

**POWER-ONE
DIVENTA
POWER OF TWO**

1° MAGGIO: POWER-ONE DIVENTA ABB www.power-one.com/ABB

SOLARE

B2B



**POWER-ONE
DIVENTA
POWER OF TWO**

1° MAGGIO: POWER-ONE DIVENTA ABB www.power-one.com/ABB

EDITORIALE

Il lavoro contro le rendite

Tre indizi fanno una prova. In realtà nel nostro settore gli indizi che provano l'esistenza di un'autentica offensiva contro l'energia solare sono tali e tanti che ci si inciampa contro ogni mese, quasi ogni settimana. E allora citiamo solo gli ultimi tre, in ordine di tempo: la richiesta da parte delle Agenzie delle Entrate di accatastamento degli impianti con potenza superiore a 3 kWp con relativa tassazione, la riduzione del prezzo minimo garantito per il ritiro dedicato sopra i 100 kW, e lo "spalma incentivi" che introduce la possibilità di una riduzione retroattiva degli incentivi stessi.

Ma è da oltre un anno che norme, regolamenti e provvedimenti sfavorevoli all'energia solare si susseguono con una cadenza impressionante e mettendo in campo uno spiegamento di soggetti ad ampio raggio: dalla sedicente Autorità per l'Energia Elettrica al Gse, dal ministero dello Sviluppo economico all'Agenzia delle entrate. Un fronte ampio e compatto, sicuramente degno di miglior causa... e quanto zelo nel mettere i bastoni tra le ruote a un settore che ancora tanto potrebbe dare al sistema energetico italiano e alle decisive sfide della sostenibilità ambientale. In una situazione del genere, a noi che operiamo in questo settore resta solo una cosa: continuare a costruire, a innovare, a sviluppare questo mercato, a investire, a crederci. Continuare a fare quello che sappiamo fare meglio: lavorare. Ecco, proprio questo salverà il settore.

A noi, infatti, ci ha rovinato il Salva Alcoa e l'avidità che in una certa fase della breve storia del fotovoltaico aveva preso anche una parte del nostro settore (una parte non tutto), tanto che a un certo punto si era sperato di vivere di rendita sull'erogazione di incentivi che non avevano più alcun legame con la realtà. E su questa avidità ha fatto facilmente leva il piano di chi sapeva che assecondandola avrebbe più facilmente preparato il terreno alla sua caduta. Una politica debole, prona davanti a quei potentati economici che reggono le fila del Paese e totalmente disinteressata anche ai benefici occupazionali, ambientali e fiscali del FV, ha iniziato da allora a cucinare piatti indigesti, non solo per chi si occupa di energia solare, ma anche per tutto il paese, che continua a rimanere nelle mani di un anacronistico oligopolio energetico che, come tutti monopoli e gli oligopoli, genera inefficienze, distorsioni di mercato e quindi diseconomie e ingiustizie.

Ma le barriere al fotovoltaico non potranno durare ancora a lungo.

Chi ha giocato con le carte truccate passerà. Chi ha piegato la politica ai suoi interessi particolari passerà. Passano le dittature, passano i dittatori, figuriamoci se non passeranno queste grigie figure di maneggioni forti solo di un potere che non si sono guadagnati, ma che qualcuno gli ha attribuito perché ne rendesse conto.

A noi resta da lavorare e continuare a difendere un modello di sostenibilità energetica che è con ogni evidenza orientato al futuro. E che - ne siamo certi - il futuro premierà.

Davide Bartesaghi
 bartesaghi@solareb2b.it
 Twitter: @dbartesaghi

**PAROLA D'ORDINE:
OTTIMIZZARE**
Intervista a Elisa Baccini,
regional representative di Solaredge



INCHIESTA PAG. 14

COMUNICARE IL FV



Il futuro del settore dipende soprattutto dalla sua capacità di trasmettere efficacemente al grande pubblico il valore del risparmio energetico e i vantaggi derivanti dagli impianti fotovoltaici anche dopo la fine delle tariffe incentivanti. Per questo occorrono nuovi strumenti e nuove strategie di marketing a disposizione degli installatori. A partire dal far conoscere le migliori case history.

MERCATO PAG. 24

QUALI SFIDE PER IL MADE IN ITALY



Per i produttori italiani che hanno superato la dura selezione del recente passato, la strada per il consolidamento passa da una duplice sfida: implementare i servizi di assistenza post vendita rafforzando tutto ciò che aiuta a presidiare il territorio e riuscire a guadagnare quote di mercato nelle piazze estere. Soprattutto ora che la pressione dei produttori asiatici sui Paesi europei si è fatta più leggera.

ATTUALITÀ PAG. 38

ANTICIPAZIONI SU MCE



Dal 18 al 21 marzo 2014 si tiene a Milano la 39° edizione di Mostra Convegno Expocomfort, la kermesse che raduna gli operatori che si occupano di soluzioni per il comfort abitativo, comprese le energie rinnovabili. Ampio spazio sarà dedicato all'internazionalizzazione e integrazione fra le tecnologie FER. Ecco un'anticipazione delle novità di prodotto nell'ambito di risparmio ed efficienza energetica.

PAG 18 GIF: QUANTI BENEFICI DAL FOTOVOLTAICO

PAG 35 INCENTIVI E SALVA ALCOA: RISARCIMENTI DAL GSE

PIÙ SERVIZI E DOCUMENTI INTERATTIVI GRAZIE AL QR CODE



FOUNDING MEMBER



15
1999 > 2014

an event of
**THE
INNOVATION
CLOUD**

SOLAREXPO

PV | CSP | SOLAR THERMAL | SOLAR ARCHITECTURE

SOLAREXPO COMPIE I SUOI PRIMI 15 ANNI.
15 ANNI DI STRADA FATTA INSIEME
CON LA BUSINESS COMMUNITY DEL SOLARE.

E INSIEME PUNTIAMO AL RILANCIO DEL SETTORE CON
NUOVE TECNOLOGIE, NUOVI MERCATI, NUOVI BUSINESS.



FIERA MILANO - RHO • 7 - 9 MAGGIO 2014



www.solarexpo.com
info@solarexpo.com

CONCEPT & REALIZZAZIONE EVENTO
expenergie



SOMMARIO

PAG 3	ATTUALITÀ E MERCATO	
PAG 9	DAL MONDO	
PAG 10	NEWS	
PAG 12	COVER STORY	Parola d'ordine: ottimizzare
PAG 14	INCHIESTA	Le nuove vie per comunicare il FV
PAG 17	AZIENDE	SolarMax sostiene l'attività dei clienti
PAG 18	ASSOCIAZIONI	Fotovoltaico come opportunità e non come costo
PAG 20	AZIENDE	Inverter a regola d'arte
PAG 21	TECNOLOGIE	Solar Retrofit, più energia dalle pareti
PAG 24	MERCATO	Made in Italy: una stabilità ritrovata?
PAG 31	ATTUALITÀ	Solarexpo apre la strada ai mercati emergenti
PAG 32	CASE HISTORY	A Fiumicino atterrano 9 MW a film sottile
PAG 33	CASE HISTORY	Sunerg, 400 kW sul nuovo sito produttivo
PAG 34	APPROFONDIMENTI	Training. Pretendete! Interessa a tutti Corrispondenza di business
PAG 35	NORMATIVE	Incentivi negati a impianti Salva Alcoa: GSE chiamato a risarcire i danni
PAG 36	KNOW-HOW	La certificazione energetica degli edifici in Regione Lombardia
PAG 38	RISPARMIO ED EFFICIENZA ENERGETICA	MCE ai blocchi di partenza
PAG 43	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. 3 - marzo 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 qual-
siasi 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 26 febbraio 2014

PERSONE E PERCORSI

Kinexia, Flavio Raimondo nuovo direttore generale

SECONDO L'AMMINISTRATORE DELEGATO DEL GRUPPO PIETRO COLUCCI, LA NOMINA SARÀ DI ENORME AIUTO ALLA REALIZZAZIONE DEL PIANO ADOTTATO PER IL TRIENNIO 2014-2016

Da febbraio Flavio Raimondo è il nuovo direttore generale della società Kinexia. Raimondo, 41 anni, in precedenza ha ricoperto il medesimo ruolo nella Toshiba T&D Europe S.p.A sviluppando in particolare modo il settore delle energie rinnovabili. Pietro Colucci, presidente e amministratore delegato della società, ha così commentato: «Sono molto orgoglioso di poter annunciare la scelta del nuovo direttore generale nella persona di Flavio Raimondo non solo per la sua provata esperienza nel settore della realizzazione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili, ma anche perché la sua

capacità organizzativa, la sua conoscenza dei mercati internazionali e la sua attitudine a rendere concreti gli indirizzi strategici di Kinexia, saranno di enorme ausilio alla realizzazione dell'ambizioso piano che abbiamo adottato per il triennio 2014-2016».



Maria Abad Ninet international sales director di Astar EnR

ABAD LASCIA ISOFOTÓN DOPO UNA COLLABORAZIONE DI DODICI ANNI NELLA DIREZIONE DELLE VENDITE PER L'EUROPA

Maria Abad Ninet è entrata a far parte del team di Astar EnR nel ruolo di international sales director, lasciando la direzione delle vendite per l'Europa di Isofotón. Abad ha un rilevante background nel mercato delle rinnovabili maturato presso l'azienda spagnola nell'arco di dodici anni di collaborazione. «Il focus di Astar EnR», spiega Maria Abad Ninet, «è quello di offrire un prodotto competitivo a tutti i livelli e l'attenzione dell'azienda è rivolta a soddisfare le esigenze dei clienti.

Sono particolarmente contenta di far parte di questa realtà in cui ci si sa adattare al mercato e si è in grado di farlo grazie all'energia, la volontà e la grande esperienza che hanno in comune tutti i membri del team».



Leader nella produzione di moduli fotovoltaici



SCEGLI WARIS

Via Sorino, 2 - 38083 Condino (TN) Italy
Tel. (+39) 0465 621 215 Fax (+39) 0465 621 271

www.waris-solar.it



Energy Despite Shadow

The time when shade, cloud and poor orientation used to impair the performance of your roof mounted solar panels is now a thing of the past! Under these typical conditions, JinkoSolar's new and innovative Smart Module will increase electricity generation by up to 20% over standard solar modules and make every roof the perfect roof to optimise solar energy. In choosing JinkoSolar you will be gaining the best performance and financial benefits that solar energy can provide.



SOLAREXPO 15

7-9 MAY 2014
BOOTH NO. E10

www.jinkosolar.com

Jinko Solar
Building Your Trust in Solar

ATTUALITÀ E MERCATO

Conergy acquisisce Wirsol Solar UK

L'ACCORDO COMPRENDE UN PORTAFOGLIO DI PROGETTI FOTOVOLTAICI PER UN TOTALE DI CIRCA 100 MW NEL REGNO UNITO

Conergy ha annunciato l'acquisizione di Wirsol Solar UK Ltd. L'accordo comprende un portafoglio di progetti per impianti fotovoltaici per un totale di circa 100 MW nel Regno Unito. Di questi, 50 MW sono pronti per essere realizzati, e alcuni sono già in costruzione. Altri 50 MW sono invece in fase di sviluppo, ma

dovrebbero essere conclusi entro fine anno. Con questa operazione, Conergy ha più che raddoppiato la propria pipeline di progetti nel Regno Unito. Dopo l'acquisizione di Conergy da parte di Kawa Capital Management, questa operazione conferma il progetto di espansione dell'azienda e delle sue attività.

Efficienza energetica: nel 2012 in Italia +30% rispetto al 2011

I SETTORI CHE HANNO MAGGIORMENTE CONTRIBUITO A QUESTO RISULTATO SONO L'INDUSTRIA E IL RESIDENZIALE, CHE INSIEME HANNO TOTALIZZATO L'80% DEL RISPARMIO TOTALE CONSEGUITO

In Italia nel 2012 è stato conseguito un risparmio energetico complessivo di circa 75.000 GWh, il 30% in più rispetto al 2011. I settori che hanno maggiormente contribuito a questo risultato sono l'industria e il residenziale, che insieme hanno totalizzato l'80% del risparmio totale conseguito.

I dati sono contenuti nel terzo Rapporto annuale sull'efficienza energetica predisposto da Enea e presentato il 6 febbraio presso la sede romana di Confindustria. Il documento contiene l'analisi del risparmio energetico ottenuto in seguito all'applicazione del Piano di azione nazionale per l'efficienza energetica (Pae) e della Strategia

energetica nazionale (Sen). Il rapporto evidenzia come nel 2012, grazie all'incremento delle misure per l'efficienza, nel nostro Paese sia stato raggiunto il 60% dell'obiettivo fissato dal Pae per il 2016, migliorando l'indice di efficienza di circa un punto percentuale rispetto all'anno precedente.

In ambito industriale le misure che hanno contribuito maggiormente all'efficienza sono l'adozione di tecnologie innovative nell'impiantistica di supporto e nei processi produttivi. Nel residenziale una spinta all'adozione di interventi volti al risparmio energetico è stata determinata dalla proroga delle detrazioni fiscali del 55%.

SPAZIO INTERATTIVO ACCEDI AL DOCUMENTO

Per visualizzare sul tuo smart phone, tablet o telefono cellulare il documento "Rapporto annuale sull'efficienza energetica" inquadra il QR code con l'applicazione dedicata. Se stai consultando la rivista in formato digitale sarà sufficiente cliccare sull'immagine.



ABB Italia: nel 2013 redditività stabile

A LIVELLO MONDIALE LA SOCIETÀ HA REGISTRATO RICAVI RECORD PER UN TOTALE DI CIRCA 42 MILIONI DI DOLLARI E ORDINI PER OLTRE 38 MILIONI

Sono stati annunciati il 13 febbraio i risultati di ABB per l'anno 2013. A livello mondiale la società ha registrato ricavi record per un totale di circa 42 milioni di dollari e ordini per oltre 38 milioni. Per quanto riguarda l'Italia, ABB ha totalizzato ordini per 2,115 milioni di euro (-7% rispetto al 2012) e ricavi per 2,107 milioni di euro (-8% rispetto al 2012). La redditività rimane stabile mentre è in crescita la percentuale dell'export sui ricavi che si assesta al 63%.

I dipendenti totali in Italia al 31 dicembre 2013 sono 5.857, tanti quanti l'anno precedente. Un altro dato positivo è legato alla crescita, a +8% rispetto al 2012, delle soluzioni per la produttività industriale, l'affidabilità delle reti elettriche e l'efficienza energetica. ABB Italia continua a promuovere la propria esperienza internazionale nelle tecnologie al servizio di città efficienti e sostenibili, con una focalizzazione nei settori dell'energia, dei trasporti e dell'efficientamento di edifici e infrastrutture.

Solarworld: nel 3Q 2013 vendite e ricavi in crescita

TRA LUGLIO E SETTEMBRE DELLO SCORSO ANNO I VOLUMI DI VENDITA HANNO RAGGIUNTO 180 MW E I RICAVI HANNO TOCCATO 144 MILIONI DI EURO

Solarworld ha annunciato vendite di moduli in crescita nel terzo trimestre del 2013 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Tra luglio e settembre i volumi di vendita hanno raggiunto 180 MW, con un incremento del 57%. Nello stesso periodo, i ricavi sono stati di 144 milioni di euro, in crescita rispetto ai 128

milioni del 3Q del 2012 (+12%). Considerando invece i primi nove mesi del 2013, il fatturato si presenta in calo: 345 milioni di euro contro i 468 milioni dello stesso periodo del 2012. Migliora però il risultato netto, pur rimanendo in area negativa: dai 229 milioni di perdita del periodo gennaio-settembre del 2012 a -134 milioni del 2013.

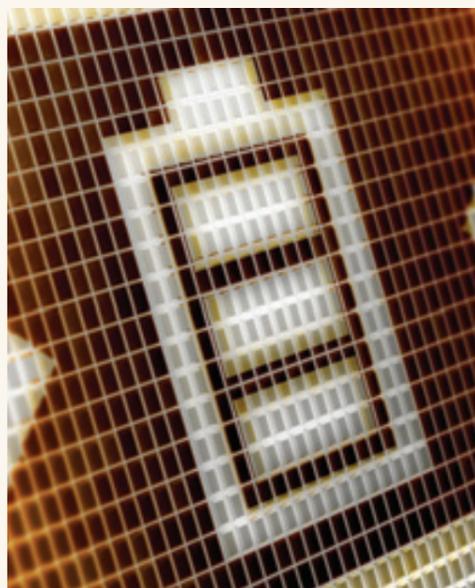
Coordinamento Free: nuovi soci e consiglio direttivo

L'ASSOCIAZIONE RAGGIUNGE UN TOTALE DI 28 SOCI, DANDO VOCE A 4.000 AZIENDE E 150.000 OCCUPATI

Assorinnovabili, Ise Italia, Cna Installazione Impianti e Renael sono i nuovi soci di Coordinamento Free, che raggiunge così un totale di 28 soci che, nel loro insieme, danno voce a più di 4.000 aziende e circa 150.000 occupati. Le nuove adesioni sono avvenute lo scorso 7 febbraio, in occasione dell'assemblea di Coordinamento Free, che oggi rappresenta più del 90% del mondo dell'efficienza energetica e delle rinnovabili. L'assemblea ha eletto anche il nuovo consiglio direttivo al quale partecipano Marino Berton (Aiel), Sergio D'Alessandris (Assolterm), Livio De Santoli (Aicarr), Simone Togni (Anev), Agostino Re Rebaudengo (Assorinnovabili), Edoardo Zanchini (Legambiente). Il neo presidente eletto, G.B. Zorzoli, nel corso dell'assemblea ha dichiarato: «Chiediamo al ministro dello Sviluppo economico una presenza costante di Free al tavolo di confronto tra le parti sociali, le imprese e il Governo per affrontare la crisi del sistema elettrico».

Storage: dai 340 MW di oggi a 6 GW nel 2017

SECONDO UNA RICERCA DI IHS, A GUIDARE IL BOOM DEI SISTEMI PER LO STOCCAGGIO ENERGETICO SARANNO GLI STATI UNITI, SEGUITI DA GERMANIA E GIAPPONE



Il business dei sistemi di accumulo di energia collegati alla rete passerà dagli attuali 340 MW all'anno a ben 6 GW nel 2017. Lo sostiene un recente studio di IHS, secondo il quale nel 2022 si arriverà addirittura alla cifra di 40 GW all'anno. Leader di questo mercato saranno innanzitutto gli Stati Uniti, seguiti da Germania e Giappone. Dal punto di vista tecnologico, nella fase iniziale più della metà del mercato riguarderà le batterie agli ioni di litio, ma verso la fine del decennio prenderanno piede soluzioni alternative come le batterie sodio-zolfo, sodio/cloruro di nickel e batterie ad aria compressa. Attualmente, spiega la ricerca di IHS, la diffusione dello storage grid connected è limitato a Germania, Giappone, Stati Uniti e parti del Centro e Sud America, ma dovrebbe diffondersi più ampiamente grazie alla definizione di obiettivi nazionali di diffusione dei sistemi di accumulo e a nuove regolamentazioni delle reti elettriche.

Cariplio: bando da 1,6 milioni di euro per l'efficienza nei comuni

SONO AMMESSI AL FINANZIAMENTO PROGETTI CHE PREVEDONO CONTEMPORANEAMENTE AZIONI VOLTE ALLA GESTIONE E AL MONITORAGGIO DEI CONSUMI ELETTRICI DI EDIFICI E ILLUMINAZIONE PUBBLICA E ALL'ASSISTENZA TECNICA PER INVESTIMENTI IN EFFICIENZA ENERGETICA E FONTI RINNOVABILI

Fondazione Cariplio ha indetto il bando "100 comuni efficienti e sostenibili" volto a sostenere le amministrazioni di 100 comuni e province nella realizzazione di interventi finalizzati all'efficienza energetica e allo sviluppo delle fonti rinnovabili. La dotazione complessiva del bando, pari a 1,6 milioni di euro, è destinata a interventi da realizzarsi tramite partnership pubblico-private. Sono ammessi al finanziamento progetti che prevedano contemporaneamente azioni volte alla gestione e al monitoraggio dei consumi elettrici di edifici e illuminazione pubblica e all'assistenza tecnica per investimenti in efficienza ener-

getica e fonti rinnovabili. Le richieste di contributo potranno essere presentate da comuni o raggruppamenti di comuni, e province che abbiano un numero di abitanti superiore a 5.000 unità, mentre sono esclusi i comuni con più di 100.000 abitanti. Saranno ammessi al bando solo i comuni che, alla data di presentazione della domanda, abbiano approvato il Paes, e le province che abbiano assunto il ruolo di coordinatori del Patto dei sindaci. La data ultima di presentazione delle schede di pre-progetto è il 5 maggio 2014, mentre la scadenza di presentazione delle richieste finali di contributo è prevista per il 26 settembre 2014.

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

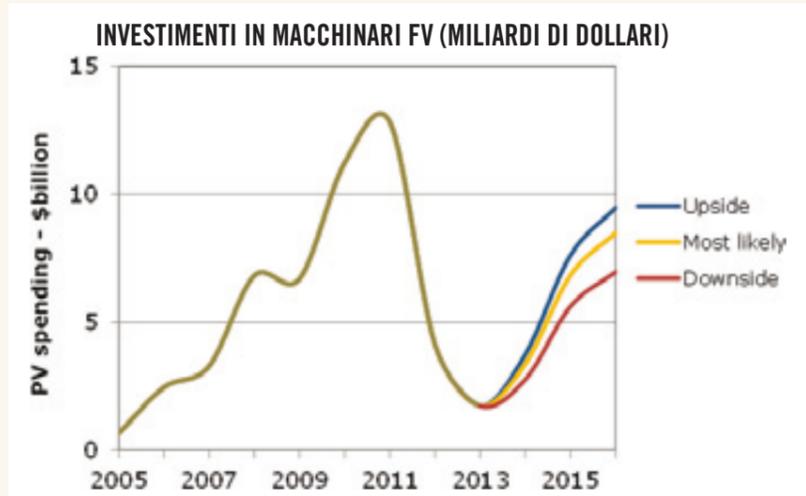


Con noi il sole diventa energia.

Macchinari FV: dal 2015 ripartiranno gli investimenti

SECONDO UNA RICERCA DI NPD SOLARBUZZ, NEL 2017 IL FATTURATO POTREBBE TOCCARE 10 MILIARDI DI DOLLARI A LIVELLO GLOBALE

A partire dal 2015 cresceranno gli investimenti in macchinari e apparecchiature per la produzione di moduli e celle fotovoltaiche. Si stima che nel 2017 il fatturato potrà toccare 10 miliardi di dollari a livello globale. Il dato riflette la crescita della domanda del 2014 stimata tra i 45 e i 49 GW. A riportarlo è un'analisi di NPD Solarbuzz, secondo cui il mercato delle apparecchiature per la produzione di celle e pannelli dovrebbe lasciarsi alle spalle l'andamento negativo del 2013, caratterizzato da un forte declino (investimenti a 1,73 miliardi di dollari) rispetto al 2011 (13 miliardi di dollari). Si tratta del dato più basso degli ultimi otto anni, considerando che nel periodo 2008-2011 gli investimenti avevano registrato un fatturato di 38 miliardi di dollari. Tra le cause, rientra principalmente la forte sovraccapacità degli ultimi due anni. Secondo gli analisti di NPD Solarbuzz, emergerà velocemente la richiesta di nuova capacità produttiva fotovoltaica che porterà a un forte rimbalzo dei ricavi per i fornitori di apparecchiature solari, soprattutto grazie alla spinta della produzione di moduli cristallini e a film sottile.



Con Solsonica hai
una grande azienda
sempre con te.

solsonica
Chiara come il sole

Smaltimento moduli obbligatorio dal 14 febbraio 2014

I PANNELLI SOLARI SONO OGGETTI AGLI OBBLIGHI DI RACCOLTA E RICICLO GIÀ PREVISTI PER I RIFIUTI ELETTRICI ED ELETTRONICI

Dal 14 febbraio 2014 i produttori di moduli devono aderire a un consorzio per lo smaltimento secondo la direttiva Raee (Rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche) pubblicata lo scorso 24 luglio 2012. I pannelli fotovoltaici, una volta giunti a fine vita, saranno soggetti agli obblighi di raccolta e riciclo già previsti per i rifiuti elettrici ed elettronici, compresa la responsabilità estesa del produttore nell'adempiere a questi obblighi.

A Intersolar 2014 il concorso Electrical energy storage Award

L'APPUNTAMENTO È DEDICATO A PRODOTTI E SOLUZIONI NEL CAMPO DELLO STOCCAGGIO DELL'ENERGIA FOTOVOLTAICA



Nell'ambito di Intersolar 2014, in programma dal 4 al 6 giugno a Monaco di Baviera, si svolgerà anche quest'anno l'Intersolar Award, giunto alla sua settima edizione, che prevede la premiazione dei progetti più innovativi nell'ambito delle categorie Fotovoltaico e Progetti solari. Nel 2014 inoltre avrà luogo per la prima volta il concorso Electrical energy storage (ees) Award, dedicato ai migliori prodotti e le migliori soluzioni nel campo dei materiali, della produzione, delle applicazioni e del riciclaggio e riutilizzo di componenti per lo stoccaggio dell'energia fotovoltaica. Le aziende che intendono candidarsi all'Intersolar Award dovranno inviare la documentazione entro il 28 marzo. I vincitori delle categorie Fotovoltaico e Progetti solari in Europa e i vincitori dell'Electrical energy storage (ees) Award verranno ufficialmente proclamati il 4 giugno 2014.

Da Rener i seminari "Il fotovoltaico conviene 2.0"

LE TAPPE DI PESCARA, SALERNO E SAN SEPOLCRO HANNO FOCALIZZATO L'ATTENZIONE SULLE TEMATICHE DELL'AUTOCONSUMO E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA



IL FOTOVOLTAICO CONVIENE 2.0

/ Risparmio energetico e autoconsumo per un fabbisogno su misura

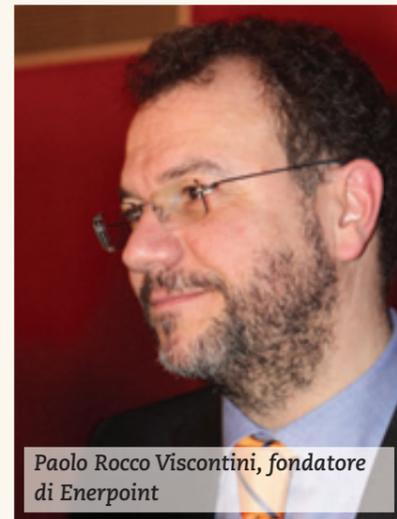
Rener ha tenuto, in collaborazione con Fronius, Clivet, Solsonica e Tigo, tre seminari che hanno illustrato al pubblico la convenienza del fotovoltaico in Italia nell'era post-incentivi. "I temi sviluppati nelle diverse relazioni", si legge in una nota, "rispondono alle esigenze di aggiornamento ed informazione espresse dai tecnici ed alla spinta dei clienti verso l'autoconsumo e la gestione integrata del risparmio energetico, nel quadro di una maturazione degli impianti fotovoltaici come elementi strutturali e valorizzanti degli edifici". I convegni hanno coinvolto produttori e distributori. Ogni partecipante ha avuto a disposizione uno spazio tematico di discussione di 30 minuti. Ad ogni sponsor è stata data la possibilità di un desk pubblicitario per reperimento clienti e di un database dei partecipanti. I seminari hanno fatto tappa a Pescara (26 febbraio), Salerno (27 febbraio) e a Sansepolcro, in provincia di Arezzo (3 marzo).

Enerpoint firma una partnership con Enegan

L'ACCORDO PERMETTERÀ AD ENERPOINT DI AMPLIARE LA PROPRIA OFFERTA DI PRODOTTI E SERVIZI OLTRE A GARANTIRE AI CLIENTI OPPORTUNITÀ DI RISPARMIO SULLA BOLLETTA

Enerpoint ha sottoscritto un accordo con Enegan, primo trader privato toscano nella fornitura di luce e gas. Enegan rappresenta per Enerpoint un partner commerciale strategico, non solo per poter ampliare la propria offerta di prodotti e servizi a valore aggiunto, ma anche per la vicinanza tra le due realtà in termini di vision e valori. «Professionalità, eticità e cura del cliente» afferma Paolo Rocco Viscontini, fondatore di Enerpoint «sono punti fermi che accomunano le nostre aziende. La nostra collaborazione apre nuovi scenari per tutto il nostro network tecnico-commerciale e crea per i nostri clienti attuali e potenziali ulteriori opportunità di risparmio sulla bolletta della luce e del gas, oltre ovviamente al risparmio consentito anche dal fotovoltaico». «Questa nuova partnership» spiega Giovanni Pucci, responsabile area commerciale e socio fondatore di Enegan «è un altro passo in avanti che ci permette di ampliare e consolidare la nostra presenza sul territorio nazionale presentandoci sul mercato con sempre più servizi e soluzioni ad alto valore aggiunto per le im-

prese e la loro competitività». Grazie a tariffe personalizzate, con informazioni dettagliate e trasparenti sui consumi reali, le offerte saranno modellate su una domanda specifica. A ciò si andranno ad aggiungere la possibilità di auto lettura online dei consumi, coperture assicurative valide per tutto il periodo di fornitura di energia elettrica e gas e l'assistenza di un consulente dedicato a disposizione per qualsiasi necessità.



Paolo Rocco Viscontini, fondatore di Enerpoint

In aprile a Londra l'Energy Storage World Forum

LA SETTIMA EDIZIONE, CHE SI SVOLGERÀ DALL'1 AL 4 APRILE, FOCALIZZERÀ ANCHE QUEST'ANNO L'ATTENZIONE SUL MERCATO DEI SISTEMI DI ACCUMULO ENERGETICO, CON FOCUS SU TECNOLOGIE, NORMATIVE E AZIONI DELLE POLITICHE MONDIALI



Dall'1 al 4 aprile 2014 si terrà, a Londra, la settima edizione dell'Energy Storage World Forum. L'appuntamento concentrerà anche quest'anno l'attenzione sul mercato dei sistemi di accumulo energetico, con focus su tecnologie, normative e manovre delle politiche mondiali. La quattro giorni inizierà il 31 marzo con tre lezioni, i Pre Forum Masterclasses, dai titoli Pre Forum Masterclasses A, relativo alla spiegazione delle tecnologie dei sistemi di storage, Pre Forum Masterclasses B, che focalizzerà l'attenzione sulla regolamentazione dei sistemi di stoccaggio nei vari Paesi e il Pre Forum Masterclasses C che esaminerà gli strumenti per rendere il business dei sistemi di stoccaggio più forti. Il primo giorno del forum, l'1 aprile, sarà concentrato sulle manovre attuate dai vari governi nell'ambito dello storage, costi legati alla tecnologia e opportunità di business. Mercoledì 2 aprile,

verranno valutati i benefici economici e il ritorno dell'investimento dei sistemi di stoccaggio installati presso impianti solari. Verranno inoltre presentate alcune case studies, volte ad illustrare i vantaggi della tecnologia dello storage integrata alle installazioni fotovoltaiche. I casi di successo proseguiranno giovedì 3 aprile, e interesseranno impianti installati presso parchi eolici, scuole in aree rurali e alberghi. La novità della settima edizione è la giornata dedicata interamente ai sistemi di storage per il segmento residenziale, dal titolo "Residential Energy Storage Day". Il 4 aprile, giorno di chiusura dell'evento, verranno trattate tutte le tematiche relative al potenziale sviluppo delle batterie per l'accumulo per le piccole installazioni su tetto. L'Energy World Storage Forum ha visto, nelle scorse sei edizioni, la partecipazione di 270 relatori, comprese 43 società provenienti da 28 Paesi.

seitron
PAD 7 - STAND U31-V32

mce  **mostra convegno®
expocomfort**
18-21 Marzo 2014 | Fiera Milano Quartiere Rho

Elios Basic: Regolatore solare a basso costo



Competitivo nel prezzo, facile nell'utilizzo.

- 3 ingressi per sonde di temperatura NTC
- Due uscite On/Off a relè
- Funzione antigelo impostabile su 2 livelli
- Configura e gestisce fino a 5 tipi di impianti solari differenti

Per info: vendite@seitron.it

Pronta consegna

Aleo cede quote dell'attività a SCP Solar

L'ACCORDO PERMETTERÀ DI SALVAGUARDARE CIRCA 200 POSTI DI LAVORO

Aleo Solar AG ha siglato un accordo per la vendita di una significativa parte del proprio business alla società SCP Solar GmbH, in consorzio con Sunrise Global Solar Energy Co. Ltd, Choshu Industry Co. Ltd. e Pan Asia Solar Ltd. Queste società si impegneranno a contribuire con 13,5 milioni di euro in partecipazioni azionarie. SCP Solar offrirà lavoro a circa 200 dipendenti di Aleo Solar Group mentre Robert Bosch GmbH, il principale azionista di Aleo Solar AG, ha accettato di pagare un risarcimento di 31 milioni di euro

in relazione alla vendita delle attività operative e ha annunciato inoltre di fornire fondi, qualora fosse necessario, nella fase di liquidazione. «In SCP Solar abbiamo trovato un investitore con un concetto vitale e un focus di lungo termine», ha dichiarato York zu Putlitz, ceo e cfo di Aleo Solar AG. «Mi rammarico che non siamo riusciti a salvare più posti di lavoro.

