata con DM dell'8 marzo 2013, che colloca le politiche verdi in un contesto energetico ampio, traccia le linee di azione di medio-lungo periodo (fino al 2050) e fissa le priorità di azione: dal comparto elettrico a quello del gas cercando benefici per imprese e consumatori; il Piano nazionale per la decarbonizzazione, approvato con delibera CIPE n. 17/ 2013, che individua invece un set di misure dettagliato e completo da mettere in campo per la riduzione della CO2.

Si tratta di un disegno ambizioso ma certamente, perseguibile. Ma non basta, dobbiamo andare oltre. Lo scorso mese di gennaio, la Commissione Europea ha adottato la Comunicazione sul "Quadro Clima-Energia 2030". L'obiettivo centrale è la riduzione dei gas serra del 40% rispetto al 1990: a questo si aggiunge l'obbligo di coprire almeno il 27% dei consumi energetici dell'Unione con fonti rinnovabili. Sul fronte dell'efficienza l'indicazione è ancora una volta più blanda e rinviata presumibilmente a metà del 2014.

Di fatto, mentre ci sarà una distribuzione dell'obbligo sulla riduzione della CO2, la Commissione Europea non ritiene necessario declinare il target UE sulle rinnovabili in obiettivi nazionali per lasciare

flessibilità agli Stati membri.

E' noto che questa impostazione è il risultato di un compromesso politico tra le diverse visioni degli Stati Membri.

Sebbene l'Italia abbia accolto con favore la proposta della Commissione Europea sul Quadro al 2030, dobbiamo essere consapevoli che prendendo una prospettiva "extra-europea", il contributo UE assumerà un valore di vero contrasto ai cambiamenti climatici solo se anche le altre Parti si assumeranno dei corrispondenti impegni. Infatti ad oggi l'Europa contribuisce alla riduzione delle emissioni globali solo per poco più dell'11%.

Inoltre, a livello europeo, si dovrà arrivare a "dissoziare" la crescita economica dall'aumento dei consumi di energia (il cosiddetto decoupling). Saranno quindi necessarie politiche decise a supporto degli obiettivi quali: misure forti in materia di fiscalità energetica per favorire tecnologie e combustibili a basso contenuto di carbonio; esenzione dai vincoli del fiscal compact per gli investimenti destinati alla riduzione delle emissioni; riduzione dei sussidi ai combustibili fossili.

[...]

A seguire, voglio fare riferimento al ruolo delle politiche energetico-ambientali.

E' ben noto che, negli ultimi anni, lo sforzo maggiore delle politiche verdi, almeno da un punto di vista finanziario, si è concentrato sulla produzione elettrica da rinnovabili.

Due semplici dati riassumono i fatti: il peso delle rinnovabili sui consumi finali di elettricità è di circa il 30%, un livello che sino a poco tempo fa si sperava di raggiungere solo al 2020. ragionando in termini finanziari, in seguito alla massiccia espansione del fotovoltaico, il valore complessivo dei vari sistemi di incentivazione messi in piedi per le rinnovabili elettriche ha raggiunto un costo superiore ai 10 miliardi di euro/anno che, a regime, si ritiene arriveranno a 12,5 miliardi/anno.

Decisamente meno esplosiva è stata invece la crescita delle altre "leve verdi" necessarie a centrare i target: quella delle rinnovabili termiche, dei trasporti e quella dell'efficienza energetica. Su questi fronti ci attendiamo nei prossimi anni un sensibile progresso. Quindi, da un punto di vista strategico, la strada da seguire è chiara: spingere sull'efficienza energetica, favorire lo sviluppo delle rinnovabili termiche e accompagnare la crescita delle rinnovabili elettriche bilanciando il mix delle fonti.

Gli strumenti messi in campo, tuttavia, dovranno rivelarsi efficaci ed efficienti.

L'efficacia consisterà nella reale capacità di "coprire" al meglio tutti i settori: dagli interventi effettuati dalle famiglie, a quelli nell'industria, a quelli portati avanti dalla pubblica amministrazione. Questi ultimi due comparti rappresentano una "sfida nella sfida" per la loro complessità.

L'efficienza starà invece nelle modalità di gestione a fronte dei margini ristretti che oggi offre il finanziamento pubblico: come è ben noto, lo spazio è oggettivamente poco sia che si ragioni sulla fiscalità generale (cioè sul bilancio pubblico) sia che si ragioni in termini di oneri da scaricare sulle bollette.

Ciò premesso, è bene ricordare che recentemente sono state mosse leve importanti per andare nella direzione auspicata: nei mesi a venire queste stesse leve dovranno essere fatte funzionare al meglio.

