LA RIVISTA DEI PROFESSIONISTI DELL'ENERGIA SOLARE // OTTOBRE 2021 / ANNO XII / NUMERO 10

SOLARE B2B

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



PRIMO PIANO / PAG. 24



UTILITY: IL FV AL CENTRO DELLE STRATEGIE

Il solare sta diventando un vero e proprio asset nel modello di business dei principali player attivi nella fornitura di luce e gas. Il Superbonus ha dato un impulso significativo all'attività di questi player, che intendono crescere ancora, come confermano investimenti e iniziative a supporto degli installatori.

ATTUALITÀ / PAG. 30



COSA VEDERE A INTERSOLAR E KEY ENERGY

Le due principali fiere dedicate a fotovoltaico, storage ed efficientamento tornano in presenza dopo due anni di stop. Primo appuntamento a Monaco di Baviera dal 6 all'8 ottobre, per poi spostarsi a Rimini dal 26 al 29 ottobre. Ecco le principali novità che verrano presentate durante le due kermesse.

MERCATO / PAG. 50



E-MOBILITY: COSÌ CRESCE L'INFRASTRUTTURA DI RICARICA

Nei primi sei mesi del 2021 in Italia sono stati superati i 23.000 punti per la ricarica dei veicoli elettrici a uso pubblico (+20%). Il boom ha spinto i principali produttori e distributori ad ampliare la gamma di prodotti e servizi.



TANTO KNOW HOW PER GRANDI IMPIANTI E PENSILINE

INTERVISTA AD ALESSANDRO ALLADIO, CEO DI RCM ITALIA

GEN-GIU 2021: IN ITALIA NUOVO FV A +42%

NEI PRIMI SEI MESI DELL'ANNO SONO STATI INSTALLATI 362 MW DI NUOVI IMPIANTI SOLARI. CORRONO LE TAGLIE TRA 6 E 10 KWP (+131%) E TRA 50 E 100 KWP (+113%).

COME CAMBIA IL MIX ENERGETICO IN EUROPA

UNA RICERCA CONDOTTA DAL CENTRO EMBER ILLUSTRA COME LA PRODUZIONE DA FV SIA CRESCIUTA RISPETTO A QUELLA DA COMBUSTIBILI FOSSILI E ANALLIZA LA VARIAZIONE DEI COSTI DELLE DIVERSE FONTI.

DIRETTIVA FER: LE NOVITÀ PER I PICCOLI IMPIANTI

L'AVVOCATO EMILIO SANI ILLUSTRA TUTTI I MECCANISMI DI SUPPORTO ALLA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI FV DI TAGLIA RESIDENZIALE CHE DOVREBBERO ESSERE VARATI CON UN NUOVO DECRETO IL PROSSIMO FEBBRAIO.

Redazione: Via Martiri della Libertà 28 - 20833 Giussano (MB) - Tel: 0362/332160 - info@solareb2b.it - www. solareb2b.it - Stampa: Ingraph - Seregno (MB) - Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010.
Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano. In caso di mancato recapito inviare all'ufficio postale di Roserio per la restituzione al mittente che si impegna a pagare la tariffa.

Your Life. Your Energy.

Convincerai anche i più scettici.

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



SENEC 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!

SENEC

P.M. Service

High Efficiency Company

computergross

Vi aspettiamo a Key Energy

PADIGLIONE B7 - STAND 168

KEY ENERGY

THE **RENEWABLE ENERGY** EXPO

26-29 OTTOBRE 2021

QUARTIERE FIERISTICO DI RIMINI

Innovazione
Energia
Passione

P.M. Service Srl
Viale Hanoi, 44 - 50065 Pontassieve (FI)
pmservicespa.com - info@pmservicesrl.it
055.8323587

SOLARWATT®

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.

powering a better tomorrow

TRASFORMIAMO L'ENERGIA PER L'AZIENDA DA PROBLEMA A SOLUZIONE.



Abbattere i costi dell'energia è il sogno di chi guida un'azienda energivora.

Per questo ci siamo dotati di tutto ciò che occorre per portare l'energia del sole nella tua azienda in modo programmatico.

Dal progetto agli adempimenti, dalla realizzazione al collaudo, SAEM è il partner unico verso il tuo nuovo impianto fotovoltaico industriale.

Member of CISQ Federation
RINA
CERTIFIED MANAGEMENT SYSTEM
ISO 9001 : 2015

attestà
OG9 - CLASSE VI

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

saem®
energia rinnovabile



SUN BALLAST®

Supporting solar innovation

Patented systems - Made in Italy

Leader nella produzione
di zavorre per impianti fotovoltaici
su superfici piane

ABBIAMO LA SOLUZIONE GIUSTA PER OGNI ESIGENZA



Sistema Connect

Sistema leggero,
forte resistenza al vento



Sistema a Vela

Massima potenza
in poco spazio



Sistema Est-Ovest

Produzione costante
di energia



Sistema Standard

Facile aggirare
gli ostacoli in copertura

SUN BALLAST, SVOLGE LA FUNZIONE DI STRUTTURA E ZAVORRA
NIENTE DA ASSEMBLARE, ZERO FORI IN COPERTURA



Vasta gamma
di inclinazioni



Elevata
tenuta al vento



Veloce
da installare



Costo KW drasticamente
abbattuto

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

SCOPRI DI PIÙ SU

www.sunballast.it

EDITORIALE

QUEGLI INVESTIMENTI BLOCCATI CHE POTREBBERO LANCIARE IL FV ITALIANO

DI DAVIDE **BARTESAGHI**

Questo mese di ottobre segna finalmente il ritorno alle fiere in presenza, con gli appuntamenti di Intersolar a Monaco di Baviera e di Key Energy a Rimini (e dopo "l'aperitivo" di Zero Emission dello scorso giugno a Piacenza). Sarà quindi un ottobre intenso, ricco di incontri personali: un investimento sulle relazioni e sulla spinta che possono dare alle attività di business.

Che il fotovoltaico italiano abbia bisogno di una spinta è un dato di fatto. Anche se questa considerazione riguarda maggiormente alcuni segmenti di mercato.

Guardando al primo semestre, in Italia ci sono taglie che stanno crescendo a ritmo sostenuto, ad esempio il residenziale 6-10 kWp (+130% su gennaio-giugno del 2020), il 20-100 kWp (+61%) e il 500-1.000 kWp (+114%). Non così per il segmento utility scale: gli impianti con potenza superiore a 1 MW si fermano a un desolante -1,3%. La crescita lenta del mercato italiano è tutta lì: in uno stallo dei grandi impianti causato soprattutto dai noti problemi sulla lunghezza e sulla complessità degli iter autorizzativi, che non danneggiano solo lo sviluppo del fotovoltaico, ma - a ben guardare - tutto il Sistema Paese.

Lo sappiamo: alle nostre frontiere si assiepano volumi enormi di risorse economiche pronte a essere investite nello sviluppo del fotovoltaico italiano. Si tratta di una montagna di denaro in grado di dare impulso all'occupazione, al Pil, alla ricchezza, al lavoro. Non passa settimana senza che arrivi la notizia di un nuovo soggetto che dichiara di voler realizzare impianti e parchi fotovoltaici per centinaia di MW o per qualche GW. Si calcola che negli uffici preposti ci siano (ferme in attesa) richieste di autorizzazione per decine e decine di GW. Certo, gran parte di questo volume non ha consistenza: è solo fumo. Ma almeno 20 GW sono reali, sono progetti pronti per essere avviati nei cantieri. Venti GW sono una cifra enorme: è quasi lo stesso valore di tutta la potenza fotovoltaica installata in Italia sino ad ora.

Il Sistema Paese Italia può rinunciare a questi investimenti?

Domanda retorica, ma che si scontra con un contesto che paradossalmente invece di facilitare la strada all'arrivo di queste risorse, la dissemina di ostacoli e impedimenti. Lo sappiamo: la transizione energetica ha tanti nemici; molti di loro hanno accesso alle leve che possono rallentare o frenare il cambiamento, come dimostra la querelle che si è scatenata a metà settembre sui "costi della transizione energetica" e la levata di scudi di molti opinion leader che hanno attribuito proprio al green deal il maxi rincaro delle bollette dell'energia elettrica (e non al gas, come invece è in realtà).

Insomma, c'è una grave contraddizione tra le inderogabili esigenze di spostare il mix energetico verso le rinnovabili, e la lentezza con cui questo cambiamento avanza.

Ci auguriamo che la bozza di decreto legislativo dedicato alla "promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili", attualmente allo studio, possa finalmente sanare questo stupido paradosso.

SOMMARIO

C'È PIÙ FV NELLE STRATEGIE DELLE UTILITY

In un percorso di avvicinamento che viene da lontano, il superbonus ha dato una spinta alle principali utility, che si sono strutturate con gamme complete e servizi, e che hanno investito in lead generation, digital marketing e campagne di comunicazione multicanale. Le opportunità per gli installatori sono numerose, ma è richiesta maggiore specializzazione e competenze. Intanto si aprono anche nuovi dialoghi con epc e general contractor per crescere nei segmenti commerciale e industriale

PAG. **24**

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. **8**

NEWS PAG. **16**

COVER STORY
Tanto know how per grandi impianti e pensiline
Intervista ad Alessandro Alladio PAG. **22**

ATTUALITÀ
SolareB2B Weekly: ricevila anche tu PAG. **20**
Senec punta su servizi e mobilità elettrica PAG. **46**
Gen-giu 2021: in Italia nuova potenza fotovoltaica a 362 MW (+40%) PAG. **47**
Energia in città: per le smart city del futuro PAG. **63**
Direttiva rinnovabili: le novità per i piccoli impianti FV PAG. **68**
Mercato del lavoro: quanto corrono le rinnovabili PAG. **73**

APPROFONDIMENTI
Come cambia il mix energetico in Europa PAG. **64**

EVENTI
Intersolar e Key Energy: le fiere di settore tornano in presenza PAG. **30**
La mobilità elettrica al centro di MCE 2022 PAG. **44**

MERCATO
Mobilità elettrica: un pieno di opportunità PAG. **50**

CASE HISTORY
Il FV su tetto si fa maxi PAG. **70**

CONTRIBUTI
Italia Solare: stop alle fake news sul fotovoltaico PAG. **72**

COMUNICAZIONE AZIENDALE
VSB incrementa le attività in Italia PAG. **74**
La soluzione all in one Storelio ora disponibile in Italia PAG. **75**
Exe Solar allarga l'offerta: anche inverter e storage dal 2022 PAG. **76**
IBC Solar: web, assistenza e pacchetti completi spingono le vendite PAG. **77**
LG Solar: due novità per arricchire la gamma PAG. **78**
Marchiol: novità e iniziative per le comunità energetiche PAG. **79**
Ingeteam: wallbox NEO e NEO PRO per la ricarica domestica PAG. **80**
Voltalia adotta lo status di Mission-Driven company PAG. **81**
Aspechome: gestione intelligente della casa e assistenza innovativa PAG. **82**
Huawei lancia il nuovo inverter trifase SUN2000 PAG. **83**

TRANSIZIONE ENERGETICA
L'idrogeno verde per la crescita di FV ed eolico PAG. **84**
News PAG. **86**

NUMERI E TREND PAG. **91**
DATI & PREVISIONI PAG. **92**
CRONOLOGIA ARTICOLI PAG. **94**

OTTOBRE 2021

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 Maggioni, 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)

EDITORIALE FARLASTRADA

Solare B2B: periodico mensile Anno XI - n.10 – Ottobre 2021
Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 27 settembre 2021



SERVIZI AMBIENTALI AL 100%



1

Ritiriamo come RAEE
i pannelli non funzionanti
nel rispetto
del **regolamento GSE**

2

Recuperiamo
dai pannelli RAEE
non funzionanti
fino al 100%
delle materie prime

3

Registriamo
l'eco-contributo
dei nuovi pannelli
nel nostro
sistema collettivo
autorizzato GSE

Yousolar Srl
Via A. Ferrarin, 14
36022 Cassola (VI) – Italy
www.yousolar.it - info@yousolar.it - +39 327 1804900

PERSONE&PERCORSI

MONICA IACONO NOMINATA CEO DI ENGIE ITALIA



Il 1° settembre 2021 Monica Iacono ha assunto l'incarico di Chief executive officer di Engie Italia. Monica Iacono, 52 anni, nel 2001 entra nel Gruppo Engie e assume ruoli eterogenei e di crescente responsabilità nella gestione dell'intera filiera dell'energia e dei servizi fino a essere nominata direttore BtC per l'Italia. Nel 2020 prende in carico anche la responsabilità dell'IT e Digital e in seguito quella del Sourcing portfolio management. Dal 2016 è membro del comitato direttivo di Engie Italia.



FABRIZIO LIMANI ASSUME LA DIREZIONE DELLE VENDITE DI MYENERGI GMBH

Fabrizio Limani ha assunto la direzione nazionale e internazionale delle vendite di Myenergi Gmbh a Colonia. Limani (46 anni) proviene da Panasonic, dove per due anni ha lavorato come responsabile della divisione fotovoltaica Europa. In precedenza aveva ricoperto il ruolo di country manager per la filiale italiana di Solarwatt.
Dal 2008 al 2018 era stato in SolarWorld arrivando a ricoprire la carica di responsabile delle vendite nei mercati dell'Europa meridionale, del Medio Oriente e del Nord Africa.

SUN INVESTMENT GROUP: A GIUSEPPE D'ELIA LA RESPONSABILITÀ DEL MERCATO ITALIANO



Sun Investment Group (SIG), società specializzata nella progettazione, sviluppo e gestione di impianti fotovoltaici di taglia industriale e utility scale, ha aperto un nuovo ufficio a Bologna. L'indirizzo della nuova sede è viale A. Masini, 12. Complessivamente la società conta sei uffici in Europa, distribuiti tra Polonia, Lituania, Lettonia, Germania e Italia. A Bologna, la direzione del nuovo ufficio è stata affidata a Giuseppe D'Elia, che da un anno riveste il ruolo di direttore Sviluppo di Sun Investment Group Italia. Inoltre, la società è recentemente diventata membro di Italia Solare.

MEYER BURGER: MARIUS GRANU È IL NUOVO SENIOR SALES MANAGER PER L'ITALIA



A settembre Marius Granu ha assunto il ruolo di senior sales manager per l'Italia di Meyer Burger Technology AG. Granu passa al nuovo incarico dopo oltre cinque anni in Panasonic, dove ha ricoperto il ruolo di senior business developer Italy. Prima ancora ha lavorato per otto anni in Conergy, sempre nelle vesti di senior sales manager. Marius Granu avrà l'incarico di favorire la crescita delle vendite del gruppo in Italia.

JA SOLAR: A MATTEO VILLA LA DIREZIONE GENERALE EUROPA



Matteo Villa è il nuovo general manager di JA Solar in Europa per il downstream business.
L'incarico che gli è stato affidato ha come missione quello di "generare una pipeline di impianti sfruttando l'impellente e inderogabile necessità di conseguire gli impegni assunti dai Paesi europei in termini di incremento del peso delle FER", come ha spiegato Villa a SolareB2B. Matteo Villa ha 42 anni e gestirà la sua attività dall'Italia e dalla sede di Monaco di JA Solar.
La sua carriera nel mondo del fotovoltaico inizia nel 2005 in Italia con i primi "Conti Energia". I primi incarichi internazionali lo vedono come director in LDK Solar, responsabile Africa di SkyPower di Toronto, fino all'ingresso in Canadian Solar come Emea director per il business development dell'Energy Group dell'azienda, proseguendo poi come global head of Hybrid Digital Energy.

WHEN IS IT TIME TO
BE AHEAD OF TIME?

NOW!

Visit us at
Intersolar
Europe 2021
Booth A5.170

This is the Decade That Matters.
With renewable energy, we can avoid the worst effects of climate change together.
The solutions are already here.
www.decade-that-matters.com

BayWa r.e.

PERSONE&PERCORSI

EXE: A GAETANO VOLPE LA NOMINA DI COUNTRY MANAGING DIRECTOR GERMANY



Gaetano Volpe è il nuovo country managing director del gruppo EXE per la Germania e altri tre Paesi. Volpe, 38 anni, vanta un'importante esperienza professionale nel mercato del fotovoltaico. Ha infatti ricoperto numerosi ruoli di tipo commerciale in aziende tra cui Eging e Solsonica, dove ha rivestito l'incarico di sales manager. Volpe ha inoltre lavorato in ReneSola Italy, dove ha rivestito il ruolo in qualità di general manager.
In EXE, Gaetano Volpe gestirà le filiali estere del gruppo in Tunisia, Bulgaria, Polonia, Germania e coordinerà i rispettivi sales manager. Nel 2022 è prevista l'apertura di due nuove filiali in Francia e Olanda.

JINKOSOLAR: A IGNAZIO FARANDA L'INCARICO DI SALES MANAGER UTILITY PER L'ITALIA



Dal 1° settembre Ignazio Faranda riveste l'incarico di sales manager utility per l'Italia di JinkoSolar. Faranda ha maturato esperienze in diversi ruoli, dal project management alle vendite, in multinazionali di vari settori quali Siemens, Circor Energy, Flowserve. Nel suo ultimo incarico ha rivestito il ruolo di sales manager Italia in ArcelorMittal gestendo l'area commerciale su tutto il territorio italiano per due linee di prodotto legate ai grandi lavori infrastrutturali. Faranda ha conseguito la laurea in Management and Production Engineering presso il Politecnico di Milano e, successivamente, un master in Management Science and Engineering presso la Tsinghua University in Cina.

SENEC: FEDERICO FAVILLI È IL NUOVO SALES MANAGER ITALIA PER L'AREA NORD-EST



Senec ha rafforzato il suo team commerciale con l'inserimento di un nuovo sales manager per il nord-est Italia. Si tratta di Federico Favilli, 33 anni. Laureato in Giurisprudenza, Favilli inizia la sua carriera di export manager presso una storica realtà italiana operativa nel settore Hotellerie-Restaurant-Café.
Fa il suo ingresso nel mondo delle energie rinnovabili nel 2019 con un'esperienza di oltre due anni in EXE Solar. In Senec, Favilli proseguirà il suo percorso professionale nel mondo delle rinnovabili e delle vendite, occupandosi di consolidare ed ampliare l'attuale portafoglio clienti nell'area di competenza.

ENERGIA IN CITTÀ: DISPONIBILE IL NUMERO DI SETTEMBRE/OTTOBRE 2021



Il nuovo numero di Energia in Città, targato settembre/ottobre 2021 è disponibile.
Spicca all'interno della rivista l'intervista principale che vede protagonista Mario Mauri, sales business & energy solutions director di Sorgenia che spiega l'approccio e la strategia dell'azienda nell'ambito della transizione green. Spazio poi a un interessante approfondimento che riguarda gli importanti obiettivi di decarbonizzazione fissati dal Green Deal europeo e gli strumenti proposti dal Pnrr per il nostro Paese, ai cambiamenti anche per la PA dovuti dall'abolizione del servizio di maggior tutela e a un intervento del presidente di Anci Lazio, Riccardo Varone, che illustra la strategia in ambito green dell'associazione.
E poi, ancora, i dati Bloomberg sulla mobilità elettrica a livello globale, le best practice, le notizie, i resoconti di interventi di amministrazioni locali in ambito energetico, una rassegna dei bandi e le presentazioni delle aziende.

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il nuovo numero

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare l'uiltimo numero di Energia in Città



APPROVATO IL DECRETO CONTRO IL CARO BOLLETTE

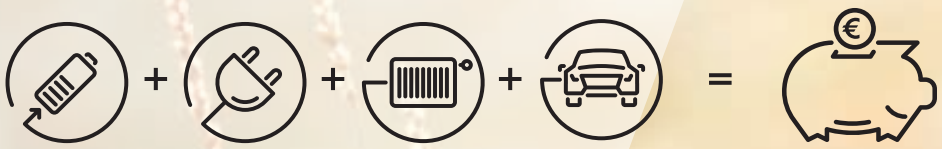
PER CONTENERE L'AUMENTO DEI PREZZI DI LUCE E GAS SI È DECISO DI AZZERARE LE ALIQUOTE RELATIVE AGLI ONERI GENERALI DI SISTEMA PER IL QUARTO TRIMESTRE



Il Consiglio dei ministri ha approvato un decreto legge volto a contenere gli effetti dell'aumento dei prezzi nelle bollette di luce e gas nel quarto trimestre del 2021. Per circa 6 milioni di piccolissime e piccole imprese (con utenze in bassa tensione fino a 16,5kW) e per circa 29 milioni di clienti domestici, sono azzerate le aliquote relative agli oneri generali di sistema, per il quarto trimestre 2021.
Le nuove misure intervengono anche a vantaggio degli oltre 3 milioni di famiglie che beneficiano del "bonus sociale elettrico". Rientreranno nel provvedimento i nuclei che hanno un Isee inferiore a 8.265 euro annui. Così come i nuclei familiari numerosi (Isee 20.000 euro annui con almeno 4 figli), ma anche i percettori di reddito o pensione di cittadinanza e gli utenti in gravi condizioni di salute, utilizzatori di apparecchiature elettromedicali. Per costoro sono tendenzialmente azzerati gli effetti del futuro aumento delle bollette. Quanto al gas, per circa 2,5 milioni di famiglie che beneficiano del "bonus gas" sono tendenzialmente azzerati gli effetti del previsto aumento della bolletta nel quarto trimestre 2021. Nello stesso periodo, per tutti gli utenti del gas naturale, famiglie e imprese, l'Iva (oggi al 10 e al 22% a seconda del consumo) è portata al 5% e gli oneri di sistema sono azzerati. Pochi giorni prima dell'approvazione del decreto, il ministro della Transizione Ecologica Roberto Cingolani era tornato sul tema dei rincari delle bollette di luce e gas sottolineando le motivazioni che stanno alla base degli aumenti e cercando di delineare le azioni che il governo intende intraprendere per mitigare i costi. E lo ha fatto con un'intervista sul Corriere della Sera, pubblicata sull'edizione di martedì 21 settembre. Il ministro ha spiegato che gli aumenti non dipendono dalla transizione ecologica ma sono legati, "per l'80% da incrementi nei prezzi del gas e solo per il 20% dalla CO2". «Stiamo cioè vedendo» ha aggiunto Cingolani «che cosa significa essere dipendenti da determinate fonti di energia come quelle fossili». Insomma, i rincari delle bollette previsti per il periodo ottobre-dicembre 2021 (+40%), secondo il ministro, non dipendono dalle rinnovabili. Tutt'altro: Cingolani ha specificato che il governo è al lavoro per raggiungere gli obiettivi di decarbonizzazione.
In merito alla dipendenza dai Paesi fornitori di gas, il ministro ha spiegato: "Se ci impegniamo sugli obiettivi che ci siamo dati come Europa e come Italia, e cioè arrivare al 70% di energia elettrica prodotta da fonti rinnovabili entro il 2030, potremo sganciarci dalle forniture di altri Paesi".
Per farlo, è previsto uno sblocco delle autorizzazioni per la realizzazione dei grandi impianti fotovoltaici e la valorizzazione dei meccanismi delle aste.

SMA 110
ENERGY SOLUTION

per la tua indipendenza energetica al **110%**



Il sogno diventa realtà

LA CASA
DEL FUTURO
ESISTE
scoprila su
www.SuperbonusSMA.com



REGIONE LAZIO APPROVA LA MORATORIA PER LE AUTORIZZAZIONI AI NUOVI IMPIANTI FV A TERRA

FINO AL 30 GIUGNO 2022 SONO SOSPESE LE AUTORIZZAZIONI PER L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI SOLARI ED EOLICI DI GRANDI DIMENSIONI, CHE NON RISPETTANO L'IMPATTO SUL PAESAGGIO

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare il rapporto ufficiale della Regione Lazio



Regione Lazio ha approvato un emendamento che sospende fino al 30 giugno 2022 le nuove autorizzazioni per la realizzazione di impianti eolici e fotovoltaici di grandi dimensioni. Sono interessati dalla moratoria i comuni che non individueranno le aree e i siti non idonei all'installazione degli impianti da fonti rinnovabili. Sono invece esclusi gli impianti agrovoltaici con montaggio verticale dei moduli. "Nelle more dell'individuazione delle aree e dei siti non idonei all'installazione degli impianti da fonti rinnovabili", si legge nel testo approvato da Regione Lazio, "sono sospese per otto mesi a decorrere dalla data di entrata in vigore della presente disposizione le nuove autorizzazioni di impianti di produzione di energia eolica e le installazioni di fotovoltaico posizionato a terra di grandi dimensioni". Il testo specifica che questa disposizione varrà per le aree indicate dalla tabella "Classificazione degli impianti di produzione di energia in relazione all'impatto su paesaggio" stabilita dalle "Linee guida per la valutazione degli interventi relativi allo sfruttamento delle fonti rinnovabili". Le linee guida erano state approvate lo scorso 21 aprile con deliberazione del consiglio regionale all'interno del "Piano territoriale paesistico regionale" per le quali il relativo impatto sul sistema di paesaggio è indicato come non compatibile (NC) in quanto aree di pregio e vincolate. "Le sospensioni", si legge nel documento, "non si applicano alle autorizzazioni di impianti agrovoltaici che adottino soluzioni integrative innovative in modo da non compromettere la continuità delle attività di coltivazione agricola e pastorale". Lo scorso luglio, Elettricità Futura aveva scritto una lettera a Regione Lazio per fermare la moratoria. "Il provvedimento", diceva l'associazione, "sarebbe in contrasto con gli obiettivi nazionali ed europei di sviluppo delle fonti rinnovabili e presenterebbe elementi di pregiudizio analoghi a quelli già evidenziati da numerose sentenze, tali da costituire oggetto di segnalazione dell'Associazione al Governo nazionale".

REGIONE LOMBARDIA FINANZIA IL FOTOVOLTAICO CON IL BANDO AXEL

PREVISTI ALTRI 20 MILIONI PER STORAGE E IMPIANTI FOTOVOLTAICI DESTINATI AGLI ENTI LOCALI

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per avere maggiori informazioni sul bando



Da Regione Lombardia arrivano altri 20 milioni di euro destinati agli enti locali che intendono installare impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo. La giunta di Regione Lombardia ha infatti approvato, su proposta di Massimo Sertori, assessore a Enti locali, Montagna, Piccoli comuni e Risorse energetiche, la delibera che ha permesso di rifinanziare il bando Axel, la cui prima edizione risale a ottobre 2020. Gli interventi ammissibili sono di due tipi: acquisto e installazione di impianti fotovoltaici integrati con sistemi di accumulo di energia elettrica, per i quali il bando riconosce il 50% delle spese; acquisto e installazione di sistemi di accumulo a servizio di impianti fotovoltaici preesistenti, per i quali il bando riconosce il 100% delle spese. «Grazie a questi ulteriori 20 milioni», spiega Sertori, «il bando raggiunge ora una dotazione complessiva di 40 milioni di euro, risorse importanti che consentiranno lo scorrimento e l'esaurimento della graduatoria dei progetti presentati dagli enti locali e ammessi al finanziamento». La dotazione iniziale del bando era di 20 milioni di euro e ha permesso il finanziamento di 466 domande su 921 ammesse. Grazie al rifinanziamento verranno soddisfatte tutte le 455 domande ammesse rimaste in graduatoria. «Si è trattato di una iniziativa molto attesa sui territori», continua Sertori, «e per questo abbiamo deciso di raddoppiarne la dotazione economica. L'obiettivo è quello di incentivare un uso più efficiente delle fonti energetiche rinnovabili e agevolare l'autoconsumo dell'energia nelle utenze pubbliche, attraverso l'utilizzo di sistemi di accumulo».



MASSIMO SERTORI, ASSESSORE A ENTI LOCALI, MONTAGNA, PICCOLI COMUNI E RISORSE ENERGETICHE

RCM
Steel Design and Construction

STRUTTURE MADE IN ITALY PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI

www.rcm-italia.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 della 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 .

MORE INFO: **RCM ITALIA** Via Monsola 8 Bis, Villafalletto, Cuneo (IT) · +39 0171 938278
solar@rcm-italia.com **www.rcm-italia.com**

Partner commerciale IstBeam

AGENZIA DELLE ENTRATE: SÌ AL SUPERBONUS PER IL FV INSTALLATO SU TETTO ADIACENTE

È POSSIBILE USUFRUIRE DELLA MAXI AGEVOLAZIONE ANCHE QUANDO L'INSTALLAZIONE SOLARE VIENE EFFETTUATA SU UN EDIFICIO DIVERSO DA QUELLO OGGETTO DEGLI INTERVENTI AGEVOLATI

L'Agenzia delle entrate, con la risposta del 20 settembre 2021, n. 614, ha fornito ulteriori chiarimenti in materia di fotovoltaico e Superbonus. In particolare, l'Agenzia specifica che il cliente che decide di installare un impianto fotovoltaico, come elemento trainato, sul tetto di un edificio adiacente alla propria abitazione, può usufruire della maxi agevolazione. "L'istante intende realizzare un intervento di riqualificazione energetica su un edificio unifamiliare detenuto in comodato d'uso registrato, rientrante nell'ambito di applicazione del superbonus previsto dall'articolo 119 del decreto legge 19 maggio2020 n. 34 (decreto Rilancio)", si legge nel quesito posto all'Agenzia. "In particolare, l'istante vorrebbe realizzare come intervento trainato un impianto fotovoltaico a servizio dell'abitazione con l'impianto e le relative apparecchiature realizzate all'interno dell'unità immobiliare sopra citata, mentre la posa dei soli pannelli solari sulla falda del tetto dell'edificio adiacente all'edificio oggetto dell'intervento, e del quale risulta essere coopropietario. Ciò posto, l'istante chiede se è possibile beneficiare del Superbonus per l'impianto con i pannelli solari installati sull'altra falda del tetto, come sopraindicato, a causa di disposizioni e regolamenti edilizi locali". Così ha risposto l'Agenzia: "Si ritiene che – nel presupposto che sussistano tutti i requisiti previsti per la fruizione della normativa agevolativa e, in particolare, che venga effettivamente realizzato un intervento trainante sull'edificio che verrà servito dall'impianto fotovoltaico – l'istante possa fruire del Superbonus per tale intervento anche quando l'installazione, come nel caso in esame, è effettuata su un edificio diverso da quello oggetto degli interventi agevolati su cui detiene la comproprietà dell'area necessaria all'installazione stessa".

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere la risposta completa dell'Agenzia delle entrate



EVOLVERE ACQUISISCE LA STARTUP PV FAMILY

L'OBIETTIVO DELL'ACCORDO È QUELLO DI COMBINARE L'OFFERTA DI EVOLVERE E I SERVIZI DI COMMUNITY DIGITALE DI MY SOLAR FAMILY



Evolvere, società controllata da Eni gas e luce attiva nel settore della generazione distribuita da fonti rinnovabili in Italia, ha acquisito il 100% di PV Family, startup innovativa nel mondo del fotovoltaico che gestisce My Solar Family, community digitale di prosumer in Italia con oltre 80mila iscritti.
La collaborazione tra le due aziende nasce nel 2018 con l'ingresso di Evolvere nel capitale di PV Family come socio di minoranza per apportare le risorse finanziarie necessarie allo sviluppo della startup. L'acquisizione del 100% del capitale ha l'obiettivo di combinare l'offerta di Evolvere e i servizi di community digitale di My Solar Family.
Nata nel 2014, My Solar Family è una piattaforma digitale semplice e intuitiva, che permette ai membri della community di acquisire maggiore consapevolezza del potenziale e delle prestazioni del proprio impianto fotovoltaico e tenere allo stesso tempo sotto controllo gli incentivi ricevuti o il contributo per lo scambio sul posto dell'energia.
Grazie all'integrazione con l'offerta di Evolvere, gli iscritti alla community potranno avere un'analisi dettagliata e in tempo reale della produzione e dei consumi del proprio impianto, ma anche aggiungere un sistema di accumulo per massimizzare l'autoconsumo.
"Con questa acquisizione", si legge in una nota dell'azienda, "Evolvere conferma la propria leadership nella generazione distribuita da fonti rinnovabili in Italia e promuove la diffusione di un nuovo modello energetico, decentralizzato e sostenibile per l'ambiente, che contribuisce alla transizione energetica in corso".

HANWHA Q CELLS INVESTE 1,28 MILIARDI DI DOLLARI IN CAPACITÀ PRODUTTIVA

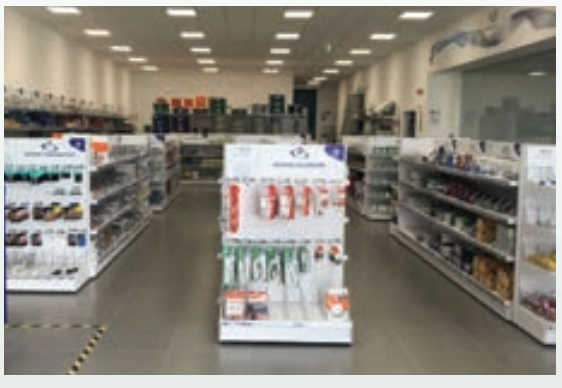
L'AZIENDA PUNTA ALLA PRODUZIONE DI 7,6 GW DI CELLE E MODULI CON TECNOLOGIA TOPCON E TANDEM PEROVSKITE ENTRO IL 2025



Nei prossimi cinque anni Hanwha Q Cells investirà 1,28 miliardi di dollari per aumentare la capacità di produzione di celle e moduli solari e incrementare le attività di R&D in Sud Corea.
Il piano di investimenti complessivo comprenderà un'espansione iniziale della capacità produttiva di 3,1 GW in Corea, per arrivare a 7,6 GW entro il 2025. L'azienda intende così incrementare la produzione di celle e moduli con tecnologia TopCon e Tandem Perovskite. Oltre agli stabilimenti in Corea del Sud, Hanwha Q Cells attualmente gestisce gli impianti produttivi anche in Cina, Malesia, Stati Uniti, e ha una sede per la tecnologia e l'innovazione a Thalheim, in Germania, dove negli ultimi anni ha investito 15,5 milioni di euro in ricerca e sviluppo per il lancio dei nuovi moduli solari tra cui il Q.Tron con tecnologia Q.antum NEO.

SONEPAR: NUOVO PUNTO VENDITA A TRAPANI

NELLA STRUTTURA, SEI FIGURE QUALIFICATE SARANNO A DISPOSIZIONE DEGLI INSTALLATORI E DEI PROFESSIONISTI CHE OPERANO SUL TERRITORIO



Sonepar Italia ha aperto un negozio self service a Trapani, in via Libica 32. Si tratta del trasferimento del punto vendita prima presente in via della Salute. La società, che conta oltre 150 negozi in Italia, di cui 7 in Sicilia, ha deciso e di aprire a Trapani uno store molto più grande, di circa 500 metri quadrati, con area espositiva e oltre 2.500 articoli a scaffale, in posizione strategica, vicino al casello autostradale, nella zona industriale e commerciale della città.
Nel punto vendita sei figure qualificate saranno a disposizione degli installatori e dei professionisti che operano sul territorio, tra cui il direttore, i banconisti e i referenti tecnico-commerciali e uno specialista del settore lighting. Sonepar vende soluzioni, prodotti e componenti per i settori: automazione industriale e residenziale, illuminazione, efficientamento energetico e rinnovabili, sicurezza individuale, ferramenta e cavi. «Sonepar sta investendo sul rinnovamento di molti punti vendita presenti nel sud Italia» dichiara il Direttore della divisione Sud e Isole di Sonepar Italia, Giovanni Mazza «nuovi locali, nuovi layout e arredi, mettiamo a disposizione dei clienti sempre nuovi servizi e professionalità formate nei settori di competenza. Auspichiamo grandi risultati quest'anno in Sicilia e siamo pronti per supportare il team in questa nuova avventura qui a Trapani».

THOR

EV CHARGER

Soluzioni a connettività completa

IL FUTURO È SUPER

THOR Monofase | Trifase AC e DC

GROWATT

www.growatt.it ITALIA

krannich

global
solar
distribution



www.krannich-solar.com

I PROFESSIONISTI DELLA DISTRIBUZIONE
DI PRODOTTI PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI

+ Un partner solido e affidabile dal 1995
+ Tutto per il tuo impianto fotovoltaico: consulenza, competenza, assistenza, vasta gamma di prodotti
+ Un'ampia offerta di marchi leader a livello mondiale per la produzione di energia solare
+ Gestita dal fondatore, è uno dei principali grossisti di fotovoltaico
+ Un gruppo in costante crescita con oltre 600 dipendenti in tutto il mondo e 25 filiali proprie

SERVICE PARTNER IN ITALIA:

SVR

Servizio Vendita Rinnovabili

www.svr-italy.com

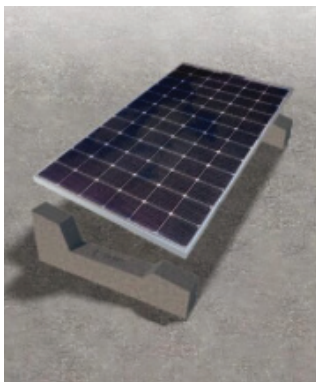
DA FIMER LA NUOVA GAMMA DI INVERTER PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA RESIDENZIALE



FILIPPO CARZANIGA, PRESIDENTE DI FIMER CON I NUOVI INVERTER POWER PER IL RESIDENZIALE

Fimer presenta la nuova gamma di inverter Power per il residenziale. La gamma è costituita dagli inverter PowerUno, PowerTrio e dall'accumulo PowerX.
Si tratta della terza piattaforma inverter che Fimer ha lanciato nel 2021, dopo quella PVS 10-33 per il segmento commerciale e industriale e quella PVS 260-350 per il settore utility. Le consegne dei Fimer PowerUno, PowerTrio e PowerX inizieranno a gennaio 2022.
Combinando tecnologie di ultima generazione e caratteristiche di design, gli inverter PowerUno e PowerTrio, rispettivamente monofase e trifase, offrono un'ampia copertura di taglie di potenza (da 2 a 8,5 kW), assicurando la compatibilità con le specifiche tecniche dei mercati globali, compreso quello nordamericano. Gli inverter vantano, inoltre, tra le più alte densità di potenza ad oggi disponibili, grazie a peso ed ingombro minimi. Tra i vantaggi, anche le connessioni plug-and-play di facile utilizzo che rendono molto più agevole e rapida l'installazione, semplificando notevolmente il lavoro dell'installatore, la connettività high-end integrata con Wi-Fi ed Ethernet, nonché il sistema operativo Linux, che consentono l'integrazione con sistemi di domotica, elettrodomestici intelligenti e ricarica di veicoli elettrici, oltre ad un'interazione con il cloud Aurora Vision di Fimer.
Un processore blockchain dedicato consente poi alle Multi-Utility e agli aggregatori di utilizzare l'inverter per la gestione delle transazioni distribuite ed abilitare nuovi casi d'uso, il tutto senza l'utilizzo di dispositivi esterni. Agli inverter Fimer abbina la nuova piattaforma PowerX, sistema di storage con capacità di accumulo fino a 48 kWh. La gamma PowerX offre un ingombro ridotto, con la possibilità di installazione a pavimento o a parete e, con un solo modulo del peso di 33 kg, permette anche l'installazione da parte di una sola persona.

I MODULI LG COMPATIBILI CON I SISTEMI DI MONTAGGIO SUN BALLAST



I moduli fotovoltaici LG sono ora compatibili con i sistemi di montaggio Sun Ballast. I risultati sono stati confermati dopo più di un anno di collaborazione tra i dipartimenti dedicati alla ricerca e sviluppo delle due aziende. Le strutture di Sun Ballast sono così idonee per l'utilizzo con prodotti tra cui, ad esempio, i pannelli N1C-N1K Neon H, Q1C NeOn R, N2T NeOn H Bifacial e S2W Mono X Plus. "Le analisi svolte hanno portato a una stima dei valori di resistenza a trazione e compressione pari a 2400 Pa e nelle condizioni di installazione più severe fino a 1.600 Pa", si legge in una nota di Sun Ballast. "Questo significa che quando il cliente sceglie un pannello fotovoltaico LG per un'installazione su un tetto piano può utilizzare con serenità i nostri supporti. Il progettista può quindi contattare tranquillamente Sun Ballast, certo della qualità del fissaggio del pannello ai nostri supporti, indicati come compatibili da LG stessa. Tutto molto semplice e sicuro. Per Sun Ballast è uno storico riconoscimento, che premia il lavoro di squadra e l'impegno costante a migliorare la propria offerta".

DA IBC SOLAR IL SISTEMA DI SUPPORTO AEROFIX G3 PER IL FV SU TETTO PIANO



IBC Solar presenta l'ultima versione del suo sistema di montaggio aerodinamico AeroFix per tetti piani. Il nuovo AeroFix G3 può essere adattato alle diverse dimensioni del modulo. L'ampia gamma di opzioni di montaggio e la possibilità di combinare binari di base larghi e stretti garantiscono elevata flessibilità ed economicità. Con il nuovo IBC AeroFix G3 possono essere installati moduli con lunghezze da 1.500 a 2.100 millimetri e larghezze da 980 a 1.150 millimetri. Grazie a un giunto di inclinazione integrato nel supporto di montaggio, i moduli, una volta posizionati sulla struttura, non subiscono alcuna tensione meccanica. Ciò significa che non c'è tensione nel modulo e viene eliminato il rischio di danni alle celle e la conseguente perdita di prestazioni. Un'altra novità di AeroFix G3 è la possibilità di combinare binari di base larghi e stretti nello stesso sistema. Ciò significa che le aree del tetto più stabili o i moduli con minore zavorra possono essere disposti con il binario stretto e più economico. Ciò non solo garantisce flessibilità, ma riduce anche i costi dei materiali e i costi complessivi del sistema. Il nuovo sistema offre un'intera gamma di opzioni di installazione che garantiscono un perfetto adattamento a qualsiasi tetto. I moduli possono essere montati non solo trasversalmente ma anche verticalmente su IBC AeroFix G3. Con un'inclinazione di 8, 10 o 15 gradi in direzione sud o est-ovest, sono infine disponibili sei diverse combinazioni di installazione.

CHINT PRESENTA IL MODULO FOTOVOLTAICO ASTRO 5S DA 410 WP



Chint chiude l'ultimo trimestre del 2021 con l'introduzione di un nuovo modulo monocristallino per impianti fotovoltaici di taglia residenziale e commerciale. Si tratta di Astro 5s, pannello con 108 celle da 182 millimetri e potenza fino a 410 Wp. La caratteristica distintiva è la dimensione compatta: il modulo si sviluppa in larghezza e si riduce in altezza (misure: 1.708×1.133×30 millimetri) garantendo un'efficienza fino a 21,2%.
Astro 5s utilizza celle half cut multi bus bar, che consentono di aumentare la potenza del modulo e ridurre lo stress della cella aumentandone la resistenza. Il modulo, inoltre, mira a garantire efficienza anche in caso di ombre proiettate sulla superficie.
Astro 5s è disponibile in due versioni: con cornice silver e in versione total black per una maggiore integrazione architettonica. I moduli della gamma Astro 5s godono di una garanzia di 12 anni sui materiali e di 25 anni sulla produzione lineare.
Il nuovo prodotto completa l'offerta 2021 Astronergy by Chint che include i pannelli AstroSemi da 120, 144 e 156 celle con potenze fino a 550 Wp, e i moduli bifacciali AstroTwins.

JINKOSOLAR LANCIA LA SUA PRIMA LINEA DI SISTEMI DI STORAGE

JinkoSolar ha presentato la sua prima linea di sistemi di accumulo per impianti fotovoltaici. L'obiettivo dell'azienda è quello di offrire un pacchetto integrato composto da moduli, inverter e batterie. La nuova gamma per lo storage sarà disponibile per tutti i segmenti di mercato, dal residenziale fino alla taglia utility scale. Per il residenziale, ad esempio, l'offerta JinkoSolar include sia prodotti monofase (con inverter da 5 kW e accumulo da 10 kWh) sia trifase (inverter da 10 kW e accumulo 14 kWh espandibile fino a 23 kWh).



MC ENERGY: LA PIATTAFORMA MC SMART SI ARRICCHISCE DEL SERVIZIO DI LIVE CHAT



MC Smart, la piattaforma creata da MC Energy per guidare gli operatori e rendere sempre più semplice e conveniente il lavoro degli installatori nell'ambito del Superbonus con un particolare focus sulle energie rinnovabili, si arricchisce del nuovo servizio di live chat.
Grazie al nuovo servizio di live chat gli utenti potranno contattare MC Energy direttamente dal sito MC Smart per avere risposte in tempo reale sui dubbi sulle procedure per il corretto svolgimento di tutte le pratiche e delle procedure relative al Supebonus, ma non solo.





DA WESII IL SISTEMA ELIOS HIGH RESOLUTION PER LA MAPPATURA DEI NUMERI SERIALI



Wesii presenta Elios High Resolution, sistema di ispezione che rileva e classifica i numeri seriali degli impianti fotovoltaici. Utilizzando droni con telecamere ad alta risoluzione (0,1 mm – 0,5 mm) o altre tecnologie di mappatura in campo, è possibile digitalizzare interi parchi fotovoltaici e rilevare per ogni pannello il numero seriale. Una volta completato il rilievo in campo, i numeri di serie dei pannelli vengono caricati sulla piattaforma di Wesii, Elios Portal. Grazie a EliosPortal da qualsiasi dispositivo diventa possibile visualizzare i numeri seriali cliccando direttamente sull'immagine del pannello ottenendo, allo stesso tempo, informazioni su anomalie, statistiche, interventi di manutenzione suggeriti o altri dati derivanti dalle ispezioni fatte precedentemente. Inoltre, con una logica di filtri personalizzati, proprietari di impianti, gestori di asset, società di O&M o consulenti tecnici possono interagire con ciascun pannello, selezionando solo le informazioni desiderate in un dato momento e reperire velocemente sulla piattaforma i dati di cui si necessita per tenere traccia dell'intero portafoglio.

EPROM SYSTEM ADATTA IL SISTEMA DI SICUREZZA LIDAR PER LA PROTEZIONE DEI CAMPI FOTOVOLTAICI

Eprom System, società svizzera specializzata nella progettazione e realizzazione di sistemi integrati di sicurezza, controllo accessi e antintrusione, ha adattato i suoi sistemi di sicurezza con tecnologia proprietaria Lidar e realtà virtuale per offrire uno strumento aggiuntivo per aiutare a rafforzare la sicurezza attorno al perimetro della recinzione che circonda i campi fotovoltaici. Grazie al sistema di Eprom System è possibile aggiungere un tipo di recinzione invisibile con delle barriere virtuali che possono essere di qualsiasi forma o altezza.
Ciò significa che una zona di sicurezza può essere posizionata attorno alla recinzione del campo fotovoltaico ad un'altezza maggiore e alla distanza distanza desiderata della recinzione originale. In questo modo il perimetro può essere protetto in modo invisibile. Quando la barriera virtuale viene oltrepassata il sistema attiva un allarme che avvisa che c'è un individuo nell'area prima ancora che possa raggiungere la recinzione vera e propria. Il sistema di rilevamento funziona 24 ore su 24, 7 giorni su 7, in tutti i tipi di condizioni meteorologiche, anche avverse, e richiede poca o nessuna manutenzione.

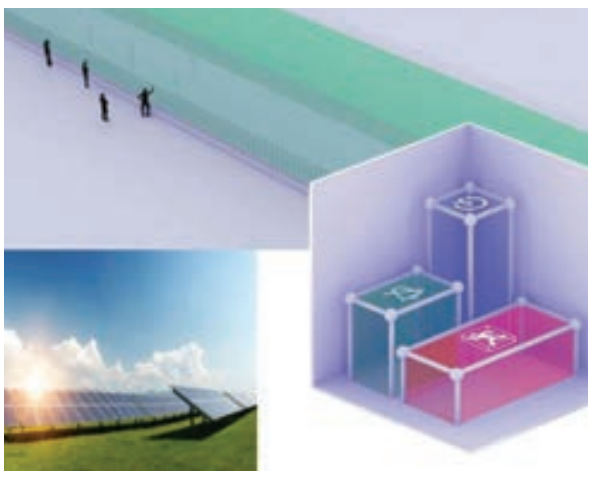
SOLARE B2B
EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2021

AZIENDA	CONTENUTI
Viessmann	Roadshow "Viessmann on tour"
Tiko	Tiko Sun webinar: moltiplica il valore del tuo impianto fotovoltaico
PV Data	Solar-Log - Più di un semplice monitoraggio
Suncity e A2A Energia	Digital Efficiency Tour 2021
Viessmann	Roadshow "Viessmann on tour"
Energia Italia	Corso avanzato installatore certificato Solaredge
Viessmann	Roadshow "Viessmann on tour"
Suncity e A2A Energia	Digital Efficiency Tour 2021
Viessmann	Roadshow "Viessmann on tour"
Viessmann	Roadshow "Viessmann on tour"
Viessmann	Roadshow "Viessmann on tour"
VP Solar	Panoramica tecnica sistemi di ricarica Wallbox
VP Solar	I meccanismi delle Comunità Energetiche
Growatt	EV charger Growatt: procedure e setting in fase di installazione

ECOEM PRESENTA IL SERVIZIO "REGISTRAZIONE SPOT" PER IL CORRETTO TRATTAMENTO DEI MODULI FV A FINE VITA

Ecoem ha lanciato il servizio "Registrazione Spot" che consente al soggetto responsabile di prestare la garanzia finanziaria per le operazioni di raccolta, trasporto, trattamento adeguato, recupero e smaltimento dei moduli fotovoltaici a fine vita come richiesto dal GSE.
Attivando la registrazione spot del proprio impianto, il cliente può assolvere gli obblighi previsti dalle istruzioni operative senza la necessità di doversi affiliare a un consorzio. Infatti è sufficiente attivare la registrazione tramite la compilazione di un modulo contenente le informazioni anagrafiche e di geolocalizzazione dell'impianto e allegando le matricole facenti parte di quest'ultimo.
Il soggetto responsabile riceverà l'attestato integrativo che certifica l'impianto registrato al Consorzio, e il tutto sarà sempre consultabile sul portale web www.ecoem.it , dove i certificati e le informazioni saranno scaricabili gratuitamente in qualsiasi momento.
Il servizio è stato pensato per i proprietari di impianti i cui moduli venduti tra il 2008 e 2014 che non sono iscritti ad un Sistema Collettivo e che pertanto sono soggetti al processo di trattenimento delle quote sugli incentivi attuato dal GSE ai fini dello smaltimento.



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

DATA	LUOGO
06/10/21	Ancona
06/10/21	online
06/10/21	online
07/10/21	online
07/10/21	Rimini
07/14/21/28 ottobre 2021	online
08/10/21	Parma
10/11/21	online
11/10/21	Verona
12/10/21	Padova
13/10/21	Triestre
13/10/21	online
14/10/21	online
14/10/21	online

PRENDIMI COSÌ

Le nostre zavorre sono estremamente semplici da movimentare e installare grazie a dettagli che in nessun altro sistema di montaggio puoi trovare.

prodotto 100% made in Italy



1 - SCANALATURA
Scanalatura alla base per sollevare e spostare la zavorra su lunghi tratti con un comune carrello portapacchi.

2 - FORI LATERALI
Fori laterali predisposti all'inserimento di tasselli e collari per il montaggio delle controventature.

3 - PROFILO INTEGRATO
Profilo integrato in alluminio per l'inserimento dei morsetti universali.
Il profilo permette lo scorrimento del morsetto così da garantire l'allineamento perfetto dei moduli.

4 - MANIGLIA
Questo, più che una caratteristica, è un plus aggiuntivo.
Maniglie di sollevamento in dotazione che facilitano i piccoli spostamenti sul posto per zavorre sempre allineate.

PROGETTAZIONE E DIMENSIONAMENTO GRATUITO DELL'IMPIANTO FV

TESTATE IN GALLERIA DEL VENTO GOTTINGEN

CONTACT ITALIA®
SOLAR DIVISION

Visita il sito **www.contactitalia.it**
o chiamaci allo 080 314 12 65
per una consulenza senza impegno.

SAREMO A
KEY ENERGY
THE RENEWABLE ENERGY EXPO
26-29 OTT. 2021 | QUARTIERE FIERISTICO DI RIMINI | ITALIAN EXHIBITION GROUP

Pad. B7 | Stand 193

SOLAREB2B WEEKLY: RICEVILA ANCHE TU

LA NEWSLETTER, INVIATA VIA MAIL OGNI LUNEDÌ E MERCOLEDÌ, RIPORTA LE PIÙ IMPORTANTI NOTIZIE DEL SETTORE DELL'ENERGIA SOLARE. ECCO COME RICEVERLA GRATUITAMENTE

SolareB2B Weekly è la newsletter della testata SolareB2B che viene inviata via mail ogni lunedì e mercoledì a circa 8.000 operatori del settore, con l'obiettivo di offrire ai lettori una visione di insieme di quanto successo nel mercato raccogliendo le news di attualità pubblicate sul sito i giorni precedenti.

LA RIVISTA

SolareB2B è il progetto di Editoriale Farlastrada dedicato al mercato delle energie rinnovabili e consiste in un sistema integrato di comunicazione che coinvolge diversi strumenti. L'obiettivo di SolareB2B 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.
Accanto alla rivista mensile, che conta 10 numeri all'anno, si trova un sito internet aggiornato quotidianamente con notizie che vengono condivise sulla pagine Facebook e LinkedIn della testata. Tutte queste news vengono poi riprese nella newsletter SolareB2B Weekly.