Tuttavia, con la produzione a Prenzlau, stiamo mantenendo importanti sezioni della società, dal team commerciale al marchio Aleo».

Nel 2013 Yingli maggior fornitore di moduli nel mondo

TRINA SOLAR SI È POSIZIONATA AL SECONDO POSTO IN CINA E GERMANIA E AL TERZO POSTO NEGLI STATI UNITI SUBITO DOPO YINGLI GREEN ENERGY E FIRST SOLAR

Per il secondo anno consecutivo, Yingli Green Energy si è aggiudicata il titolo di maggior fornitrice di moduli a livello globale. A riportarlo è un'analisi di IHS, secondo la quale nel 2013 Yingli si è posizionata al primo posto tra i fornitori di pannelli solari in Cina e Germania e al secondo posto negli Stati Uniti, per un totale di oltre 3 GW e una quota di mercato dell'8,3%, in crescita rispet-

to al 7,4% del 2012. In Cina, la fornitura di moduli solari da parte di Yingli ha raggiunto una capacità complessiva di 625,3 MW dal primo al terzo trimestre del 2013, mentre in Germania 583,9 MW. Negli Stati Uniti la società si è posizionata subito dopo First Solar con 479,8 MW di moduli forniti. Solo in Giappone invece, la società non è riuscita a salire sul podio, posizionandosi al nono posto.

TOP 3 DEI FORNITORI DI MODULI IN CINA, STATI UNITI E GERMANIA (Q1-Q3 2013)

	Cina	Stati Uniti	Germania
1°	Yingli Green Energy	First Solar	Yingli Green Energy
2°	Trina Solar	Yingli Green Energy	Trina Solar
3°	Jinko Solar	Trina Solar	SolarWorld

Da Solar Retrofit 20 kW solari su parete verticale

L'IMPIANTO, CHE HA INTERESSATO GLI UFFICI DIREZIONALI DELLA SOCIETÀ LKW, È STATO REALIZZATO CON I SISTEMI DI MONTAGGIO IDEATI PER SFRUTTARE LE FACCIATE DEGLI EDIFICI

È stato inaugurato nel Liechtenstein un impianto fotovoltaico da 20 kWp sulle pareti degli uffici direzionali della società LKW. I moduli fotovoltaici sono stati installati grazie al sistema di montaggio Solar Retrofit dell'omonima start up svizzera. Il prodotto consiste in un supporto che consente di posizionare i pannelli lungo le pareti verticali, permettendo di ottenere un rivestimento totale o parziale della facciata degli edifici. Il sistema può supportare qualsiasi tipologia di moduli e sistemi ibridi. Solar Retrofit può inoltre essere installato con inclinazione, materiali e colori diversi, e può essere integrato con led, slogan pubblicitari o filmati, rendendo l'estetica dell'edificio accattivante. I tre principali vantaggi del sistema Solar Retrofit sono l'inclinazione ottimale del pannello, il riflettore di luce e la ventila-

zione posteriore. Grazie a queste caratteristiche, il sistema consente una resa e un risparmio energetico maggiore, con minor costi di manutenzione. La forma di Solar Retrofit e dei pannelli forati di tamponamento laterale, favoriscono la ventilazione naturale di aria sul retro dei pannelli, aumentando così l'efficienza di circa il 10% rispetto ad un sistema tradizionale a parete, senza ventilazione.



VP Solar, 15 anni nella distribuzione di sistemi per le FER

L'AZIENDA TREVIGIANA SERVE AD OGGI OLTRE 3.000 RIVENDITORI ED INSTALLATORI IN ITALIA E IN 20 PAESI EUROPEI

VP Solar compie 15 anni di attività nella distribuzione di sistemi per la produzione di energia da fonti rinnovabili e per l'efficienza energetica. Ad oggi l'azienda trevigiana serve oltre 3.000 rivenditori ed installatori, in Italia e in altri 20 Paesi europei. «Siamo dinanzi ad un nuovo mercato dei sistemi energetici che presenta ancora grandi opportunità per i progettisti e gli installatori che si occuperanno di produzione di energia da fonti rinnovabili abbinata al suo uso efficiente», afferma Stefano Loro, fondatore e amministratore di VP So-

lar. «Insieme ai nostri partner stiamo dimostrando che ci sono molte strade aperte per generare energia nel rispetto dell'ambiente, usandola in maniera efficiente quando disponibile ed accumulandola quando in esubero: fotovoltaico efficiente, termico e termodinamico, pompe di calore, biomassa, cogenerazione, illuminazione a led ed elettrodomestici green. VP Solar svolge infatti da anni un ruolo attivo nella selezione delle migliori tecnologie per i propri clienti installatori, accompagnandoli con la formazione per una installazione ottimale».

A Jinko Solar la gestione di Topoint Photovoltaic

LA SOCIETÀ GESTIRÀ LE ATTIVITÀ DI PRODUZIONE DI TOPOINT FINO AL COMPLETAMENTO DELLA RIORGANIZZAZIONE, CURATA DAL GOVERNO DELLA CITTÀ E DALLA HAINING CITY PEOPLE'S COUR

JinkoSolar Holding Co. Ltd. ha comunicato di aver raggiunto un accordo per la gestione degli assets produttivi dell'azienda Topoint Photovoltaic Co., attualmente in fase di ristrutturazione in seguito a bancarotta. Il gruppo, basato a Haining City, nella provincia dello Zhejiang, si occupa della produzione di wafer e celle per un totale di circa 1 GW, ai quali si aggiungono circa 100 MW di moduli fotovoltaici. Jinko Solar gestirà le attività di produzione di Topoint fino al completamento della riorganizzazione, curata dal governo della città e dalla Haining City People's Court, in seguito potrebbe assumere la proprietà e il controllo permanente del gruppo, portando la sua produzione annuale di wafer e celle a 4 GW totali, e quella di moduli a 2.1 GW.

In Germania cella solare da 306 W

PER IL PROGETTO SONNE, AVVIATO NEL 2011 DALL'ALLENZA PER L'INNOVAZIONE NEL FOTOVOLTAICO, SONO STATI INVESTITI 21,5 MILIONI DI EURO

Dopo tre anni di lavoro, il polo di ricerca Sonne ha portato a termine il proprio progetto, il primo in assoluto dell'Alleanza per l'innovazione nel fotovoltaico.

Nel 2011 dieci aziende che operano nei settori produzione, costruzione di impianti e produzione di materiale insieme a quattro istituti che operano nel campo della ricerca si sono uniti per sviluppare celle solari a basso costo e al contempo ad elevata efficienza. Il gruppo fotovoltaico tedesco SolarWorld assunse il compito di coordinamento del progetto. Grazie alla nuova tecnologia Perc, è stato possibile aumentare la potenza nella produzione pilota dagli attuali 240-260 watt fino a 300 Watt. Per lo sviluppo del progetto Sonne sono stati investiti 21,5 milioni di euro.



DAL MONDO

In Cina limite di 14 GW solari nel 2014

È STATO FISSATO A QUESTO SCOPO UN TETTO MASSIMO PER OGNI SINGOLA PROVINCIA SULLA BASE DELLE RISORSE LOCALI E DELLA CAPACITÀ DELLA RETE ELETTRICA

La Cina ha fissato un limite nazionale di 14 gigawatt di nuove installazioni per il 2014. Tale decisione dovrebbe garantire l'erogazione degli incentivi. È stato fissato a questo scopo un tetto massimo per ogni singola provincia sulla base delle risorse locali e della capacità della rete elettrica. Per le province orientali di Shandong, Jiangsu e Zhejiang è stato già stabilito, ad esempio, un limite di 1,2 GW di nuove installazioni ciascuno. Le aree che supereranno la quota impostata non potranno beneficiare delle sovvenzioni statali.

In Germania previsti 2,8 GW nel 2014

L'ANALISI DI EUPD RESEARCH STIMA UN INCREMENTO DEI SISTEMI SOLARI INFERIORI AI 10 KW E UN CALO DEL 73% SU BASE ANNUA DEGLI IMPIANTI SUPERIORI AL MEGAWATT

La Germania installerà circa 2,8 GW di nuova potenza fotovoltaica nel 2014. A riportarlo è un'analisi di EuPD Research, che stima una forte crescita dei sistemi fotovoltaici inferiori ai 10 kW, nonostante l'ulteriore taglio agli incentivi previsto dal Governo, mentre continuerà a calare in maniera consistente (73% su base annua) la capacità degli impianti fotovoltaici superiori al megawatt. Si tratta di una stima al ribasso se si prende in considerazione che nel 2012 la Germania ha installato 7,6 GW mentre nel 2013 sono stati installati nuovi impianti per 3,3 GW, il doppio della nuova capacità di Francia e Inghilterra sommate insieme. Grazie a questo risultato, nel 2013 la Germania è riuscita a posizionarsi al primo posto tra le nazioni europee, con una capacità installata totale di 35,7 GW.

In Australia boom di impianti residenziali

SONO OLTRE UN MILIONE, PER UN TOTALE DI 3,1 GW, LE INSTALLAZIONI SUI TETTI DELLE ABITAZIONI AUSTRALIANE A FINE 2013

Australia ha chiuso il 2013 con un vero e proprio boom di impianti fotovoltaici residenziali. Sono infatti presenti oltre 1 milione di impianti per una potenza cumulata di quasi 3,1 GW.

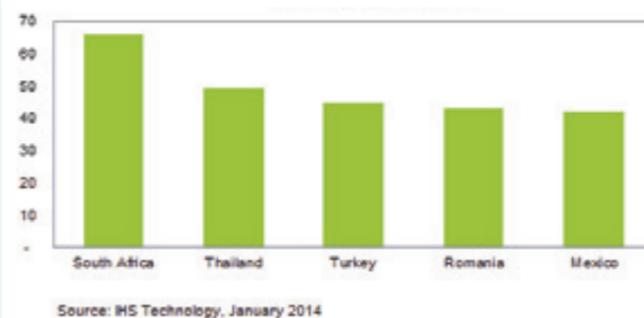
È quanto emerge dai dati mensili pubblicati dall'Autorità australiana per le fonti pulite (Clean Energy Regulator), secondo la quale in media una famiglia su otto avrebbe dotato la propria abitazione di un'installazione fotovoltaica. Nel corso del 2013 sono stati installati circa 0,7 GW su tetto, con una capacità complessiva più che raddoppiata in due anni. Solo nel mese di dicembre sono stati installati 1.723 nuovi sistemi (7,5 MW), ai quali vanno ad aggiungersi 44,7 MW di novembre, 61,9 MW di ottobre e 55,9 MW di settembre. Oltre agli impianti fotovoltaici, si contano 669.000 impianti solari termici e 377 impianti mini e micro-eolici.

Sud Africa, mercato FV emergente più attrattivo

IL PAESE AFRICANO HA SEGNATO UNA MEDIA DI 66 PUNTI SU 100 NELL'ANALISI "IHS PV MARKETS ATTRACTIVENESS INDEX"

Il Sud Africa si posiziona al primo posto nella classifica dei mercati emergenti più attrattivi a livello globale, grazie all'obiettivo nazionale di 8,4 GWp di nuova potenza installata entro il 2030, a un sistema incentivante significativo e ad un quadro normativo stabile. È quanto riportato da una recente analisi di IHS, secondo cui il Paese avrebbe segnato una media di 66 punti su 100 nell'analisi per il quarto trimestre del 2013 "IHS PV Markets Attractiveness Index". L'indice ha tenuto conto di quattro parametri, ossia situazione macroeconomica, potenziale del mercato, profittabilità e maturità della filiera. Il Sud Africa si è posizionato al primo posto in tre delle quattro categorie, seguito da Thailandia (49 punti), Turchia (45), Romania (43) e Messico (42).

RANKING DEI MERCATI FV EMERGENTI (Q4 2013)



Fidarsi è bene - controllare è meglio.

Tieni sotto controllo gli impianti fotovoltaici in modo rapido ed efficace, offrendo ai tuoi clienti un contratto di monitoraggio professionale. Dispositivo Solar-Log™ e portale di monitoraggio WEB "Commercial Edition" - il modo più semplice e sicuro per monitorare impianti solari.

Novità Solar-Log™ Dashboard mostra resa, risparmio di CO₂ e prestazioni dell'impianto a colpo d'occhio.

Per maggiori informazioni: www.solar-log.com



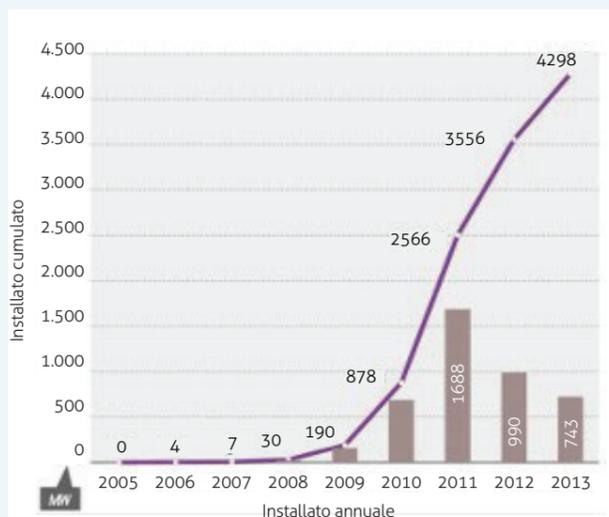
Solar-Log™ - Market leader
Monitoraggio e controllo FV

 **Solar-Log™**

In Francia le nuove installazioni scendono a 743 MW

NEL 2013 IL FOTOVOLTAICO HA COPERTO IL 13% DELLA PRODUZIONE ENERGETICA FRANCESE, IN CALO RISPETTO AL 13,8% DEL 2012

La Francia ha registrato per il secondo anno consecutivo un forte calo nel mercato fotovoltaico, con solo 743 MW di nuova potenza installata nel 2013, meno della metà rispetto al 2011 (1,69 GW). È quanto riportato dalla Réseau de transport d'électricité (RTE). Il fotovoltaico ha coperto nel 2013 il 13% della produzione energetica francese, in calo rispetto al 13,8% del 2012. Tra i motivi che avrebbero fatto registrare questo declino, oltre alle condizioni meteorologiche scarse del 2013, rientrerebbero anche il dominio del nucleare, delle fonti fossili e dell'idroelettrico sullo scenario energetico francese nonché il taglio agli incentivi.



Sharp cessa la produzione di moduli negli Stati Uniti

LA DECISIONE RIENTRA NELLE LINEE STRATEGICHE DELL'AZIENDA GIAPPONESE, CHE HA ORGANIZZATO UN PIANO TRIENNALE ALLO SCOPO DI RIDURRE LA PRODUZIONE DI MODULI FOTOVOLTAICI ALL'ESTERO

Sharp ha annunciato che terminerà la produzione di pannelli solari negli Stati Uniti (Tennessee) entro la fine di marzo. La decisione rientra nelle linee strategiche dell'azienda giapponese, che ha organizzato un piano triennale allo scopo di ridurre la produzione di moduli fotovoltaici all'estero che negli ultimi tempi ha fatto registrare pesanti perdite. La chiusura delle linee produttive

statunitensi comporterà la perdita di circa 300 posti di lavoro, pari a un terzo della forza lavoro di Sharp negli USA. Secondo quanto dichiarato dal portavoce la negoziazione per la riduzione dei posti di lavoro, attraverso pensionamento volontario, è ancora in atto. La filiale statunitense di Sharp continuerà a produrre forni a microonde e cartucce di toner per le macchine fotocopiatrici.

USA, 50.000 nuovi green jobs nel triennio 2010-2013

SECONDO IL CENSIMENTO DI SOLAR FOUNDATION, IL LIVELLO OCCUPAZIONALE NEL MERCATO SOLARE STATUNITENSE È DESTINATO A CRESCERE DEL 15,6% NELL'ARCO DI UN ANNO GRAZIE ALL'AGGIUNTA DI CIRCA 22.240 UNITÀ LAVORATIVE

Nel triennio 2010-2013 è cresciuto negli Stati Uniti il numero di occupati nel mercato dell'energia solare. A riportarlo è un'analisi della Solar Foundation, secondo cui sono 50.000 i nuovi posti di lavoro nel settore del fotovoltaico e solare termico negli ultimi tre anni. La prima edizione del censimento, che risale al 2010, contava circa 93.000 dipendenti. Ad oggi l'industria americana conta 142.698 lavoratori in 18.000 località. Di questi, oltre il 90% si dedica esclusivamente al fotovoltaico e al solare termico. Secondo il report, il livello occupazionale in questo mercato è destinato a crescere del 15,6% nell'arco di un anno grazie all'aggiunta di circa 22.240 unità lavorative. L'area con il maggior numero di occupati nel fotovoltaico e nel termico è la California (47.233 lavoratori a fine 2013), che potrebbe

chiudere il 2014 con un incremento del 22,3% di nuovi posti green (10.500 nuovi posti di lavoro). L'Arizona, che copre il 6% dell'occupazione solare nazionale, prevede una crescita del 5,6% nel corso dell'anno mentre lo stato del Minnesota si è posto l'obiettivo di aumentare la capacità solare del 30% entro il 2020 e quindi il numero di occupati in questo settore.



Nel 2013 in Giappone 4 GW di nuova potenza installata

A GUIDARE IL BOOM SONO I GRANDI IMPIANTI A TERRA, CON 3.123 MW DI NUOVA CAPACITÀ

Secondo quanto riportato dal ministero dell'economia, dei trasporti e dell'industria giapponese, il Paese del Sol Levante avrebbe totalizzato quasi 4 GW (3,993 MW) di nuova potenza installata dal primo aprile al 31 ottobre del 2013. Di questa nuova capacità fotovoltaica la stragrande maggioranza, ovvero 3.123 MW, proviene

dai grandi impianti a terra, costruiti in gran numero negli ultimi anni per perseguire l'impegno di sostituire il più possibile l'energia nucleare attraverso quella prodotta da fonti rinnovabili. La nuova potenza installata in ambito residenziale è invece pari a 870 MW. Ad oggi la potenza cumulata in Giappone è pari a 11,226 GW.

NEWS

Proenergy, a novembre a Bari la seconda edizione

Si svolgerà dal 20 al 22 novembre presso la Fiera del Levante di Bari la seconda edizione di Proenergy, evento professionale di informazione e formazione sull'efficienza energetica e le energie rinnovabili. Tra le principali novità di Proenergy 2014 il quartiere SD-Soluzioni domotiche, dedicato alle tecnologie per l'edificio intelligente, che affiancherà la sezione ER- Energie rinnovabili, e l'area TC-Termoidraulica clima. La manifestazione è organizzata secondo la formula della fiera-convegno, al fine di offrire maggiore visibilità alle aziende mediante il contatto diretto con i visitatori e un ruolo più attivo nel processo di aggiornamento degli operatori. Grande attenzione sarà rivolta alla formazione, che alternerà momenti teorici e sessioni pratiche. Tra le iniziative di aggiornamento su nuove tecnologie e prodotti ci saranno le Piazze dell'eccellenza, in cui le aziende saranno protagoniste di incontri professionali a ciclo continuo, e le Unità dimostrative, dedicate all'aggiornamento normativo e alla presentazione di impianti residenziali.

SMA lancia l'inverter Sunny Boy 6000 TL-21

SMA ha lanciato sul mercato italiano l'inverter Sunny Boy 6000 TL-21, che va a completare la gamma di inverter monofase ideati per impianti fotovoltaici di tipo residenziale. Il nuovo Sunny Boy

6000 TL-21 è in grado di garantire un elevato grado di efficienza, pari al 97%, e grazie alla tecnologia Optitrac Global Peak, integrata nel prodotto, mira a una produzione ottimale anche quando l'impianto è parzialmente in ombra. Un'altra caratteristica del Sunny Boy 6000 TL-21 è la capacità di comunicare con la rete elettrica. Infatti, la presenza di funzioni integrate per la gestione di rete rende questi dispositivi pronti per la comunicazione bidirezionale con il gestore dell'energia elettrica e permette il controllo della potenza reattiva. Per poter offrire una soluzione residenziale completa, l'inverter può essere integrato infine con il Sunny Home Manager.



Socomec presenta l'inverter Sunsys H30i

Socomec lancia l'inverter made in Italy Sunsys H30i per applicazioni fotovoltaiche residenziali con una potenza di 3 kWp. Grazie alla progettazione senza trasformatore, questo inverter offre un rendimento di conversione tra i più elevati del mercato e inoltre assicura un'estrema facilità di installazione e manutenzione. Di facile consultazione per l'utente finale grazie al display lcd ad alta risoluzione e alla tastiera capacitiva, Sunsys H30i offre una notevole capacità di comunicazione grazie al data-logger integrato con il salvataggio dei dati su micro SD Card e fornisce di serie la porta di comunicazione RS485.



Da SolarMax la serie di inverter HT

SolarMax ha presentato la nuova serie di inverter multi-tracking trifase HT, ideata per impianti fotovoltaici di tipo industriale e commerciale. Gli inverter

di stringa HT saranno disponibili nei modelli con quattro inseguitori MPP e potenza in uscita pari a 30 kW e 32 kW (30HT4 e 32HT4), e nella versione con due inseguitori MPP e potenza in uscita di 32 kW (32HT2). Grazie al concetto multi-tracking, questi prodotti garantiscono il funzionamento ideale di ciascuna singola porzione del generatore fotovoltaico, anche nel caso di configurazioni complesse e di ombreggiamenti parziali. L'elevato range di tensione d'ingresso e la classe di protezione IP65 offrono ulteriore flessibilità nella realizzazione dell'impianto. Gli inverter HT possono essere installati velocemente e facilmente. L'elevata densità di potenza e le dimensioni compatte dei dispositivi consentono di ridurre la superficie richiesta per l'installazione, semplificando la connessione AC, e riducendo così i relativi costi di installazione. Infine, la serie di inverter HT è dotata delle più recenti soluzioni per la comunicazione dati.

Inverter Power-One per 9 MWp in Romania

Power-One ha fornito i propri inverter per una capacità installata totale di 9 MWp in Romania. La fornitura è avvenuta nell'ambito della realizzazione di sei parchi fotovoltaici di potenza nominale compresa fra 1 e 2,5 MWp. La pianificazione dell'opera e la costruzione degli impianti è stata realizzata da Thesan. Sono stati già completati quattro impianti utilizzando le cabine prefabbricate "UltraStation" e "PlusStation" di Power-One. L'offerta ha consentito a Thesan di installare inverter su misura e di soddisfare gli obiettivi prestazionali per i propri parchi solari di grandi dimensioni.

Da IBC Solar prodotti e iniziative a sostegno del mercato italiano

IBC Solar conferma la propria presenza sul mercato fotovoltaico italiano, con nuove proposte e iniziative volte a rafforzare la collaborazione con installatori specializzati, progettisti e Esco, ai quali poter offrire prodotti, consulenza post-vendita e un programma di fidelizzazione studiato per ad hoc. Dall'inizio dell'anno i clienti di IBC Solar potranno lavorare all'interno del Programma Premium Partner, rivolto alle aziende focalizzate sull'installazione di impianti residenziali e commerciali. Anche sul fronte prodotti, sono numerose le novità presentate da IBC, come la linea di inverter Steca Grid per impianti di piccola taglia, l'inverter SMA SB 6000TL-21, che va a completare l'offerta SMA sui piccoli inverter monofase, l'inverter Fronius Galvo per la massimizzazione dell'autoconsumo e i nuovi inverter Danfoss FLX, per impianti di medie-grandi dimensioni. Per quanto riguarda i moduli, la società ha deciso di orientare l'offerta su due linee a marchio proprio, ossia IBC PremiumLine ed IBC EcoLine. Novità anche sul fronte delle strutture di montaggio, con IBC AeroFix 15 e IBC AeroFix 10. Sempre per i tetti piani, è stata introdotta la nuova Console+, che richiede uno zavorramento minore, mentre per i tetti a falda è stato presentato IBC TopFix 200. A completare l'offerta è il sistema InterSole SE per l'integrazione a tetto.

Al via le vendite degli inverter Danfoss FLX Pro

Danfoss ha dato il via alla vendita della nuova gamma di inverter FLX Pro nelle taglie da 12,5 a 17 kW. A partire da aprile saranno disponibili anche gli inverter nelle taglie da 5 a 10 kW e la versione con funzione PLA per tutti i modelli. Prima dell'ufficializzazione della vendita, Danfoss aveva installato diverse unità di questa soluzione in alcuni impianti in Europa. Durante gli ultimi sei mesi, infatti, gli FLX sono stati utilizzati per una serie di progetti, tra cui risulta anche l'impianto di proprietà Danfoss da 2,1 MW realizzato a Nordborg, in Danimarca.

Ottimizzatori e inverter Solaredge per il centro congressi Davos

Solaredge è stata coinvolta per la realizzazione, in Svizzera, di un impianto fotovoltaico da 340 kWp sul tetto del centro congressi Davos, una delle sedi per convegni più moderne delle Alpi. Oltre agli 11 inverter Solaredge SE17k connessi all'impianto, l'azienda israeliana ha fornito 625 ottimizzatori di potenza grazie ai quali si prevede che l'installazione sarà in grado di ottenere un rendimento energetico di oltre il 12% maggiore rispetto a quanto previsto dal progetto originale.



ERRATA CORRIGE

Nel Box di pag. 25 dello scorso numero di SolareB2B abbiamo erroneamente indicato con il nome di "Tonello"

l'azienda Tonello Energie e non è stata riportata la qualifica del managing director Alberto Vicentini. Ci scusiamo con i lettori e con l'azienda stessa



SPAZIO INTERATTIVO E AREA DOWNLOAD

In alcune pagine di SolareB2B 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"

- Enea: Rapporto Annuale Efficienza Energetica (RAEE 2012)



- Agenzia delle Entrate: guida su agevolazioni fiscali per interventi di ristrutturazione edilizia



- Fondazione Impresa: Indice di Green Economy 2013



- Agenzia delle Entrate: circolare 36/€ relativa ai profili catastali e fiscali degli impianti fotovoltaici



Parola d'ordine: ottimizzare

PRESENTE IN 50 PAESI, DOVE HA VENDUTO PIÙ DI TRE MILIONI DI OTTIMIZZATORI, SOLAREGE SI È AFFERMATA NEL GIRO DI POCHI ANNI COME AZIENDA LEADER NEL RETROFIT DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI. CON UN FATTURATO IN CRESCITA ANCHE DURANTE IL DIFFICILE 2013, L'AZIENDA GUARDA CON OTTIMISMO AL FUTURO DEL SETTORE. PROSSIMI OBIETTIVI? CONTINUARE A PENETRARE NUOVI MERCATI E, PER QUANTO RIGUARDA L'ITALIA, «AUMENTARE LA RETE DEGLI INSTALLATORI E MIGLIORARNE I SERVIZI» COME SPIEGA LA REGIONAL REPRESENTATIVE, ELISA BACCINI

di Raffaele Castagna

Un'attività totalmente dedicata a migliorare le prestazioni degli impianti. Questa è, in sintesi, la vocazione primaria di Solaredge, azienda israeliana il cui brand è sempre più presente tra gli impianti italiani e fra quelli di una cinquantina d'altri Paesi. I fondatori dell'azienda, provenienti dal settore militare e specializzati in elettronica sofisticata, hanno deciso di investire la loro esperienza nell'ambito dell'energia solare. Sull'onda di quest'intuizione, nel 2006, è nata Solaredge, con l'obiettivo di diventare, nel giro di pochi anni, il maggior fornitore di componenti elettronici per moduli fotovoltaici. «Da quel giorno abbiamo spedito più di tre milioni di ottimizzatori e oltre 110.000 inverter installati in decine di migliaia di impianti in tutto il mondo» afferma con una comprensibile punta d'orgoglio Elisa Baccini, regional representative di Solaredge per l'Italia. «Di queste installazioni ben 45.000 sono monitorate tramite la nostra azienda. La nostra tecnologia e il nostro sistema di monitoraggio sono protetti da 20 brevetti e oltre 130 domande di brevetto in tutto il mondo».

Tutto bene, dunque, nonostante la crisi?

«Fortunatamente la nostra realtà sta attraversando un buonissimo periodo sotto il versante del business. Si tenga infatti conto che, proprio durante il famigerato 2013, Solaredge ha registrato una crescita del fatturato pari al +15% rispetto all'anno precedente nonostante appunto la difficile situa-

zione dei mercati. Un caso a parte è quello degli Stati Uniti d'America, dove abbiamo registrato un aumento addirittura del 300%. Tale risultato è principalmente dovuto alla peculiare fisiologia del mercato statunitense, dove i sistemi di supporto agli impianti solari, i microinverter e gli ottimizzatori rappresentano prodotti particolarmente apprezzati. Una volta avviato in grande

scala il mercato fotovoltaico su questo territorio, è stato per noi relativamente facile ottenere un successo per i nostri prodotti. A questo si aggiunge la capacità, tutta statunitense, di creare interessanti modelli di business che ci hanno consentito di accrescere il nostro volume di affari».

Non altrettanto vivace è invece il mercato italiano negli ultimi tempi. Qual è il suo giudizio in merito?

«Attualmente il mercato italiano sta vivendo il passaggio dalle tariffe incentivanti ad un sistema di detrazioni fiscali e scambio sul posto. Occorre un cambiamento in primo luogo culturale, ossia relativo al modo di intendere il fotovoltaico in un senso che sia più vicino al risparmio che non al guadagno. Ci vorrà del tempo perché il mercato si adatti a questi cambiamenti di mentalità nei confronti dell'investimento e del risparmio energetico. Credo che questo periodo transitorio rallenterà l'andamento degli affari in Italia, ma che poi, una volta

«Le detrazioni fiscali e lo scambio sul posto rappresentano una grossa opportunità di business per la nostra azienda, dal momento che gli ottimizzatori aumentano il livello di produzione degli impianti»



Elisa Baccini, regional representative di Solaredge

adattato al nuovo sistema, si creeranno condizioni di business più ottimali e adeguate alla vera natura dell'energia solare».

Da quanto tempo siete presenti in Italia?

«Dall'estate del 2011. Inizialmente penetrare in un territorio dove la cultura fotovoltaica era piuttosto forte e consolidata, e dove era affermata anche la presenza di autorevoli e storici produttori di inverter tradizionali, ha rappresentato una sfida piuttosto ardua. In particolare all'inizio della nostra attività in Italia si è rivelato alquanto impegnativo convincere gli installatori circa il valore aggiunto dei nostri prodotti. Si è trattato di un obiettivo sfidante, ma che, posso ora affermarlo, siamo stati in grado di raggiungere».

E ora come proseguirà?

«Solaredge si sta espandendo nel mercato italiano. Verso la fine del 2013, abbiamo organizzato con successo un roadshow in tutta Italia, evento che ha contribuito molto alla crescita di SolarEdge nella Penisola. Le detrazioni fiscali e lo scambio sul posto, poi, rappresentano una grossa opportunità di business per la nostra azienda, dal momento che gli ottimizzatori aumentano appunto il livello di produzione degli impianti. Questo è uno dei motivi fondamentali per cui stiamo vedendo crescere sempre di più la domanda dei nostri prodotti sul mercato italiano. Secondo i dati a nostra disposizione vi sono segnali di crescita incoraggianti per le vendite di ottimizzatori e microinverter in Italia. Si parla di un aumento della domanda di circa il 30-40% già a partire da quest'anno. Anche se mi riservo ancora dal dare pronostici precisi in merito alla nostra azienda, posso comunque dire che le prospettive sono buone. Inoltre è in aumento anche la domanda di prodotti SolarEdge per grandi impianti. Da poco abbiamo fornito i nostri ottimizzatori per la realizzazione di un impianto da 2,5 MWp».

Quali sono le sue priorità per i prossimi mesi?

Dall'anno della sua fondazione, il 2006, Solaredge ha venduto più di tre milioni di ottimizzatori e ol tre 110 mila inverter



LA SCHEDA

Nome azienda: SolarEdge Technologies

Sede: Hod Hasharon (Israel)

Numero di dipendenti: 280

Produzione 2012: 314 MW

Produzione 2013: 420MW



«Un punto importante sarà l'incremento e l'ottimizzazione della nostra rete di installatori in Italia. È un'esigenza che sentiamo sempre di più. Per questo motivo stiamo allestendo un pacchetto ad hoc teso a fornire ai nostri installatori gli strumenti necessari per arricchire la loro offerta e le loro prestazioni nei confronti del cliente finale. In particolare miriamo a occuparci sempre di più del monitoraggio delle installazioni. Oggi solo il 40% degli impianti è monitorato. Noi vogliamo che questa percentuale cresca e intendiamo essere uno dei principali attori di questa crescita. Non posso ancora rivelare quali saranno le peculiarità di questo nostro nuovo strumento, ma posso garantire che non mancherà di essere appealing per i nostri installatori. Un'altra priorità riguarda invece il far sì che si diffonda l'impiego dei nostri prodotti da un punto di vista culturale. L'utilizzo degli ottimizzatori deve diventare qualcosa di totalmente naturale da parte di coloro che intendono dotarsi di un'installazione fotovoltaica sia essa residenziale o commerciale. Infine vogliamo fare in modo che Solaredge prenda parte e vinca il maggior numero di bandi di gara per impianti su larga scala, nonché aumenti la propria quota nel segmento degli impianti commerciali».

