

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



INCHIESTA



DAZI USA: LE CONSEGUENZE PER IL MERCATO

La decisione da parte del governo statunitense di imporre dazi del 30% sulle importazioni di celle e moduli potrebbe causare un calo delle nuove installazioni utility scale. E per quanto riguarda il mercato europeo? Ne abbiamo parlato su LinkedIn nel "SolareB2B Forum". Ecco alcuni estratti della discussione.

SPECIALE



TAVOLA ROTONDA: COSÌ CRESCE LO STORAGE

Quali elementi potranno dare un'ulteriore accelerazione alle vendite? Quali figure potranno contribuire a questo sviluppo? E quale sarà il ruolo degli accumuli nella diffusione di micro reti e smart grid? Ne abbiamo discusso con Alessandro Villa di Elmec, Davide Tinazzi di Energy Srl, Andrea Cristini di Senec, Valerio Natalizia di SMA e Vincenzo Ferreri di Sonnen.

EVENTI



COSA VEDERE A MCE

La 41a edizione della kermesse, in programma a Milano dal 13 al 16 marzo, registra numeri in crescita sul fronte espositori (+9%), grazie anche alla spinta dell'area That's Smart dove si preparano grandi novità e si rafforza la convergenza tra fotovoltaico e termoidraulica.



ALL'INSEGNA DELLA DIGITALIZZAZIONE

INTERVISTA A LEONARDO BOTTI, RESPONSABILE GLOBALE PRODUCT MANAGEMENT - ABB PRODUCT GROUP SOLAR

IN ITALIA NUOVI IMPIANTI FV A +11%

LE INSTALLAZIONI REALIZZATE NEL 2017 HANNO TOTALIZZATO 409 MW. IL 51% DEI NUOVI IMPIANTI FA RIFERIMENTO AL SEGMENTO RESIDENZIALE, MENTRE IL 31% ALLA TAGLIA TRA 20 E 500 KWP.

PEROSKVITE: COSÌ AUMENTA L'EFFICIENZA

GRAZIE A UN ESPERIMENTO CONDOTTO DAL POLITECNICO DI MILANO, È EMERSO CHE GRAZIE ALLA SOTTILIEZZA DELLE CELLE IN PEROSKVITE SARÀ POSSIBILE RAGGIUNGERE UN'EFFICIENZA DI CONVERSIONE DEL 30%.

CONTROLLI SEU

L'AUTORITÀ PER L'ENERGIA ELETTRICA HA APPROVATO IL REGOLAMENTO CHE INTENDE VERIFICARE LA PRESENZA DI CLIENTI FINALI NASCOSTI, E LA CORRETTA ATTRIBUZIONE DEI FLUSSI ENERGETICI A PRODUZIONI E CONSUMI.

Uno tra i più grandi distributori FV al mondo. Ma sempre vicini a te.



Prodotti di qualità elevata, servizio eccellente e supporto tecnico completo: siamo uno dei maggiori distributori al mondo, e in quanto tali combiniamo esperienza globale e competenza locale, da oltre 25 anni. Lavoriamo sodo per contribuire al successo delle aziende di installazione e dei professionisti dell'efficienza energetica.

BayWa r.e. è un fornitore affidabile ed innovativo nel fotovoltaico, in grado di portare avanti una delle più grandi sfide della nostra generazione: fornire un'energia pulita e sostenibile. Scopri di più su: solar-distribution.baywa-re.it

Vieni a scoprire il mondo BayWa r.e. a MCE Milano 2018! Ci trovi al Pad. 2 - Stand M35 N36

r.e.think energy

 **BayWa r.e.**
renewable energy



EDITORIALE

UNA SBIRCIATINA AL FUTURO

DI DAVIDE BARTESAGHI

Qualcuno rimpiange i tempi in cui dopo aver deciso una strategia commerciale, un posizionamento di prodotto, una politica di marketing, si poteva andare avanti per inerzia lungo un lasso di tempo sufficiente per ricaricare energie e idee.

Oggi invece è sufficiente distrarsi un attimo per rischiare di perdere il treno del mercato. "Avere una visione di lungo periodo e coltivare l'attitudine al cambiamento", per usare l'accoppiata proposta da Martin Sorrell, Ceo della multinazionale WPP, è un obbligo da cui non ci si può sottrarre. E questo vale in particolare per un settore, come quello dell'energia solare, che si trova collocato sul fronte più avanzato di un tema, quello dell'energia, che sarà sempre più centrale negli anni a venire a tutti i livelli della società.

I temi in gioco sono tantissimi: lo sviluppo di nuovi modelli di business per gli impianti fotovoltaici, la diffusione dello storage, la partecipazione dei proprietari di impianti al mercato dei servizi di dispacciamento, l'integrazione con il mondo del termosanitario, la convergenza con i dispositivi per la mobilità elettrica...

Sono temi su cui si potrebbe parlare per ore. Ma il vero punto di interesse per ciascuno di noi è ben preciso: in che modo questi elementi che oggi osserviamo in prospettiva potranno "atterrare" sul mercato e quali percorsi di avvicinamento richiedono a chi intende difendere o rafforzare il proprio ruolo di player della filiera del fotovoltaico, dai produttori agli installatori?

Proprio per rispondere a questa domanda, SolareB2B ha organizzato la terza edizione del SolarLab, un convegno in cui cercare di dare una sbirciatina al futuro facendoci aiutare da alcuni autorevoli esponenti del mercato.

Il titolo dell'evento "Nuovi business per gli installatori fotovoltaici: dall'integrazione all'e-mobility" intende proprio focalizzare l'attenzione sui nuovi territori dove il fotovoltaico converge con altre tecnologie e applicazioni per formare un nuovo modello di risparmio ed efficienza energetica. L'incontro si terrà il 15 marzo nei padiglioni di MCE a Fiera Milano.

Come da nostra consuetudine, abbiamo cercato di coinvolgere i lettori di SolareB2B invitandoli a porre domande su temi specifici che si vorrebbero affrontare nell'ambito dell'argomento individuato. È ancora possibile farlo. Qui sotto trovate i link per registrarsi e inviare le vostre domande.

È una bella occasione, un modo per cercare di capire in anticipo come sarà fatto il treno che ancora deve arrivare.

Ci vediamo a MCE.

SOMMARIO

LO STORAGE? CRESCERÀ, A QUESTE CONDIZIONI

Dopo i buoni risultati del 2017, che cosa potrà dare un'ulteriore accelerazione al mercato dei sistemi di accumulo abbinati al fotovoltaico? Che ruolo potranno giocare questi prodotti nello sviluppo delle smart grid? E quali saranno i canali distributivi più adeguati per il futuro? Ne abbiamo parlato in una tavola rotonda con Alessandro Villa di Elmec, Davide Tinazzi di Energy Srl, Andrea Cristini di Senec, Valerio Natalizia di SMA e Vincenzo Ferreri di Sonnen

PAG. 18

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 4

NEWS PAG. 13

COVER STORY

"All'insegna della digitalizzazione"

Intervista a Leonardo Botti PAG. 16

MERCATO

USA: i dazi scuotono il mercato (ma non troppo) PAG. 28

ATTUALITÀ

Nel 2017 in Italia nuovi impianti FV a +11% PAG. 32

In Europa nuove installazioni FV a 8,6 GW (+28%) PAG. 33

Due servizi per gli asset manager PAG. 50

Sempre informati con Solare B2B Weekly PAG. 58

"L'importanza del FV in agricoltura" PAG. 58

EVENTI

Innovazione e digitalizzazione protagoniste a MCE PAG. 36

SolarLab 2018 fa tappa a MCE: il futuro nel mirino PAG. 49

APPROFONDIMENTI

Celle solari indossabili: con la perovskite è possibile PAG. 51

Smart grids: accesso ai finanziamenti PAG. 52

NORMATIVE

SEU: controlli e scadenze PAG. 54

FV: quando una fideiussione non basta PAG. 55

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Da Moroni & Partners la piattaforma di matching tra operatori FV e clienti finali PAG. 56

GoodWe approda in Italia PAG. 57

CASE HISTORY

Fino all'ultimo kWh PAG. 59

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

News PAG. 60

Upsolar lancia in Italia il pannello ibrido DualSun PAG. 64

Fondo nazionale per l'efficienza energetica: arriva il decreto PAG. 65

NUMERI E TREND PAG. 66

VP SOLAR®
PROFESSIONAL DISTRIBUTION



DISTRIBUTORE PROFESSIONALE Prodotti per l'Efficienza Energetica

Fotovoltaico
Sistemi di accumulo
Sistemi di ricarica per e-car
Solare termico e temodinamico
Pompe di calore



NEW SISTEMI 4.0 ENERGETICI

Tecnologie innovative
per gli edifici e la mobilità

In omaggio a tutti i visitatori
dello stand VP Solar all'MCE



mostra convegno®
expocomfort



13-16 Marzo / March 2018 | Fiera Milano

VIENI A TROVARCI: PAD.2 L33 - M34

VP Solar Srl®
Via Levada 145
31040 Pederobba (TV) - Italy
Tel.: 0423 632710

www.vpsolar.com



MARZO 2018

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

Hanno collaborato:
Evelina Cattaneo, Cesare Gaminella,
Raffaele Castagna, Michele Lopriore,
Erica Bianconi, Marta Maggioni,
Sonia Santoro

Editore: Editoriale Farlastrada srl
Stampa: Ingraph - Seregno (MB)

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

Solare B2B: periodico mensile Anno VIII - n.3 - marzo 2018
Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

SOLARE B2B
Questo numero è stato chiuso
in redazione il 26 febbraio 2018



X-Win S.r.l.

leader nella distribuzione
di componenti per
la costruzione di impianti
Fotovoltaici e sistemi
per l'autoproduzione e
l'accumulo di energia.
Distribuiamo prodotti per
impianti connessi in rete,
per impianti Off-Grid e
ibridi, Stand Alone e per
impianti Eolici.



<http://www.x-win.it>



PERSONE&PERCORSI

SI È CONCLUSA LA COLLABORAZIONE DI LUCA GATTO CON VP SOLAR



Si è conclusa venerdì 23 febbraio 2018 la collaborazione di Luca Gatto con VP Solar, dove per circa due anni e mezzo ha coperto il ruolo di business developer Renewable and Energy Efficiency. «Ringraziamo Luca per il contributo nelle attività di comunicazione e di orientamento verso le nuove tecnologie che VP Solar da sempre propone», è il commento di Stefano Loro, Ceo di VP Solar. «Auguriamo che la prossima esperienza professionale sia per Luca ugualmente stimolante e proficua». Luca Gatto ora passa alla società Abaco Spa, dove occuperà il ruolo di business developer della divisione Smart Cities.

SONNEN: KARIN NICOLI È LA NUOVA MARKETING & OFFICE MANAGER

Sonnen rafforza ancora l'organico con l'ingresso in azienda di Karin Nicoli con il ruolo di marketing & office manager. Laureata in comunicazione ed editoria multimediale, Karin proviene da Hoval dove ha maturato un'esperienza di quasi nove anni dedicando grande attenzione ai temi dell'efficienza energetica, declinati attraverso molteplici strumenti di marketing, advertising, social media e formazione. In Sonnen, oltre a seguire in parte l'organizzazione interna della filiale italiana, Karin avrà il compito di occuparsi di tutte le attività di marketing, comunicazione online e offline, PR e dell'organizzazione di eventi, in coordinamento con la casa madre e con l'obiettivo di accrescere la awareness del brand Sonnen e della SonnenCommunity in Italia.



AD ANTONIO RUTA IL RUOLO DI TECHNICAL SERVICE MANAGER ITALIA DI JINKOSOLAR



Antonio Ruta è il nuovo technical service manager Italia di JinkoSolar. Fin dal 2001, Ruta si è sempre dedicato al mercato delle energie rinnovabili, e in particolare al fotovoltaico. Socio fondatore della RED2002 srl, poi acquisita da Phoenix Solar AG, nella posizione di direttore tecnico Ruta ha sviluppato progetti fotovoltaici prima ancora dell'arrivo degli incentivi. In seguito ha ricoperto il ruolo di sales manager Italia per Evergreen Solar e, successivamente, per Canadian Solar. Nel 2011 è diventato responsabile del dipartimento Energie Rinnovabili del gruppo Alberta, a Malta. "Nel suo ruolo di technical service manager Italia", si legge in una nota dell'azienda, "Antonio sarà il punto di riferimento tecnico italiano, dal supporto in fase di vendita e progettazione alla gestione di eventuali reclami, e coordinerà le attività tecniche in Italia grazie al supporto e guida del dipartimento tecnico di JinkoSolar con sede a Shanghai".

SENEC: VALENTINA DE CARLO ALLA GUIDA DEL MARKETING ITALIA

Dopo una collaborazione part-time nel 2017, da gennaio 2018 Valentina De Carlo è entrata a tempo pieno nello staff di Senec Italia in qualità di responsabile marketing. Laureata in Relazioni Pubbliche allo Iulm di Milano, ha lavorato per oltre 15 anni nell'ambito marketing e comunicazione sia in azienda che in agenzia. Successivamente ha coperto il ruolo di responsabile Comunicazione e Relazioni Esterne per Conergy Italia Spa. Dopo una parentesi da imprenditrice, Valentina De Carlo è tornata nel settore delle rinnovabili.



La tua energia non conosce limiti



Serie EM

Inverter ibrido

3.0KW | 3.6KW | 5.0KW



Serie ES

Inverter ibrido

3.6KW | 4.6KW



Serie SBP

Soluzione con connessione in AC

3.6KW | 5.0KW

Serie Storage di GoodWe

UPS Funzione UPS



50A / 100A



Controllo export
power

Siamo presenti a
MCE  **mostra convegno®**
expocomfort

13-16 Marzo / March 2018 | Fiera Milano

Pad. 4

Stand

R29 – S26



GOODWE
YOUR SOLAR ENGINE

www.goodwe.com



HELIOPROTECTION® PROGRAM SOLUTIONS FOR PV



TERRA FIRMA AVVIA LA VENDITA DI 332 MW IN ITALIA. IN GARA ENI ED ENEL

L'OPERAZIONE, CHE RIGUARDA UN PORTAFOGLIO DI 332 MW DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI, HA UN VALORE DI 1,5 MILIARDI DI DOLLARI



A febbraio è stata avviata la procedura per la cessione degli asset fotovoltaici italiani del gruppo RTR Rete Rinnovabile, di proprietà del fondo internazionale Terra Firma.

L'operazione riguarda un portafoglio di 332 MW di impianti fotovoltaici distribuiti in 132 impianti, situati in diverse regioni da nord a sud Italia. Il valore della transazione dovrebbe aggirarsi intorno a 1,5 miliardi di dollari. Tra i potenziali acquirenti, in prima fila ci sarebbero Eni e EF Solare Italia, joint venture tra Enel e F2i, ma avrebbero espresso interesse per l'operazione anche Erg e alcuni fondi di investimento tra cui Quercus e Tages, oltre al gruppo petrolifero BP. Il prossimo step della procedura di gara è in programma per fine aprile, quando scadranno i limiti per l'invio delle offerte non vincolanti. In seguito verrà individuato l'acquirente e, entro l'estate 2018, dovrebbe avvenire la cessione.

NASCE CONEVA, LA FILIALE DI SMA PER LE SOLUZIONI ENERGETICHE DIGITALI

L'AZIENDA HA ANCHE AVVIATO UNA PARTNERSHIP CON DANFOSS PER LA GESTIONE ENERGETICA DI SUPERMERCATI E GDO

SMA Solar Technology AG ha fondato Coneva GmbH, filiale per le soluzioni energetiche digitali. Coneva ha sede a Monaco di Baviera e offre a imprese quali aziende municipalizzate, specializzate in edilizia o in telecomunicazioni, soluzioni white label per la gestione energetica e l'inserimento del cliente finale nel mercato energetico. Un'ulteriore linea di business comprende le soluzioni per il monitoraggio, il controllo e la gestione dell'energia, rivolte ad aziende commerciali ed enti pubblici, che possono in questo modo beneficiare di notevoli risparmi sui costi energetici. SMA ha inoltre siglato un accordo con Danfoss, al fine di ottimizzare la gestione energetica di supermercati e grande distribuzione. La soluzione integrata proposta consentirà ai gestori dei supermercati una riduzione permanente dei costi di esercizio e l'ottimizzazione del footprint di CO2. "Con questa JV", si legge in una nota, "SMA e Danfoss perseguono l'obiettivo di offrire ai gestori di supermercati una soluzione integrata per collegare in una rete i sistemi di raffreddamento e refrigerazione, gli impianti fotovoltaici, i sistemi di accumulo e la mobilità elettrica. Grazie al controllo intelligente dei carichi e all'inclusione dell'intero sistema nel mercato energetico, i gestori dei supermercati potrebbero non solo ridurre i costi di esercizio, ottimizzare il footprint di CO2 e migliorare nel lungo periodo la propria competitività, ma anche assumere un ruolo centrale nel sistema energetico del futuro".



LIMES REALizzerà IN ITALIA 500 MW DI IMPIANTI FV IN GRID PARITY

LA SOCIETÀ SI È ASSICURATA IL CAPITALE PER LO SVILUPPO DEI PROGETTI, CHE AVRANNO POTENZE DA 10 A 50 MW, GRAZIE ALLA COLLABORAZIONE CON PROTHEA SRL, SOCIETÀ DI CONSULENZA E SERVIZI DI ASSET MANAGEMENT

Nei prossimi tre anni, la società Limes RE potrebbe completare installazioni fotovoltaiche in grid parity per un totale di 500 MW sul territorio italiano. La società si è assicurata il capitale per lo sviluppo dei progetti grazie alla collaborazione con Prothea Srl, società di consulenza e servizi di asset management. Gli impianti avranno potenze da 10 a 50 MW. «Siamo fiduciosi che la nostra esperienza pluriennale, unita alla nostra rete consolidata e alla forte value proposition, ci consentiranno di emergere rapidamente come uno dei principali sviluppatori di progetti fotovoltaici sul territorio», ha dichiarato Cristiano Spillati, Ceo di Limes Italia. «Crediamo che nel 2018 registreremo un aumento delle installazioni in Italia rispetto al 2017, e che dal 2019 in poi il Paese rivedrà più di 1 GW di nuovi impianti all'anno». La notizia segue pochi giorni dopo l'annuncio di Octopus Investments di voler avviare la costruzione, in Italia, di 12 impianti in grid parity per 110 MW. Il fondo di investimento inglese è proprietario dei cinque impianti da 63 MW fotovoltaici realizzati lo scorso aprile a Montalto di Castro, in provincia di Viterbo.



**Le soluzioni
per il massimo
dell'efficienza**

EXE Srl

Via Negrelli 15
39100 Bolzano (BZ)
T +39 0471 054672
F +39 0471 089962
info@exesolar.com

EXE INVERTER

produzione di inverter

www.exeinverter.com



Zhero System

1 Mission - 0 Emission

- Sistema energy storage "All in one"
- Batterie al sale 100% green
- 100% made in Italy
- Garantito 10 anni

Per informazioni sul prodotto e sui prossimi corsi di formazione per diventare installatore Zhero
zhero@elmecsolar.com

0332 802397 | zherosystem.com

STORAGE SU IMPIANTI FV INCENTIVATI: ONLINE L'APPLICATIVO SIAD PER L'INVIO DELLE RICHIESTE

Dal 1° marzo 2018 i soggetti responsabili di impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia dovranno inviare tramite il Sistema informativo per l'acquisizione dati del GSE (Siad) sia le comunicazioni relative all'installazione dei sistemi di accumulo sia le richieste di valutazione preliminare. Le eventuali comunicazioni relative all'installazione di sistemi di accumulo già inviate mediante posta elettronica certificata o tramite raccomandata non dovranno essere nuovamente trasmesse al Gestore. Inoltre, come già previsto dalle Regole Tecniche, non è più necessario inviare la comunicazione di inizio installazione del sistema di accumulo. In questa prima fase, l'applicativo è utilizzabile per l'invio delle comunicazioni di sistemi di accumulo installati presso impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia; per gli altri impianti di produzione di energia elettrica gestiti dal GSE, rimangono valide le modalità di comunicazione previste nel capitolo 6 delle Regole Tecniche.



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Per informazioni sull'applicativo Siad:



Per la guida alla compilazione dei questionari SdA per comunicazioni relative all'installazione di sistemi di accumulo:



LONGI SOLAR: EFFICIENZA RECORD DEL 20,41% PER I MODULI MONOCRISTALLINI PERC

ENTRO IL 2020 L'AZIENDA INTENDE TRIPLICARE LA CAPACITÀ PRODUTTIVA ANNUA DI WAFER MONOCRISTALLINI, PER UN VALORE DI 45 GW

Longi Solar ha stabilito un nuovo record. Secondo i risultati di un test condotto dal TÜV-Sud, i moduli monocristallini Perc hanno raggiunto un'efficienza di conversione del 20,41%. Lo scorso ottobre, l'azienda aveva stabilito, per le celle monocristalline Perc, un'efficienza di conversione del 22,71%, valore che dopo solo dieci giorni era passato al 23,26%. «Attraverso continue innovazioni tecnologiche, introdurremo sul mercato moduli monocristallini ancora

più efficienti», ha dichiarato Li Wenxue, presidente di Longi Solar, «con l'obiettivo di garantire maggiori benefici in termini di generazione di energia». Longi Solar ha inoltre annunciato di voler triplicare, entro il 2020, la capacità produttiva annua di wafer monocristallini, per un valore di 45 GW. Nel 2017 l'azienda aveva portato la capacità a 15 GW, valore che potrebbe toccare i 28 GW entro fine 2018 e 36 GW entro la fine del 2019.

P.M. SERVICE DISTRIBUISCE I MODULI HANWHA Q CELLS

P.M. Service ha siglato un accordo per la distribuzione in Italia dei moduli fotovoltaici Hanwha Q Cells. Si amplia così la gamma dei prodotti distribuiti, con una forte specializzazione sul segmento dei moduli fotovoltaici. L'azienda distribuirà l'intera gamma di moduli Hanwha, che comprende pannelli policristallini e moduli monocristallini ad alta efficienza.

«Abbiamo scelto Qcells per la gamma dei prodotti e per la sua storicità che si accomuna a quella della nostra azienda», ha dichiarato Massimo Innocenti, Cso di P.M. Service. «Il mercato ha necessità di certezze, pensiamo che con questa scelta continueremo il nostro percorso di crescita che già abbiamo registrato nel 2017».



ENGIE FORNIRÀ ENERGIA DA FV IN MODALITÀ PPA A WIENERBERGER IN ITALIA

La società Engie Italia ha firmato un contratto in modalità Power Purchase Agreement (PPA) per fornire l'elettricità prodotta da alcuni impianti fotovoltaici ai quattro stabilimenti produttivi italiani di Wienerberger, azienda che produce laterizi, tegole e mattoni. Le installazioni sono di proprietà di Engie Italia. L'accordo contrattuale avrà una durata di 5 anni, dal 2018 al 2022, con un prezzo applicato per l'intera durata del contratto.

«Siamo orgogliosi di essere il primo operatore in Italia ad aver firmato un contratto PPA che collega virtualmente i nostri impianti di produzione al cliente finale», dichiara Olivier Jacquier, Ceo di Engie Italia. «Ciò mostra concretamente l'evoluzione del mercato dell'elettricità verso accordi di lungo periodo, indipendentemente dalla volatilità del mercato, a beneficio sia del consumatore finale che dei produttori di energia rinnovabile. Lo sviluppo dei PPA, con una durata crescente, porterà un contributo fondamentale al raggiungimento di ambiziosi obiettivi nazionali ed europei per la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili». Gülnaz Atila, amministratore delegato di Wienerberger, ha aggiunto: «In Wienerberger la sostenibilità è intrinseca nella strategia aziendale e costituisce una componente integrale. Pertanto siamo lieti di annunciare la nostra partnership con Engie Italia, e siamo convinti di guidare Wienerberger verso un futuro rinnovabile riducendo le emissioni di carbonio e l'impatto sull'ambiente».

X-WIN DISTRIBUISCE IN ITALIA I SISTEMI DI STORAGE GOODWE E BYD

L'AZIENDA FORNIRÀ IN ITALIA GLI INVERTER IBRIDI DELLA SERIE SBP, EM, ES E IL SISTEMA DI ACCUMULO B-BOX

X-Win, azienda che opera nella distribuzione di soluzioni per fotovoltaico, eolico, solare termico e climatizzazione, è fornitore ufficiale dei sistemi di accumulo delle società cinesi GoodWe e BYD. La prima ha affidato a X-Win la vendita degli inverter ibridi della serie SBP, EM ed ES per impianti fotovoltaici di taglia residenziale e commerciale. Per BYD, invece, l'azienda distribuirà B-Box, un sistema di storage modulare a basso ed alto voltaggio. Il sistema è costituito da una batteria al litio ferro fosfato, per impianti sia monofase che trifase.

«La nostra azienda è particolarmente attenta e sensibile al tema del risparmio energetico e alla salvaguardia dell'ambiente», spiega Davide Orciani, amministratore di X-Win Srl. «Siglare un accordo con partners del calibro di GoodWe e BYD costituisce un'ulteriore conferma dell'impegno che mettiamo per ottimizzare la nostra offerta e per diventare sempre più un punto di riferimento nel mercato italiano. Continueremo con l'impegno di sempre per promuovere questi nuovi prodotti e contribuire alla diffusione dei sistemi di storage più performanti e in grado di portare benefici alle famiglie e all'ambiente».

CON EVOLVERE E PRESTIAMOCI IL SOCIAL LENDING FINANZIA IL FV

SI CHIAMA SOLAR PRESTI-BOND, LA PIATTAFORMA PER SVILUPPARE IMPIANTI FOTOVOLTAICI ATTRAVERSO FINANZIAMENTI DI CREDITO FINALIZZATO

Dalla collaborazione tra Evolvere e Prestiamoci è nata Solar Presti-Bond, piattaforma sviluppata per favorire la diffusione del fotovoltaico attraverso il social lending. Si tratta di una vera e propria community che si propone di mettere in contatto piccoli prestatori con clienti interessati ad acquistare soluzioni di generazione distribuita, tra cui impianti fotovoltaici, attraverso finanziamenti di credito finalizzato. Il social lending, infatti, permette anche a chi non ha la possibilità di installare un impianto fotovoltaico sul tetto della propria abitazione, ad esempio per motivi di spazio, di diventare investitore o prestatore per finanziare l'impianto di altri privati. Questo strumento potrà così dare uno sviluppo importante alla diffusione della generazione distribuita e della condivisione di energia. «La casa di oggi, oltre a rappresentare il luogo in cui si esprime

il fabbisogno energetico della famiglia, può diventare il centro per la produzione dell'energia necessaria», ha dichiarato Gian Maria Debenedetti, amministratore delegato di Evolvere, società che in Italia conta oltre 11mila impianti fotovoltaici, di proprietà e gestiti, installati sui tetti degli edifici privati. Ad oggi circa 800 privati hanno richiesto ad Evolvere un impianto fotovoltaico con il social lending, per una potenza complessiva di 2,5 MW. Le aree che hanno mostrato maggiore interesse sono Lombardia, Lazio, Campania e Puglia.



GIAN MARIA DEBENEDETTI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI EVOLVERE

HUAWEI

Smarter Energy for a Better Life

Huawei FusionHome Smart Energy Solution, A one-fits-all, battery-ready solution

Net-zero energy living is something that we aspire to and Huawei is leading the way with its FusionHome Energy Solution, creating new ways for you to connect with and enjoy your home energy.

For more information, please visit: solar.huawei.com

@ Huawei FusionSolar

LEADER MONDIALE DI SOLUZIONI STORAGE



Monofase
Ibridi Inverter Bassa tensione
Taglie 3,3-3,7-5 kW



New - Retrofit AC
Monofase e trifase Alta tensione
Taglie da 3,3 a 10 kW



Trifase
Ibridi Inverter Alta tensione
Taglie 6 - 8 - 10 kW



Monofase
Ibridi Inverter Alta tensione
Taglie 3,3 - 3,7 - 5 kW

I nostri prodotti



Solax Battery
Bassa tensione NiMnCo
Taglie da 3,3 - 6,5 - 13 kWh



Pylontech
Bassa tensione LiFePo4
Moduli da 2,4 kWh



Pylontech
Alta tensione
LiFePo4
Moduli da 2,4 kWh



LG Chem Resu
Bassa tensione
NiMnCo
Taglie da 3,3 e 6,5 kWh



Power station
Ibridi Inverter Monofase+accumulo
Ibridi Inverter Bassa tensione
Taglie 3,3 - 3,7 - 5 kW



In arrivo

I nostri prodotti e le batterie compatibili

Rivolgiti al tuo distributore specializzato!



www.energysynt.com
info@energysynt.com
tel. 049 270 1296

LA COMMISSIONE UE APPROVA IL CAPACITY MARKET IN ITALIA

IL PROVVEDIMENTO RESTERÀ IN VIGORE PER DIECI ANNI, DURANTE I QUALI IL PAESE SI IMPEGNA AD ATTUARE ALCUNE RIFORME DEL MERCATO, FINALIZZATE A RIMEDIARE AI RISCHI STRUTTURALI CHE CARATTERIZZANO L'APPROVVIGIONAMENTO, E A GARANTIRE IL CONTENIMENTO DEI COSTI PER I CONSUMATORI

La Commissione europea ha approvato il capacity market. Dopo quattro anni di trattative Bruxelles ha detto sì al meccanismo di remunerazione della potenza elettrica flessibile, relativo all'intero mercato, per garantire la sicurezza dell'approvvigionamento di energia elettrica in Italia. Il provvedimento resterà in vigore per dieci anni, durante i quali l'Italia si impegna ad attuare alcune riforme del mercato, finalizzate a rimediare ai rischi strutturali che caratterizzano l'approvvigionamento, e a garantire il contenimento dei costi per i consumatori. Contestualmente la Commissione UE ha approvato anche i meccanismi di regolazione della capacità proposti da Belgio, Francia, Germania, Grecia e Polonia.

Nell'ambito della misura, i fornitori possono ottenere una compensazione finanziaria in cambio della disponibilità a produrre energia elettrica o, nel caso degli operatori della gestione della domanda, della disponibilità a ridurre il consumo di energia elettrica. «L'obiettivo fondamentale di garantire al sistema elettrico sicurezza e adeguatezza sarà ora più facilmente percorribile», ha dichiarato Simone Mori, presidente dell'associazione Eletticità Futura, che ha partecipato alle trattative con la Commissione europea insieme a Mise, Terna, Autorità per l'Energia. «Il Capacity Market fornirà segnali di prezzo di medio-lungo periodo al settore, al fine di indirizzare le scelte degli operatori. Allo stesso modo», prosegue Mori, «il mantenimento di un adeguato backup al sistema elettrico da parte degli impianti termoelettrici a gas, derivante dall'implementazione del mercato della capacità, permetterà di raggiungere i due obiettivi definiti dalla SEN del 55% di rinnovabili sui consumi elettrici finali al 2030 e del phase out degli impianti a carbone al 2025. In assenza di tale meccanismo, siamo convinti che non sarebbero stati possibili».

ELMEC SOLAR CRESCE E AVVIA UNA CAMPAGNA ASSUNZIONI PER I SETTORI FV E LED

L'AZIENDA PUNTA AD INTEGRARE TECNICI E COMMERCIALI, CHE ANDRANNO A IMPLEMENTARE L'ORGANICO ATTUALE COMPOSTO DA 42 SPECIALISTI

Elmec Solar ha chiuso il 2017 in crescita, con risultati positivi sia in termini di fatturato sia in termini di nuovi impianti realizzati. Il fatturato complessivo si è infatti attestato sui 6 milioni di euro. A fronte di questo trend positivo l'azienda intende aumentare il personale e ha avviato una campagna assunzioni per i settori Led lighting e Fotovoltaico. Il risultato positivo del 2017 si deve in particolar modo alla crescita della domanda di sistemi di illuminazione a Led e impianti fotovoltaici da parte delle imprese, ma anche all'aumento della richiesta di impianti fotovoltaici residenziali, spesso associati ai sistemi di accumulo.

Elmec Solar punta ad integrare tecnici e commerciali, che andranno a implementare l'organico attuale composto da 42 specialisti. In questo modo l'azienda intende mantenere alti standard di qualità e affidabilità, oltre a proseguire la ricerca in progetti innovativi come smart grid, fotovoltaico 4.0 e digitalizzazione dell'energia.

«I risultati di quest'ultimo anno», ha dichiarato Alessandro Villa, amministratore delegato di Elmec Solar, «ci danno motivo per alzare ulteriormente l'asticella, sia dal punto di vista della proposta commerciale sia da quello dei servizi di pre-vendita, post-vendita e di assistenza, che intendiamo perfezionare con l'acquisizione di nuovi talenti da inserire nel nostro team. Nel 2017 abbiamo gestito circa 1.000 richieste di preventivo nei territori di Varese, Como, Milano, Monza Brianza e dalla nuova area di Bergamo e Brescia, installando ulteriori 900 kW di potenza».

ACCORDO SENEK-GREENSUN PER LA VENDITA IN ITALIA DEI SISTEMI DI STORAGE



Senec e Greensun hanno siglato un accordo di collaborazione per la vendita in Italia dei sistemi di accumulo del produttore tedesco. L'obiettivo è quello di coprire in modo capillare tutto il territorio italiano e rispondere in maniera tempestiva alle esigenze degli installatori.

«Siamo lieti di questo accordo di collaborazione con uno degli operatori più importanti della filiera italiana del fotovoltaico», ha dichiarato Andrea Cristini, amministratore di Senec Italia. «Il mercato dello storage, in rapida espansione, sta diventando sempre più articolato e questo richiede flessibilità e molteplici canali di comunicazione e di accesso al cliente. Il nostro intento è quello di rispondere in modo sempre più capillare ed agile alle esigenze degli installatori».

Massimiliano Cocconi, business development manager di Greensun, ha aggiunto: «I sistemi di accumulo Senec sono la soluzione che cerchiamo, un sistema all-in-one di alta qualità che già prevede ed anticipa le possibili evoluzioni del settore, come la possibilità di offrire servizi di bilanciamento della rete e la soluzione Senec.Cloud che soddisfa le esigenze dei consumatori di oggi e del futuro. Con Senec ci accumuna anche lo spirito dinamico e l'impegno di dare un'assistenza attenta ed efficace al cliente».

SUNPOWER VERSO UNA RIDUZIONE DEL 3% DELLA FORZA LAVORO A CAUSA DEI DAZI

L'AZIENDA INTENDE RIDURRE L'ORGANICO DI 150-250 UNITÀ, E AVREBBE INTERROTTO UN PIANO DA 20 MILIONI DI DOLLARI PER ESPANDERE LA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI CELLE FOTOVOLTAICHE

SunPower si sta preparando ad affrontare l'impatto dei dazi del 30% imposti dal governo statunitense sull'importazione di celle e moduli. La società con sede a Richmond, in California, potrebbe infatti essere colpita in maniera più significativa rispetto ad altre aziende statunitensi in quanto gli stabilimenti produttivi si trovano nelle Filippine e in Messico. I dazi potrebbero dare una spinta alle società che producono celle e moduli negli Stati Uniti, ma aumenteranno i costi per le realtà che producono al di fuori dei confini nazionali. Inoltre, i moduli ad alta efficienza dell'azienda si pongono in una fascia premium, e questo potrebbe tradursi in un rallentamento delle vendite, soprattutto nel segmento di impianti utility scale. Per le grandi centrali, è infatti previsto un incremento del prezzo medio di 0,10 dollari al

watt nel primo anno. Per questo motivo, ci si aspetta che l'attenzione si sposterà verso prodotti collocati in una fascia di prezzo medio-bassa. A riportare questi scenari è GTM Research, secondo cui SunPower avrebbe già bloccato alcuni progetti e ridotto la forza lavoro, anche a seguito dei risultati negativi del quarto trimestre del 2017. L'azienda intende ridurre l'organico di 150-250 unità, il 3% del totale, e avrebbe bloccato un piano da 20 milioni di dollari per espandere la capacità produttiva di celle fotovoltaiche. La società prevede inoltre di vendere i suoi progetti in leasing, tra cui 45.000 contratti e 400 MW di moduli fotovoltaici su tetto. Questa operazione potrebbe generare ricavi di 200 milioni di dollari. Intanto l'azienda farà richiesta all'amministrazione Trump per l'esenzione di alcuni prodotti dai dazi.



SERGIO BERGAMO È IL MIGLIOR INSTALLATORE SOLAREEDGE PER L'EUROPA



SolarEdge ha assegnato a Sergio Bergamo, installatore dell'azienda SmarTec di Volpiano, in provincia di Torino, il titolo di "Esperto SolarEdge n. 1 in Europa del 2017".

L'installatore ha ricevuto anche il premio di un viaggio a New York di cinque giorni. Il riconoscimento è stato conferito in seguito alla "Sfida SolarEdge di Natale" tra gli installatori di tutta Europa. I partecipanti sono stati invitati a dimostrare la loro conoscenza in materia e a scoprire nuovi dettagli sui prodotti e sull'azienda.

Successivamente alla verifica sul rispetto delle regole del gioco, SolarEdge ha designato Sergio Bergamo Esperto n. 1 SolarEdge. Gli altri dieci vincitori italiani, destinatari del "Certificato" e della "Giacca" di "Esperto SolarEdge" sono Diego Grigolato, dell'azienda Arca Service, Corrado Malandrino (C.s. Group), Massimo Galmacci (Sat & Multimedia di Galmacci Massimo), Gian Luca De Gaspari (Breddo Impianti), Marco Iachelini e Franco Iachelini (Iachelini Marco & C.), Giuliano Pasin, (Grosso Srl), Andrea Ambrosini, (RAM Srl), Umberto Bacilieri (Bacilieri Vito Orianno), Claudia Givonetti, (Breddo Impianti). Sergio Bergamo ha deciso di devolvere in beneficenza il valore del primo premio mediante una donazione di 5mila euro a Save the Children.



Noi ti semplifichiamo la vita
Solar-Log WEB Enerest™
 Oltre il semplice monitoraggio

- Indipendenza dall'inverter
- 1 portale per tutti gli impianti FV
- Più di 1700 componenti integrati
- Oltre 10 anni di esperienza



dal 13 al 16 Marzo saremo presenti a



Padiglione 2 - Stand P50

www.coenergia.com



TRIE NERGIA

Regala al tuo tetto il
giustoriconoscimento
...ne trarrai profitto!

www.trienergia.com

ENERRAY: IL PORTAFOGLIO DI IMPIANTI FV IN GESTIONE IN ITALIA CRESCE E TOCCA QUOTA 580 MW

SOLO NEL 2017, L'AZIENDA HA ACQUISITO LA GESTIONE E LA MANUTENZIONE DI 100 MWP IN PIÙ RISPETTO ALL'ANNO PRECEDENTE

Nel 2017 Enerray, controllata di Seci Energia (gruppo Industriale Maccaferri), ha acquisito in Italia la gestione e la manutenzione di oltre 100 MWp di impianti fotovoltaici in più rispetto al 2016, arrivando a quota 580 MWp.

«La nuova sfida per il 2018», afferma Aldo Moretti, direttore O&M di Enerray, «sarà quella di raggiungere i 700 MWp, grazie ai continui investimenti

nel miglioramento del servizio e al rapporto trasparente e di fiducia con i clienti. Nonostante il panorama estremamente competitivo dell'O&M in Italia, Enerray ha saputo distinguersi attraverso la differenziazione e il potenziamento delle sue offerte, sviluppando nuove procedure e meccanismi di misurazione dell'efficienza e della redditività». Il nuovo assetto organizzativo ha portato a un miglioramento nel processo di gestione, creando nuove figure di responsabilità come l'Help desk, per la gestione del sistema digitalizzato di risoluzione dei danni chiamato "trouble ticketing";



il "Field Force" dedicato al coordinamento delle attività di manutenzione e dei tecnici sul campo; il "Performance Specialist" in grado di effettuare analisi sui dati di produzione e sui guasti, proponendo attività finalizzate al perfezionamento delle prestazioni; infine l'"Admin Management" che fornisce assistenza per tutto ciò che riguarda le pratiche amministrative. In quest'ottica si inserisce anche la figura del "Service Manager", punto di riferimento

per l'investitore e responsabile della gestione del contratto. «Al fine di velocizzare la risoluzione di eventuali malfunzionamenti», prosegue Aldo Moretti, «Enerray ha ideato il sistema proprietario di trouble-ticketing, che consente la comunicazione istantanea dell'allarme e del tipo di guasto dalla control room ai tecnici, nonché la tracciabilità automatica di tutti i dati relativi a ciascun intervento, permettendo così di avere una banca dati per ogni impianto sempre aggiornata. Un potenziamento che, ad oggi, ci consente di effettuare il 98% dei nostri interventi entro 3 ore dalla segnalazione».

TRINA SOLAR: EFFICIENZA RECORD DEL 25,04% PER LE CELLE MONOCRISTALLINE N-TYPE



Trina Solar ha stabilito un nuovo record di conversione. Le celle in silicio monocristallino N-type Interdigitated Back Contact (IBC) hanno infatti stabilito un'efficienza record del 25,04%. La cella solare utilizzata per il test ha una superficie di 243,18 centimetri quadrati. «Si tratta della prima cella a singola giunzione in silicio c-Si sviluppata in Cina a raggiungere un'efficienza superiore al 25%», spiega una nota dell'azienda. Il risultato è stato conseguito dal Trina Solar State Key Laboratory of PV Science and Technology e certificato dal laboratorio indipendente Japan Electrical Safety & Environment Technology Laboratories.

