

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



PRIMO PIANO



STORAGE: VENDITE E PREVISIONI

Per il 2018 in Italia sono stimati 10mila nuovi sistemi di accumulo installati, con una crescita del 25% rispetto al 2017. E per il prossimo anno, il valore dei nuovi dispositivi potrebbe toccare le 15mila unità. Detrazioni e bandi regionali sono considerati tra i fattori di spinta. Ma i prezzi rischiano di frenare il mercato.

EVENTI



I PROTAGONISTI DI KEY ENERGY

La seconda edizione dei saloni dedicati al solare e allo storage ha visto una buona presenza di espositori e visitatori, anche se non c'è stato l'atteso salto di qualità. Ecco alcune delle novità di prodotto presentate

MERCATO



NUOVE FUNZIONI PER IL FV

Cresce la presenza di dispositivi in grado di ottimizzare la produzione e la gestione degli impianti fotovoltaici. Dagli ottimizzatori ai prodotti per la lettura dei consumi del contatore, il campo dell'home & energy management si fa ancora più ricco.



SPECIALIZZARSI PER CRESCERE

INTERVISTA A DAVIDE ORCIANI,
SALES E TECHNICAL MANAGER DI X-WIN

ITALIANI E IL SOLARE: IL REPORT

L'89% DEL CAMPIONE INTERVISTATO SOSTIENE CHE IL PAESE, PENSANDO AL FUTURO, DOVREBBE PUNTARE SUL SOLARE. IL VALORE È CRESCIUTO DI TRE PUNTI PERCENTUALI RISPETTO ALLA SCORSA EDIZIONE.

IRES: QUALI VANTAGGI PER LE IMPRESE

LA LEGGE DI BILANCIO 2019 NON CONFERMA IL SUPERAMMORTAMENTO DEL 130% PER L'ACQUISTO DI BENI STRUMENTALI, TRA CUI IL FOTOVOLTAICO, MA PREVEDE COMUNQUE BENEFICI GRAZIE ALLA RIDUZIONE DELL'IRES

GLI AGGREGATORI TRASFORMANO LA RETE

SECONDO L'ELECTRICITY MARKET REPORT, IL MERCATO ITALIANO VEDRÀ UNA CRESCENTE DIFFUSIONE DI COMUNITÀ ENERGETICHE E AGGREGATORI. ANCHE SE AL MOMENTO SONO IN ATTO SOLO PROGETTI PILOTA.

Scopri il modo più smart di prendere il sole

e.on



**A partire
da 79 €
al mese***

120 mesi
TAN 0% TAEG 0%

Scegli **E.ON SoleSmart**
la soluzione tutto incluso per il fotovoltaico di casa.

- Abbatti i costi per l'energia, guadagnando ogni mese*
- Hai tutta la garanzia e l'assistenza E.ON
- Riduci gli sprechi rispettando l'ambiente

Vai su **eon-energia.com**
o chiama l'**800 999 777**

#odiamoglisprechi

PER LO SVILUPPO DELLE FER NON SERVONO APPLAUSI

DI DAVIDE BARTESAGHI

C'è un evidente sproporzione tra quanto cresce e si diffonde la sensibilità pro-rinnovabili, e quanto invece sta succedendo alle FER nel mix energetico italiano.

Anche sulla spinta di recenti eventi atmosferici e delle loro drammatiche conseguenze, oggi appare quasi scontato schierarsi a favore delle green energy. I temi della crescita sostenibile, delle contromisure per il climate change e di nuovi paradigmi nella generazione e nel consumo di energia, sono ormai entrati saldamente a far parte del mainstream ideologico della società occidentale diventandone addirittura un elemento identitario.

Bene. Benissimo. Ma come spesso accade, questi grandi cambiamenti culturali sembrano smarrirsi e perdere la loro forza man mano che procedono verso il mercato: restano auspici o esortazioni, e non arrivano a diventare action. Un esempio? In questo tripudio di osanna per le rinnovabili, se guardiamo cosa succede nel bilancio energetico scopriamo che nei primi nove mesi dell'anno la produzione da fotovoltaico ed eolico è calata dal 2,7% rispetto allo stesso periodo del 2017.

Guardando al concreto, invece, questo mese abbiamo festeggiato un traguardo storico. Il fotovoltaico italiano ha raggiunto la soglia dei 20 GW installati. Le vicende che hanno portato a questo risultato si concentrano di fatto in un decennio, e molti dei lettori di SolareB2B lo hanno vissuto in diretta. In questi 10 anni (e questi 20 GW) sono state tali e tante le vicende del mercato, in un saliscendi vorticoso di accelerazioni e frenate, che sembra di essersi lasciati alle spalle un adventure tour in zone selvagge.

E il futuro? A pochi giorni dalla fine del 2018 possiamo dire che sia stato un altro anno positivo, premiato anche da una rinnovata spinta da parte del segmento commerciale ed industriale.

Il 2019 si aprirà sotto il segno del Decreto FER che potrebbe riportare i volumi di questo mercato a livelli più consistenti e più adeguati al valore delle aziende che vi operano e che si distinguono per una capacità innovativa non comune. Il mondo dei moduli, che qualche anno fa sembrava non avere quasi più nulla da dire, beneficia della gara tra nuove tecnologie, in particolare half-cut e multi bus bar. Inverter e storage corrono nella scia dei processi di digitalizzazione e puntano con decisione anche al mondo della mobilità elettrica. Il fotovoltaico in generale si avvicina ai meccanismi che regolano tutto il mercato elettrico con l'obiettivo di diventare un attore di primo piano (vedi ad esempio la partecipazione ai servizi di dispacciamento).

Insomma, il 2018 si chiude guardando con ottimismo al prossimo anno. Anche se non saranno gli scenari paradisiaci auspicati dal mainstream, c'è un mercato da costruire un pezzo alla volta, impianto per impianto.

Ma prima di arrivare al 2018 c'è Natale. E noi ne approfittiamo per farvi i nostri migliori auguri.

SOMMARIO

STORAGE: COSA SERVE (E NON) ALLA CRESCITA

Nel 2018 in Italia sono stimati 10mila nuovi sistemi installati, con una crescita del 25% rispetto al 2017. E per il 2019 le previsioni collocano le vendite tra 12.000 e 15.000 nuovi dispositivi. Detrazioni, bandi regionali e la presenza di prodotti affidabili e di qualità sono tra i fattori trainanti. Ma c'è ancora da sciogliere il nodo convenienza. Servirà maggiore comunicazione di questo fattore dal canale al cliente finale

PAG. 16

ATTUALITÀ E MERCATO

PAG. 4

NEWS

PAG. 10

COVER STORY

"Specializzarsi per crescere"

Intervista a Davide Orciani

PAG. 14

EVENTI

Key Energy: piccola, sì. Ma vivace

PAG. 24

APPROFONDIMENTI

Comunità energetiche, il Piemonte dà il via

PAG. 32

Mercato elettrico: tra progetti e valutazioni economiche

PAG. 38

Aggregatori: opportunità e prospettive

PAG. 42

Tremonti: anche i giudici tributari smentiscono il GSE

PAG. 43

Digitalizzazione: l'evoluzione passa dalla blockchain

PAG. 44

Le riduzioni Ires saranno il nuovo superammortamento

PAG. 45

ATTUALITÀ

L'89% degli italiani dice sì al fotovoltaico

PAG. 33

MERCATO

Il fotovoltaico si arricchisce. Di nuove funzioni

PAG. 34

CASE HISTORY

Innovazione a prova di tetto

PAG. 46

1 MW fotovoltaico per le caldaie Baxi

PAG. 47

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Tecno-Lario: la gamma per la mobilità si fa più ampia

PAG. 48

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

News

PAG. 50

Dove ci porta la TAP

PAG. 53

Viessmann: tradizione e innovazione nella sede di Allendorf

PAG. 54

NUMERI E TREND

PAG. 58



SENEC.Cloud Free, impossibile resistere!

Installa un accumulatore SENECHome e azzera la bolletta dei tuoi clienti.



Scopri di più:

www.senec.it/soluzioni-energetiche/senec-cloud

DICEMBRE 2018

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

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

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

Solare B2B: periodico mensile Anno IX - n.12 - dicembre 2018 Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso in redazione il 26 novembre 2018

EDITORIALE FARLASTRADA



SOLARE TERMICO

(Soluzione da 50 M2)

1. COSTO DELL'IMPIANTO € 30.000

PAGHI € 10.980

2. SAMSØ PAGA LA DIFFERENZA

3. RISPARMIO ANNUO € 3.500

4. PUOI GODERE DEL SUPER AMMORTAMENTO DEL 130%

5. SFRUTTA IL POSITIVO RITORNO D'IMMAGINE



SETTORE ALBERGHIERO



GENTRI SPORTIVI



PISCINE CENTRI SPA



PALESTRE CENTRI FITNESS



CASEIFICI ALLEVAMENTI

samsø
[zero emissioni]

GRUPPO ZILIO
dal 1959

Per informazioni:  solar@samsø.it



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - DICEMBRE 2018

PERSONE&PERCORSI

PIATTELLI DI ITALIA SOLARE NOMINATO CONSIGLIERE DEL COORDINAMENTO FREE



Attilio Piattelli, vicepresidente di Italia Solare, è il nuovo consigliere del Coordinamento Free, realtà che raccoglie la quasi totalità delle associazioni italiane attive nel mondo delle fonti rinnovabili e dell'efficienza energetica e tra le più influenti del settore. Classe '67, laureato in Ingegneria nucleare, Piattelli nel 2008 è stato co-fondatore del Gruppo 9Ren e nel 2012 co-fondatore del Gruppo SunCity. La nomina di Piattelli nel consiglio direttivo del Coordinamento Free sancisce il successo dell'associazione Italia Solare, cresciuta in questi anni per autorevolezza e importanza nel mondo dell'energia.

«La nomina è un risultato importante per Italia Solare che conferma il suo percorso di continua crescita nel

settore delle rinnovabili e più in generale nel mondo energetico italiano», ha dichiarato Attilio Piattelli. «Sarà mia cura portare avanti all'interno del Coordinamento Free le posizioni e le esigenze del mondo del solare, che ha davanti grandi sfide da affrontare con importanti opportunità, offerte dalla crescente competitività economica della tecnologia, ma anche numerose barriere normative ancora da superare per permettere a tale tecnologia di diventare una componente sempre più consistente del mix energetico italiano».

IL FOTOVOLTAICO ITALIANO TAGLIA IL TRAGUARDO DEI 20 GW



Nel mese di ottobre la potenza fotovoltaica installata in Italia ha superato la soglia dei 20 GWp. Il dato è frutto di proiezioni di SolareB2B a partire dai dati Gaudi aggiornati a fine settembre. Sommando infatti i 19.682 MW di potenza installata cumulata di fine 2017 ai 301 MW di nuovi impianti totalizzati da gennaio a settembre 2018, si ottiene 19.983 MW. Al momento non si conoscono ancora i valori relativi al mese di ottobre. Ma a partire dai dati del nuovo installato a settembre (42 MW), e quindi facendo una media di 1,5 MW al giorno realizzati a ottobre, ne consegue come il Paese abbia superato i 20 GW di potenza installata. SolareB2B brinda con tutto il mercato al raggiungimento di questo importante traguardo.



A2A E TS ENERGY INSIEME PER 300 MWp DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI IN ITALIA

LA COSTITUZIONE DELLA JOINT VENTURE, CHE PREVEDE ANCHE L'ACQUISIZIONE DEL PORTAFOGLIO DI TALESUN IN ITALIA (42 MW), POTREBBE ESSERE COMPLETATA ENTRO LA FINE DEL 2018

Il 12 novembre A2A e TS Energy Europe S.A. hanno firmato un accordo per l'acquisizione del portafoglio di Talesun in Italia, per un totale di 43,2 MWp di impianti fotovoltaici. Inoltre le due aziende intendono creare una joint venture che avrà l'obiettivo di sviluppare fino a 300 MWp di impianti fotovoltaici in market parity in Italia. La costituzione della joint venture potrebbe essere completata entro la fine del 2018.



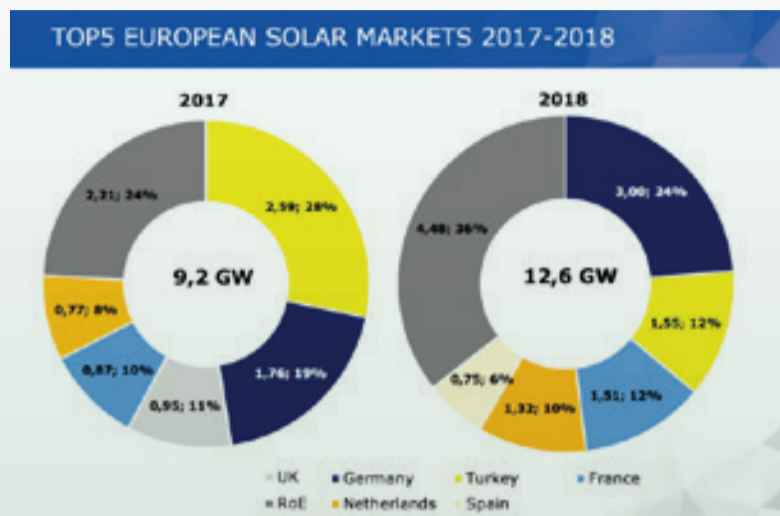


UE: NEL 2018 NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI A 9,5 GW (+61%)

SE SI CONSIDERANO TUTTI GLI STATI DEL VECCHIO CONTINENTE, LA CRESCITA PREVISTA È DEL 37%

Il mercato del fotovoltaico europeo sta crescendo più del previsto. Secondo un'analisi di SolarPower Europe, nel 2018 in Europa verranno installati 12,6 GW di nuovi impianti, con una crescita del 37% rispetto al 2017 (9,2 GW). Se si considerano invece solo gli Stati membri, il 2018 potrebbe chiudersi con 9,5 GW di nuove installazioni, con un incremento del 61% rispetto ai 5,9 GW del 2017. Tra le motivazioni di questa spinta va sottolineata la fine dei dazi su moduli e celle provenienti dalla Cina, che ha aperto il mercato europeo ad un numero maggiore di prodotti e soluzioni per il fotovoltaico. La conseguenza? Una maggiore competitività che ha portato a un calo dei prezzi innescando la domanda di nuovi impianti.

Le previsioni di SolarPower Europe sono così in rialzo. A giugno, infatti, l'associazione stimava una crescita dei nuovi impianti del 34% in Europa e del 45% solo per gli Stati dell'Unione.



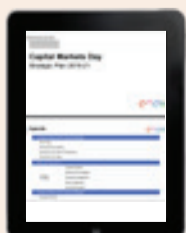
ENEL REALIZZERÀ 3 GW DI FOTOVOLTAICO A LIVELLO GLOBALE TRA 2019 E 2021

Nel triennio 2019-2021 Enel prevede di destinare 10,6 miliardi di euro allo sviluppo rinnovabili a livello globale, con l'obiettivo di realizzare 11,6 GW di nuovi impianti. I dati sono contenuti nel documento "Capital markets day. 2019-2021 strategic plan", che prevede anche l'installazione di circa 3,3 nuovi GW di fotovoltaico. Nel 2021 l'installato globale del Gruppo in energia pulita dovrebbe così raggiungere 48,4 GW, pari al 25% circa di crescita rispetto a fine 2018. Nel 2021 il 62% dell'energia generata sarà così a zero emissioni, rispetto al 48% stimato nel 2018. Nei prossimi tre anni, infine, Enel rafforzerà il focus sui mercati in cui ha una presenza integrata, come Italia, Spagna, Cile e Brasile.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il testo: "Capital markets day. 2019-2021 strategic plan"



sonnenCommunity 2.0

La strada verso l'indipendenza energetica

Sonnen, grazie alla nuova divisione energy Services, diventa fornitore di energia e presenta la nuova sonnenCommunity 2.0.

Da oggi, entrando a far parte della comunità energetica più innovativa d'Europa, avrai la possibilità di partecipare ai primi test per la fornitura di servizi di rete e usufruire di molteplici servizi, quali l'aggiornamento software, il monitoraggio proattivo da remoto e, soprattutto, il bonus energetico.

Abbonamento sonnenCommunity



Canone Mensile: 9,90 €/MESE

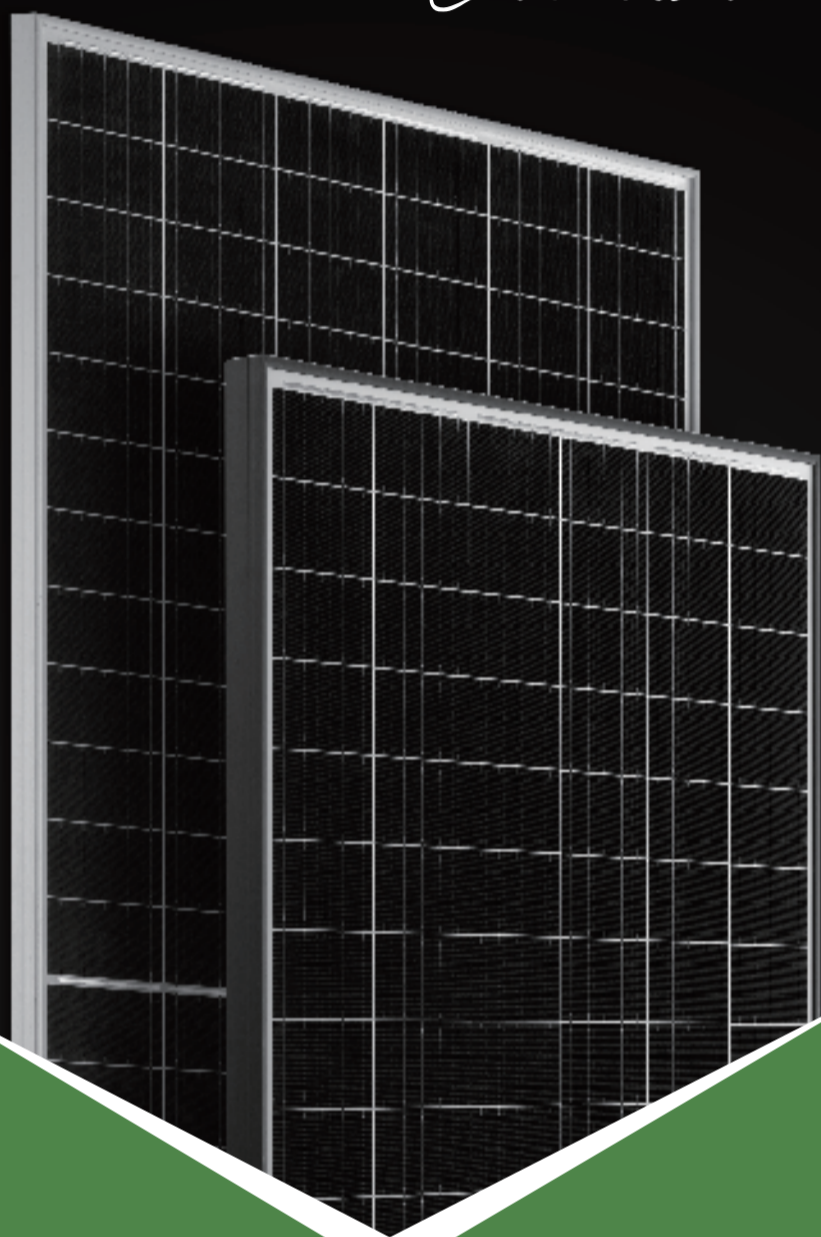
Servizi inclusi:

- **MONITORAGGIO REMOTO** e report annuale su eventuali miglioramenti da applicare al proprio impianto per ottimizzare al meglio l'autoproduzione e l'autoconsumo nell'abitazione.
- **AGGIORNAMENTI SOFTWARE** con l'obiettivo di migliorare sempre di più l'esperienza di risparmio energetico.
- **BONUS ENERGETICO** rilasciato all'interno della bolletta sonnen per la fornitura di energia.



BOLLETTA PER LA FORNITURA DI ENERGIA SONNEN





Inizia l'Era dei Moduli Ultra Performanti

Nuova Serie Cheetah

400W

Aumento TIR e Diminuzione LCOE

Resistenza a Condizioni Ambientali Estreme

NEL 2018 PREVISTI IN CINA 40 GW DI NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI (-23%)

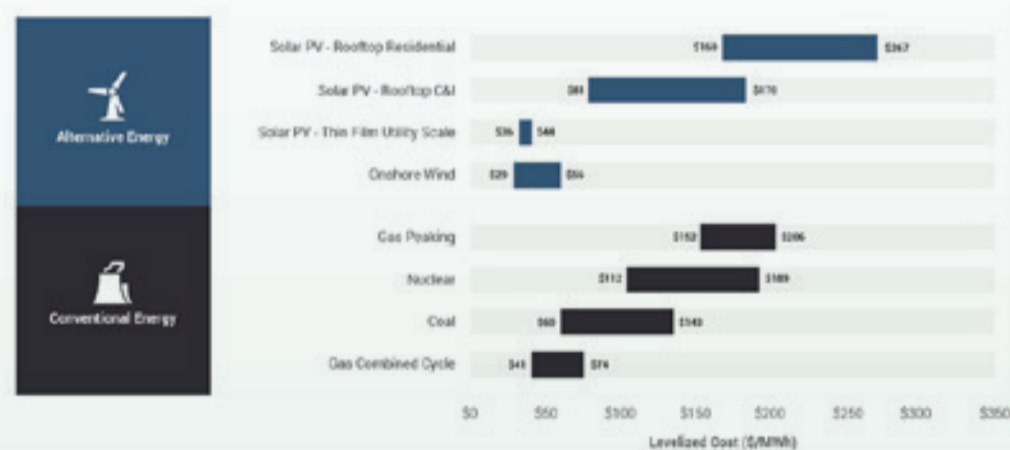
SECONDO UN REPORT DI IHS, NEI PRIMI NOVE MESI DELL'ANNO SONO STATI INSTALLATI 34,5 GW, 1,5 GW IN PIÙ RISPETTO A QUANTO STIMATO A INIZIO ANNO



IHS rivede le previsioni relative alle nuove installazioni fotovoltaiche realizzate in Cina nel corso del 2018. Il Paese asiatico dovrebbe infatti chiudere l'anno con 40 GW di nuovi impianti, con una crescita dell'8% rispetto ai 37 GW stimati a inizio anno. Si tratta tuttavia di un valore in calo rispetto a quanto totalizzato nel 2017. Lo scorso anno in Cina sono stati infatti installati 53 GW di nuovi impianti. Il 2018 potrebbe quindi chiudere con una flessione del 23%. Più nel dettaglio, nei primi nove mesi dell'anno sono stati installati 34,5 GW di nuovi impianti, 1,5 GW in più rispetto a quanto stimato a inizio anno, grazie anche al calo dei prezzi dei moduli che ha dato una spinta inaspettata alla domanda. Infine, IHS ha fornito alcune previsioni al 2020: entro i prossimi due anni in Cina la capacità cumulata installata potrebbe raggiungere 255 GW.