LA NEWSLETTER

La newsletter viene inviata il lunedì e il mercoledì a un mailing formato da operatori dei settori fotovoltaico ed efficienza energetica. A favorire la diffusione della newsletter c'è il supporto che arriva dai social network: ogni lunedì e mercoledì l'uscita della nuova weekly viene segnalata anche sulle pagine Facebook e LinkedIn della testata. Da queste pagine proviene un'ulteriore fetta di pubblico. A oggi l'indirizzario cui è destinata la newsletter conta circa 8.000 nominativi. Punti di forza di SolareB2B Weekly, da sempre apprezzati dagli operatori del settore, sono la cadenza, i contenuti e il format che lo scorso anno è stato aggiornato assumendo una nuova impostazione grafica con l'obiettivo di valorizzare i contenuti anche per una fruizione da mobile phone.

La scheda

Periodicità: bisettimanale (lunedì e mercoledì)

Modalità di invio: via mail

Distribuzione: invio a circa 8.000 nominativi che rappresentano operatori dei settori fotovoltaico e solare termico

TRE MODI PER ISCRIVERSI GRATUITAMENTE

- Inquadra il QR Code qui accanto e compila il form
- Dall'home page del sito www.petb2b.it, cliccando sul banner blu nella colonna di destra con la dicitura "Clicca qui per ricevere la newsletter Solare B2B Weekly"
- Digita il link https://mailchi.mp/solareb2b/iscriviti

X-win
GLI SPECIALISTI DELLO STORAGE



eurener
energía solar

NUOVA PARTNERSHIP CON EURENER

Eurener, energia solare fotovoltaica: innovazione, efficienza, resistenza

Nuova partnership tra **X-Win**, azienda impegnata da oltre vent'anni nella costante ricerca delle migliori soluzioni per il risparmio energetico, ed *Eurener*, pioniere nel settore dell'energia solare in Europa dal 1997 con sede a Valencia in Spagna.

«Abbiamo deciso di inserire a catalogo i moduli fotovoltaici di Eurener **MEPV Ultra HALF-CUT** da 375W, 120 celle di silicio monocristallino, in configurazione full black poiché – spiega **Davide Orciani**, amministratore di **X-Win** –, tra i più efficienti, economici e resistenti presenti sul mercato; un prodotto affidabile e robusto, con rendimenti elevati a lungo termine.
Oltre al miglioramento della tecnologia dei moduli, c'è il cambiamento estetico del pannello e, di conseguenza, il cambiamento visivo nelle installazioni dal punto di vista dell'integrazione architettonica».

La qualità di questi moduli in vetro temperato a basso contenuto di ferro, si riscontra nelle eccellenti prestazioni alle alte temperature e nel telaio in alluminio anodizzato con camera d'aria per una maggiore robustezza.

X-Win S.r.l. 091.7836928 Via Calcante 20 – 90147 Palermo www.x-win.it | info@x-win.it



ANNO V - N°65 - 22 SETTEMBRE 2021
LA NEWSLETTER PER GLI OPERATORI DI SETTORE

SOLARE B2B Weekly

Con il fotovoltaico SENEC convincerai anche i più scettici.

SENEC

NEWS DEL 20 E 21 SETTEMBRE 2021

Segui "SolareB2B" su Facebook e Linkedin

Cingolani: "Gli aumenti in bolletta non dipendono dalle rinnovabili"

PRIMO PIANO. Il ministro della Transizione Ecologica Roberto Cingolani è tornato sul tema dei rincari delle bollette di luce e gas sottolineando le... *Leggi di più*

Energia in Città: disponibile il numero di settembre/ottobre 2021

PRIMO PIANO. Il nuovo numero di Energia in Città, targato settembre/ottobre 2021 è disponibile. Spicca all'interno della rivista l'intervista principale che vede... *Leggi di più*

CONTACT ITALIA — «IL MIGLIOR SISTEMA DI MONTAGGIO SUL MERCATO» — SCOPRI PERCHÉ

TRIPLICE EVOLUZIONE — SERIE RS GLI INVERTER FV — riello

Fabrizio Limani assume la direzione delle vendite di Myenergi Gmbh

21/09. Fabrizio Limani ha assunto la direzione nazionale e internazionale delle vendite di Myenergi Gmbh a Colonia. Limani (46 anni) proviene da Panasonic... *Leggi di più*

Chint presenta il modulo fotovoltaico Astro 5s da 410 Wp

21/09. Chint chiude l'ultimo trimestre del 2021 con l'introduzione di un nuovo modulo monocristallino per impianti fotovoltaici di taglia residenziale... *Leggi di più*

25 ANNI — NUOVA GENERAZIONE — LG NeON H — LG NeON R — LG

secsun — QUADRO DI INTERFACCIA SLIM — SPEDIZIONE RAPIDA E GRATUITA IN TUTTA ITALIA

A Trecate (NO) entra in funzione un maxi impianto FV su tetto da 12,7 MWp

20/09. Nei giorni scorsi è entrato in funzione a Trecate, in provincia di Novara, un maxi impianto fotovoltaico da 12,7 MWp. Si tratta di uno dei più grandi... *Leggi di più*

Silla lancia il servizio Horeca per la ricarica di e-vehicle presso hotel, ristoranti e bar

20/09. La società veneta Silla ha lanciato il servizio Horeca, che arricchisce le funzionalità del suo sistema di ricarica Prism Solar e risponde alle esigenze di... *Leggi di più*

tiko sun webinar

KEY ENERGY — THE RENEWABLE ENERGY EXPO — 26-29 OTTOBRE 2021 — QUARTIERE FIERISTICO DI RIMINI — ECOMONDO

Enel X realizza due impianti fotovoltaici da 1,9 MW e 1,6 MW per Smeg

20/09. Enel X installerà due impianti fotovoltaici da 1,9 MW presso l'headquarter di Smeg a Guastalla (RE) e da 1,6 MW nel sito produttivo di Bonferraro (VR)... *Leggi di più*

ANNUNCI DI LAVORO

QCELLS: Ricerca Technical & Service support

SUNCITY: Ricerca Direttore Tecnico

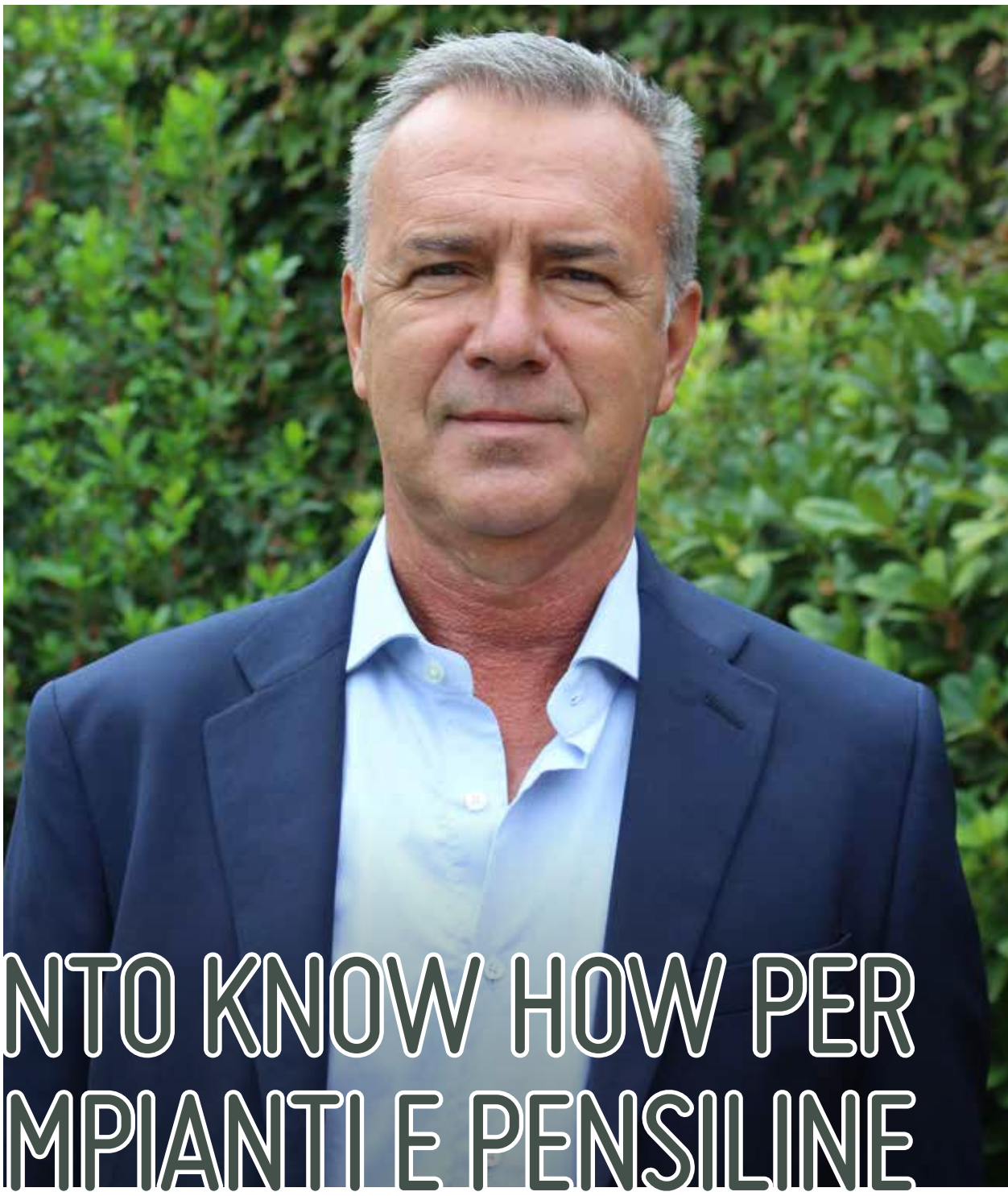
FOXESS: Ricerca Technical e Solution

INQUADRA IL QR CODE E GUARDA ILVIDEO TUTORIAL PER ISCRIVERTI ALLA NEWSLETTER SOLARE B2B WEEKLY

COME ISCRIVERSI

Per ricevere gratuitamente SolareB2B Weekly è sufficiente visitare il sito www.solareb2b.it e cliccare sul banner nella colonna di destra con la dicitura "Clicca qui per ricevere la newsletter SolareB2B Weekly". In alternativa è possibile cliccare sul banner pubblicato a chiusura di ogni news inserita sul sito www.solareb2b.it oppure inquadrare il QR code nella pagina qui a fianco.




ALESSANDRO ALLADIO,
CEO DI RCM ITALIA

RCM ITALIA PUNTA A CHIUDERE L'ANNO CON RICAVI A +66%, GRAZIE IN PARTICOLARE AI SISTEMI DI SUPPORTO PER LE PENSILINE FOTOVOLTAICHE. «PER IL 2022 PREVEDIAMO DI CRESCERE ANCORA GRAZIE A IMPORTANTI ACCORDI CON EPC E GENERAL CONTRACTOR» SPIEGA ALESSANDRO ALLADIO, CEO DELL'AZIENDA. «IN ATTESA CHE SI SBLOCCHINO GLI ITER AUTORIZZATIVI PER I GRANDI IMPIANTI, CHE CI DARANNO UN'ULTERIORE SPINTA»

DI MICHELE **LOPRIORE**

TANTO KNOW HOW PER GRANDI IMPIANTI E PENSILINE

Dopo un 2020 fortemente segnato dagli effetti dei lockdown nazionali per contenere la pandemia da Covid-19, quest'anno RCM Italia, azienda piemontese specializzata nella progettazione e costruzioni metalliche, è tornata a crescere a ritmi significativi.
Una buona parte del merito va alla divisione Fotovoltaico, creata nel 2009 dall'azienda di Villafalletto, in provincia di Cuneo, e in particolare alla fornitura di pensiline fotovoltaiche e strutture tra cui tracker e sistemi di montaggio per impianti a terra.
Basti pensare che solo nei primi tre mesi del 2021, l'azienda aveva acquisito commesse per circa 7 milioni di euro relative a interventi legati all'energia solare.
E la crescita si è tenuta costante anche nei mesi successivi, così come ci racconta Alessandro Alladio, Ceo di RCM Italia. «Da gennaio a settembre 2021 abbiamo totalizzato commesse per 25 milioni di euro, di cui circa la metà fanno riferimento alla divisione dedicata al fotovoltaico».

Da quali segmenti è arrivata la spinta maggiore?
«Nel solare abbiamo acquisito commesse per circa 16 MW per quanto riguarda le strutture fisse, a cui si aggiungono tre impianti fotovoltaici con tracker per 3 MW complessivi, e una decina di pensiline solari per la copertura di parcheggi, che in totale rivestono una superficie di 20.000 metri quadrati. Inoltre abbiamo realizzato due impianti a terra da 1 MWp con strutture standard, ciascuno realizzato con la formula chiavi in mano».

«Grazie alla nostra esperienza riusciamo a inviare preventivo e progetto per nuove pensiline ai nostri clienti nell'arco di un solo giorno dal momento in cui giunge la richiesta»

Lo shortage di componenti tra cui acciaio, ferro e alluminio hanno fatto sentire la propria pressione anche nel comparto dei sistemi di supporto. In che modo siete riusciti a garantire disponibilità di prodotto e soddisfare, così, l'aumento della domanda?
«Purtroppo l'aumento spropositato dei prezzi delle materie prime, in particolare dell'acciaio, ha creato notevoli problemi e ci ha costretti continuamente ad adeguare i prezzi di listino. Questa situazione ha anche bloccato numerose commesse il cui costo è andato fuori budget rendendole di fatto non sostenibili economicamente. Confidiamo che se i prezzi delle materie prime torneranno a livelli accettabili si avrà un vero e proprio boom di commesse e ci stiamo organizzando per farvi fronte. Se il governo manterrà gli impegni di semplificazione delle pratiche burocratiche si avrà negli anni a venire una spinta significativa di impianti da realizzare».
Riesce a quantificare i cantieri sospesi?
«In Italia ci sono centinaia di megawatt di impianti che non sono partiti proprio per questi rincari a livello di prezzo. Per una buona parte di queste installazioni avevamo preventivato i nostri sistemi di montaggio».
A quanto ammonta la capacità produttiva di RCM?
«Nei due stabilimenti di Villafalletto e Dronero abbiamo una capacità produttiva indicativa compresa tra le 800 e 1.000 tonnellate al mese di acciaio. Per quanto riguarda le strutture per il solare, trattandosi di lavorazioni tutto sommato semplici per chi ha un know how di molti anni, e di processi automatizzati, la produzione può tranquillamente aumentare in base alle richieste del mercato».

La scheda

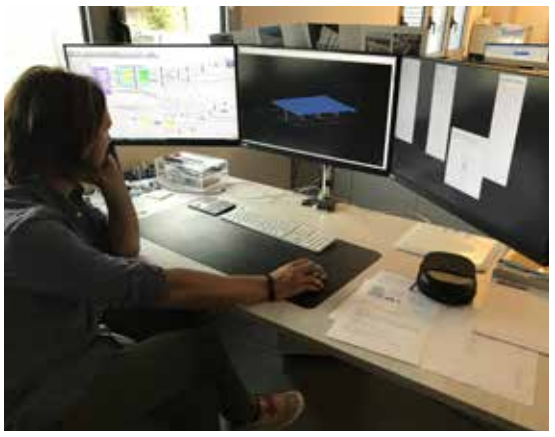
Ragione sociale: RCM SRL - Dronero Carpenterie SRL
Indirizzo: Via Monsola 8 Bis – Villafalletto (CN) - via Creuse 4/B Dronero (CN)
Sito web: www.rcm-italia.com
www.dronerocarpenterie.com
Personale gruppo: 50
Capacità produttiva annua: 10/12.000 tonnellate di acciaio
Logistica e magazzino: 35.000 metri quadrati di cui 15.000 coperti
Fatturato 2020: 9 milioni di euro
Previsioni fatturato 2021: 15 milioni di euro (+66%)
Vendite 2020: circa 15 MW
Previsioni vendite 2021: 40 MW
Obiettivi 2022: 20 milioni di euro fatturato e 100 MW di strutture vendute

Prevedete piani di espansione della capacità?
«Riusciamo ad aumentare la capacità produttiva nei momenti di punta affidando ad aziende terze la realizzazione delle carpenterie su disegni realizzati dal nostro ufficio tecnico. Per quanto riguarda le strutture per il solare abbiamo automatizzato il più possibile le lavorazioni riducendo sensibilmente il costo. Il punto di forza sta anche nella progettazione, che noi realizziamo con il software Tekla. Produzione e progettazione riusciamo così a garantirli in tempi molto rapidi. Dalla richiesta del cliente all'invio del preventivo passa solo un giorno».

Qualcosa in più su Alessandro Alladio

Età? *«60»*
Famiglia? *«Un figlio di 30 anni laureato in Ingegneria Energetica, una figlia di 27 anni medico e una figlia di 18 anni che frequenta il liceo Scientifico»*
Vive? *«A Villafalletto»*
Tempo dedicato al lavoro? *«10 ore al giorno circa»*
E se avanza un po' di tempo libero? *«Cerco di fare attività fisica per tenermi in forma. Gioco a Golf nel fine settimana ed escursioni in montagna»*
Quale sport segue? «Calcio e Golf»
Piatto preferito? *«Mangio un po' di tutto, meglio se accompagnato da un buon bicchiere di vino»*
Vacanza da sogno? *«Australia»*
Letture? *Leggo un po' di tutto, circa 30 libri all'anno».*
Auto? *«Porsche Cayenne»*
Il sogno di una vita? *«Vedere felici e realizzati i miei figli»*

«Oltre alla realizzazione dei sistemi di montaggio direttamente nelle nostre sedi, ci occupiamo anche della loro installazione. Questo ci permette di affrontare, e risolvere in tempi brevi, le problematiche che possono incontrarsi in cantiere»



GRAZIE A UN PROGRAMMA DI PROGETTAZIONE PARTICOLARMENTE EVOLUTO, RCM ITALIA RIESCE, IN TEMPO REALE, A INTERVENIRE SUL LAYOUT DELL'IMPIANTO IN BASE A MODIFICHE SULLE DIMENSIONI DEI MODULI E DI ALTRI COMPONENTI

Procede tutto bene quindi?
«Il vero problema sono le normative e le regolamentazioni delle attività in cantiere. Molte volte gli iter burocratici possono avere un impatto su logistica, installazione e costi».
Parliamo di prodotti. Come si compone la vostra gamma?
«Ci occupiamo di quattro categorie di prodotti. Innanzitutto i sistemi di supporto per pensiline fotovoltaiche, una classica e una con struttura realizzata con sistema di raccolta acqua senza necessità di sotto copertura. Abbiamo poi sistemi di montaggio fissi per impianti a terra e su tetto. Disponiamo inoltre di tracker della serie Sunracker, e infine di sistemi per impianti agrovoltaici».
Con quali prodotti state lavorando di più?
«Al momento con le strutture per i grandi impianti a terra e con le pensiline fotovoltaiche».
Per quale tipologia di installazione?
«Soprattutto per impianti fotovoltaici di taglia utility scale, ma anche parcheggi di centri commerciali e di grandi industrie».
Lavorate anche per il retrofit?
«Stiamo seguendo alcuni progetti di revamping con sostituzione dei moduli e adeguamento delle strutture».
Dove vengono prodotte le vostre strutture?
«Per la maggior parte nei nostri stabilimenti di Villafalletto e di Dronero, in provincia di Cuneo. In parte, invece, vengono prodotte da subappaltatori esterni».
E per quanto riguarda logistica e magazzino?
«Lo stabilimento di Villafalletto è di circa 20.000 metri quadrati, di cui 8.000 coperti, mentre quello di Dronero è di circa 15.000 metri quadrati, di cui 7.000 coperti.
Come siete strutturati da un punto di vista commerciale?
«Abbiamo delle collaborazioni con aziende esterne, ma il grosso del lavoro viene fatto internamente. Non solo vendiamo i prodotti, ma in molti casi ci occupiamo anche dell'installazione dei nostri sistemi di montaggio. Questo ci permette di affrontare, e risolvere in tempi brevi, le problematiche che possono incontrarsi in cantiere. L'obiettivo è quello di garantire velocità di risposta alle richieste dei nostri clienti e puntualità nelle consegne».
Con quali figure vi interfacciate per quanto riguarda vendita e installazione?
«Lavoriamo con una decina di aziende EPC e general contractor. A loro affidiamo le strutture: nel caso in cui l'impianto dovesse avere potenze intorno al MW, pensiamo noi anche all'installazione dell'impianto, mentre nei casi in cui l'installazione dovesse avere potenze maggiori, le aziende con cui collaboriamo si occupano di installazione. Inoltre, quest'ultime scelgono anche i componenti principali, tra cui moduli e inverter».

Quali sono le regioni dove state lavorando di più in Italia?
«Soprattutto nel nord Italia e nelle isole, e quindi in Piemonte, Liguria, Lombardia, Sardegna e Sicilia».
Come chiuderete il 2021 in termini di vendite e fatturato in Italia?
«Dovremmo chiudere con un fatturato di circa 15 milioni di euro».
Obiettivi per il 2022?
«Arrivare a 20 milioni di euro».
Lavorate anche al di fuori dei confini nazionali?
«Il 25% del nostro fatturato arriva dall'estero, soprattutto da Francia e Svizzera»
Quanto copre oggi la divisione Fotovoltaico sul totale delle vendite del gruppo?
«Attualmente circa il 40%, ma contiamo di portarla al 70-80% nel giro di pochi anni».
In che modo?
«Mi aspetto che si sbloccherà la domanda di nuovi grandi impianti fotovoltaici. Noi non ci occupiamo solo di produzione, ma anche di montaggio, e questa sarà una leva che invoglierà i nostri clienti a rivolgersi direttamente a noi».



UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO REALIZZATO SUI TETTI DI UN'AZIENDA DI IMPERIA. LA COPERTURA OSPITA IL PARCHEGGIO AUTO. PER QUESTO RCM HA REALIZZATO STRUTTURE DI SUPPORTO PER PENSILINE FOTOVOLTAICHE

Come stanno andando le vendite dei tracker?
«Per quanto riguarda i tracker abbiamo fatto la scelta di concentrarci per ora su impianti di dimensioni medio piccole in modo da acquisire l'esperienza necessaria per approcciare successivamente a impianti di taglia maggiore. Siamo in contatto con strutture universitarie in modo da effettuare tutte le prove necessarie per rendere il prodotto bancabile e appetibile nei confronti degli investitori.
Abbiamo così registrato il marchio Sunracker e stiamo facendo tutti gli studi e le prove anche in galleria del vento».
E per quanto riguarda le pensiline?
«Abbiamo un'esperienza di 60 anni di realizzazioni e pertanto siamo in grado di soddisfare qualsiasi esigenza, anche per impianti con dimensioni considerevoli. Forniamo già in fase di preventivo uno studio strutturale e disegni in 3D per rispondere in maniera tempestiva alle esigenze dei clienti».
Come valutate queste aree di business?
«Sicuramente in evoluzione la parte relativa ai tracker, e molto soddisfacenti i risultati con le pensiline e con le strutture per gli impianti a terra. Abbiamo inoltre progettato e preventivato delle strutture per impianti agrovoltaici, per i quali prevediamo una forte spinta nei prossimi anni. I sistemi di supporto per queste installazioni non saranno proprio alla portata dei piccoli artigiani perché non sono semplici da realizzare e da installare, vista la loro altezza dal terreno».
Quali sono le novità per il prossimo anno?
«Insieme all'EPC Scotta Spa abbiamo creato una società per la realizzazione di grandi impianti chiavi in mano. RCM acquisisce i diritti di superficie del terreno, e inoltre progetta e realizza i sistemi di supporto da destinare agli impianti, che verranno poi realizzati con formula chiavi in mano da Scotta Spa. Contiamo di realizzarne inizialmente almeno 10 MW entro il 2022. Traguarderemo questo risultato perché Scotta Spa, negli anni, ha instaurato importanti partnership con le principali utility attive in Italia e con diversi fondi di investimento, e questo garantirà la spinta desiderata».
Quali possono essere le criticità?
«Avere sempre a disposizione fondi per soddisfare la domanda di nuovi impianti che ci investirà nei prossimi anni. Ma grazie alla solidità finanziaria di RCM e di Scotta Spa sono certo che riusciremo a rispondere in maniera puntuale».



IL TEAM DI RCM. DA SINISTRA ALBERTO ALLADIO, PROJECT MANAGER; ALESSANDRO ALLADIO, CEO; DARIO ALLADIO, SOCIO AMMINISTRATORE; GIANLUCA ALLADIO, PROJECT MANAGER; GIUSEPPE ALLADIO, SOCIO AMMINISTRATORE



C'È PIU FV NELLE

IN UN PERCORSO DI AVVICINAMENTO CHE VIENE DA LONTANO, IL SUPERBONUS HA DATO UNA SPINTA ALLE PRINCIPALI UTILITY ELETTRICHE, CHE HANNO RAFFORZATO L'OFFERTA LEGATA ALL'ENERGIA SOLARE E HANNO INVESTITO IN LEAD GENERATION, DIGITAL MARKETING E CAMPAGNE DI COMUNICAZIONE MULTICANALE PER OFFRIRE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS AGLI INSTALLATORI CHE INTENDONO COINVOLGERE NELLA PROPRIA ATTIVITÀ. A LORO È RICHIESTO DI METTERE IN CAMPO COMPETENZE E INTRAPRENDENZA. INTANTO SI CERCANO ANCHE NUOVE PARTNERSHIP CON EPC E GENERAL CONTRACTOR PER CRESCERE NEI SEGMENTI COMMERCIALE E INDUSTRIALE

DI MICHELE **LOPRIORE**



STRATEGIE DELLE UTILITY

Il fotovoltaico è da tempo un modo per le utility di acquisire nuovi clienti a cui rivolgere l'offerta di contratti per la fornitura di energia elettrica e gas. Ora però non c'è solo questo aspetto strumentale, cioè finalizzato a sostenere il business della vendita di energia e gas: per molte utility il fotovoltaico sta diventato un vero e proprio asset, un'area strategica e profittevole, una colonna del modello di business. Lo dimostra il fatto che tanti di loro stanno organizzando reti di installatori: l'obiettivo è quello di fidelizzare operatori specializzati in modo da farli diventare la base della propria presenza sul territorio e con la promessa di fornire loro contatti e lavoro.

Il fotovoltaico è quindi sempre più al centro delle strategie delle principali utility che operano nella fornitura di servizi di luce e gas sul territorio. Già da tempo queste aziende hanno posto attenzione e manifestato attenzione ai temi della sostenibilità ambientale e del risparmio energetico, come confermano anche le numerose acquisizioni da parte delle utility nei confronti di società impegnate nell'installazione di impianti fotovoltaici e di tecnologie per l'efficientamento energetico degli edifici. Questa sensibilità e attenzione è ancora più accentuata dalle attività a partire dalle quali le utility intendono rispondere alla domanda crescente che sta arrivando dai segmenti di mercato più vivaci del fotovoltaico, primo fra tutti quello residenziale grazie al Superbonus al 110%.

Sono diverse le iniziative che i player stanno quindi mettendo in campo per crescere nel solare, con investimenti e attività che hanno lo scopo di sostenere i propri installatori partner e raggiungere i clienti finali in maniera efficace e tempestiva. Dalla lead generation alle campagne promozionali sui principali mass media, dall'arricchimento della proposta nell'ambito delle tecnologie per il risparmio energetico alla fornitura di servizi oggi necessari per semplificare il lavoro degli installatori, le utility si stanno facendo strada per ritagliarsi un ruolo di primo piano nel mercato del fotovoltaico italiano.

CHE SPINTA DAL SUPERBONUS

Il Superbonus è al momento la misura grazie alla quale le principali utility stanno ottenendo i risultati più importanti per quanto riguarda l'installazione di impianti fotovoltaici e di sistemi di storage abbinati a soluzioni per l'efficientamento energetico, tra cui ad esempio i sistemi ibridi che rientrano tra gli interventi trainanti. La maxi agevolazione ha generato in questi mesi un aumento della domanda di nuovi impianti fotovoltaici di taglia residenziale e di dispositivi per l'efficientamento energetico che si possono abbinare ad essi. Basti pensare che al 1° luglio 2021 in Italia risultavano 24.503 interventi legati alla maxi agevolazione per un valore di quasi 3,5 miliardi di euro, con un aumento del 32% rispetto a quanto era stato rilevato al mese di maggio. Di questi, quasi la metà fa riferimento alla riqualificazione energetica di edifici condominiali, uno dei target più seguiti dalle utility.

Gli incentivi per le agevolazioni sui lavori di ristrutturazione e riqualificazione energetica, come il Superbonus o anche il bonus casa, hanno quindi generato una domanda significativa di nuove realizzazioni che vedono le utility in prima fila soprattutto per la capacità finanziaria che permette loro, ad esempio, di farsi carico del credito d'imposta, di investire risorse per garantire capillarità sul territorio e far conoscere la propria offerta attraverso attività marketing multi canale. Anche per questi motivi, spesso è proprio il cliente finale a rivolgersi all'operatore che già offre servizi di luce e gas per chiedere la fattibilità e la tipologia di intervento.

Già da tempo i player si sono strutturati e organizzati per capitalizzare questa opportunità con pacchetti ad hoc per il Superbonus, studiati appositamente per consentire il doppio salto della classe energetica, ma anche di servizi per seguire l'installatore in tutte le fasi necessarie per accedere all'incentivo.

Sono un esempio i numerosi accordi che le principali utility hanno siglato nell'ultimo anno con i più importanti istituti finanziari per gestire la cessione del credito, o le iniziative messe in campo per seguire tutte le pratiche burocratiche che la misura richiede.

A circa due mesi dalla fine del 2021, le utility iniziano a fare un bilancio sui risultati ottenuti grazie al Superbonus, e a delineare le criticità più frequenti.

E.ON, ad esempio, prevede di chiudere il 2021 con oltre 10mila interventi realizzati solo nell'ambito del Superbonus, a cui si aggiungono ulteriori installazioni sfruttando l'Ecobonus, che beneficiano delle detrazioni fiscali al 50% e al 65% con sconto in fattura. Oggi il solare copre circa il 10% del fatturato del gruppo in Italia, ma grazie alla maxi agevolazione la quota è destinata a crescere ancora.

Per cogliere le opportunità del Superbonus, E.ON Italia sta lavorando a stretto contatto con la sua rete di installatori, composta da circa 100 aziende partner, e con una base di

HANNO DETTO



Luca Conti, sales & delivery director di E.ON Energia

«Riteniamo che il Superbonus debba assolutamente essere confermato anche nei prossimi anni, accompagnato però da una curva di crescita nel numero di installatori specializzati, risorsa molto preziosa ma anche limitata sul mercato».



Valentina Leva, business developer Fotovoltaico ed e-mobility Engie Italia

«Siamo in una fase di mercato impegnativa. I clienti hanno una forte necessità di consulenza preliminare per un primo orientamento, mentre gli operatori della filiera, e quindi fornitori di componentistica, installatori specializzati, professionisti, sono sotto pressione a causa dello shortage di alcuni componenti elettronici, dell'aumento dei prezzi delle materie prime e fanno fatica a soddisfare le numerose richieste dei clienti. Si tratta in ogni caso di una fase positiva, che sta attirando operatori e aziende di nuovo verso questo settore».



Mario Mauri, sales business & energy solutions director di Sorgenia

«Con il Superbonus si sono aperti spazi importanti: questo è il momento per gli installatori di crescere insieme a noi, guadagnando quote di mercato, e di proporre valore, anche in rapporto alla complessità degli interventi che rientrano nella maxi agevolazione».

NEGLI ULTIMI MESI DIVERSE UTILITY HANNO INVESTITO IN PASSAGGI PUBBLICITARI SU STAMPA, RADIO E TV CON L'OBIETTIVO DI FAR CONOSCERE AI PROPRI CLIENTI NON SOLO LE OFFERTE DI LUCE E GAS, MA ANCHE TUTTE LE SOLUZIONI E I SERVIZI NELL'AMBITO DEL FOTOVOLTAICO E DEL RISPARMIO ENERGETICO









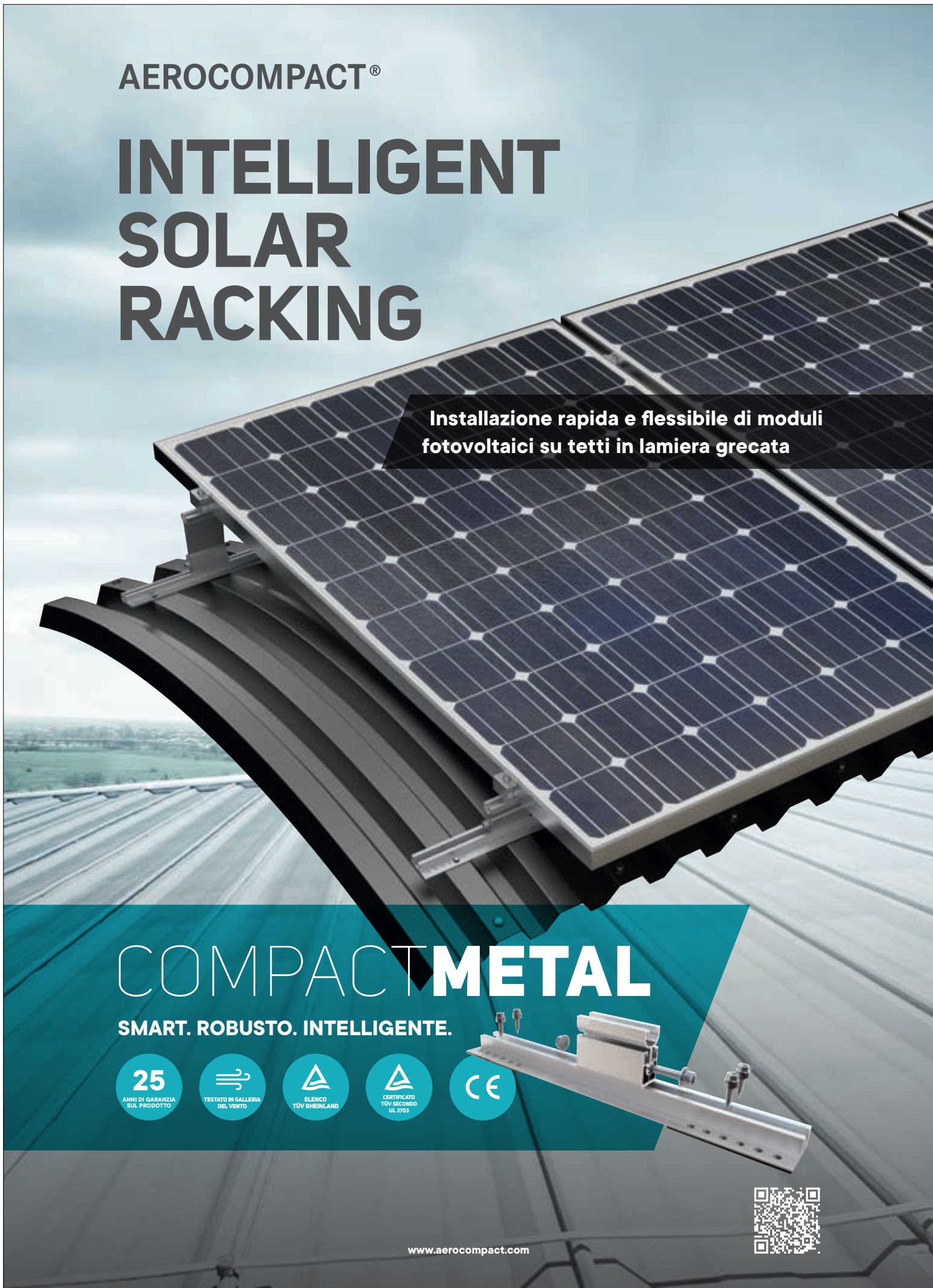
clienti in tutta Italia ai quali già fornisce servizi di luce e gas e con i quali si sta interfacciando per proporre interventi che si fondano sulla sostituzione del sistema esistente di riscaldamento e condizionamento primario con uno ibrido e molto più efficiente, quale la pompa di calore.
A questo l'azienda abbina l'impianto fotovoltaico, il sistema di accumulo, il solare termico e, in sempre più casi, le wall-box per la ricarica dei veicoli elettrici. E per agevolare le trattative, il gruppo ha siglato un accordo con BNL Gruppo BNP Paribas per la cessione dei crediti di imposta e sta lavorando per ampliare la rosa dei nostri partner finanziari.
«Pensiamo che raggiungere i clienti finali oggi sia abbastanza semplice», spiega Luca Conti, sales & delivery director di E.ON Energia, «considerando gli investimenti che abbiamo sostenuto per rivolgerci a loro con più semplicità e in maniera tempestiva e considerando quanto offriamo ai nostri installatori. Il Superbonus è altamente apprezzato, prima di tutto dai clienti, e aiuta la costruzione di un modello molto più orientato alla sostenibilità. Per questo motivo, riteniamo che questo tipo di incentivazione debba assolutamente proseguire, magari accompagnato a una curva di crescita nel numero di installatori specializzati, risorsa molto preziosa e limitata sul mercato, e da un iter burocratico meno complesso.
La domanda nel Superbonus è altissima, e spesso sono proprio i clienti finali a rivolgersi a noi per un preventivo. Siamo sicuri che una crescita generale della filiera permetterà al Superbonus di esprimere il suo massimo potenziale».

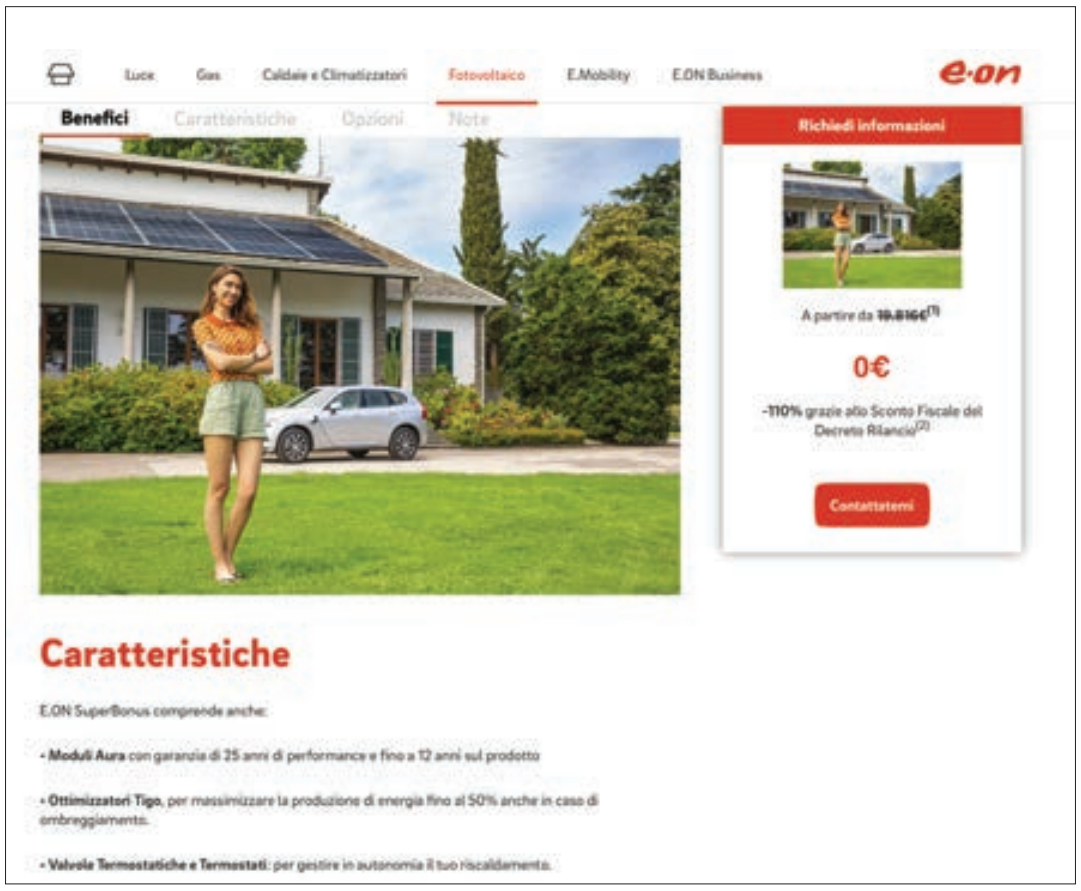
VANTAGGI E CRITICITÀ

Cosa manca allora? Viene segnalata sempre da più utility la scarsa disponibilità di installatori sul territorio. O meglio: il numero di installatori professionali non sarebbe adeguato a rispondere all'impennata della domanda che le agevolazioni fiscali hanno generato. Il rischio è quindi quello di spianare la strada a operatori improvvisati, con ricadute negative sui lavori realizzati.
«Abbiamo una rete capillare di installatori, che si occupa del segmento residenziale, su tutto il territorio nazionale, e con una forte presenza locale», spiega Mario Mauri, sales business & energy solutions director di Sorgenia. «Negli anni abbiamo dato vita a percorsi di formazione e di crescita anche professionale per queste figure che per noi sono dei partner.
La domanda generata dal Superbonus deve essere gestita con grande attenzione per soddisfare le richieste dei cittadini: gli interventi sono numerosi e il tempo a disposizione non è molto, quindi una pianificazione attenta è fondamentale. Oggi la spinta del Superbonus crea nuove e numerose opportunità. Si sono aperti spazi importanti: questo è il momento per gli installatori di crescere insieme a noi, guadagnando quote di mercato, e di proporre valore, anche in rapporto alla complessità degli interventi che il Superbonus spesso richiede».
Nelle strategie delle utility è alta l'attenzione alla formazione e alla fidelizzazione degli installatori, con l'obiettivo di trasferire know how e nuove competenze. Si sono quindi intensificati gli sforzi da parte di queste aziende nella formazione ma anche in supporto e servizi. Gli installatori, grazie anche consulenti commerciali e filiali su tutto il territorio, sono inoltre costantemente informati e formati sulle novità e accompagnati per qualsiasi esigenza in fase di progettazione e installazione.
«Uno degli asset di Engie è sicuramente la rete tecnica di installazione», spiega Valentina Leva, business developer Fotovoltaico ed



OLTRE AL SEGMENTO RESIDENZIALE, LE UTILITY SI RIVOLGONO ANCHE AL MONDO DELLE IMPRESE, ALLE QUALI OFFRONO PACCHETTI CHIAVI IN MANO CON FORMULE PARTICOLARI, COME QUELLA DEI PPA. SI STA COSÌ APRENDO UN DIALOGO IMPORTANTE CON EPC E GENERAL CONTRACTOR





IL DIGITAL MARKETING È CONSIDERATO TRA LE ATTIVITÀ PIÙ SIGNIFICATIVE PER FAR CONOSCERE LA PROPRIA OFFERTA. QUEST'ANNO DIVERSI PLAYER HANNO AGGIORNATO I PROPRI SITI WEB CON L'OBIETTIVO DI METTERE ANCORA PIÙ IN RISALTO L'OFFERTA LEGATA A FOTOVOLTAICO ED EFFICIENTAMENTO ENERGETICO

E-mobility di Engie Italia. «Abbiamo costruito negli anni una rete di installatori esperta e capillare sul territorio.
Per il fotovoltaico ci affidiamo ad una rete di operatori specializzati, con competenze trasversali, che permettono di gestire l'installazione integrata di sistemi fotovoltaici, storage, mobilità elettrica e pompe di calore. Siamo tuttavia in una fase di mercato impegnativa.
I clienti hanno una forte necessità di consulenza preliminare per un primo orientamento, mentre gli operatori della filiera, e quindi produttori, installatori specializzati e professionisti, sono sotto pressione a causa dello shortage di alcuni componenti elettronici, dell'aumento dei prezzi delle materie prime e fanno fatica a rispondere alle numerose richieste dei clienti. Si tratta a nostro avviso di una fase positiva, che sta attirando operatori e aziende di nuovo verso questo settore».

NON SOLO RESIDENZIALE

Nelle strategie delle utility non c'è solo la proposta di impianti e tecnologie green per il residenziale.
Questi player hanno infatti allargato il raggio d'azione anche al parco clienti in ambito commerciale e industriale.
Le principali utility hanno iniziato a lavorare sul proprio parco clienti con l'obiettivo di offrire loro la possibilità di abbattere i costi energetici soprattutto mediante l'installazione di impianti fotovoltaici e di dispositivi per riscaldamento, raffrescamento e produzione di acqua calda sanitaria, anche con formule ancora poco diffuse nel nostro Paese, come ad esempio quella dei PPA.
Enel X, ad esempio, si propone al mondo delle imprese con prodotti e servizi strettamente legati al fotovoltaico. Il gruppo realizza impianti fotovoltaici con il modello chiavi in mano, che comprende servizi dallo studio di fattibilità alla progettazione fino all'installazione e alla messa in esercizio dell'impianto, proponendo inoltre strumenti finanziari per non gravare sulle liquidità dell'azienda.
A settembre il gruppo ha annunciato che installerà due impianti fotovoltaici da 1,9 MW presso l'headquarter di Smeg a Guastalla (RE) e da 1,6 MW nel sito produttivo di Bonferraro (VR).
Questi interventi contribuiranno a ridurre i consumi complessivi delle due sedi di circa il 25% in media.
Se sul residenziale le utility lavorano soprattutto a contatto con installatori locali o aziende installatrici, l'interesse verso il mondo delle imprese ha aperto a nuove forme di dialogo con, ad esempio, EPC e general contractor.

STRATEGIA MULTICANALE

Nell'ultimo anno le principali utility hanno messo in campo una serie di iniziative multicanale per far conoscere a installatori e clienti finali la propria offerta per il comparto del fotovoltaico e dell'efficienza energetica. Sempre più di frequente capita di ascoltare, o guardare, spot pubblicitari in radio e in televisione attraverso i quali le utility affiancano, a informazioni sui servizi di luce e gas, anche delucidazioni sull'offerta per fotovoltaico e il risparmio energetico. C'è anche chi ha avviato campagne specifiche e incentrate esclusivamente sul fotovoltaico.
A giugno, ad esempio, il gruppo Hera aveva lanciato una campagna televisiva dedicata esclusivamente all'energia solare. In particolare, il gruppo focalizzava l'attenzione al progetto "Fotovoltaico Hera", pacchetto chiavi in mano che comprende sopralluogo, progettazione, gestione degli iter autorizzativi, installazione, collaudo e pratiche fiscali utili a fruire degli incentivi, ai quali si aggiunge la fornitura di accessori per ottimizzare la

produzione di energia e per immagazzinarla.
Il pacchetto è rivolto a famiglie e piccole partite iva che intendono dotarsi di un impianto solare.
E.ON, invece, aveva avviato una nuova campagna di comunicazione con l'obiettivo di promuovere azioni green in ambito domestico nei mesi estivi.
Più recente è invece l'iniziativa di Sorgenia, che nel mese di settembre ha avviato la campagna radiofonica con la campionessa paralimpica di scherma Bebe Vio. Al centro della campagna c'è proprio l'offerta dell'azienda relativa al fotovoltaico.
Il fotovoltaico è protagonista anche dell'ultima campagna di comunicazione di Engie, che ha focalizzato l'attenzione sulla nuova offerta "Fotovoltaico Peso Zero". «Con questa nuova offerta», aggiunge Valentina Leva di Engie, «proponiamo un concept d'offerta innovativo, che mette al centro la tecnologia fotovoltaica e la customer experience.
La campagna si concentra soprattutto sull'approccio di Engie, che si basa su tre elementi distintivi: la proposta di prodotti di ultima generazione per fotovoltaico e storage, i tool digitali grazie ai quali la nostra rete tecnico-commerciale può interagire in modo semplice e immediato con i clienti e infine il servizio di assistenza dei nostri consulenti e tecnici in ogni fase del processo. Sono un esempio la gestione delle pratiche per la detrazione e per la cessione del credito fiscale del 50%, l'assistenza tecnica con monitoraggio attivo dell'impianto fotovoltaico, l'assicurazione All Risk inclusi per due anni, la gestione della richiesta di finanziamento, e l'offerta Luce Engie SolarPlus, che prevede un bonus di 500 kWh in bolletta e un prezzo speciale bloccato per cinque anni».

ANCORA PIÙ DIGITAL

Accanto agli spot sui principali mass media, la promozione di interventi per installare impianti fotovoltaici e avvalersi di soluzioni per il risparmio energetico passa anche dal web. Il digital marketing è considerato strategico per promuovere la propria offerta e raggiungere al meglio la clientela finale.
«Contiamo molto sui canali digitali», aggiunge Mario Mauri di Sorgenia, «perché ci consentono di profilare al meglio il target. Abbiamo scelto di arrivare ai nostri clienti soprattutto attraverso il digitale; in questa direzione va anche la recente ridefinizione del nostro sito web dove è possibile, tra le altre cose, fare preventivi online e scegliere direttamente la migliore soluzione.
Nel nuovo sito web, lanciato a inizio anno, Sorgenia dedica ampio spazio a fotovoltaico, batterie e colonnine di ricarica, oltre che ad altre soluzioni greentech. Il portale è stato studiato affinché le preferenze e le interazioni del cliente avvengano in modo fluido, così da conoscere sempre meglio i suoi interessi e arrivare all'organizzazione personalizzata dei contenuti per rispondere alle sue specifiche esigenze.
Engie, invece, all'interno del proprio sito web ha una sezione dedicata esclusivamente al fotovoltaico grazie alla quale orienta i clienti nelle scelte di acquisto, illustrando costi, tecnologie, forme di finanziamento e di incentivazione, e le modalità per richiedere un preventivo.
Tante delle informazioni disponibili sui siti web vengono inoltre replicate sulle pagine social dei gruppi, come Linkedin, Facebook e Instagram, con l'obiettivo di fornire ancora più visibilità alle novità di prodotto e servizio.
«Abbiamo dato una forte spinta sui canali digital con campagne video e di engagement su web, social e radio», conclude Valentina Leva di Engie, «dall'altro con attività sul campo, con corner interattivi presso fiere di settore e all'interno dei nuovi Engie Store, ma anche con attività di promozione da parte dei nostri consulenti sul territorio. La digitalizzazione rappresenta un driver strategico nell'approccio customer centric di Engie. La centralità del cliente porta a una crescente digitalizzazione dei business model che rivoluzionano a loro volta i processi di customer care, così il web diviene centrale per dare supporto al cliente in tutte le fasi del processo di acquisto, ad esempio attraverso il simulatore d'offerta, preventivi satellitari, assistenza pre e post vendita. La parte digital si affianca inoltre alla presenza delle utility sul territorio, attraverso la partecipazione a roadshow, fiere di settore e attività sul territorio».
Insomma, gran parte dell'attenzione delle utility si è spostata da attività di telemarketing e vendita porta a porta al digitale, dove spesso è proprio il cliente a raggiungere l'azienda per avere informazioni sui prodotti e i servizi dedicati al fotovoltaico e all'efficientamento energetico.
Con queste attività le utility evidenziano innanzitutto l'importanza del fotovoltaico all'interno della loro strategia, ma anche le opportunità di business che si stanno aprendo in Italia. C'è tanto da fare, in ogni comparto, e si aprono nuove possibilità per gli installatori che vogliono realizzare interventi di valore. Serviranno sempre di più professionalità e know how, ma anche partnership più strette con le utility per riuscire a cavalcare l'onda degli interventi di riqualificazione che stanno interessando ogni segmento di mercato. Proprio le utility, in questo scenario, vogliono un ruolo di primo piano. E le iniziative, gli investimenti e le strategie finora adottate lo confermano.