CONVERT: 1,4 MILIONI DALL'EUROPA PER RIDURRE I COSTI DI PRODUZIONE DEL FV

L'AZIENDA LAVORERÀ CON CINQUE PARTNER AL PROGETTO DI RICERCA GLOBAL OPTIMIZATION OF INTEGRATED PHOTOVOLTAIC SYSTEM FOR LOW ELECTRICITY COST (GOPV), CON L'OBIETTIVO DI SVILUPPARE IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON TEMPI DI RIENTRO DELL'INVESTIMENTO RIDOTTI DEL 40%

Convert Italia ha ricevuto un finanziamento di 1,4 milioni di euro dalla Comunità Europea per la realizzazione di un progetto finalizzato ad abbassare il costo di produzione dell'energia fotovoltaica.

L'azienda lavorerà con cinque partner al progetto di ricerca Global optimization of integrated photovoltaic system for low electricity cost (Gopv), con l'obiettivo di sviluppare impianti fotovoltaici con tempi di rientro dell'investimento ridotti del 40%. Il progetto, della durata di quattro anni, è finalizzato a implementare funzionalità avanzate negli impianti interessando cinque aree: gestio-

ne della luce, efficienza energetica, efficienza dei materiali, affidabilità del sistema, configurazione e manutenzione degli impianti. Considerando un ciclo di vita dell'impianto di 35 anni, si stima una riduzione dei costi dell'energia fotovoltaica fino al 50%, a partire dagli attuali 0,04 euro per kWh. Le aziende coinvolte nel progetto prevedono che nel 2022, una volta concluse le attività di ricerca di Gopv, ricaveranno un fatturato di circa ai 48 milioni di euro, che potrebbe salire fino a 680 milioni di euro nel 2027, con una proiezione di circa oltre 2.000 posti di lavoro nel periodo tra il 2022 e il 2027.



MARCHIOL SI CONFERMA PLATINUM PARTNER DI REC

Anche per il 2017 Marchiol si è confermata Platinum Partner di REC. Presso i suoi magazzini, il distributore gestisce tutta la linea di moduli REC sia in versione Peak Energy da 60 celle, che in versione Twin Peak2 da 120 celle. «Questa collaborazione nasce agli inizi della diffusione del fotovoltaico in Italia con la decisione da parte del gruppo Marchiol di investire in una divisione dedicata alle energie rinnovabili», spiega Paolo Faraon, category manager Energie Rinnovabili di Marchiol. «Da allora REC si è sempre dimostrato un partner affidabile, veloce e disponibile ad affrontare non solo le opportunità della vendita ma anche quelle del post-vendita dando un servizio concreto che fidelizza i clienti finali». Ivano Zanni, vice president Sales area EMEA di REC Solar, ha aggiunto: «La collaborazione con il gruppo Marchiol è da sempre caratterizzata da un rapporto fatto di impegni condivisi, un rapporto che ha raggiunto traguardi importanti per entrambe le aziende e che sicuramente ci riserverà ancora notevoli soddisfazioni».

HANWHA Q CELLS: I MODULI Q.PEAK DUO-G5 HALF-CELL DISPONIBILI IN ITALIA



La nuova serie di moduli fotovoltaici monocristallini ad alta efficienza Q.PEAK DUO-G5 half-cell di Hanwha Q Cells sono disponibili da gennaio per il mercato italiano. I moduli con celle a sei bus bar e tecnologia Q.Antum mirano a garantire una maggiore efficienza e una degradazione minima, nonché raggiungere potenze più elevate, fino a 330Wp, grazie alla presenza di ribbon a sezione tonda. In Italia, la serie Q.PEAK DUO-G5 è al momento disponibile in due versioni: Q.PEAK DUO-G5 con classi di potenza fino a 325Wp e Q.PEAK DUO BLK-G5, con back-sheet e cornice neri, con classi di potenza fino a 315 Wp. «I clienti italiani hanno ora la possibilità di acquistare quello che crediamo sia il miglior prodotto in termini di euro per kWh sul mercato oggi», ha dichiarato Maengyoon Kim, responsabile vendite UE di Hanwha Q Cells. «Il suo rapporto qualità-prezzo renderà la serie Q.PEAK DUO-G5 estremamente interessante per i privati e per le Pmi italiane che cercano di ridurre i costi energetici». Hanwha Q Cells fornisce una garanzia di 12 anni sui prodotti, integrata da garanzie di prestazione esclusive pari al 98% per il primo anno, di almeno il 93% dopo 10 anni e dell'85% dopo 25 anni.

UPSOLAR PRESENTA I MODULI CON OTTIMIZZATORI SOLAREEDGE

Upsolar presenta la nuova linea di moduli in silicio monocristallino, versione total black, con ottimizzatore integrato SolarEdge. Ultimo nato è il modulo UP-M300M serie nera con scatola di giunzione SolarEdge che assicura tempi di installazione ancora più brevi e compatibilità totale con tutti gli inverter SolarEdge. Il nuovo modulo, disponibile da aprile, godrà anche delle nuove garanzie di Upsolar, di 12 anni sul prodotto e 30 anni sulla producibilità. «Grazie alla collaborazione con SolarEdge già dal 2011», si legge in una nota dell'azienda, «Upsolar si è sempre distinta per la qualità e l'innovazione presente nei suoi moduli, in particolare con la scelta di materiali e componenti che garantiscono le performance attese nel tempo».



K2 SYSTEMS AGGIORNA IL SOFTWARE DI PROGETTAZIONE BASE ON

K2 Systems ha aggiornato il software di progettazione Base On per sistemi di montaggio fotovoltaici. L'aggiornamento consente di utilizzare il sistema di montaggio MultiRail con moduli in orizzontale. Inoltre, nella sezione dei tetti inclinati SingleRail + SolidRail è ora possibile configurare il layout con un sistema ad incrocio e modificare la struttura dello SpeedRail con AddOn. I fissaggi e la distanza tra i profili possono essere determinati automaticamente o manualmente per ottimizzare la progettazione dei sistemi ad incrocio. In questo modo può essere modificato il numero di fissaggi al tetto e il numero dei componenti.

Raggiungere l'indipendenza elettrica? Oggi è possibile.



Scopri la nuova
sonnenBatterie dal
13 al 16 Marzo
a MCE 2018
Pad. 4 Stand P30



Con la nuova **sonnenBatterie eco 9.43** puoi rendere ancora più efficiente la produzione e il consumo di energia elettrica grazie a:

- un sistema storage modulare all-in-one compatto e leggero, con capacità da 2,5 kWh a 15 kWh
- un intelligente energy manager che gestisce a 360° flussi e consumi energetici dell'abitazione
- un accumulo dall'elevata affidabilità e dal design ricercato per l'installazione domestica

Inoltre, iscrivendoti alla **sonnenCommunity** potrai abbattere i costi della bolletta residua.

ECOWAY

Energy Trading for Companies who Care

L'energia fotovoltaica vale di più

Con **EcoWay**, il produttore di energia fotovoltaica può **vendere meglio l'energia prodotta**.

- 1. MAGGIORI RICAVI**
Prezzi migliori, azzeramento oneri amministrativi e oneri di sbilanciamento.
- 2. MIGLIORI CONDIZIONI DI PAGAMENTO**
Tempi d'incasso anticipati, garanzie di pagamento
- 3. PROGRAMMA PARTNER**
Programmi d'incentivazione dedicati per tecnici, consulenti ed aziende di settore

EcoWay S.p.a.

via Visconti di Modrone 12
20122 Milano

+39 02 541 08 252
info@ecoway.it



ecoway.it



#NEWS

SOLARE B2B - MARZO 2018

FRONIUS ITALIA COMPIE 10 ANNI E PROMUOVE LA GARANZIA SUGLI SNAPINVERTER

Fronius Italia festeggia 10 anni dalla sua fondazione con un'iniziativa promozionale. Per tutti gli inverter fino a 10 kW acquistati dal 1 gennaio al 31 dicembre 2018, potrà essere acquistata un'estensione di garanzia fino a 10 anni al prezzo simbolico di 10 euro. L'estensione di 2+8 anni di garanzia è disponibile solo online sul portale www.solarweb.com, previa registrazione del seriale dell'inverter.

L'iniziativa è valida per gli inverter della nuova gamma SnapINverter Fronius Galvo, Primo e Symo. Fronius ha inoltre previsto una promozione per l'estensione di garanzia a dieci anni dedicata agli inverter di potenza superiore ai 10 kW. A breve sarà attivato sul portale anche un servizio di webshop attraverso il quale acquistare online l'estensione di garanzia.

EMILIA 4 È L'AUTO FV ITALIANA CHE PARTECIPERÀ ALL'AMERICAN SOLAR CHALLENGE (14-22 LUGLIO 2018)



L'associazione sportiva Onda Solare presenta la nuova auto fotovoltaica a quattro posti "Emilia 4", progettata per partecipare all'American Solar Challenge (ASC), competizione dedicata ai veicoli alimentati dal solare, in programma dal 14 al 22 luglio 2018 negli Stati Uniti.

Dopo il successo ottenuto dai primi tre veicoli solari della serie "Emilia", che hanno conquistato il podio di diverse gare, e in particolare il primo posto al Moroccan Solar Challenge del 2016 e all'Albi Echo Race del Belgio nel 2017, i ricercatori dell'Università di Bologna hanno messo a punto il prototipo di "Emilia 4", il primo cruiser progettato appositamente per la competizione USA.

Il cruiser, costruito con il contributo di alcuni partner industriali del distretto emiliano delle auto da corsa, è stato progettato facendo ricorso a materiali tipici della formula 1, che garantiscono la leggerezza: il veicolo infatti pesa solo 195 chilogrammi batteria compresa. Emilia 4 si ispira alla F1 anche per le dimensioni, con 4,5 metri di lunghezza, 1,8 metri di larghezza e 1,2 metri di altezza. Le parti elettriche sono state interamente progettate su misura, dai motori al pannello fotovoltaico. Il veicolo è ricoperto da 326 celle solari monocristalline, prodotte da Solbian, per una potenza complessiva di 1.100 W.

GROWATT PRESENTA LA SERIE DI INVERTER IBRIDI SPH PER IL FV RESIDENZIALE

Growatt Italia presenta la serie di inverter ibridi monofase SPH che coniuga innovazione, design curato e semplicità di installazione. La nuova serie, progettata per il fotovoltaico residenziale e disponibile in diverse taglie da 3 a 6 kWp, consente di aggiungere la batteria anche in un secondo momento. Lo schermo LCD grafico interno a quattro bottoni agevola l'accessibilità dei dati permettendo di configurare l'apparecchio in modo rapido e intuitivo.

Gli inverter SPH sono dotati di due Mppt in ingresso, in grado di gestire due stringhe con tracker Mppt indipendenti. Gli algoritmi Mppt ad alta velocità consentono inoltre di massimizzare la potenza convertita e produrre maggiore energia.

La piattaforma di monitoraggio dedicata, con accesso da pc o smartphone, permette l'accesso ai dati di produzione dell'impianto, la verifica della corretta funzionalità o l'eventuale presenza di allarmi o notifiche di condizioni anomale. Infine, gli installatori possono creare un unico ambiente per il monitoraggio di tutti gli impianti grazie ad un software proprietario.



I DRONI WESII MONITORANO L'IMPIANTO FV DI ROVIGO (70,5 MWP)



La start-up ligure Wesii ha effettuato il monitoraggio di 30 MW fotovoltaici della centrale di Rovigo in soli due giorni grazie all'impiego di droni. I velivoli senza pilota hanno consentito un notevole risparmio di tempo per effettuare l'operazione, considerato che l'analisi termografica manuale effettuata in precedenza, percorrendo a piedi il campo, consentiva il controllo di circa 1 MW per ogni uomo impiegato nell'operazione. La scelta di Wesii, che ha sede a Chiavari (GE) ed è incubata da Wylab, è stata presa da Delos Power, la società che gestisce l'impianto fotovoltaico di Rovigo, uno dei più grandi di Italia, per conto di Tages Capital. I droni multispettrali sono dotati di sensori non convenzionali per raccogliere le immagini con un ampio spettro di lunghezze d'onda e permettono di effettuare l'analisi in tempi molto rapidi. Inoltre, sono in grado di raccogliere informazioni accurate anche su superfici non ottimali. Questa caratteristica ha facilitato l'operazione del campo fotovoltaico di Rovigo dove, a causa della morfologia del terreno, alcune file di moduli risultano difficili da analizzare manualmente per via della loro inclinazione.

AZIENDA PESCARESE COMPLETA CENTRALE FV DA 10 MWP IN IRAN

Carlo Maresca Spa, azienda immobiliare e di costruzioni residenziali con sede a Pescara impegnata anche nella realizzazione e gestione di impianti da fonti rinnovabili, ha completato l'installazione di una centrale fotovoltaica da 10 MWp in Iran. Il parco solare, dislocato sull'isola di Qeshm, conta oltre 30mila moduli fotovoltaici, che annualmente potranno produrre 17 milioni di kWh. I lavori sono stati avviati lo scorso agosto 2017, mentre l'inaugurazione è prevista entro la prima metà di marzo 2018.

WARIS REALIZZERÀ 60 MW DI IMPIANTI FV IN ANATOLIA

Waris ha siglato un accordo per la realizzazione di diversi impianti fotovoltaici in Anatolia. Complessivamente, le installazioni avranno una potenza totale di 60 MW e utilizzeranno moduli policristallini da 60 celle con potenza di 280 Wp. Il valore della commessa è superiore a 21 milioni di euro. Gli impianti saranno realizzati nel corso del 2018.

SONNEN PORTA IL PROGETTO "LITER OF LIGHT" NELLE UNIVERSITÀ ITALIANE

Il progetto di corporate social responsibility "Liter of Light" di Sonnen approda nelle aule universitarie. Vincenzo Ferreri, general country manager dell'azienda, è infatti stato invitato dalla Bologna Business School a presentare, agli studenti del Master in Green Energy and Sustainable Businesses, il progetto di solidarietà di cui è stato recentemente nominato Ambassador per l'Italia. "Liter of Light" si pone l'obiettivo di creare, nei Paesi completamente privi di energia elettrica, un sistema di illuminazione ecosostenibile in cui bottiglie di plastica piene di acqua e candeggina riescono a riprodurre la luce solare, trasformandosi in vere e proprie fonti di illuminazione. Al generatore solare viene abbinata una batteria, offerta da Sonnen, in grado di immagazzinare la luce del sole durante il giorno, pronta a restituirla nelle ore notturne. Ad una platea di studenti provenienti da tutto il mondo, Ferreri ha delineato la genesi e gli obiettivi del progetto, facendo leva sul suo valore aggiunto: coinvolgere direttamente le popolazioni locali nella realizzazione del sistema di illuminazione, mettendole concretamente all'opera e offrendo loro formazione.



Ancora in Italia più carichi che mai!

In qualità di fornitore leader mondiale di soluzioni solari intelligenti, Trina Solar offre prodotti, applicazioni e servizi FV con lo scopo di favorire uno sviluppo globale sostenibile. Grazie alla continua innovazione, continuiamo a spingere il settore FV verso il futuro, per rendere possibile la grid parity e per contribuire alla diffusione delle energie rinnovabili in tutto il mondo.

L'eccezionale qualità dei prodotti di Trina Solar va di pari passo con gli sforzi profusi per essere vicina ai suoi partner in ogni mercato. Trina Solar Europa ha ampliato la rete di vendite e la copertura geografica, ed ha migliorato il livello di assistenza. Come risultato, l'organismo europeo ha raggiunto 1GW di moduli spediti nel 2017, un traguardo davvero significativo che l'azienda ha raggiunto grazie ai suoi clienti europei.

Visita il nostro stand

**MCE Milano
2018!**

Padiglione 4
Stand P29 R26





LEONARDO BOTTI,
RESPONSABILE GLOBALE
PRODUCT MANAGEMENT
ABB, PG SOLAR

ABB AFFRONTA LE NUOVE SFIDE DELL'APPROVVIGIONAMENTO ENERGETICO CON PRODOTTI E SERVIZI ANCORA PIÙ DIGITALI ED INTERCONNESSI. COME DIMOSTRANO IL NUOVO SISTEMA DI ACCUMULO REACT 2, L'AMPLIAMENTO DELLA GAMMA DI INVERTER E LE NUMEROSE INIZIATIVE SUL PIANO DELLA MOBILITÀ ELETTRICA.

«LE NUOVE ESIGENZE A CUI DOBBIAMO RISPONDERE SONO QUELLE DI UNA MAGGIORE ED EFFICIENTE INTERAZIONE CON LA RETE E ALLO STESSO TEMPO DI FAVORIRE L'EVOLUZIONE DEL MERCATO ELETTRICO CON IL MODELLO DEI PROSUMER», DICHIARA LEONARDO BOTTI, RESPONSABILE GLOBALE PRODUCT MANAGEMENT ABB, PG SOLAR

MICHELE LOPRIORE

DELLA DIGITALIZZAZIONE



ALL'INSEGNA

La generazione distribuita sta trasformando il mercato energetico dando vita a nuovi schemi e a nuovi modelli di business. Tra i protagonisti di questa nuova rivoluzione c'è ABB, uno degli storici player del mondo del fotovoltaico che in tutti questi anni è riuscita a restare ai vertici di mercato grazie alla continua spinta innovativa. Negli ultimi anni, questa spinta si è concentrata sugli inverter, che l'azienda ha trasformato da semplici convertitori a macchine sempre più digitali. «ABB vanta una gamma di prodotti e soluzioni in grado di cavalcare l'onda della generazione distribuita», spiega Leonardo Botti, responsabile Global Product Management di ABB, PG Solar, che racconta in che modo l'azienda stia affrontando le sfide della digitalizzazione e l'impatto che questa ha avuto, e continua ad avere, sulla propria offerta.

«ABB sta costruendo una piattaforma di soluzioni e servizi, chiamata ABB Ability, che punta a rendere digitali, interconnesse e cloud based tutte le proprie linee di prodotto»

«Come è cambiato il mercato degli inverter in Italia?»

«Moltissimo, riducendosi in

maniera importante sui volumi ma al contempo raggiungendo una consistenza e una solidità che oggi gli permette di ritornare a crescere. Il costo dell'energia fotovoltaica è oggi competitivo e affidabile. Questo fattore favorisce lo sviluppo di nuovi modelli di business che guardano al futuro del consumo di energia».

Cosa vi aspettate per il 2018?

«Il mercato italiano a nostro parere ha superato oramai la fase e le dinamiche post incentivi ed è quindi proiettato verso volumi in crescita. A maggior ragione quando si considerano anche le op-

portunità fornite da una base installata molto rilevante e matura. Per quanto ci riguarda intendiamo continuare nel percorso di crescita con il supporto di nuove soluzioni, prodotti e servizi, sempre più innovativi e competitivi».

In che modo la digitalizzazione ha trasformato la vostra gamma di prodotto?

«Questo è un tema molto importante non solo per noi del Product Group Solar, ma per il Gruppo in generale. ABB sta costruendo una piattaforma di soluzioni e servizi, chiamata ABB Ability, che punta a rendere digitali, interconnesse e cloud based tutte le proprie linee di prodotto. Per quanto riguarda gli inverter, questo obiettivo è chiaro e ben definito nelle nostre roadmap. Già nel 2016 la nostra tag line era "Enabling digital grid with the

broadest product portfolio" che racchiude in una frase tutto questo. Si trattava solo di uno slogan, che però è stato declinato nel business plan, sviluppando piattaforme di comunicazione e connettività completamente integrate nei prodotti. Non a caso queste trovano un contenitore nella nostra tecnologia che abbiamo chiamato Advanced Communication Package (ACP)».

Quali sono le novità di ABB in termini di gestione digitale dell'energia, delle reti e dell'Internet of things?

«Oggi il sistema di produzione e consumo dell'energia, elettrica in particolare, è cambiato e continuerà nel percorso intrapreso. Le necessità di interazione e di scambio di dati, con la rete da un lato e con gli utilizzatori dall'altro, è un obiettivo più rilevante e più sentito che mai. In questo contesto abbiamo due macro target. Quando si analizza l'aspetto relativo alla produzione elettrica, intendiamo rendere i nostri dispositivi capaci di garantire e velocizzare l'implementazione di qualsiasi impostazione operativa. Ovvio che la digitalizzazione in questo contesto rappresenta il vettore tecnologico su cui poggiare. Quando invece ci si sposta verso la visualizzazione dei dati e la loro gestione, semplificare al massimo l'interfaccia, che può essere una app o un portale. È ciò che facciamo con le nostre piattaforme, rigorosamente con la massima remotabilità».

Quali sono le novità di prodotto per il 2018 per quanto riguarda gli inverter?

«Il 2018 come il 2017 sarà portatore di molte novità

La scheda

Indirizzo sede italiana: via Luciano Lama, 33
20099 Sesto San Giovanni (MI)
Tel.: 0224141
Sito: <http://new.abb.com/>

DIVISIONE INVERTER FOTOVOLTAICI
Indirizzo sede italiana: via San Giorgio, 642
52028 Terranuova Bracciolini (AR)
Tel.: 05591651

importanti. Continuerà l'evoluzione delle taglie di inverter trifase da 50-60 kW. Inoltre abbiamo recentemente lanciato il nuovo inverter trifase PVS-100/120. Il prodotto è stato sviluppato per impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale, e per installazioni a terra. Tra i punti di forza dell'inverter ci sono scalabilità, flessibilità, facilità di installazione e gestione proattiva dell'impianto».

Ci spieghi...

«Il prodotto consente di ridurre i costi di installazione e logistica di circa il 50% grazie al minor numero di inverter necessari per completare il blocco di potenza ottimale. La gamma PVS-100/120 infatti porta sul mercato gli inverter di stringa da 1.000 VDC con la più alta capacità di potenza. L'installazione risulta inoltre semplice e veloce, grazie all'utilizzo della struttura di montaggio del modulo già esistente per installare l'inverter, con conseguente risparmio di tempo e denaro sulla logistica, la formazione e la preparazione del sito. L'installazione viene inoltre controllata e gestita tramite una procedura guidata, una app dedicata agli installatori e l'accesso wireless che consente di ridurre i tempi di installazione e migliorare l'esperienza degli utenti».

E per lo storage?

«Presentiamo quest'anno il sistema di storage React 2 per impianti fotovoltaici residenziali.

Si tratta della nuova soluzione di accumulo di ABB, con una batteria di lunga durata e un'ampia capacità di storage che varia da 4 a 12 kWh, in base al numero di batterie utilizzate».

Quali sono i punti di forza del nuovo sistema di accumulo?

«Il prodotto permette un efficientamento energetico a livello domestico fino al 10% superiore rispetto ad altre alternative a bassa tensione ed è in grado di garantire un risparmio economico e maggiore flessibilità nell'immagazzinamento dell'energia.

L'installazione risulta inoltre facile e veloce con i collegamenti plug and play e una app specifica. Il sistema è stato pensato sia per nuovi impianti sia per il retrofit grazie alla possibilità di installazione sul lato DC o AC dell'impianto».

E per quanto riguarda comunicazione e connettività?

«A fronte di una crescente domanda di soluzioni più intelligenti e una sempre maggiore connettività, React 2, grazie al portale ABB Ability, può offrire un controllo intelligente sulle esigenze di accumulo. Inoltre, è compatibile con il sistema Mylos free@home di ABB e si integra facilmente nei sistemi di domotica, creando così una soluzione completa che offre ai clienti il controllo totale sull'utilizzo dell'energia solare».

Come si è evoluta la vostra gamma?

«Il sistema di storage React è un prodotto unico nel mercato, che risponde alle esigenze degli installatori ma allo stesso tempo anche a quelle dei clienti finali che stanno già pensando ad una casa dove il self-consumption può essere spinto ai limiti massimi. La versione avanzata, il React 2, che stiamo lanciando ora, le incrementerà. Punteremo molto sul sistema React 2, perché l'accumulo sta sempre di più entrando nel contesto energetico nazionale e dei nostri giorni. Le evoluzioni invece degli inverter di stringa per le applicazioni commerciali continueranno a supportare un segmento che in Italia si è stabilizzato e consolidato, lo definirei quasi lo zoccolo duro del mercato nazionale. Per quanto riguarda invece gli impianti di taglia utility scale, in Italia al momento ci sono pochi progetti che guardano questo segmento ma comunque esistono sul territorio nazionale tanti player che esportano le loro eccellenze ingegneristiche all'estero utilizzando i nostri prodotti e le nostre soluzioni».

A quali esigenze rispondono i vostri prodotti?

«Le nuove esigenze a cui dobbiamo dare risposta sono appunto quelle di permettere una maggiore ed efficiente interazione con la rete e allo stesso tempo favorire l'evoluzione del mercato elettrico con l'arrivo sempre più consistente dei Virtual Power Plant e quindi del modello prosumer. I nostri progetti ed i nostri prodotti puntano a supportare entrambi».

Come sta cambiando in Italia la richiesta di inver-

ter da parte del mercato?

«In Italia la richiesta si è consolidata in termini di applicazioni. I segmenti residenziali e commerciali rappresentano oltre il 90% del mercato, quindi le taglie degli inverter sono abbastanza stabili. Il cambio evidente che si è manifestato va più che altro nella direzione di prodotti sempre più digitali e versatili. Noi abbiamo sempre avuto prodotti adeguati a questi settori, e da qui deriva la nostra leadership nel mercato».

I principali player del settore degli inverter oggi sono insidiati da player asiatici e da aziende specializzate nei sistemi di storage. Cosa sta succedendo?

«Queste sono le dinamiche che rendono un mercato vivo e attraente. Sono sfide che tutti devono affrontare e gestire e che ci hanno spinto ad innovare continuamente. Noi viviamo il mercato globale da sempre, quindi per questo le abbiamo avvertite anche prima di altri. Le affrontiamo antepoendo ai nostri progetti e piani due condizioni inderogabili ed imprescindibili: l'innovazione e la velocità».

Si parla anche di un rischio di shortage dei componenti principali?

«Sì, sono attesi incrementi dei tempi di consegna di componentistica elettronica tra cui quella dipendente dal silicio. Anche questo è un fenomeno che conosciamo ed abbiamo affrontato già altre volte in passato. L'importante è pianificare e tenere relazioni solide con la catena produttiva».

Su quali taglie fate maggiore affidamento per il futuro? Residenziale o commerciale?

«Punteremo su entrambe, dato che in Italia sono due mercati maturi e consolidati».

ABB è da anni impegnata nel mercato della mobilità elettrica. Come vedete l'integrazione tra questa tecnologia e il fotovoltaico?

«Per ABB si tratta di un passo obbligato, infatti stiamo già lavorando ad integrare le nostre piattaforme di entrambe le applicazioni. In questo ambito l'aspetto principale e vincente non sarà una integrazione propriamente hardware, visto che i fast charger saranno caratterizzati da potenze elevate, tipicamente su bus DC, mentre la carica a livello residenziale, utilizzerà potenze basse e quindi bus AC. L'aspetto principale sarà la comunicazione e l'interazione digitale a livello di sistema».

In Italia a che punto siamo?

«Direi avanzato, ma di strada ancora da fare ce n'è e noi siamo fiduciosi che il Paese si spenderà in questa direzione».

Quali scenari e opportunità di business possono aprirsi per gli installatori?

«Gli installatori, in Italia in particolare, si sono sempre contraddistinti per dinamismo e versatilità. In un contesto come quello che stiamo vivendo, e vivremo nei prossimi anni, queste caratteristiche saranno cruciali per lo sviluppo del mercato. In questo senso però mi preme ricordare come anche gli altri operatori della filiera abbiano accettato la sfida e stiano adattando i loro modelli di business a scenari futuri».

Quali sono gli ostacoli allo sviluppo di questo comparto?

«Più che di ostacoli parlerei di possibili imprevisti come quelli legati ai cambiamenti delle regolamentazioni. Oggi le energie rinnovabili sono una realtà in grado di competere ad armi pari con le fonti convenzionali, sfruttando inoltre una minor

«Gli installatori, in Italia in particolare, si sono sempre contraddistinti per dinamismo e versatilità. In un contesto come quello che stiamo vivendo, e vivremo nei prossimi anni, queste caratteristiche saranno cruciali per lo sviluppo del mercato»

LE NOVITÀ DI ABB

INVERTER TRIFASE PVS-100/120



IL PRODOTTO È STATO SVILUPPATO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE, E PER INSTALLAZIONI A TERRA, TRA I PUNTI DI FORZA DELL'INVERTER CI SONO SCALABILITÀ, FLESSIBILITÀ, FACILITÀ DI INSTALLAZIONE E GESTIONE PROATTIVA DELL'IMPIANTO

SISTEMA DI ACCUMULO REACT 2



IL NUOVO SISTEMA DI STORAGE DI ABB HA UNA BATTERIA DI LUNGA DURATA E UN'AMPIA CAPACITÀ DI ACCUMULO CHE VARIA DA 4 A 12 KWH

dipendenza da logiche geopolitiche globali sempre difficili da prevedere. Per ultimo, ma non meno importante, ricordiamo l'essenziale e trainante componente "verde".

Come si sta muovendo ABB nel campo della mobilità elettrica?

«La mobilità elettrica è uno dei pilastri della strategia del Gruppo a livello globale. Questo è confermato anche dal recente accordo di sponsorship con Formula-e. La nostra offerta si è evoluta molto negli ultimi anni annoverando oggi soluzioni per applicazioni residenziali e commerciali, pubbliche o private, quali gli Wall Box e le stazioni di ricarica a colonnina, con potenza variabile da 3,7 kW a 22 kW, particolarmente indicati per usi quotidiani e durante periodi di sosta prolungati, ma anche le stazioni per ricarica veloce, la piattaforma Terra, con potenze da 20 kW a 50 kW. Queste soluzioni sono in grado di supportare i vari standard di connessione, attraverso ricariche in tecnologia continua ed alternata, permettendo ricariche complete in 15 -20 minuti, molto indicate per il servizio pubblico. Tutte queste soluzioni possono semplicemente essere combinate con la ampia gamma di inverter fotovoltaici di ABB, per creare un ecosistema in grado di convertire l'energia solare in elettricità con la quale ricaricare veicoli elettrici, il tutto interconnesso attraverso la piattaforma digitale ABB Ability».





LO STORAGE? CRESCERÀ, A QUESTE CONDIZIONI

DOPO I BUONI RISULTATI DEL 2017, CHE COSA POTRÀ DARE UN'ULTERIORE ACCELERAZIONE AL MERCATO DEI SISTEMI DI ACCUMULO ABBINATI AL FOTOVOLTAICO? CHE RUOLO POTRANNO GIOCARE QUESTI PRODOTTI NELLO SVILUPPO DELLE SMART GRID? E QUALI SARANNO I CANALI DISTRIBUTIVI PIÙ ADEGUATI PER IL FUTURO? NE ABBIAMO PARLATO IN UNA TAVOLA ROTONDA CON ALESSANDRO VILLA DI ELMEC, DAVIDE TINAZZI DI ENERGY SRL, ANDREA CRISTINI DI SENEK, VALERIO NATALIZIA DI SMA E VINCENZO FERRERI DI SONNEN

A CURA DELLA **REDAZIONE**

Il lancio dei sistemi di accumulo per il fotovoltaico ha permesso di portare all'ordine del giorno del mercato il sogno di tanti potenziali clienti: l'autosufficienza energetica. Questa "immagine" così facile da evocare e da presentare alla clientela, è stata usata con successo per favorire la crescita del mercato anche in quel periodo in cui la convenienza economica era tutt'altro che certa. Oggi lo storage è diventato un elemento essenziale della generazione distribuita e del modello di risparmio energetico imperniato sugli impianti fotovoltaici. Ci sono però ancora molti elementi di incertezza che pesano sul mercato: il costo che a volte scoraggia la potenziale clientela, la mancanza di politiche di incentivazione in grado di favorire la diffusione di questi sistemi, la qualità e la continuità dell'offerta, il timore sull'arrivo di nuovi player dal

far east che potrebbero portare una forte pressione sui prezzi. Per affrontare tutti questi aspetti, SolareB2B ha organizzato una tavola rotonda a porte chiuse che si è tenuta lo scorso martedì 30 gennaio a Carate Brianza (a pochi chilometri da Monza), presso i locali di Cooperativa In-Presa. Alla tavola rotonda hanno partecipato sei figure di primo piano appartenenti a diversi segmenti della filiera dello storage, in modo da rappresentare tutti i punti di vista del mercato: Alessandro Villa, amministratore delegato di Elmec; Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Srl; Andrea Cristini, country manager Italy di Senec; Valerio Natalizia, regional manager per l'area Sud Europa di SMA e Vincenzo Ferreri, country general manager di Italia di Sonnen.

Nelle pagine seguenti, una sintesi di quanto emerso dal dibattito.



I PROTAGONISTI DEL DIBATTITO



Alessandro Villa
amministratore
delegato di **Elmec**



Davide Tinazzi
amministratore
delegato
di **Energy Srl**



Andrea Cristini
country
manager Italy
di **Senec**



Valerio Natalizia
regional manager
per l'area Sud
Europa di **SMA**



Vincenzo Ferreri
country general
manager di Italia
di **Sonnen**



Davide Bartesaghi
direttore
di **SolareB2B**



Michele Lopriore
redattore
di **SolareB2B**



Sonia Santoro
account
di **SolareB2B**



345W

Nuovo Modulo Half-Cell Policristallino

Incremento di potenza e rapporto qualità-prezzo
senza precedenti

italy@jinkosolar.com
www.jinkosolar.com



Michele Lopriore, SolareB2B: Nel primi 10 mesi dello scorso anno solo sull'11% dei nuovi impianti fotovoltaici è stato installato un sistema storage, per un totale di circa 4mila pezzi tra gennaio e ottobre 2017. Quali sono secondo voi gli elementi che possono favorire un'ulteriore accelerazione e un tasso di penetrazione più alto sui nuovi e vecchi impianti fotovoltaici?

Vincenzo Ferreri, country general manager di Italia di Sonnen: Partiamo dal dato sul 2017: noi calcoliamo che complessivamente siano stati installati tra 8 e 9mila sistemi storage. Per quest'anno ci aspettiamo un consolidamento dovuto anche a una più diffusa conoscenza dei vantaggi e delle tecnologie dei sistemi di accumulo che tra l'altro è una tecnologia consolidata e non acerba come molti pensano.

Cosa potrà sostenere un ulteriore sviluppo del mercato? Sicuramente un supporto importante

potrà arrivare da bandi regionali simili a quello con cui Regione Lombardia ha finanziato l'acquisto e l'installazione di sistemi di accumulo abbinati al fotovoltaico. Con Anie Rinnovabili stiamo cercando di replicare in altre regioni questo tipo di bandi: abbiamo già fatto incontri in Piemonte, Emilia, Toscana, Trentino... ma anche Puglia. Oggi sappiamo che il mercato dello storage, così come quello del fotovoltaico, è concentrato nel nord Italia: diciamo che l'80% dei sistemi di accumulo sono installati da Firenze in su. Per questo ci

sarebbe bisogno di un sostegno soprattutto per le regioni del centro-sud, dove anche la detrazione fiscale è meno efficace. In generale comunque gli incentivi regionali potranno dare una spinta importante, anche perché non dimentichiamo

che la diffusione dei sistemi storage tocca anche il tema della stabilizzazione dell'infrastruttura di rete. L'incentivo quindi ha una valenza molto ampia: aiuta il cliente ad aumentare la quota di autoconsumo, si riduce la fonte fossile, e si favorisce un assetto che sostiene la stabilizzazione della rete.

Un ulteriore aiuto alle vendite potrebbe arrivare dal portare la detrazione fiscale per i sistemi di accumulo dal 50 al 65%, dato che questi prodotti operano anche nell'ambito della domotica e generano efficienza energetica. E poi sarebbe utile accorciare le tempistiche con cui viene rimborsata la detrazione fiscale in modo da concentrare il beneficio in pochi anni o addirittura fare in modo che la detrazione possa essere assorbita direttamente dall'azienda che fa l'installazione e che può trasformarla in uno sconto sul prezzo d'acquisto.

Un ultimo stimolo è quello della riduzione dei prezzi, che continua anno dopo anno. Se guardo ai nostri listini, rispetto a due anni fa il prezzo si è ridotto del 25-30%. Nonostante questo, oggi chi vuole realizzare un impianto fotovoltaico, se aggiunge anche il sistema storage si trova a dover spendere circa 15-16 mila euro e quando si chiede un finanziamento su quelle cifre spesso la richiesta non viene accolta; così ci sono aziende che per non perdere la vendita propongono in prima battuta il fotovoltaico, tornando successivamente dal cliente per proporre lo storage in retrofit.

In generale però il mercato c'è: anche sul retrofit, abbiamo in Italia 700mila installazioni, quindi

c'è tantissimo da fare.

Andrea Cristini, country manager Italy di Senec: È vero, l'investimento necessario per fare solo l'impianto fotovoltaico o per aggiungere anche lo storage, raddoppia. Quindi in alcuni casi va oltre le possibilità di spesa di molti potenziali clienti.

Michele Lopriore, SolareB2B: Lo vediamo anche noi: quando il preventivo supera determinati livelli di investimento, il cliente spesso decide di fermarsi a riflettere. Molte volte sono le stesse organizzazioni di vendita che per non oltrepassare questa soglia propongono prima il fotovoltaico e poi lo storage in retrofit.

Vincenzo Ferreri (Sonnen): E c'è un effetto ulteriore: dove l'impianto fotovoltaico è stato fatto con prezzi molto bassi, anche lo storage si deve collocare sulla stessa fascia; così in questi casi diventa impossibile vendere prodotti in fascia premium; e allora si propongono sistemi obsoleti, ad esempio con batterie al piombo. Ed è impossibile vendere servizi aggiuntivi.

Aggiungo che c'è anche un altro elemento che continua a frenare la crescita del mercato: mi riferisco a quegli installatori che non essendo preparati, sconsigliano l'acquisto di un sistema storage suggerendo di aspettare ancora.

Andrea Cristini (Senec): Anche noi ci siamo scontrati con il problema di installatori che non vogliono proporre lo storage al cliente. C'è chi ragiona solo in termini di break even dell'investimento per il cliente finale e quindi considera lo storage come un elemento di debolezza. Questo succede soprattutto al centro sud, mentre al nord ci sono reti vendita molto più strutturate ed efficaci nel cogliere le potenzialità di mercato.

Per questo motivo noi anche quest'anno investiremo tanto in formazione agli installatori, ma cominceremo a fare anche delle azioni verso il cliente finale in modo da trasferire informazioni corrette. Su questo tema penso che tutti noi che operiamo in questo settore dovremmo cercare di coinvolgere i media nazionali in una campagna di comunicazione al cliente finale che faccia conoscere i veri vantaggi dello storage.

Per quanto riguarda la normativa, sono d'accordo che i bandi regionali sono un grande aiuto. Io credo però che ci vorrebbe anche un'azione a livello nazionale che possa dare non solo un aiuto economico, ma anche un segnale forte per sensibilizzare sul tema.

Un altro elemento di sviluppo riguarda il lancio dei

servizi aggiuntivi: noi ad esempio avvieremo il cloud anche in Italia. Ho notato che c'è più sensibilità su questi temi che sugli aspetti tecnologici del prodotto. E quindi sono convinto che anche questi servizi potranno aiutare sempre di più a promuovere il mondo dei sistemi storage.

Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Srl: Credo che per tutti noi l'avvio di questo mercato sia stato legato a vendite emozionali, alla suggestione dell'autosufficienza energetica. E all'inizio andava bene anche così. Oggi però c'è un problema. L'installatore riceve dal cliente una richiesta molto semplice, finalizzata al sogno dell'autosufficienza energetica, e nei produttori trova invece interlocutori che gli of-

Ferreri (Sonnen):
«I sistemi di accumulo saranno il fulcro delle smart grid. Sappiamo che dovremo scontrarci con gli interessi delle utility che non gradiranno il fatto che ogni singolo impianto fotovoltaico possa partecipare al mercato dell'energia e rosicchiare una parte del loro fatturato. Inoltre, la remunerazione per il contributo alla stabilizzazione della rete aumenterà la convenienza dello storage».

Lopriore (SolareB2B):
«Nel primi dieci mesi dello scorso anno solo sull'11% dei nuovi impianti fotovoltaici è stato installato un sistema storage. Quali sono gli elementi che possono favorire un'ulteriore accelerazione e un tasso di penetrazione più alto sui nuovi e vecchi impianti fotovoltaici?».

Ogni azienda lascia una traccia



Garantire

una consulenza
"sartoriale" alle
aziende associate

Condividere

Normative
Responsabilità
e Opportunità

Trasformare

il fine vita
dei prodotti
in vantaggio

Divenire

parte attiva nel
miglioramento
dell'ambiente

diventa
socio
del tuo
ambiente

Gestione RAEE/Pile/Accumulatori/Fotovoltaico

Consorzio ECOEM

Milano - Via V. Monti, 8 - 20123

Tel (+39) 02 45076135 - Fax (+39) 02 45550206

Salerno - Pontecagnano Faiano

Via Irno - Loc. Sardone - 84098



numero verde

800 198674

info@ecoem.it

www.ecoem.it



frono troppe informazioni tecniche di dettaglio. C'è invece una grande debolezza sulla capacità di dimensionare correttamente un impianto fotovoltaico con storage, sapendo che è molto diverso dal dimensionamento di un impianto fotovoltaico normale. Quindi io ritengo che la formazione che noi facciamo verso la filiera debba andare in questa direzione: meno dettagli tecnici, ma più informazioni base su come si dimensiona un impianto. Allo stesso modo, c'è bisogno di informazioni di base sull'offerta. Il problema non è quello di spiegare le sottili differenze che ci sono tra i dispositivi delle aziende leader. Il problema è molto più in basso: ancora oggi incontriamo installatori che non sanno distinguere sistemi di storage veri e propri da gruppi di continuità a ricarica solare. Chi non sa distinguere batterie di back up da batterie per uso ciclico. Questa confusione creano problemi a tutta la filiera.

