

Dai più energia al tuo business:
entra a far parte della rete di
installatori autorizzati sonnen.

Invia subito la tua candidatura a training@sonnen.it

PRIMO PIANO / PAG. 26



DISTRIBUTORI: LE STRATEGIE PER FRONTEGGIARE LO SHORTAGE

Pianificazioni sul lungo periodo, ampliamento dei magazzini e della gamma prodotti, kit e nuovi servizi: così il canale della distribuzione si muove per salvaguardare i rapporti con installatori e fornitori.

MERCATO / PAG. 36



FV COMMERCIALE/INDUSTRIALE: È IL MOMENTO DI CRESCERE

I rincari delle bollette energetiche stanno spingendo molte imprese a investire in solare e storage. Il fattore convenienza è sempre più evidente e decisivo. Anche il potenziale in Italia è enorme, e potrebbe oscillare tra i 20 e i 30 GW.

MERCATO / PAG. 50



LA DIGITALIZZAZIONE TRASFORMA GLI INVERTER

Monitoraggio dello stato di salute dell'impianto, individuazione di anomalie e guasti, integrazione con storage, mobilità elettrica e domotica, ottimizzazione della produzione: così cambiano funzioni e performance.



UN 2022 NEL NOME DELLO STORAGE

INTERVISTA A GIANLUCA PROIETTI,
REGIONAL ACCOUNT DIRECTOR DI HUAWEI

UNA TELEFONATA CON...

STEFANO LORO, CEO DI VP SOLAR, ILLUSTRÀ COME CAMBIA LA STRATEGIA DEL GRUPPO DOPO L'ACQUISIZIONE DA PARTE DI TADIRAN E QUALI SONO GLI OBIETTIVI PER IL MERCATO ITALIANO

NORMATIVE E BANDI

IL RECENTE DECRETO CONTRO IL CARO ENERGIA CONTIENE NOVITÀ ANCHE SUL FRONTE DELLA CESSIONE DEL CREDITO. AL VIA DA MARZO LE DOMANDE PER IL CREDITO D'IMPOSTA DESTINATO ALLE IMPRESE TURISTICHE CHE INVESTONO NEL FV

DIRETTIVA RINNOVABILI: DOMANDE E RISPOSTE

L'AVVOCATO EMILIO SANI RISPONDE AD ALCUNI QUESITI POSTI DAI LETTORI DI SOLAREB2B IN MERITO A INCENTIVI, SCAMBIO SUL POSTO, AUTOCONSUMO E COMUNITÀ ENERGETICHE ALLA LUCE DEL DECRETO RED 2

L'energia che avanza.

SENEC

Your Life. Your Energy.

Convincerai anche i più scettici.

Con SENEK, vendere il fotovoltaico non è mai stato così semplice.



SENEK è la scelta migliore per te e i tuoi clienti: grazie alla **qualità** pluripremiata dei nostri prodotti, la **gamma a 360°** per l'autosufficienza energetica, la **cessione del credito** facile ed il supporto completo per la gestione delle pratiche **Superbonus**, convincerai anche i più dubbiosi.

Scansiona il QR Code e scopri di più!



SENEK

Battery flex, per te il sole splende anche di notte.

- Maggiore utilizzo di energia autoprodotta
- Possibilità di incrementare la capacità di accumulo
- Autosufficienza fino all'80%



Battery flex è la nuova soluzione storage AC flessibile, progettata su misura in base alla tipologia e alle dimensioni del tuo impianto. E se il tuo fabbisogno energetico dovesse crescere, basta incrementare la capacità di accumulo. Con il nuovo sistema di accumulo Solarwatt puoi aumentare la tua indipendenza energetica e ridurre le tue bollette.



Scopri di più
sul nostro sito.

SOLUZIONI PER L'ACCUMULO DI ENERGIA RESIDENZIALE



Soluzioni per l'accumulo di energia in

Bassa tensione



Bassa tensione



Alta tensione



H1 Inverter solare ibrido
Monofase 3-6kW

B1 Batteria al litio
5.12-40.96kWh



AS1 Sistema di accumulo
in retrofit lato CA

Batteria da 5.12kWh integrata (espandibile con batterie B1). Capacità di accumulo del sistema: da 5.12 a 20.48kWh



H2 Inverter solare ibrido
Monofase e trifase 3-10kW

B2 Batteria al litio
5.12-25.6kWh

CHI DIFENDE LO STATUS QUO ENERGETICO E LE NOSTRE COLPE

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

Nel 2021 la produzione di energia elettrica in Italia è cresciuta del 2,1%, un piccolo ma significativo balzo in avanti verso quella transizione energetica di cui tanto si parla ma che nei fatti trova più ostacoli che agevolazioni. Secondo i dati Terna (che non sono gli stessi diffusi tramite il sistema Guadi, cioè quelli che solitamente utilizziamo su SolareB2, ma che ancora non sono disponibili al momento in cui questo numero della rivista sta andando in stampa...!), secondo i dati Terna, dicevamo, nel 2021 sono stati installati in Italia 940 MW di nuova potenza fotovoltaica. Abbiamo sfiorato il GW grazie a un'accelerazione delle installazioni nell'ultimo trimestre. Bene, ma non benissimo se pensiamo che la Francia - sì proprio la Francia dell'energia nucleare - ha installato lo scorso anno il triplo di noi.

In Italia la spinta più forte è arrivata dal segmento residenziale. Positiva anche la crescita dei segmenti commerciali e industriali, mentre i grandi impianti a terra di taglia superiore al MW hanno chiuso l'anno addirittura in contrazione rispetto al 2020.

Il nodo da sciogliere per lo sviluppo del fotovoltaico nella Penisola continua a essere quello delle autorizzazioni. È incredibile che passino i mesi, addirittura gli anni, e si continui a essere fermi allo stesso punto, nonostante i proclami della politica sull'indelegabilità della transizione ecologica.

Il recente caro bollette sembra aver finalmente convinto il governo a intervenire sui processi autorizzativi per snellire e potenziare la produzione da fonte fotovoltaica di taglia utility scale: di fronte al psicodramma dei rincari delle bollette, sarebbe la cosa più ovvia da fare considerando quanto l'energia solare potrebbe generare un effetto calmiera sulle bollette.

Ma siamo il Paese in cui mentre si torna alle estrazioni di gas sotto i nostri mari, si impedisce di realizzare pale eoliche a 60 km dalla costa. E quindi c'è poco da stupirsi di questa strenua difesa dello status quo energetico. E però... e però abbiamo anche le nostre colpe che non possiamo solo nascondere dietro un mix tra legittime rivendicazioni e uno sterile vittimismo.

Troppo spesso ci siamo accontentati di sentirci dalla parte giusta della barricata, quella dove si lavora per le fonti green, per un mondo più pulito, per l'indipendenza energetica, per le rinnovabili che non inquinano... Forse inconsciamente abbiamo pensato che bastasse questo per assicurarci di avere in mano le carte vincenti. Non è così.

Tutti (o quasi) applaudono Greta, ma sono applausi che quasi sempre si fermano nel perimetro angusto dei comportamenti greenwashing. Poi, le scelte politiche utilizzano altri criteri e sono influenzate da rapporti di forze di ben altro tipo.

In questi rapporti di forze il nostro settore, quello della filiera del fotovoltaico, finisce spesso per essere il famoso "vaso di terracotta, costretto a viaggiare in compagnia di molti vasi di ferro".

E allora ripetiamo quello che già altre volte abbiamo scritto su queste pagine: occorre uno sforzo diffuso per sostenere il lavoro delle associazioni che sono impegnate in una attività di presidio di quel livello istituzionale dove si giocano una parte importante dei destini del nostro settore.

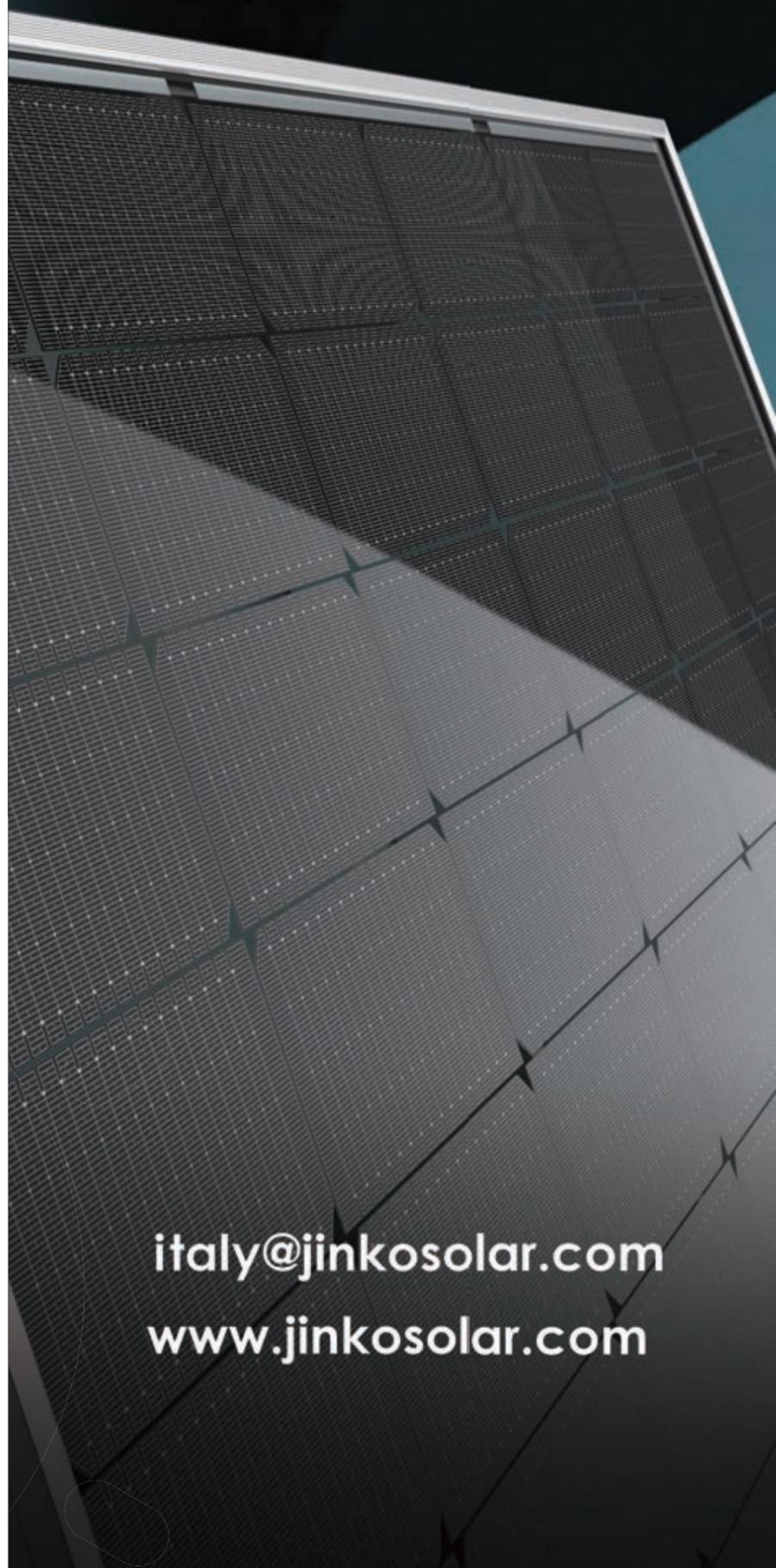
Anche questo è un dovere di tutti: fare al meglio il proprio lavoro, e fare insieme un lavoro per il bene comune. Non basta essere dalla parte giusta della barricata: quando è necessario bisogna anche combattere.



Solar
Jinko

TIGER Neo
620w

N-Type-A Notch Above



italy@jinkosolar.com

www.jinkosolar.com

STRUTTURE FISSE

Semplici ed economiche
Elevata tolleranza di montaggio.

STRUTTURE FISSE: realizzate su misura in base al Layout del committente. Vengono proposte soluzioni che permettono una elevata tolleranza di montaggio in modo da ridurre sensibilmente i costi relativi. Disponiamo di mezzi piantapalo con tecnologia GPS. Forniamo se richiesti attrezzature e maestranze specializzate per il montaggio in opera.

TRACKER MONOASSIALI

Inseguitori solari
pratici ed economici.

TRACKER MONOASSIALI: progettati con caratteristiche strutturali in grado di ottimizzare l'efficienza dei moduli fotovoltaici. La struttura si presenta molto robusta, con un perfetto equilibrio baricentrico il che permette di limitare al massimo gli sforzi sul sistema meccanico. Il sistema di gestione e controllo è stato sviluppato in collaborazione con ABB.

PENSILINE FOTOVOLTAICHE

Altamente personalizzabili
Con sistema di raccolta
acque piovane senza
l'utilizzo di
sottocopertura.

PENSILINE FOTOVOLTAICHE: realizzate su misura in base alle esigenze progettuali con caratteristiche strutturali che tengono conto sia dei valori di carico (Neve - Vento - Sisma) sia delle scelte architettoniche. In particolare le nostre strutture permettono la raccolta delle acque meteoriche senza la necessità di inserire una sottocopertura, con conseguente miglioramento dell'efficienza produttiva. La progettazione BIM permette già in fase di preventivo di avere una visione fotorealistica dell'opera finita.

CAGLIARI

Potenza:
496 kWp



IMPERIA

Potenza:
500 kWp

MORE INFO: RCM ITALIA Via Monsola 8 Bis, Villafalletto, Cuneo (IT)

+39 0171 938278 • solar@rcm-italia.com www.rcm-italia.com

Partner commerciali



IL PARTNER IDEALE PER ASSET SOLARI AD ALTE PRESTAZIONI

A partire dal 2006
gestiamo gli impianti
come se fossero i nostri.



Cosa può fare per
te il nostro team di
operation & maintenance
e asset management?



ACTIS ERP
WORLD'S FIRST SOLAR ERP
Powered by ALECTRIS

www.alectris.com
www.actiserp.com

Via Finocchiaro Aprile 14
20124 Milano
Tel +39 02 9155 2157

SOMMARIO

DISTRIBUTORI: PIÙ VALORE ALLE PARTNERSHIP CON FORNITORI E INSTALLATORI

Il fenomeno dello shortage delle materie prime, unito al rincaro dei prezzi e ai rallentamenti delle forniture, potrebbe verificarsi anche nei prossimi mesi. Per non farsi trovare impreparato, il canale della distribuzione si è organizzato con l'obiettivo di garantire sempre disponibilità di merci. Come? Con pianificazioni su tempi più lunghi, magazzino, kit, nuovi servizi e ampliamento del portafoglio dei brand

PAG. 26

ATTUALITÀ E MERCATO

PAG. 10

NEWS

PAG. 16

COVER STORY

Un 2022 nel nome dello storage

Intervista a Gianluca Proietti, regional account director di Huawei

PAG. 22

PRIMO PIANO

Distributori: più valore alle partnership con fornitori e installatori

PAG. 26

ATTUALITÀ

SolareB2B Supera gli 8mila follower su LinkedIn

PAG. 24

Una telefonata con...

Stefano Loro, Ceo di VP Solar

PAG. 25

Direttiva Rinnovabili: Q&A su incentivi e ricavi per gli impianti da FER

PAG. 60

SolareB2B lancia

il nuovo servizio "podcast"

PAG. 75

MERCATO

FV commerciale e industriale, un potenziale da 30 GW

PAG. 36

Inverter: tutti i vantaggi della digitalizzazione

PAG. 50

APPROFONDIMENTI

Caro energia e Superbonus: le ultime dal governo

PAG. 44

Decreto FER: lo sprint del settimo bando

PAG. 48

EVENTI

Solar Exhibition and Conference ai nastri di partenza

PAG. 62

CASE HISTORY

FV in aree con vincoli? Ci pensa la progettazione digitale

PAG. 64

Maxi impianto FV per la logistica del freddo

PAG. 66

CONTRIBUTI

Italia Solare: serve un piano di solarizzazione del Paese

PAG. 68

RISORSE UMANE

Mobility manager: un ruolo sempre più strategico

PAG. 69

COMUNICAZIONE AZIENDALE

NGC Italia: efficientamento degli edifici a 360°

PAG. 70

K2: progettazione ottimizzata e archiviazione dei documenti con gli strumenti digitali

PAG. 72

Tiger NEO: la rivoluzione del modulo N type

PAG. 73

Senec: un evento ad alta quota per fidelizzare i partner

PAG. 74

TRANSIZIONE ENERGETICA

Incentivi per l'efficienza energetica: stato dell'arte e opportunità

PAG. 78

Interoperabilità: cos'è e perché è importante

PAG. 80

News

PAG. 82

LE CHART DEL MESE

PAG. 86

NUMERI E TREND

PAG. 87

DATI & PREVISIONI

PAG. 88

CRONOLOGIA ARTICOLI

PAG. 90

MARZO 2022

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

Redazione
Michele Lopriore
lopriore@solareb2b.it

Hanno collaborato:
Evelina Cattaneo, Cesare Gaminella,
Raffaele Castagna, Erica Bianconi, Marta
Maggioli, Sonia Santoro, Monica Viganò

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

Redazione:
Via Martiri della Libertà, 28
20833 Giussano (MB)
Tel: 0362/332160 - Fax 0362/282532
info@solareb2b.it
www.solareb2b.it

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

Responsabile dati:
Marco Arosio
Via Martiri della Libertà, 28
20833 Giussano (MI)

Solare B2B: periodico mensile Anno XII - n.3 - Marzo 2022 Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale DL 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.

Questo numero è stato chiuso
in redazione il 22 febbraio 2022

EDITORIALE
FARLASTRADA

L'unica
piattaforma
aperta a tutti
i professionisti
del fotovoltaico



INSTALLATORI E PROGETTISTI



Software All-in-one

La piattaforma Insun integra condizioni meteorologiche, normative legali e cataloghi specifici per ogni paese all'interno di un unico strumento grazie all'integrazione dei prodotti da parte dei produttori.



Veloce e Preciso

Installatori e ingegneri di progetto possono sviluppare progetti fotovoltaici in pochi passaggi, creare molteplici opzioni, scegliere quella più efficiente e sviluppare la proposta di vendita per il cliente, aumentando la produttività del 70%.



Efficiente e Validato

Multilingua, geolocalizzato, Insun semplifica la progettazione di impianti in pochi clic e restituisce dati validati da un istituto riconosciuto a livello mondiale, il Fraunhofer Society Institute.

PRODUTTORI E DISTRIBUTORI



Gestione Catalogo

Posiziona i tuoi prodotti in un ambiente di progettazione completo e gestisci le loro dinamiche tecniche e commerciali, a livello globale, in tempo reale. Assicura ai tuoi prodotti le migliori prestazioni, valorizzandoli.



Rete Distributiva

Fornisci alla tua rete di distribuzione un potente strumento di gestione delle offerte e degli ordini in modo preciso e dettagliato.



Gestione Lead

Attiva dinamiche di lead generation sui tuoi prodotti in tutto il mondo, regione per regione, tracciali all'interno della piattaforma.

I NOSTRI PARTNERS



insunhub.com
info@insunhub.com



Scansionami
e visita il sito web



PERSONE&PERCORSI

ENERGY SRL: A IGNAZIO BORELLI L'INCARICO DI SALES MANAGER ITALY



Ignazio Borelli è il nuovo sales manager Italy di Energy Srl. Con questo nuovo incarico, Borelli si occuperà della distribuzione specializzata dei prodotti per l'accumulo ZeroCO2 e della vasta gamma di batterie Pylontech, oltre che dei sistemi di storage di grandi dimensioni. Prima di questo incarico, Borelli ha lavorato in Tecno-Lario, dal 2019 al 2022, in qualità di sales and technical director. Risale invece al 2011 l'inizio della sua esperienza nelle rinnovabili con Enerpoint, durata fino al 2019.

SUNOVA SOLAR: DI SORA NOMINATO SALES MANAGER PER L'ITALIA



Alberto Di Sora è entrato in Sunova Solar Technology con l'incarico di sales manager per il mercato italiano. In questa veste si occuperà di sviluppare la rete commerciale degli installatori e dei distributori su scala nazionale e di gestire la rete vendita. Di Sora (29 anni) proviene da Abbassabollette.it dove ha lavorato per quattro anni, prima come energy account e poi come responsabile commerciale.

TRABUCCHI È IL NUOVO COUNTRY MANAGER ITALIA DI CHARGE GURU

Il gruppo francese ChargeGuru ha affidato a Diego Trabucchi la carica di country manager per l'Italia. ChargeGuru fornisce soluzioni chiavi in mano per sistemi di ricarica per privati e aziende, con un servizio che parte dallo studio tecnico e arriva sino all'installazione e manutenzione.

L'azienda collabora stabilmente anche con alcune primarie aziende automobilistiche come Tesla, BMW, Porsche e Honda. In veste di country manager, Trabucchi avrà il compito di avviare in tempi rapidi le attività sul mercato italiano e assicurare una crescita adeguata. Trabucchi (42 anni) proviene da Shell New Motion dove per due anni è stato business development manager per l'Italia. In precedenza si era occupato di e-mobility in Fimer come responsabile delle vendite. Prima ancora aveva lavorato per Enervit, Tecnimont e ABB.



BLOOMBERG: NEL 2022 PREVISTI 228 GW DI NUOVI IMPIANTI FV NEL MONDO (+80%)

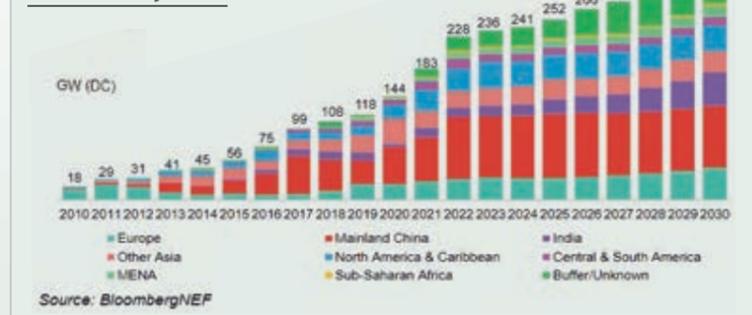
L'AUMENTO DELLE CAPACITÀ PRODUTTIVE DI POLISILICIO E CELLE POTREBBE PERMETTERE DI SODDISFARE LA CRESCITA DELLA DOMANDA A LIVELLO GLOBALE. ATTESA ANCHE UNA DIMINUZIONE DEI PREZZI DEI MODULI

Per la prima volta la nuova potenza fotovoltaica installata a livello globale potrebbe superare i 200 GW in un solo anno.

È quanto emerge da un report di Bloomberg New Energy Finance, secondo cui nel 2022 a livello globale potrebbero essere installati 228 GW di nuovi impianti fotovoltaici. Il dato segnerebbe una crescita dell'80% rispetto ai 183 GW stimati per il 2021. I due principali mercati potrebbero essere Cina e Stati Uniti. Proprio in Cina, è previsto un incremento record della nuova potenza solare installata per quanto riguarda i segmenti residenziale e commerciale/industriale. È infatti previsto un nuovo installato compreso tra 81 e 92 GW nel 2022.

Bloomberg focalizza poi l'attenzione sui prezzi dei moduli. Il valore dovrebbe scendere a 25 centesimi di dollaro al watt nei primi sei mesi dell'anno, per poi calare nuovamente di circa 2 centesimi. Nel 2021 lo shortage di polisilicio aveva spinto i prezzi fino a 27,8 centesimi di dollaro per watt per i moduli monocristallini in silicio con celle da 166 millimetri. Nel 2022 è previsto un aumento del 39% della capacità produttiva del polisilicio, con una fornitura sufficiente per produrre quasi 300 GW di moduli. Grazie all'aumento della capacità, i prezzi del polisilicio potrebbero passare dai 37 dollari al kg di ottobre a 20-25 dollari al kg nella seconda metà del 2022. Complessivamente, è previsto un aumento delle capacità produttive lungo tutta la catena del valore.

Global PV installation estimate and forecast, as of January 2022



Sono infatti attualmente in costruzione nuove fabbriche di celle con una capacità annua di oltre 10 GW per prodotti TOPCon ed eterogiunzione. Nuove linee di produzione stanno sorgendo inoltre al di fuori della Cina, in Paesi tra cui India, Stati Uniti ed Europa. Tuttavia gli effetti della produzione potrebbero vedersi solo dal 2023. Bloomberg si concentra poi sullo storage. Secondo quanto emerge dal report, nel 2022 potrebbe infatti raddoppiare il numero di sistemi di accumulo abbinati a impianti utility scale.



SUPERBONUS 110%: AL 31 DICEMBRE 2021 INSTALLATI 93MILA IMPIANTI FV

SONO STATE TOTALIZZATE INSTALLAZIONI PER UNA POTENZA COMPLESSIVA DI 582 MWP

Al 31 dicembre 2021 in Italia si contavano ben 93mila impianti fotovoltaici realizzati nell'ambito del Superbonus al 110%. È quanto emerge dai dati raccolti dall'Enea. In particolare, sono stati totalizzati impianti per una potenza complessiva di 582 MWp. Enea specifica, però, che non tutti i 582 MWp sono stati connessi alla rete.

La potenza media del totale impianti incentivati è di 6 kWp, per un costo medio che oscilla tra i 2.200 euro e 2.400 euro al kWp. Complessivamente, gli investimenti nel fotovoltaico ammontano a circa 1,3 miliardi di euro. La maggior parte degli interventi, infine, è stata realizzata per edifici unifamiliari. Solo il 16% degli interventi ha interessato i condomini.

SUN BALLAST 
Supporting solar innovation
Patented systems - Made in Italy



INSTALLAZIONE SENZA PENSIERI

SEGUI LE INDICAZIONI DI CALCOLO ESEGUITE
DALL'UFFICIO TECNICO SUN BALLAST E LA TUA
INSTALLAZIONE È VALIDATA PER OTTENERE SERVIZI
FINANZIARI E SOLUZIONI ASSICURATIVE
DAL CONSULENTE GLOBALE



Dott. Andrea Fanti - andrea.fanti@azimutga.it - 340 8285888

Basic Srl - Via della Costituzione, 26 42028 Poviglio (RE) Italia - Tel. 0522 960926 - Email. info@sunballast.com

SCOPRI DI PIÙ SU: WWW.SUNBALLAST.IT

Sviluppare la tecnologia per Alimentare il Mondo con Energia Pulita

Un marchio
leader a livello
globale per gli
Inverter di Stringa



Seguici, Cerca
"Solis"



w:solisinverters.com

LG ESCE DAL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO

L'OPERAZIONE DI CHIUSURA, CHE INTERESSERÀ PRODUZIONE E VENDITA, SI CONCLUDERÀ ENTRO IL 30 GIUGNO

LG Electronics chiuderà le attività legate a vendita e produzione di moduli fotovoltaici. La decisione è stata approvata ieri, martedì 22 febbraio, dal consiglio di amministrazione. Tra le cause alla base dello stop, il gruppo segnala l'intensificazione della concorrenza sui prezzi e l'aumento del costo delle materie prime. Per un primo periodo, LG continuerà a garantire servizi post vendita ai clienti. Anche la produzione andrà avanti fino al secondo trimestre dell'anno. La chiusura del business dei pannelli solari dovrebbe essere completata entro il 30 giugno 2022.

Dopo la chiusura, la società Business Solutions di LG riorganizzerà il proprio portafoglio attorno a due pilastri: Information Technology e Information Display.

IN ARRIVO IL BANDO PER L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FV SU TETTI AGRICOLI

GRAZIE ALL'INIZIATIVA SARANNO REALIZZATI OLTRE 400 MWP SU UNA SUPERFICIE COMPLESSIVA DI 4,3 MILIONI DI METRI QUADRI

Entro il 31 marzo sarà pubblicato il bando per accedere ai finanziamenti dedicati allo sviluppo di progetti fotovoltaici su tetti agricoli. L'obiettivo è quello di installare oltre 400 MWp di potenza solare su una superficie complessiva pari a 4,3 milioni di metri quadri. È quanto reso noto dal ministero delle Politiche agricole alimentari e forestali (Mipaaf) in una nota.

Il bando, pubblicato in rispetto delle scadenze fissate al primo trimestre 2022 per l'attuazione del Pnrr, avrà una dotazione di 1,5 miliardi di euro. L'obiettivo è quello di promuovere la realizzazione di impianti solari in ambito agricolo escludendo il consumo di suolo.



Le installazioni avverranno quindi sulle coperture degli edifici a uso produttivo nei settori agricolo, zootecnico e agroindustriale. Le domande del bando, una volta inviate, saranno gestite dal GSE, con cui si sta predisponendo una convenzione che consentirà di avviare subito le opere di installazione dei progetti solari le cui domande avranno ricevuto parere favorevole. Il Mipaaf manterrà il ruolo di punto unico di contatto con il Servizio centrale per il Pnrr e avrà la responsabilità in tema di supervisione complessiva dell'intervento, in ognuna delle diverse fasi di attuazione dei progetti, oltre che in materia di gestione dei flussi finanziari.

TAR DI LECCE: OK A UN IMPIANTO AGRIVOLTAICO DA 6,6 MWP

REGIONE PUGLIA CONSIDERAVA LA CENTRALE IN CONTRASTO COL PIANO PAESAGGISTICO TERRITORIALE REGIONALE

Il Tar di Lecce, con la sentenza n° 248 dell'11 febbraio 2022, ha accolto il ricorso della società "Hepv18" (partecipata da Heliopolis, Energie e Museum, con sede in Trentino Alto Adige), contro la regione Puglia che si era opposta alla realizzazione di un impianto agrivoltaico nelle campagne a cavallo tra le province di Lecce e Brindisi.

L'impianto era ritenuto in contrasto col Piano paesaggistico territoriale regionale (Pptr) i cui atti sconsigliano espressamente la realizzazione di impianti da rinnovabili in aree agricole rientranti in contesti paesaggistici caratterizzati.

Secondo i giudici del Tar gli impianti agrivoltaici non hanno lo stesso impatto di un qualsiasi impianto fotovoltaico a terra perché la loro installazione viene fatta proprio per evitare impedimenti alla produzione agricola e quindi ha ritenuto illegittima l'opposizione della regione Puglia al progetto. La sentenza del Tar di Lecce ha sottolineato inoltre che il Piano paesaggistico territoriale regionale si occupa dei soli impianti fotovoltaici, ma non anche di quelli agrivoltaici, definiti di nuova generazione e successivi allo stesso Pptr.

SPAZIO INTERATTIVO

[Accedi al documento](#)

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere la sentenza del Tar



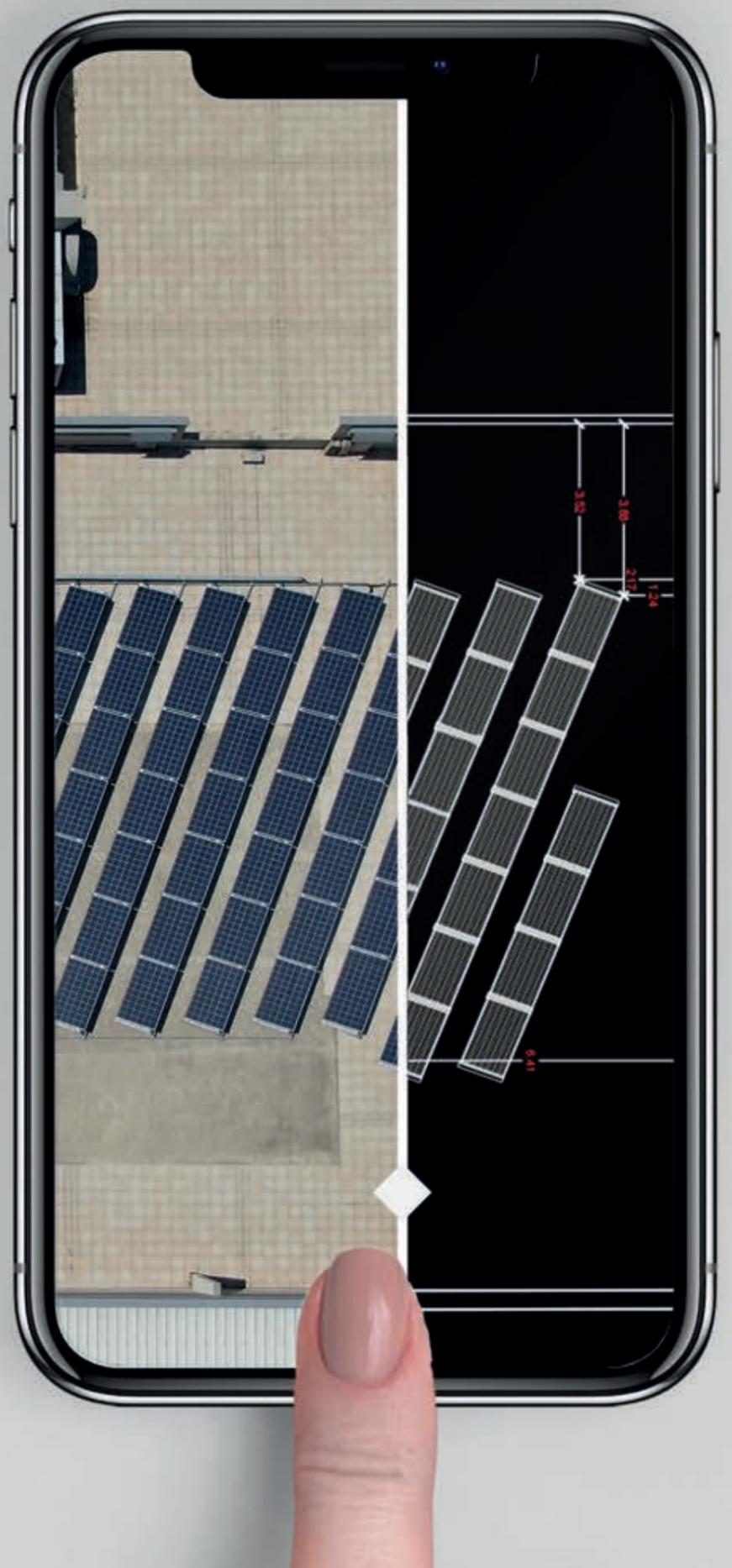
FOTOVOLTAICO FACILE, COME FARE **SWIPE**.

Progetto, installazione, monitoraggio e manutenzione diventano un gioco, con Saem.

Puoi porre fine alla tua ricerca di un partner per il tuo nuovo impianto fotovoltaico.

Come parte di un gruppo che da 80+ anni opera nell'impiantistica elettrica industriale, in Saem abbiamo il know-how necessario per affrontare progetti fotovoltaici anche complessi.

Contatta il nostro ufficio tecnico per una panoramica: vai su www.saem-fotovoltaico.it oppure chiamaci allo 080 311 78 05



Saem Energie Alternative Srl
70022 Altamura (BA)
Tel 080 311 78 05
www.saem-fotovoltaico.it
info@saem-fotovoltaico.it

follow us:    





LOMBARDIA: PIANO PER LO SVILUPPO DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE

SONO PREVISTI FINANZIAMENTI PER 22 MILIONI DI EURO IN 5 ANNI



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra Per consultare le slide di presentazione del progetto



Il progetto di legge di promozione e sviluppo di un sistema di comunità energetiche rinnovabili in Lombardia è stato approvato all'unanimità in commissione Ambiente del Consiglio regionale nella giornata del 2 febbraio. Si tratta di un ambizioso piano, presentato in occasione di una conferenza stampa dal relatore del progetto Gabriele Barucco, che prevede un finanziamento di 22 milioni di euro finalizzato alla costituzione di almeno 6mila comunità energetiche nel territorio lombardo nei prossimi cinque anni. Obiettivo del provvedimento è evitare che la Lombardia acquisti energia dall'estero facendo così diminuire il costo della sua produzione, dato che il cittadino diventa anche "produttore in proprio" di energia tramite la comunità. Uno dei temi fondamentali al centro del progetto è anche il contrasto alla povertà energetica.

«L'energia in più che sarà prodotta dalle Comunità energetiche potrà essere rimessa in rete a favore delle famiglie in difficoltà secondo un'idea di solidarietà che coinvolge anche il settore energetico i cui costi, in questa fase, rischiano di diventare insostenibili per moltissime famiglie e aziende» ha spiegato il presidente del Consiglio regionale Alessandro Fermi. «Questo progetto vuole essere una nuova frontiera dello sviluppo dell'autonomia delle comunità locali attraverso il coordinamento pubblico e la partecipazione di soggetti privati e del Terzo Settore».

Il sistema delle Comunità Energetiche Rinnovabili sarà finanziato con un investimento di 22 milioni di euro in tre anni. A queste risorse potranno aggiungersi quelle del Piano Nazionale di Ripresa e Resilienza - PNRR a sostegno delle comunità energetiche che prevedono un finanziamento di 2,2 miliardi di euro per i Comuni con meno di 5mila abitanti e quelle del POR FESR a disposizione della Regione per il sostegno alla diffusione delle CER, che ammontano a 55,5 milioni di euro.

GIS REALIZZA 90 MW DI IMPIANTI FV NEL LAZIO

LA SOCIETÀ HA GIÀ ANNUNCIATO CANTIERI PER 400 MWP

Alcuni degli associati GIS (Gruppo Impianti Solari) hanno realizzato 90 MW di nuovi impianti nella regione Lazio, nelle province di Viterbo e Latina. Le installazioni sono prossime all'allaccio alla rete. Nelle stesse province si apriranno i cantieri per altri 400 MW con una previsione di allaccio entro il 2023. L'associazione ha però una pipeline di autorizzazioni decisamente maggiore che arriva a 50 impianti per oltre 2 GW di installazioni solari a terra.



«Tuttavia l'ostruzionismo ideologico e di parte di alcune istituzioni come la Soprintendenza ha fatto sì che questi impianti legittimamente autorizzati siano stati bloccati per anni presso la Presidenza del Consiglio dei Ministri» spiega il presidente di GIS, Raffaello Giacchetti. «Negli ultimi quattro mesi, grazie al DL 77 poi divenuto legge, tutte queste opposizioni alle autorizzazioni ricevute sono state rigettate quindi possiamo attenderci la cantierizzazione dei 50 impianti».

Nel 2023 l'associazione dovrebbe avviare cantieri per oltre 1 GW di impianti in Lazio, Sardegna e Sicilia. L'impianto più significativo è quello con potenza di 150 MW, che sorgerà nel comune di Tuscania. «Oltre ad essere importante per la potenza ha anche una sua storia travagliata inerente le opposizioni da parte della Soprintendenza» racconta Giacchetti. «Autorizzato nel febbraio 2019, ad oggi non ha ancora terminato le proprie peripezie burocratiche, attendendo la sentenza del Consiglio di Stato per il ricorso presentato lo scorso luglio, proprio dal Consiglio dei Ministri, nel giorno in cui il Ministro Cingolani a Napoli apriva il G20 sulla transizione ecologica».

RISULTATI 2021

SUNPOWER: RICAVI A 1,3 MILIARDI DI DOLLARI (+17,9%)

Nell'anno fiscale 2021, SunPower ha registrato ricavi pari a 1,3 miliardi di dollari, in crescita del 17,9% rispetto al 2020. Considerando solo il quarto trimestre dello scorso anno, i ricavi dell'azienda si sono attestati a 384,5 milioni di dollari, in crescita del 12,5% rispetto allo stesso periodo del 2020. In termini di MW,



l'anno si è chiuso con 527 MW venduti, contro i 483 MW del 2020 (+9%).

Tra i fattori che hanno contribuito al raggiungimento di simili risultati, i numerosi investimenti sostenuti da SunPower nell'arco dell'intero 2021 per focalizzarsi sul segmento residenziale. Nel quarto trimestre dell'anno infatti gli ordini provenienti da questo segmento hanno raggiunto quota 22.500, in aumento del 42% rispetto all'anno precedente. In totale, le installazioni residenziali di SunPower nel 2021 sono state 427mila.

Inoltre l'azienda ha stretto un accordo per la cessione del business Commercial & Industrial Solutions a TotalEnergies per un totale di 250 milioni di dollari. La transazione consentirà a Sunpower di completare la sua trasformazione in una società dedicata al segmento residenziale con un focus particolare sull'espansione di prodotti e servizi oltre che del portafoglio clienti.

Per il 2022, SunPower stima di raggiungere un utile netto tra gli 85 e i 105 milioni di dollari. Il volume di affari proveniente dal segmento residenziale dovrebbe crescere fino ad attestarsi in un range tra i 73mila e gli 80mila clienti, in crescita del 35% rispetto al 2021.

SOLAREEDGE: VENDUTI 7 GW DI INVERTER; RICAVI A +34,6%

SolarEdge Technologies ha chiuso il 2021 con ricavi record pari a 1,96 miliardi di dollari. Il dato segna una crescita del 34,6% rispetto agli 1,46 miliardi registrati nel 2020. La divisione Solare ha totalizzato ricavi per 1,79 miliardi di dollari, segnando un record anche in questo caso. In crescita anche il margine lordo (+31,6% rispetto al 2020), compreso quello riferito al solare (+36,4% rispetto all'anno precedente). SolarEdge ha inoltre totalizzato un utile netto pari a 169,2 milioni di dollari, in crescita del 21% dai 140,3 milioni dell'anno precedente. L'azienda ha venduto in totale 7,2 GW di inverter a livello globale. Infine il flusso di cassa dalle attività operative è stato pari a 214,1 milioni di dollari, in calo rispetto ai 222,7 milioni di dollari registrati nel 2020.

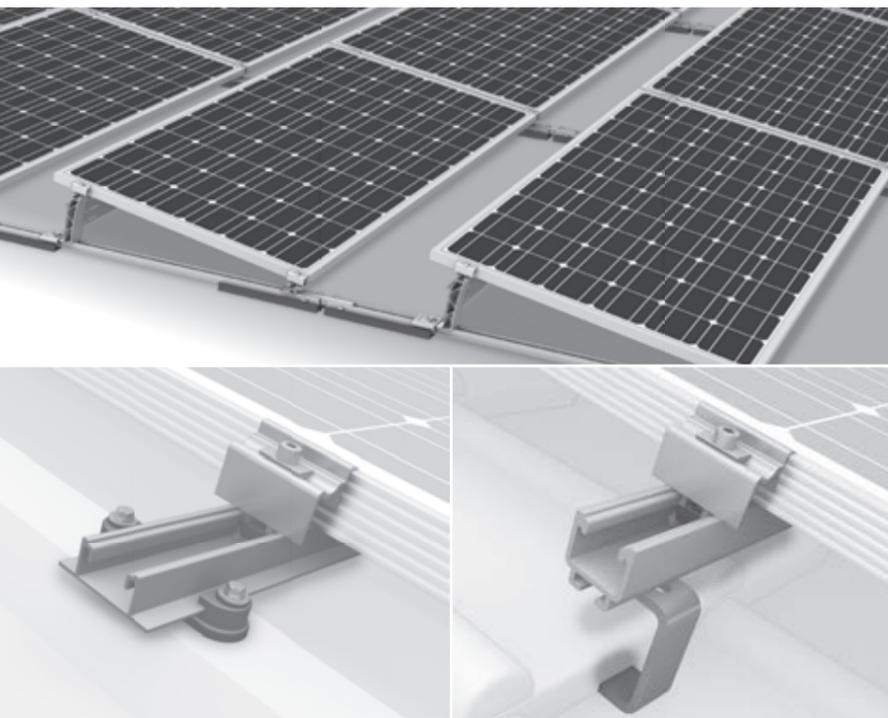
«Chiudiamo il 2021 con ricavi record sia in riferimento al quarto trimestre sia in riferimento all'intero anno», ha commentato Zvi Lando, Ceo di SolarEdge. «La richiesta globale di energia solare è forte in tutti i segmenti e in tutte le aree geografiche, generando una domanda di prodotti senza precedenti. Siamo in particolar modo entusiasti dall'interesse dimostrato dall'industria e dal crescente tasso di adozione della tecnologia solare in questo segmento. Il nostro obiettivo è assicurare che i clienti abbiano i prodotti di cui hanno bisogno per realizzare i propri progetti e per questo stiamo aumentando la produzione nelle nostre fabbriche e stiamo affrontando nel migliore dei modi le sfide a livello logistico e di catena di approvvigionamento».

Diamo energia alle città del futuro

Siamo un grande Gruppo internazionale impegnato nella transizione energetica. Sviluppiamo soluzioni sostenibili su misura per soddisfare le esigenze delle città e delle imprese con l'obiettivo di ridurre le emissioni di CO₂. Perché vogliamo rendere sostenibile la vita delle persone e il futuro del Pianeta.

Scopri di più su
eon-energia.com/grandaziende

e-on



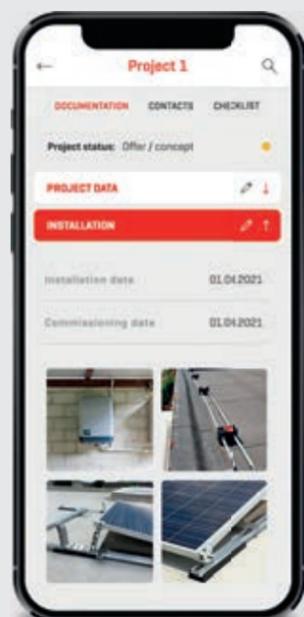
Sistemi pratici e funzionali per un **assemblaggio facile e veloce**

- / Sviluppati in Germania da ingegneri esperti
- / Soluzioni per tutti i tipi di tetto e di rivestimento
- / Utilizzo ottimizzato dei materiali grazie al principio modulare

16 GW consegnati dal 2004

Disponibile in 10 sedi in oltre 130 paesi

K2 DocuApp - documentazione del progetto facile e digitale



- / **Tutto sotto controllo** - dalla fase di sopralluogo all'installazione e messa in funzione
- / **Importazione dei dati** direttamente da K2 Base e inserimento dallo smartphone o dal pc
- / **Senza carta** grazie alla firma digitale del cliente e l'invio per e-mail

k2-systems.com/it/docuapp

#NEWS

SOLARE B2B - MARZO 2022

LONGI SOLAR PRESENTA IL MODULO FV HI-MO DA 54 CELLE



Longi Solar amplia la gamma Hi-MO 5 con un nuovo modulo da 54 celle. Il prodotto è pensato in particolare per le installazioni di taglia residenziale, commerciale e industriale. Il modulo ha una potenza fino a 415 Wp e può raggiungere un'efficienza di conversione del 21,25%. Il nuovo prodotto va ad affiancare i pannelli della linea Hi-MO 5 per installazioni di taglia utility scale. I moduli utilizzano celle half cut Perc p-type M10, da 182 millimetri. Dai test, è emerso come i prodotti lavorino bene in condizioni di illuminazione sfavorevoli, con elevati coefficienti di temperatura. Inoltre, grazie a dimensioni di 1.722 millimetri per 1.134 millimetri e a un peso di 23 chilogrammi, il modulo risulta anche facile da installare e trasportare. Il prodotto è inoltre compatibile con la maggior parte degli inverter e dei sistemi di montaggio presenti sul mercato. La serie Hi-MO 5 di Longi Solar ha vinto l'Intersolar Award 2021 per la sua tecnologia avanzata e innovazione. Alla fine del 2021, i moduli Hi-MO 5 con 72 celle (144 celle semitagliate) erano stati venduti a circa 600 clienti in 57 paesi, con forniture superiori ai 10 GW.

ENEL X INSTALLERÀ I SISTEMI DI STORAGE FOXESS NELL'AMBITO DEL SUPERBONUS

Enel X ha siglato un accordo con FoxEss, azienda del gruppo Tsingshan che produce sistemi di accumulo. In dettaglio, Enel X installerà in Italia gli inverter ibridi e i sistemi d'accumulo a marchio Enel X/FoxEss, in particolare per gli impianti fotovoltaici di taglia residenziale che rientrano nel Superbonus al 110%. FoxEss produce inverter ibridi per la predisposizione all'accumulo. Prodotto di punta è il sistema H Serie inverter ibrido con potenze da 3 a 6 kW nella versione monofase, e da 6 a 25 kW nella versione trifase. La batteria può invece raggiungere una capacità di accumulo da 5,2 kWh a 32,8 kWh. Per presentare e ufficializzare la partnership, le due aziende terranno un webinar nel mese di aprile.



VP SOLAR AGGIORNA LA MAPPA STORAGE 2022

VP Solar ha aggiornato la Mappa Storage 2022. Questo documento, in formato tabellare, riporta gli abbinamenti possibili tra i principali inverter certificati e batterie per l'accumulo. La tabella riporta anche una serie di dati tecnici utili per la progettazione e per la scelta dei sistemi di accumulo. Sono infatti presentati i dati tecnici dei prodotti, come ad esempio la capacità di accumulo, la potenza in carica e scarica, la garanzia del produttore, il tipo di connessione alla rete e le possibili combinazioni di inverter e batteria certificate.

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per iscriverti e scaricare gratuitamente la nuova mappa storage



Ingeteam

READY FOR YOUR CHALLENGES

www.ingeteam.com

sales.italia@ingeteam.com

**LEADER MONDIALE IN INVERTER FOTOVOLTAICI,
STORAGE E NEI SERVIZI DI OPERATION & MAINTENANCE
PER IL SETTORE DELL'ENERGIA**

IMMAGINANDO IL SOLE

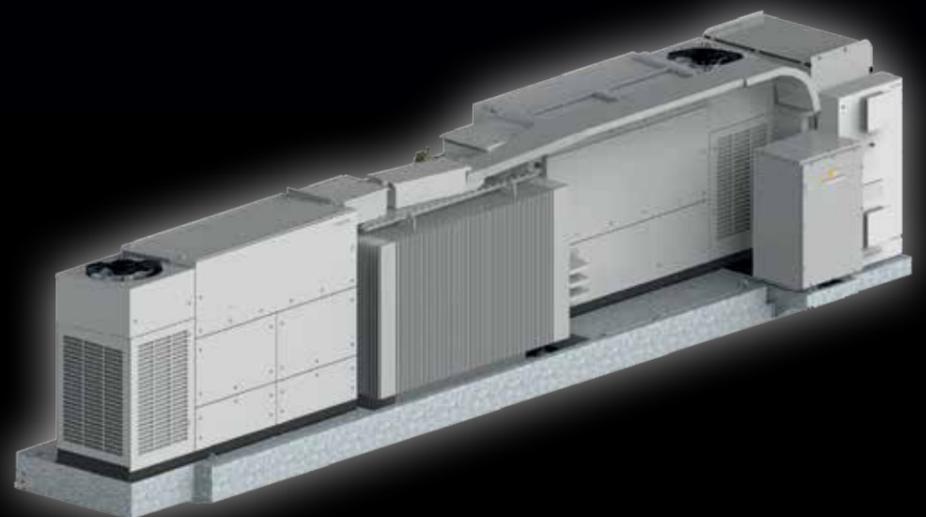
Noi di **Ingeteam** lavoriamo ad ogni progetto con tutta l'energia della nostra immaginazione per garantire le soluzioni migliori nei servizi di **Operation & Maintenance** per impianti che generano energia, in tutto il mondo.



INGECON® SUN 3Power C Series
fino a 3,8 MVA a 1.500 V

INGECON® SUN STORAGE 3Power C Series
fino a 3,66 MVA a 1.500 V

Inverter centrale trifase senza trasformatore per impianti utility scale FOTOVOLTAICI e STORAGE dotato di un'elevata stabilità termica e di una maggiore densità di potenza.



INGECON® SUN FSK C Series Stazione inverter Full Skid
in media tensione fino a 7,65 MVA a 1.500 Vdc

INGECON® SUN STORAGE FSK C Series Stazione inverter Full Skid
in media tensione fino a 7,32 MVA a 1.500 V

Soluzione all-in-one: stazione in media tensione fino a 7,65 MVA per applicazioni FOTOVOLTAICHE e STORAGE.

**+23 GW DI INVERTER FOTOVOLTAICI E STORAGE INSTALLATI NEL MONDO.
+18 GW DI ENERGIA RINNOVABILE GESTITA NEL MONDO.**



maggiori info

INGETEAM S.R.L.

Via Emilia Ponente, 232 - 48014 - Castel Bolognese (RAVENNA) - ITALY - Tel +39 0546 651490

ENERBROKER

forniture per l'energia

#NEWS
SOLARE B2B - MARZO 2022

VISSMANN SPONSOR UFFICIALE DEL GIRO D'ITALIA 2022



I VERTICI DI VISSMANN E RCS IN POSA ACCANTO AL TROFEO DEL GIRO D'ITALIA: DA SINISTRA MATTEO MURSIA, SALES & PARTNERSHIP DIRECTOR DI RCS SPORTS & EVENTS; UBERTO FORNARA, PRESIDENTE DI RCS SPORTS & EVENTS; STEFANIA BRENTAROLI, MARKETING MANAGER DI VISSMANN ITALIA; STEFANO DALLABONA, AD DI VISSMANN ITALIA; MARCO SOROSINA, HEAD OF SALES AND PARTNERSHIP DI RCS SPORTS & EVENTS

Viessmann è sponsor ufficiale del Giro d'Italia 2022. Dal 10 al 29 maggio l'azienda seguirà la storica manifestazione sportiva, nata nel 1909 con *La Gazzetta dello Sport* e affiancata da Cairo RCS Media. Giunta alla sua 105ª edizione, la corsa ciclistica prenderà il via il 6 maggio da Budapest, in Ungheria, per terminare il 29 maggio con l'arrivo nella cornice dell'Arena di Verona. Viessmann accompagnerà le 18 tappe italiane del Giro con il suo truck, con l'obiettivo di presentare le novità di prodotto. Con i suoi 17 metri, il truck metterà in mostra le più recenti soluzioni dell'azienda per il riscaldamento, raffrescamento e fotovoltaico. Tra questi saranno presentati i moduli Vitovolt, i sistemi di accumulo Vitocharge, i climatizzatori Vitoclima, le pompe di calore Vitocal e i sistemi di ventilazione meccanica controllata Vitoair.

«È un grande onore per noi poter sostenere una tra le manifestazioni sportive più prestigiose del nostro Paese», dichiara Stefano Dallabona, amministratore delegato di Viessmann Italia. «Il Giro d'Italia condivide con noi di Viessmann l'impegno in difesa dell'ambiente e crediamo che una manifestazione di questa portata rappresenti un importante strumento per stimolare le persone a stili di vita virtuosi, consapevoli che il modo in cui viviamo oggi avrà un impatto sulla qualità di vita delle generazioni di domani». «I numeri parlano chiaro», si legge in una nota di Viessmann. «Il Giro d'Italia è un vero e proprio evento mediatico, il primo evento ciclistico in Italia, con circa 17.000 ore dedicate in tv e broadcaster. Anche sul web, i dati in termini di visibilità sono impressionanti: nel 2021 il Giro d'Italia ha totalizzato 759 milioni di total worldwide audience, con 219 milioni di pagine visitate sul web e 630 milioni di impressioni totali generate sui social».