INTERSOLAR E KEY ENERGY

DOPO DUE ANNI DI STOP FORZATO RIPARTONO LE KERMESSE DEDICATE A FOTOVOLTAICO, STORAGE E TECNOLOGIE PER L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO. PRIMO APPUNTAMENTO A MONACO DI BAVIERA DAL 4 AL 6 OTTOBRE, CON UN EVENTO RIDIMENSIONATO IN TERMINI DI ESPOSITORI E NUMERO DEI PADIGLIONI. DOPO TRE SETTIMANE CI SI SPOSTA A RIMINI, DOVE SONO ATTESE OLTRE 260 AZIENDE E 10.500 VISITATORI



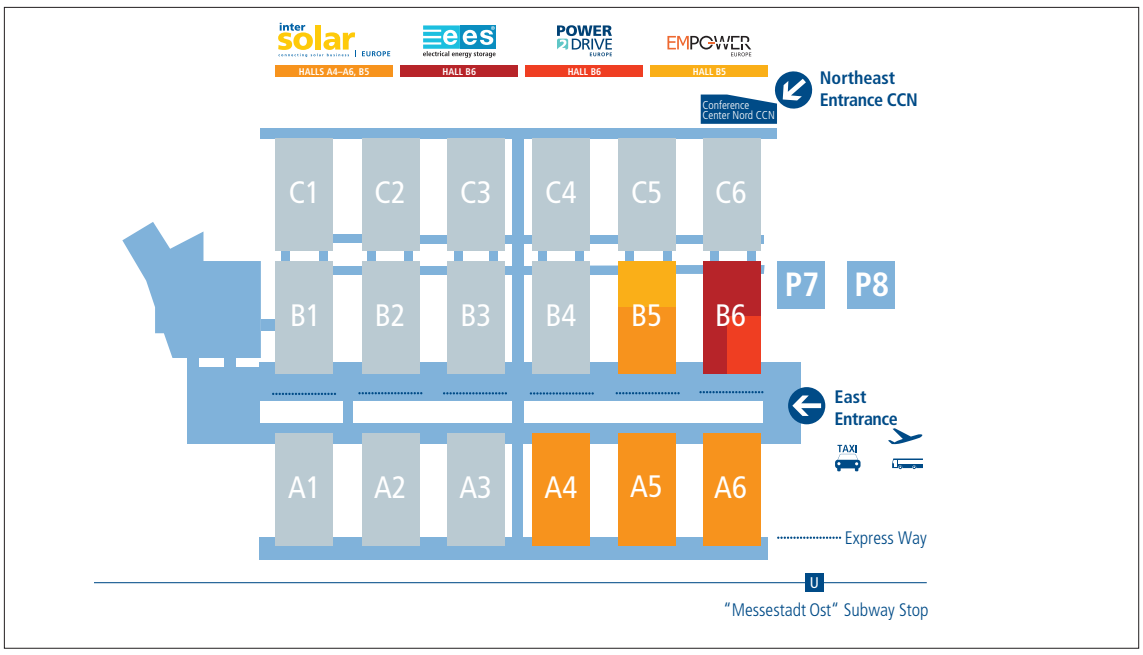
LE FIERE DI SETTORE TORNANO IN PRESENZA

Finalmente le fiere tornano in presenza. Dopo circa due anni di stop forzato a causa del Covid-19, nel mese di ottobre ripartono i due principali appuntamenti per il mercato del fotovoltaico italiano ed europeo: Intersolar Europe e Key Energy, che si tengono rispettivamente a Monaco di Baviera dal 4 al 6 ottobre e a Rimini dal 26 al 29 ottobre. Partiamo dal primo. L'ultima edizione di The Smarter E Europe, e le quattro fiere specializzate concomitanti Intersolar Europe, Ees Europe, Power2Drive Europe ed EM-Power Europe, si erano tenute a maggio 2019 e aveva accolto 50mila visitatori (+8% sull'edizione 2018) e ben 1.354 espositori (+15%). L'edizione del 2020 era stata invece cancellata a causa delle restrizioni per contenere la pandemia da Covid, mentre quella del 2021, inizialmente prevista dal 21 al 23 luglio, ha luogo a Monaco di Baviera nella prima settimana di ottobre, ma in formato ridotto. All'evento, che quest'anno spegne 30 candeline, e che, come indica il nome "Intersolar Europe Restart 2021" ha l'obiettivo di segnare una sorta di ripartenza dopo i due anni di stop, sono attesi 420 espositori e 20mila visitatori su una superficie di 55mila metri quadrati. Intanto gli organizzatori dell'evento annuale stanno già lavorando all'edizione 2022, che si svolgerà dall'11 al 13 maggio 2022.

UN'EDIZIONE PONTE

Per Intersolar quella di ottobre è quindi una fiera di passaggio, una sorta di prova di ripartenza in presenza dopo due anni di stop. Lo confermano anche le tante assenze e il numero di padiglioni a disposizione, ridotti rispetto all'ultimo evento del 2019. La kermesse è infatti distribuita solo su cinque padiglioni, la metà rispetto a quelli occupati nell'edizione 2019: la fiera si svolgerà nelle hall A4, A5, A6, B5 e B6.
Inoltre, molte aziende, a causa dell'incertezza legata alla pandemia e soprattutto agli spostamenti fuori confine, hanno deciso di non partecipare e di attendere direttamente l'evento del 2022. Al-

QUEST'ANNO INTERSOLAR EUROPE OCCUPA CINQUE PADIGLIONI PER UN TOTALE DI 55MILA METRI QUADRATI. NELL'EDIZIONE 2019 ERANO OCCUPATI 10 PADIGLIONI PER UNA SUPERFICIE TOTALE DI 100MILA METRI QUADRATI



LA SCHEDA: THE SMARTER EEUROPE

DATA: 6-8 ottobre 2021
LUOGO: Messe München, 81823 Munich, Germany
ORARI: mercoledì e giovedì dalle 9.00 alle 18.00; venerdì dalle 9.00 alle 17.00
ESPOSITORI TOTALI: 420 (1.354 nel 2019)
VISITATORI TOTALI ATTESI: 20.000 (50.000 nel 2019)
PADIGLIONI: A4, A5, A6, B5, B6
SUPERFICIE: 55mila metri quadrati

cuni esempi: quest'anno non sono presenti a Intersolar Europe aziende come JinkoSolar, Q Cells, Canadian Solar, FuturaSun, LG, SMA, Sonnen e Fronius, che nelle scorse edizioni erano invece in fiera con stand di dimensioni significative. Sono presenti, invece, tanti protagonisti di primo piano del settore tra cui Longi Solar, Trina Solar, Bisol Group, Fimer, SolarEdge, Growatt, GoodWe, Sungrow, Zucchetti Centro Sistemi, Ingeteam, K2 Systems, Kiwa e tanti altri, che hanno infatti puntato sull'evento di Monaco per presentare ai visitatori le più recenti novità di prodotto e di servizi.

LE NOVITÀ

Sono tante le novità sulle quali i principali marchi alla kermesse hanno deciso di puntare i riflettori. Sul fronte dei moduli, ad esempio, ancora una volta l'alta efficienza e l'alta potenza si prendono la scena. In fiera sono esposti nuovi modelli ancora più performanti e in grado di garantire maggiore potenza a parità di superfice grazie a tecnologie tra cui half cut cells, multi bus bar e celle bifacciali. Trina Solar, ad esempio, porta a Monaco i moduli Vertex S e Vertex ad alta potenza per installazioni fotovoltaiche di taglia utility scale, che in virtù dell'utilizzo di celle da 210 millimetri, possono toccare potenze fino a 670 Wp.
JA Solar, invece, punta i riflettori sulla gamma di moduli per le installazioni di taglia residenziale e commerciale che, grazie alle più innovative tecnologie, riescono a garantire molta più potenza a parità di superficie rispetto a qualche anno fa. Per quanto riguarda gli inverter, invece, ampio spazio è dato soprattutto all'integrazione con i sistemi di accumulo e alla compatibilità con nuovi marchi di batterie. Player tra cui Kostal, Growatt, Sungrow, SAJ, Sunways e Zucchetti Centro Sistemi, sono presenti con nuove soluzioni all in one che integrano proprio inverter e batterie. Fimer, invece, ha deciso di puntare i riflettori sulle ultime soluzioni per il segmento utility, come l'inverter multi-Mppt PVS-350, ottimizzato per impianti fotovoltaici decentralizzati. E ancora, tante novità nell'ambito dei sistemi di montaggio, mobilità elettrica e agrovoltaico.

APPUNTAMENTO A RIMINI

Dopo tre settimane dall'inizio di Intersolar Europe, a 670 chilometri di distanza, tocca a Key Energy, manifestazione dedicata a energie rinnovabili, sistemi di accumulo, efficienza energetica, rigenerazione urbana, mobilità elettrica e sostenibile, illuminazione e smart grid, che si svolge in concomitanza con Ecomondo. La kermesse si tiene presso il quartiere fieristico di Rimini.
Attorno all'evento c'è particolare fermento, come confermano anche i numeri della manifestazione. Gli organizzatori stimano che l'evento 2021 potrebbe raggiungere i numeri dell'ultima edizione, quella del 2019, a cui avevano partecipato (solo nei saloni di Key Energy) oltre 10mila visitatori, con una crescita del 10% sull'edizione 2018, e più di 260 espositori.



IL 21 LUGLIO 2021, DURANTE UNA CERIMONIA VIRTUALE, SONO STATI ANNUNCIATI I VINCITORI DEGLI INTERSOLAR AWARD, EES AWARD E THE SMARTER E AWARD, CHE OGNI ANNO PREMIANO LE TECNOLOGIE E LE INNOVAZIONI ALL'AVANGUARDIA NELL'AMBITO DI FOTOVOLTAICO E STORAGE



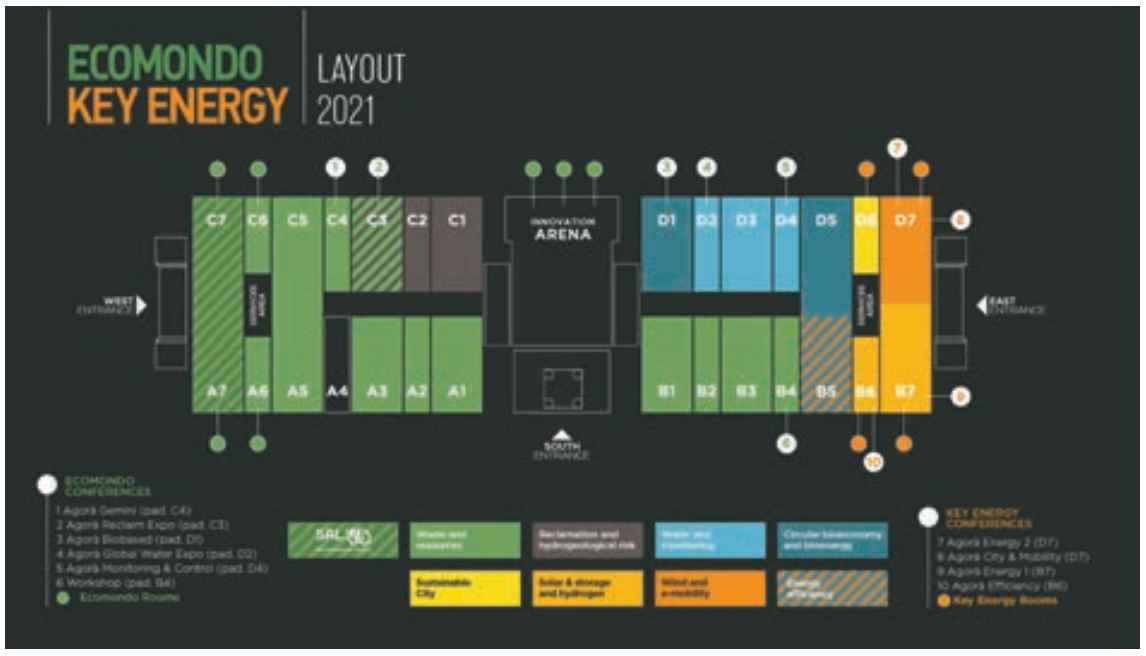
ACCANTO ALLE NOVITÀ DI PRODOTTO SONO DIVERSI GLI APPUNTAMENTI CONVEGNISTICI IN SCENA A KEY ENERGY. TRA I TEMI SPAZIO A GRANDI IMPIANTI, PNRR, COMUNITÀ ENERGETICHE, AGROVOLTAICO, STORAGE, E SUPERBONUS

ESPOSITORI E NOVITÀ

Sono tante le aziende del fotovoltaico attive in Italia che hanno deciso di partecipare a Key Energy: tra queste segnaliamo Easyli, Energy, Fimer, GoodWe, Growatt, Higeco, Huawei, Ingeteam, JA Solar, LG, Mennekes, RCM, Riello, Siel, Sorgenia, Staubli, SAJ, Trienergia e Zucchetti Centro Sistemi. Ma la fiera è arricchita anche dalla presenza di diversi distributori, grazie ai quali sono presentate anche le soluzioni dei produttori che non sono in fiera con uno stand proprio. Tra i distributori che hanno confermato la propria presenza ci sono Baywa r.e., Coenergia, Elfor, Forniture Fotovoltaiche, P.M. Service e OK Group.
In occasione della quattro giorni ampio spazio è dato all'innovazione tecnologica dei moduli, alle numerose novità di prodotto sul fronte degli inverter e dello storage e alla mobilità elettrica.
Ci sono anche aziende che hanno deciso di partecipare a Key Energy per rimarcare la propria presenza in Italia, parlare di nuovi accordi e nuove iniziative legate all'organizzazione aziendale. Staubli, ad esempio, è in fiera per ufficializzare i nuovi ingressi nel team italiano, mentre VSB Energia Verde, dal

LA SCHEDA: KEY ENERGY

DATA: da martedì 26 a venerdì 29 ottobre 2021
LUOGO: via Emilia, 155 47921 – Rimini
ORARI: tutti i giorni dalle 9.00 alle 18.00
ESPOSITORI TOTALI: 260
VISITATORI TOTALI ATTESI: 10mila
SUPERFICIE: 19.500 mq



IL CUORE DI KEY ENERGY È NEL PADIGLIONE B7, DOVE È POSSIBILE INCONTRARE SOPRATTUTTO PRODUTTORI E DISTRIBUTORI ATTIVI NEL FOTOVOLTAICO

SPOSTAMENTI IN FIERA ANCORA PIÙ SOSTENIBILI

Il tema della sostenibilità dei trasporti, oltre a essere protagonista in fiera con prodotti e servizi per la e-mobility, trova coerenza nell'attenzione con cui gli organizzatori di Key Energy hanno lavorato sull'accessibilità alla kermesse di Rimini. Sono stati infatti ottimizzati tutti i servizi legati agli spostamenti per raggiungere il polo fieristico o per spostarsi all'interno. Gli organizzatori sono in contatto col Comune di Rimini per essere riforniti di mezzi tra cui biciclette e monopattini elettrici in modo che siano a disposizione di visitatori ed espositori. È stato inoltre raddoppiato anche il numero di colonnine di ricarica nei parcheggi, dalle 7 dello scorso anno alle 13 di quest'anno. Aumenta anche il numero di tratte percorse dai treni regionali e Frecce, dalle 8 al giorno del 2019 a ben 12 al giorno, ed è predisposta una navetta gratuita dall'aeroporto di Bologna, oltre a servizi di taxi sharing e noleggio con conducente.



2011 focalizzata sulla realizzazione di impianti fotovoltaici ed eolici nelle regioni del Sud, annuncia l'apertura di una nuova sede a Roma e di una prossima struttura a Milano, per rafforzare la propria presenza su tutto il territorio italiano.

I TEMI

In occasione della kermesse, accanto alle tante novità che gli espositori presenteranno, è previsto un ricco programma convegnistico. Sul fronte del fotovoltaico, tra gli argomenti spiccano soprattutto grandi impianti, Pnrr, comunità energetiche, agrovoltaico, storage, e Superbonus. I convegni sono organizzati e curati dalle principali associazioni di settore, tra cui Anie, Italia Solare, Legambiente, Coordinamento Free, Kyoto Club e Res4Africa, e da centri di ricerca tra cui Energy & Strategy Group, Comitato Scientifico Key Energy ed Enea.



Adattabile, funzionale ed economico:
Solar-Log Base.

Solar-Log Base è il nuovo standard per il monitoraggio fotovoltaico, gestione dell'energia a 360° e su misura per le tue esigenze.

La nostra soluzione - il tuo punto di forza

- Facile installazione plug and play
- Comunicazione garantita grazie a numerose interfacce
- Funzioni espandibili tramite licenze software
- Funzionamento secondo i Performance Management Standard sia per grandi che piccoli impianti
- Monitoraggio integrato ed automatico per la verifica della comunicazione
- Compatibile con la maggior parte dei componenti elettrici sul mercato

pv data
Solar-Log™

Solar-Log™ Italy • PV Data Srl • Via Termeno 4A • I-39040 Ora (BZ) • Tel: 0471 - 631032 • www.solar-log.com • www.pv-data.net

COSA VEDERE DURANTE LE DUE FIERE

LE NOVITÀ, COMPARTO PER COMPARTO, CHE I PRINCIPALI PLAYER DEL FOTOVOLTAICO E DELLO STORAGE PRESENTANO IN OCCASIONE DI INTERSOLAR EUROPE E KEY ENERGY.

Moduli

BISOL GROUP
Il modulo Supreme in versione half-cut



A Monaco di Baviera lo stand di Bisol Group punta i riflettori sulla la versione half-cut del modulo Supreme con il 100% di garanzia sulla potenza di uscita per 25 anni. Con questa nuova tecnologia, il pannello con finitura full-black offre ora classi di potenza fino a 365 Wp.
Come teaser delle prossime campagne marketing, Bisol Group ha rivelato che i moduli saranno presentati come opere d'arte, e ciò ha ispirato anche il design dello stand in fiera. Oltre ai Supreme, i visitatori potranno vedere altri prodotti nuovissimi, come il modulo bifacciale Lumina half-cut, i nuovi colori Spectrum, una gamma di moduli Duplex e molto altro.

INTERSOLAR
Padiglione A6
Stand 170

JA SOLAR
Il residenziale al centro dell'offerta



JA Solar continua a puntare sul segmento residenziale, ampliando e migliorando continuamente la sua offerta. Ai moduli della serie S10 da 345 Wp e della serie S20 da 380 Wp, si aggiunge il 400 Wp della serie S30 (JA-M54S30). Dalle dimensioni e peso molto più contenuti, questo modulo rappresenta la soluzione ideale per ogni tipo di tetto. Grazie al minor numero di celle, permetterà inoltre di realizzare stringhe ancora più lunghe e così ridurre i costi di installazione. Come tecnologia l'azienda continua a puntare sull'half-cut con celle Perc in silicio P-type.

INTERSOLAR
Padiglione A6
Stand 380

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 159

LG SOLAR
Innovazione a prova di software



In occasione di Key Energy 2021, la divisione Solar di LG Electronics (LG) presenta i moduli fotovoltaici serie NeON H e NeON R dotati di celle formato M6 con drogaggio di tipo N che offrono livelli di potenza e affidabilità elevati grazie anche a una garanzia di 25 anni.
I moduli fotovoltaici LG NeON H e NeON R sono stati sviluppati sia per applicazioni residenziali sia commerciali, in quanto producono molta più energia e offrono garanzie di maggiore durata rispetto ai modelli Perc offerti dalla concorrenza. In abbinata, LG propone il software Insun che permette di valutare l'incremento di resa rispetto ai moduli tradizionali Perc in ogni caso di installazione.

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 004

LONGI SOLAR
Modulo bifacciale con potenza fino a 570 Wp



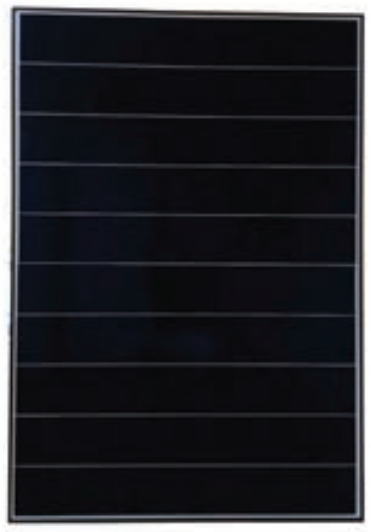
A Intersolar Longi presenta il modulo bifacciale N-type TOPCon da 545 a 570 Wp. Il modulo misura 2.256x1.133x35 millimetri e pesa 32,3 kg. Il prodotto è disponibile in sei versioni con potenza da 545 a 570 Wp ed efficienza tra 21,3% e 22,3%. Hi-MO N presenta inoltre 144 celle half-cut. Altre caratteristiche tecniche del modulo sono il vetro temperato rivestito da 2 millimetri e la cornice in lega di alluminio anodizzata. Il prodotto può supportare temperature tra i -40°C e i -50°C ed è coperto da garanzia di 12 anni. La degradazione nel primo anno è inferiore all'1% mentre la potenza nominale generata dopo 30 anni raggiunge una percentuale minima garantita dell'87,4%.

INTERSOLAR
Padiglione A6
Stand 280

Moduli

SUNERG
Tecnologia Shingled per impianti di taglia commerciale e industriale

Sunerg punta sulla tecnologia shingled con il modulo X-Chros con potenza fino a 480 Wp per impianti di taglia commerciale e industriale (fino a 650 Wp nei prossimi mesi per utility scale).
Il modulo si presenta senza spazio tra le celle solari, e questo porta a una maggiore potenza e un'estetica superiore. In particolare il modulo Total Black è stato sviluppato per installazioni di taglia residenziale dove è richiesto un certo grado estetico.
I moduli X-Chros offrono vantaggi in termini di potenza in uscita in condizioni di ombra. Quando il modulo è installato verticalmente e le singole celle nella stringa sono ombreggiate, la potenza di uscita può raggiungere l'86,6% del normale funzionamento.



KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 118

TRINA SOLAR
Moduli ad alta potenza Vertex

Trina Solar porta in fiera a Monaco di Baviera la piattaforma tecnologica Vertex. I moduli Vertex S e Vertex ad alta potenza, che utilizzano celle da 210 millimetri, offrono prestazioni elevate, alta efficienza e affidabilità, rendendoli adatti sia per progetti su tetto sia per impianti fotovoltaici su larga scala.
La piattaforma Vertex è versatile e incorpora nuove tecnologie, come le celle di tipo N, che Trina Solar presenterà come parte del suo futuro portafoglio di moduli.
In qualità di fornitore di soluzioni integrate, Trina Solar esporrà anche l'ultima generazione di tracker, appositamente sviluppata per lavorare con i moduli Vertex fino a 670 Wp di potenza e con sistemi di storage utility scale.



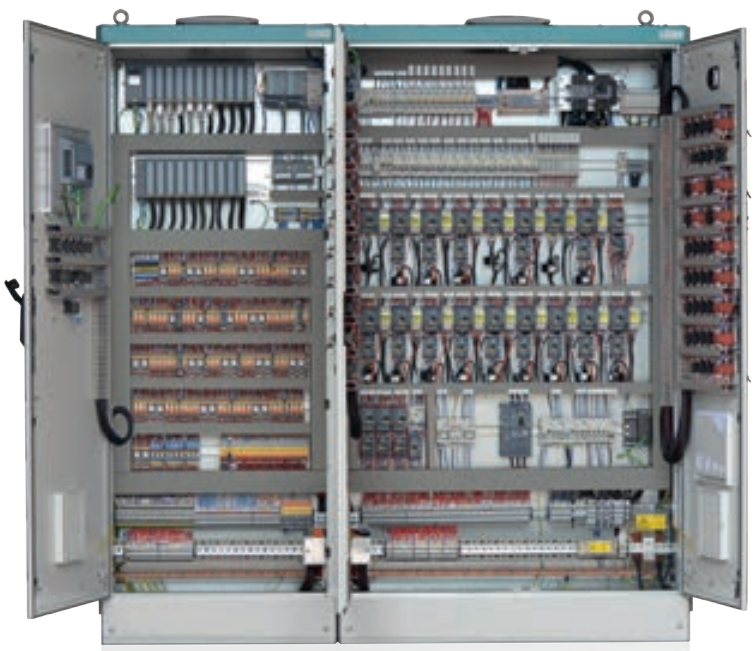
INTERSOLAR
Padiglione A6
Stand 470

secsun®



QUADRI ELETTRICI
per impianti fotovoltaici
e impianti di qualsiasi tipologia

Secsun è il tuo partner ideale

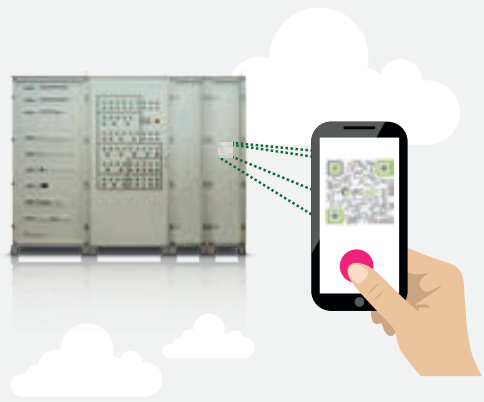


Cosa ti offriamo?

- 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

Inverter & Storage

COENERGIA
Riflettori sulle Powerwall di Tesla



A Key Energy Coenergia presenta il sistema di storage Testa Powerwall, che l'azienda distribuisce in tutta Italia. Powerwall è una batteria domestica ricaricabile, un sistema intelligente e personalizzabile in base al fabbisogno anche tramite app, che garantisce riserva di energie e un livello di emissioni di anidride carbonica minimo, con un conseguente risparmio sulla bolletta elettrica. Tesla Powerwall ha un design minimal, che si integra armonicamente a ogni abitazione. La struttura all-in-one compatta offre numerose opzioni di montaggio per interni o esterni garantendo una installazione semplice e sicura possibile solo da installatori certificati Tesla Powerwall.
Coenergia è rivenditore autorizzato Tesla per l'Italia, ed anche punto di contatto per domande e supporto tecnico su Tesla Powerwall.

KEYENERGY
Padiglione B7
Stand 120

EASYLI
Il sistema Storelio disponibile per l'Italia



EasyLi è presente a Key Energy con Storelio, il sistema di accumulo residenziale tutto-in-uno "Made in France" con batteria integrata, disponibile sul mercato italiano. Storelio è progettato e prodotto nella sede francese di EasyLi e la commercializzazione è diretta dalla fabbrica agli installatori partner che sfruttano programmi specifici di formazione, territori esclusivi di lavoro e messa in relazione con contatti qualificati.
I punti di forza dell'offerta
Storelio sono affidabilità, disponibilità e di servizi pre e post vendita, che l'azienda intende garantire ai propri partner grazie anche alla presenza di nuovi uffici a Milano.

KEYENERGY
Padiglione B7
Stand 158



ENERGY
Lo storage si fa large

Energy Srl partecipa a Key Energy con la linea di prodotti Zero CO2 extra large, soluzione modulare composta da elettronica di potenza e batterie al litio di Pylontech, in grado di fornire una maggiore affidabilità agli impianti di accumulo di grandi dimensioni.
Adatti ad installazioni di condominio, su grandi edifici pubblici e privati, industriali e centri commerciali, e comunità energetiche, la linea ZeroCO2 XL è composta dal Power Control System (PCS) e l'Energy Management System (EMS), con il quale è possibile controllare il funzionamento di ogni singola cella che compone il gruppo batterie allo scopo di pianificare le manutenzioni evitando il fermo impianto. Il modulo base offre 60 kW di potenza e 120 kWh di capacità e può essere parallelizzato fino a 10 unità per ottenere potenze di MW o capacità di stoccaggio di MWh. Tutti i prodotti zeroCO2 XL sono certificati CEI 021 e CEI 016.

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 80

ENPHASE
L'accumulo Encharge entra nella home energy solution di Enphase

Disponibile in Italia a partire dai primi mesi del 2022, Encharge è la nuova gamma di soluzioni di accumulo energetico solare di Enphase Energy. Ogni batteria include più microinverter bidirezionali IQ 8 per commutare l'energia da CC a CA e viceversa, assicurando un funzionamento sicuro grazie all'utilizzo di una tecnologia al litio-ferro-fosfato priva di cobalto capace di garantire alte prestazioni, riducendo al contempo il rischio di fughe termiche e incendi.
La soluzione si caratterizza inoltre per la facilità d'installazione e il costante monitoraggio reso possibile dall'app Enlighten.



INTERSOLAR
Padiglione B5
Stand B6.260

FIMER
Inverter PVS-350 per impianti utility scale decentralizzati

A Intersolar Europe i visitatori potranno scoprire nello stand Fimer le ultime soluzioni che l'azienda ha lanciato per il segmento utility, come l'inverter multi-Mppt PVS-350 ottimizzato per impianti fotovoltaici decentralizzati. Grazie alla capacità di potenza e al suo rapporto potenza-peso, il PVS-350 consente di ottenere risparmi fino al 30% sui costi di trasporto e installazione e fino al 15% in più di capacità AC per la stazione MT rispetto ad altre soluzioni di conversione decentralizzate. "Una soluzione ad alta densità di potenza, flessibile, affidabile, con ridotti costi di gestione", si legge in una nota dell'azienda.

INTERSOLAR
Padiglione B5
Stand 330

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 009



Inverter & Storage



FOXESS
Sistema di accumulo all in one AIO

A Intersolar FoxEss è presente con gli inverter ibridi All in One (AIO), con potenze da 3 a 6 kW nella versione monofase, e da da 6 a 10 kW nella versione trifase. La batteria può invece raggiungere una capacità di accumulo da 5,2 kWh a 20,8 kWh. Il sistema integra inverter, accumulo, BMS, AC Charger e modulo Emergency Power Supply (EPS) in un unico dispositivo. Il sistema, inoltre, fornisce anche una soluzione contro i black out per continuare ad alimentare i carichi anche in assenza di rete.
I dispositivi sono stati sviluppati per impianti fotovoltaici di taglia residenziale e commerciale.

INTERSOLAR
Padiglione B6
Stand 450

GOODWE
Batterie Lynx Home U

Tra le numerose novità che GoodWe porta a Intersolar e Key Energy ci sono anche le nuove batterie Serie Lynx Home U. Si tratta di batterie al litio a bassa tensione progettate appositamente per applicazioni residenziali. La funzione integrata di riconoscimento automatico del numero di batterie in parallelo e il design plug & play semplificano la messa in funzione della batteria. Alcune delle caratteristiche e benefit del prodotto sono: unico referente per l'acquisto di sistemi di accumulo completi; soluzione ottimizzata tra tutti i componenti (batteria e inverter); supporto e garanzia da un unico produttore; compatibilità con gli inverter GoodWe Serie ES, EM, SBP; grado di protezione IP65 & -10˚C~50˚C (installazione esterna); montaggio a pavimento e a parete; meno di 18 centimetri di profondità. La nuova serie di batterie GoodWe è disponibile per il mercato nelle versioni a 5.4, 10.8, 16.2, 21.6, 27 e 32.4 kWh.



INTERSOLAR
Padiglione B2
Stand 210

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 004

CanadianSolar

BiHiKu7 CS7N-MB-AG
MODULO BIFACCIALE AD ALTA EFFICIENZA CON POTENZA FINO A 660 WP



Elevata potenza ed efficienza fino a 660W e 21,2%

Riduzione dei costi Lcoe fino all'8,9%

Compatibile con i principali inseguitori e inverter

Maggiore affidabilità: processo di LID/LeTID mitigation technology fino ad ottenere un 50% di degradazione inferiore

Celle: 210mm half-cut mono- PERC
Dimensioni: 2384 x 1303 x 35 mm

Disponibile anche in versione monofacciale

www.csisolar.com

Inverter & Storage

GROWATT
La batteria ARK per il mercato italiano



Growatt Italia presenta la nuova batteria modulare ARK. Compatta, versatile ed user friendly, è stata sviluppata per gli impianti residenziali e commerciali, anche in ottica del Superbonus.
Alla gamma di soluzioni Growatt per lo storage si aggiunge un prodotto pensato per adattarsi ad ogni tipo di esigenza, sia in termini di capacità che di spazio, ma soprattutto pensato per incontrare le esigenze degli installatori. Installazione semplificata e aggiornamento dei firmware da remoto sono infatti i tratti distintivi di questo prodotto. Grazie al sistema modulare, la batteria ARK può coprire un intervallo di capacità da 2,56 kWh a 25,6 kWh consentendo un elevato risparmio in termini di ingombro.
Adattabilità, efficienza, connettività e una garanzia di 10 anni sono ulteriori plus della batteria ARK.

INTERSOLAR
Padiglione B5
Stand 340

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 075

HUAWEI
Soluzioni per i grandi impianti su tetto



A Key Energy 2021 Huawei propone una novità per il segmento commerciale e industriale. Si tratta del nuovo inverter SUN2000-30/36/40KTL-M3, disponibile nelle potenze da 30, 36 e 40 kW. L'inverter, grazie alle elevate correnti in ingresso ai suoi quattro Mppt, può lavorare con gli ultimi pannelli bifacciali presenti sul mercato. La disposizione dei moduli è più flessibile per via degli ottimizzatori di potenza, anche in configurazioni parziali e con la possibilità di stringhe più lunghe. Un intervallo di tensione operativa più amplio consente inoltre una maggior produttività. Il monitoraggio è più semplice grazie alla compatibilità con le Smart Dongle Wlan/FE – 4G. In conclusione, con soli 43 kg di peso e un grado di protezione IP66, l'inverter offre semplicità e velocità di installazione.

KEYENERGY
Padiglione B7
Stand 017

INGETEAM
Sistema di accumulo Ingecon Sun Storage 1 Play per il residenziale



Accanto alle soluzioni per gli impianti fotovoltaici di taglia utility scale, come ad esempio il nuovo inverter centrale Ingecon SUN 3 Power C Series, Ingeteam partecipa a Key Energy e Intersolar con la nuova gamma di inverter ibridi per il residenziale. Ne è un esempio il nuovo sistema fotovoltaico di accumulo di energia per il residenziale composto dall'inverter ibrido Ingecon SUN Storage 1 Play, inverter intelligente grazie all'EMS integrato e dotato di due Mppt fotovoltaici e un ingresso per le batterie, e dalle batterie al litio modulari. Il sistema permette il passaggio istantaneo dalla rete elettrica al funzionamento a batteria, evitando ogni rischio di black-out. Il dispositivo è stato sviluppato per rispondere ad ogni tipo di esigenza di installazione: impianti di autoconsumo, impianti ad isola ed impianti back-up. L'impianto può essere inoltre monitorato attraverso l'app sviluppata di Ingeteam, Ingecon SUN Monitor, che in maniera semplice permette di tenere sempre sotto controllo i consumi.

INTERSOLAR
Padiglione B5
Stand 430

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 119

KOSTAL
Nuove compatibilità



Kostal Solar è presente sia a Intersolar sia a Key Energy con diverse novità. Vista la situazione di mercato e di shortage di materie prime che l'azienda verifica quotidianamente, Kostal ha pensato di ampliare la tipologia e la taglia di batterie che si possono abbinare ai propri inverter Plenticore Plus. Chi verrà in fiera potrà approfondire le possibilità di abbinamento sia con nuovi marchi di batteria (Nilar, BMZ ed Axitec) sia la possibilità di connettere in parallelo più batterie BYD grazie alla combiner box. In questo modo, si potranno realizzare sistemi di accumulo a multipli di 66 kWh di capacità per tutti gli impianti fotovoltaici in bassa tensione.

INTERSOLAR
Padiglione B5
Stand 530

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 054



RIELLO SOLARTECH
"RS Hybrid", lo storage per applicazioni residenziali

Riello Solartech partecipa a Key Energy con il sistema di storage composto dai nuovi inverter ibridi RS e moduli batteria agli ioni di litio-ferro-fosfato da 4,8 kWh. Gli inverter RS Hybrid sono disponibili nelle potenze da 3,6 e 6 kW, doppio Mppt, dotati di sezionatori lato DC, AC e batterie, scaricatori di sovratensione cat. 2 e modulo di backup per un'installazione plug & play. Le batterie agli ioni di litio-ferro-fosfato dei sistemi di accumulo sono disponibili in moduli in bassa tensione isolati (48Vdc) per una maggiore sicurezza in ambito residenziale con una capacità 100 Ah (4.800 Wh) disponibile per una scarica completa (DOD 100%).

KEYENERGY
Padiglione B7
Stand 199

Inverter & Storage

SAJ
Inverter ibridi H2 in versione monofase e trifase



SAJ sta per presentare la nuova linea di inverter ibridi (serie H2) e batterie (serie B2) per applicazioni residenziali e commerciali. La nuova serie H2, dall'accattivante design con display LED, sarà disponibile per impianti monofase (da 3 a 6 kW) e trifase (da 5 a 10 kW). Il sovradimensionamento CC del 150% e la corrente di stringa di 16 A consentono flessibilità di progetto, mentre la funzione Afci ne migliora ulteriormente la sicurezza di utilizzo. Di nuova generazione è anche la batteria al litio ad alta tensione serie B2, il cui design modulare fino a 24kWh, la facilità di installazione e la protezione IP65 la rendono ideale per ogni ambiente domestico o commerciale

INTERSOLAR
Padiglione B5
Stand 360

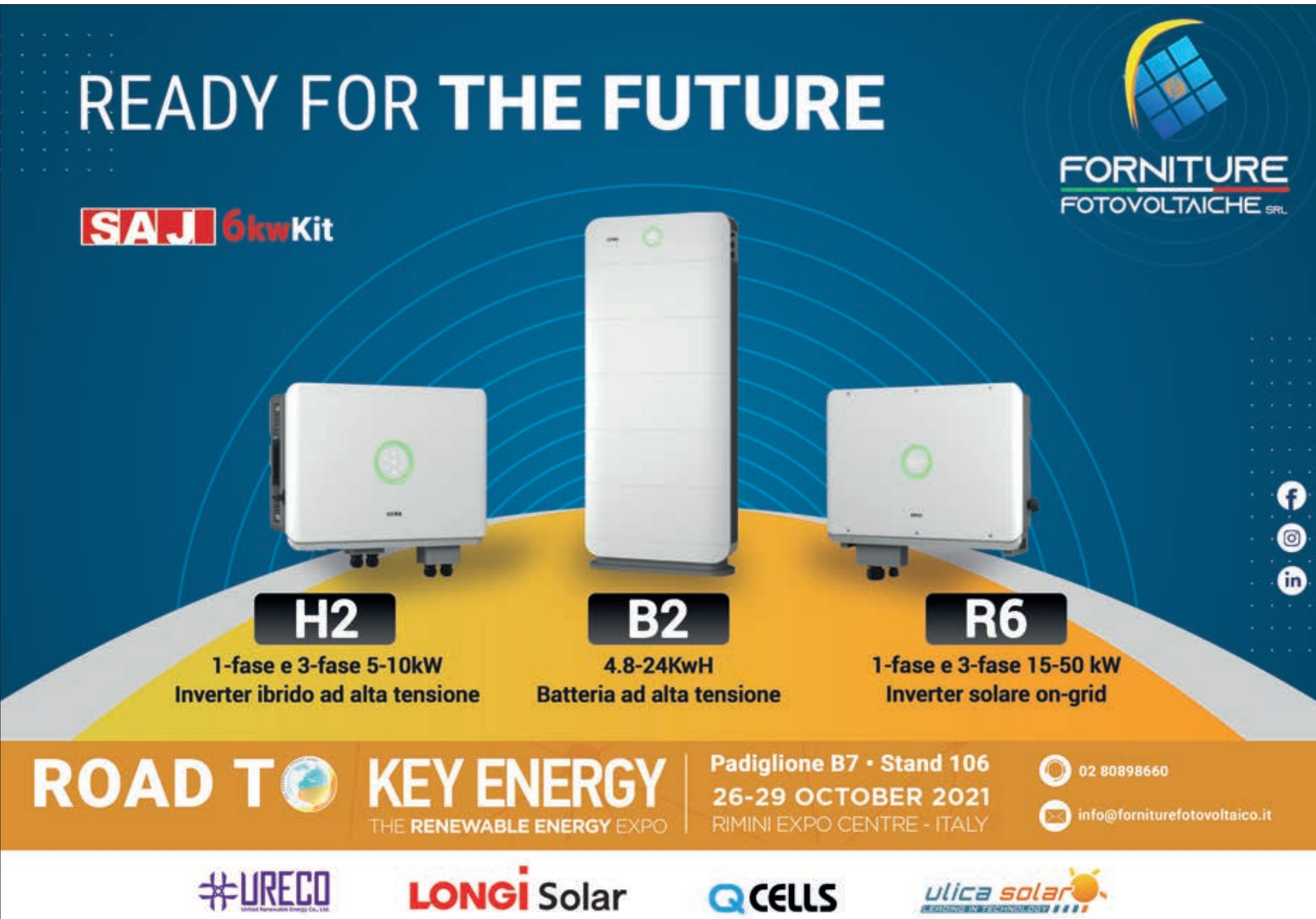
KEYENERGY
Padiglione B7
Stand 105

SUNGROW
Soluzione completa per lo storage residenziale

Sungrow lancia una soluzione per lo storage residenziale. Si tratta di un pacchetto completo che combina tra loro gli inverter ibridi monofase della nuova serie RS, da 3 a 6 kW, e le batterie modulari SBR con capacità fino a 19,2 kWh. Con questa soluzione è possibile configurare la batteria a partire da 3 fino a 6 moduli, permettendo quindi di aumentare la capacità da 9,6 kWh fino a 19,2 kWh. Non è richiesto nessun cablaggio tra i singoli moduli batteria, che pesano solo 33 kg, per una facile installazione. La corrente di scarica massima di 30 A permette inoltre di massimizzare l'autoconsumo. Questa soluzione include un contatore di energia monofase e un modulo WiNet che offrono il monitoraggio dei dati in tempo reale con aggiornamenti ogni 10 secondi e l'attivazione della funzione di back-up in caso di black-out della rete.



INTERSOLAR
Padiglione B5
Stand 310



Inverter & Storage

SUNWAYS
L'ibrido trifase a prova di revamping

Il produttore di inverter tedesco Sunways partecipa a Intersolar con i suoi inverter ibridi trifase. I prodotti hanno una potenza che va da 4 a 12 kWp e possono raggiungere un'efficienza di conversione del 98,2%.
A dicembre 2020, l'azienda aveva avviato un intervento di revamping per un impianto di taglia utility scale da 6,6 MWp situato a Udine e installato nel 2011. Fino ad oggi l'azienda ha fornito i primi 250 inverter trifase da 12 kWp. Alla fine dei lavori, saranno 552 i convertitori installati.
L'intervento di revamping è seguito da SE Project, azienda partner di Sunways.



INTERSOLAR
Padiglione B5
Stand 140

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI
Nuova serie, nuove funzionalità



La Green Innovation di Zucchetti Centro Sistemi (ZCS) presenta a Key Energy la nuova serie di inverter ibridi monofase ZCS Azzurro HP. L'azienda ha deciso di allargare la propria offerta lanciando la nuova serie HP che offre nuove funzionalità e prestazioni ulteriormente migliorate. Fra le principali novità si elencano la potenza di carica e scarica maggiorata fino a 5 kW così da ottimizzare in ogni condizione la resa del sistema e massimizzare l'autoconsumo, e la possibilità di funzionamento in parallelo, per poter gestire con la massima efficienza installazioni di potenza elevata e la modalità di supporto stand alone potenziata per garantire la continuità di esercizio in caso di black-out elettrico.

INTERSOLAR
Padiglione B6
Stand 136

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 156

WESTERN CO
L'inverter W-Hi estende le opportunità



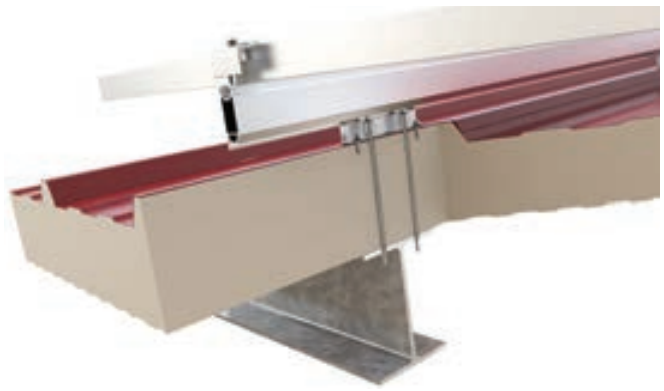
A Key Energy Western CO esporrà la nuova linea d'inverter W-Hi destinata al mercato residenziale e commerciale. Si tratta di convertitori con tecnologia HD-Wave, sovraccarico del 40% lato DC, sezionatore DC e Wi-Fi sempre integrato e con 10 anni di garanzia standard. Grazie alle sue funzioni, questa nuova famiglia di inverter apre nuovi canali di business per Western CO, come ad esempio quello delle comunità energetiche. La gamma entro i prossimi sei mesi sarà completa di sistemi ibridi e inverter commerciali fino a 100kW.

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 65

Sistemi di montaggio

AEROCOMPACT
Sistema di supporto per impianti su pannelli sandwich

Aerocompact ha sviluppato un nuovo sistema di supporto per impianti fotovoltaici su pannelli sandwich. La soluzione non sollecita né danneggia i pannelli in quanto trasferisce tutte le forze di compressione e trazione direttamente nella sottostruttura del tetto. Il cuore della soluzione di scaffalatura del sistema modulare Compact Metal è il binario di supporto TR74 da 5,8 metri.
Grazie al nuovo sistema di Aerocompact, il binario non poggia direttamente sul tetto, ma è collegato alla struttura sottostante con viti di supporto autoperforanti. La sottostruttura fotovoltaica è interamente supportata su di essa. Pertanto, nei pannelli sandwich non vengono introdotte forze di compressione o trazione dovute al vento o alla neve. Manicotti distanziatori e supporti aggiuntivi garantiscono che la distanza tra il binario e il tetto sia mantenuta uniformemente, garantendo così una buona ventilazione posteriore. Una gomma sigillante premontata impedisce infine all'umidità di entrare nelle perline in rilievo.



INTERSOLAR
Padiglione A4
Stand 370

CONTACT
Nuova zavorra con inclinazione di 10°

Contact Italia partecipa alla fiera Key Energy di Rimini per presentare le novità di prodotti e tutte le soluzioni di montaggio per impianti fotovoltaici. Particolare attenzione è dedicata alla nuova zavorra con inclinazioni 10° per impianti con esposizione est-ovest e al sistema integrato SolarLock con le sue tre diverse modalità di impiego: per tetto a falda, pensilina per parcheggio e facciate ventilate. Durante i quattro giorni di fiera e possibile anche registrarsi e scoprire con i tecnici commerciali il nuovo configuratore per il dimensionamento degli impianti.

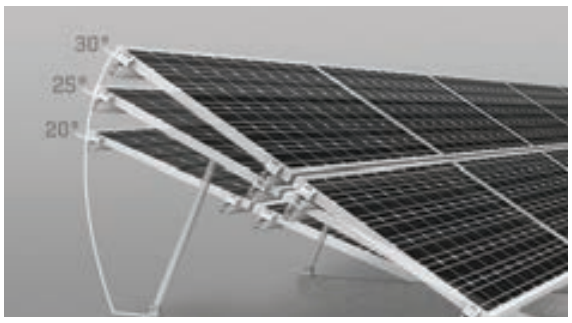


KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 193

Sistemi di montaggio

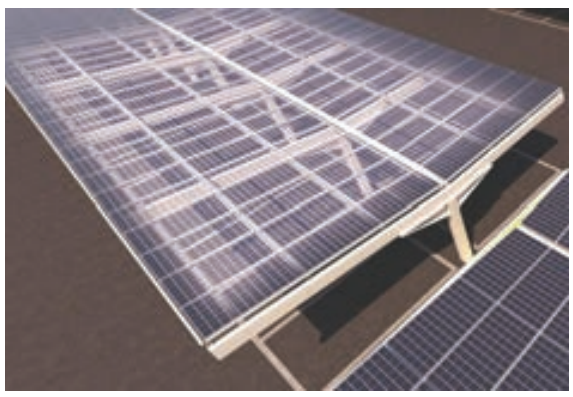
K2 SYSTEMS
Sistema di montaggio fotovoltaico TiltUp Vento

K2 Systems è presente a Intersolar con tante novità per tetti inclinati e piani. Tra questi, l'azienda punta i riflettori sul nuovo sistema TiltUp Vento per tetto piano, progettato per inclinazioni di 20°, 25° e 30°. Pochi componenti, molte possibilità di disposizione e orientamento dei moduli caratterizzano la modularità e la flessibilità di questo nuovo sistema. Anche il montaggio è progettato per essere flessibile: zavorrato con plinti in cemento o direttamente ancorato al tetto. Sarà possibile, infine, progettare il nuovo TiltUp Vento nel software online e gratuito K2 Base.



INTERSOLAR
Padiglione A4
Stand 270

RCM
Pensiline e strutture di supporto per impianti fotovoltaici



RCM partecipa a Key Energy con le sue strutture di montaggio in acciaio per impianti fotovoltaici. Particolare attenzione è rivolta alle pensiline fotovoltaiche, che l'azienda fornisce in versione classica o con il sistema di raccolta acqua integrata nella struttura portante che non necessita di sotto copertura. Quest'anno l'azienda ha già acquisito commesse per una decina di pensiline, che una volta realizzate occuperanno una superficie di 20mila metri quadrati.

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 129

TEKNOMEGA
Un software per ogni tipologia di copertura

Teknomega porta a Key Energy tutta la sua gamma di sistemi di fissaggio, ma particolare attenzione è rivolta al nuovo software Ωwaresun, da pochi mesi disponibile per il mercato italiano.
Grazie a questo nuovo strumento, in pochi click e da qualsiasi dispositivo è possibile generare la lista prodotti per il fissaggio degli impianti fotovoltaici. Il software è disponibile per qualsiasi tipologia di fissaggio e di tetto: su copertura edilizia e industriale, tetto a falda, in lamiera grecata, lamiera aggraffata e in fibrocemento.



KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 026

Altro

BAYWA R.E.
Un award nell'agrovoltaico



Il gruppo BayWa r.e. partecipa a Intersolar focalizzando l'attenzione sulla soluzione dell'agrovoltaico, i relativi ambiti di applicazione e i vantaggi di questa nuova applicazione.
L'azienda, in collaborazione con alcuni produttori agricoli, sta sviluppando diversi progetti che hanno lo scopo di dimostrare che l'agrovoltaico può supportare gli agricoltori nell'adattamento al cambiamento climatico contribuendo contemporaneamente alla decarbonizzazione del settore. Una situazione vantaggiosa sia per l'agricoltura che per l'industria delle rinnovabili. Grazie a questo innovativo sistema che combina frutta e fotovoltaico, BayWa r.e. è stata di recente premiata con lo "Smarter E Award" nella categoria "Outstanding Project" per un impianto realizzato nei Paesi Bassi. Key Energy vede invece, per la prima volta, la presenza in un unico stand delle società: Baywa r.e. Solar Systems, specializzata nella distribuzione di componenti fotovoltaici; BayWa r.e. Power Solutions, per le soluzioni energetiche per le aziende; infine Baywa r.e. Operation Services, per le attività di gestione e manutenzione degli impianti.

INTERSOLAR
Padiglione A5
Stand 170.171

KEY ENERGY
Padiglione B7-D7
Stand 5

FORNITURE FV
Nuova partnership con SAJ

Forniture Fotovoltaiche presenta il kit SAJ, con la quale ha stipulato un accordo di partnership per la distribuzione in Italia. Il Kit comprende inverter, batteria (con BMS integrato) e Smart Meter.
L'inverter Ibrido SAJ – serie H1 mira a garantire flessibilità, back-up (con potenza fino a 5 kW), elevata efficienza di carica e semplicità di configurazione. La batteria SAJ ha una capacità di 5,1 kWh ed è stata sviluppata per applicazioni residenziali. Nell'ambito della sua strategia di localizzazione, SAJ ha creato più di 80 centri di assistenza in tutto il mondo, Italia compresa.







KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 106/107

ELFOR
Un nuovo brand per la quadristica di protezione degli impianti FV

WARTER

Elfor partecipa a Key Energy portando con sé la novità Warter, nuovo marchio registrato che l'azienda distribuirà in Italia per quanto riguarda la quadristica di protezione per impianti fotovoltaici. Per completare la gamma di prodotti inerenti al solare, Elfor ha infatti deciso di introdurre il marchio Walter che fornisce una dote completa nel campo della quadristica di protezione sia in CC che in CA. Warter inoltre utilizza componenti di qualità che permettono di offrire un prodotto oltre che in linea con le normative vigenti, quindi sicuro, duraturo e dall'estetica accattivante.

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 035

ISIDORO SYSTEM
Un sistema antintrusione per proteggere il FV dai volatili



Isidoro System è presente a Key Energy con il suo sistema per proteggere gli impianti solari dall'intrusione dei volatili. La barriera è costruita in Italia, realizzata in acciaio inox, non invalida le garanzie dei pannelli, è garantita fino a 25 anni e si installa rapidamente con una semplice chiave a brugola. È universale e si adatta ad ogni tipo di pannello solare e qualsiasi tipo di tetto, inoltre è progettata per non impedire la naturale areazione dei moduli.

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 146



KIWA
Acquisizione nel solare

Kiwa ha recentemente concluso l'operazione di acquisizione di PV Evolution Labs, uno fra i principali laboratori di testing per il settore solare downstream e dell'accumulo di energia negli Stati Uniti d'America.
L'acquisizione di Pvel va così a completare il portafoglio di Kiwa nel mercato internazionale dell'energia solare, già ricco di servizi sia per il mercato upstream sia per quello downstream, dai servizi di testing, ispezione e certificazione, ai servizi di technical advisory ed energy engineering.

INTERSOLAR
Padiglione A5
Stand 570

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 078

Altro

MENNEKES
Wallbox da parete Amtron Compact per la ricarica dei veicoli elettrici



Per incentivare la scelta elettrica nei contesti privati e domestici, Mennekes lancia in Italia la
nuova wallbox Amtron Compact. Il design compatto la rende ideale per abitazioni private e anche per i garage più piccoli Il cavo integrato lungo 7,5 metri con presa MEnnekes di tipo 2 assicura la ricarica di tutti i veicoli elettrici, ganrantendo elevata maneggevolezza.
Come tutte le Amtron, anche la versione Compact resiste ad acqua e polvere con certificazione IP54, e può essere quindi installata liberamente anche in spazi esterni.