SEMPRE PIÙ VICINI I COSTI DELL'ENERGIA GENERATA DA FOTOVOLTAICO E FONTI FOSSILI

LCOE PER TECNOLOGIA



Continua ad aumentare la convenienza dell'energia prodotta dal fotovoltaico rispetto a quella generata dalle fonti fossili. Secondo un'indagine di Lazard, il Levelized cost of electricity (Lcoe) per il solare è arrivato a toccare un minimo di 36 dollari al MWh (nel caso di impianti fotovoltaici utility scale con moduli in film sottile). Il valore è nettamente inferiore ai 60 dollari al MWh relativi alla produzione di energia da centrali a carbone e ai 112 dollari al MWh se si considera il nucleare. Più nel dettaglio, prendendo in esame gli impianti residenziali e le installazioni di taglia commerciale ed industriale, il Lcoe tocca rispettivamente un minimo di 160 dollari al MWh e 81 dollari al MWh. Per una centrale utility scale con moduli in silicio, invece, il valore è passato dai 50 dollari al MWh del 2017 a 43 MWh del 2018, con una flessione del 14%.

SPAZIO INTERATTIVO

[Accedi alla pagina](#)

Inquadra il QR Code per consultare l'indagine di Lazard





EDITORIALE FARLASTRADA



INTIMORETAIL
LINGERIE & BEACHWEAR NEWS

EDITORIALE FARLASTRADA

VIA DON MILANI, 1 - 20833 GIUSSANO (MB)
TEL. +39 0362 332160
INFO@FARLASTRADA.IT

VARTA accumulo di energia

Le esigenze dei sistemi di accumulo di energia possono variare a seconda del tipo di edificio, ma il desiderio di affidabilità e sicurezza vale per ogni soluzione tecnica.



PULSE 3 - 6

- ▶ 3,3 / 6,5 kWh
- ▶ Sistema all-in-one
- ▶ Qualità made in Germany
- ▶ Facile da installare: one man half an hour

Diventa rivenditore e installatore certificato VARTA



NUOVO LOGO PER EDITORIALE FARLASTRADA

Nell'imminenza del decennale dalla fondazione, Editoriale Farlastrada ha rinnovato il proprio logo. Lazienda - che oggi edita le testate SolareB2B, Intimo Retail e PET B2B - è stata fondata nella primavera del 2009 da Marco Arosio e Davide Bartesaghi. «Il nuovo logo vuole trasmettere professionalità e freschezza. E sono proprio queste le qualità con cui vogliamo continuare ad affrontare il lavoro nei settori di cui ci occupiamo e soprattutto le relazioni con le persone che operano in questi mercati» spiega Marco Arosio. «Il lancio del nostro nuovo logo è in fondo una cosa piccola» aggiunge Davide Bartesaghi «è un fatto che potrebbe sembrare marginale rispetto al core business di Editoriale Farlastrada. Ma per tutti noi è il segno della volontà di migliorarsi continuamente e non accontentarsi mai dei traguardi raggiunti».



MEF DISTRIBUISCE I MODULI FUTURASUN

LE DUE AZIENDE DEDICHERANNO MOMENTI DI FORMAZIONE SPECIALISTICA CON FOCUS SU TUTTI GLI ASPETTI RELATIVI AI MODULI

È nata una nuova partnership tra FuturaSun e MEF, gruppo attivo nella distribuzione di materiale elettrico con sede a Firenze. Il gruppo è presente con 46 filiali in Toscana, Liguria, Umbria, Lazio, Emilia Romagna e Lombardia. «Con la sua radicalità nel territorio», si legge in una nota di FuturaSun, «MEF rappresenta il partner ideale per vendere pannelli fotovoltaici di alta gamma». «Sono molto orgoglioso di questo accordo», spiega Daniele Giaffreda, amministratore delegato e direttore commerciale di MEF. «Ho trovato in FuturaSun un partner qualificato che offre una scrupolosa assistenza e un servizio completo, pronto e veloce». FuturaSun desidera affiancarsi a MEF come partner tecnico ed è per questo che dedicherà momenti di formazione specialistica ai suoi collaboratori con focus su aspetti tra cui coefficiente termico, garanzia, certificazioni IEC e revamping. Il tema della formazione è caro ad entrambe le aziende. MEF ha dedicato una divisione al mondo della formazione professionale (MEFLab) perché è fermamente convinta che cultura e professionalità formano le basi imprescindibili su cui pianificare nel tempo la formazione dei tecnici addetti all'installazione e alla manutenzione di impianti. Tra le due aziende sono quindi già state avviate iniziative di comarketing in tema di formazione.



BP TORNA NEL FOTOVOLTAICO ITALIANO

IL TEAM, CON SEDE A MILANO, PUNTA A CREARE UNA PIPELINE DI PROGETTI PER LE UTILITIES E A LAVORARE CON PARTNER LOCALI, OFFRENDO SOLUZIONI NEL CAMPO DEL FOTOVOLTAICO E DELL'ACCUMULO



Dopo un'esperienza di alcuni anni fa, Lightsource BP, la più grande azienda europea di energia solare e leader mondiale nel finanziamento, sviluppo e gestione a lungo termine di progetti di fotovoltaico, ha annunciato oggi l'ulteriore ampliamento delle proprie attività in Europa con un'espansione nel settore energetico italiano. Il team, con sede a Milano, cercherà di creare una pipeline di progetti per le utilities e di lavorare con partner locali per il co-sviluppo, offrendo ai clienti commerciali italiani soluzioni di livello mondiale nel campo del fotovoltaico e dell'accumulo di energia. A

giugno l'Italia si è unita a diversi altri paesi dell'Unione Europea per il conseguimento dell'obiettivo vincente del 35% di energie rinnovabili entro il 2030. Questo traguardo, unito al fatto che nell'ultimo decennio l'Italia si è costantemente classificata tra i primi dieci produttori mondiali di fotovoltaico, suggerisce che le condizioni climatiche ed economiche rende quello italiano un mercato interessante per Lightsource BP.

HUAWEI E BAYWA R.E. INSIEME PER L'INNOVAZIONE DIGITALE NEL FOTOVOLTAICO

Huawei e BayWa r.e. rafforzano la collaborazione per l'innovazione digitale nel settore fotovoltaico. Le due aziende hanno siglato un accordo quadro che intensifica la cooperazione avviata nel 2016. Huawei fornirà al partner le sue soluzioni per la trasformazione digitale nell'ambito dei servizi agli impianti fotovoltaici e alle altre fonti rinnovabili. Nel corso dei due anni di cooperazione Huawei ha fornito a BayWa r.e. circa 600 MW di inverter e soluzioni per il fotovoltaico. In seguito a questo nuovo accordo Huawei offrirà le sue tecnologie più avanzate per supportare il suo partner nella realizzazione e nella gestione di nuovi asset fotovoltaici a livello globale.



SONNEN INAUGURA LA DIVISIONE ENERGY SERVICES E I NUOVI UFFICI A BERGAMO

Così come avviene in Germania, anche in Italia Sonnen ha deciso di proporsi al mercato non solo come produttore di sistemi di accumulo, ma anche come utility. L'azienda ha infatti costituito una divisione specifica, la Energy Services, con il compito di fornire direttamente ai membri della SonnenCommunity gran parte dei servizi di rete. Questa nuova impostazione segna contemporaneamente la nascita della SonnenCommunity 2.0. In sostanza Sonnen mantiene inalterato il bonus energia di 3.000 kWh per 24 mesi, previsto con la prima versione della Community, frazionandolo però su base mensile. I clienti finali che acquistano un sistema di storage Sonnen e aderiscono alla SonnenCommunity, per due anni potranno ricevere un bonus energetico di 125 kWh al mese a copertura della componente energia, e uno sconto di 9,90 euro sui restanti costi. Tale sconto viene garantito al cliente a fronte della possibilità, da parte di Sonnen, di utilizzare la sua SonnenBatterie per offrire servizi di stabilizzazione della rete elettrica nazionale nell'area geografica in cui si trova il cliente.

"In Italia Sonnen ha registrato una costante crescita esponenziale negli ultimi tre anni", continua la nota "grazie anche alla continua innovazione sul prodotto e sul servizio. Oggi Sonnen detiene, nel mercato dello storage, un market share del 27%, con circa 7.000 sistemi di accumulo installati e un migliaio di membri della SonnenCommunity".

A questo notevole incremento delle attività corrisponde, in modo direttamente proporzionale, anche lo sviluppo dell'organico. Di recente sono state assunte tre nuove figure a potenziamento dell'ufficio tecnico, del back office e delle vendite, mentre la rete di agenti partner comprende già oltre 150 società, ma dovrebbe crescere ulteriormente. Per rispondere alla crescita del personale interno, Sonnen ha ampliato i propri uffici di Bergamo. I nuovi uffici, articolati in modo più funzionale, sono situati in un'area più spaziosa dello stesso edificio di via Autostrada 32 dove si trovavano i precedenti. L'inaugurazione dei nuovi spazi si è tenuta lo scorso venerdì 23 novembre.



VINCENZO FERRERI, COUNTRY DIRECTOR ITALY DI SONNEN (SECONDO DA DESTRA) CON IL TEAM DI SONNEN ITALIA

TRIMESTRALI

SMA: DA GENNAIO A SETTEMBRE 2018 VENDITE A +5%

SMA Solar Technology da gennaio a settembre 2018 ha totalizzato un volume di vendite pari a 6,2 GW di inverter a livello globale, con una crescita del 5% rispetto ai 5,9 GW dello stesso periodo del 2017. Nonostante l'aumento dei volumi i ricavi sono scesi a 575 milioni di euro, il 2,9% in meno rispetto ai 592,5 milioni di euro dei primi tre trimestri dello scorso anno. Il principale motivo di questo risultato è la crescente pressione sui prezzi dovuta alla frenata delle installazioni fotovoltaiche in Cina. Nei primi nove mesi del 2018 inoltre il margine operativo lordo Ebitda ha raggiunto i 50,5 milioni di euro (8,8%), registrando un lieve decremento rispetto ai 55,3 milioni di euro (9,3%). Le previsioni per l'esercizio 2018 indicano un fatturato compreso tra 800 e 850 milioni di euro, al ribasso rispetto alla stima dello scorso agosto.

SOLAREEDGE: NEL TERZO TRIMESTRE 2018 RICAVI A +42% E UTILE A +63%

Nel terzo trimestre del 2018 SolarEdge ha superato 1 MW di inverter venduti e ha raggiunto nuovi traguardi in termini di fatturato e utile. I ricavi hanno segnato una crescita del 42% rispetto allo stesso periodo del 2017, con 236,6 milioni di dollari. L'utile netto, rispetto al 3Q dello scorso anno, è invece cresciuto del 62,8%, per un totale di 45,6 milioni di dollari. Il margine lordo si è invece fermato al 33%, in calo rispetto al 34,9% dello stesso periodo del 2017.



Non sosteniamo che il tuo lavoro è facile, ma è facile monitorare tutti i tuoi impianti fotovoltaici

Gateway Solar-Log 50 Soluzione professionale per il monitoraggio

La nostra soluzione - il tuo vantaggio

- Gateway per un'installazione rapida
- Comunicazione affidabile
- Monitoraggio qualificato
- Riduzione della potenza a x %
- Estendibile mediante licenze software
- Monitoraggio storage



Video Solar-Log 50

Installazione, configurazione, registrazione e estensione



CONTROLLI GSE

Verifiche in aumento

Ripercussioni severe
per errori formali

Conseguenze fino alla restituzione
totale dell'incentivo

NON FARTI TROVARE IMPREPARATO

CERTIFICA IL TUO INCENTIVO

FOTOVOLTAICO DOC

L'UNICA ANALISI PREVENTIVA GUIDATA DA SOFTWARE



MC Energy GTS Srl
0731 619257
info@mcenergy.it
www.mcenergy.it



#NEWS

SOLARE B2B - DICEMBRE 2018

LONGI SOLAR, NUOVO RECORD: EFFICIENZA DEL 20,83% PER I MODULI MONOCRISTALLINI PERC

Longi Solar ha stabilito un nuovo record di efficienza. Secondo i risultati di un test condotto dal TÜV-Sud, i moduli monocristallini Perc da 60 celle hanno raggiunto un'efficienza di conversione del 20,83%, superando il dato del 20,41% registrato a gennaio 2018. Il traguardo è frutto dei numerosi investimenti condotti da Longi Solar in attività di ricerca e sviluppo. Basti pensare che nei primi sei mesi del 2018, il gruppo ha investito 105 milioni di dollari, pari al 7,18% dei proventi della società, nello sviluppo di tecnologie monocristalline ad alta efficienza. «Longi Solar intende continuare a incrementare l'efficienza di conversione dei moduli con tecnologia Perc», spiega Lv Jun, vice presidente di Longi Solar. «La nuova svolta dell'efficienza di conversione dei moduli conferma ulteriormente il margine di sviluppo di questa tecnologia, che giocherà un ruolo fondamentale nell'abbassamento del Lcoe, con maggiori benefici per i clienti».

NUOVO UFFICIO SUNGROW A VERONA



DA SINISTRA: MARCO MURELLI, COUNTRY MANAGER ITALY, E MATTEO ROCCHETTO, PRODUCT MANAGER ITALY DI SUNGROW

Sungrow rafforza la sua presenza in Italia con un nuovo ufficio a Verona. «L'apertura del nuovo ufficio», si legge in una nota dell'azienda, «è un'ulteriore conferma dell'importanza del mercato italiano per il gruppo, che vuole così essere sempre più vicino ai suoi clienti con un team tutto italiano». Il produttore di inverter, già presente sul mercato internazionale in più di 60 paesi, con più di 3.000 dipendenti e con più di 68 GW sviluppati in tutto il mondo, è attivo in Italia dal 2010. Attualmente l'azienda conta un installato di 300 MW di inverter sul territorio.

SOLAR-LOG: NUOVE FUNZIONI PER LA APP WEB ENEREST

Solar-Log ha aggiornato la sua app Web Enerest per il monitoraggio degli impianti fotovoltaici, con funzionalità completamente rinnovate. La vecchia app verrà interrotta a partire dal 29 novembre 2018. Tra le novità, il grafico prodotto dal monitoraggio dell'impianto illustrerà più nel dettaglio il rendimento di ogni singolo inverter, potendo controllare fino a 10 dispositivi diversi, e permetterà di visualizzare più rapidamente il flusso di energia scambiata tra impianto fotovoltaico, edificio, rete e batteria.



EDISON: LO STORAGE SI FA GRANDE



Edison ha installato un sistema di accumulo da 822 kWh abbinato al proprio impianto fotovoltaico da 3,3 MW ad Altomonte, in provincia di Cosenza. Il sistema di storage, fornito da Electro Power Systems, è composto da 108 moduli di batterie agli ioni di litio e ha una potenza di 500 kW. L'accumulo è racchiuso in un container di 12 metri di lunghezza e di oltre 5,5 tonnellate di peso. Il progetto è stato realizzato per testare la capacità delle batterie di rendere disponibile l'energia elettrica immagazzinata ad integrazione sia dell'energia fotovoltaica, sia della rete. L'impianto è controllato localmente e

anche dalla sede Edison di Milano, che interviene attraverso comandi di accumulo ed erogazione, oppure abilitando il sistema affinché intervenga automaticamente per ridurre gli sbilanciamenti rispetto al programma di funzionamento del fotovoltaico. Le prestazioni delle batterie vengono monitorate in tempo reale nei laboratori di ricerca, sviluppo e innovazione di Edison. «Il progetto innovativo di Altomonte permette a Edison di rafforzare il know how nella gestione delle batterie», spiega Giovanni Brianza, executive vice president strategy, corporate development & innovation di Edison. «L'obiettivo è studiare le potenzialità di questi impianti e sviluppare i modelli di business più adeguati per il loro impiego».



ELMEC SOLAR: IL GRUPPO DI ACQUISTO FOTOVOLTAICO 2018 REALIZZA 180 KWP



Elmec Solar conferma l'interesse per gruppo di acquisto fotovoltaico "400mila tetti premium" anche nel 2018. L'iniziativa, giunta alla sua quarta edizione e avviata lo scorso maggio 2018, ha ricevuto 126 richieste di preventivo in poco più di un mese, provenienti da diverse province di Lombardia e Piemonte. A fronte di 85 sopralluoghi sono stati chiusi contratti per 42 impianti, corrispondenti a un totale di circa 180 kWp e una potenza media degli impianti pari a 4,2 kWp. La proposta di quest'anno si caratterizza per la scelta di componenti con un posizionamento distintivo sul mercato, grazie alla collaborazione con i partner tecnologici SunPower e SolarEdge. Nell'ambito delle quattro edizioni del gruppo di acquisto sono stati totalizzati 154 impianti già installati o in fase di realizzazione, per una potenza cumulata di 593 kWp. Anche quest'anno la banca BCC di Busto Garolfo e Buguggiate è stata partner dell'iniziativa, attraverso una proposta di finanziamento a tasso agevolato.

I MODULI IBC SOLAR LINE RICEVONO LA CERTIFICAZIONE IN CLASSE 1 DI REAZIONE AL FUOCO



I moduli IBC Solar Line hanno ricevuto il certificato di reazione al fuoco classe 1. La certificazione, giunta dopo numerosi test avviati con un laboratorio accreditato, riguarda sia i moduli policristallini, sia i moduli monocristallini. In particolare, hanno ottenuto la certificazione i moduli IBC MonoSol VL5, IBC MonoSol GX5, IBC PolySol VL5 e IBC PolySol GX5. "L'obiettivo di IBC Solar è quello di offrire sempre il massimo standard di qualità per tutti i prodotti del marchio Line in tutta Europa", si legge in una nota dell'azienda, "e quindi anche raggiungere la più alta classe di sicurezza antincendio per i requisiti specifici in Italia. A tal fine, tutti i componenti necessari sono sottoposti a controlli di qualità completi in anticipo e continuamente ottimizzati con i rispettivi fornitori".

JINKO E TONELLO INSIEME PER UN IMPIANTO DA 900 KWP A BELLUNO

JinkoSolar ha fornito oltre 3.000 moduli fotovoltaici policristallini da 270 Wp per un impianto da 903 kWp realizzato da Tonello Energie sullo stabilimento del gruppo multinazionale Epta a Limana, in provincia di Belluno. La fabbrica, che vanta una superficie totale di 70.000 metri quadrati e circa 1.000 addetti, è dedicata alla produzione di attrezzature per la refrigerazione commerciale a marchio Costan. I moduli, collegati a inverter ABB, dovrebbero garantire una produzione annua di circa 924.000 kWh, sufficiente a coprire il 13% del fabbisogno energetico totale del sito produttivo. La realizzazione dell'impianto fotovoltaico rientra nel progetto di efficientamento energetico del sito di Limana da parte del gruppo Epta, dove nel corso degli anni sono stati installati anche un cogeneratore e un impianto a biomasse.



CONSOLIDA LA TUA INDIPENDENZA ENERGETICA

UPS

UPS Function



Serie ET

Accumulo di Energia

5kW / 8kW / 10kW



Serie ES

Inverter ibrido

3.7kW / 5kW



Serie SBP

Soluzione con connessione in AC

3.7kW / 5kW





**World Professional
Solar Inverter Manufacturer**



**HIGH EFFICIENCY
HIGH STABILITY
HIGH RELIABILITY**

**NO WONDER,
IT'S AN
OMNIK INVERTER**

**Visita il nostro Sito Web
www.omniksolar.eu
info@omniksolar.eu**



#NEWS

SOLARE B2B - DICEMBRE 2018

SOLAX PRESENTA LO STORAGE TRIPLE POWER

Solax ha presentato una nuova batteria di sua produzione, la Triple Power, per i sistemi retrofit in alta tensione. Il prodotto è disponibile nelle taglie da 4,5 a 25,2 kWh, ed è modulare.

Essendo una batteria prodotta da Solax, il vantaggio per gli installatori risiede nella possibilità di interfacciarsi con un unico interlocutore, con plus significativi da un punto di vista della consulenza, assistenza e gestione delle garanzie. Tra gli altri vantaggi del sistema, vanno annoverati la profondità di scarica al 90%, i 10 anni di garanzia e la possibilità di installare il sistema di accumulo in ambienti eterni. Solax ha presentato il nuovo sistema in occasione della fiera di Rimini Key Energy - Ecomondo, presso lo stand di Coenergia.



SENEC ITALIA HA UN NUOVO SITO WEB



Senec Italia ha rinnovato il suo sito web. La revisione ha interessato sia la veste grafica sia la parte tecnica, con l'obiettivo di migliorare la semplicità d'uso e la velocità di navigazione. Particolare attenzione è stata rivolta all'ottimizzazione in ottica Search Engine Optimization (SEO). È inoltre disponibile la nuova "mappa installatori", che consente di localizzare il partner Senec più vicino e contattarlo tramite l'apposito modulo. «Dopo l'acquisizione da parte di EnBW, la nostra azienda ha avviato molte innovazioni di prodotto e di processo», spiega Valentina De Carlo, responsabile marketing di Senec Italia. «Il sito riporta già alcune novità di tipo grafico, ma presto avremo

una nuova immagine coordinata che si avvicinerà a quella del gruppo di cui ora facciamo parte. I cambiamenti non riguarderanno solo il design, ma anche nuovi strumenti per gli installatori e nuove campagne per sensibilizzare i clienti finali sui vantaggi dell'autosufficienza energetica».