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI: RIPARTE IL ROADSHOW FORMATIVO ITINERANTE

Torna la formazione itinerante della divisione Green Innovation di Zucchetti Centro Sistemi. Il roadshow toccherà 12 città per 50 ore totali di formazione dedicata a circa 1.000 professionisti del fotovoltaico. I corsi di formazione sono partiti il 23 febbraio da Bologna. Il tour si concluderà presso la sede di Zucchetti Centro Sistemi, in Valdarno, nel mese di dicembre. L'organizzazione dell'Azzurro Roadshow rientra nel progetto formativo ZCS Education che mira ad aggiornare i partner tecnico-commerciali nell'ambito delle novità di prodotto per il 2022.

«Durante le 12 tappe incontreremo i nostri installatori con i quali abbiamo instaurato un forte rapporto di collaborazione», spiega Riccardo Filosa, direttore commerciale della divisione Green di ZCS.



CONTACT ITALIA AMPLIA LA GAMMA DI SISTEMI DI MONTAGGIO PER IMPIANTI FV

Contact Italia ha ampliato la gamma di prodotti con nuove strutture di montaggio per impianti fotovoltaici. L'azienda ha aggiornato il catalogo con nuovi profili, staffe e zavorre. Tra le novità, il gruppo segnala il profilo PRT2640, che grazie all'attacco laterale con viti a testa a martello agevola e velocizza l'installazione, e il profilo PRT2785. Quest'ultimo ottimizza l'aerazione dei moduli e permette l'installazione di micro inverter e ottimizzatori. Per quanto riguarda le zavorre, Contact presenta i modelli ZC1042, che amplia le soluzioni con inclinazione a 10°, e ZC0551, che consente l'installazione di vele da tre moduli in orizzontale, in abbinamento con la 0544 e 0536. Impiegata singolarmente, quest'ultima zavorra permette di sollevare maggiormente i moduli così da evitare le zone d'ombra. Infine, per quanto riguarda le staffe, l'azienda presenta il modello STR0009, staffa regolabile per coppo, a base stretta e dall'altezza del collo inferiore.



distributore specializzato
B2B

T. +39 0825 180 7888 | info@enerbroker.com
www.enerbroker.com

SE

SOLAR
EXHIBITION AND
CONFERENCE BY
KEY ENERGY



Driving the solar energy transition.

APRIL
6-8
2022

Rimini
Expo Centre

South Hall
Pav. D1

Solar Exhibition & Conference

is the expert and professional response to the solar industry's need to capitalise on growth opportunities

Three days of exhibitions, conferences, meetings and debates dedicated to:

- Solar industry & supply chains
- E-mobility charging infrastructure

Organized by

**ITALIAN
EXHIBITION
GROUP**
Providing the future

In collaboration with



**ITALIA
SOLARE**
Il fotovoltaico è di tutti



**Forum
Tech**

keyenergy.it



MAXEON ESTENDE A 40 ANNI LA GARANZIA SUI MODULI FV CON TECNOLOGIA IBC



Maxeon ha esteso a 40 anni la garanzia combinata di prodotto, performance e servizi sulla linea di punta SunPower Maxeon. La nuova garanzia è valida per tutti i prodotti, presenti e futuri, basati su tecnologia IBC. L'estensione è il frutto di studi effettuati su 33 milioni di pannelli Sunpower con tecnologia IBC distribuiti in tutto il mondo. Dai risultati è emerso come, anche dopo 40 anni, il modulo continui a funzionare con elevate performance. Per ottenere questi risultati, lo sviluppo della tecnologia IBC brevettata da Maxeon include differenze di progettazione che mirano a eliminare le modalità di guasto tipiche dei moduli solari, come hotspot e anomalie di interconnessione delle celle, offrendo una solida protezione contro gli stress ambientali e climatici.

L'azienda garantisce, durante il primo anno di funzionamento, il 98% di produzione minima, seguita da un degrado massimo annuo dello 0,25% per i successivi 39 anni. Il risultato è un livello di produzione garantita dell'88,3% alla fine dei 40

anni. "Tradotto", si legge in una nota del gruppo, "significa che i pannelli Maxeon IBC forniscono fino al 9,5% in più di energia rispetto a quanto fanno i pannelli standard dopo 25 anni".

SUNCITY: A FEBBRAIO È RIPARTITA LA FORMAZIONE CON L'ACADEMY

A febbraio è ripartita l'Academy SunCity, l'attività di formazione gratuita sotto forma di webinar dell'azienda che nel 2021 ha raggiunto quota 63 lezioni con oltre 2.000 partecipanti.

«In questo anno così importante abbiamo arricchito ulteriormente l'offerta formativa per i nostri SunCity Partner, ormai più di 200 in tutta Italia, e per tutti i numerosi professionisti che continuano a seguirci» dichiara Pietro Pitingolo, direttore sales&marketing di SunCity. «Abbiamo puntato non solo a rafforzare le nostre partnership storiche con alcuni player leader di mercato, ma abbiamo anche stretto nuovi accordi, ampliando l'offerta formativa, con nuove tematiche e nuovi corsi tecnici, per consegnare nelle mani dei partecipanti tutto il necessario per competere nel mercato. Una piattaforma di e-learning ci aiuterà a dare una formazione continua e sempre aggiornata».

Ogni settimana si terranno webinar ad hoc, rivolti a installatori, studi tecnici, ingegneri, geometri, progettisti, manutentori, coperturisti, smaltitori, commerciali e tutte le numerose figure del mondo dell'energia. In occasione dei nuovi appuntamenti intervengono aziende tra cui Huawei, JinkoSolar, Delta Dore, Wingate, Lokky e Immergas. Anche i professionisti interni di SunCity dedicheranno webinar specifici per analizzare e scandagliare le tante novità legislative e normative, per guidare i partecipanti verso l'ottenimento degli incentivi e per presentare i vantaggi del programma SunCity Partner.

Oltre alla formazione, SunCity è già a lavoro per l'organizzazione della sesta edizione dell'Efficiency Tour 2022.



ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2022

AZIENDA	CONTENUTI
GROWATT	"Impostazioni avanzate con Smart Key e Shine Tools: focus su sistemi "battery ready"
SOLAREEDGE	"SolarEdge Designer: la progettazione di impianti residenziali"
ENPHASE ENERGY	"Dimensionamento e installazione dei microinverter IQ7 Enphase"
SUNCITY	"Il revamping e le soluzioni C&I secondo Huawei"
SOLAREEDGE	"Monitoraggio e mySolarEdge come strumento di vendita e gestione dell'impianto"
GROWATT	"Funzionalità avanzate: accessori Growatt e loro corretta installazione"
SOLAREEDGE	"Le novità della soluzione industriale di SolarEdge"
FRONIUS	"Corso di qualifica Fronius System Partner"
MENNEKES	"Mennekes Pay Come offrire e gestire il servizio di ricarica"
SOLAREEDGE	"Vendere un impianto industriale a valore aggiunto: gestione delle obiezioni"
SMA	"Il commissioning delle soluzioni residenziali SMA"
ENPHASE ENERGY	"Commissioning dei microinverter con app Enphase Installer Toolkit"
FRONIUS	"Corso avanzato Fronius GEN24 Plus e Fronius Tauro"
SOLAREEDGE	"La sicurezza avanzata di SolarEdge per gli impianti industriali"
FRONIUS	"Corso di qualifica Fronius System Partner"
SUNCITY	"Perché diventare SunCity Partner? Partecipa e scopri!"
SMA	"Funzionalità del sistema di monitoraggio Sunny Portal by ennexOS"
SOLAREEDGE	"SolarEdge Designer: la progettazione di impianti industriali"
SOLAREEDGE	"O&M grandi impianti: il monitoraggio SolarEdge per gestire l'impianto e garantire la massima resa"

SORGENIA: INAUGURATA LA COMUNITÀ ENERGETICA DI TURANO LODIGIANO

Sorgenia ha inaugurato, lo scorso 4 febbraio, la comunità energetica del comune di Turano Lodigiano, la prima in Lombardia.

La comunità energetica produrrà circa 50mila kWh di energia pulita ogni anno grazie a due impianti fotovoltaici. Le installazioni hanno una potenza complessiva pari a 45 kWp e sono situate sulle aree coperte del campo sportivo e della palestra.

Attualmente la comunità energetica di Turano si compone di nove famiglie che, a breve, saliranno a 23. Si aggiungono una parrocchia e nove utenze comunali, tutti riuniti nella libera associazione Solisca. La comunità energetica è gestita da una piattaforma digitale. Il dispositivo registra in tempo reale i dati di produzione e consumo, i flussi di potenza, gli scambi di energia e il risparmio. Il profilo di produzione e consumo di ogni aderente viene monitorato. Diversi gli interventi durante l'incontro. Tra di essi quello di Gianfilippo Mancini, Ceo di Sorgenia. «Le comunità energetiche sono una risposta concreta e intelligente al caro bollette e questa è una ragione in più per credere che nei prossimi anni cresceranno molto», ha affermato Mancini. «A questa prima comunità energetica rinnovabile intendiamo farne seguire molte altre, che stiamo già progettando insieme alle pubbliche amministrazioni e ai distretti locali più sensibili a questi argomenti». Emiliano Lottaroli, sindaco di Turano Lodigiano, ha precisato: «Come amministrazione di un piccolo comune, siamo orgogliosi di aver trovato un modo per valorizzare il fotovoltaico, già altamente virtuoso dal punto di vista ecologico, ambientale, anche in senso economico e sociale».



Per consultare il calendario in continuo aggiornamento inquadra il QR CODE o cliccaci sopra



DATA	LUOGO
10/03/22	online
10/03/22	online
14/03/22	online
14/03/22	online
15/03/22	online
17/03/22	online
17/03/22	online
18/03/22	online
21/03/22	online
22/03/22	online
22/03/22	Milano
23/03/22	online
23/03/22	Verona
24/03/22	online
25/03/22	online
28/03/22	online
29/03/22	online
29/03/22	online
31/03/22	online

THOR
EV CHARGER DC

- Lan e 4G integrati
- Schermo Touch Screen
- Modulazione di potenza
- Compatibilità con piattaforme di pagamento esterne

Soluzioni a connettività completa
IL FUTURO È SUPER

THOR Monofase | Trifase AC e DC





GIANLUCA PROIETTI,
REGIONAL ACCOUNT
DIRECTOR DI HUAWEI

HUAWEI HA AMPLIATO LA GAMMA DI SISTEMI DI ACCUMULO CON IL LANCIO SUL MERCATO ITALIANO DI DISPOSITIVI PER GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA COMMERCIALE, INDUSTRIALE E UTILITY SCALE. «VISTI I RINCARI DEI COSTI DELL'ENERGIA», SPIEGA GIANLUCA PROIETTI, REGIONAL ACCOUNT DIRECTOR DELL'AZIENDA, «GLI INVERTER CON SISTEMI DI ACCUMULO ASSUMERANNO UN RUOLO CHIAVE ANCHE ABBINATI AI GRANDI IMPIANTI. E NON DIMENTICHIAMOCI DELL'ONDATA DI REVAMPING, CHE POTREBBE DARE UNA SPINTA SIGNIFICATIVA ALL'INSTALLAZIONE DI CONVERTITORI DI STRINGA»

DI MICHELE LOPRIORE

Lo storage cresce, e non solo in ambito residenziale. Nonostante fino ai primi nove mesi del 2021 oltre il 90% dei sistemi di accumulo installati in Italia faceva riferimento in particolare ai dispositivi con capacità fino a 20 kWh, nel 2022 è prevista una maggiore penetrazione dello storage anche in ambito commerciale e industriale, visti i continui aumenti dei costi dell'energia, e in ambito utility scale, per i servizi che questi sistemi possono offrire alla rete. Sulla scia di queste previsioni, lo scorso anno Huawei Solar ha ampliato il proprio portafoglio con sistemi da abbinare alle grandi installazioni, che intende spingere con particolare importanza facendo leva sulle partnership storiche con i principali distributori. I nuovi prodotti vanno ad affiancarsi alla gamma di batterie per le installazioni di taglia residenziale. «Quest'anno abbiamo deciso di puntare in maniera significativa sullo storage per ogni segmento di mercato, dal residenziale al commerciale fino alle installazioni di taglia utility scale».

«La situazione prezzi si sta stabilizzando. Prevediamo una ripartenza di tanti progetti annunciati a fine 2021 e poi bloccati. Lo conferma il fatto che quest'anno potrebbero entrare in funzione oltre 200 GW di nuovi impianti nel mondo»



UN 2022 NEL NOME DELLO STORAGE

Con quali prodotti?

«Lo scorso anno abbiamo completato la nostra gamma di prodotti dell'offerta FusionSolar con il lancio della soluzione di accumulo Huawei ESS Luna2000. È una batteria dal design elegante, pensata per rispondere in particolare alla domanda del Superbonus al 110%».

Quali sono le caratteristiche?

«La soluzione è disponibile in moduli da 5 kWh l'uno con profondità di scarica del 100%, arrivando fino a un massimo di 30 kWh di accumulo per ogni singolo inverter, sia in monofase sia in trifase. Il sistema è, infatti, compatibile sia con gli inverter monofase SUN2000 2-6KTL-L1, sia con gli inverter trifase ibridi SUN2000 3-10KTL-M0/M1».

Come si può, con questo sistema, raggiungere capacità elevate, come quelle richieste in ambito commerciale?

«In una configurazione con tre inverter in cascata,

La scheda

HUAWEI TECHNOLOGIES ITALIA SRL

Indirizzo: Via Carlo Veneziani 56,
00148 Roma

Email: eu_inverter_support@huawei.com

**Numero dipendenti
del gruppo in Italia:** >30

riusciamo a raggiungere un massimo di 90 kWh, la capacità ideale per impianti fotovoltaici di taglia commerciale».

Quali sono invece le caratteristiche dei nuovi sistemi di storage per impianti di taglia utility scale?

Qualcosa in più su Gianluca Proietti

Età? «50»
Famiglia? «Sposato con due bambini»
Vive? «Latina»
Tempo dedicato al lavoro? «Il giusto»
E se avanza un po' di tempo libero? «Bicicletta»
Per chi tifa? «Lazio»
Piatto preferito? «Carbonara»
Vacanza da sogno? «Polinesia»
Letture? «Luis Sepúlveda»
Auto? «BMW X1»
Il sogno di una vita? «Poter guidare un aereo tornado»



«Il nostro sistema segue la medesima logica dei nostri inverter di stringa che ci ha portato ai vertici del settore, ovvero un sistema distribuito che prevede la scelta di un'architettura modulare con tanti PCS da 200 kW invece di un PCS centralizzato, per garantire una maggiore affidabilità e disponibilità del sistema. Tra le principali caratteristiche prevede l'ottimizzazione a livello di pacco batteria, garantendone la possibilità di utilizzare l'intera capacità della cella e permettendo la sostituzione di un pacco batteria senza l'intervento di personale esperto. Anche in questo prodotto c'è un utilizzo massiccio dell'intelligenza artificiale, che viene utilizzata sia per prevenire e risolvere i guasti che per gestire in maniera ottimale la temperatura della cella, allungando la vita utile della stessa fino al 50%. Infine la scelta di celle al litio per avere un prodotto che, oltre ad essere affidabile e performante, risulti oltremodo più sicuro in caso di incendi».

Quali sono le funzioni che possono svolgere?

«Attualmente possiamo realizzare sistemi accoppiati in AC sia lato media tensione che lato bassa tensione, a seconda delle applicazioni. Il sistema può fornire i servizi di rete più comuni, come il peak shaving e il peak shifting. Dalla seconda metà di quest'anno avremo anche un prodotto in grado di fornire funzionalità di grid forming, ovvero di essere in grado di operare non solo in contesti in cui la rete esiste già, ma anche in ambienti in cui il sistema di accumulo deve formare esso stesso la rete, contribuendo in maniera determinante al funzionamento del sistema elettrico in cui è inserito».

In merito allo storage, un punto di criticità è sempre stato legato al costo delle batterie, fattore che con l'avvento del Superbonus è passato in secondo piano. È così anche per le installazioni di grossa taglia?

«Il costo delle batterie è un fattore cruciale, soprattutto quando in gioco ci sono capacità di accumulo importanti. Nonostante nell'ultimo mese il litio abbia registrato un leggero incremento, oggi il costo dei sistemi di storage è molto più competitivo. Per questo ci aspettiamo, per i prossimi mesi, un'accelerazione dei sistemi di accumulo abbinati ai nuovi impianti fotovoltaici».

Lo scorso anno lo storage ha anche sofferto il fenomeno dello shortage a livello globale. Sarà così anche per il 2022?

«Per quanto riguarda la realizzazione dei nuovi progetti, il fenomeno dello shortage e del rincaro dei prezzi si farà sentire ancora una volta, in particolare sul comparto dei moduli. Sul fronte degli inverter e dei sistemi di accumulo si sentirà meno, ma non siamo esenti dall'aumento dei prezzi. Ci sono materie prime come rame, alluminio e litio che porteranno a un aumento dei costi di queste soluzioni».

Ci traduce questo aumento?

«Ci aspettiamo un aumento a doppia cifra, influenzato non solo dalla mancanza di componentistica, ma anche da altri fattori quali gli elevati costi di trasporto e una domanda sul mercato sempre molto elevata».

«Oggi sono circa 10 GW gli impianti fotovoltaici in Italia che richiederebbero interventi di revamping. È chiaro che non possiamo pensare di sostituire una mole così importante di inverter in un solo anno. Pertanto saranno alternati interventi di revamping totale e di repowering»

Come vi state organizzando per garantire disponibilità di prodotto alla luce del fenomeno di shortage ma anche dei rallentamenti delle forniture dalla Cina?

«Ci sono delle partnership di lungo termine sia con fornitori sia con trasportatori che aiutano a garantire sempre disponibilità di prodotto nei mercati chiave».

Quanto il fenomeno di shortage ha inciso sulle vendite del gruppo nel corso del 2021?

«Ha inciso in maniera significativa, anche se non è stato solamente un problema nostro. Abbiamo visto cancellare e posticipare alcuni progetti perché l'aumento dei prezzi dei componenti aveva stravolto i business plan dei nostri clienti. Quantificarli non è semplice».

E per il 2022?

«La situazione prezzi si sta stabilizzando. Prevediamo una ripartenza di tanti progetti annunciati a fine 2020 poi però bloccatisi. Lo conferma il fatto che quest'anno potrebbero entrare in funzione oltre 200 GW di nuovi impianti a livello globale».

Parlando invece del mercato italiano, quanto il fenomeno di shortage potrebbe farsi sentire sulle vendite del gruppo in Italia?

«Considerando i numeri del mercato italiano, lo shortage potrebbe farsi sentire soprattutto in ambito residenziale per la spinta del Superbonus. Non vedo grandi problematiche in ambito commerciale e industriale. È chiaro che con pianificazioni ancora più mirate riusciamo a superare questo scoglio».

Però potrebbe farsi sentire soprattutto sul revamping, dato che tanti inverter installati nel triennio 2009-2011 sono ormai fuori dalle garanzie...

«Oggi sono circa 10 GW gli impianti fotovoltaici in Italia che risultano potenzialmente da revampare. È chiaro che non possiamo pensare di sostituire una mole così importante di inverter in un solo anno. Saranno alternate così opere di revamping totale a interventi di repowering».

Quali sono le problematiche più diffuse?

«Tanti convertitori sono sotto performanti, altri

sono spenti, con gravi conseguenze sulla produttività degli impianti. Inoltre alcuni operatori non sono più presenti sul mercato, quindi non viene garantita assistenza e servizi post vendita. Così si riducono i benefici economici attesi e aumentano i tempi di ritorno dell'investimento».

Come risponderete all'aumento della domanda di inverter per interventi di revamping?

«Studiamo ogni singolo caso per offrire le migliori soluzioni. Sugli impianti di grossa taglia tendiamo principalmente a sostituire i vecchi inverter con dispositivi di stringa».

Quali sono i vantaggi?

«Innovazione, digitalizzazione, elevata efficienza di conversione e riduzione al minimo della discrepanza tra corrente e tensione dei moduli fotovoltaici, basso tasso di guasto e flessibilità di installazione sono alcuni vantaggi quando si sceglie un inverter di stringa. Le soluzioni che offre Huawei sono vere unità autonome con la capacità di misurare le correnti e le tensioni in ogni stringa individualmente. La comunicazione con il sistema di monitoraggio, inoltre, avviene attraverso sistemi molto vantaggiosi che permettono di ridurre i cavi di comunicazione e controllo, riducendo sensibilmente il costo dell'impianto. L'utilizzo di inverter di stringa permette inoltre di aumentare notevolmente la produzione di energia poiché il mismatch è ridotto al minimo, aumentando fino al 2% la quantità di kWh per kWp dei moduli fotovoltaici rispetto a sistemi tradizionali centralizzati».

Oltre all'offerta di prodotti, avete iniziative particolari che rivolgerete ai vostri installatori?

«Grazie alle partnership con i nostri distributori, ogni anno organizziamo l'Academy Tour».

Il training itinerante ha l'obiettivo di incontrare personalmente installatori, progettisti e professionisti del fotovoltaico, il tutto a bordo di uno speciale truck. Anche per quest'anno, pandemia permettendo, è previsto un programma molto intenso, con numerose tappe nelle diverse regioni d'Italia, toccando tutte le principali città italiane del nord, centro e sud».

Come cambia il rapporto con i distributori in un momento in cui diventa difficile garantire prodotto soprattutto per i ritardi che si registrano nella consegna delle merci?

«Non è più possibile pensare a pianificazioni su tempi brevi. Bisogna lavorare con pianificazioni attente e ancora più mirate. Pensiamo che in questo modo si salvaguardano le partnership con i distributori».

Come siete strutturati in Italia da un punto di vista commerciale?

«La divisione Digital Power in Italia è strutturata in modo tale da poter seguire sia clienti del segmento utility scale che clienti provenienti dai vari canali di distribuzione. In totale, dedicati al mercato italiano, abbiamo un team di persone che supera le 30 unità per coprire sia le attività tecnico/commerciali che di supporto tecnico. A queste si aggiunge un dipartimento marketing. Ma il nostro obiettivo ovviamente è continuare a crescere».

ANCHE NEI NUOVI SISTEMI DI STORAGE PER IMPIANTI DI GROSSA TAGLIA, HUAWEI HA PUNTATO TUTTO SU DIGITALIZZAZIONE E INTELLIGENZA ARTIFICIALE, CHE SERVONO SIA PER PREVENIRE E RISOLVERE I GUASTI SIA PER GESTIRE IN MANIERA OTTIMALE LA TEMPERATURA DELLA CELLA AL LITIO, ALLUNGANDO LA VITA UTILE DELLA STESSA FINO AL 50%



SOLAREB2B SUPERA GLI 8MILA FOLLOWER SU LINKEDIN

LA PAGINA SOCIAL, PUNTO DI INCONTRO TRA PROFESSIONISTI DEL FOTOVOLTAICO E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA, VEICOLA LE NOTIZIE DEL SETTORE PUBBLICATE SUL SITO DELLA RIVISTA E CONDIVIDE I PRINCIPALI ARTICOLI CONTENUTI NELLA VERSIONE CARTACEA

SolareB2B è il progetto di Editoriale Farlastrada dedicato al mercato delle energie rinnovabili e consiste in una serie di strumenti offline e online pensati per agevolare la diffusione ottimale di notizie relative al fotovoltaico e all'efficientamento energetico. Accanto alla rivista cartacea, in particolare, ci sono una serie di strumenti digitali tra cui la pagina LinkedIn che a metà febbraio contava oltre 8.000 follower, con una crescita del 43% rispetto al mese precedente.

LA PAGINA LINKEDIN

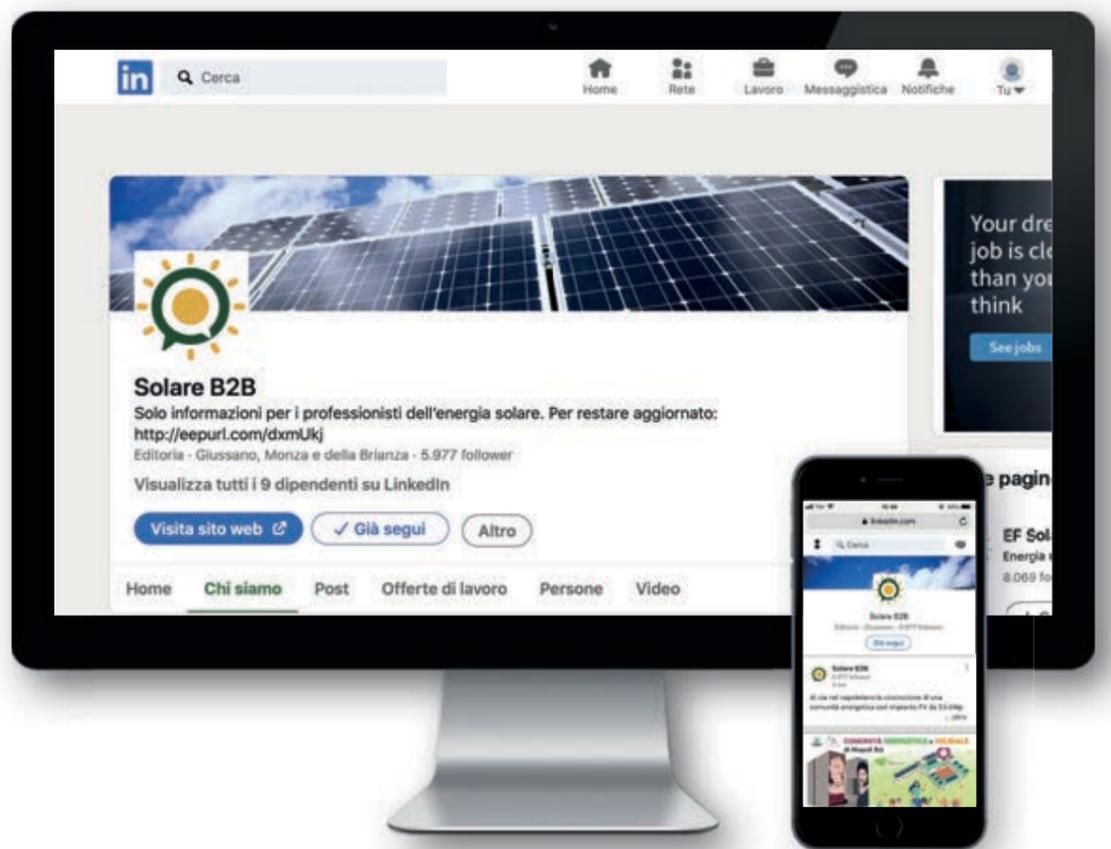
Inaugurata nel gennaio del 2018, la pagina LinkedIn di SolareB2B è un importante punto di incontro tra professionisti del settore. Il social network, infatti, ha una marcata connotazione business e su questa piattaforma SolareB2B può contare su una community formata da esponenti della filiera del fotovoltaico e dell'efficientamento energetico che qui possono trovare le notizie quotidianamente pubblicate sul sito di SolareB2B e condivise anche su Facebook. Inoltre sulla pagina LinkedIn della rivista vengono proposti i principali articoli e approfondimenti che trovano spazio all'interno della rivista cartacea.

QUALCHE DATO

A metà febbraio 2022 la pagina LinkedIn di SolareB2B contava oltre 8.000 follower, in crescita del 43% rispetto al mese precedente. La maggior parte delle persone che seguono la pagina è operativa in ambito vendite (18,11%), business development (15,93%), operations (12,91%) e ingegneria (12,78%). In riferimento al settore di appartenenza, il 41,82% dei follower della pagina lavora in ambito energia rinnovabile e ambiente. Seguono, con percentuali al di sotto del 5%, i settori produzione elettrica ed elettronica, servizi pubblici, ingegneria meccanica o industriale. Nel mese di febbraio inoltre la pagina di SolareB2B ha contato oltre 1.200 visualizzazioni, in crescita del 99% rispetto al mese precedente e provenienti per lo più da device mobili. Ben 460 sono stati invece i visitatori unici, in crescita dell'82% rispetto a gennaio. I post pubblicati sulla pagina sono stati visualizzati oltre 88mila volte nel mese di febbraio, per un +41,2% sul mese precedente.

SOLAREB2B FORUM

A gennaio 2018 insieme alla pagina è stato inaugurato il gruppo SolareB2B Forum con l'intento di creare una community tra operatori di settore. Grazie a questo strumento i professionisti attivi a ogni livello della filiera del fotovoltaico e dell'efficientamento energetico hanno la possibilità di scambiarsi idee, opinioni e informazioni oltre che di partecipare a discussioni avviate dalla redazione di SolareB2B condividendo le proprie posizioni. Una parte di queste discussioni viene generalmente riportata all'interno di articoli dedicati agli argomenti in questione e pubblicati nella rivista cartacea. Attualmente il gruppo conta quasi 700 membri.



COME SEGUIRE LA PAGINA

1. Visitare il sito www.linkedin.com ed accedere con le proprie credenziali
2. Nel campo di ricerca digitare "Solare B2B"
3. Cliccare sulla dicitura "Solare B2B Azienda - Editoria" per accedere alla pagina
4. Cliccare sul pulsante "Segui" per rimanere aggiornati



Scansiona il QR Code e accedi alla pagina LinkedIn di SolareB2B

COME PARTECIPARE AL FORUM

1. Visitare il sito www.linkedin.com ed accedere con le proprie credenziali
2. Nel campo di ricerca digitare "Solare B2B"
3. Cliccare sulla dicitura "Solare B2B Forum - Gruppo" per accedere alla pagina
4. Cliccare sul pulsante "Chiedi di aderire" per poter intervenire



Scansiona il QR Code e accedi alla pagina LinkedIn SolareB2B Forum

UN SISTEMA DI COMUNICAZIONE

La presenza su LinkedIn rafforza il progetto SolareB2B che si articola in un sistema integrato di comunicazione. Così accanto alla rivista mensile, che conta 10 numeri all'anno, si trova un sito internet aggiornato quotidianamente con notizie che vengono condivise sulle pagine Facebook e -

appunto - LinkedIn. Tutte queste news vengono poi riprese nella newsletter SolareB2B Weekly. L'obiettivo è quello di approfondire tematiche relative al fotovoltaico e all'efficienza energetica approcciando il mercato da un punto di vista professionale e parlando direttamente agli operatori del settore.





UNA TELEFONATA CON...

Stefano Loro, Ceo di VP Solar

All'inizio dell'anno il gruppo israeliano Tadiran ha acquisito il 60% delle quote di VP Solar, alla cui guida rimane il fondatore Stefano Loro. «Sono orgoglioso che abbiano scelto la nostra azienda come base europea dell'ambizioso piano di sviluppo continentale». «Siamo convinti che il nostro settore stia maturando; l'aggregazione degli operatori più significativi diventa un fattore strategico nel mercato globale». «Insieme, siamo uno dei principali distributori specializzati al mondo».

Perché VP Solar ha sentito la necessità di coinvolgere un nuovo partner nel proprio capitale sociale?

«Nessuna necessità ma l'entusiasmante opportunità di essere parte di un grande progetto di sviluppo internazionale nel settore delle energie rinnovabili. Sono molto orgoglioso che il Gruppo Tadiran, quotato alla borsa di Tel Aviv e tra le più storiche ed innovative aziende israeliane, abbia scelto un'azienda italiana come base europea dell'ambizioso piano di sviluppo continentale, condividendo pienamente con noi la visione del futuro del settore».

Perché proprio Tadiran Group?

«Tadiran Group è un'azienda molto conosciuta ed apprezzata in Israele con quote di mercato vicine al 40% nei settori dove opera, come nella distribuzione di sistemi fotovoltaici o nella produzione di soluzioni per l'aria condizionata. La loro visione di integrazione di diverse tecnologie nei sistemi energetici degli edifici è allineata alla nostra. Nell'approfondire la conoscenza del Gruppo Tadiran, con oltre 60 anni di storia, abbiamo apprezzato il loro forte orientamento alla ricerca e sviluppo di soluzioni innovative e tecnologiche».

Ad esempio?

«Ad esempio l'azienda ha sviluppato, e brevettato in tutti i mercati globali, la tecnologia d'avanguardia Air Care O2 che si prefigge lo scopo di assicurare la salubrità dell'aria negli edifici, eliminando virus e batteri».

«Abbiamo la stessa passione ingegneristica per le migliori soluzioni tecnologiche con un forte orientamento a progetti di sviluppo sostenibile di lungo termine basati sulla qualità e il servizio al cliente».

Qual è per Tadiran Group l'interesse di una partecipazione in VP Solar?

«Tadiran Solar è il principale distributore specializzato nel fotovoltaico in Israele, dove annualmente si installa circa 1 GW. Tadiran Solar e VP Solar diventano assieme uno dei principali distributori specializzati al mondo: una grande opportunità per il Gruppo e per i partner di VP Solar».

«Tadiran Solar e VP Solar diventano assieme uno dei principali distributori specializzati al mondo: una grande opportunità per il nostro gruppo e per i nostri partner. Siamo convinti che il settore stia maturando e l'aggregazione degli operatori più significativi diventa un fattore strategico nel mercato globale»



«Il rafforzamento della compagine sociale di VP Solar consentirà di accelerare la crescita dell'azienda sia sul mercato interno sia su quello internazionale. Per far questo sarà ulteriormente potenziato il ventaglio di proposte e soluzioni»

VP Solar porta in dote l'expertise di oltre 23 anni di approfondita conoscenza del mercato dei sistemi energetici, che è stata molto apprezzata dal team manageriale di Tadiran Group, e che sarà valorizzata con un respiro molto più ampio. Siamo convinti che il nostro settore stia maturando e l'aggregazione degli operatori più significativi diventa un fattore strategico nel mercato globale».

In che modo le nuove risorse economiche verranno utilizzate per un ulteriore sviluppo di VP Solar?

«Il rafforzamento della compagine sociale di VP Solar consentirà di accelerare la crescita dell'azienda sia sul mercato interno sia su quello internazionale. Per far questo sarà ulteriormente potenziato il ventaglio di proposte e soluzioni, con servizi ad elevato valore aggiunto a disposizione dei clienti, che cercano un fornitore in grado non solo di offrire loro i migliori prodotti alle migliori condizioni, ma anche di indicare ed anticipare le evoluzioni del mercato».

La strategia della società verrà modificata?

«La partnership con Tadiran premia VP Solar proprio per la strategia finora applicata con grande coerenza dal 1999 e che l'ha resa un punto di riferimento nel mercato italiano ed europeo. Essa potrà continuare a svilupparsi in piena continuità con il passato con ancora più forza e determinazione, mantenendo una connotazione di consulente di mercato e tecnologie oltre che di distributore».

La storica eccellenza gestionale ed affidabilità economica e finanziaria di VP Solar è già in linea con quanto richiesto da una società quotata in borsa».

Come si concretizzeranno le sinergie sul mercato europeo?

«VP Solar potrà da oggi contare sulle sinergie rilevanti col Gruppo Tadiran, diventandone la piattaforma di sviluppo in Europa, ampliando ulteriormente l'offerta di prodotti e servizi innovativi in chiave sostenibile ed entrando in nuovi mercati».

Stefano Loro rimarrà alla guida?

«Sono molto onorato che il gruppo abbia voluto

confermarmi anche nell'ambizioso progetto di sviluppo internazionale. L'impostazione e le strategie che VP Solar ha applicato negli anni passati, e che hanno consentito all'azienda di registrare una continua e significativa crescita, sono state considerate ottimali anche per il piano di sviluppo in Europa».

Ci sono state novità a livello di management?

«L'azienda prosegue in piena continuità nelle strategie, nel team e nel management. Il management di VP Solar premiato da questa importante partnership è pronto alle nuove sfide. Squadra che vince non si cambia».

In questo momento la figura dei distributori è messa sotto pressione da uno scenario di mercato dove permangono difficoltà negli approvvigionamenti e costi in aumento. Come si sta muovendo VP Solar, forte anche dell'arrivo del nuovo partner?

«VP Solar assieme a Tadiran Solar ha distribuito nel 2021 oltre 500 MW di fotovoltaico e 100 MWh di sistemi di storage: con questi volumi e con una strategia multicontinentale si è riusciti a ottenere priorità adeguate da parte dei produttori, potendo così mettere a disposizione dei propri clienti le migliori soluzioni e molte opzioni per far fronte sempre e al meglio alle difficoltà di fornitura manifestate dalle aziende di produzione dei componenti».

Nel 2021 VP Solar ha potenziato una task force commerciale dedicata a supportare rivenditori ed installatori a trovare le migliori soluzioni per affrontare la situazione di shortage ed incremento dei prezzi, nella convinzione che un supporto efficace nelle fasi di criticità diventa essenziale per consolidare le partnership e consolidare i risultati a medio e lungo termine».

Come si è chiuso il 2021 di VP Solar?

«Nel corso del 2021 i ricavi hanno segnato una significativa crescita, rafforzando la posizione di leadership in Italia e segnando un ulteriore sviluppo nell'export».





DISTRIBUTORI PIÙ VALORE ALLE PARTNERSHIP CON FORNITORI E INSTALLATORI

IL FENOMENO DELLO SHORTAGE DELLE MATERIE PRIME, UNITO AL RINCARO DEI PREZZI E AI RALLENTAMENTI DELLE FORNITURE, POTREBBE VERIFICARSI ANCHE NEI PROSSIMI MESI. PER NON FARSI TROVARE IMPREPARATO, IL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE SI È ORGANIZZATO CON L'OBIETTIVO DI GARANTIRE SEMPRE DISPONIBILITÀ DI MERCI. COME? CON PIANIFICAZIONI SU TEMPI PIÙ LUNGI, MAGAZZINO, KIT, NUOVI SERVIZI E AMPLIAMENTO DEL PORTAFOGLIO DEI BRAND

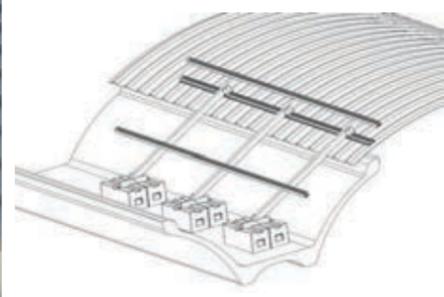
DI MICHELE **LOPRIORE**

NON SOLO 110%

Da oltre 12 anni produciamo e commercializziamo sistemi per il fissaggio di impianti fotovoltaici su qualsiasi tipo di tetto: a falda, piano, in lamiera grecata, lamiera aggraffata e in fibrocemento.



IMPIANTI TAILOR-MADE



UN UFFICIO TECNICO A TUA DISPOSIZIONE



E POI...

Vuoi ottenere quanto necessario per il fissaggio del tuo impianto fotovoltaico in pochi click e gratuitamente? Da oggi è possibile grazie al nostro nuovo configuratore **ΩMEGAWARESUN** che genera automaticamente la tua lista prodotti!



Testalo subito al link:
www.omegawaresun.it

Teknomega s.r.l. Via E. Fermi, 27 - 20090 Buccinasco (MI)
Tel. (+39) 02 48844281 - Fax (+39) 02 45705673
info@teknomega.it - www.teknomega.it

Lo shortage delle materie prime, il rincaro dei prezzi e i rallentamenti delle forniture dal Far East sono stati un problema reale nel corso del 2021 e potrebbero esserlo ancora per almeno i primi sei mesi del 2022. Questi fenomeni di portata globale hanno avuto un forte impatto anche sul mercato del solare in Italia. Lo confermano i distributori specializzati e i grossisti di materiale elettrico, che hanno dovuto rivedere le proprie strategie con l'obiettivo di garantire disponibilità di merci e, allo stesso tempo, di salvaguardare le preziose partnership costruite negli anni con fornitori e installatori. I principali distri-

butori hanno dovuto fare i conti con tutte queste problematiche in un momento in cui, in Italia, il mercato del fotovoltaico stava ripartendo soprattutto in ambito residenziale, grazie alla spinta del Superbonus al 110%, e in ambito commerciale e industriale, dove tanti imprenditori hanno deciso di puntare proprio sul solare per abbattere gli aumenti delle bollette energetiche. Nel momento in cui la domanda di nuovi impianti cresceva, i distributori hanno quindi dovuto riorganizzarsi. Come? Ottimizzando le pianificazioni, investendo in nuovi spazi per poter stoccare volumi di merci più elevati, siglando nuove partnership per am-



ELFOR

“APPROVVIGIONAMENTO RADDOPPIATO”

Lorena Cappella, responsabile marketing di Elfor



«In Italia quello dell'approvvigionamento è diventato un problema serio. A causa della scarsa disponibilità di materie prime abbiamo registrato aumenti continui dei prezzi dei componenti che si uniscono a quelli dei trasporti. Sono due condizioni generate in corrispondenza della pandemia che hanno reso lenta tutta la catena dell'approvvigionamento. La nostra strategia nasce già alla fine del 2019 quando Paolo Panighi, Ceo di Elfor, sulla base della sua esperienza decennale nel settore, inizia a captare possibili problematiche legate alla reperibilità di materiale. A metà novembre 2019 vengono effettuati i primi ordini a programma che prevedevano un approvvigionamento superiore al doppio rispetto agli anni precedenti, così abbiamo proseguito per gli anni successivi utilizzando la medesima strategia e ampliando la partnership con altri fornitori. Ci sono stati non pochi problemi da gestire in questo periodo di frenesia, soprattutto in relazione con i fornitori. Per ovviare a ciò abbiamo gestito ordini a programma e con i nostri installatori abbiamo cercato di agevolare il lavoro suggerendo kit dedicati. Abbiamo inoltre ampliato le aree della nostra logistica».

LA STRATEGIA

- PROGRAMMAZIONE MIRATA E RADDOPPIO DEGLI APPROVVIGIONAMENTI
- PROPOSTA DI KIT AGLI INSTALLATORI
- AMPLIAMENTO DELLA LOGISTICA



“RISCHIO SHORTAGE DA APRILE CON LA RIPARTENZA DEL SUPERBONUS”

Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia



«Notiamo un fenomeno opposto allo shortage dei moduli. L'incertezza generata dalle ultime modifiche alla cessione del credito d'imposta ha rallentato tantissimi cantieri, e quindi c'è il rischio di trovarsi con i magazzini pieni. Attenzione però: da aprile ci aspettiamo una ripresa netta del mercato residenziale, ed è quindi necessario continuare a pianificare per garantire merci. Sarà fondamentale soprattutto sul fronte di inverter e batterie, i componenti che potrebbero soffrire di più il fenomeno di shortage. Abbiamo quindi rivisto le pianificazioni, che ora facciamo su base semestrale, ampliato gli spazi del nostro magazzino per stoccare anche una parte di prodotti

su richiesta dei nostri installatori, e ottimizzato con loro la collaborazione, soprattutto nei casi in cui le merci dovessero subire rallentamenti o incrementi non preventivati dei listini».

LA STRATEGIA

- PROGRAMMAZIONE SU BASE SEMESTRALE
- NUOVA AREA MAGAZZINO E NUOVO CENTRO LOGISTICO
- MAGGIOR DIALOGO CON INSTALLATORI E FORNITORI

ENERBROKER

forniture per l'energia

“NUOVE RISORSE PER GESTIRE IL DIALOGO CON GLI INSTALLATORI”

Alessandro Calò, founder e CEO di Enerbroker



«Oggi ci sono pochi produttori nazionali e, con la ripartenza del mercato, questo aspetto, unitamente alla crisi di materie prime e supply chain, causa problemi di gestione e approvvigionamento. L'incremento del magazzino, insieme ad una programmazione di medio periodo, ci ha concesso di acquisire quote di mercato importanti. Nell'ultimo anno e mezzo abbiamo avuto la necessità di ampliare sia la superficie del magazzino che lo stock gestito. Ad oggi, abbiamo a disposizione un magazzino di circa 1.700 metri quadrati e lo stock delle merci è stato aumentato del 480%. Abbiamo, inoltre, implementato nuove risorse per gestire il servizio ai clienti.

Viviamo quotidianamente criticità legate ai picchi di richieste, ma, grazie alle nostre scelte, riusciamo a gestire bene il rapporto con fornitori e clienti».

LA STRATEGIA

- AMPLIAMENTO DELLA SUPERFICIE DEL MAGAZZINO
- AMPLIAMENTO DELLO STOCK
- NUOVE RISORSE INTERNE PER GESTIRE IL RAPPORTO CON INSTALLATORI E FORNITORI

pliare l'offerta e soprattutto rafforzando il dialogo con gli installatori per affrontare le problematiche appena descritte.

Il momento è delicatissimo. I distributori si trovano tra l'incudine e il martello: da una parte i fornitori che non sempre sono in grado di garantire adeguate forniture e di farlo nei tempi richiesti dal mercato; e dell'altra le richieste pressanti di clienti che devono installare tanto e rapidamente, soprattutto quando si tratta di lavori legati al Superbonus 100%.

E poi ci sono gli aumenti dei listini che aggiungono ulteriori criticità: spesso tra il momento dell'ordine e quello della consegna i prezzi sono cambiati: chi se ne fa carico? Anche su questo fronte i distributori si trovano esposti a contestazioni e proteste. Aumentano le tensioni, e aumentano di conseguenza gli insoluti e quelle tensioni che rendono problematico il rapporto di collaborazione.

Ci sono stati momenti di tensione, ma è emerso ancora di più il valore e il ruolo strategico dei distributori da un punto di vista delle relazioni e della capacità di fidelizzare. «Con gli installatori vogliamo sempre mantenere un rapporto di massima trasparenza delle informazioni e condivisione delle problematiche», spiega Ermes Torresan, direttore acquisti di Marchiol. «Cerchiamo di anticipare quali potrebbero essere le criticità previste sui vari fornitori per garantire loro un servizio di massima professionalità».

«Abbiamo avviato un dialogo quotidiano con i nostri installatori avvertendoli del rischio concreto dell'oscillazione dei prezzi», aggiunge Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia. «In questo modo siamo riusciti ad anticipare loro quello che stava per accadere».

Ci sono aziende che hanno ampliato il proprio organico per rispondere al meglio alle esigenze degli installatori. Enerbroker, ad esempio, ha inserito nuove risorse per gestire in maniera ottimale il servizio ai clienti, passando da 6 a 18 dipendenti. «Viviamo quotidianamente criticità legate ai picchi di richieste», spiega Alessandro Calò, founder e Ceo di Enerbroker, «ma, grazie alle nostre scelte, riusciamo a gestire bene il rapporto con fornitori e clienti».

Le parole chiave, in questo contesto di ritardi e scostamenti spesso dell'ultimo minuto, sono quindi pianificazione e, ancora di più, trasparenza e dialogo. Solo così i distributori riusciranno a far fronte alle problematiche attuali del mercato supportando i propri partner senza compromettere accordi e rapporti di fiducia.

Proprio in momenti come questi occorre rafforzare le partnership per condividere la strategia di affronto dei problemi e individuare soluzioni comuni. In un momento come questo, ad esempio, vincono i rapporti stabili e fidelizzati, e soffrono di più quei clienti abituati a muoversi con disinvoltura tra diversi fornitori per cavalcare le opportunità e le occasioni del momento.



I PRINCIPALI DISTRIBUTORI SUGGERISCONO AI PROPRI INSTALLATORI DI NON SOTTOVALUTARE EVENTUALI FENOMENI DI SHORTAGE DEI COMPONENTI E I RALLENTAMENTI DELLE FORNITURE. PRIMA DELLA PANDEMIA MOLTI INSTALLATORI ERANO ABITUATI A FARE ORDINI SPOT. OGGI NON È PIÙ POSSIBILE LAVORARE CON QUESTO APPROCCIO

SI ATTENUA LO SHORTAGE DEI MODULI

Lo scorso anno lo shortage ha riguardato in particolare i moduli e le batterie. Se sul fronte dei pannelli la situazione potrebbe man mano migliorare nel corso del 2022, sono differenti le prospettive per quanto riguarda lo storage. Nel 2021 si era verificato un forte fenomeno di shortage di



“OFFRIRE PIÙ SOLUZIONI AGLI INSTALLATORI”

Antonella Scarfò, responsabile di filiale di Energy 3000



«Lo shortage è certamente un problema diffuso a livello globale che impatta fortemente anche in Italia: la carenza di materie prime che ostacola i processi di fabbricazione con conseguenti cali di produzione,

si accompagna ad una crescita maggiore della domanda e alle note problematiche di trasporto e logistica delle merci. Energy3000 ha deciso di puntare su un'accurata pianificazione degli acquisti, diversificando la gamma prodotti e ampliando ulteriormente le soluzioni tecniche a portfolio, così da poter offrire sempre delle valide e affidabili alternative ai clienti. Poter contare su partnership di lunga data con le maggiori case produttrici ci consente di rispondere in tempi rapidi, evitando così di incappare in particolari criticità sia nei confronti dei fornitori che degli installatori».

LA STRATEGIA

- PIANIFICAZIONE MIRATA DEGLI ACQUISTI
- AMPLIARE E DIVERSIFICARE LA GAMMA DEI PRODOTTI
- RISPONDERE IN TEMPI RAPIDI



Soluzioni per la gestione efficiente dell'energia

Energie rinnovabili

**MODULI FOTOVOLTAICI
INVERTER FOTOVOLTAICI
QUADRI STRINGA E QUADRI LATO AC
COMPONENTI PER QUADRI STRINGA
SISTEMI DI RICARICA VEICOLI ELETTRICI**

CHINT fornisce apparecchiature elettriche di bassa tensione, sistemi per la trasmissione e la distribuzione dell'energia in media e alta tensione, soluzioni in ambito fotovoltaico ed energie rinnovabili, strumenti di misura, componenti per l'automazione industriale e componenti elettrici per il settore residenziale. Con una rete commerciale diffusa in 140 Paesi nel mondo e 3 centri di Ricerca e Sviluppo in Europa, Nord America e Asia, CHINT offre una gamma completa di soluzioni intelligenti per la gestione dell'energia, tale da soddisfare in misura crescente anche le esigenze del mercato italiano.



CHINT ITALIA INVESTMENT Srl

Via Bruno Maderna 7, 30174 Venezia - Italia
Tel. +39 041 44 66 14 E-mail: info@chint.it

www.chint.it



Energia Italia: disponibile la 2° edizione dell'Energy GreenVision Book con le linee guida per il fotovoltaico

Per il secondo anno consecutivo Energia Italia ha redatto l'Energy GreenVision Book, un documento che contiene le linee guida per il fotovoltaico. Il documento raccoglie i contenuti e le indicazioni forniti durante la quarta edizione dell'Energy Conference, l'evento nazionale che l'azienda ha tenuto lo scorso 28 gennaio. L'appuntamento ha lo scopo di informare la platea di tecnici e professionisti sulla situazione del comparto fotovoltaico e sulle azioni da intraprendere per favorire il suo sviluppo. In particolare quest'anno si è voluto fare il focus su due punti. Da un lato lo sviluppo del settore legato al Superbonus e le problematiche legate alle nuove revisioni da parte del governo; dall'altro la scelta di programmazione sulle energie rinnovabili che l'Italia sta portando avanti con il Pnrr. Hanno partecipato all'evento i partner di Energia Italia, tra cui Fronius, Q Cells, Zucchetti Centro Sistemi, Futurasun, AcquaPower, Solaredge, Trina Solar e Se-raphim. SolareB2B e Qualenergia.it hanno partecipato in qualità di media partner della manifestazione.

Hanno inoltre preso parte all'evento le associazioni di categoria Anie Rinnovabili e Italia Solare, ma anche esponenti del mondo scientifico, come Kyoto Club ed Enea. Alla tavola rotonda hanno preso parte anche Roberto Sannasardo, energy manager della Regione Siciliana; Gianni Pietro Girotto, presidente della 10ª Commissione permanente (Industria, commercio, turismo) del Senato; Luca Barberis, direzione Promozione Sviluppo Sostenibile del GSE; infine Francesco Marzullo, responsabile Pianificazione per la resilienza e sicurezza della rete e governance Piani di Terna. Per il mondo bancario, invece, ha partecipato Stefano Belleggia, responsabile del Green Desk di BNL PNB Paribas.



"PIÙ CHIAREZZA GRAZIE AL RAPPORTO DIRETTO CON I NOSTRI FORNITORI" Riccardo Priolo, business development di Enerklima Srl



«Il problema del collo di bottiglia che si è creato tra dazi e pandemia ha interessato qualsiasi settore produttivo, incluso il fotovoltaico. Il paradosso è aver fatto il pieno di ordini e non riuscire a evaderli tutti per mancanza di componenti. Il mercato con il booster del 110% e dei vari bonus ha ripreso l'antico vigore, l'unica strada percorribile è la pianificazione e il rapporto di fiducia costruito negli anni con i nostri clienti. Rapporti saldi e duraturi non si improvvisano e, come in ogni campo, non conviene mai affidarsi ai filibustieri che promettono forniture faraoniche in tempi irragionevolmente brevi. Le criticità si risolvono nel migliore dei modi con la trasparenza e la voglia di fare che ha sempre contraddistinto il nostro modo di lavorare. Abbiamo un rapporto diretto con i nostri fornitori che ci permette di avere una visione più chiara sui tempi di approvvigionamento e, di conseguenza, possiamo essere partner strategici per gli installatori, aiutandoli a pianificare al meglio le opere che stanno realizzando calendarizzandole in base alle consegne effettive della merce».

LA STRATEGIA

- PIANIFICAZIONE MIRATA
- AFFIDARSI A FORNITORI SERI
- RAPPORTO DIRETTO E TRASPARENTE CON I FORNITORI PER MAGGIORE CHIAREZZA SUI TEMPI DI APPROVVIGIONAMENTO



"QUEST'ANNO LA DISTRIBUZIONE SARÀ MOLTO PIÙ PREPARATA" Maurizio Nocchi, direttore commerciale di Esaving



«Dopo quanto accaduto nel corso del 2021, penso che oggi i distributori siano più preparati nella gestione di fenomeni tra cui lo shortage di componenti e dei rallentamenti delle forniture, che hanno creato parecchi malumori per una buona fetta di installatori. Esaving, ad esempio, ha aumentato l'attenzione sulle pianificazioni degli ordini, ma ha anche deciso di dedicare una parte del proprio magazzino allo stock di prodotti per gli installatori. In questo modo li aiutiamo e li incentiviamo a pianificare gli ordini con maggiore attenzione. Inoltre, abbiamo adottato una politica commerciale che prevede la massima trasparenza nel dialogo con i nostri partner: affrontiamo con loro eventuali ritardi e aumenti dei listini prezzi, con l'obiettivo di fidelizzarli ancora di più».