Quali sono invece i piani per lo sviluppo in futuro e in generale dell'azienda?

«L'esigenza di espanderci nel mercato commerciale non riguarda solo il territorio italiano, ma è un obiettivo per quasi tutte le aree in cui operiamo. Se è vero infatti che dal punto di vista dell'ottimizzazione degli impianti possiamo definirci leader per quanto riguarda il segmento residenziale, non è ancora così nell'ambito del commerciale. Ma novità arriveranno anche dal punto di vista di prodotti innovativi 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. Questa novità sta portando e causerà una piccola rivoluzione nell'ambito dell'ottimizzazione, basti pensare per esempio al dimezzamento della mole di lavoro in fase di applicazione. Anche il rischio guasti, già oggi a livelli praticamente trascurabili, sarà dimezzato».

Quali sono i punti di forza della vostra offerta?

«In primo luogo il fatto di poter disporre di una soluzione commerciale, ossia i nostri ottimizzatori, in grado non solo di migliorare i vantaggi derivanti da un'installazione solare, ma anche di proteggerne le componenti. Abbiamo investito sei milioni di dollari nell'affidabilità dei nostri prodotti. Per garantire sicurezza abbiamo sviluppato i nostri dispositivi con pochi componenti elettronici, realizzando un design semplice ma efficace. Tutti i componenti all'interno degli ottimizzatori sono elettronica ad alte prestazioni e utilizzata nel settore dell'automotive. Anche dal punto di vista della produzione il processo da noi utilizzato è di alto livello. Tutti gli ottimizzatori di potenza sono sottoposti a tre stadi di test. Il primo è l'analisi ottica, il secondo riguarda il livello elettrico e funzionale dell'intero prodotto. Infine

il terzo test è mirato a verificare la capacità delle nostre macchine di poter produrre sotto stress e a temperature estreme all'interno di una camera per prove ambientali simulate. Questo processo garantisce che tutti i prodotti immessi nel mercato non subiscano guasti nelle prime fasi di vita operativa».

Ci sono novità di prodotto all'orizzonte?

«Certo. Per noi innovare è qualcosa di naturale, tant'è che nel nostro segmento siamo stati in grado di influenzare i trend del mercato. Abbiamo in serbo diversi prodotti molto interessanti e ci aspettiamo di ricevere un riscontro positivo dal mercato appena presenteremo le nostre nuove tecnologie. Di recente, abbiamo introdotto la Serie P di ottimizzatori di potenza che riducono il costo per watt permettendo di raggiungere una maggiore potenza allo stesso prezzo.

Poi c'è l'ottimizzatore di potenza P 700 per impianti commerciali, di cui ho prima accennato, il quale consente di collegare due moduli da 72 celle allo stesso ottimizzatore. Questi sono validi esempi di prodotti da noi recentemente sviluppati che sono in grado di apportare significative migliorie alle prestazioni degli impianti solari. E presto presenteremo altri prodotti sempre più innovativi».

In questo periodo si parla molto di riqualificazione degli impianti fotovoltaici con un po' di anni di servizio alle spalle. Che ruolo hanno gli ottimizzatori in quest'attività?

«Direi un ruolo fondamentale. La capacità di aumentare le prestazioni è infatti il primo scopo per il quale si ricorre a un'opera di retrofit, ovvero di potenziamento delle funzioni mediante l'aggiunta di dispositivi tecnologici. Abbiamo analizzato molti casi di retrofit in cui i proprietari degli impianti hanno registrato un importante incremento nella produzione di energia. Si pensi che in media tale aumento corrisponde a un +25%, cifra che da sola testimonia quale sia il vantaggio di ricorrere all'impiego dei nostri prodotti.

Ma i benefici derivanti dai nostri ottimizzatori non si limitano solo alla maggiore energia prodotta. I proprietari degli impianti che ne fanno ricorso possono infatti anche godere del monitoraggio a livello di modulo che permette di individuare eventuali problemi in maniera precisa all'interno di una mappa virtuale dell'impianto. Questo consente di migliorare la gestione e la manutenzione, incrementare la trasparenza delle prestazioni e aumentare i tempi di effettiva produttività dell'impianto. In altre parole gli ottimizzatori di potenza offrono benefici lungo tutta la supply chain, dall'utente finale fino al distributore».

E gli installatori?

«Gli installatori godono di molti vantaggi. Gli ottimizzatori di potenza offrono maggiore facilità di progettazione, aumentano la sicurezza nell'impianto, e grazie al monitoraggio a livello di modulo, ne

aumentano anche le prestazioni. La nostra realtà è particolarmente attenta ai bisogni dei propri installatori. Riteniamo fondamentale la collaborazione con ogni singolo impiantista e abbiamo intenzione di rendere questa collaborazione una relazione a lungo termine, fornendo ai nostri clienti un servizio completo di supporto tecnico, training, e programmi di fedeltà, come il nostro Alliance Program, che permette di accumulare punti per ogni kW di sistemi SolarEdge installati e registrati sul nostro portale online di monitoraggio. Le aziende installatrici possono utilizzare i punti accumulati per richiedere allettanti premi».

Com'è organizzata la vostra distribuzione in Italia?

«Collaboriamo con distributori leader nel mercato italiano i quali ci permettono di raggiungere tutti gli installatori e garantire un elevato livello capillarità in termini di presenza sul territorio e di supporto tecnico e commerciale. Ma per quanto riguarda il supporto diretto, la consulenza e l'attività di monitoraggio, operiamo in modalità door to door direttamente con i nostri installatori».

La vostra azienda è presente in 50 Paesi. Crede possa bastarvi oppure avete intenzione di aggredire altri mercati?

«Non vedo perché dovremmo fermarci, soprattutto dopo i riscontri ottimi ottenuti dal mercato statunitense. Nel corso del 2014 Solaredge intensificherà la sua presenza proprio a partire dall'area nordamericana. Ma è nostro grande interesse riuscire a conquistare la sempre più fiorente piazza giapponese, dove il fotovoltaico sta conoscendo una crescita fortissima. Infine vogliamo incrementare il nostro volume d'affari in Australia, dove comunque siamo già presenti».

QUALCOSA DI PIÙ SU ELISA BACCINI

Anni?

«44, ahimé»

È sposata?

«Sì, e ho due figlie bellissime»

Tempo dedicato al lavoro?

«Passiamo alla prossima domanda...»

Hobby?

«Non ho tempo per coltivarne...»

Libro preferito?

«L'ultimo scalo del Tramp Steamer, di Alvaro Mutis»

Piatto preferito?

«Se il cibo è di qualità, nessuna esclusione, anzi...sono una buonissima forchetta».

Che musica le piace ascoltare?

«Di tutto un po'. Mi piace ascoltarla in cuffia, mentre viaggio, e associarla a luoghi e ricordi».

Coi propri prodotti Solaredge mira a offrire sempre più servizi legati al monitoraggio degli impianti fotovoltaici



Le nuove vie per comunicare il FV

CON LA FINE DELLE TARIFFE INCENTIVANTI PROPORRE IL FOTOVOLTAICO È DIVENTATO PIÙ COMPLESSO, MA ANCHE PIÙ STIMOLANTE PER CHI SVOLGE ATTIVITÀ DI MARKETING IN QUESTO SETTORE. SOPRATTUTTO GLI INSTALLATORI NECESSITANO DI MAGGIORI INFORMAZIONI CHE LI METTANO IN GRADO DI PROPORRE IL SOLARE CON PIÙ EFFICACIA. AD ESEMPIO CASE HISTORY VIRTUOSE, INCONTRI DEDICATI, BROCHURE O PROGRAMMI WEB

di Raffaele Castagna



Cambiano le regole del gioco. Se fino a pochi anni fa vendere e comunicare i vantaggi del fotovoltaico era un'operazione in gran parte facilitata dalle logiche di business che sottostavano la realizzazione degli impianti solari, oggi siamo di fronte ad una situazione completamente mutata. Da un mercato fortemente alimentato dagli incentivi si è passati infatti a uno scenario più "normalizzato" ed alle logiche speculative si è oggi sostituita una visione legata al risparmio energetico. Questa notevole trasformazione ha portato a cambiamenti incisivi nell'ambito della comunicazione. È per tale motivo che gran parte delle aziende più solide del settore, che meglio hanno resistito alla selezione e alla trasformazione del mercato in Italia, ha deciso di investire in modo consistente in una vera e propria "riforma" della comunicazione che ha un obiettivo principale, quello di cambiare la percezione che si ha oggi riguardo l'energia solare. Non si tratta di retorica o di capacità di convincere, bensì di intraprendere azioni volte a trasmettere nel modo più chiaro possibile qual è il valore del fotovoltaico in termini di risparmio.

CONTRO I LUOGHI COMUNI

L'idea che oggi circola per lo più intorno al solare sembra risentire parecchio di ciò che i filosofi greci additavano come "doxa", ossia "l'opinione", intesa con l'accezione moderna di "luogo comune". E il fotovoltaico è oggi spesso vittima di una lunga serie di luoghi comuni, come ad esempio l'idea che presenti costi elevati, un'eccessiva difficoltà di smaltire le componenti, scarsa efficienza dei pannelli solari o breve durata degli impianti. A peggiorare la situazione, affermano gli operatori del settore, vi è anche l'incessante opera di cat-

tiva informazione effettuata quasi ogni giorno da parte dei principali media, giornali e telegiornali del nostro Paese. In parte questa è alimentata da colossi che sostengono le energie fossili e in parte è dovuta al continuo mutamento cui sono stati soggetti la giurisprudenza, le leggi, le norme e i regolamenti relativi al settore fotovoltaico che ha contribuito ad aumentare notevolmente la confusione sia fra gli addetti ai lavori sia, e a maggior ragione, fra le persone comuni. Ad oggi purtroppo l'idea più diffusa, per ciò che riguarda il solare,

è quella di una tecnologia che di per sé sarebbe desiderabile, ma sulla quale, in assenza di tariffe incentivanti, non è più conveniente investire. Se dunque da un lato vi sono autorevoli rapporti (ad esempio quelli effettuati da IPR Marketing) che mostrano come almeno da un punto di vista teorico il fotovoltaico è ancora oggi la fonte rinnovabile più amata dagli italiani, è altrettanto vero che l'ombra del sospetto su questa tecnologia, gettata con abilità da molti organi di informazione, ha sortito un effetto negativo per coloro che si trovano a doverla vendere.

È per questo che una parte consistente dell'attività di comunicazione dei principali player del settore consiste in una specie di rieducazione culturale sia nei confronti del cliente finale sia in quelli dell'installatore che dev'essere preparato a vendere il fotovoltaico con nuovi paradigmi completamente differenti da quelli di qualche anno fa. «Questo cambiamento ha costituito non solo una sfida per noi operatori del settore ma anche un'opportunità che ci ha permesso di sviluppare modalità di comunicazione innovative» spiega Emanuele Arpini, marketing manager di SMA. È così che argomenti come l'autoconsumo, lo scambio sul posto, lo storage o il risparmio in bolletta sono diventati i nuovi temi sui quali punta la comunicazione da parte di operatori e installatori. Sono infatti diversi gli aspetti ancora poco conosciuti, e tuttavia più che allettanti, a star dietro alla realizzazione di un impianto. I vantaggi sono molti, sia per i piccoli proprietari sia per gli imprenditori che vogliono ridurre i consumi delle proprie linee produttive o, ad esempio, per ospedali, comunità o centri commerciali il cui dispendio energetico è parecchio elevato.

I DESTINATARI DEL MESSAGGIO

È chiaro, il cambiamento di mentalità nei confronti del fotovoltaico deve riguardare i potenziali acquirenti di impianti. Ma è pur vero che talvolta un

PIERI (POWER-ONE): "COMUNICARE OTTIMISMO"

Una domanda a...
Silvia Pieri, manager Emea

Qual è la strategia intrapresa dalla vostra azienda per comunicare i vantaggi del fotovoltaico?

«Con la fine degli incentivi abbiamo assistito a svariati mutamenti di scenario del mercato, cui si accompagnano anche diverse delibere da parte di Aeeg, GSE e il Ministero per lo Sviluppo Economico, alcune già messe in atto e altre ancora in discussione. Tali provvedimenti sono destinati a cambiare ancora il profilo del mercato fotovoltaico prossimo venturo. Il miglior servizio che la nostra azienda può offrire ai propri clienti è quello di spiegare attraverso programmi specifici di comunicazione e training, le nuove condizioni del mercato in Italia e come le novità legate all'accumulo e alla gestione dell'energia in ambito residenziale siano fondamentali per garantire continuità di sviluppo al nostro settore. Il messaggio che vogliamo trasmettere ai nostri clienti è di ottimismo perché riteniamo che attraverso l'utilizzo di tecnologie e concetti relativamente nuovi come ad esempio l'autoconsumo, l'efficienza energetica o i sistemi di domotica, il settore del fotovoltaico ha buone prospettive di crescita».



primo ostacolo alla diffusione di una visione chiara nei confronti del fotovoltaico è rappresentato dagli installatori stessi. Non tutti ovviamente. E non solo per motivi legati alla difficoltà di proporre l'energia solare in un modo nuovo, ossia senza incentivi, ma anche per l'errore di dare per scontati alcuni aspetti legati alla tecnologia solare. Se ad esempio si pensa al fatto che lo stesso semplice concetto di "luce diffusa" non è conosciuto e che a giudizio di molti basta un cielo coperto di nubi per azzerare la produzione dei moduli, è facile intuire quanto facilmente possano far presa nell'opinione comune idee errate che rischiano di scoraggiare e compromettere la decisione di investire in un'installazione solare.

Molto spesso tralasciare questi dettagli in fase di presentazione, dandoli per scontati, risulta essere un errore dal punto di vista commerciale. Per questo motivo sempre più operatori stanno organizzando corsi di aggiornamento per i propri installatori affiliati che mirino non soltanto ad aggiornarli sulle novità tecnologiche degli ultimi prodotti bensì insegnino loro adeguate tecniche di marketing per presentare al meglio i vantaggi derivanti dal ricorso al fotovoltaico. Destinatari del messaggio sono dunque in primis gli installatori stessi.

E quali sono i contenuti che devono arrivare al cliente? Se da un lato gran parte della risposta a questa domanda riguarda lo sfatare i luoghi comuni che danneggiano il fotovoltaico, altra fondamentale parte dell'attività di promozione consiste nell'illustrarne al meglio i vantaggi.

Per questo motivo occorre da un lato una vasta opera di informazione "positiva" che coinvolga il maggior numero possibile di attori attraverso interventi su stampa, televisioni o dibattiti pubblici. In questo il ruolo delle associazioni di settore gioca una parte importante. «Sarebbe molto vantaggioso per tutti i player» spiega Paola Bolognini, marketing specialist di IBC Solar, «se tramite le associazioni si attivassero iniziative di comunicazione B2C volte ad informare sulla bontà degli impianti fotovoltaici portando un po' di chiarezza e consapevolezza nei confronti del settore».

Oltre alla restituzione di un'immagine positiva del solare occorre poi trasmettere i benefici derivanti dall'autoconsumo. Per questo diversi player consigliano ai propri installatori di cominciare il dialogo con i propri clienti partendo dall'esame della loro bolletta.

Dimostrare caso per caso quanto sia conveniente il ricorso a un impianto fotovoltaico è il miglior biglietto da visita per questa tecnologia. «C'è da intraprendere un lavoro molto tecnico di studio della bolletta elettrica e delle condizioni ottimali attraverso le quali un impianto sia in grado di offrire la miglior resa e il ritorno economico maggiore nel più breve tempo possibile» commenta Silvia Pieri, manager EMEA di Power-One.

STRUMENTI PER FARSI CONOSCERE

In altre parole occorre "concretezza". I benefici derivanti da un impianto fotovoltaico devono essere dimostrati quasi sotto gli occhi del cliente. Per fare ciò gli strumenti sono diversi. Uno di questi è la presentazione di case history, esempi virtuosi di impianti.

Dal momento che in Italia il mercato del solare si è affermato ormai da diversi anni, vi è un'abbondanza e una varietà di impianti che possono testimoniare con chiarezza sia la quantità di energia elettrica prodotta e consumata nel corso degli anni sia la diversità di tipologie di installazioni realizzabili. E fra questi rientrano ormai anche numerosi esempi di impianti realizzati in assenza di incentivi, che possono testimoniare i vantaggi ricavati dal risparmio energetico ottenuto grazie ad essi.

A partire dall'illustrazione di casi virtuosi si può facilmente passare alla formulazione di ipotesi di business con il cliente.

«Lo scorso anno abbiamo sperimentato durante gli incontri con i nostri clienti che sono i dati reali, i numeri, a fare la differenza» afferma Vincenza Rotondo, responsabile marketing di Krannich Solar. «Presentare un business plan con costi, rendimenti, percentuale di risparmio e di autonomia

KRANNICH SOLAR: "L'IMPORTANZA DELLA FORMAZIONE"

Una domanda a...
Vincenza Rotondo, responsabile marketing di Krannich Solar

Come deve cambiare la comunicazione rispetto a quanto c'erano le tariffe incentivanti?

«La fine degli incentivi ha rappresentato sicuramente un punto di svolta nella comunicazione legata al settore fotovoltaico. In realtà già durante l'ultimo Conto Energia gli impianti fotovoltaici stavano mutando da investimento duraturo a fonte di risparmio. Di conseguenza cambiavano anche le strategie di presentazione dei prodotti e delle possibilità che questi offrivano. Nel contesto normativo precedente, questo passaggio da strumento di investimento a strumento di risparmio, non è stato semplice. Lo scorso anno, abbiamo sperimentato durante gli incontri con i nostri clienti, che sono i dati reali, ossia numeri e elementi oggettivi, a fare la differenza. Presentare un business plan con costi, rendimenti, percentuale di risparmio e di autonomia dalla rete pubblica è lo strumento vincente per comunicare la convenienza del fotovoltaico. Ovviamente riteniamo fondamentale continuare a trasmettere la cultura di un'energia pulita e rispettosa dell'ambiente, ma con un'impronta tecnologica sempre più innovativa e performante. In questo nuovo contesto e con questi strumenti a disposizione, la comunicazione risulta abbastanza simile per quanto riguarda gli impianti residenziali e quelli commerciali industriali. La cosa più importante è porre l'accento sulle esigenze dei differenti segmenti in funzione dei loro modelli di utilizzo dell'energia elettrica. Naturalmente questo cambiamento di visione dell'impianto fotovoltaico comporta anche una differente struttura comunicativa, aspetto molto sfidante in quanto si tratta di una strategia che si basa su conoscenze specifiche e oggettive, per le quali ci vuole formazione e preparazione. Per questo crediamo fortemente che incontri formativi con aggiornamenti tecnici, commerciali e fiscali siano lo strumento vincente e di successo per comunicare la convenienza del fotovoltaico».



ARPINI (SMA ITALIA): "USARE LE RISORSE DEL WEB"

Una domanda a...
Emanuele Arpini, marketing manager di SMA Italia

Quali sono gli strumenti migliori per far conoscere al grande pubblico la tecnologia solare?

«Il nostro settore si sta legando sempre più a un tipo di comunicazione online, molto diretta, immediata e veloce. Nella strategia di comunicazione di SMA Italia abbiamo inserito, ormai da due anni, non solo la promozione del brand e dei prodotti su canali web di settore, ma anche un approccio maggiormente interattivo per raggiungere direttamente i nostri interlocutori anche al di fuori dei classici momenti istituzionali. In particolare, ci siamo concentrati molto sulle possibilità offerte dai social media, tramite un canale ufficiale Twitter, curato in prima persona da noi, un profilo LinkedIn e un canale dedicato ai video di approfondimento tecnico su YouTube. Le nostre attività, su ognuno di questi nuovi canali di comunicazione, spaziano da news e aggiornamenti sui prodotti, ad informazioni sulle normative, a pillole formative per supportare i nostri clienti nel loro lavoro quotidiano. A ciò, si aggiunge il fatto che possiamo comunicare direttamente con i nostri installatori e loro possono sfruttare alcuni canali privilegiati per avere un contatto diretto con l'azienda non solo per temi tecnico commerciali, ma anche per conoscere i trend del settore e le nuove opportunità di business che stanno nascendo. Il vantaggio che questa nostra azione comporta, oltre quello di creare un network importantissimo, consiste nel poter misurare l'efficacia della singola campagna o dell'intera strategia di comunicazione».

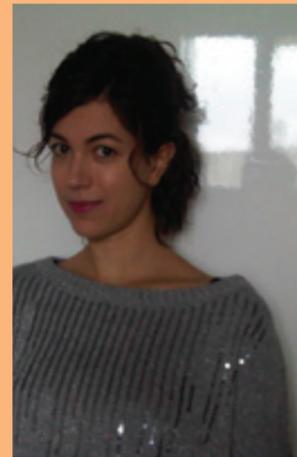


BOLOGNINI (IBC SOLAR): "PUNTARE SUL CONCETTO DI AUTOCONSUMO"

Una domanda a...
Paola Bolognini, marketing specialist di IBC Solar

Come varia la comunicazione a seconda del target?

«L'installatore, come leva per la vendita, deve puntare molto sul concetto di autoconsumo e quindi risparmio. Per fare questo, il dimensionamento dell'impianto dovrebbe partire dalla bolletta dell'utenza domestica al momento della formulazione dell'offerta. Il tema dell'autoconsumo è ancora più rilevante per quanto riguarda gli impianti commerciali e industriali, dove l'installatore dovrebbe diventare un vero e proprio consulente per il risparmio energetico. In quest'attività noi di IBC Solar offriamo il nostro contributo attraverso la realizzazione di simulazioni relative al business plan dell'impianto che diventa parte integrante del processo produttivo dell'azienda. Sia per il segmento residenziale sia per quello commerciale abbiamo creato dei supporti ad hoc, sia cartacei sia online, indirizzati ai clienti finali, in cui sono illustrati i vantaggi di un impianto solare».



ENEL: 3.600 EURO AL KWP (MA NON SONO I PREZZI DEL 2010?)

Forse abbiamo sbagliato i calcoli, o forse ci sfugge qualcosa della proposta di Enel Energia per il fotovoltaico. Si tratta infatti di una proposta commerciale all'interno delle offerte "Enel Green Solution" per l'installazione di un impianto in tre taglie: 2, 3 e 4 kWp.

I prezzi? Sei rate bimestrali per sei anni che totalizzano una somma di 8.200 per l'impianto da 2 kWp, 10.900 euro per quello da 3 kWp e 13.799 per quello da 4 kWp. Nel caso dell'impianto medio, il costo per l'utente finale è di 3.600 euro al kWp. A noi risulta che questo livello di prezzo corrisponda a quelle che venivano praticati su per giù nel 2010, e che oggi i livelli siano scesi di almeno il 30% (ma anche più). Ma potremmo sbagliarci. O forse abbiamo fatto male i conti...

Con Enel Energia raggiungi il tetto della tecnologia.



dalla rete pubblica è lo strumento vincente per comunicare la convenienza del fotovoltaico».

Ma un altro fattore fondamentale riguarda la sicurezza che l'installatore deve trasmettere al cliente finale in fase di presentazione del prodotto. In quest'ottica è necessario far sì che il livello di competenza non lasci spazio a dubbi da parte del cliente.

Se infatti le tecniche di marketing di cui si è precedentemente parlato sono un aspetto sempre più importante rimane comunque un requisito basilare la perfetta conoscenza da parte del prodotto che viene proposto.

A tal fine sempre più player ricorrono alla realizzazione di brochure specifiche per installatori, che riassumano per punti quali sono i fattori chiave che rendono unico il proprio prodotto. Ma strumento efficace risultano essere anche i corsi di formazione e di presentazione dei nuovi prodotti. «La nostra esperienza ci testimonia quanto sia preziosa l'organizzazione di workshop dove vengono discusse tematiche tecniche ed economiche in modo approfondito, anche con il supporto di professionisti come commercialisti o ingegneri» spiega Paola Bolognini di IBC Solar.

UN AIUTO DAL WEB

In crescita esponenziale sono anche gli strumenti e le possibilità offerte dalla rete. Una comunicazione che cresce e si sviluppa sia nei confronti degli installatori, per i quali sono disponibili corsi di aggiornamento online e aree specifiche loro dedicate da parte di produttori e distributori del settore fotovoltaico, sia per i potenziali clienti i quali oggi possono fruire di un numero sempre più nutrito di documenti informativi.

Un ruolo crescente in tal senso è quello ricoperto dai social network che sono sempre più utilizzati per tenere costantemente informati installatori e clienti circa le diverse novità che, quasi quotidianamente, coinvolgono il mondo del fotovoltaico, dalla presentazione di nuovi prodotti all'approvazione di normative inerenti il settore. Diverse aziende, come ad esempio SMA, hanno aperto a tale scopo pagine personalizzate su Twitter o Facebook attraverso le quali, mediante puntuali aggiornamenti, comunicano le proprie novità. Per non parlare delle potenzialità offerte da YouTube. Aprendo un canale su questo portale gli operatori possono realizzare e caricare video illustrativi attraverso cui spiegare il funzionamento di un inverter piuttosto che dimostrare la facilità di installazione di un modulo.

A questi strumenti si aggiunge quello del sito online dell'azienda, elemento che si sta rivelando sempre più fondamentale per comunicare se stessi, la propria attività e presentare al mondo i propri prodotti.

Diversi player mettono a disposizione, all'interno dei propri siti online, anche dei simulatori a disposizione dei potenziali clienti. Tali strumenti sono in grado di calcolare il ritorno economico stimabile di un impianto fotovoltaico su un'abitazione, una volta specificati i dati di orientamento e superficie utilizzabile dall'impianto sulla copertura. Si tratta di un tool che si rivela utile sia per un pubblico generico sia per il lavoro stesso dell'installatore, il quale può prospettare per i propri clienti, con un certo grado di precisione, quale tipo di impianto convenga realizzare, con quali costi e altre informazioni interessanti in fase di presentazione.

Ma soprattutto il web porta con sé il grande vantaggio di avvicinare ancora di più il cliente al fotovoltaico.

Grazie alla possibilità di collegarsi da remoto al proprio impianto attraverso un pc o semplicemente uno smartphone, i proprietari possono monitorare e seguire in tempo reale i dati provenienti dalla loro installazione.

Sono numeri che parlano di energia prodotta, di autoconsumo, di risparmio e che collaborano ad aumentare la fiducia da parte del cliente che si sente più garantito nel poter controllare direttamente e di persona la produttività del proprio impianto.

SOLON SOLiberty.

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

Più indipendenza nei consumi domestici.



- > 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

SolarMax sostiene l'attività dei clienti

DURANTE ALCUNI TRAINING TECNICI PER GLI INSTALLATORI DAL TITOLO "BOLLETTA? NO, GRAZIE!", L'AZIENDA HA APPROFONDITO L'ATTUALE SCENARIO DEL FOTOVOLTAICO E HA FORNITO GLI STRUMENTI E LE INFORMAZIONI NECESSARIE PER PROPORRE CON PIÙ EFFICACIA IL SOLARE AI POTENZIALI END USER

Sputnik Engineering, azienda svizzera che produce inverter con il marchio SolarMax, ha tenuto, in collaborazione con MEF, distributore di materiale elettrico di Firenze, tre convegni tecnici dal titolo "Bolletta? No, grazie!", 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, a partire dall'analisi della bolletta elettrica. Gli appuntamenti hanno fatto tappa, il 4, 5 e 6 febbraio, ad Arezzo, Firenze e Lucca, nelle rispettive filiali del gruppo MEF e sono previsti nei prossimi mesi altri incontri organizzati in collaborazione con Marchiol, Rexel e Demo Elettroforniture. In occasione delle tre giornate tenute in Toscana, sono stati discussi, davanti a una platea di duecento installatori, le prospettive future del mercato, con ampio focus su tematiche quali autoconsumo ed efficientamento energetico. «Nel corso del 2014 il mercato residenziale dovrebbe mantenersi su livelli discreti e magari anche crescere se tutti gli operatori della filiera sapranno

proporre le motivazioni corrette per la realizzazione degli impianti senza incentivo», spiega Raffaele Salutati, amministratore delegato della filiale italiana di Sputnik Engineering. «Per quanto riguarda, invece, il mercato degli impianti commerciali e industriali, prevedo un calo perché l'interesse a realizzare l'installazione da parte di moltissime imprese si scontra con le difficoltà di reperire i finanziamenti. La redditività rimane comunque interessante purché l'impianto venga dimensionato in modo da ottenere un elevato livello di autoconsumo». Salutati ha spiegato inoltre che questa situazione potrebbe cambiare in meglio se venissero attivate piccole agevolazioni, per esempio nel caso di sostituzione di tetti in amianto con una copertura fotovoltaica. In questo modo si unirebbe il vantaggio ambientale con un sostegno al settore delle rinnovabili e all'edilizia. «Occorre che gli installatori conoscano gli argomenti di vendita giusti per proporre l'offerta di impianti fotovoltaici non più come semplice investimento finanziario ma come strumento di risparmio energetico», ha aggiunto Salutati. «I parte-



cipanti ai nostri corsi hanno ricevuto un utile programma che consente in modo semplice, partendo dalla lettura delle bollette, di fornire al cliente finale una sintesi dei vantaggi economici che si possono ottenere anche lavorando senza gli incentivi. In altre parole, abbiamo fornito gli argomenti per rispondere all'obiezione tipica: "Il fotovoltaico? L'avrei anche fatto, ma tanto ora gli incentivi sono finiti". In occasione degli incontri è stato infatti consegnato un pratico software di dimensionamento che aiuterà gli operatori a presentare al meglio la propria proposta al cliente.

SolarMax si è ritenuta soddisfatta dei risultati dei tre seminari, in quanto ha riscontrato, dalla partecipazione e dagli interventi degli installatori, interesse nelle tematiche affrontate e voglia di conferire un volto nuovo al mercato fotovoltaico a seguito della fine dei vari Conto Energia.

qubo
pellet



ACCUMULO
SANITARIO



PELLET



RESISTENZA
ELETTRICA



RISCALDAMENTO
ALTA
TEMPERATURA



RISCALDAMENTO
BASSA
TEMPERATURA



CIRCUITO
SOLARE

L'innovativo sistema brevettato da Sunerg Solar, QUBO Pellet è una "centrale termica" tutto-in-uno, che racchiude tutti i componenti in un unico prodotto subito pronto all'uso e comprende: bollitore sanitario, bollitore di riscaldamento, bruciatore a pellet, resistenza elettrica, scambiatore ed accessori per il solare il tutto comandato da un'unica centralina touchscreen, verificabile anche da Smartphone e Tablet.

Qubo Pellet è adatto per appartamenti, case indipendenti, villette a schiera, multiproprietà e locali commerciali.

Sunerg[®]
SOLAR ENERGY

Produzione Made in Italy dal 1978

www.sunergsolar.com

LANCIO
PRODOTTO

mostra convegno
expocomfort
18-21 March 2014 | Fiera Milano Quartiere Rho

Vi aspettiamo allo Stand K10-K18
Padiglione 4

SOLAREXPO
MILANO - 7 - 9 MAGGIO 2014

Vi aspettiamo allo Stand K20
Padiglione 6

TUTTO IN UNO... L'UNICO!

BREVETTO INNOVATIVO

Fotovoltaico come opportunità e non come costo

LO SCORSO GENNAIO, GIFI HA SCRITTO UNA LETTERA AL GOVERNO, INSIEME AD ASSORINNOVABILI ED IFI, PER DEFINIRE UN PERCORSO STABILE PER IL FOTOVOLTAICO E PER LE RINNOVABILI. TRA GLI ARGOMENTI TRATTATI, LA FINE DEGLI INCENTIVI, LA CRESCITA DEL PESO DELLE FONTI PULITE SUL MIX ENERGETICO DEL PAESE E LE POSITIVE RICADUTE OCCUPAZIONALI

a cura di Gifi



Il 2013 da poco concluso ha visto la fine dell'erogazione degli incentivi per i nuovi impianti fotovoltaici. Da settembre 2013 il settore deve dimostrare di poter raggiungere la piena competitività senza il Conto Energia. Le associazioni di categoria, che si stanno unendo tra loro all'interno di Confindustria, sono le prime ad esserne liete.

Se ci sono stati errori nella gestione degli incentivi è giusto evidenziarli, ma questo non deve in nessun modo permettere ai detrattori di "giustificare" il settore, cancellando al contempo i tanti risultati positivi e non comprendendo che, grazie agli investimenti fatti, nel settore delle rinnovabili e nel suo indotto lavorano oggi oltre 150 mila addetti, ovvero 150 mila famiglie.