KEY ENERGY
Padiglione D7
Stand 050

METEOCONTROL
Grafico di simulazione dell'inverter Vcom Cloud



Meteocontrol ottimizza ancora di più il monitoraggio delle installazioni solari. L'algoritmo di simulazione a livello di impianto, disponibile sul grafico Solar power, viene ora applicato a tutti gli inverter e visualizzato sul nuovo grafico di simulazione nella sezione di valutazione. La nuova simulazione si basa sui dati di irraggiamento del sensore dal vivo. Le caratteristiche fisiche come pure i dati principali di ogni inverter sono considerate per il rendimento teorico previsto, il quale è ottimizzato da algoritmi di apprendimento automatico al fine di ottenere i risultati più accurati possibili. Le perdite stimate tra i risultati della simulazione e il rendimento misurato vengono indicate sul grafico per dare una visione d'insieme del rendimento degli inverter dell'impianto su base giornaliera. Con questo approccio, Meteocontrol mira a rintracciare in modo intelligente eventuali scostamenti tra il valore target calcolato e il valore misurato a livello di componente e a risolvere eventuali errori in modo rapido e semplice per gli utenti.

INTERSOLAR
Padiglione B5
Stand 350

Altro

SENEC
La colonnina Senec.Wallbox dpm per la ricarica domestica



A Key Energy Senec conferma il suo posizionamento come fornitore di prodotti e servizi a 360° per l'autosufficienza energetica. Oltre ai sistemi di accumulo e ai moduli bifacciali Senec. Solar M390, particolare attenzione sarà riservata alla nuova Senec.Wallbox dpm, una stazione di ricarica domestica per veicoli elettrici compatta, flessibile e facile da installare, dotata di un sensore capace di adattare la potenza di carica alla potenza elettrica disponibile in casa, in modo da evitare black-out. Sguardo anche ai servizi che l'azienda affianca all'acquisto dei prodotti, come ad esempio la nuova convenzione con Findomestic, che dà la possibilità di accedere per l'acquisto die prodotti Senec a finanziamenti a tassi agevolati.

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 38

SOLAREDGE
Sistema di gestione smart per il residenziale



In occasione di Intersolar 2021, SolarEdge presenta SolarEdge Home, il nuovo sistema di gestione smart energy progettato per ottimizzare l'utilizzo dell'energia a livello domestico. SolarEdge Home gestisce e monitora dinamicamente la produzione, il consumo, il backup e l'accumulo di energia, in tempo reale, ottimizzando al tempo stesso la connessione con la rete. Questo ecosistema energetico domestico si basa sul nuovo inverter SolarEdge Energy Hub, abbinato alla nuova batteria Energy Bank, disponibile per sistemi monofase e trifase. Questi prodotti interagiscono con una gamma completa di dispositivi smart energy, come il nuovo contatore inline, il regolatore per accumuli termici, la presa smart e il relay, oltre al caricabatterie per veicoli elettrici e l'interfaccia di backup domestico di SolarEdge Home. Tutti i dispositivi di SolarEdge Home comunicano in modalità wireless attraverso il nuovo sistema di comunicazione mesh proprietario SolarEdge Energy Net, che offre una valida alternativa al Wi-Fi.

INTERSOLAR
Padiglione H5
Stand 110

LA MOBILITÀ ELETTRICA AL CENTRO DI MCE 2022

IN OCCASIONE DELL'EVENTO, IN PROGRAMMA DALL'8 ALL'11 MARZO 2022, L'ATTENZIONE SARÀ FOCALIZZATA ANCHE SU PRODOTTI E SERVIZI DEL COMPARTO E-MOBILITY

MCE Mostra Convegno Expocomfort, evento di riferimento per i settori riscaldamento, raffrescamento, energie rinnovabili ed efficienza energetica, in programma a Milano dall'8 all'11 marzo 2022, porrà particolare enfasi sulla mobilità elettrica. La fiera si concentrerà, tra gli altri, sui servizi e i benefici di cui gli utenti di uno smart building possono usufruire grazie allo sviluppo di una mobilità a zero emissioni, che sia pedonale, ciclabile, elettrica e metta al centro il trasporto pubblico.
Dopo la frenata del 2020 per i timori legati alla pandemia, sono tornati a correre anche tutti i trasporti smart, monopattini, bike e scooter, che rappresentano il 90% dei veicoli in sharing.
A raccontare la ripresa green della mobilità sarà proprio fitta agenda di convegni e seminari organizzati a MCE - Mostra Convegno Expocomfort 2022 all'interno degli appuntamenti di That's Smart, l'area dedicata a Home & Building Automation, fotovoltaico, storage ed electric mobility, dove si svilupperà la discussione sui nuovi modelli di business e il rafforzamento delle strategie verso la carbon neutrality.
«Il Piano Nazionale Integrato per l'Energia e il Clima fissa al 2030 l'obiettivo di un parco circolante di veicoli elettrici pari a 6 milioni di unità in Italia, obiettivo decisamente ambizioso, ma che crea attorno alla smart mobility un grande fermento



nel breve periodo», dichiara Massimiliano Pierini, managing director di Reed Exhibitions Italia, che organizza MCE - Mostra Convegno Expocomfort. «Nell'ambito di That's Smart vogliamo raccontare anche l'evoluzione futura del mondo della mobilità, volta verso un modello più sostenibile dal punto di vista ambientale, economico e sociale, e attraversato da trend innovativi legati all'elettrificazione, alla guida autonoma e allo sharing. A questi si aggiunge la Vehicle-Grid Integration, la modalità di ricarica che prevede la fornitura di servizi di rete da parte dei veicoli elettrici, sulla base di flussi bidirezionali di energia dalla rete al veicolo e viceversa. Agire in maniera sinergica su tutti i fattori, relativi alle auto elettriche, all'infrastruttura e ai servizi di ricarica, è condizione necessaria al fine di raggiungere scenari di sviluppo più ambiziosi e consentire al Paese di collocarsi ai primi posti nel quadro europeo, con evidenti ricadute positive sugli operatori e su tutto il sistema-paese. Abbiamo registrato la rivoluzione in atto e recepito il bisogno di tutti gli operatori del settore di tornare a confrontarsi in un ambiente dinamico e denso di occasioni di relazione».
All'interno degli spazi di MCE 2022, Reed Exhibitions Italia ha già predisposto tutte le risorse tecniche e umane per supportare espositori e visitatori in tutti i momenti di permanenza nel quartiere fieristico; in conformità con le vigenti procedure, l'accesso alla manifestazione sarà consentito esclusivamente ai soggetti muniti di certificazione verde Covid-19; la macchina organizzativa metterà pertanto a disposizione hub per tamponi antigenici in prossimità degli ingressi. Soprattutto è già stato predisposto l'impiego di personale incaricato di monitorare e promuovere il rispetto delle misure di prevenzione e attuare un'intensa attività di pulizia e sanificazione di tutti gli ambienti del quartiere fieristico e in particolare prima dell'inizio di ogni evento.

Altro

STAUBLI
Nuovo team, nuova rete di distribuzione



Staubli, con il nuovo team dedicato al fotovoltaico, spiegherà il concetto di bancabilità degli impianti applicato alle connessioni elettriche e la non compatibilità tra connettori di diversi produttori. Il team composto da Andrea Viaro (head of alternative energies Emea), Fabio Lantean (head of alternative energies Italy) e Cristina Crippa (sales assistance), presenta inoltre le principali novità tecniche e la rinnovata rete di distribuzione durante la fiera Key Energy.
La sfida principale per il team è quella di trasferire a tutti gli operatori del settore l'importanza delle connessioni elettriche negli impianti fotovoltaici. "Scegliere il miglior modulo fotovoltaico oppure l'inverter con la maggiore efficienza", si legge in una nota dell'azienda, "diviene totalmente inutile se le connessioni, che premettono di trasferire l'energia prodotta, sono di scarsa qualità o generano perdite".

KEY ENERGY
Padiglione B7
Stand 198

VIESSMANN
Caldaia a biomassa Schmid

Viessmann è presente anche quest'anno a Ecomondo per presentare le sue soluzioni in ambito industriale. In particolare l'azienda espone prodotti e tecnologie che consentono di sfruttare tutte le fonti di energia per massimizzare l'efficienza e assicurare alle aziende particolarmente energivore un ritorno economico del loro investimento. Tra le novità in esposizione ci sono, ad esempio, le nuove caldaie a biomassa a marchio Schmid, introdotte recentemente nel catalogo Viessmann. Questa soluzione va ad affiancarsi alle novità nel campo del fotovoltaico e dello storage.



KEY ENERGY
Padiglione B5D5
Stand 017

VSB
Una spinta ulteriore sul mercato italiano

VSB Energia Verde Italia partecipa a Key Energy 2021 con l'obiettivo di presentarsi al mercato italiano e creare nuovi contatti. Nonostante l'azienda sia presente in Italia dal 2011, finora aveva lavorato principalmente sullo sviluppo di progetti eolici e fotovoltaici nel territorio meridionale dalle sedi di Potenza e Palermo. Con l'apertura della filiale di Roma, VSB intende accelerare lo sviliuppo di nuovi progetti in tutta Italia.

KEY ENERGY
Padiglione D7
Stand 198



SENEC PUNTA SU SERVIZI E MOBILITÀ ELETTRICA

L'AZIENDA SI PREPARA A CHIUDERE IL 2021 CON CIRCA 50 MILIONI DI EURO DI RICAVI, E CON 150 MILIONI DI EURO DI CREDITO DI IMPOSTA GESTITO NELL'AMBITO DEL SUPERBONUS. IL 27% DELLE VENDITE FA RIFERIMENTO A PRODOTTI CHE L'AZIENDA HA DECISO DI AFFIANCARE ALLO STORAGE, TRA CUI MODULI E COLONNINE DI RICARICA ELETTRICA, SULLE QUALI PUNTERÀ CON MAGGIORE DECISIONE A PARTIRE DAL PROSSIMO ANNO

Da produttore di sistemi di storage, Senec punterà sempre di più alla fornitura di servizi e di soluzioni energetiche a 360°. Lo prevede il nuovo piano di crescita aziendale, che ha avuto inizio a gennaio 2021, quando Senec aveva deciso di raddoppiare il numero dei dipendenti per il mercato italiano, di aprire una nuova sede a Milano e di incrementare le attività di marketing. L'azienda tedesca intendeva così mettere in campo le risorse necessarie per raggiungere e superare gli obiettivi di crescita per il mercato italiano.
A distanza di nove mesi, i risultati hanno superato le aspettative.
Le previsioni per il 2021 stimano un volume di prodotti venduti e un fatturato quintuplicati rispetto all'anno scorso, per un valore di circa 50 milioni di euro per quanto riguarda le vendite e di 150 milioni di credito di imposta gestito. Senec infatti non assorbe solamente il credito di imposta relativo alla vendita dei suoi prodotti, ma anche quello maturato per interventi che rientrano nel Superbonus.



VITO ZONGOLI, MANAGING DIRECTOR DI SENEC ITALIA: "SENEC È PRINCIPALMENTE CONOSCIUTA PER L'ACCUMULO, MA NELL'ULTIMO ANNO ABBIAMO VOLUTO METTERE IN ATTO UNA NUOVA STRATEGIA, SPOSTANDO IL FOCUS DALLO STORAGE ALL'AUTOSUFFICIENZA ENERGETICA A 360° E DAL PRODOTTO AL SERVIZIO AL CLIENTE".

NON SOLO STORAGE

Senec ha mosso i primi passi in Italia nel 2016 proponendosi al mercato con un'offerta di prodotto incentrata esclusivamente sullo storage. Nel corso degli anni, però, l'azienda ha ampliato la gamma proponendo un pacchetto che oggi comprende anche moduli fotovoltaici, colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici e servizi energetici.
Del totale venduto nel 2021, il 27% è rappresentato proprio da queste soluzioni. L'obiettivo dell'azienda è quello di triplicare il fatturato nel 2022 e nel 2023 a partire proprio dai servizi e dalla mobilità elettrica. In quest'ultimo ambito, l'offerta Senec include due stazioni di ricarica elettrica: la Senec.Wallbox pro è in grado di dialogare con il sistema di accumulo e, grazie a questa integrazione, consente di scegliere l'opzione "ricarica solare ottimizzata" che regola la potenza di ricarica in base alla potenza erogata dall'impianto fotovoltaico, in modo da ricaricare l'auto solamente con la propria energia solare; la Senec.Wallbox dpm ha invece il sensore DPM (Dynamic Power Management) che modula la potenza di carica in base alla potenza elettrica disponibile in casa, in modo da evitare black-out.
L'azienda si è inoltre specializzata sui servizi. Quest'anno Senec ha messo a disposizione dei clienti diverse soluzioni con l'obiettivo di supportarli nelle pratiche burocratiche relative al Superbonus, come le piattaforme Senec.Easy e le convenzioni con Leader110 e MCSmart. Recentemente, inoltre, l'azienda ha concluso un accordo con Findomestic per accedere a finanziamenti a tassi riservati e agevolati.
«La fine prevista del Superbonus porrà nuove sfide e probabilmente anche un freno al nostro settore», spiega Vito Zongoli, manging director di Senec, «ma noi ci stiamo già preparando al post per garantire ai nostri installatori partner delle soluzioni che possano agevolarli nella proposta dei nostri prodotti. I servizi finanziari e l'integrazione con la mobilità elettrica sono le due direzioni cardine su cui puntiamo.
La mobilità elettrica sarà il traino del settore energetico nei prossimi anni e l'abbinamento tra fotovoltaico e ricarica elettrica è ottimale sia per il risparmio dell'utente sia per la salvaguardia dell'ambiente. Per questo abbiamo in cantiere diversi progetti anche in questo ambito».

CAMPAGNA MARKETING

A tutto questo si è affiancata un'ampia campagna di comunicazione che ha incluso, tra gli altri, mass media come la radio (RDS, Radio 105, Virgin Radio, Radio 24), la televisione (Mediaset, Sky), i quotidiani generalisti e finanziari (Il Corriere della Sera, Italia Oggi, Skytg24), e ha permesso di raggiungere in tre mesi oltre 75 milioni di visualizzazioni.

A KEY ENERGY CON UN SUPER STAND



Senec ha deciso di festeggiare i risultati raggiunti nei primi dieci mesi del 2021 con diverse iniziative in occasione della fiera Key Energy di Rimini, dove sarà presente con uno stand a due piani alto sei metri. In questo spazio, è previsto un party aperto a tutti la sera del 27 ottobre, in cui verrà premiato il migliore installatore partner dell'anno, oltre alla sponsorizzazione di una delle conferenze principali della kermesse, il 28 ottobre, in cui i rappresentanti istituzionali del mondo del fotovoltaico e dell'accumulo discuteranno sul presente e futuro del settore in Italia.
«La fiera Key Energy», spiega Vito Zongoli, manging director di Senec, «sarà finalmente l'occasione per incontrarci di nuovo di persona e per questo l'abbiamo voluta trasformare in un appuntamento importante, in cui poter mostrare tutte le sfaccettature della nostra offerta e della nostra identità. Senec è principalmente conosciuta per l'accumulo, ma nell'ultimo anno abbiamo voluto mettere in atto una nuova strategia, spostando il focus dall'accumulo all'autosufficienza energetica a 360° e dal prodotto al servizio al cliente. Un tale cambiamento si rende necessario in un settore in cui la legislazione muta rapidamente e gli operatori del settore devono affrontare continuamente nuove sfide. Essere capaci di reagire prontamente a queste sfide con un'offerta diversificata di prodotti e di servizi a supporto è molto importante e, secondo noi, la chiave per avere successo in un ambiente così mutevole. Ecco perché siamo stati i primi a muoverci per l'accettazione del credito di imposta, abbiamo voluto proporre soluzioni per la gestione delle pratiche burocratiche legate al Superbonus e stiamo investendo fortemente nella visibilità del nostro marchio. Questa strategia si sta dimostrando vincente ed è questa la strada che continueremo a perseguire».
Senec è presente a Key Energy, dal 26 al 29 ottobre, presso il Padiglione B7, stand 38.

GEN-GIU 2021: IN ITALIA NUOVA POTENZA FOTOVOLTAICA A 362 MW (+40%)

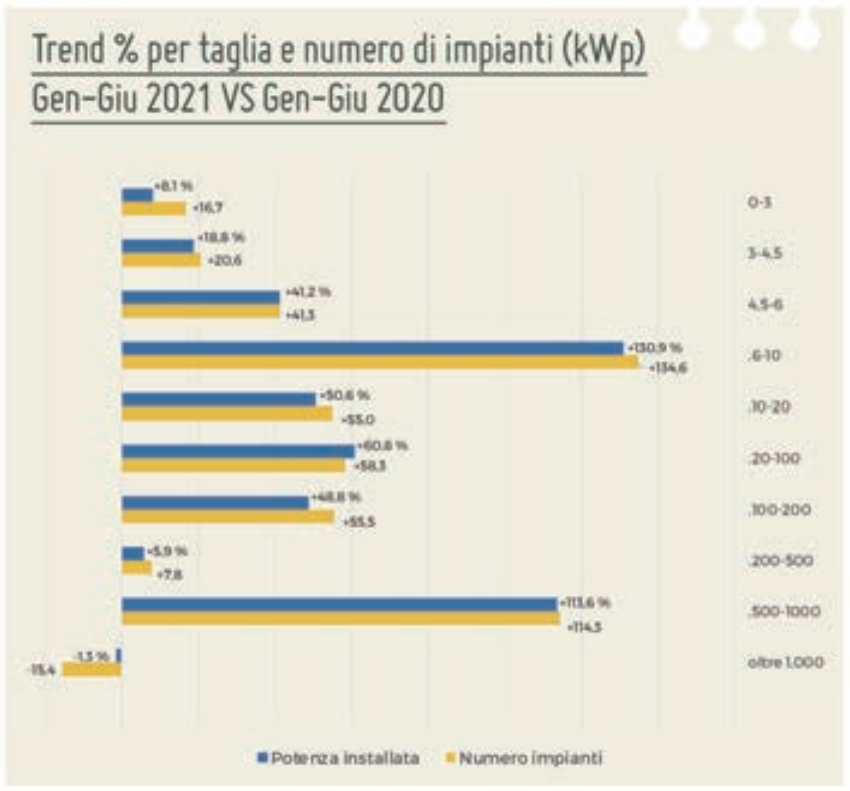
SI REGISTRA UNA CRESCITA SIGNIFICATIVA DEI NUOVI IMPIANTI DI TAGLIA COMPRESA TRA 6 E 10 KWP (+131%) E TRA 50 E 100 KWP (+113%). BENE ANCHE LE NUOVE INSTALLAZIONI DA 3 A 4,5 KWP (+18,8%)

Nei primi sei mesi dell'anno la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia è stata di 362 MW, con un incremento del 40% rispetto ai 259 MW dello stesso periodo del 2020. È quanto emerge dai dati Terna – Gaudì diffusi da Anie Rinnovabili.

In particolare, nei mesi di aprile e maggio è in crescita la potenza rispetto agli stessi mesi dell'anno precedente, mentre nel mese di giugno si verifica una leggera flessione (-12%). Complessivamente, da aprile a giugno sono stati realizzati e allacciati alla rete 211 MW di nuovi impianti, che vanno ad aggiungersi ai 151 MW del primo trimestre dell'anno.

Analizzando la segmentazione per taglia, nei primi sei mesi dell'anno gli impianti fino ai 20 kWp hanno coperto il 45% della nuova potenza installata in Italia, mentre quelli di taglia superiore a 1 MW costituiscono il 10% delle nuove connessioni.

In particolare, si registra una crescita significativa dei nuovi impianti di potenza compresa tra 6 e 10 kWp (+131%) e tra 50 e 100 kWp (+113%). Bene anche le nuove installazioni di taglia da 3 a 4,5 kWp (+18,8%) e da 10 a 200 kWp, con crescite attorno al 50%. Rispetto allo scorso anno soffrono ancora gli impianti di potenza superiore al MW, con una leggera flessione dell'1,3%, anche se nel secondo trimestre dell'anno si registra una lieve ripresa rispetto ai primi tre mesi. Degli undici impianti di potenza superiore al MW allacciati nei primi sei mesi, per un totale di 37 MW, sette sono entrati in esercizio nel secondo trimestre: due nella provincia di Viterbo, da 6 MW ciascuno, tre nella provincia di Venezia, per un totale di 15,5 MW e due, a Mantova e Pordenone, di potenza rispettivamente di 1,2 MW e 1,75 MW.

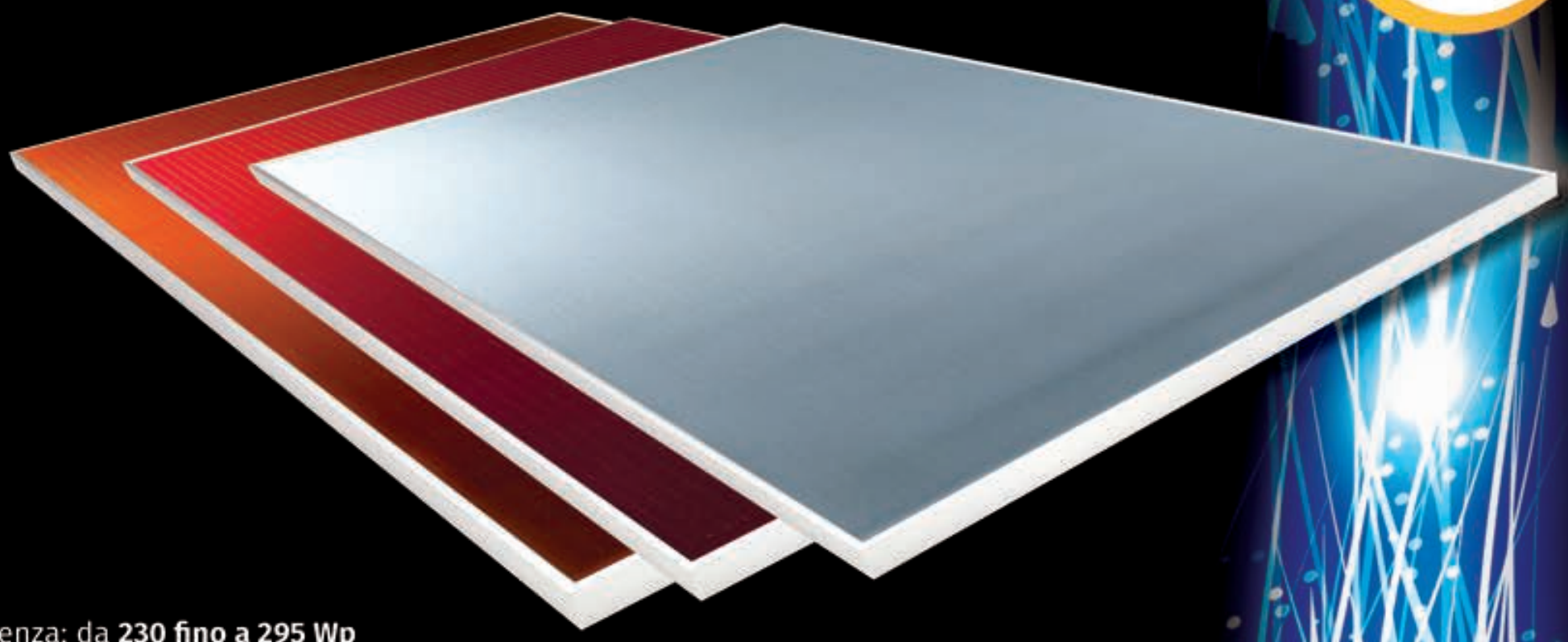




SILK® Pro Colour

NUOVA SERIE IN 3 COLORI:
SILVER, RED, ORANGE

BIPV

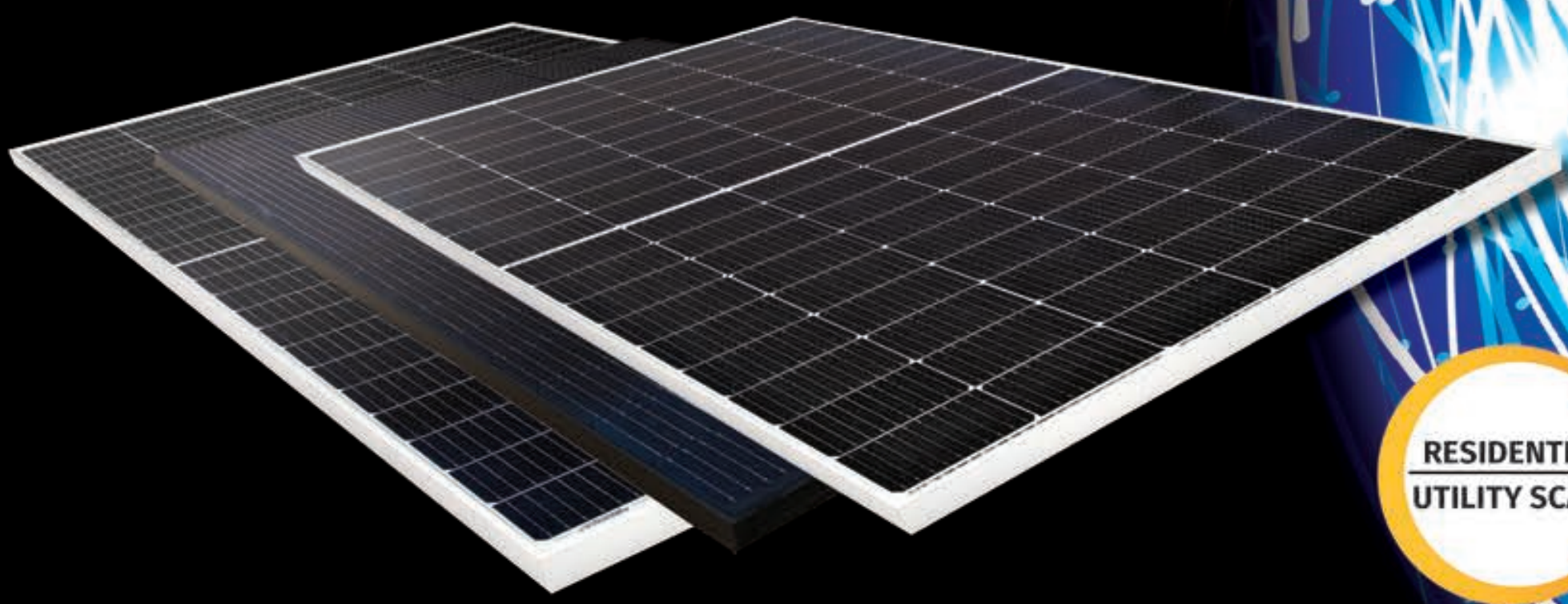


- Potenza: da **230 fino a 295 Wp**
- 120 mezze celle PERC 166 mm
- Vetro colorato e colore cornice personalizzabile
- Dimensioni: **1755 x 1038 x 35 mm, 19,7 kg**

FuturaSun®
anticipate tomorrow

NUOVA COLLEZIONE - NUOVA COLLEZIONE -
NOVITÀ 2021/22

SILK® Plus



RESIDENTIAL
UTILITY SCALE

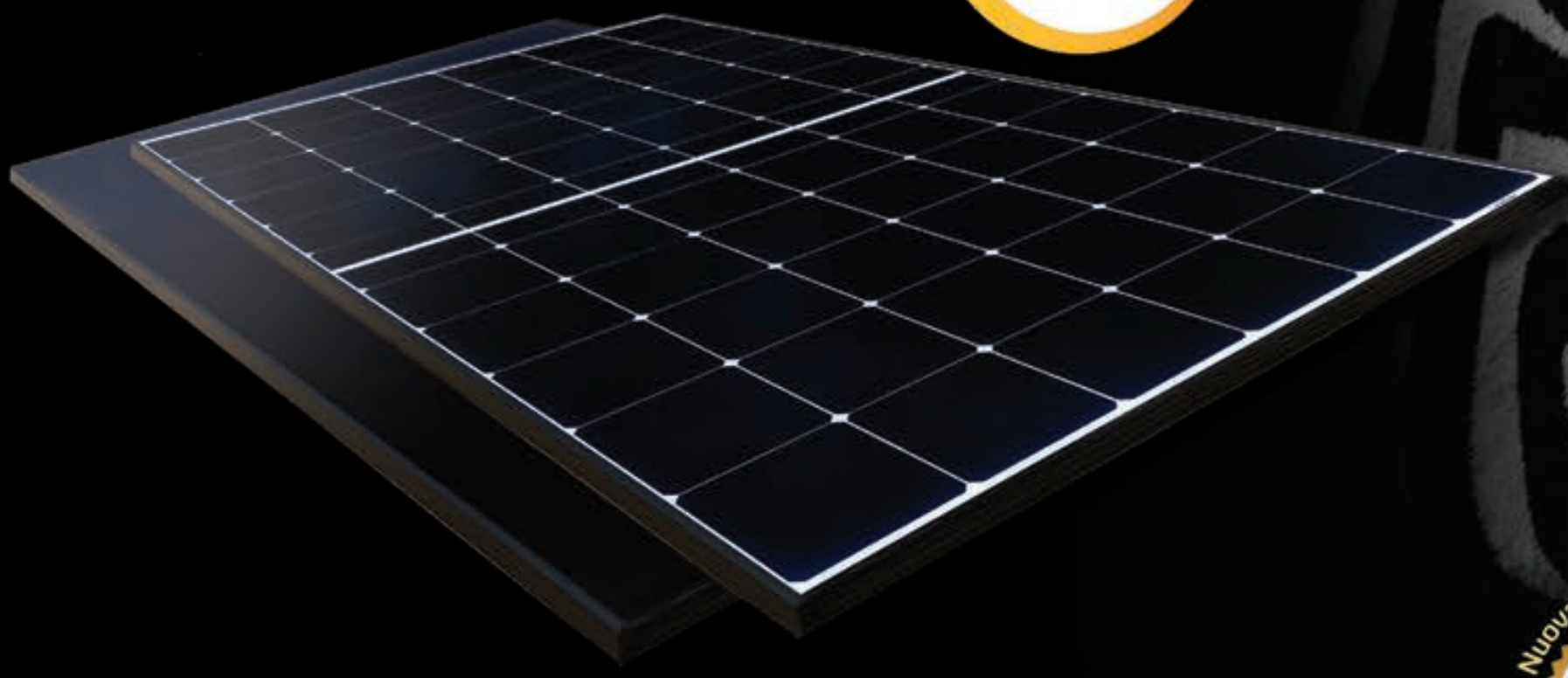
NUOVA LINEA DI MODULI CON MEZZE CELLE PERC DA 182 MM

Nuovo formato per impianti residenziali:
- 108 celle, **390-415 Wp**, efficienza modulo fino al **21,25 %**
- Dimensioni: **1722 x 1134 x 30 mm, 20,8 kg**

Nuovo formato per grandi impianti:
- 144 celle, **530-555 Wp**, efficienza modulo fino al **21,48 %**
- Dimensioni: **2279 x 1134 x 35 mm, 28,2 kg**

ZEBRA Pro

BACK CONTACT



- Potenza: da **415 fino a 430 Wp**
- Efficienza modulo fino al **21,84 %**
- Eccellente coefficiente di temperatura **-0,29 %/°C**
- Dimensioni: **1895 x 1039 x 35 mm, 21,0 kg**

NUOVA SERIE CON 132 MEZZE CELLE N-TYPE BACK CONTACT

Nuova Garanzia Prodotto **25 ANNI**

PER IL RESIDENZIALE, COMMERCIALE E UTILITY SCALE

Scopri di più su:
www.futurasun.com
info@futurasun.it

SILK® Premium

NUOVA LINEA DI MODULI CON CELLE PERC DA 210 MM 1/3 CUT

Nuovo formato per impianti residenziali:
- 120 celle, **390-405 Wp**, efficienza modulo fino al **21,03 %**
- Dimensioni: **1754 x 1098 x 30 mm, 21,0 kg**

Nuovo formato per grandi impianti:
- 150 celle, **480-505 Wp**, efficienza modulo fino al **21,05 %**
- Dimensioni: **2185 x 1098 x 35 mm, 26,3 kg**



RESIDENTIAL
UTILITY SCALE



MOBILITÀ ELETTRICA

UN PIENO DI OPPORTUNITÀ

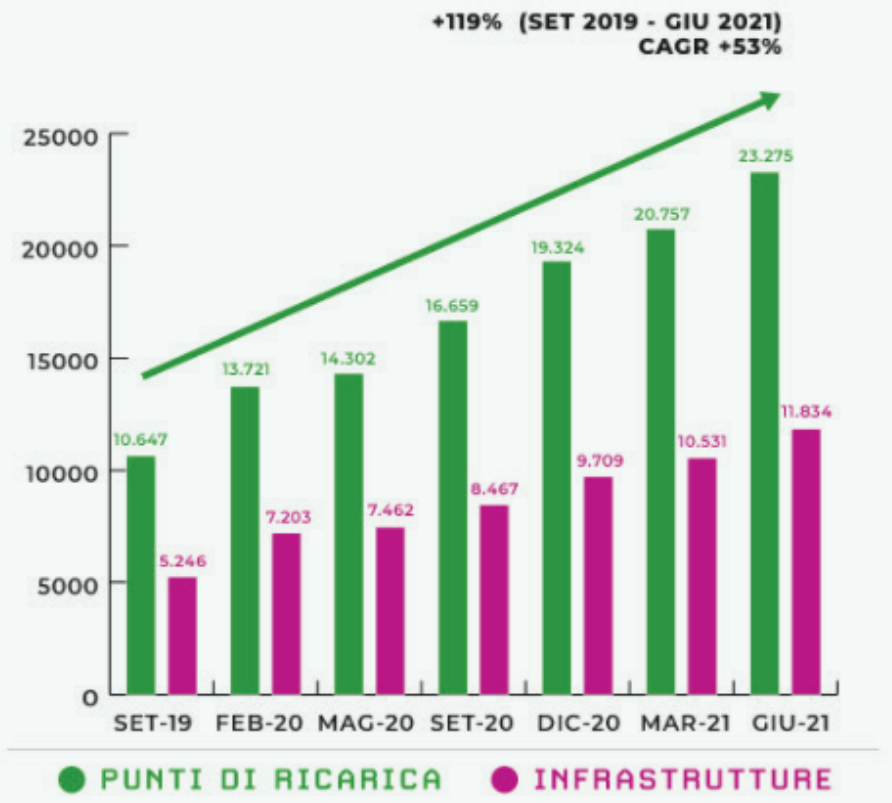
L'INEVITABILE CONVERSIONE GREEN DEL PARCO AUTO CIRCOLANTE IN ITALIA FARÀ ESPLODERE LA DOMANDA DI SOLUZIONI PER LA RICARICA. NEL NOSTRO PAESE A GIUGNO SONO STATI SUPERATI I 23.000 PUNTI DI RIFORNIMENTO CON UNA CRESCITA DEL 12% SUL DATO DI MARZO. DISTRIBUTORI E INSTALLATORI SI CONFERMANO FIGURE INDISPENSABILI NELLA CATENA DEL VALORE

DI ALDO **CATTANEO**



Punti di ricarica e infrastrutture in Italia





REGIONE	TOTALE PUNTI DI RICARICA	TOTALE INFRASTRUTTURE	TOTALE LOCATION
ABRUZZO	528	271	214
BASILICATA	172	91	83
CALABRIA	457	231	200
CAMPANIA	680	361	248
EMILIA-ROMAGNA	2.248	1.162	975
FRIULI-VENEZIA GIULIA	509	257	205
LAZIO	2.376	1.229	892
LIGURIA	679	349	278
LOMBARDIA	4.130	1.951	1.590
MARCHE	601	304	259
MOLISE	116	58	48
PIEMONTE	2.386	1.203	1.009
PUGLIA	922	475	417
SARDEGNA	705	356	268
SICILIA	902	459	376
TOSCANA	1.915	1.000	749
TRENTINO-ALTO ADIGE	979	536	486
UMBRIA	541	276	246
VALLE D'AOSTA	373	192	164
VENETO	2.056	1.075	746

La mobilità elettrica rappresenta un fattore fondamentale per la transizione energetica che dovremo affrontare nei prossimi anni. Certamente, con il rifinanziamento degli incentivi statali, l'incidenza del parco circolante elettrificato in Italia è tornato a crescere. In questa transizione particolare attenzione sarà data alle vetture full elettriche che, già nel 2020, nonostante la pandemia da Covid, hanno fatto registrare un livello di crescita impressionanti. In tutto questo non dobbiamo dimenticare che, come ci ricorda il presidente e fondatore di eV-Now! Daniele Invernizzi: «L'Italia è il Paese con il maggior numero di auto procapite d'Europa e quindi, se il punto di partenza è questo, è molto probabile che anche nel passaggio ai veicoli a emissioni zero il nostro Paese rimarrà quello con più auto full electric per abitante e questo ci

L'evoluzione della mobilità elettrica secondo Motus-E



Punti di ricarica installati in Italia nel 2020:
17 HPC da 75 a 150 kW + 3 AC fino a 22 kW

Previsioni 2021 :
2 HPC da 75 kW + 3 AC fino a 22 kW

OFFERTA

BayWa r.e. si pone sul mercato dell'eMobility come un partner in grado di affiancare il cliente in ogni fase del processo. Dall'individuazione della soluzione tecnologica alla progettazione, dalla realizzazione e alla gestione e manutenzione delle stazioni di ricarica, anche nel ruolo di Charge Point Operator - CPO. Copre l'intero mercato in termini di potenze di ricarica quindi dalla classica Wallbox domestica (da 3 a 22 kW) fino alle HPC Stations da 300 kW.

"UN UNICO INTERLOCUTORE"
Matteo Casadei, head of engineering & works di BayWa r.e



«BayWa r.e. è l'interlocutore unico per il cliente che voglia investire nell'installazione e gestione di una o più stazioni di ricarica. La flessibilità e la professionalità della nostra struttura ci consentono di ricoprire uno o più ruoli della catena del valore come consulente in fase di studio di fattibilità, fornitore, installatore, manutentore, CPO, così come quello di General contractor occupandoci, oltre che dei suddetti aspetti ed in partnership con studi accuratamente selezionati, anche della progettazione delle opere. La vocazione di BayWa r.e. nella fornitura di servizi è, da sempre, improntata sulla vicinanza alle infrastrutture gestite e ai clienti tramite l'impiego di personale diretto. Questo garantisce, non solo qualità e professionalità nell'esecuzione delle istallazioni, ma anche continuità e velocità di intervento in caso di malfunzionamenti o guasti. I nostri clienti sono aziende, start-up in ambito eMobility e multinazionali impegnate attivamente nella riduzione delle emissioni di gas serra».

""DEMOCRATIZZARE LA RETE DI RICARICA PUBBLICA IN ITALIA"
Roberto Colicchio Head of Business Development di Be Charge



«La nostra mission è quella di democratizzare la rete di ricarica elettrica pubblica in Italia, diventando protagonisti della transizione verso un sistema di mobilità sostenibile. Al momento sono oltre 5mila i punti di ricarica distribuiti in maniera capillare su tutto il territorio nazionale: sia su suolo pubblico nei tanti comuni italiani, sia in parcheggi privati ad accesso pubblico di forte interesse come quelli dei supermercati, centri commerciali, alberghi, stazioni di servizio, in ambito urbano e extraurbano. Essendo integrati nella filiera gestiamo in maniera diretta il network di ricarica grazie a una piattaforma informatica di proprietà (Charging Point Operator) e offriamo un servizio di altissima qualità al consumatore finale (Mobility Service Provider), ovvero il guidatore elettrico. Il nostro piano industriale prevede l'installazione nei prossimi anni di circa 30mila punti di ricarica di proprietà che erogheranno energia al 100% proveniente da fonti rinnovabili a cui si aggiungeranno quelli di terzi gestiti sulla nostra piattaforma. Per fare un esempio pratico, un'azienda, un albergo, un ristorante o un qualsiasi altro punto di interesse che voglia utilizzare delle colonnine di ricarica per i propri clienti o per la propria flotta aziendale si può rivolgere a noi per entrare a far parte e beneficiare della visibilità della nostra rete di ricarica».

dice le potenzialità che potrà avere il mercato italiano nei settori legati alla mobilità elettrica». Legato a doppio filo con il mercato delle auto elettriche è certamente quello delle colonnine di ricarica e la cui diffusione nel breve periodo subirà certamente una fortissima accelerazione.
Va ricordato che il Green Deal europeo prevede che le auto a combustibile fossile vengano gradualmente sostituite da quelle a emissione zero (al momento elettriche o a idrogeno) ed entro il 2035 non saranno più vendute auto a benzina e diesel. A tal fine sono stati fissati ambiziosi obiettivi per lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica in tutti i Paesi membri. L'Unione Europea ha come target quello di arrivare nel 2030 ad almeno 2,8 milioni di colonnine elettriche rispetto alle circa 260 mila di oggi.

UNA FOTOGRAFIA DELL'INSTALLATO

Secondo il report di Motus-E, con riferimento al 30 giugno 2021, in Italia risultano installati 23.275 punti di ricarica in 11.834 stazioni (o colonnine) e 9.453 location accessibili al pubblico. Una crescita consistente rispetto alla rilevazione di dicembre 2020, quando nel nostro Paese c'erano 19.324 punti di ricarica in 9.709 infrastrutture di ricarica accessibili al pubblico.
Purtroppo, circa il 15% delle infrastrutture installate alla fine del primo trimestre 2021 risultava non utilizzabile dagli utenti finali, in quanto non è stato possibile finalizzare il collegamento alla rete elettrica da parte del distributore di energia o per altre motivazioni autorizzative. Sempre a fine marzo 2021 si rileva in media che delle 11.834 stazioni di ricarica, l'80% è collocato su suolo pubblico (e.g. strada) mentre il restante 20% su suolo privato a uso pubblico (e.g. supermercati o centri commerciali).
In termini di potenza, il 95% dei punti di ricarica è in corrente alternata. Inoltre, il 19% dei punti sono a ricarica lenta (con potenza installata pari o inferiore a 7 kW), il 77% a ricarica accelerata o veloce in AC (tra 7,5 kW e 43 kW) e solo un 5% veloce in DC (da 44 kW in su) e quasi l'1% ad alta potenza o High Power Chargers – HPC (con potenze di almeno 100 kW). La Lombardia con 4.130 punti è la regione con la maggiore diffusione, e da sola possiede il 18% di tutte le installazioni. Seguono nell'ordine Piemonte, Lazio ed Emilia Romagna, il Veneto e la Toscana. Queste sei regioni complessivamente coprono il 65% del totale dei punti in Italia.



UN MODO PER VENDERE ENERGIA

I processi che portano all'installazione di una stazione di ricarica sono diversi. In generale a livello pubblico le figure di riferimento sono i Charging Point Operator (CPO), che gestiscono una rete di stazioni di ricarica (di proprietà o meno) interconnesse e funzionanti attraverso una piattaforma applicativa e che vendono l'energia erogata attraverso sistemi di pagamento spesso proprietari. I CPO, che molto spesso coincidono con le grandi utility e che hanno come core business la vendita di energia, evidentemente vedono nella diffusione delle colonnine un importante canale di sviluppo della loro attività e perciò presidiano questo mercato con pacchetti che comprendono hardware e servizi. È chiaro che i grandi player dell'energia e i Charging Point Operator, al fine di procurarsi le stazioni di ricarica, abbiano un filo diretto con i produttori, anche perché questi player necessitano spesso di volumi considerevoli e in tempi relativamente brevi. È in crescita la richiesta di installazione di terminali di pagamento per carte di credito e Bancomat direttamente sulle stazioni o su totem esterni come accade nelle stazioni di servizio tradizionali.

INTERCETTARE LA DOMANDA

I produttori di colonnine si trovano di fronte ad un ampio ventaglio di potenziali clienti che vanno dai grandi player dell'energia, come accennato, fino all'utente finale che ad esempio ha appena acquistato un auto elettrica, ma tocca anche aziende che vogliono offrire ai propri dipendenti o alla propria flotta aziendale il servizio di ricarica. Per arrivare ad esempio al consumatore finale, ci sono produttori di soluzioni di ricarica che siglano partnership anche con il mondo automotive, perché al momento della vendita di un'auto elettrica il cliente spesso manifesta l'in-



CHINT GLOBAL

OFFERTA

Chint propone due principali soluzioni di fascia media per la ricarica dei veicoli elettrici: Chint CEP, stazione di ricarica a parete di Mode 3 disponibile in versione monofase e trifase con presa a bordo oppure con cavo di ricarica, e Chint WCP-2, stazione di ricarica a parete di Mode 3 dal design accattivante e dotata di lettore Rfid Card per l'abilitazione all'uso.

INQUADRA IL QR CODE E SCOPRI L'OFFERTA

"OTTIMA QUALITÀ COSTRUTTIVA A PREZZI COMPETITIVI"
Domenico De Falco, direttore commerciale canale distribuzione di Chint



«Le soluzioni di Chint per la ricarica dei veicoli elettrici si distinguono per l'ottima qualità costruttiva a prezzi competitivi. Si tratta di prodotti dalle linee essenziali, estremamente compatti, facili da installare e utilizzare, caratteristiche che li rendono estremamente accessibili a qualsiasi tipologia di utente sia in ambito residenziale che commerciale privato. Il canale di vendita principale è rappresentato dai distributori e rivenditori presenti sul territorio nazionale. Alcuni di essi, grazie al rapporto di collaborazione consolidato, hanno scelto di installare le stazioni di ricarica Chint presso i punti vendita di maggior affluenza dando l'opportunità all'installatore di toccare con mano la qualità e validità del prodotto. Un canale di vendita in via di sviluppo è rappresentato dalle autofficine, che trovano le soluzioni per l'Ev charging di Chint molto interessanti nell'ottica di un servizio da offrire a loro volta ai loro utenti. La proposta riscontra inoltre notevole interesse anche presso gli specialisti del fotovoltaico che riscontrano in Chint un partner a 360 gradi in grado di offrire soluzioni complete per l'efficientamento energetico dai moduli fotovoltaici mono e policristallini, agli inverter, al cavo solare, fino ai sistemi di protezione DC e AC e ai quadri stringa e lato AC».

FIMER

Punti di ricarica installati in Italia nel 2020:
Più di 35.000

Previsioni 2021 :
Più di 54.000

Mix installato: 50% AC WallBox, 30% AC Station, 20% DC Station

INQUADRA IL QR CODE E SCOPRI L'OFFERTA

OFFERTA

La gamma di soluzioni di ricarica per veicoli elettrici Fimer si rivolge a tutti i segmenti di mercato, per un uso privato, pubblico e commerciale. La disponibilità di diversi modelli e modularità assicura la copertura di ampie fasce di prezzo e necessità.

"UNA GAMMA DI PRODOTTI PER OGNI ESIGENZA"
Gaetano Belluccio, managing director E-mobility di Fimer



«Dal 2017, Fimer ha espresso un forte interesse verso la transizione energetica, con investimenti mirati a supporto di tale cambiamento, specialmente nel settore e-mobility. Con risultati importanti: i volumi sia produttivi che di fatturato in questo segmento sono triplicati di anno in anno. Oggi Fimer collabora con le cinque maggiori big utility italiane e vanta un portfolio di dieci tipologie di infrastrutture di ricarica. Obiettivo di Fimer è diventare protagonista del mercato grazie ad una gamma di prodotti in grado di andare incontro ad ogni esigenza e scenario di mercato, grazie ad una presenza diretta in più di 20 Paesi. L'impegno di Fimer sarà sempre più forte e teso a consolidare la propria presenza a livello globale fornendo soluzioni sempre più innovative, mirate e flessibili in grado di assecondare le richieste di utenti finali e utilizzatori».

DA ARERA E GSE NUOVE AGEVOLAZIONI PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI

PIÙ RICARICA MENO COSTI

Fino al 31 dicembre 2023 Arera, con la delibera 541/2020/R/EEL, consente di aumentare gratuitamente la potenza delle utenze private per ricaricare i veicoli elettrici durante la notte, la domenica e nei festivi, senza costi aggiuntivi e senza rivolgersi al proprio fornitore. Il servizio è gestito dal GSE. Fino al 31 dicembre 2023 sarà infatti possibile ricaricare il proprio veicolo elettrico avendo la disponibilità di una potenza di circa 6 kW, di notte, di domenica e negli altri giorni festivi, senza dover richiedere un aumento di potenza al proprio fornitore di energia elettrica, quindi senza dover sostenere costi fissi aggiuntivi dovuti all'incremento della potenza. Possono accedere alla sperimentazione gli utenti che hanno un contratto di fornitura di energia elettrica attivo, clienti domestici e non domestici (altri usi). La potenza impegnata deve essere non inferiore a 2 kW e non superiore a

teresse ad avere una postazione di ricarica presso la propria abitazione e questa esigenza può essere intercettata attraverso un filo diretto con i concessionari auto. Un canale di vendita in via di sviluppo è rappresentato anche dalle autofficine che, con la crescita del parco circolante elettrico, si stanno mostrando molto interessati nell'ottica di un servizio da offrire a loro volta ai loro utenti. Inoltre sono sempre più numerosi gli esercizi commerciali (ipermercati, centri commerciali, punti vendita...) o di accoglienza (ristoranti, bar, alberghi...) che vogliono offrire alla propria clientela questo tipo di servizio per avere un vantaggio competitivo sulla concorrenza. In questo caso l'obiettivo non è vendere energia, ma offrire un servizio. Instaurare un rapporto diretto anche con le diverse associazioni di categoria (ad esempio degli albergatori), permette di intercettare e rispondere a una domanda in modo rapido ed efficace. Le realtà commerciali o le strutture di accoglienza preferiscono avere il controllo diretto di questo servizio (che in molti casi viene offerto a titolo gratuito magari con un programma legato alle proprie carte fedeltà) e in molti casi prediligono l'acquisto diretto delle stazioni di ricarica e delegare la cura dell'installazione a uno

PRODOTTI E SERVIZI

BAYWA R.E. POWER



La stazione di ricarica ad alta potenza in corrente continua di BayWa r.e. è la soluzione che secondo l'azienda contribuirà in maniera preponderante nel breve - medio periodo alla transizione verso una mobilità sostenibile conciliando costi ed esigenze degli e-drivers. Su questo segmento di mercato BayWa r.e. vanta già un'importante esperienza sia in Italia che in Germania, e contiamo di incrementare nei prossimi anni le installazioni e i servizi di gestione per questa fascia di impianti. Nello specifico, pur avendo accordi con i maggiori players del mercato, non siamo legati ad un particolare produttore e, di volta in volta, cerchiamo di proporre la soluzione tecnologica che meglio risponda alle esigenze del nostro cliente.



BE CHARGE - NETWORK INFRASTRUTTURE DI RICARICA PUBBLICA

Attraverso uno dei maggiori e più capillari network di infrastrutture di ricarica pubblica per veicoli elettrici in Italia, Be Charge vuole dare un contributo decisivo allo sviluppo di un sistema di mobilità sostenibile. Al momento sono oltre 4mila i punti di ricarica distribuiti in maniera capillare su tutto il territorio nazionale: le stazioni sono smart e user-friendly, monitorate 24 ore su 24 da un help desk e accessibili tramite l'applicazione per dispositivi mobile. Nell'ambito della filiera di settore, Be Charge riveste sia il ruolo di gestore e proprietario della rete di infrastruttura di ricarica dei Charge Point Operator, sia quello di fornitore di servizi di ricarica e mobilità elettrica che si interfaccia con gli utilizzatori di veicoli elettrici Electric Mobility Service Provider. Le stazioni di ricarica Be Charge sono di tipo Quick (fino a 22 kW) in corrente alternata, Fast (fino a 150 kW) o HyperCharge (superiori a 150 kW) in corrente continua.

BTICINO GREEN'UP PREMIUM



BTicino presenta Green'Up Premium la soluzione per ricarica auto elettriche pensata per essere installata a pavimento o a parete in ambienti all'aperto. Queste colonnine sono resistenti agli urti e alle intemperie, sono smart e totalmente comunicanti, attraverso l'applicazione EV Charge di BTicino. Green'Up Premium è in grado di comunicare via Bluetooth o su rete IP ed è compatibile con i sistemi operativi esistenti e totalmente aperta nei confronti di applicazioni di terze parti (protocollo Ocpp). Il sistema di identificazione per lettore di badge Rfid (opzionale) incorporato nel terminale permette l'attivazione delle prese. Green'Up Premium è una colonnina di ricarica adatta per qualunque modello di veicolo elettrico è garantisce tempi di ricarica ridotti (da 1h fino a 30 min in trifase).