ENERGIA ITALIA: FOTOVOLTAICO E INCENTIVI AL CENTRO DELLA CONFERENZA DI MARSALA

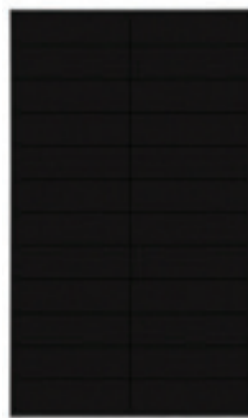
Il 30 novembre Energia Italia ha tenuto a Marsala, in provincia di Trapani, l'incontro "Energy Conference 2018".

La conferenza ha offerto agli operatori del settore gli strumenti che consentono di cogliere le opportunità di sviluppo per il fotovoltaico. Tra i principali temi trattati ci sono le novità normative, con focus sul Decreto FER



e sulla nuova Programmazione energetica della Regione Sicilia. Inoltre, è stato dato spazio alla delibera Arera sulla remunerazione dell'energia elettrica e termica prodotta da fonti rinnovabili nelle isole non interconnesse. Sono state infine presentate le principali innovazioni tecnologiche disponibili sul mercato e gli strumenti finanziari a sostegno delle nuove realizzazioni. Hanno partecipato alla conferenza Regione Sicilia, Anie Rinnovabili, Italia Solare, GSE, i principali Ordini dei Tecnici e le Consulte Professionali e della Provincia di Trapani. Tra le aziende hanno presenziato Fronius Italia, Hanwha Q Cells, Zucchetti Centro Sistemi, Futurasun, SolarEdge, Delpaso Solar e ABB. Davide Bartesaghi, direttore della rivista Solare B2B, è intervenuto come moderatore. L'evento è stato preceduto da una tavola rotonda tecnica sul mercato che si è tenuta il 29 novembre presso la conference room della sede di Energia Italia di Campobello di Mazara, Trapani.

SUNERG PRESENTA IL NUOVO MODULO XT-POWER



Sunerg presenta il nuovo modulo monocristallino XT-Power con potenza da 350 a 360 Wp con tecnologia shingle interconnection. Attraverso questa tecnologia, il modulo garantisce meno spazio tra le celle solari offrendo una maggiore potenza e un'estetica superiore.

I moduli XT-Power, infine, garantiscono l'86% di potenza nominale anche dopo 25 anni.

VP SOLAR: L'ENERGY MOBILITY TOUR HA INCONTRATO 100 OPERATORI DEL FOTOVOLTAICO

Dal 10 al 15 novembre si è svolto l'Energy Mobility Tour di VP Solar, una serie di eventi itineranti sulla mobilità elettrica che hanno toccato le città di Treviso, Milano, Torino e Modena. L'azienda ha percorso in totale 2.134 km con una Jaguar I-Pace 100% elettrica, coinvolgendo circa 100 professionisti del fotovoltaico e dell'energia rinnovabile nei test-drive. Durante l'Energy Mobility Tour, VP Solar, con i propri partner, ha presentato tecnologie e soluzioni energetiche innovative ad installatori e progettisti del fotovoltaico e dei sistemi energetici. Hanno partecipato partner tra cui Jaguar-Land Rover Italia, Mennekes, Varta, Trina Solar, Fronius, Eggs, SolarEdge, Q Cells, SMA, LG.



ENERRAY: "LA CORRETTA GESTIONE DEGLI IMPIANTI FV COME TRAMPOLINO PER LE SFIDE DEL FUTURO"



La gestione degli impianti rappresenta non solo un modo per preservare lo stato di salute di un impianto fotovoltaico, ma anche un trampolino verso le sfide del futuro. Lo spiega Pasquale Stumpo, director of Sales and Business Development di Seci Energia, azienda del Gruppo Industriale Maccaferri.

«Efficienza energetica, grid parity, storage, meccanismi di demand-response, smart grid, digitalizzazione, non sono più concetti teorici», spiega Stumpo, «ma obiettivi concreti da attuare nel breve e medio termine, per supportare una sempre maggiore penetrazione delle fonti rinnovabili, garantendo al contempo l'adeguatezza della rete e la stabilità del sistema. In questo contesto di transizione, diventa indispensabile per l'operatore O&M fornire servizi sempre più evoluti e customizzati». Nell'O&M, il gruppo Maccaferri è presente con due operatori di riferimento: Enerray, che gestisce circa 800 MWp di impianti fotovoltaici, e Agripower, che fornisce servizi a 70 impianti a biogas. «Il settore è caratterizzato da contratti pluriennali piuttosto stabili», continua Stumpo, «e nel 2017 ha portato a un fatturato complessivo per le nostre due società di O&M di 27,4 milioni di euro». E per il futuro? «Nell'O&M fotovoltaico», conclude Stumpo, «si stanno diffondendo sempre più tecniche di monitoraggio e ispezione che si avvalgono di droni. Sicuramente, con l'avvento della grid parity e l'integrazione con sistemi di storage, saranno importanti logiche per il controllo in remoto dell'impianto e l'ottimizzazione delle fasi di accumulo, autoconsumo e cessione alla rete».

GAMMA ADVANCE

EFFICIENTE, POTENTE, GENIALE



MIRA ADVANCE LINK

URBIA ADVANCE LINK

PIGMA ADVANCE



- > **SpinTech**, innovativo scambiatore con sezione di passaggio più grande del 142%
- > **E-Burning System**, controllo elettronico della combustione
- > **ChaffoLink**, gestione della caldaia da remoto
- > **Protezione 10**, assistenza totale e garantita fino al decimo anno^[4]

[1] XL per modelli 25 e 30 [2] Grazie alla Termoregolazione
 [3] Fondato nel 1872 con quartier generale a Colonia, in Germania, il Gruppo TÜV Rheinland è fornitore di certificazioni leader a livello mondiale
 [4] 8 anni di assistenza garantita oltre i 2 anni di garanzia ordinaria



PERFORMANCE CERTIFICATE^[3]





DAVIDE ORCIANI,
SALES E TECHNICAL MANAGER DI X-WIN

ANCHE SE LA GAMMA DI PRODOTTI DISTRIBUITA SPAZIA DAI MODULI AL MICRO EOLICO, NEGLI ULTIMI ANNI X-WIN HA PUNTATO SOPRATTUTTO SULLO STORAGE. E GIÀ NEL 2018 LE VENDITE SONO PIÙ CHE RADDOPPIATE. ORA L'AZIENDA INTENDE RAFFORZARSI PER RAGGIUNGERE NUOVI OBIETTIVI. «CONTINUEREMO A PROMUOVERE I MIGLIORI PRODOTTI E A CONTRIBUIRE ALLA DIFFUSIONE DEI SISTEMI DI ACCUMULO PIÙ PERFORMANTI», SPIEGA DAVIDE ORCIANI, SALES E TECHNICAL MANAGER DI X-WIN

DI MICHELE LOPRIORE



SPECIALIZZARSI PER CRESCERE

La diffusione nel mercato italiano di sistemi storage è uno dei principali obiettivi di X-Win, distributore di prodotti e soluzioni per impianti da fonti rinnovabili con sede a Palermo, che dal 2013 si propone al mercato con un'offerta ricca, che spazia dai moduli fotovoltaici fino a toccare il micro eolico. Ma con uno sguardo sempre più attento al mondo dello storage, che l'azienda presidia grazie ad accordi con i più importanti brand a livello globale. Proprio il comparto dei sistemi di accumulo ha permesso all'azienda di crescere in termini di vendite su tutto il territorio italiano. Tant'è che adesso X-Win sta pensando di irrobustire la struttura aziendale. «Oggi per

arricchire e rafforzare la distribuzione di sistemi di storage sul territorio nazionale ci serviamo del supporto di circa 20 agenti» spiega Davide Orciani, sales e technical manager di X-Win. «Già a partire dall'anno nuovo intendiamo fortificare la struttura

aziendale con l'assunzione di figure tecniche e di sales manager per essere sempre più vicini ai nostri clienti. Le selezioni partiranno nel 2019».

Come siete strutturati in Italia?

«La sede storica di X-Win è a Palermo ma abbiamo anche un ufficio a Monza dove il personale tecnico e commerciale lavora in sinergia, oltre ad avere magazzini in Sicilia e a Vicenza per offrire un servizio più veloce ed efficiente».

Quali aree coprite?

«Distribuiamo i sistemi tecnologicamente più avanzati per l'accumulo di energia in tutto il Paese».

Intendete espandervi?

«Siamo già un punto di riferimento in Italia e abbiamo cominciato a muovere i primi passi nel mercato europeo. Continueremo con l'impegno di sempre a promuovere i migliori prodotti e a contribuire alla diffusione dei sistemi di storage più performanti. L'obiettivo è quello di consolidare il rapporto con

«Crediamo molto nella qualità e nell'innovazione. I nostri partner sono frutto di un'accurata scelta ma non ci precludiamo nessuna opportunità in futuro. Non smetteremo di creare sinergie e aggregazioni»

La scheda

Indirizzo sede italiana: via San Lorenzo, 77/a (90146 - Palermo)
Via Trieste, 59 (20812 - Limbiate)
Numero dipendenti: 6
Tel.: 091 78 36 928 - 039 968 57 04
Sito: www.x-win.it
Indirizzo mail: info@x-win.it
Vendite 2018: +150 %
Previsioni vendite 2019: +50 %



QUALCOSA IN PIU' SU DAVIDE ORCIANI

Età? «28»

Vive a? «Palermo»

Tempo dedicato al lavoro? «12 ore al giorno»

E se avanza un po' di tempo libero?

«Jogging, crossfit, mounting bike».

Per chi tifa? «Per la nazionale»

Piatto preferito? «Pasta con i ricci di mare»

Vacanza da sogno? «Paesi Orientali»

Letture? «Saggistica»

Auto? «Mercedes AMG C 43»

Il sogno di una vita? «Girare il mondo in barca a vela».

i nostri attuali partner e creare nuove sinergie».

Quali sono le sfide che dovrete affrontare per raggiungere questo obiettivo?

«La diffusione di una cultura della sostenibilità rappresenta la principale sfida nel nostro settore. Molte volte è difficile far comprendere quali siano le grandi potenzialità dell'autoconsumo, l'importanza delle rinnovabili e la convenienza dello storage, questi ultimi con un payback di circa tre anni utilizzando i prodotti commercializzati dalla nostra azienda, accuratamente scelti tra i migliori produttori al mondo. Il mercato dello storage sta crescendo velocemente in tutti i comparti. X-Win punta a una cooperazione per lo sviluppo in Italia che acceleri in modo significativo la promozione dei nuovi prodotti in commercio».

Qual è il punto di forza della vostra proposta?

«Negli ultimi anni abbiamo puntato moltissimo sullo stoccaggio dell'energia e abbiamo consolidato il nostro impegno in questo settore grazie alla partnership con importanti aziende leader nel mondo di sistemi di retrofit, quali BYD, GoodWe, Victron Energy, Winsolar, che credono tutti i giorni nel nostro lavoro. Abbiamo puntato su questi grandi brand perché collidono perfettamente con le nostre ideologie di storage e di sviluppo nel futuro».

Le forti oscillazioni dei prezzi dei moduli registrati quest'anno hanno avuto un forte impatto soprattutto per i distributori. Come avete fronteggiato questo fenomeno?

«In realtà, non ne abbiamo risentito. Nella nostra gamma sono infatti presenti solo due brand per quanto riguarda i moduli: Winsolar e Talesun».

Complessivamente, come sono andate le vendite nel 2018?

«Abbiamo registrato una crescita del 150%. Un risultato incredibile, ottenuto anche grazie alla forza del team. Ci riteniamo molto soddisfatti».

Quali sono le strategie e gli obiettivi per il 2019?

«Nel 2019 ci concentreremo sull'ampliamento della presenza geografica di X-Win e cercheremo di rafforzare e consolidare quanto fatto in quest'ultimo anno».

Quali sono i marchi che distribuite?

«La nostra gamma è costituita da un'ampia scelta di alto livello in termini di resa e a costi estremamente competitivi, adatti ad ogni tipo di installazione, per applicazioni residenziali, commerciali e industriali. Distribuiamo prodotti per impianti connessi in rete, off-grid e per l'eolico».

Tra i marchi distribuiamo SMA, ABB, GoodWe, Victron Energy, Winsolar, Talesun, BYD e Leonardo».

Per il 2019 intendete ampliare la gamma?

«Crediamo molto nella qualità e nell'innovazione. Selezioniamo accuratamente i nostri partner, ma non ci precludiamo nessuna opportunità in futu-

ro: non smetteremo di creare sinergie e aggregazioni, intersecare esperienze ed incrementare costantemente la scelta dei nostri prodotti per offrire solo le migliori soluzioni sul mercato».

Nella vostra offerta ci sono anche due player cinesi, BYD e GoodWe. Che ruolo rivestono?

«Si tratta di due colossi cinesi nel settore dell'industria solare: BYD è il maggior produttore al mondo di batterie ricaricabili e GoodWe di inverter fotovoltaici. Abbiamo introdotto per primi in Italia i loro prodotti e siamo molto fieri dell'importante ruolo che giocano oggi nel nostro Paese grazie anche al nostro contributo».

A novembre siete diventati service assistant center di GoodWe...

«In realtà, da sempre offriamo un servizio di assistenza per i nostri clienti, sin dalla prima installazione».

Oggi rappresentiamo una solida risorsa per GoodWe che ha riconosciuto il nostro impegno nel diffondere il loro variegato portfolio di inverter e il know-how che abbiamo acquisito sui loro prodotti. L'obiettivo è di continuare a fare semplicemente il nostro lavoro con la professionalità di sempre».

Quindi non si tratta di un accordo di esclusiva?

«No, nessun accordo in esclusiva, né per la vendita né per l'assistenza. Non è la nostra priorità chiedere questo tipo di collaborazione».

Accanto a moduli, inverter e storage siete distributori di soluzioni per l'eolico e l'efficienza energetica. Quali sono i principali prodotti di questi settori?

«Con il supporto di un team di ingegneri e una casa produttrice cinese, X-Win ha lanciato sul mercato Leonardo, la turbina eolica ad asse verticale da 500 W che intende rivoluzionare il mercato del micro eolico: è silenziosa, sicura ed affidabile, esteticamente accattivante, può essere sfruttata sia per applicazioni on-grid che off-grid. Per l'efficienza energetica vendiamo le pompe di calore ad alta efficienza di Daikin e Ariston».

Che percentuale ricoprono le vendite di questi dispositivi sul totale di X-Win?

«Circa il 25%».

Proponete queste soluzioni in un'ottica di integrazione con il fotovoltaico?

«Sì, certamente. A mio avviso è la nostra più grande sfida».

Tornando all'energia solare, a quali segmenti di mercato vi proponete?

«Le vendite più importanti le registriamo nei segmenti residenziale e commerciale».

Parliamo di servizi. Quali sono i più importanti nella vostra offerta?

«La consulenza, sia finanziaria che tecnica, sul dimensionamento degli impianti. Un altro plus nei servizi è l'assistenza ai nostri clienti».

Avete novità per il 2019?

«Stiamo testando sistemi innovativi per lo storage insieme ad aziende di fama internazionale, ma non possiamo svelare alcun dettaglio per il momento. Nel corso del nuovo anno, inoltre, pensiamo all'importazione di auto totalmente elettriche, con grande capacità di percorrenza e costi decisamente sostenibili».



«Stiamo testando sistemi innovativi per lo storage insieme ad aziende di fama internazionale. Nel corso del nuovo anno, inoltre, pensiamo all'importazione di auto totalmente elettriche, con grande capacità di percorrenza e costi decisamente sostenibili»

I PRODOTTI

Inverter e storage

ABB
BYD
GoodWe
SMA
Victron Energy

Moduli fotovoltaici

Talesun
Winsolar

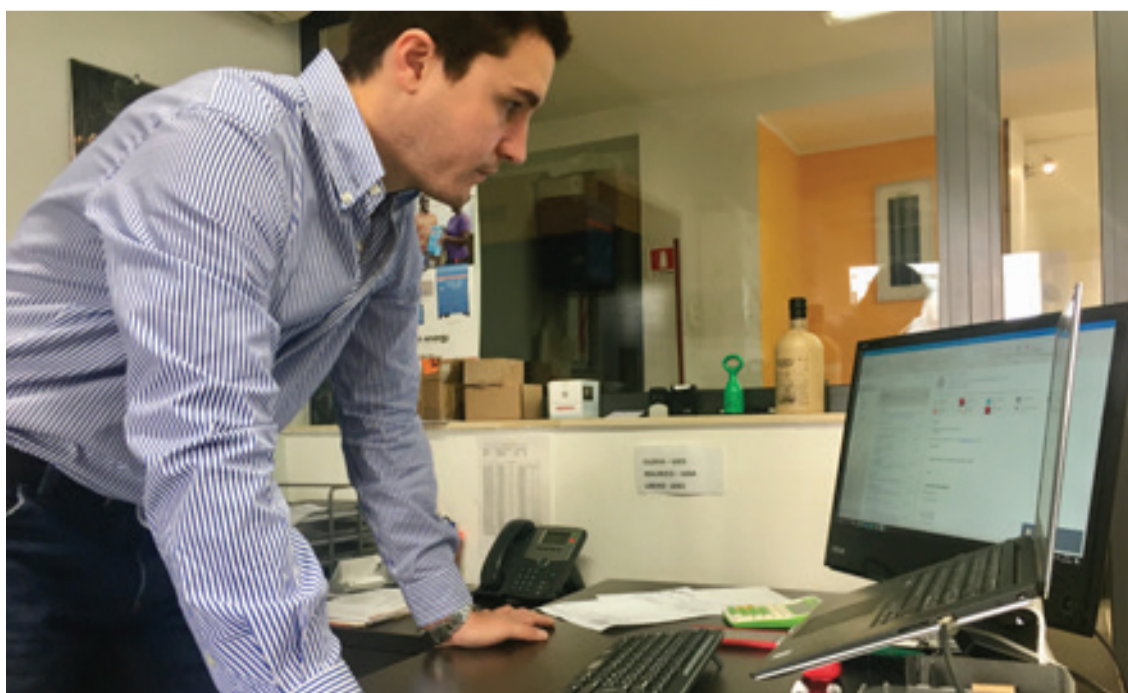
Strutture
di montaggio
Mounting Systems

Microeolico

Leonardo

Pompe di calore

Ariston
Daikin



LA SEDE STORICA DI X-WIN SI TROVA A PALERMO. MA L'AZIENDA HA ANCHE DEGLI UFFICI A LIMBIATE, IN PROVINCIA DI MONZA E DELLA BRIANZA



FOTO: SONNEN

STORAGE: COSA SERVE (E NON) ALLA CRESCITA

NEL 2018 IN ITALIA SONO STIMATI 10MILA NUOVI SISTEMI INSTALLATI, CON UNA CRESCITA DEL 25% RISPETTO AL 2017. E PER IL 2019 LE PREVISIONI COLLOCANO LE VENDITE TRA 12.000 E 15.000 NUOVI DISPOSITIVI. DETRAZIONI, BANDI REGIONALI E LA PRESENZA DI PRODOTTI AFFIDABILI E DI QUALITÀ SONO TRA I FATTORI TRAINANTI. MA C'È ANCORA DA SCIogliere IL NODO CONVENIENZA. SERVIRÀ MAGGIORE COMUNICAZIONE DI QUESTO FATTORE DAL CANALE AL CLIENTE FINALE

È tempo di bilanci in casa storage. Mancano pochi giorni alla fine del 2018 e, in attesa dei dati ufficiali, abbiamo voluto verificare lo stato di salute di questo comparto provando a quantificare le vendite sulla base dei dati dei principali player attivi sul territorio. Per il 2018, le stime evidenziano circa 10.000 sistemi di accumulo installati in Italia, con una crescita del 25% rispetto al 2017. Seppur lenta, la crescita delle vendite dovrebbe continuare anche nel 2019. Le principali aziende stimano infatti circa 12.000 nuovi sistemi di accumulo per il prossimo anno, con una crescita del 20% rispetto a quanto stimato per il 2018. E c'è chi si spinge oltre e prevede dai 13.000 ai 15.000 nuovi pezzi venduti. Se si pensa quindi a quanto totalizzato nel 2017,

che ha chiuso con circa 8.000 nuovi dispositivi installati, il mercato dello storage in Italia continua a crescere. Lentamente, ma continua a crescere. Ma soprattutto ci si trova di fronte a un mercato molto vivace e in fermento. Lo confermano le iniziative dei principali player in termini di nuovi prodotti e servizi. Lo dimostra l'importanza che i sistemi di accumulo rivestiranno nell'ambito della creazione di smart grid e aggregatori e nell'integrazione tra fotovoltaico e mobilità elettrica. Ma ci sono fattori che rischiano di limitare fortemente il potenziale di questo mercato, come ad esempio il prezzo ancora alto delle batterie. Vediamo, di seguito, quali sono i fattori di spinta, e i fattori limitanti, che potranno dare linfa al mercato dei sistemi di accumulo, o che potrebbero costituire un freno allo stesso.

IL PESO DELLE DETRAZIONI...