Purtroppo i vari Conto Energia che hanno regolamentato gli incentivi negli anni passati non garantiscono oggi ai lavoratori del fotovoltaico stipendi per i mesi e gli anni a venire e nessuna rendita alle imprese che producono, distribuiscono, progettano e installano componenti e sistemi fotovoltaici. Per questi motivi, oggi, le associazioni di categoria del fotovoltaico (e delle rinnovabili in generale) chiedono al Governo semplicemente di non commettere ulteriori errori. Vorremmo inoltre ricordare che riportare dati parziali o semplicistici sul fotovoltaico, affermando che ha fatto aumentare a dismisura le bollette degli italiani, serve solo a mettere le basi per commettere altri errori e per demonizzare un settore industriale che ha la voglia e le potenzialità per continuare a produrre benefici per il Sistema Paese.

Certo, le aziende del settore sono consapevoli che in alcune fasi i fondi potevano essere gestiti in maniera più lungimirante ed efficiente, ma a chi dice che i Conto Energia e gli altri incentivi alle rinnovabili sono stati un fallimento va risposto con i numeri.

I NUMERI DEL FOTOVOLTAICO

Se il fine di un regime incentivante è quello di avviare un settore industriale, il risultato è stato ampiamente raggiunto: tra il 2008 e il 2013 il costo della tecnologia fotovoltaica si è ridotto del 72% e ora siamo nelle condizioni di valutare l'installazione di impianti in assenza di sostegni.

I primi dati provvisori elaborati da Terna sul fabbisogno di energia

9 miliardi €

di fonti fossili risparmiati nel 2013 grazie (anche) alle rinnovabili

9.6 milioni tonnellate

la CO2 non emessa nel 2013 grazie al fotovoltaico

oltre 130.000

le persone che lavorano grazie alle rinnovabili

- 17 %

la riduzione media del prezzo dell'elettricità grazie alle rinnovabili

elettrica nell'anno appena concluso fanno segnare una flessione del 3,4% rispetto al 2012. Il totale della domanda elettrica in Italia nel 2013 ammonta a 317,1 TWh ed è stata soddisfatta per l'86,7% con produzione nazionale, di cui 56,8% termoelettrica, 16,5% idroelettrica, 1,7% geotermica, 4,7% eolica e 7,0% fotovoltaica, e per la quota restante (13,3%) dal saldo dell'energia scambiata con l'estero. La produzione nazionale netta (277,4 TWh) è diminuita del 3,6% rispetto al 2012.

Ed ecco le buone notizie

Nel 2013 è aumentata la produzione idroelettrica (+21,4%), fotovoltaica (+18,9%), eolica (+11,6%) e geotermica (+1,0%) mentre la produzione da fonte termoelettrica è diminuita del 12,0% e il risparmio sulla fattura energetica del Paese (ivi compresa la riduzione dei consumi) è stato di 9 miliardi di euro. Nel 2014, secondo le stime dell'Unione Petrolifera, la fattura energetica potrebbe subire un'ulteriore flessione di 1,7 miliardi di euro rispetto al 2013, in conseguenza della crescita delle rinnovabili.

Nel 2013 inoltre il prezzo dell'energia scambiata nel mercato è diminuito fino al 26% (con una media del 17%) soprattutto nelle ore di punta e i prezzi medi di vendita hanno registrato in tutte le zone geografiche un diffuso calo.

Quanto costano gli incentivi al fotovoltaico?

Il costo cumulato per gli italiani è di 6,7 miliardi di euro. Sembra una cifra spropositata ma confrontiamola con i 9 miliardi di euro di cui sopra e presentiamola in modo diverso. Ogni italiano contribuisce con 112 euro all'anno alla spesa per il fotovoltaico. Cioè 9 euro al mese oppure 30 centesimi di euro al giorno (un caffè costa di più). Giusto per fare un ulteriore confronto, nel 2012 il mercato dei giochi d'azzardo in Italia ha visto "investimenti" per 94 miliardi di euro, ovvero oltre 1.600 euro pro capite mentre i costi sociali e sanitari che il gioco d'azzardo patologico comporta è di 6,6 miliardi di euro annui.

Dal 2005 a oggi sono stati installati oltre 550.000

impianti fotovoltaici. Quasi il 90% di questi sono su tetti residenziali o di piccole e medie imprese creando un effetto trainante anche per il settore edilizio.

Ciò significa che moltissime famiglie e imprese hanno abbattuto il loro impatto ambientale e i propri costi di energia grazie al fotovoltaico. Inoltre, possiamo stimare in circa 45 miliardi di euro gli investimenti realizzati in Italia dal 2010 ad oggi per il fotovoltaico. Tali investimenti hanno creato un gettito fiscale stimabile in circa 12 miliardi di euro.

Quanta CO2 abbiamo risparmiato nell'atmosfera? Per semplicità consideriamo che ogni 2 kWh prodotti dal sistema fotovoltaico, si evita l'immissione in atmosfera di 1 kg di anidride carbonica. Con il fotovoltaico solo nel 2013 in Italia sono stati evitati 9,6 milioni di tonnellate di CO2 nell'atmosfera!

IN CONCLUSIONE

Chiediamo adesso agli Italiani se sono disposti a pagare 9 euro al mese per diminuire in atmosfera 9,6 milioni di tonnellate di CO2 ed in generale per contribuire alla riduzione delle importazioni di combustibili fossili. Un sentito apprezzamento va alla posizione che l'ex ministro dell'Ambiente Orlando ha recentemente esposto in Parlamento:

- Riforma degli incentivi alle rinnovabili, senza "fermare un settore strategico";
- Sostegno alla generazione distribuita, con SEU e accumuli;
- Stabilizzare le detrazioni per l'efficienza energetica.

Consideriamo anche la situazione, ancora grave, legata alle migliaia di PMI italiane che hanno i tetti in amianto. Con la realizzazione di un impianto fotovoltaico in sostituzione dell'eternit, oltre ai vantaggi di autoconsumo e risparmio in bolletta, le aziende potrebbero definitivamente risolvere un'emergenza ambientale senza un aggravio di costo. Perché non continuare a promuovere questa buona prassi già sperimentata con successo nel passato, magari finanziandola con l'abolizione di politiche pubbliche a nostro avviso non più giustificate come il servizio di interompiabilità, soprattutto in una situazione di overcapacity strutturale nella produzione di energia elettrica, o i sussidi CIP6 alle fonti assimilate?

Continuare ad investire nelle energie rinnovabili significa assicurare una maggiore indipendenza energetica, elemento che è la base per la ripresa economica del Sistema Paese.

Chiediamo al Governo un immediato e costruttivo confronto allo scopo di definire un percorso stabile, virtuoso e di medio/lungo termine che:

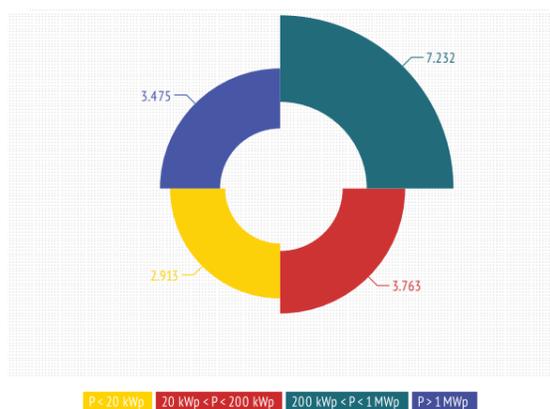
- garantisca la ripresa economica del Sistema Paese;
- individui nuovi obiettivi al 2030 ambiziosi e vincolanti per le energie rinnovabili, l'efficienza energetica e la riduzione delle emissioni nocive;
- programmi una espansione efficiente delle infrastrutture necessarie.

Solo attraverso la promozione di tecnologie energetiche pulite, rinnovabili e sostenibili nonché di infrastrutture di rete innovative si generano investimenti, si creano posti di lavoro, competitività ed indipendenza energetica.

STATISTICHE Numerosità impianti FV



Potenza impianti FV (MWp)



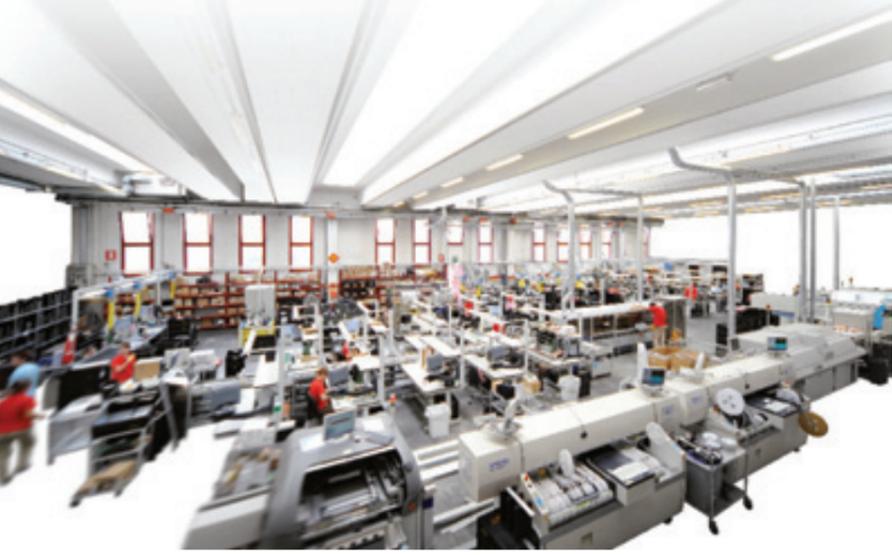
POWER-ONE DIVENTA POWER OF TWO

Dal 1° Maggio, Power-One diventerà ABB e questo è molto più di un cambio di brand. Uno dei più innovativi produttori di inverter nel mondo beneficerà dell'engineering, della struttura globale e della solidità finanziaria di una grande compagnia presente nella classifica Fortune 500. I benefici per i nostri clienti e per l'intera industria solare saranno avvertiti dal primo giorno e per gli anni a venire.

Per maggiori informazioni sulla transizione di Power-One in ABB, visita il sito : www.power-one.com/ABB.

1° MAGGIO: POWER-ONE DIVENTA ABB

Inverter a regola d'arte



«È bello vivere perché vivere è cominciare, sempre, ad ogni istante» diceva Cesare Pavese. E sebbene lo scrittore avesse in mente altro rispetto a inverter ed energia rinnovabile, questa frase, in un clima di mercato difficile, in cui cinismo e pessimismo rappresentano facili tentazioni, può valere benissimo anche come monito per chi, nonostante tutto, non si arrende

«Il fatto di produrre in Italia consente di avere tempi di reazione molto rapidi per la messa a punto dei prodotti e processi che risultano molto abbreviati rispetto a quelli delle aziende che hanno scelto di delocalizzare»

continuando a investire e a produrre. In tal senso la vivace attività di Selco Energy rappresenta un ottimo esempio di imprenditoria italiana all'insegna dell'innovazione e della ricerca. Sono molti i traguardi tagliati da Selco, a partire dai primi anni 80, quando cioè si è affermata sul territorio, prima quello veneto e poi quello italiano, in un settore competitivo come quello della saldatura ad arco elettrico.

LA FORZA DEL MADE IN ITALY

Da qui è arrivata la seconda grande sfida, ovvero l'ingresso nel mondo del fotovoltaico, seguendo l'intuizione vincente di assecondare un mercato, quello del solare, che da una crescita dapprima lenta stava per conoscere una fase decisamente esplosiva. Dopo lunga e attenta analisi, Selco decide di mettersi in gioco nel settore. E lo fa nel famoso anno del boom, il 2010, lanciando la fortunata linea monofase STL e, tre anni dopo, la linea trifase TTL. Entrando nell'ormai grande tradizione di inverter made in Italy, Selco si afferma in tempi rapidi riuscendo a garantire forniture in un momento critico, quello dello shortage, e aumentando velocemente il numero dei propri clienti. «Selco Energy ha scelto di realizzare i propri prodotti perseguendo il valore del 100% made in Italy» spiega Mirco Frasson, business development manager dell'azienda. «Questo risultato è stato certificato dal prestigioso Istituto per la Tutela dei Produttori Italiani». E anche dal punto di vista della modalità di produzione l'originalità non manca.

PUNTA SU SEMPLICITÀ DI IMPIEGO E INNOVAZIONE. E LO FA PRODUCENDO IN ITALIA. L'AZIENDA SELCO, SEBBENE SIA RELATIVAMENTE GIOVANE, NON HA PERSO TEMPO, GUADAGNANDO UNA POSIZIONE AUTOREVOLE FRA I PRINCIPALI PRODUTTORI DI CONVERTITORI NEL NOSTRO PAESE. E PER LA FINE DELL'ANNO SI PARLA GIÀ DELLA REALIZZAZIONE DI SISTEMI DI STORAGE E DI DISPOSITIVI PER L'INTEGRAZIONE FRA TECNOLOGIE RINNOVABILI

di Raffaele Castagna

Lo stabilimento dell'azienda, infatti, che si trova in provincia di Padova è costantemente aperto alle visite, consentendo così ai clienti e ai potenziali nuovi investitori di poter constatare con i propri occhi il metodo di realizzazione degli inverter e la qualità del processo produttivo. «Il fatto di produrre in Italia» commenta sempre Frasson «consente di avere tempi di reazione molto rapidi per la messa a punto dei prodotti e processi che risultano molto abbreviati rispetto a quelli delle aziende che hanno scelto di delocalizzare».

PRODURRE PER FACILITARE LA VITA

È il carattere con cui ha inteso lanciarsi nel settore a rappresentare uno dei punti di forza di Selco, la voglia di progettare bene e realizzare prodotti che unissero innovazione a semplicità. È così che l'azienda ha deciso di fare dell'immediatezza una delle principali caratteristiche dei propri inverter puntando su un'interfaccia semplice sia per i clienti finali sia per gli stessi installatori. Un ampio display a colori di 3,5 pollici con tecnologia touch screen progettato per avere una grafica chiara e intuitiva rappresenta uno dei "marchi di fabbrica" di un'azienda che ha sempre avuto a cuore il fatto che i propri prodotti possano venir utilizzati il più possibile in modo corretto per offrire il massimo delle prestazioni. La gamma Selco Energy è costituita da inverter per applicazioni fotovoltaiche monofase e trifase, nonché inverter per applicazioni speciali.

Tutti gli inverter sono dotati di datalogger integrato e sono predisposti per la trasmissione dati via Ethernet, WiFi o Gprs. «Tutti i dati di funzionamento sono perciò facilmente leggibili e l'impostazione dei parametri è semplice e rapida» spiega Mirco Frasson. Inoltre Selco ha sviluppato un sistema di monitoraggio che calcola e comunica all'utente i dati registrati dal datalogger integrato in tutti i suoi inverter. Tale sistema di è disponibile in due versioni. La prima, quella "base" si chiama Energy Web Monitor e consente la visualizzazione remota via rete internet dei dati di produzione dell'impianto. Il sistema Energy Web Guard invece è un dispositivo completo di supervisione attiva di più impianti fotovoltaici, ideale per tecnici di manutenzione e installazione. Tutte le anomalie o le segnalazioni di guasto vengono segnalate in tempo reale al fine di garantire un intervento tempestivo ed efficace.

VERSO IL FUTURO

E la prossima fermata prevista sulla tabella di marcia dell'azienda si chiama "energy storage". È questo l'imperativo sotto il quale la ricerca e sviluppo di Selco Energy è maggiormente impegnata. Selco sarebbe così una delle prime realtà totalmente italiane a produrre dispositivi per lo stoccaggio energetico, il che rappresenta già di per sé un ottimo traguardo. Ma a questo si aggiunge anche l'interesse da parte dell'azienda per i sistemi di integrazione con altre rinnovabili oltre al fotovoltaico.

IL PRODOTTO

Gli inverter trifase TTL sono dotati di datalogger integrato che registra tutti i dati dell'impianto i quali possono essere comodamente scaricati attraverso la connessione USB a pannello. Nei campi fotovoltaici a multi-inverter, in cui ogni sottocampo è servito da un specifico inverter, tutti i TTL possono essere collegati tra loro tramite una scheda di comunicazione opzionale. In questo modo è possibile agendo dal pannello utente di uno qualsiasi degli inverter collegati tra loro, visualizzare i dati di tutto il campo fotovoltaico e operare su tutti gli inverter in rete. Selco Energy ha inoltre sviluppato un sistema avanzato e completo di monitoraggio remoto che calcola e comunica all'utente tutti i dati del suo inverter. Il sistema è disponibile nelle due versioni EnergyWebMonitor e EnergyWebGuard e la trasmissione dei dati è predisposta LAN/Ethernet, GPRS, WiFi. Le soluzioni tecnologiche impiegate nello sviluppo della linea di inverter TTL consentono di garantire l'elevata efficienza mantenendo peso ed ingombro ridotti. L'ampio range di tensione di stringa e il nuovo algoritmo Selco SmartTrack permettono l'operatività sempre nel punto di massima potenza anche in condizioni di luce sfavorevoli. I modelli TTL sono con 2 MPPT e garantiscono la massima flessibilità di configurazione dell'impianto permettendo l'impiego di stringhe con orientamento, inclinazione e dimensioni differenti.



L'AZIENDA

Nome: Selco Energy

Sede: Onara di Tombolo (PD)

Numero dipendenti: 100

Produzione 2013: 11 MW

Fatturato 2013: 16 milioni di euro



RENDIMENTI

Rendimento Max	98,6%
Rendimento Europeo	98,3%
Tensione massima	1000 W
Sbilanciamento massimo	70%

DATI GENERALI

Temperatura ambiente d'esercizio	-25°C/+60°C
Emissioni acustiche	< 35 db
Protezione ambientale	IP 65
Installazione	Indoor/Outdoor

Solar Retrofit, più energia dalle pareti

LA STARTUP CON SEDE A LOCARNO, IN SVIZZERA, HA LANCIATO SUL MERCATO UN SISTEMA DI MONTAGGIO PER PANNELLI FOTOVOLTAICI CHE SFRUTTERÀ LE PARETI DEGLI EDIFICI. SOLAR RETROFIT HA GIÀ FORNITO I PRIMI SISTEMI PER UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO SULLA SEDE DELLA SOCIETÀ LKW NEL LIECHTENSTEIN



A inizio febbraio è stato installato, nel Liechtenstein, un impianto fotovoltaico da 20 kWp con strutture di supporto Solar Retrofit

Sfruttare le pareti di costruzioni industriali, residenziali e commerciali per produrre energia pulita aggiungendo valore estetico al design dell'edificio. È questo l'obiettivo che ha spinto Solar Retrofit, azienda nata nel 2013 a Locarno, in Svizzera, a sviluppare un sistema di montaggio simile a un riflettore con pannello solare integrato da poter installare su superfici verticali.

Il percorso che ha portato l'azienda a presentare questa soluzione è iniziato nel 2012, con i primi test in collaborazione con il dipartimento di Bipv della Scuola universitaria professionale svizzera (Supsi), che ha eseguito simulazioni, studi teorici e verifiche tecniche che hanno dimostrato l'efficienza del sistema di montaggio per pannelli fotovoltaici Solar Retrofit. La partecipazione, in collaborazione con la società SwissWatt, alla fiera Intersolar a Monaco nel giugno 2013, ha confermato il forte interesse degli operatori di settore e del pubblico e ha contribuito a rendere la start-up operativa. «La nostra società è nata per coprire un segmento di mercato non ancora ben sfruttato», spiega Emanuele Lanteri, presidente di Solar Retrofit. «Abbiamo creato un prodotto ad hoc che proporremo all'attenzione di distributori, impiantisti, EPC e imprese immobiliari». Dal punto di vista tecnico, il prodotto consiste in un supporto che consente di posizionare i pannelli lungo le pareti verticali con inclinazione ottimale, permettendo di ottenere un rivestimento totale o parziale della facciata degli edifici. Il sistema può supportare qualsiasi tipologia di moduli e sistemi ibridi. Solar Retrofit può inoltre essere installato con inclinazione, materiale e colori diversi, e può essere integrato con led, slogan pubblicitari o filmati.

INCREMENTARE L'EFFICIENZA

I tre principali vantaggi del sistema Solar Retrofit sono l'inclinazione ottimale del pannello, il riflettore di luce e la ventilazione posteriore. Grazie a queste tre caratteristiche, il sistema consente una resa e un risparmio energetico maggiore, con minor costi di manutenzione. La forma di Solar Retrofit e dei pannelli forati di tamponamento laterale, favoriscono la ventilazione naturale di aria sul retro dei pan-

nelli, aumentando così l'efficienza di circa il 10% rispetto ad un sistema tradizionale a parete, senza ventilazione. A parità di facciata coperta e di potenza installata, la soluzione Solar Retrofit consente di ottenere inoltre un miglior rendimento energetico: considerando la produzione al metro quadrato, essa produce una quantità di energia maggiore di circa il 40% rispetto alle soluzioni installate in applicazione alla facciata. Questo è principalmente dovuto alla migliore inclinazione dei moduli, 30° sull'orizzontale contro i 90° della soluzione complanare alla facciata, e alla migliore ventilazione del retro pannelli. Inoltre, l'utilizzo del riflettore posto sul retro del modulo superiore garantisce un incremento dell'irraggiamento sull'area attiva.

DUE MODELLI, DIFFERENTI TECNOLOGIE

Il sistema di montaggio per impianti solari fotovoltaici, termici e ibridi Solar Retrofit è disponibile nei due modelli corto e lungo. Il modello corto dispone

di un riflettore con inclinazione di 30° e una forma a triangolo equilatero che ne permette l'utilizzo anche come pensilina o frangisole. Il modello lungo è invece dotato di un riflettore con inclinazione di 90° e una forma a triangolo rettangolo, più adatta alle grandi pareti degli edifici. In entrambi i casi, i pannelli riflettori sono disponibili in un ampio ventaglio di colori e materiali che permette di personalizzare l'impianto fotovoltaico e di integrarlo in maniera ottimale. La struttura di appoggio è fissata inferiormente all'elemento di ancoraggio del pannello sottostante permettendo, diversamente da quanto avviene per le installazioni su superfici orizzontali, di avere in media un solo elemento di ancoraggio per fila di pannelli.

Le possibilità di scelta nella tipologia del riflettore sono infinite e comprendono lamiere metalliche lavorate, colorate, in alluminio, in rame, reti metalliche, reti stirate, retroilluminate, così come il grado di impatto che la facciata può raggiungere nell'ottica di una riqualificazione architettonica dell'edificio. Solar Retrofit si fissa alla parete con due semplicissimi tasselli e si installa con una sola vite di fissaggio, riducendo così al minimo costi e tempi di montaggio.

APPRODO NEL LIECHTENSTEIN

Lo scorso lunedì 3 febbraio è stato inaugurato presso gli uffici direzionali della società LKW, nel Liechtenstein, il primo impianto fotovoltaico da 20 kWp su facciata che utilizza i sistemi di montaggio Solar Retrofit.

La società ha commissionato l'installazione di questa tipologia di impianto per riqualificare l'edificio dal punto di vista energetico, andando a tagliare i consumi in bolletta. Inoltre, l'impianto funge da tettoia frangisole, fattore che permette di ombreggiare gli uffici e di tagliare i costi di climatizzazione nei mesi più caldi. La società LKW ha scelto questo sistema anche perché ne sarà il principale distributore.

Solar Retrofit pensa ora al futuro e ha in mente di coprire anche il mercato italiano. È già attiva la collaborazione con Ferrania Solis solo per quanto riguarda la fornitura di moduli fotovoltaici. 

I VANTAGGI DEL SISTEMA



EFFICIENZA

L'inclinazione ottimale a 30° del pannello fotovoltaico garantisce il 30% di energia in più rispetto a un impianto tradizionale su facciata.

RIFLETTORI DI LUCE

I riflettori aumentano la radiazione diffusa con un maggiore irraggiamento del modulo fotovoltaico sottostante di circa il 10%.

VENTILAZIONE POSTERIORE

Solar Retrofit favorisce la ventilazione naturale di aria sul retro dei pannelli, aumentando così l'efficienza di circa il 10% del sistema.

Tigo[®] energy



La sede di Tigo Energy a Los Gatos, California



**RON
HADAR**
*Presidente e COO
di Tigo Energy*

**CHRISTIAN
CARRARO**
*Direttore Generale
area Emea Tigo
Energy*



L'AZIENDA

Tigo Energy fu fondata nel 2007 a Los Gatos, California, da un gruppo di manager ed ingegneri della Silicon Valley. Il gruppo ha individuato nelle perdite di produzione da mismatch e nella mancanza di un accurato e dettagliato monitoraggio sugli impianti, due aree di notevole miglioramento dell'attuale tecnologia ed ha iniziato ad applicare le sue competenze di elettronica di potenza, telecomunicazioni e software, al fine di sviluppare una soluzione che potesse porre rimedio a queste problematiche e che potesse essere di facile accesso ed utilizzo in tutti i tipi e dimensioni di impianto. Durante la prima parte di R&D, il gruppo ha ricercato le implicazioni pratiche dei problemi analizzando i dati a livello di modulo di molti impianti con tecnologie diverse in varie aree geografiche. Si resero conto che con un monitoraggio molto preciso di alcune grandezze fondamentali di ciascun modulo ci sarebbe stata la possibilità di migliorare la produzione dell'impianto in maniera tangibile grazie all'aggiunta di pochi componenti di elettronica di potenza.

Da quel momento Tigo Energy è cresciuta espandendo le proprie attività commerciali negli Stati Uniti, Europa, Giappone, Cina, Australia e nel Medio Oriente e vanta oggi impianti di ottimizzazione in tutto il mondo. L'azienda ha introdotto la soluzione dei Tigo Energy[®] Maximizer[™] per impianti di ogni taglia sia nuovi sia già in funzione. Nel tempo l'offerta del prodotto si è evoluta arrivando oggi ad essere disponibile anche totalmente integrato nella cassetta di giunzione dei moduli fotovoltaici di alcuni dei più importanti produttori mondiali, riducendo così a zero l'impatto sull'installazione del sistema Tigo. Il gruppo ha puntato a rendere l'energia solare più accessibile e gestibile, contribuendo al rapido aumento delle installazioni in aree o su tetti non particolarmente favorevoli alla produzione di energia fotovoltaica. Tigo Energy è un fornitore di tecnologia che aumenta l'attuale catena del valore fotovoltaico. La soluzione brevettata dei Tigo Energy Maximizer porta fino al 25% in più di energia massimizzando la potenza dei singoli moduli, la gestione attiva dell'impianto con monitoraggio del singolo pannello, l'analisi avanzata di prestazione, una maggiore sicurezza con prevenzione degli archi elettrici e la possibilità di disattivare l'impianto a livello del singolo modulo in caso di incendio per facilitare l'intervento di manutentori e vigili del fuoco. L'avanzamento fondamentale della tecnologia assicura il raggiungimento di questi benefici con la massima affidabilità ed efficienza di conversione minimizzando l'incremento dei costi. Tigo Energy lavora a stretto contatto con le società leader del mercato fotovoltaico per assicurare flessibilità di scelta, interoperabilità con tutti le tipologie e marche di inverter e di moduli fotovoltaici. A fine del 2011 è stata inaugurata a Genova la sede del gruppo. Christian Carraro è il direttore generale dell'area Emea (Europa, Medio Oriente e Africa). In Italia il gruppo si rivolge a distributori, produttori di moduli e O&M contractor.

REFERENZE



Sunnyvale, California - 113 kWp, soluzione Tigo Energy integrata nella cassetta di giunzione del modulo FV



Santa Cruz, California - 800 kWp, installazione retrofit dell'ottimizzatore Tigo Energy su parcheggio

I PRODOTTI

Tigo Energy Maximizer



Il massimizzatore Tigo Energy è un convertitore dc/dc che viene applicato sulla cornice posteriore del modulo fotovoltaico senza necessità di fori e manovre specifiche. Il massimizzatore è in grado di monitorare il singolo pannello fotovoltaico, gestirne al meglio la potenza, aumentando di conseguenza la produzione dell'impianto, ed eventualmente di disconnetterlo elettricamente in caso di pericolo o incendio. In Italia è installato ormai su più di 1300 impianti, prevalentemente commerciali e a terra

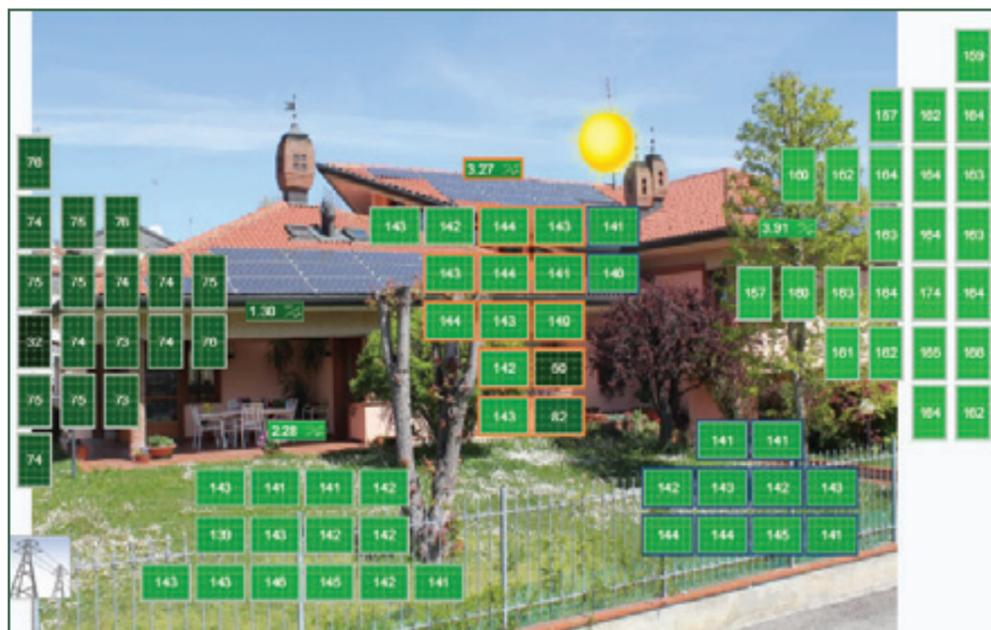
Tigo Energy SmartModule

Tigo Energy collabora con i principali produttori di moduli per fornire il massimizzatore già a bordo del pannello. In questo modo, l'azienda permette all'installatore di operare con un prodotto completo, andando a ottimizzare tempi, costi di installazione e di gestione della commessa. Gli Smartmodules rappresentano la soluzione più efficace ed economica per avere tutti i benefici di un ottimizzatore o di un microinverter senza costi aggiuntivi. Particolarmente apprezzata la funzione SmartCurve che permette di limitare la Voc del pannello ad un valore fisso al variare della temperatura e ben più basso di quello dei moduli tradizionali che permette di fare stringhe ben più lunghe, riducendo i costi di BOS, e non avere problemi di dimensionamento dell'inverter alle basse temperature.



Tigo Energy MaxiManager

Il software dedicato al monitoraggio viene fornito gratuitamente insieme ai massimizzatori e agli smart module. Tigo Energy permette di visualizzare su pc, portatile, smartphone e tablet sia le prestazioni d'insieme dell'impianto sia quelle di ciascun modulo, consentendo a utenti e installatori di visualizzare in tempo reale qualsiasi tipo di anomalia o guasto a livello di singolo modulo. Particolarmente apprezzata la possibilità di visualizzare i pannelli nella reale posizione geografica (vedi sotto) e l'interoperabilità con qualsiasi strumento con comunicazione modbus (sensori, contatori, pompe di calore, regolatori di carica, inverter, ect). Diventa indispensabile nel residenziale grazie alla semplicità di utilizzo e alla possibilità di gestire l'autoconsumo indicando agli utenti quando accendere o spegnere le varie utenze



Racconigi, Italia - 20 kWp, impianto residenziale totalmente integrato



Los Gatos, California - 5,5 kWp, impianto residenziale totalmente gestito in autoconsumo

Made in Italy: una stabilità ritrovata?

DOPO UN BIENNIO DIFFICILE CARATTERIZZATO DA UNA FORTE SELEZIONE DEGLI OPERATORI E DA MARGINALITÀ RISICATE IL 2014 COMINCIA ALL'INSEGNA DI UN OTTIMISMO RITROVATO, SEBBENE ANCORA CAUTO. I PRODUTTORI ITALIANI DI MODULI FOTOVOLTAICI MIRANO A RAFFORZARE I SERVIZI POST VENDITA E PRESIDARE IL TERRITORIO. MA PER GARANTIRSI UNA CRESCITA NEGLI ANNI A VENIRE OCCORRERÀ AUMENTARE LA PROPRIA PRESENZA ANCHE NEI MERCATI ESTERI

di Raffaele Castagna

Ci sarà da lavorare, ma il clima è positivo e carico di fiducia. I produttori italiani di moduli fotovoltaici esprimono il loro punto di vista, le loro perplessità o preoccupazioni, sul futuro del solare in Italia e sulle possibilità che il mercato offrirà loro nei prossimi tempi. Attualmente da questa parte della filiera proviene un cauto ottimismo. L'idea è quella di avere lasciato oramai alle spalle la fase peggiore della crisi, unita a una dura selezione degli operatori che ha risparmiato le realtà più solide e in grado di pianificare con sufficiente lungimiranza il proprio business. Davanti a sé c'è un mercato nazionale che si prevede raggiungerà 1 GW di installato. Una cifra inferiore a quella totalizzata lo scorso anno, ma che può diventare la base per una ripartenza che nel 2015 si dovrebbe rafforzare. Infatti se tale risultato dà un'idea di quanto il mercato sia stato duramente colpito è pur vero che rispetto al 2013 non si parla più di un calo vertiginoso del volume di affari, ma di una ritrovata stabilità del mercato.