Per quanto attiene, in particolare, alle energie rinnovabili elettriche e, più nello specifico, al fotovoltaico, con il Quinto Conto Energia si è provveduto a rendere maggiormente mirata l'incentivazione. La norma limitava il perimetro degli impianti ammessi al beneficio e riconosceva tariffe più alte agli impianti virtuosi. Da un punto di vista finanziario, rimodulava e riduceva gli incentivi fissando un tetto di spesa massima.

Questa fase è tuttavia terminata: il limite di spesa

complessiva è stato infatti raggiunto e ci troviamo ora a gestire un nuovo passaggio indubbiamente delicato.

Pochi numeri rendono l'idea: secondo stime prudenti il settore conta 18.000 occupati, con un indotto di 100.000 lavoratori ed un patrimonio di potenza installata di 15.000 MW di picco, pari al 6% del fabbisogno nazionale di energia elettrica.

Servono dunque, oggi, interventi e norme che agevolino il mantenimento del mercato fotovoltaico: in questa direzione è importante aver incluso, con la legge di stabilità 2014, il fotovoltaico nella detrazione fiscale del 50% per le ristrutturazioni degli edifici.

In prospettiva, sono da menzionare le seguenti azioni che dovranno essere poste in essere: semplificazione della connessione in rete del fotovoltaico; si presentano adempimenti di tipo tecnico-burocratico che appesantiscono i costi d'investimento del settore: l'obiettivo è fare in modo che alla riduzione dei costi della tecnologia si aggiunga una riduzione dei costi indiretti; semplificazione delle autorizzazioni degli impianti a fonti rinnovabili: ci sono le linee guida da migliorare con il contributo del Ministero per i beni culturali e delle Sovrintendenze. Si dovranno anche snellire l'autorizzazione con l'adozione dell'AUA - autorizzazione unica ambientale. In questa fase è necessario mettere a punto normative semplici e dare tempi certi di autorizzazione migliorando i sistemi di controllo per mantenere un giusto livello di guardia sugli impatti e il danno all'ambiente; revisione del meccanismo di "scambio sul posto" in modo da semplificarne le procedure e ampliarne l'applicazione; riconoscimento di un "premio programmabilità" con azioni evolute di forecasting oppure azioni di accumulo

lo dell'energia; mantenimento degli incentivi solo verso le nuove tecnologie (es.: solare a concentrazione, soluzioni architettoniche valide per l'integrazione anche in edifici e dimore storiche, ecc.).

[...]

Sul piano dell'efficienza energetica si sono rafforzati i vecchi strumenti e ne sono stati introdotti di nuovi. Vale la pena di sottolineare, al proposito, che la detrazione fiscale per le spese sostenute in interventi per la riqualificazione energetica degli edifici è stata innalzata dal 55% al 65% e confermata fino a dicembre 2014. Prosegue, poi, fino al dicembre 2015 ma scende al 50%.

In proposito, pur considerando con favore l'estensione del beneficio, riterrei che:

la misura debba essere resa strutturale e non faticosamente rinnovata di anno in anno, o poco più; tale stabilizzazione dovrebbe accompagnarsi ad un fine tuning dello sgravio per evitare inefficienze e limitare il rischio di abusi. In particolare si potrebbero revisionare le aliquote differenziandole per tipologia di intervento (ad es. gli sgravi per le finestre potrebbero essere relativamente più bassi rispetto all'attuale) e inserire limiti di spesa unitaria per i materiali impiegati (ad es. le finestre sostituite non possono costare più di tot€/m2: tale accortezza è stata già adottata per gli interventi di efficienza



energetica nella Pubblica amministrazione con il Conto Termico);

nel valutare l'impatto della misura, insieme ai costi determinati dal riconoscimento dello sgravio fiscale, debbono essere adeguatamente considerati i benefici legati all'impatto economico incrementale diretto e agli effetti di crescita indotta. Tale approccio, oltre a rappresentare correttamente le ricadute della misura, consente di coglierne appieno le conseguenze sui saldi di finanza pubblica una volta entrate a regime. Il punto è che, se adeguatamente disegnate, nel giro di pochi anni le agevolazioni attivano crescita e generano maggiori entrate da imposte dirette e indirette tali da compensare le uscite a carico del bilancio pubblico. Relativamente a quest'ultimo punto si è già predisposto un approfondimento per una valutazione contabile a fronte di una stabilizzazione dell'Ecobonus.

A questi strumenti normativi e di incentivazione se ne aggiungono altri che, direttamente e indirettamente, favoriscono il raggiungimento degli obiettivi. Cito, al proposito, tre grandi linee di intervento:

Il Fondo per l'occupazione giovanile (Fondo Kyoto) che eroga finanziamenti a tasso agevolato a progetti e interventi nei settori della green economy e della messa in sicurezza del territorio dai rischi idrogeologico e sismico: si va dalle rinnovabili innovative, ai biocarburanti, all'efficienza, alle azioni per la riduzione dell'impronta ambientale di processi e prodotti.