LA STRATEGIA

- PIANIFICAZIONI ATTENTA DEGLI ORDINI (PIÙ EVENTUALI INTEGRAZIONI)
- SERVIZIO DI MAGAZZINO PER I NOSTRI INSTALLATORI
- TRASPARENZA E DIALOGO CON GLI INSTALLATORI

polisilicio, che aveva portato a importanti aumenti dei prezzi dei moduli, fino a 27,8 centesimi di dollaro, ad esempio, per i prodotti monocristallini. A questi aumenti si aggiungono i forti rincari legati ai prezzi dei container. Se si considera il mese di dicembre 2021, i prezzi dei moduli sul mercato spot europeo avevano registrato incrementi fino al 21% rispetto allo stesso periodo del 2020. La situazione dovrebbe però normalizzarsi. I prezzi dei pannelli dovrebbero scendere a 25 centesimi di dollaro al watt nei primi sei mesi del 2022, per poi calare nuovamente di circa 2 centesimi, grazie in particolare a un aumento del 39% della capacità produttiva del polisilicio. Secondo un report di Bloomberg, l'aumento della capacità consentirà di portare la produzione globale a quasi 300 GW di moduli. È inoltre previsto un aumento lungo tutta



"PROGRAMMAZIONI MIRATE PER LAVORARE CON STABILITÀ"

Romano Paolicelli, direttore commerciale di Forniture Fotovoltaiche



«Per far fronte alle problematiche legate al fenomeno dello shortage dei componenti fotovoltaici, attualmente stiamo lavorando attraverso ordini programmati, con l'ausilio di un mercato europeo parallelo di importazione, e con notevoli supporti di natura finanziaria. Attraverso canali ben organizzati e programmazioni mirate, pertanto, siamo in grado di operare con una certa stabilità. Nel nostro organico vantiamo anche un personale dedicato al servizio di assistenza, per rispondere tempestivamente alle esigenze dei clienti. Presto in Italia avremo il piacere di inaugurare un'importante piattaforma per i nostri partner».

LA STRATEGIA

- ORDINI MIRATI
- SUPPORTO FINANZIARIO
- NUOVA PIATTAFORMA PER I PARTNER

L'evento è stato coorganizzato con il supporto dell'ordine degli ingegneri della provincia di Palermo, ordine degli architetti, pianificatori, paesaggisti e conservatori della provincia di Trapani, collegio dei geometri e geometri laureati della provincia di Trapani, ordine dei periti industriali e dei periti industriali laureati della provincia di Trapani, ordine dottori commercialisti ed esperti contabili Marsala.

«Quest'anno, visto i recenti eventi, ci siamo permessi di alzare i toni del confronto nel nostro Energy GreenVision Book», ha dichiarato Battista Quinci, presidente di Energia Italia. «Le rinnovabili rappresentano un grande patrimonio per il paese Italia dove il sole è gratuito per tutti. Non è accettabile permettere alle teste di legno di continuare a fabbricare e a diffondere bombe ad orologeria che mettano a repentaglio la vita degli altri. Facciamo appello alla coscienza etica, soprattutto delle istituzioni, nel riflettere sulla necessità di tutelare tutti. Le rinnovabili sono cultura, coscienza, innovazione e cambiamento».

«Anche quest'anno con il nostro Book abbiamo cercato di dare un contributo di direzione verso chi gestisce le regole del nostro mercato», ha aggiunto Giuseppe Maltese, vice presidente di Energia Italia. «Questioni

come la cessione del credito per il Superbonus sono faccende molto delicate. Ci siamo organizzati tutti, come filiera, per gestire le vendite anche in funzione dell'apporto della cessione del credito, un vero e proprio meccanismo virtuale che ha aiutato tantissimi installatori che nel 2020 hanno fatto dei fatturati bassi. Confidiamo in regole più certe che possano permettere una migliore gestione del mercato».

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il book

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per scaricare
l'Energy GreenVision Book



la catena del valore. Sono infatti attualmente in costruzione nuove fabbriche di celle con una capacità annua di oltre 10 GW per prodotti TOPCon ed eterogiunzione. I principali distributori si dichiarano molto più sereni sul fronte dei moduli proprio perché quest'anno non dovrebbero esserci problemi di disponibilità di materiale.

SCARSA DISPONIBILITÀ DI MICROCHIP

Per quanto invece riguarda inverter e batterie, la scarsa disponibilità di microchip rischia di rallentare produzione e vendite. Questi aspetti potreb-



"CANALI DI APPROVVIGIONAMENTO ALTERNATIVI"

Britta Beier, senior vice president Supply Chain Management di IBC Solar



«I rallentamenti nella catena di approvvigionamento a livello globale hanno fortemente colpito anche il mercato del fotovoltaico, soprattutto per i ritardi nei trasporti marittimi e per lo shortage dei componenti

elettronici. Sin dall'inizio abbiamo quindi cercato di aprire un dialogo con tutte le parti e abbiamo elaborato vari approcci in modo che non sorgessero problemi. Ove possibile, siamo passati a canali di approvvigionamento alternativi, come ad esempio utilizzando trasporti ferroviari e non marittimi, e abbiamo fatto del nostro meglio per trovare soluzioni soddisfacenti per i nostri clienti. Fortunatamente, al momento la situazione si sta nuovamente normalizzando e siamo fiduciosi che il settore tornerà presto ai livelli pre Covid».

LA STRATEGIA

- DIALOGO COSTANTE CON GLI INSTALLATORI PARTNER

- CANALI DI APPROVVIGIONAMENTO ALTERNATIVI



What you see is
What you get!

AURORA 655W

high efficiency module

- Architectural aesthetic design.
- Super lower LCOE. 6% LCOE reduction compared with 450Wp modules.
- Higher power. Lower Voc leads to 34% increasing of string power.
- Super lower power degradation with annual degradation ≤0,45%.

✉ donatella.scavazza@egingpv.com

☎ +39 345 4728658

🌐 www.egingpv.com



"UN NUOVO WEBSHOP PER GLI ORDINI"

Francesca Gatti, area manager di SVR Italy, service partner Krannich in Italia



«I nostri clienti sono la nostra massima priorità e stiamo lavorando sodo per garantire un'ottima disponibilità dei nostri prodotti. Si sente spesso parlare di mancanza di disponibilità e componenti, oltre che di ritardi nei trasporti. In risposta a questa sfida, abbiamo deciso di aggiungere più fornitori al nostro portafoglio, in modo da garantire sempre un'ampia scelta per le diverse esigenze dei nostri clienti installatori. Abbiamo aperto una filiale in Cina per essere presenti localmente e garantire una comunicazione ancora più veloce. Inoltre, per rendere più efficienti e agevoli gli ordini, abbiamo lanciato a gennaio 2022 il nostro nuovo Webshop dove gli installatori possono ordinare direttamente online, avendo accesso all'intera gamma dei nostri prodotti, continuamente aggiornati con disponibilità e prezzi personalizzati».

LA STRATEGIA

- AMPLIARE LA GAMMA DEI PRODOTTI
- NUOVA FILIALE IN CINA PER OTTIMIZZARE LA COMUNICAZIONE
- APERTURA DI UNO SHOP ONLINE



"MASSIMA TRASPARENZA CON I NOSTRI INSTALLATORI"

Ermes Torresan, direttore acquisti di Marchiol



«L'approvvigionamento di componenti fotovoltaici in Italia è un problema che si protrae ormai da diversi mesi, in modo particolare su sistemi di storage. Covid, trasporti navali, carenza di container hanno contribuito in modo pesante sulle pianificazioni degli ordini e la gestione del magazzino. Per far fronte a questi problemi, abbiamo scelto di diversificare i nostri acquisti su più fornitori, implementando le importanti programmazioni di acquisto. Fortunatamente, i nostri fornitori ci stanno supportando nelle consegne anche se non sono mancati dei momenti di tensione, che in alcuni casi hanno avuto come effetto il maggior consolidamento e rafforzamento della nostra partnership con loro. Con gli installatori vogliamo sempre mantenere un rapporto di massima trasparenza delle informazioni e condivisione delle problematiche: cerchiamo di anticipare quali potrebbero essere le criticità previste sui vari fornitori per garantire loro un servizio di massima professionalità».

LA STRATEGIA

- RIPIANIFICAZIONE DEGLI ORDINI
- GESTIONE DEL MAGAZZINO OTTIMIZZATA
- CONDIVISIONE DELLE PROBLEMATICHE CON GLI INSTALLATORI PER CONSOLIDARE LE PARTNERSHIP



memodo
The Energy:Experts

"TEMPI DI RISPOSTA RAPIDI"

Davide Saba, amministratore unico di Memodo Italia



«Nell'ultimo anno abbiamo assistito a una forte scarsità di materie prime e a un conseguente rincaro dei prezzi e dei costi di trasporto. Memodo ha reagito prontamente a questa problematica investendo nello stoccaggio e ampliando la superficie del magazzino centralizzato, fino ad arrivare a 20.000 metri quadrati. Gli installatori soffrono particolarmente di questa tematica a causa della domanda molto elevata e delle scadenze degli incentivi statali. Memodo posiziona però i propri clienti al primo posto, mantenendo elevato il livello della logistica, potenziando il sistema di automazione ordini e garantendo spedizioni in sole 48h. Inoltre, grazie al supporto tecnico interno, assicuriamo un'assistenza pre e post-vendita nel processo di configurazione dell'impianto in tempi rapidissimi».

LA STRATEGIA

- INVESTIMENTI NELL'AMPLIAMENTO DEL MAGAZZINO
- POTENZIATO IL SISTEMA DI AUTOMAZIONE ORDINI
- SPEDIZIONI IN TEMPI RAPIDI

bero creare malumori e tensioni nei rapporti tra distributori e installatori, soprattutto sul fronte delle nuove installazioni di taglia residenziale, dove nell'ultimo anno si è registrata una forte domanda di inverter ibridi per l'accumulo. Proprio considerando il segmento residenziale, i distributori avvertono: non sono ammessi ritardi. In Italia, infatti, il Superbonus al 110% per gli edifici unifamiliari ha una scadenza, fissata a fine dicembre 2022. La maxi agevolazione ha dato una forte spinta alla domanda di inverter ibridi, quelli quindi predisposti per le batterie, ma anche quelli che in questo momento sono fortemente colpiti dallo shortage. Gran parte delle batterie al litio vengono infatti ancora assorbite dall'industria dell'automotive, e la scarsa disponibilità di microchip per la realizzazione di queste macchine potrebbe creare forti rallentamenti.

ATTENUARE LE TENSIONI

In ambito residenziale, eventuali ritardi sulle consegne potrebbero creare forti malumori soprattutto per quanto riguarda gli installatori. Se da una parte eventuali rincari dei prezzi potrebbero non essere un problema in quanto assorbiti dall'effetto Superbonus, quello dei ritardi nelle consegne è invece un punto critico che potrebbe creare tensioni.

Maurizio Nocchi, direttore commerciale di Esaving, spiega: «I ritardi sono molto più sentiti in ambito residenziale, soprattutto per quegli installatori che hanno pianificazioni importanti. A volte succede che l'installatore abbia a disposizione moduli e sistemi di montaggio, ma deve aspettare un mese per ricevere inverter e batterie. Immaginate le reazioni dei clienti finali che si aspettano il completamento dei lavori, e le reazioni degli installatori, che spesso sono costretti ad attendere settimane prima di avere la merce a disposizione. Lo scorso anno il canale della distribuzione era abbastanza impreparato nel gestire questi ritardi, ma ha avuto un anno per fare esperienza e dare un significativo cambio di rotta alle strategie».

Diversa è invece la situazione nell'ambito degli impianti di taglia commerciale e industriale. Nonostante nel 2021 ci sia stato un forte incremento della domanda dei nuovi impianti, che quest'anno potrebbe esplodere a causa dei forti rincari dei prezzi dell'energia che sta colpendo proprio il tessuto industriale, per gli installatori diventa più semplice gestire eventuali ritardi nelle forniture. Le trattative per portare a termine un'installazione di taglia commerciale e industriale sono infatti più lunghe, quindi un eventuale ritardo, ad esempio, di un mese, è meno sentito rispetto a quanto potrebbe succedere in ambito residenziale. Inoltre, un eventuale attenuazione del fenomeno di shortage dei moduli permetterebbe a installatori ed EPC di lavorare con maggiore tranquillità. Nel segmento delle in-



NELL'ULTIMO ANNO I PRINCIPALI DISTRIBUTORI HANNO AMPLIATO LE AREE DESTINATE ALLO STOCCAGGIO DEI PRODOTTI. NELLE FOTO I NUOVI MAGAZZINI DI SONEPAR A CATANIA E DI ENERGIA ITALIA A CAMPOBELLO DI MAZARA, IN PROVINCIA DI TRAPANI

stallazioni di grossa taglia, infatti, i moduli coprono la percentuale più consistente della componentistica richiesta. Una maggiore disponibilità di pannelli permetterebbe quindi agli installatori di pianificare e gestire i propri ordini con meno frenesia.

PIANIFICARE

Avendo già alle spalle l'esperienza del 2021, i principali distributori suggeriscono ai propri installatori di non sottovalutare eventuali fenomeni di shortage dei componenti e i rallentamenti delle forniture. Prima della pandemia molti installatori erano abituati a fare ordini spot. Oggi non è più possibile lavorare con questo approccio. I distributori chiedono quindi ai propri installatori partner di pianificare per garantirsi disponibilità di prodotto per lunghi periodi.

Quello delle pianificazioni è un tema molto sentito da parte dei distributori, che a partire proprio dalla gestione degli ordini hanno modificato le proprie strategie, sebbene con modalità diverse. «Ci siamo spostati da ordini su base trimestrale a ordini su base semestrale», spiega Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia, «per poter garantire disponibilità di prodotto ai nostri installatori. A dicembre 2021, ad esempio, avevamo già pianificato per i primi sei mesi del 2022».

STOCK E MAGAZZINO

E se le pianificazioni vengono fatte su periodi più lunghi e interessano volumi maggiori, è chiaro come diventi fondamentale riorganizzare gli spazi dei magazzini. Nel corso del 2021 tanti distributori hanno investito per aumentare la logistica. Energia Italia ha creato nuovi spazi all'interno del magazzino di Campobello di Mazara, decidendo di sfruttare gli ulteriori 2.500 metri quadrati di area a disposizione e di affittare un altro spazio presso un suo fornitore. Nel corso dell'anno, poi, l'azienda aprirà un centro logistico in Toscana. Enerbroker ha invece ampliato l'area del magazzino arrivando a circa 1.700 metri quadrati e incrementato lo stock merci di circa il 500%. E ancora, Memodo ha ampliato la superficie del magazzino centrale, fino ad arrivare a 20.000 metri quadrati di spazio a disposizione. Per coadiuvare gli installatori e offrire loro un servizio aggiuntivo, e con l'obiettivo di indirizzarli verso la corretta pianificazione delle merci, diversi distributori destinano parte dei propri magazzini allo stock di merci richieste dai propri partner.

«In questo modo», aggiunge Maurizio Nocchi di Esaving, «li aiutiamo e li sproniamo a pianificare gli ordini con maggiore attenzione».

Si tratta quindi di un nuovo servizio (a pagamento) offerto ai propri clienti per consentire loro di gestire con maggiore serenità le forniture e le disponibilità di merce per la propria attività. Per

FAST MOVING TECHNOLOGY

STÄUBLI



RENEWABLE ENERGY

Cercate un partner con esperienza pluriennale nel settore?

Per un reale valore aggiunto

In Stäubli Renewable Energy, ci prendiamo cura dello sviluppo dei nostri prodotti e dei servizi non soltanto per il presente ma anche per il futuro. La nostra pluriennale esperienza nell'implementare soluzioni complesse in ambito internazionale ci conferisce un valore aggiunto a lungo termine. Quale azienda con radici Svizzere, potete fidarvi di noi.

Stäubli – Connections for sustainable change

www.staubli-renewable-energy.com





i principali distributori, infatti, stoccare e gestire le merci pianificate dai propri installatori significa offrire un servizio a valore aggiunto, garantire loro disponibilità di merci su periodi più lunghi e consolidare, in questo modo, le partnership.

AMPLIARE LA GAMMA

Con l'obiettivo di garantire sempre disponibilità di merci ai propri installatori, nell'ultimo

anno i principali distributori hanno siglato nuove partnership. Per i distributori è diventato infatti cruciale avere un'offerta ancora più ampia, che offra una valida alternativa nel momento in cui il prodotto di un certo brand non sia disponibile. A febbraio, ad esempio, P.M. Service ha ufficializzato due importanti accordi di distribuzione con Trina Solar e Immergas per ampliare così la gamma di moduli

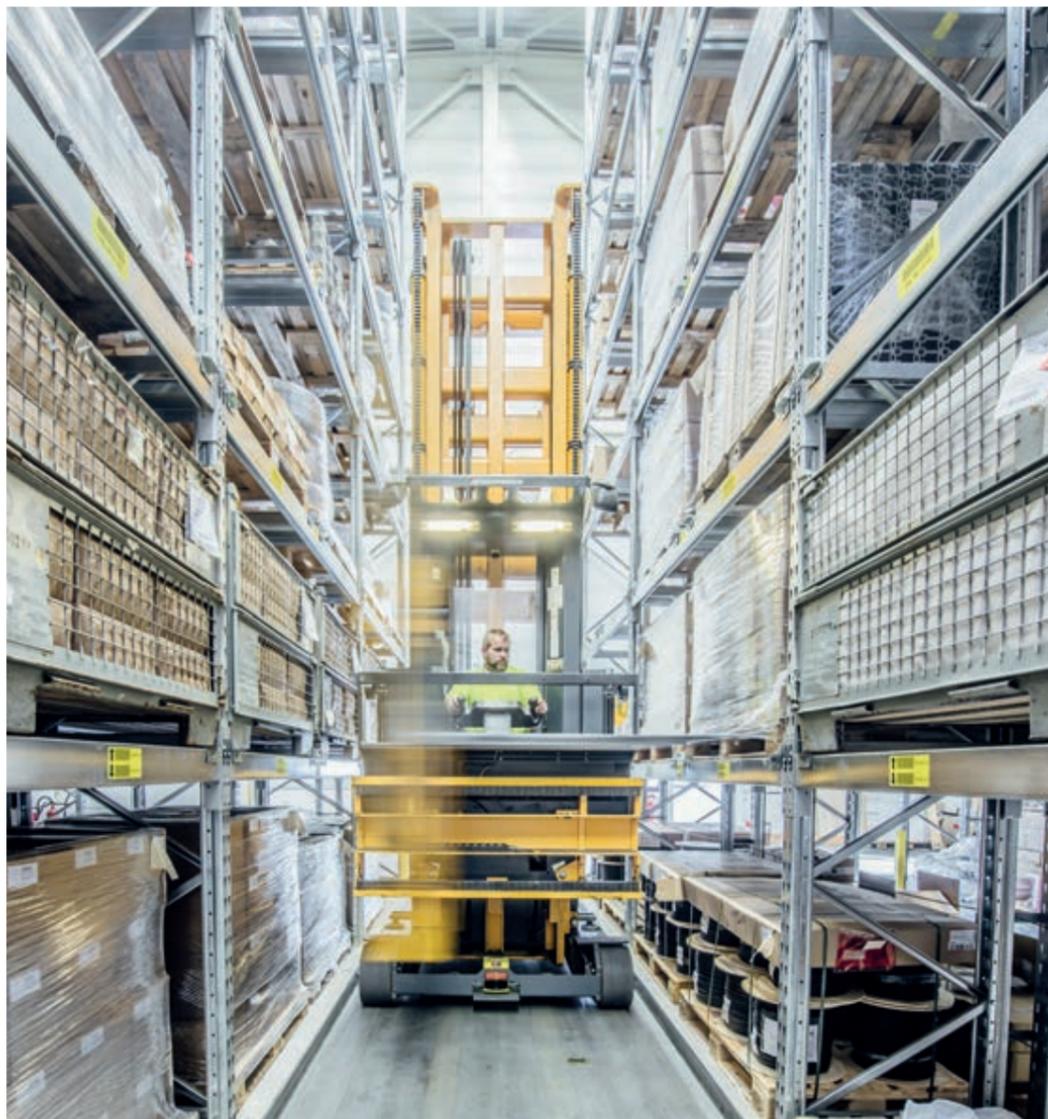
fotovoltaici e di prodotti per raffrescamento, riscaldamento e produzione di acqua calda sanitaria fortemente richiesti nell'ambito del Superbonus. Anche il distributore piemontese IDG Elettroforniture a fine gennaio aveva annunciato la partnership con Q Cells, con un accordo che prevede la distribuzione di moduli e sistemi di storage.

C'è un altro aspetto che accomuna, soprattutto in questo periodo, tanti distributori. Si tratta della possibilità di fornire ai propri installatori kit completi di prodotti, per fare in modo che l'installatore, in cantiere, possa gestire con più tranquillità il lavoro e possa, soprattutto, portarlo a compimento in tempi brevi.

«Sono risultate molte apprezzate le proposte di impianti pre ingegnerizzati forniti sotto forma di kit comprendenti fotovoltaico, pompe di calore, sistemi di storage e colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici», spiega Stefano Loro, Ceo di VP Solar. «Queste soluzioni sono molto apprezzate perché semplificano la gestione tecnica, commerciale e logistica, potendo offrire al mercato impianti integrati, competitivi e performanti, superando le attuali limitazioni di disponibilità causate dalla situazione globale di shortage».



PER COADIUVARE GLI INSTALLATORI E OFFRIRE LORO UN SERVIZIO AGGIUNTIVO, E CON L'OBIETTIVO DI INDIRIZZARLI VERSO LA CORRETTA PIANIFICAZIONE DELLE MERCI, DIVERSI DISTRIBUTORI DESTINANO PARTE DEI PROPRI MAGAZZINI ALLO STOCK DI MERCI RICHIESTE DAI PROPRI PARTNER



“KIT IN CANTIERE PER NON RALLENTARE I LAVORI NEL SUPERBONUS”

Andrea Parrini, titolare di P.M. Service



«Il fenomeno di shortage durerà per tutto il 2022 anche se sui moduli si sta ammorbidendo. Lo sentiremo invece in maniera decisa su inverter e batterie per la mancanza di microchip. A ciò si aggiungono i rallentamenti delle spedizioni navali. Oggi un container dalla Cina a Rotterdam arriva anche con ritardi di un mese. Per ovviare a queste problematiche, noi a settembre 2021 avevamo pianificato gli ordini per i primi sei mesi del 2022. Ma le date di consegna previste dai produttori partner sono slittate di almeno due settimane. Succede quindi che gli ordini si accumulano, arrivano in massa e poi diventa difficile gestirli in magazzino. Per questo abbiamo

ampliato le superfici dei nostri magazzini, uno per i moduli, uno per gli inverter e uno per le batterie. Parte dei magazzini viene utilizzata anche per fare stock direttamente per i nostri installatori. Si tratta di un servizio aggiuntivo che diamo loro per fidelizzarli e per incoraggiarli a pianificare meglio. Inoltre, abbiamo incrementato le vendite di kit fotovoltaici in modo che i nostri installatori trovino in cantiere tutti i componenti necessari. Questo è un servizio che offriamo in particolare per i partner che lavorano con il Superbonus al 110%. Infine, abbiamo avviato nuove partnership con Trina Solar e Immergas per offrire ai nostri clienti valide alternative di prodotto».

LA STRATEGIA

- LOGISTICA OTTIMIZZATA
- VENDITE DI KIT PER FACILITARE GLI STOCK DEGLI INSTALLATORI
- NUOVE PARTNERSHIP PER AMPLIARE LA GAMMA DI PRODOTTI



sonepar

“PROGRAMMAZIONI ACCURATE”

Gianni La Moratta, coordinatore nazionale Mercato Hvac e Energie Rinnovabili di Sonepar Italia



«Ad oggi il problema legato all'approvvigionamento dei componenti fotovoltaici è reale. Sonepar Italia, con la sua struttura centralizzata degli acquisti, per ogni divisione composta da

product manager, buyer e category manager, elabora, anche grazie alle previsioni commerciali puntuali sui territori con i clienti, forecast di approvvigionamento molto accurati, programmando con i fornitori partner a medio e lungo periodo. Questo modus operandi ha consolidato i rapporti con quei fornitori strutturati ad accettare tali programmi e ha portato ad avere criticità con quei fornitori che non erano pronti a lavorare con il metodo di lavoro adottato. Questa è la strategia messa in atto da Sonepar per ovviare ai problemi di shortage finora riscontrati».

LA STRATEGIA

- FORECAST DI APPROVVIGIONAMENTO
- PROGRAMMAZIONI A MEDIO E LUNGO TERMINE
- STRUTTURA CENTRALIZZATA DEGLI ACQUISTI

TECNO-LARIO

“COLLABORAZIONE PROATTIVA E SOLIDITÀ FINANZIARIA”
Paolo Albo, funzionario tecnico-commerciale di Tecno-Lario



«Si può dire che nell'ultimo biennio si è quasi fermato il mondo per poi riprendere con una crescita esponenziale, sfociata nella carenza di componenti e nel conseguente allungamento dei tempi di approvvigionamento. Diventa quindi fondamentale un'accurata programmazione delle forniture rispetto alle abitudini del periodo pre-pandemico. In Tecno-Lario la buona situazione patrimoniale che agevola l'aspetto finanziario nella crescita degli acquisti, la collaborazione proattiva con i fornitori selezionati nella condivisione delle strategie, un'importante programmazione a medio termine e una miglior strutturazione aziendale ci consentono di soddisfare il mercato con merce disponibile nel breve periodo. Resta fondamentale la medesima collaborazione che riceviamo dai nostri clienti installatori e rivenditori».

LA STRATEGIA

- COLLABORAZIONE PROATTIVA CON I FORNITORI
- PROGRAMMAZIONE A MEDIO E LUNGO TERMINE
- MIGLIOR STRUTTURAZIONE AZIENDALE



“ABBIAMO PIANIFICATO VOLUMI ANCORA PIÙ ELEVATI”

Stefano Loro, Ceo di VP Solar



«Le criticità nell'approvvigionamento a livello globale sono state accentuate in Italia dall'elevata domanda generata dal Superbonus. VP Solar ha affrontato lo shortage

di componenti potenziando una task force commerciale dedicata a supportare i propri clienti per trovare le migliori soluzioni per applicazioni sia residenziali che commerciali. Sono risultate molte apprezzate le proposte di impianto pre-ingegnerizzato fornito a kit, comprendenti fotovoltaico, pompe di calore, sistemi di storage e per la ricarica di e-car. VP Solar ha pianificato volumi significativi di prodotti, valorizzando la propria storica forza finanziaria e recentemente l'entrata in Tadiran Group, quotata alla borsa di Tel Aviv e tra le più storiche ed affidabili aziende israeliane. VP Solar assieme a Tadiran Solar ha distribuito, nel 2021, 500 MW di fotovoltaico e 100 MWh di storage: con questi volumi e con una strategia multi continentale VP Solar ha definito accordi prioritari di approvvigionamento e fornitura di moduli, inverter con storage, pompe di calore ed ibride, con linee finanziarie dedicate per poter garantire disponibilità di prodotto».

LA STRATEGIA

- TASK FORCE CON I CLIENTI PER TROVARE LE MIGLIORI SOLUZIONI
- FORNITURA DI KIT
- PIANIFICAZIONE DI VOLUMI ANCORA PIÙ ELEVATI

REGGITI FORTE

Disponibili i nuovi prodotti del catalogo Solar Division 2022 per strutture di montaggio inamovibili e sicure.



Le Novità



PRT2640

PRT2785

ZC1042

ZC0551

STR0009

Profilo **PRT2640**: grazie all'attacco laterale con viti a testa a martello agevola e velocizza l'installazione. Profilo **PRT2785**: per lamiera grecata, consente una migliore aerazione dei moduli e permette l'installazione di micro-inverter e ottimizzatori. Zavorra **ZC1042**: amplia le soluzioni con inclinazione a 10°. Zavorra

ZC0551: consente l'installazione di vele da tre moduli in orizzontale, in abbinamento con la ZC0544 e ZC0536. Impiegata singolarmente, quest'ultima zavorra permette di sollevare maggiormente i moduli così da evitare le zone d'ombra. Staffa **STR0009** entra a far parte delle staffe regolabili per tegole.



FV COMMERCIALE E INDUSTRIALE UN POTENZIALE DA 30 GW

OGGI IN ITALIA SI CONTANO POCO PIÙ DI 8 GW DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SUI TETTI DI CAPANNONI E AZIENDE, CIRCA IL 37% DI TUTTA LA NUOVA POTENZA CUMULATA. NEL CORSO DELL'ANNO POTREBBE REGISTRARSI UN'ULTERIORE SPINTA DELLA TAGLIA COMPRESA TRA 20 KWP E 1.000 KWP SOPRATTUTTO PER I RINCARI DELLE BOLLETTE ENERGETICHE CHE STANNO CONVINCENDO SEMPRE PIÙ IMPRENDITORI A PUNTARE SUL SOLARE. COME? CON SOLUZIONI VECCHIE E NUOVE: PPA, COMUNITÀ ENERGETICHE, STORAGE DI GROSSA TAGLIA, FORMULE ESCO

DI MICHELE LOPRIORE





Nonostante oggi in Italia gli impianti di taglia residenziale continuano a rappresentare una fetta consistente del cumulo installato, il 92% circa del totale in termini numerici e il 22% in termini di potenza, per i prossimi mesi nel nostro Paese è prevista una maggiore diffusione delle installazioni di taglia commerciale e industriale, quelle che normalmente vengono collocate nella fascia di potenza compresa tra 20 e 1.000 kWp. I recenti rincari delle bollette energetiche, che in ambito commerciale e industriale rappresentano una voce importante nei bilanci, uniti a una maggiore sensibilità da parte degli end user verso i temi del risparmio

energetico e della sostenibilità ambientale potrebbero infatti favorire una maggiore diffusione delle grandi installazioni su coperture.

Oggi in Italia sono installati impianti di taglia commerciale e industriale per una potenza complessiva di circa 8,3 GWp, il 37% della potenza cumulata installata. Già nei primi nove mesi del 2021 le installazioni di taglia compresa tra 20 e 1.000 kWp avevano registrato un incremento del 30%. Nel dettaglio, gli impianti con potenza compresa tra 100 e 200 kWp hanno segnato un incremento del 17%, del 6% per la fascia compresa tra 200 e 500 kWp e addirittura del 94% per le installazioni di potenza compresa tra 500

Entra nell'era delle Comunità Energetiche



REGALGRID
sharing your power



kWp e 1 MWp. Si tratta di numeri significativi, che potrebbero crescere ulteriormente visto il potenziale in Italia. Secondo quanto emerge da uno studio dell'IEA, se si considerano le coperture a disposizione nel nostro Paese, le installazioni di taglia commerciale e industriale realizzabili porterebbero a una potenza tra i 20 e i 30 GW, che andrebbero ad aggiungersi agli 8,3 GW esistenti. Per fronteggiare il caro energia, che sta colpendo soprattutto le imprese, il fotovoltaico e lo storage potrebbero diventare infatti due ottimi alleati. Ma non mancano le resistenze da parte degli imprenditori, molti dei quali vedono ancora il solare come una scelta non prioritaria. Altri, invece, preferiscono non distogliere risorse dal core business. Ecco perché il mercato offre nuovi servizi e strumenti, sotto forma di innovazione tecnologica, soluzioni finanziarie vantaggiose, formule Esco, PPA, comunità energetiche e tanto altro.

SPRINT DI INIZIO ANNO

Dalla fine del 2021 in Italia tanti installatori ed EPC che operano nel segmento degli impianti di taglia commerciale e industriale hanno registrato un aumento delle richieste. Ci sono aziende che hanno dichiarato di essere "full" fino a metà anno. Molte di queste, invece, sono state ricontattate da clienti che inizialmente avevano deciso di non investire ma che oggi, a fronte dell'aumento dei costi in bolletta, chiedono l'impianto fotovoltaico chiavi in mano, e in tempi brevi. «Sono proprio i clienti finali a contattarci», spiega Mario Micali, titolare dell'azienda di installazione Carboff di Rho, in provincia di Milano, «con l'obiettivo sia di fronteggiare il caro energia, sia di abbattere il carbon footprint della propria azienda». I rincari delle bollette energetiche hanno sicuramente portato a una maggiore sensibilità dei

clienti finali verso i temi del fotovoltaico e del risparmio energetico. Oggi il solare viene visto da tanti imprenditori come un'ancora di salvezza per la propria attività, uno strumento per abbattere i costi energetici e per aumentare la competitività.

Si potrebbero fare mille esempi di come il solare stia diventando strategico. Ne riportiamo un paio.

La Cooperativa Miticoltori Spizzini di Lerici, in provincia di La Spezia, ad esempio, ha registrato un incremento della bolletta di 50mila euro nell'ultimo anno. «Punteremo all'installazione di un impianto fotovoltaico da 200 kWp con sistema di accumulo con capacità di 50 kWh», si legge in una nota del gruppo, «altrimenti saremo costretti a rivedere i listini con rincari fino al 30%». A Pescara, invece, a causa dei rincari delle bollette il ristoratore Valerio D'amico ha dichiarato di voler puntare sull'installazione di un impianto fotovoltaico per evitare di aumentare i listini. Questo è solo un piccolo ma significativo esempio di come tanti imprenditori inizino a prendere sul serio i vantaggi del solare abbinato all'accumulo in ambito commerciale e industriale.

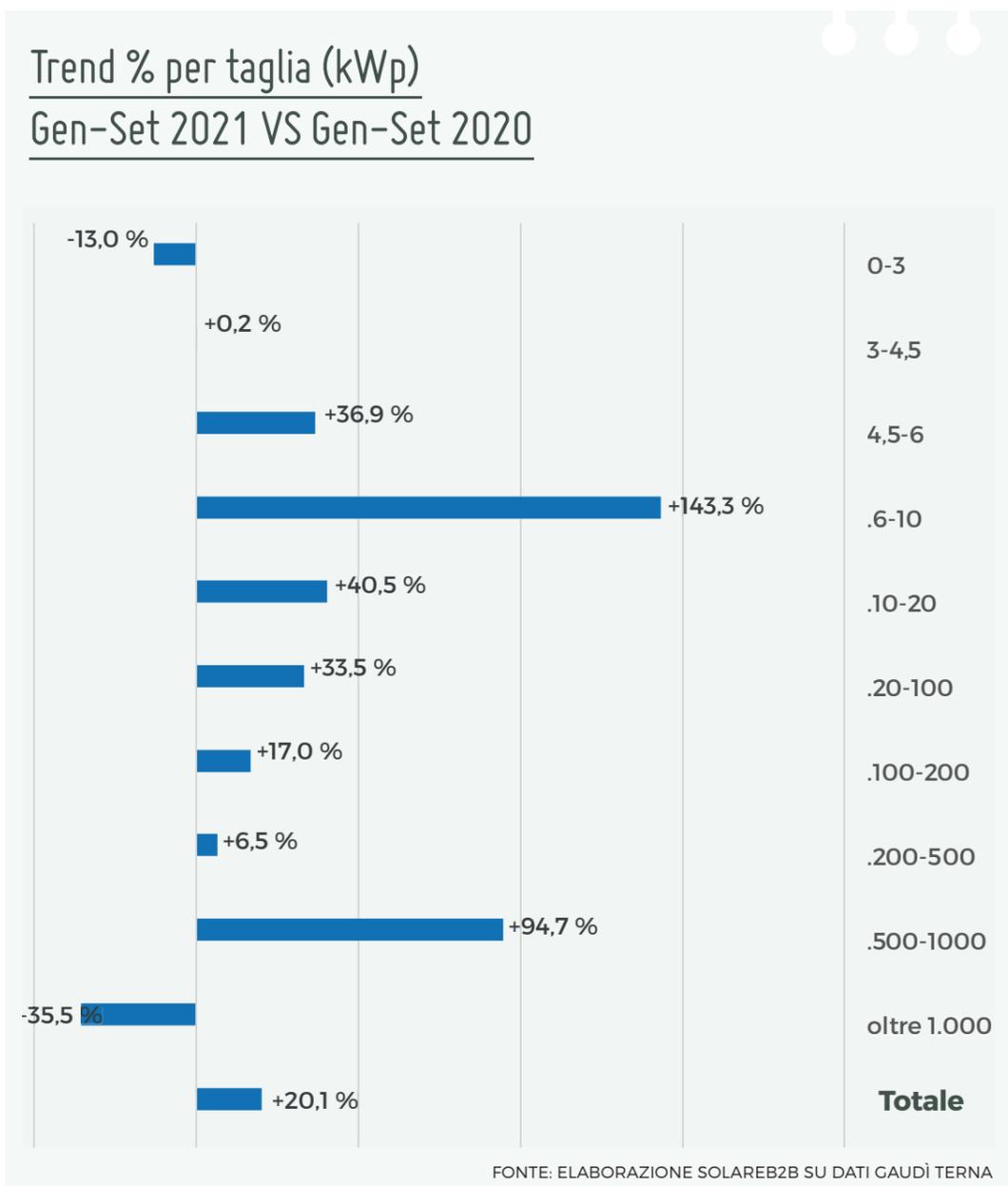
E questo interesse è confermato dalla mole di lavoro di tanti installatori ed EPC.

Leonardo Mormandi, titolare del gruppo Geneco, EPC brianzolo che opera in tutta Italia, ha aggiunto: «Da inizio 2022 abbiamo già ricevuto dalle 70 alle 80 richieste di impianti di taglia commerciale e industriale. Anche se non ci occuperemo di tutti questi impianti, il numero di coperture fotovoltaiche che porteremo a compimento sarà comunque il triplo rispetto al periodo pre covid. Il fotovoltaico, oggi, viene sempre più visto come un bene primario».

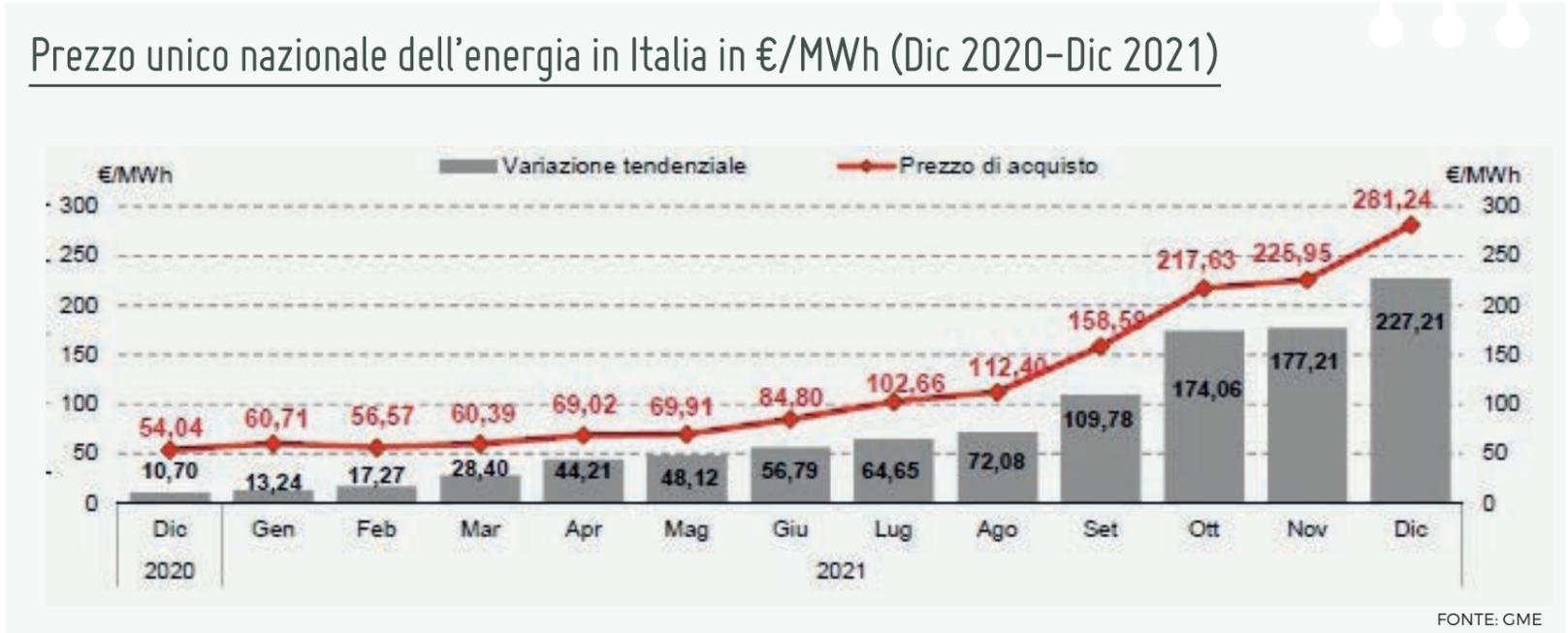
La spinta delle richieste sta arrivando da tutta Italia. Valentino Vivo, managing director di Greenergy, azienda con base in Puglia attiva nello sviluppo e realizzazione di impianti fotovoltaici su tutto il territorio nazionale, in particolare di grossa taglia, ha dichiarato: «Oggi ci sono imprese che hanno visto quasi triplicare la propria bolletta. Notiamo una certa frenesia: l'imprenditore vuole l'impianto fotovoltaico, e dimostra anche di non voler perdere tempo. Se si considera un impianto con potenza superiore ai 500 kWp, la trattativa con il cliente finale può durare diversi mesi. Oggi, invece, i tempi di decisione delle imprese si sono ridotti significativamente, perché per gli stakeholders diventa fondamentale ridurre i tempi di gestione dell'intero iter dalla progettazione all'entrata in esercizio dell'impianto. Inoltre, notiamo una maggiore consapevolezza da parte delle imprese sull'importanza strategica di politiche volte alla sostenibilità».

Nicola Clemenza, energy manager di Try Invest, EPC ed Esco localizzata in Sicilia, ha aggiunto: «La richiesta da parte dei clienti c'è, e arriva soprattutto da chi ha consumi superiori a un milione di kWh per anno. L'80% delle richieste ar-

NEI PRIMI NOVE MESI DEL 2021 IN ITALIA LE INSTALLAZIONI DI TAGLIA COMPRESA TRA 20 E 1.000 KWP HANNO REGISTRATO UN INCREMENTO DI CIRCA IL 30%. NEL DETTAGLIO, GLI IMPIANTI CON POTENZA COMPRESA TRA 100 E 200 KWP HANNO REGISTRATO UN AUMENTO DEL 17%, MENTRE SONO CRESCIUTE DEL 6% LA FASCIA COMPRESA TRA 200 E 500 KWP E ADDIRITTURA DEL 94% LE INSTALLAZIONI DI POTENZA COMPRESA TRA 500 KWP E 1 MWP



DA DICEMBRE 2020 A DICEMBRE 2021 IL PREZZO UNICO NAZIONALE HA REGISTRATO UN INCREMENTO DEL 420%, PASSANDO DA 54 EURO AL MWH A 281 EURO AL MWH





NONOSTANTE L'AUMENTO DEL COSTO DELLE MATERIE PRIME E IN PARTICOLARE DEL PREZZO DEI MODULI FOTOVOLTAICI, I RINCARI DELL'ENERGIA REGISTRATI NELL'ULTIMO ANNO SONO COSÌ ALTI CHE I TEMPI DI RIENTRO DELL'INVESTIMENTO DI UN IMPIANTO DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE SONO COMUNQUE PIÙ BASSI RISPETTO AL PERIODO PRE COVID. OGGI UN IMPIANTO DI TAGLIA COMMERCIALE/ INDUSTRIALE PUÒ RIPAGARSI, SOLO CON IL RISPARMIO IN BOLLETTA, IN TRE ANNI

riva da chi ha l'esigenza di tagliare i costi della bolletta, il resto da chi vuole dare un'impronta green alla propria azienda».

TEMPI DI RIENTRO BREVI

Il tema del caro energia è sempre più attuale e continua a far tremare tante imprese, molte delle quali minacciano addirittura di chiudere temporaneamente gli impianti produttivi. In alcune zone d'Italia sta già succedendo. In Veneto, ad esempio, alcune aziende fermano la produzione nei momenti in cui il costo dell'energia raggiunge il picco più alto pur di salvare i conti.

Complessivamente, quest'anno sono stimati in Italia quasi 36 miliardi di euro di rincari. Sono soprattutto le aziende del nord Italia ad essere quelle più colpite, con la Lombardia in testa (8,5 miliardi di euro di rincari), seguita da Veneto (3,9 miliardi di euro) ed Emilia Romagna (3,5 miliardi di euro). I settori più colpiti sono ovviamente quelli con i più alti consumi di energia elettrica, e quindi metallurgia, alimentare, trasporto e logistica.

«La richiesta di impianti commerciali e industriali è aumentata rispetto al 2021», spiega Alberto Nadai, sales manager di Q Cells Italia, «e il trend per i prossimi trimestri è destinato a crescere. L'attuale costo dell'energia elettrica permette un ritorno dell'investimento molto più veloce rispetto agli anni scorsi e aiuta l'imprenditore ad ottimizzare l'efficientamento energetico anche grazie allo sviluppo tecnologico dei componenti che garantiscono una produzione maggiore di energia. Aiuta inoltre a ridurre ulteriormente i costi Balance of Systems».

Rispetto a qualche anno fa, l'effetto dei rincari delle bollette ha fatto emergere ancora di più la convenienza economica del fotovoltaico.

Se si considera il costo chiavi in mano di un impianto fotovoltaico da 100 kWp, con una media di 1.000 euro al kWp installato e una quota di energia autoconsumata intorno all'80%, i tempi di rientro dell'investimento possono oscillare tra i tre e i quattro anni. A febbraio, in provincia di Foggia è entrato in funzione un impianto da 499 kWp sui tetti della Cooperativa Agricola O.P. Natura Dauna. Grazie a una produzione di 600 MWh e a un risparmio in bolletta di 150mila euro, sono previsti tempi di rientro in tre anni.

Ci sono casi in cui il pay back time è ancora più breve: prendendo in considerazione un impianto fotovoltaico da 500 kWp realizzato nel 2021 in un paese del nord Italia, con un autoconsumo dell'80% e un risparmio in bolletta annuo stimato in 150mila euro, è previsto un ritorno economico in poco più di due anni.

PROBLEMI DI LIQUIDITÀ

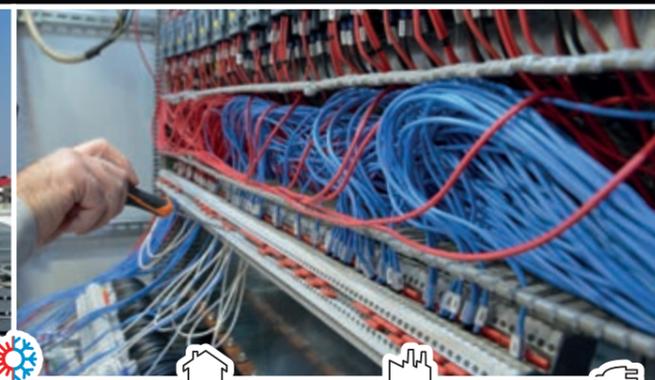
Sembrerebbe quindi tutto in discesa per gli operatori focalizzati sulla realizzazione di impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale.



Il nostro impegno verso le generazioni future è illuminare i loro sogni

Da 4 generazioni Eredi Maggi opera nel settore dell'impiantistica elettrica, termoidraulica, domotica e fotovoltaica, sia industriale che civile, offrendo innovazione e tecnologie sostenibili per garantire la tutela e la salvaguardia dell'ambiente per le **generazioni future**.

Facciamo in modo che gli uomini e la tecnologia convivano nello stesso universo in maniera naturale ed armoniosa.



 **EREDIMAGGI**
impianti



Eredi Maggi Impianti srl
headquarters: Altamura - Bari (Puglia)
Tel/Fax: +39 080.3142376
info@eredimaggi.it - www.eredimaggi.it

Nuovo Impianto fotovoltaico da 413 kW realizzato sulla copertura di un opificio industriale con ancoraggi in acciaio inox e strutture in alluminio a due inclinazioni
Contact Italia. Moduli fotovoltaici Q.CELLS.
Ottimizzatori di potenza ed inverter Solar Edge.
Componentistica blocco moduli Contact Italia.

L'impianto fotovoltaico in foto è stato realizzato con prodotti:









HANNO DETTO

**Attilio Piattelli, presidente di Suncity e vicepresidente di Italia Solare**

«Da tempo suggeriamo l'introduzione di formule innovative e forme di incentivazione per stimolare gli imprenditori a investire: fondi di garanzia e credito d'imposta sono solo due esempi».

**Alberto Nadai, sales manager di Q Cells Italia**

«La richiesta di impianti commerciali e industriali è aumentata rispetto al 2021. L'attuale costo dell'energia elettrica permette un ritorno dell'investimento molto più veloce rispetto agli anni scorsi e aiuta l'imprenditore ad ottimizzare l'efficientamento energetico anche grazie allo sviluppo tecnologico dei componenti che garantiscono una produzione maggiore di energia».

**Davide Tinazzi, amministratore di Energy Srl**

«Lo storage innalza moltissimo il livello di autoconsumo dell'energia prodotta dal fotovoltaico. Però nella taglia commerciale e industriale è possibile introdurre anche funzioni dedicate, come il taglio dei picchi di carico o l'adeguamento dell'autoconsumo alle fasce orarie di maggior costo in modo da prelevare da rete solo nelle fasce orarie di minor costo».

**Leonardo Mormandi, titolare del gruppo Geneco**

«Da inizio 2022 abbiamo già ricevuto dalle 70 alle 80 richieste di impianti di taglia commerciale e industriale. Anche se non ci occuperemo di tutti questi impianti, il numero di coperture fotovoltaiche che porteremo a compimento sarà comunque il triplo rispetto al periodo pre Covid».

**Valentino Vivo, managing director di Greenergy**

«Notiamo una certa frenesia: l'imprenditore vuole l'impianto fotovoltaico, e dimostra anche di non voler perdere tempo. Se si considera un impianto con potenza superiore ai 500 kWp, la trattativa con il cliente finale può durare diversi mesi. Oggi, invece, i tempi di decisione delle imprese si sono ridotti significativamente».

**Nicola Clemenza, direttore di Try Invest**

«La richiesta da parte dei clienti c'è e arriva soprattutto da chi ha consumi superiori a un milione di kWh ogni anno. L'80% delle richieste proviene da chi ha l'esigenza di tagliare i costi della bolletta e il resto da chi vuole dare un'impronta green alla propria azienda».

**Mario Micali, titolare di Carboff**

«Negli ultimi mesi ci sono arrivate diverse richieste per la realizzazione di impianti fotovoltaici di taglia commerciale. Sono stati proprio i clienti finali a contattarci, con l'obiettivo sia di fronteggiare il caro energia, sia di abbattere il carbon footprint della propria azienda».

**Stefano Belleggia, head of Green Desk presso BNL Gruppo Paribas**

«Fino a qualche anno fa, la banca finanziava l'impresa, ma quest'ultima utilizzava il finanziamento per altri scopi, come ad esempio per ampliare le linee produttive. Oggi notiamo maggiore sensibilità da parte degli imprenditori su tematiche tra cui fotovoltaico ed efficientamento energetico. Anche le banche più sensibili alle tematiche green considerano il risparmio in bolletta come capace di supportare il finanziamento».

Ma, purtroppo, ci sono ancora molte resistenze da parte di una fetta di clienti finali. Di fronte all'investimento iniziale, alcuni imprenditori fanno marcia indietro per paura di aumentare il debito, in un momento in cui i bilanci sono già sotto pressione per i rincari dell'energia.

Ma anche da questo punto di vista, il vento sta cambiando, sia per una maggiore sensibilità da parte dell'end user, sia per una serie di soluzioni finanziarie e formule in grado di supportare i clienti.

«Fino a qualche anno fa, la banca finanziava l'impresa, ma quest'ultima utilizzava il finanziamento per altri scopi, come ad esempio per ampliare le linee produttive», spiega Stefano Belleggia, head of Green Desk presso BNL Gruppo Paribas. «Oggi notiamo maggiore sensibilità da parte degli imprenditori su tematiche tra cui fotovoltaico ed efficientamento energetico. Anche le banche più sensibili alle tematiche green considerano il risparmio in bolletta come capace di supportare il rimborso e favoriscono utilizzo di garanzie del fondo centrale o suggeriscono altre eventuali leggi agevolative regionali ai fini del perfezionamento dell'operazione. Nel caso l'imprenditore non volesse ricorrere al finanziamento bancario può comunque sottoscrivere forme contrattuali dirette con il fornitore degli impianti, che prevedono ad esempio la proprietà dell'impianto in capo alla fornitrice, un pagamento di un canone variabile a seconda dell'effettivo risparmio ottenuto e il riscatto dell'impianto al termine di un determinato periodo contrattuale».

Anche le principali associazioni di settore chiedono al governo agevolazioni per gli imprenditori.

In un'audizione al Senato dello scorso febbraio, Italia Solare ha chiesto al governo di introdurre crediti d'imposta per spingere sempre più aziende a installare impianti fotovoltaici, e garanzie di Stato ai trader che sottoscrivono contratti PPA, che potrebbero interessare proprio le grandi installazioni su tetto.

«Da tempo suggeriamo l'introduzione di formule innovative e forme di incentivazione per stimolare gli imprenditori a investire» spiega Attilio Piattelli, vicepresidente di Italia Solare con delega agli impianti di taglia commerciale e industriale. «Un impianto di grosse dimensioni richiede un certo esborso e non sempre l'imprenditore vuole aumentare il debito della propria azienda. Noi puntiamo quindi a introdurre stimoli nuovi: fondi di garanzia e credito d'imposta sono solo due esempi. Il Decreto FER avrebbe dovuto dare una spinta, che purtroppo non è arrivata per la complessità delle pratiche e per la paura degli investitori di relazionarsi con il GSE. Abbiamo sollecitato molte volte un cambio di direzione: serve che il GSE persegua giustamente le eventuali frodi ma che sia allo stesso tempo a supporto degli operatori, mentre oggi purtroppo non si ha questa percezione».

AUMENTO DEI LISTINI

Un altro elemento di criticità è legato all'aumento del prezzo di alcuni componenti fotovoltaici, moduli in primis, che si è registrato nell'ultimo anno. A causa dello shortage delle materie prime e dell'aumento dei costi di trasporto, due macro fenomeni che hanno interessato tutto il 2021, il costo d'installazione dell'impianto fotovoltaico chiavi in mano ha registrato aumenti compresi tra il 15 e il 20%.