LA QUIETE DOPO LA TEMPESTA

La parola d'ordine per i produttori del settore è pianificare. Rispetto agli anni del boom infatti l'obiettivo primario non è più quello di acquistare fette sempre più ampie di un mercato che si sviluppa e dove c'è spazio per tutti, ma difendere la propria market share e consolidare il proprio ruolo in un mercato dove la è polverizzata e proviene in gran parte dal segmento residenziale e commerciale. Occorre ritagliarsi uno spazio all'interno di un mercato nazionale più ridotto attraverso una fidelizzazione dei clienti, l'affermazione del proprio brand e la capacità di fornire servizi post vendita. «Dal punto di vista delle prestazioni offerte cerchiamo di essere sempre di più al servizio del cliente tramite una produzione flessibile e versatile» commenta in proposito Ermanno Pizzini, direttore generale di Waris.

Pianificazione, monitoraggio, maggiori garanzie di qualità, sono gli elementi che rendono vincenti i produttori che si trovano a operare in un mercato di certo non esplosivo e incentrato sulla realizzazione di impianti destinati al risparmio sui costi energetici piuttosto che alla produzione su larga scala. L'estrema prudenza con la quale gli operatori parlano di stabilità è dettata in gran parte dall'anno drammatico che il mercato si è lasciato alle spal-

L'OPINIONE

Tre domande a Paolo Gianese, segretario generale del Comitato IFI



Come giudica la situazione attuale dei produttori italiani di moduli fotovoltaici?

«La situazione dei produttori italiani non è assolutamente buona. Nel corso degli ultimi due anni abbiamo perso circa il 40% degli associati a causa di messe in liquidazione, procedure di insolvenza e fallimenti. Il lavoro ad oggi procede a singhiozzo e questo purtroppo contrasta con ogni tipo di logica industriale di pianificazione di ogni genere, dai costi, al personale, agli investimenti fino all'utilizzo dei macchinari. Messi da parte i grandi impianti si lavora principalmente sui domestici. Ma è chiaro che lavorare sui installazioni da pochi kW richiede un numero importante di clienti per poter sfruttare al meglio le capacità produttive delle imprese».

Che prospettive ci sono per il futuro?

«Per quanto concerne il futuro dei produttori e del mercato fotovoltaico ci sono varie ipotesi di sviluppo. Una di queste prevede un miglioramento della situazione grazie a un decollo dei SEU, che per il momento sono abbastanza fermi, attraverso il quale la domanda di impianti aumenti fino a soddisfare il livello industriale. Un'altra possibilità di crescita del mercato potrebbe derivare dalle sostituzioni totali o parziali di impianti esistenti. Tutti sappiamo che i numeri del 2° Conto Energia, aiutati dalla proroga del Salva Alcoa, hanno privilegiato la fretta a discapito della qualità dei componenti, tra cui la scelta dei moduli, cinesi nell'80% dei casi, e compromettendo la qualità delle installazioni stesse. Ad oggi ci sono più di 18 GW a terra. Potrebbe non essere scontata la necessità di ricorrere a rifacimenti di impianti per circa 200 MW anno nei prossimi 10 anni, ovvero 2 GW. Una terza via per lo sviluppo del mercato è costituita dai servizi di manutenzione e post vendita, forse in misura minore per quanto riguarda la parte industriale della filiera, anche se attraverso monitoraggi puntuali si potrebbero evidenziare necessità di sostituzioni o rifacimenti parziali di impianto. In ultimo riserverei un capitolo all'implementazione di meccanismi che incentivino i sistemi di accumulo. Questo sarebbe il vero raggiungimento, soprattutto da parte dei privati, della tanto auspicata indipendenza energetica da cui nasce il vero beneficio per l'utente finale di ricorrere a sistemi e fonti di generazione elettrica rinnovabili».

Un ruolo chiave per la sopravvivenza dei produttori sarà riuscire a conquistare i mercati esteri.

Quante possibilità ci sono?

«La dimensione d'impresa gioca un ruolo rilevante nell'internazionalizzazione. Non dico che non possano nascere opportunità per alcuni, peraltro c'è già chi si sta muovendo in tal senso, ma per esplorare mercati esteri occorre organizzazione, capacità di investimento e di garanzie. Questa non è oggi proprio la condizione entro la quale si muove la maggior parte delle industrie italiane del fotovoltaico. Certo non manca la vocazione o la volontà, ma sono uscite con le ossa rotte dagli ultimi tre anni di instabilità normativa e di dumping, per cui i mezzi a disposizione si sono ridotti al lumicino».

le, dove il rischio di un vero e proprio collasso della produzione italiana di moduli fotovoltaici c'è stato. Si è trattato di una crisi che per diversi mesi ha ridotto ai minimi termini, se non proprio eliminato, i profitti dei produttori. L'assenza di marginalità delle aziende italiane è stata in gran parte dovuta al calo del prezzo dei moduli le cui cause sono riconducibili sia a una perdurante situazione di oversupply sia ai prezzi concorrenziali dei moduli asiatici.

Di fatto per diversi mesi il prezzo medio dei moduli in silicio mono e policristallino è stato inferiore al loro costo di produzione in Italia. Una situazione, quella del calo dei prezzi, che ha riguardato tutto il mercato europeo e di cui l'Italia, uno dei principali attori del settore nel Continente, ha sentito fortemente il contraccolpo. Anche perché a peggiorare lo scenario in ambito nazionale ha contribuito la fine degli incentivi. Si è trattato di un insieme di elementi che ha portato alla chiusura di diverse aziende e alla perdita di numerosi posti di lavoro. A rendere più stabile la situazione hanno contribuito in parte alcune misure intraprese dalla Comunità Europea volte a ripristinare condizioni di concorrenza più equilibrate, e dall'altro la capacità delle aziende sopravvissute al difficile momento di saper meglio pianificare e strutturare la propria produzione.

VICINI AL CLIENTE

Se è vero che il servizio di post vendita è per lo più compito del distributore,

SOLSONICA: "PRONTI PER IL MERCATO GLOBALE"

solsonica
Chiara come il sole



Paolo Mutti, amministratore delegato

«Il mercato del fotovoltaico ha attraversato i due anni più difficili della propria storia e molti si chiedono se i produttori italiani riusciranno a tenere il passo in un mercato così competitivo che ha lasciato sul campo morti e feriti. Personalmente ritengo di sì, purché si capisca che sarà sempre più sbagliato parlare di nazionalità di un produttore quando il mercato sta diventando così globale. Vincerà la sfida chi sarà capace di divenire un produttore globale per affrontare il mercato mondiale. Sempre più le produzioni finali saranno vicine ai mercati di sbocco, anche perché non è il costo del lavoro a fare oggi la differenza; è invece molto più importante la vicinanza al mercato per poter erogare i servizi di vendita e post-vendita che oggi il mercato richiede. Occorre quindi realizzare collaborazioni win-win tra produttori. I produttori cinesi di rango hanno maggiori capacità finanziarie ed economie di scala, quelli europei fanno leva sull'alta qualità e sono più vicini commercialmente a importanti mercati quali l'Europa e la regione del Medio Oriente e del nord Africa. Queste sono le leve che i produttori devono adoperare per affrontare e vincere le prossime sfide. Qualità e innovazione sono le aree dove Solsonica vuole accrescere la propria leadership.

Il punto di forza di Solsonica è infatti la capacità di realizzare un prodotto di alta qualità con costi competitivi, grazie all'altissimo livello di automazione

e al forte know how industriale e manageriale interno. Solsonica ha quarant'anni di storia industriale alle spalle e questo si vede quando occorre garantire l'affidabilità dei prodotti che il mercato sempre più richiede. A questo si affianca poi la versatilità di Solsonica nell'offrire servizi su misura ai propri clienti che facciano la differenza rispetto alle pratiche tipiche di mercato».

Nome dell'azienda: Solsonica Spa

Indirizzo: viale delle Scienze 5, 02015 Cittaducale (RI)

Anno di fondazione: 2007

Produzione 2011: 85 MW

Produzione 2012: 81 MW

Produzione 2013 (dati relativi ai primi 3Q dell'anno): 33,4 MW

Fatturato 2011: 105 milioni di euro

Fatturato 2012: 64,4 milioni di euro

Fatturato 2013 (dati relativi ai primi 3Q dell'anno): 22,4 milioni di euro

Numero dipendenti: 204



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, **contatta il tuo agente di zona o chiamaci al numero 0474/375050**



Maximizza
la tua passione

HERIC
topology

SolarMax serie P

La nuova serie di inverter SolarMax per applicazioni residenziali. Ti farà emozionare.

- **Resa massima** grazie alla topologia HERIC®.
- **Flessibile** concezione a doppio inseguitore per un'installazione personalizzata.
- **Comoda** installazione con la configurazione Plug&Play.
- **Monitoraggio** facile con MaxMonitoring e MaxView.
- **Pronto** per la Grid Parity grazie alle soluzioni per l'incremento dell'autoconsumo e lo storage.
- **Compatto e silenzioso**, grazie al sistema di raffreddamento passivo integrato.



SolarMax
SWISS QUALITY

www.solarmax.com

dell'EPC Contractor o dell'installatore, anche gli stessi produttori stanno considerando sempre di più come valore aggiunto l'idea di poter presidiare il territorio offrendo maggiori garanzie per i propri moduli sia agli installatori sia ai clienti finali. Oltre al caso di aziende come Sunerg, le quali coprono diverse attività che vanno dalla produzione all'installazione e per le quali la vicinanza ai clienti è praticamente obbligatoria, anche altri produttori apprezzano i vantaggi della vicinanza al territorio in cui vendono. «Non è il costo del lavoro a fare oggi la differenza» spiega Paolo Mutti, amministratore delegato di Solsonica. «È invece molto più importante la vicinanza al mercato per poter erogare i servizi di vendite e post vendita che il mercato richiede». Un tema, quello della presenza sul territorio, che per una piazza difficile come quella italiana, ricopre una grandissima importanza. In primo luogo per i numerosi limiti imposti dalla realizzazione di

impianti fotovoltaici in centri storici o laddove occorra una significativa attenzione all'impatto ambientale degli impianti. L'Italia da questo punto di vista rappresenta un territorio assai complesso. Ad esempio la realizzazione di moduli colorati è una vera e propria specialità della produzione italiana in ambito fotovoltaico, proprio per venire incontro all'esigenza di rispettare la colorazione originaria delle coperture storiche di diversi centri urbani. Ma anche dal punto di vista del "dialogo" con l'architettura, la possibilità di poter disporre di una produzione customizzata in grado di soddisfare esigenze, come dimensioni o colori specifici, anziché fornire in massa grandi quantità di moduli prodotti in serie, offre diversi vantaggi. «Possiamo eseguire lavorazioni su misura con moduli di tutte le grandezze sia in ordine di potenza che di spessore, larghezza, lunghezza, colore, per le più svariate applicazioni» dichiara Alessandro Calia, titolare

FERRANIA SOLIS: "OTTIMISTI PER IL FUTURO"

Ernesto Salamoni, presidente

ferrania Solis



Sul mercato nazionale e internazionale ci sono ancora le condizioni che permettono ai produttori italiani di moduli fotovoltaici di continuare a fare business?

«Riteniamo di sì perché anche in Italia ed in Europa dovrebbe riuscire a mantenersi un mercato sebbene diverso dal

passato. Per l'Italia ciò si evince se si considera quanto riportato nel documento della Strategia Energetica Nazionale, ovvero l'intenzione di superare gli obiettivi europei di produzione da energia rinnovabile. Per quanto riguarda l'Europa a incoraggiare sono le recenti proposte sia da parte della Commissione Europea che per il 2030 intende ridurre del 40% le emissioni climalteranti rispetto al 1990 e garantire una quota del 27% di energia rinnovabile sui consumi sia del parlamento di Bruxelles grazie alla cui iniziativa potrebbero maturare occasioni per realizzare impianti solari su tetti e coperture nel settore residenziale, industriale, manifatturiero, nel terziario e in aree dimesse o abbandonate. Inoltre gli accordi di undertaking a livello europeo hanno avuto il merito di ridurre pesantemente la presenza dei fornitori cinesi in Europa. Il mercato solare europeo, e italiano in particolare, sta attraversando un forte consolidamento grazie al quale si sono aperti maggiori spazi per i produttori nazionali ed europei. Ferrania Solis, che nel 2013 si è affermata come uno dei leader produttivi nel mercato del fotovoltaico italiano, conta di consolidare la propria posizione aprendosi sempre più ai mercati europei e internazionali».

Come potrebbe migliorare la produzione in Italia?

«L'enorme sviluppo potenziale a livello mondiale previsto a partire dal 2014, per il quale si stimano nuove installazioni solari per circa 50 GW, unito ad una forte riduzione del numero dei produttori mondiali, dovrebbe comportare una forte riduzione della sovraccapacità produttiva e un mercato più accessibile. Il citato piano al 2030 della Commissione Europea che prevede fortissimi investimenti per rendere anche la rete più adatta alle fonti di energia distribuite, dovrebbe ulteriormente spingere le istituzioni a favorire in qualche modo lo sviluppo del FV come fonte di energia pulita e distribuita».

Qual è il punto di forza della vostra produzione?

«Certamente l'alta qualità del prodotto e del servizio, la flessibilità della gestione produttiva e la capacità di rispondere in tempo reale anche a richieste dell'ordine di svariati MW. Inoltre abbiamo effettuato una diversificazione dei nostri prodotti per allargarci a nuovi mercati e segmenti di mercato».

Presentazione prodotto: «Abbiamo lanciato diversi nuovi prodotti nella nostra gamma rispettando sempre i nostri elevatissimi standard qualitativi che hanno permesso

ai moduli Ferrania Solis di superare con successo il test di resistenza alla PID (Potential Induced Degradation), di ottenere la classe di reazione I di resistenza al fuoco e di superare brillantemente i test di resistenza a carichi statici fino a 600 kg/mq, dinamici fino a 300 kg/mq (velocità del vento 150 km/h) o ad agenti chimici quali fumi di ammoniacca e alla nebbia salina secondo le nuove normative con le più critiche condizioni di prova. Oltre ai nuovi moduli da 48 celle per piccole superfici (da 190 Wp a 205 Wp), abbiamo introdotto i nuovi moduli in silicio monocristallino 60 celle (da 255 Wp a 275 Wp) e 48 celle (da 200 Wp a 215 Wp) disponibili nella versione silver (standard), nera e trasparente. Inoltre abbiamo aggiunto alla nostra offerta un nuovo sistema Turn Key per serre e i nuovi moduli trasparenti per serre e soluzioni architettoniche integrate (da 80 Wp a 255 Wp)».



Nome dell'azienda: Ferrania Solis

Indirizzo: viale della Libertà 57, 17014 Cairo Montenotte (SV)

Anno di fondazione: 2009

Produzione 2012: 26 MW

Produzione 2013: 36 MW

Fatturato 2011: 20 milioni di euro

Fatturato 2012: 20 milioni di euro

Fatturato 2013 (previsione): 22 milioni di euro

Numero dipendenti: 76

dell'azienda Istar Solar.

Per non parlare della grande richiesta proveniente dall'ambito dell'integrazione architettonica per la quale, nel corso degli anni, diversi produttori italiani si sono impegnati a realizzare moduli vetro-vetro, flessibili, semitrasparenti, per pareti verticali e tante altre soluzioni in grado di soddisfare sia la domanda di produzione energetica sia le esigenze estetiche. È grazie al mantenimento di questa dimensione a metà strada fra la grande industria e l'artigianato, dove si colloca gran parte della produzione italiana, che i moduli fotovoltaici "made in Italy" hanno saputo guadagnarsi la stima internazionale di cui oggi godono.

MERCATI ESTERI

Se l'essere vicini al cliente rappresenta certamente un punto di forza per i produttori italiani non significa però che non sia altrettanto vitale per la loro sopravvivenza un'espansione verso i mercati esteri.

La forte crescita di numerosi mercati stranieri richiede oggi, alle aziende che intendono sviluppare ulteriormente il proprio business, un maggior presidio in ambito internazionale. Si pensi che l'export di moduli italiani rappresenta attualmente soltanto poco più del 10% della produzione totale.

Se in passato la concorrenza straniera ha causato qualche proble-

WARIS: "PUNTIAMO AL CUORE DELL'EUROPA"

Ermanno Pizzini, direttore generale



«Dopo due anni di recessione il mercato mondiale del fotovoltaico riprenderà forza nel 2014: a confermarlo sono le recenti previsioni degli analisti più accreditati, come IHS e Mercom, secondo i quali il settore fotovoltaico toccherà lungo alla fine dell'anno una quota di installato globale compresa fra i 40 e i 45 GW. A fare da traino saranno soprattutto i mercati asiatici, ma anche alcuni paesi europei, tra cui la Germania, svilupperanno numeri importanti.

Waris ha definito con l'azienda tedesca Solar Markt un accordo in esclusiva per la vendita e la distribuzione dei propri moduli sul mercato del centro Europa. L'obiettivo è quello di raggiungere 20 MW di vendite nel corso del 2014. In Italia, il 2014 potrebbe essere l'anno in cui il fotovoltaico assumerà finalmente le caratteristiche di un mercato normale, dopo le distorsioni e le bolle provocate dal susseguirsi dei vari Conti Energia, la maggior parte dei quali hanno favorito operazioni di carattere speculativo. In particolare, l'anno appena iniziato dovrebbe portare ad un nuovo installato tra 800 MW ed 1 GW, numeri molto inferiori a quelli degli anni scorsi, ma considerevoli se si pensa che per la maggior parte saranno costituiti da piccoli impianti residenziali o al massimo da impianti medi finalizzati all'autoconsumo per le aziende. La ripresa e la conseguente stabilizzazione del mercato potrebbero essere favorite tramite una maggiore attenzione da parte delle istituzioni e una serie di iniziative come l'innalzamento della quota per lo scambio sul posto, l'estensione della detrazione fiscale alle persone giuridiche e, più in generale, snellendo ulteriormente i vincoli burocratici che, anche in assenza degli incentivi GSE, rappresentano ancora un costo occulto notevole. Dal punto di vista produttivo, cerchiamo sempre di più di essere al servizio del cliente tramite una produzione flessibile e versatile, prevedendo oltre ai moduli standard tutta una serie di soluzioni, che vanno dai moduli a totale integrazione architettonica a quelli con le celle colorate, fino a vere e proprie produzioni studiate ad hoc per i singoli progetti».

Presentazione prodotto: «Dal punto di vista produttivo cerchiamo sempre di più di essere al servizio del cliente tramite una produzione flessibile e versatile, prevedendo oltre ai moduli standard tutta una serie di soluzioni, che vanno dai moduli a totale integrazione architettonica a quelli con le celle colorate, fino a vere e proprie produzioni studiate ad hoc per i singoli progetti».

Nome dell'azienda: Waris S.r.l
Indirizzo: via Sorino, 2 - 38083 Condino (TN)
Anno di fondazione: 2009
Produzione 2012: 8 MW
Produzione 2013: 14 MW
Produzione 2014 (previsione): 20 MW
Fatturato 2012: 6,4 milioni di euro
Fatturato 2013: 8,5 milioni di euro
Fatturato 2014 (previsione): 11,5 milioni di euro
Numero dipendenti 2013: 30
Numero dipendenti 2014: 40



SOLAR GREEN ENERGY: "GARANTIAMO UNA PRONTA CONSEGNA"

Daniele Berrinzi, amministratore delegato

«Al momento il mercato nazionale del fotovoltaico, dalla fine del 5° Conto Energia e con l'introduzione della detrazione fiscale, sta cercando di uscire da anni drammatici, puntando in particolare sui piccoli e medi impianti in autoconsumo e scambio sul posto. La recente riduzione della tariffa RID, ha introdotto nuova instabilità in un mercato che si stava indirizzando verso una ripresa sfruttando il traino del resto del mercato europeo. Date le previsioni di installato complessivo per il 2014, che sono intorno a 1GW, il nostro obiettivo è quello di riuscire a piazzare sul mercato nazionale circa 20/30 MW, in modo da rendere fattibile e conveniente la produzione di moduli fotovoltaici in Italia. Solar Green Energy, producendo con una linea altamente robotizzata, è in grado di offrire ai propri clienti merce in pronta consegna seguendo le esigenze del mercato».

Presentazione prodotto: «I moduli fotovoltaici della serie Horus P, assemblati con celle di alta qualità acquistate dai migliori player internazionali, consentono di coprire un'ampia gamma che va dal pannello di potenza da 230 watt a quello da 260 watt.

Il modulo fotovoltaico di punta della produzione è l'Horus 250P assemblato con 60 celle 3 busbar policristalline e da materie prime selezionate sul mercato al fine di ottimizzare l'efficienza e la prestazione in tutte le condizioni atmosferiche. Il modulo, dal peso di 18,5 Kg, è disponibile in classe di resistenza al fuoco 1 e 2 in conformità con la norma UNI9177».

Nome dell'azienda: Solar Green Energy
Indirizzo: via Galilei 4, 20875 Burago di Molgora (MB)
Anno di fondazione: 2010
Produzione 2012: 8,5 MW
Produzione 2013: 9,7 MW
Fatturato 2013: 5 milioni di euro
Numero dipendenti: 25



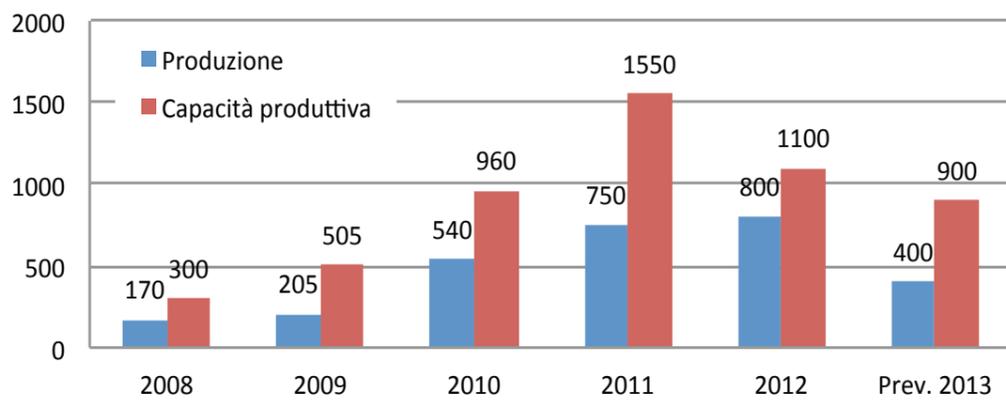
L'offerta IBC SOLAR per la tua attività di installazione fotovoltaica:

- 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

PRODUZIONE E CAPACITÀ ANNUA DI MODULI IN ITALIA IN MW



FONTE: Solar Energy Report; per la stima 2013: SolareB2B

ma alla produzione di moduli nostrana è dunque giunto oggi il tempo che sia quest'ultima a cominciare ad affacciarsi al di là dei confini nazionali, approfittando del fatto che i grandi produttori asiatici hanno allentato la pressione sui mercati europei per destinare la loro produzione sulle piazze orientali. In realtà già diverse aziende stanno esportando i propri prodotti, in particolare nei paesi dell'est europeo, come ad esempio la Romania, che stanno conoscendo un piccolo boom. Tuttavia per garantire un vero e proprio balzo qualitativo in termini di profitto occorrerà aggredire mercati dai volumi più ampi e promettenti come ad esempio quello statunitense o giapponese. Basti pensare che negli Stati Uniti, oltre a verificarsi una costante crescita dell'installato, che il solo scorso anno ha totalizzato 4,2 GW, è in atto una fervente attività di progettazione di impianti in tutto il territorio. Non cercare di inserirsi in mercati di questo tipo significa in poche parole non garantire un futuro alla propria realtà aziendale o costringersi al ruolo di produt-

ISTAR SOLAR: "LA NOSTRA FORZA È LA VERSATILITÀ"



**Alessandro Calia,
titolare**

Sul mercato nazionale e internazionale ci sono ancora le condizioni che permettono ai produttori italiani di moduli fotovoltaici di continuare a fare business?

«Certamente, ma non con i numeri che si facevano prima. Dobbiamo comprendere che sono cambiate le circostanze ed è cambiato completamente lo scenario. In Italia, in particolare grazie allo scambio sul posto e alla proroga della detrazione fiscale, ci sono

ancora i margini per investimenti interessanti, senza parlare dei SEU e degli accumuli, su cui molti stanno puntando. La nostra convinzione è che sia ancora possibile fare business nel settore delle energie rinnovabili anche al di là e oltre le logiche meramente speculative che hanno contraddistinto i vari conti energia».

Come potrebbe migliorare questo scenario?

«Innanzitutto i governi e soprattutto il nostro dovrebbero, come fanno tanti altri al mondo, proteggere la produzione industriale nazionale e lanciare continuamente messaggi al territorio che acquistando il prodotto italiano si sostiene l'economia nazionale con tutti i vantaggi che ne conseguono, tra i quali l'occupazione, il gettito fiscale, iva e tasse, la creazione di microimprese dell'indotto».

Qual è il punto di forza della vostra produzione?

«In primo luogo la qualità; inoltre da sempre abbiamo puntato anche sulla produzione di moduli per lo stand alone e sulla customizzazione del prodotto che non abbiamo mai abbandonato anche quando il mercato dei moduli per la connessione alla rete tirava molto. Possiamo eseguire lavorazioni su misura con moduli di tutte le grandezze sia in ordine di potenza che di misura, colore, spessore, per le più svariate applicazioni. Questo oggi ci permette di essere ancora presenti sul mercato con soluzioni innovative ed uniche, oltre a consentirci discreti margini vista la mancanza di concorrenza qualificata e professionale».

Nome dell'azienda:
Istar Solar srl
Indirizzo: area industriale Tito, 85050 Tito Scalo (PZ)
Anno di fondazione:
1993
Produzione 2012: 16,5 MW
Produzione 2013: 17 MW
Fatturato 2011:
14.704.851 euro
Fatturato 2012:
8.600.000 euro
Fatturato 2013 (previsione): 8.500.000 euro
Numero dipendenti: 25



SUNERG: "OFFRIAMO UNA TECNOLOGIA INNOVATIVA"

**Luciano Lauri,
amministratore delegato**

«Per i produttori di moduli ci sono oggi difficoltà sia a livello nazionale che internazionale. Uno dei grandi segreti del successo della nostra azienda, risiede nella costante ricerca dell'innovazione tecnologica per usufruire al meglio dell'energia solare che si traduce nei nostri importanti brevetti e nelle innovazioni riconosciute a livello internazionale che la nostra azienda ha apportato nel segmento dei moduli fotovoltaici. La scelta aziendale di mantenere

e incentivare la produzione in Italia puntando sulla qualità artigianale e sulla produzione industriale si è infatti dimostrata una carta vincente. Oltre a rispettare gli alti standard imposti dalle stringenti normative italiane, il modulo Sunerg ha ottenuto importanti riconoscimenti a livello mondiale in termini di resa energetica. Anche se le condizioni restano difficili, Sunerg Solar, con coraggio, continua a incrementare la propria produzione con una nuova linea tecnologicamente avanzata ed automatizzata all'interno del nuovo stabilimento di 5.000 mq totalmente ecocompatibile e in fase di completamento. L'obiettivo è di raggiungere una produzione annuale di 100 MWp per l'anno in corso, con sensibile riduzione dei costi di produzione».

Presentazione prodotto: «La qualità del modulo Sunerg è riconosciuta a livello internazionale dalle classifiche sulle rese dei moduli. I nostri prodotti presentano un'elevata efficienza, che raggiunge il 17,13%, e una potenza nominale fino a 335 Wp. Le soluzioni innovative che mettiamo a disposizione sono il modulo con vetro antiriflesso, il modulo Intelligent con ottimizzatore integrato, i pannelli total black, i moduli senza cornice e in vetro-temlar».

Nome dell'azienda: Sunerg Solar S.r.l.
Indirizzo: via Donini 51, Loc. Cinquemiglia (PG)
Anno di fondazione: 1978
Produzione 2012: 20 MW
Produzione 2013: 30 MW
Fatturato 2011: 87 milioni di euro
Fatturato 2012: 66 milioni di euro
Numero dipendenti: 89



MEDSOLAR: "PRONTI A COGLIERE TUTTE LE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS"

Michele Candoni,
amministratore delegato

Di totale proprietà della Meridie SpA - fondo di investimenti quotato alla borsa di Milano - Medsolar SpA è una realtà tutta italiana che dal 2010 produce e distribuisce moduli mono e poli cristallino in Italia sul mercato della distribuzione del materiale elettrico, attraverso una rete di agenzie che copre le quattro aree Nielsen, e clienti direzionali primo fra tutti Enel Green Power.

Insieme su un lotto di circa 100.000 mq, lo stabilimento Medsolar è posizionato in un punto strategico della zona industriale della città di Salerno. La produzione ha ad oggetto tre principali linee: moduli in monocristallino, moduli in policristallino, e moduli specifici dall'elevato coefficiente di trasparenza alla luce destinati all'applicazione in agricoltura su serre. Medsolar si occupa anche di interventi dove sia necessario un alto livello di integrazione architettonica degli impianti fotovoltaici.

Come è stato l'andamento della vostra azienda in questi anni?

«La produzione e la vendita dagli anni 2010 ha registrato una continua e crescente difficoltà di attestazione sul mercato essenzialmente determinata dalla diminuzione del contributo del GSE sugli impianti realizzati sia pubblici che privati. Il risultato annuo in termini di quantità è aumentato, mentre il fatturato è stato condizionato dalla sempre crescente riduzione del prezzo dei moduli. Basti pensare a 1,60 centesimi di euro del 2011 per Wp a 0,65 centesimi di euro dell'anno 2013.

Il secondo semestre del 2013 ha poi subito il definitivo arresto per la scomparsa totale di incentivi sull'energia prodotta da qualsiasi impianto fotovoltaico».

Con quali conseguenze per la produzione made in Italy?

«La situazione man mano determinatasi, ha comportato la chiusura di molte realtà aziendali presenti sul territorio con la dismissione anche di tutte le forze lavoro impegnate in quel che poteva essere l'unico settore in sviluppo. La produzione italiana ed europea, che si è distinta da quella asiatica per qualità del prodotto e soprattutto dalla efficienza del servizio post-vendita, inizialmente è stata fortemente danneggiata dal prezzo di vendita che i cinesi hanno imposto sul mercato decisamente molto basso addirittura rispetto al solo costo di produzione del prodotto europeo, successivamente dai dazi anti-dumping che, intervenuti dopo anni di inflazione sul mercato, paradossalmente sono stati applicati solo dopo la completa estinzione dei contributi sui prodotti di origine europea».

E lo scenario futuro?

«Lo scenario che si prospetta è certamente catastrofico. Grandi impianti determinati in passato da forti investimenti, sono già scomparsi dal mercato da almeno un anno ed i piccoli impianti potranno portare vantaggi soltanto a chi può compensare in lunga parte l'energia prodotta, poiché l'investimento iniziale prevede un ammortamento molto lungo. A nulla valgono le agevolazioni fiscali per credito d'imposta che applicabili solo a piccoli impianti, prevedono un ammortamento di cinque anni e quindi troppo lungo».

E voi come rispondete a questa situazione?

«Per quanto riguarda i prodotti, con moduli realizzati all'insegna della qualità. Più in generale è un momento in cui bisogna stare attenti a cogliere qualsiasi opportunità si possa presentare per continuare a crescere o almeno a resistere. E in questo senso bisogna guardare soprattutto all'estero...».

Prodotti

Modulo monocristallino trasparente MD M40 PX da 160 a 170 WP
Modulo policristallino trasparente MD P40 PX da 160 a 170 WP
Modulo policristallino frameless MD P60 FL da 230 a 250 WP
Modulo monocristallino MD M60 PX da 230 a 250 WP
Modulo policristallino MD P60 PX da 230 a 250 WP
Modulo policristallino MD P72 PX da 280 a 300 WP

Produzione anno 2012:

22 MW

Produzione anno 2013:

26,5 MW

Fatturato anno 2011:

13 milioni di euro

Fatturato anno 2012:

15 milioni di euro

Previsione anno 2013:

15 milioni di euro

Dipendenti: 59

Indirizzo: Via Tiberio
Claudio Felice 50 -
84131 SALERNO
Sito web : www.medsolar.it



tori di nicchia.