Per il futuro i principali player attivi nel comparto dello storage sono d'accordo sul fatto la crescita dei sistemi di accumulo dipenderà molto dalla conferma delle detrazioni fiscali. Una premessa è doverosa: quando si parla di sistemi di accumulo in Italia si fa principalmente riferimento al segmento residenziale, e quindi quello che beneficia di questa forma di incentivo. Il trend di crescita del mercato dello storage residenziale in Italia potrebbe mantenersi anche nel corso del 2019 proprio a condizione che siano confermate le detrazioni. Al momento della pubblicazione di questo numero, le detrazioni del 50% non sono ancora state confermate, e se l'anno dovesse chiudere in questo modo, il segmento dei sistemi di accumulo potrebbe risentirne fortemente, con



FATTORI DI SPINTA

- Detrazioni fiscali e bandi regionali
- Prodotti e servizi evoluti
- Fornitori affidabili
- Maggiore indipendenza dalla rete
- Smart grid, aggregatori e integrazione con la e-mobility

FATTORI LIMITANTI

- Concorrenza dello scambio sul posto
- Costi elevati
- Shortage delle materie prime
- Scarsa conoscenza dello storage



NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: 18.000 (+25%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Elettrificazione delle abitazioni (pompe di calore, mobilità, cottura a induzione)
- Alti costi dell'energia soprattutto quando per un ambiente residenziale
- Autoproduzione per autoconsumo percepito come un valore economico

COSA LO FRENA

- Impossibilità di realizzare sistemi di distribuzione chiusi
- Impatto economico per cui il ritorno dall'investimento avviene, in media, dopo sei/sette anni



"VERSO UNA MAGGIORE ELETTRIFICAZIONE" Averaldo Farri, director Green Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi

«Noi stiamo spingendo moltissimo lo storage e continueremo a farlo investendo anche su inverter trifase per grandi impianti industriali. Pensiamo che l'autodeterminazione energetica sia uno dei fattori chiave per spingere in basso il prezzo dell'energia. Inoltre, siamo assolutamente convinti che la direzione verso un sistema elettrico fatto solo da energia rinnovabile sia un obiettivo raggiungibile, oltre che importante per l'ambiente ma anche per la bilancia dei pagamenti dello Stato».

ricadute negative non solo sulle nuove installazioni, ma anche sugli interventi di retrofit.

Ad aprile, infatti, l'Agenzia delle Entrate ha specificato che i sistemi di accumulo sono spese detraibili anche nel caso di interventi su impianti esistenti, poiché accessorie e funzionali all'impianto fotovoltaico, indipendente dal momento di installazione.

...E DEI BANDI REGIONALI

Insieme alle detrazioni fiscali, un altro strumento che potrebbe dare impulso al mercato dello storage è quello dei bandi regionali. Nel tradizionale sondaggio di Solare B2B rivolto agli installatori, pubblicato sul numero di giugno 2018 della rivista, l'88% del campione intervistato ha dichiarato che queste due forme di incentivazione costituiscono un aiuto nelle attività di proposta dei sistemi di storage alla clientela. A metà anno Regione Lombardia aveva stanziato altri 3 milioni di euro per completare il bando Accumulo 2017, che prevedeva 4 milioni di euro per l'installazione di sistemi di accumulo abbinati a impianti fotovoltaici di taglia inferiore ai 20 kWp. Con queste nuove risorse la Regione aveva voluto soddisfare i 1.025 soggetti che nel 2017 avevano partecipato con domande ammissibili, ma senza ricevere il finanziamento a causa dell'esaurimento dei fondi. Purtroppo, però, nesses-

SUNGROW

NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: 12.000 (+50%)

Stima 2019: 18.000 (+50%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Ritorno dell'investimento vantaggioso
- Indipendenza energetica
- Upgrade impianti esistenti

COSA LO FRENA

- Molteplicità di soluzioni, tecnologie e tipologie di sistemi che creano confusione al momento della scelta
- Scarsa conoscenza del mercato delle batterie, delle loro prestazioni e durata, e prezzi ancora elevati
- Mancanza di un sistema incentivante



"NUOVA FILIALE A SUPPORTO DEI CLIENTI" Matteo Rocchetto, product manager area Emea di Sungrow

«La strategia di Sungrow per il 2019 punta molto sul mercato dello storage per il residenziale: poter stoccare l'energia autoconsumandola e riducendo così i costi per l'approvvigionamento da altri fonti, deve essere il principale driver di scelta per il consumatore finale. Nel 2019 proseguiamo con la vendita degli inverter ibridi SH3K6 e SH4K6 attraverso i principali distributori italiani, facendo inoltre maggiori investimenti ed incrementando la comunicazione. L'obiettivo è quello di sensibilizzare sempre di più il mercato e ampliare la compatibilità delle nostre macchine con nuovi tipi di batterie. Entrare nel mercato del residenziale, per Sungrow, rappresenta una grande opportunità per incrementare il suo già pluriennale business italiano, fino ad ora maggiormente concentrato sui grandi impianti. Per questo motivo e per dare massimo supporto al mercato e ai nostri clienti, abbiamo infatti recentemente aperto la filiale italiana Sungrow Italy con uffici a Verona».



na regione italiana ha seguito l'iniziativa. E, nel breve periodo, non sono previsti bandi. L'impatto di questa forma di incentivazione indiretta costituisce un aiuto importante allo sviluppo dello storage. Come dimostrano alcuni esempi virtuosi al di fuori dei confini nazionali. Basti pensare, ad esempio, che Sonnen sta realizzando uno stabilimento di sistemi di accumulo ad Adelaide, in Australia, per rispondere alla domanda di dispositivi che saranno realizzati nell'ambito di un bando nazionale da 100 milioni di dollari, che intende incentivare la diffusione dei sistemi di accumulo e favorire, allo stesso tempo, la stabilizzazione della rete elettrica australiana.

QUALITÀ E AFFIDABILITÀ DEI PARTNER

Alla base della crescita del mercato dello storage c'è un altro aspetto che mette d'accordo i principali player. Le trasformazioni tecnologiche che hanno portato a una maggiore qualità dei sistemi di accumulo e la presenza di aziende fornitrici solide e strutturate sono stati un importante plus per lo sviluppo dello storage in Italia.

Le aziende impegnate nel comparto dello storage stanno continuando ad investire risorse per proporre al mercato prodotti affidabili, per ogni esigenza, con garanzie e servizi post vendita per tute-

lare gli investimenti dei clienti. L'attenzione verso il supporto ai clienti è cresciuta negli ultimi anni. Sungrow, ad esempio, ha aperto una nuova filiale con uffici a Verona proprio con l'obiettivo di offrire il massimo supporto al mercato e ai suoi clienti. Fiamm continua a puntare su affidabilità e qualità dei suoi prodotti a partire dal concetto di riciclabilità delle sue batterie e dei suoi sistemi d'accumulo, aspetto ancora più importante e apprezzato nel campo dello storage domestico, dove è molto importante comprendere come smaltire i prodotti a fine vita. Altre aziende stanno ampliando il raggio d'azione, con accordi particolari proprio per garan-



NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: 10.500 (+31%)
Stima 2019: 14.000 (+33%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Aumentare l'autoconsumo riducendo l'acquisto da rete e l'apporto della bolletta
- Prezzo, tecnologia e durata delle batterie
- Opportunità dagli interventi di retrofit

COSA LO FRENA

- Incertezza detrazioni fiscali per il 2019



"CONSOLIDARE LA MARKET SHARE"

Vincenzo Ferreri, managing director Italia di Sonnen

«Per il 2019 intendiamo consolidare la nostra market share, che attualmente in Italia si attesta attorno al 28%, puntando soprattutto sul segmento delle nuove installazioni. Intendiamo proporci a questa fetta di mercato con l'ultimo arrivato in casa Sonnen, ossia il sistema di accumulo Hybrid, costituito da inverter fotovoltaico integrato e batterie sonnen al Litio Ferro Fosfato, che offre il vantaggio di un prodotto Made in Germany ed un unico ed affidabile interlocutore

per la fornitura dell'intero impianto fotovoltaico con accumulo, ottimizzando così installazione e post vendita. Inoltre, confermiamo anche per il 2019 le attività di formazione commerciale rivolte alla rete di partner, e tecnica rivolte ai nostri installatori partner. Intendiamo incontrare 100 installatori in tutto il Paese, e punteremo anche sui corsi in aula nei nuovi uffici di Bergamo».



NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: circa 9.000 (+10%)
Stima 2019: circa 12.000 (+30%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Aumento costo energia
- Calo dei prezzi
- Nuove funzionalità e predisposizione ai servizi di rete

COSA LO FRENA

- Insicurezza del quadro economico generale
- Formazione installatori non ancora completa
- Confusione nell'offerta a causa di ingresso di nuovi attori non professionali



"PREDISPORRE I PRODOTTI AI SERVIZI DI RETE"

Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Srl - Solax Italia

«La strategia di Solax Italia per il 2019 sarà basata sulla qualità e il servizio tecnico che forniamo ai nostri clienti dal 2013. Punteremo l'attenzione sulla nuova batteria Triple Power prodotta interamente da Solax, e predisporremo tutti i prodotti ai servizi di rete, alle Energy Communities ed alle Smart Grids. Ovviamente, continuerà il Digital Energy, roadshow

per formare gli operatori ai temi di servizi alla rete ed energy sharing; ossia, come i clienti finali di prodotti Solax potranno diventare dei prosumers in un contesto dove l'energia viene scambiata in una comunità o con la rete (con regole nuove). Infine lanceremo nuovi prodotti, ma per non togliere del tutto la sorpresa dico solo che la nostra gamma avrà copertura totale e con tutti gli incroci possibili: ibrido e retrofit, bassa e alta tensione, mono e trifase».



NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: 6.000 (in linea con il 2017)
Stima 2019: 8.000 (+33%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Desiderio indipendenza energetica
- Maggiore convenienza del fotovoltaico, che spinge gli installatori a proporre anche l'accumulo
- Bandi pubblici

COSA LO FRENA

- Scarsa competenza degli installatori
- Rientro economico come criterio di scelta da parte del cliente finale
- Mercato giovane



"INVESTIRE NELLA CERTIFICAZIONE DEI PARTNER"

Fabrizio Limani, country manager Italia di Solarwatt

«Investiamo molto sulla rete di vendita, attraverso corsi di formazione e supporto tecnico. Stiamo inoltre lavorando a un programma di certificazione dei distributori e degli installatori. Nella prima metà dell'anno ci siamo concentrati sulla formazione tecnica, in collaborazione con Fronius: per installare con successo un sistema di accumulo, infatti, è fondamentale conoscere bene anche l'inverter. In questo momento, invece, siamo concentrati su corsi

tecnico e commerciali, in collaborazione con i concessionari BMW. Il settore della mobilità elettrica e del fotovoltaico si stanno infatti sempre più avvicinando e creare sinergie fra i canali di vendita è fondamentale per stimolare il mercato. Tutto questo rientra nella nostra strategia di certificazione della rete di vendita, per ottenere la quale gli installatori devono avere competenze tecniche, ma anche essere aggiornati sull'evoluzioni del mercato e della normativa, e potere dare consulenza sul sistema elettrico completo».



COSA SPINGE IL MERCATO

- Entusiasmo e voglia di investire in nuove tecnologie
- Spinta europea verso le energie rinnovabili in tutte le sue declinazioni (incentivi fiscali, target 2030)
- Mercato della mobilità elettrica

COSA LO FRENA

- Non appetibilità dell'investimento legato al tempo di rientro e durata dell'accumulatore
- Necessità di formazione degli operatori della filiera
- Scarsa diffusione delle abitazioni zero gas



"VERSO UNA REALE INDIPENDENZA ENERGETICA"

Massimo Bracchi, sales director di SMA

«L'obiettivo principale di SMA nel segmento storage è offrire ai propri clienti soluzioni per realizzare una reale indipendenza energetica. SMA offre ai propri ai propri clienti la possibilità di studiare insieme la miglior soluzione per ogni specifica esigenza, senza vincoli tecnologici e

impiantistici. Quindi sia che si parli di impianti monofase che di impianti trifase, di nuova realizzazione o in retrofit SMA offre la perfetta soluzione, garantendo i massimi livelli di efficienza di sistema e quindi la massima profittabilità».



tire una maggiore diffusione dello storage abbinato al fotovoltaico. Sonnen ha siglato partnership con aziende delle costruzioni in legno partendo dalla convinzione che un'abitazione di questo tipo dotata di fotovoltaico e storage, oltre ad essere una scelta responsabile, possa garantire sicurezza, risparmio energetico e comfort.

LA SPINTA DI E-MOBILITY E SMART GRID

Un altro fattore di spinta per la crescita dello storage è legato al boom della e-mobility. I sistemi di accumulo giocheranno infatti la partita più importante nell'integrazione tra fotovoltaico e mobilità elettrica. E questo aspetto ha spinto i principali produttori di sistemi di accumulo ad implementare i propri dispositivi con nuove funzioni per utilizzare al meglio l'energia prodotta, o a siglare accordi con le più importanti case automobilistiche per dare quella spinta in più alle vendite sfruttando nuovi canali.

È il caso di Solarwatt: la collaborazione fra il pro-

SENEC

NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: 8.000 (in linea con il 2017)

Stima 2019: 11.000/12.000 (+37/+50%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Entusiasmo e voglia di investire in nuove tecnologie
- Spinta europea verso le energie rinnovabili in tutte le sue declinazioni (incentivi fiscali, target 2030)
- Mercato della mobilità elettrica

"LIMITARE LO SCAMBIO SUL POSTO"

Sven Albersmeier-Braun, divisional Head of Sales & International Business di Senec



«Oggi i clienti finali che non autoconsumano l'energia prodotta dal fotovoltaico vengono premiati dallo scambio sul posto. Ma se il Governo gestisse in maniera adeguata questa misura, si incentiverebbe l'autoconsumo e quindi l'acquisto di sistemi di storage. Questo è sicuramente un tema su cui faremo cultura nel 2019 non solo con i nostri installatori partner, ma anche verso la clientela finale. Il focus sarà legato al servizio Cloud, che per noi sarà strategico per il mercato italiano proprio dal prossimo anno. Intendiamo spiegare il plus della piattaforma al meglio a chi intenderà investire. Il mercato va preparato sulle offerte innovative oggi a disposizione. Solo in questo modo possiamo dare un impulso alle vendite».

P.M. Service
Alternative Energy and Energy Saving



NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: 8.000 (stabile)

Stima 2019: 8.500 (+6%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Aumento del costo dell'energia
- Introduzione di incentivi su autoconsumo
- Detrazioni fiscali entro i 5 anni

COSA LO FRENA

- Costo delle batterie troppo alto
- Burocrazia troppo complessa
- Limiti di temperatura delle batterie con relativa difficoltà di installazione all'aperto

"VERSO LO SVILUPPO DI SISTEMI TRIFASE"

Andrea Parrini, amministratore delegato e responsabile tecnico di PM Service



«Nel 2019 realizzeremo, in collaborazione con Futurelign, una serie di macchine trifase da 20 a 100 kW con batterie al litio ed altre tecnologie innovative, come

l'idrogeno, per applicazioni industriali. Pensiamo che nel corso del 2019 ci sarà un cambiamento di mercato orientato maggiormente al settore industriale e delle pubbliche amministrazioni, e in questo contesto si inserisce il lancio del nostro sistema di storage Andromeda. Grazie a queste esperienze ci poniamo al mercato con la conoscenza e la competenza per lo sviluppo di sistemi di accumulo di grandi dimensioni».

SAJ

Inverter SAJ Serie Sununo Plus ora disponibili in Italia!

1 MPPT: 1K/1.5K/2K/2.5K/3K 2 MPPT: 3K-M/4K-M/5K-M/6K-M



- Più 10% in più di potenza
- Più Portale di monitoraggio in Italiano
- Più Servizio di localizzazione
- Più Dispositivo Wi-Fi



Guangzhou Sanjing Electric Co., Ltd.
SAJ Electric Europe BVBA

www.saj-electric.com sales@saj-electric.com



duttore e BMW, attiva da qualche anno in Germania, prende forma anche in Italia.

Le due aziende propongono infatti sul mercato la "Soluzione Unica" per ricaricare l'auto elettrica. In particolare, Solarwatt offre un pacchetto completo che comprende moduli fotovoltaici ad alta efficienza, fino a 310 Wp, inverter, sistema d'accumulo ed energy manager sempre a marchio Solarwatt. La soluzione è stata pensata anche per la ricarica delle auto elettriche: in questa direzione si inserisce il Solar Carpot, sistema integrato sempre fornito da Solarwatt che consiste in una pensilina fotovoltaica in grado di produrre energia per alimentare sia il veicolo elettrico, sia la casa.

La sfida per Solarwatt sarà quella di formare e informare i propri installatori partner anche attraverso le concessionarie BMW.

A giocare un ruolo fondamentale nella crescita dello storage vanno poi ricordati i nuovi scenari

delineati da aggregatori e smart grid. Sebbene oggi siano in atto solo test pilota, il futuro vedrà lo storage al centro non solo della gestione energetica di tutto l'impianto e al centro del dialogo con altri dispositivi per il risparmio energetico, ma sarà soprattutto protagonista nell'interazione con la rete elettrica.

Alcuni esempi virtuosi dimostrano già oggi come lo storage giocherà un ruolo fondamentale nella gestione e condivisione dell'energia.

Il Comune di Serrenti, piccolo paese con poco meno di cinquemila abitanti a circa 35 km da Cagliari, nell'ultimo mese è stato pluripremiato sia a livello Regionale che nazionale per il progetto di Smart Grid che coinvolge tutti gli edifici pubblici sul territorio. Con l'obiettivo di massimizzare l'autoconsumo, sfruttando al 100% l'energia prodotta dagli impianti fotovoltaici preesistenti, Serrenti sta passando ad un sistema elettrico sempre più intelligente.

Solax Italia, in collaborazione con Regalgrid, sta lavorando per coinvolgere alcune aree del paese tra cui edifici pubblici e spazi pubblici come campi da gioco e piazze.

I primi due nodi, il teatro comunale e la scuola media, sono stati ora equipaggiati ciascuno con un gateway Snocu di Regalgrid ed un sistema di storage Solax trifase da 21,6 kWh di capacità e 10 kW, in grado di scambiarsi l'energia, di giorno o di notte, in base ai loro rispettivi picchi di produzione o di consumo. Il 14 dicembre si terrà presso il teatro di Serrenti un evento pubblico di divulgazione dell'iniziativa per incoraggiare altre realtà ad intraprendere simili iniziative.

IL FRENO DELLO SCAMBIO SUL POSTO

Ma passiamo ora a quelli che la filiera considera come limiti allo sviluppo dei sistemi di accumulo in Italia. Uno di questi è legato allo scambio sul

Ingeteam

NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: 10.000 (+25%)
Stima 2019: 12.000 (+20%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Detrazione fiscale
- Riduzione dei prezzi delle batterie
- Leggi chiare e stabili nel tempo e burocrazia snella

COSA LO FRENA

- Scambio sul posto
- Tariffe elettriche
- Scarsa conoscenza dei vantaggi dello storage



"AFFIDARCI A PARTNER FIDELIZZATI"
Guido Mungai, responsabile area manager Italia di Ingeteam

«Ingeteam si affiderà ai suoi installatori e distributori fidelizzati per favorire un'ulteriore crescita delle vendite di sistemi di storage in Italia. L'obiettivo è quello di far conoscere al meglio ai nostri partner tutti i vantaggi legati al mondo dei sistemi di accumulo, anche attraverso attività di co-marketing con i nostri distributori. Stiamo definendo nel dettaglio la nostra strategia, con l'obiettivo di lavorare su numeri importanti già a partire dal prossimo anno».

Q CELLS

NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: 8.000 (in linea con il 2017)
Stima 2019: 15.000 (+87%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Qualità e affidabilità delle soluzioni proposte
- Crescente convenienza economica
- Service

COSA LO FRENA

- Elevati costi delle batterie al litio
- Capacità di accumulo limitate
- Contesto normativo carente



"AMPLIARE LA GAMMA DI SOLUZIONI PER IL RESIDENZIALE"

Marco Dona, head of sales Italia di Hanwha Q Cells

«Guardiamo con crescente interesse alle straordinarie possibilità offerte dai sistemi di accumulo. La nostra proposta non costituisce solo un ampliamento complementare di gamma per il settore residenziale ma mira ad affiancare elementi innovativi di offerta, relativamente alla creazione di nuovi sbocchi commerciali per i nostri partner, alla sempre maggiore affidabilità e funzionalità dei dispositivi offerti».

HUAWEI

NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2019: 15.000

COSA SPINGE IL MERCATO

- Riduzione del costo medio del sistema di accumulo (batterie)
- Ampliamento gamma di batterie più efficienti
- De-fiscalizzazione sistemi di accumulo domestici e commerciali

COSA LO FRENA

- Costo attuale medio per kWh accumulato
- Limite di carica-scarica sistemi di accumulo



"A PROVA DI ACCUMULO"

Giovanni Canzano, Key Account Director Solar Inverter Business Italy di Huawei

«Huawei Technologies ha una gamma completa di inverter domestici solari, battery ready. Ciò vuole dire che tutti i nostri inverter monofase sono già pronti per l'accumulo. Non solo; lasciamo la possibilità al cliente finale di decidere se comprare subito la batteria, oppure farlo in un secondo momento. Stiamo inoltre già lavorando per aumentare la compatibilità dei sistemi di accumulo con i nostri inverter monofase Fusion Home, che sono equipaggiati con delle funzionalità aggiuntive e molto particolari».



NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: 10.000 (+25%)
Stima 2019: 15.000 (+50%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- L'interesse da parte degli utenti verso soluzioni che possono aumentare il livello di indipendenza energetica
- Incentivazioni da parte di enti pubblici
- La maggiore offerta di prodotti aumenta il livello di competitività e causa una riduzione dei prezzi che porta a una maggiore diffusione della tecnologia

COSA LO FRENA

- Il costo ancora elevato delle batterie
- La presenza dello scambio sul posto
- La conoscenza dei sistemi di storage ancora limitata

"PUNTARE SU GAMMA E ASSISTENZA"

Raffaele Salutarì, general manager di HQSol

«Amplieremo il portafoglio prodotti con l'introduzione dei sistemi di storage trifase per applicazioni commerciali. Incrementeremo la presenza nel canale distributivo facendo leva sulle caratteristiche di flessibilità dei nostri prodotti e continueremo a fornire una assistenza eccellente ai progettisti e agli installatori».

posto, ossia quel meccanismo che consente di immettere in rete l'energia elettrica prodotta da un impianto, ma non immediatamente autoconsumata, per poi prelevarla in un momento successivo. Si tratta di un meccanismo regolato dal GSE sotto

forma di contributo economico associato alla valorizzazione dell'energia scambiata con la rete elettrica. Insomma, un vero e proprio incentivo per clienti domestici. Ma perché lo scambio sul posto costituisce un freno allo sviluppo dello storage? At-

tualmente, lo scambio sul posto in molti casi risulta più conveniente da un punto di vista economico. Man mano che il prezzo delle batterie diminuirà, aumenterà la convenienza del kWh e dell'autoconsumo.



NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2019: 10.000

COSA SPINGE IL MERCATO

- Diminuzione dei costi delle batterie
- Sviluppo di nuove tipologie di fruizione dello storage e dei prosumers (aggregatori)
- Nuove forme di incentivazione

COSA LO FRENA

- Poca informazione dell'utente finale in merito a costi ed opportunità
- Poca diffusione di forme di incentivazione mirate



"AFFIDARCI A PARTNER FIDELIZZATI"

Arcangelo Lo Iacono, development director di Growatt Italia

«Growatt propone sul mercato dello storage nel 2019 un portafoglio prodotti completamente rinnovato ed all'avanguardia tecnologica, sia per impianti nuovi che per retrofit. L'inverter ibrido Growatt SPH, disponibile in sei differenti taglie con doppio Mppt, offre una soluzione per la realizzazione di sistemi di accumulo in impianti nuovi, e grazie alla sua flessibilità permette di aggiungere la batteria anche in un secondo

momento. Il nostro inverter retrofit Growatt SPA consente invece di realizzare un sistema di accumulo su impianti già esistenti. La nostra proposta è completata dalle nuove batterie Growatt OS2000 modulari in blocchi da 2,4 kWh che permettono di installare una maggiore potenza in stadi successivi. Nel 2019 porteremo in collaborazione con i nostri distributori e partner le nostre soluzioni di storage in tutta Italia grazie ad una serie di incontri per installatori "Growatt Storage in Tour" durante i quali illustreremo le caratteristiche ed i vantaggi di utilizzare i nostri sistemi di accumulo».



NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2019: +15%

COSA SPINGE IL MERCATO

- Normativa favorevole
- Aumentare l'autoconsumo riducendo l'acquisto da rete e la spesa della bolletta

COSA LO FRENA

- Disponibilità batterie
- Complessità del sistema energetico
- Rigide norme di sicurezza

"UN TEAM LOCALE PER IL POST VENDITA"

Valter Pische, sales manager Southern Europe di GoodWe Europe

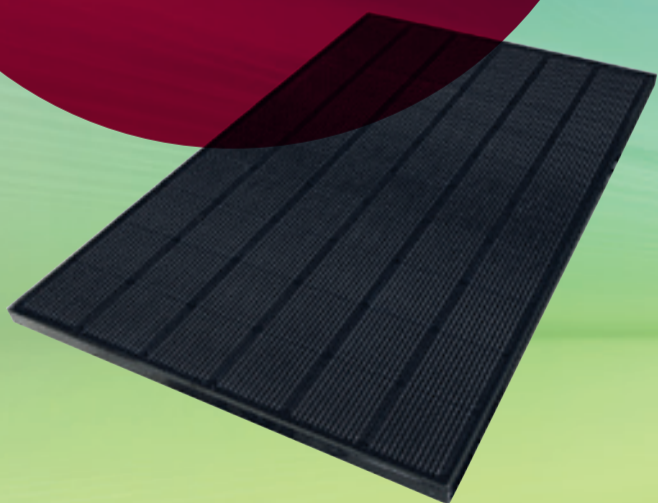


«L'obiettivo per il 2019 è quello di fornire un servizio post vendita personalizzato al mercato italiano da parte di un team locale.

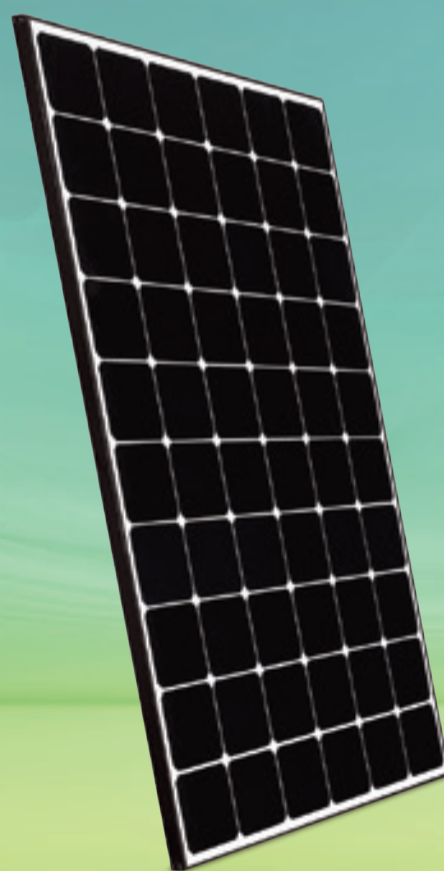
Inoltre, focalizzeremo l'attenzione sui servizi post vendita grazie anche all'accordo appena siglato con X-Win, che è diventata service assistant center dei nostri sistemi di storage. I tecnici di X-Win hanno organizzato un sistema integrato di vendita e

monitoraggio post-vendita dei prodotti GoodWe, con l'obiettivo di rispondere ai quesiti dei consumatori ed offrire supporto tecnico ai sistemi installati in tutta Italia».

ENERGIA SOLARE
Sotto una nuova luce
FINO A 365 WATT.



LG NeON[®] 2 Black



LG NeON[®] R



LG MonoX[®] Plus

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



PREZZI E SHORTAGE

Un altro aspetto che sta limitando lo sviluppo dei sistemi di accumulo è legato ai prezzi delle batterie, ancora troppo alti, nonostante il calo stimato attorno al 40% degli ultimi due anni.

Il tema dei prezzi è molto sentito soprattutto dagli installatori, molti dei quali preferiscono temporeggiare in attesa di flessioni ulteriori, posticipando l'installazione dei sistemi di storage.

Va sottolineato come i prezzi delle batterie dipendano da una domanda ancora limitata verso i sistemi di accumulo, e da fenomeni di shortage delle batterie al litio e della componentistica. Lo shortage è un fenomeno che potrebbe fare sentire il proprio peso nei prossimi mesi soprattutto per il boom del comparto della mobilità elettrica stimato a livello globale. La maggior parte delle materie prime e della componentistica potrebbe infatti essere de-

stinata, in via prioritaria, proprio alle batterie che verranno utilizzare per la e-mobility.

Con oscillazioni sui prezzi e rischio di mancanza di componentistica, che potrebbero generare incertezza sul mercato.

Ci sono aziende che, per mitigare l'impatto di fenomeni di questo tipo, si stanno attrezzando per realizzare batterie di propria produzione con strategie concentrate proprio sull'approvvigionamento di materie prime.

PROPOSTA AL CLIENTE FINALE

C'è infine un ultimo aspetto che secondo alcuni operatori costituisce un freno al mercato dello storage, ed è legato alla scarsa conoscenza del mercato dello storage, sia da parte dei clienti finali, sia da parte di molti installatori. Proprio per i prezzi delle batterie ancora troppo alti, alcuni clienti finali, di

fronte alla proposta di installare un impianto fotovoltaico con batteria, scelgono di puntare in prima battuta sul fotovoltaico e posticipare l'installazione della batteria. Un freno può quindi essere legato alla disponibilità di spesa dei clienti finali. E per questo alcuni installatori posticipano la vendita del sistema di accumulo.

Va sottolineato poi un altro aspetto: ci sono alcuni installatori che oggi devono acquisire maggiori competenze per quanto riguarda dimensionamento ed installazione.

Per coadiuvarli in questa fase, le principali aziende hanno già confermato per il 2019 una serie di incontri in aula e sul territorio per portare avanti il processo di formazione e certificazione dei partner.

Quest'anno, ad esempio, i master Sun Storage tenuti dal distributore SunCity hanno coinvolto



NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: circa 9.000 (+10%)
Stima 2019: circa 12.000 (+30%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Bandi regionali e incentivi statali
- Novità tecnologiche che richiamano l'interesse sul tema dell'accumulo
- Desiderio di indipendenza energetica degli utenti finali

COSA LO FRENA

- Complessità dei sistemi di storage disponibili al momento sul mercato
- Know-how dei produttori ancora in fase di sviluppo
- Prezzo delle soluzioni ancora troppo elevato



"SEMPLICITÀ DELLE SOLUZIONI"

Matteo Poffe, national sales manager di Fronius Italia

«Nel 2019 punteremo ad offrire delle soluzioni semplici ed efficaci per l'accumulo, oltre che per il miglioramento dell'autoconsumo, e ci concentreremo sull'offerta di un supporto a 360° sui nostri prodotti, avvalendoci anche di partner di qualità».



Powering Business Worldwide

NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: 10.000 (+25%)
Stima 2019: 13.000 (+30%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Massimizzazione dell'autoconsumo
- Aumento delle tariffe dell'energia
- Migrogrid (Aggregatori) autorizzati e regolamentati anche in Italia

COSA LO FRENA

- Accesso impedito alle detrazioni fiscali per i sistemi di accumulo a impianti FV in Conto Energia
- Pratiche di connessione in rete e retrofit troppo complesse
- Scambio sul posto

"TRA NUOVI PRODOTTI E ATTIVITÀ DI RECRUITING"

Paolo Tagliabue, product marketing manager della divisione Energy Storage di Eaton Italia



«Eaton appropcerà il 2019 con molteplici lanci sul mercato di nuovi prodotti e con un approccio anche ai sistemi di storage per grandi edifici. Tra questi ci sono il nuovo inverter ibrido xStorage Home fino a 6 kW per il residenziale e il sistema xStorage Building, per stadi, arene e centri commerciali, forti dell'esperienza maturata in Europa. Un esempio è l'impianto installato per stadio di Amsterdam, il J. Crujiff Arena, che con i suoi 3 MW di potenza e 2,8 MWh di capacità rappresenta il più grande impianto d'accumulo in Europa realizzato su edificio. Continuerà inoltre il reclutamento di installatori certificati a cui offriamo non solo training,

help desk dedicati e assistenza alla messa in servizio, ma anche attività di co-marketing e opportunità di fare business insieme con la condivisione dei contatti generati dalla campagna di comunicazione su media, social e sito internet».



NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: 10.000 (+25%)
Stima 2019: 12.500 (+25%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Maggiore conoscenza e competenza di tutta la filiera
- Normative e agevolazioni stabili
- Prodotti performanti e tecnicamente evoluti a prezzi accessibili

COSA LO FRENA

- Cambiamenti delle normative
- Eliminazione o modifica della detrazione fiscale



"INVESTIRE NELLA CERTIFICAZIONE DEI PARTNER"

Michele Vallerin, product manager Reserve Power Solutions di Fiamm Energy Technology

«La strategia di Fiamm per il mercato dello storage domestico prevede l'introduzione sul mercato della soluzione completa RES2, sistema all in one sviluppato per impianti di nuova realizzazione e impianti fotovoltaici esistenti. La soluzione è innovativa proprio perché fornita da un unico interlocutore che ne garantisce l'efficacia verso il cliente finale e con un occhio di riguardo verso l'installatore che in pochi e agevoli

passaggi può installare il sistema e controllarlo da remoto. Continueremo a presentare il RES2 ai nostri distributori specializzati e rivenditori di materiale elettrico in incontri dedicati che stiamo organizzando su tutto il territorio nazionale visto l'elevato interesse riscontrato».



COSA SPINGE IL MERCATO

- Aumento costo energia
- Affidabilità nuovi sistemi
- Autonomia

COSA LO FRENA

- Allungamento pratiche e tempistiche Enel
- Prezzo
- Specifica capacità tecnica per installazione



"UNA PROPOSTA COMPLETA PER LE PMI"

Giovanni Cecchetto, sales manager di Esergetica

«Considerando che il settore sta vivendo un momento di interesse migliore rispetto gli ultimi tre anni, anche se molto cauto e con numeri più bassi rispetto alle previsioni per il 2018, noi puntiamo sul domestico e sulle PMI, avendo un prodotto che difficilmente si trova sul mercato. Soprattutto per quanto riguarda le PMI, la nostra previsione di installazione di sistemi di accumulo

è in crescita, avendo cominciato solo l'anno scorso a proporre l'accumulo inserito in un kit completo fatto di fotovoltaico, accumulo e pompa di Calore».



100 tra installatori, progettisti e tecnici con l'obiettivo di approfondire tutte le caratteristiche tecniche, le potenzialità e le possibili applicazioni delle nuove soluzioni d'accumulo residenziali e commerciali connessi alla rete, con una parte che ha riscosso molto interesse. Si sono tenute

sessioni pratiche dove poter toccare con mano e fare prove di configurazione di tutti i sistemi di accumulo più importanti sul mercato come Huawei, SMA, Goodwe e Solaredge, abbinate alle batterie LG e BYD. Proprio per il successo riscosso, Suncity ha confermato l'iniziativa per

il 2019. Perché lo storage è un mercato dai confini ancora inesplorati.

C'è tanto da imparare. Ci sarà bisogno di uno sforzo da parte di tutti, per garantire quei numeri e quel salto che una tecnologia come lo storage ha bisogno di compiere.



NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

Stima 2018: 8.000 (in linea con il 2017)
Stima 2019: 15.000 (+87%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Smart Grid
- Possibilità di accumulare anche per chi non ha impianto fotovoltaico
- Auto elettriche

COSA LO FRENA

- Lentezza politica
- Burocrazia soffocante
- Poca informazione relativa al prodotto da parte dei principali player del settore



"VELOCIZZARE L'INTEGRAZIONE CON LA E-MOBILITY"

Ettore Uguzzoni, Ceo di Aton Storage

«Nel 2019 Aton Storage consoliderà la sua posizione nel mercato dell'accumulo andando ad aggiungere alla sua gamma prodotti la wall-box di ricarica per privati Axis.T, in grado di sommare la potenza della rete a quelle del fotovoltaico e storage per velocizzare la ricarica dei veicoli elettrici, ma anche per permettere la ricarica da sola energia rinnovabile.

Crediamo che questo prodotto si sposi alla perfezione con l'idea che

abbiamo di casa del futuro, sempre più energivora e connessa, sia internamente che con le altre abitazioni d'Italia, legislazione permettendo. Le possibilità offerte dalla smart grid sono infatti incredibili e pensiamo che, se attuata a dovere, possa essere il trampolino di lancio definitivo per i sistemi di accumulo su territorio italiano. L'importante discesa in campo delle principali multiutility italiane nel segmento dello storage è di fatto un acceleratore naturale del processo di adozione di questi prodotti anche da parte dei consumatori meno smaliziati e non può che giovare al mercato».



NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI

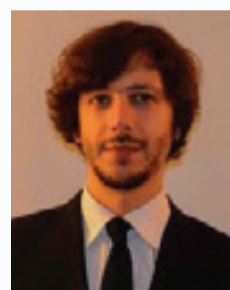
Stima 2018: 9.000 (+12,5%)
Stima 2019: oltre 10.000 (+12%)

COSA SPINGE IL MERCATO

- Aumento dell'autoconsumo
- Promozione di schemi incentivanti da parte di alcune regioni
- Possibile sblocco del quadro normativo

COSA LO FRENA

- Presenza dello scambio sul posto
- Prezzo delle batterie stabile o in leggero aumento (dovuto all'aumento del costo delle materie prime)



"FORMAZIONE CAPILLARE"

Andrea Ardinghi, product manager di ABB

«Il mercato residenziale la farà da padrone anche nel 2019, è quindi in questo segmento che ABB punta in maniera decisa, grazie al nuovo sistema di accumulo React 2. Con il suo design modulare, che ne permette l'espandibilità da 4 fino a 12 kWh, e la batteria agli ioni di litio ad alta tensione, il sistema garantisce affidabilità e un'efficienza maggiore del 10% rispetto alle alternative a bassa tensione. L'estrema flessibilità e facilità nell'installazione, grazie ai

connettori plug and play, ne fanno la scelta ideale sia per nuove installazioni che per retrofit. La strategia promozionale passa da una capillare formazione dei professionisti di settore, che sono una delle figure più rilevanti nella filiera. L'obiettivo è quello di promuovere in maniera efficace tutti i vantaggi competitivi di React 2 tramite una serie di corsi dedicati di formazione che si svilupperanno in tutto il territorio nazionale».



Nuovo sistema Connect FORZA E VELOCITÀ!



Tre buone ragioni per sceglierlo :

Costo KW drasticamente abbattuto
Basso carico strutturale: 5°, 10°, 15°, 20° e 30°
Elevata tenuta al vento certificata

Chiedi ora un preventivo !



Consulenza gratuita
su dimensionamento impianto



UNI EN ISO 9001:2008
Nro 50 100 13413



KEY ENERGY: PICCOLA, SÌ. MA VIVACE

EDIZIONE 2019

IL PROSSIMO
APPUNTAMENTO
DI KEY ENERGY-
ECOMONDO
SI TERRÀ ALLA
FIERA DI RIMINI
DA MARTEDÌ 5
A VENERDÌ 8
NOVEMBRE 2019

LA FIERA DEDICATA AL MONDO DELLE ENERGIE RINNOVABILI E DELLA SOSTENIBILITÀ AMBIENTALE CONFERMA, PER IL SECONDO ANNO CONSECUTIVO, UNA BUONA AFFLUENZA ANCHE NEL PADIGLIONE DEDICATO A FOTOVOLTAICO E STORAGE. CON TANTE NOVITÀ DI PRODOTTO, SERVIZI E CON UN'ATTENZIONE PARTICOLARE ALL'INTEGRAZIONE CON LA MOBILITÀ ELETTRICA. ECCO COSA È SUCCESSO ALLA KERMESSE DI RIMINI (E I PROTAGONISTI)

A CURA DELLA **REDAZIONE**



I NUMERI DI KEY ENERGY-ECOMONDO

	2016	2017	2018
PRESENZE	105.574	116.131	OLTRE 120.000
ESPOSITORI	1.200	1.200	1.200
SUPERFICIE (MQ)	100.000	113.000	129.000
PRESENZA INTERNAZIONALI	11.000	12.000	OLTRE 12.000

Key Energy-Ecomondo, la fiera dedicata al mondo dell'energia sostenibile che si è tenuta a Rimini dal 6 al 9 novembre, si conferma ancora una volta come appuntamento di rilievo nel mondo della green economy e della sostenibilità ambientale.

Lo confermano soprattutto i numeri: la kermesse ha infatti registrato oltre 120mila presenze, con una crescita del 4% rispetto all'edizione del 2017. È rimasto stabile il numero di espositori, con 1.200 imprese, che però hanno occupato per la prima volta l'intero quartiere fieristico, per una superficie di 129.000 metri quadrati.

Risultati positivi anche sul fronte delle presenze internazionali, che hanno rappresentato il 10% del totale con operatori provenienti da 115 Paesi: il 70% dall'Europa, il 9% dal bacino del Mediterraneo, con importanti partecipazioni anche da Cina e Federazione Russa.

BENE LA SECONDA

Per il secondo anno consecutivo, i saloni Key Solar e Key Storage, dedicati rispettivamente alle tecnologie per il fotovoltaico e per l'accumulo, hanno registrato elevato interesse.

Sebbene sia dedicato solo un padiglione a queste tecnologie, a conferma che fotovoltaico e storage sono solo alcuni dei comparti di interesse nell'ampia galassia di Ecomondo, molte aziende espositrici si reputano soddisfatte non solo per l'affluenza, ma anche per la qualità dei contatti. Non sono mancate le novità.

Gran parte del padiglione B7 ha registrato una buona affluenza di visitatori, soprattutto nelle giornate di mercoledì e giovedì, che hanno potuto toccare con mano le più recenti novità di prodotto e soluzioni: dai moduli sempre più efficienti e potenti, ai nuovi inverter per le installazioni di taglia commerciale ed industriale, dallo storage all'integrazione tra solare e mobilità elettrica.

Tra gli espositori c'erano ABB, GoodWe, Growatt, Fronius, Huawei, Ingeteam, Omnik e Zucchetti nell'ambito di inverter e storage, Trienergia e UpSolar nel comparto dei moduli, Coenergia e Tecno-Lario tra le fila dei distributori. Rispetto allo scorso anno, è stato inoltre dedi-

cato uno spazio più consistente alla mobilità elettrica. Sempre nel padiglione B7 sono stati esposti alcuni dei veicoli delle più prestigiose case automobilistiche, affiancati da colonnine per la ricarica e da sistemi di accumulo.

Tesla e Sonnen hanno mostrato le proprie soluzioni per l'integrazione tra e-mobility e fotovoltaico.

Insomma, se da una parte lo spazio dedicato a fotovoltaico e storage è ancora limitato rispetto al contesto generale, i due saloni hanno mostrato vivacità.

Ci sono tuttavia degli aspetti che possono essere migliorati. Alcuni espositori hanno infatti sottolineato la necessità di definire meglio il target dei visitatori.

Alla kermesse ha sì partecipato un buon numero di progettisti ed installatori, ma anche diverse scolaresche e privati, che ogni anno sono spinti soprattutto dall'interesse nei confronti di tematiche legate a sostenibilità ambientale.

Nessun allarmismo, ovviamente. Key Solar e Key Storage hanno spento quest'anno la seconda candela. E nonostante la giovane età dei due saloni, l'interesse registrato è un segnale positivo. E i margini per crescere sono ampi.

UN CALENDARIO RICCO

Accanto alle tante novità di prodotto presentate, ha registrato successo il calendario dei convegni di Key Energy-Ecomondo 2018.

Tanti gli argomenti trattati, tanti gli spunti emersi.