Vincenzo Ferreri (Sonnen): In realtà chi ha questa confusione non vende. Sono quelli che dicono al cliente che gli accumuli non sono ancora pronti.

Davide Tinazzi (Energy Srl): E infatti è proprio questo il problema del mercato. Sino ad ora abbiamo venduto ai first mover, ai più capaci e pronti. Oggi però bisogna occuparsi degli installatori un po' più pigri, quelli che sono rimasti indietro, che rifiutano la formazione e quindi non

hanno ancora capito il mondo dello storage. E sappiamo che questi sono la maggior parte, e sono quelli che dovrebbero fare i volumi.

Andrea Cristini

(Senec): Il problema è che quando inviti gli installatori a momenti di formazione, ti scontri sempre con chi dice di non avere tempo e che quindi non si dimostra molto disponibile a questo tipo di iniziative. Credo che tutti noi dovremmo cercare di capire qual è il modo più efficace per suscitare l'interesse di molti installatori che fanno resistenza anche davanti alla possibilità di avere qualcosa in più da proporre al cliente.

Vincenzo Ferreri (Sonnen): Io credo invece che molti installatori non si interessino perché sono convinti che non ci sia ancora

un mercato. Infatti, quando c'è stato il bando di Regione Lombardia abbiamo avuto tante richieste da professionisti che sono stati a loro volta contattati da clienti interessati allo storage, magari gli stessi per i quali qualche anno prima avevano realizzato un impianto fotovoltaico.

Noi in questi anni abbiamo concentrato il nostro lavoro con quei pochi partner imprenditori capaci di avere una vision e li abbiamo persuasi a puntare su un mercato che aveva grandi potenzialità.

I piccoli, invece, non si muovono perché non vedono questa richiesta che dovrebbe arrivare dal basso, tranne quando ci siano incentivi pubblici che muovono il mercato e creano attenzione.

Del resto oggi l'informazione che arriva da noi operatori di mercato non è ancora tale da creare quella attenzione e quel fermento a livello nazionale di cui ci sarebbe bisogno.

Alessandro Villa, amministratore delegato di Elmec: Sono anch'io d'accordo che bandi e



incentivi possono essere di grande aiuto in una fase di sviluppo embrionale del mercato.

Aggiungo però che se torniamo a due anni fa e alle proiezioni che facevamo sulla penetrazione dei sistemi storage sul parco fotovoltaico installato, pensavamo che nel giro di cinque anni circa metà degli impianti avrebbero avuto a bordo un sistema di accumulo. E quindi si parlava di decine di migliaia di pezzi all'anno per arrivare a 100mila entro il 2020.

Perché non è successo questo? In mancanza di incentivi a livello nazionale, noi da installatori ci siamo accorti che, passata l'onda emotiva, oggi i clienti hanno maturato una grande capacità di consapevolezza e di analisi di questi prodotti. E quindi si pongono il problema del prezzo legato alla percezione della durata del ciclo di vita di questi sistemi. Per gli impianti fotovoltaici ormai è acquisito che la durata sia superiore ai venti anni.

Per lo storage, abbiamo parlato con tante persone che ci hanno dimostrato di conoscere il prodotto e di averlo capito, ma preferiscono aspettare per-

ché non sono ancora convinti della convenienza. Quindi secondo me l'industria ha due strade: o agire con decisione sulla riduzione dei prezzi; oppure se la durata dei sistemi di accumulo è maggiore di quella percepita, parliamo di dieci anni, occorre fare in modo che diventi consapevolezza da parte della clientela.

Valerio Natalizia, regional manager per

l'area Sud Europa di SMA: Mentre vi sentivo

parlare rivedevo il film vissuto qualche anno fa nel fotovoltaico: impreparazione da parte di una fetta di installatori che non sono pronti a presentare il prodotto nella maniera corretta; le iniziative fatte dall'industria nella formazione; un'ampia offerta di prodotti che però non sempre rispondono a criteri di qualità, tecnologia e innovazione; e quindi una parte del mercato che rimane scottata da prodotti che non rispettano le promesse.

Quindi, c'è una fase embrionale e in questa fase purtroppo c'è del buono e del meno buono. E questo fa parte dell'evoluzione del mercato secondo meccanismi che abbiamo già visto.





In questa fase però ritengo che ci sia un approccio timido da parte delle associazioni sullo storage e sul fotovoltaico in generale. Va bene il dialogo con le Regioni, ma vorrei vedere anche un approccio più critico anche verso il Governo. Le associazioni dovrebbero alzare la voce perché

se da un lato la strategia energetica nazionale promette numeri roboanti per i prossimi anni, dall'altro se analizziamo la nuova potenza fotovoltaica installata nel 2017, se si toglie un mega impianto a cui anche SMA ha partecipato nel segmento utility, i numeri sono in diminuzione rispetto al 2016. La SEN parla di oltre 3 GW all'anno di nuove installazioni e noi abbiamo chiuso il 2017 con 400 MW.

Quindi le associazioni più che esprimere soddisfazione per quanto fatto, dovrebbero sviluppare azioni per spingere ancora il fotovoltaico e non fermarsi a quanto dice la Sen che parla del fotovoltaico come di un'energia matura che non ha bisogno di alcun supporto.

Più che di formazione, abbiamo bisogno di informazione.

Il Governo e il ministero dello Sviluppo Economico e dell'Ambiente dovrebbero diffondere maggiormente dei messaggi di positività nei confronti del fotovoltaico e dello storage.

Basterebbe qualche passaggio televisivo, una sorta di Pubblicità Progresso, per dare una sen-

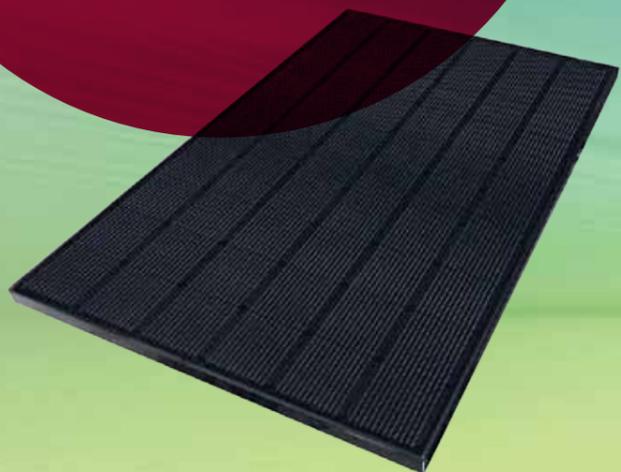
sazione differente al mercato. Oggi, lo sappiamo, nel grande pubblico c'è ancora la convinzione che dopo la fine degli incentivi non ci sia più convenienza nel fotovoltaico. Figuriamoci con lo storage che spesso è visto solo come un incremento del costo iniziale dell'impianto fotovoltaico. Detto ciò, io sono comunque soddisfatto dei nostri numeri. Nel 2017 il mercato italiano dello storage dovrebbe essere stato il secondo a livello europeo. C'è una necessità di un quadro regolatorio che dovrebbe andare a incentivare alcuni meccanismi che potrebbero permettere allo storage di essere proposto all'interno di un pacchetto di servizi. Ricordiamoci che il punto di interesse per quello che facciamo non è la tecnologia fotovoltaica, ma la riduzione del costo delle bollette. È questo il messaggio che dobbiamo far arrivare al cliente finale. Ma non tutti gli installatori sono in grado o pronti a trasmettere questo

messaggio.

Alessandro Villa (Elmec): Noi nel 2017 siamo cresciuti con gli impianti di taglia commerciale e industriale. Invece ha sofferto di più la parte re-

Villa (Elmec):
«I clienti finali hanno una grande capacità di analisi dei prodotti per lo storage e quindi si pongono il problema del prezzo legato alla percezione della durata del ciclo di vita. Così, molti preferiscono aspettare perché non sono ancora convinti della convenienza. L'industria ha due strade: o ridurre i prezzi; oppure fare informazione sulla durata reale dei sistemi di accumulo».

ENERGIA SOLARE
 Sotto una nuova luce
 FINO A 365 WATT.



LG NeON[®] 2 Black



LG NeON[®] R



LG Mono[®] X Plus

LG riunisce l'ingegneria, la progettazione e la produzione di classe mondiale sotto un grande marchio per offrire prestazioni eccezionali. Come prodotti di fascia Premium con gli standard più alti del settore per la produzione e l'efficienza energetica, le serie NeON[®] e Mono[®] di LG offrono un valore aggiunto, tra cui la massimizzazione della produzione di energia elettrica per unità di superficie.



sidenziale in parte proprio a causa dello storage. Mi spiego: in alcuni momenti ci sono stati rallentamenti dovuti alla mancanza di prodotto. E poi sappiamo che alcuni clienti volevano assolutamente Tesla e mancando quest'ultima non hanno accettato alternative. Cosa è successo? Dovendo rinunciare allo storage, alcuni clienti hanno deciso di rimandare anche la realizzazione dell'impianto fotovoltaico.

Michele Lopriore, SolareB2B: Può darci un'idea di che percentuale di clienti ha fatto questo ragionamento?

Bartesaghi (SolareB2B):
«Quanto emerso sino ad ora attribuisce alla figura degli installatori un ruolo fondamentale, nel bene e nel male, riguardo ai destini della diffusione dei sistemi storage. Questo anello della filiera è stato descritto come un collo di bottiglia. E intanto crescono le reti di vendita, cioè organizzazioni strutturate, complesse e aggressive. Il loro principale obiettivo è vendere, mentre la parte dell'installazione rappresenta per loro solo l'ultimo scoglio».

vrebbero alzare la voce perché non basta quello che oggi abbiamo a disposizione. Ben vengano i bandi regionali, ben venga la detrazione, ma non bastano per fare in modo che il mercato italiano possa arrivare almeno a 1 GW all'anno di nuove installazioni.

Michele Lopriore, SolareB2B: Beh, comunque il mercato dello storage nel 2017 è cresciuto. Non è arrivato al raddoppio ma ci si è avvicina-

Alessandro Villa (Elmec): Dalla nostra esperienza, 2 clienti su 10 ci hanno detto che ci ripenseranno l'anno prossimo, cosa che non sarebbe successa se avessimo avuto a disposizione il prodotto e se la consapevolezza del beneficio fosse stata più elevata.

Valerio Natalizia (SMA): Sono d'accordo con questa lettura. Però non possiamo spiegare solo così il fatto che il mercato sia cresciuto, ma con un trend inferiore alle aspettative. Oltre a quel 15-20% che ha deciso di rimandare all'anno prossimo l'acquisto, manca una fetta ben più importante di mercato. Per questo prima dicevo che le associazioni do-



to. E poi bisogna dire che su questa situazione pesano anche responsabilità dei produttori. Lo stop & go di Tesla, le difficoltà di fornitura di altri player... Il cliente non capisce; prima il prodotto c'è, poi non c'è più. Allora si ferma.

Davide Bartesaghi, SolareB2B: Mi pare che quanto emerso sino ad ora attribuisca proprio alla figura degli installatori un ruolo fondamentale, nel bene e nel male, riguardo ai destini della diffusione dei sistemi storage. Questo anello della filiera è stato descritto come un collo di bottiglia. E intanto crescono le reti di vendita, cioè organizzazioni strutturate, complesse, aggressive, che fanno push e relizzano formazione di alto livello. Il loro principale obiettivo è vendere, mentre la parte dell'installazione rappresenta per loro solo l'ultimissimo scoglio.

Valerio Natalizia (SMA): Però l'innovazione che alcune reti di vendita sono in grado di sostenere, non è un'innovazione tecnologica o di prodotto, ma solo commerciale... E qualcuno con un'eccessiva aggressività ha fatto anche danni...

Andrea Cristini (Senec): Io credo che sia un

peccato se l'attenzione all'aspetto commerciale va a penalizzare la parte dell'installazione che viene considerata come secondaria. Sappiamo anche che una scarsa attenzione all'aspetto tecnologico porta a utilizzare prodotti di seconda scelta. C'è sempre il rischio di trasmettere al consumatore un'immagine approssimativa e negativa.

Michele Lopriore (SolareB2B): Che il mercato dello storage in Italia abbia un enorme potenziale è confermato anche dal fatto che continuano ad arrivare nuovi player di primo piano. Allo stesso tempo assistiamo anche all'uscita di piccole aziende della prima ora. Quali sono secondo voi le barriere all'ingresso di questo mercato e come proseguirà nei prossimi anni il processo di selezione?

Davide Bartesaghi (SolareB2B): Anche perché, aggiungo, stanno arrivando i player asiatici e non bisogna trascurare il rischio che una eccessiva pressione sui prezzi potrebbe destabilizzare il mercato...

Vincenzo Ferreri (Sonnen): La prima barriera di ingresso è la normativa di riferimento CEI-021: alcuni produttori hanno ritardato l'ingresso nel mercato italiano proprio per problemi legati alla certificazione. E sappiamo anche che ci sono stati prodotti già venduti, ma che non potevano essere accesi perché non c'era la parte firmware aggiornata secondo le richieste della normativa.

E poi c'è una seconda barriera legata al fatto che oggi il mercato è presidiato da aziende strutturate che hanno saturato il mercato e sono pronte ad occupare i nuovi spazi che si creeranno. Anche se le vendite stanno crescendo, per eventuali nuovi player non sarà facile trovare spazio o erodere quote ad altri. E infatti è capitato che ci siano stati nuovi competitor che hanno provato a rivolgersi a clienti che Sonnen aveva già acquisito. In questa situazione, sicuramente ci sarà una battaglia sul prezzo.

E poi la terza barriera per i nuovi arrivati sarà la necessità di farsi conoscere sul mercato e l'obbligo di fare qualcosa di importante per distinguersi dai first movers e cercare di scavalcarli; questo potrebbe portare dei vantaggi al mercato perché significherebbe che le attività messe in campo dai competitor permetteranno di far conoscere lo storage a un pubblico più





per l'ingresso di tanti nuovi player.

Andrea Cristini (Senec): È vero, l'aspetto regolatorio sarà un primo significativo filtro: i tempi di certificazione sono lunghi e hanno messo in difficoltà più di un'azienda. Non mi preoccupano

i prodotti cinesi perché il nostro posizionamento di prezzo, di tecnologia e di servizi ci collocano su un mercato diverso.

Ben vengano nuovi player, anche con prodotti commercialmente più aggressivi, se questo permette di far parlare di più del tema storage. Del resto una maggiore frammentazione del mercato rispetto ad oggi è inevitabile.

Michele Lopriore (SolareB2B): Oggi le prime nove aziende coprono il 74% del business dello storage per il residenziale. In futuro questa concentrazione si rafforzerà o si allenterà?

Andrea Cristini (Senec): Io ritengo che una maggiore frammentazione del mercato rispetto ad oggi sia inevitabile.

Davide Tinazzi (Energy Srl): La specializzazione farà la differenza. A livello globale c'è una polarizzazione del mercato che andrà a premia-

re i grandi produttori di batterie in grado di specializzarsi nel settore storage. Chi invece proviene dal mondo dell'automotive in questo momento, anche per il problema delle disponibilità di materie prime, fa fatica a concentrarsi

nello storage per fotovoltaico e a seguirne le dinamiche. E poi vediamo che i produttori giapponesi stanno lasciando questo mercato, i coreani fanno fatica, mentre i cinesi sono pronti a fare la loro parte. Se guardiamo invece al mercato italiano, concordo sul fatto che il quadro regolatorio in qualche modo lo protegge favorendo i player più veloci a mettersi in regola.

Vorrei però aggiungere un altro aspetto: nel mercato italiano occorre avere un servizio post vendita in grado di affrontare e risolvere tante situazioni che si presentano agli operatori. Un solo esempio: a differenza di quanto accade

in altri Paesi, pochissimi installatori italiani accettano di avere un servizio di assistenza che non parla la loro lingua.

Alessandro Villa (Elmec): Io ho una visione

Tinazzi (Energy Srl):
«Sino ad ora abbiamo venduto ai first mover, ai più capaci e pronti. Oggi però bisogna occuparsi anche degli installatori più pigri, quelli a cui non interessa la formazione e che quindi non hanno ancora capito bene il mondo dello storage. E sappiamo che sono la maggior parte, e sono quelli che dovrebbero fare i volumi».

ampio e allargare il mercato, a beneficio anche di chi in questo mercato già opera. In generale, devo dire che non mi preoccupano più di tanto gli ingressi di nuovi player asiatici: nel 2017 Sonnen è riuscita a difendere la sua market share nonostante un contesto fortemente competitivo



Con oltre 580 MWp in gestione, Enerray si conferma primo operatore italiano nell'O&M fotovoltaico

Acquisiti oltre 100 MWp nel 2017.

-  EPC e O&M contractor con oltre 800 MWp in manutenzione nel mondo
-  2 Control Room dedicate attive 365 giorni l'anno
-  Oltre 20 accordi quadro con produttori di inverter
-  5 magazzini dislocati sul territorio nazionale
Valore complessivo: € 3.000.000
-  22 tecnici fidelizzati in tutta Italia.



Per maggiori informazioni visita il sito web www.enerray.com/manutenzione



O&M Enerray, nuovi investimenti per un servizio "Customer Care" sempre più efficiente

-  Logica di "gestione del processo", assegnando una **responsabilità univoca** di specifici processi ad una determinata risorsa o team
-  Differenziazione dell'offerta sviluppando nuove procedure e **meccanismi di misurazione dell'efficienza e della redditività**
-  Servizio "proattivo", volto alla prevenzione dei guasti



-  Introduzione di nuove figure ad hoc come il "Performance Specialist" con il compito di effettuare analisi sui dati di produzione e sui guasti, proponendo attività finalizzate al miglioramento delle prestazioni
-  Al fine di velocizzare la risoluzione di eventuali malfunzionamenti, sviluppo del sistema proprietario di **trouble-ticketing**, che consente:
 - ✓ Comunicazione istantanea dell'allarme e del tipo di guasto
 - ✓ Tracciabilità automatica di tutti i dati relativi a ciascun intervento
 - ✓ Database degli interventi sempre aggiornato ed accessibile
 - ✓ 98% degli interventi entro 3 ore dalla segnalazione.

Per maggiori informazioni visita il sito web www.enerray.com/manutenzione

diversa. Penso che sarà un mercato concentrato, con pochi grandi operatori stabili e tanti piccoli player che compariranno e scompariranno rapidamente. Avrà la meglio chi sarà in grado di avere affidabilità nel tempo e offrire un servizio eccellente, mantenendo una curva di prezzi competitiva, e quindi potendo avere alle spalle una capacità produttiva di cui dispongono solo poche grandi organizzazioni. In questo contesto ci potrà essere nuovo spazio solo per chi avrà la capacità di differenziarsi. Noi ad esempio stiamo puntando anche sulla tecnologia al sale perché siamo convinti che

Cristini (Senec):

I bandi regionali sono un grande aiuto. Io credo però che ci vorrebbe anche un'azione a livello nazionale che possa dare non solo un aiuto economico, ma anche un segnale forte per sensibilizzare il grande pubblico su questi temi.

un'offerta di questo tipo dovrebbe portarci un buon riscontro. L'innovazione potrà essere la chiave per ritagliarsi uno spazio nuovo.

vi che potrebbero arrivare in Italia oppure da operatori che oggi non sono focalizzati sullo storage ma che integreranno questa parte in un pacchetto completo di offerta energetica. Credo che la competizione sarà sempre più accesa, con nuovi prodotti e soprattutto nuovi servizi. È una partita aperta, dove i fattori chiave saranno in particolare la capacità di innovare e di offrire nuovi servizi di cui lo storage e il fotovoltaico saranno solo una parte.

Valerio Natalizia (SMA): Abbiamo fatto solo i primi 200 metri in una gara sulla distanza di 10 chilometri. Quindi il vantaggio acquisito da alcune aziende non può preservarle da rischi futuri anche da player aggressivi che potrebbero arrivare in Italia oppure da operatori che oggi non sono focalizzati sullo storage ma che integreranno questa parte in un pacchetto completo di offerta energetica. Credo che la competizione sarà sempre più accesa, con nuovi prodotti e soprattutto nuovi servizi. È una partita aperta, dove i fattori chiave saranno in particolare la capacità di innovare e di offrire nuovi servizi di cui lo storage e il fotovoltaico saranno solo una parte.

Valerio Natalizia (SMA): Abbiamo fatto solo i primi 200 metri in una gara sulla distanza di 10 chilometri. Quindi il vantaggio acquisito da alcune aziende non può preservarle da rischi futuri anche da player aggressivi che potrebbero arrivare in Italia oppure da operatori che oggi non sono focalizzati sullo storage ma che integreranno questa parte in un pacchetto completo di offerta energetica. Credo che la competizione sarà sempre più accesa, con nuovi prodotti e soprattutto nuovi servizi. È una partita aperta, dove i fattori chiave saranno in particolare la capacità di innovare e di offrire nuovi servizi di cui lo storage e il fotovoltaico saranno solo una parte.



Vincenzo Ferreri (Sonnen): Però se manca un prodotto, ci si può spostare su altro brand senza perdere la vendita.

Davide Bartesaghi, SolareB2B: Non sempre... Quando un cliente parte convinto che vuole Tesla è difficile fargli cambiare idea.

Vincenzo Ferreri (Sonnen): A noi è successo, e almeno in un centinaio di casi siamo riusciti a spostarli sul nostro prodotto. La differenza è tra chi vuole essere presente in Italia per provarci e chi vuole investire seriamente.

Michele Lopriore (SolareB2B): Un ultimo tema. Allo storage è affidato il compito di accompagnare il fotovoltaico verso il modello 4.0 dove gli impianti saranno digitalizzati, connessi in rete tra di loro e capaci di interagire con tutto il sistema elettrico. È un compito troppo ambizioso? E quando si potrà realizzare?

Vincenzo Ferreri (Sonnen): Non c'è dubbio: i sistemi di accumulo saranno il fulcro delle smart grid. Quando? Diciamo che l'apertura di

questo tipo di mercato è legato anche a test che sta realizzando Terna. Il mercato comunque sta andando nella direzione giusta. Sappiamo che dovremo scontrarci con gli interessi delle utility che non gradiranno il fatto che ogni singolo impianto fotovoltaico possa partecipare al mercato dell'energia e così rosicchiare una parte del loro fatturato.

In Germania queste cose funzionano già e ci sono normative europee che devono solo essere recepite. Del resto in Italia non ci sono ostacoli di tipo tecnologico. Manca solo una normativa che tra l'altro dovrà remunerare adeguatamente chi abiliterà il proprio sistema a partecipare a questo mercato in modo che sia sostenibile, premiando il contributo alla stabilizzazione della rete.

Credo che questo porterà a un'ulteriore spinta al mercato degli accumuli perché il calcolo del rientro dell'investimento potrà considerare anche i contributi che arriveranno dai servizi alla rete e dalla possibilità di abilitare lo Scambio Altrove che a sua volta potrà aprire nuovi mercati come ad esempio quello dei condomini.

Davide Tinazzi (Energy Srl): È vero, oggi le utility fanno resistenza, ma io sono convinto che in futuro questi soggetti proporranno a loro volta sistemi storage in grado di fare servizi di rete. È l'orizzonte della digital energy che porta tutti i player in quella direzione.

Andrea Cristini (Senec): Noi, come altri player, lavoriamo in Germania già da qualche anno con servizi innovativi che in Italia saranno racchiusi sotto il cappello del Cloud. La possibilità che il sistema di accumulo offra servizi alla rete è concretissima. E questo servizio è un altro fattore di proposta al cliente finale che potrà facilitare la vendita.

E poi potremo offrire altri servizi innovativi: penso ad esempio alla possibilità, che noi proponiamo in Germania, di disporre di una tessera che consente di ricaricare l'auto elettrica con l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico di casa tramite il concetto di cloud. In Italia mancano dei tasselli normativi, ma ci auguriamo che arrivino presto. Questi servizi saranno infatti il futuro dello storage facendolo diventare il centro delle smart grid.

Alessandro Villa (Elmec): Però sul segmento residenziale questi temi sono ancora perce-





ne. Non c'è cultura da questo punto di vista. E quando si parla di smart grid la percezione di concretezza si allontano ancora di più.

Davide Tinazzi (Energy Srl): Il mercato dello storage oggi è nella mani dell'industria che produce inverter e accumuli; invece la digital energy non è nelle mani di nessuno, ma è un'onda che sta arrivando e su cui occorre fare divulgazione più che formazione, e coinvolgere soggetti come gli

enti pubblici, le utility, gli operatori tecnologici più ancora che il singolo cliente finale.

Noi abbiamo realizzato a livello dimostrativo una smart grid coinvolgendo nostri clienti che si occupano di fotovoltaico, microeolico e altre tecnologie: con l'energia prodotta da fonte rinnovabile abbiamo alimentato un quartiere fieristico e l'illuminazione pubblica notturna sul lago di Garda, utilizzando una sensoristica pronta per gli smart building e ancora altre tecnologie. In questo modo abbiamo dimostrato che tecnicamente la smart grid si può fare anche con operatori del territorio e tecnologie commercialmente disponibili. Ora stiamo lavorando con alcune pubbliche amministrazioni per sistemi smart grid in scala reale anche se ancora a livello pionieristico. Vogliamo che cresca e si diffonda una sensibilità su questi temi. Il problema non è se l'installatore sia pronto oppure no. C'è sotto una sfida più ampia.

Valerio Natalizia (SMA): A dimostrazione di quanto SMA ritenga strategica questa direzione, abbiamo annunciato pochi giorni fa il lancio di una società a proprietà indipendente, anche se di proprietà di SMA al 100%, focalizzata sul tema della digitalizzazione di SMA:

si chiama Coneva. E poi abbiamo fatto un accordo con Danfoss per lanciare anche su altri segmenti oltre al residenziale una serie di servizi energetici che non siano legati solo all'impianto fotovoltaico. In questo ambito abbiamo avviato anche altre partnership strategiche, ad esempio con operatori che lavorano su tecnologie differenti, in primis l'automotive, per essere pronti già dal 2018 ad offrire sul mercato italiano dei prodotti che aiuteranno l'utente a prendere confidenza con questi nuovi scenari. È vero, ormai è da tanti anni che parliamo di smart home e di gestione intelligente dell'energia. Eppure, come diceva Villa, ancora prima dello storage ci sono altri sistemi per rendere più efficiente l'utilizzo dell'energia da fonte fotovoltaica, ad esempio spostando i carichi nelle ore di maggiore producibilità dell'impianto. C'è tanto da fare, ma è un processo di formazione e informazione che tutti siamo chiamati a costruire.

Davide Tinazzi (Energy Srl): Noi stiamo lavorando anche allo storage come driver per favorire la diffusione delle colonnine a ricarica veloce sul territorio. Un istituto di ricerca con cui collaboriamo ci ha spiegato che la diffusione dei veicoli elettrici è legata alla possibilità di ricaricarli in modo rapido: mezz'ora è la soglia psicologica massima accettata oltre la quale non si prende in considerazione l'acquisto di una auto elettrica. Per questo abbiamo sviluppato una batteria che si può caricare lentamente, anche con il fotovoltaico, ma è capace di scaricarsi velocemente.

Questo è un fronte su cui sicuramente occorrerà lavorare. 

piti come lontani. Del resto, manca anche una cultura su temi che oggi dovrebbero essere già acquisiti come ad esempio un distribuzione più intelligente dei vari carichi. Ancora oggi è difficile parlare di pompe di calore e di integrazio-

ELFOR DAY

12/05/2018 | Milano | www.elforday.it



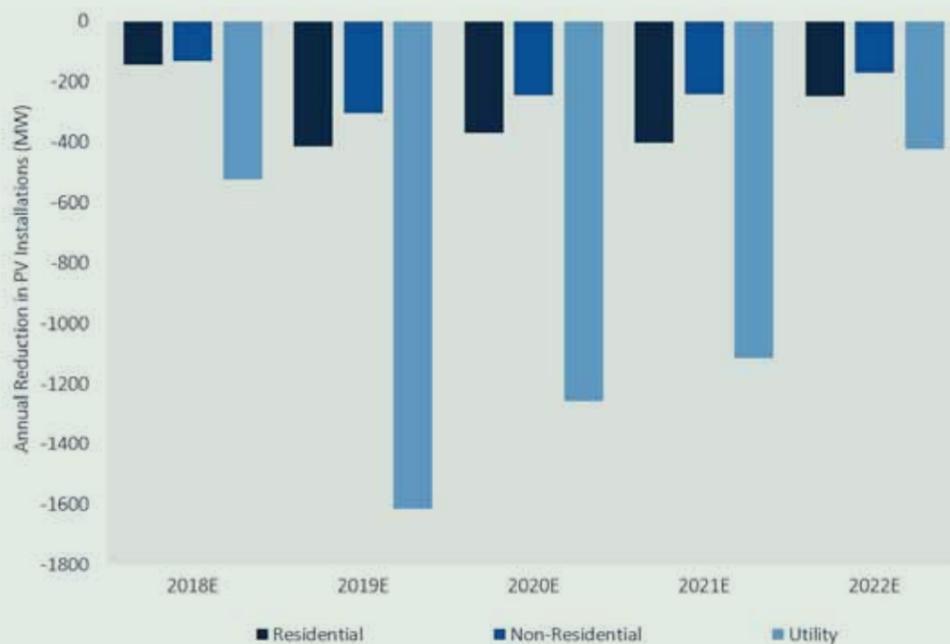


USA: I DAZI SCUOTONO IL MERCATO (MA NON TROPPO)

LA DECISIONE DI TRUMP DI IMPORRE TARIFFE DEL 30% SULL'IMPORTAZIONE DI CELLE E MODULI POTRÀ AVERE FORTI RIPERCUSSIONI SUL MERCATO STATUNITENSE, SOPRATTUTTO SUL SEGMENTO UTILITY SCALE E SUI POSTI DI LAVORO. L'EUROPA NON TEME LE BARRIERE COMMERCIALI DEGLI USA, CHE POTREBBERO ADDIRITTURA ALLONTANARE IL RISCHIO DI SHORTAGE IPOTIZZATO LO SCORSO ANNO

Continuano a far discutere le politiche di Donald Trump in materia di energie rinnovabili e sostenibilità ambientale. L'ultima decisione è la conferma di come, dall'inizio del suo mandato (novembre 2016), il presidente statunitense continui a remare contro questo mercato. L'ultima misura anti rinnovabili è arrivata tra gennaio e febbraio, quando l'amministrazione Trump decise di imporre dazi del 30% sull'importazione di celle e moduli fotovoltaici. Le tariffe scenderanno al 15% dal quarto anno, mentre i primi 2,5 GW di celle solari importate non saranno interessati dai dazi. La misura penalizza fortemente i produttori di Cina e Corea del Sud, che hanno annunciato l'intenzione di fare ricorso al World Trade Organization (WTO), mentre l'associazione americana Solar energy industries association (Seia) ha subito lanciato un campanello d'allarme, sottolineando i rischi per la filiera del solare negli USA. Sarebbero infatti in bilico 23mila posti di lavoro e miliardi di dollari di investimenti. La decisione di imporre dazi sulle importazioni arriva dopo mesi di trattative. L'azienda americana Suniva, nel mese di aprile 2017, aveva avviato la petizione "Section 201" in cui chiedeva dazi su celle e moduli fotovoltaici di importazione cinese con l'obiettivo di sostenere la produzione interna. A Suniva si aggiungeva poi SolarWorld. "Si tratta di un abuso di misure correttive commerciali", si legge in una nota del produttore cinese Trina Solar. "I dazi danneggeranno lo sviluppo dell'in-

STIME SULLA RIDUZIONE DEL NUOVO INSTALLATO FV NEGLI USA PER SEGMENTO (MW)



FONTE: GTM RESEARCH



USA: POSTI DI LAVORO NEL FV PER SETTORE (2010-STIMA 2018)

SECTOR	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 (PROJECTED)
Installation	43,934	52,503	57,177	69,658	97,031	119,931	137,133	129,424	137,457
Manufacturing	24,916	24,064	29,742	29,851	32,490	30,282	38,121	36,885	37,275
Sales & Distribution	11,744	17,722	16,005	19,771	20,185	24,377	32,147	30,912	32,450
Project Development	n/a	n/a	7,988	12,169	15,112	22,452	34,400	35,750	37,621
All Others	12,908	5,948	8,105	11,248	8,989	11,816	18,274	17,300	18,490
Total	93,502	100,237	119,017	142,697	173,807	208,859	260,077	250,271	263,293

FONTE: SOLAR JOBS CENSUS 2017

dustria fotovoltaica statunitense e peggiorerà anche lo sviluppo del settore a livello globale. Richiediamo fermamente che il governo cinese e quello USA trovino una soluzione, e raggiungano un accordo nel breve periodo”.

E IN ITALIA?

Se l'introduzione dei dazi ha destabilizzato il mercato statunitense, altrettanto non si può dire per quanto riguarda l'impatto sulle altre piazze. Il timore era che una rigida chiusura degli USA avrebbe deviato verso altri mercati, compresa l'Europa, grandi quantitativi di merce generando un'inevitabile nuova battaglia sui prezzi. Invece, la riduzione degli acquisti dagli Stati Uniti sarà inferiore rispetto a quanto temuto, e dovrebbe essere assorbita facilmente dai principa-

li mercati a livello globale, soprattutto se la crescita della domanda interna in Cina proseguirà con i ritmi attesi e se la piazza europea si dovesse riprendere come previsto. Anzi, questa situazione potrebbe addirittura allontanare il rischio di un nuovo fenomeno di shortage di cui si parla da mesi proprio in considerazione del fatto che sono tanti i Paesi dove il fotovoltaico continua a crescere a ritmi incalzanti. Paradossalmente, i dazi in USA avranno l'effetto di raffreddare questa crescita e quindi riequilibrare il rapporto tra produzione e richiesta del mercato.

LA TAGLIA UTILITY SCALE SOFFRE

Tornando al mercato statunitense, secondo un'elaborazione di GTM Research l'introduzione delle tariffe si tradurrebbe in un aumento medio di 0,10 dollari al

Watt. Questo incremento avrebbe conseguenze negative soprattutto sul segmento degli impianti utility scale, mentre il mercato residenziale ne sarebbe influenzato in misura minore. L'approvazione dei dazi potrebbe causare inoltre un calo dell'11% delle nuove installazioni negli USA nei prossimi cinque anni. Sarà proprio quello degli impianti di taglia utility scale il segmento che soffrirà maggiormente l'introduzione dei dazi, con una riduzione stimata del 65% entro il 2022. Le tariffe, infine, potrebbero avere un impatto maggiore sugli stati del Sud, tra cui Texas, Florida, Georgia e la Carolina del Sud.

OCCUPAZIONE A RISCHIO

La misura introdotta da Trump potrebbe avere un impatto disastroso sull'occupazione, che già nel 2017

**CHI SCEGLIE LA TECNOLOGIA
ZCS GREEN INNOVATION,
SCEGLIE DI CAMBIARE PROSPETTIVA.**

Scegli di consigliare ZCS Azzurro, una gamma di soluzioni per portare in casa il futuro dell'energia. Da oggi, infatti, i tuoi clienti possono sfruttare l'energia del sole o del vento come e quando vogliono, secondo le esigenze e gli orari della famiglia, assicurandosi efficienza e risparmio.

Inverter ZCS Azzurro per Accumulo:

- ✓ massima flessibilità, ideale per tutti gli impianti (anche per retrofit e impianti trifase)
- ✓ installazione facile e veloce
- ✓ configurazione automatica
- ✓ potenza nominale di 3kW e capacità in accumulo fino oltre 20kWh
- ✓ modalità di supporto stand alone

Scegli la **soluzione smart** selezionata dai **migliori installatori italiani**. Scegli un **mondo green**.



zcsazzurro.com



zcscompany.com





WARIS

L'ENERGIA SOLARE CON WARIS È MIGLIORE!



- **Produzione di moduli fotovoltaici Made in Italy.**
- **Standard - total black - solrif.**
- **A richiesta custom per revamping.**



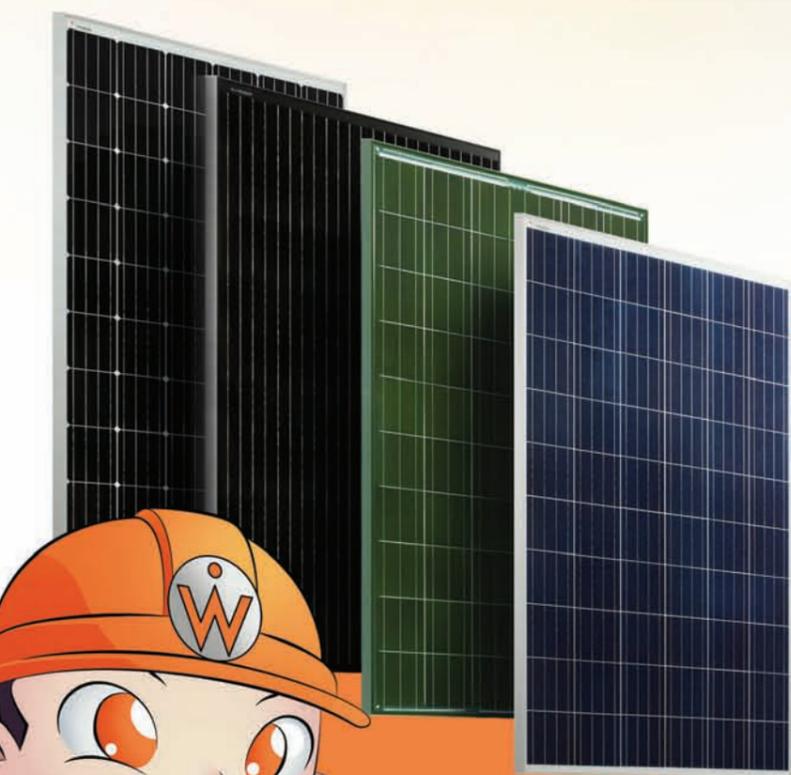
Tolleranza positiva -0/+5 Wp



Garanzia sul prodotto



Resistenza a vento e neve



WARIS
 Via Primo Maggio, 1 - Storo (TN) Italia
 www.waris-solar.it - info@waris-solar.it
 Tel. (+39) 0465 621 215 | (+39) 0465 898 035 | (+39) 0465 898 036



#MERCATO

SOLARE B2B - MARZO 2018

SOLAREB2B FORUM: SU LINKEDIN IL PARERE DELLA FILIERA



Riportiamo alcuni interventi pubblicati in una discussione del gruppo "SolareB2B Forum" sulla piattaforma LinkedIn, in risposta alla seguente domanda:

Dazi USA: e ora cosa succede al fotovoltaico in Italia?



Alberto Nadai: Il mercato europeo quest'anno sarà molto dinamico e competitivo, i prezzi seguiranno l'andamento del MIP, la disponibilità sarà importante per soddisfare la richiesta interna, i produttori europei avranno la possibilità di fornire i player mercato US senza essere penalizzati dai dazi americani.



Nicola Baggio: Almeno per i prossimi 90 giorni, prezzi stabili tendenti al rialzo. Poi bisognerà vedere in base al tipo di prodotto.



Averaldo Farri: Per quanto non mi piaccia Trump e le sue politiche, non trovo però molta differenza con i prezzi minimi imposti dall'Europa alcuni anni fa su iniziativa di Solarworld. Le conseguenze saranno le stesse che abbiamo visto allora: prezzi più alti e tutto a detrimento del settore nel suo complesso.



Devis Barcaro: Meglio non incentivare assemblaggi o produzione in Italia, non ne vale la pena...

Mettere dazi a pannelli cinesi ed esteri?

Non nascondiamoci dietro ad un dito dai, nel 95% dei casi sono fatti meglio e con più cura e tecnologia degli altri. Cosa succederà al fotovoltaico italiano?

Ne installeremo tanto lo stesso, magari con qualche polemica in più...



Paolo Panighi: A mio parere il mercato Italiano non subirà ripercussioni dai dazi Usa, penso che il prezzo ormai sia abbastanza stabile. L'unica incognita potrà essere

sulla disponibilità di prodotto nei mesi futuri. Per quanto ci riguarda le scelte di fornitori che consideriamo partner, fatta in questi anni, riesce a garantirci un buon servizio e continuità di prodotto. Inoltre penso, anche in caso di un innalzamento di prezzo del modulo, il mercato ormai abbia innescato un volano di crescita grazie anche ai sistemi di accumulo in forte crescita e gli obblighi di installazione degli stessi impianti.



Attilio De Simone: [...] Da un lato è vero che i produttori cinesi hanno spesso operato con prezzi bassissimi grazie ad incentivi sulla produzione da parte dello stato cinese,

dall'altro è anche vero che l'iniziativa europea di imporre ai produttori dei prezzi minimi non è riuscita in alcun modo a tutelare i produttori europei, i quali sono falliti uno dietro l'altro. [...] Alla fine credo che quanto accaduto negli USA non inciderà più di tanto sull'andamento del mercato

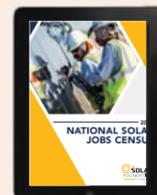
SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al video e al documento

Per guardare il videoeditoriale di SolareB2B: "Dazi USA, e ora che succede al mercato italiano?"