La seconda linea che cito è Il Programma operativo interregionale "Energie rinnovabili e risparmio energetico" (POI Energia), centrato sulle Regioni Obiettivo Convergenza (Calabria, Campania, Puglia e Sicilia). Il ministero dell'ambiente ha promosso interventi di efficienza di edifici/utenze pubbliche e piccoli impianti alimentati da fonti rinnovabili nelle aree naturali protette e nelle isole minori. La dotazione finanziaria disponibile è di circa 380 milioni di euro.

[...]

Voglio chiudere questo breve excursus con la considerazione che più mi preme. La Green Economy è un settore ad elevato potenziale in termini di crescita, innovazione e, soprattutto, di opportunità di lavoro. Considerate le caratteristiche delle professionalità richieste dalle imprese, i cosiddetti Green Jobs rappresentano in particolare un'importante occasione per i giovani con una buona preparazione. In una battuta, puntare sui settori verdi può essere una delle risposte efficaci alle difficoltà produttive/occupazionali del nostro sistema economico sia in un'ottica congiunturale, appunto contrastando la disoccupazione dove è più alta, tra i giovani, che strutturale, aumentando la qualità del capitale umano delle aziende.

[...]

Galletti: «I Green Jobs rappresentano un'importante occasione occupazionale per i giovani»

«Servono dunque, oggi, interventi e norme che agevolino il mantenimento del mercato fotovoltaico: in questa direzione è importante aver incluso, con la legge di stabilità 2014, il fotovoltaico nella detrazione fiscale del 50% per le ristrutturazioni degli edifici.»

SPAZIO INTERATTIVO

ACCEDI AL DOCUMENTO

Per visualizzare sul tuo smart phone, tablet o telefono cellulare il documento "Audizione su linee programmatiche" inquadra il QR code con l'applicazione dedicata.

Se stai consultando la rivista in formato digitale sarà sufficiente cliccare sull'immagine.



NEWS

A Cantù (CO) approfondimento su risparmio energetico e sostenibilità

Il comune di Cantù, in provincia di Como, presenta il "Mese della sostenibilità", in collaborazione con La Bottega dell'Energia di Francesco della Torre. Durante tutto il mese di maggio e fino al 1° giugno è in programma un ricco calendario di iniziative a favore dell'efficienza e del risparmio energetico, con incontri di approfondimento rivolti alla cittadinanza, momenti ludici per i più piccoli e una giornata interamente dedicata alla sostenibilità. Il primo incontro, in programma l'8 maggio presso il Salone dei convegni del comune, intitolato "Il Libretto di risparmio energetico delle abitazioni", è dedicato alle possibilità di risparmio energetico all'interno delle mura domestiche. A seguire "Energia dal sole. Come risparmiare sulle bollette di luce e gas e fare bene all'ambiente", in programma il 16 maggio. Ancora, il 23 maggio un



approfondimento su "Certificazioni e riqualificazioni energetiche degli edifici" e il 30 del mese un incontro dedicato a "L'illuminazione efficiente". Condurranno i focus Francesco della Torre, consulente energetico e certificatore energetico accreditato in Regione Lombardia e altri esperti del settore. Parallelamente alle conferenze sono previsti momenti di gioco per i più piccoli sul tema "Risparmiando assieme". A conclusione dell'iniziativa, la giornata di domenica 1 giugno sarà interamente dedicata alla sostenibilità. Sono previsti infatti marcia ecologica, pranzo a km zero, merenda per le scuole, una piccola fiera, laboratori didattici per grandi e piccini e un ciclo di seminari a ingresso libero.

Enea: sul web gli Stati generali dell'efficienza

Dal 6 maggio è disponibile online la consultazione pubblica degli Stati generali dell'efficienza energetica, promossa da Enea con il supporto tecnico di EfficiencyKNow, partner di Smart Energy Expo, fiera internazionale sull'efficienza energetica. L'obiettivo dell'iniziativa è di chiamare a raccolta aziende, organizzazioni di ricerca, professionisti e consumatori interessati al tema dell'efficienza energetica per contribuire a definire le politiche e le misure necessarie alla crescita del settore, fondamentale per il recupero della competitività del Paese, anche sulla base delle

esperienze già acquisite da operatori pubblici e privati. Compilando un apposito questionario sul portale statigeneralienergiaenergetica.it, sarà possibile partecipare alla discussione online. La consultazione pubblica rimarrà aperta fino al 25 luglio 2014. In seguito Enea valuterà i contributi presentati al fine di elaborare proposte concrete per una strategia nazionale ed europea sull'efficienza energetica, anche in vista dell'imminente semestre di Presidenza italiana del Consiglio dell'Unione europea. I risultati saranno presentati a ottobre nell'ambito di Smart Energy Expo.