«Da una parte l'aumento del costo dell'energia ha portato a una maggiore attenzione dei clienti finali», spiega Luca Tosi, chief sales officer di Manni Energy. «Dall'altra, però, l'aumento del prezzo chiavi in mano degli impianti, che oggi oscilla intorno al 20%, rischia di creare una fase di stallo in attesa che i prezzi, in particolare dei moduli, tornino a calare. Siamo di fronte a un momento di incertezza che può essere superata con un'analisi puntuale e professionale di questi due fenomeni al fine di prendere una decisione consapevole. Notiamo come le aziende che

hanno investito nel fotovoltaico prima del Covid siano molto soddisfatte, perché a fronte di prezzi allora più bassi, e degli attuali aumenti dei costi dell'energia, sono riusciti a valorizzare ancora di più l'energia autoconsumata. Oggi, invece, gli imprenditori spesso sono combattuti tra attendere eventuali flessioni dei prezzi o forme di incentivazione e procedere con l'investimento, che comunque continua a garantire tempi di rientro molto interessanti ed è certamente l'intervento più efficace per abbattere il costo della bolletta. Il tema dell'aumento dei prezzi ha una voce importante nell'analisi della convenienza economica dell'investimento. Nel segmento degli impianti di taglia industriale diventa quindi indispensabile uno studio preciso dell'autoconsumo tramite l'analisi delle curve di carico in quanto percentuali di autoconsumo soddisfacenti, superiori al 70%, compensano l'aumento del prezzo dell'impianto. Mario Micali di Carboff ha aggiunto: «Se consideriamo un impianto da 400-500 kWp, i tempi legati alla trattativa oscillano tra i quattro e i sei mesi. In questo lasso di tempo i prezzi dei componenti possono aumentare. E quindi il cliente finale si troverebbe con un'offerta completamente diversa da quella iniziale. E in molti casi l'imprenditore preferisce annullare l'operazione e attendere». Questo aspetto è inasprito dal fatto che i tempi di installazione di un impianto fotovoltaico di taglia commerciale e industriale oggi può dilatarsi per i ritardi nelle forniture. I rallentamenti delle spedizioni dal far East rischiano di rallentare tantissimi progetti. E, come abbiamo visto, nel giro di pochi mesi l'offerta presentata a un cliente finale può cambiare drasticamente.

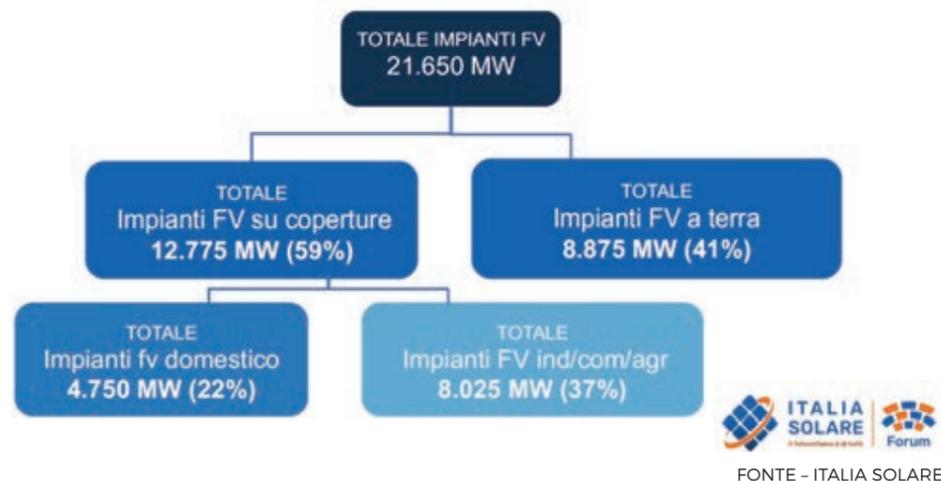
«Il problema degli approvvigionamenti porta all'impossibilità di avere una stabilità dei prezzi», spiega Valentino Vivo di Greenergy. «Oggi, dopo quindici giorni, un preventivo può essere totalmente differente da quello proposto al cliente. Bisogna anche sottolineare, però, come a fronte dell'aumento del prezzo al kWp dell'impianto, i rincari dell'energia tengono comunque i tempi di rientro dell'investimento decisamente più bassi rispetto a un anno e mezzo fa». E difatti, nonostante l'aumento del prezzo chiavi in mano dell'impianto, i rincari delle bollette sono talmente elevati che per un'installazione di taglia commerciale e industriale sono previsti tempi di rientro dell'investimento comunque più bassi rispetto al periodo pre Covid.

La situazione potrebbe addirittura migliorare nei prossimi mesi. Secondo un report pubblicato da Bloomberg, il prezzo dei moduli dovrebbe scendere a 25 centesimi di dollaro al watt nei primi sei mesi dell'anno, per poi calare nuovamente di circa 2 centesimi. Nel 2021 lo shortage di polisilicio aveva spinto i prezzi fino a 27,8 centesimi di dollaro per i moduli monocristallini in silicio con celle da 166 millimetri. Nel 2022 è previsto un aumento del 39% della capacità produttiva del polisilicio, con una fornitura sufficiente per produrre quasi 300 GW di moduli. Grazie all'aumento della capacità, i prezzi del polisilicio potrebbero quindi passare da 37 dollari al kg di ottobre a 20-25 dollari al kg nella seconda metà del 2022. «L'andamento dei costi delle materie prime e dei container non ha facilitato il segmento commerciale e industriale», aggiunge Alberto Nadai di Q Cells. «Tuttavia, dal secondo trimestre la maggiore disponibilità di prodotti e un auspizzato calo dei prezzi supporterà le proposte commerciali soprattutto nelle taglie tra 300 e 500 kW in autoconsumo».

MIGLIORARE L'INCENTIVO

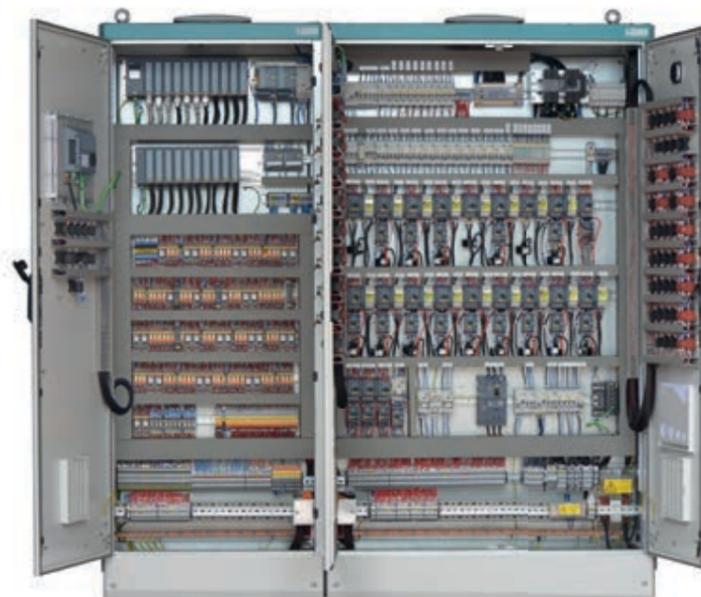
Come accennato in precedenza, una spinta agli impianti di taglia commerciale e industriale potrebbe arrivare da formule vantaggiose per i finanziamenti o da incentivi che ne supportino lo sviluppo. In Italia i sette bandi del decreto FER1, che negli ultimi due anni hanno stanziato incentivi per impianti da fonti rinnovabili e che avrebbero dovuto favorire una spinta dei grandi impianti a tetto e a terra, non hanno tuttavia sortito l'effetto sperato. In particolare per quanto

Suddivisione degli impianti realizzati in Italia Cumulato al 31 dicembre 2021



QUADRI ELETTRICI per impianti fotovoltaici e impianti di qualsiasi tipologia

Secsun è il tuo partner ideale



Cosa ti offriamo?

- ➔ Quadri realizzati con componenti di marche primarie
- ➔ Quadri certificati secondo la norma CEI EN61439 1/2
- ➔ Spedizione rapida e gratuita
- ➔ Assistenza tecnica specializzata pre/post vendita
- ➔ Sviluppo software PLC

Recupera lo SCHEMA ELETTRICO

Secsun integra GRATUITAMENTE su tutti i suoi prodotti, il servizio di recupero dello schema elettrico.



In cosa consiste?

Scannerizzando con il proprio smartphone il QR code presente su ogni quadro elettrico, si ha accesso immediato allo schema elettrico corrispondente.

In questo modo la manutenzione o l'assistenza del quadro elettrico sarà notevolmente semplificata.

Non credi sia fantastico?

www.secsun.it - info@secsun.it

080 967 58 15



ALCUNI DEI PUNTI CHE RALLENTANO LO SVILUPPO DEGLI IMPIANTI COMMERCIALI E INDUSTRIALI SECONDO UN INTERVENTO AL FORUM DI ITALIA SOLARE DELLO SCORSO DICEMBRE

Autoconsumo + Scambio sul Posto (Ssp)



BARRIERE AD UN MAGGIORE SVILUPPO

- ◆ Per autoconsumo dell'ordine di 65 -75% tempo di **rientro dell'investimento in media tra 5 e 6 anni**, non sempre in linea con le aspettative di rientro delle aziende.
- ◆ Spesso le aziende preferiscono **non indebitarsi** in attività che non costituiscono il core business dell'azienda.
- ◆ Possibilità di ricorrere a **investitori terzi (noleggio finanziario o industriale) limitata** dalla solidità aziendale e dal rischio del credito.
- ◆ **Rischio SsP** perché si tratta di misura con durata limitata nel tempo.
- ◆ La presenza dello SsP e la totale **assenza di stimoli alle imprese per l'installazione di accumuli** hanno impedito la diffusione degli accumuli a livello industriale.

FONTE - ITALIA SOLARE

riguarda le procedure a registro, che hanno interessato le installazioni di potenza fino a 1 MWp, nei sette bandi del gruppo A, su un contingente di potenza messo a disposizione per un totale di quasi 770 MW tra fotovoltaico ed eolico, sono state ammesse richieste, per il solare, pari a 474 MW. In molti casi, i lunghi passaggi burocratici con il GSE e i tempi di rientro dell'investimento non ritenuti interessanti hanno fortemente limitato gli imprenditori. Stessa sorte per il gruppo A2 dei registri, quello che avrebbe dovuto incentivare la realizzazione dei nuovi impianti fotovoltaici in sostituzione dell'amianto.

Anche in questo caso, su un totale contingentato di oltre 1,7 GW, al Gestore sono arrivate richieste per soli 372,5 MW.

«Riteniamo che i contributi per lo smaltimento dell'amianto fossero troppo bassi», spiega Attilio Piattelli di Italia Solare. «E poi abbiamo notato come al sud, dove l'irraggiamento è maggiore, l'incentivo pari a 12 euro al MWh fosse molto più appetibile, mentre al nord in molti casi non era adeguato. Un impianto da 400-500 kWp installato in una regione del nord Italia con quell'incentivo ha un tempo di rientro abbondantemente superiore a 10 anni, troppo lungo per poter essere ritenuto interessante».

Ma anche in questo caso, ci sono ottime prospettive all'orizzonte.

NUOVA LINFA DALLA DIRETTIVA RINNOVABILI

E infatti, dal 15 dicembre 2021 è in vigore il Decreto Legislativo 8 novembre 2021, n. 199, la famosa Direttiva Rinnovabili, che mira a promuovere l'uso dell'energia da fonti rinnovabili. Le nuove disposizioni regolamentano il sistema

degli incentivi per le rinnovabili e stabiliscono la normativa a regime per comunità energetiche e autoconsumo da fonti rinnovabili.

Ci sono moltissimi aspetti e novità che interesseranno soprattutto i grandi impianti su tetto. Innanzitutto è prevista una proroga degli incentivi del Decreto FER1.

«In questo caso», spiega Attilio Piattelli, «i regimi di sostegno sono definiti secondo criteri di massima semplificazione delle procedure amministrative. L'accesso agli incentivi è garantito fino al raggiungimento di tetti di potenza stabiliti su base quinquennale e congruenti con gli obiettivi al 2030. Per impianti di potenza inferiore a 1 MW, l'incentivo è attribuito attraverso una richiesta da effettuare al GSE direttamente alla data di entrata in esercizio dell'impianto e non è richiesta la preventiva iscrizione a bandi o registri. È promosso l'abbinamento delle fonti rinnovabili con i sistemi di accumulo e sarà agevolata la partecipazione agli incentivi a chi installi impianti fotovoltaici a seguito di rimozione dell'amianto».

In questo caso, vengono mantenute alcune norme introdotte successivamente all'entrata in vigore del FER1. In particolare, non è necessario che l'area dove è avvenuta la sostituzione dell'amianto coincida con quella dove viene installato l'impianto, purché l'impianto sia installato sullo stesso edificio o in altri edifici catastalmente confinanti nella disponibilità dello stesso soggetto. Inoltre, gli impianti fotovoltaici potranno occupare una superficie maggiore di quella dell'amianto sostituito, fermo restando che in tale caso saranno decurtati proporzionalmente in modo forfettario i benefici aggiuntivi per la sostituzione dell'amianto stesso.

Con il decreto viene poi stabilita la normativa a supporto delle comunità energetiche e dell'autoconsumo collettivo.

Le comunità energetiche non sono più ristrette al limitato ambito della cabina secondaria MT/BT, ma si riferiranno a un ambito territoriale molto più ampio e delimitato dalle utenze che appartengono alla stessa cabina primaria di alta tensione. Possono aderire alla comunità cittadini, PMI, enti territoriali, enti di ricerca e formazione, enti religiosi, enti del terzo settore situati sempre all'interno della stessa cabina primaria. Per l'energia prodotta da impianti ciascuno di potenza massima fino a 1 MW e condivisa sotto alla medesima cabina primaria sarà possibile anche ottenere gli incentivi specifici per la condivisione di energia. «Fino adesso abbiamo visto una sorta di sperimentazione delle comunità energetiche», conclude Attilio Piattelli, «ma con la Direttiva Rinnovabili si entrerà nel vivo e vedremo un maggior coinvolgimento di PMI e industrie. L'introduzione poi, da parte della Direttiva Mercati dell'autoconsumo altrove (classificato come "sistema semplici di produzione e consumo") rappresenterà un'ulteriore opportunità che permetterà alle imprese con scarsa disponibilità di spazio sul proprio tetto di installare l'impianto altrove su una superficie adeguata e soddisfare così il proprio fabbisogno energetico».

Opportunità anche per lo storage di grossa taglia. «Il nuovo assetto sulle comunità energetiche», spiega Davide Tinazzi, amministratore di Energy Srl, «spalancherà grandi opportunità di scambio di energia tra aziende vicine, mettendo chiunque, anche chi non ha il fotovoltaico con storage, nelle condizioni di risparmiare sugli oneri di sistema e distribuzione. Ciò spingerà gli imprenditori che intendono investire su solare e accumulo a sovradimensionare gli impianti per poter servire anche le aziende vicine». E poi c'è tutto l'aspetto legato ai PPA, che mai come in questo periodo potrebbero dare una spinta alle installazioni di taglia commerciale per garantire, negli anni, forniture di energia a prezzi stabili.

A tal proposito, a febbraio Elettricità Futura e Federdistribuzione hanno siglato un protocollo d'intesa per promuovere lo sviluppo e la diffusione dei contratti di approvvigionamento a lungo termine di energia elettrica prodotta da impianti da fonti rinnovabili, i Power Purchase Agreement per l'appunto.

Le due associazioni si impegnano a collaborare per individuare le soluzioni e gli strumenti più efficaci e rendere fruibili, agli operatori della distribuzione moderna, i vantaggi e le opportunità offerte dai PPA.

«Le attuali tensioni sui prezzi del gas, che riguardano non solo il mercato domestico ma anche quello industriale», si legge in una nota di

SONO SEMPRE PIÙ NUMEROSI GLI IMPRENDITORI CHE INVESTONO NEL FOTOVOLTAICO PER CONTRASTARE IL CARO BOLLETTE. ECCO DUE ESEMPI RACCONTATI DA DUE TESTATE ONLINE



Elettricità Futura, "mettono in evidenza la necessità di accelerare l'adozione delle rinnovabili per garantire una fornitura di energia a prezzi stabili e competitivi per le imprese. Già oggi i contratti per l'acquisto di energia rinnovabile a lungo termine offrono elettricità a prezzo fisso, con risparmi significativi rispetto al prezzo dell'elettricità nel mercato spot".

TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA

Si prospettano quindi mesi molto interessanti sia per gli installatori che si occupano di impianti di taglia commerciale e industriale, sia per i produttori di componentistica, che potranno portare innovazione sui tetti di molte aziende. In Italia le coperture di capannoni e imprese sono molto differenti, ma tendenzialmente le superfici non sono molto ampie o comunque sono caratterizzate da numerosi elementi di disturbo che non sempre permettono di installare impianti sufficientemente potenti. Per questo si potrebbe assistere a una maggiore diffusione dei moduli ad alta efficienza e ad alta potenza, come ad esempio i pannelli con 120 celle M10 da 182 millimetri. Questi prodotti possono raggiungere potenze intorno ai 460 Wp e, grazie a peso e dimensioni abbastanza contenute, sono in grado di offrire più potenza a parità di superficie e semplificare il lavoro degli installatori. C'è anche chi ha iniziato a proporre moduli più grandi, con potenze che superano i 500 Wp. «Ogni tetto ha caratteristiche specifiche e quindi bisogna essere in grado di costruire in maniera sartoriale l'impianto», ha aggiunto Nicola Clemenza di TRY Invest. «Proponiamo impianti con moduli con potenza da 600 Wp che ci consentono di posare più kWp a parità di spazio anche perché spesso ci troviamo di fronte a clienti con fabbisogni energetici elevati ma con poca disponibilità di tetto per raggiungere i valori richiesti».

Inoltre, si stanno riaffacciando sul mercato tecnologie come ad esempio il film sottile.

Nel mese di febbraio, Midsummer ha firmato un accordo con Unimetal, produttore italiano di coperture civili e industriali, per la fornitura di 5 MW di moduli Cigs a film sottile ogni anno, per un periodo complessivo di cinque anni. Nell'ambito dell'accordo, le due società lanceranno congiuntamente un nuovo prodotto per il mercato dell'Europa meridionale chiamato "Solar Metal". Il prodotto sarà strutturato con i pannelli metallici di Unimetal e i moduli fotovoltaici di Midsummer. Quello con Unimetal è il secondo accordo in ordine di tempo siglato dalla società svedese. A dicembre Midsummer aveva infatti annunciato una partnership simile con Medacciai, produttore italiano di lamiera curva in metallo. Anche in questo caso, Medacciai si impegna ad acquistare 3,5 MW di moduli all'anno da Midsummer. Le due società lanceranno inoltre congiuntamente un nuovo prodotto per il mercato dell'Europa meridionale denominato "Panel Energy".

Si inizia ad assistere anche a una maggiore richiesta di sistemi di storage in ambito commerciale e industriale. Nonostante dei 60.116 sistemi di accumulo installati in Italia il 97% sia di taglia inferiore a 20 kWh, con una netta prevalenza dei sistemi di capacità inferiore o uguale ai 5 kWh (35%) e di quelli compresi nel range tra 5 kWh e 10 kWh (41,7%), inizia a crescere la richiesta di accumulo anche in ambito commerciale e industriale. Il segmento di mercato degli accumuli di media taglia sta dando qualche piccolo segnale di crescita soprattutto per quelle aziende che lavorano su tre turni e hanno quindi bisogno di accumulare parte dell'energia per utilizzarla poi nelle ore serali.

«Abbiamo notato come stia aumentando la domanda di sistemi di storage in abbinata all'impianto fotovoltaico», spiega Leonardo Mormandi di Geneco. «Complice anche il Superbonus, oggi lo storage è molto più conosciuto anche dagli imprenditori che, incuriositi dai vantaggi dei dispositivi, ci chiedono un preventivo. A ciò si aggiunge il fatto che, visti i tempi di rientro dell'investimento dell'impianto fotovoltaico

base, decisamente inferiori, l'imprenditore decida di abbinare anche lo storage, a fronte di tempi di rientro leggermente più lunghi».

Davide Tinazzi di Energy Srl ha aggiunto: «Lo storage, come abbiamo ormai imparato dal settore residenziale, innalza moltissimo il livello di autoconsumo dell'energia prodotta dal fotovoltaico. Però nella taglia commerciale e industriale è possibile introdurre anche funzioni dedicate, come il taglio dei picchi di carico o l'adeguamento dell'autoconsumo alle fasce orarie di maggior costo in modo da prelevare da rete solo nelle fasce orarie di minor costo. Infine, investire nello storage significa anche investire in un sistema di emergenza in caso di black out. Considerando le funzioni speciali degli impianti di storage commerciale e industriale, il ritorno può essere di 3-4 anni quando installati su impianti fotovoltaici esistenti; un po' di più se c'è da fare anche l'impianto fotovoltaico. Se ci sono colonnine di ricarica per veicoli elettrici, allora i tempi di rientro sono molto più rapidi. Occorre però ritagliare come un sarto le dimensioni e le funzioni dello

storage sulle necessità della singola azienda. La buona notizia è che si tratta normalmente di sistemi facilmente espandibili qualora cambiasse la necessità. In ogni caso, oggi è l'imprenditore che ha capito che siamo entrati in una nuova fase in cui l'energia elettrica è una risorsa e non più una commodity. Cioè un bene scarso anziché sempre disponibile.

Da molto tempo in Asia le aziende, anche le più avanzate e strategiche, subiscono stacchi programmati. C'è fame di energia nel mondo; in Europa questa nuova fase attendeva solo il motivo scatenante, la crisi Ucraina, per manifestarsi. Questo è il problema con cui convivere, a lungo; il solare con accumulo, quindi, è una possibile e concreta soluzione».

Insomma, ci sono tante buone premesse per vedere esplodere il segmento degli impianti di taglia commerciale e industriale in Italia nel corso dell'anno. La tecnologia c'è, formule finanziarie e servizi anche. Serve solo un cambio di passo deciso dagli imprenditori. Che piano piano sta arrivando.



Nato per darti un lavoro assicurato, sempre.

IL CIE RIUNISCE LE MIGLIORI DITTE E STUDI TECNICI ESPERTI NELL'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E TERMICI.

Sappiamo, infatti, che procacciare il lavoro da svolgere è uno tra i problemi principali per gli installatori nel settore.

Oppure, una volta trovato l'incarico, è impegnativo disbrigare tutta la parte burocratica relativa al lavoro svolto (si pensi al disbrigo delle pratiche con Ecobonus 110%).

IL CONSORZIO INSTALLATORI ENERGIA GARANTISCE LAVORO COSTANTE, SICURO E SEMPLICE AI PROFESSIONISTI CHE NE FANNO PARTE.



Scansiona il QR Code

SCOPRI DI PIÙ E PARTECIPA ALLE SELEZIONI
[POSTI LIMITATI IN OGNI REGIONE ITALIANA]



CARO ENERGIA E SUPERBONUS: LE ULTIME DAL GOVERNO

NEL MESE DI FEBBRAIO L'ESECUTIVO HA APPROVATO ALCUNE MISURE PER CONTRASTARE I RINCARI DELLE BOLLETTE DELL'ENERGIA E PER OTTIMIZZARE ALCUNI PASSAGGI LEGATI ALLE DETRAZIONI FISCALI. ECCO LE PRINCIPALI NOVITÀ

Febbraio è stato un mese caldo sul fronte legislativo. Il governo ha infatti deliberato alcune importanti manovre per contrastare il caro bollette e per ottimizzare alcuni passaggi legati a Superbonus e sconto in fattura. Vediamo, step by step, le principali novità dell'ultimo mese.

CESSIONE DEL CREDITO MULTIPLA

La prima novità riguarda la cessione del credito legata al Superbonus al 110% e alle altre detrazioni fiscali. Con il Decreto Sostegni TER, pubblicato in Gazzetta Ufficiale a fine gennaio 2021, il governo aveva stabilito di trasferire il credito una sola volta, con l'obiettivo di introdurre una maggiore stretta sulle frodi fiscali.

Dopo solo una settimana, e soprattutto il pressing di alcuni partiti politici, associazioni e imprese, il governo aveva deciso di fare marcia indietro ed eliminare i limiti varati con il Decreto Sostegni.

E infatti il 18 febbraio, il Consiglio dei Ministri ha introdotto un decreto correttivo con misure urgenti per il contrasto alle frodi in materia edilizia. In particolare, il provvedimento interviene per sbloccare il processo di cessione del credito dei bonus edilizi. Tra questi rientra anche il Superbonus. La disposizione prevede che sarà possibile cedere il credito per tre volte e solo in favore di banche, imprese di assicurazione e intermediari finanziari e che lo stesso non possa formare oggetto di cessioni parziali successivamente alla prima comunicazione dell'opzione all'Agenzia delle entrate. A tal fine il governo ha introdotto un codice identificativo univoco del credito ceduto per consentire la tracciabilità delle cessioni.

CONTRO IL CARO ENERGIA

Nello stesso decreto legge con le novità legate alla cessione del credito sono presenti misure urgenti per il contenimento dei costi dell'energia elettrica e del gas naturale, per lo sviluppo delle energie rinnovabili e per il rilancio delle politiche industriali. Le misure ammontano a quasi 8 miliardi. Di questi, 5,5 miliardi saranno destinati a fare fronte al caro energia. La restante parte invece sarà a sostegno delle filiere produttive che stanno soffrendo maggiormente in questa fase. Sul fronte dell'energia,



l'intervento si divide in due parti: "emergenza", che comprende misure per calmierare nel breve tempo i costi delle bollette energetiche; "prospettiva", che invece prevede misure che consentano nel futuro di evitare altre crisi come quella in corso. Per quanto riguarda le misure "emergenza", il governo era già intervenuto per ridurre la pressione per il "caro bollette" con 1,2 miliardi nel terzo trimestre 2021, 3,5 miliardi nel quarto trimestre 2021 e 5,5 miliardi per i primi tre mesi dell'anno. Con questo nuovo decreto il governo proroga le misure già in essere. Tra queste ci sono l'azzeramento delle aliquote relative agli oneri generali di sistema applicate alle utenze in bassa tensione con potenze fino a 16,5 kW. Azzeramento degli oneri anche per le utenze con potenza pari o superiore a 16,5 kW, anche connesse in media, alta e altissima tensione. La misura riguarda anche usi di illuminazione pubblica o di ricarica di veicoli elettrici in luoghi accessibili al pubblico. Prevista anche la ri-

duzione dell'Iva al 5% e degli oneri generali per il settore gas, il rafforzamento del bonus sociale e il credito d'imposta per le imprese energivore. Viene inoltre introdotto un nuovo contributo straordinario, sotto forma di credito di imposta, in favore delle imprese gasivore. Per quanto riguarda invece le misure in "prospettiva", il decreto include un poderoso programma di accelerazione sul fronte delle rinnovabili. Per il fotovoltaico, ad esempio, è previsto un intervento di semplificazione per l'installazione sui tetti di edifici pubblici e privati e in aree agricole e industriali. Inoltre è previsto l'incremento della produzione nazionale di gas allo scopo di diminuire il rapporto importazione e produzione da utilizzarsi a costo equo per imprese e PMI.

Il provvedimento comprende anche un pacchetto di norme per aumento e ottimizzazione dello stoccaggio di gas. Infine, per quanto attiene al sostegno alle filiere produttive, il decreto interviene

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare i seguenti documenti:

Consiglio dei ministri del 18 febbraio



Credito d'imposta all'80% per le imprese turistiche: modalità applicative per l'accesso alla piattaforma



Credito d'imposta all'80% per le imprese turistiche: aggiornamento elenco delle spese ammissibili





su due settori in particolare: automotive e micro-processori. Il provvedimento stanziava risorse pluriennali, fino al 2030, con l'obiettivo di favorire la transizione verde, la ricerca, la riconversione e riqualificazione dell'industria del settore automotive. Inoltre sono previsti incentivi all'acquisto di veicoli non inquinanti. Sono previsti fondi pluriennali, fino al 2030, per la produzione nazionale di microchip.

AGGIORNATO IL CREDITO D'IMPOSTA PER LE IMPRESE TURISTICHE

Qualche giorno prima della riunione del Consiglio dei ministri, il ministero del Turismo aveva aggiornato gli interventi ammissibili per il credito d'imposta all'80%. Il "Superbonus alberghi", pubblicato in Gazzetta Ufficiale lo scorso 6 novembre 2021, amplia così la tipologia di interventi che potranno beneficiare dell'agevolazione. Come spiega una nota del ministero del Turismo, "sono ammesse le spese per gli interventi di installazione di nuovi impianti solari fotovoltaici connessi alla rete elettrica su edifici e muniti di sistema di accumulo, nonché l'installazione di infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici negli edifici, che siano destinate ad uso esclusivo della struttura turistica oggetto dell'intervento". Fotovoltaico, storage e colonnine per la ricarica vanno ad affiancarsi ad altri interventi. Tra questi rientrano opere di efficientamento energetico, riqualificazione antisismica, eliminazione delle barriere architettoniche, interventi di manutenzione straordinaria, restauro e risanamento conservativo, piscine termali, interventi di ristrutturazione, spese per la digitalizzazione, acquisto di mobili e componenti d'arredo.

Ricordiamo che è previsto un credito d'imposta dell'80% per gli interventi realizzati dal 7 novembre 2021 al 31 dicembre 2024. In aggiunta sono previsti anche contributi a fondo perduto. Il bonus alberghi potrà essere utilizzato dalle imprese alberghiere, agriturismi, altre imprese del comparto turistico, fieristico e congressuale, stabilimenti balneari, termali, porti turistici e parchi tematici. Inoltre il credito d'imposta maturato si potrà cedere ad altri soggetti, come ad esempio banche ed istituti finanziari, e dovrà essere utilizzato entro il 2024. I contributi verranno però erogati in funzione dell'ordine cronologico delle richieste, fino ad esaurimento dei fondi.

Da lunedì 21 febbraio è possibile accedere alla sezione informativa dell'incentivo. Dal 4 marzo, invece, è possibile accedere alla piattaforma per l'invio della domanda.

UN TETTO MASSIMO

Sempre nel mese di febbraio, il ministro della Transizione Ecologica Roberto Cingolani aveva firmato il decreto che fissa i tetti massimi per gli interventi del Superbonus 110%. I massimali aggiornano quelli già vigenti per l'Ecobonus, aumentandoli almeno del 20% in considerazione del maggior costo delle materie prime e dell'inflazione. «Con questo decreto si completa l'operazione che sta portando avanti il Governo ponendo un freno all'eccessiva lievitazione dei costi riscontrata in tempi recenti e riportando il Superbonus a un esercizio ragionevole che tuteli lo Stato e i cittadini venendo incontro anche alle esigenze del settore e dell'efficientamento energetico», commenta il ministro Cingolani.

I massimali, che saranno rivisti annualmente, non sono omnicomprensivi in modo da tener conto dell'eterogeneità dei possibili interventi. Sono quindi esclusi IVA, oneri professionali e costi di posa in opera. Per tutti i costi non previsti nel decreto si farà riferimento ai prezziari predisposti dalle Regioni e dalle Province autonome o ai listini delle camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura competenti oppure ancora ai prezziari della casa editrice DEI. Per queste voci, al fine di evitare speculazioni, sarà indispensabile l'asseverazione della congruità della spesa da parte di un tecnico abilitato. 

LE MANOVRE DEL MESE DI FEBBRAIO

- **9 febbraio**, il governo decide di fare marcia indietro sulla cessione del credito con un unico passaggio;
- **14 febbraio**, il ministero del Turismo aggiorna l'elenco degli interventi ammessi al credito d'imposta all'80% per le imprese turistiche. Tra questi rientrano fotovoltaico, storage e mobilità elettrica
- **15 febbraio**, il ministro della Transizione Ecologica Roberto Cingolani firma decreto su tetti massimi di spesa per il Superbonus;
- **18 febbraio**, il Consiglio dei Ministri approva il decreto legge che introduce misure urgenti per il contenimento dei costi dell'energia elettrica e del gas naturale, per lo sviluppo delle energie rinnovabili e per il rilancio delle politiche industriali. Tra questi, anche la possibilità di cedere il credito fino a un massimo di tre volte.

SCOPRI IL NOSTRO NUOVO WEBSHOP

Versatile, unico e sempre disponibile!

Vivi con noi una nuova esperienza di shopping online! Cosa ti aspetta: un'ampia gamma di prodotti, funzioni di filtro migliorate, una visualizzazione chiara della disponibilità e prezzi personalizzati!

www.shop.krannich-solar.com

krannich
global solar distribution



Krannich Solar Europa
tramite SVR Italy

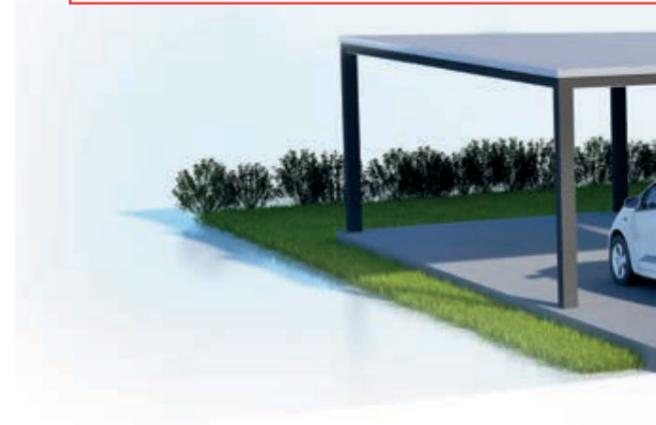
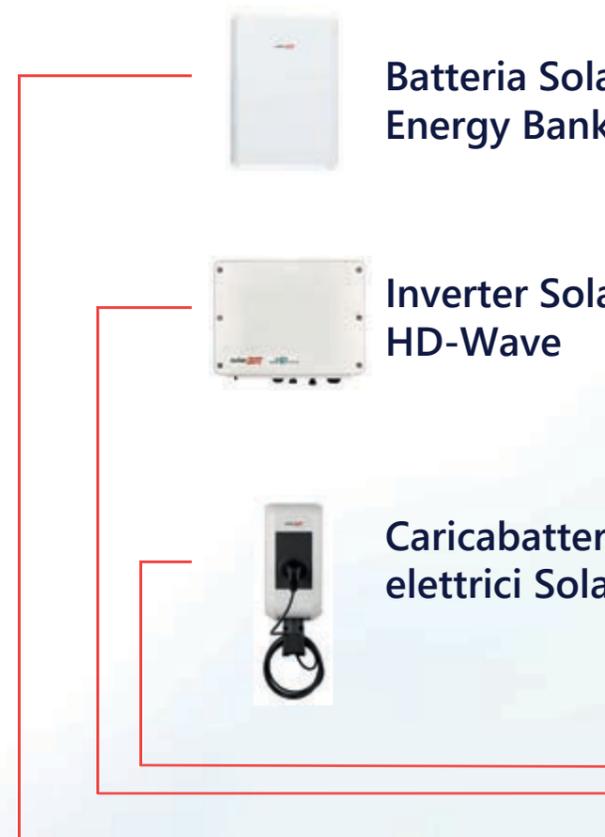
T: +39-051-6133538
info@eu.krannich-solar.com

Scopri SolarEdge Home

Nuovo stile di vita per i proprietari di casa
Nuove opportunità di business per gli installatori

SolarEdge Home è la soluzione integrata e accoppiata in corrente continua per la gestione intelligente dell'energia che permette ai tuoi clienti di consumare il più possibile dell'energia che viene prodotta. Il sistema combina solare, accumulo, gestione dei dispositivi domotici e ricarica dei veicoli elettrici. SolarEdge Home è una soluzione scalabile e dunque è la risposta ideale per i bisogni energetici attuali e futuri dei tuoi clienti.

Scopri tutto il programma formativo dedicato alla soluzione SolarEdge Home su www.solaredge.com



Dispositivi Smart Energy S



Regolatore per accumuli termici



In
in

arEdge
K

arEdge

ie per veicoli
arEdge

SolarEdge Home



Moduli smart con
ottimizzatore di potenza
integrato



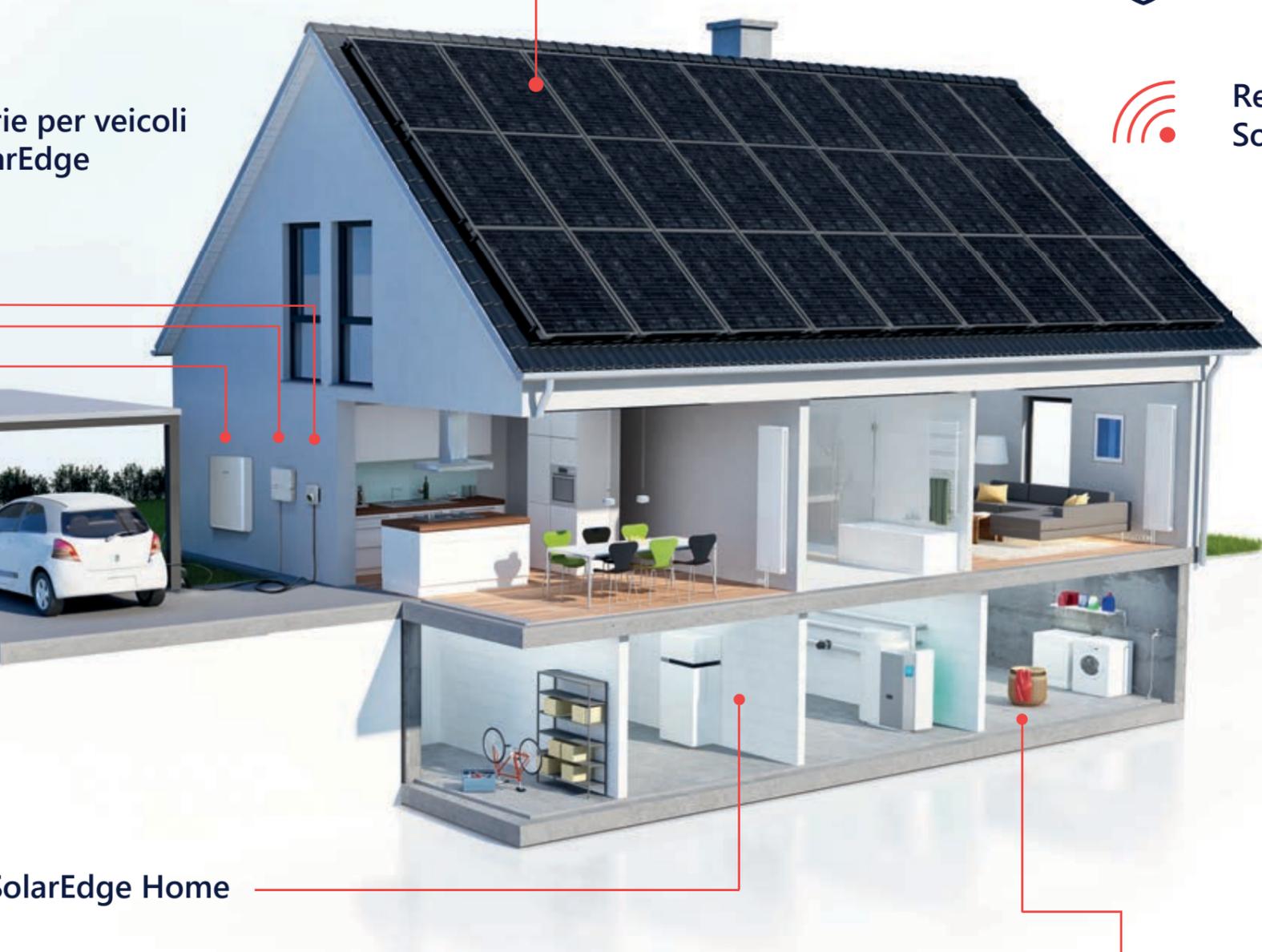
App mySolarEdge



Funzionalità di
sicurezza integrate



Rete wireless
SolarEdge Energy Net



Interruttore
intelligente



Contatto
pulito



Presse
intelligente



Contatore
inline



DECRETO FER: LO SPRINT DEL SETTIMO BANDO

NELLA SETTIMA PROCEDURA, IL FOTOVOLTAICO SI È AGGIUDICATO QUASI 1 GW TRA ASTE E REGISTRI. C'È TEMPO FINO A MARZO PER PARTECIPARE ALL'OTTAVO BANDO, RELATIVO AI CONTINGENTI DI POTENZA NON ASSEGNATI NELLE PRECEDENTI EDIZIONI

Riepilogo Graduatorie Bando 7 D.M. 04/07/2019

Tipologia Intradamento	Gruppo	Contingente [MW]	RICHIESTE INVIAE			RICHIESTE IN POSIZIONE UTILE (Tab. A)		RICHIESTE ESCLUSE (Tab. B)		RICHIESTE IN POSIZIONE NON UTILE (Tab. C)		RINUNCE (Tab. D)	
			Numero Pratiche	Potenza (MW)	Delta Potenza Cont.-Inviate (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)
Asta	A	3.312,5	100	1.232,1	2.080,4	77	975,0	11	114,9	0	0,0	12	142,3
Asta	B	104,6	2	2,7	101,9	1	1,2	1	1,5	0	0,0	0	0,0
Asta	C	479,9	6	117,2	362,7	6	117,2	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Totale Aste		3.897,1	108	1.352,1	2.545,0	84	1.093,4	12	116,4	0	0,0	12	142,3
Registro	A	260,4	626	306,4	-46,0	514	251,5	95	40,8	0	0,0	17	12,8
Registro	A-2	537,4	344	153,1	384,3	260	110,3	72	35,9	0	0,0	12	6,1
Registro	B	20,0	75	15,9	4,1	63	13,2	12	2,7	0	0,0	0	0,0
Registro	C	110,4	3	1,1	109,2	3	1,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Totale Registri		928,1	1.048	476,5	451,6	840	376,2	179	79,4	0	0,0	29	18,9
Totale generale		4.825,2	1.156	1.828,6	2.996,6	924	1.469,6	191	195,8	0	0,0	41	161,2

Note:

- le potenze delle richieste inviate, escluse, in posizione non utile e delle rinunce si riferiscono ai valori dichiarati dai Soggetti Responsabili all'atto dell'iscrizione
- le potenze delle richieste in posizione utile si riferiscono ai valori riscontrati nella fase di istruttoria dal GSE nella documentazione allegata alla richiesta di iscrizione



Nel settimo bando del Decreto FER il fotovoltaico si è aggiudicato un totale di circa 905 MW tra aste e registri. Il dato segna un aumento del 105% rispetto ai 440 MW del sesto bando. L'incremento è da attribuire soprattutto al peso della potenza degli impianti ammessi alle aste, che coprono più della metà della potenza aggiudicata. Cresce quindi il numero e la potenza degli impianti ammessi ad aste e registri, ma a fronte di un aumento del contingente di potenza disponibile. È quanto emerge dai risultati pubblicati dal GSE relativi al settimo bando del Decreto FER, che prevede incentivi per impianti da fonti rinnovabili.

Il bando, avviato il 30 settembre e chiuso il 30 ottobre 2021, riguarda l'ultima delle sette procedure che consentono l'accesso a registri e aste. Complessivamente, dei 4.852 MW sono pervenute al Gestore 1.156 richieste per un totale di 1.828 MW, di cui 1.469 MW ammessi ad aste e registri.

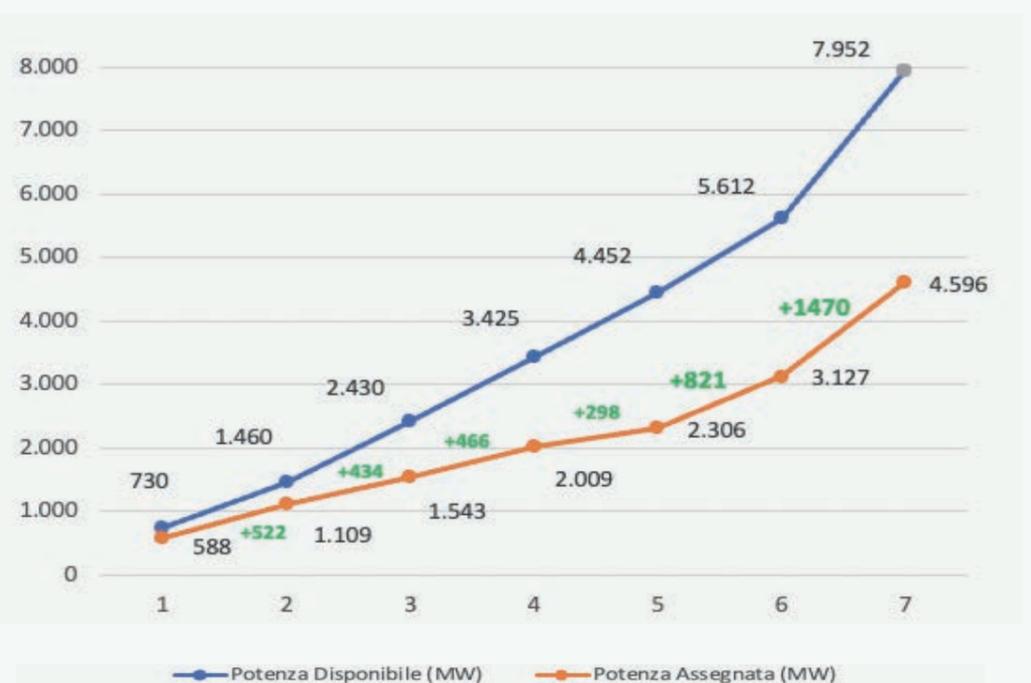
LE ASTE

Per quanto riguarda l'iscrizione alle aste che comprendono gli impianti fotovoltaici ed eolici di potenza superiore al MW, il contingente di potenza complessivo dei tre gruppi A, B e C è stato di 2.055 MW. Nel gruppo A rientrano in graduatoria 63 impianti fotovoltaici per un totale di oltre 582 MW (erano 290 nel sesto bando). Rientrano nella lista, inoltre, quattro maxi impianti da 87 MW, 69 MW, 48 MW e 45 MW.

I REGISTRI

Passando ai registri, che interessano invece le installazioni di potenza fino a 1 MW e che comprendono i gruppi A (contingente di potenza pari

Confronto tra potenza assegnata e disponibile nelle sette procedure del FER1



(FONTE: ELABORAZIONI DI HERON ADVISORY - 31 GENNAIO 2022)

LA POTENZA COMPLESSIVAMENTE MESSA A DISPOSIZIONE NEI SETTE BANDI È DI 7,9 GW. CIRCA IL 51% DELLA POTENZA COMPLESSIVAMENTE ASSEGNATA RIGUARDA PROGETTI DI INSTALLAZIONI DI IMPIANTI EOLICI (2.337 MW). SI TRATTA IN PARTICOLARE DI IMPIANTI EOLICI CHE HANNO PARTECIPATO AL MECCANISMO DELLE ASTE AL RIBASSO A CUI SONO STATI ASSEGNATI 2.100 MW. IL FOTOVOLTAICO CONTRIBUISCE INVECE PER CIRCA IL 40% RISPETTO AL TOTALE CON UNA POTENZA COMPLESSIVAMENTE ASSEGNATA PARI A 1,9 GW



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare il regolamento operativo per l'iscrizione ai Registri e alle aste



Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare la guida all'utilizzo del Portale Fer-E per l'iscrizione ai Registri e alle aste e per l'accesso agli incentivi



a 260 MW), A-2 (537,5 MW), B (20 MW) e C (110 MW), nel gruppo A per il solare sono state ammesse a registro 414 richieste per 213 MW (erano 188 richieste per oltre 75 MW nel sesto bando). Il secondo gruppo, A-2, riguarda esclusivamente gli impianti fotovoltaici di nuova costruzione, i cui moduli sono installati in sostituzione di coperture di edifici e fabbricati rurali su cui è operata la completa rimozione dell'eternit o dell'amianto. Nella graduatoria rientrano 260 impianti (erano 187 nel



sesto bando) per una potenza totale di circa 110 MW (78,5 MW nel sesto bando). Si tratta comunque di valori ancora bassi se si considera il contingente di potenza a disposizione, pari a 537,5 MW.

APERTE LE ISCRIZIONI

Dal 31 gennaio 2022 sono aperte le iscrizioni per la partecipazione all'ottava procedura di registro e asta del Decreto FER. Il periodo di iscrizione si chiuderà il 2 marzo 2022 alle ore 12:00 e la graduatoria sarà pubblicata dal Gestore entro il 31 maggio 2022. I bandi fanno riferimento ai contingenti di potenza non assegnati nelle precedenti

procedure. Nel caso risultasse disponibile ulteriore potenza residua a conclusione dell'ottavo bando, il 31 maggio 2022 sarà aperta un'ulteriore procedura. Il Gestore specifica che, prima di inoltrare la richiesta di iscrizione ai registri o alle aste, il soggetto responsabile è tenuto a effettuare la registrazione dell'impianto sul portale Gaudì. Quando l'impianto risulterà sotto la dicitura "validato", allora l'interessato potrà presentare la richiesta. Il GSE invita quindi i soggetti responsabili a tenere in considerazione i tempi tecnici di validazione al fine di rispettare la scadenza della chiusura del bando.



NELL'ULTIMO BANDO CHIRON, PIATTAFORMA INDIPENDENTE DI SVILUPPO, INVESTIMENTO E GESTIONE NEL SETTORE DELLE ENERGIE RINNOVABILI SI È AGGIUDICATA 21,2 MW DI NUOVA CAPACITÀ. TUTTA LA POTENZA COMPLESSIVA FA RIFERIMENTO A QUATTRO NUOVI PROGETTI FOTOVOLTAICI, CHE SARANNO REALIZZATI IN REGIONI DEL NORD-EST. I LAVORI DI COSTRUZIONE VERRANNO AVVIATI GIÀ NEL CORSO DEL 2022

STOP AI PICCIONI CON I DISSUASORI ITALGAM

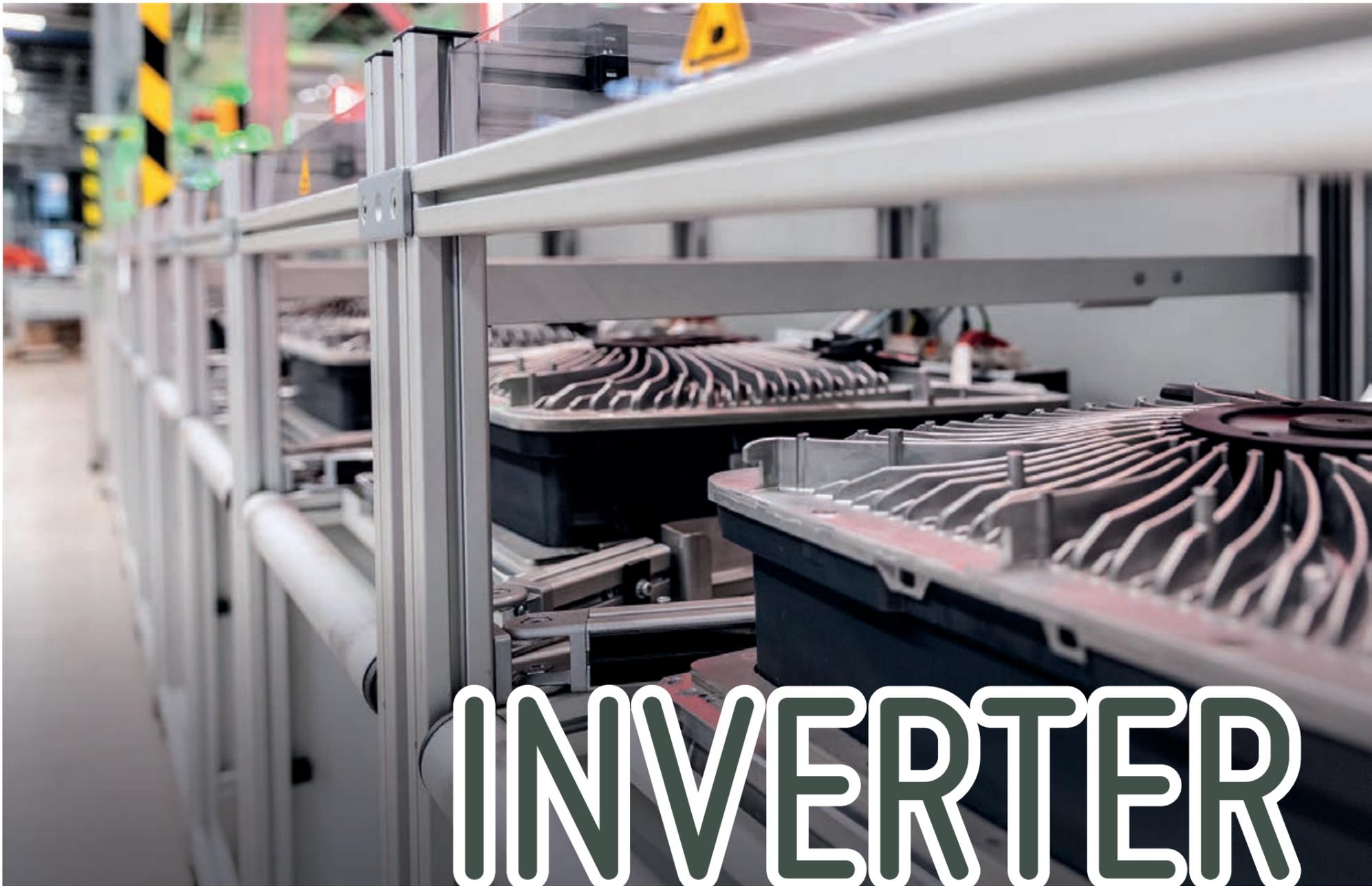
Lo scovolo dissuasore anti piccioni Italgam, specificatamente studiato per gli impianti fotovoltaici e le grondaie, semplicemente incastrato lungo i bordi tra pannelli e tetto, crea una barriera impenetrabile, a basso costo e di veloce e semplice realizzazione!

Non limita minimamente il naturale ricircolo d'aria sotto i pannelli, né tantomeno lo scorrere della pioggia. **Non fa decadere la garanzia sui pannelli. Dura più dei pannelli stessi!**



**PREZZARIO
DEDICATO
AGLI OPERATORI
DI SETTORE**

Via Piave, 19 - 00046 Grottaferrata (RM)
P.iva 14761801001 - RM - 1544670
italgam.scovoli@gmail.com
06.685.82.651 - 349.42.98.623
www.italgam.it



INVERTER

TUTTI I VANTAGGI DELLA DIGITALIZZAZIONE

L'EVOLUZIONE TECNOLOGICA IN CHIAVE DIGITALE HA CAMBIATO IL RUOLO DELL'INVERTER ALL'INTERNO DELLE INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE. OGGI QUESTO DEVICE È IN GRADO DI MONITORARE LO STATO DI SALUTE DELL'IMPIANTO, INDIVIDUARE GUASTI, OLTRE A DIALOGARE CON STORAGE, WALL BOX E CON GLI ELETTRODOMESTICI PER OTTIMIZZARE L'AUTOCONSUMO.