Per consultare il documento: National Solar Jobs Census 2017



aveva subito un calo significativo.

Alla fine dello scorso anno gli occupati nel solare negli Stati Uniti erano 250mila, ovvero circa 9.800 in meno rispetto al 2016, con un calo del 3,8%. Il dato è contenuto nel report "National solar jobs census" di The Solar Foundation. Secondo quanto emerge dallo studio 9.300 unità sono da riferire al fotovoltaico, le restanti a solare termico e termodinamico.

Il calo più forte è stato registrato nel segmento relativo a installazione, vendita, distribuzione e sviluppo del progetto, che impiega circa il 75% del totale, dove gli occupati sono scesi di 7.500 unità, mentre il settore manifatturiero ha perso 1.200 unità.

La contrazione maggiore si è verificata in California, paese che vanta il 40% della capacità fotovoltaica installata negli USA, che ha perso circa 13.636 posti di lavoro (-14%), seguita da Massachusetts (-3.053 unità) e Nevada (-1.807).

La decrescita degli occupati nel solare rispecchia il cambio di passo rispetto all'espansione record registrata nel 2016, quando le installazioni erano

favorite dal credito fiscale sugli investimenti. Nel 2017, infatti, lo sviluppo degli impianti solari è continuato a un ritmo più moderato, anche a causa delle incertezze per il mercato determinate dalla politica di Trump, in particolare sul tema dei dazi.

«Dopo sei anni di rapida e costante crescita», spiega Andrea Luecke, presidente e direttore esecutivo di The Solar Foundation, «l'industria solare americana ha dovuto affrontare venti contrari che hanno portato a un calo dell'occupazione nel 2017, incluso un rallentamento nel ritmo delle nuove installazioni solari».

Anche l'incertezza sull'esito del caso commerciale avviato con la petizione Section 201 di Suniva ha avuto un impatto negativo sulla crescita dell'occupazione solare».

Sebbene complessivamente il numero di addetti sia calato, ci sono aree dove gli occupati sono cresciuti. Si tratta di 29 stati dove la tecnologia solare è ai suoi primi passi. Tra questi ci sono Utah (+1.762 unità), Minnesota (+1.383), Arizona (+1.070), ma anche New Jersey, New York, Tennessee e distretto di Columbia.





europeo, anche se è probabile che i prezzi dei moduli subiranno un ribasso, che non potrà che far bene al mercato.



Marco Manzi: A mio parere il mercato interno italiano non subirà nessuna influenza da questa decisione degli USA sui prezzi dei moduli, il nostro mercato a livello globale è molto piccolo. I prezzi sono oggi e saranno in continuo ribasso, questo aiuterà l'arrivo della grid parity in Italia. Grandi player Asiatici sono arrivati ormai anche da noi con produzioni fuori dalla Cina, con qualità ottima dei moduli stessi. I produttori europei che avranno la forza di investire hanno un'enorme possibilità di aprirsi un nuovo mercato negli USA.



Paolo Faraon: L'imposizione di dazi nel mercato americano aumenterà la disponibilità di materiale negli altri mercati compreso quello europeo. L'aumento dell'offerta sul mercato europeo comporterà una pressione sui prezzi.



Alberto Cuter: Nel 2017 il mercato USA ha rappresentato circa il 10% del mercato globale. L'introduzione dei dazi potrebbe fare pensare ad una ripercussione sulla domanda globale a causa della possibile contrazione del mercato USA. Tuttavia già lo scorso anno e nei primi mesi di quest'anno, in previsione della decisione del governo statunitense, vi era stata un'importante importazione di pannelli fotovoltaici di produzione asiatica. Se è ipotizzabile una contrazione del volume nei prossimi mesi, questa potrebbe essere nell'ordine di alcuni GW (2-3) rispetto ai volumi attesi, rappresentando meno del 3% del mercato globale. Per questo non si può pensare ad un effetto di diminuzione dei prezzi. Questi volumi possono essere compensati dalla crescita di altri mercati Europa e paesi emergenti in primi.



Vincenzo Ferreri: Il mercato italiano a mio parere non subirà particolari ripercussioni legate alla scelta USA sui prezzi dei moduli fotovoltaici, ma piuttosto il mercato italiano seguirà il trend di riduzione dettato dal MIP.

Ritengo infine che la proposta interna al nostro paese, considerando il mix di incentivi (fiscali) e prezzi relativi delle soluzioni fotovoltaiche, sia già molto vantaggiosa e particolarmente utile per confezionare oggi più che mai offerte di prodotto che permettono, sia nel privato che sull'impianto utility scale, di raggiungere un periodo payback di assoluto interesse.



Michele Citro: [...] Se qualcuno si limita ad una visione parziale, e sorride perché pensa che si sia evitato un possibile rialzo in Europa nel prossimo trimestre, sbaglia sicuramente. A mio avviso tutti dovremmo auspicare una crescita generale del settore ed evitare che qualunque tipo di intervento esterno, che va a minacciarne la crescita, sia accolto positivamente.



Giorgio Soloni: Non credo che i dazi USA o le variazioni di prezzo stabilite dal MIP determineranno una significativa variazione della domanda. I prodotti nel mercato fotovoltaico si stanno lentamente differenziando come succede nei mercati maturi e non sovvenzionati. Le aziende che investono per servire specificamente certe nicchie del mercato possono godere di questa differenziazione in atto nel mercato. [...]

Le aziende che invece rimangono sui prodotti tradizionali potranno fare utili con la riduzione dei costi produttivi ottenibile soprattutto con i grandi volumi e l'integrazione della filiera. Questo è il tipico approccio di molti produttori asiatici.



Ivano Benedet: Non credo che la decisione degli Stati Uniti sui dazi per i moduli asiatici avrà ripercussioni in Europa e in Italia, ormai da noi i prezzi sono tarati su livelli tali che non penso potranno subire significativi scossoni. Anzi, molto probabilmente lavoreremo un po' meglio perché la decisione di Trump farà in modo che si allontani dall'Italia il rischio di shortage che avrebbe potuto creare serie difficoltà al nostro mercato. Anche senza gli Stati Uniti la domanda mondiale di moduli fotovoltaici resta molto alta. [...] Invece si rafforzerà il ritorno di interesse verso il mercato italiano, un trend che si è messo in moto già da tempo. In questa situazione si conferma ancora di più che la mossa vincente per i distributori leader è quella di legarsi a partner di primissimo piano, capaci di offrire garanzia di continuità nelle forniture [...].



Paolo Rocco Viscontini: I prezzi negli USA aumenteranno riducendo il mercato delle nuove installazioni. È quindi possibile un eccesso di produzione e quindi di disponibilità di moduli, che dovrebbe portare ad una riduzione dei prezzi di mercato. Inoltre l'abbassamento trimestrale dei prezzi imposti dall'antidumping europeo porterà anche una maggiore competitività dei prodotti cinesi, che torneranno sul mercato in misura sempre più importante, a cominciare soprattutto dalla seconda metà dell'anno, quando il prezzo minimo imposto arriverà a un valore che aumenterà ulteriormente la convenienza degli impianti fotovoltaici.



**PER ISCRIVERSI
AL SOLAREB2B FORUM:**
<https://www.linkedin.com/groups/13577340>



Optimized by
solaredge

Potente. Bello. Intelligente.

Non manca nulla al nuovo modulo ad alta efficienza Upsolar UP-M300M con ottimizzatore integrato SolarEdge®. La scelta vincente per avere un impianto fotovoltaico senza compromessi, senza costi aggiuntivi, senza paragoni.

Chiamaci per saperne di più
o chiedi al tuo distributore di fiducia.

NEL 2017 IN ITALIA NUOVI IMPIANTI FV A +11%

LA NUOVA POTENZA INSTALLATA HA TOCCATO 409 MW, IN CRESCITA RISPETTO AI 369 MW DELLO STESSO PERIODO DEL 2016. IL 51% DELLE INSTALLAZIONI APPARTIENE ALLA TAGLIA INFERIORE AI 20 KW

Nel 2017 la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia ha raggiunto 409 MW, con un incremento dell'11% rispetto al 2016, quando sul territorio erano stati totalizzati 369 MW. È quanto emerge dai dati Terna - Gaudi diffusi da Anie Rinnovabili. Nel mese di dicembre, in particolare, sono stati connessi 27,5 MW di nuovi impianti, in calo del 5% rispetto allo stesso mese del 2016. Lo studio stima inoltre l'installazione, in Italia, di 8.000 nuovi sistemi di accumulo abbinati a impianti di piccola taglia.

RESIDENZIALE AL PRIMO POSTO

Analizzando i segmenti per taglia, il 51% delle installazioni realizzate lo scorso anno appartiene alla taglia inferiore ai 20 kWp, per un totale di 207,1 MW. La taglia di impianti tra 20 e 500 kWp ha coperto il 31,07% del totale, mentre la taglia di installazioni superiori ai 500 kWp ha coperto il 18,4% della nuova potenza installata. Analizzando i periodi, invece, il secondo trimestre ha registrato la crescita più importante per quanto riguarda la nuova potenza installata, con un +34% sullo stesso periodo dell'anno precedente, grazie in particolare al contributo dei cinque impianti a terra da 63 MWp realizzati a Montalto di Castro (VT) e allacciati alla rete ad aprile. Segue il terzo trimestre, con una crescita del 6% delle nuove installazioni, e il quarto trimestre (+4%). I

primi tre mesi del 2017 avevano invece registrato un calo del 7% dei nuovi impianti. Complessivamente, le regioni che hanno registrato il maggior incremento in termini di potenza sono Basilicata, Lazio e Piemonte, mentre quelle con il maggior decremento sono Abruzzo, Liguria e Marche.

EOLICO ED IDROELETTRICO IN CRESCITA

Nel mese di dicembre 2017 si registrano ben 41,7 MW di installazioni eoliche che nel complesso raggiungono quota 359 MW, con una crescita del 24% rispetto al 2016. È notevole l'aumento delle unità di produzione grazie alle attivazioni di impianti mini-eolici di taglia compresa tra 20 e 60 kW per una crescita del 124%. Per quanto riguarda la diffusione territoriale, la maggior parte della potenza connessa (93%) è localizzata nelle regioni del sud Italia. Proprio in Calabria, viene segnalata l'attivazione di un impianto da 26 MW. Cresce anche l'idroelettrico, che con 24,1 MW di dicembre raggiunge quota 95 MW complessivi (+20% rispetto ai valori registrati nel 2016). Si registra un aumento anche per le unità di produzione (+63%). Le regioni che hanno registrato il maggior incremento di potenza nel 2017 rispetto all'anno precedente sono Abruzzo, Lazio, Marche, Molise e Sicilia. I nuovi impianti idroelettrici di taglia inferiore a 1 MW connessi nel 2017 costituiscono il 68% del totale.



Unna, Germania - 2678 moduli - 750 kWp - Sistema S-Rock 15°



Sistema S-Rock 15°

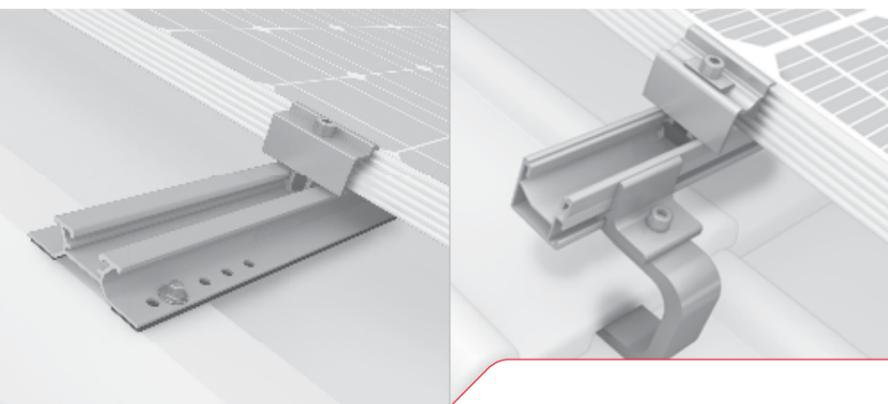
- ▶ 1 componente
- ▶ 1 portazavorre integrato
- ▶ 1 morsetto universale
- ▶ Nessun pre-assemblaggio
- ▶ Installazione rapidissima

I vostri esperti dei tetti

Dal 2004 progettiamo sistemi di montaggio all'avanguardia e altamente funzionali per impianti fotovoltaici in tutto il mondo.

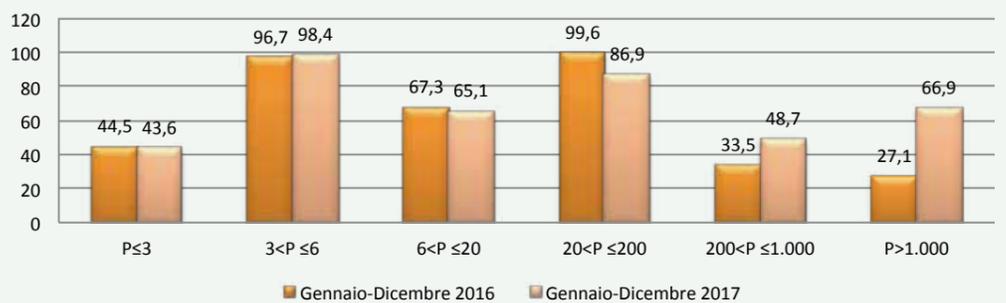
Prova il nostro software di pianificazione online gratuito!

k2-systems.com/BaseOn ➔



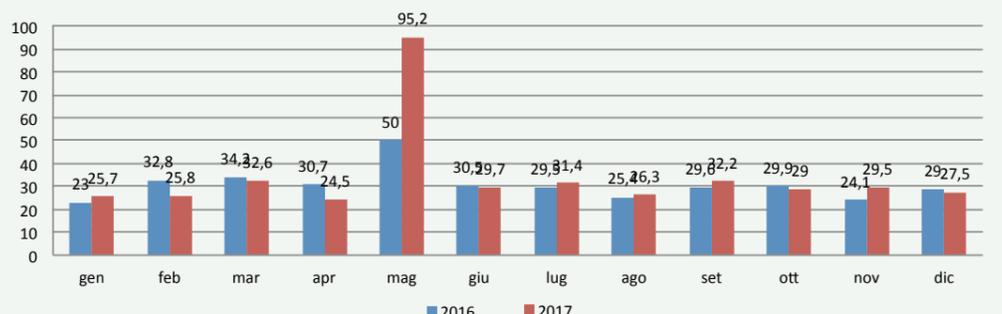
Potenza FV connessa per classe (MW)

Gennaio - Dicembre 2016 / Gennaio - Dicembre 2017



Potenza FV connessa mensilmente (MW)

Gennaio - Dicembre 2016 / Gennaio - Dicembre 2017



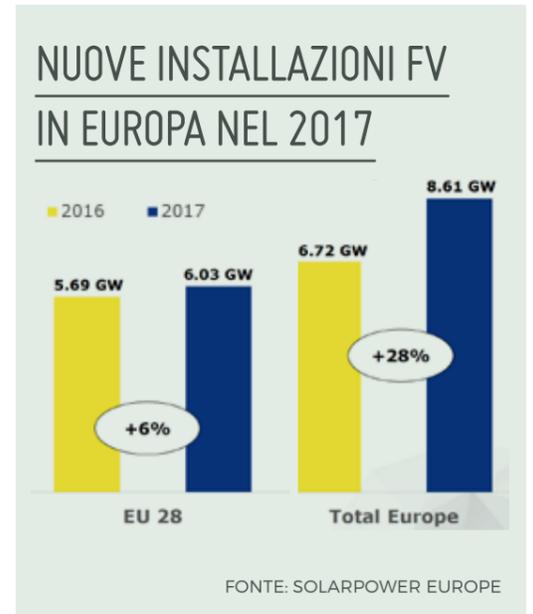
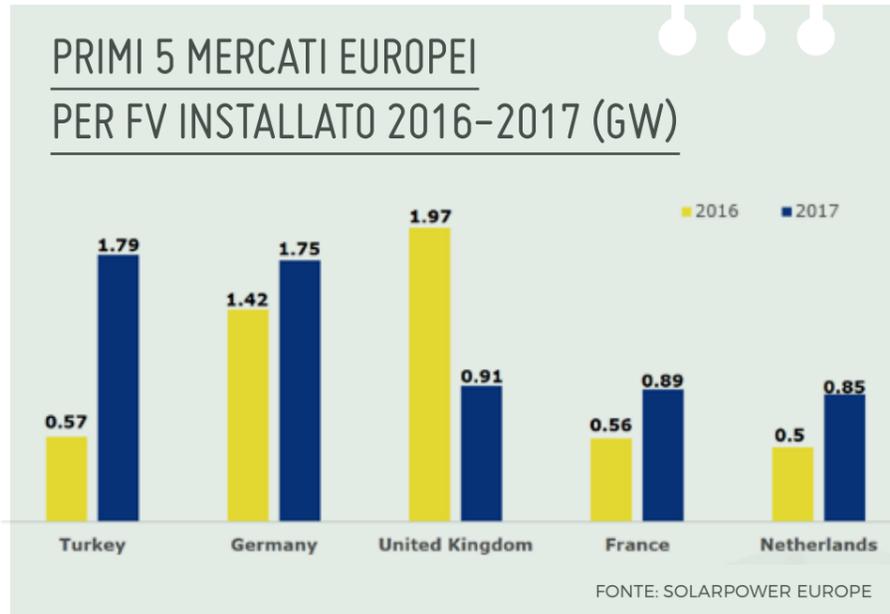
IN EUROPA NUOVE INSTALLAZIONI FV A 8,6 GW (+28%)

Con 8,61 GW, nel 2017 le nuove installazioni fotovoltaiche in Europa hanno segnato un incremento del 28% rispetto ai 6,72 GW del 2016. È quanto emerge da una ricerca condotta dall'associazione SolarPower Europe, che riporta la nuova potenza fotovoltaica installata complessiva e per area geografica.

Lo scorso anno la Turchia ha trainato l'intero mercato con 1,79 GW di nuovi impianti, il 21% del totale, con una crescita del 213%. Segue la Germania, che con 1,75 GW ha segnato un incremento del 23%, coprendo il 20% del totale installato in Europa. Perde posizioni il Regno Unito, che ha totalizzato 912 MW (1,97 GW nel 2016), con una flessione del 54%. Le nuove installazioni del Paese d'oltremarica coprono l'11% del totale realizzato in Europa.

Sono invece in crescita Francia e Paesi Bassi, che hanno totalizzato rispettivamente 887 e 853 MW, Italia, che ha segnato un incremento dell'11% con 409 MW di nuovi impianti, e Spagna, che con 135 MW ha registrato una crescita del 145% rispetto al 2016. Dall'analisi emerge inoltre che, considerando esclusivamente gli Stati membri, nel 2017 sono stati installati 6,03 GW, con una crescita del 6% rispetto al 2017 (5,69 GW).

A TRAINARE L'INTERO MERCATO È LA TURCHIA, CON 1,79 GW DI NUOVE INSTALLAZIONI. SEGUONO GERMANIA (1,75 GW) E REGNO UNITO, CHE CON 912 MW, SEGNA UNA FLESSIONE DEL 54%



ALTA EFFICIENZA
Made in Italy

X-MAX Monocristallino
300-310 Wp

Ottimizzato con **Tigo** e **solarEdge**



25 ANNI
GARANZIA SUL PRODOTTO



30 ANNI
GARANZIA LINEARE

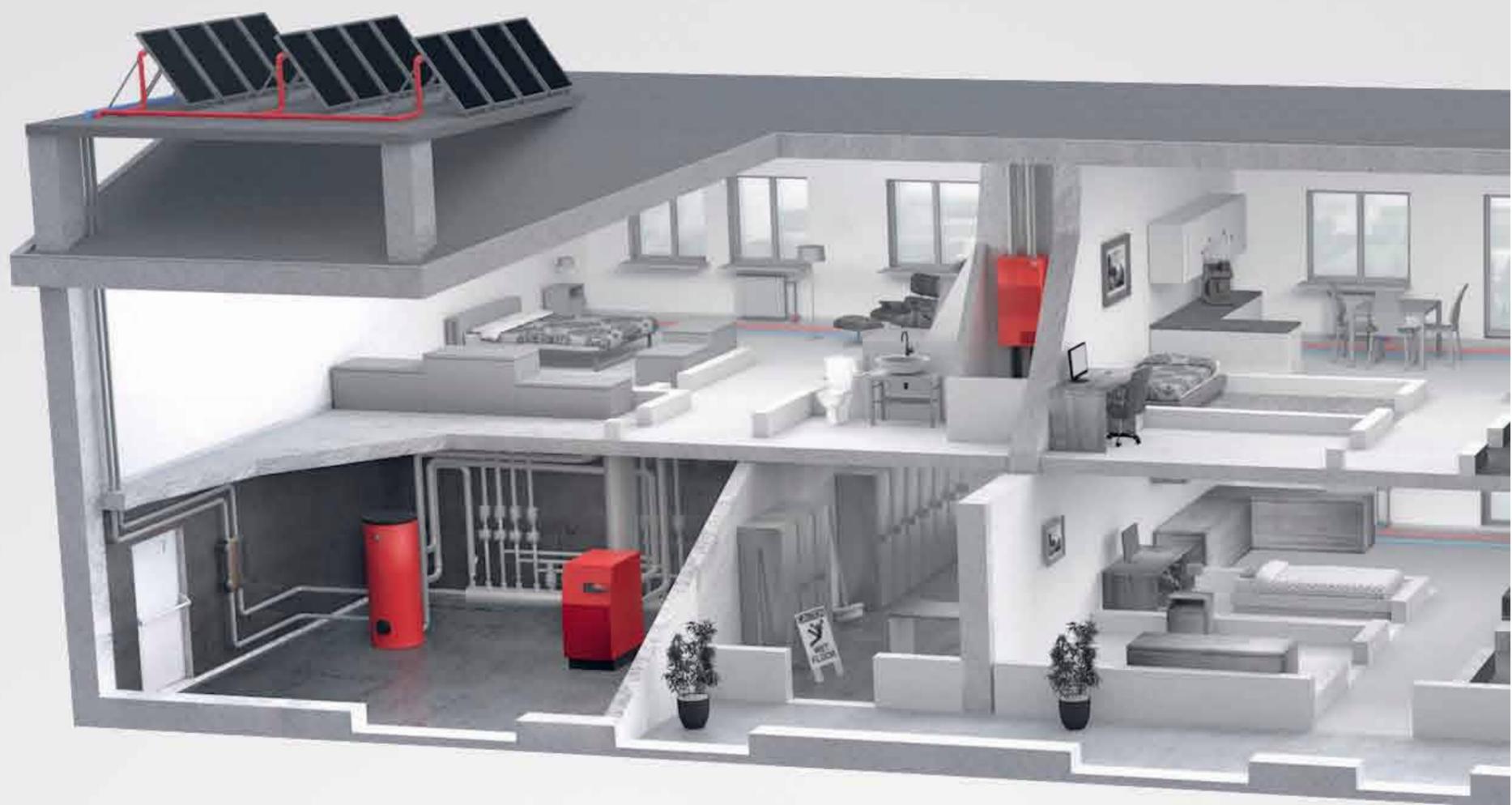
VIENI A SCOPRIRLO IN FIERA
SUNERG SOLAR G17 H18 Pad.04

mcs **mostra convegno®**
expocomfort
13-16 Marzo / March 2018 | Fiera Milano

Smart Heating Hoval

il condominio digitale che prevede
il tempo di domani!

Fino al 15% di extra risparmio energetico grazie a



- Gestione del comfort au
- Riscaldamento e raffres
- Qualità dell'aria garantit

de



alla regolazione integrata e predittiva



autonoma

scaldamento individuale

con un click

Hoval



INNOVAZIONE E DIGITALIZZAZIONE PROTAGONISTE A MCE

È tutto pronto per MCE - Mostra Convegno Expocomfort, la storica vetrina che ogni due anni offre un'ampia panoramica di prodotti e servizi dei comparti di home & building automation, smart metering, mobilità elettrica, rinnovabili e tecnologie per ottimizzare i consumi energetici e migliorare il comfort degli edifici. L'appuntamento biennale, giunto alla 41esima edizione, torna a Milano Fiera dal 13 al 16 marzo 2018. A fine gennaio erano 2.200 le aziende espositrici iscritte, valore che segna una crescita del 9% rispetto al 2016, quando avevano partecipato 2.018 aziende. Oltre il 52% degli espositori proviene dall'estero, da ben 54 Paesi. Sono numerose le novità dell'edizione 2018 di MCE. I riflettori sono puntati su temi relativi a innova-

LA VETRINA DEDICATA AD IMPIANTISTICA CIVILE E INDUSTRIALE, CLIMATIZZAZIONE ED ENERGIE RINNOVABILI TORNA A MILANO DAL 13 AL 16 MARZO 2018. A FINE GENNAIO ERANO 2.200 LE AZIENDE ISCRITTE, CON UNA CRESCITA DEL 9% RISPETTO ALL'EDIZIONE DEL 2016. SALE ANCHE IL NUMERO DEGLI ESPOSITORI DELL'AREA THAT'S SMART, CON BEN 70 AZIENDE

INFORMAZIONI UTILI:

Quando: Da martedì 13 a venerdì 16 marzo 2018

Dove: Fiera Milano

Orari: 9.00 - 18.30

Ingressi:

Porta Est, Porta Sud TIM
e Porta Ovest TIM

**Per maggiori informazioni
su come arrivare:**



zione tecnologica, intesa come digitalizzazione dei prodotti e dei processi, e integrazione tra mondo elettrico e termico, tra fonti energetiche tradizionali e rinnovabili.

Tra i vari stand è possibile toccare con mano sistemi all'avanguardia in grado di assicurare qualità dell'aria, comfort, risparmio energetico e ottimizzazione delle risorse secondo le diverse esigenze dell'ambiente costruito: dalla singola abitazione al condominio, dal capannone industriale ai grandi centri commerciali. Proprio l'efficienza energetica

in ambito industriale è uno dei temi al centro della fiera. Negli ultimi anni, infatti, l'attenzione degli operatori industriali verso il controllo dei consumi energetici, soprattutto in alcuni settori particolarmente energivori, è notevolmente aumentata e richiede, sempre di più, un approccio organico e strutturale.

Un altro tema centrale della fiera è quello dell'integrazione tecnologica per il comfort dell'ambiente. Per questo a MCE si svolgono alcuni importanti appuntamenti focalizzati proprio sull'integrazione tra tecnologie.

A questo proposito un ruolo sempre più significativo è giocato da That's Smart, l'area espositiva de-



**SOLAREB2B
PADIGLIONE 2
STAND M52**



“MONDO ELETTRICO E TERMOIDRAULICO SEMPRE PIÙ VICINI”

MASSIMILIANO PIERINI, MANAGING DIRECTOR DI REED EXHIBITIONS ITALIA, RACCONTA LE NOVITÀ DELLA 41ESIMA EDIZIONE DI MCE, CON FOCUS SULL'EVOLUZIONE DELL'AREA THAT'S SMART

Quali sono le novità dell'edizione 2018 di MCE?

«La condivisione dei dati e delle informazioni per una progettazione edilizia di nuova generazione, dove l'efficienza energetica e il comfort abitativo sono in piena sintonia con le esigenze architettoniche, strutturali ed economiche degli edifici del futuro, è il filo conduttore di questa MCE 2018. In questo scenario, si inserisce il nuovo MEP BIM Forum, un'area collocata nel padiglione 2, dedicata alla progettazione impiantistica condivisa con il modello virtuale della costruzione, dove aziende specializzate offrono presentazioni e dimostrazioni live, accanto ad un ricco calendario di workshop per aiutare gli operatori professionali a coglierne al meglio tutte le opportunità. In più, abbiamo cambiato il format di Percorso Efficienza & Innovazione, la selezione delle tecnologie più avanzate presenti in fiera, che viene riprodotta in video bimx interattivo che utilizzando un edificio virtuale permette di simulare il loro utilizzo progettuale».

Che importanza riveste oggi l'area That's Smart e quali sono le novità rispetto alla scorsa edizione?

«L'area That's Smart è in crescita. Ad oggi abbiamo oltre 70 aziende iscritte. L'area rappresenta all'interno di MCE il punto di incontro fra il mondo elettrico e quello idrotermosanitario, dove le tecnologie dell'impiantistica tradizionale trovano in un'unica intelligenza integrata e connessa per tutti gli impianti la soluzione per ottimizzare i consumi energetici e migliorare il comfort abitativo. Una vetrina espositiva che spazia da fotovoltaico ed e-mobility fino a domotica, building automation, smart metering e smart grid».

L'area That's Smart rappresenta lo spazio di MCE in cui meglio si esprime il dialogo tra installatori elettrici e comparto termoidraulico. A che punto è la convergenza tra questi due mondi?

«La gestione automatica degli impianti, con particolare attenzione al monitoraggio, controllo e regolazione per il funzionamento delle installazioni, sta aprendo nuove strade alla progettazione di edifici ad alta prestazione energetica. L'efficienza energetica rappresenta il punto di incontro fra il comparto elettrico e quello termoidraulico. Sono due mondi con competenze differenti che si stanno avvicinando sempre di più, per trovare una sinergia di lavoro che si sta facendo via via più stretta e che sicuramente richiede molta formazione e competenze sempre più ampie.



Sta cambiando l'approccio al cliente, dall'analisi di una singola problematica si è passati a uno studio complessivo delle esigenze e dei relativi interventi per migliorare l'efficienza energetica e ottimizzare i consumi».

Avete lanciato anche una guida dedicata all'efficienza energetica...

«La guida pratica per migliorare il comfort e risparmiare è uno strumento che rientra nelle attività di MCE Lab, l'osservatorio sul vivere sostenibile che abbiamo creato, qualche anno fa, con l'obiettivo di fare informazione sulle tematiche dell'efficienza energetica al centro della

nostra manifestazione. Si tratta di uno strumento che, in modo facile, chiaro e concreto, intende aiutare il cittadino a comprendere le soluzioni disponibili per migliorare il comfort della sua abitazione, risparmiare e salvaguardare l'ambiente. La pubblicazione analizza tutte le fasi: dalla diagnosi energetica alla programmazione degli interventi, dai vari prodotti disponibili fino alla corretta gestione degli impianti. Questa prima guida sarà aggiornata con una seconda pubblicazione che partendo dalla stessa analisi mostrerà i prodotti e le soluzioni selezionate per Percorso Efficienza & Innovazione 2018. Si tratta di uno sforzo importante che abbiamo fatto per coinvolgere l'utente finale che poi rappresenta l'interlocutore di una parte importante della nostra filiera».

Cosa vi aspettate da questa edizione di MCE?

«Al mese di gennaio erano oltre 2.200 le aziende iscritte, oltre il 52% proveniente da 54 Paesi, numeri importanti e in crescita rispetto allo stesso periodo del 2016 che, sono certo, proporranno un'offerta tecnologica fra le più innovative. In più, abbiamo notato una forte vivacità da parte degli espositori nell'organizzazione della loro partecipazione, dalla programmazione di eventi alla comunicazione della loro presenza in fiera. Segnali che confermano come MCE continui a rappresentare un palcoscenico di riferimento per tutto il mercato. Come ogni edizione, e forse ancor più di altre, abbiamo scelto di sviluppare iniziative volte ad evidenziare contenuti nuovi e di grande attualità, per rispondere alle esigenze di tutte le figure professionali che si stanno avvicinando, magari solo adesso, a questa grande trasformazione. Il nostro obiettivo, come sempre, è quello di mettere in scena una MCE capace di soddisfare i nostri due interlocutori principali: espositori e visitatori».

dedicata a building automation, domotica, smart metering e smart grid, rinnovabili elettriche, app di gestione da remoto degli impianti, dove si concretizza la sinergia fra mondo elettrico e idrotermosanitario. L'area, che aveva fatto il suo esordio nel 2014 per offrire uno spazio al fotovoltaico sfruttando l'onda di convergenza che iniziava a verificarsi tra solare e termoidraulica, ha registrato un forte incremento per quanto riguarda il numero di aziende espositrici, che a gennaio avevano raggiunto quota 70. L'area offre una panoramica sulle più recenti novità in merito a moduli fotovoltaici, inverter, sistemi di accumulo, colonnine di ricarica per le auto elettriche, ma anche numerose iniziative commerciali delle aziende partecipanti. That's Smart, così come tutta la manifestazione,

ospita anche un ricco programma di workshop, organizzato con il supporto di un comitato scientifico, coordinato da esperti del Politecnico di Milano e dalle associazioni di settore quali Federazione Anie, Anie Rinnovabili, KNX Italia e Italia Solare, che contribuiranno a individuare le tematiche tecniche, normative e di mercato focus dell'evento.

Il 15 marzo si tiene inoltre la terza edizione del Solar Lab, il convegno di SolareB2B quest'anno dedicato al tema "Nuovi business per gli installatori fotovoltaici: dall'integrazione all'e-mobility". Solar Lab è un appuntamento annuale con cui la rivista SolareB2B organizza uno spazio di dibattito e riflessione strategica sul mercato, sul suo sviluppo e sulle prospettive future.

powering tomorrow
Growatt
Italia

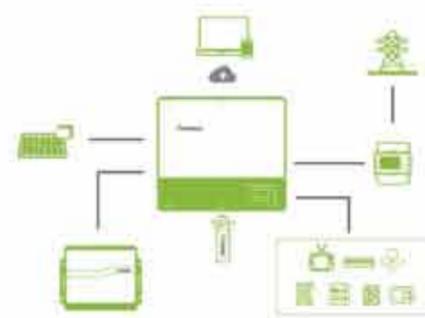
Fotovoltaico con o senza accumulo?

Entrambi con

SPH 3000 / 6000



da 3 kWp a 6 kWp
2 MPPT



APP Growatt per il controllo



Service Growatt per la tranquillità

Growatt
Italia

growatt.it



INNOVAZIONE



Per P.M. Service l'innovazione è sempre stato il punto di partenza, sia nel modo di lavorare, che nel proporre soluzioni pre e post vendita

ENERGIA

L'azienda vanta un'esperienza ventennale nel settore dell'energie rinnovabili, affermandosi da molti anni come leader nella distribuzione di componenti per la realizzazione di impianti fotovoltaici

PASSIONE

I risultati raggiunti nel corso degli anni sono frutto del lavoro svolto dal team di P.M. Service che, con passione e competenza, accompagna il cliente nelle sue scelte offrendo la soluzione adeguata alle proprie necessità



SAVE THE DATE!

Giovedì 15 Marzo a MCE presso il nostro stand

PRESENTAZIONE UFFICIALE DEL MODULO EMBEDDED NOOR SOLAR TECHNOLOGY - SOLAREEDGE

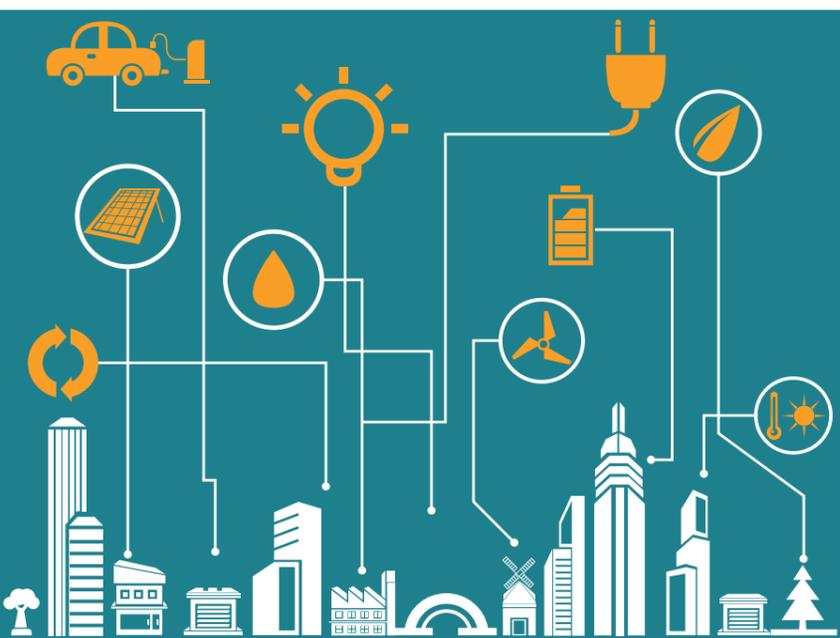
Dalle ore 16 fino a chiusura fiera ti aspettiamo per un brindisi insieme a Noi

mce mostra convegno®
expocomfort

13-16 Marzo / March 2018 | Fiera Milano

Vi aspettiamo al
Padiglione 2 / Stand P51-R50

Partners



I PROTAGONISTI (E DOVE

COENERGIA
group

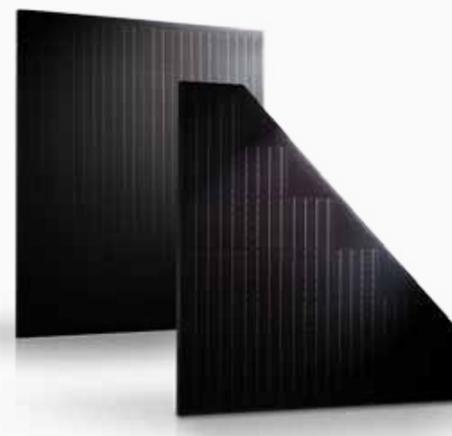
**PADIGLIONE 2
STAND P50**

Produzione Made in Italy

Coenergia è presente a MCE 2018 per presentare le novità sia per il mercato fotovoltaico che per il termico. I riflettori sono puntati sui moduli fotovoltaici Trienergia con tecnologia MWT Backcontact, prodotti nel nuovo stabilimento di Bondeno di Gonzaga (MN). I moduli proposti offrono un'efficienza del 20% e una maggiore affidabilità rispetto alla tecnologia delle celle standard, anche grazie all'eliminazione dei punti di saldatura (ribbon-less technology). L'azienda produce tre differenti soluzioni in base al numero delle celle (60, 42 e 21 celle) e l'innovativa soluzione Trienergia, composta dai modelli triangolari e rettangolari che consente fino al 50% in più di potenza installata su tetti a falda triangolare, salvaguardando anche l'aspetto estetico.

PRODOTTO

Sigla: Trienergia TRIxxxBC-BB
Tipologia: modulo monocristallino Perc (MWT)
Potenza nominale: da 95 a 110 Wp (21 celle); da 190 a 220 Wp (42 celle)
Tensione nominale: da 10,7 a 11,89 V (21 celle); da 21,4 a 23,77 V (42 celle)
Corrente nominale: da 8,96 a 9,26 A
Temperatura operativa: da -45° a +85 °C
Efficienza: da 20 a 21,5%
Dimensioni: 990x990x40 mm (21 celle); 990x1.150x40 mm (22 celle)
Peso: 8 kg (21 celle); 13,5 kg (22 celle)



JA SOLAR

**PADIGLIONE 2
STAND N51**

Produzione ottimizzata

JA Solar continua a seguire da vicino il mercato Italiano del fotovoltaico con un'offerta di moduli che spazia dalla consolidata tecnologia policristallina ai moduli monocristallini Perc ad alta efficienza, che offrono prestazioni superiori sia con basso irraggiamento sia alle alte temperature. Il focus dell'azienda sarà rivolto all'utilizzo di ottimizzatori integrati per applicazioni residenziali, con l'obiettivo di sfruttare completamente tetti ombreggiati o multi facciata e monitorare le prestazioni di ogni singolo prodotto in tempo reale. Accanto agli ottimizzatori, l'azienda focalizzerà l'attenzione anche sulla tecnologia bifacciale che, generando attivamente energia su entrambi i lati del modulo, riesce ad offrire rese superiori e risulta particolarmente attrattiva per massimizzare il ritorno dell'investimento su grandi impianti.

PRODOTTO

Sigla: JAP60275S05
Tipologia: pannello policristallino con ottimizzatore integrato SolarEdge
Potenza nominale: 275 W
Tensione nominale: 38,38 V
Corrente nominale: 9,29 A
Temperatura operativa: -40; +85 °C
Efficienza: 16,82%
Dimensioni: 1.650x991x40 mm
Peso: 18,7 kg



DI EXPOCOMFORT TROVARLI)



**PADIGLIONE 15
STAND E30**

Stabilità e prestazioni

LG Electronics porta a MCE il modulo NeON R, il modulo fotovoltaico su cui l'azienda sta puntando perché dotato della più alta ed efficiente tecnologia di generazione di energia. NeON R di LG mantiene le prestazioni di picco nei giorni caldi e soleggiati utilizzando un migliore coefficiente di temperatura. Inoltre offre stabilità in tutte le condizioni ambientali. Per i suoi prodotti LG offre garanzie elevate. NeON R rilascia una garanzia di 25 anni sul prodotto e una garanzia di prestazione lineare con almeno l'87% di potenza entro la fine del 25° anno. LG espone infine il concetto di casa intelligente Smart ThinQ abbinando i prodotti di fotovoltaico con la climatizzazione.