Vaillant lancia il sistema di ventilazione meccanica recoVAIR

Vaillant ha presentato il sistema di ventilazione meccanica controllata recoVAIR, che oltre ad eliminare fino al 95% di sostanze dannose per la salute attraverso un sistema di filtraggio, mantiene costante la temperatura interna e garantisce il 30% in meno di consumo energetico. Il sistema recoVAIR permette infatti di rinnovare l'aria, filtrare gli agenti inquina-



nanti e recuperare il calore contenuto nell'aria espulsa. Inoltre questo prodotto è dotato del sistema AguaCare che regola il funzionamento in base ai cambiamenti di umidità nell'aria dell'abitazione, del clima e dalle abitudini. RecoVAIR si integra infine con la centralina calorMATIC 470 per impostare i programmi di riscaldamento, raffrescamento, ventilazione e acqua calda sanitaria.

Dalla RAI campagna informativa sull'efficienza energetica

La RAI, nell'ambito della sua campagna di sensibilizzazione sull'Unione Europea dal titolo "Di Europa, si deve parlare", ha mandato in onda uno spot informativo sull'efficienza energetica, disponibile al link www.europa.rai.it/lefficienza-energetica. Nel filmato si ricorda che l'Italia ha l'obiettivo di ridurre di un quinto i consumi di energia entro il 2020 proprio grazie all'efficienza energetica, impegno preso 10 anni fa con l'Europa. Lo spot cita "abbiamo cominciato dieci anni fa e oggi, secondo l'Enea, stiamo risparmiando ogni anno l'equivalente 73 mila GWh di energia elettrica, oppure di 100 milioni di tonnellate di petrolio". I dati riportati fanno riferimento al terzo Rapporto annuale sull'efficienza energetica di Enea, che analizza i risparmi energetici conseguiti al 2012 e gli obiettivi indicativi nazionali proposti nel Piano di azione nazionale per l'efficienza energetica (Paee) 2011 per il 2016 e della Strategia energetica nazionale. I risultati

ottenuti sono molto importanti perché il risparmio di 73.000 GWh/anno nel 2012 corrisponde al 58% dell'obiettivo complessivo di risparmio energetico annuale previsto al 2016. Un buon risultato, in anticipo sulla tabella di marcia tracciata dal Paee 2011, che deriva dall'ottima performance del settore industria con un obiettivo raggiunto al 101% con quattro anni di anticipo grazie al supporto determinante dei Certificati Bianchi, nonché di quello residenziale al 73%.



AssoRinnovabili, accelerare sulle FER contro il riscaldamento globale

AssoRinnovabili ribadisce la necessità di spingere l'acceleratore delle rinnovabili per contrastare il riscaldamento climatico. Come dimostrato dall'ultimo rapporto "Climate change 2014: impacts, adaptation, and vulnerability" dell'Intergovernmental Panel on Climate Change, la principale causa del climate change è infatti costituita dai consumi energetici legati alle attività umane.

Dovrebbe quindi essere favorita una sempre più rapida transizione verso le fonti pulite. Tuttavia, come spiega AssoRinnovabili, nel nostro Paese gli investimenti nelle fonti rinnovabili stanno rallentando: infatti, sebbene grazie alle installazioni degli anni passati le energie rinnovabili siano arrivate ad incidere per oltre un terzo dei consumi elettrici nazionali, il 2013 ha visto una notevole



Re Rebaudengo, presidente di AssoRinnovabili

frenata delle nuove realizzazioni, che ha determinato un incremento del parco rinnovabile pari solamente al 4,5% dopo che nel 2012 si era registrata una crescita del 14,4% e nel 2011 del 36,7%.

Il presidente Re Rebaudengo sottolinea che «le evidenze e gli effetti dei cambiamenti climatici sono ormai incontrovertibili, la politica e la società non possono rimanere inerti, devono immediatamente attuare concrete misure che ne limitino gli effetti negativi» e propone di «ragionare in termini di Life Cycle Assessment

(LCA), sistema che misura le emissioni rilasciate nei processi di produzione industriale e permette di premiare le aziende e le attività più efficienti e meno inquinanti. L'applicazione del LCA eviterebbe anche la delocalizzazione delle imprese europee in Paesi meno attenti alle emissioni».

Accordo GSE e Roma Capitale per l'efficienza negli edifici pubblici

Il sindaco di Roma Ignazio Marino e Nando Pasquali, presidente e a.d. del GSE, hanno firmato una convenzione che prevede la collaborazione tra il comune e il Gestore dei Servizi Energetici allo scopo di aumentare l'efficienza energetica degli edifici pubblici, abbattendo i costi in bolletta e le emissioni di CO2 in atmosfera.