DI ALDO CATTANEO

Fino a qualche anno fa, quando si parlava di inverter si faceva riferimento a un dispositivo la cui unica funzione era quella di trasformare la corrente continua prodotta dai pannelli fotovoltaici in corrente alternata per poter essere utilizzata dall'abitazione stessa, con l'autoconsumo, oppure reimmessa in rete. Normalmente tutti i parametri erano resi visibili all'utente o all'installatore unicamente su un display attraverso il quale era possibile controllare solamente lo stato di funzione dell'inverter e dell'impianto. Si trattava tuttavia di pochi e sintetici dati.

Oggi gli inverter sono a tutti gli effetti dei dispositivi che grazie all'evoluzione tecnologica e alla loro digitalizzazione si sono trasformati in device in grado di dialogare a 360° sia con la wall box domestica e gli elettrodomestici di casa, ma anche con il sistema

di accumulo, al fine di ottimizzare l'autoconsumo e lo storage, sia con i gestori di rete, per garantire che l'immissione di energia rispetti i parametri previsti, e addirittura monitorare diverse utenze, come nel caso delle comunità energetiche. Gli ultimi inverter di Fronius ad esempio sono progettati per garantire un'elevata efficienza non solo nella produzione, ma anche nell'utilizzo dell'energia fotovoltaica. Possono inoltre gestire in modo dinamico sia tecnologie di terze parti integrate all'impianto fotovoltaico, sia un sistema di accumulo con funzioni di back-up.

E la digitalizzazione offre anche diversi vantaggi a livello produttivo. Ad esempio, grazie al trasferimento del processo di conversione a un processore digitale, la taglia e il peso degli inverter di SolarEdge sono stati ridotti significativamente raggiungendo un'elevata efficienza del sistema. Mentre Sunways,

attraverso l'analisi dei big data e la modellazione, è in grado di ottimizzare il processo produttivo e ridurre al minimo i tassi di malfunzionamento del prodotto. Inoltre la presenza di un minor numero di componenti meccanici e di raffreddamento ha contribuito a ridurre anche i costi di produzione degli inverter. Così la digitalizzazione nel caso di inverter di ultima generazione consente una più facile gestione dei flussi energetici, indirizzando l'energia sui carichi, sulle batterie o sulla rete ottimizzando al massimo l'efficienza e la gestione dell'intero sistema.

MONITORAGGIO SMART

L'evoluzione digitale degli inverter ha fatto nascere sempre più prodotti intelligenti che consentono una diagnostica dettagliata dei parametri dell'impianto e dell'inverter stesso. La digitalizzazione de-



vetrina prodotti



Prodotto di punta

L'aggiunta più recente all'offerta di inverter di Huawei è il SUN2000-215KTL-H3, l'inverter di stringa che meglio si adatta ai nuovi moduli fotovoltaici bifacciali e ad alta potenza. Grazie a 3 Mpppt da 100 A distribuiti su 14 ingressi è possibile utilizzare, senza perdite di clipping, tutti i moduli bifacciali disponibili sul mercato. Gli smart DC Switch sostituiscono i fusibili, senza la necessità di sostituire il componente allo scatto, proseguendo la filosofia Huawei del Zero Maintenance.



La scheda

Sigla prodotto: SUN2000-215KTL-H3
Tipologia prodotto: inverter di stringa
Potenza: 200 kW
Efficienza di conversione: 99%
Dimensioni: 1.035x700x365 mm
Peso: 86 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

"VERE CENTRALINE DI CONTROLLO PER L'INTERO SISTEMA" Enrico Lamanna, product & solution manager di Huawei



«La digitalizzazione ha colpito trasversalmente molti settori, incluso quello dell'elettronica di potenza, analogico per eccellenza. Non a caso, in Huawei noi siamo il dipartimento Digital Power. Per gli inverter, raggiunte le attuali elevate efficienze, dare un valore aggiunto significa offrire servizi. L'introduzione dell'AI trasforma i nostri inverter in vere centraline di controllo per l'intero sistema di gestione dell'energia, garantendo maggiore sicurezza, monitoraggio e manutenzione semplificati, senza dimenticare il rapido supporto alla rete elettrica. La decentralizzazione della produzione porterà inevitabilmente a sistemi sempre più interconnessi, con scambi energetici regolati da nodi distribuiti. Storage e digitalizzazione saranno le chiavi del demand response».

gli inverter fotovoltaici semplifica e velocizza le fasi di installazione e permette di interagire da remoto sia in controllo sia in comando. Come ad esempio la piattaforma di monitoraggio iSolarCloud di Sungrow abbinata ai suoi inverter che consente la completa customizzazione di report, invio di allarmi multilivello a più destinatari, salvataggio di templates personalizzati per grafici di dettaglio e comparativi. Oggi funzioni e monitoraggio possono essere addirittura gestiti da uno smart device esterno che diventa a tutti gli effetti un'estensione dell'inverter attraverso un'interfaccia di facile lettura. Smartphone o tablet quindi aiutano l'installatore nella messa in funzione dell'impianto, rendendola più semplice e veloce, come gli inverter di Fimer che, grazie alle loro capacità di calcolo, semplificano in maniera determinante il lavoro degli installatori sia in termini di messa in servizio dell'intero impianto che per il monitoraggio dello stesso, ma supportano anche l'utente finale nelle fasi successive di utilizzo e gestione come anche di controllo dei parametri. E gli inverter di Viessmann hanno abbinato a un monitoraggio che ne misura costantemente le performance un'interfaccia Wi-Fi per poter comunicare con i principali smartphone su mercato e di un dispositivo di disconnessione rapida facilmente accessibile da parte dell'utente.

Questa funzione smart fino a qualche anno fa era appannaggio solo di grandi impianti, ma oggi è stata resa disponibile anche per le soluzioni residenziali e spesso, se non sempre, viene abbinata anche ad una App dedicata attraverso la quale si ha la possibilità non solamente di monitorare la produzione, ma anche l'energia immagazzinata nelle batterie e i consumi domestici. Infatti l'introduzione dell'intelligenza artificiale negli inverter Huawei li ha trasformati in vere centraline di controllo per l'intero sistema di gestione dell'energia, garantendo maggiore sicurezza, monitoraggio e manutenzione semplificati, senza dimenticare il rapido supporto alla rete elettrica. E in futuro sarà sempre più importante avere un sistema che sia in grado di gestire i consumi, lo stato di carica della batteria, l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico

vetrina prodotti



Prodotto di punta

L'inverter monofase con tecnologia HD-Wave è il prodotto di riferimento dell'offerta di SolarEdge per gli impianti residenziali. Specificamente progettato per funzionare con gli ottimizzatori di potenza SolarEdge, ha una potenza nominale da 2,2 a 6 kW ed è in grado di gestire la produzione e il consumo di energia, l'accumulo e i dispositivi smart energy di SolarEdge. Raggiunge un'efficienza record del 99% e include una garanzia standard di 12 anni, estendibile fino a 25 anni.



La scheda

Sigla prodotto: SE2200H-SE6000H
Tipologia prodotto: inverter monofase
Potenza: da 2,2 a 6 kW
Efficienza di conversione: 99,2%
Dimensioni: 280x370x142 mm
Peso: da 7,8 a 10,6 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

"PIÙ COMPATTI ED EFFICIENTI" Alessandro Canova, technical marketing manager di SolarEdge



«Trasferendo il processo di conversione a un processore digitale, la taglia e il peso dell'inverter sono stati ridotti significativamente raggiungendo nuovi record di efficienza del sistema. Inoltre, la presenza di un minor numero di componenti meccanici e di raffreddamento contribuisce a ridurre i costi, mentre la maggior efficienza aumenta la produzione di energia di un impianto fotovoltaico. Inoltre, la digitalizzazione offre maggiori funzionalità, tra cui il monitoraggio, l'accumulo, l'interazione con la rete e la sicurezza. Con l'integrazione della digitalizzazione, l'inverter può diventare più intelligente ed espandere ancora più rapidamente le proprie funzioni fino a includere case intelligenti, ricarica di veicoli elettrici e molto altro ancora».



e la stazione di ricarica dei veicoli elettrici e permetta anche agli utilizzatori finali di avere il pieno controllo del proprio impianto, consentendo, nel tempo, di ottenere migliori performance dallo stesso. A tale scopo Ingeteam utilizza protocolli di comunicazione aperti per facilitare l'integrazione con tali dispositivi esterni al fine di rendere più intelligente e performante il sistema. Questo aspetto di gestione e controllo risulterà

sempre più strategico anche con la crescente diffusione delle comunità energetiche dove il controllo della produzione e dei consumi dei singoli componenti riveste una grande importanza. Per questo ad esempio il funzionamento e i consumi degli inverter di Chint possono essere facilmente controllati grazie a piattaforme web-based e App, per un monitoraggio locale e da remoto dei sistemi fotovoltaici, l'analisi e la vi-

sualizzazione dei dati derivanti dal sistema sono resi disponibili in diversi formati di facile comprensione e rapida consultazione.

DIAGNOSTICA, PREVENZIONE E AGGIORNAMENTO

Il costante monitoraggio offerto dai nuovi inverter digitali consente di avere un controllo in tempo rea-

vetrina prodotti



Prodotto di punta

La nuova generazione di inverter trifase R6, a breve disponibili in Italia, è stata progettata per massimizzare produttività, sicurezza e ritorno dell'investimento. Appositamente pensata per impianti commerciali ed industriali, con potenze da 15 a 50 kW e fino a 4 Mppt, la serie R6 consente un sovradimensionamento del 150% lato CC ed una corrente di stringa massima di 16 A. Lelevata efficienza (fino al 98,8%) e una potenza massima AC fino al 110% di quella nominale assicurano all'impianto resa elevata. La sicurezza è ulteriormente ottimizzata grazie alla funzione Afci.



La scheda

Sigla prodotto: Serie R6
Tipologia prodotto: inverter trifase
Potenza: da 15 a 50 kW
Efficienza di conversione: fino al 98,8%
Dimensioni: 409x558x234 mm / 473x659x240 mm
Peso: da 23,7 kg a 37,5 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

"ELEVATI BENEFICI IN TERMINI DI PRODUTTIVITÀ"

Pietro Gintoli, country manager Italia di SAJ



«Lo sviluppo del digitale ha traghettato l'industria verso la sua quarta rivoluzione, e anche in ambito fotovoltaico questa rivoluzione è in atto da tempo. Oggi gli inverter dialogano con gli apparati di misura, controllo e consumo delle reti in cui sono inseriti,

con elevati benefici per installatori e clienti finali in termini di produttività, identificazione criticità, minimizzazione dei rischi di inefficienze. Domani lo standard integrerà tecnologie intelligenza artificiale e blockchain, con ulteriori evidenti plus, a oggi solo parzialmente prevedibili: simulazione e previsione dei flussi energetici, programmazione in automatico dei consumi, elaborazione di strumenti di pianificazione operativa e logistica, integrazione su piattaforme per scambi energetici e finanziari».

vetrina prodotti



Prodotto di punta

Grazie al design compatto Sunny Boy risulta leggero, maneggevole e poco ingombrante. La messa in servizio è intuitiva ed il monitoraggio locale è semplice grazie all'app SMA Energy. Gestione integrata dell'ombreggiamento tramite SMA ShadeFix di serie. Comunicazione TS4-R integrata per il monitoraggio a livello di singolo modulo in caso di ombreggiamento importante. Controllo automatico dei dispositivi tramite SMA Smart Connected. Monitoraggio online gratuito tramite Sunny Portal e Sunny Places.



La scheda

Sigla prodotto: Sunny Boy 3.0-6.0
Tipologia prodotto: inverter monofase
Potenza: da 3 kW a 6 kW
Efficienza di conversione: 97%
Dimensioni: 435x470x176 mm
Peso: 17,5 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

"INVERTER, UN ELEMENTO CHE EFFICIENTA TUTTO L'IMPIANTO"

Marco Risolo, service director di SMA



«L'inverter deve essere visto come un elemento di una soluzione più ampia, ed è proprio all'interno delle soluzioni che risiedono i vantaggi della digitalizzazione. Siamo partiti producendo un dispositivo in grado di trasformare la corrente da continua ad alternata, fino ad arrivare a realizzare un sistema sofisticato in grado di dialogare con l'impianto fotovoltaico, con la rete domestica, con la colonna di ricarica e anche con la rete esterna o addirittura con altre utenze, come nel caso delle comunità energetiche. Tutto questo rende migliore l'esperienza di gestione energetica, tramite l'ottimizzazione del bilancio energetico basato sulle esigenze dell'utilizzatore, da parte degli utenti finali e degli operatori del settore che optano quindi per prodotti più smart a vantaggio dei loro clienti. Il vantaggio, inoltre, si identifica anche in una maggiore velocità nell'attivazione dei sistemi e un maggior controllo degli stessi».

vetrina prodotti



Prodotto di punta



Growatt ha completato la transizione verso la Serie X. Al termine di questo processo di rinnovamento, Growatt ha recentemente aggiunto l'ultimo

tassello a completamento del range di inverter: la serie MAX 100-125K TL3-X LV. Una nuova gamma con potenze da 100 a 125 kW, 10 Mppt, Afci e scaricatori in classe II integrati, setting da Smartphone e funzionalità avanzate in accoppiata con l'accessorio Smart Energy Manager.

La scheda

Sigla prodotto: MAX 100-125K TL3-X LV
Tipologia prodotto: inverter di stringa
Potenza: da 100 a 125 kW
Efficienza di conversione: 98,8%
Dimensioni: 970x640x345 mm
Peso: 84 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

"UN PRODOTTO CHE INTERAGISCE CON IL WEB"

Giovanni Marino, brand manager di Growatt



«Molti prodotti tecnologici sono in rapida evoluzione nel senso di una maggiore digitalizzazione e, tra questi, gli inverter fotovoltaici. Il lavoro del gruppo R&D, iniziato in anticipo rispetto ai concorrenti, ha permesso a Growatt di terminare il primo processo evolutivo verso la nuova "generazione X" di inverter con caratteristiche innovative, tra le quali la perfetta integrazione con una piattaforma hardware e software che facilita l'interazione del prodotto con il web e permette un completo controllo da remoto con un click. La digitalizzazione degli inverter fotovoltaici semplifica e velocizza le fasi di installazione e permette di interagire da remoto sia in controllo che in comando. Questo non solo è molto utile per tutti gli installatori, ma permette anche agli utilizzatori finali di avere il pieno controllo del proprio impianto consentendo, nel tempo, di ottenere migliori performance dello stesso».



le dello stato di salute dell'impianto stesso. I livelli di puntualità e rapidità di campionamento dei dati resi disponibili sono praticamente istantanei. Oggi inverter come quelli di SAJ sono in grado di dialogare con gli apparati di misura, controllo e consumo delle reti in cui sono inseriti.

E questo permette di intervenire prima che si generi un guasto vero e proprio. Inoltre i sistemi più evoluti permettono un livello di controllo ancora più puntuale e interattivo grazie al quale è l'inverter stesso

ad avviare l'intervento di assistenza tecnica.

È quello che ad esempio offre SMA che ai suoi inverter unisce il servizio SMA Smart Connected grazie al quale l'inverter comunica direttamente con il centro assistenza e l'installatore l'insorgere di un problema tecnico e attiva automaticamente la procedura di assistenza. Questo comporta una riduzione dei tempi di intervento con tutti i vantaggi del caso, sia per l'utente, che riduce drasticamente la possibilità di un blocco eventuale del suo impianto, sia per

l'installatore, che può controllare lo stato di salute dell'inverter e dell'impianto da remoto e intervenire solo se è necessario. Come gli inverter di FoxESS che possono essere controllati da remoto offrendo soluzioni personalizzate a seconda delle specifiche della rete, fornendo assistenza dal vivo con la messa in servizio e aiutando i clienti semplicemente accendendo ai loro sistemi da remoto per effettuare una valutazione di eventuali problemi. Allo stesso modo il controllo digitale di tutti gli stadi di potenza degli

vetrina prodotti



Prodotto di punta

Gli inverter FoxEss della Serie S (G2) hanno un range di potenza da 0,7 a 3,3 kW e sono studiati per operare in un intervallo di temperature molto ampio per soddisfare le esigenze di mercati differenti, da -25°C a +60°C. La loro efficienza di conversione arriva fino al 97,4%, mentre la certificazione IP65 consente di installare l'inverter anche all'esterno dell'abitazione. È possibile monitorare il dispositivo anche da remoto, via web o attraverso smartphone tramite l'App dedicata.



La scheda

Sigla prodotto: Serie S (G2)
Tipologia prodotto: inverter monofase
Potenza: da 0,7 a 3,3 kW
Efficienza di conversione: fino al 97,4%
Dimensioni: 290x220x116 mm
Peso: 5,4 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto



"L'INIZIO DI UNA NUOVA ERA PER L'ENERGIA SOLARE" Fabien Occhipinti, head of sales Italia e Svizzera di Foxess

«Offrendo la possibilità di collegarsi da remoto e l'integrazione con il protocollo Modbus, stiamo vivendo l'inizio di una nuova era per l'energia solare e l'accumulo energetico. Gli inverter FoxESS possono essere controllati da remoto offrendo soluzioni personalizzate a seconda delle specifiche della rete. La nostra spinta verso la digitalizzazione porta numerosi vantaggi sia per gli utenti finali sia per gli installatori. Siamo in grado di fornire assistenza dal vivo con la messa in servizio e siamo in grado di aiutare i clienti semplicemente accedendo ai loro sistemi da remoto per effettuare una valutazione di eventuali problemi.»



SISTEMI DI ACCUMULO SOLAX Disponibili in pronta consegna!



INVERTER MONOFASE DA 3 a 7,5kW e TRIFASE da 6 a 15kW
 BATTERIE DA 5,8kWh CON CAPACITÀ FINO A 46,8kWh



INVERTER SOLAX CON SISTEMA DI ACCUMULO. SHOP NOW!

Tel. 02.2139369 · info@elfor.org · www.elfor.org



inverter di Riello garantisce una bassa sensibilità ai disturbi di rete evitando disconnessioni indesiderate alla presenza di variazioni o micro interruzioni. Inoltre un inverter connesso offre la possibilità al produttore di aggiornare il firmware della macchina da remoto senza la necessità dell'intervento periodico di un tecnico in loco, come invece avveniva in passato, e all'utente di dotare tempestivamente il di-

positivo con le ultime release e funzioni introdotte dall'azienda produttrice. Così dal lavoro in ricerca & sviluppo di Growatt è nata una nuova generazione di inverter che grazie all'ottimale integrazione con una piattaforma hardware e software rende più immediata l'interazione del prodotto con il web e ne permette un completo controllo da remoto. La possibilità di diagnostica dello stato di salute dell'inverter

è un aspetto molto importante per la prevenzione non solo di guasti e malfunzionamenti ma anche di fenomeni che possono creare pericoli all'impianto e agli edifici su cui è installato. È per questo che ad esempio gli inverter di ZCS, attraverso il monitoraggio reso possibile dal digitale, permettono tra l'altro di rilevare la formazione di archi elettrici e intervenire prima che si sviluppi un incendio.

vetrina prodotti



Prodotto di punta

Gli inverter della gamma ZCS Azzurro Trifase 15000TL-V3/3PH 24000TL-V3, costituiscono la migliore soluzione per impianti fotovoltaici di media taglia per applicazione commerciale o industriale. Grazie alla tecnologia italiana targata ZCS, gli inverter della serie Azzurro sono efficienti, versatili e performanti. Disponibili in taglie da 10 a 24 kW, presentano connessioni "Plug & Play" esterne e risultano pertanto di facile installazione e configurazione. Grazie alle loro caratteristiche tecniche si adattano ad ogni tipo di esigenza sia su nuovi impianti, sia in retrofit su impianti esistenti.



La scheda

Sigla prodotto: 3PH 15000TL-V3/3PH 24000TL-V3
Tipologia prodotto: inverter trifase
Potenza: da 10 da 24 kW
Efficienza di conversione: da 98,4% a 98,5%
Dimensioni: 425x513x169 mm
Peso: da 17 kg a 18 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

"PROGRAMMARE LE RINNOVABILI"
Averaldo Farri, division director della Green Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi



«Siamo ancora all'infanzia di questa evoluzione legata alla digitalizzazione degli inverter che ha potenzialità enormi tutte da esplorare e quelle attuali non sono ancora sfruttate appieno. Credo che il più grande vantaggio che la digitalizzazione abbia introdotto negli inverter

sia la possibilità del dialogo con la rete con una gestione molto precisa e accurata di quelle che sono le richieste da parte del gestore. Questo perché alle rinnovabili viene imputato il fatto di non essere programmabili, invece attraverso un controllo dell'immissione di energia in rete accurato rende la gestione delle rinnovabili molto simile a quella delle fossili. Ricorderei inoltre la possibilità di diagnostica costante del dispositivo che permette di controllarne lo stato di salute e prevenire o limitare eventuali disservizi».

vetrina prodotti



Prodotto di punta

Ingecon SUN 3Power C Series è il nuovo inverter trifase centrale con range di potenza nominale da 2.600 a 3.825 kVA ad alta densità di potenza, progettato per soddisfare i requisiti di connessione alla rete degli standard internazionali più esigenti, contribuendo alla qualità e stabilità del sistema elettrico. Caratterizzato da raffreddamento a liquido a circuito chiuso con mix di acqua e glicole, grado di protezione IP65, raggiunge efficienza fino al 98,9%.



"UN PUNTO DI CONTATTO INTELLIGENTE CON LA RETE"
Guido Mungai, sales area manager Italy di Ingeteam



«Gli inverter moderni si interfacciano sempre più con la rete e con sistemi di terze parti. A tale scopo Ingeteam utilizza protocolli di comunicazione aperti per facilitare l'integrazione con tali dispositivi esterni al fine di rendere più intelligente e performante il sistema. In ambito domestico l'inverter partecipa sempre più alle esigenze dell'abitazione, integrandosi alla rete domotica, ottimizzando i flussi di energia e i consumi. Nel settore utility scale Ingeteam ha sviluppato Ingecon SUN Power Plan-tController (PPC), un sistema che aiuta l'operatore di rete a prevedere il comportamento degli impianti fotovoltaici ed è in grado di gestire l'inverter attraverso comandi esterni, a seconda della necessità della rete, per stabilizzarla e soddisfare le sue richieste in ogni momento».

La scheda

Sigla prodotto: SUN 3Power C Series
Tipologia prodotto: inverter trifase
Potenza: da 2,6 a 3,82 GW
Efficienza di conversione: 98,9%
Dimensioni: 3.500x2.215x1.050 mm
Peso: 2.800 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

vetrina prodotti



Prodotto di punta



Viessmann PV serie A-1 è un inverter disponibile nelle taglie da 0,7 kW a 2,5 kW. È una macchina di taglia piccola destinata al mondo residenziale, ma in particolare condominiale dove è necessario avere un prodotto efficiente, di design, ma al tempo stesso robusto ed economico. Abbinato a un monitoraggio che ne mi-

sura costantemente le performance è dotato di interfaccia Wi-Fi per poter comunicare con i principali telefonini su mercato e di un dispositivo di disconnessione rapida facilmente accessibile da parte dell'utente. È un prodotto robusto che presenta un bassissimo tasso di difettosità tale da renderlo tra i più efficienti e allo stesso tempo resistenti prodotti sul mercato fotovoltaico.

La scheda

Sigla prodotto: A-1
Tipologia prodotto: inverter di stringa monofase
Potenza: da 0,7 kW a 2,5 kW
Efficienza di conversione: fino a 97,6%
Dimensioni: 295x230x113 mm
Peso: 5,8 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

"PIÙ INFORMAZIONI, PIÙ EFFICIENZA"

Francesco Zaramella, product manager moduli fotovoltaici nuove energie di Viessmann



«Nella nostra esperienza il mondo della digitalizzazione ha sempre avuto una parte fondamentale nello sviluppo dei prodotti. Ogni nuova soluzione si integra in un ecosistema Viessmann fatto di più tecnologie legate al mondo termico ed elettrico allo stesso tempo. I sistemi sono in grado di interagire con diversi tipi di sensori che dando input a vari livelli portano informazioni che vengono interpretate per ottimizzare i cicli di funzionamento. L'inverter stesso con il suo sistema di monitoraggio è in grado di dialogare con pompe di calore, cogeneratori e altri dispositivi all'interno dell'abitazione per creare un unicum di prodotto nel mercato».

**IMPIANTI E PRODOTTI PIÙ EFFICIENTI**

L'inverter di ultima generazione, essendo il cuore di un impianto fotovoltaico, è in grado di raccogliere una grande quantità di dati. L'analisi efficace di queste informazioni può essere estremamente utile per i produttori che possono vedere "sul campo" il comportamento dei propri prodotti e capire quale strada prendere per il loro sviluppo futuro. Inoltre, l'analisi

dei dati messi a disposizione può rivelare delle problematiche specifiche del singolo impianto. Banalmente confrontando i parametri di due impianti simili che operano in condizioni analoghe, è facile evidenziare differenze di produzione o di efficienza che sono un segnale di un possibile problema all'impianto al quale porre rimedio in tempi brevi.

Tuttavia il fatto che oggi l'inverter sia una porta che

collega il sistema casa con il mondo esterno pone anche dei problemi di cyber sicurezza che non vanno sottovalutati. Inoltre gli inverter moderni si interfacciano sempre più con la rete e con sistemi di produttori diversi.

Ecco perché ad esempio tutti gli inverter della gamma Kostal sono equipaggiati di serie con datalogger e webserver che permette il monitoraggio gratuito con

vetrina prodotti

**Prodotto di punta**

Gli inverter della serie Solis K-5G da 100 e 110 kW dispongono di 10 Mppt per consentire una configurazione estremamente flessibile del generatore fotovoltaico. Sono dotati di tecnologia anti-risonanza e supportano il parallelo di oltre 6 MW in un unico trasformatore. Sono inverter smart che consentono un monitoraggio intelligente che include, tra l'altro, diagnosi della curva I-V e rilevamento degli archi elettrici (Afc). Possono essere comandati e aggiornati da remoto riducendo in modo significativo i costi associati all'O&M.

**La scheda****Sigla prodotto:** 100-110K-5G**Tipologia prodotto:** inverter di stringa trifase**Potenza:** da 100 a 110 kW**Efficienza di conversione:** 98,7%**Dimensioni:** 1065x567x344,5 mm**Peso:** 91 kg

Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

**"UNA GESTIONE DELL'ENERGIA PIÙ RAZIONALE"**

Giovanni Buogo, direttore vendite western Europe di Solis

«Oggi i nuovi inverter possono consentire veramente al fotovoltaico di integrarsi in modo strutturato con la rete nazionale. Proprio grazie alla digitalizzazione l'energia elettrica prodotta dal sole può essere gestita in modo più razionale e questo apre scenari molto interessanti. Anche la possibilità di diagnostica dello stato di salute dell'inverter è un aspetto molto interessante, non solo per la prevenzione dei guasti e malfunzionamenti, ma anche di fenomeni che posso creare pericoli non solo all'impianto, ma anche agli edifici come abitazioni, capannoni. In tema di IoT sarebbe auspicabile la creazione di uno standard comune in modo che tutti i dispositivi che troviamo nelle nostre abitazioni, attivi e passivi come pompe di calore, accumuli e colonnine di ricarica, anche di brand diversi possano dialogare tra loro».

**PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.****RIPARAZIONE & RIGENERAZIONE
Inverter Fotovoltaici Centralizzati
Obsoleti e/o Discontinuati.** Interventi in Sito Diagnostica Parti di Ricambio Manutenzione Officina Mobile Servizi Specialistici

- TORINO -

- ASCOLI PICENO -

- POTENZA -

www.stirepair.com



le applicazioni Kostal, ma ha anche la possibilità di interfacciarsi a soluzioni di terze parti. Con la diffusione di impianti e sistemi sempre più strutturati è quindi auspicabile la creazione di uno standard comune in modo che tutti i dispositivi che compongono un impianto fotovoltaico, anche di brand diversi, possano dialogare tra loro senza eccessive e complesse procedure di

adeguamento. Per questo motivo Solis, i cui inverter smart consentono un monitoraggio intelligente e possono essere comandati e aggiornati da remoto, ha scelto di diventare membro del consorzio SunSpec, che si pone come obiettivo lo sviluppo di un protocollo unico e condiviso, per garantire la maggiore compatibilità possibile ai suoi prodotti.

UNA GESTIONE PIÙ INTELLIGENTE DEL FOTOVOLTAICO

Come accennato, gli inverter intelligenti offrono la possibilità del dialogo con la rete e una gestione molto precisa e accurata dei flussi che sono richiesti da parte del gestore. Tutto questo fino a qualche anno fa era molto complesso da ottenere, ma oggi l'IoT può risolvere molti problemi. Anche per quan-

vetrina prodotti

KOSTAL

Prodotto di punta



Piko CI 50 è progettato per rispondere alle esigenze dei grandi impianti fotovoltaici. Disponibile anche in altre classi di potenza (30, 50 e 60 kW),

Piko CI offre numerose opzioni per la costruzione degli impianti fotovoltaici. Lo Smart AC Switch Kostal integrato permette di collegare le stringhe di moduli direttamente agli ingressi dell'inverter, risparmiando così costi aggiuntivi. Piko CI inoltre è un prodotto ad elevata efficienza, grazie a una tensione di sistema fino a 1.100 V per una configurazione flessibile del generatore e la possibilità di sovradimensionare il campo fino al 50% (da DC ad AC). Come tutti gli inverter della gamma Kostal, anche Piko CI è equipaggiato di serie con datalogger e webserver che permette il monitoraggio gratuito con le applicazioni Kostal ma ha anche la possibilità di interfacciarsi a soluzioni di terze parti. Il prodotto è IP65 e può essere installato sia all'interno sia all'esterno, potendo essere inserito in qualsiasi contesto.

La scheda

Sigla prodotto: Piko CI 50
Tipologia prodotto: inverter trifase
Potenza: fino a 60 kW
Efficienza di conversione: 98,3%
Dimensioni: 710x855x285 mm
Peso: 83 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

"GESTIRE AL MEGLIO LA PRODUZIONE DI ENERGIA" Emanuele Carino, sales director Italy di Kostal



«Credo che tutti i produttori siano impegnati a costruire soluzioni che vadano al di là della semplice produzione di energia, questo perché le esigenze del mercato vanno nella direzione di digitalizzare per gestire al meglio la produzione di energia stessa. Con il forte aumento del

costo della energia elettrica, l'impianto fotovoltaico è sempre di più un "tool" cruciale ai fini dell'abbattimento dei costi. Allo stesso tempo, la condivisione e la gestione dei dati diventerà sempre più importante perché parte di una strategia più ampia di efficientamento energetico sia in ambito commerciale sia in ambito domestico. Gli stessi clienti finali sono sempre più attenti ed esigenti alla gestione dell'energia e dei servizi che possono ruotarvi intorno. Il risultato sarà una maggiore consapevolezza dei propri consumi ed una maggiore attenzione a tutti gli aspetti della vita produttiva, ma anche della mobilità grazie ai veicoli ibridi o elettrici».

vetrina prodotti

Fronius

Prodotto di punta



Disponibili in versione monofase da 3 a 6 kW e trifase da 3 a 10 kW, gli inverter Gen24 Plus di Fronius sono progettati per garantire un'elevata efficienza non solo nella produzione, ma anche nell'utilizzo dell'energia fotovoltaica. Possono inoltre gestire in modo dinamico sia tecnologie di terze parti integrate all'impianto fotovoltaico, sia un sistema di accumulo con funzioni di back-

up. Il sistema di monitoraggio è già incluso e l'utilizzo della piattaforma Fronius Solar.web è gratuito. Gli inverter Fronius sono anche semplici nell'installazione, messa in funzione e manutenzione e adatti per installazioni retrofit su impianti esistenti.

"INTEGRAZIONE CON LA DOMOTICA"

Roberto Longo, project manager - compliance and training specialist di Fronius



«Con la digitalizzazione degli inverter si sono fatti grandi passi avanti sul fronte del monitoraggio dell'impianto. Questa funzione fino a qualche anno fa era appannaggio solo dei grandi impianti con dei costi importanti, ma oggi è stata resa disponibile anche per le soluzioni residenziali e spesso viene abbinata anche ad una App dedicata attraverso la quale l'utente ha la possibilità non solamente di monitorare la produzione, ma anche l'energia immagazzinata nelle batterie e i consumi domestici. Un'altra interessante funzione introdotta dalla digitalizzazione è stata l'integrazione con la domotica della casa con la possibilità di ottimizzare l'autoconsumo e questo ultimamente è molto apprezzato dagli utenti finali».

La scheda

Sigla prodotto: Symo Gen24 Plus
Tipologia prodotto: inverter monofase e trifase
Potenza: da 3 a 10 kW
Efficienza di conversione: 98,1%
Dimensioni: 530x474x165 mm
Peso: 15,61 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

vetrina prodotti

GOODWE

Prodotto di punta



Gli inverter di stringa trifase della serie HT 1500Vdc sono disponibili in due versioni a 225 e 250 kW ed integrano fino a 12 Mppt. Sono la soluzione perfetta per impianti industriali e utility scale a terra in quanto progettati con

numerose funzioni per ridurre i costi d'installazione, di funzionamento e di manutenzione (Capex and Opex). Compatibilità con i nuovi moduli ad alta efficienza (con elevate correnti di input DC); comunicazione dati su linea di potenza (PLC); diagnosi della curva I-V e monitoraggio a livello di stringhe; configurazione facile e rapida tramite Bluetooth; monitoraggio dell'umidità interna, sono tra le principali caratteristiche degli inverter di stringa trifase della serie HT 1500Vdc.

"RENDERE OTTIMALE PRODUZIONE ED USO DELL'ENERGIA" Valter Pische, Sales Manager Southern Europe - Goodwe Europe



«Attualmente ci sono sempre più inverter di stringa che vengono utilizzati nei parchi fotovoltaici grazie a maggiore efficienza e messa in servizio e manutenzione più semplice. La tendenza è quella di integrare sempre più la produzione dell'energia rinnovabile con la gestione intelligente della stessa. La combinazione di fotovoltaico, inverter e algoritmi intelligenti permette di far interagire tra loro in maniera ottimale produzione ed uso dell'energia. Gli inverter di nuova generazione su cui GoodWe sta lavorando saranno il cuore intelligente dei sistemi integrati o "digitalizzati" tramite i quali sarà possibile gestire i flussi di energie da fonti diverse per indirizzarli su carichi diversi. Tutto questo sarà implementato grazie a IoT e la tecnologia 5G. L'interfaccia utente sta diventando sempre più pratica e l'esperienza complessiva dell'utente sta diventando sempre migliore. Come innovatore della smart energy, GoodWe si è impegnata nell'innovazione verso le tecnologie di abilitazione per la rete a zero emissioni, e l'interconnessione digitale è un principio chiave della sua visione del futuro delle nuove energie. L'azienda si è posta come obiettivo la fornitura di soluzioni complete e integrate nella nuova energia digitalizzata».

La scheda

Sigla prodotto: serie HT 1500Vdc
Tipologia prodotto: inverter di stringa trifase
Potenza: 225 kW e 250 kW
Efficienza di conversione: 99%
Dimensioni: 1.091x678x341mm
Peso: 111 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto



to riguarda l'autoconsumo gli inverter di ultima generazione consentono una gestione più intelligente dell'impianto fotovoltaico e dell'energia prodotta. Ad esempio una interessante funzione introdotta dalla digitalizzazione dei convertitori è stata la loro integrazione con la domotica della casa con la possibilità di ottimizzare l'autoconsumo dialogando con gli elettrodomestici in funzione.

Ad esempio Western ha investito molto sulla digitalizzazione degli inverter rendendo tra l'altro la

lettura sul funzionamento del proprio impianto più user-friendly per gli utenti meno esperti, ad esempio utilizzando semplici emoji per far capire se è possibile accendere un carico o meno.

POTENZIALITÀ DA SFRUTTARE

Oggi gli installatori hanno a disposizione inverter smart e di ultima generazione che permettono una migliore integrazione tra la produzione dell'energia da un impianto fotovoltaico e il suo

consumo domestico. Grazie a una migliore ottimizzazione dei flussi tra energia prodotta ed energia consumata, si potrebbero raggiungere percentuali più elevate di autoconsumo.

La necessità di ottimizzare i flussi è ultimamente venuta un po' meno con la diffusione dei sistemi di accumulo che offrendo un "serbatoio" di energia per i picchi di domanda, hanno reso meno necessaria una configurazione ottimale, ma dovrebbe essere riportata in primo piano

vetrina prodotti



Prodotto di punta

Gli inverter monofase e trifase CPS SCA di Chint sono caratterizzati da un design essenziale, dispongono di sezionatore DC integrato e di modulo di comunicazione wireless Wi-Fi integrato. Possono supportare fino al 10% del sovraccarico e sono altamente efficienti: la versione trifase da 30 kW raggiunge il 98,6% in termini di massima efficienza. Le taglie disponibili variano nella versione monofase da 1 kW a 6 kW e, nella versione trifase da 6 kW a 30 kW.



La scheda

Sigla prodotto: CPS SCA

Tipologia prodotto: inverter monofase e trifase

Potenza: monofase da 1 kW a 6 kW; trifase da 6 kW a 30 kW

Efficienza di conversione: monofase 97,6%; trifase 98,6%

Dimensioni: monofase 3.36x285x125 mm; trifase 480x380x176 mm

Peso: monofase 8,8 kg; trifase 18,5 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto



"MONITORAGGIO PIÙ EFFICACE" James Chiarello, product manager di Chint

«Il funzionamento e i consumi degli inverter possono essere facilmente monitorati grazie a piattaforme web-based e App, che consentono il monitoraggio locale e da remoto dei sistemi fotovoltaici, l'analisi dei dati derivanti dal sistema e la visualizzazione degli stessi in vari formati di facile comprensione e rapida consultazione. Attualmente il mercato richiede, in ambito residenziale, sistemi di comunicazione tra apparati diversi con protocolli ben precisi che si possono interfacciare anche all'ambiente della building automation. Nell'ambito dei grandi impianti fotovoltaici l'attenzione è rivolta a sistemi di monitoraggio della produttività nonché della riduzione delle emissioni. Per il futuro si prevede un aumento della digitalizzazione nel comparto specifico volta all'efficientamento energetico con l'obiettivo di ottimizzare i flussi di energia grazie anche ai sistemi accumulo».



Solar company!

Potenza dentro,
eleganza fuori.

Guarda il video
Power & Elegance!



www.bisol.com

European Art



proprio perché i nuovi inverter permettono di farlo in modo molto più efficace che in passato.

E siamo solo all'inizio di una grande evoluzione tecnologica degli inverter i cui standard domani integreranno tecnologie sempre

più legate all'intelligenza artificiale e alla blockchain, che porteranno all'integrazione di funzioni e servizi evoluti di cui oggi già si vedono i segnali, ma che domani potrebbero diventare funzioni standard come ad esempio la programmazione in automatico dei consu-

mi; oppure l'elaborazione di strumenti di pianificazione operativa e logistica; o ancora la simulazione e previsione dei flussi energetici, o l'integrazione su piattaforme per scambi energetici e finanziari il tutto reso possibile da inverter intelligenti e connessi.



vetrina prodotti



Prodotto di punta

Gli inverter FIMER PVS-10/33-TL, disponibili in sei taglie di potenza da 10 a 33 kW, offrono la massima flessibilità nella progettazione di qualsiasi impianto, sia nuovo che esistente. L'installazione risulta essere semplice, senza la necessità di aprire la cover frontale e il commissioning rapido, grazie ad una app dedicata. Inoltre, l'assenza di fusibili garantisce un risparmio sui costi e tempi di manutenzione. Le avanzate funzionalità di comunicazione consentono l'integrazione con nuove tecnologie digitali, come i moduli bifacciali.



La scheda

Sigla prodotto: PVS-10/33-TL
Tipologia prodotto: inverter di stringa trifase
Potenza: da 10 a 33 kW
Efficienza di conversione: fino a 98,4%
Dimensioni: 568,2x473,6x207 mm / 675x591,8x227,5 mm
Peso: da 29,6 kg a 50 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

"ELEVATE CAPACITÀ DI CALCOLO"

Enrico Cardinali, head of global product management C&I line of business di Fimer



«La digitalizzazione e la trasformazione dell'inverter fotovoltaico, da semplice convertitore di corrente in sistema di controllo e gestione della produzione energetica, è già da molti anni parte integrante di tutte le nostre piattaforme. Le nostre solu-

zioni sono sicuramente pioniere in questa direzione, in quanto possono fornire funzioni di supporto avanzato alla rete fino ad arrivare ad interagire con innovativi algoritmi block-chain in grado di gestire aggregazioni di centinaia di "virtual power plant". Tutte le nostre soluzioni, grazie alle loro capacità computazionali, sono equiparabili a computer industriali che oltre a permettere aggiornamenti da remoto, sia delle caratteristiche funzionali, che di quelle di interfaccia con la rete, semplificano in maniera determinante il lavoro degli installatori sia in termini di messa in servizio dell'intero impianto che per il monitoraggio dello stesso».

vetrina prodotti



Prodotto di punta

Gli inverter della serie CX di Sungrow sono pensati per gli impianti nel settore commerciale e industriale, grazie alla resistenza alle intemperie e alla corrosione, la protezione dai guasti dovuti ad archi elettrici integrata (Afc) e fino a 9 Mppt, che permettono una gestione flessibile delle stringhe dell'impianto. Questi inverter sono intelligenti e connessi: grazie infatti al Bluetooth integrato, o al dongle Wi-Fi opzionale, si connettono ad internet e possono essere gestiti tramite l'app iSolarcloud che offre una completa customizzazione di report, invio di allarmi multilivello a più destinatari, salvataggio di templates personalizzati per grafici di dettaglio e comparativi.



"VALORI DELL'IMPIANTO IN TEMPO REALE"

Luca Montanari, sales engineer Italy di Sungrow



«Nel comparto degli inverter, la digitalizzazione sta assumendo caratteristiche sempre più interessanti. I livelli di puntualità e rapidità di campionamento dei dati resi poi disponibili all'utente sono già oggi giorno praticamente istantanei. I dispositivi di monitoraggio Sungrow offrono gratuitamente la funzione live-data che restituisce i valori d'interesse ogni soli 10 secondi. La digitalizzazione consente non solo di valutare i dati, ma anche di intraprendere eventuali azioni correttive o personalizzazioni persino all'utente finale. Nei sistemi residenziali d'accumulo, ad esempio, è possibile in qualsiasi momento e da remoto modificare i parametri relativi alla batteria adeguando la risposta della medesima in base alle condizioni d'energia disponibile allungandone, in alcuni casi, la vita».

La scheda

Sigla prodotto: serie CX
Tipologia prodotto: inverter di stringa
Potenza: da 33 kW a 110 kW
Efficienza di conversione: fino a 98,7%
Dimensioni: 702x595x310 mm / 782x645x310 mm / 1.051x660x362
Peso: da 50 kg a 89 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

vetrina prodotti



Prodotto di punta



Gli inverter RS Trifase di Riello Solartech sono disponibili con potenze che vanno dai 6 ai 30 kW e garantiscono affidabilità del prodotto che permette loro di raggiungere un alto rendimento in tutte le condizioni di esercizio. Fra le altre caratteristiche dei nuovi inverter trifase RS T Riello Solartech spiccano il sezionatore lato DC, gli scaricatori DC e AC

tipo II, gli ingressi multipli per la massima ottimizzazione delle stringhe che convergono sui due inseguitori Mppt indipendenti caratterizzati da un ampio range di tensione; il tutto al fine di assicurare sempre la massima flessibilità di configurazione, l'ottimizzazione del rendimento e un tempo di produzione energetica prolungato.

La scheda

Sigla prodotto: gamma RS
Tipologia prodotto: inverter trifase
Potenza: da 6 a 30 kW
Efficienza di conversione: da 97,9% a 98,2%
Dimensioni: 422x520x187 mm / 555x446x270 mm / 577x445x270 mm
Peso: da 21,5 kg a 41,5 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

"PRONTI PER LE SMART GRID"

Maurizio Tortone, product manager di Riello



«Non si può più prescindere dalla massima integrazione di controllo e gestione dei sistemi fotovoltaici. Nello specifico l'inverter che fondamentalmente si occupa di convertire l'energia, oggi deve poter dialogare con più sistemi, deve fornire informazioni e ricevere comandi da remoto, deve gestire in maniera flessibile e intelligente i servizi in base alle esigenze puntuali, deve fare autodiagnostica. La digitalizzazione per inverter di ultima generazione consente la gestione dei flussi energetici, indirizzando l'energia sui carichi, sulle batterie o sulla rete ottimizzando al massimo l'efficiamento del sistema. Una vera e propria smart grid, cioè la convergenza tra le reti elettriche e quelle di telecomunicazione. Questa integrazione ottimizza il controllo e il monitoraggio del sistema con verifica delle prestazioni e segnalazione immediata delle condizioni di funzionamento anomale».

vetrina prodotti



Prodotto di punta

Il W-HPS 6000 della famiglia W-Hi è un inverter di stringa da 6 kW con doppio canale Mppt. Costruito seguendo i migliori standard europei, assemblato su una scocca in alluminio unibody pressofusa e sezionatore DC integrato, garantisce un sovraccarico del 40% lato DC. Grazie al dongle Wi-Fi è possibile monitorare da remoto il proprio impianto tramite il portale Web e APP my Leonardo. Sul display frontale è possibile effettuare i più basilari controlli e l'autotest della macchina. Garanzia di base 10 anni da Western CO per tutti gli inverter di stringa W-Hi.



La scheda

Sigla prodotto: W-HPS 6000
Tipologia prodotto: inverter a stringa
Potenza: 6 kW
Efficienza di conversione: 98%
Dimensioni: 395x328x154mm
Peso: 10 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

"CONTROLLO TOTALE DA REMOTO"

Massimo Strozzi, direttore commerciale Western CO



«Western CO per natura sviluppa Energy Management System dedicati a inverter nel comparto solare e storage. Negli ultimi anni abbiamo investito sulla digitalizzazione degli inverter tenendo in considerazione le diverse esigenze degli utenti. Infatti, da un lato abbiamo reso la lettura sul funzionamento dell'impianto più user friendly per gli utenti meno esperti, ad esempio con l'uso di diverse emoji per far capire se si può accendere un carico o meno. Dall'altro abbiamo consentito un pieno controllo da remoto per l'utente più esperto, quale un installatore qualificato, per poter modificare qualsiasi parametro in ogni momento».

vetrina prodotti



Prodotto di punta

La serie Sunways STS 3-6KTL-P può essere utilizzata sia all'interno che all'esterno della casa. L'inverter è progettato per una durata e un'affidabilità a lungo termine, con standard di fabbricazione tedesca utilizzati durante l'intero processo di produzione e l'uso di componenti di alto livello. La tensione di avvio di 80 V dell'inverter consente di avviarlo prima e di arrestarsi più tardi nel corso della giornata. Inoltre, la corrente di ingresso di 15 A CC gli consente di funzionare bene con moduli fotovoltaici ad alta potenza. Grazie alla capacità di sovraccarico CA di 1,1 volte, gli inverter possono erogare più potenza rispetto ai concorrenti a parità di condizioni di lavoro.



La scheda

Sigla prodotto: STS 3-6KTL-P
Tipologia prodotto: inverter monofase
Potenza: fino a 9,6 kW
Efficienza di conversione: 98,1%
Dimensioni: 410x360x120 mm
Peso: 13 kg



Inquadra il QR code per una scheda approfondita del prodotto

"UN'IMPORTANTE FONTE DI DATI"

Kui Li, VP of global sales & marketing di Sunways



«La digitalizzazione può essere divisa in quattro fasi: potenziamento, ottimizzazione, trasformazione e rimodellamento. L'industria degli inverter sta attualmente passando dalla prima alla seconda fase, che è principalmente rappresentata dall'uso dell'internet delle cose, delle applicazioni mobili e di altre tecnologie per realizzare il monitoraggio dei prodotti e la gestione delle operazioni. L'inverter, essendo il cuore di un impianto fotovoltaico, può raccogliere una grande quantità di dati. Un'efficace analisi dei dati contribuisce alla realizzazione dell'interconnessione delle informazioni e alla creazione di una piattaforma di dati utile per ricerca, produzione e vendita».



Saving[®] srl

distribuzione specializzata
di componenti e sistemi per le energie rinnovabili



Moduli fotovoltaici



Inverter fotovoltaici



Batterie al litio



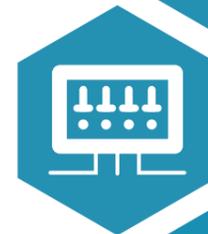
Stazioni di ricarica



Strutture



Monitoraggio



Quadri elettrici



Riparazione inverter

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





DIRETTIVA RINNOVABILI: Q&A SU INCENTIVI E RICAVI PER GLI IMPIANTI DA FER

L'AVVOCATO EMILIO SANI RISPONDE AD ALCUNE DOMANDE PERVENUTE DAI LETTORI DI SOLARE B2B IN MERITO A TARIFFE INCENTIVANTI, SCAMBIO SUL POSTO, AUTOCONSUMO ALTROVE E COMUNITÀ ENERGETICHE ALLA LUCE DEL DECRETO RED 2



EMILIO SANI, AVVOCATO CON SPECIALIZZAZIONE AREE ENERGIA E AMBIENTE, E CONSIGLIERE DI ITALIA SOLARE

DI EMILIO SANI

Il decreto legislativo 8 novembre 2021, n. 199 (Decreto RED 2) prevede un nuovo sistema incentivante che per i prossimi cinque anni si applicherà agli impianti da fonti rinnovabili e quindi ne disciplinerà i ricavi. In questo articolo si focalizzerà l'attenzione su alcuni di questi temi, anche alla base di alcune domande pervenute dai lettori di Solare B2B.

Sono previsti nuovi incentivi per impianti di potenza minore di 1 MW che saranno assegnati direttamente su richiesta del cliente dopo l'entrata in esercizio dell'impianto. Questi incentivi potranno quindi essere ricevuti da tutti i nuovi impianti sotto il MWp?

«L'articolo 7 del decreto legislativo 8 novembre 2021, n. 199, prevede incentivi che si applicheranno genericamente a tutti i nuovi impianti fotovoltaici sotto 1 MWp di potenza, collocati in aree dove è permesso ottenere incentivi. Sono compresi i potenziamenti, i rifacimenti e le riattivazioni. Rimangono dunque esclusi solo gli impianti fotovoltaici esistenti e gli impianti collocati a terra in area agricola, con alcune eccezioni. Infatti potranno essere incentivati anche impianti in area agricola se sono in area di cava esaurita, di discarica o in sito di interesse nazionale, ovvero se l'impianto combina la produzione di elettricità e l'attività agricola secondo i criteri stabiliti dall'articolo 65 del DL 1/2012. La possibilità di avere gli incentivi per i piccoli impianti per i potenziamenti di impianti esistenti in area agricola è invece ancora dubbia perché la possibilità di installare impianti incentivati nelle aree individuate dalle Regioni come idonee anche se agricole è prevista nel solo articolo 6 del Decreto RED 2 e quindi testualmente appare riferita ai soli impianti di potenza superiore a 1 MW».

Come avverrà l'assegnazione degli incentivi per i piccoli impianti di potenza inferiore a 1 MW?

«Non sarà più necessaria la previa iscrizione degli impianti in un registro. Si ritornerà a modalità di assegnazione degli incentivi per i piccoli impianti simili a quelle che erano previste per il Secondo Conto Energia. Ci sarà un contingente massimo di spesa e potranno essere richiesti gli incentivi sino a che tale contingente massimo non sarà esaurito nei prossimi cinque anni. Una volta ottenuta la autorizzazione dell'impianto la costruzione dello stesso potrà essere iniziata in qualsiasi momento, senza necessità di comunicazioni o iscrizioni a registri GSE e la domanda di incentivo sarà presentata soltanto al momento dell'entrata in esercizio dell'impianto. Questo dovrebbe costituire una notevole semplificazione anche perché non saranno più necessarie garanzie fideiussorie sulla costruzione degli impianti



da rilasciare a GSE. È molto importante ricordare che questo meccanismo si applica solo ai nuovi impianti che entreranno in vigore dopo il nuovo decreto e quindi presumibilmente nella seconda parte del 2022. Per gli impianti che intendano accedere ai registri aperti nel mese di febbraio e di giugno 2022 sarà necessario ancora ottenere l'iscrizione negli appositi registri prima di iniziare i lavori».

Cosa accadrà con il superamento dello scambio sul posto? Come verrà remunerata l'energia immessa in rete?

«Ai sensi dell'articolo 9 comma 2 del Decreto RED 2 decorsi 90 giorni dai nuovi decreti sugli incentivi (e quindi intorno al 15 settembre 2022 se le scadenze sono rispettate), i nuovi impianti fotovoltaici non potranno più accedere allo scambio sul posto. L'energia non autoconsumata istantaneamente sarà dunque remunerata dai trader con accordi di acquisto di energia ovvero con il ritiro dedicato dal GSE al prezzo di mercato. Per evitare il rischio mercato, la remunerazione minima dell'energia immessa in rete potrà comunque essere garantita attraverso l'accesso all'incentivo per i piccoli impianti inferiori a 1 MW. Tale incentivo oltre a garantire una remunerazione fissa all'energia immessa in rete prevederà anche un premio per l'autoconsumo. Non è ancora chiaro se l'incentivo per i piccoli impianti sarà o meno a doppia via, cioè con restituzione del prezzo dell'energia che eventualmente

ecceda il valore della tariffa incentivante, perché questo non è specificato nel Decreto RED 2».

Perché l'abolizione dello scambio sul posto dovrebbe favorire l'installazione di sistemi di accumulo?

«Lo scambio sul posto prevede per l'energia immessa in rete una valorizzazione non molto difforme dai risparmi che si hanno attraverso l'autoconsumo istantaneo di energia. Chi aderisce allo scambio sul posto dunque non ha un interesse economico significativo ad acquistare un sistema di stoccaggio che gli faccia aumentare la quantità di energia autoconsumata. Chi aderisce al nuovo incentivo piccoli impianti avrà invece interesse alla installazione di sistemi di stoccaggio perché sull'energia autoconsumata avrà, oltre al risparmio sul valore dell'energia non acquistata, anche un premio sull'incentivo, mentre l'energia immessa in rete avrà solo la valorizzazione prevista dall'incentivo».

Cosa si intende per autoconsumo altrove e quali vantaggi può portare?