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code o clicca sopra per avere maggiori informazioni



4,5 kW. La connessione deve essere in bassa tensione (BT) ovvero con tensione di fornitura non superiore a 1.000 V. Il contatore installato, a cui è allacciato il dispositivo di ricarica, deve essere elettronico telegestito, di prima o di seconda generazione. La richiesta di ammissione alla sperimentazione potrà essere presentata al GSE fino al 30 aprile 2023. Lo scopo della sperimentazione è promuovere la ricarica "intelligente" dei veicoli elettrici in modo compatibile con le caratteristiche delle reti elettriche esistenti, sfruttando le potenzialità offerte dai misuratori elettronici e dai dispositivi di ricarica più avanzati, in grado cioè di regolare la velocità di ricarica sulla base di comandi forniti da attori esterni (ad esempio da aggregatori o dal distributore locale, previa autorizzazione del cliente), oppure in modo automatico.

specialista piuttosto che affidare il servizio a un Charging Point Operator. Non va dimenticata la pubblica amministrazione, altro importante bacino di utenza. La sempre maggiore sensibilità su tematiche ambientali ha facilitato i processi autorizzativi per l'ottenimento delle concessioni sul suolo pubblico, anche considerando che la mobilità elettrica è un elemento cruciale della transizione energetica, e probabilmente quello

GASGAS COMMUNITY CHARGING

Previsioni 2021: 47

INQUADRA I QR CODE E SCOPRI L'OFFERTA

OFFERTA

GasGas si propone come operatore per lo sviluppo punti di ricarica sul territorio italiano. Obiettivo primario: creare una community di utilizzatori (che possono segnalare la propria necessità di un punto di ricarica in un determinato luogo). E una community di titolari di attività aperte al pubblico (che desiderano offrire un servizio ai propri clienti). Chi oggi ha ad esempio una palestra, un'officina, un ristorante a volte ci contatta perché desidera dare gratuitamente ai clienti il servizio di ricarica. In questo caso c'è una partecipazione ai costi da parte del gestore dell'esercizio. Altri desiderano semplicemente valorizzare l'area, lasciando che i propri clienti paghino ma aprendo l'accesso al punto di ricarica a tutti. In questo caso, se riteniamo che ne valga la pena, procediamo a nostre spese. Gasgas punta sulla flessibilità delle formule e sulla capacità di portare la ricarica nei parcheggi delle attività che giornalmente ospitano per ore le auto.

"PORTARE LE COLONNINE DOVE SERVONO"
Alessandro Vigilanti, CEO di Gasgas



«Il concetto su cui si basa Gasgas è che gli e-driver possano di ricaricare l'auto nei luoghi dove effettivamente sia possibile sfruttare i tempi di attesa: palestre, centri commerciali, ma anche alberghi e ristoranti. L'interesse per la mobilità elettrica è enorme: eppure in molti rimandano l'acquisto di un'auto full-electric perché i punti di ricarica sono pochi, spesso situati in luoghi scomodi e privi di servizi interessanti. La rivoluzione di Gasgas è proprio questa: portare le colonnine dove servono, dove la gente le vuole: Gasgas è pronta a valutare un proprio investimento diretto per la realizzazione degli impianti nelle location a maggior potenziale. La raccolta fondi in crowdfunding appena terminata è andata molto bene. Sono stati raccolti oltre 300.000 euro, grazie ad un'altissima numero di investitori (più di 180). Caratteristica questa che combacia alla perfezione con il progetto di communty. CSi tratta del primo esempio di flat illimitata in Italia, e probabilmente anche all'estero. Gasgas oggi sta cercando partner qualificati sul territorio italiano, che si occupino dell'identificazione dei punti di interesse in cui installare le stazioni di ricarica. I partner con specifica capacità tecnica, quali installatori e manutentori, saranno quindi coinvolti direttamente nelle attività operative di sviluppo della rete Gasgas».

GROWATT ITALIA

Punti di ricarica installati in Italia nel 2020:
Circa 1.000

Previsioni 2021 :
Circa 3.000 punti di ricarica

INQUADRA IL QR CODE E SCOPRI L'OFFERTA

OFFERTA

La proposta Growatt in Italia al momento è focalizzata sulle wallbox. I prodotti disponibili consentono di effettuare la ricarica sia in AC che in DC e sono caratterizzati da connettività a rete avanzata (LAN, WiFI e 4G di serie).

"A FIANCO DELLA DISTRIBUZIONE ELETTRICA"
Giovanni Marino, brand manager di Growatt



«Quello delle colonnine di ricarica è un business estremamente recente e i volumi in gioco sono in rapida crescita, mese dopo mese. In pochissimo tempo siamo passati da un mercato limitato alle gare pubbliche e alla nicchia degli appassionati, a un mercato che sia avvia a diventare di massa. Inizialmente Growatt Italia ha avuto come sbocco naturale il settore del fotovoltaico, che grazie al Superbonus 110% ha moltiplicato la domanda di prodotti quali inverter e sistemi di accumulo. Ma già dall'inizio del 2021, anche grazie all'uscita dell'innovativa EV Charger Thor40ds-P con ricarica in corrente continua e potenza di 40 kW, il brand si sta velocemente affiancando anche a operatori professionali e specialistici della mobilità elettrica. Come sempre Growatt Italia si affida e collabora con la distribuzione elettrica specializzata per promuovere i propri prodotti, e anche nel campo dell'e-mobility riproporremo lo stesso schema commerciale che ha portato Growatt ad avere una presenza capillare in tutto lo stivale e che ha consentito al brand di scalare il mercato in pochi anni».

Ingeteam

Punti di ricarica installati in Italia nel 2020:
Colonnine AC: 370 - Colonnine DC: 25

Previsioni 2021 :
Colonnine AC: 1.250 - Colonnine DC: 45

OFFERTA

La gamma Ingerev di colonnine di ricarica AC e DC offre il miglior rapporto qualità-prezzo e sono complete di tutte le dotazioni tecniche richieste dalle installazioni in ambienti privati e pubblici.

"UN PARTNER A 360°"
Fabrizio Seghetti, sales area manager EV Chargers BU - Energy & Grids Division di Ingeteam



«Ingeteam, oltre alla produzione e vendita di colonnine di ricarica, offre ai propri clienti anche un servizio di installazione e messa in servizio tramite una rete sempre più capillare di partner esterni opportunamente formati ed abilitati. Ingeteam si rivolge ai distributori specializzati, alle aziende che si occupano di efficienza energetica, alle società di installazione che operano su scala nazionale ed internazionale, nonché aziende come le utilities elettriche e le catene di supermercati che preferiscono appoggiarsi ad una sola azienda per la fornitura, l'installazione, la messa in servizio e l'eventuale gestione e manutenzione delle colonnine di ricarica. Inoltre, ha stretto degli accordi di collaborazione con Charging Point Operators, multiutilities e, di recente, con gestori di stazioni di servizio sulle quali installare nei prossimi mesi diverse colonnine di ricarica rapida».

che più di tutti ha una manifestazione tangibile. Oltretutto in Italia il ruolo dell'infrastruttura di ricarica pubblica è cruciale per la crescita della mobilità elettrica: non tutti gli italiani dispongono di uno spazio privato o un garage nel quale installare una colonnina di ricarica con potenza sufficiente. Dei 60 milioni di italiani, 40 vivono in condomini.

EFFETTO SUPERBONUS

Ritornando all'utenza privata, che spesso manifesta l'esigenza di dotarsi di una stazione di ricarica in seguito all'acquisto di un veicolo elettrico, va ricordato anche che con l'approvazione della legge finanziaria 2021 sono subentrate, tra le altre, alcune modifiche importanti sul superbonus 110% che è quindi applicabile all'installazione di sistemi di ricarica per auto elettriche, un beneficio ottenibile però solo in abbinamento ad un intervento "trainante". Quindi il professionista, installatore o elettricista, che si occupa degli interventi trainanti e spesso dell'installazione di un impianto fotovoltaico, può avere buon gioco a proporre l'installazione di una stazione di ricarica presso il suo committente. Anche per questo i distributori e gli installatori cercano di spingere la vendita delle wallbox di ricarica "costruendo" pacchetti completi, che includono anche i moduli fotovoltaici e i sistemi di accumulo. Sul fronte dell'installazione l'intervento deve essere fatto secondo specifiche precise e certificato da uno specialista, come qualsiasi altro intervento sulla rete elettrica domestica; a maggior ragione, poiché si parla di una soluzione di ricarica per auto, è meglio evitare le soluzioni fai da te, perché, in caso si malfunzionamento che può danneggiare l'auto o addirittura l'abitazione, senza una installazione certificata si rischia che le assicurazioni non coprano il danno.

IL RUOLO CENTRALE DI INSTALLATORI E DISTRIBUTORI

«Un produttore di stazioni di ricarica può intercettare la domanda crescente in diversi modi» afferma Omar Imberti E-Mobility BU marketing manager di Scame. «Noi normalmente ci appoggiamo alla nostra rete di distributori di materiale elettrico che sono il nostro interlocutore privilegiato insieme naturalmente agli installatori e progettisti che sono nostri partner che vengono aggiornati sulla nostra offerta in questo ambito e che a fronte di richieste della loro clientela ar-

PRODOTTI E SERVIZI

CHINT WCP-2

Chint WCP-2 è una stazione di ricarica a parete conforme al Mode 3 (secondo la normativa IEC/EN 61851-1), dotata di Lettore Rfid Card per l'abilitazione all'uso. È ideale per la ricarica delle auto elettriche in ambito residenziale e presso aziende e strutture commerciali private. Il grado di protezione IP55 la rende idonea ad installazioni sia all'esterno che all'interno. Chint WCP-2 è disponibile in versione monofase con potenza erogabile fino a 7 kW, con controller di regolazione della corrente da 6A a 32A ed è dotata di connettore con cavo di ricarica di lunghezza pari a 5 mt a 7 pin di Tipo 2 e di protezione differenziale integrata di Tipo B. La cover di colore grigio antracite è completamente personalizzabile. Chint WCP-2 integra l'offerta di Chint nell'ambito delle soluzioni per la ricarica dei veicoli elettrici, che include Chint CEP, stazione di ricarica a parete, Ex9EVC, cavo di ricarica portatile, e CEP-E3BCOL, colonna di sostegno per Chint CEP.



FIMER FLEXA WALLBOX AC

Fimer Flexa Wallbox AC è il dispositivo di ricarica - su parete o supporto dedicato Fimer Flexa Stand - per applicazioni private e parcheggi pubblici o aziendali. È disponibile in diversi modelli e configurazioni, a seconda della potenza (da 3,7 kW a 22 kW), del tipo di connessione verso il veicolo (cavo T2, presa T2 o presa T3A) e della connettività (Stand Alone, Inverter Net o Future Net).Tra le funzionalità: Master/slave statico e dinamico e load management, connessione locale e monitoraggio tramite Bluetooth, back-up tramite SuperCap, condivisione e storicizzazione dei dati tramite interazione con React 2 e localmente tramite Bluetooth, inverter fv con storage integrato.





GASGAS - RETE DI STAZIONI DI RICARICA PER VEICOLI ELETTRICI

Gasgas non è fornitore di tecnologia ma sta sviluppando una propria rete sfruttando le migliori tecnologie sul mercato. Gasgas ha formalizzato una partnership strategica con Gewiss, realtà italiana che opera a livello internazionale nella produzione di soluzioni per la mobilità elettrica, settore in cui è fornitore sia di sistemi di ricarica che di servizi di assistenza tecnica e manutenzione. L'azienda ha inoltre siglato una partnership con BayWa r.e. Operation Services S.r.l., società del gruppo BayWa r.e. Ag che fornisce servizi tecnici e di monitoraggio su impianti di produzione di energia rinnovabile e per l'infrastruttura di ricarica di veicoli elettrici.

GROWATT THOR40DS-P

Thor40ds-P è un wallbox con ricarica in corrente continua (DC) e potenza massima 40 kW. Il prodotto è disponibile nei modelli con singolo e doppio cavo, con possibilità di scegliere tra connettore CCS Combo II e Chademo. Come per tutta la serie Thor anche Thor40ds-P è caratterizzata da una connettività avanzata con Ethernet e 4G forniti di serie. Leggero e compatto, Thor40ds-P si adatta ad ogni tipo di installazione, sia a muro che a palo, fornito a parte su richiesta. Thor40ds-P è dotato di WEB server integrato che permette di impostare il prodotto sia da PC che da Smartphone utilizzando l'app Growatt Shine Phone, dotata di molteplici opzioni di funzionamento e possibilità di impostazione personalizzata. Infine, Thor40ds-P è compatibile con le principali piattaforme di pagamento.



rivano a proporre le nostre soluzioni. Naturalmente con queste realtà c'è un costante supporto in termini di formazione, certificazioni, e aggiornamento sulle novità di prodotto e tecnologiche perché siano in grado di offrire sempre la soluzione migliore». È un dato di fatto che per i produttori di colonnine il canale di vendita principale sia rappresentato dai distributori e rivenditori presenti sul territorio nazionale. Ci sono distributori che in partnership con le aziende hanno scelto di installare delle stazioni di ricarica presso i loro punti vendita di maggior affluenza, dando l'opportunità all'installatore di toccare con mano la qualità e validità del prodotto. Lo scorso marzo Sonepar Italia ad esempio ha lanciato il nuo-

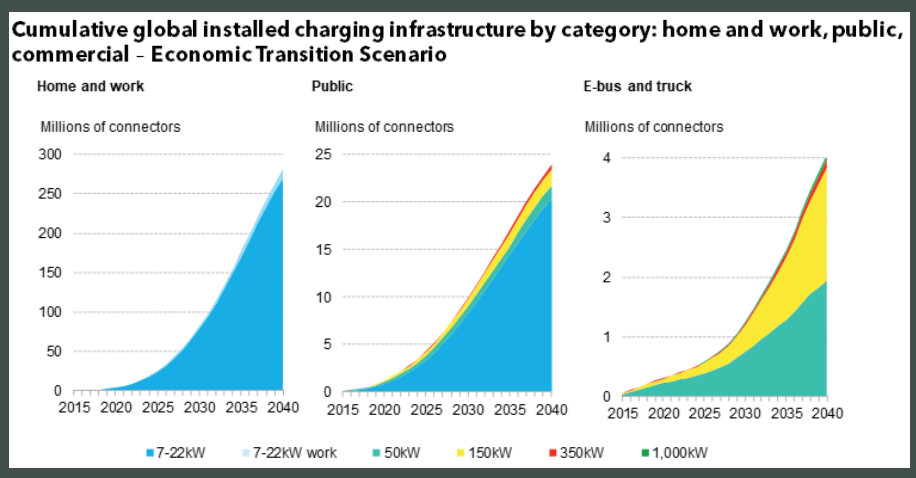
"IL CONNUBIO TRA E-MOBILITY E ENERGIA RINNOVABILE"
Hubert Leitner, Ceo di Leitner Energy



«Leitner Energy combina il settore della mobilità elettrica con quello dell'energia rinnovabile. L'integrazione di impianti fotovoltaici sulle coperture di parcheggi con varie soluzioni di ricarica porta a vantaggi economici e a più sostenibilità ambientale. Le soluzioni complete per residenziale, aziende e Horeca includono oltre ai dispositivi di ricarica anche gestione, visualizzazione e addebito, regolazione intelligente dei consumi e roaming. Soluzioni speciali per la micromobilità per contribuire alla diminuzione del traffico individuale completano l'Ecosistema della Leiner Energy».

ENTRO IL 2040 SERVONO 309 MILIONI DI COLONNINE PER E-MOBILITY A LIVELLO GLOBALE

La rete di stazioni di ricarica dovrà crescere fino a superare i 309 milioni di unità a livello globale entro il 2040. È quanto emerge dall'Electric Vehicle Outlook, la pubblicazione annuale di Bloomberg NEF che esamina come l'elettrificazione, la mobilità condivisa e la guida autonoma avranno un impatto sul trasporto stradale da oggi fino al 2050. Secondo il report di Bloomberg le prospettive per l'adozione dei veicoli elettrici stanno diventando molto più rosee, grazie a una combinazione di fattori come la maggiore sensibilità dei governi nei vari Paesi, la riduzione dei costi delle batterie, il gran numero di infrastrutture di ricarica in costruzione e i crescenti impegni da parte delle case automobilistiche nella mobilità elettrica. Per questo motivo le vendite di veicoli elettrici ad uso privato sono destinate ad aumentare notevolmente nei prossimi anni, passando da 3,1 milioni nel 2020 a 14 milioni nel 2025. Secondo lo scenario di transizione economica disegnato dal report, entro il 2040 la rete di ricarica dovrà crescere fino a superare i 309 milioni di stazioni a livello globale. Il totale sarà dominato dalle colonnine domestiche, che in questo lasso di tempo dovrebbero raggiungere i 270 milioni di unità e rappresentare l'87% della rete totale. Oltre a questi, saranno necessari 24 milioni di colonnine pubbliche, 12 milioni di stazioni aziendali e 4 milioni di caricabatterie per autobus e camion.



Invece per raggiungere lo scenario Net Zero, cioè il protocollo che punta a eliminare le emissioni di CO_2, il numero richiesto di stazioni di ricarica aumenta a 504 milioni di colonnine entro il 2040 e a 722 milioni entro il 2050. Ciò richiede un investimento complessivo di 939 miliardi di dollari entro il 2040 e 1,6 trilioni di dollari entro il 2050. Circa il 47% dell'investimento aggiuntivo richiesto tra lo scenario di transizione economica e lo scenario Net Zero riguarda le infrastrutture di ricarica per autocarri e autobus.



MENNEKES
MY POWER CONNECTION

"ALLA MOBILITÀ ELETTRICA UN RUOLO DA PROTAGONISTA"
Marco Di Carlo, general manager di Mennekes



«In un 2021 che ci vede procedere ottimisti verso un nuovo rilancio economico e culturale, la mobilità elettrica conserva un ruolo da protagonista. Sempre più infrastrutture di ricarica vengono installate per servire l'utenza in ogni luogo e momento della giornata, e Mennekes, con i suoi numerosi partner, partecipa con entusiasmo al tracciamento di una rete elettrica nazionale sempre più ampia e alla portata di tutti: dall'amministrazione comunale, al titolare d'azienda o attività commerciale, fino all'utente privato. Proprio per supportare ulteriormente la scelta elettrica sul piano privato oltre che domestico, Mennekes lancia in Italia la nuovissima Amtron Compact: una wallbox da parete che coniuga compattezza, funzionalità e prestazioni elevate, garantendo robustezza tipica delle soluzioni di ricarica Amtron con un occhio anche ai costi. Non mancheranno naturalmente sviluppi verso l'utenza pubblica e semi-pubblica, principali promotori della cultura elettrica che già da diversi mesi possono impreziosire la propria infrastruttura di ricarica con Mennekes Pay, l'esclusivo servizio Mennekes che permette di gestire e regolare con semplicità gestione e pagamenti presso tutti i punti di ricarica della propria infrastruttura. La promessa è di accompagnarvi nei luoghi della giornata tenendo ben presente il concetto di qualità, usabilità e sempre ben connessi».

newmotion
A Member of the Shell Group

OFFERTA

I punti di ricarica intelligenti della linea Business di NewMotion sono connessi online per offrire servizi digital. Offriamo più di un semplice caricatore: proponiamo un intero ecosistema per la ricarica, che comprende il supporto tecnico e molti altri servizi.

INQUADRA IL QR CODE E SCOPRI L'OFFERTA

"SOLUZIONI DI RICARICA INTEGRATE PER AZIENDE E PRIVATI"
Jean-Baptiste Guntzberger, regional manager Southern Europe di Newmotion



«Offriamo soluzioni di ricarica integrate per clienti aziendali e privati, sul posto di lavoro, a casa e in viaggio, costruite in oltre 10 anni di esperienza e innovazione nel settore della mobilità elettrica. Sviluppiamo internamente i prodotti e collaboriamo con una vasta rete di installatori di grande esperienza per installare i nostri caricatori. Offriamo inoltre un'ampia rete di roaming in Europa che fornisce accesso tramite App a oltre 250.000 punti di ricarica pubblici in 35 paesi, inclusi oltre 20.000 punti di ricarica in Italia. La nostra missione è consentire a tutti di percorrere quanti più chilometri possibile alimentati da energia pulita e sosteniamo l'obiettivo di Shell di gestire 500.000 punti di ricarica di proprietà dei clienti entro il 2025».

vo configuratore E-mobility che, con pochi click, offre un preventivo per installare, a casa o in azienda, una wallbox o una colonnina di ricarica. Con questo portale web, l'azienda mette a disposizione di coloro che intendono acquistare un'auto elettrica o ibrida uno strumento per raggiungere in modo diretto professionisti con competenze specifiche sull'installazione di punti di ricarica. Un modo semplice per mettere in contatto domanda e offerta ed essere certi che l'installazione venga fatta a regola d'arte. Lo sottolinea Fabrizio Seghetti, sales area manager di Ingeteam: «Quello degli installatori è un ruolo centrale in quanto, oltre ad occuparsi dell'installazione, la messa in servizio e, molto spesso, del collaudo stesso della colonnina, sono anche coloro che possono veicolare la scelta del cliente sul tipo di colonnina da installare. È quindi importante per noi produttori far conoscere nel dettaglio le caratteristiche del prodotto, la qualità progettuale e costruttiva, nonché le funzionalità del prodotto. Informazioni, queste, che spesso è l'installatore che deve correttamente trasferire al cliente finale per supportarlo nella scelta del prodotto più adatto alle sue esigenze di ricarica».

MODELLO "SMARTPHONE"

Per quanto riguarda la ricarica delle auto elettriche, l'Unione Europea ha sottolineato che per incentivare la transizione verso la mobilità elettrica, l'infrastruttura dovrà essere in grado di offrire agli utenti la stessa esperienza dei distributori classici di benzina, soprattutto nelle grandi tratte. In questo senso, la copertura capillare del territorio con un network di stazioni di recharge, in particolare sulle grandi direttrici e, soprattutto, la diffusione di soluzioni a ricarica rapida, diventerà indispensabile. Ma allo stesso tempo dovrà svilupparsi da parte degli utenti un nuovo modo di fare rifornimento al proprio veicolo elettrico. Con tutta probabilità il modello di ricarica elettrica assomiglierà sempre di più a quello degli smartphone e non a quello dei classici distributori di benzina, nel senso che le batterie verranno ricaricate senza aspettare che il "serbatoio" sia vuoto come si fa invece con le auto a motore a scoppio. Non si perderà tempo per fare rifornimento, ma si sfrutterà ogni periodo in cui l'auto non viene utilizzata. Inoltre i lunghi viaggi verranno sempre più programmati, dividendoli in tappe in funzione della possibilità di ricarica e molte strutture recettive si doteranno di questo servizio per guadagnare nuova clientela.

PRODOTTI E SERVIZI

INGETEAM NEO

La wallbox NEO è l'ultima arrivata della gamma di colonnine Ingerev. È un dispositivo pensato per ricaricare l'auto in ambienti domestici e privati. La Neo è una wallbox flessibile e completa di tutte le funzionalità necessarie per soddisfare le molteplici esigenze degli utenti: app per smartphone per monitorarne il funzionamento, cavo precablato da 5 o 7 metri con connettore Tipo 1 o 2, Bluetooth 4.2, dispositivo esterno di misura dei consumi domestici per modulare l'assorbimento della Neo in base agli altri carichi presenti. Tramite l'app è possibile programmare la ricarica differita, gestire gli accessi da parte di altri utenti, aggiornare il firmware e visualizzare lo storico e le statistiche delle ricariche effettuate, nonché gestire più NEO da un unico smartphone.





LEITNER - PV CARPORT

Il PV Carport è centrale elettrica e protezione in unica soluzione. Si tratta di un sistema modulare, ampliabile a piacere in versione monofila o doppia fila. La soluzione con le colonne sul retro offre grande libertà di movimento per le vetture. Disponibile per carichi di neve fino a 5,5 kN/m². Con 100% di tenuta all'acqua protegge contro sole, pioggia, grandine e neve. Con o senza impianto fotovoltaico (>2,5 kWp per posto macchina), stazione di ricarica per vetture elettriche, accumulo di energia. Anche con moduli fotovoltaici semitrasparenti. Il PV Carport è particolarmente adatto nei casi dove si voglia installare/ampliare un impianto fotovoltaico senza avere a disposizione superfici adatte sui tetti. La ricarica dei mezzi elettrici dal proprio impianto fotovoltaico è il modo più economico e più ecologico.

MENNEKES AMTRON COMPACT

Mennekes lancia in Italia Amtron Compact: una nuova wallbox da parete che coniuga compattezza, funzionalità e prestazioni elevate, garantendo la robustezza tipica delle soluzioni di ricarica Amtron, con un occhio anche ai costi. Il design compatto la rende ideale anche per i garage più piccoli, ed il cavo integrato lungo 7,5 metri con presa Mennekes di tipo 2 assicura la ricarica di tutti i veicoli elettrici, con il massimo della maneggevolezza. Come tutte le Amtron, anche Compact resiste ad acqua e polvere con certificazione IP54, è può essere quindi installata liberamente anche in spazi esterni.



OLTRE LA SEMPLICE RICARICA

Le colonnine di ricarica non sono delle semplici "prolunghe" che collegano l'auto alla rete elettrica: sono sofisticati dispositivi che possono implementare interessanti servizi, oltre al quello di pagamento digitale già accennato. Sicuramente, una stazione di ultima generazione, soprattutto se collegata ad una utenza domestica o aziendale, deve garantire che la potenza di ricarica sia regolabile in modo automatico. Questa regolazione automatica può avere diversi scopi, come, tra gli altri, evitare il distacco del contatore. Una stazione di ricarica adatta a questo scopo è in grado di conoscere e monitorare in ogni momento qual sia l'utilizzo reale di potenza dell'intera casa, dell'azienda o delle diverse auto collegate e quindi può provvedere ad abbassare automaticamente la propria potenza quando, ad esempio, c'è un picco di richiesta da altri apparecchi collegati.

IN SIMBIOSI CON GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

Inoltre una colonnina intelligente permette di massimizzare l'autoconsumo di un impianto fo-

SCAME electrical solutions

OFFERTA

La gamma di colonnine per la ricarica di Scame è caratterizzata da modularità e flessibilità d'uso Le fasce di prezzo a listino oscillano tra 4000 euro e 9000 euro a seconda delle dotazioni e configurazioni: con accesso libero, con controllo Rfid, gestione da remoto tramite APP o protocolli Ocpp.

INQUADRA I QR CODE E SCOPRI L'OFFERTA

"MASSIMO SUPPORTO AL CLIENTE"
Omar Imberti e-mobility BU marketing manager di Scame



«Il nostro modello di business per i prodotti standard a catalogo, coinvolge tutta la filiera attraverso la rete di distribuzione di materiale elettrico. Per l'attività di formazione nell'ambito e-mobility o più specifica sulle soluzioni offerte abbiamo rapporti anche con installatori e progettisti. Per Scame è determinante garantire il massimo supporto al cliente in termini di affidabilità, garantendo supporto pre e post vendita grazie al servizio di assistenza tecnica che è parte integrante della value proposition aziendale. Il posizionamento di Scame sul mercato è legato all'affidabilità ci ha portato ad essere riconosciuti oggi come uno dei principali riferimenti nel settore. A livello di target le soluzioni proposte, oltre ai prodotti, sono una serie di servizi che permettono di spaziare dalla ricarica domestica con i sistemi di Power Management, alla ricarica aziendale mediante sistemi di load balancing per l'ottimizzazione dell'energia».

"ELECTRIC FRIENDLY" IL SERVIZIO CERTIFICATO DA MOTUS-E

"Electric Friendly" è il progetto di Motus-E dedicato agli esercizi commerciali e alle strutture pubbliche di tutta Italia che offrono o che vogliono offrire la possibilità ai propri clienti di ricaricare l'auto elettrica attraverso una colonnina di ricarica a loro disposizione. Tutti gli alberghi, ristoranti, bar, musei, gallerie, negozi di abbigliamento e così via, certificati "Electric Friendly" sono indicati sul sito di Motus-E. Gli utenti possono facilmente riconoscere le strutture aderenti al progetto grazie alla vetrofania "Electric Friendly" presente sulla vetrina dell'esercizio.



STI Repair | PRODUCED BY ANYONE, REPAIRED BY US.

INVERTER MULTIMARCA

SERVIZIO "FAST RECOVERY" (SWAP)

AFFIDABILITA' GARANTITA - QUALITÀ CERTIFICATA

- Interventi in Sito
- Diagnostica
- Parti di Ricambio
- Manutenzione
- Laboratorio Mobile
- Servizi Specialistici



RIPARAZIONE & RIGENERAZIONE
Inverter Fotovoltaici Centralizzati
Obsoleti e/o Discontinuati.

www.stirepair.com

- TORINO - - ASCOLI PICENO - - POTENZA -

Punti di ricarica installati in Italia nel 2020:
250

Previsioni 2021 :
2.000

OFFERTA

L'offerta Senec include due stazioni di ricarica elettrica domestiche, con lo stesso prezzo, che si contraddistinguono per compattezza, facilità di installazione e sicurezza e coprono tutte le esigenze: collegamento mono o trifase, diverse potenze di carica, interfaccia con il sistema di accumulo (a seconda del modello scelto).

INQUADRA IL QR CODE E SCOPRI L'OFFERTA

"ALTA QUALITÀ, FACILITÀ DI INSTALLAZIONE E FLESSIBILITÀ"
Vito Zongoli, Ceo di Senec



«La mobilità elettrica è un tema sempre più attuale e sicuramente il propulsore che, nei prossimi anni, trainerà la transizione energetica. Già nel 2019, Senec aveva integrato le stazioni di ricarica elettrica nella sua offerta, in linea con la sua filosofia "Senec.360°", che mira ad offrire agli installatori fotovoltaici ed elettrici una gamma completa di prodotti e servizi per l'autosufficienza energetica. Il posizionamento di questi prodotti si allinea a quello che da sempre caratterizza la nostra proposta: alta qualità, facilità di installazione, flessibilità alle diverse esigenze del cliente, design elegante ed integrazione con i nostri sistemi di accumulo. La nostra strategia commerciale cerca di spingere la vendita delle wallbox all'interno di pacchetti completi, che includono anche i nostri moduli fotovoltaici, i sistemi di accumulo e la soluzione Senec.Cloud. Il connubio fotovoltaico-ricarica elettrica è infatti l'ideale per ridurre i costi di rifornimento e le emissioni dannose per l'ambiente».

REGIONE LOMBARDIA FINANZIA L'INSTALLAZIONE DI COLONNINE NELLE PMI



Regione Lombardia lo scorso giugno ha stanziato 3,7 milioni di euro destinati alle Pmi per la realizzazione delle colonnine di ricarica elettrica sul suo territorio. Con una delibera approvata dalla Giunta regionale sono stati destinati a fondo perduto (in due anni) 1.750.000 euro nel 2021 e 2 milioni nel 2022. Promotori dell'iniziativa sono stati gli assessori Raffaele Cattaneo (Ambiente e Clima) e

OFFERTA

Nell'ambito della mobilità elettrica, SMA ha sviluppato il suo EV Charger, che si posiziona in una fascia di prodotto alta in quanto non si identifica come un semplice sistema di ricarica per i veicoli elettrici, ma si integra all'interno della soluzione "energy system home" Si parla di un sistema di gestione energetica integrato, all'interno del quale l'auto elettrica e tutti gli elettrodomestici interagiscono tra loro sotto la guida del Sunny Home Manager 2.0, che visualizza e gestisce i flussi energetici ed è la massima espressione tecnologica dell'innovazione in termini di funzionalità e risparmio per la famiglia. Questa soluzione al momento è dedicata al residenziale, monofase e trifase con SMA EV Charger 7.4-22.

"UNA SOLUZIONE AVANZATA DI DOMOTICA ENERGETICA"
Massimo Bracchi, sales director



«SMA EV Charger viene proposto insieme ad altri prodotti della gamma SMA attraverso un canale di professionisti del settore che non sono solo installatori, ma anche figure altamente specializzate in grado di presentare l'offerta e soprattutto di evidenziare il valore aggiunto del nostro sistema integrato. Come anticipato, SMA EV Charger non è un semplice sistema di ricarica per veicoli elettrici, ma si inserisce in una soluzione avanzata di domotica energetica. Entrambe le soluzioni mono e trifase permettono una potenza modulabile della ricarica a partire da 1,3 kW rendendo il sistema utilizzabile indipendentemente dalla potenza impegnata».

tovoltaico: se è presente un impianto fotovoltaico, si potrebbe ricaricare a potenza più alta nelle ore centrali della giornata e ricaricare a una potenza più bassa in tutti gli altri momenti. In questo modo, potendo aumentare la potenza di ricarica quando la potenza prodotta dal fotovoltaico è maggiore, si evita di immettere in Rete l'eccedenza di produzione, che potrebbe invece essere auto-consumata sul posto nella ricarica del veicolo elettrico. Infine, si può chiedere al dispositivo di ricaricare solo con energia prodotta dall'impianto fotovoltaico: a volte, infatti, il cliente può desiderare di eseguire la ricarica del veicolo elettrico solo quando la produzione dell'impianto fotovoltaico è sufficiente (per cui si utilizza per la ricarica solo la parte relativa alle eccedenze di produzione).
In questo modo, si evita ogni prelievo di energia elettrica dal contatore. Se la stazione di ricarica è in grado di gestire questo scenario, sarà possibile ricaricare solo con energia rinnovabile ed evitare prelievi da Rete.

PRODOTTI E SERVIZI

NEW MOTION BUSINESS PRO 3.0

I punti di ricarica della linea Business sono stati sviluppati per la ricarica dei veicoli sul posto di lavoro o presso punti di interesse e possono essere utilizzati per le flotte aziendali o per la ricarica dei veicoli di dipendenti e visitatori. Il caricatore Business Pro 3.0 è l'elemento centrale, poiché è in grado di controllare fino a 40 punti di ricarica Business Lite, ottimizzando la gestione della potenza. I caricatori Business Lite possono essere utilizzati per ampliare l'infrastruttura di ricarica con un rapporto ottimale tra costi ed efficienza. L'azienda offre anche punti di ricarica domestici per privati o per dipendenti con auto aziendale.





SCAME BE-A E BE-B

Le stazioni di ricarica BE-A e BE-B sono disegnate dallo studio italiano di product design Trussardi+Belloni e sono realizzate in acciaio verniciato a polveri, che ne aumenta la resistenza agli agenti atmosferici. Ideali per l'installazione in ambienti al chiuso o all'aperto, come parcheggi e autosilos. Le stazioni tipo BE-B si caratterizzano per la tradizionale disposizione laterale delle prese, mentre le BE-A sono dotate di un'innovativa posizione frontale con la possibilità di installarle anche ad incasso. Tutte le prese tipo 2 sono dotate di sistema antivandalo e illuminazione Led integrata, che indica lo stato di carica. Conformi al "Modo 3" secondo normativa internazionale IEC/EN 61851-1.

SENEC WALLBOX DPM

Wallbox dpm è una stazione di ricarica elettrica domestica compatta, flessibile e facile da installare. Dotata di cavo di ricarica di tipo 2, può essere posizionata sia all'interno che all'esterno. La versione standard con potenza di carica di 2,3 kW viene installata in soli 20 minuti con tre viti. Con l'intervento di un installatore, è possibile innalzare la potenza di carica a 7,4 kW per velocizzare il processo di ricarica. Grazie al sensore per la gestione dinamica della potenza, la wallbox si adatta automaticamente alla potenza elettrica disponibile in casa, evitando spiacevoli black-out. È provvista di struttura in policarbonato con il più basso grado di infiammabilità e di sensore di temperatura che ne blocca il funzionamento in caso di surriscaldamento in modo da garantire la massima sicurezza.



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code o clicca sopra per avere maggiori informazioni



Claudia Maria Terzi (Infrastrutture, Trasporti e Mobilità sostenibile). La somma è messa a disposizione dall'accordo del 2020 tra Regione Lombardia e ministero per il Sud e Coesione territoriale. Il provvedimento è a fondo perduto, pari al 50% delle spese ammissibili, per un massimo di 150.000 euro. Non è cumulabile con altri contributi per investimento di natura regionale, statale e comunitaria per le medesime opere. Il provvedimento fa seguito ai 5 milioni a fondo perduto per lo stesso motivo stanziati lo scorso 15 febbraio 2021 per gli enti pubblici.

VIESSMANN

Punti di ricarica installati in Italia nel 2020:
Circa 400 colonnine

Previsioni 2021 :
Più di 1.500 pezzi

OFFERTA

Il nostro prodotto EVE Mini è caratterizzato da un design elegante, con display per dare evidenza delle condizioni di carico e di funzionamento all'utente; ha incorporate in sé alcune funzioni come la possibilità di gestione da remoto e di supervisione tramite portale di più colonnine di ricarica insieme.

"CREARE UN SISTEMA INTEGRATO"
Francesco Zaramella, responsabile tecnico nuove energie di Viessmann



«Il nostro modello di business consiste nella creazione di un sistema integrato con all'interno il fotovoltaico con moduli inverter e sistemi a storage con abbinata la colonnina di ricarica. È nostra intenzione puntare sempre più sul mondo residenziale, dando all'utente una sempre maggiore possibilità di rendersi quanto più indipendente dalla rete e di produrre, accumulare e usare l'energia elettrica secondo gli usi che più fanno comodo.
Stiamo sviluppando inoltre un sistema di supervisione che metterà insieme nel futuro fotovoltaico, mobilità elettrica e produzione di energia termica tramite pompe di calore per supervisionare in tempo reale tutti i flussi di energia. La strategia commerciale continua come da sempre ad avvalersi dei nostri partner nel territorio, installatori formati e certificati per eseguire le installazioni dei nostri prodotti».

COLONNINE E VEHICLE-TO-GRID

In una rete che attingerà sempre più energia elettrica da fonti rinnovabili, tra cui il fotovoltaico, il tema dello storage sta diventando sempre più di attualità. In questo scenario si inserisce l'auto elettrica e di conseguenza la sua stazione di ricarica. Stiamo accennando alla tecnologia Vehicle-to-Grid (V2G) una soluzione in grado di aprire nuove opportunità per la vendita e la gestione intelligente dell'energia. La tecnologia V2G consente ai veicoli elettrici di scambiare l'elettricità immagazzinata nelle proprie batterie con la rete, aiutando così i gestori a bilanciare al meglio i carichi e mitigare i possibili colli di bottiglia. Con questo criterio si cambia completamente l'approccio unidirezionale che caratterizza l'abituale ricarica dei veicoli elettrici, concepita unicamente sulla ricezione di energia dalla rete.
Le colonnine di ultima generazione dovrebbero permettere questo dialogo bidirezionale tra auto e rete elettrica con grandi benefici per tutto il sistema.

IL RUOLO DELLA POLITICA

La diffusione dei punti di ricarica sta certamente crescendo, ma il fatto che una fetta delle infrastrutture installate risulta non utilizzabile dagli utenti finali perché non collegate alla rete elettrica o per altre motivazioni autorizzative, significa che le istituzioni possono fare molto per accelerare, o quanto meno non rallentare, questo processo, semplificando



l'iter burocratico che rallenta l'installazione o addirittura l'allacciamento alla rete di una stazione di ricarica: in questo modo si evita di avere delle colonnine già installate sul territorio, ma inutilizzabili. «Tra i fattori che rallentano la diffusione di queste soluzioni c'è naturalmente la burocrazia che non va mai alla stessa velocità dell'innovazione» sottolinea Daniele Invernizzi. «Inoltre voglio ribadire che in Italia, grazie alla normativa CEI, abbiamo una qualità della rete installata e delle infrastrutture che nessuno in Europa può vantare.
Quindi non si possono addurre problemi di sicurezza per bloccare l'allacciamento di una colonnina alla rete». Il PNRR per quanto riguarda la mobilità elettrica ha previsto la creazione entro il 2030 di una piattaforma di rifornimento per rispondere alla crescente domanda dei veicoli di ultima generazione. Per questo motivo il PNRR prevede la realizzazione di oltre 30mila stazioni di ricarica pubbliche, divise tra rete autostradale e centri urbani delle principali città.

PRODOTTI E SERVIZI

SILLA PRISM SOLAR

Prism Solar è il caricatore universale per ogni tipo di veicoli elettrici. Adatto a tutti i veicoli elettrici provvisti di connettore di Tipo2, elettrici e ibridi, offre una combinazione di tecnologia all'avanguardia e performance che consente di gestire in maniera intelligente anche l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico per la ricarica del veicolo elettrico. È realizzato secondo lo standard IP54 che certifica il grado di protezione da pioggia e spruzzi d'acqua, e possiede il marchio di certificazione CE che ne garantisce la sicurezza. Disponibile in diverse versioni, si attiva avvicinando una delle due chiavette Rfid in dotazione.



SOCOMEC-ENERGON SUNSYS PCS²

Energon ha scelto i prodotti Socomec per dotare una stazione di ricarica per veicoli elettrici di un sistema di accumulo di energia. La stazione di ricarica è alimentata da tre fonti differenti: la rete, un impianto fotovoltaico e un sistema di accumulo di energia a batterie. Il sistema è composto da: due convertitori di potenza bidirezionali Sunsys PCS² 66 kVA con sistema di controllo di Socomec; batterie agli ioni di litio; EMS Energon, la "mente" che controlla l'intero sistema di accumulo per stabilizzare la rete e massimizzare l'uso locale di energia rinnovabile. Oltre a questo materiale, è stato installato il sistema di misura Diris Digiware di Socomec, una soluzione che consente il monitoraggio dell'intero impianto. Grazie alla tecnologia modulare con la modalità Dynamic Power Control, il convertitore di potenza bidirezionale modulare di Socomec garantisce il massimo rendimento anche a bassa potenza e la massima durata possibile delle apparecchiature.



SMA EV CHARGER



SMA EV Charger è una soluzione intelligente che sfrutta in maniera flessibile la corrente di rete e quella solare. Si tratta di un dispositivo che può essere integrato in impianti fotovoltaici nuovi o già esistenti, compatibile con tutti i veicoli elettrici in commercio e che consente una ricarica fino a dieci volte più rapida rispetto a una presa domestica convenzionale. Con il sistema di monitoraggio Sunny Home Manager 2.0 si può programmare la ricarica nella gestione energetica domestica considerando gli altri carichi, con conseguente riduzione dei costi e la disponibilità del veicolo all'ora di partenza prestabilita. SMA EV Charger inoltre vanta una gestione da remoto digitalizzata attraverso SMA Energy. Non in ultimo, la wall box consente una consistente riduzione di emissioni CO2.

VIESSMANN EVE MINI

*Il prodotto di punta in questo momento di mercato è la EVE Mini versione da 3.7 KW, il prodotto più adatto per una gestione della ricarica nel mondo residenziale.
Presenta la possibilità di partire a ricaricare fin da 2 KW di limite inferiore così da adattarsi anche alle tradizionali connessioni da 3 KW, ha un display di facile utilizzo per l'utente, è fatta per essere posizionata all'esterno sia a muro che su un palo sviluppato appositamente per il suo posizionamento in parcheggi. Presenta la possibilità inoltre di essere attivata tramite tesserina Rfid per dare all'utente un'ulteriore personalizzazione possibile nel suo utilizzo.*



COMING SOON

RICARICA

IL NUOVO PROGETTO DI **EDITORIALE FARLASTRADA**



ENERGIA IN CITTÀ: PER LE SMART CITY DEL FUTURO

EFFICIENZA ENERGETICA, FOTOVOLTAICO, E-MOBILITY, ILLUMINAZIONE, SMART CITY: SONO I TEMI AFFRONTATI DALLA TESTATA CHE HA ESORDITO NEL 2020 CON L'OBIETTIVO DI ACCOMPAGNARE GLI ENTI LOCALI NEI PROCESSI DI TRANSIZIONE ENERGETICA

Nato all'inizio del 2020, il progetto editoriale Energia in città nei mesi scorsi ha fatto già molti passi in avanti e ora si propone ancora più rafforzato nel suo ruolo di strumento informativo a disposizione degli enti locali per accelerare il processo di transizione energetica nel della pubblica amministrazione.
La testata infatti tratta argomenti legati principalmente al mondo dell'energia e dell'efficienza energetica (ma non solo) e si rivolge al mondo della pubblica amministrazione e agli enti locali: Comuni, Province, Regioni, comunità montane, reti tra Comuni...
Il progetto Energia in Città utilizza diversi media in un'ottica di integrazione: magazine cartaceo, newsletter settimanale, aggiornamenti quotidiani su sito e i due social Facebook e Linkedin.
Il target principale è rappresentato da chi opera negli enti locali individuando due figure chiave: una amministrativa, identificata in generale con il responsabile dell'ufficio tecnico; e una politica, identificata con uno o più assessori con deleghe su temi energetici (ad esempio deleghe a urbanistica, lavori pubblici, ambiente...).

VUOI RICEVERE LA NEWSLETTER DI ENERGIA IN CITTÀ?

INQUADRA IL QR CODE E ISCRIVITI GRATUITAMENTE PER RICEVERE LA NEWSLETTER TUTTI I LUNEDÌ SUL TUO INDIRIZZO EMAIL



LA FUNZIONE DI ENERGIA IN CITTÀ È QUELLA DI ATTIVARE UN CANALE DI COMUNICAZIONE TRA LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE E LE AZIENDE CHE OPERANO NEL SETTORE DEL RISPARMIO ENERGETICO CHE POSSONO OFFRIRE PRODOTTI O SERVIZI ALLA PA

Saving® srl
distribuzione specializzata
di componenti e sistemi per le energie rinnovabili e il risparmio energetico

Soluzione solaredge e Pompa di Calore Chaffoteaux



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

JinKO Solar · LG · GOODWE YOUR SOLAR ENGINE · BYD · FIMER · PYLONTECH · HUAWEI · Ingeteam · Mounting systems for solar technology K2 systems



COME CAMBIA IL MIX ENERGETICO IN EUROPA

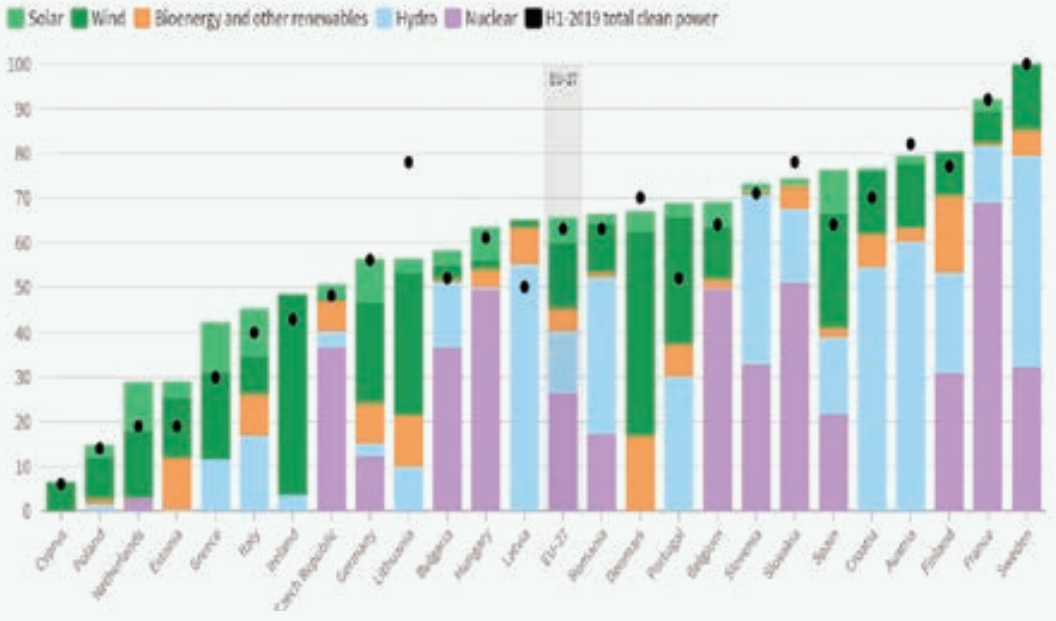
NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2021 LA DOMANDA DI ENERGIA ELETTRICA È TORNATA QUASI AI LIVELLI PRE-PANDEMIA. I COMBUSTIBILI FOSSILI CONTINUANO IL LORO DECLINO MENTRE LE FONTI GREEN AVANZANO A RITMI DIVERSI DA PAESE A PAESE.
E TRA I PIÙ DINAMICI NON C'È L'ITALIA

Secondo European Electricity Review redatto da Ember, che ha analizzato la domanda e il mix delle fonti dell'energia elettrica consumata nei 27 paesi dell'Unione Europea (UE-27) nel primo semestre di quest'anno, la domanda di elettricità è tornata a crescere per attestarsi circa ai livelli (-0,6%) pre-pandemia del primo semestre 2019 (H1-2019). In questo periodo i combustibili fossili (-10%) e il nucleare (-8%) hanno contiunato a perdere terreno a favore delle rinnovabili che mostrano una crescita costante (+11%). Le rinnovabili hanno generato 53 TWh in più mentre le fonti fossili hanno prodotto 48 TWh in meno e il nucleare ha segnato un -29 TWh. Di conseguenza le emissioni di CO2 del settore energetico nel primo semestre del 2021 (H1-2021) hanno registrato una riduzione del 12% rispetto allo stesso periodo prima della pandemia (H1-2019).

LE RINNOVABILI GUIDANO LA CRESCITA

Le fonti energetiche rinnovabili hanno rappresentato il 39% della domanda di energia elettrica nell'UE-27. La crescita dell'11% registrata dall'energia prodotta da queste fonti è da imputare a un aumento della produzione eolica e solare (+22 TWh) e ancora di più alla crescita di quella idroelettrica (+29 TWh) e al lieve incremento della bioenergia

MIX DELLE FONTI DA ENERGIA PULITA NEI PAESI UE NEL PRIMO SEMESTRE 2021



IN ITALIA CIRCA IL 45% DELL'ENERGIA PRODOTTA DERIVA DA FONTI PULITE, CON UNA CRESCITA CONTENUTA TRA IL PRIMO SEMESTRE 2019 E QUELLO 2021. IL SOLARE RAPPRESENTA LA SECONDA FONTE DI ENERGIA GREEN DEL NOSTRO PAESE

FONTE: EMBER



(+1 TWh). Nei primi sei mesi di quest'anno, la produzione da fotovoltaico ha registrato un +27% rispetto al primo semestre 2019, trainato dalla rapida crescita in Spagna, Paesi Bassi e, in misura minore, Germania e Polonia.
La produzione eolica è cresciuta solo del 3% (+6TWh) rispetto al primo semestre 2019 a causa di condizioni meteorologiche sfavorevoli nel primo semestre del 2021.

VERSO LA DECARBONIZZAZIONE

Il report sottolinea che poiché si prevede che la capacità nucleare dell'Unione Europea diminuirà nel prossimo decennio, l'onere della decarbonizzazione del sistema energetico ricadrà inevitabilmente in modo molto consistente sulla rapida crescita strutturale dell'eolico e del fotovoltaico. La capacità eolica e solare della UE ha mostrato una costante crescita in tutto il periodo di pandemia. Il loro continuo sviluppo è stato stimolato da una rapida diminuzione costi della tecnologia, dall'aumento dei prezzi del carbonio e

energy®
SAVE YOUR PLANET
www.energysynt.com

zeroCO2® extra large

SISTEMI DI ACCUMULO DI GRANDI DIMENSIONI
MADE IN ITALY



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

Armadio zeroCO2 - XL Rack 120 kWh (COBALT FREE)

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 condomio, su grandi edifici pubblici e privati, industriali e centri commerciali.