In base all'accordo, Roma Capitale e GSE si impegnano a collaborare per attuare misure a favore del risparmio energetico in uffici comunali, case popolari e scuole attraverso l'isolamento termico e l'utilizzo di fonti rinnovabili e una serie di obiettivi correlati, come progetti di sostenibilità ambientale, percorsi formativi, nonché sostegno allo sviluppo di nuove tecnologie e alla nascita di filiere produttive

locali nell'ambito della green economy.

Il progetto coinvolgerà 1.841 edifici comunali di cui 160 asili nido, 790 scuole, 180 uffici e 173 edifici di edilizia residenziale pubblica, per i quali l'amministrazione spende attualmente circa 20 milioni di euro ogni anno.

Tra gli interventi previsti la sostituzione degli infissi, la posa in opera del cappotto termico e l'installazione di pompe di calore e impianti solari per la produzione di energia termica.

In base all'accordo verrà inoltre modificato l'appalto di gestione del riscaldamento di quasi duemila edifici pubblici comunali. L'amministrazione ha previsto un risparmio per le casse comunali che potrebbe raggiungere il 40%.

Domotecnica inaugura 5 nuovi punti verdi in Italia

Domotecnica amplia la propria rete inaugurando cinque nuovi Punti Verdi dell'Efficienza Energetica a Siena, Udine, Catania e Treviso. Con questa operazione diventano 24 i Punti Verdi Domotecnica che rappresentano degli infopoint sull'efficienza energetica e sul risparmio, a disposizione di famiglie e aziende che vi possono trovare le informazioni necessarie per capire come ottimizzare i consumi di energia di case e luoghi di lavoro. «Dopo l'inaugurazione del Punto Verde di Torino, Domotecnica aggiunge alla propria

rete altri cinque spazi che forniranno ai cittadini tutto il supporto consulenziale necessario per capire cos'è l'efficienza energetica e come ottenerla», ha commentato Tatiana Pagotto, direttore marketing, eventi e formazione di Domotecnica. «Il Punto Verde sarà perciò uno spazio aperto e a completa disposizione del pubblico, dove trovare informazioni per l'ottimizzazione dei consumi di casa e dei luoghi di lavoro, scoprendo la garanzia in termini di risparmio e servizio offerta dalla Soluzione Energetica Domotecnica certificata».



Da Wagner & Co caldaia a pellet Xilo che si abbina al solare termico

Wagner & Co completa la sua offerta con un generatore di calore, la caldaia a pellet Xilo, efficiente, performante e dal funzionamento automatico, che può essere installata ad integrazione del solare termico. Disponibili in sette taglie di potenza da 10 a 60 kW, le caldaie a pellet Xilo si distinguono per la semplicità di gestione. La pulizia dello scambiatore e l'estrazione delle ceneri dalla camera di combustione avvengono infatti in automatico ed è sufficiente svuotare il cassetto ceneri da una a quattro volte all'anno; è inoltre possibile optare per il sistema di aspirazione automatica del pellet. La caldaia è dotata di una termosonda che permette di mantenere bassi i livelli di emissione e, di con-

seguenza, i consumi di combustibile, consentendo di raggiungere livelli di efficienza fino al 93,2%. L'abbinamento pellet-solare offre molti vantaggi: abbinando ad una caldaia Xilo un kit Fresh line o Compact line per integrazione al riscaldamento è possibile ridurre fino ad oltre il 40% il consumo di pellet e di conseguenza le emissioni, con la caldaia Xilo che lavora sul serbatoio puffer, inoltre, vengono raggiunti i rendimenti massimi e ridotti i cicli di accensione/spegnimento.



Il solare incontra la termoidraulica

RIPOSOL HA MESSO A PUNTO UN SERVIZIO VOLTO A SOSTENERE GLI INSTALLATORI TERMOIDRAULICI NEL DIFFONDERE IL FOTOVOLTAICO IN AMBITO RESIDENZIALE. L'AZIENDA OFFRE UN KIT DA 6 KW IDEATO PER INCREMENTARE L'EFFICIENZA ENERGETICA DELL'INVOLUCRO EDILIZIO



Il tetto come opportunità di risparmio e non come fonte di guadagno. È il motivo che ha spinto Riposol, divisione della Solar Energy Group, a mettere a punto un servizio per fare incontrare il comparto termico e quello elettrico. Grazie alle opportunità offerte dalla detrazione fiscale, autoconsumo e scambio sul posto, l'integrazione tra tecnologie green può diventare infatti un volano per il rilancio delle rinnovabili. Sono differenti gli interventi che si possono realizzare in ambito residenziale per favorire l'autoconsumo dell'energia prodotta e l'abbattimento

dei costi in bolletta. Prendendo in considerazione, ad esempio, le caldaie a condensazione oppure i sistemi radianti a pavimento, grazie all'integrazione di fotovoltaico, termico e pompe di calore viene favorito il risparmio di gas e metano.