PRODOTTO

Sigla: LG370Q1C

Tipologia: Monocristallino N-type senza contatti frontali

Potenza nominale: 370 W

Tensione nominale: 37 V

Corrente nominale: 10.01 A

Efficienza: 21,4 %

Dimensioni: 1700x1016x40mm



**PADIGLIONE 4
STAND P29 R26**

Arriva in Europa il modulo da 120 celle

Trina Solar porta a MCE il modulo Splitmax ad alta potenza. Il prodotto conta 120 celle ed è caratterizzato da un design con cella divisa a metà, che riduce le perdite di interconnessione e garantisce un'efficienza maggiore. Questo modulo anti PID è dotato di una pellicola che riflette la luce integrata, che permette di sviluppare una maggiore potenza. Splitmax è dotato di bassi coefficienti di conduttività termica, che permettono di produrre più energia a temperature di funzionamento più alte. Splitmax è stato sviluppato per installazioni su larga scala, è conforme alle norme IEC 1.500V e riduce i costi di BOS, collegando più moduli in una stringa. Inoltre, è certificato per sopportare condizioni ambientali estreme.

PRODOTTO

Sigla: Splitmax

Tipologia: modulo policristallino

Potenza: 280-290 Wp

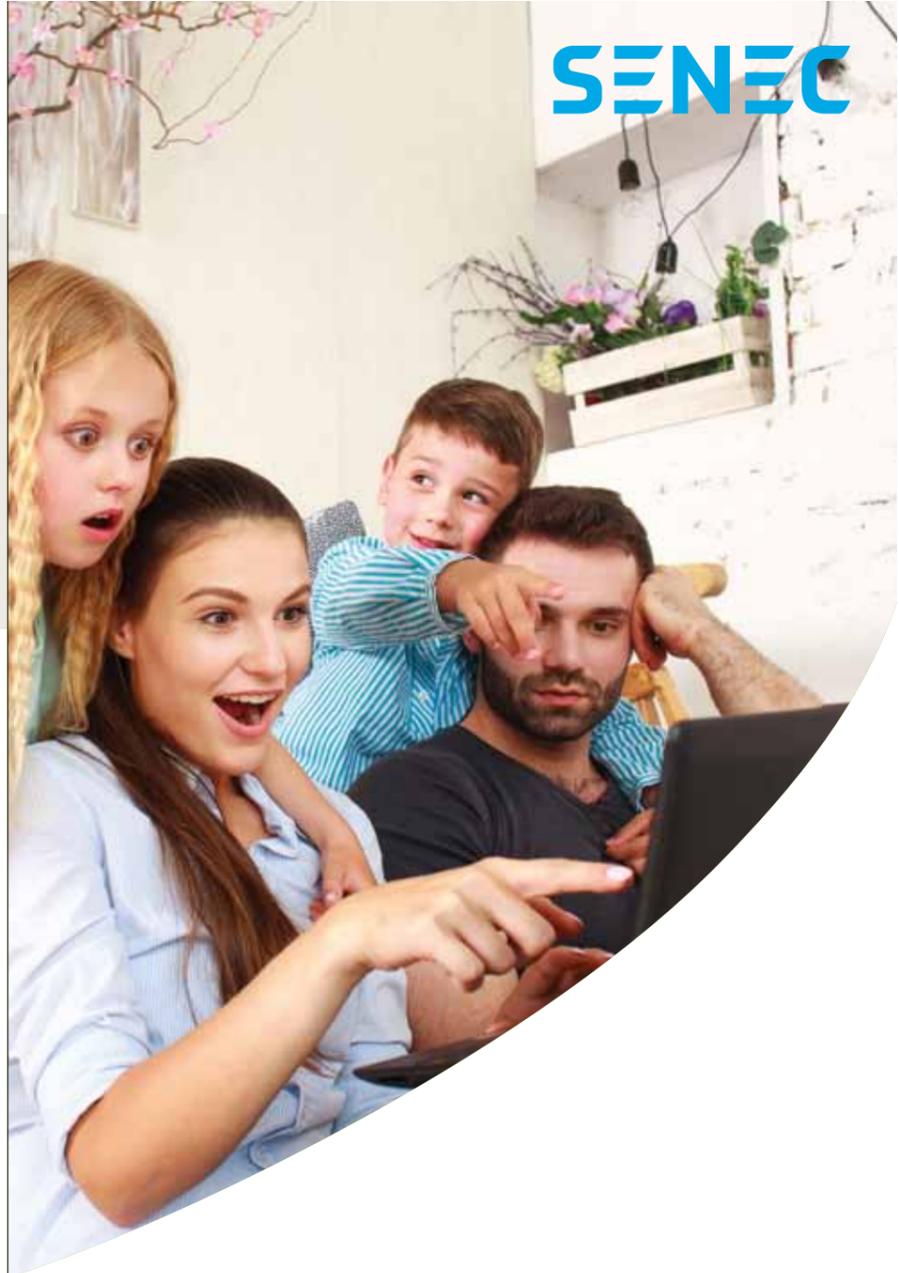
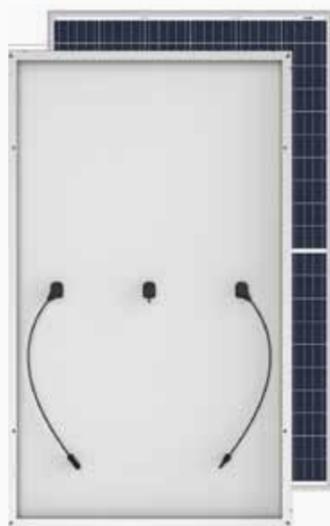
Tensione nominale: da 31,3 a 31,5 V

Corrente nominale: da 8,95 a 9,20 A

Temperatura operativa: -40; +85 °C

Efficienza: 17,5%

Dimensioni: 1.675x992x35 mm



**Lo sapevi che gli
accumulatori SENEK sono
tra i più venduti al mondo?**

**Scopri perché al nostro
Tour dell'Indipendenza:**

- 22 marzo, Padova
- 12 aprile, Bergamo
- 17 maggio, Bologna
- 31 maggio, Napoli

Verrà presentato anche il nuovo programma di partnership
SENEK.Alliance.

Iscriviti su:
www.senec-ies.com/tour



VARTA Accumulo di energia

VARTA PULSE Storage monofase All-in-One



- ▶ Adatto a tutti gli impianti fotovoltaici*
- ▶ Capacità di 3,3 e 6,5 kWh espandibile
- ▶ Facile da installare:
one man half an hour
- ▶ Massima capacità nel minimo volume
- ▶ Sicuro e garantito
- ▶ Qualità made in Germany

*connessione in AC
(adatto anche per impianti eolici e CHP)



Diventa rivenditore
e installatore certificato
VARTA storage



PADIGLIONE 4
STAND M29 N26

Riflettori sullo storage React 2

React 2 è la nuova soluzione di accumulo di ABB per il residenziale, con una batteria di lunga durata e un'ampia capacità di storage che varia da 4 a 12 kWh, in base al numero di batterie utilizzate. Il prodotto ha un'efficienza fino al 10% maggiore rispetto ad altre alternative a bassa tensione ed è in grado di garantire un risparmio economico e maggiore flessibilità nell'immagazzinamento dell'energia.

L'installazione risulta inoltre facile e veloce con i collegamenti plug and play e una app specifica per l'installazione. Il sistema è stato pensato sia per nuovi impianti sia per il per retrofit grazie alla possibilità di installazione sul lato DC o AC dell'impianto.

A fronte di una crescente domanda di soluzioni più intelligenti e una sempre maggiore connettività, React 2, grazie alla piattaforma ABB Ability, può offrire un controllo intelligente sulle esigenze di accumulo. Inoltre, è compatibile con il sistema free@home di ABB e si integra facilmente nei sistemi di domotica, creando così una soluzione completa che offre ai clienti il controllo totale sull'utilizzo dell'energia solare. Il sistema ha anche la funzione di backup.

PRODOTTO

Sigla prodotto: React 2

Tipologia prodotto: inverter fotovoltaico con accumulo

Potenza: 3,6 kW o 5 kW

Capacità batteria: modulare da 4 kWh a 12 kWh

Tipologia batteria: Ioni di litio

Dimensioni: 740x490x229 (unità inverter);
740x490x229 mm (unità batteria)

Peso:

- unità inverter: 22 kg;

- unità batteria (4 kWh): 57 kg

Altre caratteristiche:

- alta efficienza grazie alla batteria ad alta tensione

- può essere installato senza batteria (battery ready)

- batteria modulare ed espandibile durante l'intero ciclo di vita dell'impianto

- per impianti nuovi (DC coupled) e retrofit (AC coupled)

- connettività Wireless e Ethernet



PADIGLIONE 2
STAND R33 S34

Due soluzioni per il retrofit

Energy srl, che recentemente ha ottenuto il riconoscimento "trading as" Solax Italia, presenta una piattaforma di nuovi prodotti e servizi innovativi per lo storage. I prodotti di punta sono il sistema di accumulo X1 fit, monofase per applicazioni in retrofit. Il dispositivo mira a garantire flessibilità nelle configurazioni di potenza e capacità, monitoraggio e comprende la funzione anti black out. X1 fit è già certificato CEI 021 e disponibile. L'azienda presenta anche lo storage X3 fit per il retrofit su impianti trifase ed il nuovo inverter ibrido monofase per batterie in alta tensione.

PRODOTTO

Sigla prodotto: X1

Tipologia prodotto: inverter + sistema di accumulo

Potenza inverter: da 3,7 a 5 kW

Tipologia batteria: Pylontech

Capacità di accumulo: da 4,8 a 16,8 kWh

Montaggio: a parete

Efficienza: 97%

Dimensioni: 460x477x181,5 mm

Peso: 26,8 kg



**Gamma per il residenziale**

A MCE 2018 GoodWe presenta le nuove soluzioni per lo storage in ambito residenziale.

Si tratta dei sistemi di accumulo della gamma ES ed EM, con potenze da 3 a 5 kW e batterie agli ioni di litio o piombo-acido, che possono essere utilizzati sia per i sistemi fotovoltaici on-grid sia per installazioni off-grid. I sistemi possono raggiungere un'efficienza del 97,6% e possono essere installati a parete. Inoltre GoodWe presenta la soluzione SBP di back-up, compatibile con qualsiasi inverter di stringa, sia monofase sia trifase.

PRODOTTO

Sigla prodotto: EM

Tipologia prodotto: inverter + sistema di accumulo

Potenza inverter: da 3 a 5 kW

Tipologia batteria: ioni di litio o piombo-acido

Montaggio: a parete

Efficienza: 97,6%

Dimensioni: 347x432x175 mm

Peso: 16 o 17 kg

**PADIGLIONE 4
STAND: R29 S26**

**Trifase ad alta potenza**

In occasione di MCE, SolarEdge presenta numerose soluzioni innovative.

Tra queste ci sono i nuovi inverter trifase ad alta potenza. Partendo da una solida base di impianti fotovoltaici commerciali monitorati in tutto il mondo, SolarEdge ha deciso di estendere la gamma commerciale con nuovi inverter fino a 100 kW. I nuovi dispositivi consentono di ridurre i tempi e i costi di installazione e di fornire una gestione intelligente dell'energia. Questi prodotti verranno presentati anche durante gli eventi formativi "Innovation Tour 2018", che SolarEdge sta conducendo in tutta Italia fino al 9 maggio.

PRODOTTO

Sigla prodotto: SE 55K-100K

Tipologia prodotto: inverter trifase

Potenza inverter: 100 kW

Efficienza: 98%

Raffreddamento:

ventola

Temperatura d'esercizio: -20 +60 °C

**PADIGLIONE 2
Stand P33 R34**



AEROCOMPACT®

smart mounting solutions

Finalmente in Italia:

STRUTTURE più LEGGERE per IMPIANTI più SICURI!



Richiedi subito il tuo preventivo

Testate in galleria del vento
Garantite 25 anni

Matteo Amadio

Agent Italy

tel: +39 380 681 3539

Padova, Italy

m.amadio@aerocompact.com

www.aerocompact.com



Con il nostro programma AEROTOOL dimensionare le strutture non è mai stato così facile!





**PADIGLIONE 2
STAND N35 P38**

Debutto in Italia per lo storage My Reserve Matrix

MCE è l'occasione per SolarWatt di presentare, accanto all'ampia gamma di prodotti che comprende anche moduli doppio vetro fino a soluzioni intelligenti di gestione dell'energia, il sistema di accumulo My Reserve Matrix, vincitore del EES Award 2017. La batteria agli ioni di litio, progettata per impianti fotovoltaici di taglia residenziale, è espandibile e modulare ed è caratterizzata da elevata efficienza. La potenza del sistema è espandibile da 2,4 fino a 24 kW, con potenza di carica e scarica da 800 W fino a 8 kW. Il dispositivo si installa sul lato corrente continua dell'impianto.

PRODOTTO

Sigla: My Reserve Matrix

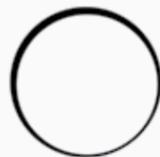
Potenza: dai 2,4 ai 24 kW

Efficienza di scarica: 96,7 %

Tempo per inseguire il carico: < 1s

Altre caratteristiche:

- Software con funzione di auto apprendimento del carico e dell'inverter
 - Interfaccia Bluetooth per monitoraggio e service
 - Certificato secondo la "Guida tedesca sulla sicurezza per gli accumulatori agli ioni di litio per abitazioni"
 - Vita utile: superiore ai 15 anni
- Peso singolo modulo:** 25 kg



**PADIGLIONE 4
STAND P30**

Modularità e design

Sonnen ha introdotto sul mercato il sistema di accumulo SonnenBatterie Eco 9.43, la più recente evoluzione del sistema di storage dell'azienda tedesca. Il dispositivo può essere abbinato a un impianto fotovoltaico, ma anche ad un impianto di cogenerazione piuttosto che ad un generatore eolico o a una pompa di calore. Il sistema smart di elettronica integrata gestisce il consumo di energia per tutta la giornata, accumulandola quando è in eccesso, pronta a rilasciarla quando è necessario. La SonnenBatterie Eco 9.43 è stata sviluppata come sistema modulare, espandibile anche in un secondo momento, con moduli compresi in un range tra 2,5 kWh e 15 kWh di capacità, per soddisfare le esigenze di una clientela diversificata che col tempo potrebbe modificare il proprio fabbisogno energetico. Sonnen ha pensato anche alle imprese: se per esempio un'azienda dovesse richiedere maggiore potenza, è possibile collegare più SonnenBatterie configurate come un gruppo in cascata, aumentando così la capacità e la potenza, fino ad un massimo di 45 kWh. Il sistema di accumulo, certificato CEI 0-21, è già predisposto per le smart grid e per l'energy sharing. In Italia, acquistando una SonnenBatterie è possibile entrare a far parte della SonnenCommunity, con vantaggi sulla bolletta. L'offerta per entrare a far parte della SonnenCommunity è stata prorogata al 31 marzo 2018.

PRODOTTO

Sigla prodotto: sonnenBatterie eco 9.43

Tipologia prodotto: sistema di accumulo all-in-one

Tipologia batteria: ioni di litio-ferro fosfato

Capacità batteria: da 2,5 a 15 kWh (espandibili fino a un massimo di 45 kWh)

Garanzia: 10 anni e 10mila cicli

Certificazione: CEI 0-21

Altre caratteristiche:

sistema completo di elettronica che funziona come vero e proprio energy manager per monitorare e ottimizzare in automatico anche i consumi di tutti gli elettrodomestici dell'abitazione



THE SELF USE
SMART INVERTER



Self Consumption Smart Grid Inverter



GRID-TIE



OFF-GRID



SMART BATTERY
MANAGEMENT



MONITORING
LOCAL & REMOTE
ACCESS



PLUG & PLAY
INSTALLATION



IMEON 3.6
Up to 4kWp Single phase

IMEON 9.12
Up to 12kWp Three phase

Revolutionary Energy Autonomy

IMEON Smart Grid inverter technology is the all-in-one answer for true multi-energy sources management. Consuming one's own solar production directly, storing in batteries for later use or in case of power cuts, and also injecting to - or consuming from - the grid only when needed, is now all possible. Extensive French research and innovation helped revolutionise this built-in intelligence and energy management to finally enable real control over one's power.

EB Eurobeta srl



www.eurobetaitalia.info



info@eurobetaitalia.info



BayWa r.e.
renewable energy

**PADIGLIONE 2
STAND M35 N36**

Integrazione e interazione

Nel ventennale della propria attività nell'ambito della distribuzione fotovoltaica, BayWa r.e. si mostra a MCE con una veste tutta nuova, rinnovata anche grazie al rebranding avvenuto lo scorso anno.

BayWa r.e. porta in fiera il motto "r.e.think energy", inteso come integrazione e interazione tra tecnologie intelligenti, al fine di rendere più efficiente la gestione dei consumi elettrici dell'edificio, tra cui i sistemi di accumulo, di controllo e mobilità elettrica.

In quest'ottica, un focus particolare viene dato al sistema di accumulo B-Box HV di BYD, produttore a livello mondiale di batterie al litio e di veicoli elettrici. B-Box HV è una batteria modulare con elevato livello di stabilità e sicurezza, caratterizzata da flessibilità di utilizzo.

PRODOTTO

Sigla prodotto: B-Box HV

Tipologia prodotto: sistema di accumulo

Tipologia batteria: ioni di litio

Capacità batteria: da 6,4 a 11,5 kWh

Scalabilità: massimo 5 sistemi in parallelo

Peso: da 148 a 252 kg

Temperatura d'esercizio: -10+50°C





I PROTAGONISTI DI EXPOCOMFORT (E DOVE TROVARLI)

MCE  **mostra convegno®
expocomfort**
13-16 Marzo / March 2018 | Fiera Milano



Soluzioni per l'Indipendenza Energetica

Indipendenza energetica a 360°

"Soluzioni per l'Indipendenza Energetica" è il leitmotiv dello stand di Energia Italia, che si presenta a MCE con l'ampia gamma di prodotti, dai moduli ad alta efficienza Hanwha Q Cells agli inverter con accumulo ZCS Azzurro 3000SP, ma anche colonnine di ricarica per auto elettriche e solare termico. Energia Italia punta ancora una volta sulla formazione specialistica con la presentazione del nuovo portale Academy Cloud.

PRODOTTO

Sigla del prodotto: ZCS Azzurro 3000 SP

Capacità batteria: modulare fino a 10 kWh

Tipologia batteria: ioni di litio, piombo, gel, acqua salata, etc...

Potenza Nominale: 3 kVA

**PADIGLIONE 2
STAND P39 R42**



enerklima

ENERGIA RINNOVABILE • RISCALDAMENTO • CONDIZIONAMENTO

Storage flessibile ed efficiente

Enerklima è presente a MCE con la gamma di prodotti che l'azienda distribuisce sul territorio italiano. I riflettori sono puntati sul sistema di accumulo Sunny Boy Storage di SMA, inverter per accumulo in corrente alternata che lavora con batterie ad alta tensione, nei modelli da 2,5, 3,7, 5 e 6 kW. A differenza del più piccolo, i nuovi tre inverter hanno tre ingressi batteria indipendenti; questo rende il sistema upgradabile, espandibile e aperto a nuovi sistemi batteria. La gestione dei tre ingressi è completamente indipendente e garantisce, in caso di ampliamento tramite l'installazione di una nuova batteria anche di altra marca, il massimo delle prestazioni di ogni singola batteria, impedendo che il decadimento chimico di quella più vecchia vada ad influire su quella nuova. Un'altra caratteristica delle macchine presentate lo scorso anno è la funzione di battery-backup, cioè la possibilità di creare, in caso di blackout, un vero e proprio sistema ad "isola", in modo da non lasciare senza energia elettrica chi ha scelto questo tipo di sistemi. Gli inverter con accumulo sono compatibili con le batterie al litio ad alta tensione BYD. Si tratta di sistemi modulari che funzionano attraverso il collegamento in serie di batterie al litio-ferro-fosfato. A differenza di altri sistemi, queste batterie possono essere installate e trasportate da una singola persona, non dovendo appunto sollevare batterie che a volte superano anche i 100kg. In fiera, Enerklima focalizza l'attenzione anche sui moduli fotovoltaici ad alta efficienza Peimar Grazie all'utilizzo di celle a tecnologia Perc, i moduli Peimar sono in grado di raggiungere efficienze ancora più elevate, in quanto viene agevolato l'imprigionamento della luce in prossimità della superficie posteriore, ottimizzando così la cattura di elettroni.

PRODOTTO

Sigla: Sunny Boy Storage

Tipologia: inverter + accumulo

Modelli: 2,5, 3,7, 5 e 6 kW

Per impianti nuovi o già esistenti

Ampie possibilità di configurazione

e dimensionamento FV espandibile

Compatibilità con le batterie

ad alto voltaggio BYD



**PADIGLIONE 2
STAND: N 45 P48**

Nuova Serie ES Libera la tua energia!

Con il nuovo sistema di Energy Storage Serie ES usi tutta l'energia del tuo impianto fotovoltaico anche di notte e ti rendi indipendente anche in caso di blackout.



<http://www.hqsol.it>

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

Hotline: +39 041 85 20 076

Email: info@hqsol.it



EXCLUSIVE PARTNER





I PROTAGONISTI DI EXPOCOMFORT (E DOVE TROVARLI)



EB Eurobeta srl

PADIGLIONE 2
STAND M50

Storage trifase con inverter Imeon

Eurobeta è presente alla fiera MCE con un nuovo sistema di accumulo trifase composto da un inverter ibrido della Imeon e batterie al litio ferro fosfato. L'inverter ha una potenza nominale di 9 kW, mentre la batteria al litio, che lavora invece a 48 V, è disponibile con capacità da 2,5 a 20 kWh, per la versione a basso voltaggio, e fino a 300 kWh, ad alto voltaggio. Il sistema dispone di collegamento USB/Modbus/Ethernet-IP in opzione. Sia l'inverter ibrido che il sistema completo di accumulo sono omologati secondo la normativa CEI 021, e possono essere collegati sia ad impianti on grid, sia ad impianti off grid.

PRODOTTO

- Tipologia prodotto:** inverter + sistema di accumulo
- Potenza inverter:** 9 kW
- Tipologia batteria:** ioni di litio
- Capacità batteria:** da 2,5 a 20 kWh (LV) - fino a 300 kWh (HV)
- Montaggio:** a parete
- Collegamento opzionale:** USB/Modbus/Ethernet-IP



PADIGLIONE 2
STAND P51 R50

Qualità assicurata

P.M. Service porta per la prima volta a MCE i moduli NST, che l'azienda distribuisce in esclusiva in Italia. I pannelli, prodotti a Dubai, rispondono ad un elevato standard qualitativo, e si contraddistinguono per prestazioni nelle versioni poli e monocristalline ad alta potenza. In particolare, P.M. Service importa in Italia i nuovi moduli con ottimizzatori Solaredge a bordo, per tutte le versioni e potenze. La società Noor, produttrice dei moduli, ha inoltre recentemente ottenuto la certificazione Kiwa per lo stabilimento di Dubai ed è tra le poche aziende al mondo a rilasciare una contro assicurazione per il cliente finale. Questo programma assicurativo è stato creato con Munich RE Green Tech Solutions, società del gruppo Munich Reinsurance Company. L'obiettivo è quello di dare ai clienti di NST una garanzia globale, irrevocabile e immediata che fornisce a terzi dei diritti in caso di insolvenza o fallimento.

PRODOTTO

- Sigla:** NST
- Tipologia:** poly
- Potenza nominale:** 270 W
- Tensione nominale:** 38,8 V
- Corrente nominale:** 9,09 A
- Temperatura operativa:** -45°C~+85°C
- Efficienza:** 16,5%
- Dimensioni:** 1650x992x35 mm



PADIGLIONE 2
STAND N33 P34

Debutto smart a MCE

Sonepar Italia è presente per il primo anno a MCE con le linee di prodotto Building & Automation Control (BAC), Energie Rinnovabili e Hvac. Nello spazio espositivo i responsabili delle linee di prodotto, Claudio Squizzato e Ivano Benedet, insieme ad un team di professionisti qualificati, portano in fiera le soluzioni più innovative del gruppo. "I settori delle BAC e delle Energie Rinnovabili sono asset importanti per il gruppo", si legge in una nota dell'azienda, "con un valore delle vendite che nell'ultimo anno ha superato il 25% del totale". Sonepar presenta anche le nuove partnership commerciali strette nel 2017 con aziende innovative, incentivando di fatto l'adozione di soluzioni e dispositivi sempre più all'avanguardia. Un LedWall di 12 metri quadrati intratterrà i visitatori dello stand con un video interattivo che simulerà un viaggio all'interno di una smart city intelligente alla scoperta dell'ampia gamma di prodotti distribuiti da Sonepar Italia.



PADIGLIONE 2
STAND N45 P48

Rafforzare le partnership



Innovazione ed opportunità di crescita per i professionisti dell'efficienza energetica di nuova generazione: sono questi i macro temi su cui si concentra la presenza di SunCity a MCE 2018. Durante la fiera, sia allo stand sia alla tappa dell'Efficiency Tour SunCity 2018 del 15 marzo, l'azienda illustra tutti i vantaggi del programma SunCity Partner, dedicato a installatori, agenti e professionisti dell'efficienza energetica che vogliono differenziarsi dalla concorrenza e massimizzare i propri guadagni. Vengono presentati i nuovi tool con cui SunCity ha rivoluzionato il modo di fare efficienza energetica, viene spiegato come realizzare l'analisi energetica gratuita e rapida con il Configuratore di Efficienza e come trasformare un edificio in un vero e proprio smart building grazie all'innovativa piattaforma di monitoraggio IOT Venera. Inoltre, il 13 marzo presso la sala eventi del Pad.2, SunCity presenta il nuovo inverter monofase Huawei, di cui SunCity è rivenditore ufficiale e centro assistenza in Italia.

JA SOLAR



A BRIGHT FUTURE

PREMIUM CELLS • PREMIUM MODULES

JA Solar è leader mondiale nella produzione di Celle e Moduli ad alte prestazioni con una solida esperienza nel Fotovoltaico riconosciuta globalmente dal 2005.

JA Solar continua a puntare sull'affidabilità ed alta qualità dei suoi prodotti ottenendo anche per il 2018 il prestigioso marchio Top Brand per l'intera Europa.

Vieni a trovarci allo stand N 51/Hall 2 di MCE per vedere da vicino i pannelli JA Solar.





TECNO-LARIO

PADIGLIONE 2
Stand M45 N46

Flessibilità e sicurezza con la ricarica Keba

Tecno-Lario è presente a MCE con i sistemi di ricarica Keba, azienda austriaca che produce dispositivi in grado di caricare tutte le auto elettriche sul mercato in completa sicurezza per l'utente, la batteria e l'impianto di alimentazione. Si tratta di un unico modello disponibile in molteplici versioni secondo le specifiche esigenze del mercato, dalla ricarica semplice a quella gestita. Tale strategia consente la massima flessibilità di installazione e di configurazione, basata su un dispositivo in grado di comunicare con qualsiasi host Ocpc remoto, senza doversi legare ad alcun operatore specifico. Altre caratteristiche dei sistemi sono il DC leakage detector, che esclude la necessità di protezione differenziale in classe B nelle applicazioni trifase, la funzione restart automatica, l'architettura master/slave e le molteplici possibilità di comunicazione, che consentono la gestione dell'infrastruttura e dei relativi consumi.

PRODOTTO

Sigla prodotto: KeContact P30

Azienda: Keba

Tipologia prodotto: stazione di ricarica

Potenza: trifase fino a 22 kW, monofase fino a 7,4 kW

Dimensioni: 240x495x163 mm (senza cavo)

Peso: 4,8 kg



Chaffoteaux

PADIGLIONE 1
STAND A01 A29
C02 C30

Progettazione all'insegna dell'efficienza

A MCE, Chaffoteaux presenta le novità per il 2018. Per il mercato italiano, la novità sarà la caldaia a condensazione Mira Advance. Per realizzare il prodotto, l'azienda è intervenuta su tre elementi chiave, riprogettandoli interamente all'insegna dell'efficienza. In primis lo scambiatore in acciaio inox Spintech, vero e proprio motore della caldaia, che per la nuova Mira Advance dispone ora di un'unica spira con sezione di passaggio maggiorata del 142% rispetto alla versione precedente. Le ampie superfici consentono una migliore circolazione dell'acqua e un minor rischio di intasamento, mentre l'aggiunta di un metro alla prevalenza permette di servire al meglio anche i radiatori più lontani. La condensazione ottimizzata garantisce così un'efficienza stagionale del 94% e il raggiungimento della classe A+ in abbinamento al gestore di sistema e sonda esterna. Inoltre, potenza e flessibilità sono garantiti dal rapporto di modulazione 1:10 che permette di utilizzare solamente la potenza necessaria a raggiungere la temperatura impostata, senza sprechi. La caldaia a condensazione Mira Advance può funzionare indifferentemente a gas metano o GPL grazie all'E-burning system, il controllo elettronico di combustione che consente la trasformazione del gas direttamente dal menu tecnico della caldaia senza kit accessori. La gestione di tutti i parametri avviene in automatico ma è comunque possibile verificare e intervenire sulla programmazione tramite un display soft touch di facile consultazione.



PRODOTTO

Sigla: Mira Advance

Tipologia: caldaia a condensazione

Scambiatore: acciaio inox Spintech

Efficienza stagionale: 94%

Classe: A+

Funzionamento: gas metano o GPL

Gestione parametri: display touch

VPSOLAR

PROFESSIONAL DISTRIBUTION

PADIGLIONE 2
Stand L33 M34



Una nuova guida sui sistemi energetici

VP Solar omaggia tutti i visitatori del proprio stand a MCE con la nuova guida "Sistemi Energetici 4.0, tecnologie innovative per gli edifici e la mobilità". Dopo il successo della precedente Guida Storage, apprezzata sia nella versione cartacea che digitale scaricabile gratuitamente sul sito www.vpsolar.com, il team di ingegneri VP Solar propone una nuova pubblicazione, per fornire elementi e nozioni utili per comprendere meglio i cambiamenti e le nuove prospettive del mercato dei sistemi energetici. "Sono in corso radicali evoluzioni che offrono opportunità professionali e di business ma richiedono competenze e nuovi orientamenti", si legge in una nota di VP Solar.

"Il rapido sviluppo dei sistemi di accumulo, della mobilità elettrica,

delle pompe di calore, associato a quello delle fonti rinnovabili e del fotovoltaico in particolare, sta diventando il vero driver della transizione energetica con l'evoluzione verso economie basate su uno sviluppo sostenibile".

ATAG

Padiglione 3
Stand N31 P40

Sistema ibrido per attività di riqualificazione

Tra i prodotti di punta che Atag porta a MCE, l'azienda focalizza l'attenzione sui sistemi ibridi HybridOne, che coniugano pompe di calore aria acqua ad alta efficienza e caldaie a condensazione. Il dispositivo multi energia, sviluppato in particolare per gli interventi di riqualificazione energetica degli impianti termici, parte da una potenza minima di 70 kW fino a 1,2 MW per i generatori a gas, mentre per le pompe di calore da un minimo di 25 kW, da utilizzare singolarmente oppure a cascata. Hybrid One è disponibile anche in versione pre assemblata per esterno. L'installatore dovrà semplicemente realizzare il collegamento idraulico degli apparecchi direttamente sull'impianto esistente senza necessità di ulteriori opere murarie.

PRODOTTO

Sigla prodotto: Hybrid One

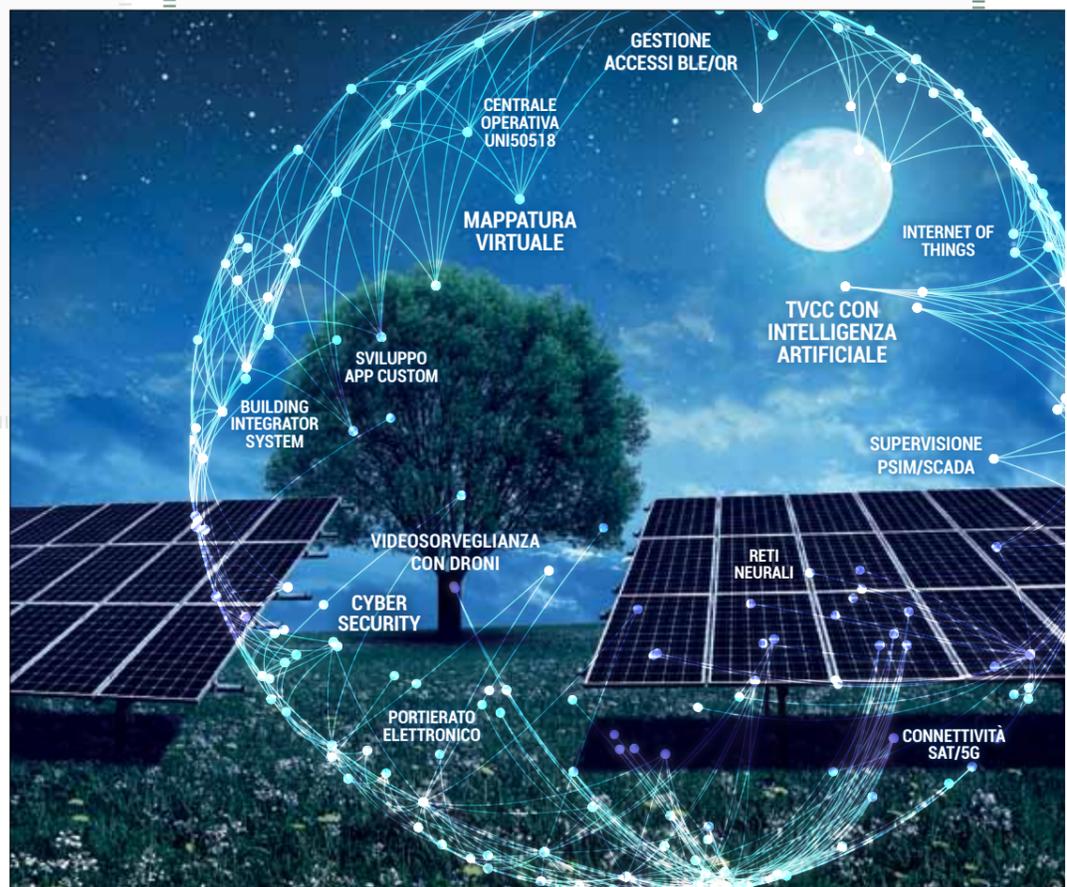
Tipologia prodotto: generatore a condensazione a gas e pompa di calore aria acqua di alta potenza

Potenze: da 68,5 a 136,4 kW

Peso: da 65 a 87 kg

Dimensioni: 660x460 mm

Altre informazioni: sviluppato per la riqualificazione energetica dei condomini e per abitazioni plurifamiliari



Security Trust

LE TECNOLOGIE PIÙ INNOVATIVE PER LA PROGETTAZIONE, INSTALLAZIONE E MANUTENZIONE DEI SISTEMI DI SICUREZZA.

Costanti investimenti in ricerca e sviluppo ci hanno permesso di raggiungere nel corso dei nostri 25 anni di attività un livello di eccellenza tecnologica rilevante nei principali mercati di riferimento: **Industria, Infrastrutture critiche, Grande distribuzione, Istituti bancari, Pubblica amministrazione, Energie rinnovabili, Beni Culturali, Territorio e ambiente.**



FILIALI IN ITALIA MILANO | ROMA | BARI | LECCE | LUCCA | ENNA | CAGLIARI

Via Industriale traversa III, 15/17 - Cellatica (BS)

Call center Italia +39 030 3534 080

info@securitytrust.it - securitytrust.it



**PADIGLIONE 2
STAND M33 N34**

Autoconsumo ottimizzato grazie alla regolazione delle fonti di calore

Il Fronius Ohmpilot è un dispositivo sviluppato per ottimizzare l'autoconsumo, utilizzando l'energia solare per abbattere i consumi termici dell'abitazione. Questo dispositivo, dialogando senza fili con la Fronius Datamanager 2.0 e il Fronius Smart Meter, impiega il surplus di energia, permette una regolazione continua e personalizzabile (da 0 a 9 kW) e alimenta carichi puramente resistivi presenti nell'abitazione. Il dispositivo è utilizzato soprattutto per un controllo intelligente dell'impianto termico, in modo da riscaldare e mantenere a temperatura l'acqua nei boiler o nei puffer. Il dispositivo può lavorare in sinergia con altre fonti, come le pompe di calore, grazie all'interfaccia integrata (ModBus RTU, Ethernet o LAN) e può essere applicato anche ad altri elementi riscaldanti, come termosifoni elettrici, piastre radianti ad infrarossi e pavimenti elettrici. Il fabbisogno di acqua calda di una famiglia media nei mesi da aprile ad ottobre può essere coperto interamente grazie al Fronius Ohmpilot tramite l'energia solare.

PRODOTTO

- Sigla prodotto:** Fronius Ohmpilot
Tipologia prodotto: dispositivo per ottimizzare l'autoconsumo
Potenza: continuamente regolabile da 0-3 kW o da 0-9 kW
Dimensioni: 350x280x110 mm
Peso: 3,9 kg
Installazione: montaggio a parete



**PADIGLIONE 2
STAND N40**

Monitoraggio completo e aperto

Higeco presenta in anteprima un dispositivo che può monitorare i dati di consumo energetico direttamente dai contatori installati negli edifici, così come rilevati da Enel. Grazie ad HSI+, un sistema di monitoraggio completo e aperto, è possibile infatti raccogliere le misure di assorbimento elettrico direttamente dai contatori di bassa tensione, compresi quelli di nuova generazione. Tramite il protocollo Modbus può interfacciarsi con dispositivi di terze parti come sonde, misuratori e sistemi Scada o dialogare con inverter fotovoltaici, pompe di calore e macchine per la climatizzazione. La condivisione delle informazioni risulta inoltre semplice: un client FTP e le API full rest sul portale dati, permettono di condividere con sistemi di terze parti la profilazione energetica dell'utente. HSI+ permette di realizzare infine una stima accurata del bilancio energetico di edifici civili e commerciali, e di produrre dei feedback precisi per orientare efficacemente gli interventi di risparmio energetico.

PRODOTTO

- Sigla:** HSI+
Tipologia prodotto: sistema di monitoraggio dei dati di consumo degli edifici
Comunicazione: Modbus
Condivisione informazioni: FTP e API full rest sul portale dati
Funzioni:
- lettura diretta dei contatori di e-distribuzione
 - stima del bilancio energetico di edifici civili, commerciali e industriali
 - fornire dati certi per gli interventi di risparmio energetico



enerklima

ENERGIA RINNOVABILE • RISCALDAMENTO • CONDIZIONAMENTO

ABBIAMO ENERGIA DA VENDERE!

Consulenza ed esperienza pluridecennale, al tuo servizio.



PEIMAR
ITALIAN PHOTOVOLTAIC MODULES



IMMERGAS

solar edge
architects of energy™

Renusol
Europe GmbH



Hoval

**PADIGLIONE 7
STAND C31 C39**

Ventilazione meccanica controllata a tutto comfort

Il nuovo sistema per ventilazione meccanica controllata degli ambienti HomeVent comfort FRT è il prodotto di punta di Hoval a MCE. Con il nuovo dispositivo, l'aria fresca raggiunge una nuova flessibilità: i quattro attacchi per aria esterna, aria di mandata, aria di estrazione e aria espulsa sono tutti posizionati sulla parte alta delle nuove unità. Questo comporta che le macchine possono essere collocate direttamente a pavimento, dato che non presentano attacchi per le condotte aria nella parte bassa, ma possono anche essere posizionate a parete come le unità precedenti. Inoltre, con una larghezza di soli 560 millimetri, le unità si adattano a un modulo d'arredamento standard costruito secondo le normative europee. Questo significa che non è più necessario un locale tecnico. Infine, il sistema può essere controllato dallo stesso sistema di comando del generatore di calore Hoval, che fornisce calore per gli ambienti e acqua calda sanitaria. In aggiunta è anche disponibile la app Hoval per smartphone, sia iOS che Android.

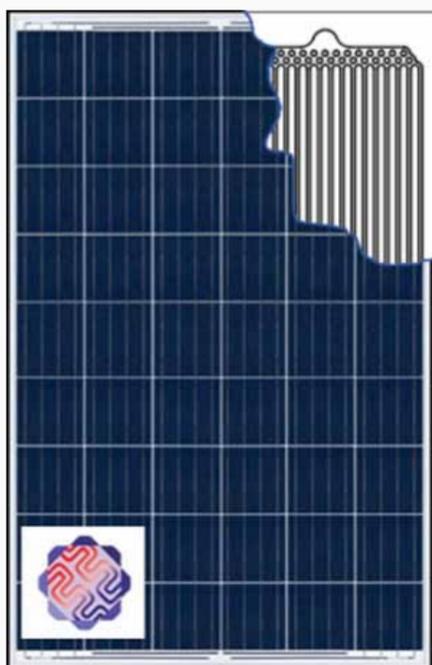
PRODOTTO

- Sigla:** HomeVent comfort FRT
Tipologia prodotto: sistema di ventilazione meccanica controllata
Peso: 39 kg
Classi di portata:
- il HomeVent comfort FRT 251 movimentata fino a 250 metri cubi d'aria all'ora per case monofamiliari;
 - il modello FRT 350 fino a 350 metri cubi all'ora;
 - il modello FRT 451, progettato per ventilare abitazioni molto ampie e edifici commerciali, fino a 450 metri cubi all'ora



**I PROTAGONISTI DI EXPOCOMFORT
(E DOVE TROVARLI)****mce** mostra convegno®
expocomfort
13-16 Marzo / March 2018 | Fiera Milano**Powertronic****Un pannello due funzioni**

Eurobeta, da anni presente sul mercato italiano nella distribuzione di inverter e sistemi di accumulo Solutronic, è presente alla fiera MCE con un nuovo pannello ibrido termofotovoltaico sviluppato in collaborazione con Powertronic. Si tratta di un colaminato ibrido che oltre a generare energia dal fotovoltaico utilizza l'energia termica derivante dallo stesso pannello per la produzione di acqua calda sanitaria e per l'integrazione del riscaldamento domestico. Il pannello ha una potenza elettrica di 250-270 Watt e una potenza termica di 1000 W. Il prodotto presenta una temperatura massima di 83°C e una portata massima del fluido di 2 litri al minuto. Il pannello è conforme alle normative IEC61215 e IEC61730 e alle normative europee CE.