«Vincerà la sfida chi sarà capace di diventare un produttore globale per affrontare un mercato globale» spiega Paolo Mutti, amministratore delegato di Solsonica. Ma si tratta di una sfida che più che alcune aziende sarà chiamato a vincere l'intero sistema produttivo del Paese.

POCHI AIUTI DALLO STATO

È infatti da parte dello Stato che gli aiuti alla produzione latitano. I produttori lamentano due grosse mancanze da parte del governo nei confronti del settore. La prima riguarda la continua incertezza che ha contraddistinto la gestione delle tariffe incentivanti per tutta la loro durata. Le continue retromarcie, il cambio in corsa delle regole per l'incentivazione, la diminuzione del tetto massimo dei soldi stanziabili per finanziare gli impianti hanno rappresentato dei duri colpi per tutta la filiera e in particolare per le linee produttive. Dal punto di vista della produzione è infatti cruciale poter disporre di una pianificazione del lavoro che sia il più possibile lineare. Questo perché l'ammortamento dei costi legato all'acquisto di materie prime e all'avvio dei cicli di produzione dipende direttamente da una gestione che ha davanti a sé una chiara visione della domanda di mercato. Di conseguenza un andamento altalenante di quest'ultimo rischia di compromettere gravemente la salute di molte aziende. Il secondo aspetto per il quale vengono mosse critiche dai produttori nei confronti dello Stato riguarda la poca partecipazione nel sostenere il settore. Questo elemento si riscontra in ambito internazionale, dove gli operatori si trovano ad agire da soli senza un'adeguata rappresentanza da parte delle istituzioni, e nazionale dove, al di là degli incentivi, gli interventi a favore delle rinnovabili sono stati inesistenti. In particolare non c'è stata la possibilità di dialogare con gli istituti di credito avendo come mediatore il governo. Se infatti a parole qualsiasi legislatura si è dichiarata vicina allo sviluppo delle rinnovabili e

RESOL®
Tecnica di regolazione

IL MONDO DELLA TECNOLOGIA DI CONTROLLO DA UNA STESSA FONTE!

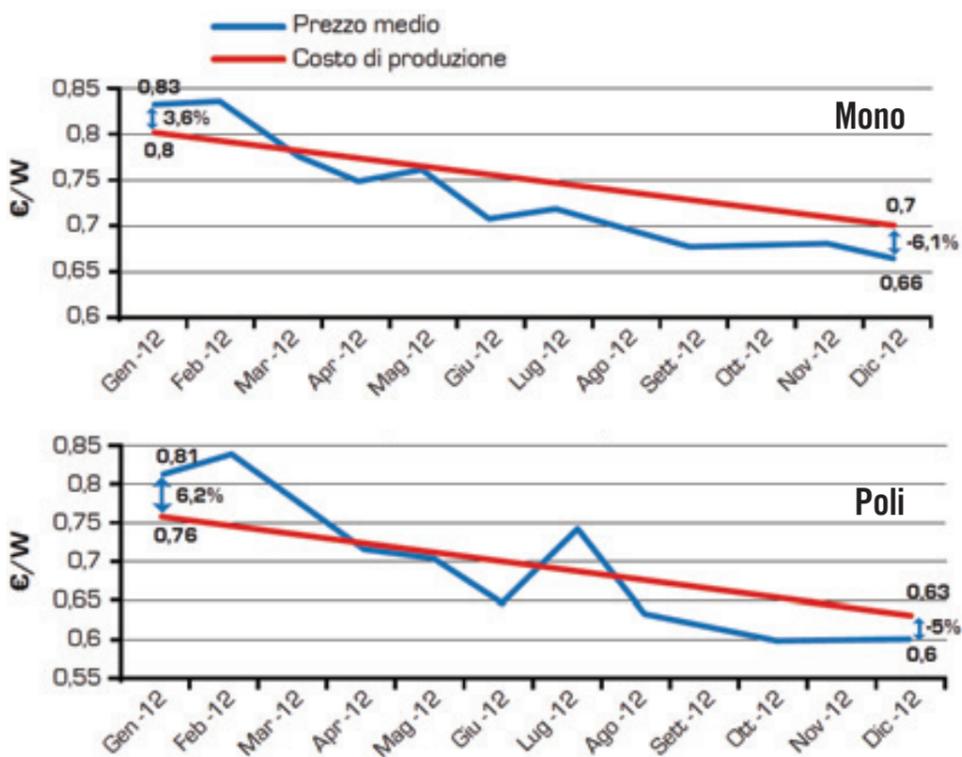
La gamma di prodotti RESOL include centraline solari e di riscaldamento per soddisfare le più diverse esigenze nell'ambito del solare termico e del riscaldamento, dalle centraline differenziali economiche per impianti solari termici comuni a quelle per impianti di sistema complessi.

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

.....
**Scrivi le tue opinioni a:
ilmioparere@solareb2b.it**

del fotovoltaico, alla resa dei fatti pochi o nulli sono stati i provvedimenti in tal senso. La stretta creditizia, la scarsa fiducia delle banche nel finanziare il fotovoltaico, hanno rappresentato un ennesimo elemento di difficoltà per un mercato che sebbene di proporzioni ridotte rispetto a qualche anno fa è tutt'altro che sul punto di scomparire.

EVOLUZIONE DEL PREZZO E DEL COSTO DI PRODUZIONE DEI MODULI IN SILICIO CRISTALLINO NEL 2012



Come si può evincere dal grafico riportato, nel 2012 il costo di produzione dei moduli fotovoltaici in Italia ha superato diverse volte il prezzo di vendita

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

ENERGIE RINNOVABILI

COLLABORIAMO CON IL SOLE PER GARANTIRVI ENERGIA NATURALE E PULITA

DISTRIBUTORE UFFICIALE



Indirizzo e Tel.: via dell'Artigianato 13, - 36050 Gambugliano (VI) - +39 0444 951846

Tipologia moduli prodotti: moduli fotovoltaici in silicio poli e mono cristallino
Capacità produttiva: 16 MW
Produzione reale del 2013: circa 10 MW



Indirizzo e Tel.: via O.Pigini 8, 60022 Castelfidardo (AN) - +39 07178563

Tipologia moduli prodotti: moduli fotovoltaici in silicio policristallino
Capacità produttiva: 60 MW
Produzione reale del 2013: 25 MW



Indirizzo e tel.: via O. da Pordenone 28, 50127 Firenze - +39 055 333017

Tipologia moduli prodotti: pannelli fotovoltaici ultrasottili ed ultraleggeri
Capacità produttiva: 9 MW su tre turni
Produzione reale del 2013: circa mezzo MW



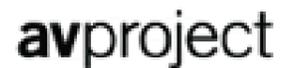
Indirizzo e tel.: via San Giorgio, 33050 Carlino (UD) - +39 0431 68080

Tipologia moduli prodotti: moduli fotovoltaici mono e policristallino (con potenze da 5 a 310 watt)
Capacità produttiva: teorica massima 100 MW
Produzione reale del 2013: 20 MW



Indirizzo e telefono: via Valle Pusteria 21, 39030 Chienes (BZ) +39 0474 560 000

Tipologia moduli prodotti: InDaX, sistema fotovoltaico completamente integrabile nel manto di copertura costituito da tegole e/o coppi, composto da moduli fotovoltaici policristallini; moduli fotovoltaici con potenza maggiore uguale a 245 watt e con potenza nominale maggiore uguale a 250 watt



Indirizzo e tel.: via Toppole 1, 83030 Manocalzati (AV) - +39 0825675467

Tipologia moduli prodotti: moduli fotovoltaici poli e monocristallini (con potenze da 180 A 300 watt) e modulo termovoltaiico Janus
Capacità produttiva: 50 MW
Produzione reale del 2013: 25 MW



Indirizzo e tel.: c.da Gidora z.i. Luzzi (CS) - +39 0984541918

Tipologia moduli prodotti: moduli policristallini standard (con potenza da 180 a 250 watt) e moduli policristallini senza cornice (con potenza da 90 a 265 watt)
Capacità produttiva: 12 MW
Produzione reale del 2013: 1 MW



Indirizzo e tel.: Riva Pasubio 14, 35013 Cittadella (PD) - +39 0495979802

Tipologia moduli prodotti: moduli fotovoltaici in silicio poli e mono cristallino, soluzioni fotovoltaiche per installazioni su grande e piccola scala
Capacità produttiva: 200 MW
Produzione reale del 2013: 50 MW



Indirizzo e tel.: via Giotto 5, 39100 Bolzano - +39 0471.054.920

Tipologia moduli prodotti: moduli con 60 celle mono (con potenze di 250, 260 e 265 watt) e policristalline (con potenze di 245, 250, 255 e 260 watt); modulo Black monocristallino (250 e 255 watt) e moduli policristallini a 72 celle (con potenze di 290 e 300 watt)
Capacità produttiva per il 2014: 50 MW
Produzione reale del 2013: 32 MW

Solarexpo apre la strada ai mercati emergenti

IN OCCASIONE DELLA KERMESSE MILANESE TORNA PER IL SECONDO ANNO CONSECUTIVO L'INTERNATIONALIZATION HOT SPOT, EVENTO IDEATO PER FAVORIRE L'INCONTRO TRA LE IMPRESE ITALIANE E I MERCATI EMERGENTI ATTRAVERSO UN RICCO CALENDARIO DI CONVEGNI E WORKSHOP



A circa poche settimane dalla quindicesima edizione Solarexpo-The Innovation Cloud, l'evento italiano dedicato alle fonti rinnovabili, si scaldano i motori per la seconda edizione dell'Internationalization Hot Spot. Dal 7 al 9 maggio, presso i padiglioni di Fiera Milano-Rho, torna infatti l'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 delle altre tecnologie green a livello internazionale, prevede un'area espositiva all'interno di Solarexpo - The 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. Il 7 maggio verranno presentati tutti gli strumenti che l'Italia può mettere a disposizione delle imprese nazionali mentre l'8 maggio verrà ospitata la seconda edizione della Conferenza internazionale di Res4Med sulle prospettive di sviluppo del solare e delle rinnovabili sulla sponda sud del Mediterraneo. Nel corso dei tre giorni di manifestazione verranno distribuite le "Country presentations" da parte di tutti i Paesi

partecipanti e verrà riproposto il corso di formazione avanzata per business development manager e per export manager, affidato ad alcuni dei migliori esperti dei mercati mondiali del solare come gli analisti del gruppo americano IHS. Verranno, infine, enfatizzate tutte le opportunità che scaturiscono dal posizionamento centrale dell'energia rinnovabile e sostenibile all'interno delle tematiche di Expo Milano 2015. «Fin dalla sua prima edizione nel 2013», commenta Luca Zingale, direttore scientifico di Solarexpo-The innovation Cloud, « 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 DELLA 1ª EDIZIONE

- 16 Paesi partecipanti: Austria, Repubblica Ceca, Francia, Germania, Romania, Serbia, Svizzera, Ucraina, Argentina, Australia, Canada, India, Israele, Messico, Marocco, Sudafrica
- 24 partner istituzionali e associativi complessivamente coinvolti
- 16 eventi convegnistici: 9 Country Presentations, 5 workshop, 1 conferenza internazionale, 1 corso di formazione avanzato
- 900 partecipanti complessivi agli eventi convegnistici
- 800 incontri B2B



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,
18-21 Marzo 2014
Area That's Smart
PAD. 4 P17 T12
Corner n° 7

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

Made in Italy

A Fiumicino atterrano 9 MW a film sottile



L'impianto fotovoltaico da 9 MWp, realizzato con moduli Sharp e inverter Aros, si stima possa produrre circa 12 GWh annui

Il Quinto Conto Energia ha lasciato in eredità oltre sessanta impianti superiori al megawatt per una potenza installata totale di 175 MWp. Di questi, il secondo più grande per taglia in Italia e il primo per capacità installata nel comune di Roma durante l'ultimo triennio è stato il parco solare da 9 MWp realizzato in una ex cava di Fiumicino e allacciato alla rete lo scorso 25 agosto. L'installazione, commissionata e finanziata da Absolute Energy Capital, piattaforma di investimento specializzata nelle fon-

LO SCORSO AGOSTO È ENTRATO IN ESERCIZIO IN PROVINCIA DI ROMA UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 9 MWp, IL SECONDO PER DIMENSIONI IN ITALIA ALLACCIATO IN REGIME DI 5° CONTO ENERGIA. IL PARCO SOLARE È COSTITUITO DA CIRCA 70.000 MODULI SHARP ALLACCIATI A 17 INVERTER AROS

ti rinnovabili, con il supporto di Labs Investments, è stata affidata a Quotidia, azienda lodigiana che ha gestito i lavori in qualità di Epc Contractor. Il parco solare occupa, con i suoi circa 70.000 moduli in film sottile forniti da Sharp, una superficie complessiva di 97.133 metri quadrati e si stima possa produrre oltre 12.000.000 kWh. Il committente ha optato per un mega impianto a terra col fine di beneficiare delle tariffe incentivanti del secondo semestre del Quinto Conto Energia.

MASSIMIZZARE IL CICLO DI VITA

Per la realizzazione dell'impianto sono stati utilizzati 69.381 moduli Sharp a film sottile multi-giunzione, composti da un film di silicio amorfo e uno microcristallino con efficienza stabilizzata del modulo del 9,6% e senza cornice in alluminio (frameless).

La scelta è ricaduta su questi moduli in quanto l'utilizzo di vetro trasparente, strati di plastica EVA e di pellicola per proteggere il modulo dai fenomeni atmosferici e una cornice di alluminio anodizzato, con fori di drenaggio acqua, mirano a massimizzare la vita del pannello.

del rendimento. Per garantire maggiori standard di sicurezza e la prevenzione di incendi in caso di guasto interno al convertitore, questi inverter sono provvisti inoltre di un sezionatore motorizzato lato CC dotato di bobina di minima tensione. La presenza di otto ingressi, protetti mediante fusibili posti su entrambi i poli, garantisce infine la protezione delle linee in arrivo dai quadri di campo; questo accorgimento fa sì che non vengano previsti quadri di secondo livello (DC-Box), con un conseguente risparmio economico su tutto l'impianto.

MONITORAGGIO MIRATO

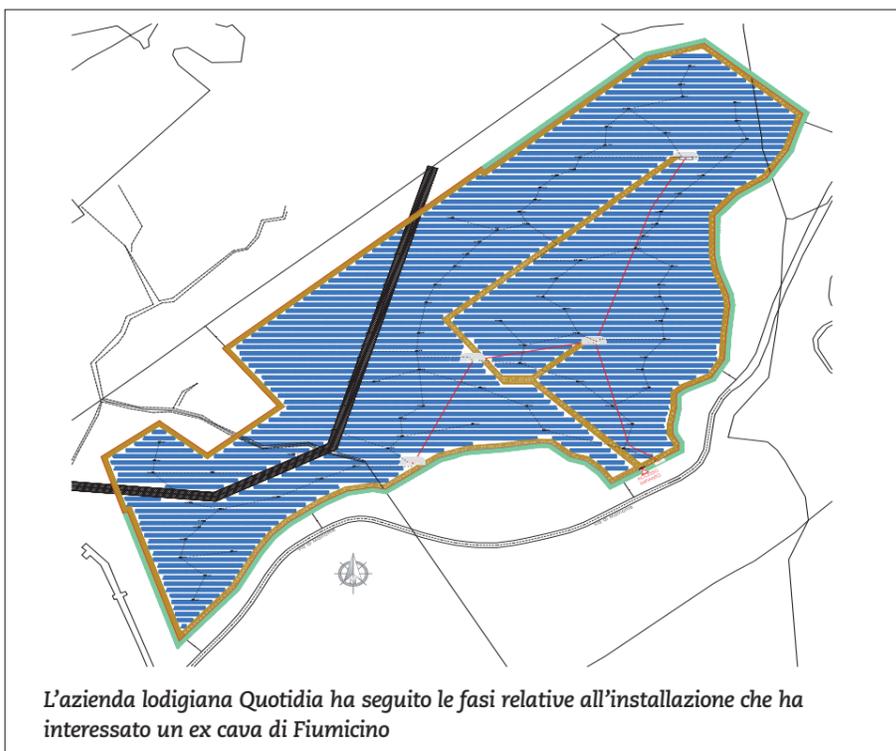
Aros ha fornito, oltre agli inverter, il sistema di monitoraggio SunGuard, che consente di controllare efficacemente ogni tipologia di impianto e l'ambiente nel quale è collocato. Il sistema comunica in tempo reale dati e informazioni sia agli operatori che effettuano il monitoraggio sia ai tecnici specializzati, permettendo così di effettuare interventi mirati, puntuali e preventivi. Inoltre, grazie alla nuova applicazione SunGuard (R) APP, il sistema permette la gestione degli impianti collegati anche da remoto direttamente dal proprio dispositivo iPhone e iPad.

EFFICIENZA E SICUREZZA

I moduli Sharp scelti per l'impianto di Fiumicino sono allacciati a 17 inverter centralizzati Aros Sirio K500 HV-MT che, grazie all'assenza del trasformatore integrato (bassa-bassa), consentono di aumentare l'efficienza complessiva del sistema con rendimenti superiori al 98%. L'algoritmo di ricerca del punto di massima potenza (Mpp) implementato nel sistema di controllo permette di sfruttare appieno il generatore fotovoltaico in ogni condizione di irraggiamento e temperatura facendo lavorare l'impianto costantemente al massimo

DATI TECNICI

Località d'installazione: Fiumicino (RM)
Committente: Absolute Energy Capital
Installatore: Quotidia Spa
Tipologia di impianto: a terra
Potenza dell'impianto: 9 MWp
Produttività impianto: 12 GWh annui
Numero e tipo di moduli: 69.381 moduli Sharp
Numero e tipo di inverter: 17 inverter Aros Sirio K500 HV-MT
Superficie ricoperta: 97.133 mq



L'azienda lodigiana Quotidia ha seguito le fasi relative all'installazione che ha interessato un ex cava di Fiumicino

EDITORIALE FARLASTRADA



PER UNA CULTURA DELL'ENERGIA SOLARE

Sunerg, 400 kW sul nuovo sito produttivo

A CITTÀ DI CASTELLO, IN PROVINCIA DI PERUGIA, SUNERG HA REALIZZATO TRE IMPIANTI FOTOVOLTAICI PER LA NUOVA LINEA PRODUTTIVA DI MODULI MADE IN ITALY. SI STIMA CHE LE INSTALLAZIONI POSSANO PRODURRE CIRCA 420 MWH ANNUI



È stata avviata a febbraio a Città di Castello, in provincia di Perugia, la seconda linea produttiva di moduli di Sunerg. Nel progetto di costruzione dell'immobile è rientrata anche la realizzazione di tre impianti fotovoltaici su tetto, facciata e nell'area adibita ai parcheggi, per una potenza installata totale di 400 kW.

Il primo impianto è stato allacciato alla rete lo scorso agosto 2012 e ha interessato la superficie del tetto, l'unica parte dello stabile disponibile entro quella data. L'installazione, da 260 kWp, beneficia degli incentivi del 4° Conto Energia. Man mano che l'edificio prendeva forma, nel 2013, esattamente un anno dopo, è stato inaugurato il secondo impianto fotovoltaico, quello da 120 kWp che ha interessato la facciata della struttura e che beneficia degli incentivi del 5° Conto Energia. Ma per conferire un volto totalmente green a tutta l'area, Sunerg ha commissionato anche la realizzazione di pensiline fotovoltaiche da 20 kW per il ricovero auto. Si stima che gli impianti fotovoltaici produrranno annualmente circa 420 MWh e andranno a tagliare i consumi dei macchinari della ditta che, insieme al primo stabilimento di Sunerg, permetterà una capacità produttiva di 100 MW annua di moduli made in Italy.

INTEGRAZIONE ED EFFICIENZA

Per le tre installazioni solari sono stati utilizzati in totale 1.664 moduli Sunerg Solar. L'impianto su tetto conta 1.040 pannelli policristallini e monocristallini rispettivamente della serie XP 60/156 250 Wp SR e XM 60/156 250 Wp SR. Grazie alla qualità del laminato Sunerg, con celle a tre busbar saldate ad induzione e alla versatilità del sistema Sunrif,

questi pannelli mirano a garantire un'ottimale integrazione architettonica. Differente è stata la scelta dei moduli fotovoltaici per le pensiline e la facciata. Per queste due installazioni sono stati scelti rispettivamente 80 moduli XP 60/156 SR e 544 pannelli XP 60/156 SR e XP 54/156 SR. In entrambi i casi, i moduli solari installati sono stati forniti con il massimizzatore Tigo Energy. Il sistema è disponibile in due versioni; la prima può essere fissata alla cornice di qualsiasi pannello e viene solitamente usata per installazioni nuove o retrofit su impianti già in funzione mentre la seconda è una vera e propria scatola di giunzione che viene montata direttamente da Sunerg Solar al posto di quella standard, soluzione che riduce costi e tempi di installazione.

La scatola di giunzione Tigo Energy permette di rendere il modulo Sunerg integralmente intelligente, monitorare il singolo pannello fotovoltaico, gestirne al meglio la potenza, aumentando di conseguenza la produzione dell'impianto, e disconnetterlo in caso di pericolo o incendio. I 1.664 moduli Sunerg sono allacciati a 14 inverter trifase Power-One Trio 20.0 e 27.6 kW, a due inverter PVI 10.0 OUT-D e ad un modello PVI 6000 OUT-D.



MONITORAGGIO AD HOC

La scelta del sistema di monitoraggio è ricaduta sul software Tigo Energy, per quanto riguarda i moduli, e Power-One per gli inverter. Nel primo caso, il software dedicato al monitoraggio è stato fornito insieme ai massimizzatori e alle cassette di giunzione.

Tutti i moduli Sunerg intelligent infatti offrono gratuitamente anche il servizio di monitoraggio Tigo Energy.

Il sistema permette di visualizzare su pc, portatile, smartphone e tablet sia le prestazioni d'insieme dell'impianto sia quelle di ciascun modulo, consentendo a utenti e installatori di visualizzare in tempo reale qualsiasi tipo di anomalia o guasto a livello di singolo modulo Power-One ha invece fornito il sistema di monitoraggio Aurora per inverter, ideato per offrire una gamma completa di funzionalità basate sul web, tra cui gestione dei guasti al sistema, diagnostica, tracciabilità delle risorse, indice delle prestazioni e servizi di avviso, che consentono ai fornitori di servizi di gestione e manutenzione di ottimizzare la potenza in uscita del sistema riducendo il più possibile i costi.

OTTIMIZZARE LA PRODUZIONE

La facciata architettonica dell'edificio e la posizione in cui sono state installate le pensiline hanno orientato Sunerg verso una scelta diversa per quanto riguardava i moduli fotovoltaici. In ambedue i casi, la differente esposizione dei moduli e i rischi di ombreggiamento hanno spinto la società a optare per la gamma di pannelli con massimizzatori Tigo Energy.

Come spiega Christian Carraro, direttore generale area EMEA di Tigo Energy: «Basta avere un modulo sottoperformante all'interno di una stringa, che rende meno di quello che potrebbe, a causa di ombreggiamenti, sporcizia, inclinamento o orientamento diverso o perché invecchiato più precocemente di altri, per abbassare drasticamente la produzione di una stringa fotovoltaica. Di fatto tutti i moduli tenderanno naturalmente a produrre la stessa quantità di corrente del pannello sottoperformante disperdendo il resto della corrente che potrebbero erogare.

I massimizzatori TigoEnergy eliminano questa tendenza facendo lavorare tutti i pannelli fotovoltaici in maniera indipendente e raccogliendo dunque il massimo di energia disponibile da ciascuno modulo».

Per i tre impianti solari sono stati scelti circa 1.700 moduli Sunerg allacciati a 17 inverter Power-One



Per monitorare i consumi dell'impianto sono stati forniti i sistemi di Tigo Energy per i moduli e Power-One per gli inverter

DATI TECNICI

Località d'installazione: Città di Castello (PG)

Committente: Sunerg Solar

Tipologia di impianto: integrato a facciata, su pensilina e su tetto

Potenza di picco: 400 kWp

Produttività impianto: 420 MWh annui

Numero e tipo di moduli: 1.040 Sunerg XP 60/156 250 Wp SR e XM 60/156 250 Wp SR; 80 XP 60/156 SR e 544 XP 60/156 SR e XP 54/156 SR

Numero e tipo di inverter: 13 inverter Power-One Trio 27.6-Outd S2X, 1 Power-One Trio 20.0-Outd S2X, 2 Power-One PVI 10.0 OUT-D e 1 Power-One PVI 6000 OUT-D

Training. Pretendete! Interessa a tutti



Andrea Cortese
a.cort@icloud.com

Per anni ho tenuto corsi di formazione in giro per l'Italia e la Francia, illustrando i vantaggi derivanti dall'adesione ai programmi di fidelizzazione rivolti soprattutto agli installatori di impianti fotovoltaici.

Sono sempre stato molto sorpreso dalla massiccia adesione che questi corsi avevano, soprattutto per tre motivi: l'installatore pagava 500 euro, doveva presentarsi per almeno 3 dei 4 giorni del corso (e ai bei tempi sottrarre 4 giorni all'installazione equivaleva a perdere tempo!) e soprattutto erano organizzati da un produttore di moduli fotovoltaici che, come obiettivo, aveva l'aumento delle vendite continuative.

INFORMATI E CONSAPEVOLI

Tenendo vari corsi ho capito quanto sia importante la formazione: da questi corsi non si ottenevano solamente informazioni commerciali sulla bontà del prodotto, ma si tornava a casa avendo una maggiore consapevolezza e conoscenza degli aspetti tecnici e le novità normative, si apprendeva a stilare un business plan, si capiva l'importanza della sicurezza in cantiere, si imparavano alcune tecniche di vendita e alcuni principi di marketing.

Ed è proprio su questi ultimi due aspetti che mi concentro ora: siate esigenti! Pretendete che questi corsi siano l'occasione per insegnarvi a vendere il loro prodotto, a come ci si approccia al cliente, a quali argomenti sviluppare e quali tacere, fatevi insegnare a monitorare il traffico delle vostre pagine internet, fatevi consigliare sui migliori canali per ottenere nuovi clienti, chiedete come funzionano i motori di ricerca – dato che il 92% delle ricerche in Italia vengono fatte su Google, non sarà il caso di investire l'equivalente di una partecipazione ad una fiera locale in una campagna di PPC (Pay per

PARTECIPARE AI CORSI DI FORMAZIONE ORGANIZZATI DAI PRODUTTORI DI MODULI E INVERTER? È SICURAMENTE UTILE PER RACCOGLIERE INFORMAZIONI. MA SI PUÒ CHIEDERE ANCHE DI PIÙ. MOLTO DI PIÙ. AD ESEMPIO UN AIUTO ALLA VENDITA

Click)? – fatevi fare degli esempi concreti di investimento in pubblicità targetizzata e il suo ritorno sull'investimento.

UN AIUTO ALLA VENDITA

Se avete dubbi sul partecipare ad un programma di formazione, il mio consiglio è aderitevi, ma siate esigenti: sappiate che voi siete gli ambasciatori del brand dell'azienda nel vostro territorio, la rappresentate nei pregi e nei difetti; difetti che sta all'azienda correggere per migliorarsi e migliorarvi.

Se voi vendete di più, anche l'azienda venderà di più, il suo marchio sarà maggiormente riconosciuto e innescherete il meccanismo del passaparola positivo che vi porterà ancora nuovi clienti.

Ah dimenticavo: se avete buone notizie, un nuovo contratto, una nuova collaborazione non dimenticatevi di farvi insegnare come divulgare il più efficacemente possibile la notizia (diffondendo un comunicato stampa, interagendo con il vostro pubblico sui Social Media, inviando una Newsletter). Il settore solare italiano non potrà che ringraziarvi.



Uno dei numerosi corsi di formazione organizzati dalle aziende del settore fotovoltaico. In questo caso si parla di inverter

Corrispondenza di business



Maurizio Terenzi
info@bussola-divendita.com

Prima d'iniziare a scrivere una business letter o lettera di vendita, occorre porsi tre domande:

- Chi è il destinatario della mia comunicazione?
- Qual è l'obiettivo della mia comunicazione?
- Che reazione voglio ottenere dal destinatario?

Analizziamo il primo punto: bisogna decidere a chi scrivere. Occorre fare una scelta precisa, perché rivolgersi a tutti non paga. C'è qualcuno che ha specificamente bisogno di te? Cerca di capire quale è quella categoria di persone o di aziende.

UN CORSO PER VENDERE IL FV

La "Bussola di Vendita" organizza periodicamente dei corsi di marketing dedicati in modo specifico al settore del fotovoltaico e delle energie rinnovabili.

Il corso, della durata di una giornata, si propone di fare formazione sulle strategie avanzate di posizionamento e promozione per il mercato delle energie rinnovabili, con l'obiettivo di mettere le aziende del settore nelle condizioni di individuare e acquisire nuovi clienti, e di motivare la forza vendita.

Questa iniziativa è rivolta agli operatori di settore, in particolare a tutte le figure commerciali che operano nell'ambito delle energie rinnovabili: venditori e agenti di commercio, direttori commerciali, area manager, gestori di reti vendite, imprenditori e liberi professionisti. Maggiori informazioni sono disponibili sul sito www.bussola-divendita.com

COME SCRIVERE UNA LETTERA DI VENDITA? OCCORRE INNANZITUTTO FARSİ TRE DOMANDE SU DESTINATARI E OBIETTIVO DELL'AZIONE

Una volta che hai scelto il tuo target, devi studiarlo nei minimi dettagli.

Che si comunichi a una sola persona o a migliaia di individui, bisogna scovare più informazioni possibili sul destinatario. Bisogna cioè trovare il maggior numero di informazioni sulle aziende a cui si scrive e sulle persone che riceveranno la comunicazione.

Informarsi su un'azienda significa, per esempio, studiare come essa comunica. Informarsi su una persona significa cercare sia informazioni personali (età, sesso, titolo di studio...) che lavorative (ruolo in azienda, anzianità di servizio, livello di autonomia decisionale...). Tutto ciò è faticoso, ma indispensabile per scrivere una business letter mirata. Le lettere buone per tutti non funzionano. Infatti, la comunicazione efficace, la sola capace di influenzare le scelte altrui, è sempre "ritagliata" sul destinatario.

Il secondo punto è meno scontato di quanto si creda. In effetti, non è detto che l'obiettivo di una business letter commerciale sia sempre la vendita. Per esempio, si può scrivere una lettera commerciale per farsi conoscere, per proporre una partnership, per raccogliere dati sul proprio mercato. È perciò fondamentale che si riesca ad individuare in modo preciso l'obiettivo della tua comunicazione.

Terzo punto. Scelto il target e l'obiettivo della lettera, è necessario definire con esattezza quale azione si vuole che il destinatario compia.

La sua reazione, dovrà essere quella di ordinare un

prodotto? Oppure visitare un sito web? Oppure si desidera che richieda maggiori informazioni su una promozione?

Avere le idee chiare su che azione si vuole fare compiere al destinatario è fondamentale: aiuterà a scrivere una lettera di vendita contenente una call to action veramente efficace.

L'AUTORE

Imprenditore, consulente e docente universitario, Maurizio Terenzi è uno tra i maggiori esperti in Italia nel campo del marketing, vendite, identità aziendale e comunicazione competitiva rivolta alle piccole/medie imprese (business to business). Tiene consulenze, corsi, docenze testimonianze presso Confindustria, Camera Commercio, Associazione Piccoli imprenditori, Compagnia delle Opere, Università e numerose aziende. Negli anni ha formato oltre 5.000 fra imprenditori venditori commerciali, dipendenti e studenti.

INDIRIZZO E-MAIL:
info@bussola-divendita.com

Incentivi negati a impianti Salva Alcoa: GSE chiamato a risarcire i danni

SECONDO ALCUNE RECENTI SENTENZE DEL TAR LAZIO, IL GESTORE DEI SERVIZI ENERGETICI POTREBBE RISARCIRE I DANNI A SEGUITO DEI PROVVEDIMENTI SANZIONATORI A DISCAPITO DI ALCUNI OPERATORI CON RIFERIMENTO ALLE RICHIESTE DI ACCESSO AGLI INCENTIVI CONSEGUENTI AL "DECRETO SALVA ALCOA"

Il GSE potrebbe essere chiamato a risarcire i danni sofferti dagli operatori in dipendenza di provvedimenti sanzionatori illegittimamente assunti nei confronti con riferimento alle richieste di accesso agli incentivi conseguenti al "decreto Salva Alcoa".

Alcune recenti sentenze del TAR Lazio hanno infatti ulteriormente rafforzato un orientamento giurisprudenziale che sconfessa l'interpretazione del GSE circa le modalità di applicazione di tale decreto.

DAL SECONDO C.E. AL DECRETO SALVA ALCOA

Originariamente il decreto legge 25 gennaio 2010, n. 3 stabiliva che potessero accedere alle tariffe incentivanti del "Secondo Conto Energia" gli operatori i cui impianti fossero entrati in esercizio entro il 31 dicembre 2010.