KIT AD HOC

L'azienda ha sviluppato un kit fotovoltaico chiavi in mano, della potenza di 6 kW, volto ad avvicinare installatori termoidraulici, manutentori di sistemi idrotermosanitari e progettisti termotecnici al comparto elettrico.

Infatti il kit, di facile installazione, si può integrare ad altre tecnologie, come pompe di calore e solare termico, con semplici accorgimenti tecnici. Il kit è composto da moduli Solar Energy Group policristallini da 250 watt, realizzati nello stabilimento di San Daniele del Friuli, in provincia di Udine; il kit comprende anche inverter, tra i quali i prodotti SolarMax, quadri elettrici e sistemi di montaggio.

OLTRE L'INSTALLAZIONE

Ma l'impegno dell'azienda non si ferma solo alla fornitura dei componenti. Riposol si occupa infatti anche della gestione delle pratiche burocratiche fino all'installazione e all'allaccio alla rete.

«Investiamo grandi risorse ed energie nel progetto convinti che l'Italia sia sulla strada giusta dell'autoconsumo domestico», spiega Fabrizio Mentil, responsabile e referente commerciale di Riposol. «Ora non è più sufficiente proporre solo dei prodotti efficienti, ma devono essere proposti sistemi efficienti. E Riposol vuole sostenere il mercato termoidraulico con dei kit volti a rendere l'abitazione ancora più efficiente. Favorendo quindi l'abbinamento alla caldaia di tecnologie alternative quali il fotovoltaico, la pompa di calore e il solare termico si è in grado di spostare i consumi da fonti "non rinnovabili" che non siamo in grado di auto produrre come il metano, gpl o gasolio, a fonti rinnovabili come l'energia elettrica generata dal nostro sistema fotovoltaico». Riposol ha mostrato fiducia in questo approccio fin dall'inizio, grazie anche alla collaborazione con importanti partner del settore termoidraulico. «Inizialmente non è stato facile, perché il cliente finale era ancora legato all'idea di fotovoltaico come fonte di guadagno attraverso gli incentivi. Grazie però alla collaborazione con partner leader nel settore della termoidraulica, come ad esempio il Cambielli Edilfriuli Group, che conta 200 punti vendita sul territorio italiano, e Domotecnica, stiamo assistendo a ottimi risultati».



Fabrizio Mentil,
responsabile e referente
commerciale di Riposol:
«Investiamo risorse ed
energie convinti che
l'Italia sia sulla strada
giusta dell'autoconsumo
domestico»

CORSI DI FORMAZIONE FV

SMA

Milano, 20 maggio 2014

Impianti fotovoltaici residenziali – livello I

Progettare, installare e vendere gli impianti fotovoltaici residenziali nel 2014

L'obiettivo del corso è quello di fornire un' introduzione sull' evoluzione del mercato nel 2014 e sulle linee guida per la progettazione, il corretto dimensionamento e la predisposizione di sistemi di monitoraggio finalizzati ad ottimizzare il rendimento dell'impianto fotovoltaico.

Il corso prevede anche l'analisi della legislazione fotovoltaica vigente e alcuni casi pratici di impianti realizzati in un mercato basato sulla detrazione fiscale e sullo scambio sul posto.

Milano, 20 maggio 2014

Impianti fotovoltaici commerciali e industriali – livello I

Progettare, installare e vendere gli impianti fotovoltaici di medie e grandi dimensioni nel 2014

L'obiettivo del corso è quello di fornire un' introduzione sull'evoluzione del mercato nel 2014 e sulle linee guida per la progettazione, il corretto dimensionamento e la predisposizione di sistemi di monitoraggio finalizzati ad ottimizzare il rendimento dell'impianto fotovoltaico. Il corso prevede anche l'analisi della legislazione fotovoltaica vigente e alcuni casi pratici di impianti realizzati in un mercato basato sullo scambio sul posto e sull'autoconsumo, in situazioni di grid parity. Inoltre, sono esaminate le principali caratteristiche costruttive, elettriche e di installazione dell'impianto, le tipologie di connessioni, nonché le soluzioni per il monitoraggio di impianti fotovoltaici realizzati con inverter SMA.

Padova, 28 maggio 2014

Sunny Days SMA – in collaborazione con Schüco

Tornano anche quest'anno i Sunny Days, le giornate di formazione e orientamento che SMA organizza su tutto il territorio italiano. L'edizione di quest'anno vede protagonista Sunny Boy Smart Energy, il primo inverter fotovoltaico che integra un sistema di accumulo energetico.