CEI-016 & CEI-021

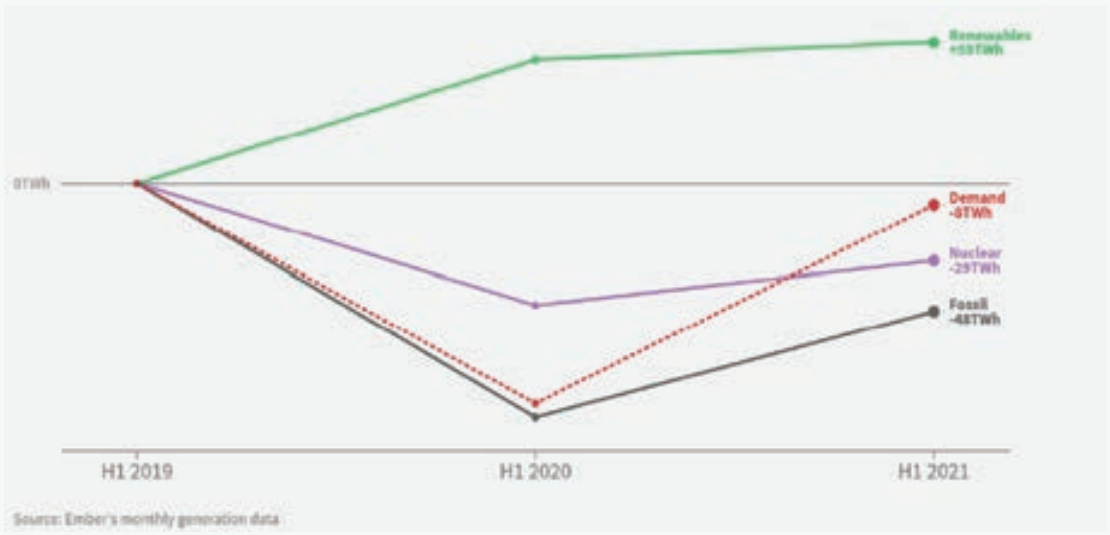
ADATTI AD INSTALLAZIONI DI CONDOMINIO

Tel. +39 049 2701296 | info@energysynt.com | www.energysynt.com

o segui **Energy Srl** su:

KEY ENERGY 26-29 OTT. 2021 QUARTIERE FIERISTICO DI RIMINI
Vieni a trovarci!
Pad. B7 - Stand 080

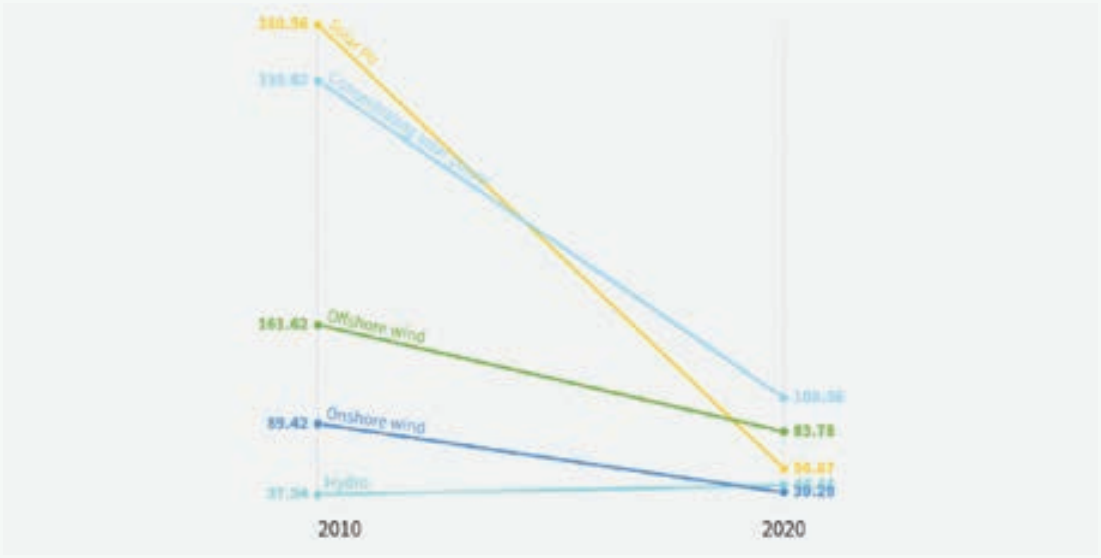
TREND DELLA PRODUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA PER LE DIVERSE FONTI ENERGETICHE (IN TWh)



NEL PRIMO SEMESTRE 2021 LA DOMANDA DI ENERGIA ELETTRICA È TORNATA QUASI AI LIVELLI PRE PANDEMIA. GRAZIE SOPRATTUTTO ALLE RINNOVABILI SI È POTUTO FAR FRONTE ALLA CRESCITA DELLA RICHIESTA DI ELETTRICITÀ DEI PAESI UE

FONTE: EMBER

COSTO DELL'ENERGIA DA FER DAL 2010 AL 2020 ($/MWH)



IL COSTO DELL'ENERGIA SOLARE FOTOVOLTAICA NEL 2020 È ARRIVATA A 56,67 $/MWH CON UNA DIMINUZIONE DI QUASI SETTE VOLTE RISPETTO AL PREZZO DEL 2010 QUANDO COSTAVA 380,56 $/MWH

FONTE: EMBER

COSTO ENERGIA PER FONTE IN GERMANIA



NELLA PRIMA METÀ DEL 2021 PRODURRE ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI È DIVENTATO MOLTO PIÙ ECONOMICO RISPETTO A QUELLA PRODOTTA DA COMBUSTIBILI FOSSILI. ECCO L'ESEMPIO DELLA GERMANIA

FONTE: EMBER

dalle azioni politiche volte a raggiungere gli obiettivi climatici. Sulla base delle tendenze attuali, Ember stima che l'elettricità green raggiungerà la quota del 63% a fine 2021. E, sottolinea che se si vuole raggiungere la quota dell'83% di elettricità pulita per il 2030, in base ai nuovi obiettivi climatici dell'UE, la quota di elettricità pulita dovrà aumentare dal 63% all'83% in soli nove anni.
Tra il 2016 e il 2021, la quota della produzione di elettricità da rinnovabili nell'UE-27 è aumentata di 1,2 punti percentuali su base annua. Se l'Europa vuole raggiungere il suo obiettivo di 83% entro il 2030, nel prossimo decennio la crescita annua della quota di elettricità pulita deve quasi raddoppiare, a 2,2 punti percentuali. E dovrà farlo mentre la domanda di elettricità dovrebbe aumentare a causa dell'elettrificazione green di altri settori produttivi: una doppia sfida.

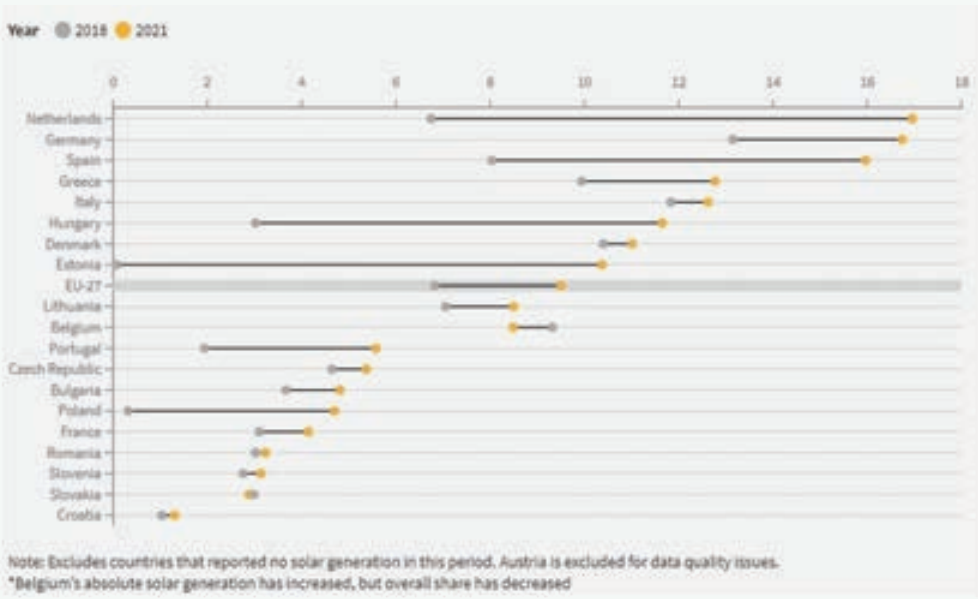
PRODURRE DA COMBUSTIBILI FOSSILI COSTA DI PIÙ

Altro elemento importante che emerge dal report è che il costo della generazione di elettricità dai combustibili fossili è aumentato per tutto il primo semestre del 2021 a causa dell'aumento dei costi delle materie prime e del carbonio. I prezzi del gas fossile sono quasi raddoppiati nel primo semestre del 2021; per il carbon fossile importato i prezzi sono aumentati del 70% da gennaio 2021 e per il carbonio EU-ETS i prezzi hanno stabilito nuovi record, superando i 50 euro/ton.
La generazione di elettricità da impianti a gas fossile e carbone fossile nelle principali economie dell'UE è ora due volte più costoso rispetto al nuovo eolico e solare. Anche escludendo i costi delle quote di CO2, l'elettricità dalle centrali elettriche a gas fossile esistenti è ora più costoso del nuovo eolico e solare. Oggi costa il doppio far funzionare le centrali elettriche esistenti a gas fossile e carbon fossile piuttosto che costruire nuove centrali solari fotovoltaiche e la generazione eolica onshore nelle principali economie come Germania, Italia e Spagna.
Ad esempio i costi di produzione di energia elettrica da nuovi parchi eolici onshore in Germania (45,3 €/ MWh) e Italia (46,3 €/ MWh) sono la metà di quelli degli impianti esistenti di gas fossile e carbon fossile. Mentre in Spagna, i costi di generazione di elettricità dagli impianti a gas fossile e a carbon fossile sono il triplo di quelli per il nuovo eolico onshore (31,7 €/MWh) e il doppio quelli per il nuovo solare fotovoltaico (39 €/MWh). Al 30 giugno 2021, il costo dell'utilizzo del gas fossile come combustibile in ingresso era di 71,50 euro per MWh di elettricità prodotta. Quindi, anche senza prendere in considerazione gli eventuali costi per le quote di CO2 o per l'esercizio e la manutenzione degli impianti, il nuovo eolico e solare sono un'alternativa molto più economica.

LA SITUAZIONE ITALIANA

In Italia la domanda di energia elettrica da combustibili fossi è stata quasi il 40% in meno rispetto a prima pandemia nonostante la crescita molto lenta dell'energia eolica e solare. Nel primo semestre del 2021 la domanda di energia elettrica in Italia è cresciuta di oltre l'8% rispetto al primo semestre del 2020, ma è rimasta comunque inferiore del 3,9% (-6TWh) rispetto al primo semestre 2019. Con una domanda che rimane bassa, nel primo semestre del 2021 la produzione di elettricità da combustibili fossili è stata inferiore del 14% (-11TWh) rispetto a prima della pandemia (H1-2019). La produzione da combustibili fossili è ulteriormente diminuita tra il primo semestre 2020 e lo stesso pe-

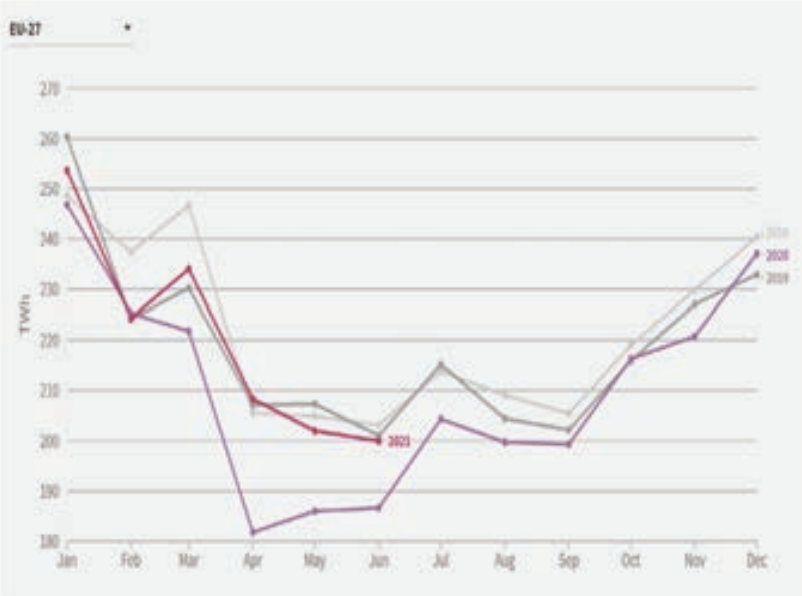
PESO DELLA PRODUZIONE DA FOTOVOLTAICO NEI PAESI DELL'UNIONE EUROPEA – MESI GIUGNO E LUGLIO (2018 VS 2021)



L'ITALIA SI COLLOCA IN OTTIMA POSIZIONE NELLA PRODUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA DA SOLARE RISPETTO AD ALTRI PAESI EUROPEI ANCHE SE LA CRESCITA NEL CONFRONTO TRA 2018 E 2021 RISULTA MOLTO PIÙ CONTENUTA SE PARAGONATA CON ALTRE NAZIONI UE

FONTE: EMBER

TREND DELLA DOMANDA DI ENERGIA NEI PAESI UE (2018-H1 2021)



NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2021 LA DOMANDA DI ENERGIA ELETTRICA NEI PAESI DELL'UNIONE EUROPEA È QUASI TORNATO AI LIVELLI DELLO STESSO PERIODO DEL 2019

FONTE: EMBER

riodo del 2021 ed è ora quasi il 40% inferiore a quello pre-pandemia (H1-2019). La produzione di rinnovabili è aumentata del 5% (+3 TWh) nel primo semestre 2021 rispetto al primo semestre 2019, tuttavia, si tratta però di una crescita guidata principalmente dall'idroelettrico (+2 TWh). Leggermente più forte la produzione solare (0,7 TWh / +6%) dovuta alla crescita della capacità installata è stata in gran parte compensata da un eolico più debole (-0,5 TWh), con limitata capacità aggiuntiva disponibile per compensare condizioni meteorologiche più deboli.

La crescita della capacità eolica è stata trascurabile nel 2020 e solo 0,5 GW (+4%) nel 2019. I costi di produzione di energia elettrica da nuovo eolico onshore in Italia (46,3 €/MWh) sono la metà di quelle degli impianti esistenti a combustibili fossili. Complessivamente, le emissioni di CO_2 derivanti dalla produzione di elettricità sono state inferiori del 17% nel primo semestre 2021 rispetto allo stesso periodo prima della pandemia (H1-2019).

COMPATTA. FUNZIONALE. PREMIUM!

AMTRON® COMPACT - LA NUOVA SOLUZIONE DI RICARICA MENNEKES PER LA TUA CASA

VIENI A TROVARCI A
KEY ENERGY 2021
26-29 ottobre 2021
RIMINI EXPO CENTER
PAD.D7
STAND 050

NUOVO



La qualità tipica di MENNEKES ed AMTRON® in un design compatto e a prezzo contenuto

AMTRON® Compact è la soluzione ideale per la ricarica a casa. Il design compatto la rende perfetta anche per i garage più piccoli, e il cavo integrato lungo 7,5 metri con presa MENNEKES di tipo 2 assicura la ricarica di tutti i veicoli elettrici disponibili in Europa, con il massimo della maneggevolezza.
Dall'utilizzo semplice e dalle performance ineccepibili, AMTRON® Compact è la "scossa" elettrica che ogni casa stava aspettando. Non ti resta che venire a trovarci per scoprire le caratteristiche nelle differenti versioni.

www.chargeupyourday.it

MENNEKES
MY POWER CONNECTION

DIRETTIVA RINNOVABILI: LE NOVITÀ PER I PICCOLI IMPIANTI FV

ABOLIZIONE DELLO SCAMBIO SUL POSTO, NUOVI INCENTIVI PER UNA DURATA DI CINQUE ANNI SIA SULLA PRODUZIONE SIA SULLA CONDIVISIONE DELL'ENERGIA, TARIFFE PREFERENZIALI PER SPINGERE I SISTEMI DI ACCUMULO E LA RIMOZIONE DELL'AMIANTO: ECCO LE NOVITÀ PER LE INSTALLAZIONI DI POTENZA INFERIORE A 1 MW CHE POTRANNO ENTRARE IN VIGORE DA FEBBRAIO

DI EMILIO **SANI**



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

Con l'attuazione della disciplina comunitaria in materia di promozione dell'energia rinnovabile verrà innovata in modo sostanziale la disciplina dei piccoli impianti fotovoltaici. A partire dall'entrata in vigore del nuovo decreto per la incentivazione dei piccoli impianti, prevista per circa metà febbraio 2022, non sarà più possibile utilizzare lo scambio sul posto per nuovi impianti e lo scambio sul posto per gli impianti esistenti non sarà più possibile dal 31 dicembre 2024. Gli impianti fotovoltaici sono chiamati dunque a dare un contributo di maggiore efficienza al sistema in quanto i loro benefici saranno parametrati all'autoconsumo o alla condivisione effettiva. I sistemi incentivanti sostitutivi dello scambio sul posto saranno gli incentivi all'energia prodotta ovvero gli incentivi all'energia condivisa, che saranno riconosciuti solo agli impianti inseriti nel contesto di un sistema di condivisione dell'energia e saranno di importo unitario più alto.



GLI INCENTIVI SULL'ENERGIA PRODOTTA

L'accesso all'incentivo sarà diretto e senza la necessità di previa iscrizione in registri. Una volta entrati in esercizio gli impianti fotovoltaici di potenza inferiore a 1 MW potranno fare direttamente richiesta di incentivo. Questo permetterà di velocizzare la costruzione degli impianti e di ridurre gli oneri burocratici e le possibili cause di errori che possono portare alla esclusione o decadenza dagli incentivi. Non vi sarà infatti più necessità di aspettare le procedure di registro a calendario, non saranno più necessarie fideiussioni e vi sarà durante la costruzione dell'impianto il tempo di sanare eventuali problematiche di tipo autorizzativo che dovessero verificarsi. Potranno godere degli incentivi per i piccoli impianti anche gli impianti costruiti in adempimento degli obblighi di installazione sui nuovi edifici e sugli edifici oggetto di ristrutturazione rilevante. Per i grandi impianti di potenza superiore a 1 MW è già definito che il sistema incentivante sarà a doppia via e quindi non permetterà di beneficiare degli aumenti del prezzo dell'energia, in quanto il valore dell'energia che eccede quello della tariffa incentivante dovrà essere restituito. Per i piccoli impianti non sono invece ancora definiti i meccanismi di funzionamento del sistema incentivante che potrebbero anche essere diversi. Entro 180 giorni dall'approvazione del Decreto e quindi probabilmente intorno alla metà di maggio 2022 saranno approvate le tariffe incentivanti sull'energia prodotta dagli impianti sotto 1 MW e sarà definito il sistema incentivanti per i piccoli impianti. L'accesso agli incentivi sarà stabilizzato per 5 anni e ne godranno gli impianti che entrano in esercizio in tale arco di tempo sino a che non sarà raggiunto un tetto massimo di potenza installata, che sarà stabilito anche in funzione degli obbiettivi di decarbonizzazione.

L'incentivo è previsto non solo per i nuovi impianti, ma anche per il rifacimento, il potenziamento, la ricostruzione e la riattivazione degli impianti esistenti. Le opere di manutenzione ordinaria o di adeguamento a norme di legge non potranno però essere incentivate. Se non vengono introdotte limitazioni in sede di decreto attuativo, dovrebbe dunque essere possibile in futuro anche per il fotovoltaico, a seguito di rifacimenti e potenziamenti, incentivare non solo la potenza preesistente, ma anche la nuova potenza installata con la nuova sezione d'impianto, titolare della potenza aggiuntiva. La potenza preesistente rimarrà incentivata con i vecchi meccanismi mentre la nuova sarà incentivata secondo il nuovo decreto con una tariffa di minore valore unitario.

Per gli impianti attualmente operanti in scambio sul posto e quindi già in esercizio saranno previsti meccanismi per il graduale passaggio entro il 31 dicembre 2024 dallo scambio sul posto ai nuovi incentivi sui piccoli impianti. Gli incentivi saranno erogati sulla vita utile dell'impianto è quindi probabile che continuino ad avere una durata di venti anni. L'importo dell'incentivo sarà differenziato a seconda della potenza d'impianto e dell'onerosità dell'intervento incentivato, prevedendo incentivi minori al diminuire del costo d'investimento. Sarà mantenuto il divieto di artato frazionamento per evitare che la potenza di un impianto sia suddivisa in tanti impianti per avere tariffe maggiori o eludere il meccanismo dell'asta previsto per i grandi impianti. Per calcolare la tariffa e il meccanismo incentivante si dovrà dunque fare riferimento all'insieme degli impianti frazionati e non considerarli singolarmente, come già è oggi.

STORAGE E AMIANTO

Viene promosso l'abbinamento con sistemi di accumulo. Il che presuppone che in sede attuativa verranno stabilite, eventualmente anche in combinazione fra loro, o tariffe preferenziali o particolari condizioni di cumulo con altri incentivi come le detrazioni fiscali o contingenti separati per gli impianti dotati di sistemi di accumulo. Vengono anche previsti meccanismi premiali per la rimozione dell'amianto secondo i medesimi principi attuali. Non è previsto che i meccanismi premiali per l'amianto siano limitati ai piccoli impianti. Se non vengono introdotte restrizioni in sedi di decreto attuativo, dovrebbe dunque essere possibile accedere ai premi amianto anche per impianti di potenza superiore a 1 MW.

Si prevede poi che l'incentivo favorisce l'autoconsumo, il che sembra aprire alla possibilità che siano riconosciuti incentivi o meccanismi premiali sia sull'energia consumata in sito prima dell'immissione in rete, sia sull'energia auto-consumata a distanza attraverso la rete. Secondo l'Articolo 30 della bozza del decreto di recepimento sarà infatti possibile autoconsumare l'energia attraverso la rete di distribuzione. Anche quando l'impianto di produzione di energia e il punto di consumo di energia di un cliente sono fra loro distanti, un cliente finale potrà considerare energia autoconsumata l'energia prodotta dall'impianto di produzione che corrisponde all'analoga quantità di energia da lui simultaneamente consumata in altro luogo nel perimetro della rete di distribuzione cui è connesso e godere quindi degli incentivi a ciò connessi. L'impianto di produzione potrà anche essere di terzi purché installato su aree in locazione proprietà o comodato di chi consuma l'energia. Se gli incentivi saranno adeguati l'autoconsumo a distanza potrà garantire una maggiore flessibilità e facilità di strutturazione ai sistemi di autoconsumo. Sino alla approvazione del nuovo sistema incentivante, si utilizzeranno con nuove sessioni di registro ad esaurimento le risorse non utilizzate dell'attuale sistema, con possibilità di trasferire ai piccoli impianti i contingenti di incentivo non utilizzati per i grandi impianti, a parità di costo.

GLI INCENTIVI SULL'ENERGIA CONDIVISA

In alternativa agli incentivi sulla produzione dei piccoli impianti, ci saranno i sistemi incentivanti per gli impianti di comunità di energia rinnovabile e di sistemi di autoconsumo collettivo, che saranno definiti con appositi decreti entro metà maggio 2022. Saranno incentivati solo gli impianti di potenza sino a 1 MW, che entrano in esercizio dopo l'approvazione del decreto di recepimento e quindi da

circa metà novembre 2021. Quindi come già è successo con la disciplina sperimentale potranno godere degli incentivi anche impianti entrati in esercizio prima della approvazione delle misure attuative, purché dopo la entrata in vigore della legge che li prevede. L'incentivo sarà non su tutta l'energia immessa in rete ma solo su quella immessa in rete e istantaneamente consumata all'interno della stessa cabina primaria dai consumatori che aderiscono alla comunità o all'autoconsumo collettivo. La incentivazione essendo solo su una parte dell'energia prodotta sarà presumibilmente di importo maggiore rispetto alla incentivazione ordinaria prevista per i piccoli impianti. In aggiunta all'energia condivisa sotto la cabina primaria sarà poi riconosciuto un contributo aggiuntivo pari agli oneri tariffari non dovuti, ad oggi quantificati da Arera in circa 7/10 euro MWh corrispondenti alla esenzione dai costi di trasporto. Anche per questi incentivi è previsto che siano ad accesso diretto senza registri e che su base quinquennale si possa accedere agli stessi liberamente sino a che sia saturato il contingente previsto.

Con apposito decreto del ministero della Transizione Ecologica, da approvarsi entro metà febbraio 2022 circa, verranno stabilite le modalità per il finanziamento a tasso zero fino al 100 % dei costi ammissibili per lo sviluppo delle comunità energetiche rinnovabili nei piccoli comuni, ai sensi del Pnrr. Con lo stesso decreto verranno stabilite le condizioni di cumulo degli incentivi del Pnrr con gli incentivi per la condivisione.

La disciplina a regime delle comunità di energia rinnovabile e dei sistemi di autoconsumo collettivo risulta semplificata rispetto alla disciplina sperimentale. La partecipazione dei consumatori al soggetto giuridico comunità è meno vincolata. Non vi sono vincoli alla partecipazione alla comunità, ma si prevedono limiti solo rispetto al fatto che il controllo della comunità deve rimanere in capo a cittadini PMI, enti del terzo settore o enti pubblici locali situati nei comuni ove sono siti gli impianti della comunità, che potrà avere anche più impianti in più comuni. Mentre nella disciplina sperimentale si imponeva una corrispondenza necessaria fra l'ambito entro il quale avveniva la condivisione e l'ambito al quale appartengono i soggetti fra cui vengono redistribuiti i vantaggi della comunità, ora è sufficiente che il controllo della comunità sia in capo a soggetti che sono nello stesso comune in cui sono gli impianti. Potranno dunque partecipare alle comunità tutti i consumatori anche quelli non localizzati dove sono gli impianti purché il controllo rimanga ai consumatori collocati ove sono gli impianti. Viene prevista la possibilità che aderiscano alle comunità impianti già entrati in esercizio sino al 30% della potenza degli impianti di cui dispone la comunità. Non è chiaro però se questi impianti possano avere gli incentivi per la condivisione dell'energia all'interno della comunità. La previsione relativa alla partecipazione degli impianti esistenti alla comunità non sembra infatti coerente con l'articolo 8 della bozza di decreto di recepimento ove è scritto che gli incentivi vengono previsti solo per gli impianti che entreranno in esercizio dopo l'entrata in vigore del decreto di recepimento della direttiva rinnovabili. I consumatori, con modalità che saranno definite da Arera entro circa metà febbraio 2022, potranno richiedere che l'energia condivisa dai membri delle comunità nella stessa zona di mercato sia scorporata dalla bolletta. Questo dovrebbe aumentare il livello di trasparenza delle comunità consentendo ai consumatori di avere immediata e chiara evidenza dei vantaggi dati dall'adesione alla comunità e così di poter scegliere quelle comunità che gli danno il maggiore vantaggio in termini di diminuzione dei costi dell'energia. Sino a che non sarà definito il nuovo sistema incentivante. continueranno a essere in vigore le tariffe incentivanti previste dalla disciplina sperimentale del DL 162/2019.

AUTORIZZAZIONI

Con l'articolo 18 della bozza di attuazione della direttiva viene razionalizzato il sistema autorizzativo. Per tutte le tipologie di autorizzazione, entro maggio 2022 dovrebbero essere previsti modelli unici digitali e uno sportello unico digitale per coordinare e digitalizzare tutti gli adempimenti. Ciò dovrebbe consentire di superare le difficoltà pratiche nella presentazione delle domande di autorizzazione e di uniformare tutte le differenti prassi previste a livello regionale e comunale diminuendo i rischi di errore. Il modello unico semplificato oggi limitato agli impianti in scambio sul posto sarà esteso anche agli impianti in ritiro dedicato con potenza sino a 50 kWp, anche tali impianti potranno dunque essere autorizzati con la semplice richiesta al distributore. Certamente l'investimento in piccoli impianti fotovoltaici sarà favorito dal passaggio a un sistema di accesso diretto agli incentivi e dal fatto che vi sarà una pianificazione quinquennale e una semplificazione e standardizzazione delle procedure autorizzative sino ad oggi prevista solo per gli impianti in scambio sul posto. Il processo di superamento dello scambio sul posto e di passaggio a un sistema più efficiente che premi effettivamente solo l'energia auto-consumata potrà però compiersi senza frenate negli investimenti solo se i contributi per lo stoccaggio saranno sufficienti e se saranno previsti espressamente meccanismi di cumulo fra detrazioni fiscali per gli stoccaggi e incentivi per la produzione rinnovabile. Nello stesso modo la installazione di impianti in sostituzione di coperture in amianto difficilmente potrà muovere significativi investimenti se non si prevederanno specifiche detrazioni fiscali dedicate alla sostituzione amianto e cumulabili con gli incentivi. Il premio ad oggi previsto è infatti assolutamente insufficiente a garantire la convenienza dell'investimento. Quanto alle comunità energetiche fondamentale sarà prevedere meccanismi che permettano anche agli impianti che non beneficiano del Pnrr (cioè a quelli non situati in piccoli comuni) di essere finanziati.

nuovo impianto

IL FV SU TETTO SI FA MAXI

A TRECATE, IN PROVINCIA DI NOVARA, È ENTRATO IN FUNZIONE UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 12,7 MWP SU UN CENTRO LOGISTICO. SI TRATTA DI UNA DELLE PIÙ GRANDI INSTALLAZIONI SU COPERTURA IN EUROPA, REALIZZATA IN SOLI TRE MESI







L'HUB DURANTE E DOPO LA SUA COSTRUZIONE. COMPLESSIVAMENTE LA STRUTTURA DI TRECATE COPRE UNA SUPERFICIE DI 162MILA METRI QUADRATI. OGNI ANNO, 80 MILIONI DI ARTICOLI DI MODA PARTIRANNO DA QUESTO CENTRO.

L'innovazione tecnologica nel comparto dei moduli sta correndo talmente forte che oggi un impianto fotovoltaico su copertura può raggiungere delle potenze impensabili fino a qualche anno fa. Potenze quasi paragonabili a quelle delle grandi centrali a terra, che oggi in Italia continuano a fare i conti con iter autorizzativi troppo lunghi e pregiudizi culturali che ne stanno rallentando la crescita.

E così a settembre, a soli tre mesi dall'inizio dei lavori, è entrato in funzione un maxi impianto fotovoltaico, per una potenza di 12,7 MWp, sui tetti di un hub logistico di nuova costruzione. L'hub, realizzato dall'azienda Techbau, si trova a Trecate, in provincia di Novara. La struttura si compone di due edifici: edificio A, per una superficie di di 60.000 metri quadrati tra uffici e zone di carico; edificio B, per un totale di 100.000 metri quadrati.

All'interno dello stabile possono essere stoccati oltre 20 milioni di articoli di moda. Ogni anno, 80 milioni di articoli verranno spediti da questi magazzini.

Dati Tecnici

Località d'installazione: Trecate (NO)
Committente: privato
Tipologia impianto: impianto su tetto in regime di autoconsumo
Potenza di picco: 12,7 MWp
Produzione attesa: oltre 13,5 GWh annui
Percentuale autoconsumo: 80%
Numero e tipo di moduli: 31mila moduli monocristallini Maxeon Solar Technology da 400 Wp
Numero e tipo di inverter: 127 inverter trifase SolarEdge Synergy da 100 kW
Sistemi di montaggio: sistemi D-Dome 6 di K2 Systems
Progettazione e realizzazione Hub: Techbau
Installatore impianto fotovoltaico: Kennew
Superficie complessiva dell'hub tra uffici e aree di carico/scarico: 162mila metri quadrati
Superficie ricoperta dall'impianto fotovoltaico: 55.160 metri quadrati

HANNO PARTECIPATO

SUNPOWER FROM MAXEON SOLAR TECHNOLOGIES
K2 systems
solaredge
KENNEW

Ma torniamo al fotovoltaico e ai componenti installati per questo particolare impianto.

TEMPI DI INSTALLAZIONE DIMEZZATI

L'azienda di Bergamo Kennew ha progettato e installato l'impianto fotovoltaico per l'hub di Trecate. Particolare attenzione è stata posta ai componenti scelti.
Per quanto riguarda i moduli, la scelta è ricaduta sulle soluzioni Maxeon Solar Technology. In particolare sono stati forniti oltre 31mila moduli monocristallini per una potenza di 400 Wp ciascuno. I moduli sono stati installati con orientamento orizzontale. «Il cliente aveva dei requisiti specifici che i pannelli Maxeon sono stati in grado di soddisfare, offrendo una serie di vantaggi come il massimo rendimento in una data quantità di spazio sul tetto per un lungo periodo di tempo, un'affidabilità provata sul campo, la migliore durata e una garanzia di 25 anni sul prodotto e sulla potenza», spiega Daniele Botti, amministratore delegato e comproprietario di Kennew. I pannelli sono collegati a circa 127 inverter trifase SolarEdge Synergy da 100 kW. L'inverter, lanciato sul mercato italiano lo scorso maggio, mira a ridurre il tempo di installazione e i costi aggiuntivi, grazie anche a un'innovativa funzione di pre commissioning che consente agli installatori di convalidare completamente e automaticamente i componenti del sistema dai loro smartphone, prima della connessione alla rete. Sempre SolarEdge ha fornito gli ottimizzatori di potenza P800P. I pannelli sono inoltre collegati a sistemi di montaggio D-Dome 6 di K2 Systems, con angolo di inclinazione da 10° e doppia esposizione dei moduli. Anche in questo caso Il punto di forza del nuovo prodotto risiede nella possibilità di installare l'impianto in metà del tempo. Infatti i nuovi D-Dome 6 sono preassemblati all'80% e grazie a un'innovativa tecnologia a spinotti non richiedono collegamenti a vite.

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per guardare
il video dell'intervento



L'INSTALLAZIONE È COSTITUITA DA 31MILA MODULI FOTOVOLTAICI AD ALTA EFFICIENZA MAXEON SOLAR TECHNOLOGY, CHE COPRONO UNA SUPERFICIE DI OLTRE 50MILA METRI QUADRATI. I MODULI SONO FISSATI AL TETTO CON SISTEMI DI MONTAGGIO D-DOME 6 DI K2 SYSTEMS E SONO ALLACCIATI A PIÙ DI 100 INVERTER TRIFASE SOLAREDGE

QUANDO LA PRODUZIONE SUPERA I CONSUMI

L'impianto realizzato per il nuovo hub è in regime di autoconsumo, con percentuali che supereranno l'80%. C'è di più. Ogni anno l'impianto produrrà circa 13,5 GWh di energia pulita, molta di più di quanto ne possa consumare il cliente. Per questo motivo l'elettricità in eccesso verrà immessa in rete.
Infine, l'impianto non ha beneficiato di alcun incentivo né ha partecipato al procedimento ad asta del Decreto FER. Il cliente finale pagherà così l'investimento con il solo risparmio in bolletta.

ITALIA SOLARE: STOP ALLE FAKE NEWS SUL FOTOVOLTAICO

A SETTEMBRE L'ASSOCIAZIONE HA AVVIATO UNA CAMPAGNA SULLE PIÙ IMPORTANTI TESTATE A LIVELLO NAZIONALE PER SCONFESSARE CINQUE FALSI MITI SULL'ENERGIA SOLARE. ECCO QUALI

Ha preso il via il 13 settembre la campagna stampa di Italia Solare per contrastare e smentire le fake news sul fotovoltaico. L'associazione ha realizzato infatti una pagina in cui vengono analizzati e sconfessati i cinque più comuni falsi miti sull'energia solare. La campagna è uscita a settembre sulle seguenti testate: Corriere della Sera (lunedì 13 settembre e online dal 13 al 26 settembre); Sole 24 Ore (martedì 14 settembre e venerdì 17 settembre e online dal 13 al 17 settembre); La Repubblica (mercoledì 15 settembre); L'Espresso (domenica 19 settembre). Ad affiancare le pubblicazioni su carta c'è stata una campagna social che è durata tutto il mese di settembre e una pagina dedicata sul sito di Italia Solare.

«Assistiamo da tempo a frequenti articoli e servizi televisivi di disinformazione sul fotovoltaico sui quali è necessario fare chiarezza per evitare di avere una percezione distorta degli impianti a energia solare», spiega Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare. «I falsi miti sono un ostacolo alla lotta ai cambiamenti climatici. Oggi si sente dire di tutto contro il fotovoltaico, informazioni scorrette e strumentalizzate. Il sospetto è che, ancora una volta, si voglia proteggere il vecchio modello energetico basato sui combustibili fossili gestito dai grandi operatori e impedire invece la transizione ecologica verso un modello di produzione distribuita e a basse emissioni».

Tra i tanti falsi miti sul fotovoltaico, Italia Solare punta i riflettori su cinque di essi: "Gli impianti fotovoltaici rubano terreni all'agricoltura", "Dietro agli incendi c'è il business del fotovoltaico", "Il fotovoltaico rappresenta un pericolo per il paesaggio e compromette la biodiversità", "Il fotovoltaico è una fonte inaffidabile perché non programmabile e non prevedibile", "I pannelli fotovoltaici non riducono le emissioni di CO_2 perché per produrli si consuma energia da carbone".



«Pensiamo sia arrivato il momento di dare uno stop a questa crociata contro le rinnovabili», conclude Viscontini. «Per questo ci siamo visti costretti a intervenire con una campagna media che facesse luce effettivamente su quali sono le verità e riportare il discorso mediatico sulla strada corretta altrimenti mancheremo il nostro obiettivo di riduzione delle emissioni al 2030».

I 5 FALSI MITI

1. "GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI RUBANO TERRENI ALL'AGRICOLT-URA" FALSO!

VERO

La risposta è nei dati:
superficie agricola disponibile; 16,6 mln di ettari
superficie agricola utilizzata; 12,4 mln di ettari
superficie agricola non utilizzata/abbandonata; 4,2 mln di ettari
superficie agricola abbandonata ogni anno; +120 mila ettari. (Fonte: Dati Ispra)

Per raggiungere gli obiettivi di riduzione delle emissioni di gas serra entro il 2030 sono necessari 43 Gigawatt (GW) di nuove installazioni fotovoltaiche. La nuova potenza richiede circa 56 mila ettari di superficie, di questa il 30% potrebbe andare sui tetti, pertanto la superficie agricola necessaria è di circa 39 mila ettari equivalente a:
- un terzo della superficie agricola che ogni anno non viene più coltivata passando a uno stato di abbandono;
- 0,9% della superficie agricola persa totale;
- 0,24% della superficie agricola totale.
Lo spazio non è un problema.
Inoltre, tra le file e sotto i moduli fotovoltaici è possibile mantenere l'attività agricola. L'agro-fotovoltaico rappresenta quindi un'ottima opportunità perché consente agli agricoltori di continuare a coltivare la terra beneficiando del ricavo economico aggiuntivo proveniente dal fotovoltaico.

2. "DIETRO AGLI INCENDI C'È IL BUSINESS DEL FOTOVOLTAICO" FALSO!

VERO

I terreni percorsi dagli incendi sono esclusi da ogni possibile utilizzo per i successivi 15 anni dall'incendio (legge nazionale 353/2000, art. 10). Da perseguire sono i criminali che causano incendi e non il fotovoltaico, che anzi viene solo danneggiato da simili disastri.

3. "IL FOTOVOLTAICO RAPPRESENTA UN PERICOLO PER IL PAESAGGIO E COMPROMETTE LA BIODIVERSITÀ" FALSO!

VERO

Sulle aree di pregio paesaggistico o naturalistico non è possibile installare pannelli a terra, perché già protette da vincoli paesaggistici.
Dove si installano impianti fotovoltaici non sono consentiti diserbanti e sostanze chimiche. Oggi gran parte dei terreni agricoli italiani sono devastati da usi eccessivi di pesticidi che distruggono la biodiversità. L'agro-fotovoltaico rappresenta un'opportunità unica per far convivere produzione di energia pulita e agricoltura sostenibile nel rispetto della biodiversità.

4. "IL FOTOVOLTAICO È UNA FONTE INAFFIDABILE PERCHÉ NON PROGRAMMABILE E NON PREVEDIBILE" FALSO!

VERO

L'altissima precisione ormai raggiunta dalle previsioni meteo, insieme ai dati storici disponibili sulle produzioni degli impianti fotovoltaici, consente di prevedere la produzione solare che può essere programmata anche grazie ai sempre più economici e performanti sistemi di accumulo.

5. "I PANNELLI FOTOVOLTAICI NON RIDUCONO LE EMISSIONI DI CO_2 PERCHÉ PER PRODURLI SI CONSUMA ENERGIA DA CARBONE" FALSO!

VERO

L'energia necessaria per produrre un modulo fotovoltaico viene compensata dallo stesso modulo in meno di un anno di funzionamento, dopodiché il modulo fotovoltaico comincia a produrre energia pulita al 100%.
Va da sé che è auspicabile che l'energia usata per produrre i moduli sia sempre meno inquinante, ma vale per tutti i prodotti. Il fotovoltaico è oggi la tecnologia più conveniente e la migliore soluzione contro gli effetti devastanti dei cambiamenti climatici.

MERCATO DEL LAVORO: QUANTO CORRONO LE RINNOVABILI

ECCO I RISULTATI DELL'ANALISI CONDOTTA DA HUNTERS GROUP TRA GENNAIO E SETTEMBRE 2021 SULLE FIGURE PROFESSIONALI MAGGIORMENTE RICHIESTE E GLI AMBITI DI LAVORO PIÙ DINAMICI. IN FORTE SVILUPPO IL MERCATO DELLE FER

Hunters Group condivide una ricerca svolta dall'osservatorio del proprio ufficio studi nel corso dei mesi compresi tra gennaio e settembre 2021 relativa all'intero panorama del mercato del lavoro.
Il focus della ricerca si è incentrato sui tre ambiti principali che a partire da gennaio 2021 stanno crescendo maggiormente in termini di recruitment: settori, tipologia di aziende, figure professionali.
Ne emerge uno spaccato molto diverso rispetto al 2020, che viene di seguito riassunto nei punti salienti.

SETTORI

Per quanto concerne la visione settoriale, Hunters Group ha rilevato come sia ancora in fortissimo sviluppo l'ICT (Information Communication Technology), come primo settore in crescita a doppia cifra in termini di ricerca e selezione. Subito a seguire si colloca il mondo delle Energies, trainato dalle rinnovabili, ma in parte anche influenzato delle energie "tradizionali". Questo settore in termini generali ha riscontrato una richiesta di personale pari a circa il + 80% rispetto all'anno precedente. Il terzo settore in termini di crescita è quello dei Beni Industriali (che vede in primis l'automazione industriale), che – pur non essendosi mai realmente fermato – aveva subito qualche rallentamento nel corso dell'anno precedente.

TIPOLOGIE AZIENDALI

È stato molto interessante approfondire l'analisi relativa alle tre tipologie aziendali che maggiormente accedono a profili esterni alla propria azienda per crescere.
Lo spaccato da questo punto di vista si distanzia molto dall'anno precedente, vedendo infatti nell'ordine: multinazionali nel settore chimico e alimentare, società di medie dimensioni nel settore energia e ingegneria italiane e aziende di piccole e medie dimensioni in ambito logistica e spedizioni.

I PROFILI PIÙ RICERCATI

Per quanto concerne i profili più richiesti, ci sono state delle conferme su alcune figure professionali quali: progettista meccanico/elettrico (in particolare per il settore energetico e solare).
Aumentano però i customer service e gli sviluppatori software. Tornano invece ad essere ricercati in modo importante dopo alcuni anni i profili di project management (inseriti preferibilmente in società di ingegneria, energia o ICT) e si mantengono ad alti livelli quelli di sales manager in tutti i settori, anche i più tecnici.
Si rilevano inoltre alcuni settori in cui trovano maggiori sbocchi professionali i profili più giovani; nello specifico sono tre gli ambiti che maggiormente valorizzano le giovani generazioni:

- Digital
- Energies "tradizionali"
- Logistica

I settori che invece valorizzano in modo più significativo la seniority e l'esperienza lavorativa pregressa risultano essere:

- Bancario e Assicurativo
- Biomedicale
- Costruzioni
- Energie Rinnovabili

Trainati dalla rivoluzione tecnologica e da incentivi come SuperBonus 110%, lo scenario di mercato del 2021 vede quindi il consolidarsi del segmento energetico, che offre sempre più opportunità professionali, con posizioni retributive mediamente più elevate rispetto ad altri settori.



VSB INCREMENTA LE ATTIVITÀ IN ITALIA

L'AZIENDA HA APERTO UNA NUOVA SEDE A ROMA PER AUMENTARE IL NUMERO DI PROGETTI FOTOVOLTAICI ED EOLICI UTILITY SCALE SU TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE. «L'IDEA È DI DIVERSIFICARE LE NOSTRE INIZIATIVE, PROPONENDONE DI NUOVE ANCHE NELLE REGIONI DEL CENTRO», SPIEGA GIUSEPPE DE BENEDICTIS, GENERAL MANAGER DI VSB ENERGIA VERDE ITALIA. «E DAL 2022 PENSEREMO ALLE REGIONI DEL NORD»

Il Gruppo VSB, presente continuativamente in Italia dal 2011, ha recentemente aperto una nuova sede a Roma, dimostrando come l'azienda sia in forte crescita e miri a espandersi sul territorio. Infatti, finora VSB Energia Verde Italia aveva lavorato principalmente sullo sviluppo di progetti eolici e fotovoltaici nel territorio del Sud Italia, dalle sedi di Potenza e Palermo. VSB Energia Verde Italia si sta facendo velocemente strada all'interno del mercato italiano, con l'obiettivo di essere uno tra i maggiori leader nel campo delle energie rinnovabili ed essere tra le prime file nella marcia verso la transizione energetica del paese. Lo racconta il general manager di VSB Energia Verde Italia, Giuseppe De Benedictis.

VSB è un'azienda di impronta tedesca?
«In origine sì. L'apertura di nuove filiali, ultima in ordine di tempo quella sudcoreana, e la scelta di un Ceo francese alla guida della Holding, ci stanno dando un taglio più internazionale. Ci confrontiamo ad esempio con i colleghi finlandesi sul grande eolico e con i colleghi polacchi in tema di operation. Non solo la Germania ma ogni paese sta dando il suo contributo. Noi italiani assieme ai francesi abbiamo per esempio un'importante expertise in tema di fotovoltaico utility scale».

Con l'apertura di questa nuova sede l'idea è quella di sviluppare nuovi progetti che vedano protagonista il centro Italia?
«Esatto, l'idea è di diversificare le nostre iniziative, proponendone di nuove anche nelle regioni del centro».

Attualmente vi occupate solo di eolico onshore, pensate di puntare anche sull'offshore in futuro?
«L'offshore è una grossa opportunità per l'Europa e la tecnologia del galleggiante riduce anche molti costi e rischi. Purtroppo, in Italia dobbiamo ancora rompere le barriere psicologiche avverse. Il tema dell'offshore è attualmente in discussione nel nostro gruppo, come quello della produzione di idrogeno verde di cui sicuramente ci occuperemo in futuro».

La forte espansione dell'azienda sul territorio italiano rappresenta una grande opportunità per promuovere la transizione energetica. A tal proposito quali sono gli obiettivi di VSB per il 2030?
«Grazie alla robustezza economica del nostro principale shareholder, puntiamo a sviluppare per noi stessi e, una volta ottenute le autorizzazioni, l'obiettivo è costruire per mantenere la proprietà degli impianti. Vogliamo diventare un IPP analogamente a quanto fatto da altre filiali europee di VSB».

Alla luce della rapida crescita di VSB in Italia, è in previsione un ampliamento del vostro team?
«Assolutamente sì».

Per il futuro avete intenzione di sviluppare progetti in altre zone d'Italia o volete rimanere concentrati solo nell'area centro-meridionale?
«Abbiamo in mente di aprire un ulteriore ufficio nel nord Italia nel 2022, al fine di iniziare attività di scouting anche al nord».

Essendo VSB Energia Verde Italia una filiale della holding tedesca, dal suo punto di vista quali sono le maggiori differenze tra il mercato tedesco e quello italiano ad oggi?
«Il mercato tedesco è molto diverso nell'iter autorizzativo, più deterministico e meno soggetto a cambi normativi, quadro che rende più agevole la pianificazione degli investimenti».

VSB è un'azienda con una forte impronta internazionale. Lavorare a stretto contatto con i colleghi tedeschi cosa vi ha insegnato? Quali sono gli esempi più significativi che l'Italia dovrebbe considerare quando si parla di eolico e fotovoltaico?
«I tedeschi sono più pragmatici, stanno eseguendo lo shutdown del nucleare e del carbone. Vedono i parchi eolici come parte integrata di un nuovo paesaggio, e ciò vale anche per i parchi offshore sul mare del Nord. Noi italiani siamo un po' ostili a qualsiasi cambiamento, anche nei settori delle infrastrutture e delle costruzioni in generale. Se domani pubblicassero sui nostri giornali che sono stati autorizzati grossi parchi eolici nel mezzo del Tirreno e dell'Adriatico, secondo lei cosa accadrebbe?».

Guardando dunque all'attuale panorama italiano ci può dire cosa ne pensa dei piani nazionali di crescita dell'eolico e del fotovoltaico?
«La crescita dell'eolico e del fotovoltaico è strategicamente importante per il nostro Paese, non solo per la salvaguardia dell'ambiente e per rispettare gli accordi sottoscritti a livello internazionale, ma anche per svincolarci dall' importazione di materie prime (gas in primis) che gravano sulla bilancia commerciale del nostro paese».



Giuseppe De Benedictis, general manager di VSB Italia, nasce a Bari nel 1975 dove si laurea in Ingegneria presso il Politecnico. Dopo gli studi inizia un percorso internazionale, prima nei Paesi Bassi in un centro ricerche Philips, poi una lunga esperienza pluriennale in Germania, durante la quale consegue un MBA all' interno di Bosch. Entra nel mondo delle rinnovabili nel 2011 ed è alla guida di VSB Italia dal 2019. «Da studente facevo parte di un'associazione universitaria internazionale, poi sono stato attivo in un paio di associazioni ambientaliste, appassionato di sport e di escursionismo, oltre che di nuove tecnologie. Ho avuto la fortuna di trovare un lavoro che riflette molto quelli che erano i miei hobby», racconta De Benedictis. «Sto provando a trasmettere queste attitudini ai miei figli, affinché anche loro possano contribuire alla crescita sostenibile del nostro Paese».

La Scheda

Sede centrale: Dresda (Germania)
Core Business: sviluppo, costruzione e gestione di centrali eoliche e fotovoltaiche utility scale
Presente in 12 Paesi europei ed 1 asiatico.
Sede legale Italia: Via della Chimica 103, 85100 Potenza
Sedi operative Italiane: Via Umberto Giordano 152, 90144 Palermo; Lungotevere Flaminio 74, 00196 Roma
Dipendenti in Europa: oltre 300
Sito web: www.vsb-energiaverde.it

LA SOLUZIONE ALL IN ONE STORELIO ORA DISPONIBILE IN ITALIA

EASYLI STA LANCIANDO SUL MERCATO ITALIANO IL SISTEMA DI ACCUMULO RESIDENZIALE TUTTO IN UNO MADE IN FRANCE CON BATTERIA INTEGRATA. LO RACCONTA FRANÇOIS BARSACQ, AMMINISTRATORE DELEGATO DELL'AZIENDA

Chi è EasyLi e cos'è Storelio?

«Prima di parlare di Storelio, qualche parola su EasyLi, l'azienda che ho fondato 10 anni fa dopo una comprovata esperienza nel settore dell'industria delle batterie innovative. Ora EasyLi è una realtà di 50 persone specializzate nella progettazione, certificazione e produzione di batterie agli ioni di litio e di sistemi di accumulo tutto in uno. In Francia EasyLi è riconosciuto come uno dei pochi specialisti industriali di sistemi di accumulo mentre la maggior parte degli altri fornitori del settore sono asiatici. Questo posizionamento ci dà dei vantaggi competitivi che mettiamo a disposizione dei nostri clienti: supporto pre e post vendita, consegne just in time, conoscenza approfondita dei prodotti che progettiamo e produciamo nella nostra sede del sud-ovest francese. Storelio è un nuovo sistema di accumulo residenziale tutto-in-uno con batteria integrata, ora disponibile anche sul mercato italiano».

Quali sono le sue caratteristiche principali e i suoi punti di forza?

«Certificato CEI 021, Storelio è disponibile in due gamme, entrambe con inverter da 5 kW e doppio Mppt: "Essenziale", con accumulo da 2,5 kWh a 5 kWh ed "Evoluzione", con accumulo da 7,5 kWh a 10 kWh. Il carattere modulabile ed evolutivo di Storelio permette di completare facilmente una prima installazione con un modulo supplementare, nel caso di variazione dei fabbisogni energetici iniziali. L'uscita di backup, inoltre, trasforma istantaneamente Storelio in una fonte di alimentazione di emergenza in caso di guasto alla rete o di black-out».

Cosa proponete ai vostri partner?

«Innanzitutto forniamo programmi specifici di formazione, territori di lavoro esclusivi e messa in relazione con contatti qualificati. Non richiediamo alcun minimo d'ordine in quanto le consegne sono realizzate just in time dalla casa madre in Francia, senza necessità di costituire stock. Riserviamo, inoltre, ai partner italiani i punti di forza dell'offerta Storelio già apprezzati da molti professionisti francesi: affidabilità, disponibilità e servizi pre e post vendita che seguiamo direttamente dal nostro ufficio milanese».



storelio
advanced energy systems

Ci sono delle possibilità di collaborazione per nuovi partner?

«Sì, assolutamente. Siamo alla ricerca di installatori e progettisti motivati e dinamici che vogliano stabilire una nuova partnership con un fornitore solido e affidabile e un prodotto senza eguali».

Come contattarvi?

«Saremo presenti ai principali eventi del settore: il primo e immancabile appuntamento in programma è la fiera Key Energy a Rimini, dal 26 al 29 ottobre 2021 dove saremo presenti con uno stand (n.158, padiglione B7) e dove sarà possibile visionare direttamente la gamma Storelio».



FRANÇOIS BARSACQ, AMMINISTRATORE DELEGATO DI EASYLI

Contatti

François Barsacq, amministratore delegato di EasyLi
francois.barsacq@easilybatteries.com

Sito internet: www.storelio.it
Email: info.it@storelio.com
Linkedin: linkedin.com/company/easyli-italia

BISOL
Solar company!

Colorate la vostra VITA!

BISOL Spectrum

Scegli tra:

Alabaster White
Deep Red
Terracotta Orange
Forrest Green

www.bisol.com

EXE SOLAR ALLARGA L'OFFERTA: ANCHE INVERTER E STORAGE DAL 2022

DAL PROSSIMO ANNO, IL PRODUTTORE DI MODULI CON SEDE A BOLZANO AVVIERÀ LA PRODUZIONE DI INVERTER E SISTEMI DI ACCUMULO A MARCHIO ''SHEEN PLUS'', PER I QUALI SARÀ DISTRIBUTORE UFFICIALE SUL TERRITORIO EUROPEO

Dal prossimo anno EXE Solar, azienda produttrice di moduli fondata nel 2014 a Bolzano, avvierà la produzione di inverter e sistemi di accumulo al litio a marchio ''Sheen plus'', per i quali sarà distributore ufficiale sul territorio europeo.
L'azienda dispone di cinque filiali: oltre all'headquarter di Bolzano, ci sono sedi a Madrid, Varsavia, Sofia e una in Tunisia, tra stabilimenti produttivi e strutture commerciali. A breve il gruppo aprirà anche una filiale in Germania e una a Dubai.
L'Europa per EXE Solar ha rappresentato e continua ad essere uno dei mercati principali. Per questo motivo, con l'ingresso delle nuove tecnologie intende avviare partnership con aziende europee per la produzione di moduli nel Vecchio Continente.
«In futuro saremo sempre più orientati anche ad altri mercati che oggi stanno registrando una forte crescita» spiega Gaetano Volpe, country director dell'azienda.