«L'articolo 30 del Decreto RED 2 prevede la possibilità di autoconsumare l'energia non solo quando l'impianto di produzione e l'unità di consumo sono nello stesso luogo, ma anche quando sono in luoghi diversi. In tali casi è necessario che il cliente finale abbia in proprietà locazione, comodato o affitto non solo l'area dove consuma l'energia, ma anche l'area dove l'energia viene prodotta. Il cliente finale può autorizzare soggetti terzi a costruire

e gestire gli impianti per il suo autoconsumo, qualora non intenda procedere direttamente. Quindi ad esempio una PMI con stabilimento produttivo nel centro abitato di un paese potrà prendere in affitto o diritto di superficie un'area esterna al centro abitato per fare un impianto al servizio del suo autoconsumo e incaricare poi una società di servizi energetici di costruire tale impianto. L'autoconsumo altrove si applica anche all'autoconsumo collettivo. Quindi sempre a titolo di esempio, nel caso di un edificio con insediamenti artigianali e commerciali, uno degli artigiani insediati in tale edificio può prendere in affitto parte del tetto di un immobile non occupato o un'area industriale non utilizzata non limitrofa all'edificio e costruire direttamente o tramite una società di servizi energetici su tali immobili un impianto al servizio dell'autoconsumo collettivo nell'edificio, anche se tale impianto non è limitrofo all'edificio dove l'energia viene consumata.

I vantaggi di tali configurazioni sono che ai fini delle incentivazioni l'energia anche se non autoconsumata in sito sarà considerata autoconsumata e quindi potrà avvalersi dei premi che i sistemi incentivanti garantiscono all'autoconsumo e alla condivisione di energia. In aggiunta per l'energia condivisa in questi sistemi sarà possibile avere il rimborso dei costi di trasmissione dell'energia (circa 8 euro per MWh) e gli altri costi che Arera possa eventualmente individuare come evitati grazie alla condivisione».

Si parla di vantaggi e incentivi per le comunità energetiche. Ma non c'erano già prima ancora che entrasse in vigore la Direttiva Rinnovabili?

«La disciplina sperimentale stabilita per le comunità rinnovabili era a termine fino ai provvedimenti attuativi della direttiva 2001/2018 e co-

munque si riferiva solo a impianti fino a 200 kW e all'energia scambiata nella cabina secondaria. Gli ambiti di condivisione erano dunque ristretti a aree che al più si riferivano a poche centinaia di persone. Con la nuova disciplina stabilita dagli articoli 31 e 32 del decreto RED 2 non vi sono limiti dimensionali agli impianti delle comunità, fatto salvo che gli incentivi per la condivisione di energia saranno limitati agli impianti sino a 1 MW. Nella nuova normativa la condivisione di energia potrà poi avvenire nell'ambito della cabina primaria che di norma si riferisce non a centinaia ma a decine di migliaia di persone sottese. Con la normativa sperimentale si sono sviluppate

comunità costituite in semplici forme associative che hanno potuto realizzare solo piccolissimi impianti e solo grazie al supporto anche finanziario dei Comuni. Con la nuova normativa sarà invece auspicabilmente possibile costituire ampie cooperative di cittadini capaci, per le dimensioni della loro base associativa, di raccogliere capitale e finanziamenti per la realizzazione di impianti, se si garantiranno adeguati fondi di garanzia e supporti agli investimenti».

NELLE PUNTATE PRECEDENTI...

ALL'INTERNO DEL NUMERO DI GENNAIO/FEBBRAIO 2022 DI SOLAREB2B È PUBBLICATO UN ARTICOLO ATTRAVERSO IL QUALE EMILIO SANI ILLUSTRATA TUTTE LE NOVITÀ DEL DECRETO RINNOVABILI. INQUADRA IL QR CODE PER CONSULTARLO



Con la direttiva rinnovabili si apre un nuovo ciclo per il Decreto FER. Perché è più vantaggioso rispetto al primo?

«I nuovi sistemi incentivanti hanno il vantaggio di essere proiettati su un periodo quinquennale. Gli investitori sanno dunque sia per i grandi che per i piccoli impianti di avere adeguato tempo a disposizione per programmare i propri interventi e realizzarli. Per gli impianti di potenza sino a 1 MW, la possibilità di iniziare i lavori senza dover attendere la iscrizione a registro semplifica moltissimo le procedure di realizzazione degli impianti e diminuisce in modo significativo il rischio di rigetto da parte del GSE. Molti impianti sono stati esclusi dai registri per il fatto di non avere indicato nella comunicazione di inizio lavori che i lavori sarebbero iniziati solo dopo l'ottenimento dell'iscrizione a registro. Tale problema per i piccoli impianti sarà superato e in generale tutti gli eventuali aggiustamenti autorizzativi e dei preventivi di connessione potranno essere completati con adeguato tempo a disposizione per i piccoli impianti. Non appena il progetto è pronto la costruzione può iniziare senza dover aspettare la procedura di registro e gli esiti della stessa. Si può stimare una accelerazione di almeno 4 mesi nella realizzazione dei piccoli impianti».

MARCHIOL
Persone Competenze Soluzioni

Insieme per un'energia sostenibile

I nostri tecnici selezionano solo i migliori brand di mercato per offrirti soluzioni nel settore delle Energie Rinnovabili e Mobilità Elettrica.

ABB

bticino

BYD

EATON
Powering Business Worldwide

energy
www.energysynt.com

Fronius

FuturaSun
anticipate tomorrow

FIMER

GEWISS

HUAWEI

LG Energy Solution
Europe GmbH

REC

SCAME

SMA

solar edge

SOLARWATT
power to the people

Visita il nostro eCommerce marchiol.com e scopri i nostri prodotti.



SOLAR EXHIBITION AND CONFERENCE AI NASTRI DI PARTENZA

DAL 6 ALL'8 APRILE A RIMINI, ITALIAN EXHIBITION GROUP PRESENTA LA PRIMA EDIZIONE DELLA TRE GIORNI DEDICATA ESCLUSIVAMENTE ALL'INDUSTRIA DEL SOLARE. ACCANTO ALL'AREA ESPOSITIVA, SONO PREVISTI CONVEGNI, INCONTRI E DIBATTITI

DAL 6 ALL'8 APRILE A RIMINI SI TERRÀ LA PRIMA EDIZIONE DI SOLAR EXHIBITION AND CONFERENCE. MANIFESTAZIONE DEDICATA ESCLUSIVAMENTE ALL'INDUSTRIA DELL'ENERGIA SOLARE E ALLE SUE FILIERE.

DI MONICA VIGANÒ



Dal 6 all'8 aprile il Rimini Expo Centre ospiterà la prima edizione di Solar Exhibition and Conference, la manifestazione organizzata da Italian Exhibition Group e dedicata esclusivamente all'industria dell'energia solare e alle sue filiere. L'evento prevede una parte espositiva e un ricco calendario di convegni, incontri e dibattiti. Si terrà in sinergia e in contemporanea con la seconda edizione di Forumtech, incontro di informazione e formazione organizzato da Italia Solare, e occuperà la Hall Sud e il padiglione D1 del polo espositivo. Il biglietto di ingresso alla tre giorni è gratuito.

La scelta di organizzare un appuntamento intermedio tra due edizioni di Key Energy vuole seguire il rapido passo evolutivo della tecnologia solare e rispondere quindi alla necessità di aggiornamento costante di tutti gli attori della filiera: "L'evoluzione in ambito solare ha accelerato il passo negli ultimi tempi, per cui sentivamo il bisogno di una tappa di aggiornamento intermedia tra l'edizione di ottobre 2021 di Key Energy e quella che si terrà a novembre 2022", dicono gli organizzatori.

UN EVENTO VERTICALE

Questo appuntamento intende valorizzare la verticalità e la specificità del mercato del solare ed "è la risposta qualificata e professionale alla necessità dell'industria del solare di cogliere le opportunità di crescita che derivano dalle agevolazioni introdotte dal Governo per sostenere la decarbonizzazione della nostra economia: Superbonus 110%, Pnrr, semplificazioni normative", si legge in una nota degli organizzatori. "Solar Exhibition & Conference by Key Energy avrà un format innovativo, altamente focalizzato sulle esigenze delle aziende e delle community del solare, per dare risposte concrete a un settore economico che ha la responsabilità di guidare il processo di transizione energetica che sta vivendo il nostro paese, dialogando con le più significative esperienze internazionali".

I SETTORI COINVOLTI

In particolare, l'evento si focalizzerà su pannelli solari, sistemi di montaggio e manutenzione, soluzioni integrate per montaggio su tetti e per lo smaltimento dell'amianto, sistemi di accumulo, servizi e accessori. Ampio spazio sarà dato anche a tecnologie e infrastrutture come inverter, tecnologie per le comunità energetiche, software per la gestione e per il monitoraggio dei consumi. "Abbiamo accoppiato a prodotti e tecnologie del solare l'appendice delle infrastrutture di ricarica della mobilità elettrica. È una tematica che interessa molto le impre-

se che si stanno avvicinando a un business più sostenibile e quindi, anche alla luce del caro bollette degli ultimi tempi, stanno valutando l'installazione di impianti fotovoltaici sulle proprie coperture e la dotazione di una flotta veicoli green", spiegano gli organizzatori. E proprio le aziende, soprattutto quelle di grosse dimensioni, sono un target fondamentale per Solar Exhibition & Conference by Key Energy.

UN INVITO SPECIALE

Gli organizzatori della kermesse inviteranno a visitare la manifestazione un cluster selezionato di aziende con un importante consumo energetico. L'obiettivo è quello di mostrare loro cosa il solare possa fare per il segmento industriale e quindi come un'impresa possa ridurre la voce di bilancio relativa alle spese energetiche adottando soluzioni green che abbraccino non solo il fotovoltaico ma anche l'e-mobility. «Inviteremo in particolare aziende che sono solite visitare o esporre ad altre manifestazioni del gruppo IEG e che quindi hanno fiducia nella nostra expertise», ha commentato Alessandra Astolfi, group exhibition manager, a capo della divisione Green & Tech di IEG. «Saranno invitati come visitatori e avranno un pass particolare che darà loro accesso a un'area lounge dedicata e a una serie di servizi ad hoc. Avranno inoltre la possibilità di assistere a una serie di convegni specificatamente dedicati al binomio solare-imprese».

GLI ESPOSITORI

A corollario del programma convegni, ci sarà una piccola area espositiva che mostrerà in concreto quanto presentato durante i dibattiti e gli aggiornamenti. In particolare, sul fronte espositivo le aziende che animeranno la prima edizione di Solar Exhibition and Conference saranno per lo più produttori di tecnologie attivi nei mercati di moduli, inverter, batterie, sistemi di ricarica per e-mobility, sistemi di fissaggio, tracker, sistemi di monitoraggio e componentistica. Esporranno inoltre distri-

Info utili

Solar Exhibition and Conference

Organizzatori: Italian Exhibition Group

Data: 6-8 aprile 2022

Location: Quartiere Fieristico di Rimini

Orari apertura: Dalle 9.00 alle 18.30

Esposizione: Ingresso Sud, Hall Sud - Pad. D1

Ticket ingresso: gratuito previa registrazione online

Per registrarsi online e ottenere il biglietto di ingresso gratuito inquadra il qr code qui a fianco





butori specializzati, oltre a fornitori di servizi per l'installazione e la gestione degli impianti fotovoltaici, in particolare O&M, servizi finanziari, utility, energy trader, ESCo e altri servizi collegati.

L'esposizione prevede una formula di allestimento standardizzato e specificamente progettato per l'evento. Sono previsti quindi spazi preallestiti di 16, 32 o 64 mq. «Il nostro obiettivo è quello di avere circa 60 espositori che occuperanno una superficie di 1600 mq», ha aggiunto Alessandra Astolfi. «L'evento è stato presentato in occasione di Key Energy ad ottobre e tuttavia il mercato ha dimostrato un interesse fortissimo per questa iniziativa, nonostante l'aumento dei contagi di questo periodo abbia rallentato i lavori. Alcune aziende hanno già confermato la loro presenza sia al SEC sia a Key Energy 2022 e addirittura abbiamo aziende che non hanno mai partecipato a Key Energy ma che, trovando ottima la formula di Solar Exhibition & Conference, quest'anno prenderanno parte alle due iniziative per la prima volta. Per cui siamo molto ottimisti sul raggiungimento degli obiettivi che ci eravamo prefissati. Grazie anche alla forte sinergia con Italia Solare e con ForumTech siamo certi che l'evento attrarrà una fetta molto ampia della community del solare a livello europeo».

I CONVEGNI

I convegni e i dibattiti approfondiranno tematiche attuali tra cui agrovoltaiico, PPA, fotovoltaico per l'industria, permitting, solare off-grid, Ecobonus e Superbonus, mobilità elettrica. Non mancheranno temi politici e istituzionali oltre alle sessioni tecniche previste in seno a ForumTech. Solar Exhibition & Conference, infine, consentirà alla filiera del solare di presentare le opportunità del settore alle altre community industriali presidiate da IEG nei settori food & beverage, jewellery & fashion, tourism & hospitality, wellness, sport and leisure, lifestyle & innovation, green & technology. 



L'ESPOSIZIONE PREVEDE UNA FORMULA DI ALLESTIMENTO STANDARDIZZATO E SPECIFICAMENTE PROGETTATO



SOLUZIONE PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI EVOLIO 7

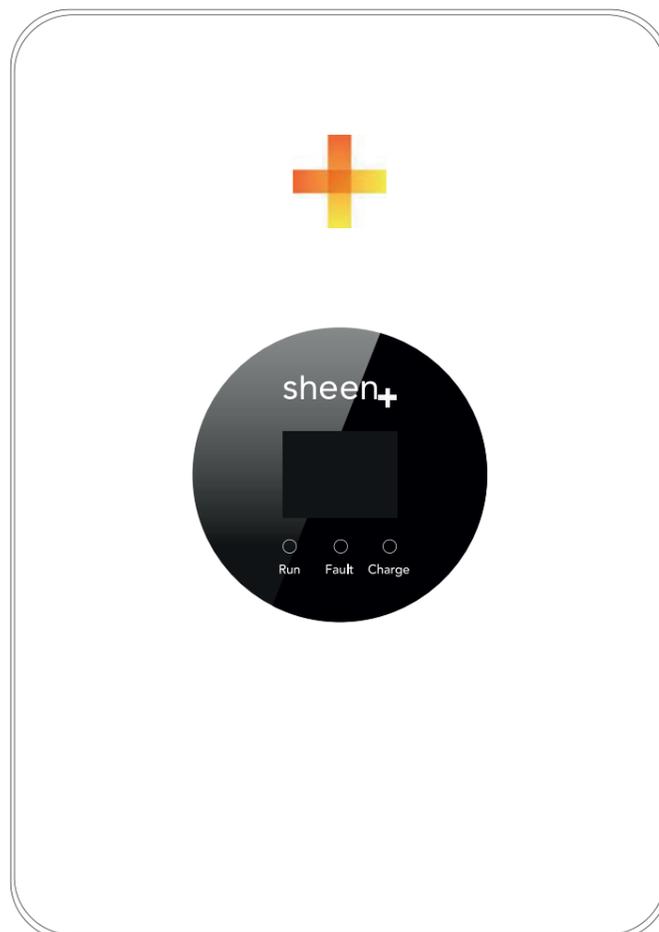
Quando la tecnologia trova la qualità nasce EVOLIO 7. Sheen Plus EVOLIO 7, progettato e sviluppato interamente in Italia è una stazione di ricarica a parete, con un design compatto ed efficiente per un uso in ambito residenziale o aziendale.

QUESTO È SHEEN PLUS EVOLIO 7

Facile da installare ed estremamente semplice nell'utilizzo. Grazie al display di controllo multilingue e software M12, EVOLIO 7 da prestazioni di sicurezza e controllo nella ricarica delle vetture elettriche.

Può essere installato in ambienti interni o esterni grazie al grado di protezione IP55.

EVOLIO 7, è dotato di presa a bordo con una lunghezza di cavo di 5mt a 7 pin di tipo 2.



www.sheenplus.com

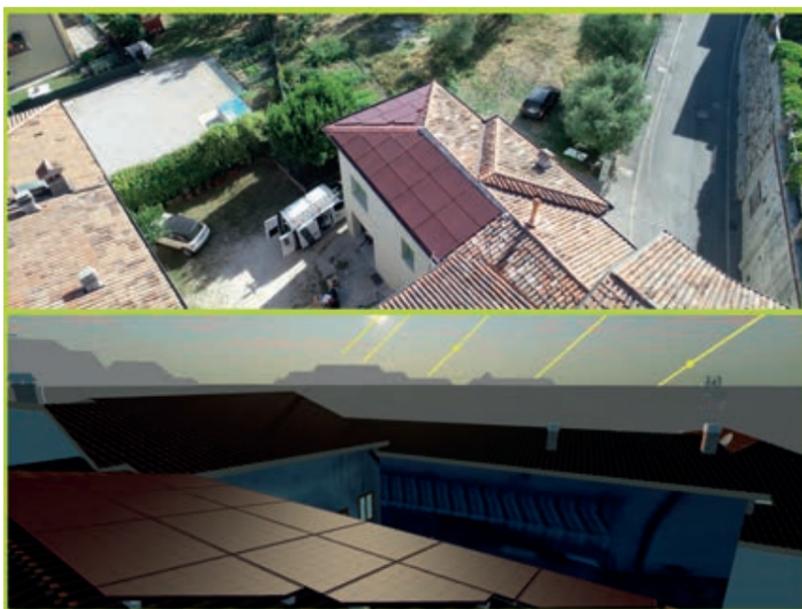
info@sheenplus.com



FV IN AREE CON VINCOLI? CI PENSA LA PROGETTAZIONE DIGITALE

LA DITTA DI INSTALLAZIONE GS SERVICE SRL HA COMPLETATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 5,2 KWP CON STORAGE, IN PROVINCIA DI BRESCIA, IN UN'AREA PROTETTA DA VINCOLI PAESAGGISTICI E ARCHITETTONICI. IL SOFTWARE INSUN HA PERMESSO DI INDIVIDUARE I MODULI PIÙ ADATTI PER SFRUTTARE AL MEGLIO LA FALDA DEL TETTO CON FORMA TRIANGOLARE. COSÌ L'INSTALLATORE È RIUSCITO A OTTENERE 1 KWP IN PIÙ DI POTENZA

L'IMPIANTO, ALLACCIATO A DICEMBRE 2021, È COSTITUITO DA 24 MODULI TRIENERGIA DI TRE FORME DIVERSE PER SFRUTTARE AL MEGLIO IL TETTO. I PANNELLI SONO ALLACCIATI A UN INVERTER IBRIDO MONOFASE HUAWEI DA 5 KWP



stati ancora più facili da intercettare grazie all'utilizzo del software di progettazione Insun.

Una volta inserito il luogo di installazione su Google Maps, che a sua volta ha fornito informazioni su irraggiamento, meteo e tipologia di edificio. A questo punto, è stato possibile visualizzare tutte le caratteristiche del tetto, dall'esposizione alla superficie fino all'eventuale presenza di elementi di disturbo come camini, antenne o

L'evoluzione tecnologica nel mercato del fotovoltaico ha dimostrato, negli anni, di correre veloce. Grazie allo sviluppo di componenti sempre più potenti, efficienti, e grazie alla digitalizzazione degli strumenti di progettazione, oggi è possibile installare impianti fotovoltaici di qualsiasi taglia sfruttando superfici dove, fino a qualche anno fa, ci si sarebbe scontrati con problemi di natura burocratica e autorizzativa.

Ne è un esempio un impianto fotovoltaico da 5,2 kWp con accumulo allacciato alla rete lo scorso dicembre 2021 in un paesino della provincia di Brescia, a Polpenazze, situato nella zona della Valtinesi, presso il Lago di Garda. Il piccolo comune è conosciuto principalmente per la produzione di vino della Valtinesi e dell'olio del Garda. L'abitazione sulla quale è stato installato l'impianto non solo si trova quindi in un contesto dove l'attenzione all'impatto paesaggistico è molto alta, ma è anche situata nel centro storico. Era chiaro quindi che, per ottenere tutte le autorizzazioni necessarie, l'installatore dovesse puntare a componenti in grado di integrarsi totalmente nella copertura. Componenti che sono

lucernari, o semplicemente possibili ombreggiamenti sulle falde. Con l'obiettivo di sfruttare al meglio le due falde a sud e sud est della copertura, la prima di dimensioni triangolari, la piattaforma ha consigliato al progettista di utilizzare moduli Trienergia di tre forme diverse. In questo modo è stata utilizzata tutta la superficie, pari a 29 metri quadrati. Sono stati così installati dieci pannelli da 60 celle per una potenza di 310 Wp ciascuno, sei moduli da 42 celle da 210 Wp, e otto pannelli triangolari da 105 Wp l'uno. In questo modo il progettista ha raggiunto la potenza desiderata e ideale per soddisfare il fabbisogno energetico del cliente. Senza questi accorgimenti, sulla falda con esposizione sud sarebbero stati posizionati solo due moduli da 60 celle e non nove di forme differenti, perdendo quasi 1 kWp di potenza. Inoltre tutti i moduli sono di colore rosso, per rispettare i vincoli architettonici del borgo storico, e sono inoltre integrati, nel pieno rispetto dei vincoli paesaggistici. "I moduli Trienergia sono sviluppati per andare oltre agli standard", si legge in una nota dell'azienda, "per offrire la soluzione migliore per chiunque voglia installare un impianto fotovoltaico, senza esse-

Il software

Insun è un software gratuito rivolto a progettisti e installatori che mette in collegamento produttori, distributori e crea un hub dedicato al mercato fotovoltaico. La piattaforma, sviluppata in oltre dieci anni di lavoro, intende facilitare il processo di sviluppo del progetto fotovoltaico attraverso un recupero preciso dei dati, tra cui posizione geografica dell'abitazione, irraggiamento, eventuali elementi di disturbo sul tetto, prodotti indicati e tanto altro ancora. All'interno di Insun produttori e distributori possono inoltre inserire il loro catalogo prodotti, aggiornato in tempo reale, e a uso immediato dei progettisti. In questo modo i progettisti hanno la possibilità di definire l'impostazione delle regole per gestire il canale di distribuzione secondo il Paese di riferimento, la tipologia dell'impianto, le dimensioni, massimizzando l'impatto dei loro prodotti e creando features personalizzate all'interno della piattaforma stessa.

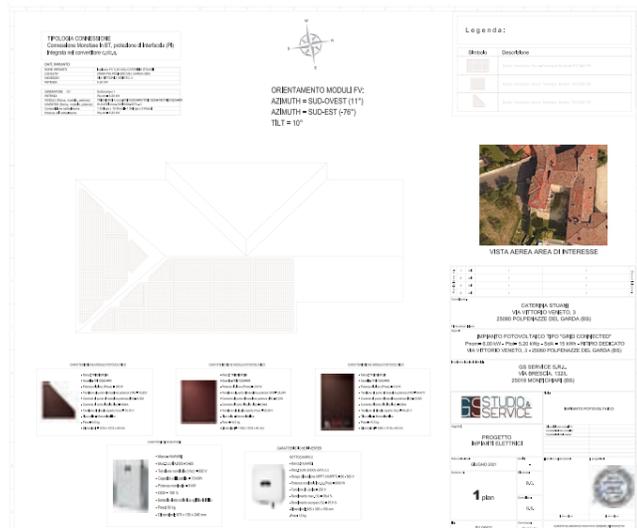
Per maggiori informazioni: info@insunhub.com

Inquadra il QR Code per accedere al sito e progettare



re limitato dalla forma del proprio tetto. Grazie alle differenti dimensioni è possibile ricoprire alla perfezione tetti dalle forme differenti e irregolari per una miglior resa estetica, sfruttando la totalità della superficie del tetto ottenendo così una maggior produzione energetica, maggiore ritorno sull'investimento e naturalmente un risultato esteticamente perfetto. I moduli Trienergia offrono una soluzione esclusiva, risolvendo anche problematiche dovute a norme paesaggistiche restrittive grazie i moduli Trienergia Energy Design Red.

LA PROGETTAZIONE DELL'IMPIANTO È STATA SEMPLIFICATA GRAZIE ALL'UTILIZZO DEL SOFTWARE INSUN, CHE OFFRE A INSTALLATORI E PROGETTISTI TUTTE LE INFORMAZIONI NECESSARIE SU TETTO, GEOLOCALIZZAZIONE, METEO, EVENTUALI ELEMENTI DI DISTURBO, MIGLIORI SOLUZIONI DA ADOTTARE E MOLTO ALTRO ANCORA



Dati Tecnici

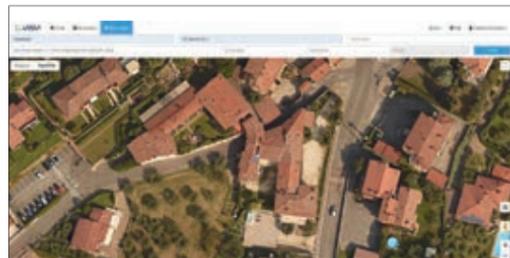
Località d'installazione: Polpenazze del Garda (BS)
Committente: privato
Tipologia di impianto: impianto fotovoltaico su abitazione in borgo storico
Potenza di picco: 5,2 kWp
Produttività impianto stimata: 5,6 MWh
Numero e tipo di moduli: 24 moduli fotovoltaici Trienergia serie Tri-Dmrr
Numero e tipo di inverter: inverter ibrido Huawei da 5 kW
Installatore: GS Service Srl

Distributore: Coenergia Srl
Piattaforma: Insun
Superficie ricoperta: 29,07 metri quadrati
Autoconsumo: 70%
Risparmio in bolletta: 1.440 euro annui

HANNO PARTECIPATO



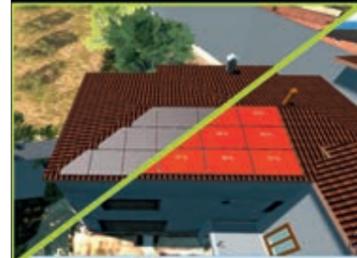
La progettazione dell'impianto in 5 step



STEP 1 ▲
IL PRIMO PASSAGGIO HA PREVISTO LA GEOLOCALIZZAZIONE SU MAPPA E INTERROGAZIONE AUTOMATICA DEI DATABASE PIÙ AVANZATI SU DATI METEOROLOGICI. È STATA INOLTRE VALUTATA LA CONFORMAZIONE AMBIENTALE, LE POSSIBILI OMBRE LONTANE, L'IRRAGGIAMENTO E ALTRO ANCORA, SPECIFICI PER LA LOCATION SELEZIONATA.



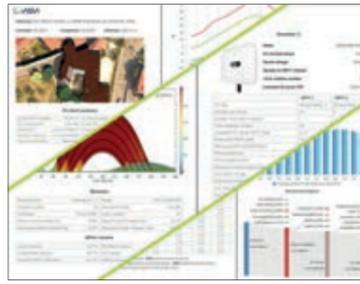
STEP 2 ▲
PER REALIZZARE UN AMBIENTE CIRCOSTANTE IL PIÙ REALISTICO POSSIBILE SI RIVELA MOLTO UTILE LA REALIZZAZIONE DEGLI EDIFICI IN 3D E LA DEFINIZIONE DELL'AMBIENTE CIRCOSTANTE MEDIANTE PROCEDURE SEMPLIFICATE DI INSERIMENTO DI OSTACOLI ED ALTRI ELEMENTI OMBREGGIANTI O DECORATIVI.



STEP 3
A QUESTO PUNTO VIENE DEFINITA L'AREA DI INSTALLAZIONE E DI POSIZIONAMENTO DEI MODULI FOTOVOLTAICI TRAMITE MODALITÀ MANUALE O FITTING AUTOMATICO IN GRADO DI OTTIMIZZARE AL MEGLIO LO SPAZIO DI LAVORO GRAZIE AD UN ALGORITMO GENETICO IN GRADO DI TROVARE LA SOLUZIONE OTTIMALE. IN QUESTO CASO SONO STATE COMBINATE TRE DIFFERENTI TIPOLOGIE DI MODULO CON UNA SIMULAZIONE DEGLI OMBREGGIAMENTI SU OGNI SINGOLA CELLA, SVILUPPATO SU BASE ORARIA PER 365 GIORNI L'ANNO.



STEP 4
IL PASSAGGIO SUCCESSIVO È QUELLO DELLA SCELTA DELLE COMPONENTI ELETTRICHE QUALI INVERTER, BATTERIE E OTTIMIZZATORI, CON UN CALCOLO AUTOMATICO DELLE STRINGHE E DELLA CONFIGURAZIONE ELETTRICA OTTIMALE. GRAZIE ALLA POSSIBILITÀ DI INSERIRE QUADRI DI CAMPO, CANALINE E ALTRO ANCORA.



STEP 5
UNA VOLTA CONCLUSO IL PROGETTO SI PUÒ EFFETTUARE L'ESPORTAZIONE DELLA DOCUMENTAZIONE FINALE, COMPLETA DI PRODUZIONE SPECIFICA SVILUPPATA SU ALGORITMI DI CALCOLO VALIDATI DALL'ISTITUTO DI RICERCA FRAUNHOFER. È COMPRESA LA POSSIBILITÀ DI CALCOLARE IL RITORNO DELL'INVESTIMENTO IN MANIERA ESTREMAMENTE ACCURATA, BASATA SU DATI SPECIFICI DI AUTOCONSUMO E PROFILO DI CARICO.

Le tre dimensioni dei moduli Trienergia è possibile averle anche in colorazioni differenti, come ad esempio verde, bianco, rosso, nero, permettendo così di integrare l'impianto fotovoltaico sia con l'edificio che con l'ambiente circostante. Una volta definiti i pannelli, la piattaforma ha fornito alcuni accorgimenti su quale tipologia di inverter utilizzare. È stato così installato un inverter ibrido

monofase Huawei da 5 kWp, che svolge anche la funzione di accumulo. L'inverter è stato scelto in quanto, grazie a particolari caratteristiche e funzioni può dialogare con moduli di forma e potenze diverse senza particolari problematiche. L'installazione è stata realizzata dalla ditta GS Service Srl. I componenti, invece, sono stati forniti da Coenergia Srl, tra i principali distributori italiani di tecnologie

da fonti rinnovabili, tra cui fotovoltaico, sistemi di accumulo, stazioni di ricarica elettrica, sistemi solari (termici-termodinamici) e climatizzazione. Ogni anno l'installazione potrebbe produrre circa 5,6 MWh di energia pulita. L'impianto, in regime di autoconsumo, consentirà al cliente finale, grazie anche all'abbinamento con il sistema di accumulo, di risparmiare oltre 1.400 euro ogni anno. 

POTENZA QUANDO TI SERVE!

Soluzione per accumulo residenziale

Serie EM Inverter ibrido

3 - 5kW

Serie Lynx Home U Batteria BT

5.4 - 32.kWh

 Sicurezza elevata

 Facile installazione

 Tempo di commutazione a livello UPS



GOODWE
Smart Energy Innovator



MAXI IMPIANTO FV PER LA LOGISTICA DEL FREDDO

A FIDENZA, ESPE HA REALIZZATO UN'INSTALLAZIONE SOLARE DA 3,4 MWP PER DUE DEGLI STABILIMENTI DEL POLO LOGISTICO DI STEF. OGNI ANNO L'IMPIANTO PRODURRÀ 4,1 GWH DI ENERGIA PULITA. L'AZIENDA NE AUTOCONSUMERÀ IL 90%. SONO STATE INOLTRE SOSTENUTE SPESE PER LA MESSA IN SICUREZZA DELLA COPERTURA, COL FINE DI AGEVOLARE LE OPERE DI MANUTENZIONE



Ci sono coperture industriali in Italia in grado di ospitare impianti fotovoltaici di grosse dimensioni. Grazie agli ampi spazi e all'utilizzo da parte degli EPC di particolari componenti, oggi è possibile portare sui tetti di aziende e imprese installazioni multi megawatt che fino a qualche anno fa venivano realizzate a terra. Un esempio arriva da Fidenza, dove nel 2021 Espe ha realizzato una centrale fotovoltaica da 3,4 MWp per due degli stabilimenti del polo logistico di Stef, azienda attiva nella logistica e nel trasporto di prodotti agroalimentari a temperatura controllata. Dato che il settore della distribuzione a temperatura controllata è altamente energivoro, il committente ha puntato sul solare per abbattere gli elevati costi della bolletta e non solo: si tratta infatti di un progetto di più ampio respiro - denominato Moving Green - orientato alla sostenibilità ambientale che riguarda diversi ambiti dell'attività di Espe tra cui, appunto, la produzione di energia da fonti rinnovabili e a basse emissioni di anidride carbonica.

Così Espe ha realizzato un impianto fotovoltaico con esposizione est/ovest, utilizzando moduli Trina Solar Honey DE06M.08 da 335 Wp ciascuno. I moduli sono stati trasportati sulla copertura tramite elicottero; tale metodo di lavoro ha prodotto notevoli vantaggi in termini di riduzione dei tempi di esecuzione nelle fasi di movimentazione e di successiva installazione. I moduli sono allacciati a inverter ad alta tensione di SMA. Complessivamente sono stati installati 18 inverter Sunny Highpower Peak3 da 150 kW ciascuno, abbinati alle relative cassette di campo, le Combiner Box, in corrente continua.

Per quanto riguarda i sistemi di supporto, i moduli sono agganciati a sistemi di ancoraggio in

Dati Tecnici

Località d'installazione: Fidenza

Committente: Stef

Tipologia di impianto: su copertura

Potenza di picco: 3,4 MWp

Produttività impianto: 4,1 GWh

Numero e tipo di moduli: 10.176 moduli Trina Solar da 335 Wp

Numero e tipo di inverter: 18 inverter SMA Sunny Highpower Peak da 150 kW

Sistemi di montaggio: CompactMetal TL di Aerocompact

Sistema di monitoraggio: sistema Scada di Metrocontrol

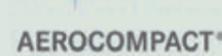
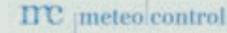
Installatore: Espe

Autoconsumo: 90%

Risparmio annuo: 3,7 GWh

Superficie ricoperta: 29.000 metri quadrati

HANNO PARTECIPATO

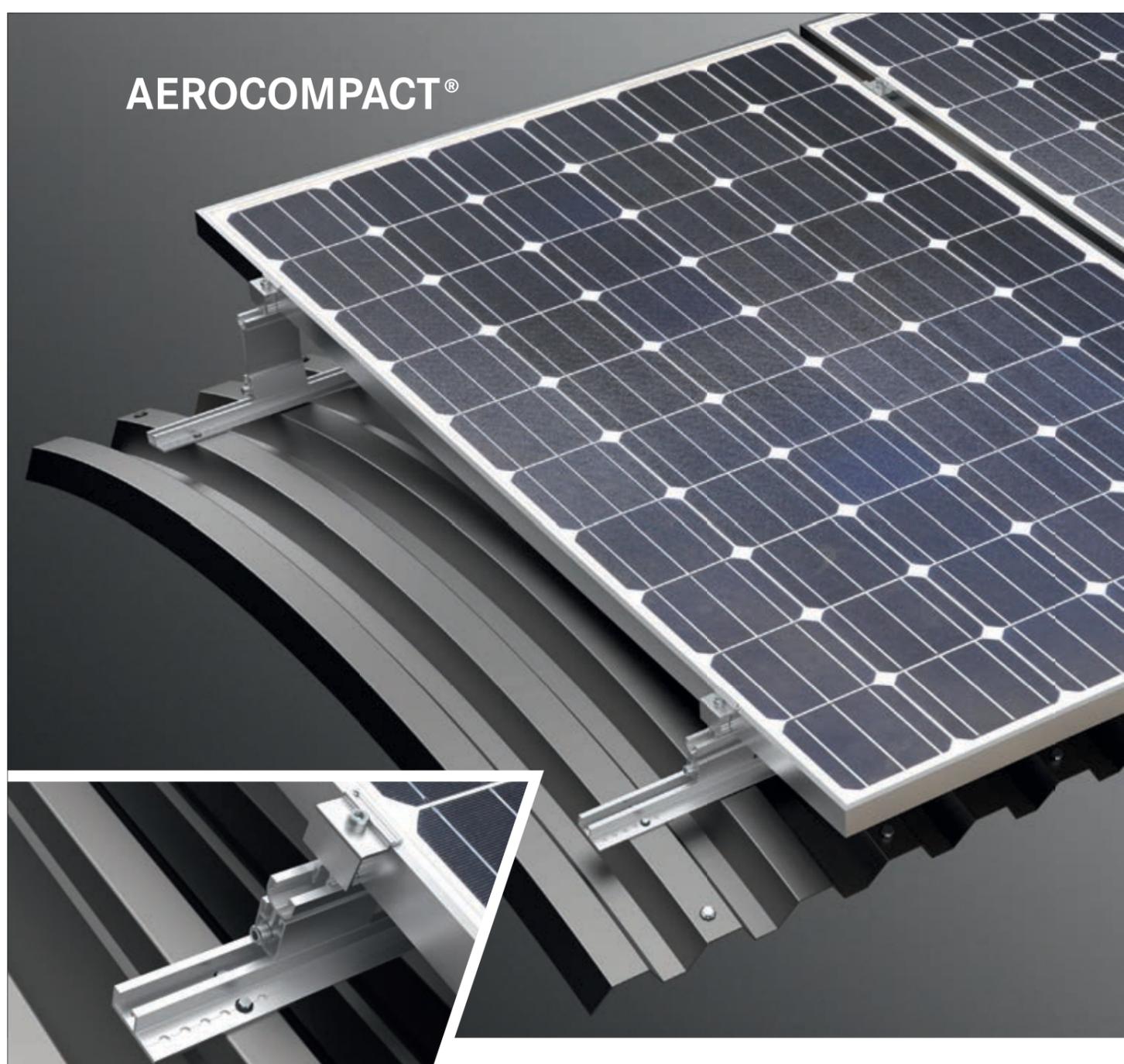


DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE

La struttura del tetto con travi ad Y ha portato alla necessità di utilizzare strutture Aerocompact con speciali bascule di fissaggio, tali da evitare lo stress meccanico sui moduli e garantirne quindi il corretto funzionamento nel corso degli anni. Inoltre, era necessario installare più potenza possibile: per questo Espe ha scelto moduli Trina Solar ad alta efficienza. Meteocontrol è invece stato scelto per controllare l'installazione di Fidenza e quelle che verranno in futuro in un unico portale. In particolare l'adozione di questo sistema ha permesso di inserire anche un Power Management System attivo per controllare i flussi energetici e conseguentemente per poterli ottimizzare.



I lavori step by step



alluminio forniti da Aerocompact. Le soluzioni CompactMetal TL hanno infatti permesso di svincolare e correggere le normali fisiologiche imperfezioni presenti nella copertura industriale, permettendo un'installazione ordinata e visivamente gradevole.

Tutto l'impianto è supervisionato dal sistema di monitoraggio "Scada" fornito da Meteocontrol, che offre i parametri necessari per garantire l'ottimale rendimento dell'impianto nonché le informazioni utili in fase di manutenzione predittiva. Abbinato allo Scada è inoltre presente un sistema di controllo real time "Zero Injection", sempre sviluppato da Meteocontrol, che mira a evitare il superamento dei limiti di immissione accordati dall'ente distributore, data la contemporanea presenza di ulteriori impianti di produzione asserviti al sito produttivo. Ogni anno la centrale potrà produrre 4,1 GWh di energia pulita.

L'impianto funziona in sinergia con il gruppo di trigenerazione da 1,2 MW in regime di autoconsumo. La quota di energia direttamente autoconsumata relativamente al solo impianto fotovoltaico è del 90%. L'impianto fotovoltaico garantisce così un risparmio energetico di oltre 3,7 GWh ogni anno.



COMPACTMETAL

SMART. ROBUSTO. INTELLIGENTE.

Installazione rapida e flessibile di moduli fotovoltaici su tetti in lamiera grecata.

**INTELLIGENT
SOLAR
RACKING**



aerocompact.com

ITALIA SOLARE: SERVE UN PIANO DI SOLARIZZAZIONE DEL PAESE

IN OCCASIONE DI UN'AUDIZIONE ALLA 5° COMMISSIONE DEL SENATO, L'ASSOCIAZIONE HA PRESENTATO UNA SERIE DI PROPOSTE CORRETTIVE AL DL SOSTEGNI TER. SPICCANO L'INVITO A CREARE UN PIANO URGENTE DI DIFFUSIONE DEGLI IMPIANTI DA FER IN TUTTO IL PAESE E LA RICHIESTA DI UN CAMBIO DI APPROCCIO DA PARTE DEL GSE PER SOSTENERE REALMENTE LE RINNOVABILI

A CURA DI **ITALIA SOLARE**

Venerdì 11 febbraio Italia Solare è intervenuta nel corso di un'audizione alla 5a commissione del Senato. L'associazione ha presentato una serie di richieste correttive al DL Sostegni Ter sottolineando in prima battuta come gran parte delle proposte presentate a fine dicembre 2021 per contrastare il caro bollette non siano state considerate.

"A fine dicembre 2021 abbiamo presentato la proposta di un tetto al prezzo dell'energia per dedicare le risorse eccedenti alla riduzione delle bollette", si legge nella nota dell'associazione. "Un gesto di responsabilità dettato dalla consapevolezza della criticità del momento, ma che aveva senso alle seguenti condizioni: che le somme fossero restituite, in modalità e tempi da concordare; che partecipassero tutti i soggetti della filiera energetica con ricavi maggiori del solito nel periodo; che si sbloccassero le richieste di autorizzazione dei grandi impianti a terra e che si promuovesse l'installazione di fotovoltaico, specie sui tetti delle aziende. Invece, il DL Sostegni ha preso in considerazione solo la prima parte ignorando totalmente le nostre richieste".

STOP AGLI INVESTIMENTI

Come conseguenza di queste criticità, ci si trova di fronte a situazioni considerate da Italia Solare inaccettabili. Ad esempio "lo Stato stabilisce quando un soggetto privato guadagna troppo ignorando che un ciclo di investimento nelle rinnovabili interessa più anni, comprendendo anni di prezzi dell'energia molto più bassi del previsto senza che si sia pensato ad alcun ristoro e, nel caso del fotovoltaico, pure il taglia-incentivi del 2014". A causa di questo, si assiste allo stop di molti investimenti in nuovi impianti fotovoltaici e in interventi di repowering perché si teme che in futuro lo Stato intervenga d'arbitrio quando ritiene che ci siano guadagni troppo alti. Italia Solare sottolinea come questi interventi non portino alcun beneficio tangibile alle famiglie e alle imprese, mentre sono certi i danni agli investimenti futuri nelle rinnovabili.

"Chiediamo che l'intervento abbia termine il 30 giugno 2022", si legge nella nota di Italia Solare, "stabilendo che al 30 aprile si apra un tavolo governo-parti interessate per individuare eventuali prossimi passi". L'associazione chiede inoltre che l'intervento non valga per gli impianti che non hanno mai ricevuto incentivi e non si applichi agli impianti di potenza inferiore a 200 kWp, al fine di tutelare le tante imprese che soffrono per il caro energia. Tra le altre richieste, l'associazione chiede che sia previsto un meccanismo di restituzione/compensazione finanziaria per i produttori a cui vengono prelevate le somme eccedenti la soglia stabilita e che la tariffa soglia sia più alta di quella stabilita nel DL. Infine Italia Solare chiede che il GSE cambi approccio al mondo delle rinnovabili, supportando concretamente enti locali e operatori al fine di aumentare le installazioni di impianti fotovoltaici. Viene poi suggerito che si evitino ec-



cessive sanzioni agli impianti fotovoltaici in Conto Energia, garantendo rimediabilità e buon senso e che venga creato un piano straordinario e urgente di solarizzazione del Paese. "Il solo modo per abbassare velocemente e in modo strutturale e tangibile le bollette è incrementare la produzione di energia rinnovabile e in particolare quella fotovoltaica che è la più conveniente economicamente e quella che più velocemente di tutte può raggiungere nuove significative potenze", si legge nella nota di Italia Solare.

TRA ITER SNELLI E COMUNITÀ ENERGETICHE

Tra i vari provvedimenti, Italia Solare sostiene che occorre sbloccare le autorizzazioni e finalizzare i decreti attuativi del DLgs Rinnovabili così che si realizzino le condizioni perché l'autoconsumo altrove possa diffondersi rapidamente. "In aggiunta occorre rendere possibile anche gli impianti collegati in linea diretta con le aziende". Affinché si realizzi tutto ciò, è fondamentale garantire iter autorizzativi snelli e rapidi per gli impianti posizionati su terreni, anche agricoli, posti nelle aree limitrofe alle aziende. Inoltre, gli impianti a terra installati nelle aree limitrofe ai paesi potranno anche rientrare nelle comunità energetiche contribuendo in modo molto efficace all'abbassamento delle bollette per famiglie e

imprese che decidono di diventare membri delle comunità stesse. Secondo Italia Solare è fondamentale prevedere crediti d'imposta per spingere sempre più aziende a installare impianti fotovoltaici e prevedere garanzie di Stato ai trader che sottoscrivono contratti PPA di energia rinnovabile e quote, crescenti negli anni, di energia rinnovabile per i consumatori.

VERSO UN TAVOLO DI LAVORO

"Interventi sugli extra profitti di chi estrae gas o vende energia dai combustibili fossili potranno facilmente e abbondantemente coprire le somme che risulteranno mancanti in seguito alle modifiche sopra elencate", si legge ancora nella nota dell'associazione, che chiude il suo intervento chiedendo al Parlamento di considerare le richieste e correggere il provvedimento, considerato inefficace, iniquo e dannoso. Italia Solare chiede infine l'attivazione di una commissione composta da rappresentanti di tutte le parti interessate (produttori, consumatori, ambientalisti), che affronti la questione energetica individuando provvedimenti che non creino problemi al raggiungimento degli obiettivi di lungo termine e che consentano modifiche strutturali del sistema energetico volte a garantire una crescente indipendenza dal gas. 

SPAZIO INTERATTIVO

[Accedi al documento](#)

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere il testo completo dell'audizione presentata da Italia Solare alla 5° commissione del Senato in merito al DL Sostegni Ter





MOBILITY MANAGER: UN RUOLO SEMPRE PIÙ STRATEGICO

LA FIGURA, CHE SI OCCUPA DI PROMUOVERE E ATTUARE INTERVENTI DI ORGANIZZAZIONE E GESTIONE DELLA DOMANDA DELLA MOBILITÀ CASA-LAVORO DELLE RISORSE, GESTISCE ANCHE GLI ASPETTI LEGATI ALLA E-MOBILITY GRAZIE A UN COSTANTE DIALOGO CON ISTITUZIONI LOCALI E TERRITORIALI



HUNTERS GROUP

Se è vero che la pandemia Covid-19 ha determinato il blocco della crescita di alcuni settori di mercato, è altrettanto vero che ha determinato l'accelerazione in termini di evoluzione di altri comparti dell'economia, nazionale ed internazionale.

L'emergenza sanitaria ha costretto numerosi Paesi ad attuare misure più o meno estreme durante le quali la mobilità si è ridotta e, per certi versi, trasformata anche a causa (o per merito) del diffondersi del lavoro a distanza, in organizzazioni pubbliche e private.

Al contempo, la richiesta di mobilità aziendale si è trasformata, evolvendo verso modelli legati ad alimentazioni ibride o elettriche, che prevedono una gestione della flotta molto diversa dalle precedenti. Questi cambiamenti hanno portato in prima linea una figura professionale che in realtà era già presente nel mondo del lavoro, ma che ha assunto in questi ultimi due anni un ruolo sempre più strategico all'interno delle imprese: il mobility manager.

L'attività del mobility manager è stata introdotta in Italia nel 1998 e nel 2000 - grazie al decreto del ministero dell'Ambiente (articolo 1, comma 3) - sono stati definiti con maggiore puntualità e precisione i compiti di questo professionista. L'adozione di un piano di mobility management, quindi, è il risultato di diversi interventi normativi che hanno trovato un importante sbocco nell'ultimo Decreto Rilancio. Nel maggio 2021, infatti, è stato firmato il decreto che delinea con puntualità la funzione del mobility manager, la figura che si occupa di promuovere ed attuare interventi di organizzazione e gestione della domanda di mobilità casa-lavoro delle risorse, senza ovviamente trascurare tutti gli aspetti legati alla mobilità sostenibile. Si tratta, inoltre, di una figura obbligatoria per tutte le aziende (pubbliche e private) con più di 100 dipendenti e per i Comuni con oltre 50.000 abitanti.

La richiesta di questi professionisti è aumentata notevolmente, tanto che molte università hanno iniziato ad offrire percorsi di formazione specifici.

Il mobility manager assume un ruolo chiave nell'at-

Opportunità aperte

PER CONTO DI UNA NOSTRA AZIENDA CLIENTE SPECIALIZZATA IN IMPIANTI DI PRODUZIONE DI ENERGIA E RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA, SIAMO ALLA RICERCA DI UN/A:

PROJECT MANAGER

Principali responsabilità:

- Gestione, coordinamento e controllo del progetto in tutte le sue fasi, comprensive di computi metrici stimativi e direzione lavori durante l'esecuzione dell'opera
- Elaborazione di studi di fattibilità completi di business plan
- Predisposizione della documentazione richiesta per le eventuali autorizzazioni necessarie
- Supporto tecnico durante gli incontri con gli enti pubblici coinvolti

Caratteristiche richieste:

- Laurea in ingegneria (ambito energetico costituisce un plus)
- Esperienza di almeno 5 anni in ambito HVAC
- Pregressa esperienza nella gestione di progetti
- Doti organizzative, di negoziazione e orientamento al cliente

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2022/01/14/project-manager-energy/>

PER CONTO DI UNA PRIMARIA AZIENDA OPERANTE NEL SETTORE FOTOVOLTAICO, CERCHIAMO UN/UNA:

TECNICO DI CAMPO FOTOVOLTAICO - CATEGORIA PROTETTA

Principali responsabilità:

- Manutenzione preventiva e predittiva;
- Supervisione delle attività di ticketing;
- Utilizzo di strumentazione di misura e testing.

Caratteristiche richieste:

- Esperienza nel fotovoltaico;
- Iscrizione alle cat. protette articolo 1.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2021/12/15/tecnico-di-campo-fotovoltaico-categoria-protetta/>

tuazione delle strategie di sostenibilità interne all'azienda, con risvolti di natura economica - pensiamo, ad esempio, alla riduzione dei costi di spostamento casa-lavoro dei dipendenti o dei costi legati alla gestione e al mantenimento della flotta aziendale - e di natura sociale ed ambientale, poiché lavora anche per aumentare il benessere delle risorse. Attraverso un costante dialogo con istituzioni locali e territoriali, questo professionista si occupa di mettere in atto piani di mobilità che possano ridurre le emissioni di CO2 a favore di quella che potremmo definire mobilità green. Il mobility manager non è un tecnico, ma un comunicatore con una forte vocazione all'analisi. Il suo compito infatti richiede molteplici doti e competenze che vanno identificate negli ambiti del marketing, dell'analisi dati e della logistica. Non de-

vono mancare, inoltre, skill di fleet management e travel management. Queste figure, spesso formatesi all'interno di grosse Corporate, originano a volte da profili di Fleet Management puro oppure da candidature provenienti dalle aree Facility o Procurement delle aziende.

Per quanto riguarda lo stipendio, ci sono diverse variabili che influiscono sulla retribuzione (ad esempio dimensioni dell'azienda o numero di dipendenti). In generale, possiamo affermare che ci si muove in un range compreso tra 45.000 e 60.000 euro lordi.

Non sono impattanti i variabili o i benefit di questi profili professionali sulla retribuzione complessiva. Si tratta di candidature alle quali viene richiesta una buona conoscenza della lingua inglese e un buon approccio digitale.





NGC ITALIA: EFFICIENTAMENTO DEGLI EDIFICI A 360°

NATA DAL GRUPPO RIMINESE NANOTECNA, LA NUOVA DIVISIONE HA L'OBIETTIVO DI RIQUALIFICARE, NEL 2022, 250 VILLE UNIFAMILIARI E 160 CONDOMINI SFRUTTANDO TUTTE LE DETRAZIONI FISCALI DISPONIBILI. FOTVOLTAICO E STORAGE FANNO PARTE DELL'AMPIO PACCHETTO PROPOSTO NEGLI INTERVENTI DI EFFICIENTAMENTO. «CI OCCUPIAMO DI TUTTI GLI STEP», SPIEGA IL NEO GENERAL MANAGER MARCO MANZI. «IL SOLARE È SOLO UN TASSELLO DEL GRANDE MOSAICO»

GLI UFFICI DI NGC ITALIA SONO LOCALIZZATI IN DUE HANGAR NEL CUORE DELLA CITTÀ DI RIMINI



La crescita degli interventi di riqualificazione in campo edile ha spinto la società di Rimini Nanotecnica, specializzata nella produzione di sistemi di isolamento a basso e ad alto spessore che utilizzano tecnologie all'avanguardia, a diversificare e ampliare il proprio business. Nanotecnica, che conta 60 dipendenti nei suoi uffici e tre stabilimenti produttivi in Emilia Romagna, offre al mercato soluzioni che garantiscono protezione termica, acustica e dagli agenti atmosferici, oltre a garantire la risoluzione dei problemi di umidità di risalita, muffa e infiltrazioni d'acqua. Il gruppo utilizza come base uno speciale tipo di calce ultrapura, filtrata, micronizzata e stagionata, che combinata con cariche specifiche offre performance uniche sul mercato dei rivestimenti.

LE NUOVE DIVISIONI

Con l'obiettivo di cavalcare l'onda del Superbonus, che tra gli interventi trainanti ha proprio il rifacimento delle coperture degli edifici, lo scorso anno sono nate alcune divisioni dall'esperienza di Nanotecnica, ognuna con competenze specifiche: NGC Italia, general contractor attivo nella realizzazione degli interventi di efficientamento energetico; Dimensione Srl, il network di operai edili e progettisti che segue i cantieri; Nesco Energy, Esco focalizzata sugli interventi di efficientamento energetico in ambito industriale; infine la neonata Faber Engineering, che ha il compito di gestire tutte le pratiche burocratiche legate ai bonus edilizi.