Successivamente, mediante l'articolo 1 septies del "decreto Salva Alcoa" (decreto legge 8 luglio 2010, n. 105, convertito con modificazioni nella legge 13 agosto 2010, n. 129) è stato previsto che "le tariffe incentivanti di cui all'articolo 6 del decreto del Ministro dello sviluppo economico 19 febbraio 2007, [...] sono riconosciute a tutti i soggetti che, nel rispetto di quanto previsto dall'articolo 5 del medesimo decreto ministeriale, abbiano concluso, entro il 31 dicembre 2010, l'installazione dell'impianto fotovoltaico, abbiano comunicato all'amministrazione competente al rilascio dell'autorizzazione, al gestore di rete e al Gestore dei servizi elettrici-GSE S.p.a., entro la medesima data, la fine lavori ed entrino in esercizio entro il 30 giugno 2011".

Dunque, per effetto di tale previsione, ai fini dell'ammissione alle tariffe incentivanti del "Secondo Conto Energia" era sufficiente che entro la data del 31 dicembre 2010 fosse comunicata la fine dei lavori, ferma restando la necessità che l'impianto entrasse in esercizio entro il 30 giugno 2011.

Questa sostanziale proroga dei termini originariamente previsti per l'accesso agli incentivi del "Secondo Conto Energia" era giustificata dalla necessità di disporre in tempi brevi di un'ulteriore quota di energia pulita da immettere nel sistema di distribuzione.

REGIME SANZIONATORIO

Poco dopo è entrato in vigore il "Terzo Conto Energia" (decreto ministeriale 6 agosto 2010), il quale prevedeva un regime di incentivi meno favorevole rispetto al "Secondo Conto Energia" e che era destinato ad applicarsi agli impianti fotovoltaici entrati in esercizio dal 1 gennaio 2011 al 31 maggio 2011.

Per arginare possibili condotte abusive da parte degli operatori economici volte a beneficiare della proroga degli incentivi previsti dal "Secondo Conto Energia" pur in assenza dei relativi presupposti, il Governo è intervenuto con il decreto legislativo 3 marzo 2011, n. 28, introducendo un rigido regime sanzionatorio per queste ipotesi.

In particolare l'articolo 43 di tale decreto legislativo ha previsto che "fatte salve le norme penali, qualora sia stato accertato che i lavori di installazione dell'impianto fotovoltaico non sono stati conclusi entro il 31 dicembre 2010, a seguito dell'esame della richiesta di incentivazione ai

sensi del comma 1 dell'articolo 2-sexies del decreto-legge 25 gennaio 2010, n. 3, convertito, con modificazioni, dalla legge 22 marzo 2010, n. 41, e successive modificazioni, il GSE rigetta l'istanza di incentivo e dispone contestualmente l'esclusione dagli incentivi degli impianti che utilizzano anche in altri siti le componenti dell'impianto non ammesso all'incentivazione. Con lo stesso provvedimento il GSE dispone l'esclusione dalla concessione di incentivi per la produzione di energia elettrica di sua competenza, per un periodo di dieci anni dalla data dell'accertamento, della persona fisica o giuridica che ha presentato la richiesta, nonché di alcuni seguenti soggetti che rappresentano la parte richiedente.

LE PRIME SENTENZE DEL TAR LAZIO

Le modalità con le quali il GSE ha fatto applicazione delle sopra citate norme sanzionatorie hanno generato un vasto contenzioso da parte degli operatori destinatari dei relativi provvedimenti. In particolare, nella sentenza n. 682/2013, il TAR Lazio si è pronunciato sul ricorso proposto da un'impresa titolare di un impianto fotovoltaico avverso il provvedimento con cui il GSE aveva disposto, ai sensi del richiamato articolo 43 del decreto legislativo n. 28/2011, il rigetto dell'istanza di ammissione ai benefici di cui al "Secondo Conto Energia", nonché l'esclusione dalla concessione di incentivi per 10 anni decorrenti dalla notifica del provvedimento di diniego all'ammissione. La società ricorrente aveva contestato l'assenza dei presupposti applicativi della disciplina sanzionatoria, affermando di essersi limitata a comunicare la fine dei lavori in data 30 dicembre 2011 senza avanzare contestualmente istanza di ammissione agli incentivi di cui al D.M. 2 febbraio 2007.

Il TAR Lazio ha accolto la prospettazione della ricorrente fornendo un'interessante ricostruzione della sfera di applicazione delle fattispecie sanzionatorie di cui all'articolo 43 del decreto legislativo n. 28/2011.

In particolare il Tribunale ha correttamente osservato che la disciplina sanzionatoria introdotta dal decreto legislativo n. 28/2011 è entrata in vigore il 29 marzo 2011 e dunque in un momento successivo al termine del 31 dicembre 2010, entro il quale le imprese erano tenute a comunicare la conclusione dei lavori quale condizione necessaria ma non sufficiente per accedere agli incentivi previsti dal "Secondo Conto Energia".

Con la conseguenza che, in virtù del principio generale di irretroattività delle norme di carattere sanzionatorio, l'articolo 43 può applicarsi alle sole ipotesi in cui l'impresa non si sia limitata soltanto a comunicare la fine dei lavori, ma abbia altresì attivato l'ulteriore fase procedimentale, costituita dalla presentazione dell'istanza di ammissione al beneficio, successivamente all'indicata data del 29 marzo 2011.

Ciò implicherebbe che devono ritenersi illegittimi i provvedimenti sanzionatori di cui all'articolo 43 del decreto legislativo n. 28/2011 in tutti i casi in cui l'istanza di ammissione agli incentivi del "Secondo Conto Energia" sia stata presentata antecedentemente alla richiamata data del 29 marzo 2011.

Tale conclusione deve ritenersi valevole con riferimento ad entrambe le fattispecie sanzionatorie

previste dall'articolo 43 e dunque avuto riguardo all'esclusione dagli incentivi:

- per gli impianti che utilizzano anche in altri siti le componenti dell'impianto non ammesso all'incentivazione;

- per un periodo di dieci anni dalla data dell'accertamento, per i soggetti che hanno fatto richiesta degli incentivi quando in realtà non sussistevano i presupposti normativi per ottenerne la concessione.

In merito la citata sentenza del TAR Lazio n. 682/2013 ha precisato che "la norma prevede distinti effetti: il primo, di carattere oggettivo, collegato direttamente all'impianto fotovoltaico; il secondo, diretto nei confronti dei soggetti responsabili dell'iniziativa oggetto di richiesta di incentivi e dotato, dunque, del carattere propriamente afflittivo".

L'EVOLUZIONE GIURISPRUDENZIALE

Facendo applicazione del predetto principio, diverse pronunce successive hanno statuito l'illegittimità dei provvedimenti con i quali il GSE aveva irrogato la sanzione interdittiva decennale anche con riferimento all'impianto non ammesso gli incentivi di cui al DM del 19 febbraio 2007, impropriamente estendendo a quest'ultimo gli effetti sanzionatori che avrebbero dovuto riguardare soltanto persone fisiche o giuridiche.

Tra queste si segnalano le sentenze del TAR Lazio, Sezione III, 2 aprile 2013, n. 3249, 10 aprile 2013, n. 3623 e, da ultimo, 12 giugno 2013, n. 5942.

In particolare quest'ultima pronuncia ha confermato l'orientamento giurisprudenziale secondo il quale "la portata letterale e sostanziale degli effetti scaturenti, ai sensi dell'art. 43 d. lgs. n. 28/11, da una richiesta illegittima degli incentivi di cui all'art. 1 septies, avuto riguardo all'impianto oggetto di richiesta, è l'esclusione dello stesso dagli incentivi richiesti, ma non anche da tutti gli altri incentivi successivamente previsti come, invece, è stabilito dalla medesima disposizione per i soggetti ivi indicati (TAR Lazio n. 679/13)".

Nella generalità dei casi l'adozione di provvedimenti poi riconosciuti illegittimi dal Giudice Amministrativo può aprire la strada a sentenze di risarcimento del danno subito per effetto dei provvedimenti stessi.

Ciò vale a maggior ragione nel caso di illegittima esclusione di persone fisiche o giuridiche (ovvero di impianti) dall'accesso agli incentivi per un periodo di dieci anni ai sensi del citato articolo 43.

In questo caso gli interessati potranno ottenere il risarcimento dei danni laddove dimostrino che, a causa dell'illegittima esclusione, sono stati impossibilitati ad accedere ad incentivi che altrimenti sarebbero spettati loro.

Questa eventualità assume sempre maggiore concretezza alla luce del richiamato consolidamento in senso favorevole ai ricorrenti dell'orientamento giurisprudenziale in merito all'applicazione di tale fattispecie sanzionatoria.



Riccardo Marletta,
avvocato in Milano

Riccardo Marletta
Avvocato in Milano
riccardo.marletta@studiolegalebelvedere.com
www.studiolegalebelvedere.com

La certificazione energetica degli edifici in Regione Lombardia



Francesco Della Torre, ingegnere elettrico, è Consulente Energetico, Energy Manager e Certificatore Energetico accreditato in Regione Lombardia.

Si occupa di energie rinnovabili, green energy audit, analisi dell'elettrosmog, efficienza energetica, check-up dei consumi. Ha creato e gestisce il sito www.bottegaenergia.com.

Per contatti: ingfradt@gmail.com.

Da anni la Lombardia si presenta come la regione italiana "pioniera" nell'ambito delle certificazioni energetiche degli edifici, dell'efficienza energetica nel comparto edile e della riduzione dei consumi di energia primaria in tutti gli ambiti (civile, terziario ed industriale).

Il sistema lombardo di certificazione energetica è gestito amministrativamente dal CENED (gruppo Finlombarda S.p.A.), il quale si occupa di tenere i corsi di formazione per i certificatori (o di accreditare gli Enti preposti a tenerli), convalidare gli esami di profitto per gli stessi, coordinarne il lavoro, effettuare i controlli sugli Attestati di Certificazione Energetica (ACE) depositati presso il CEER (Catasto Energetico Edifici Regionale), comminare le eventuali sanzioni pecuniarie. Per svolgere questi ultimi due compiti, da qualche mese il CENED si è affidato ad ARPA Lombardia.

La Normativa Regionale di riferimento in tale ambito posa, attualmente, su due documenti principali: la DGR VIII/8745 del 22 Dicembre 2008 ("Determinazione in merito alle disposizioni per l'efficienza energetica in edilizia e per la certificazione energetica degli edifici") e la DDG n. 5796 dell'11 Giugno 2009 ("Aggiornamento della procedura di calcolo per la certificazione energetica degli edifici"). A questi se ne sono aggiunti nel tempo altri, che hanno integrato e/o completato le procedure di calcolo ed hanno maggiormente messo a punto ed approfondito le procedure amministrative.

Con l'entrata in vigore del DL n. 63 del 4 Giugno 2013, poi convertito in legge "L. 90 del 3 Agosto 2013, "Disposizioni urgenti per il recepimento della Direttiva 2010/31/UE del Parlamento Europeo e del Consiglio del 19 maggio 2010, sulla prestazione energetica nell'edilizia per la definizione delle procedure d'infrazione avviate dalla Commissione Europea, nonché altre disposizioni in materia di coesione sociale", l'Italia ha avviato il proprio percorso di allineamento alle Norme Europee sulla certificazione ed efficienza energetica degli edifici. È logico immaginare che la Regione Lombardia, proseguendo il trend degli ultimi anni, non tarderà, nel corso del 2014, ad allineare la propria Normativa a tale contesto.

UN MERCATO DROGATO

Nonostante la buona volontà dei legislatori – sia europei, sia italiani sia, infine, lombardi – è sempre stato osservato da più parti come il processo di certificazione energetica di un edificio costituisca un "fatto tecnico", comprensibile – appunto – dai tecnici, ma difficilmente interpretabile da quelli che, nelle intenzioni legislative, dovrebbero esserne i destinatari finali, ossia gli acquirenti ed i locatari delle abitazioni, nonché eventuali parti sottoscriventi contratti di resa energetica (contratti energia e simili).

Spesso, infatti, l'ACE viene vissuto soltanto come l'ennesimo documento da produrre, fra i tanti, per poter vendere o affittare un appartamento. Natu-

I DATI E GLI INDICATORI CONTENUTI IN UN ATTESTATO DI CERTIFICAZIONE ENERGETICA NON SEMPRE RISULTANO CHIARI AI "NON TECNICI". ANALIZZIAMO QUALI SONO LE POSSIBILI DISCREPANZE FRA I CONSUMI DEDUCIBILI DA UN ACE E QUELLI REALI E DIAMONE UNA SPIEGAZIONE CONCRETA

di Francesco Della Torre

ralmente la percezione ultima è quella di un costo aggiuntivo, da ridurre quindi il più possibile.

Ciò ha portato, nonostante la buona volontà del CENED che, da anni, tenta di contrastare il fenomeno, ad un vero e proprio "drogaggio" del mercato delle certificazioni energetiche. Ben note sono le vicende di ACE proposti a prezzi molto bassi (fino ad una trentina di Euro, IVA e tasse incluse) per mezzo di siti web "specializzati" nelle offerte on-line a basso prezzo. Sui quali, nonostante gli interventi dei differenti Ordini Professionali ai quali una parte dei certificatori CENED risultano iscritti, continuano tutt'oggi a comparire tali offerte.

Ciò ha purtroppo (e inevitabilmente...) portato, in moltissimi casi, ad esiti deleteri, in assoluto contrasto con i principi che ispirano la Normativa sull'efficienza energetica degli edifici. Un ACE proposto ad un prezzo troppo basso implica infatti che il certificatore, per ridurre i propri costi e poter così avere un certo guadagno, svolga il proprio compito in modo non del tutto professionale. Tipico è il caso, ad esempio, di classi energetiche calcolate senza neppure effettuare il sopralluogo presso l'edificio oggetto di ACE, peraltro obbligatorio ai sensi della DGR VIII/8745. Tenendo conto che, già da qualche anno, il valore di compravendita di un appartamento è direttamente proporzionale, fra le altre cose, anche alla propria classe energetica, si capisce bene come tutto ciò abbia anche un'inevitabile ricaduta economica per l'acquirente o il locatario.

Secondo i dati forniti dal CENED, a gennaio 2014 risultano depositati 1.269.273 ACE presso il CEER (ora denominati APE, ossia "Attestati di Prestazione Energetica"). Certamente la stragrande maggioranza di questi è stata redatta professionalmente e con scrupolo. Ma è inevitabile immaginare che una certa percentuale risenta, al contrario, dei problemi sopra richiamati.

Purtroppo, come sempre si osserva, è sufficiente che una piccola parte "lavori male per rovinare il mercato a tutti". È quanto sta accadendo in Regione Lombardia: una ben ridotta percentuale degli attuali certificatori accreditati è in grado, svolgendo il proprio compito in modo non professionale, di rovinare il mercato a tutti quei certificatori – e ribadiamolo: sono la maggioranza – che, al contrario svolgono coscientemente, professionalmente ed onestamente il proprio lavoro.

IL DISAGIO DEGLI UTENTI

Come si riflette tutto ciò sugli utenti finali? Come anticipato, acquirenti e locatari considerano l'ACE soltanto come un costo aggiuntivo al processo di acquisto o locazione. Ben poche sono le persone in grado di approfondire autonomamente ed interpretare correttamente i dati contenuti nel documento



Fig. 1. L'edificio residenziale preso come esempio.



Fig. 2. I collettori dell'impianto solare termico.

ed ancora meno sono quelle che, nel valutare un edificio, vanno al di là dell'indicatore che definisce la classe energetica, ossia il cosiddetto "Eph", espresso in kWh/m²-anno o kWh/m³-anno a seconda che si tratti, rispettivamente, di un edificio ad uso residenziale o meno.

Ma, anche in questi casi, le aspettative legate all'Eph dichiarato in certificazione vengono spesso deluse. Il ragionamento fatto dall'utente è semplice, possiamo facilmente rappresentarlo con un esempio basilare: se ho un Eph che vale 100 kWh/m²-anno ed un appartamento di 80 m², consumerò (ad esempio) gas metano per 8.000 kWh in un anno, che, ad un costo medio di circa 9 c€/kWh, comporterà una spesa annuale di 720 €. Fatti i conti a fine anno, la somma delle bollette del gas metano darà però un totale nettamente maggiore...con, eufemisticamente, un certo "disagio" da parte dell'utente finale.

Come spiegare queste apparenti discrepanze? Come giustificarle? Il buon certificatore energetico dovrebbe illustrare ai propri clienti il reale significato dell'ACE e degli indicatori in esso contenuti in concomitanza con la consegna dello stesso. In altre parole, il certificatore dovrebbe, oltre che svolgere coscientemente il proprio lavoro, essere deputato a svolgere il ruolo di interfaccia fra il "mondo tecnico" (ossia gli algoritmi di calcolo adottati conformemente alla Normativa) e l'utenza, illustrando con parole semplici ed alla portata anche dei non tecnici i risul-

TAB. A. CONFRONTO FRA I DATI REALI (ANNO 2013) ED I DATI INDICATI NELL'ACE O DA ESSI DESUMIBILI.

Parametri di confronto		ACE	Reale
Energia primaria annua	[kWh/anno]	1.548,70	5.003,09
Spesa totale annua	[€/anno]	139,38	450,28
Eph	[kWh/m ² -anno]	18,22	58,85
Classe energetica	[·]	A	C

tati ottenuti e la loro corretta interpretazione.

ANALISI DI UN CASO REALE

Per comprendere le possibili discrepanze fra i dati contenuti in un ACE e quelli che vengono rilevati nella realtà, consideriamo un caso reale. Lo facciamo riferendoci, per brevità, al solo consumo di energia primaria per il riscaldamento durante la stagione invernale, ma gli stessi ragionamenti possono essere estesi agli altri indicatori contenuti nell'ACE (acqua calda sanitaria, ecc.).

Prendiamo a titolo di esempio un trilocale di superficie utile 85 m², collocato in un condominio di 12 appartamenti edificato nel 2011 a Cucciago (provincia di Como, zona climatica E). In Fig. 1 è riportata una fotografia dell'edificio. Esso è stato costruito con la ferma intenzione di ottenerne la classificazione in classe A, obiettivo raggiunto e certificato dal relativo ACE.

L'edificio è dotato di riscaldamento centralizzato costituito da una caldaia a condensazione di potenza al focolare 45 kW, impianto solare termico ad integrazione del riscaldamento e della produzione di acqua calda sanitaria (in Fig. 2 una fotografia dei collettori), contabilizzazione del calore per tutti gli appartamenti, pannelli radianti a pavimento (Fig. 3). Particolare attenzione è stata posta alla progettazione ed all'esecuzione delle pareti opache (sia verticali che orizzontali), come dimostra la fotografia in Fig. 4, scattata durante i lavori di edificazione. L'edificio è anche dotato di un impianto fotovoltaico da 2,99 kW per le utenze condominiali (Fig. 5) e di un impianto di ventilazione meccanica controllata.

La planimetria dell'appartamento di nostro interesse è riportata in Fig. 6. Esso è orientato con una differenza di 9,5° rispetto all'asse Nord-Sud e risulta ombreggiato per tutto l'anno sul lato Ovest da alcune piante sempreverdi ad alto fusto collocate nella proprietà del vicino.

I consumi per il riscaldamento sono stati monitorati per due anni sfruttando il sistema di contabilizzazione. L'appartamento è abitato dall'estate del 2011 ed il monitoraggio è stato eseguito nel 2012 e 2013. Poiché il 2012 è da considerarsi ancora un anno di "assestamento" termico, scegliamo di effettuare la nostra analisi comparativa fra i consumi monitorati e quelli previsti dall'ACE con riferimento al 2013: il relativo diagramma è riportato in Fig. 7, mentre in Tab. A rappresentiamo altri dati significativi.

Osservando i risultati, balza subito all'occhio un dato inequivocabile: l'appartamento certificato in classe A ha presentato i consumi tipici di un appartamento in classe C. Come mai questa discrepanza?

INTERPRETAZIONE DEI RISULTATI E CONCLUSIONI

Quello di cui si deve tener conto effettuando simili confronti è il metodo di calcolo contenuto nella DDG n. 5796 e, in particolare, le ipotesi sulle quali esso poggia.

In effetti il vero scopo di una certificazione energetica è quello di rendere confrontabili fra loro edifici che possono differenziarsi in moltissimi aspetti. Poiché sarebbe impossibile tener conto di tutti questi all'interno del calcolo, i legislatori ed i tecnici che hanno ideato il modello di analisi hanno anche stabilito che alcune delle condizioni d'uso degli edifici dovessero essere rese standard, di modo da ridurre l'estrema variabilità dell'algoritmo matematico (o, meglio, dei suoi input).

Ad esempio, nel calcolo per la determinazione della classe energetica si ipotizza che la temperatura interna all'edificio rimanga per tutta la durata della stagione di riscaldamento costante e pari a 20°C. Si ipotizza inoltre che il sistema di riscaldamento rimanga in funzione 24 ore su 24.

Altre variabili in input che inciderebbero eccessivamente sul problema vengono invece standardizzate ipotizzandone i valori in base ad alcune caratteristiche dell'edificio. È il caso, ad esempio, del numero medio di occupanti, stabilito in base alla destinazione d'uso dell'abitazione, parametro che incide poi su altre variabili "interne" ai calcoli (come, ad esempio, l'ammontare degli apporti gratuiti interni di calore). Se poi l'edificio in questione risulta "esistente" (tali sono considerati quegli edifici il cui permesso a co-

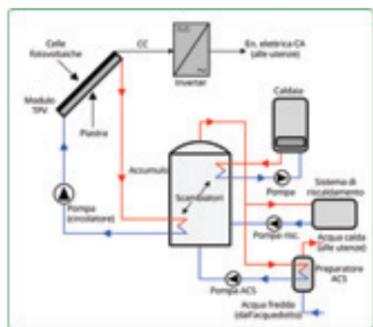
struire è antecedente al 26 ottobre 2009, a prescindere dalla data di chiusura dei lavori), allora il calcolo è reso ancora più standardizzato: in questo caso è possibile, ad esempio, effettuare un calcolo forfettario dei ponti termici anziché un calcolo di tipo puntuale (e certamente più laborioso, benché maggiormente preciso).

Tutto ciò si riflette direttamente sugli indicatori contenuti nell'ACE: essi sono da intendersi come riferiti a ben precise condizioni standard di calcolo, le quali risulteranno differenti dalle condizioni d'uso reali dell'edificio. Un esempio per tutti: non è detto – anzi: è quasi impossibile – che il set-point di temperatura interna venga mantenuto a 20 °C per tutte le ore di tutti i giorni dell'intera stagione di riscaldamento...

Ecco allora perché vengono praticamente sempre osservate discrepanze fra l'ammontare annuale di energia primaria necessaria per un determinato edificio calcolato dai dati dell'ACE e quello calcolato dopo il monitoraggio di almeno una stagione di riscaldamento. È inoltre bene puntualizzare che, in effetti, tale situazione si verifica non solo per la Regione Lombardia, ma anche per tutte le Regioni italiane che hanno adottato un proprio sistema di certificazione energetica degli edifici, nonché per la certificazione nazionale: tutti i metodi di calcolo sono infatti derivati dall'applicazione delle Norme tecniche della serie UNI/TS 11300, per le quali valgono in toto le considerazioni che abbiamo fin qui fatto. Una cosa è certa: un edificio certificato in classe A avrà sì dei consumi annui differenti da quelli desumibili dall'ACE, ma tale differenza non sarà mai troppo elevata. Il caso che abbiamo analizzato è, in tal senso, veramente esemplare: avendo ottenuto una "classe C reale" (ma è bene ribadire che, in realtà, qui non dovremmo parlare di "classe energetica") la conclusione non può che essere univoca: l'appartamento in questione non è, con ogni probabilità, in classe A.

Spesso è sufficiente un'analisi annuale di questo tipo per effettuare una prima verifica di quanto dichiarato nell'ACE. Trovandosi in una situazione come quella che abbiamo preso ad esempio, potrebbe essere successivamente opportuno richiedere un collaudo energetico dell'abitazione. Grazie ad esso sarà possibile verificare con tutto il dettaglio desiderato l'effettiva classe energetica e, eventualmente, contestare l'ACE al locatore o al venditore dell'immobile. Collaudi di questo tipo vengono normalmente svolti da consulenti energetici esperti, i quali si avvarranno di strumentazioni specifiche quali termoflussimetri, blower-door test, termocamere, spessimetri, termoigrometri, termometri a contatto, ecc.

ERRATA CORRIGE



Nel numero di SolareB2B gennaio-febbraio 2014 a pagina 28 la figura 2 è errata. Al suo posto avrebbe dovuto esserci l'immagine riportata qui sopra. L'autore e la redazione di SolareB2B si scusano con i lettori



Fig. 3. Il riscaldamento a pannelli radianti a pavimento.



Fig. 4. Particolare della stratigrafia della parete verso l'esterno (lato Ovest) e del cassetto isolato. Fotografia scattata durante i lavori di costruzione.



Fig. 5. L'impianto fotovoltaico a servizio delle utenze condominiali.



Fig. 6. Planimetria dell'appartamento considerato come esempio.

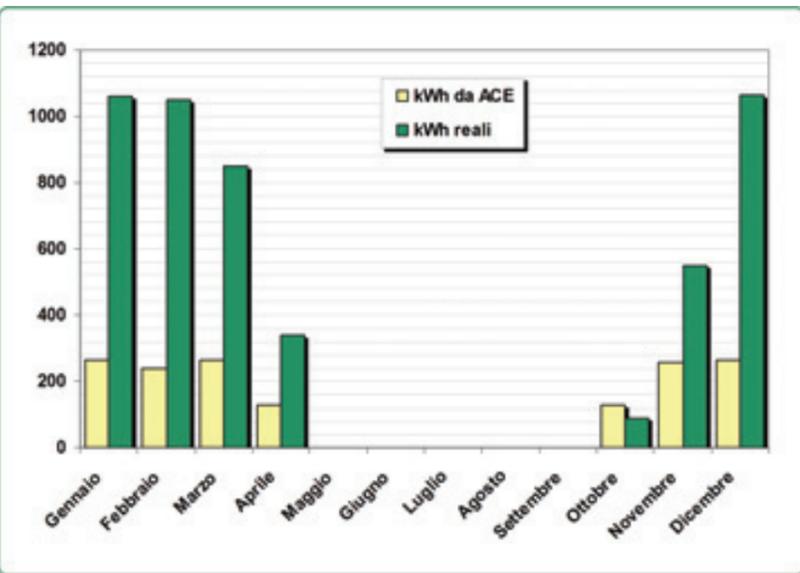


Fig. 7. Diagramma di confronto fra i consumi previsti dall'ACE e quelli reali (anno di riferimento: 2013).

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO B2B

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

MCE ai blocchi di partenza



IL 18 MARZO TORNA L'APPUNTAMENTO BIENNALE MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT. LA KERMESSE MILANESE PUNTA A INTERNAZIONALIZZAZIONE E INTEGRAZIONE FRA TECNOLOGIE, CON UN AMPIO VENTAGLIO DI SOLUZIONI PER IL COMFORT ABITATIVO E IL RISPARMIO ENERGETICO, IL TUTTO ACCOMPAGNATO DA UN CALENDARIO RICCO DI APPUNTAMENTI

tento, grazie anche al coinvolgimento di esponenti di rilievo internazionale del mondo imprenditoriale e della distribuzione, di presentare un settore strategico della produzione industriale italiana fra i protagonisti più innovativi di tutti i nostri comparti. Incontri che, sono sicuro, rafforzeranno il ruolo chiave di MCE nella geografia fieristica mondiale, quale promotore di nuovi modelli di relazioni».

INNOVAZIONE E INTEGRAZIONE

Il programma di MCE 2014 si presenta anche quest'anno ricco di iniziative e convegni, che ruoteranno attorno ai temi dell'innovazione e dell'integrazione dei prodotti volti all'ottimizzazione del comfort e dell'efficienza energetica all'interno degli edifici. Mercoledì 19 marzo si terrà l'appuntamento conclusivo del Roadshow europeo "Comfort Technology: gli impianti negli edifici e nella città che cambia" durante il quale sarà presentato un quadro riassuntivo sullo scenario italiano di un'edilizia di nuova generazione dove le tecnologie impiantistiche si evolvono integrando diverse funzionalità. Giovedì 20 marzo 2014 sarà il turno di "Energia sostenibile per la città, esperienze in-

ternazionali a confronto" dedicato allo scenario internazionale con alcune significative case history.

Concluderà il programma, venerdì 21 marzo 2014, "Smart plants: le sfide impiantistiche per l'energia sostenibile", che offrirà un'analisi sulle potenzialità offerte dal mercato.

Non mancheranno anche per quest'anno "Percorso Efficienza & Innovazione" e "Oltre la classe A".

NOVITÀ SMART

Verrà lanciato quest'anno That's Smart, evento nato con l'obiettivo di focalizzare l'attenzione su prodotti e sistemi che si riferiscono alla domotica, all'home & building automation e alla gestione e monitoraggio dell'energia da fonti rinnovabili. That's Smart avrà un'area dedicata dove troveranno spazio prodotti e soluzioni in grado di gestire e coordinare ogni tipo di impianto: dalla gestione dei carichi di illuminazione alla climatizzazione e al riscaldamento, dalla gestione idrica alla sicurezza, dal controllo accessi al risparmio energetico, dal monitoraggio dell'energia tradizionale e rinnovabile alla componentistica elettrica intelligente.

In occasione di That's Smart l'attenzione verrà focalizzata sui temi relativi a Smart grid, Smart building, remote control, misura dei consumi ed efficienza energetica, gestione dell'illuminazione e diagnosi e riqualificazione dei building esistenti.

È tutto pronto per la trentanovesima edizione di MCE, Mostra Convegno Expocomfort, la manifestazione che dal 18 al 21 marzo 2014 presso Fiera Milano illustrerà al pubblico tutte le novità nei settori dell'impiantistica civile e industriale, della climatizzazione e delle energie rinnovabili.

L'evento si presenta quest'anno con un'ampia offerta espositiva in tutti e quattro i macro comparti, ossia Caldo, Freddo, Acqua e Energia. Sono confermati a pochi giorni dall'inizio della kermesse milanese oltre 1.900 aziende espositrici, delle quali il 42% provenienti dall'estero. L'ultima edizione aveva registrato 2.100 espositori e 155.301 visitatori.

I numeri confermano anche per quest'anno il punto di forza dell'evento, ossia lo sviluppo delle relazioni internazionali. Il risultato è anche il frutto del Roadshow europeo intrapreso da MCE nel 2013 per presentare l'edizione del 2014, con tre tappe a Istanbul, Francoforte e Varsavia. «In un contesto sempre più globale, è importante promuovere iniziative mirate su quei mercati che possono offrire maggiori opportunità di sviluppo di relazioni d'affari e facilitare i contatti a tutte quelle imprese interessate ad affrontare realtà commerciali spesso molto articolate», spiega Massimiliano Pierini, business unit director di Reed Exhibitions Italia, organizzatore di MCE. «Il Road Show ha avuto l'in-

1.900 Espositori

Aziende estere **798**

22 Incontri in calendario

Superficie ricoperta **325.000 mq**

3 Convegni istituzionali

MCE:NOVITÀ IN VETRINA

SEITRON REGOLATORE ELIOS BASIC

Il regolatore Elios Basic TST01M è l'undicesimo della gamma Elios e ne costituisce il modello più semplice e competitivo. Grazie a tre ingressi da sonde di temperatura e a due uscite a relé, Elios Basic è in grado di gestire sia la pompa di circolazione dell'impianto solare sia l'intervento di una sorgente integrativa in caso di apporto solare insufficiente. Lo strumento è semplice ed intuitivo per l'utilizzatore. Il prodotto è infatti composta da una grande manopola per scegliere in punto d'intervento della sorgente integrativa, da un selettore per scegliere il Delta T desiderato fra collettore ed accumulo, da 5°C a 20°C e da un selettore fra OFF, acceso con integrazione, acceso senza integrazione. La funzione antigelo è impostabile con selettore interno. Elios Basic è dotato di tutte le funzioni indispensabili per una corretta gestione dell'impianto solare termico, ed è quindi applicabile a ben cinque tipi differenti di impianti.



YGNIS RADIATORE TERMODYNAMICO PANAMA

Il radiatore termodinamico Panama è un accessorio ideato per ottimizzare il comfort termico delle abitazioni ed è utilizzabile sia con le pompe di calore sia con le caldaie per ambienti tradizionali con scarso isolamento. Questo prodotto è collegabile al circuito di riscaldamento o raffreddamento della casa attraverso uno scambiatore interno integrato e l'aria ambiente del locale e ad uno speciale film scaldante posizionato sulla parte frontale del prodotto. Tutta la parte elettronica ed elettrica è stata progettata per il massimo risparmio energetico: anche il motore del ventilatore è a basso consumo e il sensore intelligente montato a bordo riesce a visualizzare cosa accade in tempo reale nel locale.