PRODOTTO**Sigla:** Pannello ibrido Powertronic**Potenza:** da 250 a 270 W**Potenza termica:** 1.000 W**Tempo massima:** 83°C**Portata massima fluido:** 2 litri al minuto**PADIGLIONE 2
STAND M50****REGALGRID****Energy management
smart**

Self-Management, accessibilità, risparmio, trasparenza, sono i punti saldi della piattaforma Regalgrid, che l'azienda di Treviso presenterà al pubblico di MCE, presso lo stand del partner commerciale Solax.

Il sistema, coperto da brevetto internazionale, è stato sviluppato per consentire ai clienti finali di diventare protagonisti della propria energia gestendo in tempo reale

quella generata dal proprio impianto fotovoltaico. Con Regalgrid il consumatore si evolve in prosumer ed entra a far parte di una vera e propria energy community in cui può scambiare energia, gestire in prima persona i consumi, instaurare un rapporto diretto con il proprio installatore e provider di energia.

PRODOTTO**Sigla:** piattaforma digital energy**Tipologia:** Soluzione hardware/software**Funzioni:** controllo inverter, batterie e smart meters, ottimizzazione dell'autoconsumo da FV, accesso alla energy smart community**PADIGLIONE 2
Stand R33 S34****Hybrid One****IL SISTEMA MODULARE
INTELLIGENTE MULTIENERGIA**

Indicato per interventi di riqualificazione energetica, riducendo i consumi, abbassando i costi di gestione, ottenendo un consistente miglioramento della classe energetica dell'edificio.



CONDENSAZIONE DA INTERNO

ATAG ONE



SOLARE



IBRIDO

MODULI GRANDI POTENZE

SIAMO PRESENTI A:

mce mostra convegno®
expocomfort

13-16 Marzo / March 2018 | Fiera Milano

PAD 3 / STAND N31 P40

ATAGTel. 030 99 04 804
www.atagitalia.comATAG SOCIAL
Seguici sui social network

RESOL®

PADIGLIONE 4
Stand G01

Produzione di ACS ottimizzata

Resol presenta a MCE la nuova piattaforma di controllo DeltaSol Fresh, per la gestione e l'ottimizzazione della produzione di acqua calda sanitaria. La nuova piattaforma è dotata di un algoritmo di controllo avanzato e più veloce. La configurazione è intuitiva e avviene in pochi passaggi, mentre la grafica offre una chiara panoramica dei parametri più importanti.

PRODOTTO

Sigla: DeltaSol Fresh

Caratteristiche:

- Controllo personalizzato per sistemi solari termici a circolazione forzata o naturale
- Riscaldamento ACS affidabile anche in caso di guasto
- Fino a 4 controller o stazioni di scambio DHW
- Configurazione in pochi passaggi



mce
mostra convegno®
expocomfort
13-16 Marzo / March 2018 | Fiera Milano

I PROTAGONISTI DI EXPOCOMFORT
(E DOVE TROVARLI)



PADIGLIONE 4
STAND G17 H18

Dal FV al termico

Sunerg Solar è presente alla 41ª edizione di MCE con la vasta gamma di prodotti sia nel campo del solare termico che nel fotovoltaico. Oltre ai kit termici e fotovoltaici, ci sono i nuovi modelli di collettori solari piani BLUH+ e H1T+, prodotti esclusivamente in Italia. Novità prodotto nel campo del solare termico è inoltre la batteria termodinamica Diamond, che con i suoi 60 litri "sodium acetate trihydrate" può immagazzinare calore per 250 litri. Per quanto riguarda il settore fotovoltaico il focus sono i moduli ad alta efficienza X-Max, ottimizzati con i dispositivi Tigo e Solaredge, con 25 anni di garanzia sul prodotto e 30 anni di garanzia lineare.

PRODOTTO

Sigla: Twin

Tipologia: pannello ibrido FV+termico

Potenza: da 280 a 300 Wp

Tensione nominale: da 38,22 a 39,6 V

Corrente nominale: da 9,15 a 9,64 A

Temperatura operativa: -40; +85 °C

Efficienza: da 17,19 a 18,42%

Dimensioni: 1.645x990x46 mm



RESOL®

TECNICA DI REGOLAZIONE



SEMPRE UNA SOLUZIONE PULITA E SICURA!

DeltaSol Fresh®

Offriamo centraline di alta qualità per la produzione istantanea di ACS, oltre ad una vasta gamma di accessori e possibilità di visualizzazione.

Venite a trovarci

mce Padiglione 4 Stand G01
13. - 16. Marzo 2018

www.resol.com



PADIGLIONE 4
STAND L01 M04

Dialogo e sinergie

Anie Confindustria è partner anche quest'anno di That's Smart, vetrina dedicata all'home & building automation, allo smart metering, alle energie rinnovabili elettriche e all'electric mobility. "In un contesto in continua evoluzione come quello relativo al mondo delle rinnovabili, diventa importante favorire il confronto tra i diversi operatori del settore", si legge in una nota dell'associazione "In quest'ottica, Anie vede e sceglie That's Smart anche quest'anno perché riconosce nella manifestazione il luogo ideale dove favorire dialogo e la sinergia tra aziende che rappresentano le due tecnologie perfettamente integrabili nell'idea di uno smart building, sempre più concepito come un edificio tecnologico, domotizzato, digitalizzato e confortevole".



PADIGLIONE 2
STAND M48

Un convegno su aggregatori e micro reti

Le tecnologie digitali sono la nuova frontiera della gestione degli impianti fotovoltaici in un'ottica di sviluppo degli aggregatori, di sistemi di distribuzione chiusi, reti private e di mobilità elettrica, così come prevede il Clean Energy Package della Commissione Europea. Parte da questi presupposti il convegno di Italia Solare dal titolo "Solar goes Digital: il ruolo del fotovoltaico nello sviluppo delle micro reti e della mobilità elettrica", in programma venerdì 16 marzo nell'area That's Smart. "L'Agenzia Internazionale dell'energia stima che per il 2040, più di 1 miliardo di famiglie e 11 miliardi di apparecchi intelligenti potrebbero partecipare a sistemi di elettricità interconnessi", si legge in una nota dell'associazione. "Grazie al digitale si aprono nuove opportunità per il sistema energetico che risulta così sempre più interconnesso e capace di integrare nella rete quote maggiori di energie rinnovabili variabili, adeguando la domanda di energia alla produzione fotovoltaica ed eolica. In questo contesto sarà quindi importante capire i nuovi modelli di business per la valorizzazione dell'energia prodotta visto che la digitalizzazione del settore avrà un impatto profondo e duraturo sia sulla domanda che sull'offerta di energia".

SOLARLAB 2018 FA TAPPA A MCE: IL FUTURO NEL MIRINO

La terza edizione del Solar Lab, dedicata al tema "Nuovi business per gli installatori fotovoltaici: dall'integrazione all'e-mobility", si terrà in occasione di MCE Expocomfort, e quindi all'interno dei padiglioni della manifestazione fieristica dedicata a impiantistica civile e industriale, climatizzazione ed energie rinnovabili che si terrà presso Fiera Milano dal 13 al 16 marzo 2018. La data scelta per SolarLab è giovedì 15 marzo con inizio dalle ore 10.30 nella Business&Conference Area (padiglione 2), all'interno dell'area That's Smart dedicata alle tecnologie elettriche, al risparmio energetico e al fotovoltaico in particolare.

Solar Lab è un appuntamento annuale con cui la rivista SolareB2B organizza uno spazio di dibattito e riflessione strategica sul mercato, sul suo sviluppo e sulle prospettive future. Negli anni scorsi Solar Lab si era tenuto a porte chiuse, con in coinvolgimento di circa 25 aziende leader del settore chiamate a confrontarsi su alcuni temi chiave per il futuro del mercato dell'energia solare.

La terza edizione segna invece un cambiamento: per la prima volta il dibattito si svolgerà con un incontro pubblico a cui anche gli installatori sono invitati a partecipare attivamente.

Il titolo dell'evento "Nuovi business per gli installatori fotovoltaici: dall'integrazione all'e-mobility" intende proprio focalizzare l'attenzione sui nuovi settori

IL 15 MARZO, NELL'AREA THAT'S MART, SI TERRÀ LA TERZA EDIZIONE DEL CONVEGNO ORGANIZZATO DA SOLARE B2B CHE QUEST'ANNO SARÀ DEDICATO ALLE PROSPETTIVE DI SVILUPPO DEL SETTORE

che convergono con il fotovoltaico per formare un nuovo modello di risparmio ed efficienza energetica in grado di mettere a frutto l'integrazione tra differenti tecnologie e differenti applicazioni.

Si discuterà quindi su quali sono gli scenari di prospettiva e su come si evolverà il mercato nei prossimi anni, cercando di offrire un quadro di quali sono le nuove aree di business su cui gli installatori possono puntare nel breve periodo. La prima parte del convegno vedrà sei brevi interventi introduttivi di altrettanti relatori che affronteranno il tema da differenti punti di vista in relazione al proprio ruolo nel mercato e alle attività di cui si occupa: Alberto Cuter, general manager Italia di Jinko Solar; Dario Fabris,

ISCRIVITI

Iscriviti al convegno Solar Lab scrivendo all'indirizzo solare@solareb2b.it oppure inquadrando il QR Code



responsabile vendite Italia di Nuove Energie - Viessmann Group; Leonardo Botti direttore marketing globale Product Group Solar di ABB; Enrico Marin, managing director di BayWa r.e. Solar Systems; Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili; ed Erica Bianconi, progettista e consulente nel settore dell'efficienza energetica. Si tratta di professionisti che permetteranno di rappresentare istanze e obiettivi di diverse porzioni della filiera del fotovoltaico: dalla produzione di moduli a quella di inverter, dalla termoidraulica alla mobilità elettrica, dalla distribuzione alle istituzioni sino alla formazione. Dopo gli interventi dei relatori, verrà aperto il dibattito che potrà vedere la partecipazione diretta del pubblico presente, in particolare di installatori e progettisti.

Giovedì 15 marzo

SOLARLAB2018

Anno III

MCE EXPOCOMFORT (FIERA MILANO)
AREA THAT'S SMART

mostra convegno'
expocomfort

13-16 Marzo / March 2018 | Fiera Milano

**Nuovi business per gli installatori fotovoltaici:
dall'integrazione all'e-mobility**

MODERATORE:

Davide Bartesaghi, direttore SolareB2B

RELATORI:

- Alberto Cuter, general manager Italia di **JinkoSolar**
- Dario Fabris, responsabile vendite Italia di **Nuove Energie - Viessmann Group**
- Leonardo Botti, direttore marketing globale Product Group Solar di **ABB**
- Enrico Marin, managing director di **BayWa r.e. Solar Systems**
- Alberto Pinori, presidente di **Anie Rinnovabili**
- Erica Bianconi, progettista e consulente nel settore dell'efficienza energetica

PROGRAMMA

10.30: registrazione e coffe break
11.00: inizio lavori – interventi dei relatori
11.30: dibattito in sala
12.15: conclusione dei lavori

Dopo gli interventi dei relatori, è previsto un **dibattito con possibilità di interventi dal pubblico**. È possibile inviare in anticipo alla redazione di SolareB2B le domande che si vogliono porre ai relatori, oppure i temi e le problematiche che si desidera vengano affrontate scrivendo all'indirizzo redazione@solareb2b.it con oggetto "SolarLab 2018".

Per registrarti **Clicca QUI** o scrivi all'indirizzo solare@solareb2b.it

I NOSTRI PARTNER

Powertronic

Powertronic srl
 Via Liguria 24 - 37060 Lugagnano di Sona Vr
 T.0456084022 - F.0456089335
 email: info@powertronicsrl.it www.Powertronicsrl.it
 C.F./P.IVA 04502010236

COLAMINATO IBRIDO

Il primo pannello termovoltaico di fabbrica: viene prodotto laminando la parte termica insieme alla parte fotovoltaica per garantire le migliori prestazioni e qualità del prodotto. Nasce completo di generatore elettrico e termico fin dalla fabbrica, grazie al processo di colaminazione proprietario (brevetto depositato), che usa meno strati ed elimina tutte le possibili inclusioni d'aria. Il risultato è un prodotto esteticamente, meccanicamente ed energeticamente superiore.

Vantaggio base: l'ibrido può fornire gratuitamente energia elettrica e acqua calda sanitaria contemporaneamente, con la massima integrazione architettonica e il miglior sfruttamento della superficie disponibile.

Prodotto in Italia
 Conforme alle normative IEC 61215 e IEC 61730 e alle direttive europee CE

Ottimo per produrre acqua calda sanitaria e integrare il riscaldamento domestico.

In più garantisce la produzione di energia elettrica di un fotovoltaico standard di 250 Wp

DUE SERVIZI PER GLI ASSET MANAGER

CON IL SITO SUL REVAMPING E L'OFFERTA FASTER, IL CONSORZIO ECO-PV FORNISCE UN PACCHETTO COMPLETO PER L'O&M E LA GESTIONE DEGLI IMPIANTI FV. «SEBBENE IL CORE BUSINESS CONTINUI AD ESSERE LO SMALTIMENTO DEI MODULI», SPIEGA IL GENERAL MANAGER ATTILIO DE SIMONE, «INTENDIAMO CONTINUARE AD INVESTIRE IN SERVIZI PER RISPONDERE ALLE ESIGENZE DEI NOSTRI ASSOCIATI»

Due nuovi servizi per ottimizzare le attività di O&M e di asset management. Sono le prime novità per il 2018 di Eco-PV, consorzio impegnato nello smaltimento e trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita, che lo scorso febbraio ha inaugurato il nuovissimo sito che permette di calcolare il vantaggio delle attività di revamping su impianti fotovoltaici e ha lanciato un pacchetto di servizi per avere sempre sotto controllo l'impianto in gestione. I due nuovi servizi hanno l'obiettivo di ottimizzare la gestione degli impianti fotovoltaici, incrementando allo stesso tempo la produzione e migliorando i tempi di rientro dell'investimento.

SIMULAZIONE

Il sito con simulatore di revamping è stato sviluppato per fornire un ulteriore supporto a tutti gli operatori interessati a fare una valutazione sull'opportunità degli interventi di efficientamento del proprio impianto fotovoltaico. Immettendo alcuni dati tecnici, tra cui dati di produzione, anno di realizzazione dell'impianto e tipologia di moduli installati, l'utente riceverà un business plan completo e dettagliato, che calcolerà anche la produzione aggiuntiva che si otterrebbe in seguito ad un intervento di revamping. Il business plan può essere differenziato in base alla scelta "full-equity", quando si ha a

IL SIMULATORE DI CALCOLO IN 6 PASSI

- 1 - **Iscriversi o accedere al sito**
<http://www.revampingsolar.com>
- 2 - **Inserire i dati dell'impianto**
- 3 - **Prima di calcolare il business plan, scegliere tra le opzioni "full-equity", quando si ha a disposizione il capitale necessario per l'intervento, oppure "calcolo con finanziamento", che prevede il ricorso a un noleggio operativo**
- 4 - **Scegliere i componenti da sostituire**
- 5 - **Calcolare**
- 6 - **Estrapolare il PDF, che arriverà via mail, e visualizzare i risultati**

disposizione il capitale necessario per l'intervento, oppure "calcolo con finanziamento" che prevede il ricorso a un noleggio operativo.

Per spiegare al meglio le funzioni e l'utilizzo del nuovo sito web, Eco-PV, in collaborazione con AEG, che fornisce i moduli per la sostituzione, ha messo a punto una guida che illustra ogni singolo step. «L'idea risale a circa un anno fa, quando abbiamo pensato di offrire un nuovo servizio, completo e dettagliato, che potesse ottimizzare il lavoro degli asset manager», dichiara Attilio De Simone, general manager di Eco-PV. «Il nostro core business rimane sempre quello dello smaltimento dei moduli, noi non facciamo né O&M né asset management. Quello che vogliamo fare, però, è rispondere in maniera tempestiva alle richieste dei nostri associati. Continueremo quindi ad investire in ricerca e sviluppo con l'obiettivo di offrire servizi puntuali per soddisfare le richieste che ci vengono avanzate».

Un esempio in questa direzione è la partnership avviata alla fine dello scorso anno tra Eco-PV ed Enea per ottimizzare, da un punto di vista economico ed ambientale, il recupero e il riutilizzo delle materie prime derivanti dallo smaltimento dei moduli.

GESTIONE COMPLETA

A pochi giorni dal lancio del sito per calcolare il vantaggio degli interventi di revamping sugli impianti fotovoltaici, il consorzio Eco-PV ha



ATTILIO DE SIMONE, GENERAL MANAGER DI ECO-PV: «NON VOGLIAMO DIFFERENZIARE LA NOSTRA OFFERTA, MA OFFRIRE TUTTO IL SUPPORTO NECESSARIO AI NOSTRI CLIENTI»

presentato il servizio Faster. Si tratta di un pacchetto di servizi destinato agli asset manager che, attraverso il cloud di Eco-PV potranno avere sotto controllo l'installazione fotovoltaica in gestione. Dal cloud è infatti possibile estrapolare tutte le informazioni sugli impianti in maniera dinamica e ad un alto livello di personalizzazione. Grazie all'utilizzo di un drone, equipaggiato con fotocamere e altri dispositivi ad alta risoluzione, è possibile analizzare l'impianto nel dettaglio, con dati precisi su geolocalizzazione di ogni singolo pannello e sulla segnalazione di eventuali anomalie, come ad esempio PID e micro crack. Con il cloud è possibile avere sempre a disposizione tutte le informazioni di ogni singolo modulo (marca, modello, potenza, dati tecnici, seriali, report termografico dettagliato alla singola cella, elettroluminescenza) e si potranno visualizzare le pratiche burocratiche relative a smaltimenti effettuati con ECO-PV. Il servizio Faster si divide in ben 7 tipologie, ognuna con funzioni specifiche, pensate per offrire ai clienti una più ampia possibilità di scelta.

COSA PREVEDE IL SERVIZIO FASTER

- Accesso a tutte le informazioni da Cloud e interazione in tempo reale con esse
- Geolocalizzazione moduli
- Fotogrammetria aerea georeferenziata
- Rilevamento seriali dei moduli
- Analisi termografica
- Elettroluminescenza
- Gestione pratiche burocratiche

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Per accedere al nuovo sito sul revamping:



Per scaricare la guida "Revamping di impianti fotovoltaici":



CELLE SOLARI INDOSSABILI: CON LA PEROSKVITE È POSSIBILE

UN ESPERIMENTO CONDOTTO DAL POLITECNICO DI MILANO, IN COLLABORAZIONE CON L'UNIVERSITÀ DI CAMBRIDGE, HA PERMESSO DI FARE LUCE SUI MECCANISMI FISICI CHE PERMETTONO LA CONVERSIONE DELLA RADIAZIONE SOLARE NEI MATERIALI IBRIDI. È EMERSO COME, CON LA PEROSKVITE, QUESTO PROCESSO PUÒ RAGGIUNGERE UN'EFFICIENZA DEL 30%. MA PER AVERE PRODOTTI SUL MERCATO, OCCORRERÀ ASPETTARE ANCORA QUALCHE ANNO

DI GIANLUIGI TORCHIANI

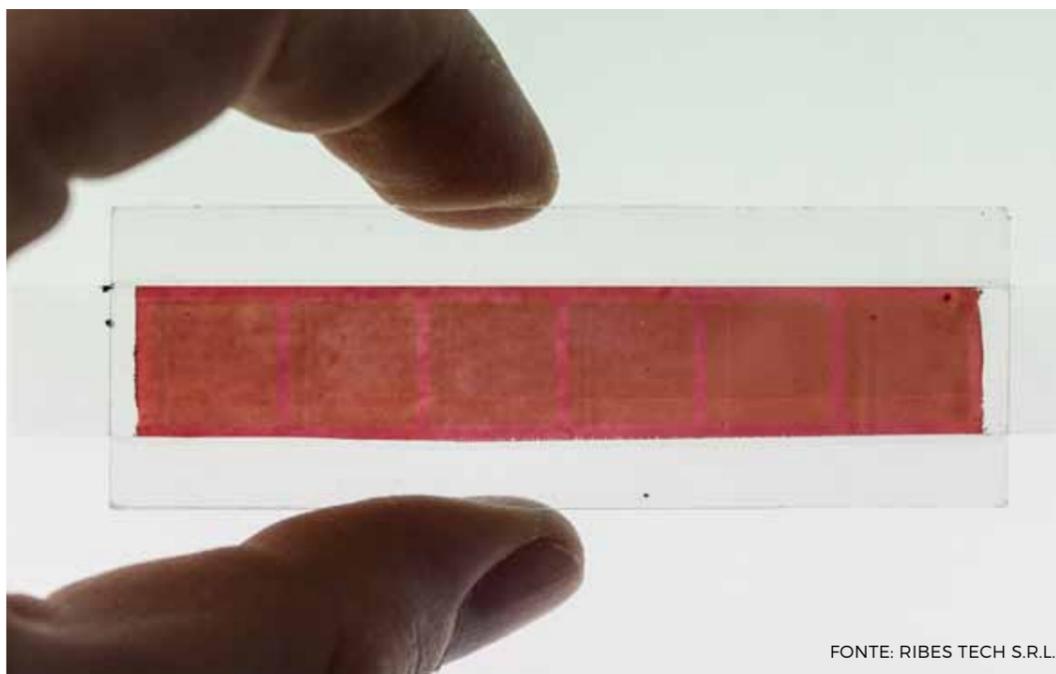
Per ottimizzare dimensioni e produttività, da diversi anni i ricercatori di tutto il mondo stanno lavorando a una versione più light dei pannelli solari, il cosiddetto fotovoltaico stampato, che possa permettere la realizzazione di celle solari così sottili ed efficienti da poter essere applicate sopra tende o indumenti.

Ovviamente non utilizzando il classico silicio, ma la "perovskite", uno speciale materiale ibrido che promette rendimenti particolarmente interessanti.

IN LABORATORIO

Ma prima di vedere queste mini celle solari realmente in azione sarà necessario un ulteriore lavoro del mondo della ricerca: in questo senso va uno speciale esperimento realizzato in collaborazione tra Politecnico di Milano e Università di Cambridge. Il progetto è inserito nell'iniziativa Laserlab-Europe (The Integrated Initiative of European Laser Research Infrastructures), finanziata attraverso diversi programmi quadro dell'Unione Europea e recentemente anche in Horizon 2020, che vede la partecipazione di oltre 20 infrastrutture laser europee, le quali forniscono accesso a gruppi di ricerca mediante un sistema centralizzato di selezione basato sulla qualità scientifica dei progetti. «Il nostro gruppo di Ricerca al Politecnico di Milano si occupa di spettroscopia laser, non lavoriamo quindi direttamente di sviluppo di tecnologie fotovoltaiche», spiega Giulio Cerullo, docente del Politecnico di Milano. «Utilizziamo il laser per comprendere i meccanismi fisici che stanno alla base del funzionamento delle celle fotovoltaiche innovative. Siamo dotati di un laboratorio che è un centro di eccellenza a livello europeo, che consente ai ricercatori europei di accedere alle migliori strumentazioni ed effettuare esperimenti avanzati. In questo contesto, il professor Richard Friends dell'Università di Cambridge è venuto a Milano per studiare i principi che stanno alla base del funzionamento di questo nuovo materiale, la perovskite».

Si tratta di un semiconduttore ibrido, organico-inorganico, che ha ottenuto negli ultimi anni delle prestazioni, in termini di efficienza di conversione delle radiazioni solari, molto elevato e quasi paragonabile a quelle delle celle fotovoltaiche a silicio. Per questo motivo ha attirato una grande attenzione, anche perché sostanzialmente può essere riprodotta in un qualsiasi laboratorio chimico, mentre invece la fabbricazione del silicio è molto complessa, tanto da necessitare di linee di produzione apposite. «Si tratta dunque di un materiale che si può produrre in maniera molto più economica e molto più semplice, tanto che potenzialmente potrebbe abbattere gli stessi costi del fotovoltaico», continua Cerullo. «L'altro aspetto significativo è che le celle fotovoltaiche in perovskite possono essere di dimensioni estremamente ridotte, rendendo possibile fabbricarle



FONTE: RIBES TECH S.R.L.

su substrati flessibili, tanto da poter pensare a un'applicazione su indumenti, tende e altri oggetti di consumo, grazie appunto alla loro flessibilità e leggerezza».

PIÙ SOTTILI È MEGLIO

L'esperimento condotto presso il Laboratorio del Politecnico di Milano ha permesso di fare luce su un meccanismo fisico fondamentale per poi arrivare alla produzione di queste particolari celle solari: ovvero in quanto tempo occorre essere capaci di estrarre l'energia presente nella radiazione solare in modo da massimizzare l'efficienza. Per scoprirlo i ricercatori si sono avvalsi del metodo sperimentale di spettroscopia ultrabreve, sviluppato dal team del professor Cerullo. Il metodo consiste nel simulare la luce solare illuminando con impulsi ultrabrevi di luce laser campioni di celle di perovskite di ioduro di piombo e nel misurare quanta luce viene assorbita dal campione da un impulso "sonda" ritardato nel tempo. Occorre infatti considerare che quando la luce solare colpisce una cella fotovoltaica, le particelle di luce, o fotoni, vengono convertite in elettroni. I ricercatori hanno misurato per quanto tempo gli elettroni prodotti mantengono i loro più alti livelli di energia (elettroni caldi) prima di scontrarsi e perderla. Dopo che la luce è stata inizialmente assorbita dalla cella lo studio ha rivelato che gli eventi di collisione fra elettroni iniziano a verificarsi tra 10 e 100 milionesimi di miliardesimo di secondo (femtosecondi). Per massimizzare l'efficienza energetica, gli "elettroni caldi" devono essere raccolti entro questo brevissimo intervallo di tempo. Ciò è reso possibile dalla sottigliezza delle celle di perovskite, che rende la distanza da percorrere per gli elettroni caldi molto breve,

portando il tasso di efficienza energetica al 30% (massima efficienza energetica che le celle solari possono realisticamente raggiungere). Una volta che gli elettroni si sono scontrati e, rallentando, hanno iniziato a occupare spazio nella cella campione, la quantità di luce assorbita sarà cambiata. Il tempo necessario perché cambi la luce assorbita dentro al campione di perovskite è stato utilizzato dai ricercatori per stabilire il tempo entro il quale si può estrarre gli elettroni ancora "caldi" e quindi ottenere la massima efficienza energetica dalla cella. «Abbiamo indagato il limite di velocità di queste celle, scoprendo quindi che sfruttando lo spessore molto ridotto di queste celle è possibile catturare questi elettroni quando sono ancora caldi», continua Cerullo.

«È infatti possibile immaginare questi elettroni caldi come palle da biliardo, che quando urtano tra di loro rallentano. Se si riesce a raccogliere le palle da biliardo prima che urtino tra di loro, dunque prima che perdano l'energia, si riesce a massimizzare l'efficienza di conversione. E questo si può fare soltanto se la cella è molto sottile come quelle appunto in perovskite». Visti anche questi risultati incoraggianti, la domanda che si fanno addetti ai lavori è: "quanto tempo ci vorrà per vedere sul mercato le celle fotovoltaiche in perovskite?".

«Attualmente ci sono due tipi di problemi con questo materiale: il primo è relativo alla durabilità del prodotto, cioè al tempo di vita di queste celle, che deve essere ancora risolto per avere un funzionamento stabile», conclude Cerullo. «L'altro problema è legato alla presenza del piombo in questi materiali, che crea dei problemi di carattere ambientale. Si sta comunque cercando di sostituire il piombo con altre soluzioni eco-friendly».



SMART GRIDS: ACCESSO AI FINANZIAMENTI

IN EUROPA CI SONO PROGRAMMI NAZIONALI E SOVRANAZIONALI PER LO SVILUPPO DI COMPARTI TECNOLOGICI AD ALTO CONTENUTO DI INNOVAZIONE. MA L'ACCESSO AI FINANZIAMENTI È SOPRATTUTTO LEGATO ALLA QUALITÀ DELLE POLITICHE R&D DI CIASCUN PAESE

DI ANTONIO MESSIA - 2a puntata

Il macro-settore R&D in generale, e la nicchia smart-grids non fa eccezione, è caratterizzata da alcune criticità strutturali che condizionano l'accesso alle risorse finanziarie.

Da una parte l'incertezza su tempi e risultati, soprattutto per quanto riguarda la ricerca di base; dall'altra lo sviluppo ed il testing di nuovi processi e prodotti, che si accompagna in alcuni casi alla definizione di business model innovativi, con previsioni di ritorno economico poco affidabili e dunque complicata bancabilità.

Stupisce dunque un po' la rilevante incidenza di fondi privati sul totale, soprattutto in alcuni Paesi (Italia e UK).

STRUMENTI E SOGGETTI

Programmi mirati di finanziamento nazionali e sovranazionali rappresentano lo strumento più efficace per il reale sviluppo di comparti tecnologici ad alto contenuto di innovazione, nei quali coesistono orizzonte temporale di medio-lungo termine ed in-

Smart Grids all'interno del programma Horizon 2020

Progetti R&D

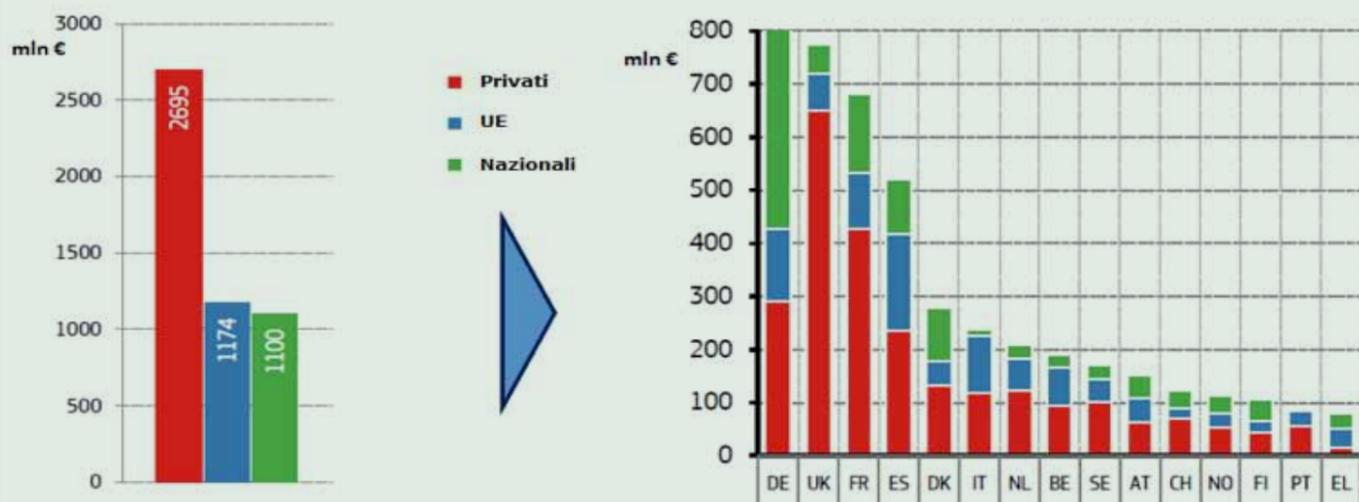
Call H2020	mln € per progetto	totale 2016 (mln €)	totale 2017 (mln €)
Next generation technologies and services enabling smart grids, storage and energy system integration with increasing share of renewables: distribution network (LCE-01-2016-2017)	2.0-4.0	20.0	19.0
Support to R & I strategy for smart grid and storage (LCE-03-2016)	4.0	4.0	0.0
To develop tools and technologies for coordination and integration of the European energy system (LCE-05-2017)	2.0-4.0	0.0	30.0
Establish testing protocols for electrolyzers performing electricity grid services (FCH-02-1-2016)	2.0	2.0	0.0
Total		26.0	49.0

Progetti Pilota/Demo

Call H2020	mln € per progetto	totale 2016 (mln €)	totale 2017 (mln €)
To demonstrate smart grid, storage and system integration technologies with increasing shares of renewables: distribution system (LCE-02-2016)	12.0-15.0	73.7	0.0
Demonstration of smart transmission grids, storage and system integration technologies with increasing share of renewables (LCE-04-2017)	15.0-20.0	0.0	65.3
Demonstration of large-scale rapid response electrolysis to provide grid-balancing services and to supply hydrogen markets (FCH-02-7-2016)	2 projects (EUR 12.0 million and EUR 4.0 million)	16.0	0.0
Large scale demonstration of commercial fuel cells in the power range of 100-400 kW in different market applications (FCH-02-9-2016)	7.5	7.5	0.0
Demonstration of fuel-cell-based energy storage solutions for isolated micro-grid or off-grid remote areas (FCH-02-10-2016)	5.0	5.0	0.0
Integration of demand response in energy management systems while ensuring interoperability through public-private partnership (EE-12-2017)	3.0-4.0	0.0	8.0
Smart cities and communities lighthouse projects (SCC-1-2016-2017)	12.0-18.0	60.0	69.2
Total		162.2	142.5

IL BOX RACCOLGIE I PROGETTI SG FINANZIATI DAL PROGRAMMA QUADRO HORIZON 2020, ALL'INTERNO DEL CHALLENGE "SECURE, CLEAN AND EFFICIENT ENERGY".

Figura 1: Fonti di finanziamento per progetti in ambito Smart Grid: totale UE e suddivisione per i principali Paesi.



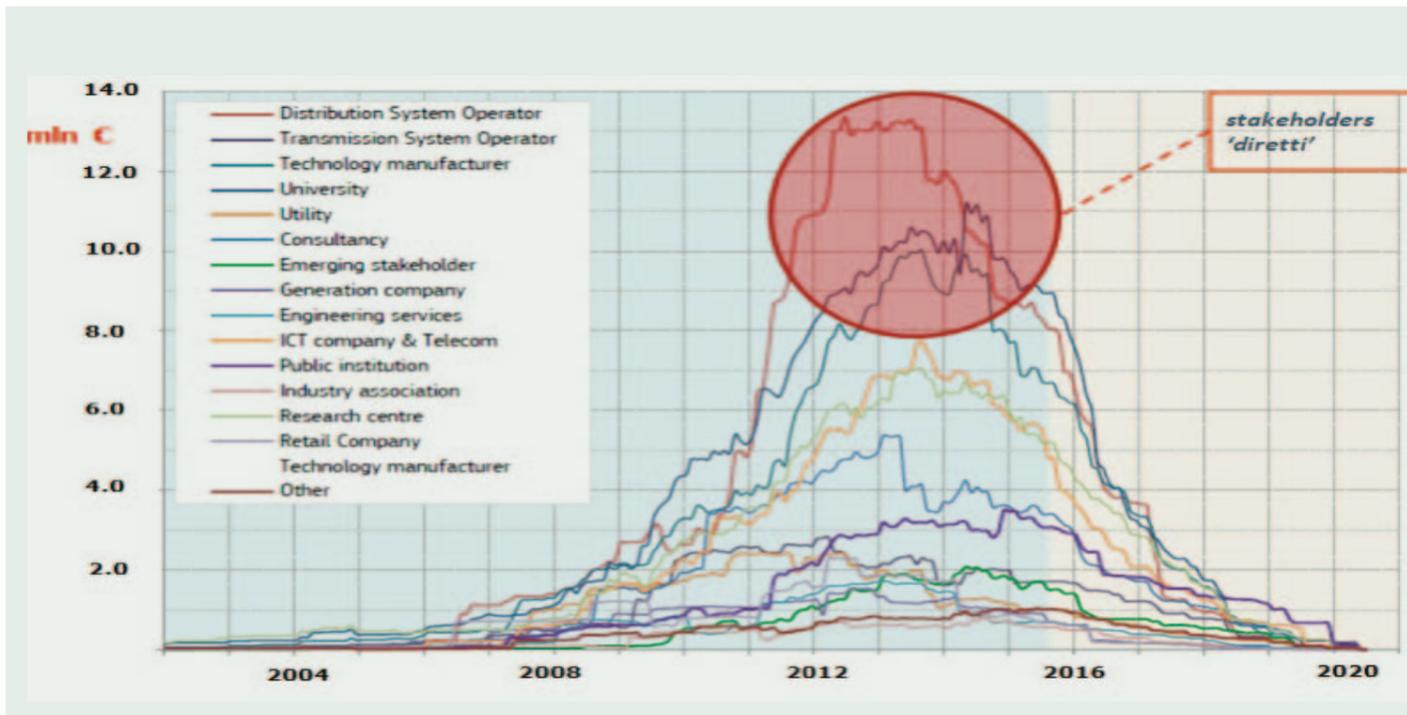


Figura 2: principali investitori in ambito Smart Grid consuntivo (2004-2015) e previsionale (2016-2020)

terazione di soggetti diversi, ciascuno con i propri driver di interesse. Nel caso specifico:

- DSO, operatori della rete elettrica, il cui obiettivo è sviluppare e testare nuove soluzioni per l'integrazione di quote sempre crescenti di energia elettrica da fonti rinnovabili non programmabili;
- Developer di apparecchiature e sistemi ICT, che investono risorse proprie o pubbliche in progetti R&D per verificare le soluzioni sviluppate in condizioni 'reali';
- Istituzioni pubbliche, col duplice obiettivo di incrementare la sicurezza e migliorare la stabilità dei propri sistemi energetici.

La Germania, anche da questo punto di vista, appare il Paese con la distribuzione delle fonti finanziarie più corretta; circa il 47% del totale investito è di competenza nazionale (valore più alto tra gli Stati esaminati), oltre il 70% se si sommano fondi nazionali ed europei.

L'INIZIATIVA E-ENERGY

Un esempio di interesse è costituito dall'iniziativa "E-Energy - ICT based energy system of the future", un programma quadriennale co-finanziato dai ministeri dell'Ambiente e dell'Economia tedeschi e finalizzato alla creazione di 6 "micro-regioni modello" nelle quali vengono testati tecnologie e business model in ambito SG. I fondi europei costituiscono invece la principale risorsa per quei Paesi nei quali le smart grids sono attualmente fuori dell'Agenda Politica Nazionale.

I DESTINATARI

I dati consuntivi e previsionali dei prossimi 5 anni forniscono evidenze abbastanza prevedibili.

Innanzitutto, comprensibilmente, i soggetti più vicini al mercato (DSO e TSO), impegnati a garantire un servizio stabile e costretti a prevedere e a confrontarsi con i rapidi mutamenti del contesto esterno (rinnovabili nel mix elettrico) di riferimento.

Immediatamente a seguire, i fornitori dei primi, cioè i potenziali sviluppatori di soluzioni tecnologiche per la gestione della rete elettrica, privati (technology manufacturers) e, per progetti a medio/lungo termine, anche pubblici (università/istituti di ricerca).

Poco spazio, almeno sinora, per gli stakeholders emergenti, raggruppabili essenzialmente in due categorie:

- Imprese che operano lungo l'intera filiera energetica (generazione, distribuzione e vendita al cliente finale), che possono allargare la propria area di business e dunque entrare sulla 'scena' SG;
- Organizzazioni (municipalizzate, consorzi di utenze o associazioni di cittadini) che, soprattutto a livello locale, hanno iniziato a collaborare con gli attori 'tradizionali' per implementare soluzioni SG su piccola scala.



inter solar
connecting solar business | EUROPE

La fiera leader mondiale per l'industria solare
MESSE MÜNCHEN, GERMANIA

20-22
GIUGNO
2018
www.intersolar.de



- Un punto d'incontro internazionale: oltre 50.000 professionisti, 165 paesi, più di 800 espositori
- Scoprite la forza innovativa del settore solare
- Lasciatevi ispirare dalle nuove prospettive offerte da conferenza, workshop e forum Intersolar
- Dalla produzione al consumo intelligente: The smarter E coniuga quattro fiere internazionali dedicate all'energia
- Diventate protagonisti del nuovo panorama energetico!





SEU: CONTROLLI E SCADENZE



ING. ERICA BIANCONI,
CONSULENTE ENERGETICO

Con la Delibera 874/2017/E/EEL l'Autorità di regolazione per energia, reti e ambiente (ex Aeegsi) ha approvato il "Regolamento per l'effettuazione di interventi ispettivi sugli altri sistemi semplici di produzione e consumo (Asspc) qualificati come Sistemi efficienti di utenza (SEU) o Sistemi esistenti equivalenti ai sistemi efficienti di utenza (SeeSeu)", predisposto dal GSE su mandato dell'Autorità.

In particolare, la delibera prevede che il ruolo del GSE sarà quello di:

- supportare la razionalizzazione sistemica delle configurazioni già esistenti;
- effettuare verifiche a campione sui SSPC ivi inclusi quelli di nuova realizzazione;
- coadiuvare l'Autorità nelle attività di definizione dei perimetri dei SDC.