Dalle prospettive degli impianti a terra a tematiche sull'innovazione tecnologica, dalle sfide della sinergia con la mobilità elettrica ai temi di digitalizzazione e revamping, la fiera ha saputo valorizzare, anche attraverso le principali associazioni di settore come Anie Rinnovabili e Italia Solare, i temi più attuali del fotovoltaico e dell'efficienza energetica.

In attesa del prossimo evento, che si terrà dal 5 all'8 novembre 2019, vediamo i protagonisti dei saloni Key Solar e Key Storage e le principali novità presentate durante la kermesse.



Nuova Serie ES Libera la tua energia!

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



<http://www.hqsol.it>

HQSOL srl
Piazza J.F.Kennedy 59
19124 La Spezia (SP)
Tel: +39-0187-1474831

Email: info@hqsol.it



EXCLUSIVE PARTNER



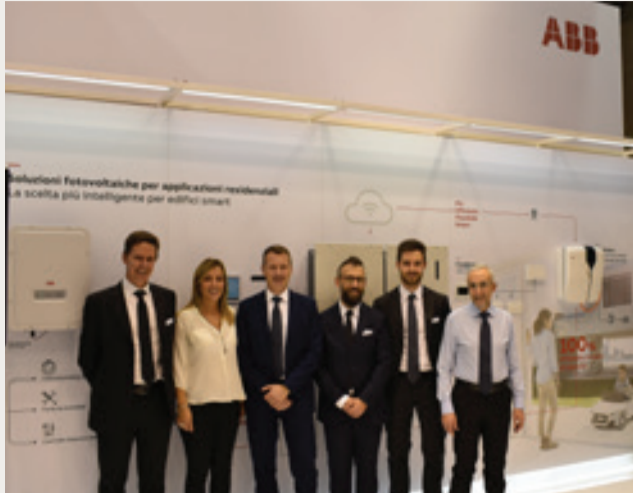
SPAZIO INTERATTIVO
Accedi al video

Inquadra il QR Code per guardare il video: "Ecomondo e Key Energy in 80 secondi":





ABB EFFICIENZA A +10%



IL TEAM DI ABB A KEY ENERGY. PRESSO LO STAND, FOCUS SUL SISTEMA DI ACCUMULO REACT 2

Protagonista allo stand di ABB è stato React 2, l'inverter con accumulo per il residenziale, con una batteria di lunga durata e un'ampia capacità di storage che varia da 4 a 12 kWh. Il prodotto utilizza batterie agli ioni di litio e ha un'efficienza fino al 10% maggiore rispetto ad alternative a bassa tensione. Lazienda ha sviluppato il prodotto con accorgimenti anche sull'installazione, che risulta inoltre facile e veloce con i collegamenti plug and play e una app specifica

ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI L'IBRIDO PER I NUOVI IMPIANTI



AVERALDO FARRI, DIRETTORE DELLA GREEN INNOVATION DIVISION DI ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI, CON IL NUOVO SISTEMA IBRIDO DELLA GAMMA AZZURRO

Zucchetti Centro Sistemi ha lanciato un nuovo sistema di storage ibrido sviluppato per i nuovi impianti fotovoltaici. Il sistema, che ha una potenza da 3 a 6 kWp e una capacità di accumulo fino a 30 kWh, è compatibile con le batterie Pylontech o Weco, ed è stato sviluppato con un'attenzione particolare alla semplicità di installazione e di utilizzo.

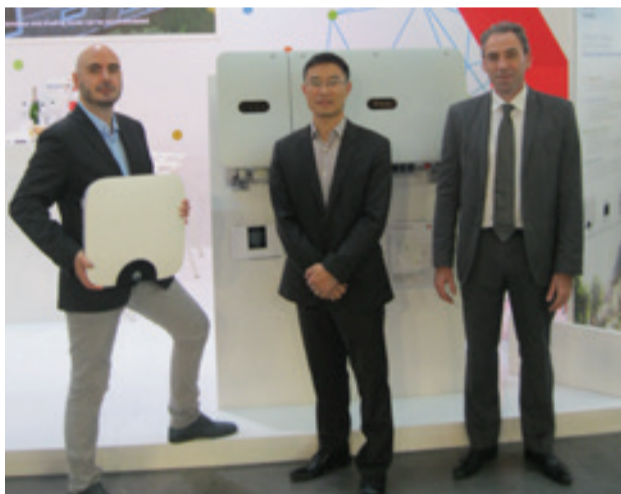
E.ON UN PACCHETTO PER FV ED E-MOBILITY



VALENTINA SUMMA, CUSTOMER COMMUNICATION DI E.ON ITALIA, E IL MODULO AURA, CHE RIENTRA NEL PACCHETTO PER IL RESIDENZIALE SOLESMART

E.ON punta a crescere nel mercato della generazione distribuita, grazie in particolare ad un pacchetto per il residenziale. Si tratta di SoleSmart, che consente di scegliere fra impianti da 3, 4,5 e 6 kWp di potenza, composti da moduli fotovoltaici ad alta efficienza E.ON Aura e inverter SolarEdge. Presso lo stand riflettori puntati anche su mobilità elettrica, che il gruppo in Italia sta presidiando con DriveSmart, una soluzione di ricarica modulare pensata per le strutture ricettive.

HUAWEI E OK SOLAR MONOFASE A TUTTA EFFICIENZA



IL TEAM HUAWEI E OK SOLAR PRESENTA LA SOLUZIONE PER IL RESIDENZIALE FUSION HOME

Ancora una volta, allo stand Huawei e Ok Solar il protagonista è la soluzione Fusion Home per impianti di taglia residenziale, che comprende inverter monofase Huawei della gamma Sun2000L con potenze da 2 a 5 kW. I convertitori possono raggiungere efficienze fino al 98,6%. I dispositivi vengono forniti con ottimizzatori da 375W e il sistema di sicurezza Smart PV Safety Box.

VISSMANN ANCHE IL FOTOVOLTAICO IN FIERA



IL TEAM DI VISSMANN IN FIERA CON IL MODULO FOTOVOLTAICO MONOCRISTALLINO VITOVOLT 300

Accanto ai dispositivi per l'efficienza e il risparmio energetico, Viessmann ha ritagliato uno spazio per presentare il nuovo modulo monocristallino Vitovolt 300, che si caratterizza per l'alta affidabilità e l'elevato grado tecnologico. Inoltre i moduli sono certificati secondo i più elevati standard internazionali e garantiscono l'80% di potenza nominale anche dopo 25 anni.

GOODWE SBARCA IN ITALIA L'IBRIDO TRIFASE



IL TEAM DI GOODWE A KEY ENERGY. TRA I PRODOTTI, RIFLETTORI SUL NUOVO SISTEMA IBRIDO TRIFASE ET

A novembre GoodWe ha presentato al mercato italiano l'inverter trifase con sistema di accumulo ET. Il dispositivo è disponibile nelle potenze di 5, 8 e 10 kWp, e può raggiungere un'efficienza del 98,3%. L'inverter con batteria, dotato di funzione UPS, è compatibile con diverse batterie al litio presenti sul mercato, e dispone del sistema di comunicazione EMS. L'inverter è stato sviluppato per applicazioni domestiche e commerciali.

GROWATT GLI INVERTER SI FANNO MAX



GIOVANNI MARINO, BRAND MANAGER DI GROWATT. IN FIERA, L'AZIENDA HA FOCALIZZATO L'ATTENZIONE SUI NUOVI INVERTER DELLA SERIE MAX

Accanto alla gamma di inverter e sistemi di accumulo, Growatt ha presentato la nuova serie MAX che comprende inverter da 50 a 80 kWp. Lazienda propone dispositivi completi di fusibili di stringa, scaricatori in&out, sezionatore DC, diagnostica "One-Click", protezione anti PID per i moduli fotovoltaici, verifica isolamento verso terra, diodi per la protezione dall'inversione di polarità e varistori e auto limitazione della corrente lato AC in caso di corto circuito.

PM SERVICE IL DEBUTTO NELLO STORAGE



DA SINISTRA MATTEO INNOCENTI, CHIEF SALES OFFICER, E TEO PARRINI, INSIDE SALES ENGINEER DI DI PM SERVICE, CON IL NUOVO SISTEMA DI STORAGE TRIFASE ANDROMEDA

PM Service debutta nel mondo dello storage per impianti fotovoltaici con Andromeda, sistema di accumulo trifase disponibile in sei taglie, da 11 a 100 kW. Il dispositivo, a marchio PM Service, è compatibile con tutte le batterie presenti sul mercato ed è in grado di fornire già tutti i servizi di rete. Il sistema di accumulo è certificato CEI 0.21.



SONNEN RICARICARE L'AUTO CON L'AUSILIO DI FV E STORAGE



IL TEAM DI SONNEN HA RAGGIUNTO KEY ENERGY A BORDO DI UN'AUTO ELETTRICA, CHE È STATA POI PARCHEGGIATA ALL'INTERNO DEL PADIGLIONE B7, DOVE L'AZIENDA HA PRESENTATO IL SISTEMA DI RICARICA SONNENCHARGER

Nello spazio dedicato alla mobilità elettrica, Sonnen ha presentato al pubblico SonnenCharger, la nuova stazione di ricarica per auto elettriche, capace di integrarsi con l'impianto fotovoltaico e il sistema di accumulo. Il dispositivo funziona prelevando l'energia direttamente dall'impianto fotovoltaico domestico, collegato alla SonnenBatterie.

OMNIK PICCOLI E CONNESSI



IL TEAM DI OMNIK HA LANCIATO I NUOVI INVERTER MONOFASE DA 1 A 6 KWP PER IL RESIDENZIALE

Omnik ha presentato gli inverter monofase della gamma Omniksol per il segmento residenziale, disponibili nelle potenze da 1 a 6 kWp. I prodotti dispongono della funzione Wi-fi integrata e risultano semplici da installare con un peso di soli 11,5 kg e dimensioni contenute.

COENERGIA TECNOLOGIE INNOVATIVE SUL FRONTE DEI MODULI



CINZIA BARDIANI, MARKETING MANAGER, E CARLO MORETTI, GENERAL MANAGER DI COENERGIA, INSIEME AI MODULI CON TECNOLOGIA HALF CUT CELLS E MULTI BAS BAR

Lo stand di Coenergia ha puntato i riflettori su tutta la gamma di prodotti distribuiti, tra cui moduli fotovoltaici, sistemi di accumulo, stazioni di ricarica elettrica, sistemi solari (termici-termodinamici) e climatizzazione. Particolare attenzione è stata data alle innovazioni tecnologiche sul fronte dei moduli, con uno sguardo a tecnologie tra cui half cut cells e multi bus bar.

FRONIUS INVERTER DI NUOVA GENERAZIONE



COSTANZA TAGLIAPIETRA, RESPONSABILE MARKETING DI FRONIUS ITALIA, PRESENTA GLI INVERTER GEN24

Fronius ha puntato i riflettori sulla nuova generazione di inverter GEN24. I nuovi convertitori saranno disponibili in versione monofase con potenze da 3 a 6 kW (Fronius Primo GEN24) e nelle taglie da 6 a 10 kW trifase (Fronius Symo GEN24) a partire dal 2019. I dispositivi hanno portato a un cambiamento importante nel sistema di monitoraggio: la scheda Datamanager 2.0 è stata sostituita da una nuova interfaccia con protocollo Modbus e Zigbee e sarà presente di serie su tutti i prodotti della nuova generazione. In merito ai sistemi di accumulo, gli inverter saranno compatibili con tutti le principali batterie al litio.

SOLARWATT INTEGRAZIONE A 360°



FABRIZIO LIMANI, COUNTRY MANAGER PER L'ITALIA DI SOLARWATT, PRESENTA IL PACCHETTO COMPLETO PER L'INTEGRAZIONE TRA FOTOVOLTAICO E STORAGE

Solarwatt ha partecipato a Key Energy con uno spazio all'interno dello stand di Fronius. L'azienda ha focalizzato l'attenzione sul pacchetto completo che comprende moduli fotovoltaici ad alta efficienza, fino a 310 Wp, inverter Fronius, sistema d'accumulo ed energy manager sempre a marchio Solarwatt. La soluzione è stata pensata anche per la ricarica delle auto elettriche

TECNO-LARIO VERSO POTENZE MAGGIORI



PAOLO ALBO, FUNZIONARIO TECNICO COMMERCIALE DI TECNO-LARIO, PRESENTA LA GAMMA DI MODULI AD ALTA EFFICIENZA PRESENTATA DALL'AZIENDA

Presso lo stand di Tecno-Lario in risalto l'intera gamma di moduli. Il focus è l'alta efficienza, con moduli sempre più potenti, come nel caso del pannello monocristallino LG da 365 W.

INGEAM UNO SGUARDO AI GRANDI



Ingeam ha portato in fiera l'intera gamma di prodotti, con un'attenzione particolare rivolta ai dispositivi di stringa per impianti più grandi. Un esempio è l'inverter Ingecon SUN 3Play TL sviluppato per impianti commerciali, industriali e utility-scale con potenza fino a 110 kWp ed efficienza del 99,1%.

IL TEAM DI INGEAM, CON L'INTERA GAMMA DI PRODOTTO, COMPOSTA DA INVERTER E SISTEMI DI ACCUMULO

MORONI UN PORTALE PER CRESCERE



DA SINISTRA LORIS MORSUCCI, DIRETTORE TECNICO, E MAURO MORONI, CEO DI MORONI & PARTNERS

Presso lo stand di Moroni & Partners il protagonista è PV Shield, il portale online per i piccoli e medi impianti fotovoltaici. Come funziona? I potenziali end-user contattano l'azienda. Moroni si fa carico di gestire la richiesta dell'utente, di capirne le reali necessità, e di inviare la richiesta di preventivo. L'azienda ha inoltre presentato la partnership con DuPont, per intervenire sui moduli installati che presentano problematiche al backsheet.



ECO-PV E PV CYCLE BINOMIO VINCENTE PER IL FINE VITA DEI MODULI



DA SINISTRA ATTILIO DE SIMONE, GENERAL MANAGER DI ECO-PV, E BRUNO REBOLINI, COUNTRY MANAGER DI PV CYCLE

ECO-PV e PV Cycle hanno partecipato a Key Energy con uno stand congiunto per presentare al pubblico il recente accordo che permetterà alle due aziende di ottimizzare il processo di gestione del fine vita dei moduli fotovoltaici.

REGALGRID A PROVA DI SMART GRID



IL TEAM DI REGALGRID PRESENTA IL GATEWAY SNOCU

Il protagonista presso lo stand di Regalgrid è ancora una volta Snocu, dispositivo in grado di dialogare con qualsiasi tipo di inverter e sistema storage per ottimizzare l'attività di tutto il sistema fotovoltaico e connettere più impianti in un'unica community. Nel corso di Key Energy l'azienda, in collaborazione con Solax, ha tenuto la seconda tappa del "Digital energy roadshow", iniziativa di formazione dedicata alle reti intelligenti. Ai partecipanti sono state illustrate le funzionalità dei sistemi di accumulo Solax integrati al gateway Snocu per la creazione di smart grids.

UPSOLAR BLACK A 5 BUS BAR



ANDREA FRANGIONI, DIRETTORE COMMERCIALE (A SINISTRA), E ENRICO CARNIATO, GROUP DEPUTY GENERAL MANAGER DI UPSOLAR, PRESENTANO IL MODULO MONOCRISTALLINO BLACK SERIES

Upsolar ha presentato in fiera la gamma di moduli fotovoltaici con particolare attenzione al pannello monocristallino Black Series. I moduli sono disponibili in un range di potenza tra 285 e 310 watt. L'offerta comprende anche pannelli con ottimizzatori SolarEdge.

MC ENERGY UN SOFTWARE PER LA VERIFICA DOCUMENTALE



CLAUDIO CONTI, GENERAL MANAGER DI MC ENERGY PRESENTA IL SOFTWARE FOTOVOLTAICO DOC

Presso lo stand di MC Energy riflettori puntati su Fotovoltaico DOC, un software certificato per l'analisi preventiva approfondita dalla documentazione dell'impianto fotovoltaico. L'obiettivo? Accertare il diritto all'incentivo e risultare in regola in vista di eventuali controlli del GSE.

KRESCO ACS A TUTTA EFFICIENZA



MARCO PULITANO, AMMINISTRATORE DEL GRUPPO ENERGYTIME/KRESCO, PRESENTA LE SOLUZIONI PER IL SOLARE TERMICO

All'interno di Key Energy è stato dedicato ampio spazio anche ai dispositivi per l'efficienza energetica. Kresco Energy, ad esempio, ha focalizzato l'attenzione sul solare termico, con il suo sistema con collettori Heat Pipe e 22 tubi CPC a marchio Energy Time. Il dispositivo consente di risparmiare annualmente 6.000 metri cubi di gas metano ed evitare l'emissione di 13.800 kg di CO2.

TRIENERGIA MADE IN ITALY PROTAGONISTA



STEFANO COSTA, GENERAL DIRECTOR, E CINZIA BARDIANI, MARKETING MANAGER DELL'AZIENDA, CON IL MODULO FOTOVOLTAICO CON TECNOLOGIA METAL WRAP-THROUGH BACKCONTACT

A meno di un anno dall'inaugurazione del nuovo stabilimento produttivo di Bondeno di Gonzaga, Trienergia ha portato in fiera il concetto di Made in Italy con i moduli monocristallini TRlxxxBC-BB. I pannelli sono realizzati con tecnologia Metal Wrap-Through, che consiste nell'utilizzo di celle monocristalline Perc dotate di tecnologia Backcontact, ovvero provviste di contatto sul retro.

TIGO ENERGY IL MONITORAGGIO DELL'IMPIANTO CON ALEXA



DA SINISTRA DOMENICO GENTILUOMO, TECHNICAL SUPPORT ENGINEER EMEA, E GILBERTO LEMBO, CUSTOMER CARE MANAGER EMEA DI TIGO ENERGY, CON L'ASSISTENTE VOCALE DI AMAZON, ALEXA

Tigo ottimizza le attività di monitoraggio dell'impianto fotovoltaico con Alexa, assistente vocale di Amazon. In questo modo, attraverso dei semplici comandi vocali, il cliente potrà conoscere nel dettaglio la produzione del proprio impianto fotovoltaico ed intervenire nel caso di anomalie.

ATON TRE MODELLI PER LA RICARICA



ETTORE UGUZZONI, CEO DI ATON STORAGE, ACCANTO ALLA COLONNINA DI RICARICA AXIS T

Aton Storage ha portato in fiera la colonnina per la ricarica dei veicoli elettrici Axis.T. La gamma comprende tre modelli. Il modello Axis.t S - Small e il modello Axis.t M - Medium sono utilizzabili "stand-alone". Il modello Axis.t L - Large rappresenta invece una vera e propria integrazione del Wall Box Axis.t con un sistema di accumulo Aton Greenstorage, per la più completa gestione smart del processo di ricarica.

MENNEKES RICARICA INNOVATIVA



DA SINISTRA BERND KOLBE, AREA MANAGER INTERNATIONAL SALES DISTRIBUTION ITALY, E MARCO DI CARLO, BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER E-MOBILITY DI MENNEKES

All'interno dell'edizione di "Città Sostenibile", che ha esposto i modelli più innovativi nel campo della mobilità elettrica, Mennekes ha presentato le soluzioni per la ricarica dei veicoli elettrici, come le colonnine di ricarica e le stazioni di ricarica a parete Basic. Questa soluzione permette la ricarica in modalità 3 con presa di tipo 2 Mennekes con shutter.

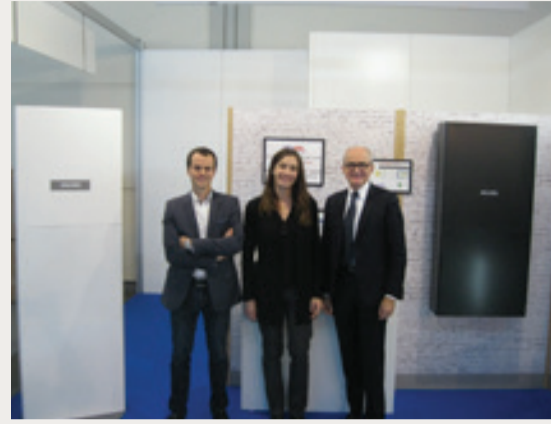
ZANOTTI AUTOLETTURA SMART



Zanotti ha presentato a Key Energy il dispositivo di autolettura dei contatori Whatsun Meter che non necessita di installazioni elettriche: basta collegarlo alla presa di corrente e dopo pochi minuti comincerà a comunicare con il contatore di energia e a trasmettere le letture. È stata inoltre presentata WhatSun, la nuova App per la gestione degli impianti fotovoltaici residenziali da abbinare al dispositivo Meter.

IL TEAM DI ZANOTTI GROUP PRESENTA IL DISPOSITIVO DI AUTOLETTURA DEI CONTATORI WHATSUN METER

EASYLI RIFLETTORI SULLO STORAGE STORELIO



EasyLi ha partecipato a Key Energy con la gamma di sistemi di accumulo Storelio. I dispositivi all-in-one, con batterie agli ioni di litio, sono stati sviluppati per rispondere a qualsiasi esigenza. I sistemi sono plug and play e semplici da installare.

IL TEAM DI EASYLI IN FIERA CON I SISTEMI DI ACCUMULO STORELIO

SUNERG MONO AD ALTA EFFICIENZA



Sunerg ha partecipato a KeyEnergy con uno stand congiunto con l'azienda Greentech Impianti. Tra i prodotti l'azienda ha presentato il modulo monocristallino ad alta efficienza da 340 Wp. Recentemente Sunerg ha inoltre presentato il nuovo modulo monocristallino XT-Power con potenza da 350 a 360 Wp con tecnologia shingle interconnection. Attraverso questa tecnologia, il modulo garantisce meno spazio tra le celle solari offrendo una maggiore potenza e un'estetica superiore.