RESOL CONVERTITORE DI SEGNALI PSW PREMIUM

Il convertitore di segnali PSW Premium consente il collegamento di pompe di calore ad alta efficienza con regolazione di velocità PWM o 0-10 V a una centralina priva di uscita PWM o 0-10 V. Permette quindi di regolare la velocità di pompe HE senza sostituire la centralina. Il PSW Premium offre le stesse funzionalità del PSW Basic, ma è inoltre provvisto di un'uscita relé per l'alimentazione elettrica della pompa. Dispone anche di una funzione di prolungamento del funzionamento che impedisce che la pompa venga attivata troppo frequentemente.

VALENIA INVERTER AURUS

Nell'area That's Smart l'azienda presenterà gli inverter fotovoltaici Aurus, ideati per massimizzare l'investimento fotovoltaico garantendo elevata affidabilità e durata nel tempo. Tutti gli inverter Aurus possono ottimizzare l'autoconsumo dell'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico grazie alla funzione di Energy Maximizer.

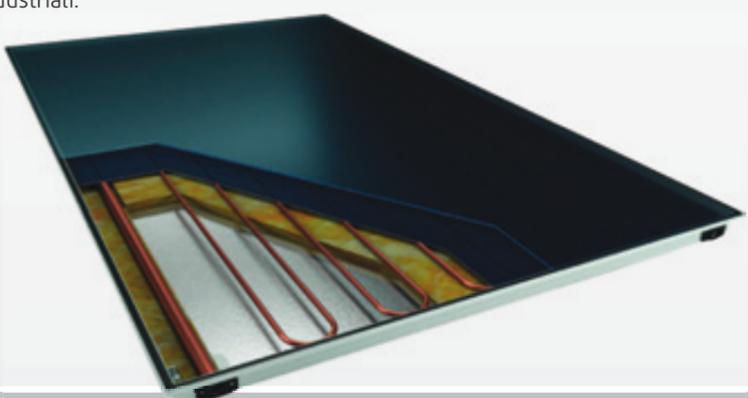
Questa funzione nasce soprattutto per l'integrazione tra impianto e sistemi di accumulo di acqua calda sanitaria come pompe di calore e bollitori elettrici.

Inoltre, grazie al protocollo di comunicazione integrato gli inverter Aurus si interfacciano con i principali sistemi di domotica ed energy management per la gestione intelligente dell'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico durante il corso della giornata. Con la gamma di inverter Aurus, Valenia ha voluto dare la migliore soluzione possibile a tutte le questioni di risparmio ed efficienza energetica legate al fotovoltaico.



HOVAL COLLETTORE SOLARE PIANO ULTRASOL

Hoval presenta UltraSol, il collettore solare piano con una capacità di produzione di 4.731.800 mWatt. Decisamente compatto, questo prodotto ha una superficie assorbente molto elevata (pari a 2,35 metri quadrati) ed una superficie lorda di soli 2,52 metri quadrati. Il telaio in alluminio aluFrame, ultraleggero grazie ad uno spessore di soli 5,4 centimetri e privo di saldature interne, garantisce resistenza e capacità di carico dei collettori. Il vetro di sicurezza, dotato di superficie anti-riflesso, presenta inoltre un'elevata resistenza agli agenti atmosferici e un grado di trasmissione del 96,5%. L'isolamento termico è garantito da uno strato di lana minerale di 20 millimetri. Particolarmente innovativo e flessibile è il collegamento idraulico, grazie alla tecnologia a quattro attacchi con scambiatore a meandro che garantisce basse perdite di carico all'interno del collettore solare, svuotamento completo del collettore durante le fasi di stagnazione e la possibilità di differenti collegamenti idraulici, in serie o in parallelo, fino a 10-12 collettori per un solo campo. La flessibilità di montaggio e la disponibilità di un unico set idraulico per tutti gli impieghi fanno di UltraSol una soluzione versatile, ideale per soddisfare esigenze differenti, dalla produzione di acqua calda sanitaria nell'ambito residenziale fino alla produzione di calore per i processi industriali.



LAMBORGHINI CALDAIA IXCONDENS GOLD

Lamborghini Calor presenta la nuova caldaia murale a condensazione iXcondens Gold 25 e 35 kW caratterizzata da un nuovo scambiatore monoblocco in alluminio-silicio, compatto e leggero, con ampi passaggi fumo, e dalla facile pulizia e manutenzione. Il sistema è in grado di raggiungere rendimenti pari al 108% e range di modulazione 1:10 grazie al nuovo bruciatore in lega di acciaio per alte temperature con struttura a maglia metallica operante a microfiamma invertita. Inoltre è possibile espandere l'elettronica di serie per la gestione con protocollo ModBUS di altre fonti energetiche, come ad esempio la pompa di calore.



MCE: NOVITÀ IN VETRINA

VISSMANN
COLLETORE SOLARE VITOSOL 300-T

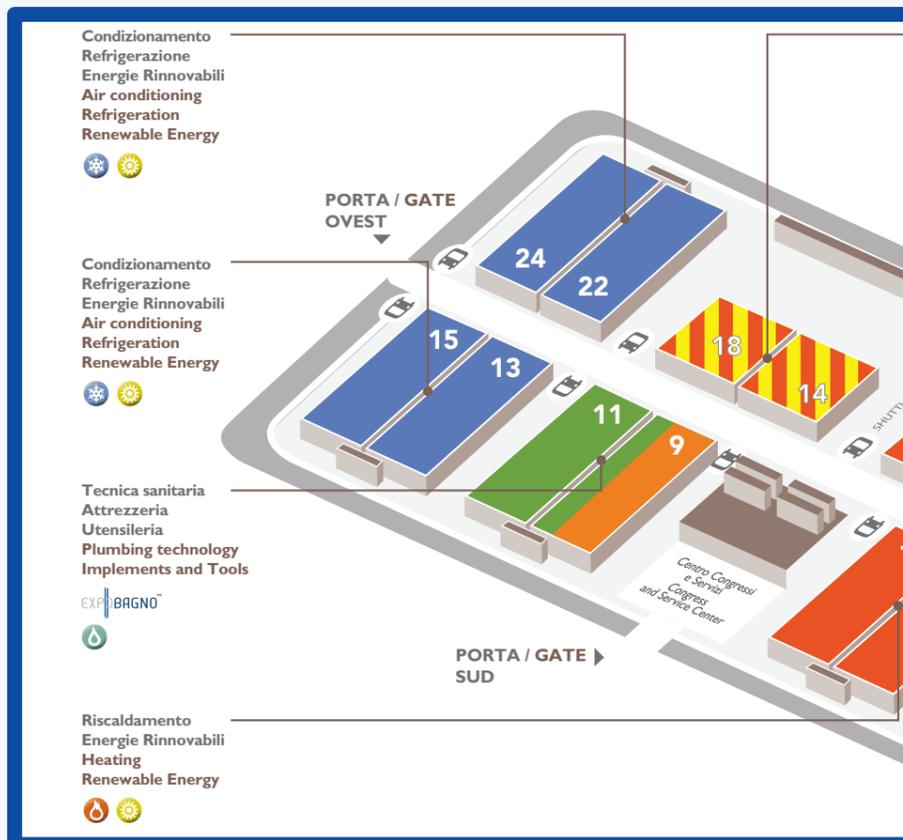
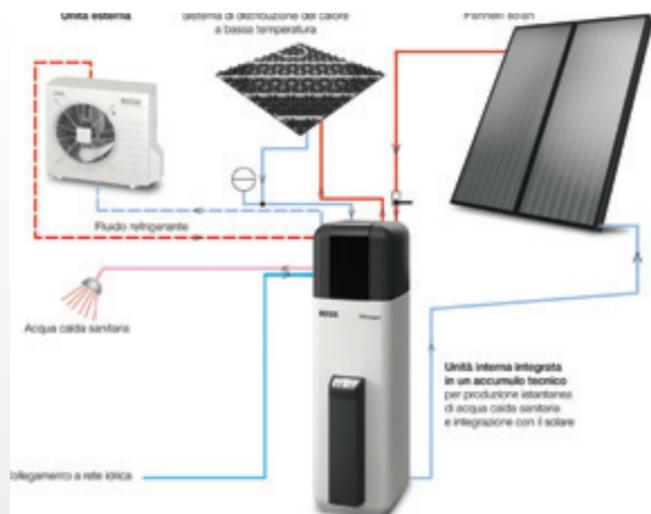
Il nuovo collettore solare a tubi sottovuoto Vitosol 300-T si distingue dagli altri collettori della gamma Viessman per rendimenti superiori, garantiti dal trattamento antiriflesso e dall'orientamento ottimale in direzione del sole, dato dalla possibilità di inclinazione dell'assorbitore. Concepito principalmente per impianti dove lo spazio è limitato, l'installazione di Vitosol 300-T è semplice e rapida, grazie ai sistemi di montaggio e di collegamento. Tra i punti di forza di questo collettore fanno parte affidabilità, dovuta a materiali resistenti alla corrosione, quali l'alluminio, il rame e l'acciaio inossidabile. L'assorbitore è integrato all'interno dei tubi sottovuoto ed è così protetto dalla sporcizia e dagli agenti atmosferici, garantendo al contempo uno sfruttamento dell'energia solare duraturo. Un ulteriore tratto distintivo del collettore Vitosol 300-T è dato dall'elevata sicurezza di esercizio: il dispositivo Thermostop si attiva infatti automaticamente quando il calore accumulato dopo una prolungata esposizione all'irraggiamento solare ha già raggiunto la temperatura massima impostata.

OVENTROP
SISTEMA D'ACCUMULO REGUCOR WHS

Il sistema d'accumulo Oventrop Regucor WHS combina, in un solo prodotto, le esigenze del riscaldamento con quelle della preparazione dell'acqua sanitaria e del solare grazie a componenti idraulicamente integrati fra di loro, come il serbatoio d'accumulo, il gruppo di regolazione solare termico, la produzione di acqua calda sanitaria, il collegamento al circuito di riscaldamento e il collegamento al generatore di calore. Nella versione riveduta e ottimizzata, la principale modifica riguarda l'aumento dello spessore dell'isolamento in tessuto-non-tessuto a garanzia di una minore dispersione termica e, di conseguenza, a vantaggio di una migliore efficienza energetica. L'aggiunta di un indicatore di temperatura addizionale per un miglior controllo della funzionalità, di un nuovo dispositivo di stratificazione per una distribuzione ottimale delle temperature del serbatoio e di una nuova centralina per una programmazione semplificata delle regolazioni e dei comandi per i moderni impianti di riscaldamento, completano le innovazioni apportate al sistema d'accumulo Oventrop Regucor WHS.

DAIKIN
SISTEMA IN POMPA DI CALORE ROTEX
HPSU COMPACT

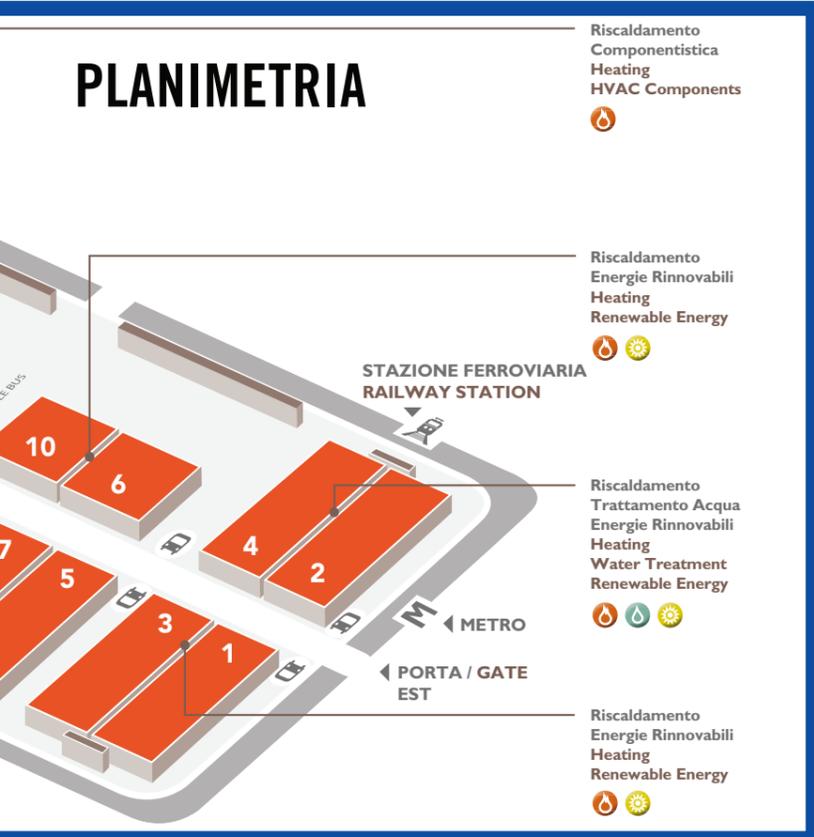
Rotex HPSU Compact di Daikin è un sistema compatto in pompa di calore che riscalda, raffresca e produce acqua calda sanitaria. Sfruttando al meglio l'energia solare indiretta presente nell'aria ambiente grazie alla tecnologia della pompa di calore, HPSU Compact raggiunge in riscaldamento valori di efficienza elevati equivalenti a un rendimento sull'energia primaria pari a circa il doppio rispetto alle caldaie a condensazione. I sistemi HPSU di Rotex consentono di sfruttare appieno anche l'energia solare diretta catturata da pannelli solari termici, grazie a uno speciale accumulo termico in materiale plastico che immagazzina il calore in acqua tecnica da utilizzare per la produzione istantanea di acqua calda sanitaria o il supporto al riscaldamento. Aperto ad ogni fonte di calore, consente di abbinare generatori diversi e l'acqua di accumulo può così essere scaldata dalla pompa di calore ma anche da pannelli solari termici. Rotex HPSU Compact può inoltre essere anche abbinato a sistemi solari fotovoltaici per accumulare l'energia ottenuta sotto forma di calore.

COSMOGAS
SISTEMA IBRIDO SOLARDENS

Cosmogas presenta SOLARDens, un sistema ibrido all inclusive che unisce sotto un unico mantello un impianto solare termico con un generatore di calore a condensazione ad alto rendimento. Le sue dimensioni ridotte, lo rendono il prodotto ideale nelle moderne abitazioni. SOLARDens è un sistema ideato per sfruttare sempre l'energia rinnovabile solare termica a sua disposizione, integrando, solo al bisogno, minime quantità di energia da parte della caldaia. SOLARDens è infatti dotato di un serbatoio di 200 litri unicamente dedicato alle energie rinnovabili. In questo modo l'acqua in esso contenuta non può essere scaldata dalla caldaia. Il centro ricerca e sviluppo di Cosmogas ha inoltre dotato il serbatoio di acqua tecnica di due serpentine, uno per trasmettere il calore, l'altro per produrre acqua calda sanitaria. SOLARDens inoltre può sfruttare più energie rinnovabili contemporaneamente, poiché è abbinabile ad altri sistemi come termocamini, stufe o biomasse.



PLANIMETRIA

FRONIUS
INVERTER GALVO

L'inverter monofase Fronius Galvo con trasformatore ad alta frequenza è stato ideato per i piccoli impianti fotovoltaici residenziali, disponibili in classi di potenza da 1,5 a 3,1 kW. Grazie alla funzione di gestione energetica integrata (Energy management relay), l'inverter Fronius Galvo permette il controllo dei carichi domestici consentendo di aumentare la quota di autoconsumo e di ridurre i costi per l'energia. Il sistema è disponibile in versione Standard, con WiFi, datalogger e webserver già a bordo, o in versione Light, con la sola Com Card integrata. Fronius presenterà in anteprima anche l'inverter trifase Symo, disponibile sul mercato a partire da marzo 2014 nelle classi di potenza da 3,0 kW a 8,2 kW rivolti al segmento residenziale. Poco dopo arriveranno le altre classi di potenza (fino a 20 kW) a completamento della serie.

RIELLO
COLLETTORE SOLARE
CSA 25 R

Il collettore solare piano Riello CSA 25 R a circolazione forzata è dotato di una piastra captante in alluminio con finitura selettiva TiNOx Energy AL, che permette un elevato assorbimento energetico e ne limita le emissioni. Sulla piastra captante è saldato un tubo in rame, a costituire un meandro, all'interno del quale scorre il fluido termovettore che consente il trasferimento di calore al sistema. Il vetro solare temperato, con doppio trattamento antiriflesso, raggiunge una trasmittività del 96%. L'efficace isolamento in lana di roccia garantisce inoltre un elevato rendimento anche in presenza di alti salti termici fra temperatura media di lavoro del fluido termovettore e temperatura ambiente. La vasca di contenimento monolitica in alluminio assicura robustezza e durata nel tempo. Il collettore solare è progettato con quattro attacchi e l'ampia gamma di accessori garantisce la massima flessibilità installativa.

SUNERG
CENTRALE TERMICA
QUBO PELLETT
(TUTTO IN UNO)

In occasione di MCE, Sunerg lancia Qubo Pellet, sistema prodotto e brevettato dall'azienda che unisce i vantaggi dell'energia solare e del pellet per riscaldare un serbatoio di acqua tecnica ed un boiler di acqua calda sanitaria.

La soluzione è dotata di bollitore sanitario, bollitore di riscaldamento, bruciatore a pellet, resistenza elettrica, scambiatore ed accessori. Qubo Pellet è la soluzione ideale in edifici di nuova costruzione o per quelli già esistenti (appartamenti, case indipendenti, villette a schiera, multiproprietà e locali commerciali); inoltre è indicato per impianti di riscaldamento sia ad alta che a bassa temperatura. Grazie al dispositivo elettronico integrato, Qubo Pellet gestisce le due tecnologie attraverso un display touchscreen con regolazioni semplici e intuitive, anche da Smartphone e Tablet, che assicurano l'ottimale funzionamento dell'impianto. Inoltre, è presente un elemento di riscaldamento aggiuntivo e degli attacchi per eventuale abbinamento per pompa di calore.

IVAR
MODULO D'UTENZA
EQUICOMPACT

Ivar amplia la gamma di moduli d'utenza con il nuovo sistema Equicompact, soluzione adatta per impianti di riscaldamento e condizionamento, completa di linee di distribuzione ACS e AFS e unità di contabilizzazione del calore. La cura impiegata nella fase di sviluppo del sistema ha permesso di realizzare un dispositivo dalle dimensioni ridotte, ma completo di tutti gli accessori necessari ad un ottimale funzionamento e ad una facile installazione e manutenzione. Il modulo Equicompact, nella versione integrale, è caratterizzato da blocco per la contabilizzazione del calore completo di valvola di zona a due vie per la gestione autonoma del riscaldamento della singola unità abitativa, valvole di intercettazione a sfera sulla mandata e sul ritorno, selettore per il bilanciamento idraulico del sistema, filtro, pozzetto portasonda sulla mandata, dima per posizionamento contatore di calore, guscio d'isolamento sempre fornito di serie e attacchi G3/4 maschi a tenuta piatta. Il sistema è inoltre composto da blocco per la distribuzione di acqua sanitaria completo di valvole di intercettazione a sfera e dima per il posizionamento dei contatori volumetrici.

SINAPSI
SISTEMA PER LA CONTABILIZZAZIONE
DELL'ENERGIA EQUOBOX

Equobox è un sistema che permette la contabilizzazione dell'energia e delle risorse di un edificio, consentendo inoltre la ripartizione dei costi di esercizio in conformità alla norma UNI 10200. Il prodotto presenta un'architettura modulare ed è concepito per accogliere una vasta gamma di dispositivi in grado di comunicare con i più diffusi protocolli standard quali M-BUS, KNX, ZigBee, RS485, ingressi impulsivi. La sua interfaccia web permette di configurare, in maniera semplice e veloce, tutti i parametri del sistema, consentendo inoltre la consultazione intuitiva di dati, notifiche e allarmi. Attraverso i servizi gestiti da Sinapsi Data Service (SNPDS), inoltre, l'utente è in grado di ottenere informazioni di consumo per fasce orarie con i corrispettivi controvalori economici, report di ripartizione dei consumi di calore sulla base di impostazioni parametriche definite dall'utente stesso in conformità alla norma UNI 10200, informazioni sui dati storici di consumo, impostazione di soglie di consumo con generazione automatica di segnalazioni ed allarmi, ed infine accesso ad un archivio personale dei documenti di consumo come bollette, comunicazioni, documenti contrattuali, messaggistica, promozioni ed offerte. Equobox è consultabile da parte dell'utente attraverso Web ed applicazioni per Smartphone.





MCE 2014

GLOBAL COMFORT TECHNOLOGY 39[^] Mostra Convegno Expocomfort fieramilano 18-21 Marzo/March 2014

MCE è il luogo di incontro ideale dell'intera filiera produttiva e distributiva delle soluzioni per il comfort abitativo. A disposizione di un pubblico diversificato e altamente specializzato proveniente da tutto il mondo, la vetrina di eccellenza di tutte le tecnologie più innovative nei settori dell'idrotermosanitario, dei sistemi di climatizzazione e delle energie rinnovabili. L'evento mondiale in cui convergono business e aggiornamento professionale, innovazione e sviluppo, nuove relazioni e opportunità di crescita.

CALDO · HEATING

FREDDO · COOLING

ACQUA · WATER

ENERGIA · ENERGY

www.mcexpocomfort.it



in collaborazione con / in cooperation with



CORSI DI FORMAZIONE FV

SMA

Milano - 12 marzo 2014

Solar Academy - Inverter centralizzati: analisi tecnica delle soluzioni SMA

La Solar Academy di SMA Italia si rinnova e riparte nel nuovo anno con una nuova offerta formativa e contenuti inediti sul mercato e sulla tecnologia fotovoltaica.

Il corso "Inverter centralizzati" offre una panoramica completa degli inverter SMA per applicazioni in impianti fotovoltaici di grandi dimensioni analizzando in dettaglio le principali caratteristiche costruttive, elettriche e di installazione e le tipologie di connessioni. Si forniscono inoltre gli strumenti per una progettazione completa e la determinazione univoca dei requisiti di impianto.

Per maggiori informazioni: <http://www.sma-italia.com/partner/sma-solar-academy/offerta-di-corsi/panoramica.html4>

POWER-ONE

Terranuova B.ni (Arezzo) - 13 marzo 2014

Central Inverter Troubleshooting

I corsi si pongono l'obiettivo di fornire informazioni generali sul funzionamento degli inverter, mostrandone la differenza tra le varie tipologie, analizzando le anomalie, i tipici problemi impiantistici e possibili soluzioni. Inoltre, le giornate spiegheranno l'uso dei software di configurazione e il sistema di monitoraggio, oltre alla descrizione delle procedure di assistenza.

Terranuova B.ni (Arezzo) - 27 marzo 2014

Monitoring Systems Troubleshooting

Il corso introdurrà e fornirà informazioni sui sistemi di monitoraggio PVI-USB-RS232_485, PVI-Desktop e PVI-AEC-EVO. La giornata focalizzerà l'attenzione anche sulle problematiche che possono interessare i sistemi di monitoraggio stessi.

Per maggiori informazioni: <http://it.power-one.com/renewable-energy/calendar>

SERATE FORMATIVE "HAPPY NERERGY"

20 marzo 2014, Rovello Porro (CO)

26 marzo 2014, Albese con Cassano (CO)

Le amministrazioni comunali di Rovello Porro e di Albese Cassano, in provincia di Como, terranno due incontri, con tecnici del settore coordinati dall'ingegnere Francesco della Torre, dal titolo Happy Energy, con lo scopo di far conoscere ai cittadini i diversi interventi di rinnovamento energetico possibili ed i diversi sistemi di produzione di energia da fonti rinnovabili. Le serate spiegheranno inoltre ai presenti come leggere le bollette di energia elettrica e gas. Gli incontri si terranno alle ore 21.00 presso le rispettive sale consiliari dei due comuni.

CONERGY

Vicenza, 28 marzo

Sistemi di accumulo per impianti residenziali e commerciali

Il corso, in collaborazione con Fiamm e Socomec, si pone l'obiettivo di presentare le soluzioni di stoccaggio energetico per impianti fotovoltaici residenziali e commerciali. Verranno illustrati al pubblico tutti gli aspetti normativi relativi ai sistemi di storage e le tecnologie e le soluzioni del settore.

Vicenza, 30 aprile

La gamma inverter distribuita da Conergy Italia

Il corso illustrerà la gamma di inverter distribuita da Conergy Italia, con focus sull'inverter e sulle sue caratteristiche peculiari e sugli aspetti normativi per la connessione alla rete. Non mancherà inoltre l'analisi del portafoglio inverter Conergy e l'approfondimento sugli inverter Fronius.

Per maggiori informazioni: academy@conergy.it

RENER

Tutti i mesi previa prenotazione anticipata a Sansepolcro (AR)

Corso di installazione e progettazione impianti fotovoltaici

Il corso ha come obiettivo quello di aiutare i tecnici a comprendere come avvicinare nuovi clienti e aziende, dimensionare il preventivo in base alle esigenze del cliente, completare l'installazione in base alle caratteristiche del sito, predisporre la documentazione necessaria per ottimizzare la resa dell'impianto, impostare una corretta politica strategica per la manutenzione dell'impianto, facilitare l'accesso al credito e ai finanziamenti per minimizzare i costi dell'impianto.

Manutenzione e sicurezza degli impianti fotovoltaici

Il corso, della durata di tre giorni, è rivolto agli installatori che mirano a garantire ai propri clienti il perfetto funzionamento del loro impianto. Ai partecipanti, verrà rilasciato l'attestato di

partecipazione congiunto IMQ Formazione - Rener.

Integrazione del fotovoltaico in architettura e nel contesto urbano

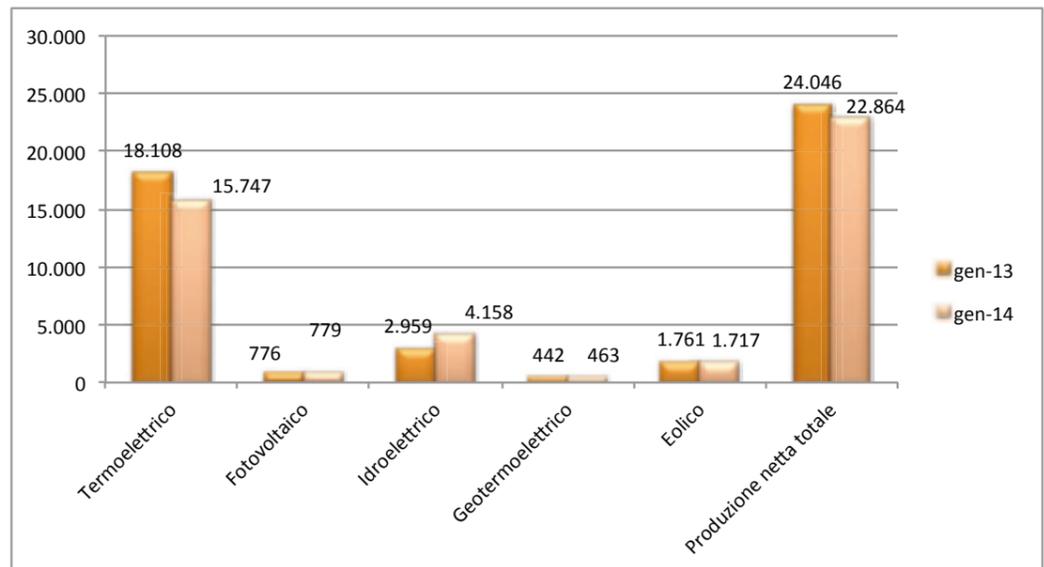
Il corso si propone di fornire le conoscenze dei sistemi fotovoltaici più innovativi e la possibilità di integrarli nell'edificio e nel contesto urbano. La tre giorni in aula vuole offrire una conoscenza specifica

ed esaustiva riguardo strumenti e metodi per la progettazione e la realizzazione di sistemi fotovoltaici integrati nell'involucro dell'edificio, affrontando anche le questioni normative, autorizzative e di fattibilità ed opportunità economica.

Per maggiori informazioni: www.rener.it - info@rener.it - Tel. 0575.720101

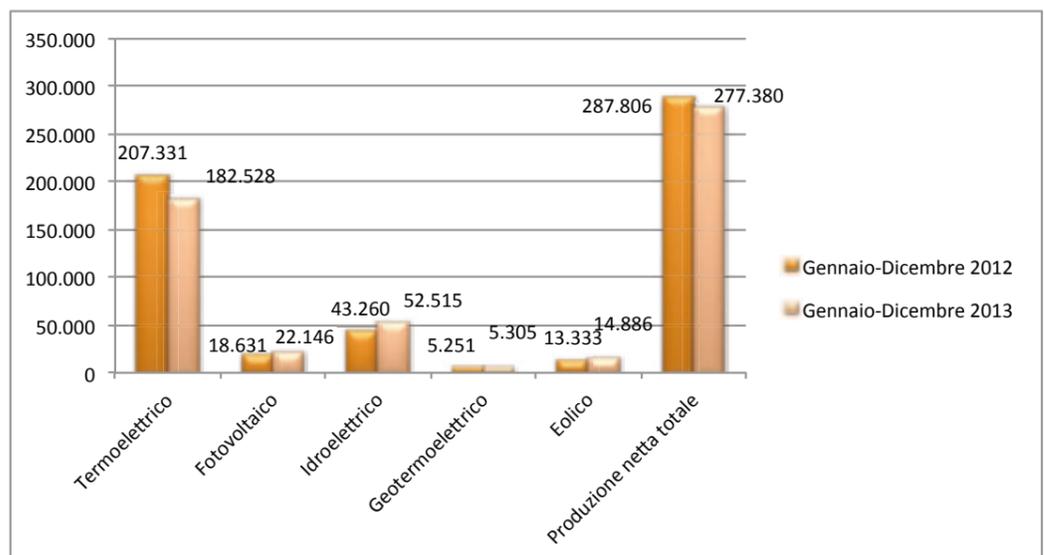
Numeri e trend aggiornamento al 31 febbraio 2014

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



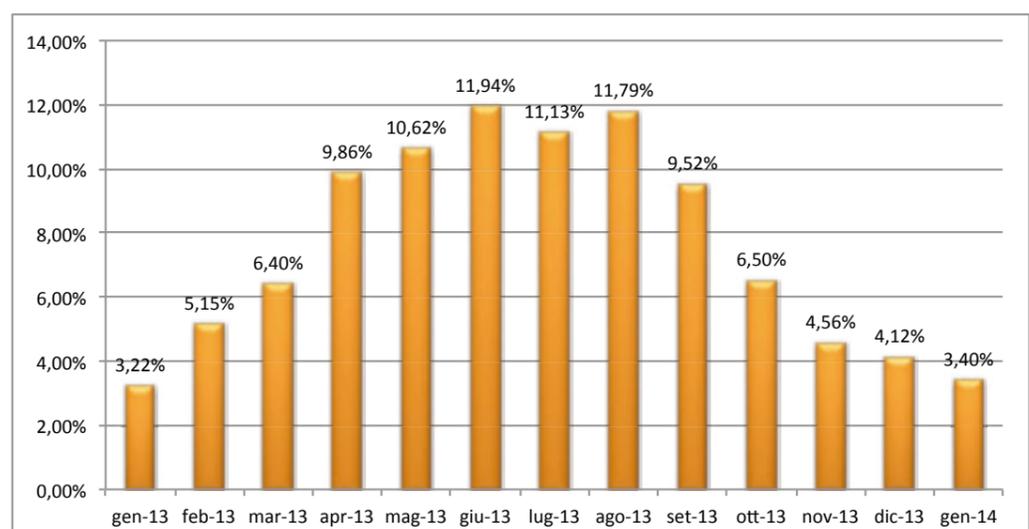
FONTE: TERNA

PRODUZIONE NETTA DI ENERGIA ELETTRICA IN ITALIA IN GWH (2012-2013)



FONTE: TERNA

PESO DEL FOTOVOLTAICO SULLA PRODUZIONE NETTA NAZIONALE



FONTE: TERNA

BE SMART!!!

Diventa un Agente Diretto Upsolar e proponi ai tuoi clienti BUSINESS le nostre "Soluzioni Azienda SMART" per l'autoproduzione di energia elettrica e l'efficientamento energetico

Requisiti richiesti:

- Esperienza di minimo 1 anno nella vendita di soluzioni di Efficientamento energetico per Aziende (Illuminazione, Motori, TCS, FV)
- Iscrizione ENASARCO come plurimandatario
- Conoscenza delle aziende del proprio territorio

Cosa Offriamo:

- Rapporto Diretto
- Provvigioni ai massimi livelli di mercato con importanti obiettivi di guadagno
- Supporto di Back Office centralizzato
- Supporto Tecnico e Progettuale Locale
- Soluzioni Finanziarie innovative per i Clienti
- Solidità Finanziaria e di Brand
- Supporto Pre e Post Vendita



Contattaci a: italy@upsolar.com o al numero 0422/1852222