RICHIESTA DI QUALIFICA SEU

Dal 1 gennaio 2017 non è stato più necessario fare richiesta al GSE per la qualifica SEU o SeeSeu. Deve essere solo applicato l'iter di connessione secondo quanto disposto dal Testo integrato delle condizioni tecniche ed economiche per la connessione alle reti elettriche (Tica). Per la richiesta di accesso al regime di scambio sul posto, deve essere utilizzato il classico iter previsto dal Testo integrato delle modalità e delle condizioni Tecnico-Economiche per l'erogazione del servizio di scambio sul posto (Tisp). In caso di accesso al regime di scambio sul posto, il GSE qualifica l'Asspc come SSP-A o SSP-B, dandone comunicazione direttamente al sistema Gaudi. Nel caso di un Asspc per il quale il richiedente ha comunque presentato richiesta di qualifica di SEU o SeeSeu nel periodo compreso tra l'1 gennaio 2017 e il 30 aprile 2017, il richiedente, in alternativa, poteva:

- rinunciare all'istanza entro il 31 maggio 2017, in tal caso il GSE implementava automaticamente una procedura di qualifica;
- non rinunciare all'istanza, in tal caso il GSE completava l'attività istruttoria di qualifica.

LE ATTIVITÀ ISPETTIVE SONO FINALIZZATE A VERIFICARE L'ASSENZA ALL'INTERNO DI SEU E SESEU, DI CLIENTI FINALI NON FACENTI PARTE DEL SISTEMA OPPURE CONNESSI, DIRETTAMENTE O INDIRETTAMENTE, ALLA RETE PUBBLICA (C.D. CLIENTI FINALI "NASCOSTI") E LA CORRETTA ATTRIBUZIONE DEI FLUSSI ENERGETICI A PRODUZIONI E CONSUMI

DI ERICA BIANCONI

Obiettivo delle verifiche ispettive

Le verifiche e i sopralluoghi sono volti a verificare in particolare l'assenza, all'interno di SEU e SeeSeu, di clienti finali non facenti parte del sistema oppure connessi, direttamente o indirettamente, alla rete pubblica (c.d. clienti finali "nascosti") e la corretta attribuzione dei flussi energetici a produzioni e consumi.

I vincoli e i requisiti previsti dalla normativa sono riportati negli allegati A1 e A2 del regolamento. Le verifiche riguardano anche l'eventuale presenza di sistemi di generazione di emergenza e di sistemi di accumulo non dichiarati

Modalità di verifica e controllo

Per ogni verifica ispettiva, il GSE costituisce un Nucleo ispettivo.

I componenti del Nucleo ispettivo, una volta incaricati dell'intervento da effettuare su un sistema, procedono ad un esame preliminare della documentazione e delle informazioni messe a disposizione dal GSE.

Ove ritenuto necessario, il GSE richiede al soggetto referente e ai soggetti interessati ulteriori documenti e informazioni utili per procedere all'attività operativa.

Attività di verifica e sopralluogo

Il GSE invia al soggetto responsabile una lettera indicando la data del sopralluogo con un preavviso non inferiore a 5 giorni lavorativi. Solo in caso di motivate, urgenti esigenze, previa richiesta dell'Autorità, possono essere condotti interventi ispettivi senza preavviso. Nella lettera di comunicazione si richiede al Soggetto Referente di segnalare al Nucleo Ispettivo all'atto dell'intervento se la configurazione del Sistema abbia subito modifiche rispetto alla configurazione nota in sede di rilascio della qualifica che non siano state ancora rese note al GSE o che siano in corso di realizzazione.

Il soggetto responsabile può farsi assistere da una persona di fiducia.

Durante le operazioni gli ispettori possono richiedere e acquisire ulteriori documenti, atti, schemi tecnici del sistema, registri e simili e ogni altra informazione ritenuta utile all'esecuzione dell'intervento.

Al termine del sopralluogo, è redatto un verbale contenente l'indicazione di tutte le operazioni compiute, della documentazione e delle informazioni acquisite e delle dichiarazioni rese dal soggetto referente e dai soggetti interessati. Il verbale è sottoscritto da tutti i partecipanti alle operazioni. Copia del verbale è rilasciata alle parti.

Rapporto ispettivo

Entro 30 giorni dalla conclusione del sopralluogo o dal ricevimento di ulteriori documenti e/o informazioni ritenute utili al completamento dell'ispezione, il relatore del Nucleo ispettivo redige e rimette al GSE, con gli atti compilati ed acquisiti, il rapporto ispettivo contenente la sintesi delle operazioni compiute, degli elementi tecnici riscontrati e delle valutazioni dei componenti del Nucleo.

Comunicazione dell'esito dell'intervento ispettivo

Dopo aver ricevuto il rapporto ispettivo, il GSE lo esamina ed entro 60 giorni dalla data di trasmissione del rapporto ispettivo, invia comunicazione scritta dell'esito dell'intervento stesso all'Autorità, al soggetto referente e ai soggetti interessati, evidenziando inoltre i valori di energia consumata da eventuali clienti non facenti parte del Sistema e in particolare da eventuali clienti nascosti, da assoggettare al pagamento degli oneri.

Criteri di priorità per pianificare i controlli

La delibera prevede il seguente ordine di priorità per definire e pianificare i sistemi da sottoporre a controllo:

- 1) potenza delle unità di produzione del Sistema combinata con il livello della tensione cui il Sistema è collegato;
- 2) sistemi per i quali le imprese di distribuzione o l'Agenzia delle Dogane hanno segnalato criticità;
- 3) sistemi con clienti energivori;
- 4) complessità del sistema rilevata dal GSE in sede di qualifica, con particolare evidenza per i sistemi con presenza di più soggetti o più unità immobiliari.

NUOVA DEFINIZIONE DI "UNITÀ DI CONSUMO" E PROROGA PER I "CLIENTI FINALI NASCOSTI"

Con la Delibera n. 894/2017/R/eel del 21 dicembre 2017, l'Autorità di regolazione per energia, reti e ambiente ha modificato il Testo integrato dei sistemi semplici di produzione e consumo (Tisspc) e il Testo integrato dei sistemi di distribuzione chiusi (Tisd), al fine di poter inserire la nuova definizione di unità di consumo e prorogare la regolarizzazione dei Clienti Finali Nascosti.

Nuova definizione di Unità di Consumo

In base alla delibera è definita Unità di Consumo "un insieme di impianti per il consumo di energia elettrica connessi a una rete pubblica, anche per il tramite di reti o linee elettriche private, tali che il prelievo complessivo di energia elettrica relativo al predetto insieme sia utilizzato per un singolo impiego o finalità produttiva. Essa, di norma, coincide con la singola unità immobiliare. È possibile aggregare più unità immobiliari in un'unica unità di consumo nei seguenti casi:

- unità immobiliari nella piena disponibilità della medesima persona fisica o giuridica legate tra loro da vincolo di pertinenza (unità immobiliare principale e sue pertinenze) e che insistono sulla medesima particella catastale o su particelle contigue;
- unità immobiliari pertinenziali (solai, garage, canti-

ne), anche nella disponibilità di diverse persone fisiche o giuridiche, facenti parte di un unico condominio.

Il predetto insieme di unità immobiliari pertinenziali può a sua volta essere inglobato nell'unità di consumo relativa alle utenze condominiali;

- unità immobiliari nella piena disponibilità della medesima persona giuridica, eventualmente da quest'ultima messe a disposizione di soggetti terzi, localizzate su particelle catastali contigue, all'interno di un unico sito e utilizzate per attività produttive di beni e/o servizi destinate prevalentemente alla realizzazione, in quello stesso sito, di un unico prodotto finale e/o servizio.

In pratica, nel caso di uso abitativo, si fa riferimento ad unità di consumo coincidente con l'unità immobiliare definita dal catasto, mentre negli altri casi, è possibile costituire un'unica unità di consumo che comprende sia le unità immobiliari destinate all'attività principale sia le unità immobiliari destinate alle attività secondarie, indipendentemente dai soggetti che le gestiscono, fermo restando il vincolo della contiguità territoriale. Regolarizzazione dei clienti finali nascosti

La delibera ha anche posticipato il termine ultimo per la regolarizzazione dei clienti finali nascosti. Sarà possibile effettuare l'auto-dichiarazione entro il 30 giugno 2018 anziché il 28 febbraio 2018.



FV: QUANDO UNA FIDEIUSSIONE NON BASTA

LA CORTE COSTITUZIONALE RITIENE LEGITTIMA UNA NORMA DI REGIONE PUGLIA CHE, A GARANZIA DELLA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI DA FER, RICHIEDE AL SOGGETTO IL DEPOSITO DI UN'ULTERIORE FIDEIUSSIONE OLTRE A QUELLA PREVISTA DALLE LINEE GUIDA NAZIONALI

La beffa, oltre al danno, può divenire amara realtà per chi rinuncia a realizzare impianti fotovoltaici soggetti ad autorizzazione unica.

Con la recentissima sentenza 30 gennaio 2018, n. 14, la Corte Costituzionale ha ritenuto legittime le previsioni della legge della Regione Puglia n. 31/2008 nella parte relativa alle fideiussioni che il soggetto richiedente l'autorizzazione unica deve prestare con riferimento alla effettiva realizzazione dell'intervento.

Si noti che le Linee guida nazionali per l'autorizzazione degli impianti alimentati da fonti rinnovabili (D.M. 10 settembre 2010) prevedono che i richiedenti si debbano impegnare a corrispondere all'atto di avvio dei lavori una cauzione "a garanzia della esecuzione degli interventi di dismissione e delle opere di messa in pristino", da versare a favore dell'amministrazione procedente mediante fideiussione bancaria o assicurativa secondo l'importo stabilito in via generale dalle Regioni. Con la legge n. 31/2008, poi modificata nel 2012, la Regione Puglia non si è limitata a prevedere la necessità di presentare una fideiussione a garanzia del ripristino dello stato dei luoghi a fine esercizio dell'impianto (originariamente per un ammontare pari a 5 euro per ogni kW di potenza elettrica rilasciata ed oggi pari a 50,00 euro per ogni kW di potenza elettrica rilasciata), ma ha imposto la prestazione di un'ulteriore garanzia a carico del richiedente l'autorizzazione unica.

Precisamente l'articolo 4, comma 2, lettera c) della legge stabilisce che "entro centottanta giorni dalla presentazione della comunicazione di inizio lavori il soggetto autorizzato deve depositare presso la Regione Puglia - Assessorato allo sviluppo economico e innovazione tecnologica: [...] c) fideiussione a prima richiesta rilasciata a garanzia della realizzazione dell'impianto, di importo non inferiore a euro 50 per ogni kW di potenza elettrica rilasciata". Ritenendo che tale previsione rappresentasse un indebito aggravio degli obblighi posti a carico dei soggetti che, dopo aver ottenuto l'autorizzazione unica alla realizzazione di un impianto per la produzione di energia da fonti rinnovabili decidano di soprassedere dalla realizzazione di tale impianto, il Tribunale Amministrativo Regionale per la Puglia ha sollevato davanti alla Corte Costituzionale la questione di legittimità del sopra citato articolo 4, comma 2, lettera c) della legge della Regione Puglia n. 31/2008.

A detta del TAR Puglia, la previsione che impone il ri-

lascio di una fideiussione a prima richiesta, "a garanzia della realizzazione dell'impianto" a pena di decadenza dall'autorizzazione unica in aggiunta alla fideiussione a prima richiesta "a garanzia del ripristino dello stato dei luoghi a fine esercizio dell'impianto", prevista dalla successiva lettera d), dello stesso comma 2 dell'articolo 4 della legge reg. Puglia n. 31 del 2008 sarebbe in contrasto con varie previsioni della Carta costituzionale, ed in particolare:

- con il principio di libertà di iniziativa economica, sancito dall'articolo 41, poiché trasformerebbe la facoltà di realizzazione dell'impianto, che dovrebbe fisiologicamente conseguire al rilascio dell'autorizzazione, in un vero e proprio obbligo di realizzazione dello stesso, anche quando circostanze sopravvenute rendano non conveniente l'esecuzione dell'opera, comprimendo così la scelta discrezionale rimessa all'imprenditore di non dar corso all'intervento assentito;

- con il principio di uguaglianza di cui all'articolo 3, in considerazione del diverso trattamento riservato al titolare dell'autorizzazione unica rispetto alla posizione del soggetto autorizzato all'esito di procedure di tipo diverso ed in particolare rispetto al titolare di "permesso di costruire", atteso che quest'ultimo titolo abilitativo non prevede in alcun modo forme di coazione alla realizzazione dell'attività assentita;

- con i criteri di ripartizione delle competenze tra Stato e Regioni contenuti nell'articolo 117, che riserva allo Stato la determinazione dei principi fondamentali nell'ambito di materie di legislazione concorrente, qual è la materia della produzione dell'energia, che non consentirebbero in alcun modo di introdurre aggravati procedimentali in grado di trasformare la posizione giuridica del richiedente da "facoltà" ad "obbligo" di realizzare l'impianto assentito. A fronte di questi rilievi, la Corte Costituzionale ha sottolineato che, secondo le Linee guida nazionali, la fideiussione deve essere prestata a garanzia della "dismissione dell'impianto" e che tale espressione è riferibile sia all'ipotesi della dismissione che consegua alla conclusione del suo ciclo produttivo, sia a quella della dismissione di un impianto la cui costruzione sia stata iniziata ma poi non completata.

A detta della Consulta, la legge della Regione Puglia in esame avrebbe legittimamente articolato il meccanismo di garanzia in questione in relazione alle due ipotesi di dismissione che possono in concreto verificarsi,

in corrispondenza delle quali ha previsto due autonome, complementari e sovrapponibili, fideiussioni, rispettivamente per le ipotesi di "fine esercizio dell'impianto" e di "anticipata dismissione di intrapresi lavori di costruzione di un impianto poi non realizzato".

La Corte Costituzionale ha poi rilevato che in questo secondo caso la fideiussione non consegue in sé e per sé alla mancata realizzazione dell'impianto, poiché il deposito di tale fideiussione è dovuto solo successivamente all'effettivo inizio dei lavori e precisamente entro centottanta giorni dalla relativa comunicazione.

Il che implica pertanto che il soggetto autorizzato è tenuto a depositare la fideiussione "a garanzia della realizzazione dell'impianto" solo dopo aver deciso di procedere alla costruzione dell'impianto stesso e dopo avere intrapreso i relativi lavori. Ancora, la Consulta ha rilevato che l'iniziale fissazione di un più elevato importo per la fideiussione "a garanzia della realizzazione dell'impianto" rispetto a quella prevista nell'ipotesi di "fine esercizio dell'impianto" (come detto, l'importo delle due fideiussioni è stato parificato successivamente) risulterebbe giustificato ove si consideri che nel primo caso si tratta di un impianto mai avviato e che pertanto non ha in concreto perseguito lo scopo di produrre energia pulita, in vista del quale sono state introdotte le previsioni normative di incentivazione della produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili. In realtà l'argomentazione della Corte Costituzionale secondo la quale la previsione circa la necessità di prestare due distinte fideiussioni, una a garanzia della realizzazione dell'impianto ed una per l'ipotesi di fine esercizio dell'impianto stesso, sarebbe conforme alle disposizioni contenute nelle Linee guida nazionali appare opinabile. Le Linee guida prevedono infatti che l'importo della fideiussione a garanzia "degli interventi di dismissione" deve essere "stabilito in via generale dalle Regioni o dalle Province delegate in proporzione al valore delle opere di rimessa in pristino o delle misure di reinserimento o recupero ambientale". Il che sembrerebbe implicare che la garanzia sia dovuta solo in previsione dell'effettiva esecuzione di interventi di rimessa in pristino.

A ciò si aggiunga che in ogni caso la presentazione di una seconda fideiussione implica evidentemente un maggior costo a carico dell'operatore, indipendentemente dalla circostanza che di tale garanzia debba poi farsi effettivo utilizzo oppure no.



RICCARDO MARLETTA,
AVVOCATO IN MILANO

RICCARDO.MARLETTA
@BIP-LEGAL.COM

WWW.BIP-LEGAL.COM

DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA DI COMPONENTI E SISTEMI PER LE ENERGIE RINNOVABILI



Panasonic



NUOVI MODULI HIT®
ALL BLACK - KURO

Disponibili nella taglie
da 320Wp a 325Wp

info@esaving.eu - www.esaving.eu - Tel. +39 0461 160050





DA MORONI & PARTNERS LA PIATTAFORMA DI MATCHING TRA OPERATORI FV E CLIENTI FINALI

SI CHIAMA PV SHIELD IL NUOVO STRUMENTO SVILUPPATO DAL GRUPPO PER OFFRIRE ALLE AZIENDE LA POSSIBILITÀ DI RICEVERE CONTATTI E TROVARE NUOVI CLIENTI A CUI PROPORRE PRODOTTI E SERVIZI RELATIVI AL FOTVOLTAICO. I TITOLARI DEGLI IMPIANTI POSSONO INVECE CERCARE NEL PORTALE SOLUZIONI SPECIFICHE, GRAZIE AD UNA MASCHERA DI RICERCA PRESENTE SULLA HOME PAGE



Moroni & Partners presenta PV Shield, la piattaforma pensata per offrire un punto di incontro tra operatori del settore fotovoltaico e clienti finali, in modo diretto, semplice ed economico. Le aziende possono ricevere contatti e trovare nuovi clienti a cui proporre prodotti e servizi relativi al fotovoltaico. I titolari degli impianti possono invece cercare nel portale soluzioni specifiche, grazie ad una maschera di ricerca presente sulla Home page, e richiedere gratuitamente un preventivo. I partner pagano una commissione per ricevere contatti di clienti realmente interessati a valutare le soluzioni offerte.

L'offerta comprende la fornitura di componenti e l'installazione di nuovi impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo, ma anche manutenzione, revamping, pulizia e smaltimento dei moduli, supporto nella gestione degli adempimenti normativi e fiscali, ricerca della migliore assicurazione e altri servizi correlati.

I partner dell'hub digitale possono aderire a diversi servizi e scegliere la classe di potenza dell'impianto e l'area geografica di interesse. PV Shield permette inoltre di ottimizzare le spese di comunicazione e marke-

ting e intercettare opportunità dal mercato nel momento in cui il cliente ha reale necessità di effettuare l'intervento. La piattaforma consente a titolari degli impianti e aziende di condurre in modo autonomo le trattative, garantendo però l'accesso ad una business community di alto livello. PV Shield si occupa infatti di svolgere la

profilazione dei potenziali clienti al fine di verificarne il reale interesse, favorendo così l'efficacia dell'azione commerciale. Inoltre, i partner di PV Shield vengono qualificati solo dopo un'accurata valutazione, garantendo così l'offerta di prodotti e servizi di qualità.

COME FUNZIONA PV SHIELD

- **Compila una semplice form**

Indica i servizi e prodotti di cui hai bisogno per il tuo impianto in pochi click

- **Confronta più preventivi**

Verrai ricontattato entro 48 ore e riceverai fino a 3 preventivi personalizzati

- **Scegli il Partner che fa per te**

Scegli il professionista o l'azienda più adatta alle tue esigenze dopo aver controllato i preventivi

I SERVIZI OFFERTI

- Ricerca di un O&M qualificato nella propria zona
- Vendita o acquisto di componenti o impianti
- Risoluzione di problemi tecnici e amministrativi con enti o con il GSE
- Risoluzione di problemi di natura fiscale
- Risoluzione di problemi legati ad una revoca o ad una sospensione di incentivi
- Ricerca di soluzioni per aumentare le performance di un impianto
- Ricerca della migliore assicurazione

I VANTAGGI DELLA PIATTAFORMA

- Ricevere richieste di offerte economiche qualificate per la sola classe di potenza di interesse e per area geografica personalizzata
- Essere competitivi in termini di tempo e costi finalizzati alla chiusura delle trattative
- Ottimizzare le spese di comunicazione e marketing
- Ampliare geograficamente il proprio business e network commerciale
- Intercettare opportunità dal mercato nel momento in cui il cliente ha reale necessità di effettuare l'intervento, opportunità altrimenti non facilmente identificabili
- Ottenere contatti diretti con potenziali clienti nell'area di interesse e avviare una trattativa riservata

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi alla piattaforma



GOODWE APPRODA IN ITALIA

L'AZIENDA, ATTRAVERSO IL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE, OFFRIRÀ AL MERCATO I PROPRI INVERTER E SISTEMI DI ACCUMULO. L'OBIETTIVO? «PUNTIAMO A RAGGIUNGERE UNA QUOTA DI MERCATO DEL 20% NEL PRIMO ANNO E DI ARRIVARE AL 50% NEI DUE ANNI SUCCESSIVI», DICHIARA XIAOPENG TANG, HEAD OF SALES ITALY

GoodWe arriva in Italia. L'azienda, che produce inverter fotovoltaici e sistemi di storage, ha annunciato il suo ingresso sul mercato italiano dove proporrà, attraverso il canale della distribuzione, le proprie soluzioni. Con un volume di vendita medio di 30.000 unità al mese nel 2017, gli inverter fotovoltaici GoodWe sono presenti in più di 100 paesi, tra edifici residenziali, impianti commerciali e sistemi di accumulo da 1 a 80 kW, per un totale di 20 GW installati.

GoodWe punterà sull'innovazione tecnologica, punto di forza dell'azienda. Con un team interno di R&S che conta 200 dipendenti, GoodWe è infatti in grado di proporre un portfolio completo di prodotti e soluzioni fotovoltaiche per uso residenziale e commerciale, in cui prestazioni e qualità avanzano sempre di pari passo.

Inoltre, l'azienda mette a disposizione un sistema di assistenza integrato che accompagna il cliente prima, durante e dopo la vendita; con la rete di centri di assistenza presenti in tutto il mondo, GoodWe si propone di offrire a ogni cliente un supporto globale che va dalla consulenza progettuale alla formazione tecnica, dall'assistenza in loco al servizio post-vendita.

Xiaopeng Tang, head of Sales Italy di GoodWe, racconta l'ingresso dell'azienda in Italia e gli obiettivi.



XIAOPENG TANG, HEAD OF SALES ITALY DI GOODWE

«Puntiamo a raggiungere una quota di mercato del 20% nel primo anno e di arrivare al 50% nei due anni successivi».

Quali sono le caratteristiche vincenti dei vostri inverter con sistema di accumulo dal punto di vista dell'innovazione tecnologica?

«In Italia proponiamo tre serie di inverter. Le serie ES e EM comprendono inverter di tipo ibrido, che offrono vantaggi tra cui monitoraggio via cloud, alta efficienza, flessibilità, ampia scelta, compatibilità con la maggior parte delle batterie presenti sul mercato e conformità alle normative.

La serie SBP è invece una soluzione di retrofit con accoppiamento in CA compatibile con inverter fotovoltaici ed elici di qualunque marca, monofase e trifase, dimensioni ridotte e funzione di backup automatico.

Rispetto alla maggior parte degli inverter di accumulo di energia di altri fornitori in Italia, gli inverter di accumulo di energia GoodWe hanno una funzione UPS con un tempo di commutazione automatico inferiore a 10 millisecondi, fornendo un'alimentazione sicura ininterrotta a carichi induttivi come condizionatori o frigoriferi».

Quale sarà la vostra struttura organizzativa in Italia? Intendete aprire una succursale?

«Apriremo canali di distribuzione in Italia collaborando con i nostri partner di fiducia, che conoscono bene il mercato e hanno maturato una lunga esperienza nei canali di vendita e sviluppo della clientela. Lavoreremo e cresceremo insieme a loro per far arrivare a più utenti possibili i nostri prodotti e servizi professionali. GoodWe ha già definito la presenza di un apposito team di post-vendita per l'Italia, che garantisca un'assistenza rapida, efficiente e affidabile ai clienti locali».

Come si profila, secondo voi, il mercato fotovoltaico in Italia allo stato attuale?

«Negli ultimi 10-20 anni, l'industria fotovoltaica è cresciuta a ritmo sostenuto. L'Italia, paese pioniere nel mercato europeo dell'energia solare, ha già installato oltre 19,6 GW. I mercati europei del fotovoltaico si stanno orientando in modo sempre più deciso verso l'autoconsumo e lo scambio sul posto, e così avviene anche in Italia. È per questo che proporremo sia gli inverter di rete che i prodotti di accumulo ibridi».

Come controllerete la rete commerciale? Gestirete i vostri rapporti con i rivenditori direttamente dall'estero, dalla Cina?

«Come detto, abbiamo piena fiducia nei nostri partner italiani, che vantano un curriculum di eccellenza nel servizio clienti».

Avete già stipulato un accordo di distribuzione o avete intenzione di raggiungere una partnership a breve termine?

«Il nostro obiettivo è stabilire accordi di distribuzione con i principali fornitori in Italia. La nostra attuale rete di distributori è già in grado di vendere i nostri prodotti e fornire supporto, grazie a formazione e qualifiche per assistere i clienti».

In generale, quali sono i vostri obiettivi e le strategie commerciali per l'ingresso nel mercato italiano?

«Con i nostri inverter di rete e sistemi di accumulo, contiamo di offrire un valore aggiunto e soluzioni innovative per soddisfare tutte le esigenze dei clienti in materia di generazione e immagazzinamento dell'energia. Grazie all'alta qualità e competitività dei nostri prodotti, unita a un servizio di assistenza locale sempre affidabile, siamo convinti che GoodWe possa diventare un marchio rinomato sul mercato italiano in un tempo relativamente breve».

Qual è la quota di mercato che GoodWe si propone di raggiungere in Italia nel settore degli inverter con sistema di accumulo?

L'OFFERTA DELL'AZIENDA



GOODWE
YOUR SOLAR ENGINE

INVERTER IBRIDI SERIE ES



INVERTER IBRIDI SERIE EM

SISTEMA DI ACCUMULO PER RETROFIT SERIE SBP





SEMPRE INFORMATI CON SOLARE B2B WEEKLY

SI RAFFORZA IL SUCCESSO DELLE NEWSLETTER BISETTIMANALI, CHE CONTINUANO A GARANTIRE UNA COMUNICAZIONE PUNTALE E INFORMAZIONI PIÙ FRUIBILI IN MERITO AI MERCATI DEL FOTOVOLTAICO E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA

Adieci anni dal lancio, Solare B2B Weekly, la newsletter di Solare B2B che con frequenza bisettimanale riprende tutte le notizie relative al mercato del fotovoltaico e dell'efficienza energetica pubblicate sul sito web www.solareb2b.it, è oggi un punto di riferimento per tutto il mercato. Si tratta di uno strumento che intende garantire una comunicazione puntuale, mirata e rendere le informazioni più fruibili. Allo stesso tempo, grazie al formato in Html della newsletter, è possibile collegarsi direttamente al testo completo delle notizie con un semplice click. Questo permette alla redazione di valutare l'interesse dei lettori in base ai click, ai "Mi piace" sui social network, ai download e agli accessi al sito.

All'interno delle newsletter viene inoltre proposto un calendario costantemente aggiornato con i corsi di formazione, roadshow ed eventi dei principali esponenti della filiera.

Infine, per non perdere nessun numero della newsletter, nella sezione Solare B2B Weekly del sito www.solareb2b.it, sotto la voce "archivio", è possibile consultare le newsletter precedenti.



Per ricevere la newsletter inquadra il QR CODE



"L'IMPORTANZA DEL FV IN AGRICOLTURA"



LIOR HANDELSMAN, SOLAREEDGE

«Oltre ad essere competitivo, il settore dell'agricoltura richiede eccellenza operativa per determinare un vantaggio rispetto alla concorrenza. Installare un impianto fotovoltaico in un'azienda agricola significa non solo migliorarne il rendimento economico, ma anche operare una scelta ecologica. I tetti degli edifici e i campi agricoli generalmente sono ideali per l'installazione di impianti fotovoltaici sia per la tendenziale mancanza di ostacoli fisici che possono interferire con il sistema. Tuttavia, quando si implementano soluzioni fotovoltaiche nelle aziende agricole, sono necessarie considerazioni particolari.

Le condizioni ambientali del settore agricolo sono particolarmente difficili; richiedono che l'attrezzatura installata sia straordinariamente resistente. Uno degli aspetti più importanti da prendere in considerazione è la presenza di ammoniaca. L'ammoniaca nel settore agricolo viene prodotta sia dai fertilizzanti sia dalle deiezioni animali. In presenza di acqua e umidità, l'ammoniaca crea vapori distruttivi che possono danneggiare l'attrezzatura. Per garantire il corretto funzionamento degli impianti fotovoltaici, i componenti devono essere resistenti alla corrosione in seguito all'esposizione al vapore di ammoniaca. La maggior parte dei produttori di inverter ne sconsigliano l'installazione in ambienti con elevate concentrazioni di ammoniaca, come le aree agricole. Tuttavia, le soluzioni di inverter di alta qualità generalmente sono testate per l'esposizione all'ammoniaca, sia in termini di resistenza meccanica, sia in termini di grado di protezione IP. Durante la selezione di qualsiasi tipo di apparecchiatura elettrica, è importante sapere se i componenti sono risultati resistenti alla corrosione causata dai gas di ammoniaca. Uno degli standard di test da ricercare

è il "2 Pfg 1911/03.2001 clausola 6.3.1" di TÜV Rheinland, che prevede lo stoccaggio di prodotti in un'atmosfera ad alta densità di ammoniaca per 480 ore (20 cicli da 24 ore ciascuno) seguito da un'analisi per verificare la comparsa di tipici segnali di danneggiamento.

Poiché quasi tutti i componenti di un impianto fotovoltaico in ambiente agricolo saranno installati all'esterno, è importante assicurarsi che il componente sia indicato per l'uso all'aperto e, in particolare, che sia caratterizzato da un ampio intervallo di temperatura di funzionamento. Tutte le apparecchiature devono indicare un ampio intervallo di temperatura ambiente di funzionamento e devono essere state sottoposte a test di cicli termici e test di burn-in che accelerano il ciclo di vita dei prodotti per verificare che soddisfino la durata e gli obiettivi di prestazione in tali condizioni.

Altre condizioni ambientali da tenere in considerazione per garantire ottimali prestazioni fotovoltaiche in aree agricole sono rappresentate da polvere, acqua e umidità. Classificazioni internazionali, come IP65 e IP68, definiscono il grado al quale le apparecchiature elettroniche resistono alla penetrazione di polvere in seguito a tempeste di sabbia o di polvere e alla penetrazione di acqua in seguito a irrigazione o pioggia. Per resistere alle difficili condizioni ambientali, gli inverter dovrebbero sopportare le condizioni definite dalla classificazione IP65, mentre l'elettronica di potenza a livello di modulo dovrebbe soddisfare il più rigido standard IP68.

Se si tiene conto di tutti questi fattori, l'aggiunta di un impianto fotovoltaico rappresenta un'eccellente opportunità per ridurre le spese di elettricità sostenute nel settore agricolo. Questo aspetto può essere particolarmente importante per aiutare le aziende agricole a far fronte all'imprevedibilità del fatturato annuo e all'aumento dei prezzi dell'energia. In realtà, le spese di elettricità possono essere ulteriormente ridotte installando impianti di maggiori dimensioni al fine di ottimizzare l'autoconsumo e limitando l'immissione di energia in rete. Questo obiettivo può essere raggiunto installando un contatore e modificando le abitudini di consumo. In questo modo le aziende agricole avranno a disposizione un ulteriore mezzo per "prendere il toro per le corna" quando è necessario rimanere competitivi».

Lior Handelsman, Fondatore e VP Marketing & Product Strategy di SolarEdge

5-6-7 aprile 2018
NAPOLI Mostra d'Oltremare
 INGRESSO: Viale Kennedy

Energy Med 11ª edizione

Mostra Convegno sulle Fonti Rinnovabili e l'Efficienza Energetica nel Mediterraneo

Mobility | EnerEfficiency | Recycle | Automation

GREEN CIRCULAR ECONOMY

REGISTRATI ON LINE SU:
www.energymed.it

FINO ALL'ULTIMO KWH

GRAZIE ALL'INSTALLAZIONE DI SISTEMI PER IL MONITORAGGIO E LA GESTIONE DELL'ENERGIA, UN PRIVATO IN PROVINCIA DI BERGAMO È RIUSCITO AD OTTIMIZZARE LA PRODUZIONE DEL PROPRIO IMPIANTO FOTOVOLTAICO, PORTANDO LA QUOTA DI ENERGIA AUTOCONSUMATA AL 60%

Sono molte le azioni che si possono proporre ai clienti per ottimizzare l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico e coprire al meglio il fabbisogno della propria abitazione.

Un esempio di come l'energia possa essere ottimizzata giunge da un'abitazione privata in provincia di Bergamo, dove dalla fine del 2014 è installato un impianto fotovoltaico da 4 kWp.

Consapevole che la sola produzione di energia pulita di per sé non sarebbe stata sufficiente per abbattere totalmente i consumi, il cliente aveva cercato fin da subito un dispositivo che, oltre al monitoraggio, fornisse informazioni sull'uso dell'energia della propria casa.

La scelta si è orientata verso il sistema di monitoraggio 4-noks Elios4you di Astrel Group che, oltre alla visualizzazione immediata dei dati dell'impianto fotovoltaico grazie all'app, garantisce un'analisi dettagliata anche dei consumi. E questo si è rivelato fondamentale per acquisire consapevolezza e conoscere le proprie abitudini energetiche.

MONITORAGGIO OTTIMIZZATO

Con il passare dei mesi, infatti, il cliente si è accorto che i consumi reali della propria abitazione

erano un po' diversi da quelli che si aspettava: durante le ore serali infatti, quella che sembrava una casa totalmente spenta consumava mediamente 450 W.

Andando poi ad analizzare in maniera più approfondita i dati sul portale 4-cloud, servizio web di Astrel Group che fornisce dati dettagliati e lo storico completo dell'impianto fotovoltaico, il cliente si è reso conto di sfruttare solo una minima parte dell'energia prodotta, poiché nelle ore centrali della giornata l'energia non veniva quasi mai autoconsumata, se non in minima parte. Allo stesso tempo, l'accensione degli elettrodomestici, essendo concentrata nelle ore serali, comportava comunque l'acquisto di energia dalla rete elettrica. Alla luce di queste informazioni, il cliente ha deciso di ampliare il sistema di monitoraggio per utilizzare una maggiore quantità di energia pulita. A questo scopo ha acquistato quattro Smart Plug RC, prese intelligenti programmabili che avrebbero permesso di azionare gli elettrodomestici (lavatrice e asciugatrice in primis) in funzione dell'energia disponibile da fotovoltaico. Utilizzando una di queste ha inoltre programmato l'accensione del condizionatore, aumentando l'autoconsumo.

«Dopo questo primo periodo che io considero di rodaggio», spiega il cliente, «analizzando i dati mi sono reso conto di avere ancora a disposizione un grande potenziale non sfruttato dai miei pannelli solari. Quindi ho deciso di andare oltre e di cercare altri possibili utilizzi dell'energia fotovoltaica. È così che ho optato per l'aggiunta al sistema di un altro dispositivo che è diventato un grande alleato per la mia casa eco-sostenibile, ossia il parzializzatore Power Reducer».

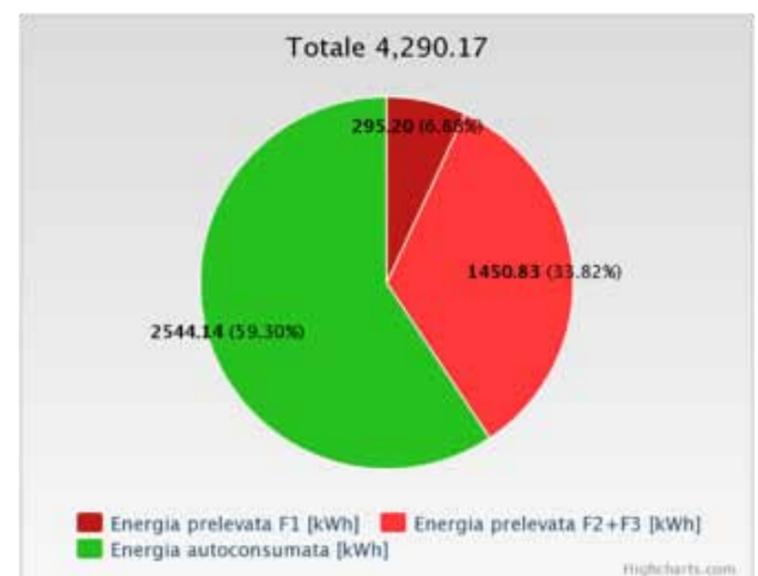
PARZIALIZZATORE SMART

Grazie al parzializzatore, durante tutta la stagione estiva il cliente può spegnere completamente la caldaia per la produzione di acqua calda sanitaria. La resistenza elettrica del boiler da 150 lt. collegata al Power Reducer, infatti, provvede da sola al fabbisogno di acqua sanitaria riscaldandola sempre, e unicamente con l'energia del sole, riducendo così al minimo il consumo di gas.

Utilizzando invece il relè a bordo del dispositivo Elios4you Smart, il cliente può inoltre gestire la sua caldaia a gas da remoto.

Le soluzioni 4-noks, insieme ad alcune piccole ac-

cortezze quotidiane, tra cui la sostituzione delle lampade del giardino con luci a Led e lo spegnimento degli elettrodomestici in stand-by, hanno permesso al cliente di coprire fino al 60% del fabbisogno energetico annuo con la produzione dei pannelli solari.



IN ALTO L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 4KWP REALIZZATO NEL 2014 IL GRAFICO MOSTRA INVECE LA QUANTITÀ DI ENERGIA CONSUMATA DALL'ABITAZIONE DEL CLIENTE IN 12 MESI (DATI 2017), DOPO AVER INSTALLATO IL SISTEMA 4-NOKS. NELL'ARCO DI UN ANNO IL FABBISOGNO ENERGETICO TOTALE È STATO COPERTO PER IL 60% GRAZIE ALL'AUTOCONSUMO DI ENERGIA DA FOTOVOLTAICO

Dati Tecnici

Località di installazione: Bergamo

Committente: privato

Tipologia impianto: impianto FV su tetto

Potenza: 4 kWp

Tipologia inverter: 1 inverter ABB PVI 4.200 TL Outd S

Sistema di monitoraggio: sistema 4-noks Elios4you Smart

Parzializzatore di Potenza: 4-noks Power Reducer

Altri dispositivi: 4 Smart Plug RC

Autoconsumo: 60% sul fabbisogno energetico totale dell'abitazione

SOLAR ECLIPSE
save your energy



distribuito in Italia da

TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

www.tecnolario.it - +39.0341.28.20.09 - info@tecnolario.it

SISTEMA DI ACCUMULO SOLAR ECLIPSE Doppio convertitore per l'accumulo lato DC

L'unico sistema di accumulo brevettato che non modifica l'impianto

Tre modelli disponibili: standard, light e trifase

Massima compatibilità con impianti da 1 a 50 kW

Compatibile con batterie Piombo, Litio e Acqua Salata

Monitoraggio remoto tramite SolarApp

Conformità CEI 0-21

Made in Italy

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

NEWS

KLIMAHOUSE 2018: STABILE L'AFFLUENZA CON 35.000 VISITATORI E 460 ESPOSITORI



La tredicesima edizione di Klimahouse, fiera internazionale per l'efficienza energetica e il risanamento in edilizia che si è tenuta a Bolzano dal 24 al 27 gennaio 2018, ha registrato la presenza di 460 aziende espositrici e 35.000 visitatori. Si tratta di numeri in linea con l'edizione del 2017, quando la fiera aveva registrato 37.500 visitatori e 460 aziende espositrici distribuiti su cinque giorni di apertura. «Abbiamo organizzato per la prima volta Klimahouse da mercoledì a sabato, escludendo la domenica come richiesto da gran parte delle aziende e possiamo confermarci più che soddisfatti», afferma Thomas Mur, direttore di Fiera Bolzano. «La qualità dei visitatori continua ad aumentare e i professionisti apprezzano la capacità di Klimahouse di mettere in risalto le innovazioni del settore attraverso premi come lo Startup Award, il Klimahouse Trend e una scelta molto accurata delle aziende presenti».

La fiera ha offerto un'ampia sezione dedicata alle novità di prodotto e programmi formativi e informativi, quali congressi e visite guidate. Si è tenuta inoltre l'ottava edizione del Klimahouse Trend, il premio rivolto alle aziende più innovative nel settore del risanamento e dell'efficienza energetica in edilizia in Italia promosso da Fiera Bolzano insieme al Politecnico di Milano. Il verdetto della giuria è stato annunciato mercoledì 24 gennaio. Tra le 55 candidature al vaglio della giuria sono state premiate le aziende che si sono maggiormente distinte per l'eccellenza dei propri progetti, ritenuti in assoluto i più innovativi tra tutti quelli in gara. Per la categoria Innovation, dedicata alle aziende caratterizzate da eccellenti capacità nella ricerca industriale

e tecnologica, nonché nello sviluppo e nella commercializzazione di prodotti innovativi nel campo dell'edilizia sostenibile ed energeticamente efficiente, il premio è andato all'azienda Irsap SpA per il prodotto "Now - Smart Radiators System". Per la categoria Timely, rivolta alle aziende che dimostrano una spiccata attitudine a sviluppare prodotti e sistemi in grado di rispondere tempestivamente e concretamente ad esigenze estremamente attuali ed emergenti, il premio è stato attribuito all'azienda Blumatica Srl per il prodotto

"Blumatica Ege". Infine, per la categoria Widespread, dedicata alle aziende che hanno sviluppato e commercializzato prodotti e sistemi altamente competitivi, dimostrando la capacità di incontrare e soddisfare le necessità di ampie fasce di utenti, il prodotto "Sphera" di Clivet si è aggiudicato il primo posto. Infine, nell'ambito del Klimahouse Startup Award, la romana Powahome è stata premiata tra le migliori startup europee grazie al sistema di domotica che può essere facilmente inserito all'interno degli interruttori e delle prese già esistenti in casa.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al video

Per rivivere i momenti salienti della fiera:



ANIE E ELETTRICITÀ FUTURA SIGLANO ACCORDO PER LE RINNOVABILI



Anie e Elettricità Futura hanno siglato un nuovo accordo per le fonti rinnovabili. L'intesa definisce i perimetri confindustriali relativi al settore delle fonti rinnovabili elettriche distinguendo tra costruttori di tecnologie e produttori.