La giornata inizierà con un dibattito sul futuro del settore, sugli strumenti di incentivazione, quali SEU e detrazione fiscale, e sulla novità dei sistemi di accumulo, con un focus sul nuovo inverter SMA. Il pomeriggio proseguirà con business speed-dating su prenotazione, per discutere con SMA e con il partner di progetti concreti in via di realizzazione. Parallelamente si terranno workshop e sessioni di approfondimento tecnico sui temi legati agli impianti commerciali e industriali, con un focus sui SEU, agli impianti residenziali con sistemi di accumulo e ad impianti off-grid e sistemi di accumulo.

Per ulteriori informazioni: www.SMA-Italia.com

RENER-EUROSATELLITE

Tutti i mesi presso la sede di Sansepolcro (AR), previa prenotazione anticipata.

Fotovoltaico base

Il corso ha come obiettivo quello di far comprendere ai tecnici come proporre ai clienti finali un impianto fotovoltaico al fine di ottimizzarne il risparmio energetico. Oltre alla parte tecnica, progettuale ed installativa, il corso esplora in modo dettagliato il panorama normativo del settore, gli aspetti inerenti la connessione alla rete elettrica e la redditività degli impianti.

Fotovoltaico avanzato e manutenzione

Il corso propone un programma che riguarda i nuovi adempimenti normativi nell'ambito della progettazione e dell'installazione, la manutenzione degli impianti fotovoltaici e le applicazioni innovative che ruotano attorno a questa tecnologia. L'obiettivo è quello di illustrare in maniera esaustiva l'uso di sistemi di accumulo, le pompe di calore, il controllo domotico dei carichi e la mobilità elettrica applicati agli impianti fotovoltaici, sia dal punto di vista tecnico che normativo ed economico.

Termotecnica e risparmio energetico

Il corso ha come obiettivo quello di fornire ai partecipanti la capacità di integrare l'impiantistica termotecnica con sistemi di produzione di energia elettrica, al fine di proporre al cliente finale una soluzione integrata di tecnologie innovative che massimizzino il risparmio globale. Le tecnologie sono affrontate sia dal punto di vista tecnico ed installativo, che normativo ed economico.

Patentino F-gas

Tutti gli operatori che eseguono attività di installazione,

manutenzione, riparazione, controllo e recupero in ambito delle apparecchiature fisse di refrigerazione, condizionamento d'aria e pompe di calore in cui i gas fluorurati sono utilizzati come refrigeranti, sono obbligati a sostenere un esame presso un centro accreditato e successivamente iscriversi al registro telematico.

Il corso ha come obiettivo quello di offrire le conoscenze necessarie per superare l'esame richiesto dalla normativa.

Renner-Eurosatellite è centro esame qualificato Kiwa Cermet, riconosciuto da Accredia.

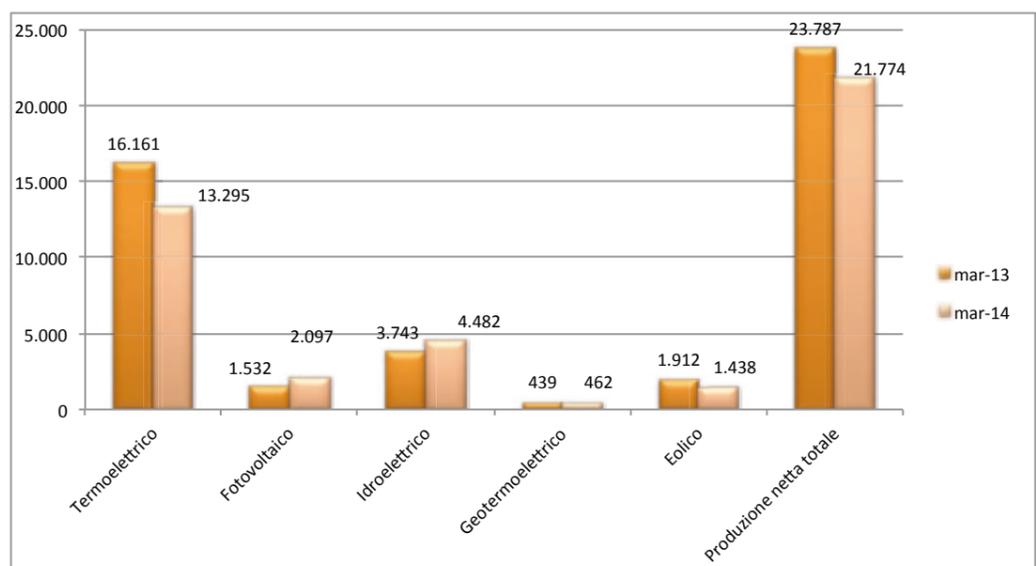
Illuminotecnica LED

Il corso si propone di far conoscere le nozioni di base dell'illuminotecnica ed in particolare della tecnologia LED, mettendola a confronto con altre sorgenti luminose e valutandone l'efficienza ed il risparmio energetico.