Quali sono gli obiettivi a breve termine dell'azienda?

«Considerando il momento di ripresa dei mercati mondiali e una sorta di rinascita ed evoluzione del comparto delle rinnovabili, sono convinto che registreremo risultati importanti, alla pari con altri produttori internazionali. Se infatti lo scorso anno abbiamo totalizzato vendite per oltre 230 MW sul mercato europeo, per quest'anno crediamo che sia possibile chiudere con oltre 250 MW. Sicuramente l'Europa continuerà a rappresentare la piazza principale per il nostro business. In breve tempo inoltre affiancheremo alla produzione di moduli anche lo sviluppo di progetti fotovoltaici con i nostri partner, offrendo nei vari Paesi accordi di PPA».

Su cosa puntate per offrire un ottimo servizio e rendere i vostri prodotti più competitivi?

«Ci sono due principali direzioni: la prima consiste nel mantenere e sviluppare continuamente prodotti e soluzioni di qualità. La seconda riguarda alcune novità che stiamo portando sul mercato, come ad esempio la distribuzione degli inverter come anche i sistemi di accumulo dell'energia prodotta dagli impianti fotovoltaici a marchio ''Sheen plus''. In base alle nostre novità, commercializzeremo queste soluzioni entro il primo trimestre del 2022. Grazie all'introduzione di questi nuovi elementi, siamo convinti di poter offrire al cliente soluzioni complete, offrendo una qualità elevata garantendo sicurezza e affidabilità dei nostri prodotti».

Attualmente qual è il vostro prodotto di punta?

«Fra gli ultimi prodotti presenti sul mercato europeo certamente spicca la nuova tecnologia con le celle M10. Si tratta di un modulo dalle prestazioni piuttosto elevate considerando che con 108 celle fotovoltaiche raggiunge i 415 Wp. È un prodotto sul cui successo stiamo davvero puntando molto, soprattutto per le qualità che presenta». Mattia Silvestri, head of sales di EXE, spiega invece su quali segmenti l'azienda si concentrerà maggiormente.
«Stiamo intensificando la produzione di soluzioni che vadano a soddisfare in particolare il mercato residenziale e commerciale. In particolare, le installazioni con potenza da 3 a 100 kWp. Sono fortemente convinto che questo segmento abbia davanti a sé un futuro realmente ricco di opportunità per chi lavora in questo settore. Il tempo delle speculazioni e dei grandi impianti a terra è finito.
Se si vuole parlare di business, di risparmio e soprattutto di autoconsumo, bisogna guardare ai piccoli impianti e alle opportunità che sono legate a questo segmento».



GAETANO VOLPE, COUNTRY MANAGER DI EXE: "L'EUROPA RESTERÀ LA PIAZZA PRINCIPALE PER EXE. CAMBIERANNO PERÒ LE SOLUZIONI DA NOI OFFERTE: NON PIÙ SOLO MODULI, MA ANCHE INVERTER, STORAGE E SVILUPPO DI PROGETTI IN REGIME DI PPA"



MATTIA SILVESTRI, HEAD OF SALES DI EXE: "STIAMO INTENSIFICANDO LA PRODUZIONE DI SOLUZIONI CHE VADANO A SODDISFARE IN PARTICOLARE LA DOMANDA DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA RESIDENZIALE E COMMERCIALE"

Qual è la sua visione per quanto riguarda il prezzo dei moduli?

«Penso che nei prossimi mesi in Europa assisteremo a un continuo rialzo dei prezzi. Sicuramente non si tratterà di incrementi esagerati, al massimo si verificherà un aumento dal 10% al 15% del costo attuale di un modulo fotovoltaico. Dopo questa leggera crescita sono convinto che i prezzi torneranno a stabilizzarsi. D'altra parte, stabilire previsioni in un mercato così volatile e in movimento è un'impresa piuttosto ardua. Il fotovoltaico è stato sempre un settore in cui è difficile essere totalmente certi di qualcosa. Il rapporto fra produzione e richiesta troverà presto un equilibrio grazie alla crescita della domanda da parte di molti mercati emergenti».

Avete iniziative marketing particolari?

«Con una nuova identità aziendale, vogliamo distinguerci e, naturalmente, attirare l'attenzione sul nostro motto ''Power for a better world''. Siamo per l'innovazione e il progresso, e questo motto deve riflettersi anche nel nostro aspetto. Stiamo inoltre lavorando molto sui social per presentare le nostre referenze e per tenere la nostra clientela costantemente informata sugli sviluppi del gruppo».



La Scheda

Nome azienda: EXE Srl
Head office: Bolzano
Altre sedi principali: Madrid, Tunisia, Varsavia, Sofia - (Francoforte sul Meno e Dubai 2022)
Dipendenti in Europa: 80
Fatturato 2020 in Europa: oltre 35 milioni di euro
Capacità produttiva: 500 MW
Produzione 2020: 230 MW



LA SEDE E LE LINEE DI PRODUZIONE EXE, DOVE VENGONO REALIZZATI MODULI FOTOVOLTAICI DI ULTIMA GENERAZIONE TRA CUI I PANNELLI CON WAFER M10 E POTENZE FINO A 415 WP







IBC SOLAR: WEB, ASSISTENZA E PACCHETTI COMPLETI SPINGONO LE VENDITE

AD APRILE L'AZIENDA HA LANCIATO UN PORTALE ONLINE PER GLI INSTALLATORI ITALIANI, DOVE È POSSIBILE REPERIRE INFORMAZIONI SU PRODOTTI, DISPONIBILITÀ E PREZZI. INOLTRE, AMPIO SPAZIO AI SERVIZI DI PRE VENDITA

IBC Solar, azienda storica del fotovoltaico dal 1982, ha raggiunto quest'anno i 5,4 GW di potenza installata in tutto il mondo. In Italia, dal lancio nel portale online dedicato agli installatori, avvenuto in aprile, l'azienda ha avuto un ottimo riscontro sia dai clienti storici sia da nuove realtà. La piattaforma sviluppata permette all'installatore di visionare in tempo reale prezzi, disponibilità, documentazione ed elaborare in pochi minuti l'ordine delle componenti. In questo modo il cliente è autonomo nella formulazione dei preventivi, nell'invio dell'ordine e nel monitoraggio della spedizione, con un notevole risparmio di tempo. All'efficienza del supporto web, IBC Solar affianca anche un servizio di pre-vendita tecnico e di customer care per supportare i clienti nella formulazione dei preventivi più complessi e nell'utilizzo del portale di e-commerce in tutte le sue funzioni. L'ufficio tecnico, presente in Italia, è disponibile per elaborare progetti completi che includono anche le strutture di montaggio IBC Solar, i sistemi di accumulo, gli impianti stand-alone e le soluzioni per la e-mobility. In aggiunta a questi servizi, IBC Solar offre ai clienti la possibilità di utilizzare PV Manager, con licenza gratuita, al fine di sviluppare progetti professionali, calcolare i dimensionamenti più efficienti, definire la struttura di montaggio più idonea ed infine poter caricare la lista componenti completa sul proprio portale, pronta per l'ordine.

"Il nostro obiettivo", spiega l'azienda, "è diventare il partner di riferimento per i nostri clienti del mondo del fotovoltaico, proprio per questo puntiamo sulla fornitura di pacchetti completi, che offrono notevoli vantaggi, come ad esempio la garanzia combinata di 15 anni, con l'installazione di moduli e strutture IBC Solar. In questo modo il proprietario dell'impianto avrà la certezza di un'installazione ad hoc, testata nel nostro laboratorio Sunlab, e la garanzia di un unico fornitore". Con l'accesso al portale l'installatore può usufruire anche dei servizi di marketing come la newsletter mensile che lo aggiorna sulle novità prodotto, sulle attività formative e sulle nuove partnership dell'azienda e i webinar formativi gratuiti su PV Manager, innovazioni di prodotto e utilizzo del Portale e-shop. Per quanto riguarda i webinar, dal mese di ottobre IBC inizierà anche con degli appuntamenti in italiano, focalizzati sull'utilizzo degli strumenti software a disposizione del cliente. Per partecipare ai webinar sarà sufficiente la registrazione all'appuntamento





desiderato dal portale internazionale. "In un settore in costante evoluzione", continua l'azienda, "IBC Solar vuole essere il partner affidabile per l'installatore, dal punto di vista tecnico e commerciale, offrendo al primo posto qualità certificata e riconosciuta esternamente da enti terzi, ma anche soluzioni integrate e ottimizzate per un impianto fotovoltaico destinato a lavorare a lungo con le migliori garanzie".

L'inverter trifase innovativo e all'avanguardia.

Grazie alle loro caratteristiche e alla **potenza compresa tra 20 e 33 kw** sono in grado di gestire, gli inverter trifase che fanno parte di questa classe rappresentano una soluzione all'avanguardia per **impianti fotovoltaici di dimensioni medie e grandi, specialmente di carattere commerciale e industriale,** offrendo prestazioni elevate e affidabilità che dura nel tempo.



Garanzia di 10 anni
Supporto LVRT e OVRT
Monitoraggio remoto

info@sheen.plus
www.sheen.plus

sheen+
pure energy

LG SOLAR: DUE NOVITÀ PER ARRICCHIRE LA GAMMA

ACCANTO AI MODULI NEON H, NEON R E MONO X PLUS, NEL 2022 L'AZIENDA INTRODURRÀ SUL MERCATO I NUOVI NEON H+ E NEON H PROJECT PER ARRICCHIRE LA PROPOSTA, RISPETTIVAMENTE, NEI SEGMENTI RESIDENZIALE E COMMERCIALE. SEMPRE CON LA GARANZIA SUL PRODOTTO E SULLA RESA DI 25 ANNI

La divisione Solar di LG Electronics è leader mondiale nella produzione di pannelli fotovoltaici di alta qualità e con potenza elevata. Le soluzioni LG comprendono un'ampia gamma di prodotti, dotati delle migliori e più avanzate tecnologie energetiche, che consentono di raggiungere eccellenti livelli di potenza e di rispondere alle esigenze sia del mercato residenziale che commerciale con un unico fattore comune a tutti i prodotti: livelli di prestazioni elevati e garantiti. Gli innovativi pannelli solari di LG sono dotati, infatti, di tecnologia celle a drogaggio N-Type, in modo da ottenere un output superiore e una maggiore affidabilità del modulo. Grazie all'utilizzo di questa tecnologia l'azienda è in grado di offrire sui prodotti N-Type una garanzia sulle prestazioni dei prodotti della durata di 25 anni. Unica sul mercato, questa garanzia copre i 25 anni sia sui difetti di prodotto che sui cali di prestazioni. Questo riflette gli sforzi rigorosi compiuti da LG sul controllo di qualità che rende i moduli solari più solidi e stabili in circostanze reali. Infatti, i moduli solari LG sono prodotti in base a severi criteri e sottoposti a test di qualità che vanno ben oltre i requisiti delle norme IEC.



UN IMPIANTO REALIZZATO DA LG SOLAR IN PROVINCIA DI PIACENZA CON 1.300 MODULI FOTOVOLTAICI MONO X PLUS DA 450 WP, PER UNA POTENZA COMPLESSIVA DI 600 KWP

NEON H E NEON R: EFFICIENZA E AFFIDABILITÀ

Rispetto ai moduli NeON2, i pannelli NeON H sono dotati di innovative celle formato M6 con drogaggio di tipo N, marchio distintivo di LG Electronics. In particolare, la serie NeON H impiega 120 celle half cut formato M6 e raggiunge un coefficiente di temperatura di -.33% per grado Celsius. La struttura bifacciale delle celle di tipo N permette inoltre di assorbire la luce solare sia dal lato anteriore che da quello posteriore. Di conseguenza, le celle di cui è composto il pannello sono in grado di generare un massimo di 440 W in condizione standard e rispettivamente 470 e 500 Wp in condizioni Bifi100 e Bifi200 minimizzando contemporaneamente la perdita di potenza. I moduli fotovoltaici LG NeON H, oltre ad essere ideali per applicazioni residenziali, sono perfetti anche per impianti commerciali, in quanto producono energia carbon-free e offrono garanzie di lunga durata e tutta una serie di prestazioni migliorate rispetto ai modelli precedenti.

Di questa gamma fa parte anche la variante NeON H Black che, oltre alle prestazioni tipiche dei moduli NeON H, è dotato di un telaio nero opaco, sfondo nero e celle nere. La colorazione black dona al pannello un aspetto elegante che si abbina alla perfezione a qualsiasi contesto di installazione.

Tutta la gamma NeON H è garantita 25 anni sul prodotto e sulla resa con un livello finale di potenza al 25° anno fino al 96,4% delle loro prestazioni originali.

Il pannello solare LG NeON R rappresenta invece una perfetta combinazione di eleganza, prestazioni e sicurezza. A differenza del NeON H impiega 60 celle tipo N formato M6 con struttura a contatto posteriore e vanta un coefficiente di temperatura record di -.29% per grado Celsius. La struttura della cella con contatto posteriore e drogaggio tipo N permette infatti di garantire le massime prestazioni in termini di continuità della produzione. Questo modulo raggiunge così la potenza di 405 Wp, che corrisponde ad un'efficienza del 22,3%.

Il nuovo LG NeON R adotta celle a struttura avanzata, in cui tutti gli elettrodi vengono fissati sul lato posteriore, lasciando così libero l'intero lato frontale delle stesse. Rispetto alle celle standard che hanno bus bar poste sul lato frontale, questa tecnologia si basa su una rete collettrice posta sul retro; viene in questo modo prodotta più energia e allo stesso tempo garantito un design innovativo ed elegante.

MONO X PLUS: SOLUZIONE PER IMPIANTI COMMERCIALI

I moduli Mono X Plus 450 Wp sono dotati di 144 celle half cut mono P-Type. Si tratta di una tecnologia ampiamente sperimentata da LG nel corso degli anni e ora proposta per gli impianti fotovoltaici di taglia commerciale. Il nuovo modulo della serie Mono X consente di raggiungere un livello di efficienza del 20%. Inoltre, questo modulo offre 15 anni di garanzia sul prodotto e 25 anni sulle prestazioni, garantendo il mantenimento al 25° anno dell'87,9% della potenza originaria del modulo. Si tratta di una soluzione studiata per progetti di singoli impianti in rete a partire da 200 kWp. Questi moduli hanno l'obbiettivo di offrire al mercato una soluzione di livello intermedio che si va ad inserire tra i moduli ad altissime prestazioni della serie NeON di LG e le soluzioni più economiche proposte dal mercato.

ANTEPRIMA 2022

LG Electronics aggiunge due nuove soluzioni alla sua gamma di prodotti: NeON H+ e NeON H Project. Si tratta di due moduli pensati per rispondere alle nuove esigenze del mercato residenziale nel caso del NeON H+ e commerciale per il secondo.

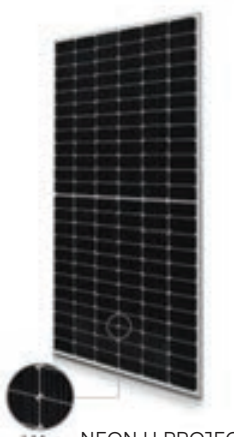
Il modulo LG della serie NeON H+ è dotato di 132 celle che generano l'output migliore della categoria dei moduli da 405W ed è in grado di soddisfare il fabbisogno energetico di una famiglia anche in inverno in condizioni di scarsa illuminazione. Il NeON H+ utilizza la tecnologia proprietaria Gap-free per aumentare l'efficienza energetica. Questa tecnologia riduce la distanza che l'energia deve percorrere eliminando lo spazio vuoto tra le celle. Rispetto ad altri pannelli solari gapless presenti sul mercato, NeON H+ si distingue per la durata e l'efficienza superiori offerte dalle esclusive celle half cut di tipo N di LG.

Come gli altri prodotti NeON H di LG, i pannelli NeON H+ sono garantiti per funzionare al 90,6% delle loro prestazioni originali anche dopo 25 anni di uso continuo. Il NeON H Project, invece, nasce da una richiesta specifica del mercato che necessitava di una soluzione che fosse adatta a impianti più grandi e avesse un prezzo più contenuto ma senza dover rinunciare alle prestazioni e alla garanzia dei moduli NeON di LG. Per cercare di soddisfare questa richiesta, LG ha presentato il modulo NeON H Project dotato di 144 celle NeON H con un output di 440 Wp. Inoltre, offre una garanzia sul prodotto e sulla resa di 25 anni (10% massimo di perdita al 25esimo anno, ottime prestazioni a basso irraggiamento e luce diffusa). Questo nuovo modulo consente all'azienda di ottenere economie di scala diverse e offrire una soluzione di qualità superiore a prezzi più competitivi.

LA GAMMA LG SOLAR



NEON R



144 cell NEON H PROJECT



MONO X PLUS



NEON H+ BLACK

MARCHIOL: NOVITÀ E INIZIATIVE PER LE COMUNITÀ ENERGETICHE

DAI SISTEMI DI GESTIONE ENERGETICA REGALGRID AI MODULI AD ALTA EFFICIENZA REC, FINO AGLI STRUMENTI E SERVIZI MESSI A DISPOSIZIONE PER INSTALLATORI E PARTNER: ECCO COME SI STA MUOVENDO IL DISTRIBUTORE PER OTTIMIZZARE L'AUTOCONSUMO NEI NUOVI IMPIANTI REALIZZATI

In questi mesi Marchiol sta lavorando per creare nuovi schemi di gestione dell'energia a prova di comunità energetiche. Lo fa in particolare con i prodotti Snocu di Regalgrid Europe, con i quali l'azienda sta puntando a rendere più interessanti, leggibili e funzionali i dati di produzione degli impianti fotovoltaici. «Tramite tali dispositivi», spiega Emanuele Marcon, responsabile vendite B.U. Energie Rinnovabili di Marchiol, «siamo convinti sia possibile ottimizzare, massimizzare e autoconsumare in modo semplice ed efficiente l'energia degli impianti fotovoltaici. La nuova release dell'app è estremamente user friendly sia per l'utente finale che per il professionista, in modo da permettere a vari utenti di essere energeticamente interconnessi con i propri edifici».



PARTNERSHIP NELL'ALTA EFFICIENZA

L'importante partnership con Rec Solar vedrà Marchiol protagonista nel lancio e proposta dei nuovi moduli Alpha Pure da 400 Wp, prodotto di elevata caratura che si inserisce molto bene nella proposta di moduli ad alta efficienza che Marchiol continua a proporre nel mercato. Un importante sguardo è rivolto anche al minor impatto ambientale che tali moduli hanno, in quanto sono Lead Free e quindi già allineati a quanto indicato nella Rohs compliant EU/2015/863. La garanzia di prodotto per i Rec installer sarà ai massimi livelli, di 25 anni.

NUOVO ASSET

Il restyling e il potenziamento della squadra Energie Rinnovabili di Marchiol punta a dare un servizio di eccellenza a tutti i suoi clienti. Il nuovo asset prevede un gruppo di lavoro che



dialoga internamente in azienda a tutti i livelli e reparti, composto da Emanuele Marcon nella funzione di responsabile vendite, Filippo Canton nella funzione di responsabile tecnico e Francesco Zannier nella funzione di Buyer; in aggiunta ci sono 10 tecnici specializzati che operano nelle 20 filiali ed interagiscono con tutti i clienti per portare competenze e soluzioni, non solo di tipo commerciale, ma anche assistenza tecnica qualificata ed affiancamento. Nei prossimi mesi, sono previsti nuovi inserimenti di tecnici specializzati per essere ancora più capillari nel territorio e vicini ai progetti che i nostri clienti vogliono realizzare.

INIZIATIVE PER GLI INSTALLATORI

Per gli installatori, Marchiol ha avviato il progetto Bemaco in collaborazione con altre due importanti aziende del territorio, per diventare partner nella cessione del credito. L'obiettivo principale è quello di fare chiarezza e di essere un partner affidabile per le informazioni sui documenti da presentare, per l'assistenza qualificata e progettuale sui prodotti legati ai bonus fiscali, per fornire supporto per la documentazione (Enea e APE) inerente ai lavori, e infine per la verifica fiscale della documentazione, l'asseverazione tecnica, quando prevista in caso di Superbonus 110 e la successiva cessione del credito per tutti i lavori previsti. Nei prossimi mesi sono previsti webinar informativi per gli installatori su temi tra cui comunità energetiche e certificazione REC Solar Partner.

Massimizzare l'autoconsumo

ECCO IL CASO DI UN IMPIANTO PER IL QUALE MARCHIOL HA FORNITO LE PIÙ RECENTI TECNOLOGIE INSERITE IN GAMMA



Il campo fotovoltaico è costituito da 16 Moduli Rec Alpha 375Wp a cui sono stati abbinati altrettanti ottimizzatori Tigo TS4-A-O completi di sistemi di monitoraggio. Il gruppo di conversione dell'energia è costituito da un Fronius Primo Gen 24 al quale è stato abbinato un pacco batterie BYD HVS da 5,12kWh. «Abbiamo quindi consigliato il cliente ad installare un sistema di generazione acqua calda sanitaria tramite l'uso di resistenza elettrica ed un sistema elettrico antigelo per prevenire la formazione di ghiaccio nell'ingresso dell'abitazione», continua Emanuele Marcon, «in quanto essa si trova in zone montuose. «Inoltre l'impianto è monitorato e gestito da uno Snocu Regalgrid il quale permetterà al cliente di massimizzare il più possibile l'autoconsumo del suo impianto e condividere virtualmente l'energia ceduta in rete con gli utenti vicini alla sua abitazione tramite la creazione di una comunità energetica».

Leonardo PRO X 3000 5000



- modelli
+ MODULARITA'



da 3 a 30kW

Gestione FV fino a 240A

MONITORAGGIO integrato

ASSISTENZA da remoto

FULL BACKUP integrato

CEI 0-21 Certified

Certificato CEI 0-21 con:



WESTERN CO.®
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS

www.western.it

WARRANTY 5 YEAR

made in ITALY

INGETEAM: WALLBOX NEO E NEO PRO PER LA RICARICA DOMESTICA

I NUOVI PRODOTTI ENTRANO A FAR PARTE DELLA GAMMA DI SOLUZIONI DI RICARICA INGEREV, INSIEME ALLE ALTRE STAZIONI DI RICARICA AC E DC PER AMBIENTI PUBBLICI E PRIVATI

Ingeteam, gruppo tecnologico internazionale specializzato nella conversione di energia presente in 24 Paesi e con oltre 4.100 dipendenti, ha sviluppato una nuova wallbox per la ricarica domestica di veicoli elettrici. Questa nuova soluzione di ricarica, denominata NEO, entra a far parte della gamma di soluzioni di ricarica Ingerev, insieme alle altre stazioni di ricarica AC e DC per ambienti pubblici e privati. Con la nuova Ingerev NEO, Ingeteam intende soddisfare le esigenze di ricarica negli ambienti residenziali, dalle case unifamiliari alle installazioni condominiali, attraverso diverse opzioni di alimentazione e connettività. La nuova NEO è un dispositivo di ricarica in Modo 3 compatto, leggero e facile da installare, ideale per ricaricare veicoli elettrici sia a casa che in altri ambienti privati. È disponibile con cavo Tipo 1 o Tipo 2 integrato, da 5 o 7 metri, per agevolare l'utente durante la ricarica. Inoltre, consente il bilanciamento della potenza in base al consumo del resto dell'impianto. Dispone di Bluetooth 4.2 e di una propria applicazione mobile, Ingeteam NEO, disponibile per Android e iOS, attraverso la quale l'utente può configurare diverse funzioni del caricabatterie, potendo allo stesso tempo supervisionare la ricarica, impostare orari e analizzare i dati di consumo. La versione avanzata NEO PRO include Wi-Fi ed Ethernet e, opzionalmente, 4G e il rilevatore di perdite DC. Inoltre, la Neo Pro consente il collegamento master/slave di più wallbox tramite le due prese Ethernet in dotazione.

CASE STUDY

A Correggio, in provincia di Reggio Emilia, è stato installato un impianto fotovoltaico da 6,84 kWp in una casa bifamiliare in ristrutturazione.
L'installazione della wallbox Neo è avvenuta in concomitanza della installazione dell'impianto fotovoltaico.
La wallbox è una Neo monofase in grado di erogare fino a 7,4 kW. È dotata di un cavo con connettore Tipo 2 di lunghezza pari a metri 5. La colonnina include anche la comunicazione tramite Bluetooth, app per smartphone e un misuratore di energia per modulare l'assorbimento in base alla presenza di altri carichi.
La normativa attuale consente la detrazione fiscale del 50% della sola wallbox oppure può rientrare nell'Ecobonus 110%.









GAMMA INGEREV

La gamma di stazioni di ricarica Ingerev copre ogni esigenza di ricarica: dal contesto residenziale e condominiale, dagli spazi commerciali pubblici alle stazioni di servizio lungo strade e autostrade. Oltre alla wallbox NEO e NEO PRO, la gamma Ingerev si compone di:
- Fusion Street e Wall: mono e trifase, da 7,4 a 22 kW per presa. È una colonnina con due punti di ricarica che possono essere dotati di presa o cavo Tipo 1 o 2. È completa di display a colori, lettore Rfid, scheda Ethernet e Wi-Fi, il 4G è opzionale. Inoltre, sono presenti le protezioni a norma di legge;
- Rapid 50: stazione di ricarica rapida fino a 50kW in DC con connettori CCS2 e CHAdeMO. La versione Trio dispone anche di una presa Tipo 2 da 22kW oppure di un cavo con connettore Tipo 2 da 43kW in AC. Dotate di display touch da 7 pollici, lettore Rfid, scheda Ethernet, il modem 4G è opzionale, così come il lettore per carte di credito e Pos. Completa di protezioni interne a norma di legge;
- Rapid 120/180: stazioni di ricarica ultra-rapida da 120 kW e 180 kW. L'elettronica di conversione e di potenza è integrata all'interno della colonnina che non necessità di cabinet elettrici esterni. Dotate di due prese per la carica simultanea, con connettori CCS e/o CHAdeMO. Dotata di display touch a colori da 7 pollici, lettore Rfid, scheda Ethernet. Tra gli accessori ci sono il modem 4G, un display a colori da 22 pollici per messaggi pubblicitari e/o di pubblica utilità, il lettore per carte di credito e Pos.
- Rapid ST200/400: stazioni di ricarica ultra-rapida da 200 kW e 400 kW con unità di potenza e conversione esterna. Ideale per le stazioni di ricarica multi-colonnina, grazie dalla configurazione che consente di aggiungere ulteriori colonnine in base alle esigenze. Prevede la possibilità di interfacciamento con un sistema di accumulo a monte delle colonnine di ricarica.



VOLTALIA ADOTTA LO STATUS DI MISSION-DRIVEN COMPANY

SIN DALLA SUA FONDAZIONE IL GRUPPO CONTRIBUISCE AL RAGGIUNGIMENTO DELLA DECARBONIZZAZIONE, SVILUPPANDO UN BUSINESS MULTIENERGETICO E SOSTENIBILE CHE PREVEDE LA DIVERSIFICAZIONE DELLE FONTI RINNOVABILI E UNA COLLABORAZIONE SINERGICA CON I SETTORI ECONOMICI



Player internazionale nel settore delle rinnovabili, produttore di energia e fornitore di servizi, Voltalia adotta lo status di Mission-Driven company confermando il suo impegno per la difesa dell'ambiente globale. Il gruppo produce e vende elettricità dai suoi impianti eolici, solari, idroelettrici, a biomassa e di storage. Ha più di 1,4 GW di capacità in funzione e in costruzione e un portafoglio di progetti in sviluppo con una capacità totale di 9,7 GW. Sin dalla sua fondazione Voltalia contribuisce al raggiungimento della decarbonizzazione, sviluppando un business multienergetico e sostenibile che prevede la diversificazione delle fonti rinnovabili e una collaborazione sinergica con i settori economici locali. Le sue linee di business permettono di conciliare sviluppo socioeconomico e tutela ambientale: le 2,8 TW di energia pulita prodotte nel 2020 hanno soddisfatto il fabbisogno energetico di 3,8 milioni di persone ed evitato l'emissione di 1.646 kt di CO2. Qualche mese fa la "Raison d'Être" del Gruppo viene siglata davanti alla legge: il 19 maggio 2021 l'Assemblea Generale degli azionisti di Voltalia ha approvato lo status di "Mission-Driven", come definito dalla legge francese Pacte. Voltalia adotta così un modello societario rivoluzionario, orientando legalmente la propria crescita economica al rispetto degli interessi sociali e ambientali globali. Voltalia è il primo produttore del settore energetico in Italia che si obbliga davanti la legge a perseguire uno sviluppo sostenibile, conducendo le sue attività nel rispetto di tre principi fondamentali: lavorare per la produzione di energia rinnovabile accessibile a molti, contribuire allo sviluppo sostenibile dei territori con realtà locali, utilizzare le risorse del pianeta in modo sostenibile.

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

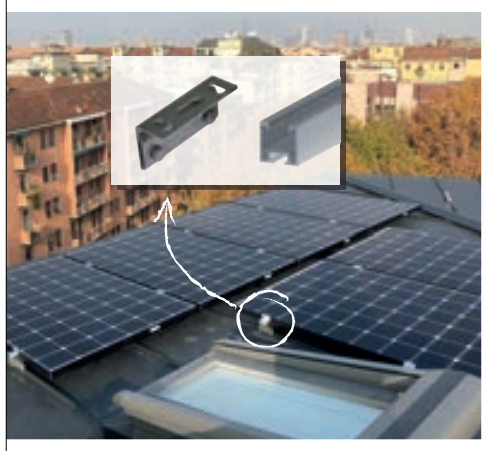
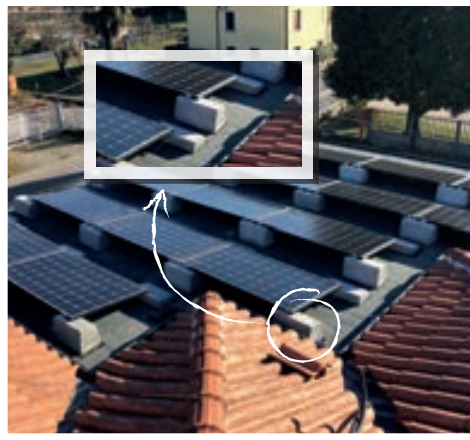
Inquadra il QR Code
o clicca sopra per guardare
il video di presentazione



TEKNOMEGA®

IL SUPERBONUS 110%
FISSALO CON TEKNOMEGA

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.



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

ASPECHOME: GESTIONE INTELLIGENTE DELLA CASA E ASSISTENZA INNOVATIVA

IL SISTEMA DI GESTIONE ENERGETICO DELL'OMONIMA START UP DI ALBA (CN) INIZIA A RITAGLIARSI UN RUOLO SEMPRE PIÙ IMPORTANTE GRAZIE ALLE FUNZIONI CHE CONSENTONO AL PRODOTTO DI DIALOGARE CON TUTTA L'IMPIANTISTICA IN AMBITO DOMESTICO E DI OFFRIRE AL CLIENTE SUPPORTO IN TEMPO REALE



MASSIMO MARENGO, TITOLARE DI ASPECHOME

TECNOLOGIE GESTITE

- Fotovoltaico
- Accumulo
- Wall box
- Pompa di calore per riscaldamento
- Pompa di calore per acqua sanitaria
- Climatizzatori caldo/freddo ad aria
- Cronotermostati e sonde ambiente
- Domotica wi-fi
- Elettrodomestici smart
- Prese e contatti wi-fi





FUNZIONI:

- Monitoraggio economico
- Assistenza remota on line
- Funzioni energetiche
- Funzioni di comando
- Funzioni di allarme e controllo

LA SCHEDA

Ragione sociale: Aspechome S.R.L. - start up innovativa
Indirizzo: corso Barolo, 17 - Alba (CN)
Sito: https://www.aspechome.it/it/
Mail: commerciale@aspechome.it
Prossimi corsi di formazione dedicati a installatori e professionisti di settore: 19 ottobre e 16 novembre, "Presentazione del sistema di Energy Smart Home Aspechome"

Aspechome srl, startup innovativa del Gruppo Marengo di Alba, ha iniziato il suo percorso molto recentemente, con l'avvio delle vendite a maggio 2021, ma ha già catturato l'interesse di tantissimi operatori del settore che lo stanno scegliendo per dare valore ai propri impianti, sfruttare al meglio l'energia solare e fornire servizi avanzati ai propri clienti. Aspechome è infatti l'innovativo sistema di gestione e controllo, multimarca e multifunzione, che unisce in un unico prodotto energia solare, climatizzazione, risparmio, domotica, elettrodomestici, monitoraggio e assistenza al cliente post vendita grazie alla sua connessione cloud. Allo stesso tempo, può aggiornarsi continuamente con nuove funzionalità.

«Quando qualche anno fa abbiamo iniziato a lavorare su questo progetto lo abbiamo fatto perché secondo noi mancava un prodotto che potesse unire due mondi che non si sono mai veramente parlati, quello elettrico e quello termico, lasciando spesso il cliente finale sprovvisto di un'interfaccia efficace per l'utilizzo degli impianti, ma anche sotto il profilo dell'assistenza», spiega Massimo Marengo, titolare del gruppo. «Negli anni la complessità impiantistica è aumentata, quindi occorreva una soluzione che favorisse l'integrazione tecnologica. Abbiamo però constatato che mancava un prodotto unico che consentisse di gestire insieme tutta la casa, ma soprattutto energia e climatizzazione, che sono i mondi che meno si parlano, ma essenziali per la vita di tutti i giorni».

SEMPLICITÀ DI UTILIZZO

Aspechome è molto semplice da utilizzare per installatori, general contractor, multiutility, professionisti perché funziona sempre in qualsiasi circostanza e condizione, non necessità quindi di analisi sofisticate o preventive per la sua applicabilità, anche se poi può essere personalizzato in base a esigenze più specifiche. È un prodotto già finito con una sua sottorete Wi-Fi, già programmato, solo da impostare.

L'unico requisito che l'azienda chiede è la certificazione online degli installatori che lavoreranno con questo prodotto. Aspechome è inoltre utilizzabile in più abitazioni e gestibile, dal medesimo proprietario, da un'unica applicazione, per avere ancora di più tutto sotto controllo. Aspechome ha funzionalità molto basiche, ma immediate e utili, tra cui indicazione dei costi, dei risparmi, il cronotermostato o i comandi domotici, ma anche gestione intelligente e automatica degli elettrodomestici smart mediante il cloud in base all'energia solare disponibile e alle priorità dell'utente.

NUOVE MODALITÀ DI ASSISTENZA

Aspechome apre una nuova modalità di assistenza e service sulla casa e sugli impianti per mezzo del cloud e della connessione che questo garantisce. Allo stesso tempo il cliente finale potrà gestire in autonomia gli impianti e la propria energia risparmiando in modo semplice e intuitivo. L'installatore, il professionista, il general contractor, la multiutility potranno invece fornire assistenza in tempo reale a tutti i loro clienti, capire se tutto funziona correttamente, se c'è energia, la connessione, la giusta impostazione e risolvere, eventualmente, i problemi da remoto.

«Aspechome è protetto da due brevetti internazionali già concessi e autorizzati in via definitiva sia in UE che in USA», aggiunge Massimo Marengo, «e questa è una ulteriore conferma della sua forza innovativa che pensiamo migliorerà parecchio il modo di gestire e controllare le abitazioni che, attualmente e in futuro, verranno sempre più energeticamente e tecnologicamente ristrutturate anche per merito dei generosi incentivi a disposizione come il Superbonus 110% o il Bonuscasa 50%.

INTERVENTI SMART

Proprio in merito alle maxi agevolazioni, oggi le opere maggiormente eseguite sono quelle di coibentazione con cappotti, isolamenti e serramenti ma soprattutto quelle relative alla parte tecnologica con l'inserimento di fotovoltaico, batterie, pompe di calore, climatizzatori, caldaie ibride, domotica, building automation e wall box. Per essere efficaci ed efficienti, occorre che vengano gestiti correttamente anche in base soprattutto all'energia solare disponibile che è il vero motore di tutta la casa.

«Certo non si può pensare di utilizzare tutte le applicazioni in dotazione su ogni singolo oggetto perché ne avremmo una decina», continua Marengo. «Occorre quindi un sistema unico integrato che possa gestire e controllare tutta la casa, aiutando anche il proprietario a risparmiare e a utilizzare al meglio la propria energia, ma anche a ricevere assistenza remota dal proprio installatore in caso di esigenza. Aspechome è stato progettato e studiato proprio per questo scopo. Le sue principali funzionalità sono la gestione intelligente dei carichi, una domotica Wi-Fi integrata, il monitoraggio economico di produzione, costi, consumi e l'assistenza tecnica remota». È inoltre un prodotto multimarca e multifunzione, totalmente in cloud, utilizzabile su smartphone, tablet e Pc il cui scopo è semplificare la vita delle persone, siano esse clienti finali che installatori o professionisti».

HUAWEI LANCIA IL NUOVO INVERTER TRIFASE SUN2000

IL PRODOTTO È DISPONIBILE NELLE TAGLIE DA 30, 36 E 40 KWP ED È STATO SVILUPPATO PER RISPONDERE ALLA DOMANDA DEI NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE. L'AZIENDA LO PRESENTA IN ANTEPRIMA ALLA FIERA KEY ENERGY DI RIMINI

Huawei Technologies rappresenta un punto di riferimento nell'innovazione tecnologica, soprattutto nell'ambito della Digital Power. In questo senso, è orgogliosa di presentare il nuovo inverter SUN2000-30/36/40KTL-M3, un inverter pieno di novità e con la più alta tecnologia incorporata di serie.

Consente una disposizione dei moduli più flessibile per via degli ottimizzatori, con i quali è compatibile incluso in configurazione parziale e con la possibilità di montare stringhe più lunghe. Il monitoraggio è ora più semplice che mai grazie alla compatibilità con le Smart Dongle Wlan/FE — 4G, che in aggiunta alla già esistente compatibilità con lo Smart Logger 3000A, offre al cliente finale una soluzione più versatile e pratica da installare in qualsiasi scenario.

FLESSIBILITÀ DI CONFIGURAZIONE

Le applicazioni predilette di questo inverter sono le attività commerciali di varie centinaia di kW, anche in abbinamento con soluzioni di accumulo di energia della gamma ibrida trifase. Rappresenta dunque un'alternativa per impianti industriali che abbiano bisogno di flessibilità nella configurazione, monitoraggio accurato e robustezza nell'hardware. Infatti, con soli 43 kg di peso e un grado di protezione IP66, questa macchina è la scelta perfetta per qualsiasi applicazione industriale e nel campo del revamping. Il SUN2000-30/36/40KTL-M3 è inoltre compatibile con le funzionalità di monitoraggio avanzate proprietarie di Huawei, come la diagnosi intelligente della curva IV. Questa consente di fare una scansione accurata, anche su vasta scala, e in pochi minuti offrire al cliente una visuale sullo stato dell'intero impianto fotovoltaico, rilevando fino a 14 tipi di guasti diversi sulle stringhe, certificati dal TUV.

SISTEMA DI RILEVAMENTO GUASTI

A differenza delle applicazioni Utility scale, le configurazioni del segmento C&I comportano una maggior vicinanza al personale, agli stabilimenti e alla comunità. In effetti, è su questo argomento che Huawei ha voluto impiegare maggior attenzione, incorporando le funzionalità di rilevamento dei guasti dovuti all'arco elettrico in DC, AFCI. Dal 2013 ad oggi, si sono presentati centinaia di incendi dovuti a questo fenomeno, comportando danni materiali di gran portata. Il rischio di incendio è dovuto alle elevate temperature raggiunte in pochi secondi.

Per via di questo fenomeno elettrico, si può arrivare fino ai 3000°C comportando così un pericolo latente per l'impianto, le proprietà, ma soprattutto per le persone. Il sistema di rilevamento dei gustai dovuti all'arco elettrico è potenziato dall'Intelligenza Artificiale, con un algoritmo di "autoapprendimento" che consente all'inverter di imparare costantemente dai fenomeni rilevati in campo. In questo senso, l'inverter più viene utilizzato, più accurato, intelligente e sicuro diventa.

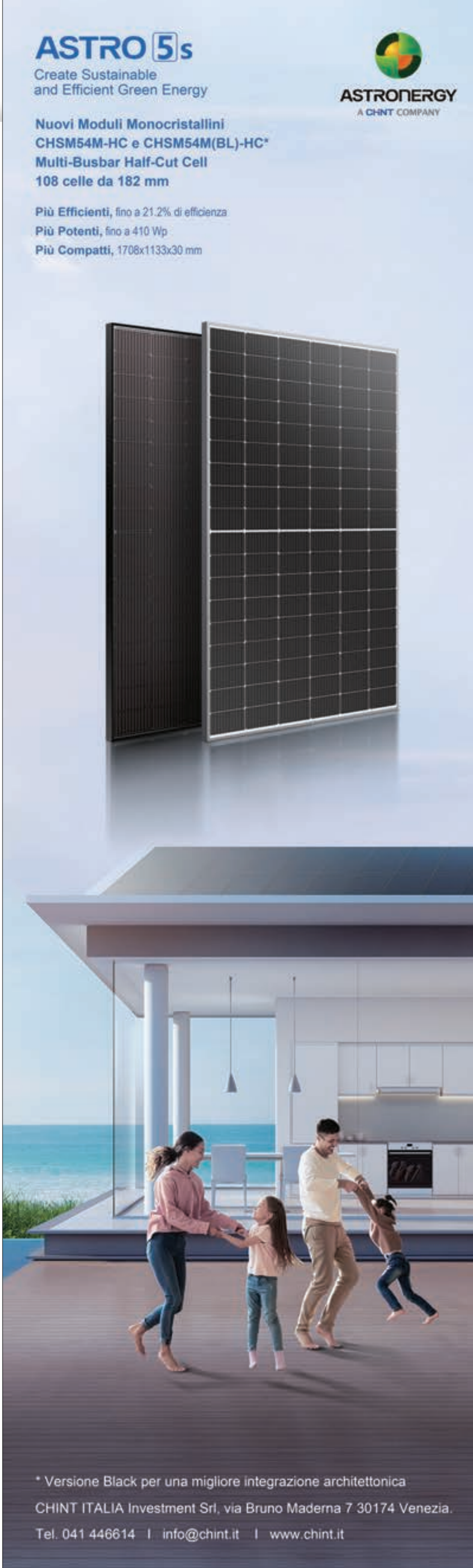


LA SCHEDA

Nome prodotto: SUN2000-30/36/40KTL-M3
Tipologia: inverter trifase senza trasformatore
Potenze: 30, 36 e 40 kW
Tensione massima in ingresso: 1.100 VDC
Corrente Max. per Mppt: 26 A
Corrente di corto circuito Max. per Mppt: 40 A
Range di tensione operativo Mppt: 200 V ~ 1000 V
Numero di ingressi / Mppt: 8 / 4
Grado di protezione: IP66
Peso: 43 kg

Contatti:

Applicazioni commerciali & industriali: Meng Guoxiao Michelle, channel manager, e David Molina, solution manager
Applicazioni utility scale: Demis Tamburini, key account manager, ed Enrico Lamanna, solution manager
Huawei vi aspetta a Key Energy, dal 26 al 29 ottobre a Rimini, presso il padiglione B7, stand 017.





L'IDROGENO VERDE PER LA CRESCITA DI FV ED EOLICO

L'UNIONE EUROPEA INTENDE INVESTIRE ALMENO 470 MILIARDI DI EURO NEI PROSSIMI TRE DECENNI NELLA PRODUZIONE DI IDROGENO SFRUTTANDO L'ENERGIA DA FER. DI QUESTI, 340 MILIARDI DI EURO SONO DESTINATI ALLA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI SOLARI ED EOLICI

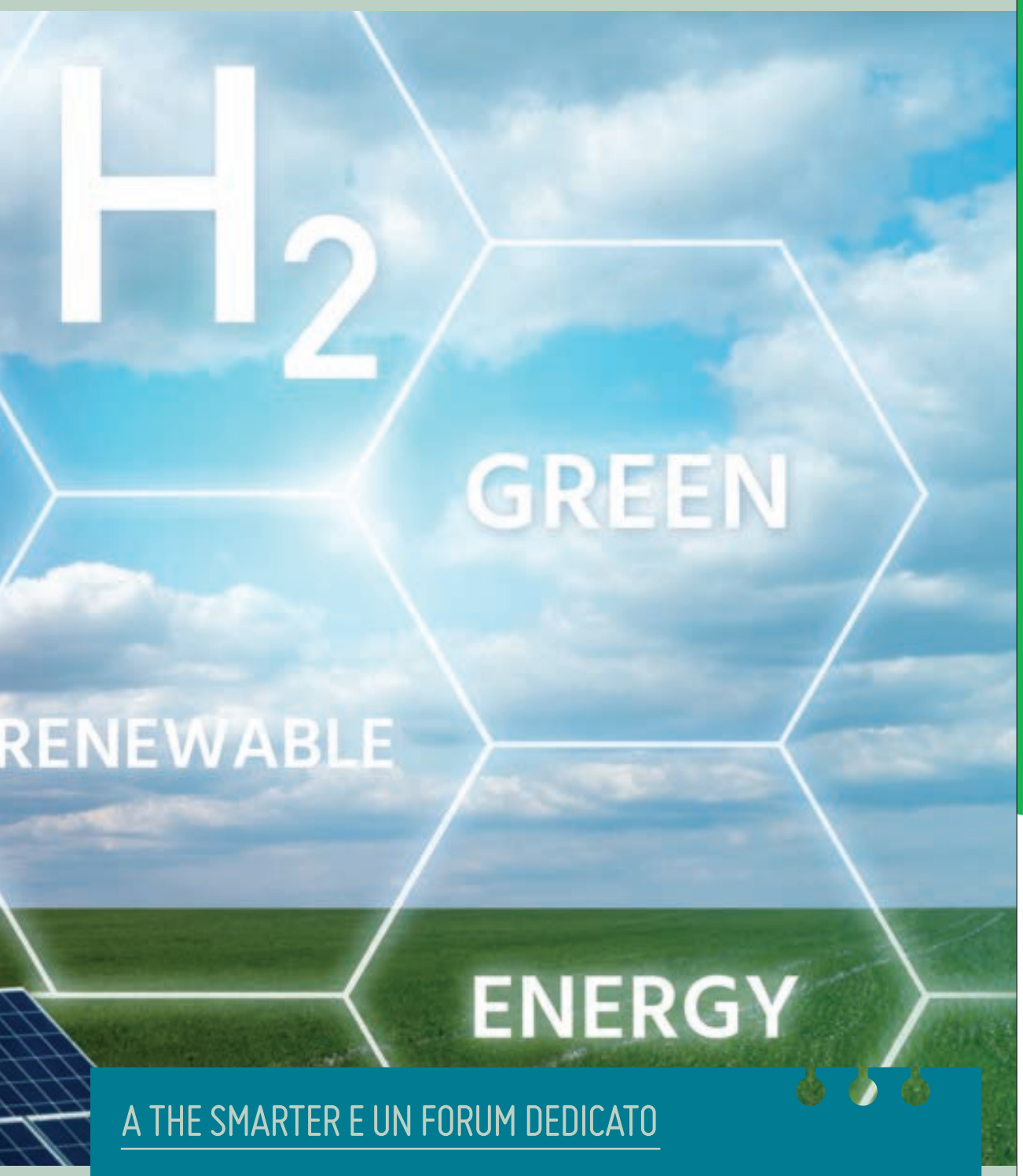
L'idrogeno verde è sempre più un elemento chiave per la transizione energetica, e rappresenta un'opportunità significativa per un'industria e una società orientate alla protezione ambientale, all'innovazione e alla sostenibilità. La produzione di idrogeno verde come catalizzatore per un'Europa climaticamente neutra e competitiva a livello internazionale spinge inoltre l'espansione degli impianti fotovoltaici ed eolici. Il potenziale è enorme: l'idrogeno verde consente di decarbonizzare applicazioni industriali e del traffico navale, aereo e pesante che non possono essere elettrificate direttamente. «La combinazione di energia rinnovabile e idrogeno potrebbe presto diventare la nuova accoppiata vincente della transizione energetica», afferma Werner Diwald, presidente dell'associazione tedesca per l'idrogeno e le celle a combustibile DWV.

ALLEANZA EUROPEA

Anche l'Unione Europea lo ha riconosciuto: con la sua strategia per l'idrogeno intende infatti investire almeno 470 miliardi di euro nei prossimi tre decenni nella produzione di idrogeno. Di questi, 340 miliardi di euro sono destinati agli impianti fotovoltaici ed eolici. Entro il 2030, nell'UE dovrebbe essere creata una capacità produttiva legata all'idrogeno verde per una potenza di 80 GW. A questo scopo, l'UE ha fondato l'European Clean Hydrogen Alliance (ECH2A - alleanza europea per un idrogeno pulito), alla quale si sono uniti oltre 1.460 tra aziende, organizzazioni e ministeri. I membri concepiscono e realizzano progetti per raggiungere nel 2030 una capacità produttiva di 8,97 milioni di tonnellate di idrogeno, l'84% tramite elettrolizzatori (da energie rinnovabili), il 15% da metanizzatori e l'1% con impianti in grado di ricavare idrogeno da sostanze biogeniche. 239 progetti riguardano applicazioni industriali legate all'idrogeno, 379 il trasporto, 191 il settore energetico e 89 quello edile.

TRASPORTO SOSTENIBILE

Al grande dinamismo negli investimenti legati all'idrogeno e al grande potenziale ha fatto riferimento anche Jorgo Chatzimarkakis, segretario generale dell'associazione europea Hydrogen Europe, in occasione della "Green Hydrogen Conference", che ha avuto luogo a luglio 2021 in formato virtuale. Il progetto europeo HyDeal si propone di convogliare a prezzi competitivi idrogeno prodotto con impianti solari nella penisola iberica verso Francia e Germania, servendosi di pipeline. Nei paesi dell'UE sono stati annunciati 176 progetti di elettrolizzatori entro il 2030 e per il 2040 oltre 230 progetti power-to-hydrogen per un totale di circa 136 GW. Un partner



A THE SMARTER E UN FORUM DEDICATO

Informazioni su nuovi sviluppi, innovazioni e tecnologie sono fornite da referenti di alto livello in occasione del "Green Hydrogen Forum", che ha luogo dal 6 all'8 ottobre durante l'evento Ees Europe Restart 2021 a Monaco di Baviera, nel padiglione B6. Il 6 ottobre Jorgo Chatzimarkakis parla di "Idrogeno come fattore chiave per l'economia circolare". Altri esperti, ad esempio di Linde, Roland Berger e AVL, forniscono una panoramica sullo stato della tecnica e sulle prospettive delle tecnologie a idrogeno, come sul rapporto tra idrogeno, fotovoltaico ed eolico per la neutralità carbonica e sulla catena del valore dell'idrogeno. Il 7 ottobre, invece, gli esperti presentano metodi per il trasporto e lo stoccaggio dell'idrogeno e discutono poi sui vantaggi e gli svantaggi delle varie opzioni. Inoltre, i relatori focalizzano l'attenzione sulla questione su come sarà possibile promuovere la produzione di idrogeno grazie al consolidamento dell'energia solare ed eolica, alla flessibilità della rete, all'intersettorialità e alle centrali virtuali. Durante la terza giornata del Forum vengono trattati casi concreti di produzione di idrogeno priva di CO2 per l'industria e applicazioni nei settori del trasporto aereo, navale e su rotaia, nonché su metodi per raggiungere la grid parity per l'idrogeno. A The smarter E – Green Hydrogen Forum intervengono tra gli altri esperti del settore appartenenti ad Air Liquide, SMA Sunbelt Energy, Siemens, Alstom Group, Toyota Motor Europe e all'associazione dell'industria del gas europea Eurogas. Gli enti promotori sono l'associazione settoriale europea Hydrogen Europe e l'associazione tedesca per l'idrogeno e le celle a combustibile. Partner del programma è anche l'European Fuel Cell Forum.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code o clicca sopra per avere maggiori info sul forum



importante dell'Europa potrebbe diventare l'Ucraina, dove entro il 2030 dovrebbero essere disponibili capacità produttive per 10 GW legate all'idrogeno verde, sfruttando le condotte esistenti per il trasporto del gas verso l'Europa. In questo modo l'Ucraina può trasformarsi da paese di transito per il gas a luogo di produzione di gas e idrogeno verdi.