LO STAND DI SUNERG, CONDIVISO CON GREENTECH IMPIANTI

SOLAREB2B



SOLAREB2B HA PARTECIPATO AI QUATTRO GIORNI DI KEY ENERGY- ECOMONDO CON UNO STAND ALL'INTERNO DEL SALONE DEDICATO A SOLARE E STORAGE. IN FOTO IL TEAM DI SOLAREB2B DURANTE NELLA GIORNATA DI APERTURA, CON UN AMICO CHE CI È SUBITO VENUTO A TROVARE: AL CENTRO, VINCENZO FERRERI, MANAGING DIRECTOR ITALIA DI SONNEN



Il Re dello storage

- ✓ Potenza da 5 a 100 kW
- ✓ Capacità da 9,6 a 640 kWh
- ✓ 50 microgrid già realizzate in Italia

“Operativo per smart grids e per le energy communities”



energysynt.com



retiintelligenti.it



energy
SYNTHESIS OF EFFICIENCY

Augura a tutti
Buone Feste

REGALGRID
sharing your power

Produttore di inverter fo

(Fonte: IHS

Ingeteam ha fornito inverter
per l'impianto di Sweihan a
Ad oggi l'impianto fotovoltaico



Inverter di stringa multi-MPPT

da 10 a 40 kW

110 kW @ 1,000Vdc

144 kW @ 1,500Vdc

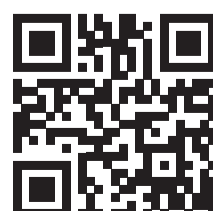
Inverter

1,000Vdc

con p

fino a 3

Secondo **Wood Mackenzie Power & R**
Ingeteam è il grande vincitore in spediz



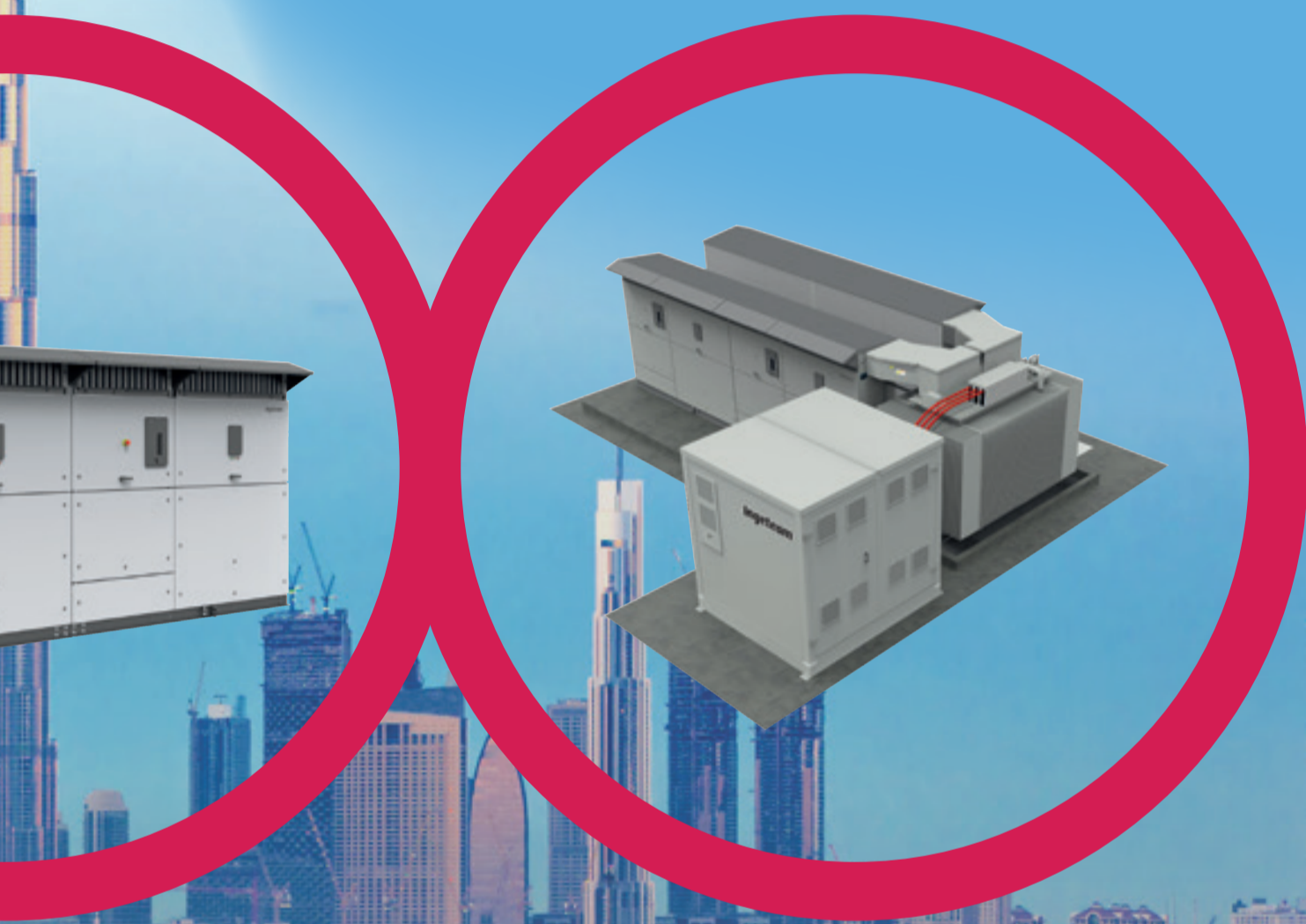
www.ingeteam.com

sales.italia@ingeteam.com

Fotovoltaici Nr. 1 in EMEA

(Markit 2018)

Le soluzioni in media tensione
ad Abu Dhabi - UAE 1,2 GW
il più grande al mondo.



centrali
a 1,500Vdc
potenza
3.6 MVA

Soluzioni in media tensione
chiavi in mano
per impianti multi MW personalizzate
e completamente accessoriate
fino a 7.2 MVA

Renewables nella prima metà del 2018
soluzioni e fatturato di inverter fotovoltaici.

Ingeteam

READY FOR YOUR CHALLENGES



COMUNITÀ ENERGETICHE, IL PIEMONTE DÀ IL VIA

LA REGIONE HA VARATO UNA NORMATIVA CHE RICONOSCE E PROMUOVE LE COMUNITÀ ENERGETICHE A LIVELLO LOCALE. QUELLA DEL PINEROLO È GIÀ PRONTA A PARTIRE

DI GIANLUIGI TORCHIANI

Le energie rinnovabili sono fatte per andare d'accordo con la dimensione locale: la capacità di una entità territorialmente definita di sfruttare le fonti pulite presenti localmente potrebbe essere un fattore fondamentale per acquisire autonomia da un punto di vista energetico ed emanciparsi da scelte prese altrove. Usiamo il condizionale perché da tantissimi anni, perlomeno da quando le nuove energie alternative hanno iniziato a diffondersi su larga scala, si parla della possibilità di dare vita a delle vere e proprie comunità energetiche, che possano concretamente favorire l'autoproduzione locale. Sinora le energie verdi sono state installate principalmente secondo uno schema sostanzialmente tradizionale, ossia con una serie di progetti indipendenti gli uni dagli altri, raramente integrati tra di loro. Ma oggi l'avvenuto sviluppo delle reti intelligenti e dei sistemi di accumulo rende possibile una gestione più efficiente di una rete articolata di impianti, sia elettrici che termici, così da ridurre al massimo le perdite di rete e valorizzare la cogenerazione e l'accumulo. Con vantaggi concreti anche per la bolletta elettrica di famiglia e imprese.

I PRIMI PASSI

Un primo incoraggiamento a questa prospettiva è stato fornito dalla legge 221/2015, che delinea l'istituzione delle "Oil free zone", ovvero aree territoriali nelle quali si prevede la progressiva sostituzione del petrolio e dei suoi derivati con energie da fonti rinnovabili. Il varo di questa legge non ha però permesso di dare concretezza ai progetti esistenti di energia community sul territorio nazionale, impedendo di replicare quanto già operativo con successo in altri Paesi, Usa in testa. Ora, però, qualcosa sta iniziando a muoversi anche in Italia: a fine luglio la Regione Piemonte ha approvato una legge regionale sulle comunità energetiche. Si tratta della prima norma che definisce nel dettaglio le modalità di implementazione dello scambio di energia autoprodotta da fonti rinnovabili in un contesto di comunità locale. E che, aspetto particolarmente rilevante nel dedalo normativo nazionale, non è stata impugnata dal Consiglio dei ministri, rendendo quindi possibile lo sviluppo di disposizioni analoghe in altre Regioni italiane. Il dispositivo, che prevede un primo stanziamento di 50mila euro sul biennio 2018-2019, permette dunque a comunità di persone, enti e imprese di scambiare tra loro l'energia prodotta con fonti alternative. L'idea alla base è quella della cooperativa di produzione e consumo di energia, per ottenere elettricità e calore da fonti rinnovabili disponibili localmente e forme di efficientamento e riduzione dei consumi.

AGEVOLARE LO SCAMBIO

Cosa prevede esattamente la nuova normativa piemontese? In sostanza la Regione Piemonte, in attuazione degli standard europei di sostenibilità ambientale "promuove l'istituzione di comunità energetiche, quali enti senza finalità di lucro, costituiti al fine di superare l'utilizzo del petrolio e dei suoi derivati, e di agevolare la produzione e lo scambio di energie generate principalmente da fonti rinnovabili, nonché forme di efficientamento e di riduzione dei consumi energetici". Da questa definizione appare chiaro che le comunità energetiche sono associazioni tra produttori e



IL CONSORZIO DI PINEROLO

- I soggetti coinvolti tra aziende e comuni sono decine
- La produzione da fonti rinnovabili sui consumi da parte dei cinque comuni di Cantalupa, Cumiana, Frossasco, Piscina e Roletto è del 42%
- Le tecnologie utilizzate sono fotovoltaico, biomasse e idroelettrico

consumatori di energia (funzioni che possono anche coesistere in capo ad uno stesso soggetto) finalizzate a soddisfare il proprio fabbisogno di energia mediante la propria stessa produzione, realizzata attraverso l'uso di fonti rinnovabili. I comuni piemontesi che intendono proporre la costituzione di una nuova comunità energetica oppure aderire a una comunità energetica esistente, dovranno adottare uno specifico protocollo d'intesa, redatto sulla base di criteri che dovranno essere indicati da un provvedimento regionale. Un punto importante è che alle comunità energetiche, possono partecipare soggetti pubblici e privati; inoltre l'acquisizione e il mantenimento della qualifica di soggetti produttori di energia è legato alla quota di energia prodotta destinata all'autoconsumo da parte dei membri, che non deve essere inferiore al 70% del totale.

IL CASO

I vantaggi di costituire o di aderire a una comunità energetica non sono di poco conto: in particolare questi organismi possono stipulare convenzioni con l'Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente, fattore che, come è facile da intuire, risulta fondamentale per favorire la sostenibilità di un'autoproduzione energetica. I risultati ottenuti dalle comunità energetiche del Piemonte saranno monitorati: è prevista infatti l'istituzione di un Tavolo tecnico permanente fra le comunità energetiche e la Regione al fine di acquisire i dati sulla riduzione dei consumi energetici, sulla quota di autoconsumo e sulla quota di

utilizzo di energie rinnovabili, in modo da individuare le modalità per una gestione più efficiente delle reti energetiche. La particolarità del Piemonte è che, oltre a una legge, c'è già una Comunità che è pronta a partire, ovvero quella del Pinerolo, grazie a un progetto già definito dal 2015 e che vede decine di aziende e comuni coinvolti (tra cui l'utility Acea) nel Consorzio pinerolese energia. Il Pinerolo è un'area geografica in cui le fonti energetiche rinnovabili sono già sfruttate, a partire da fotovoltaico, biomasse e idroelettrico. Secondo uno studio che ha analizzato la situazione di cinque comuni contigui del territorio (Cantalupa, Cumiana, Frossasco, Piscina e Roletto), la capacità di autoproduzione di energia, soprattutto fotovoltaica, corrisponde già a circa il 42% dei fabbisogni domestici di tutta l'area. La scommessa è che, grazie a una politica congiunta di potenziamento della capacità produttiva e di efficientamento del consumo, si potrebbe arrivare persino alla copertura totale della domanda. «La chiave di un simile ente associativo è la possibilità di scambiare energia tra soggetti diversi», afferma Angelo Tartaglia, senior professor del Politecnico di Torino, «cosa fino a qualche mese fa non prevista dal nostro ordinamento, salvo che in un numero ben definito e limitato di casi. Oggi però si è aperto uno spiraglio normativo che, partendo dalle Oil Free Zones, ha portato la Regione Piemonte a varare una legge la quale consente esplicitamente la costituzione di comunità energetiche senza fini di lucro. Una simile scelta è peraltro in linea con la nuova direttiva europea sulle rinnovabili, che entrerà in vigore l'anno venturo e prevede esplicitamente la figura del prosumer, invitando gli stati membri ad agevolare le associazioni al fine di consentire lo scambio tra i soci finalizzato a ridurre la dipendenza da fonti esterne e non rinnovabili. Nel Pinerolese il Consorzio CPE e le aziende socie sono pronti a dar vita ad un primo esempio di comunità energetica di scala vasta». Alla partenza definitiva della comunità energetica del Pinerolo mancano ancora alcuni decreti attuativi della Regione Piemonte, ma le prospettive appaiono particolarmente positive: secondo alcune stime effettuate dal Consorzio, i risparmi per i cittadini potrebbero essere compresi tra il 10 e il 20%.

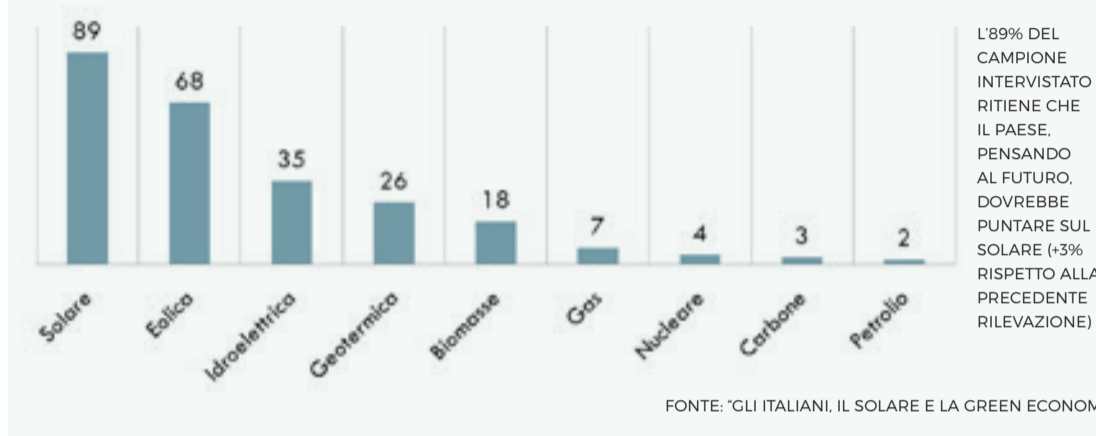


L'89% DEGLI ITALIANI DICE SÌ AL FOTOVOLTAICO

DAL SEDICESIMO RAPPORTO "GLI ITALIANI, IL SOLARE E LA GREEN ECONOMY", A CURA DI FONDAZIONE UNIVERDE E IPR MARKETING, EMERGE COME IL FOTOVOLTAICO SIA CONSIDERATO UNA TECNOLOGIA SICURA CHE ANDREBBE MAGGIORMENTE INCENTIVATA. POSITIVE ANCHE LE CONSIDERAZIONI DEGLI INTERVISTATI NEI CONFRONTI DI STORAGE E MOBILITÀ ELETTRICA

È stato presentato il 30 ottobre 2018 il XVI rapporto "Gli italiani, il solare e la green economy" realizzato da Osservatorio sul solare della Fondazione UniVerde e IPR Marketing, in partnership con Cobat. I dati del rapporto attestano ancora una volta il grande favore degli italiani verso le energie rinnovabili. Su un campione di 1.000 intervistati, l'89% ritiene che il Paese, pensando al futuro, dovrebbe puntare sul solare (+3% rispetto alla precedente rilevazione), il 68% (+2%) su quella eolica. Si attestano solo intorno al 4% i sostenitori del nucleare e al 5% quelli dei combustibili fossili. Si conferma al 91% il campione che non ha dubbi sul fatto che il solare, rispetto a quella tradizionale, rappresenti l'energia più compatibile con l'ambiente, e sale di due punti percentuali, toccando quota 93%, la certezza che sia anche l'energia più sicura. Dal rapporto emerge inoltre che ben il 91% ritiene che l'utilizzo del solare andrebbe sostenuto più di prima, ripristinando anche gli incentivi. La maggioranza degli intervistati si dimostra infine pronta ad installare pannelli fotovoltaici se si facilitasse l'autoconsumo e si eliminassero burocrazia e ostacoli. Anche in questa edizione, il rapporto include il focus "Storage, recycling & smart cities". Il 68% del campione intervistato (+2%) conferma la conoscenza dei sistemi di accumulo e per il 71% (+2%) è giusto prevedere incentivi che li sostengano.

Le fonti di energia su cui l'Italia, pensando al futuro, dovrebbe puntare



Si conferma anche quest'anno un livello di disinformazione molto alto sul riciclo a fine vita dei pannelli solari, ma il 64% (+2%) ne riconosce l'importanza, se sostenuta da incentivi pubblici. L'82% (+5%) sarebbe inoltre disposto a installare un impianto fotovoltaico per il proprio fabbisogno a patto di vendere alla rete la quota di energia in eccesso accumulata nelle batterie. In conclusione, sono stati presentati i dati sulla mo-

bilità sostenibile. Se nelle città fosse offerto un servizio efficiente di bike-sharing, mediante biciclette elettriche a pedalata assistita, il 38% degli intervistati lo utilizzerebbe volentieri per i propri spostamenti quotidiani, senza prendere l'auto. A parità di costi, il 47% sarebbe inoltre disposto ad acquistare un'auto elettrica al posto di una tradizionale, potendo contare su una rete di ricarica sufficientemente diffusa.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il testo: "Gli italiani, il solare e la green economy"



solis
scegli un futuro sostenibile

Il rendimento del tuo impianto fotovoltaico è sempre sotto osservazione.

SOLIS S.P.A.

- EPC IMPIANTI TECNOLOGICI
- ANALISI PREDITTIVE SPECIALISTICHE IMPIANTI FOTOVOLTAICI
- RE-ENGINEERING E REVAMPING IMPIANTI FOTOVOLTAICI
- SERVIZI O&M COMPLETI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E TECNOLOGICI

CHECK-UP COMPLETI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

SolisLab, divisione R&D interna di Solis, attraverso un'analisi predittiva mirata, offre ai propri clienti O&M la sicurezza di un impianto sempre in massimo regime di produttività ed efficienza. Analisi termografiche manuali e con drone, curve IV, elettroluminescenza con laboratorio mobile on-site, elaborazione di report dettagliati di analisi, mappature seriali con lettori ottici e consulenza per controlli GSE, due diligence complete, sono solo alcuni dei principali servizi proposti.

RE-ENGINEERING E REVAMPING IMPIANTI FOTOVOLTAICI

Solis, offre anche le migliori soluzioni di revamping per impianti underperformance o per impianti in efficienza ove i proprietari si prefiggano di raggiungere delle overperformance con:

- Sostituzione moduli ed inverter difettosi con nuovi di ultima generazione e più performanti
- Ottimizzazione configurazioni elettriche
- Sostituzione completa di strutture con strutture a tilt variabile motorizzate e abbinamento con moduli Bifacciali
- Altre soluzioni progettuali secondo specificità degli impianti

I NOSTRI PUNTI DI FORZA

- Know-how specifico ultradecennale
- Team di oltre 80 tecnici interni specializzati
- Sala controllo interna attiva 365 gg/anno
- Solis Lab: ufficio tecnico interno per permitting, progettazione elettrica, meccanica e strutturale e esecuzione analisi predittive e specialistiche, reporting e soluzioni di re-engineering
- Operatività su intero territorio nazionale, isole comprese
- Capacità operativa tipica di un'organizzazione di tipo industriale
- Prezzi "chiavi in mano" e garanzia di massima competitività grazie all'integrazione verticale della filiera in un unico soggetto
- Azienda con sistema di qualità-ambiente-sicurezza certificati

Per maggiori informazioni:

800.58.9707
commerciale@solis-spa.com
www.solis-spa.com





IL FOTOVOLTAICO SI ARRICCHISCE. DI NUOVE FUNZIONI

DAGLI OTTIMIZZATORI DI POTENZA AI DISPOSITIVI PER MIGLIORARE LA GESTIONE ENERGETICA DELLE ABITAZIONI; DALL'INTEGRAZIONE TRA SOLARE E SOLUZIONI PER L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO FINO AI NUOVI PRODOTTI PER LA LETTURA DEI CONTATORI: ECCO LE PRINCIPALI NOVITÀ NEL CAMPO DELL'HOME ED ENERGY MANAGEMENT

FOTO: ZANOTTI ENERGY GROUP

È Il fotovoltaico può contare oggi su un numero sempre crescente di dispositivi con funzioni in grado di monitorare la produzione di energia elettrica da fotovoltaico e, allo stesso tempo, ottimizzare il suo utilizzo per incrementare l'autoconsumo. Si tratta di strumenti che, ad esempio, possono svolgere il compito di analizzare le previsioni di generazione dell'impianto, gestire al meglio i modelli di consumo energetico delle abitazioni e i fattori esterni che influiscono sulla produzione, come ad esempio i livelli di irraggiamento e le condizioni climatiche, nonché prevenire guasti o cali di produzione.