Per maggiori informazioni: info@rener.it - Tel. 800231433

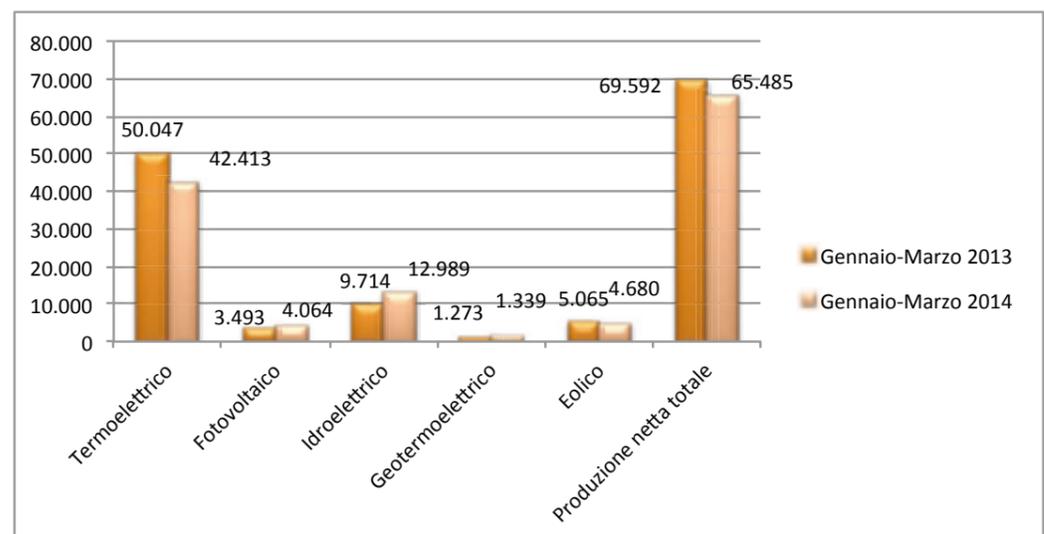
Numeri e trend aggiornamento al 31 marzo 2014

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



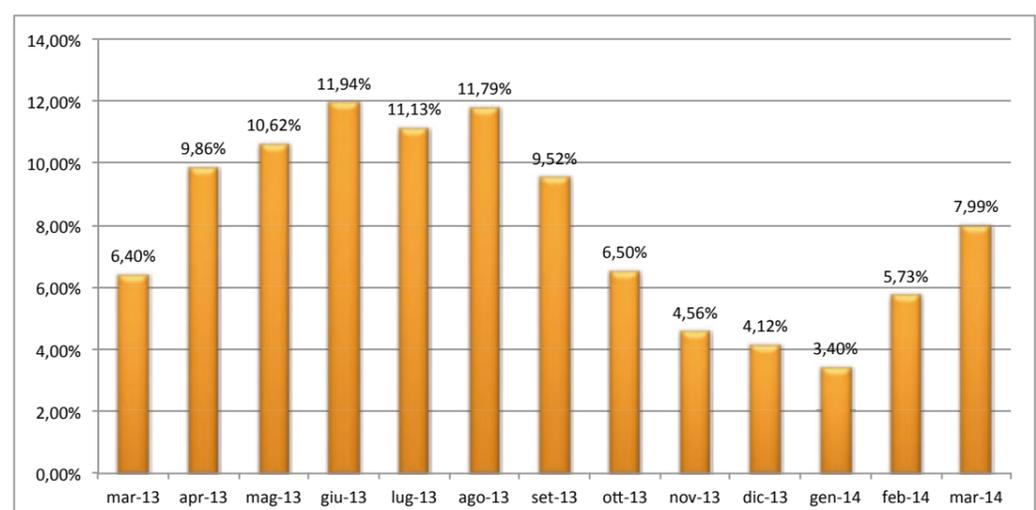
FONTE: TERNA

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



FONTE: TERNA

PESO DEL FOTOVOLTAICO SULLA PRODUZIONE NETTA NAZIONALE



FONTE: TERNA



Power-One diventa the power of two

Da oggi Power-One si presenta al mercato come ABB. Questo è molto più di un cambio di nome. Uno dei più innovativi produttori di inverter nel mondo beneficerà dell'engineering, della struttura globale e della solidità finanziaria di una grande realtà presente nella classifica Fortune 500. I benefici per i nostri clienti e per l'intera industria solare saranno avvertiti negli anni a venire. Da oggi ABB può vantare una delle più ampie offerte sul mercato di inverter fotovoltaici per applicazioni residenziali, commerciali e utility. Per maggiori informazioni visita il sito: www.abb.com/solarinverters

Power and productivity
for a better world™





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.



SOLAREXPO 15
7-9 MAY 2014
BOOTH NO. E10

www.jinkosolar.com

Solar
Jinko
Building Your Trust in Solar