COME CAMBIANO I COSTI

Finora l'inconveniente della produzione dell'idrogeno verde sono i costi, che l'anno scorso ammontavano a 4,75 euro per chilogrammo. Ma gli esperti sono sicuri che con la graduale riduzione dei costi degli elettrolizzatori, della produzione energetica fotovoltaica ed eolica e con l'aumento dei quantitativi di idrogeno verde ottenuto, i costi di produzione diminuiranno proporzionalmente. Chatzimarkakis stima che nella migliore delle ipotesi i costi ammonteranno a molto meno di 3 euro/kg nel 2030 e a una cifra nettamente inferiore a 2 euro/kg entro il 2050. Decisivo sarà il consolidamento del mercato dell'idrogeno verde nei prossimi anni, tramite l'eliminazione delle barriere normative e incentivi finanziari e di altro tipo (inclusa un'ambiziosa tariffazione basata sulla CO2) e una solida diffusione degli impianti fotovoltaici ed eolici.

COENERGÍA group

renewable **energy** distribution

FOTOVOLTAICO
STORAGE
E-MOBILITY
LED
TERMICO TERMODINAMICO
BIOMASSA

www.coenergia.com | info@coenergia.com

KEY ENERGY
THE **RENEWABLE ENERGY** EXPO
26-29 OTTOBRE 2021
PADIGLIONE B7
STAND 120

TRIENERGIA


Verde 60 celle
310 Wp


Bianco 60 celle
210 Wp



Rosso 60 celle
310 Wp


Nero 42 celle 240 Wp
Nero 21 celle 120 Wp


Rosso 42 celle 220 Wp
Rosso 21 celle 110 Wp

www.trienergia.com | info@trienergia.it

REGIONE SICILIA: VIA LIBERA AL PIANO ENERGETICO AMBIENTALE

Il nuovo Pears, il Piano energetico ambientale della Regione Sicilia, può partire. L'assessore regionale all'ambiente Toto Cordaro ha infatti firmato il decreto di Valutazione ambientale strategica. Ad agosto la proposta di Piano ha ricevuto il parere favorevole della Commissione tecnica specialistica per le autorizzazioni ambientali dell'assessorato. Il documento, fortemente voluto dal governo Musumeci, in linea con l'accordo di Parigi del 2015 sui cambiamenti climatici, garantirà il conseguimento degli obiettivi e dei traguardi a lungo termine fino al 2030. Con l'aggiornamento, la Regione si dota dello strumento di pianificazione fondamentale per seguire e governare lo sviluppo energetico del suo territorio – sicurezza energetica; efficienza energetica; processo di decarbonizzazione; ricerca, innovazione e competitività – sostenendo e promuovendo la filiera energetica e nel contempo tutelando l'ambiente per costruire un futuro sostenibile di benessere e qualità della vita. Il dipartimento regionale dell'Energia, adesso, potrà procedere a sua volta alla trasmissione della proposta di Piano alla Giunta regionale per la definitiva approvazione.
«Un altro tassello strategico – sottolinea l'assessore Cordaro – in tema di pianificazione ambientale: con il Piano prosegue l'opera di costruzione di una nuova idea di Sicilia, al passo coi tempi e in linea con le direttive comunitarie e la moderna normativa in tema di transizione ecologica».

ASSOESCO: ENTRANO QUATTRO NUOVI ASSOCIATI

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per accedere
al sito di Assoesco



Assoesco, Associazione italiana delle Energy service company e degli operatori dell'efficienza energetica registra questo mese quattro nuovi ingressi. I nuovi associati sono: Enel X, Eye Empower Your energy, Ioota e Renovit.

REGIONE EMILIA ROMAGNA: 11,5 MILIONI PER SOSTITUZIONE DI VECCHI CAMINI, STUFE E CALDAIE

Regione Emilia-Romagna ha approvato il nuovo Bando che stanzia 11,5 milioni di euro (3 milioni e 450mila euro per il 2021, 3 milioni e 105mila euro per il 2022 e 4 milioni e 945mila euro sul 2023), fondi destinati al ricambio di impianti di calore alimentati a biomassa legnosa – camino aperto, stufa a legna/pellet, caldaia a legna/pellet – di potenza inferiore o uguale a 35 kW e con classificazione emissiva fino a 4 stelle con nuovi generatori a 5 stelle o pompe di calore.
Si tratta di una misura prevista dal Piano Aria integrato regionale e in linea con gli obiettivi del Piano Energetico Regionale (PER) per ridurre l'impatto emissivo attraverso l'utilizzo di fonti rinnovabili, con particolare attenzione per il settore termico. Le risorse sono state assegnate alla Regione Emilia-Romagna dal ministero dell'Ambiente e della Tutela del territorio e del mare per il miglioramento della qualità nel territorio delle Regioni del Bacino Padano.
Il provvedimento è rivolto ai cittadini residenti nei Comuni delle zone di pianura dell'Emilia-Romagna già assegnatari del contributo del Conto termico – il fondo per incentivare la produzione di energia termica e per sostenere gli interventi mirati al miglioramento dell'efficienza energetica di edifici e abitazioni – da parte del Gestore Servizi Energetici, con decorrenza dal 7 gennaio 2021.
È possibile fare domanda fino 31 dicembre 2023 attraverso la piattaforma telematica predisposta dalla Regione Emila-Romagna.

CONTO TERMICO: ALLA PA IL 36% DEGLI INCENTIVI EROGATI DAL GSE (120 MILIONI DI EURO)

Il GSE ha aggiornato sulla sua homepage il Contatore del Conto Termico, lo strumento che consente di monitorare l'andamento degli incentivi impegnati attraverso questo meccanismo di supporto alla realizzazione di interventi di efficienza energetica e di impianti termici alimentati a fonti rinnovabili presso Pubbliche Amministrazioni e privati.
L'impegno di spesa per il 2021 ammonta complessivamente a 328 milioni di euro, con un incremento di circa 5 milioni di euro rispetto al mese precedente, ed è diretto per 120 milioni di euro a interventi realizzati dalla PA, per 208 milioni di a interventi realizzati da privati di cui 36 milioni di euro mediante prenotazione.
I tre importi di incentivi impegnati rientrano nei limiti di spesa annui previsti per privati, PA e prenotazioni, rispettivamente pari a 700, 200 e 100 milioni di euro.
Dal 2013, anno di avvio del meccanismo, al 1° settembre 2021, sono pervenute al GSE circa 467 mila richieste di incentivi; in tale periodo sono stati complessivamente impegnati incentivi per un ammontare pari a 1 miliardo e 423 milioni di euro, di cui 443 milioni per interventi realizzati dalla Pubblica Amministrazione e 980 milioni per interventi realizzati da privati.

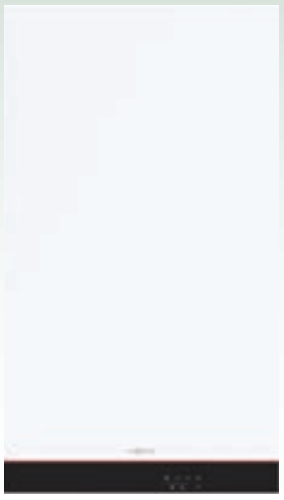
SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare le Mappe del Conto Termico (strumento che integra tutte le informazioni necessarie a ottenere un incentivo o un servizio GSE)



DA VIESSMANN LA NUOVA CALDAIA A CONDENSAZIONE VITODENS 100-E



Viessmann presenta la nuova caldaia murale a condensazione a gas istantanea Vitodens 100-E. Il dispositivo, in classe A, è stato sviluppato per l'installazione esterna, che consente quindi di guadagnare spazio dentro casa, ma anche per l'interno, grazie alle dimensioni contenute (450x249x750 millimetri).
La caldaia è particolarmente indicata anche nel caso di sostituzione, e in particolare nel caso di sostituzione di caldaie a incasso per esterno: con la sua profondità di soli 249 millimetri, Vitodens 100-E è studiata per inserirsi nella maggior parte dei box a incasso esistenti, anche di altri produttori. La facilità d'installazione si accompagna alle elevate performance in termini di affidabilità ed efficienza.
La caldaia Vitodens 100-E è disponibile anche nella soluzione ibrida Vitodens 100-E Hybrid, in abbinamento alla pompa di calore monoblocco Vitocal 100-A. Il dispositivo può accedere alle detrazioni fiscali del 65% se abbinata a una termoregolazione evoluta in classe V, VI o VII. La sostituzione dell'impianto di riscaldamento esistente con una caldaia a condensazione di classe A è incentivata anche con il Superbonus 110% o con l'Ecobonus 50%. Inoltre, rivolgendosi agli installatori qualificati Viessmann è possibile ottenere lo sconto in fattura immediato dell'ecobonus 65% o 50%.

FERRARA: MAXI PROGETTO DI RIQUALIFICAZIONE URBANA DA 19 MILIONI DI EURO SU 16 EDIFICI



Ferrara darà vita a un maxi progetto che coinvolgerà 16 edifici, per un volume di investimenti di quasi 19 milioni di euro, nell'ambito di un piano di riqualificazione urbana che l'amministrazione si avvia a realizzare d'intesa con Acer. Il Comune investirà circa 1 milione di euro, che attiveranno l'intero pacchetto dei quasi 19 milioni di euro di risorse in campo. L'area interessata è quella di viale Krasnodar e il progetto che si lega al Superbonus ha avuto il via libera in Giunta. Prima di passare alla pianificazione degli interventi nella zona di viale Krasnodar si è preceduto a un'indagine di contesto contattando i residenti e chiedendo loro le priorità e i desiderata per il quartiere. Tra questi, sono emersi: il miglioramento della qualità delle aree verdi attrezzate e delle aree gioco per bimbi, piste ciclabili, riqualificazione dei marciapiedi e interventi di abbattimento delle barriere architettoniche. Su questo il confronto continuerà nell'ambito delle assemblee condominiali degli edifici interessati.

DA LG LA NUOVA POMPA DI CALORE ARIA-ACQUA THERMA V HYDROSPLIT R32



LG ha ampliato la sua gamma di pompe di calore aria-acqua introducendo il nuovo Therma V Hydrosplit con serbatoio ACS integrato. Si tratta di una soluzione all-in-one per garantire raffrescamento, riscaldamento e produzione di acqua calda sanitaria in ambito domestico. Parte della gamma di pompe di calore aria-acqua di LG, la soluzione Therma V Hydrosplit R32 si compone di unità interna ed esterna, collegate attraverso tubazioni idroniche, senza richiedere nessuna tubazione frigorifera. L'aggiornamento della linea Therma V Hydrosplit in R32 garantisce un flusso idrico più uniforme grazie a tubazioni idroniche migliorate con filtri più efficaci e una maggiore compatibilità con una varietà di soluzioni, compresi gli impianti solari termici. Dotato del compressore R1 di LG, Therma V Hydrosplit con ACS integrato in R32 offre prestazioni elevate ed efficienza in classe A+++ – sia che si tratti di riscaldare e raffrescare la casa o di garantire una fornitura affidabile di acqua calda sanitaria. Come tutta la linea Therma V Hydrosplit di LG, anche il nuovo modello con ACS integrato in R32 garantisce elevate prestazioni di riscaldamento e produzione di acqua calda sanitaria fino a 65°C, anche quando le temperature esterne scendono fino a -25°C. Grazie all'intuitiva interfaccia touch, semplice da utilizzare, la nuova soluzione LG offre un controllo smart, permettendo di programmarne il funzionamento e cambiare le impostazioni per soddisfare preferenze personali o esigenze della stagione. La compatibilità con l'app LG ThinQ consente infine il controllo da remoto.

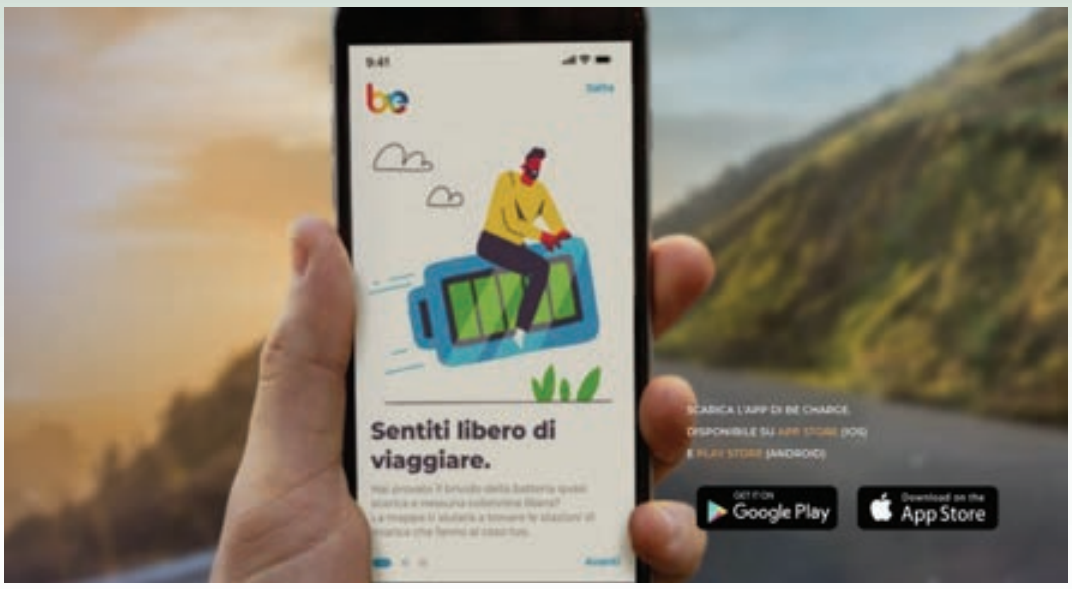


RIPARTE "GSE INCONTRA LE SCUOLE"



Con l'arrivo del nuovo anno scolastico riprenderà "GSE incontra le Scuole" il format didattico imperniato sulla consapevolezza energetica e la sostenibilità ambientale che prevede dei percorsi diversificati per fascia d'età e indirizzo scolastico.
Nel corso degli anni, grazie a questa iniziativa sono stati formati circa 23.000 studenti di 192 scuole su tutto il territorio nazionale.
L'attività didattica ideata da GSE si integra con il programma ministeriale e favorisce, attraverso una metodologia che prende ispirazione dalle neuroscienze e si focalizza sull'importanza delle emozioni, la riflessione e l'attivazione di comportamenti nei giovani quali protagonisti del benessere del pianeta nel presente ma soprattutto nel futuro.
L'attuale emergenza sanitaria ha comportato un cambiamento delle tradizionali modalità didattiche in presenza implementate nel corso degli anni, mutuando così il metodo della "didattica a distanza". Nonostante questi cambiamenti di modalità "GSE incontra le Scuole – Live" mantiene comunque i suoi connotati di formazione specialistica erogata da esperti in comunicazione e in materie tecniche con argomenti sempre aggiornati e attuali.

BE CHARGE: È DISPONIBILE L'APP PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI



È disponibile su tutti gli store la nuova app Be Charge per la ricarica dei veicoli elettrici.
Dopo aver scaricato l'applicazione, basterà registrarsi, consultare la mappa per scegliere la colonnina più vicina e avviare la ricarica. È inoltre possibile scegliere un abbonamento per ricaricare il veicolo a prezzi ancora più convenienti. L'app è disponibile su Apple Store (iOS) e Play Store (Android).

AL GRUPPO HERA IL 100% DI ASCOTRADE

Il Gruppo Hera attraverso la propria controllata EstEnergy ha acquistato da Bim Gestione Servizi Pubblici di Belluno, per un corrispettivo di 21 milioni di euro, l'11% di Ascotrade, società attiva nella vendita del gas e dell'energia elettrica, arrivando così a controllarne il 100% del capitale. L'operazione rientra nel percorso di razionalizzazione e consolidamento delle società controllate da EstEnergy a seguito della partnership tra il Gruppo Hera e Ascopiave.



AXPO ITALIA: INAUGURATE A ROMA LE NUOVE COLONNINE DI RICARICA PER VEICOLI ELETTRICI



Axpo Italia, società di Axpo Group, ha inaugurato a Roma le sue prime colonnine di ricarica per veicoli elettrici che fanno parte del progetto dell'azienda per lo sviluppo dell'e-mobility nel nostro Paese.
Si tratta di 24 colonnine bifacciali (18 attualmente operative) che supportano la modalità di recharge con prese di tipo 2 (fino a 22 kW) e 3A (fino a 3,7 kW).
«La mobilità sostenibile è un ingrediente essenziale per raggiungere l'obiettivo di carbon-neutrality proposto dalla Commissione Europea entro il 2050» ha commentato Salvatore Pinto, presidente Axpo Italia. «Come Axpo Italia, attraverso questa iniziativa, desideriamo fornire un contributo concreto per accelerare la trasformazione delle realtà urbane contemporanee nelle green city di domani, preservando la loro identità di luoghi di scambio e di relazioni. In questo senso, la scelta di Roma come punto di partenza del nostro programma ha un forte valore simbolico. Vogliamo coniugare la nostra visione del futuro con la tradizione e la storia, raggiungendo progressivamente tutti i cittadini italiani».
«A Roma stiamo investendo molto sulla mobilità elettrica e siamo felici di poter contare sul contributo di Axpo Italia per espandere la rete degli impianti di ricarica sul suolo pubblico. Portiamo avanti così il nostro programma per realizzare una mappa ramificata sul territorio, per garantire un servizio importante a tutti i romani che sceglieranno una mobilità a zero emissioni», dichiara la sindaca di Roma, Virginia Raggi.

L'AQUILA: IN ARRIVO NUOVE INFRASTRUTTURE DI RICARICA SUL TERRITORIO



La Giunta comunale dell'Aquila, su proposta dell'assessore ai Trasporti e alla Mobilità urbana, Carla Mannetti, ha approvato due atti per incentivare la mobilità sostenibile: un bando per l'assegnazione di contributi per l'acquisto di mezzi di trasporto ecologici e un protocollo d'intesa per la fornitura, installazione e gestione di una rete di infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici nel territorio aquilano. In particolare è stato approvato il protocollo di intesa con Be Charge per la fornitura, installazione e gestione di una rete di infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici sul territorio. La suddetta società, che ha inviato formale manifestazione di interesse al Comune, nel caso di specie ricopre il ruolo di E-Mobility Provider (EMP) e Charging Point Operator (CPO).

ANCI UMBRIA: "PATTO DEI SINDACI STRUMENTO FONDAMENTALE PER LA TRANSIZIONE GREEN DEI COMUNI"

Anci Umbria punta con decisione sul Patto dei sindaci come strumento indispensabile per accompagnare i Comuni nell'adozione di azioni necessarie per concretizzare la transizione ecologica.
A inizio settembre è stato realizzato un webinar – organizzato proprio dall'associazione in collaborazione con la Regione Umbria Ufficio di Bruxelles – al quale hanno partecipato oltre 30 Comuni incentrato proprio sul Patto dei Sindaci e sul Piano d'Azione per l'Energia Sostenibile e il Clima (PAESC) importanti strumenti a supporto della pianificazione territoriale sostenibile e può svolgere un ruolo chiave nell'urgente sfida alla transizione e alla lotta al cambiamento climatico.
In questo senso si sta orientando l'azione strategica di due Comuni umbri: Assisi e Città di Castello (entrambi in provincia di Perugia) che, proprio durante il webinar, hanno presentato gli interventi nei quali sono impegnati per l'attuazione dei loro piani di ripresa, volti alla costruzione di comunità sostenibili.
Anci Umbria punta a costruire una solida rete di collaborazioni a supporto dei Comuni umbri, affinché diventino i veri protagonisti del cambiamento e siano in grado di cogliere le opportunità e gli strumenti a disposizione degli Enti Locali.
Ne è esempio, appunto, il Comune di Assisi che, grazie alla rete costruita con il supporto di Anci Umbria, è riuscito a inviare la sua candidatura, aggiudicandosi il finanziamento all'interno del bando previsto dall'EUCF (EUropean City Facility). Si tratta di un'iniziativa europea volta a supportare i Comuni, le autorità locali, i loro raggruppamenti, nonché gli enti pubblici locali per lo sviluppo di investimenti relativi all'attuazione delle azioni identificate nei piani d'azione per il clima e l'energia.

A SAN DANIELE PRENDE IL VIA IL PROGETTO RECOCER: COMUNITÀ ENERGETICHE NEL TERRITORIO FRIULANO

A San Daniele, in provincia di Udine, la Comunità Collinare del Friuli ha presentato un progetto, denominato Recocer, che riguarda la costituzione di Comunità energetiche – si parla di una decina in tutto nei prossimi tre anni- nel proprio territorio (sono 15 i Comuni che ne fanno parte). Il progetto Recocer è reso possibile grazie a un finanziamento di 5,4 milioni di euro della Regione Friuli per creare una regia coordinata dei processi di costituzione delle Comunità energetiche, e al supporto tecnico scientifico dell'Energy Center del Politecnico di Torino
La prima Comunità energetica sarà appunto realizzata a San Daniele del Friuli e sfrutterà l'energia prodotta da un impianto fotovoltaico da 55 kW presente presso la scuola primaria locale.
Gli obiettivi del progetto sono stati illustrati nel dettaglio con il contributo di relatori istituzionali e tecnici, tra cui per l'Energy center del Politecnico di Torino – partner della Comunità collinare per il progetto – il referente del rettore Romano Borchiellini e il responsabile Business & Finance Innovation Sergio Olivero, e l'amministratore delegato di Rse-Ricerca Sistema energetico Maurizio Delfanti.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per
approfondimenti
sul Progetto Recocer





Energy Storage Systems



Subito disponibili!

www.hqsol.it

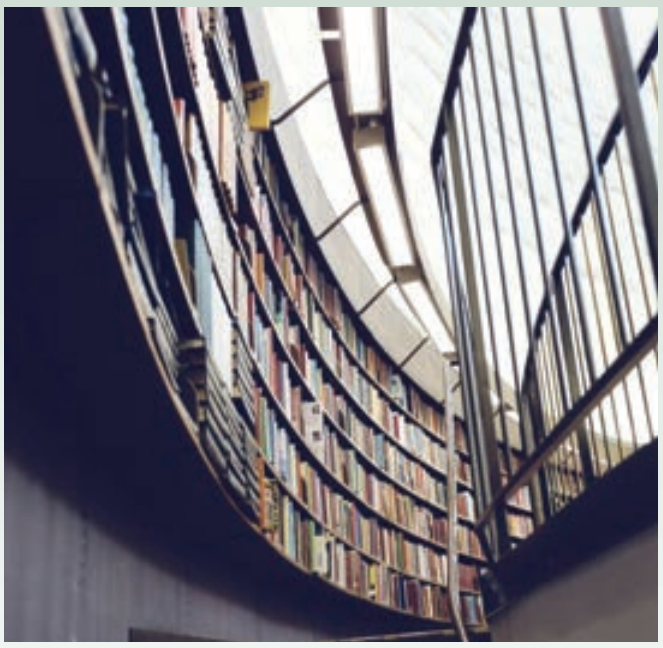
info@hqsol.it

+39 0187 14 74 831

HQSOL srl
Piazza Kennedy 59
19124 - La Spezia
Italy

HQSOL
EXCLUSIVE PARTNER
SOLARMAX©

EMILIA ROMAGNA: COMPLETATI LAVORI DI AMMODERNAMENTO NELLE SCUOLE DI VIGNOLA E MEDICINA



La Regione Emilia-Romagna inizia il nuovo anno scolastico con due inaugurazioni che vedono protagoniste le superiori Paradisi e Levi di Vignola (provincia di Modena) e le scuole medie di Medicina (provincia di Bologna).
Il polo scolastico di Vignola può contare su un nuovo edificio, di 1.600 metri quadrati distribuiti su 18 aule, che sorge in un'area di proprietà della Provincia ed è stato edificato secondo le più recenti innovazioni in chiave antisismica e di risparmio energetico.
L'investimento complessivo ammonta a 2,2 milioni di euro, con fondi ministeriali e provinciali e con il costante impegno del Comune di Vignola.
Sono stati completati in tempo anche i lavori per l'Istituto Comprensivo di Medicina, dove la scuola secondaria di I° grado Giuseppe Simoni si è dotata di una nuova palestra: l'intervento, da oltre 1,6 milioni tra fondi statali, regionali e comunali, rappresenta il primo stralcio di un progetto complessivo di Parco dello Sport, condiviso con cittadini e associazioni sportive nell'ambito di un percorso partecipativo, che prevede la creazione di un'area multifunzionale per promuovere la socialità e lo sport all'aperto.
La nuova costruzione, con una superficie coperta di oltre 1.000 metri quadrati, sistemi fotovoltaici per la produzione di energia elettrica e solari per il riscaldamento, oltre ad aree esterne riqualificate, può ospitare gare regolamentari di basket a livello provinciale e regionale. Già programmati dal Comune ulteriori interventi di riqualificazione energetica della scuola per un investimento previsto di 671 mila euro, di qui quasi un terzo di contributo regionale con fondi Por Fesr

BOGLIASCO: ISTITUTO SCOLASTICO RIQUALIFICATO DIVENTA NZEB

A Bogliasco, in provincia di Genova, la sede dell'istituto scolastico Bogliasco-Pieve-Sori di via Mazzini è diventata Nzeb (Nearly zero emission building) dopo lavori di riqualificazione energetica che la hanno trasformata in una struttura energeticamente efficiente e dal basso impatto ambientale. Nell'edificio hanno sede la scuola primaria da oggi intitolata a Raimondo Sirotti e la scuola secondaria di primo grado Ugo Foscolo. Grazie a un'attenta ristrutturazione la scuola di Bogliasco è diventata sostenibile, dotata di isolamento termico e nuovi impianti di climatizzazione, in grado di risparmiare fino all'80 per cento delle spese energetiche complessive. Per i lavori sono stati utilizzati i fondi del programma POR FESR Liguria 2014-2020, gli incentivi del Conto termico e un contributo del Comune di Bogliasco per un totale di oltre 1 milione e 500mila euro. Gli interventi effettuati riguardano l'isolamento termico grazie al cappotto, alle coperture, a un nuovo pavimento della palestra, alla sostituzione degli infissi e della caldaia (con una pompa di calore per la climatizzazione estiva e invernale) e dei punti luce con Led, all'installazione di un impianto fotovoltaico e di un impianto solare termico per produrre acqua calda.



SILLA LANCIA IL SERVIZIO HORECA PER LA RICARICA DI E-VEHICLE PRESSO HOTEL, RISTORANTI E BAR

La società veneta Silla ha lanciato il servizio Horeca, che arricchisce le funzionalità del suo sistema di ricarica Prism Solar e risponde alle esigenze di hotel, ristoranti, bar, stazioni di servizio e parcheggi che vogliono offrire la ricarica alle auto elettriche di ospiti e avventori. Il servizio Horeca di Silla, con un piccolo abbonamento mensile (6 euro al mese), permette di configurare un prezzo di vendita per kWh per l'energia erogata ai propri clienti per la ricarica di veicoli elettrici. Inoltre consente di registrare e valorizzare ogni singola sessione di ricarica, indicando il totale dei kWh erogati e l'importo per la singola sessione. Il sistema permette anche di assegnare ogni sessione ad un cliente (utile per B&B o alberghi dove il cliente si fermi più giorni ed usufruisca più volte del servizio di ricarica) oppure raggruppare più sessioni di uno stesso cliente per avere un totale unico da addebitare.

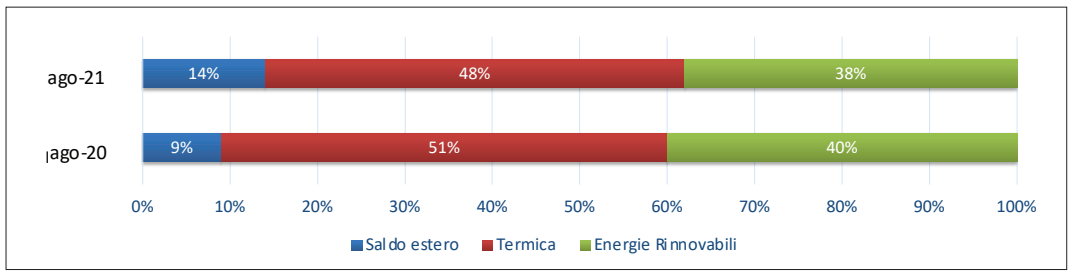


Con Horeca è possibile anche stampare una ricevuta non fiscale delle sessioni di carica di un cliente (al quale andrà poi emesso un normale scontrino o ricevuta fiscale o una fattura) e stampare un riepilogo delle sessioni di ricarica erogate da Prism Solar. Silla ha previsto un periodo di prova per il servizio Horeca che sarà gratuito fino al 31 dicembre 2021.

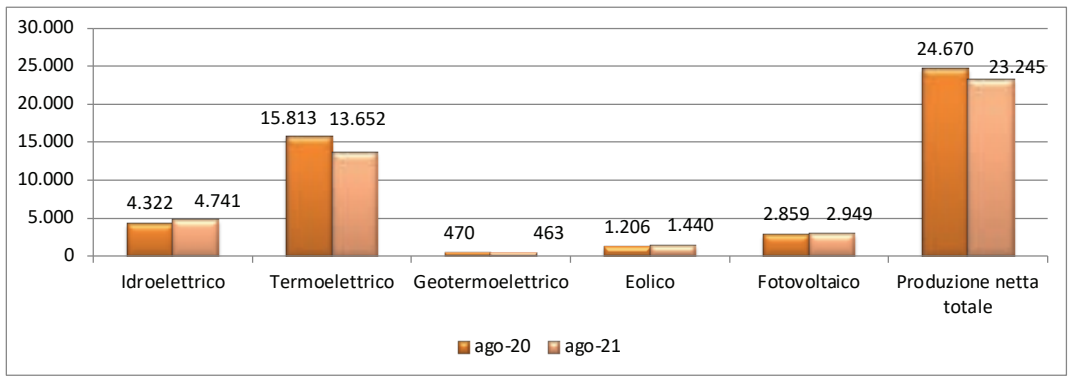


Numeri e trend

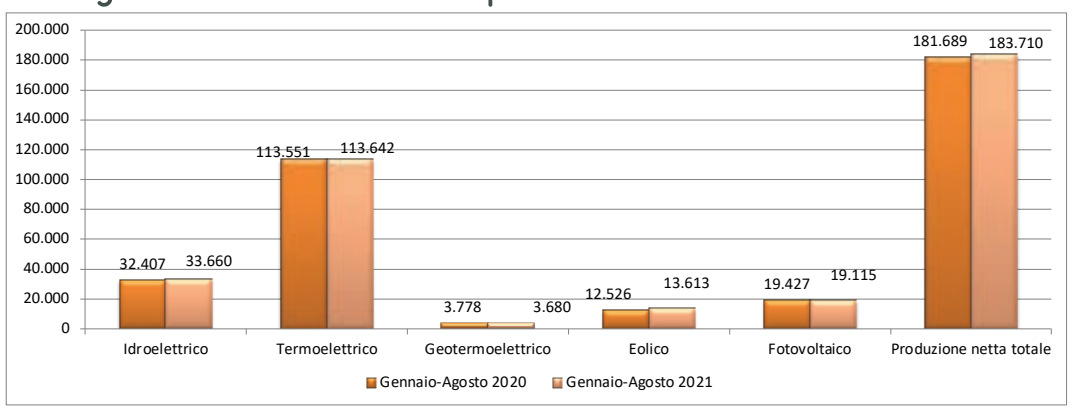
Composizione fabbisogno energetico in italia



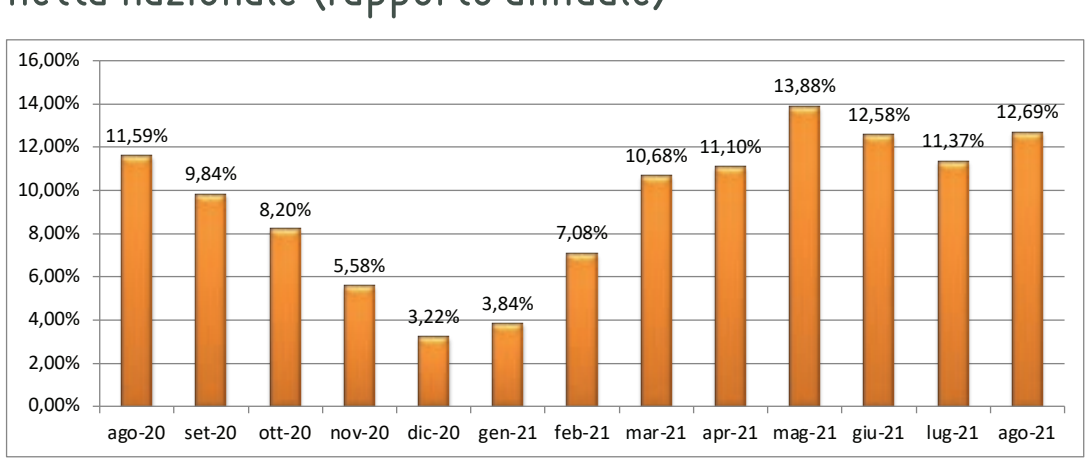
Mese di agosto: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



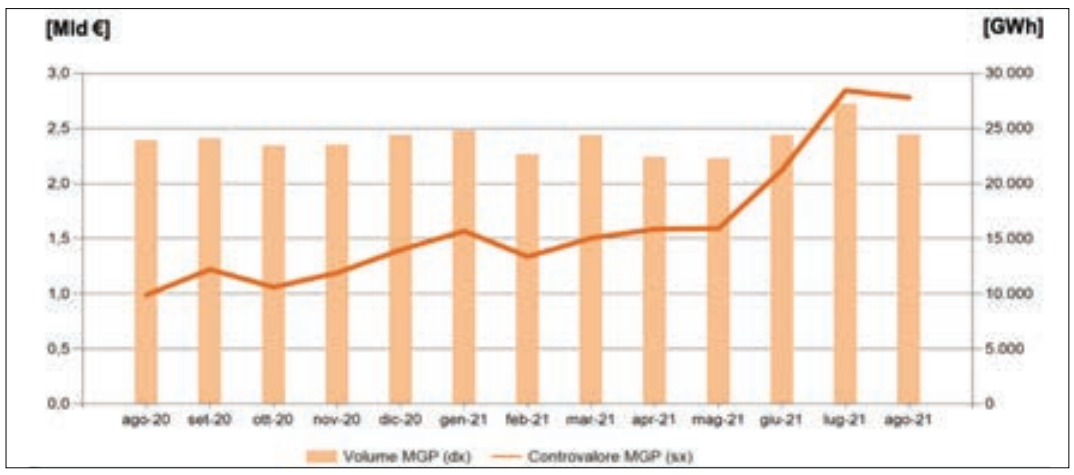
Gen-Ago 2020 e Gen-Ago 2021: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)

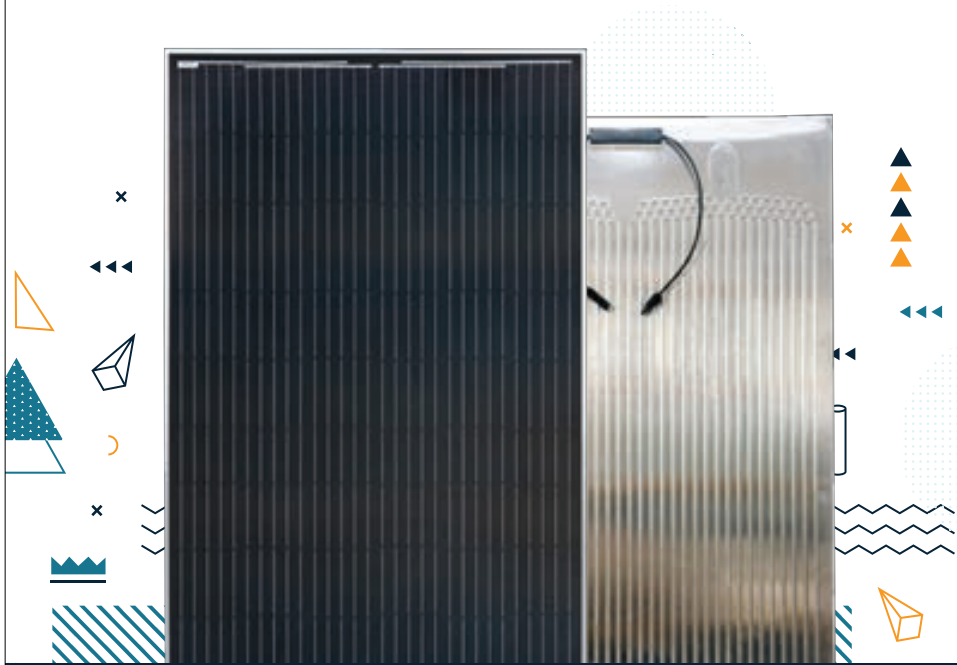


Mercato del giorno prima
Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

POWERTRONIC



FOTOVOLTAICO E TERMICO INSIEME

BELLO, EFFICIENTE,
BREVETTATO E MADE IN ITALY

Powertronic è il primo pannello in Italia che nasce ibrido in linea di produzione grazie alla sua tecnologia brevettata

Il **nuovo modello PWT 300+1200**, dalle prestazioni evolute, raggiunge una potenza elettrica di 300 Wp e termica di 1200 Wt.

NATURAL BORN HYBRID

Scarica il datasheet con taglie, potenze, e dati tecnici: **www.mbsolar.it**

CERCHIAMO AGENTI ESPERTI

Per il completamento della nostra rete vendita su tutto il territorio nazionale ricerchiamo agenti con esperienza nel settore.

Scrivi a **info@pwtman.it**

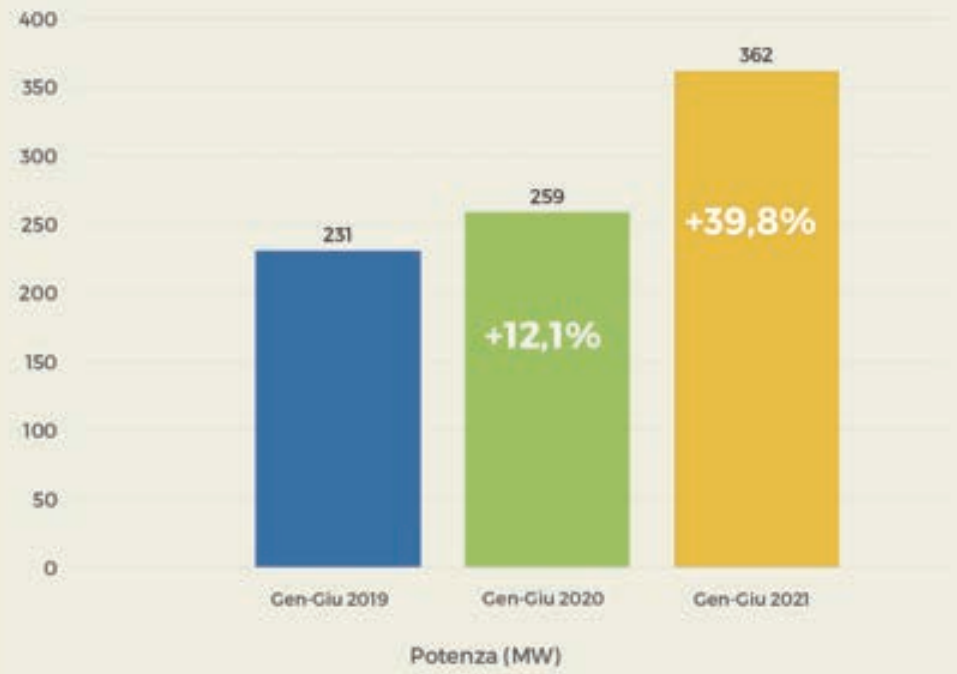
Prodotto da MB Group su licenza Powertronic
Via Leonardo da Vinci, 37
42024 Castelnovo di Sotto (RE)
C.F./P.IVA 01923400350

Tel: (+39) 0522 68 83 83
Fax: (+39) 0522 48 30 00
info@pwtman.it
www.mbsolar.it

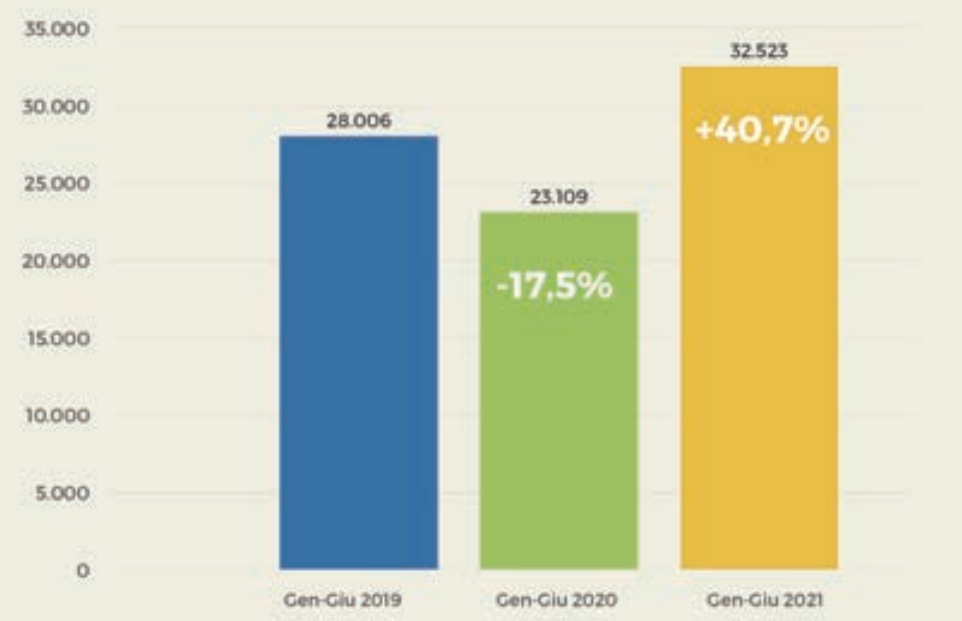
MB GROUP SOLAR
WWW.MBSOLAR.IT

Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza installata

Nuova potenza fotovoltaica (MW) in Italia Gen-Giu 2019 VS Gen-Giu 2020 VS Gen-Giu 2021



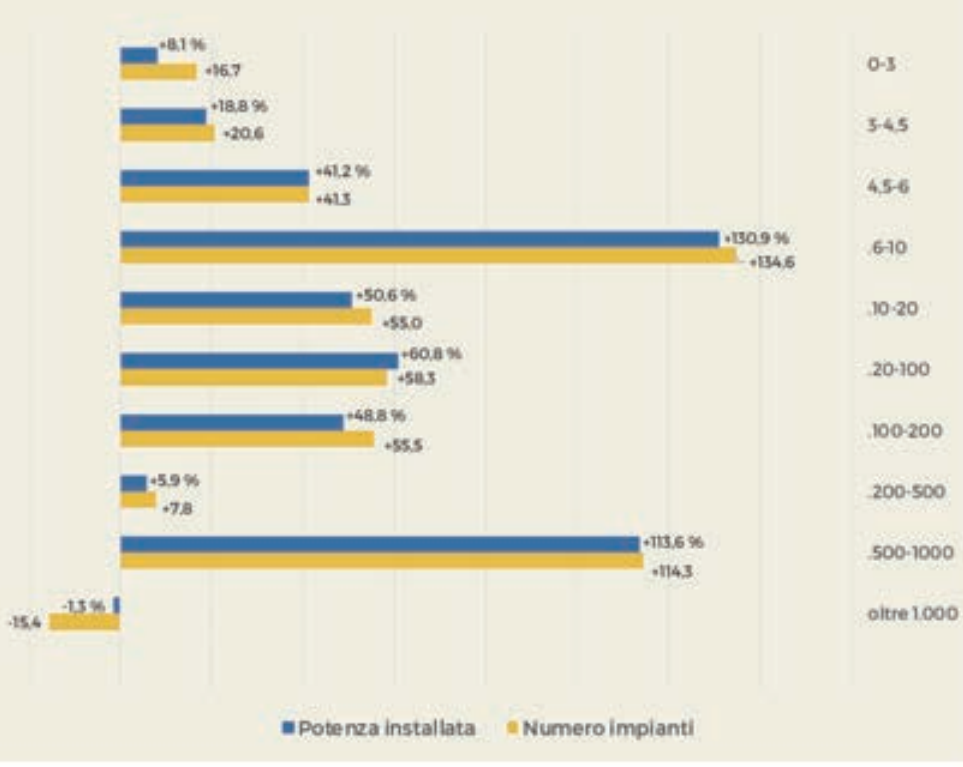
Numero impianti FV installati in Italia Gen-Giu 2019 VS Gen-Giu 2020 VS Gen-Giu 2021



Nuova potenza (MW) e numero impianti FV installati in Italia per taglia – 2021



Trend % per taglia e numero di impianti (kWp) Gen-Giu 2021 VS Gen-Giu 2020



20° ANNIVERSARIO
shockwave

Proteggiamo i tuoi investimenti

Security Trust è il partner ideale nel campo delle Tecnologie innovative dei Sistemi di Sicurezza .

Costanti investimenti in ricerca e sviluppo ci hanno permesso di raggiungere nel corso di oltre 20 anni di esperienza un livello di eccellenza tecnologica rilevante nella progettazione, installazione e manutenzione dei **Sistemi di Sicurezza**, nella **televigilanza** e nella **cybersecurity** per il settore delle **Energie Rinnovabili**.

Security Trust
SYSTEM INTEGRATOR

official partner ST Control TELEVIGILANZA | WHYSECURITY CYBER SECURITY

Call center Italia +39 030 3534 080 - **info@securitytrust.it** - **securitytrust.it**

Fotovoltaico nel mondo – Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2020	PREVISIONI 2021
Solar Power Europe	138,2 GW *Stime agosto 2021*	168 GW (+18%) *Agosto 2021*
Bloomberg	135-145 GW *Stime febbraio 2021*	Tra 161 e 209 GW *Febbraio 2021*
IHS	104 GW (-16%) *Stime dicembre 2020*	158 GW (+34%) *Dicembre 2020*
IHS Markit	141 GW	180 GW (+27%) *Marzo 2021*
Wood Mackenzie	115 GW (+5%) *Ottobre 2020*	
IEA	135 GW *Maggio 2021*	145 GW (+7%) *Maggio 2021*

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2020
Solar Power Europe	21 GW (+25,7%) *Giugno 2020*
IHS	20 GW (+25%) *stime dicembre 2020*

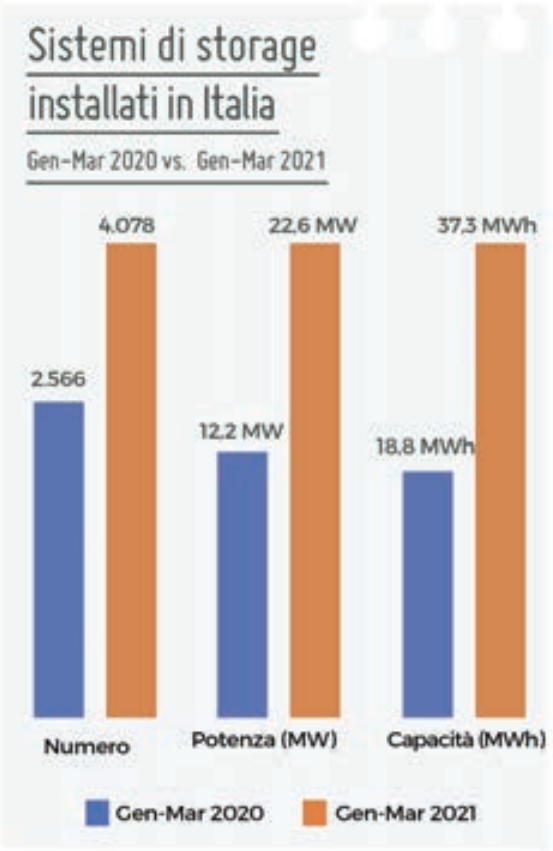
Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2020	PREVISIONI 2021
China Photovoltaic Industry Association	48 GW (+60%) *Febbraio 2021*	Tra 55 e 65 GW (+14%; +35%) *Febbraio 2021*
Asia Europe Clean Energy	35-38 GW *Gennaio 2020*	
Irena		
Wood Mackenzie	39 (+30%) *Ottobre 2020*	
Solar Power Europe	39,3 (+31%) *Giugno 2020*	
Aecea	34-38 GW *Novembre 2020*	42-48 GW *Novembre 2020*

Storage in Italia

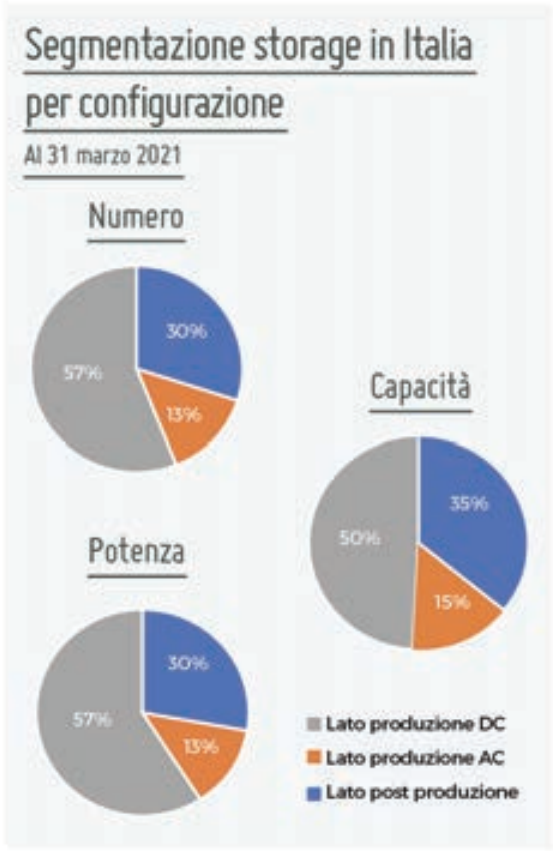
Sistemi di storage installati in Italia

Gen-Mar 2020 vs. Gen-Mar 2021



Segmentazione storage in Italia per configurazione

Al 31 marzo 2021



HAI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO INCENTIVATO?

AFFIDATI AD ECOEM
CONSORZIO NAZIONALE ACCREDITATO

www.ecoem.it



REGISTRA I TUOI MODULI CON NOI

CON NOI risparmi la decurtazione dell'incentivo GSE

CON NOI assicuri il corretto riciclo dei moduli a fine vita

CON NOI salvaguardi l'ambiente

Consorzio ECOEM
Milano - Via V. Monti, 8 - 20123
Salerno - Pontecagnano Faiano
Via Irno - Loc. Sardone - 84098
Tel (+39) **02 45076135** - Fax (+39) **02 45550206**

numero verde
800 198674

info@ecoem.it

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

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 condomìni (aprile 2020)
Enti locali e fotovoltaico (marzo 2020)
Revamping piccoli impianti (dicembre 2019)
Aggregatori (novembre 2019)
Acquisizioni nel FV (ottobre 2019)
Cessione del credito d'imposta (settembre 2019)
Efficienza energetica nei Comuni (luglio-agosto 2019)
Finanziare il FV (giugno 2019)
Sondaggio installatori (maggio 2019)
FV a servizio della rete (aprile 2019)
Edifici Nzeb (marzo 2019)
Aggregatori (gennaio/febbraio 2019)

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

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 condomìni (aprile 2020)
Accise Storage (marzo 2020)
Bando storage Friuli (settembre 2019)
Bando storage Veneto e Lombardia (luglio-agosto 2019)
Cumulabilità Tremonti Ambiente e Conto Energia (luglio-agosto 2019)
Nuove norme CEI 0-16 e CEI 0-21 (maggio 2019)
Credito d'imposta per gli investimenti nel mezzogiorno (aprile 2019)
FV e Vigili del Fuoco (marzo 2019)
Piano nazionale per l'Energia e il Clima (gennaio/febbraio 2019)

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

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)
Caldaie 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)
Grandi impianti (dicembre 2019)
Smaltimento (novembre 2019)
Inverter ibridi (novembre 2019)
Moduli (ottobre 2019)
Pompe di calore (ottobre 2019)
Sistemi di ricarica mobilità elettrica (settembre 2019)
Caldaie a condensazione (settembre 2019)
Distributori (luglio-agosto 2019)
Corsi di formazione (luglio-agosto 2019)
Storage (giugno 2019)
Grandi impianti (maggio 2019)
Inverter (aprile 2019)
PPA (aprile 2019)
Solare termico (aprile 2019)
O&M (marzo 2019)
Moduli (gennaio/febbraio 2019)
Sistemi ibridi (gennaio/febbraio 2019)

PUOI CONSULTARE I NUMERI PRECEDENTI DELLA RIVISTA NELLA SEZIONE ARCHIVIO DEL SITO SOLAREB2B.IT OPPURE INQUADRANDO QUESTO QR CODE

RCM
Steel Design and Construction

PENSILINE FOTOVOLTAICHE
MADE IN ITALY

CAGLIARI
Potenza:
496 kWp

Saremo presenti a

KEY ENERGY
THE **RENEWABLE ENERGY** EXPO

RIMINI 26 · 29 OTTOBRE 2021

HALL **B7** · STAND **129**

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

MGM solar
company energy service

1stBeam

SUNTANK

Jinko PV Storage Smart System



Contattateci per maggiori informazioni sulle nuove soluzioni storage di JinkoSolar alla mail

italy@jinkosolar.com