OBIETTIVI

Prendendo in considerazione NGC Italia, la divisione si è posta come obiettivo, per il 2022, di intervenire su 250 ville unifamiliari e su 160 condomini, dislocati principalmente in Emilia Romagna, Lombardia, Veneto, Piemonte,

NANOTECNA: LA SCHEDA

Indirizzo: Via San Giovenale 86, Rimini 47922 (RN)
Tel: 0541 787943
Mail: info@nanotecnica.com
Sito: <https://www.nanotecnica.it/>
Numero dipendenti: 60
Siti produttivi: 3

INQUADRA IL QR CODE E VISITA IL SITO



NANOTECNA È SPECIALIZZATA NELLA PRODUZIONE DI SISTEMI DI ISOLAMENTO A BASSO E AD ALTO SPESSORE CHE UTILIZZANO TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA. L'AZIENDA OFFRE AL MERCATO SOLUZIONI CHE GARANTISCONO PROTEZIONE TERMICA, ACUSTICA E DAGLI AGENTI ATMOSFERICI, OLTRE A GARANTIRE LA RISOLUZIONE DEI PROBLEMI DI UMIDITÀ DI RISALITA, MUFFA E INFILTRAZIONI D'ACQUA. IL GRUPPO UTILIZZA COME BASE UNO SPECIALE TIPO DI CALCE ULTRAPURA, FILTRATA, MICRONIZZATA E STAGIONATA, CHE COMBINATA CON CARICHE SPECIFICHE OFFRE PERFORMANCE UNICHE SUL MERCATO DEI RIVESTIMENTI.



Lazio, Campania e Puglia. L'azienda farà leva sul Superbonus al 110% e sulle altre detrazioni per riqualificare le abitazioni offrendo un pacchetto tecnologico a 360°. Per il 2022 NGC Italia ha già il pieno di richieste, e per il 2023 stima un incremento degli ordini del 50% rispetto all'anno in corso. Per rispondere al numero elevato di ordini, la società si è strutturata per realizzare cantieri in tutto il territorio, avvalendosi di maestranze e attrezzature proprie e di una vasta rete di imprese edili e progettisti che operano nella logica del conferimento di sub-appalti e incarichi professionali, operando in piena autonomia ma all'interno del protocollo gestionale e del controllo di filiera di NGC srl. La società dispone di coordinatori di cantiere alle proprie dipendenze e di una procedura molto precisa di controllo di qualità, perché l'obiettivo è di offrire alla capofila un servizio di fornitura e posa di alto profilo. NGC srl realizza opere di fornitura e posa anche per altre società non facenti parte del gruppo, ai quali offre servizi di general contracting. Inoltre, NGC srl utilizza prodotti di alta qualità, avvalendosi anche del rapporto con distributori e produttori, e garantisce disponibilità di materiale e consegne in tempi rapidi.

TECNOLOGIE

Ma in cosa consiste l'offerta di NGC Italia? A partire da un'analisi mirata dei consumi, del fabbisogno energetico e dello stato delle abitazioni, l'azienda propone un pacchetto completo che include impianto fotovoltaico, sistema di storage, sistema ibrido per il riscaldamento, raffrescamento e produzione di acqua calda sanitaria, infissi, cappotto e opere antisismiche. Analizzando, ad esempio, il solare e lo storage, l'azienda installa impianti con potenze comprese tra 6 e 10 kWp (in media), e sistemi di accumulo con capacità fino a 20 kWh. NGC Italia ha dichiarato di voler far leva sui bonus edilizi anche quando il Superbonus al 110% cesserà di esistere. Ma, allo stesso tempo, per ritagliarsi importanti opportunità di business, ha deciso ampliare il raggio d'azione ponendosi sul mercato come impresa di costruzione, facendo leva su abitazioni di elevato pregio estetico e architettonico.

Un impegno, quindi, che dalla singola tecnologia per i rivestimenti abbraccerà l'edilizia a 360°



“Ecco il valore aggiunto di NGC Italia”

TRE DOMANDE A MARCO MANZI, GENERAL MANAGER DI NGC ITALIA

Da febbraio Marco Manzi è il nuovo general manager di NGC Italia. Manzi, 46 anni, vanta una lunga esperienza nel settore del fotovoltaico e delle rinnovabili. Proprio Manzi ci racconta gli obiettivi di NGC Italia e il valore aggiunto che il gruppo porta sul mercato.

«Quando parliamo di interventi in edilizia non possiamo più pensare al solo fotovoltaico, ma a un mix virtuoso di tecnologie e soluzioni che rendano la casa totalmente autosufficiente da un punto di vista energetico. In NGC Italia ci focalizzeremo proprio sugli edifici unifamiliari e sui condomini per raggiungere questo obiettivo».

Qual è il valore aggiunto?

«Sicuramente è quello di porci come un unico interlocutore, dalla gestione delle pratiche burocratiche alla realizzazione delle opere. Ma anche di abbinare, alla classica offerta di prodotti per la riqualificazione degli edifici, anche le tecnologie innovative di Nanotecnica per i rivestimenti delle abitazioni, che sono uniche sul mercato».

In un contesto caratterizzato da rallentamenti delle forniture e carenza di materie prime, come garantite risposte in tempi rapidi?

«Abbiamo rapporti solidi con alcuni distributori attivi su tutto il territorio che ci garantiscono disponibilità di materiale, dal fotovoltaico allo storage, dalle soluzioni termoidrauliche agli infissi. Puntiamo inoltre su componenti di elevata qualità, per offrire ai nostri clienti soluzioni durature negli anni e che garantiscano elevate performance e comfort».





K2: PROGETTAZIONE OTTIMIZZATA E ARCHIVIAZIONE DEI DOCUMENTI CON GLI STRUMENTI DIGITALI

CON IL SOFTWARE GRATUITO E ONLINE K2 BASE, L'AZIENDA RENDE DISPONIBILE UNO STRUMENTO DI PROGETTAZIONE CHE FORNISCE LA VERIFICA STATICA CERTIFICATA DEL SISTEMA DI MONTAGGIO, LA LISTA MATERIALE COMPLETA E LE ISTRUZIONI SPECIFICHE DI MONTAGGIO. TUTTO IN POCHI PASSAGGI



Le sfide dell'industria fotovoltaica sono enormi. Per rispondere alle necessità di questo mercato in forte espansione, è necessario poter realizzare gli impianti fotovoltaici in modo sempre più facile e veloce. K2 lavora costantemente allo sviluppo dei propri strumenti digitali ed aiuta così gli installatori a lavorare in maniera più efficiente e rapida. Grazie alla possibilità di trasferire automaticamente i dati del progetto tra i diversi supporti digitali con un unico account, il lavoro di tutti i giorni è semplificato e l'utente è guidato passo dopo passo alla conclusione del progetto, risparmiando tempo e soldi.

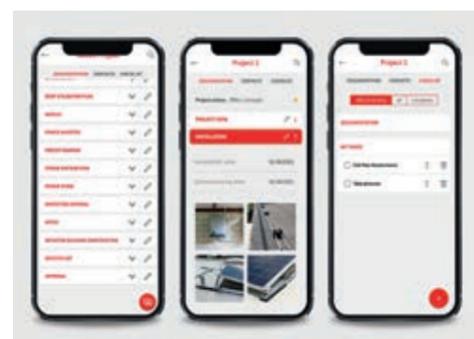
L'interfaccia K2+ combina la progettazione meccanica dell'impianto con quella elettrica, rendendo il processo di dimensionamento ancora più veloce. Dopo aver progettato il sistema di montaggio è possibile importare tutti i dati di progetto ed il layout nei tool di progettazione dei produttori degli inverter come SolarEdge, SMA, Fronius e altri, oppure nel software archelios PRO. In questo modo i dati del progetto vengono inseriti una sola volta per diversi programmi e si può risparmiare tanto tempo!

chiviata e consultata in qualsiasi momento anche dal proprio smartphone. I progetti possono essere condivisi tra colleghi e collaboratori. Infine è possibile far firmare la documentazione al cliente finale direttamente in app dallo smartphone o tablet e inviata per email, riducendo il lavoro in ufficio.

Crea il tuo account ed inizia a progettare e documentare il tuo progetto in modo più semplice:



Inizia ora a progettare:



Inizia ad automatizzare la documentazione del progetto:



Con il software gratuito ed online K2 Base, K2 Systems rende disponibile uno strumento di progettazione che fornisce la verifica statica certificata del sistema di montaggio, la lista materiale completa e le istruzioni specifiche di montaggio — tutto in pochi passaggi.

Grazie allo scambio diretto di dati con la K2 DocuApp è possibile archiviare e completare tutta la documentazione del progetto in pochi click e senza stampa su carta. Tutti i dati del progetto possono essere importati dal K2 Base e tutti documenti dell'impianto, come le schede tecniche dell'inverter e dei moduli o lo schema elettrico e i calcoli statici possono essere caricati direttamente dalla app o dal pc. Tutta la documentazione dell'impianto FV è automatizzata e può essere gestita in pochi minuti, ar-

- Carichi: i carichi di vento e di neve sono calcolati automaticamente;
- Progettazione: possibilità di progettare l'impianto direttamente sull'immagine satellitare di Google Maps;
- Design: strumenti grafici semplice per disegnare il layout dei moduli in modo preciso e veloce;
- Risultati: calcolo statico automatico e con risultati dettagliati;
- Sommario: report in PDF con tutti i dettagli del progetto, la verifica statica, le istruzioni di montaggio e la lista materiale.



Agli installatori piace usare la K2 DocuApp:



"Con la app posso completare la documentazione in 10 minuti - normalmente ci vorrebbe un'ora!"

Joachim Köpfer, Project Manager, Tannhausen, Germany



"Le due funzioni migliori sono la compilazione della checklist e la firma digitale direttamente sul cellulare! Veramente bella e facile da utilizzare!"

Patrick Schreiner, Solarel, Paldau

TIGER NEO: LA RIVOLUZIONE DEL MODULO N TYPE

LA NUOVA LINEA DEI MODULI JINKO SOLAR SI BASA SU CELLE A DROGAGGIO NEGATIVO CON TECNOLOGIA TOPCON CHE TRA I VANTAGGI ANNOVERA EFFICIENZE PIÙ ELEVATE RISPETTO ALLA TECNOLOGIA PERC, DENSITÀ DI POTENZA PER UNITÀ DI SUPERFICIE MAGGIORE, MIGLIORE COMPORTAMENTO AD ALTE TEMPERATURE, ADATTABILITÀ A INSTALLAZIONI UTILITY, C&I E RESIDENZIALI

A CURA DI ANTONIO RUTA, HEAD OF TECHNICAL SERVICE LATAM&ITALY DI JINKO SOLAR

La tendenza a produrre moduli sempre più potenti, iniziata nel 2020, ha spinto i produttori di pannelli a cercare la propria strada proponendo soluzioni diverse e concentrandosi principalmente sulle dimensioni delle celle. In particolare i maggiori produttori mondiali propongono due formati tra cui il cosiddetto M10, ovvero una cella da 182 mm che nel 2021 ha raggiunto la maggiore quota di produzione e che si prevede resterà il mainstream della produzione globale anche per il 2022 e il 2023. La produzione di moduli di vari formati da 54 a 78 celle riesce a coprire un range di potenza superiore ai 400 Wp per arrivare ai limiti di 600 Wp soddisfacendo le necessità di ogni tipo di applicazione, dalle installazioni residenziali con moduli monofacciali fino agli impianti utility con moduli bifacciali con potenze maggiori di 500 Wp.

I LIMITI DELLE TECNOLOGIE ADOTTATE

Questa corsa alla creazione di moduli sempre più potenti ha però evidenziato anche i limiti delle tecnologie di produzione. In particolare si fa riferimento alla tecnologia delle celle a drogaggio positivo ad alta efficienza basata sulla passivazione come il Perc, una tecnologia matura ma vicino al limite massimo teorico di efficienza ottenibile durante la produzione di massa con linee di produzione la cui capacità è maggiore di 5 GWp. In pratica a una crescita di dimensioni e di potenza non corrisponde una crescita di efficienza dei pannelli, né di prestazione perché il processo di produzione su cui ci si basa è vicino al suo limite.

LA SOLUZIONE DI JINKO SOLAR

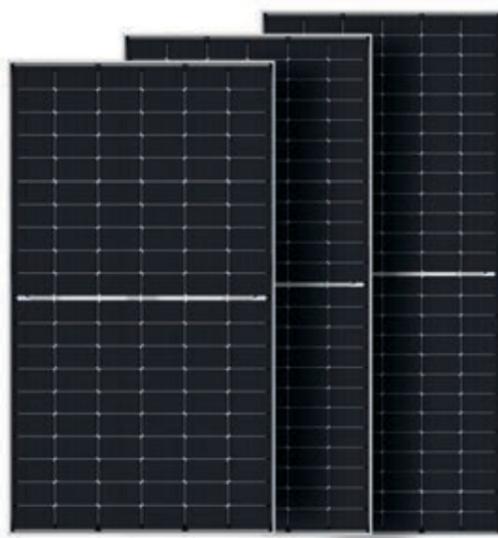
In questo contesto, Jinko Solar ha posto le basi per una rivoluzione nel mondo fotovoltaico. Grazie agli investimenti compiuti in ambito R&D negli ultimi due anni e a una linea pilota da 800 MWp inaugurata a inizio 2021, Jinko Solar propone la nuova linea Tiger NEO, basata su celle a drogaggio negativo con tecnologia TOPCon, acronimo che sta per Tunnel Oxide Passivated Contact.

I VANTAGGI DELLA TECNOLOGIA TOPCON

La tecnologia TOPCon rappresenta quanto di meglio Jinko può offrire al mercato italiano per diverse ragioni. Innanzitutto, pur mantenendo le stesse dimensioni dei moduli più venduti sul mercato poiché utilizza celle dello stesso formato M10 da 182 mm, Tiger NEO fornisce 10-20 Wp in più con efficienze maggiori del 22%. Questo fattore incrementa la densità di potenza per unità di superficie, aiutando a sfruttare meglio le coperture o i terreni disponibili.

Inoltre utilizzando le ottimizzazioni e le standardizzazioni già applicate per i moduli della stessa larghezza, ovvero 1134 mm, Tiger NEO rappresenta il miglior compromesso affidabilità/densità di potenza per container, arrivando a raggiungere 400 kWp in un singolo trasporto.

Tiger NEO, grazie alla tecnologia TOPCon, offre un coefficiente di temperatura pari a $-0,30\%/C^\circ$, in netto miglioramento rispetto allo standard di mercato pari a $-0,35\%/C^\circ$. Questo si traduce con un migliore comportamento del modulo ad alte temperature, per cui in condizioni di operatività maggiori di $65^\circ C$ Tiger NEO produce fino al 2% in più rispetto a un modulo convenzionale.



LA NUOVA LINEA TIGER NEO, BASATA SU CELLE A DROGAGGIO NEGATIVO CON TECNOLOGIA TOPCON, PROPONE MODULI A 60, 72 E 78 CELLE, COME QUELLI IN FOTO. A QUESTI SI AGGIUNGE LA VERSIONE DA 54 CELLE

Questa caratteristica lo rende ottimale per ambienti caldi o per situazioni in cui non ci sia abbastanza ventilazione che consenta il raffreddamento dei moduli, come succede normalmente negli impianti su tetti industriali.

DEGRADAZIONE SOTTO L'1%

L'utilizzo di elementi dopanti come il fosforo, inoltre, permette al modulo Tiger NEO di avere un basso effetto LID (Light Induced Degradation) e LeTID (Light and elevated Temperature Induced Degradation) se paragonato a moduli con celle standard P-type di tipo Perc. Per questo motivo Jinko offre una garanzia tra le migliori del mercato con una degradazione garantita alla fine del primo anno minore dell'1%, mentre la degradazione lineare per 30 anni garantita è minore dello 0,40% annuo, qualsiasi sia il modulo monofacciale, nella configurazione vetro-backsheet, o bifacciale, vetro-vetro.

Il modulo Tiger NEO è inoltre compatibile con i maggiori produttori mondiali di inverter e di strutture di supporto, sia perché presenta una corrente di corto circuito intorno ai 14A, sia perché la larghezza da 1134 mm permette una maggiore maneggevolezza verso formati più larghi e soprattutto più pesanti.

Infine per i moduli bifacciali, il coefficiente di bifaccialità, cioè il rapporto tra potenza frontale e potenza posteriore, è pari all'80%, contro il valore del 70% dei moduli con celle standard P-type di tipo Perc.

Le celle dei moduli Tiger NEO hanno 16 ribbon circolari, per un miglior utilizzo della luce incidente. Inoltre i moduli Tiger NEO, hanno un miglior comportamento in regimi di basse radiazioni solari, come si verifica durante le fasi della giornata in cui il sole è basso, come alla mattina e al tramonto, o in condizioni di foschia.

MAGGIORE EFFICIENZA

La somma di tutti i vantaggi qui elencati fa sì che i moduli Tiger NEO, a parità di potenza, possano fornire dal

3% al 5% in più di energia rispetto ai moduli convenzionali P-type di tipo Perc contribuendo ad abbassare il Lcoe dell'impianto.

Ma il Tiger NEO non è solo un modulo più efficiente. È infatti un modulo che fornisce più energia, contribuendo a cambiare la mentalità dell'utilizzatore finale, abituato in generale a pensare alla potenza installata ma non all'energia prodotta. La serie Tiger NEO dimostra ancora una volta come Jinko Solar sia costantemente alla ricerca di soluzioni sempre più innovative, per favorire la transizione del solare verso la grid parity.

NON SOLO UTILITY

Tiger NEO si rivolge al mercato utility scale con la versione da 78 celle (2465 x 1134 mm) nella versione mono e bifacciale e in quella da 72 celle (2278 x 1134 mm) anche qui nella versione mono e bifacciale. È inoltre idoneo per il mercato C&I e residenziale con i moduli monofacciali da 60 celle (1903 x 1134 mm) e 54 celle (1722 x 1134 mm).

IN ARRIVO IN ITALIA

I moduli Tiger NEO sono già in produzione negli stabilimenti Jinko Solar e sono dotati di tutte le certificazioni necessarie per poter essere utilizzati nel territorio italiano. Saranno disponibili in Italia a partire da maggio 2022.

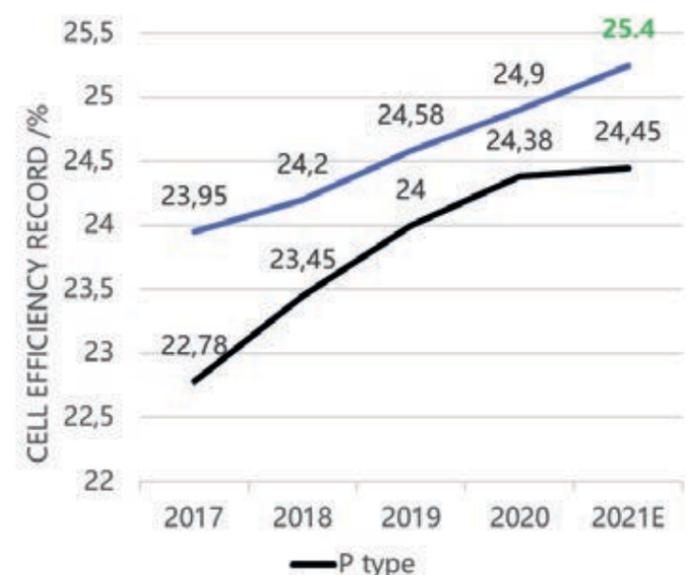
Per qualsiasi altra informazione

www.jinkosolar.com

italy@jinkosolar.com

Crescita dell'efficienza delle celle

Jinko Solar anno dopo anno



Data source: Jinko R&D



SENEC: UN EVENTO AD ALTA QUOTA PER FIDELIZZARE I PARTNER

A FEBBRAIO L'AZIENDA HA PORTATO I SUOI INSTALLATORI FIDELIZZATI NELLA SPLENDIDA CORNICE DI COURMAYEUR DOVE HANNO POTUTO EFFETTUARE UNA SERIE DI ATTIVITÀ LUDICHE E FORMATIVE AI PIEDI DEL MONTE BIANCO. ALL'EVENTO PER GLI INSTALLATORI SONO SEGUITI TRE GIORNI DI TEAM BUILDING DEDICATI ALLA SQUADRA SENECA

“Per Senec i clienti non sono semplicemente degli acquirenti, ma dei veri e propri partner. Partner con cui costruire rapporti di collaborazione di lungo periodo, basati sulla fiducia reciproca, sulla volontà di aiutarsi a crescere a vicenda, di condividere successi e difficoltà. È per questo che la nostra azienda, dal 2021, ha voluto rifocalizzare la propria mission aziendale sul servizio ai clienti, concentrando il proprio impegno su tutti quegli aspetti e quei servizi che possono essere d'aiuto allo sviluppo del loro business”. Con queste parole, Vito Zongoli, managing director di Senec Italia ha voluto sottolineare in che modo l'azienda costruisce il rapporto con i propri partner, alla luce anche della splendida tre giorni che li ha coinvolti.

TRE GIORNI AD ALTA QUOTA

A febbraio Senec ha infatti organizzato un maxi evento dedicato ai suoi Platinum e Platinum+ partner, dove ai momenti di divertimento si sono alternati altrettante occasioni per stringere ancora di più le partnership.

In particolare, l'azienda ha portato i propri migliori clienti da tutta Italia nella splendida cornice di Courmayeur, in Valle D'Aosta, dove hanno potuto trascorrere un weekend all'insegna del divertimento e della formazione ad alta quota. Ciaspolata in Val Veny, Skyway Monte Bianco, visita del forte di Bard, un workshop formativo con il comico Giovanni Vernia e momenti conviviali in alcuni dei più quotati ristoranti della zona sono state le principali attività.

«Diamo particolare importanza ai nostri programmi di partnership, che sono la base per consolidare un rapporto che vada oltre la fornitura dei materiali», aggiunge Vito Zongoli. «Perché insieme si possono raggiungere i traguardi più ambiziosi. Per questo abbiamo invitato i nostri partner in Valle d'Aosta: per ringraziarli della fiducia e per vivere insieme un'esperienza speciale. Perché l'energia che avanza è fatta anche di persone che condividono emozioni, sogni e ideali”. L'evento è stato organizzato in collaborazione con Lhype, società con sede a Monza attiva nell'organizzazione di eventi e nella produzione di video.

NON SOLO PARTNER

Subito dopo il weekend, il team di Senec si è fermato a Courmayeur per una tre giorni di team building. «L'intento di questa iniziativa era lavorare sul concetto di lavoro di squadra,



comprenderne cioè tutte le potenzialità ed apprendere come svilupparle e sfruttarle al massimo per migliorare le prestazioni e la soddisfazione di tutti», ha aggiunto Vito Zongoli. «Lavoro di squadra non significa solo mettere insieme le forze. Significa condividere, ascoltare, comunicare in un determinato modo, considerare altri punti di vista, aiutarsi reciprocamente. Dalla condivisione delle idee e delle emozioni,

da una corretta modalità di interagire e dalla solidarietà può nascere qualcosa di innovativo e dirompente. Solo agendo sulla compattezza e l'efficienza del nostro team possiamo assicurare un servizio sempre migliore ai nostri clienti ed è per questo che abbiamo voluto abbinare questa attività di team building all'evento dedicato ai nostri partner».

L'EVENTO DEDICATO AI PARTNER

Venerdì 11 febbraio

- Workshock "Come sviluppare il potenziale di humour nel business" con il comico Giovanni Vernia
- Cena presso il ristorante 1 stella Michelin Petit Royal

- Relax alla Spa dell'hotel o giro in centro a Courmayeur
- Risalita alla Baita La Grolla con funivia e motoslitte/gatto delle nevi
- Cena con musica alla Baita La Grolla

Sabato 12 febbraio

- Ciaspolata nei boschi
- SkyWay Monte Bianco e pranzo in quota

Domenica 13 febbraio

- Visita al Forte di Bard
- Saluto finale, degustazione di prodotti vini tipici e light lunch

IL TEAM BUILDING

Lunedì 14 febbraio

- Attività di Team Building indoor guidate da un coach
- Ciaspolata notturna alla Baita La Jolie Bergere
- Cena in baita

- Relax alla Spa dell'hotel o giro in centro a Courmayeur
- Cena con intrattenimento musicale al Ristorante Bistrò

Martedì 15 febbraio

- Briefing sulle attività del giorno
- Attività di Team Building Outdoor "Conquer Courmayeur" e "Ponte Tibetano"

Mercoledì 16 febbraio

- De-briefing attività Team Building
- Visita cantina Les Cretes e degustazione vini e prodotti tipici

SOLAREB2B LANCIA IL NUOVO SERVIZIO "PODCAST"

Nel mese di febbraio SolareB2B ha arricchito gli strumenti di comunicazione con il lancio dei podcast. La prima puntata è dedicata al capacity market, con un'intervista a Michele Governatori (energy program lead del Think Tank Ecco). Governatori spiega soprattutto in che modo il capacity market, la cui istituzione era stata motivata con la necessità di sostenere le rinnovabili, di fatto rischia di favorire sole le centrali a gas, ignorando altre soluzioni che guardano al futuro: la flessibilità, il demand response, la possibilità di utilizzare i sistemi di accumulo. Il secondo podcast riprende invece la sessione della tavola rotonda "Fotovoltaico e Superbonus: il punto" che si è tenuta in occasione dell'Energy Conference di Energia Italia. È possibile trovare questo e i futuri interventi nella sezione "Video e podcast" del sito di SolareB2B.

2 podcast di

SOLARE B2B

Ascolta qui i due primi episodi

**CAPACITY MARKET:
COS'E' E DOVE CI PORTA**

Dialogo con Michele Governatori




**SUPERBONUS
E FOTOVOLTAICO: IL PUNTO**

Tavola rotonda all'Energy Conference di Energia Italia






MATERIALE DISPONIBILE

PRESSO I NOSTRI MAGAZZINI



IN ITALIA E ALL'ESTERO



CESSIONE DEL CREDITO

LEASING NOLEGGIO OPERATIVO





E SE LA SCUOLA SCOMMETTESSE SULLE COMUNITÀ ENERGETICHE?

ANCHE GLI ISTITUTI SCOLASTICI POSSONO DIVENTARE PROTAGONISTI DELLA TRANSIZIONE ENERGETICA. È QUANTO SOSTIENE IL MANIFESTO LANCIATO DA LEGAMBIENTE CHE PUNTA ALLA REALIZZAZIONE DI CER SFRUTTANDO LE RISORSE MESSE A DISPOSIZIONE DAL PNRR



Anche le scuole e gli istituti scolastici italiani possono diventare protagonisti della rivoluzione energetica? Legambiente ci crede, e per questo ha lanciato un manifesto per la diffusione di comunità energetiche presso le scuole italiane.

Il manifesto, dal titolo "Scuole e università a zero emissioni" è stato presentato il 21 febbraio scorso con un evento online. L'obiettivo è quello di attivare processi educativi e progetti per la realizzazione di infrastrutture energetiche nel mondo delle scuole e delle università, ma anche presso ammi-

nistrazioni comunali e provinciali, per costituire comunità energetiche rinnovabili e solidali.

Si tratta quindi di un progetto ambizioso, che coniuga processi sociali, ambientali ed educativi, attraverso una metodologia partecipativa a quattro fasi che prevede la co-progettazione fra scuola, ente locale, comunità educante più allargata e il territorio stesso. Legambiente sottolinea il fatto che in questo momento ci siano le condizioni favorevoli per una "rivoluzione energetica dal basso" viste le condizioni critiche in cui versa l'edilizia scolastica in Italia, a cui il Pnrr destina 17 miliardi

di euro, di cui i primi 5 miliardi stanno per essere messi bando. «Il Pnrr offre importanti opportunità di riqualificazione dell'edilizia scolastica» ha dichiarato Katuscia Ero, responsabile energia di Legambiente «in una logica sistemica e di rigenerazione. Bisogna sfruttare tutte le risorse possibili, prevedendo progetti di efficientamento energetico ma anche di solarizzazione dei tetti, con la creazione di Comunità energetiche rinnovabili e solidali. Questa è la mission del manifesto che presentiamo oggi. Infatti, se in tutti i 40mila edifici scolastici attivi in Italia installassimo 20 kW di pannelli solari fotovoltaici riusciremmo in breve tempo a produrre energia pari al fabbisogno di oltre 400mila famiglie, portando benefici ambientali e sociali».

LO STATO

La condizione dell'edilizia scolastica nel nostro Paese restituisce una fotografia di un patrimonio particolarmente vetusto e poco mantenuto. Secondo il "XXI rapporto Ecosistema Scuola" di Legambiente su 7.037 edifici scolastici delle città capoluogo di provincia, circa una scuola su due non dispone delle certificazioni obbligatorie (agibilità, prevenzione incendi, collaudo statico); l'88% degli edifici è sotto la classe energetica C; solo sul 16,7% sono presenti impianti di energia rinnovabile (tra questi per il 34,8% solari termici, per il 69,2% solari fotovoltaici, per l'1,3% geotermia, per l'1,2% a biomassa, per lo 0,6% a biogas). Oltre la metà sono privi di impianti per lo sport e solo il 61,2% godono del servizio

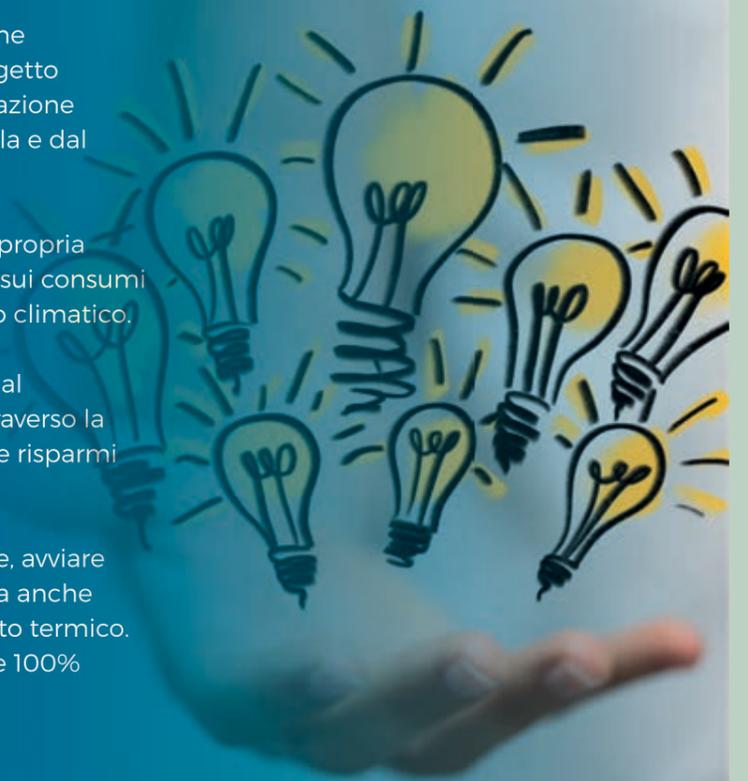
Un progetto in 4 fasi

Prima fase: creare maggiore consapevolezza sui temi della transizione energetica attraverso l'organizzazione di workshop formativi del progetto Youth4planet, che uniscono educazione non formale e momenti di azione concreta per far fronte alla crisi climatica a partire dalla propria scuola e dal proprio territorio.

Seconda fase: dedicata alla consapevolezza e alla conoscenza della propria impronta climatica attraverso l'avvio di un percorso di monitoraggio sui consumi elettrici e termici degli edifici scolastici così da poter calcolare il peso climatico.

Terza fase: dedicata alla decarbonizzazione dell'istituto mettendolo al centro di una piccola grande rivoluzione energetica, ad esempio attraverso la realizzazione di comunità energetiche rinnovabili, in grado di portare risparmi in bolletta fino al 30%.

Quarta fase: per chiudere e completare l'opera di decarbonizzazione, avviare un percorso di efficientamento della scuola, anche grazie ai ricavi ma anche utilizzando tutti gli strumenti incentivanti oggi esistenti, come il conto termico. Per l'energia comunque consumata dalla rete scegliere un operatore 100% rinnovabile certificato.





mensa. A questi si aggiungono i dati dell'anagrafe dell'edilizia scolastica pubblicati nel marzo 2020 sul Portale Unico della Scuola: su 40.160 istituti scolastici attivi, almeno 34.111 hanno un impianto di riscaldamento a gas, 93 presentano un impianto centralizzato ad olio combustibile, 5.454 a gasolio, 24.592 a metano e 930 a gpl. Un quadro che restituisce la necessità di interventi importanti per migliorare la qualità degli edifici e della vita degli studenti e del personale che vi lavora, ma anche per mitigare gli impatti che questi edifici inefficienti possono avere sull'ambiente.

LE FASI

Concretamente quattro le fasi individuate nel manifesto per rendere gli Istituti scolastici - di

ogni ordine e grado - punti di riferimento per i cittadini per una rivoluzione energetica dal basso, offrendo innovazione sociale, sviluppo e qualità della vita.

In primo luogo, creare maggiore consapevolezza su questi temi attraverso l'organizzazione di workshop formativi del progetto Youth4planet, che con metodologie orizzontali e innovative, uniscono educazione non formale e momenti di azione concreta per far fronte alla crisi climatica, a partire dalla propria scuola e dal proprio territorio. Il secondo step è dedicato alla consapevolezza e alla conoscenza del proprio "peso climatico" attraverso il monitoraggio sui consumi elettrici, termici e sul comfort climatico (audit scolastico). Segue la terza fase

dedicata alla decarbonizzazione dell'Istituto attraverso lo sviluppo delle Comunità energetiche rinnovabili e sostenibili sfruttando i tetti degli istituti scolastici, con progetti a supporto che coniugano gli obiettivi di giustizia climatica e sociale.

Uno strumento innovativo, basato sull'autoconsumo e sulla condivisione dell'energia da fonti rinnovabili, in grado di portare risparmi in bolletta fino al 30% guardando al futuro e rispondere alle necessità delle fasce di popolazione più debole. Infine, avviare un percorso di efficientamento della scuola, anche grazie ai ricavi, ma anche utilizzando tutti gli strumenti incentivanti oggi esistenti, come il conto termico.



SILK® Premium

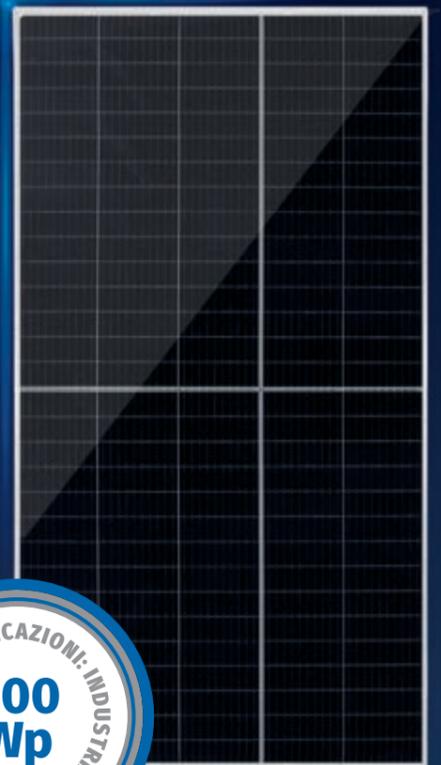
NOVITÀ 2022

Moduli fotovoltaici monocristallini con configurazione a 1/3 cut
MAGGIORE POTENZA ED EFFICIENZA

Efficienza modulo fino a 21,29%



390-410 Wp
120 1/3 celle MBB PERC
1754 x 1098 x 30 mm



490-510 Wp
150 1/3 celle MBB PERC
2185 x 1098 x 35 mm



INCENTIVI PER L'EFFICIENZA ENERGETICA: STATO DELL'ARTE E OPPORTUNITÀ

Il 14 luglio scorso la Commissione europea ha adottato un pacchetto di proposte per raggiungere l'obiettivo di riduzione delle emissioni nette di gas a effetto serra di almeno il 55% entro il 2030. Le proposte vertono sulle tematiche relative ai temi del clima, energia, uso del suolo, trasporti e fiscalità e definiscono gli strumenti legislativi per conseguire gli obiettivi stabiliti dalla normativa europea sul clima e al fine di "costruire un futuro equo, verde e prospero".

OBIETTIVI DELL'EUROPA NEL GREEN DEAL EUROPEO

Il "Green Deal" è il piano con il quale l'Europa punta a dare una direzione più sostenibile alla propria economia e ha l'obiettivo principale di rendere l'Europa, come definito dalla presidente della Commissione, «il primo continente a impatto climatico zero del mondo entro il 2050», con un taglio delle emissioni del 55% entro il 2030 rispetto ai livelli del 1990. Il Green Deal prevede azioni concrete attraverso l'investimento in tecnologie rispettose dell'ambiente e il sostenimento dell'industria innovativa, oltre alla realizzazione di forme di trasporto privato e pubblico più pulite, alla decarbonizzazione del settore energetico e a una maggiore efficienza energetica degli edifici. Il sostegno finanziario e tecnico per rendere concreti gli obiettivi, arriverà direttamente dall'Ue sostenendo, come afferma la stessa Commissione «Le persone, le imprese e le regioni più colpite dal passaggio all'economia verde». La Commissione Europea ha adottato un pacchetto di proposte per raggiungere l'obiettivo di riduzione delle emissioni che vertono sulle tematiche relative a: clima, energia, uso del suolo, trasporti, fiscalità. Alla base delle proposte è prevista la definizione di una serie di strumenti legislativi per conseguire gli obiettivi stabiliti dalla normativa Europea. Gli obiettivi fanno riferimento a interventi specifici, ovvero:

- 1. Rendere i trasporti sostenibili per tutti, attraverso**
 - riduzione del 55% delle emissioni delle automobili entro il 2030
 - riduzione del 50% delle emissioni dei furgoni entro il 2030
 - zero emissioni prodotte dalle nuove automobili in commercio entro 2030
- 2. Guidare la terza rivoluzione industriale, attraverso**
 - la ristrutturazione di 35 milioni di edifici entro il 2030 con la possibilità di 160mila nuovi posti di lavoro verdi creati nel settore dell'edilizia
- 3. Realizzare un sistema energetico più pulito, attraverso**
 - il 40% di utilizzo di energia rinnovabile nei consumi energetici entro il 2030
 - obiettivo di miglioramento dell'efficienza energetica per il consumo di energia finale e primaria del 36% entro il 2030
- 4. Ristrutturare gli edifici per uno stile di vita più ecologico attraverso lo stanziamento di 72,2 mld di euro in 7 anni di finanziamenti forniti dal Fondo sociale per il clima per**
 - la ristrutturazione di almeno il 3% della superficie coperta da edifici pubblici
 - l'utilizzo di almeno il 49% entro 2030 di energie rinnovabili negli edifici
 - l'incremento dell'1,1% annuo di energie rinnovabili per la climatizzazione

GLI ENTI LOCALI SONO CHIAMATI A UN RUOLO DA PROTAGONISTI NEL CONSEGUIMENTO DEI TARGET ENERGETICI DEFINITI DALL'EUROPA CHE HA ADOTTATO UN PACCHETTO DI PROPOSTE PER RAGGIUNGERE L'OBIETTIVO DI RIDUZIONE DELLE EMISSIONI. ECCO QUALI SONO GLI STRUMENTI DI CUI PUÒ DISPORRE LA PA

DI ERICA BIANCONI

OBIETTIVI DELL'ITALIA NEL PIANO NAZIONALE DI RIPRESA E RESILIENZA

Il Piano nazionale di ripresa e resilienza (PNRR) è stato consegnato dall'Italia il 25 aprile 2021 e si inserisce all'interno del programma Next Generation EU (NGEU).

Il PNRR prevede investimenti pari a 191,5 miliardi di euro, finanziati attraverso il Dispositivo per la ripresa e la resilienza definito dall'Europa. Ulteriori 30,6 miliardi sono parte di un Fondo complementare, finanziato attraverso lo scostamento pluriennale di bilancio approvato nel Consiglio dei ministri del 15 aprile 2021. Il totale degli investimenti previsti è quindi di 222,1 miliardi di euro.

Il Piano include inoltre un pacchetto di riforme relativamente a:

- Pubblica Amministrazione,
- giustizia,
- semplificazione normativa
- concorrenza.

Il PNRR prevede 16 componenti, raggruppate in 6 missioni.

M1) Digitalizzazione, Innovazione, Competitività, Cultura

Stanziamento di 49,2 miliardi. I suoi obiettivi sono promuovere la trasformazione digitale del Paese, sostenere l'innovazione del sistema produttivo, e investire in due settori chiave per l'Italia, turismo e cultura.

M2) Rivoluzione verde e Transizione ecologica

Stanziamento di 68,6 miliardi. I suoi obiettivi sono migliorare la sostenibilità e la resilienza del sistema economico e assicurare una transizione ambientale equa e inclusiva.

M3) Infrastrutture per una Mobilità sostenibile

Stanziamento di 31,4 miliardi. Il suo obiettivo primario è lo sviluppo razionale di un'infrastruttura di trasporto moderna, sostenibile e estesa a tutte le aree del Paese.

M4) Istruzione e Ricerca

Stanziamento di 31,9 miliardi di euro. Il suo obiettivo è rafforzare il sistema educativo, le competenze digitali e tecnico-scientifiche, la ricerca e il trasferimento tecnologico.

M5) Inclusione e Coesione

Stanziamento di 22,4 miliardi di euro. Il suo obiettivo è facilitare la partecipazione al mercato del lavoro, anche attraverso la formazione, rafforzare le politiche attive del lavoro e favorire l'inclusione sociale.

M6) Salute

Stanziamento di 18,5 miliardi. Il suo obiettivo è rafforzare la prevenzione e i servizi sanitari sul territorio, modernizzare e digitalizzare il sistema sanitario e

garantire equità di accesso alle cure. In particolare, la **Missione 2 "Rivoluzione verde e transizione ecologica"** prevede 4 componenti:

- M2C1)** Economia circolare e agricoltura sostenibile
- M2C2)** Energia rinnovabile, idrogeno, rete e mobilità sostenibile
- M2C3)** Efficienza energetica e riqualificazione degli edifici
 - Tutela del territorio e della risorsa idrica
- M2C4)** La Componente 3 interessa la Pubblica Amministrazione, in quanto sono stanziati 1,21 miliardi di euro per l'efficientamento energetico degli edifici pubblici. Attualmente c'è un bando attivo in merito ai fondi del PNRR e fa riferimento alla "Realizzazione di Nuove Scuole, innovative, sostenibili, sicure e inclusive".

ATTUALI INCENTIVI IN ITALIA PER L'EFFICIENZA ENERGETICA DELLE PUBBLICHE AMMINISTRAZIONI

A oggi in Italia, relativamente a interventi effettuati dalle Pubbliche Amministrazioni, oltre ai bandi di cui abbiamo parlato, esistono i seguenti strumenti

- Conto Termico 2.0
 - Titoli Di Efficienza Energetica (TEE)
- Altri incentivi e detrazioni esistenti in Italia per interventi di efficienza energetica, non sono applicabili alla Pubblica Amministrazione.

Conto Termico 2.0

Il meccanismo che eroga gli incentivi riferiti al Conto Termico è gestito dal Gse e permette di recuperare buona parte dei costi di investimento sostenuti per gli interventi e ridurre i consumi energetici. La Pubblica Amministrazione ha a disposizione 200 milioni di euro l'anno di incentivi per interventi di efficienza energetica e produzione di energia termica da fonti rinnovabili negli edifici pubblici. Il Conto Termico 2.0 è in vigore dal 31 maggio 2016.

Il Decreto definisce due categorie di soggetti:

1. **Soggetti Ammessi (SA)**
Si intendono i soggetti che hanno la disponibilità dell'immobile e sono i beneficiari degli interventi oggetto di incentivazione, ovvero:
 - soggetti titolari di diritto di proprietà (anche nuda proprietà) dell'edificio/immobile
 - soggetti che hanno la disponibilità dell'edificio/immobile, perché titolari di diritto reale o personale di godimento (equiparati ai titolari di diritto di proprietà).
2. **Soggetti Responsabili (SR)**
Si intendono i soggetti che hanno sostenuto direttamente le spese per l'esecuzione degli interventi e che in virtù di questo possono presentare istanza di rico-

noscimento degli incentivi al Gse e che saranno beneficiari degli incentivi, quindi:

- se il Soggetto ammesso sostiene direttamente le spese per l'intervento (o tramite finanziamento), coincide con il Soggetto Responsabile
- se il Soggetto ammesso si avvale del supporto di una Esco per la realizzazione degli interventi che si farà carico delle relative spese di realizzazione, la Esco coincide con il Soggetto responsabile e sarà beneficiaria dell'incentivo.

L'accesso ai meccanismi di incentivazione può essere richiesto direttamente dai soggetti ammessi o per il tramite di Esco, attraverso la sottoscrizione di un contratto di prestazione energetica. Potranno presentare richiesta di incentivazione al Gse esclusivamente le Esco in possesso della certificazione UNI11352 da parte di ente terzo accreditato.

Il Decreto definisce diverse tipologie di interventi incentivabili che si differiscono a seconda che siano richiesti da Pubbliche Amministrazioni o soggetti privati. Per le Pubbliche Amministrazioni gli interventi incentivabili sono i seguenti:

- isolamento termico di superfici opache;
- sostituzione di chiusure trasparenti;
- sostituzione di impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti con generatori di calore a condensazione;
- installazione di sistemi di schermatura e/o ombreggiamento;
- trasformazione degli edifici esistenti in "edifici a energia quasi zero", ovvero ristrutturazione edilizia, compreso l'ampliamento fino ad un massimo del 25% della volumetria, finalizzato a trasformare gli edifici di proprietà della PA in "edifici a energia quasi zero", nel rispetto dei requisiti di cui al DM 26.06.2015;
- sostituzione di sistemi per l'illuminazione d'interni e delle pertinenze esterne degli edifici esistenti con sistemi efficienti di illuminazione;
- installazione di tecnologie di gestione e controllo

automatico (building automation) degli impianti termici ed elettrici degli edifici ai fini del miglioramento dell'efficienza energetica nel riscaldamento, raffrescamento, ventilazione e condizionamento, produzione di acqua calda sanitaria, illuminazione, controllo delle schermature solari, centralizzazione e controllo integrato delle diverse applicazioni, diagnostica e rilevamento consumi [...], afferenti almeno alla classe B della Norma EN15232;

- sostituzione di impianti di climatizzazione invernale esistenti con pompe di calore;
- sostituzione di impianti di climatizzazione invernale con generatori di calore alimentati da biomassa;
- installazione di collettori solari termici, anche abbinati a sistemi di solar cooling;
- sostituzione di scaldacqua elettrici con scaldacqua a pompa di calore;
- sostituzione di impianti di climatizzazione invernale esistenti con sistemi ibridi a pompa di calore con caldaie a condensazione.

Sul Mepa, la piattaforma di acquisto per la Pubblica Amministrazione gestita da Consip sono disponibili Capitolati speciali Conto termico per l'acquisto di

pompe di calore, lampade a Led, infissi, schermature solari e altri impianti con i requisiti di accesso al Conto termico. Una volta richiesta la fornitura attraverso il Mepa, occorre presentare richiesta di incentivo al Gse. Per le Pubbliche Amministrazioni, l'incentivo è erogato:

- in un'unica rata, nel caso di accesso diretto agli incentivi;
 - un "acconto" a inizio lavori e un "saldo" a conclusione lavori, nel caso di accesso attraverso prenotazione degli incentivi.
- A valle della realizzazione degli interventi, il meccanismo copre una quota percentuale delle spese:
- fino al 40%, nei casi di
 - isolamento di muri e coperture
 - sostituzione di chiusure finestrate
 - installazione di schermature solari
 - illuminazione di interni e pertinenze
 - tecnologie di building automation
 - caldaie a condensazione;
 - fino al 50% per interventi di isolamento termico in zone climatiche E ed F;
 - fino al 55% nei casi di
 - isolamento termico,
 - sostituzione di chiusure finestrate se l'intervento è accompagnato da installazione di impianto (caldaia a condensazione, pompe di calore, biomassa, solare termico, sistema ibrido);
 - fino al 65% della spesa sostenuta per gli edifici ad energia quasi zero;
 - calcolo numerico specifico, definito in base alla tipologia di impianto, con valori anche fino al 65% nel caso di
 - pompe di calore
 - caldaie e apparecchi a biomassa
 - sistemi ibridi a pompe di calore
 - impianti solari termici;
- Il 100% delle spese per la Diagnosi energetica e per l'Attestato di prestazione energetica (APE) per le Amministrazioni Pubbliche (e le Esco che operano per loro conto), ridotto al 50% per i soggetti privati e le Cooperative di abitanti e Cooperative sociali.

SPAZIO INTERATTIVO

Leggi l'articolo completo

Inquadra il QR Code per leggere l'articolo completo pubblicato su Energia in Città



SISTEMI DI ACCUMULO DI GRANDI DIMENSIONI MADE IN ITALY



Armadio zeroCO2 - XL Rack 120 kWh (COBALT FREE)

Armadio di conversione e controllo di potenza zeroCO2 - XL System 240 kW

Soluzione modulare di elettronica di potenza e di batterie al litio di Pylontech. Può essere parallelizzato fino a ottenere potenze di MW o capacità di stoccaggio di MWh. Si adatta ad installazioni in condominio, su grandi edifici pubblici e privati, industriali e centri commerciali.

CEI-016 & CEI-021

ADATTI AD INSTALLAZIONI DI CONDOMINIO



INTEROPERABILITÀ: COS'È E PERCHÉ È IMPORTANTE

PER IL MONDO DELLA RICARICA ELETTRICA LA CAPACITÀ DI INTERAZIONE TRA DIVERSE RETI O APPLICAZIONI SI REALIZZA TRAMITE IL ROAMING GRAZIE AL QUALE OPERATORI DIVERSI STIPULANO UN ACCORDO COMMERCIALE E REALIZZANO UN'INTEGRAZIONE DELLE PROPRIE PIATTAFORME IT PER LA CONDIVISIONE DEI DATI E DELL'INFRASTRUTTURA

DI FEDERICA MUSTO



App, tessere, carta di credito: come si paga la ricarica di un'auto elettrica? La mobilità elettrica non ha portato novità solo nel modo di viaggiare – sostenibile, divertente, silenzioso – ma ha rinnovato anche il momento e le modalità del “rifornimento”. Per chi ha una wall box domestica per ricaricare l'auto è sufficiente collegarla alla corrente e la potenza erogata verrà addebitata in bolletta, esattamente come quella impiegata da qualsiasi altro elettrodomestico. Per chi invece non ha un punto di ricarica di proprietà o ha bisogno di caricare in viaggio o durante le varie attività della propria giornata, esistono diversi punti a disposizione del pubblico e distribuiti sul territorio, con potenze – e quindi velocità – di ricarica differenti.

COME SI PAGA IL PIENO ALL'AUTO ELETTRICA?

C'è da fare una piccola premessa concettuale: a differenza del rifornimento per le auto termiche, le stazioni di ricarica per EV hanno un proprietario, definito CPO (Charging point operator), che è il soggetto che fisicamente installa la colonnina e gestisce le infrastrutture di ricarica elettrica, ma che non sempre è anche colui che gestisce il servizio di ricarica lato utente. Di questo si occupano invece gli MSP (Mobility service provider) ossia i soggetti che vendono i servizi di ricarica e si interfacciano con il cliente finale. Ciascun MSP ha sviluppato un sistema di pagamento che permette all'utente di avviare e fermare la ricarica, nonché di effettuare il pagamento tramite la propria carta di credito, bancomat o circuito PayPal direttamente dal proprio smartphone. Basterà scaricare la app di riferimento, registrarsi creando un

profilo con i propri dati personali e il sistema di pagamento scelto e dunque utilizzare la app per gestire il servizio di ricarica ogni volta che se ne ha bisogno. Con il crescere della rete di ricarica in Italia, e con l'aumentare dei differenti CPO, sono nati molti Provider per la gestione del servizio di ricarica, che oggi grazie al cosiddetto “Roaming” permettono all'utente di ricaricare presso colonnine di differenti circuiti con un'unica app. Come? Grazie allo sviluppo dell'interoperabilità del servizio. Capiamo di cosa si tratta.

INTEROPERABILITÀ E ROAMING

L'interoperabilità è, in generale, la capacità di due o più sistemi, reti, applicazioni o componenti, di

scambiare informazioni tra loro e di essere poi in grado di utilizzarle. Per il mondo della ricarica elettrica questo scambio di informazioni si realizza tramite il Roaming, per cui operatori diversi stipulano un accordo commerciale e realizzano un'integrazione delle proprie piattaforme IT per la condivisione dei dati e dell'infrastruttura.

Per capire meglio, il Roaming può essere utile fare un paragone con i servizi di telecomunicazioni. Ciascuno di noi ha stipulato un contratto telefonico con un operatore di rete per fare chiamate, mandare messaggi e utilizzare il traffico dati. La copertura di ciascuno di questi operatori è nazionale, eppure da ormai diversi anni quando ci rechiamo in un Paese estero appartenente all'Unione Europea possiamo utilizzare il nostro piano telefonico esattamente come se fossimo in Italia. Questo è possibile grazie al Roaming, per cui la società con cui noi abbiamo stipulato un contratto, grazie ad un accordo commerciale, garantisce all'utente tutti i servizi anche nel momento in cui questo si connette ad una rete estera.

La stessa cosa accade tra gli MSP della ricarica. Facciamo un esempio concreto. È di qualche giorno fa la notizia dell'accordo per l'interoperabilità tra A2A ed Enel X, entrambi CPO che forniscono anche il servizio di ricarica e per questo hanno sviluppato una propria app che prevede tariffe ed offerte anche differenti tra loro. Federica, che normalmente utilizza JuicePass, la app di Enel X, per caricare il proprio veicolo elettrico decide di fermarsi presso una colonnina A2A. Grazie all'accordo di interoperabilità tra i due circuiti, Federica potrà tranquillamente effettuare la ricarica tramite la sua app di riferimento, con le tariffe a



L'ACCORDO PER L'INTEROPERABILITÀ TRA A2A ED ENEL X È STATO SIGLATO NEI GIORNI SCORSI. ENTRAMBI I CPO FORNISCONO ANCHE IL SERVIZIO DI RICARICA E PER QUESTO HANNO SVILUPPATO UNA PROPRIA APP CHE PREVEDE TARIFFE ED OFFERTE ANCHE DIFFERENTI TRA LORO



lei riservate qualora abbia sottoscritto un abbonamento o una tariffa flat, senza dover scaricare sul proprio smartphone una seconda app. Sarà poi onere di Enel X remunerare il gestore della colonnina (in questo caso A2A) in base alle tariffe stipulate nel contratto di interoperabilità.

LE PIATTAFORME DI EROAMING

L'interoperabilità è utile, non solo per semplificare la vita agli elettromobilisti italiani, ma risulta fondamentale per i viaggi esteri, garantendo a ciascun utente di poter usare la propria App anche per ricaricare in un paese straniero. Ma gli MSP sono tutti interoperabili tra loro? Purtroppo gli accordi di interoperabilità non coprono, a oggi, proprio tutti gli MSP e può dunque capitare che la colonnina presso cui vogliamo ricaricare non sia interoperabile con la nostra app, e che lo sia invece con diversi altri circuiti.