L'accordo, che intende favorire la collaborazione tra le aziende appartenenti alle due associazioni, nasce dalla consapevolezza del ruolo sempre più importante delle fonti rinnovabili nel sistema elettrico italiano, come conferma la crescente domanda associativa.

Tra le nuove imprese che chiedono di essere rappresentate dalle due associazioni ci sono realtà che operano nella fornitura di tecnologia e nei servizi di gestione e manutenzione degli impianti da fonte rinnovabile, operatori che vogliono cogliere le opportunità offerte dall'evoluzione del mercato elettrico e dai sistemi di gestione interconnessi del building ma anche aziende attive nella produzione e commercializzazione dell'energia elettrica green.

«Siamo molto soddisfatti dell'accordo raggiunto», ha dichiarato Giuliano Busetto, presidente di Anie Confindustria «La trasformazione che le fonti rinnovabili portano al sistema elettrico rappresenta un passaggio imprescindibile per lo sviluppo sostenibile del nostro Paese. In quest'ottica diventa prioritario rafforzare la presenza e il ruolo della nostra industria nel mercato dell'energia che rappresenterà, nel prossimo futuro, un volano economico a livello mondiale».

Simone Mori, presidente di Elettricità Futura, ha aggiunto: «L'accordo con Anie è l'occasione per coordinare al meglio costruttori di impianti e produttori di energia green, due segmenti integrati della catena del valore che costituiscono un'eccellenza del nostro Paese, al fine di incrementare la loro rappresentatività nel sistema confindustriale e, soprattutto, nei confronti delle istituzioni».



P.M. PRESENTA OMNIA GENIUS, SMART ENERGY METER PER IL RESIDENZIALE

P.M. Service presenta lo smart energy Omnia Genius. Si tratta di un dispositivo destinato agli utenti domestici e alle piccole imprese collegati alla rete di bassa tensione. Lo smart energy fornisce informazioni su abitudini di consumo, simulazione della bolletta, monitoraggio dell'impianto fotovoltaico, andamento della temperatura esterna ed interna, gestione della climatizzazione e gestione domotica dei carichi elettrici, ma anche funzioni antintrusione per una maggiore sicurezza dell'abitazione. Tutte le informazioni elettriche sono acquisite dal gateway che le memorizza localmente e le trasferisce al cloud. I dati sono elaborati e messi a disposizione dal dispositivo tramite app. Il gateway può interagire con un numero elevato di dispositivi tramite wireless.



IRENA: L'EUROPA PUÒ RAGGIUNGERE IL 34% DI FER SUI CONSUMI AL 2030

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per consultare il documento:
Renewable Energy Prospects
for the European Union



L'Unione europea entro il 2030 potrebbe raggiungere una quota pari al 34% di energia rinnovabile consumata sul mix energetico, ovvero il doppio rispetto al 2015, quando la percentuale era pari al 17%. Il dato è contenuto nel rapporto "Renewable Energy Prospects for the European Union" dell'Agenzia internazionale per le rinnovabili (Irena), che spiega come il traguardo sia economicamente sostenibile. L'analisi è stata preparata su richiesta della Commissione Europea, al fine di intraprendere la discussione sul quadro normativo a sostegno delle energie rinnovabili.

Lo studio analizza lo sviluppo previsto delle energie rinnovabili nell'Ue entro il 2030 in base a uno scenario di riferimento "conservativo", che presuppone la prosecuzione delle politiche energetiche esistenti, e attraverso lo scenario potenziato di REmap, dove si ipotizza uno sviluppo più sostenuto delle rinnovabili, entro i limiti della sostenibilità economica e della fattibilità a livello tecnologico. Tutti i Paesi europei hanno le potenzialità per incrementare lo sviluppo delle rinnovabili, mentre l'Italia è tra gli stati che potrebbero superare il target del 27% di rinnovabili al 2030 attualmente in vigore.

Irena mostra come nello scenario REmap con investimenti complessivi di circa 433 miliardi di dollari fino al 2030, la Ue potrebbe risparmiare tra i 52 e 133 miliardi di dollari all'anno grazie alla riduzione dei danni sulla salute e l'ambiente. In questo scenario le tecnologie che contribuiranno maggiormente all'aumento della quota di rinnovabili saranno fotovoltaico ed eolico. Il target identificato da Irena per lo scenario potenziato è di 272 GW di nuovi impianti fotovoltaici (+87 GW rispetto allo scenario conservativo) e 327 GW di nuovi impianti eolici (+97 GW) mentre altre tecnologie tra le quali biomassa, idroelettrico, geotermico ed energia marina porterebbero complessivamente un contributo di ulteriori 22 GW.

TRUMP CHIEDE UN TAGLIO DEL 72% DEI FONDI DESTINATI ALLA RICERCA NELLE FER



La Casa Bianca avrebbe proposto al Congresso, per l'anno fiscale 2019, un taglio del 72% dei fondi destinati dal Dipartimento dell'energia statunitense (DoE) a programmi di efficienza energetica e ricerca nel comparto delle fonti rinnovabili. È quanto emerge dalle prime bozze del Budget 2018, secondo cui i tagli si tradurrebbero in una diminuzione della spesa per l'ufficio Efficienza energetica ed Energie rinnovabili del DoE dagli attuali 2,04 miliardi di dollari a 575,5 milioni di dollari. Il Congresso potrebbe respingere la maggior parte delle richieste avanzate, tra cui anche l'abolizione degli

incentivi alle rinnovabili e la riduzione del personale del DoE, dagli attuali 680 a 450 dipendenti entro il prossimo anno.

SUN BALLAST
Sistema brevettato

Nuovo sistema Connect

Tre buone ragioni per sceglierlo:

Costo KW drasticamente abbattuto

Basso carico strutturale

Elevata tenuta al vento certificata

Visita il sito: www.sunballast.it

info@sunballast.com 0522-960926





BUILDING ENERGY ENTRA NEL MERCATO DELLA MOBILITÀ ELETTRICA



PAOLO MARTINI, MANAGING DIRECTOR DI BE CHARGE

Building Energy, multinazionale italiana che opera come Global Integrated IPP nel settore delle energie rinnovabili, entra nel mercato della mobilità sostenibile con Be Charge, società del Gruppo specializzata nel settore delle infrastrutture per la mobilità elettrica. Be Charge ha siglato una partnership tecnologica con Innogy, leader in Europa per le infrastrutture di ricarica per la mobilità elettrica. L'accordo consentirà a Be Charge l'installazione di migliaia di punti di ricarica in Italia nell'arco del triennio 2018-2020, utilizzando tecnologia Innogy. Già nel primo anno verranno installate centinaia di stazioni di ricarica fast in centri commerciali, parcheggi, strade e spazi pubblici. «Be Charge sta realizzando un'infrastruttura pubblica di ricarica intelligente per i veicoli elettrici su scala nazionale, finalizzata a contribuire in maniera concreta allo sviluppo della mobilità sostenibile in Italia», ha dichiarato Paolo Martini, managing director di Be Charge. «Siamo entusiasti della partnership siglata con Innogy, la cui tecnologia è essenziale per realizzare un progetto infrastrutturale così ambizioso».

Martin Herrmann, Coo Retail di Innogy, ha aggiunto: «La mobilità elettrica è una delle aree di maggiore sviluppo per Innogy, ed è proprio per questo cerchiamo di espandere costantemente il nostro business in questo settore. Attualmente gestiamo infrastrutture in più di 20 Paesi in tutto il mondo, ma c'è un forte potenziale di crescita per la mobilità elettrica anche in Italia, nonché un grande interesse in questo mercato».

ACCORDO AIRE E WTECH PER L'EFFICIENZA ENERGETICA



L'Associazione italiana risparmio energetico (Aire) ha siglato un accordo di collaborazione e scambio con WTech, azienda specializzata nell'offerta di soluzioni di automazione civile, building automation, domotica ed internet of buildings integrate e sviluppo di software per l'efficienza energetica. La collaborazione mira a produrre sinergie che permetteranno di migliorare il know-how già acquisito fornendo soluzioni integrate, ottimizzando i costi e la resa economica di diversi tipi di impianti energetici. WTech offre una vasta gamma di servizi, dall'affiancamento dell'installatore ai corsi tecnici di vario livello, fino ai contratti di partnership o assistenza tecnica che mettono l'installatore in una posizione tecnica e commerciale competitiva sul mercato, al fine di semplificare lo stesso concetto di impianto elettrico. A questo proposito Aire e Wtech organizzeranno nel corso del 2018 una serie di incontri di formazione tecnica e commerciale con gli associati, oltre all'attivazione di un tavolo di confronto per costruire dei pacchetti e proposte in linea con le aspettative dei clienti.

TEON PRESENTA IL GENERATORE DI CALORE IDROTERMICO TINA

Teon presenta al mercato Tina, generatore di calore idrotermico ad alta temperatura e basato sull'utilizzo di refrigeranti naturali. Il dispositivo può sostituire le vecchie caldaie a combustibile fossile anche negli edifici meno recenti ma più diffusi sul territorio. Si tratta, nello specifico, delle costruzioni dotate di impianti di riscaldamento a radiatore, che richiedono alte temperature per funzionare. La tecnologia Teon, brevettata e interamente Made In Italy, consente oggi alla stragrande maggioranza degli edifici italiani di liberarsi dai fumi e dai rischi delle caldaie a metano, a gasolio o gpl, adottando invece un riscaldamento a zero emissioni.

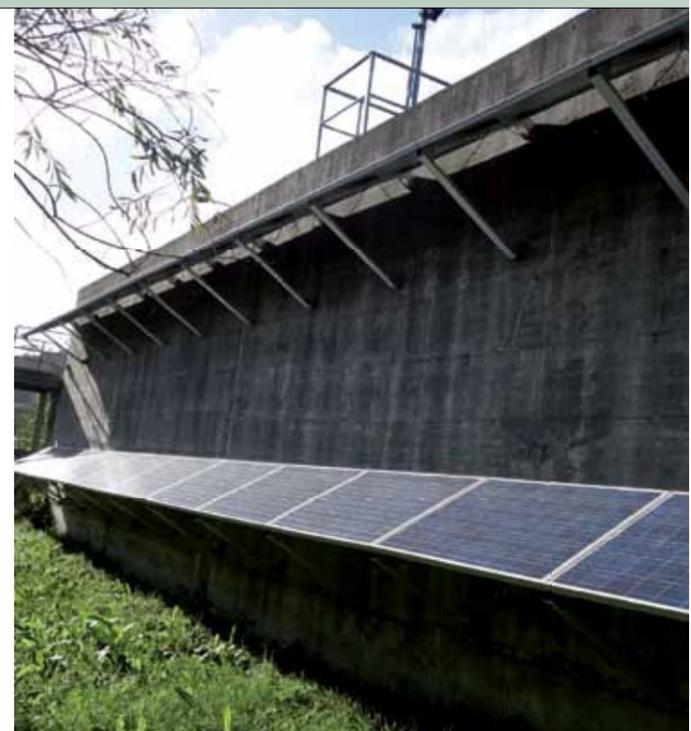


Massima efficienza di conversione grazie all'ottimale inclinazione di posa. Esteticamente valido e facilmente integrabile, idoneo per edifici residenziali, commerciali e industriali nuovi e nelle riqualificazioni energetiche o architettoniche

INCREMENTI DI ENERGIA PRODOTTA

- Inclinazione ottimale = +30%
- Riflettore di luce = +10%
- Ventilazione posteriore = +10%

Sistema di montaggio a parete brevettato per pannelli fotovoltaici con inclinazione 30°





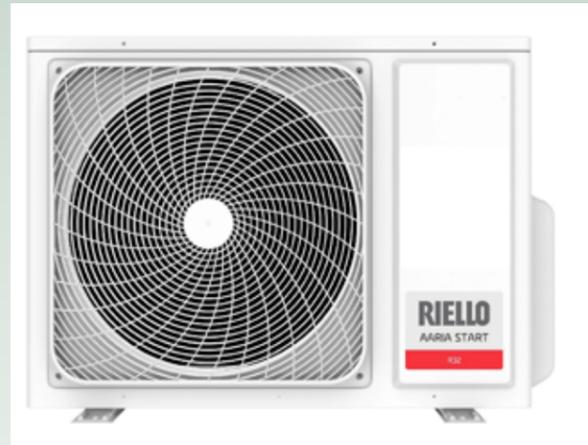
IL TRUCK DI BERETTA PORTA PRODOTTI E SERVIZI IN TOUR PER L'ITALIA



Beretta, brand del gruppo Riello, presenta il Tour 2018, il roadshow che porta in tutta Italia l'innovazione tecnologica nel riscaldamento per raggiungere installatori e clienti. I due truck, appositamente attrezzati con il top di gamma Beretta, faranno tappa in 260 piazze italiane presso i maggiori distributori idrotermosanitari presentando tutte le novità 2018 in termini di prodotto e servizio.

«Trasmettere il valore dell'innovazione per noi è fondamentale», commenta Umberto Ferretti, Ceo di Riello Group. «Con i nostri truck vogliamo mettere in movimento l'innovazione raggiungendo direttamente installatori, grossisti e progettisti, oltre gli utenti finali, che dimostrano una sempre maggiore attenzione verso il risparmio energetico e le nuove tecnologie. Grazie alla nostra rete siamo da sempre molto presenti sul territorio e questa sarà un'occasione in più per presentare importanti novità». I truck gireranno l'Italia presentando alcune tra le migliori soluzioni Beretta. Tra queste, la rinnovata linea di caldaie a condensazione Exclusive, le gamme MyStart, Tower Green Hybrid e Power Max e i sistemi multi-energia in pompa di calore anche per il solare termico. Tra le principali tappe del viaggio ci sarà MCE 2018.

RIELLO PRESENTA I NUOVI CLIMATIZZATORI MONOSPLIT DELLA GAMMA AARIA



Riello presenta Aaria Start, i nuovi climatizzatori monosplit che si caratterizzano per la facilità di utilizzo ed estetica funzionale. «Il nuovo Aaria Start arricchisce ulteriormente la famiglia Aaria Riello, composta dai climatizzatori monosplit inverter a pompa di calore Aaria S3 e Aaria Mono Plus e dal climatizzatore monoblocco Aaria One Inverter», sottolinea Raffaele D'Alvise, marketing & engineering director di Riello Group. «Riello prosegue gli investimenti in sviluppo e innovazione per il raffrescamento e, in linea con l'aggiornamento delle regolamentazioni Europee, propone ai propri clienti una gamma di prodotti e sistemi che rispondono alle più recenti normative ambientali. La gamma Aaria Start impiega, infatti, il fluido refrigerante R32 che - oltre a rispondere ai requisiti richiesti dalla norma - riduce sensibilmente gli effetti sul riscaldamento globale». Il display intuitivo permette la visualizzazione della temperatura ambientale e di eventuali messaggi di errore, grazie ai Led luminosi che indicano il funzionamento dell'unità, del timer e del compressore. Attraverso un pratico telecomando ad infrarossi è possibile gestire tutte le potenzialità del condizionatore; è disponibile inoltre un Kit Wi-Fi per gestire il funzionamento anche da remoto tramite app per iOS e Android. Aaria Start si compone di quattro modelli con una diversa capacità refrigerante (2,6 kW, 3,6 kW, 5,2 kW e 7,0 kW), che garantiscono il funzionamento con temperature esterne da un minimo di -15°C in riscaldamento ad un massimo di +46°C in raffreddamento.

Il compressore adottato su Aaria Start è di tipo rotativo e, per la sua particolare struttura, è in grado di ridurre al minimo le vibrazioni durante il funzionamento. Una caratteristica che, unita alle componenti fonoassorbenti all'interno del vano compressore, minimizza la rumorosità della macchina. Completano la struttura interna, la batteria di scambio in alluminio e il ventilatore.

Aaria Start risulta inoltre di facile e versatile installazione oltretutto di semplice manutenzione, grazie alle tubazioni direzionabili sia a destra che a sinistra e agli attacchi frigoriferi di tipo a cartella.

ANIE PRESENTA LA GUIDA RAE

Mancano poco meno di sei mesi al 15 agosto, giorno in cui entreranno in vigore le norme sull'"apertura dello scopo" (Open scope) previste dal decreto legislativo 49/2014, che porteranno ad una nuova regolamentazione per produttori e importatori di apparecchiature elettriche ed elettroniche.

In questo contesto, Anie Confindustria ha presentato la Guida Raae, che nasce con l'obiettivo di guidare le imprese che per la prima volta entrano nel Sistema Raae, e affrontare gli obblighi e le criticità che ne derivano, così da chiarire possibili dubbi con indicazioni pratiche relative a obblighi di finanziamento, modalità di iscrizione e rendicontazione al registro Raae e altri adempimenti amministrativi in capo ai produttori.

La Guida ha una struttura modulare, composta da Linee Guida comuni e differenti allegati tecnici specifici per categorie di prodotti, prestandosi così ad ampliamenti ed adeguamenti nel tempo in grado di considerare la continua innovazione tecnologica.

«L'Industria Elettrotecnica ed Elettronica, che Anie Confindustria rappresenta, è da sempre tra i settori più attenti alla normativa ambientale e ha identificato nel percorso verso la sostenibilità non un vincolo ma una reale opportunità di crescita», commenta Maria Antonietta Portaluri, direttore generale di Anie Confindustria. «Il lavoro di Federazione Anie parte dalla consapevolezza che la direttiva sui rifiuti di apparecchiature elettriche ed elettroniche sia un tassello fondamentale all'interno di un'idea di economia circolare che sempre più si sta delineando e rafforzando. Abbiamo messo a disposizione delle aziende la nostra esperienza con l'obiettivo di creare un quadro di riferimento stabile, certo e chiaro circa l'applicabilità operativa della direttiva, a beneficio dell'intero sistema Raae nazionale che ha obiettivi di raccolta definiti a livello europeo».

FuturaSun[®]
anticipate tomorrow



L'ECCELLENZA
PER I VOSTRI
IMPIANTI
FOTOVOLTAICI
FuturaSun 300 Watt

Scopri di più su
www.futurasun.com

CORSO DI FORMAZIONE GRATUITO

Come riconoscere Micro-Cracks, bave di lumaca e altri problemi sugli impianti FV?

Cosa è cambiato con le nuove certificazioni IEC 61215 & 61730?

29 marzo 2018
BOLOGNA

tutte le info su:
www.futurasun.com



1. PRODUTTORE
certificato in Europa
Nuova IEC 61215 & 61730
TÜV Rheinland



UPSOLAR LANCIA IN ITALIA IL PANNELLO IBRIDO DUALSUN

GRAZIE AD UN ACCORDO DI DISTRIBUZIONE IN ESCLUSIVA, IL GRUPPO UPSOLAR E L'AZIENDA FRANCESE PUNTANO A RIDURRE IL CONSUMO ENERGETICO DEGLI EDIFICI PROPONENDO UNA SOLUZIONE CHE UNISCE IL FOTOVOLTAICO E IL SOLARE TERMICO

Le case e gli edifici rappresentano il 40% del consumo energetico totale in Italia, ponendo un rilevante problema ambientale ed economico. Gli edifici sono tra le cause del riscaldamento globale, e dal punto di vista economico i prezzi dell'energia sono in forte crescita per i consumatori. In Italia, inoltre, la normativa in ambito energetico impone già che i nuovi edifici coprano parte delle loro esigenze di acqua calda ed elettricità con fonti energetiche rinnovabili.

L'ACCORDO

Parte da questi presupposti l'accordo siglato tra Upsolar e DualSun, azienda francese che realizza pannelli solari ibridi. DualSun ha sviluppato una tecnologia innovativa protetta da due brevetti internazionali. Si tratta del pannello solare 2 in 1 che produce simultaneamente elettricità da fotovoltaico e acqua calda. Il pannello DualSun ottimizza l'energia solare in entrata per produrre tre volte più energia di un pannello fotovoltaico standard della stessa dimensione. Utilizzando questa tecnologia innovativa vengono sfruttati al massimo gli spazi disponibili sul tetto trasformando le case e gli edifici in piccole centrali energetiche.

Il pannello, realizzato al 100% in Francia, è stato tra i primi al mondo a ricevere la nuova "certificazione ibrida" - unendo le certificazioni europee IEC e Solar Keymark. I pannelli DualSun sono stati sviluppati per applicazioni turistiche come hotel, piscine, campeggi e centri sportivi, dove le necessità di elettricità e acqua calda sono ingenti, soprattutto nei mesi estivi.

I VANTAGGI

Ma come funziona il pannello ibrido? Quando sono esposti al sole, i pannelli fotovoltaici producono molto più calore (85%) che energia elettrica (15%). Il rendimento dei pannelli fotovoltaici diminuisce inoltre con l'aumento della temperatura. Forte di questa constatazione, DualSun propone l'utilizzo del calore generato dalle celle fotovoltaiche per riscaldare l'acqua della casa e migliorare il rendimento delle celle stesse (potenziale aumento fino al 15% con il raffreddamento adatto).

"Rispetto a un impianto fotovoltaico tradizionale", si legge in una nota dell'azienda, "un impianto con pannelli DualSun produce fino a tre volte più energia per un'abitazione singola e fino a quattro volte di più per un edificio ad uso collettivo".

I pannelli ibridi DualSun sono costituiti da uno scambiatore termico completamente integrato, che permette di ottimizzare il trasferimento del calore tra la faccia foto-

"Doppia funzione, più efficienza"

TRE DOMANDE A LAMBERT PLOUY, PRODUCT MANAGER ITALIA DI DUALSUN

Come distribuirete il prodotto DualSun in Italia?

«Upsolar System Italia opera sul mercato italiano dal 2010 con oltre un milione di moduli fotovoltaici installati. Il nostro interesse è quello di operare con grossisti ed installatori qualificati in grado di lavorare sia con la parte elettrica fotovoltaica che con la parte idraulica, dato che il prodotto trova la sua collocazione naturale quando integrato con le pompe di calore. DualSun investe molto in formazione con personale tecnico altamente professionale per seguire sul campo le installazioni ed accompagnare i professionisti ad una progettazione che massimizzi equilibrio tra produzione di energia elettrica ed acqua calda».

Per quali applicazioni meglio si presta?

«I pannelli DualSun sono particolarmente adatti per tutte quelle situazioni in cui oltre all'energia elettrica è richiesta produzione di acqua calda a medio/alta temperatura. Ad esempio, per applicazioni turistiche come hotel, piscine, campeggi e centri sportivi, dove le necessità di elettricità e acqua calda sono ingenti, soprattutto nei mesi estivi. In particolare il prodotto è da considerarsi un must per chi possiede una piscina e vuole facilmente ed economicamente riscaldarne l'acqua grazie alla possibilità di far circolare l'acqua delle vasche direttamente nei pannelli».

Quali sono i vantaggi e come li spiegate ai vostri partner?

«Il pannello DualSun permette ai nostri partner di seguire le tendenze del mercato di domani: un'in-

stallazione facile e veloce grazie agli innesti rapidi plug & play e al pannello 2 in 1, nessun rischio di surriscaldamento ed una tecnologia robusta con una durata di oltre 30 anni. Ciò consente di ridurre significativamente i costi di manutenzione. Inoltre, i clienti possono disporre di una soluzione estetica molto gradevole sui tetti ed un risparmio di spazio. Per l'acquisto, il vantaggio è la possibilità di accedere alle detrazioni fiscali fino al 65%. Infine offriamo assistenza e follow-up dei nostri partner con formazione tecnica e commerciale e mettendo a disposizione il nostro ufficio tecnico per assistere nella progettazione. In quasi tutte le nostre installazioni, viene installato un sistema di monitoraggio che consente ai nostri partner di comunicare e mostrare il guadagno di produzione dei pannelli».



voltaica anteriore e la circolazione dell'acqua. Lo spessore risulta ridotto, in quanto il prodotto presenta le dimensioni di un pannello fotovoltaico tradizionale da 60 celle. Infine, il pannello è costituito da celle fotovoltaiche monocristalline ad alto rendimento, raffreddate dalla

circolazione dell'acqua, per una potenza di 280W. Oggi, oltre 700 case ed edifici sono dotati di pannelli DualSun, in tutta la Francia, Svizzera, Benelux e ora in Italia dove sono in corso progetti tra cui un impianto in Sicilia presso l'Università degli Studi di Catania e nel Lazio.



IL PRODOTTO

Dati generali:

Tipologia: pannello ibrido
Dimensioni: 1.677x990x45 mm
Peso a vuoto/ pieno: 28 kg/33 kg
Colore del telaio: nero

Dati elettrici:

Numero celle per modulo: 60
Tipologia celle: monocristalline
Potenza modulo: 280 Wp

Efficienza modulo: 17,2%
Tensione nominale: 31,95 V
Corrente di cortocircuito: 9,3 A

Dati termici

Superficie lorda del collettore: 1.654 mq
Volume di liquido: 5 litri
Temperatura massima: 80 °C
Pressione massima di esercizio: 1,2 bar
Perdita di carico per pannello: 4000 Pa a 200 litri/ora
Ingresso/uscita idraulica raccordo: 15mm



FONDO NAZIONALE PER L'EFFICIENZA ENERGETICA: ARRIVA IL DECRETO

IL PROVVEDIMENTO DEL MINISTRO DELLO SVILUPPO ECONOMICO FAVORISCE IL FINANZIAMENTO DI INTERVENTI DI EFFICIENZA ENERGETICA REALIZZATI DA IMPRESE, PUBBLICA AMMINISTRAZIONE E FAMIGLIE SU EDIFICI, IMPIANTI DI RISCALDAMENTO E PROCESSI PRODUTTIVI. LA GESTIONE DEL FONDO SARÀ DELEGATA A INVITALIA CON LO SCOPO DI FORNIRE GARANZIE E FINANZIAMENTI A TASSO AGEVOLATO

DI CRISTINA CELANI

La Legge di bilancio 2018 (Legge 27 dicembre 2017, n. 205) prevede il decreto di costituzione del Fondo nazionale per l'efficienza energetica firmato dal ministro dello Sviluppo economico, Carlo Calenda, e dal ministro dell'Ambiente, Gian Luca Galletti. Il provvedimento sostiene il finanziamento di interventi di efficienza energetica mettendo a disposizione 150 milioni di euro per l'avvio della fase operativa. Il Fondo, avviato con un ritardo di tre anni, favorirà il finanziamento agevolato di interventi di efficientamento energetico in edilizia, impianti di riscaldamento e processi produttivi soprattutto a beneficio delle imprese, ma anche della Pubblica Amministrazione, che potrà ammodernare il proprio parco immobiliare. La gestione del fondo sarà delegata a Invitalia, con lo scopo di fornire garanzie e finanziamenti a tasso agevolato. L'agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa, di proprietà del ministero dell'Economia, è già impegnata per valutare proposte, così come centinaia di aziende energetiche al lavoro per rivedere i processi energetici pubblici. Al finanziamento si aggiungerà un ulteriore introito annuale da 35 milioni di euro, destinato dal ministero dello Sviluppo Economico fino al 2020. Si tratta di un impegno concreto per sostenere tantissimi progetti di abbattimento di emissioni inquinanti, che sarà coadiuvato anche dal ministero dell'Ambiente. È già stata infatti annunciata la disponibilità di risorse per il triennio 2018-2020 da parte del ministero. Secondo il Centro studi sull'economia e il management dell'efficienza energetica (Cesef), il provvedimento potrà attivare investimenti tra 1 e 2 miliardi di euro.

IL RITARDO ITALIANO

Il Fondo nazionale per l'efficienza energetica era atteso da tempo allo scopo di conseguire gli obiettivi di risparmio energetico. Già nel 2014 l'Italia era in ritardo dopo una serie di direttive europee, tra cui la direttiva

2010/31/UE sulla prestazione energetica nell'edilizia. Il provvedimento stabiliva che entro il 31 dicembre 2020 tutti gli edifici di nuova costruzione fossero edifici a energia quasi zero e che, a partire dal 31 dicembre 2018, gli edifici di nuova costruzione occupati da enti pubblici e di proprietà di questi ultimi rispettassero gli stessi requisiti. Al momento della pubblicazione del numero di questa rivista, il provvedimento è al vaglio della Corte dei Conti prima di essere pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale. Il meccanismo sarà operativo entro 60 giorni dall'entrata in vigore con la pubblicazione delle regole applicative per la presentazione delle domande. Il Fondo sarà ampliato con una specifica sezione dedicata all'ecoprestito, a sostegno e potenziamento anche dell'efficacia dell'ecobonus. La stessa Legge di bilancio 2018 ha prorogato infatti le detrazioni fiscali per gli interventi di riqualificazione energetica degli edifici. Si potrà infatti beneficiare del bonus per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2018, nel caso di interventi sulle singole unità immobiliari; per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2021, nel caso di interventi sulle parti comuni degli edifici.

INTERVENTI ESEGUIBILI

Gli interventi eseguibili e finanziabili spaziano dall'illuminazione pubblica all'efficientamento di caldaie, dalle reti per il teleriscaldamento all'installazione di apparecchiature ecocompatibili, passando dall'ammodernamento delle centrali termiche. Tra le altre novità introdotte, negli interventi ammissibili è ora compresa l'installazione di microgeneratori.

Il Fondo potrà quindi aprire le porte a nuove forme di partenariato pubblico-privato. Si tratta inoltre di un provvedimento che è di notevole interesse visto che è indirizzato a utenze di grandi dimensioni, quelle cioè che possono ottenere i risparmi maggior sui consumi. In particolar modo per la Pubblica Amministrazione,

che nei passati provvedimenti non era stata seguita con la dovuta attenzione. L'impostazione del nuovo decreto apre scenari inesplorati, con possibilità di intervento enormi, se ci si sofferma a spaziare sulla tipologia dell'utenza pubblica: scuole, ospedali, caserme, tribunali, uffici sia dell'amministrazione centrale che periferica. Questi interventi avranno come beneficio non solo un minor consumo energetico, quindi minori costi a lungo termine per le amministrazioni, ma anche un ammodernamento infrastrutturale e miglioramento tecnologico del parco immobiliare pubblico. E non vanno tralasciate le opportunità occupazionali derivanti da questi interventi. Per i privati verranno inoltre ridisegnati gli incentivi sulla casa con l'ecobonus e il sovvenzionamento per gli interventi relativi alla diffusione dell'auto elettrica nella parte di recharging di installazione domestica (garage, rimesse, cortili condominiali, ecc.), così come nei parcheggi aziendali e negli uffici pubblici. Pur non ricoprendo l'intera casistica delle installazioni di vario genere, con il Fondo si avrà un'importante strumentazione finanziaria con la quale non solo le imprese e pubbliche amministrazioni, ma anche le famiglie potranno dotarsi nel tempo dell'infrastruttura necessaria per la ricarica abbinandola, in molti casi, al proprio impianto fotovoltaico o a quello condominiale. Per le famiglie a basso reddito entrerà in vigore inoltre un fondo di garanzia dedicato per i prestiti bancari alimentato con risorse del ministero dell'Ambiente e dello Sviluppo economico: 50 milioni all'anno tra il 2018 e il 2020, per avviare le operazioni di efficientamento energetico.

Non possono accedere alle agevolazioni previste dalla legge gli impianti per i quali sono già stati eseguiti negli ultimi anni o siano ancora in corso di esecuzione, al 1 gennaio 2018, interventi di efficientamento energetico.



INTERVENTI AMMISSIBILI

- ILLUMINAZIONE PUBBLICA
- EFFICIENTAMENTO DI CALDAIE
- INSTALLAZIONE DI POMPE DI CALORE
- INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E SOLARI TERMICI
- IMPIANTI PER IL TELERISCALDAMENTO
- INSTALLAZIONE DI COLONNINE DI RICARICA PER E-MOBILITY
- INSTALLAZIONE DI MICROGENERATORI

INTERVENTI CHE NON POSSONO ACCEDERE AL FONDO

- IMPIANTI PER I QUALI SONO GIÀ STATI ESEGUITI NEGLI ULTIMI ANNI O SIANO ANCORA IN CORSO DI ESECUZIONE, AL 1 GENNAIO 2018, INTERVENTI DI EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

GISTASOLAR[®]
by EXE Group

**PRODUCER OF
POLYCRISTALLINE AND MONOCRISTALLINE
PHOTOVOLTAIC MODULES**

www.gistasolar.com



ENTRA NEL FUTURO DEL FOTOVOLTAICO CON AEG

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

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



Controllo



Individuazione



Diagnosi



Guida

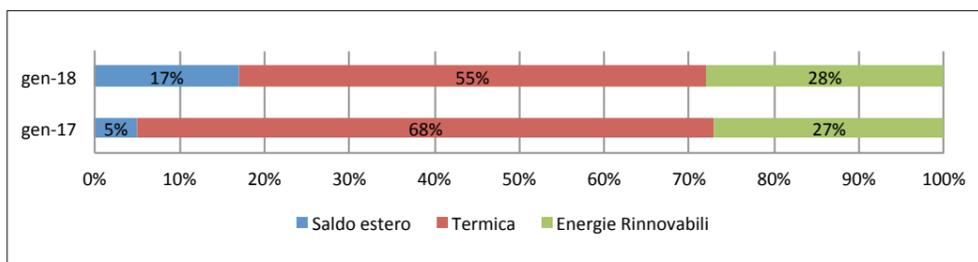


Distributore prodotti fotovoltaici AEG
ZILIO GROUP s.r.l.
Via Papa Giovanni Paolo II, 66 | 36022 Cassola (VI)
info@ziliogroup.com | +39 02 944 32100

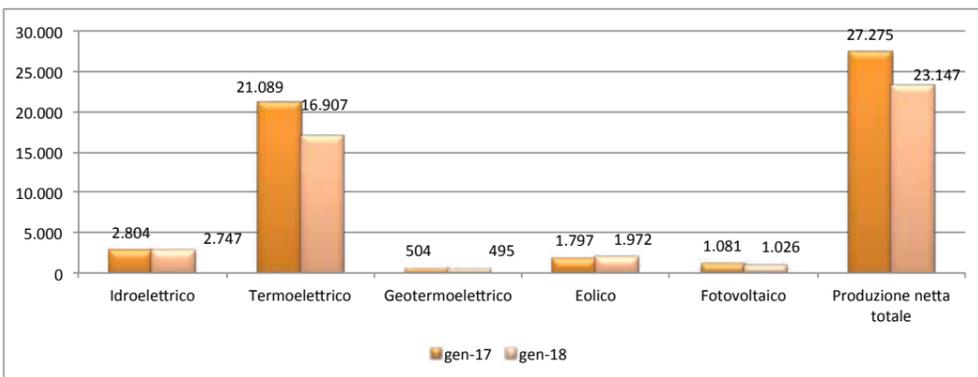
Numeri e trend

aggiornamento al 31 gennaio 2018

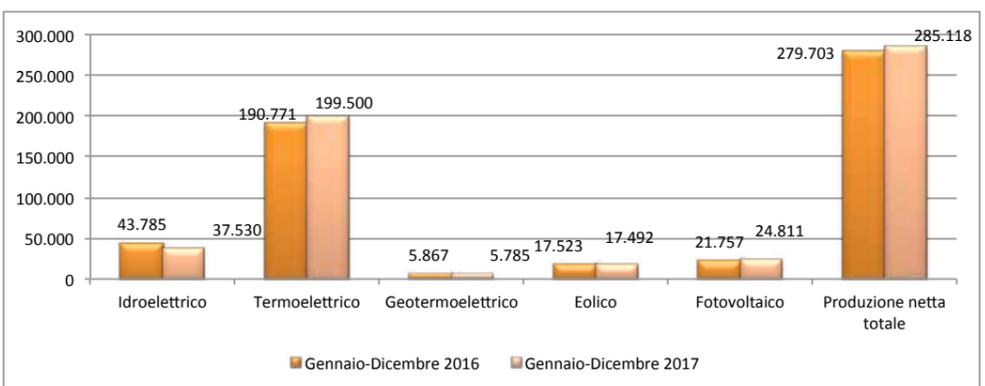
Composizione fabbisogno energetico italiano



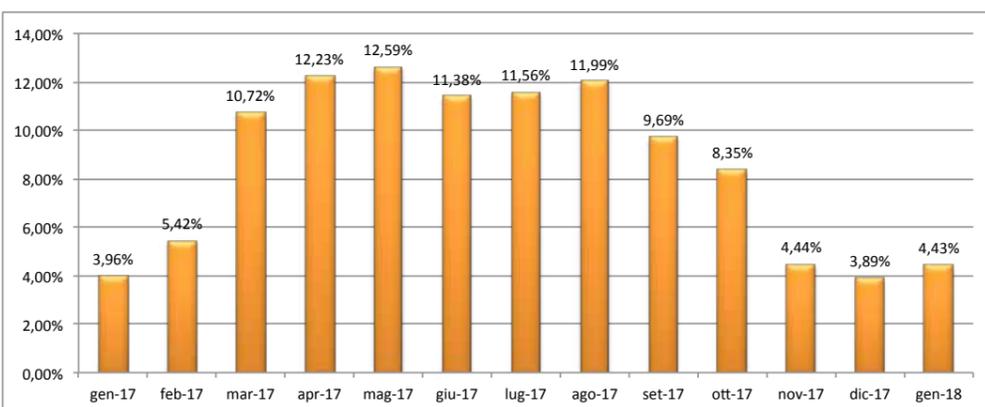
Produzione netta di energia elettrica in Italia (confronto mese su mese)



Produzione netta energia elettrica in Italia (2016 e 2017)

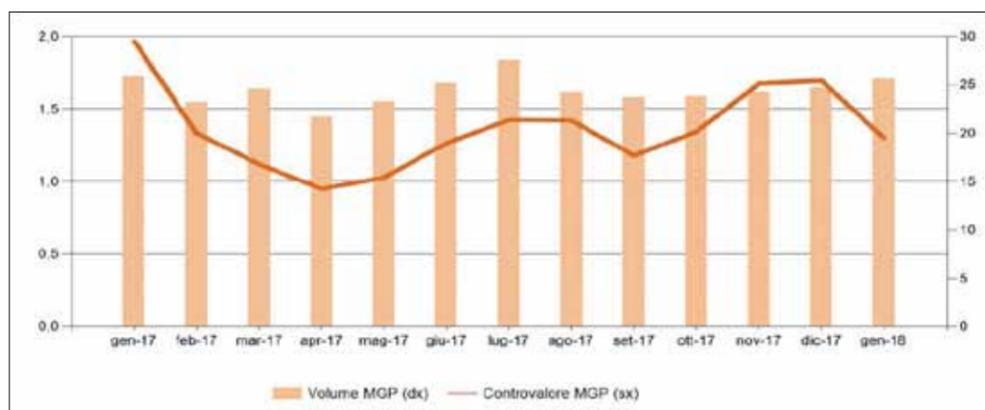


Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima in Italia

Controvalore e volumi (Gennaio 2017-Gennaio 2018)



Sunny Boy Storage 2.5/3.7/5.0/6.0

L'INDIPENDENZA CHE CERCAVI



Alimentazione sempre
garantita grazie all'energia solare:
oggi, domani e nel prossimo futuro
le performance più elevate di sempre
per un sistema di accumulo da **6 kWh** a **30 kWh**.
Flessibilità, semplicità di utilizzo e
installazione con 10 anni di garanzia.



www.SMA-Italia.com

ENERGY
THAT
CHANGES





La rivoluzione del riciclo del pannello fotovoltaico è in arrivo

ECO-PV TECHNOLOGY

Sistema innovativo che permette il recupero e la valorizzazione delle materie prime in collaborazione con il primario ente di ricerca **ENEA**

L'impianto di trattamento:



Materie prime recuperate:



SILICIO



ALLUMINIO



VETRO



RAME

SERVIZI FASTER

Verifiche tecniche aeree con **DRONE** sul proprio impianto FV con rilevamento seriali e geolocalizzazione dei moduli

L'utilizzo dei droni e il Revamping dell'impianto FV: www.revampingsolar.com



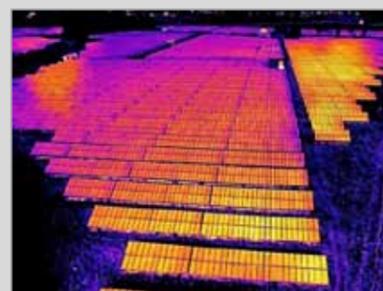
Analisi d'impianto e reportistica:



GEOLOCALIZZAZIONE



RILEVAMENTO CODICI A BARRE



TERMOGRAFIA



ELETTROLUMINESCENZA

Partnership con:



Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile



Sede legale
Piazza Carlo Mirabello, 2
20121 Milano (MI)
tel. +39 02 9443 2100
Email info@eco-pv.it

Ufficio commerciale
Via Brenta, 2/a
00198 Roma (RM)
Tel. +39 06 8530 2001
www.eco-pv.it