Questo è frequente in maniera particolare con CPO esteri e non operanti in Italia. È per ovviare a questo problema che esistono piattaforme di eRoaming - come ad esempio Hsubject - che hanno il preciso scopo di semplificare la gestione dei contratti tra MSP e CPO favorendo il diffondersi dell'interoperabilità. Nello specifico, Hsubject ha sviluppato una piattaforma di eRoaming per la mobilità elettrica in chiave B2B che permette ad ogni MSP che utilizza la piattaforma di accedere alle reti dei differenti CPO. In questo modo l'MSP non andrà a versare in autonomia il corrispettivo dovuto al CPO, ma sarà la piattaforma di eRoaming ad occuparsi di ciascuna operazione di rimborso. Questo consente una più agevole diffusione dell'interoperabilità tra circuiti, permettendo all'utente finale di caricare la propria auto in una rete di oltre 250mila punti di ricarica pubblici in tutto il mondo, senza dover firmare altri contratti oltre a quello con il proprio MSP.



ENEL X E BE CHARGE HANNO SVILUPPATO APP E TESSERE RFID COME STRUMENTI DI PAGAMENTO PER I CLIENTI. QUESTO HA COMPORTATO IL PROLIFERARE DI DIFFERENTI APP DA UTILIZZARE SUI DIVERSI CIRCUITI, COSTRINGENDO L'UTENTE A DISTRICARSI TRA DECINE DI STRUMENTI. LA SOLUZIONE È ARRIVATA CON GLI ACCORDI DI INTEROPERABILITÀ, GRAZIE AI QUALI CIASCUN UTENTE PUÒ EFFETTUARE LA RICARICA PRESSO COLONNINE DI CIRCUITI DIVERSI UTILIZZANDO LA PROPRIA APP

E IL PLUG & CHARGE?

Scendere dall'auto e collegare il veicolo alla colonnina perché la ricarica si avvii da sola, si interrompa e che il costo del rifornimento venga addebitato sulla propria carta di credito o conto corrente con tanto di emissione fattura. Il tutto senza il bisogno di app, tessera od autenticazione alcuna. È il Plug & Charge l'ultima "frontiera" nella mobilità elettrica, un sistema di autenticazione automatica di cui molti degli elettromobilisti attendono la diffusione, ma che è già presente su alcuni circuiti da ormai qualche tempo. Capofila in Italia è stata Tesla, che fin dall'inaugurazione dei primi SuperCharger (2012) nel nostro paese ha garantito ai propri utenti (esclusivamen-

te Tesla) di ricaricare senza dover autenticarsi a ogni sosta. Ciò è reso possibile dallo standard ISO 15118, che definisce un'interfaccia di comunicazione tra veicolo e rete per la carica/scarica bidirezionale di veicoli elettrici, e che permette quindi alla stazione di ricarica di riconoscere il VIN (vehicle identification number) del veicolo in carica e associare a questo tutte le informazioni necessarie per la fatturazione, che sono memorizzate in forma protetta nel sistema di bordo del veicolo. Dallo scorso ottobre il Plug & Charge è disponibile anche sulla rete Ionity di tutta Europa, ma è utilizzabile per ora solo dai veicoli che lo supportano, come come Porsche Taycan, Ford Mach-E e Mercedes EQS.



EXE SOLAR
PANNELLI SOLARI PER UN MONDO MIGLIORE

ALEXANDRIA,
AVVOCATO. ILLUMINA
LA SUA CASA GRAZIE
ALL'ENERGIA SOLARE.

TRITON
MODULO MONOCRISTALLINO A 108 CELLE, POTENZA: 400 - 415 WATT

— SCOPRI IL PRODOTTO SU [EXESOLAR.COM/PRODOTTI](https://www.exesolar.com/PRODOTTI)

La serie TRITON monocristallino a 108 celle M10 multibusbar halfcut è la più recente serie ad alta efficienza. Le celle halfcut sono divise a metà per migliorare la prestazione e sono disposti su due stringhe parallele per una migliore gestione delle zone d'ombra. TRITON con un telaio in alluminio anodizzato nero da 35 mm, unisce alta robustezza e attrattiva visiva ad un rendimento superiore al 21 %.

EXE





NEWS

SHELL TORNA IN ITALIA E PUNTA SULLE STAZIONI DI RICARICA VELOCE

Grazie all'accordo firmato con il fornitore Pad Multienergy, il marchio Shell si appresta a tornare sul territorio italiano con l'obiettivo di aprire 500 distributori: una rete che, secondo i piani, farà della mobilità elettrica una priorità. Ai carburanti tradizionali verranno infatti affiancate le stazioni di ricarica veloce per veicoli elettrici e, a questo proposito, Shell potrà contare sulla propria Fidelity Card, che consentirà di effettuare rifornimenti in oltre 24 mila punti di ricarica presenti sul territorio, un vantaggio non da poco in termini di interoperabilità. L'obiettivo di Shell è quello di imporsi a livello globale con una rete di 500mila punti di ricarica entro il 2025. Al momento ne conta 80mila tra wall box su suolo privato, punti di ricarica per le imprese e stazioni presso i propri distributori. Il primo in Italia verrà inaugurato a marzo e altri seguiranno nei mesi successivi. La partnership con Pad Multienergy consentirà inoltre a Shell di poter offrire, oltre alle ricariche, anche altre soluzioni per carburanti a basse emissioni.

Giorgio Delpiano, senior vice president di Shell Fleet Solutions and E-Mobility ha dichiarato: «Siamo entusiasti di ritornare sul mercato retail in Italia. Il brand Shell è sinonimo di qualità, di servizi e di innovazione e presto offriremo ai nostri clienti nuove soluzioni per i loro viaggi, incluse stazioni di ricarica elettrica e carburanti a basse emissioni. Questo accordo è un'ulteriore conferma del nostro impegno a mantenere la leadership globale nel mercato mobility e del nostro obiettivo di essere presenti in oltre 90 Paesi entro il 2025».

REGIONE LOMBARDIA: AL VIA I BANDI PER GLI ENTI LOCALI DEDICATI ALLE COLONNINE DI RICARICA

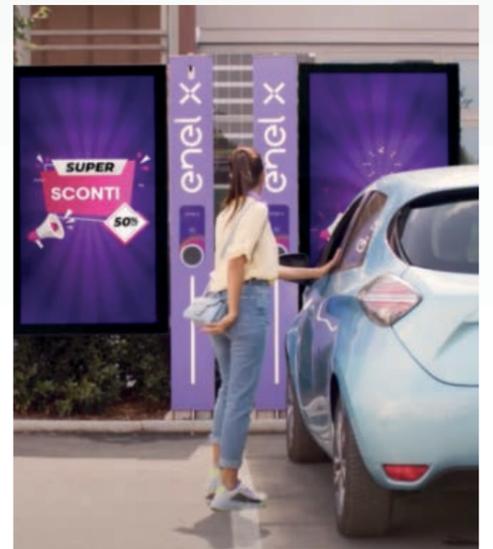
La Regione Lombardia ha approvato per il 2022 due bandi di concorso rivolti agli enti pubblici per l'installazione di colonnine di ricarica con l'obiettivo di incentivare la mobilità elettrica sul territorio regionale e ridurre l'emissione di gas inquinanti. Il periodo utile per presentare la domanda di partecipazione è partito alle ore 10.00 del 15 febbraio e terminerà alle ore 12.00 del 29 marzo. Entrambi i bandi di Regione Lombardia, che dispongono di una dotazione finanziaria che ammonta complessivamente a 12,1 milioni di euro, consistono in un contributo a fondo perduto per la realizzazione di infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici che copre anche il 100% delle spese ammissibili fino a un tetto massimo di 200mila euro. Possono partecipare ai bandi le Province, i Comuni e le Unioni di comuni, le Città metropolitane, le Comunità montane, le Camere di commercio, le Università pubbliche, le Agenzie di tutela della salute, gli Enti parco, le Autorità portuali, gli ospedali, i consorzi di enti locali e i teatri.



ENEL X: ACCORDO CON L'UNIONE INDUSTRIALE BIELLESE PER NUOVE STAZIONI DI RICARICA VELOCE

Enel X e l'Unione industriale biellese hanno stretto una partnership per sviluppare una rete di ricarica veloce ad accesso pubblico in corrente continua.

La sinergia tra le due realtà prevede un'attenzione particolare allo sviluppo del turismo sostenibile. A questo proposito, grazie alla collaborazione con la Fondazione Biellezza, verranno installate colonnine come la Juice Media di Enel X che consentiranno di unire la ricarica della propria auto elettrica alla comunicazione di informazioni e contenuti per valorizzare il territorio o località particolari. Altro step sarà quello di implementare una serie di soluzioni hardware e software dedicate alle strutture turistiche, con l'obiettivo di allargare i servizi offerti dall'hotellerie e di soddisfare le esigenze dei turisti che scelgono di utilizzare un'auto elettrica per visitare il territorio.



PROVINCIA DI TREVISO: RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DEGLI EDIFICI SCOLASTICI



Sono stati approvati i progetti di riqualificazione energetica pianificati dalla Provincia di Treviso che riguardano le scuole superiori del territorio. Si è infatti svolta nei giorni scorsi la riunione conclusiva del team composto da ingegneri e tecnici della Provincia di Treviso e di Rekeep-Apleona-Antas per la definizione degli interventi. Nel 2022 saranno 38 gli edifici scolastici interessati da interventi di efficientamento energetico, relativi sia a impianti elettrici sia termici, per investimenti pari a oltre 3.700.000 euro. I lavori riguardano, nel dettaglio, la realizzazione di 18 impianti fotovoltaici di potenza complessiva pari a 980 kW, la sostituzione di lampadine tradizionali con oltre 14.200 lampade a Led in scuole e palestre, la

riqualificazione di undici centrali termiche (6.000 kW di potenza), il potenziamento dei dispositivi elettronici di termoregolazione in nove istituti, l'installazione di 1856 valvole termostatiche e di pompe di circolazione dell'acqua per una portata nominale totale di oltre 1479 metri cubi all'ora, l'adeguamento delle tubazioni in sette scuole, il passaggio da impianti a gasolio a impianti a metano (metanizzazione) in un istituto, la sostituzione delle macchine per il condizionamento dell'aria in due scuole, la realizzazione di quattro impianti solari per l'acqua sanitaria, l'adeguamento dei bollitori e, infine, l'impiego di 103 temporizzatori docce per limitare al massimo lo spreco di acqua. In termini di impatto ambientale, gli interventi consentiranno la riduzione di 1.700 tonnellate di CO2 su base annua.



MERCEDES: UNA NUOVA WALL BOX SMART E CONNESSA

Mercedes ha svelato un nuovo modello di wall box ottimizzata per ricariche fino a 22 kW. Quella che il colosso tedesco lancerà il prossimo aprile in diversi Paesi europei (inclusa l'Italia) è una stazione di ricarica connessa, intelligente e in grado di sfruttare svariate impostazioni da remoto che consentono di avviare o interrompere il processo di ricarica in maniera semplice e intuitiva attraverso l'app Mercedes me. Sempre tramite l'app è inoltre possibile monitorare lo stato della ricarica, lo storico delle ricariche, i consumi e i costi grazie al contatore integrato. La wall box integra una luce Led multicolore per indicare lo stato della ricarica e viene fornita con un cavo di 6 metri di Tipo 2 collegato in modo permanente.

La nuova wall box Mercedes, una volta connessa a Internet via wi-fi oppure tramite cavo ethernet, può ricevere automaticamente

aggiornamenti che la rendono pronta per update e funzionalità che verranno sviluppate post-lancio. Prevede anche un sistema di sicurezza gestibile via app o tramite card RFID che ne blocca l'utilizzo non autorizzato ed è studiata per prevenire eventuali sbalzi di tensione che possano danneggiare il veicolo, la rete domestica o la wall box stessa.

La stazione verrà distribuita attraverso i concessionari Mercedes e, successivamente, anche online attraverso il Mercedes-Benz Shop a un prezzo al pubblico consigliato di 990 euro (Iva inclusa) al netto delle spese di installazione a carico del cliente. Nel corso dell'anno, Mercedes provvederà a offrire ai clienti anche un servizio di installazione legato a un proprio partner internazionale.



BE CHARGE: COLONNINE DI RICARICA NEI BORGHI "BANDIERA ARANCIONE" D'ITALIA



Be Charge ha stretto un accordo con l'Associazione dei Paesi bandiera arancione con l'obiettivo di incentivare la mobilità elettrica portando le proprie stazioni di ricarica in alcuni

dei borghi più suggestivi del nostro Paese, ovvero quelli che possono fregiarsi della bandiera arancione dell'autorevole Touring Club Italiano. La bandiera arancione infatti è un marchio di qualità con cui vengono contrassegnati i borghi con meno di 15mila abitanti che rappresentano un'eccellenza a livello italiano e che si sono contraddistinti per l'attenzione all'ambiente, la tutela del patrimonio artistico-culturale e che accolgono i visitatori con comunità ospitali, capaci di valorizzare il patrimonio locale e di tenere viva la tradizione tramite eventi e manifestazioni. Presso queste realtà, grazie alle partnership con Be Charge, verranno installate colonnine di ricarica per favorire un turismo sostenibile, green e a zero emissioni.

«Siamo lieti di prendere parte a un'iniziativa che ben esemplifica la nostra mission, ovvero quella di diventare protagonisti di un importante percorso di transizione verso nuove forme di mobilità sostenibile a livello nazionale», ha dichiarato Paolo Martini, amministratore delegato di Be Power-Be Charge. «Accordi come quello con l'Associazione dei Paesi bandiera arancione sono fondamentali perché migliorano i servizi, ampliano le possibilità di scoprire la capacità attrattiva di alcuni luoghi e offrono così vantaggi sia ai residenti che ai turisti».

sunways
L'energia collega tutto



TECNOLOGIA TEDESCA DAL 1993

STH-3K~8KTL
IBRIDO MONOFASE

STR-3K~8KTL
MONOFASE ACCOPPIATO IN C.A



INFRASTRUTTURE DI RICARICA: ACEA LANCIA L'ALLARME SULLA SITUAZIONE EUROPEA



L'European Automobile Manufacturers' Association (Acea) ha lanciato un campanello d'allarme relativo allo stato attuale delle stazioni di ricarica pubbliche per veicoli elettrici. Il dato divulgato dall'associazione prende in esame le vendite di auto elettriche dal 2017 al 2021, lasso di tempo in cui queste ultime sono aumentate di 10 volte. Al contrario, le infrastrutture pubbliche di ricarica in Europa, prendendo in esame lo stesso riferimento temporale, sono aumentate solamente meno di 2,5 volte.

A questo proposito Oliver Zipse, presidente e Ceo di Acea, ha commentato: «Se la situazione non cambia velocemente introducendo dei target più ambiziosi nei Paesi UE presto andremo a sbattere contro un ostacolo». Inoltre, negli ultimi 5 anni, le vendite di auto elettriche sono aumentate 4 volte più velocemente rispetto all'installazione di punti di ricarica pubblici.

Entrando nel dettaglio, Acea conta nel 2021 1,7 milioni di veicoli elettrici venduti e 259mila stazioni di ricarica pubbliche (fonte European Alternative Fuels Observatory). Oltretutto, secondo Acea, nonostante lo shortage di componenti elettronici dovuto alla pandemia, nel 2022 la situazione tornerà a stabilizzarsi e le vendite delle auto elettriche torneranno a crescere: si stima un +7,9% per un parco circolante totale pari a 10,5 milioni unità.

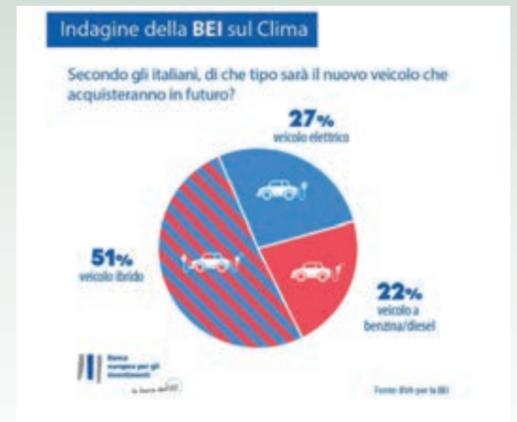
Secondo L'European Alternative Fuels Observatory, nel 2021 si è registrato un installato totale di 225,9mila punti di ricarica con potenza fino a 22 Kw e 33,9 mila punti di ricarica veloce. L'Italia nel 2021 è risultata al quarto posto in Europa come quantità di punti di ricarica pubblici (22 mila), preceduta da Olanda (82 mila), Germania (48 mila) e Francia (31 mila).

INDAGINE BEI: IL 78% DEGLI ITALIANI VORREBBE UN'AUTO ELETTRICA

Secondo quanto riportato nella seconda parte del Climate Survey 2021-2022 condotto dalla Banca Europea per gli investimenti, gli italiani sono pronti ad abbandonare i motori termici per passare a un veicolo full electric o ibrido. Nel dettaglio, il 78% degli italiani si è detta propensa all'acquisto di un veicolo elettrico, una percentuale che supera del 56% coloro che invece preferirebbero ancora una vettura diesel o benzina (22%). Valutando l'acquisto di un veicolo green, il 51% degli italiani opterebbe per una vettura ibrida, mentre il 27% per un BEV.

Entrando nello specifico delle fasce di età, gli italiani Over 65 si sono detti particolarmente propensi all'acquisto di un veicolo ibrido (61%),

mentre i giovani di età compresa tra i 15 e 29 anni preferirebbero come prima opzione un veicolo full electric (39%), come seconda un auto ibrida (36%) e come ultima un'auto a benzina o a gasolio (25%). A livello europeo invece, il 39% della popolazione opterebbe per un veicolo ibrido, mentre i veicoli a motore termico sono ancora la seconda opzione, con il 33% delle preferenze, e al terzo posto le auto full electric, con il 28%: sommando le percentuali si evince che il 67% degli europei si è detto pronto per passare a un veicolo green. A livello mondiale, in Cina il 44% degli intervistati ha intenzione di acquistare un'auto elettrica, mentre negli Usa la prima opzione è l'ibrido (38%), seguito da benzina o diesel (33%) e al terzo posto i BEV (29%).



ENEA: ACCORDO CON FINCANTIERI PER SVILUPPO DI NUOVI PROGETTI GREEN

Fincantieri ed Enea hanno firmato un protocollo d'intesa per individuare aree di comune interesse per lo sviluppo di una serie di programmi di ricerca e innovazione che riguardano l'efficienza energetica, le tecnologie e i sistemi di generazione di energia da fonti rinnovabili, per la produzione, il



trasporto e la distribuzione dell'idrogeno, le celle a combustibile, l'economia circolare, strategie di gestione e controllo per Smart Ports e Smart Cities, le tecnologie dei materiali e interventi di sostenibilità in ambiente marino e terrestre.

Per intensificare i rapporti di cooperazione verranno attivati specifici gruppi di lavoro ed è prevista la possibilità di uno scambio di personale fra ricercatori Enea nelle sedi di Fincantieri e personale del Gruppo triestino nei Centri di Ricerca dell'Agenzia.

Attraverso l'accordo Enea si pone l'obiettivo di favorire una più ampia diffusione della cultura e della ricerca scientifica con riferimento ai

propri settori di competenza, mentre Fincantieri intende preservare, con l'acquisizione di sempre maggiori conoscenze e competenze innovative negli ambiti industriali dei propri settori di business, il ruolo di leader tecnologico a livello globale.

«Questo accordo apre la strada per una collaborazione fra ricerca e impresa di particolare significato, con un gruppo leader a livello internazionale come Fincantieri, su tematiche quali la sostenibilità, l'alta formazione, la ricerca e il trasferimento dell'innovazione, sempre più strategiche per la crescita e la competitività» ha sottolineato il presidente dell'Enea, Gilberto Dialuce.

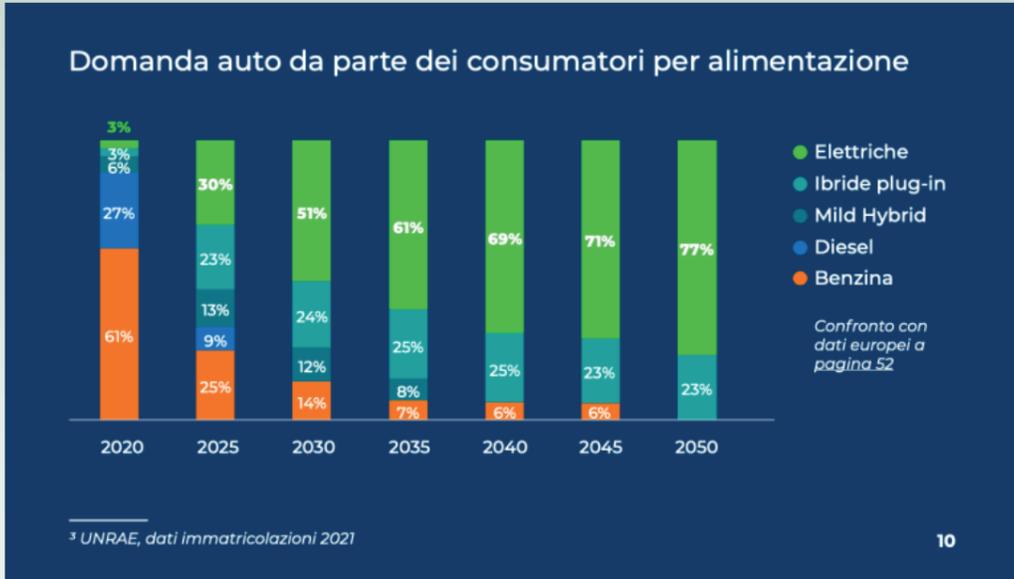
EMILIA-ROMAGNA: VIA LIBERA A 46 PROGETTI DI RIQUALIFICAZIONE E MESSA IN SICUREZZA DELLE SCUOLE

La giunta regionale dell'Emilia-Romagna ha dato il via libera a 46 progetti di riqualificazione e messa in sicurezza proposti dagli enti territoriali per un investimento complessivo di 83 milioni di euro (tra finanziamento richiesto e cofinanziamento a carico degli Enti locali). Parte quindi il percorso dell'Emilia-Romagna che utilizzando i fondi europei del Pnrr potrà realizzare interventi migliorativi nel campo dell'edilizia scolastica. Il piano mette complessivamente a disposizione del sistema regionale dell'istruzione e dei servizi per l'infanzia, attraverso bandi ministeriali ad hoc, 237 milioni di euro sui 5 miliardi previsti a livello nazionale (192 milioni a regia nazionale e 45 a regia regionale). Si tratta di risorse fondamentali per realizzare il processo di ammodernamento strutturale per la sicurezza e l'efficienza energetica degli istituti di ogni ordine e grado dell'Emilia-Romagna - dalle scuole dell'infanzia fino alle superiori - che la Regione considera prioritario. Il piano regionale di programmazione degli investimenti nazionali in edilizia scolastica ha messo in campo, solo negli ultimi sei anni (2015-2021), quasi 1.000 interventi da Piacenza a Rimini, per oltre 600 milioni di euro. I progetti presentati dalla Regione sono stati illustrati in video conferenza stampa dall'assessore regionale alla Scuola, Paola Salomoni, insieme al presidente UPI Emilia-Romagna Gian Domenico Tomei e al presidente Anci Emilia-Romagna Luca Vecchi, collegati da remoto.

«Siamo di fronte ad una straordinaria opportunità per far fare un ulteriore salto di qualità all'intero patrimonio edilizio scolastico regionale», sottolinea l'assessore Salomoni. «Lavoriamo insieme agli enti territoriali per utilizzare al meglio le risorse del Pnrr: siamo abituati a utilizzare fino all'ultima risorsa disponibile per la nostra regione, a partire dai fondi europei, e continueremo a farlo. Garantire strutture sicure, accoglienti e innovative - chiude Salomoni - significa mettere al centro il futuro dei nostri ragazzi e ragazze, valorizzando il ruolo strategico dell'istruzione».



NEL 2030 IL 51% DEGLI ITALIANI VORRÀ UN'AUTO ELETTRICA. DALLE WALL BOX UNA SPINTA IMPORTANTE



Secondo un report pubblicato da Motus-E in collaborazione con Quintegia, nel 2030 più della metà degli italiani, il 51% per la precisione, opterà per acquistare un'auto full electric (il 24% preferirà un'ibrida plug-in e il 12% una mild hybrid). Questa la previsione di un survey commissionato da Platform for Electromobility (ente europeo dedicato alla promozione della mobilità elettrica) che ha coinvolto più di 14mila consumatori europei provenienti da Germania, Regno Unito, Francia, Spagna, Polonia e Italia (con 2.004 intervistati).

In realtà, già entro il 2025, la domanda per i veicoli a basse emissioni (quindi sommando BEV, ibride e mild hybrid) supererà quella di veicoli a benzina e diesel. Entro il 2050 invece il 77% dei consumatori prevede di comprare una BEV e il 23% una vettura ibrida.

Uno degli aspetti più interessanti della ricerca riguarda quelli che vengono tradizionalmente considerati degli impedimenti alla diffusione dei veicoli elettrici. Dalle risposte si evince che la copertura ancora non ottimale delle stazioni di ricarica pubbliche sul nostro territorio non rappresenta un freno: il 63% degli intervistati non considera infatti l'accesso alla ricarica un ostacolo all'acquisto di un'auto elettrica se ci fossero sufficienti punti di ricarica rapida in tutte le stazioni di servizio. Per il 77% è importante avere accesso ai punti di ricarica nei luoghi che visita (es. parcheggi pubblici in centro città) e il 72% farebbe lunghi viaggi con un'auto elettrica se ci fossero colonnine di ricarica veloce in autostrada e nelle arterie principali.

Anche le wall box giocano un ruolo importante nella decisione. A conferma di quanto la ricarica domestica sia un fattore importante nella scelta di acquisto il 65% dei consumatori comprerebbe un'auto elettrica solo se avesse la possibilità di ricaricarla a casa. Questo però non implica che per forza i consumatori debbano avere la propria colonnina personale: il 52% degli intervistati si è dichiarato disposto a condividere un punto di ricarica con i vicini in assenza di un parcheggio privato.

L'ostacolo principale individuato è invece il prezzo dei veicoli ancora troppo alto rispetto alle vetture con motore a combustione. Secondo quanto evidenziato, i prezzi delle auto elettriche potrebbero diminuire in modo significativo a patto che le piattaforme BEV dedicate diventino la norma nel mercato. In questa ipotesi, i costi di produzione delle auto elettriche si abbasserebbero del 25% rispetto allo scenario base e la parità di prezzo tra modelli tradizionali ed elettrici si raggiungerebbe entro il 2028.

Francesco Naso, segretario generale di Motus-E, ha dichiarato in merito: «In tutti i Paesi si dimostra quanto cerchiamo di dire da tempo: la mobilità elettrica avrà una domanda di mercato al pari dei veicoli endotermici molto presto. Dobbiamo però affrontare alcune criticità: ridurre il prezzo di acquisto e migliorare alcuni aspetti tecnologici. I costruttori stanno capendo molto bene queste esigenze ma hanno bisogno di un supporto per poter investire in nuovi sviluppi. Auspichiamo che le misure a supporto dell'acquisto di veicoli su cui il Governo si è pubblicamente impegnato siano volte alla semplicità di adozione, alla sostenibilità dei mezzi che ne beneficiano, a una visione strutturale e pluriennale».

UNCHEM: 10 PROPOSTE PER COMBATTERE IL CARO ENERGIA

Uncem, Unione nazionale comuni comunità enti montani, ha redatto il dossier "Caro energia - 10 proposte". Si tratta di un documento che sintetizza le principali misure che l'associazione individua per combattere il caro-energia e il peso delle bollette "un problema enorme per famiglie, imprese, Enti locali che provano a ripartire dopo la quarta ondata della pandemia". Dalla promozione di una Comunità energetica in ogni Comune per combattere la povertà energetica, alla richiesta di spingere ulteriormente sulle rinnovabili e ridurre in tempi di autorizzazione di piccoli impianti FER il dossier si basa sulla convinzione che "Non servono solo fondi per ridurre oneri e accise. L'Italia ha bisogno di una nuova politica energetica. Senza dimenticare che i territori montani sono i grandi bacini delle risorse naturali".

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per visualizzare il Dossier "Caro energia - 10 proposte"



SERIE TOP

PER IMPIANTI GIÀ INFESTATI



SERIE BASIC

PER NUOVI IMPIANTI



WWW.ISIDOROSYSTEM.COM
INFO@ISIDOROSYSTEM.COM

GUARDA IL VIDEO DI INSTALLAZIONE

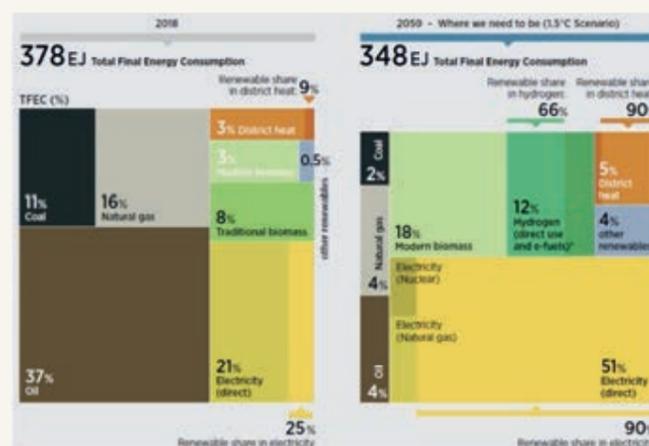


LE CHART DEL MESE

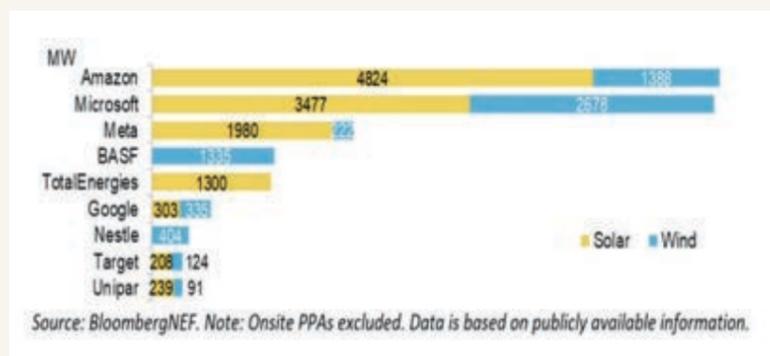
OGNI LUNEDÌ ALL'INTERNO DELLA NEWSLETTER SOLAREB2B WEEKLY VENGONO PUBBLICATI E COMMENTATI GRAFICI E TABELLE PER LEGGERE E COMPRENDERE IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO. ECCO LE PUBBLICAZIONI DEL MESE DI FEBBRAIO

Consumo totale di energia finale per vettore energetico 2018 e 2050

Nel grafico Irena illustra il consumo globale di energia finale entro il 2050, a livello globale, per vettore energetico, secondo lo scenario "1,5° gradi". Emerge come utilizzando tecnologie pulite, tra cui rinnovabili, pompe di calore, idrogeno, e puntando a una maggiore elettrificazione dei trasporti e nell'industria, il vettore elettrico potrebbe coprire il 51% dei consumi.



INQUADRA IL QR CODE PER RICEVERE LA NEWSLETTER SOLAREB2B WEEKLY E CONSULTARE, OGNI LUNEDÌ, LE CHART DELLA SETTIMANA.



Top corporate buyers of clean energy in 2021

Nel grafico vengono commentati i risultati registrati a livello globale nel 2021 per quanto riguarda i power purchase agreement (PPA). Secondo uno studio di Bloomberg, lo scorso anno sono stati contrattualizzati 31 GW di impianti da fonti rinnovabili in regime di PPA, con una crescita del 24% rispetto a quanto totalizzato nel 2020 (25,1 GW). Le società tecnologiche sono state ancora una volta i maggiori acquirenti di energia pulita nel 2021. Per il secondo anno consecutivo, Amazon si colloca al primo posto con un totale di 6,2 GW di PPA contrattualizzati.

Produzione energia elettrica Italia per fonti - Differenza 2021 vs 2020 in GWh

Attraverso l'ausilio dei dati Terna, viene analizzato in che modo cambia la produzione energetica per fonti in Italia. Emerge come nel 2021 alcune fonti siano cresciute significativamente. Quella termica, ad esempio, è stata ancora protagonista. La fonte solare cresce, ma solo di 516 GWh.



INVERTER IBRIDO TRIFASE ZCS - 10000/20000

La nuova soluzione di accumulo commerciale / industriale

- Inverter per la conversione e per l'accumulo
- Semplicità di prodotto e di installazione
- Componentistica di alta qualità, vita utile elevata
- Soluzione di carica e scarica flessibile
- Funzionalità in caso di disconnessione dalla rete
- Garanzia di 10 anni sul prodotto

distribuito in Italia da

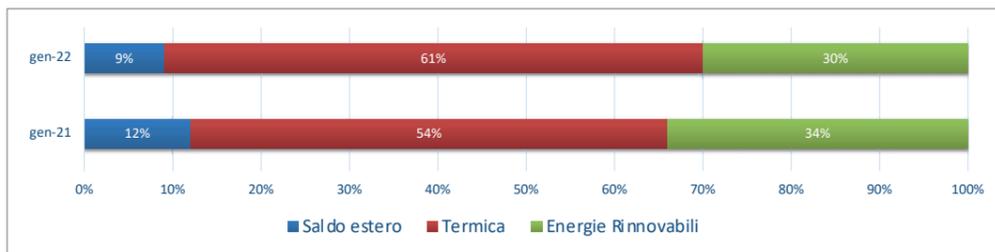
TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

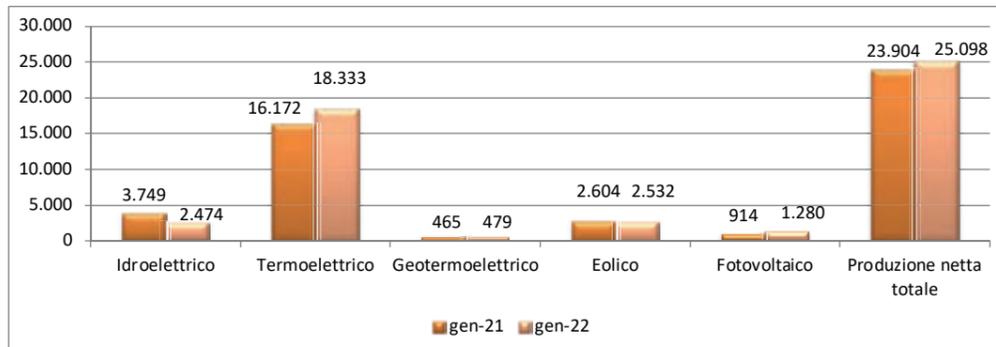
www.tecnolario.it - +39.0341 282009 - info@tecnolario.it

Numeri e trend

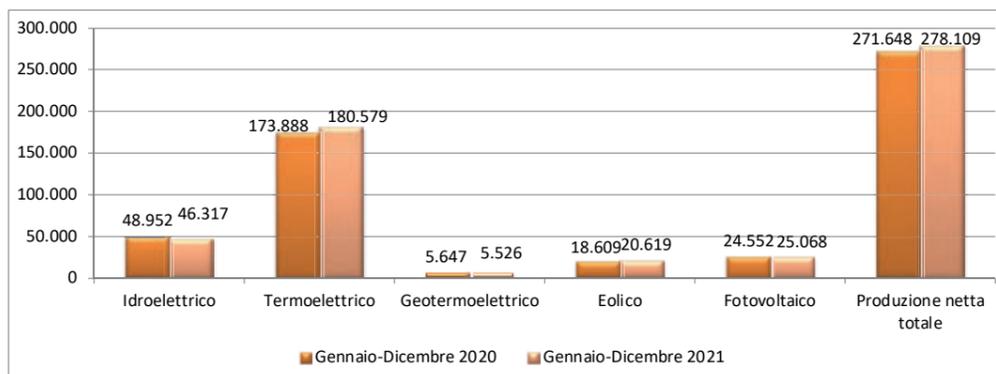
Composizione fabbisogno energetico in Italia



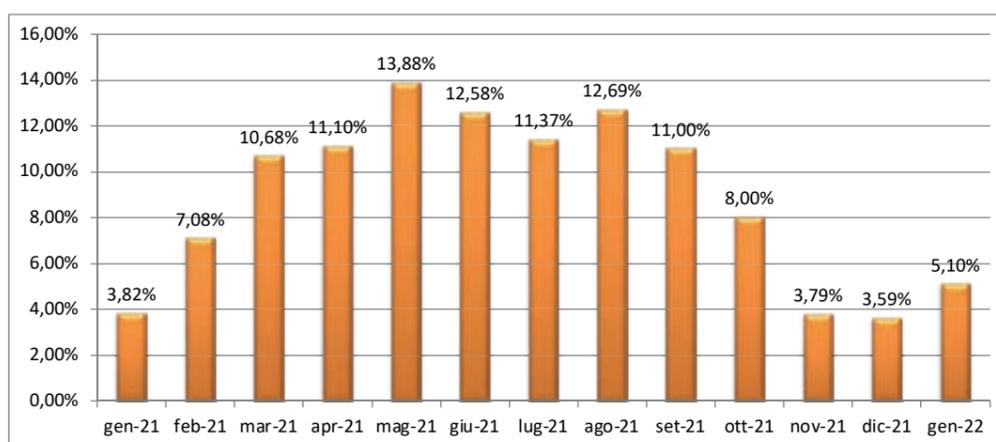
Gennaio 2020 e Gennaio 2021: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



2020 e 2021: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



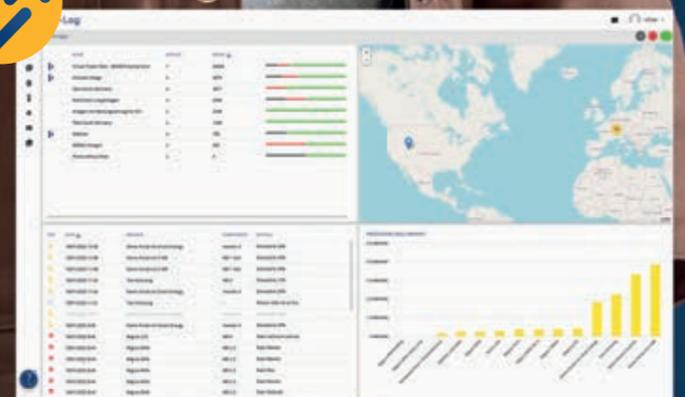
Mercato del giorno prima Controvalore e volumi



FONTE: TERNA



Ovunque e in qualsiasi momento!



Grazie ai Real-Time-Updates nel nuovo Solar-Log WEB Enerest™ 4, sarai sempre aggiornato.



Non importa dove ti troverai; se a Rio, Tokyo, Londra o Binsdorf. Avrai sempre sott'occhio lo stato del tuo impianto.

www.solar-log.com

Italy & Austria Service Partner:
www.pv-data.net
T: 0471-631032

Più informazioni per il tuo lavoro,
più energia per il tuo business



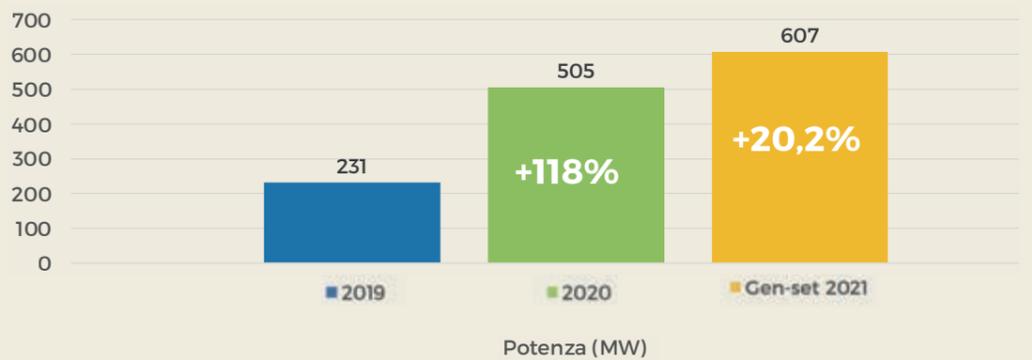
Rivista, newsletter, website e social media.
Al servizio dei professionisti del fotovoltaico
e dell'efficienza energetica

WWW.SOLAREB2B.IT



Fotovoltaico in Italia - Nuova potenza installata

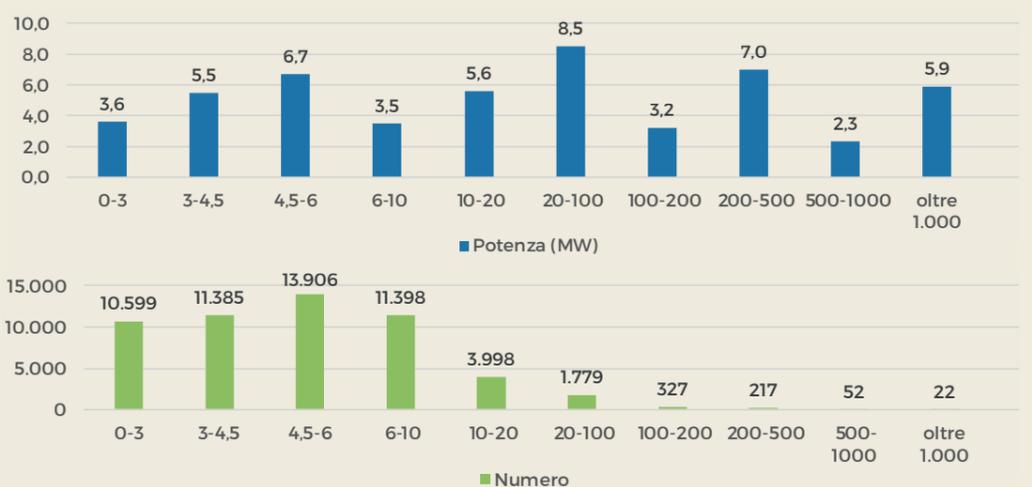
Nuova potenza fotovoltaica (MW) in Italia
Gen-Set 2019 VS Gen-Set 2020 VS Gen-Set 2021



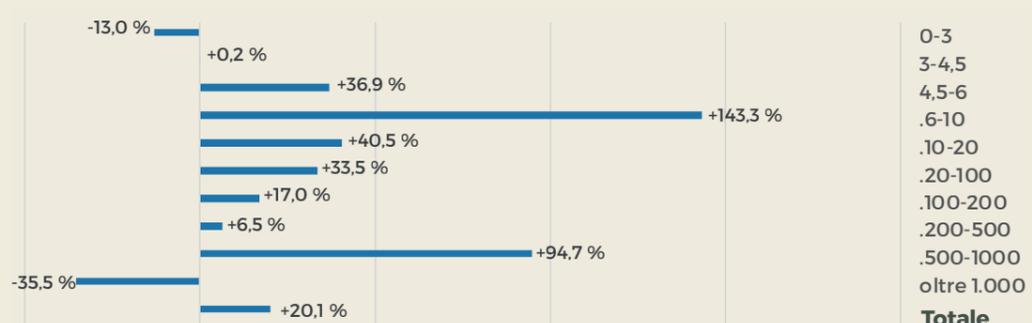
Numero impianti FV installati in Italia
2019 VS 2020 VS Gen-Set 2021



Nuova potenza (MW) e numero impianti FV
installati in Italia per taglia - Gen-Set 2021



Trend % per taglia (kWp) Gen-Set 2021 VS Gen-Set 2020



Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	STIME 2021	PREVISIONI 2022
Solar Power Europe	168 GW (+18%) Agosto 2021	
Bloomberg	Tra 161 e 209 GW Febbraio 2021	228 GW (+25%) Febbraio 2022
IHS	158 GW (+34%) Dicembre 2020	
IHS Markit	160 GW (+13%) Novembre 2021	Oltre 200 GW (+20%) Novembre 2021
Wood Mackenzie		
IEA	160 GW (+17%) Dicembre 2021	

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	STIME 2021	PREVISIONI 2022
Solar Power Europe	25,9 GW (+34%) Dicembre 2021	
IHS		

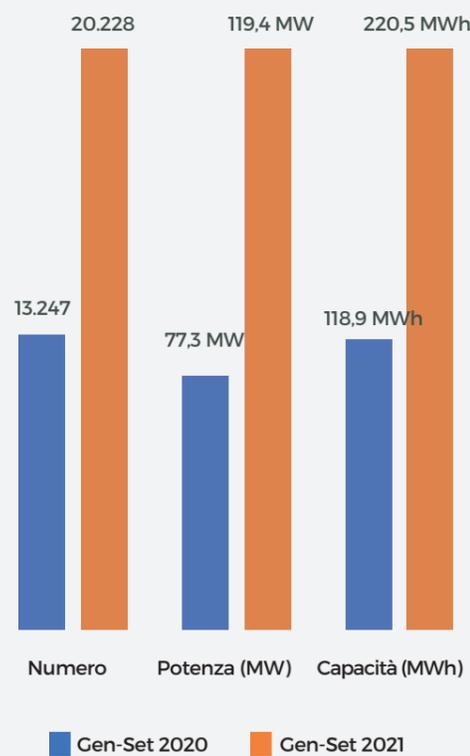
Nuova potenza installata in Cina

FONTE	STIME 2021	PREVISIONI 2022
China Photovoltaic Industry Association	Tra 55 e 65 GW (+14%; +35%) Febbraio 2021	
Aecea	42-48 GW Novembre 2020	

Storage in Italia

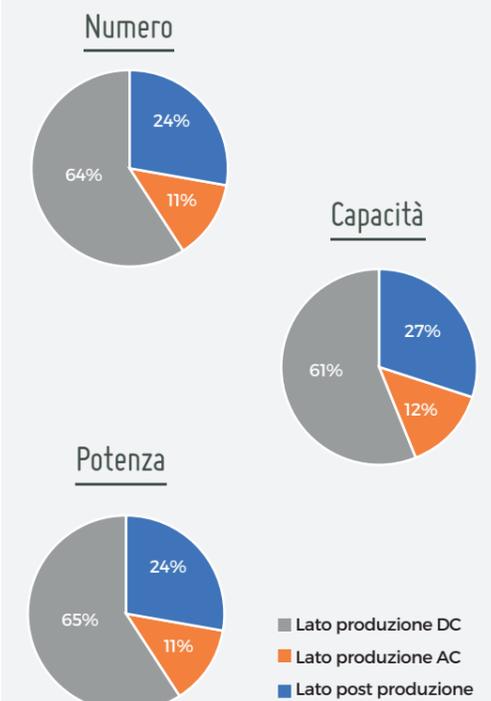
Sistemi di storage installati in Italia

Gen-Set 2020 vs. Gen-Set 2021



Segmentazione storage in Italia per configurazione

Al 30 settembre 2021



Il tuo partner affidabile per la transizione energetica

Da sempre Energia Italia accompagna i professionisti delle rinnovabili nella scelta delle migliori tecnologie per l'efficiamento energetico, grazie alla consulenza gratuita dei nostri Energy Specialist e il supporto della nostra formazione on line e in aula. Scegli un partner affidabile e i migliori prodotti per andare incontro alle esigenze dei tuoi clienti: scegli Energia Italia.



ENERGY Technology Questo mese scopri con noi

solar edge
Inverter ibridi STOREDGE 2.2-10kW
Moduli SMART WHITE 370-375W Mono PERC
15 ANNI DI GARANZIA SUL PRODOTTO

AZZURRO
Inverter mono 3KTLM 6KTLM LITE
Abbinabili a batterie Pylontech, Weco e AZZURRO ZSX
Inverter ibridi mono e trifase 3.0-20kW

Soluzione completa Q CELLS
Q.HOME[®] ESS HYB-G3
Inverter + accumulo mono e trifase, modulare e scalabile, fino a 15.5 kW
Q.MOUNT
Il sistema di montaggio versatile per tetti in lamiera grecata

Richiedi una quotazione su:
shop.energiaitalia.info

E-TECH EUROPE 2022



The European Electrical and Electronic Technologies Exhibition & Conference for the E-Vehicle Industry

12-13 BOLOGNA
APRIL 2022 EXHIBITION
CENTER - ITALY

BATTERY SUPERCAP EVtech
INDUSTRY EUROPE 2022 EUROPE 2022 EUROPE 2022

E-MOTORS E-METALS
EUROPE 2022 MINERALS, ADVANCED MATERIALS
& RECYCLING 2022

WWW.E-TECH.SHOW

IN COOPERATION WITH



zeroEmission
MEDITERRANEAN 2022

12-14
OCTOBER
2022

**ROME
ITALY**

INTERNATIONAL
CONFERENCE
AND EXHIBITION

WWW.ZEROEMISSION.SHOW

Cronologia articoli

ECCO UN ELENCO DEI PRINCIPALI CONTENUTI PUBBLICATI SUI NUMERI ARRETRATI DI SOLAREB2B, DALLE INCHIESTE DI MERCATO AI PRODOTTI FINO ALLE NORMATIVE

PRIMO PIANO

- Fotovoltaico, i trend del 2022 (gennaio/febbraio 2022)
- Edifici Nzeb: nuova linfa per il fotovoltaico (novembre 2021)
- Fotovoltaico e utility (ottobre 2021)
- Distributori: lo shortage ridefinisce i criteri di scelta dei fornitori (settembre 2021)
- Lo shortage rallenta la corsa del FV (luglio/agosto 2021)
- Più regole per lo smaltimento (luglio/agosto 2021)
- Revamping impianti FV 3-500 kWp (giugno 2021)
- Condomini e fotovoltaico (giugno 2021)
- Banche e superbonus (giugno 2021)
- Produttori di moduli Made in UE (giugno 2021)
- Comunità energetiche sulla rampa di lancio (maggio 2021)
- Detrazioni al 50%: sondaggio installatori (maggio 2021)
- Shortage: la parola ai distributori (aprile 2021)
- Detrazioni fiscali 50% e sconto in fattura (aprile 2021)
- FV e idrogeno (marzo 2021)
- Shortage e spedizioni: che impatto sui prezzi dei moduli (marzo 2021)
- Fotovoltaico, i trend del 2021 (gennaio/febbraio 2021)
- Sondaggio installatori (dicembre 2020)
- Superbonus: partenza a rilento (dicembre 2020)
- Superbonus: iniziative dalla filiera (novembre 2020)
- Superbonus: boom di preventivi (ottobre 2020)
- Ecco il Superbonus (settembre 2020)
- FV e interventi trainanti (luglio/agosto 2020)
- Detrazioni 110% (giugno 2020)
- FV e banche (maggio 2020)
- FV e condomini (aprile 2020)
- Enti locali e fotovoltaico (marzo 2020)

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

- Direttiva rinnovabili: il punto (gennaio/febbraio 2022)
- Capacity market (gennaio/febbraio 2022)
- Proroga Superbonus 110% e detrazioni fiscali (gennaio/febbraio 2022)
- Direttiva rinnovabili: le novità per i grandi impianti FV (novembre 2021)
- Direttiva rinnovabili (ottobre 2021)
- Capacity market (settembre 2021)
- DL Semplificazioni (luglio/agosto 2021)
- Pnrr: via libera dalla Commissione europea (luglio/agosto 2021)
- 5° bando decreto FER (luglio/agosto 2021)
- Storage e sostituzione moduli FV: dal GSE due nuovi documenti (marzo 2021)
- Comunità energetiche e autoconsumo collettivo: in GU il decreto incentivi (dicembre 2020)
- Detrazioni al 50% e al 65% confermate per tutto il 2021 (novembre 2020)
- Terzo bando Decreto FER1 (ottobre 2020)
- Comunità energetiche (ottobre 2020)
- Secondo bando Decreto FER1 (luglio/agosto 2020)
- CEI 0-21 e 0-16 (maggio 2020)
- Fotovoltaico e condomini (aprile 2020)
- Accise Storage (marzo 2020)

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

- O&M (gennaio/febbraio 2022)
- Corsi di formazione (gennaio/febbraio 2022)
- Moduli FV (novembre 2021)
- Mobilità elettrica (ottobre 2021)
- Moduli bifacciali (settembre 2021)
- Autorizzazioni e grandi impianti (settembre 2021)
- Sistemi di monitoraggio (luglio/agosto 2021)
- Corsi di formazione 2H 2021 (luglio/agosto 2021)
- Sistemi di montaggio (giugno 2021)
- Sistemi di storage (maggio 2021)
- Logistica: il viaggio del fotovoltaico (maggio 2021)
- Moduli: le novità segmento per segmento (aprile 2021)
- Inverter per il residenziale (marzo 2021)
- O&M (gennaio/febbraio 2021)
- Agrovoltaico (gennaio/febbraio 2021)
- Certificazione moduli (dicembre 2020)
- Corsi di formazione (dicembre 2020)
- Inverter ibridi (novembre 2020)
- Smaltimento (novembre 2020)
- Moduli: aumento di potenza (ottobre 2020)
- E-mobility (ottobre 2020)
- Caldie a condensazione (ottobre 2020)
- Medi impianti (settembre 2020)
- Distributori (settembre 2020)
- Sistemi di montaggio (luglio/agosto 2020)
- Smaltimento (luglio/agosto 2020)
- Revamping moduli (giugno 2020)
- Webinar (giugno 2020)
- Storage (maggio 2020)
- Contatori 2G (maggio 2020)
- O&M (aprile 2020)
- Moduli Bifacciali (aprile 2020)
- Sistemi di ricarica mobilità elettrica (aprile 2020)
- Inverter (marzo 2020)
- Sistemi ibridi (marzo 2020)
- PPA (gennaio/febbraio 2020)
- Moduli (gennaio/febbraio 2020)

PUOI CONSULTARE
I NUMERI PRECEDENTI
DELLA RIVISTA NELLA SEZIONE
ARCHIVIO DEL SITO SOLAREB2B.
IT OPPURE INQUADRANDO
QUESTO QR CODE





IL TUO PARTNER PER IL RICICLO

Che tu sia produttore, importatore o distributore del settore,
associati al Consorzio ECOEM.

Avrai un Partner qualificato e servizi personalizzati per la gestione, il ritiro,
la raccolta ed il trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita.

ECOEM è il Sistema Collettivo Nazionale certificato
per la raccolta e il riciclo delle apparecchiature
elettriche ed elettroniche, pile e accumulatori e
moduli fotovoltaici.

Consorzio ECOEM

Milano - Via V. Monti, 8 - 20123
tel (+39) 02 45076135
Salerno - Pontecagnano Faiano
Via Irno - Loc. Sardone - 84098

Numero Verde
800-198674

www.ecoem.it
info@ecoem.it





sonnen

Dai più **energia**
al tuo
business.

Scopri le soluzioni storage più affidabili e innovative del mercato.
Diventa **sonnen Business Partner!**

www.sonnen.it