Sebbene rappresentino nicchie di mercato, i dispositivi per l'home ed energy management

continuano a crescere, soprattutto per il forte interesse della clientela finale. Le aziende impegnate in questo comparto si reputano infatti soddisfatte per quanto riguarda le vendite totalizzate in Italia nel corso dell'anno, e l'interesse che questi prodotti registrano in ogni ambito d'applicazione, dal residenziale fino agli impianti di taglia commerciale ed industriale. Nel corso del 2018 sono stati presentati nuovi prodotti, con funzioni innovative che hanno arricchito ancora di più l'offerta. Ecco qualche esempio.

MONITORAGGIO SMART

Un esempio di dispositivi in grado di massimizzare la produzione degli impianti fotovoltaici è

quello degli ottimizzatori di potenza. Si tratta di prodotti ormai consolidati all'interno del mercato del fotovoltaico italiano, grazie in particolare ai numerosi vantaggi che offrono tra cui la possibilità di incrementare la produzione fino al 25% anche nei casi di ombreggiamento o presenza di elementi di disturbo sui tetti; il loro successo è legato anche alla possibilità di monitorare la produzione di ogni singolo modulo e offrire funzioni per garantire una maggiore sicurezza in caso di incendio.

Negli ultimi anni questi dispositivi sono tornati a farsi sentire con più forza, grazie anche al calo dei prezzi e ai numerosi accordi siglati con i big dell'industria solare, che hanno voluto inserire nella propria gamma pannelli con ottimizzato-



ri a bordo. A ciò bisogna aggiungere il fatto che questi prodotti sono oggi compatibili con la quasi totalità degli inverter presenti sul mercato. Inoltre gli ottimizzatori sono stati arricchiti con nuove funzioni. SolarEdge, ad esempio, ha dotato gli ottimizzatori della serie S-Series di una nuova funzionalità di sicurezza progettata per rilevare le anomalie del calore e se necessario arrestare l'impianto, così da prevenire eventuali incendi. Tigo, invece, ha voluto spingere l'utente finale a familiarizzare ancora di più con l'impianto fotovoltaico grazie all'integrazione del nuovo assistente vocale Alexa di Amazon. Il proprietario dell'impianto può infatti interagire in tempo reale con il proprio impianto, potendo così repe-

rire informazioni dettagliate in merito alla produzione istantanea del sistema, ottenere panoramiche sui valori di medi o di picco, riepiloghi giornalieri, settimanali e molto altro. Si tratta di funzioni che sempre di più rientrano nell'ampio panorama delle smart home, abitazioni intelligenti dove i dati e le informazioni dovranno essere sempre a portata di mano dei clienti finali. Oggi, infatti, l'end user sente sempre di più l'esigenza di avere sotto controllo i dati di produzione del proprio impianto, richiedendo prodotti con funzioni che i sistemi di monitoraggio classici non possono sempre garantire così nel dettaglio. Ovviamente, anche in questa direzione i prin-

Autoconsumo ottimizzato con FV e pompe di calore



Integrare fotovoltaico e pompa di calore con la giusta tecnologia può garantire enormi vantaggi in termini di risparmio energetico. A Verona, un cliente finale già dotato di impianto fotovoltaico è riuscito ad invertire il bilancio energetico della propria abitazione, passando da una quota iniziale dell'85% di energia ceduta in rete, all'85% di energia autoconsumata, raggiungendo picchi del 97%. Invece di cedere in rete l'energia inutilizzata, grazie all'installazione dei prodotti Astrel Group il cliente sfrutta ogni watt per riscaldare l'acqua sanitaria con boiler e pompa di calore e può azionare il riscaldamento elettrico delle stanze da bagno. Il cliente ha raggiunto questi risultati installando il sistema Elios4you, che regola l'utilizzo dell'energia prodotta in modo semplice ed automatizzato tramite app e l'utilizzo combinato dei dispositivi Elios4you Smart, Power Reducer e Smart Plug RC.

cipali produttori di dispositivi per l'home management hanno arricchito la propria gamma con un'attenzione particolare all'end user. È l'esempio delle app. Il controllo e la gestione dei consumi sono stati ottimizzati ancora di più grazie all'utilizzo di applicazioni su smartphone o tablet, che permettono, con semplici click, il costante accesso ai dati, anche da remoto. Le app garantiscono infatti una maggiore familiarità tra i proprietari degli impianti fotovoltaici con i consumi e i dati di produzione, in qualsiasi momento, e da qualsiasi luogo. E questi aspetti colpiscono e piacciono alla clientela finale. Serve però di più. Quando si parla di monitoraggio e gestione energetica, oggi molti installatori sono fortemente legati



alla vendita dei dispositivi tradizionali, e quindi ai sistemi di monitoraggio indipendenti oppure integrati negli inverter.

Ma, grazie a prezzi decisamente più sostenibili, gli installatori possono oggi affiancare al monitoraggio tradizionale dispositivi con funzioni sempre

più articolate, ma allo stesso tempo di facile utilizzo.

A PARTIRE DAL CONTATORE

Ci sono altri prodotti, ancora di nicchia, che iniziano a farsi strada per la capacità di offrire

analisi complete e dettagliate dei consumi direttamente dai contatori, con strumenti semplici da installare e con margini di errore nulli. Fino a pochi anni fa, per poter leggere i consumi dai contatori era necessario installare diversi strumenti, come analizzatori e gateway, con costi troppo elevati per

vetrina prodotti



IL PRODOTTO

In seguito al recente arrivo sul mercato italiano di Alexa - l'assistente virtuale cloud-based di Amazon - Tigo presenta una nuova e ulteriore opportunità per monitorare a livello di modulo la produzione del proprio impianto fotovoltaico. Alla Smart App e al portale Tigo, si aggiunge oggi l'interazione in tempo reale tramite dispositivi Amazon Echo grazie alla nuova skill Tigo, già attivabile gratuitamente - e a breve disponibile anche in italiano - da Alexa Skill Store.

Tramite comando vocale (ad esempio "Alexa, chiedi a Tigo quanto ha prodotto il mio impianto oggi"), si ottengono informazioni dettagliate in merito alla produzione istantanea del sistema, panoramiche sui valori medi o di picco, riepiloghi giornalieri, settimanali e molto altro.

La skill Tigo per Amazon Alexa si pone come il punto di collegamento ideale tra il fotovoltaico, l'intelligenza artificiale e il concetto di Smart Home, nel quale i dati e le informazioni sono facilmente accessibili e a portata di mano dell'utente.

"MAGGIORI FUNZIONI"

Mirko Bindi, director of EMEA Sales & MD Europe



«Grazie al nuovo comando vocale Amazon Alexa, intendiamo offrire ai nostri installatori partner un prodotto che permetta al cliente finale di avere sempre sotto controllo le prestazioni del proprio impianto.

Pensiamo infatti che sia giusto ottimizzare la produzione, ma anche lo stato di salute dell'installazione. L'intelligenza artificiale e la digitalizzazione sono al centro delle smart home del futuro. Per questo bisogna essere pronti, con dispositivi e funzioni in grado di fare la loro parte in questa fase di trasformazione nel modo di gestire l'energia».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO

HSI+ è lo smart gateway di Higeco che permette di monitorare i consumi direttamente dai contatori di e-distribuzione. Il dispositivo è in grado di acquisire in maniera diretta i dati da contatori sia monofase che trifase, e di renderli accessibili da remoto tramite protocollo modbus TCP/IP e server FTP remoto. Tutti i dati possono essere poi consultati dai dispositivi mobili tramite app dedicata. Nel caso di clienti prosumer, HSI+ può rendere disponibili i dati sia del contatore di scambio che di quello di produzione. Il grande vantaggio di questo prodotto è la possibilità di

avere il dato esatto di consumo senza nessun margine di errore. Inoltre, la facilità di installazione (è sufficiente alimentare il dispositivo dalla rete elettrica) semplifica e velocizza gli interventi dell'installatore.

"VALORIZZARE IL RAPPORTO TRA COSTO E PRECISIONE"

Marco Poloniato, co founder di Higeco



«Nell'ambito dell'energy management, e in particolare negli impianti in bassa tensione, abbiamo spesso riscontrato un problema legato al rapporto tra costo e precisione degli strumenti.

Per ottenere un dato di consumo abbastanza vicino alla realtà era necessario combinare più dispositivi, spesso difficili da integrare tra loro e con costi tali da rendere l'intervento antieconomico per l'utente finale. Noi riteniamo che l'evoluzione della gestione energetica necessiti di oggetti intelligenti, capaci di scambiarsi dati senza difficoltà e soprattutto con un rapporto costo e precisione che non sia scoraggiante per gli addetti ai lavori o per i clienti finali. Rimanendo nell'esempio degli impianti in bassa tensione, con i nostri prodotti siamo in grado di garantire la lettura esatta dei dati di consumo direttamente dai contatori, senza margine di errore, e con la capacità di rendere accessibili i dati da remoto. Tutto questo con un solo dispositivo, veloce da installare e semplice da usare attraverso il proprio smartphone o tablet. Con questi vantaggi, riteniamo sia possibile estendere gli interventi finalizzati al risparmio energetico ad un segmento di mercato fino ad oggi precluso come quello civile e commerciale».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO

La tecnologia IoT Rialto è un sistema di smart home gestito da gateway centrale (WhiteBox). Il gateway si connette al router tramite cavo ethernet e comunica in wireless con la app "Rialto" e con tutti i dispositivi wireless Rialto che si possono collegare. I dispositivi periferici sono i termostati wireless per la gestione della climatizzazione; gli attuatori, che consistono nella classica presa Smart Plug che si può collegare agli elettrodomestici e a sistemi di riscaldamento elettrico; il relè di potenza, che può gestire i carichi elettrici (es. luci, climatizzatori e stufe a pellet). In aggiunta c'è lo Smart Meter, misuratore di consumi. Infine, nel caso di spazi più grandi, il sistema include i ripetitori radio per diffondere il segnale.



"CRESCERE L'INTERESSE DA PARTE DEI CLIENTI FINALI"

Claudio Danelutto, marketing & eCommerce manager di Astrel Group



«Notiamo come in ambito residenziale i nostri prodotti siano apprezzati per la possibilità di far comunicare l'impianto fotovoltaico con tutte le utenze domestiche, attraverso funzioni semplici e a costi molto più accessibili rispetto a qualche anno fa. I clienti finali sono sempre più consapevoli che vendere l'energia alla rete ha poco senso. Focalizzarsi quindi sul risparmio

energetico e sullo sfruttamento dell'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico sono plus importantissimi per crescere, con ampie opportunità negli interventi di revamping. Qualcosa si muove anche in ambito industriale e commerciale. Programmando ad esempio la gestione degli impianti di climatizzazione con termostati smart è possibile ridurre gli sprechi fino al 30%, e questi aspetti stanno garantendo ad Astrel una crescita importante delle vendite».



giustificare l'investimento. Oggi, invece, alcune aziende hanno compiuto passi in avanti, con dispositivi semplici da installare, a volte collegando il dispositivo direttamente alla presa elettrica.

Zanotti Group, ad esempio, ha presentato il dispositivo WhatSun Meter, che non solo garantisce l'autolettura dei contatori, ma non necessita di installazioni elettriche. Attraverso l'apposito portale, è possibile visualizzare sia le letture del meter, sia monitorare l'andamento del proprio impianto fotovoltaico.

Un altro esempio è quello di Higecco, che con il nuovo Smart Gateway HSI+ per l'energy management monitora i consumi direttamente dai contatori, rendendo accessibili i dati anche da remoto.

FAVORIRE L'INTEGRAZIONE

I prodotti e le soluzioni per l'home e l'energy management svolgono anche il delicato compito di ottimizzare il dialogo dell'impianto fotovoltaico con altri dispositivi per l'efficiamento energetico presenti all'interno dell'abitazione, come solare termico, pompe di calore o caldaie a condensazione. Oppure gestire al meglio l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico per attivare i carichi domestici.

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

Quest'anno Astrel Group è intervenuta su alcuni impianti fotovoltaici installati proponendo le sue soluzioni per la gestione energetica. In alcuni casi l'azienda ha proposto il proprio sistema di monitoraggio, che oltre alla visualizzazione immediata dei dati dell'impianto fotovoltaico grazie all'app, garantisce un'analisi dettagliata anche dei consumi. Oppure prese intelligenti programmabili Smart

vetrina prodotti



IL PRODOTTO

WhatSun Meter è la soluzione di Zanotti Energy Group per la telelettura dei contatori di energia elettrica in bassa tensione. Il dispositivo non necessita di installazioni elettriche: basta collegarlo alla presa di corrente e al modem internet, tramite apposito cavo LAN in dotazione, e dopo pochi minuti comincerà a comunicare con il contatore di energia e a trasmettere le letture. È disponibile anche in versione Gprs per chi non avesse una connessione internet attiva.

WhatSun Meter, grazie alla centralina di acquisizione dati, rileva in tempo reale tutte le letture dei contatori direttamente dalla presa elettrica. Tramite l'app gratuita WhatSun, scaricabile dagli store Apple e Android o direttamente dal sito www.whatsun.it, è possibile inoltre visualizzare in automatico le letture e monitorare l'andamento del proprio impianto fotovoltaico.



WhatSun Meter funziona anche con impianti di potenza superiore ai 20 kWp con POD Enel in bassa tensione. Attivando un servizio di gestione business, attraverso un portale web dedicato, sarà possibile visualizzare le letture e controllare l'andamento dell'impianto.

Plug RC, che permettono di azionare gli elettrodomestici, tra cui lavatrice e asciugatrice, in funzione dell'energia disponibile da fotovoltaico. Ma le funzioni dei prodotti per l'home management vanno oltre. Per questo motivo, Astrel Group propone anche parzializzatori di potenza che, durante la sta-

gione estiva, sfruttano l'energia prodotta dal solare per riscaldare l'acqua calda sanitaria. I prodotti e le soluzioni per l'home management sono quindi al centro di quella gestione intelligente che vede al centro l'impianto fotovoltaico, in un dialogo sempre più intenso con tutte le utenze domestiche.



XT-POWER

350-360W

ALTA EFFICIENZA
MIGLIORI PRESTAZIONE
INNOVAZIONE BREVETTATA
TECNOLOGIA INNOVATIVA
GARANZIA AL TOP
ESTETICA SUPERIORE



MERCATO ELETTRICO: TRA PROGETTI E VALUTAZIONI ECONOMICHE

L'ELECTRICITY MARKET REPORT DELL'ENERGY & STRATEGY GROUP APPROFONDISCE IL TEMA DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE E DEGLI AGGREGATORI, E SPIEGA CHE AL MOMENTO C'È SOLO TANTA SPERIMENTAZIONE. PRIMA DI RIUSCIRE A VEDERE CASI CONCRETI SUL TERRITORIO, BISOGNERÀ ATTENDERE I RISULTATI DEI PRINCIPALI PROGETTI PILOTA IN ATTO, FOCALIZZATE SULLE POSSIBILI CONFIGURAZIONI ELETTRICHE E SULLA LORO CONVENIENZA. ECCO IL QUADRO

Energy communities, distretti commerciali e distretti industriali dove prosumer e consumer possono scambiarsi energia, aggregatori virtuali e sistemi di storage elettrico diffusi. Se ne sente parlare ormai con tale frequenza che si potrebbe pensare che siano realtà già presenti ed in forte crescita nel nostro Paese. In realtà la strada è in salita, e il percorso non privo di ostacoli. Solo nel 2018, infatti, sono state avviate le prime sperimentazioni, sotto il controllo di Arera, per

testare questa tipologia di soluzioni. I risultati sono incoraggianti, ma la strada che poi dovrebbe portare a casi concreti in Italia è ancora lunga e sicuramente tortuosa. La seconda edizione dell'Electricity Market Report ha quindi messo in luce quali sono le sfide del mercato elettrico nazionale, con uno sguardo alle configurazioni possibili e alla loro valutazione economica. Di seguito un estratto dell'executive summary.

EXECUTIVE SUMMARY

Il mercato elettrico è un sistema particolarmente complesso, sia per l'estrema diffusione e varietà "ingegneristica" delle infrastrutture e dei sottosistemi che lo compongono, sia per la presenza di un sistema regolatorio molto delicato, giacché deve mantenere gli equilibri tra fonti e impieghi di uno dei beni più preziosi, l'energia.

Ciò nonostante è un sistema in continua evoluzione e dove sia le configurazioni "fisiche", sia - soprattutto - quelle "virtuali" di aggregazione di infrastrutture e sottosistemi hanno subito, e soprattutto saranno destinate a subire, profondi cambiamenti.

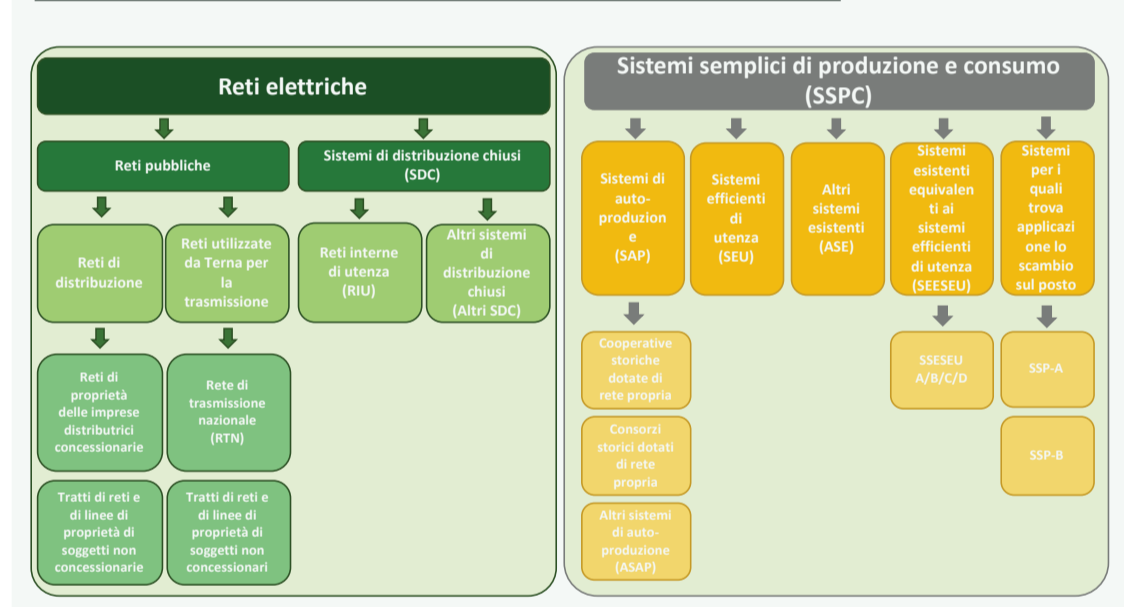
LE CONFIGURAZIONI FISICHE

Negli ultimi anni, in seguito ai diversi provvedimenti legislativi e ai provvedimenti dell'autorità, il quadro definitorio in materia di configurazioni fisiche è stato ripetutamente modificato e rinnovato. Il quadro normativo oggi vigente è descritto dalle seguenti delibere:

- 578/2013/R/eel: che definisce le modalità per la regolazione dei servizi di connessione, misura, trasmissione, distribuzione, dispacciamento e vendita nel caso di configurazioni impiantistiche rientranti nella categoria dei sistemi semplici di produzione e consumo (SSPC), ivi inclusi i sistemi efficienti d'utenza (SEU).
- 539/2015/R/eel: che definisce la regolazione dei servizi di connessione, misura, trasmissione, distri-

buzione, dispacciamento e vendita nel caso di Sistemi di Distribuzione Chiusi.

LA MAPPA DELLE POSSIBILI CONFIGURAZIONI IN ITALIA



buazione, dispacciamento e vendita nel caso di Sistemi di Distribuzione Chiusi.

Le reti elettriche sono definite come sistemi elettrici a configurazione complessa che non possono essere ricondotti ad uno schema semplificato in cui ci sia un unico punto di connessione, un unico produttore di energia elettrica responsabile della gestione degli impianti di produzione e un unico cliente finale. Pertanto tali sistemi sono riconducibili ad uno schema in cui coesistono una pluralità di clienti finali e/o produttori di energia elettrica.

Il sistema di distribuzione chiuso (SDC) è una rete elettrica privata che distribuisce energia elettrica all'interno di un sito industriale, commerciale o di servizi condivisi, geograficamente limitato e che non rifornisce clienti civili, fanno eccezione i nu-

clei familiari assunti dal proprietario del sistema di distribuzione o legati a quest'ultimo da un vincolo simile. Il SDC è caratterizzato dal fatto che le operazioni o il processo di produzione degli utenti del sistema in questione sono integrati, oppure dal fatto che distribuisce energia elettrica principalmente al proprietario o al gestore del sistema o alle loro imprese correlate. Ad oggi, in Italia sono censiti, in tutto, 111 configurazioni di Sistemi di Distribuzione Chiusi, localizzati soprattutto nelle regioni del nord Italia. In particolare la Lombardia è la regione nella quale è presente il maggior numero di sistemi classificabili come SDC.

All'interno dei Sistemi Semplici di Produzione e Consumo (SSPC), dal 2 febbraio 2016 il Sistema Efficiente di Utenza (SEU) è definito come un sistema in cui uno o più impianti di produzione di energia elettrica alimentati da fonti rinnovabili, ovvero in assetto cogenerativo ad alto rendimento, gestiti dal medesimo produttore, eventualmente diverso dal cliente finale, sono direttamente connessi, per il tramite di un collegamento privato senza obbligo di connessione di terzi, all'unità di consumo di un solo cliente finale (persona fisica o giuridica) e sono realizzati all'interno di un'area, senza soluzione di continuità, al netto di strade, strade ferrate, corsi d'acqua e laghi, di proprietà o nella piena disponibilità del medesimo cliente e da questi, in parte, messa a disposizione del produttore o dei proprietari dei

IL REPORT DEL POLITECNICO DI MILANO

La seconda edizione dell'Electricity Market Report ha messo in luce quali sono le sfide del mercato elettrico nazionale, con uno sguardo alle configurazioni possibili e alla loro valutazione economica.



LE POSSIBILI CONFIGURAZIONI "VIRTUALI"





relativi impianti di produzione.

CONFIGURAZIONI VIRTUALI E PROGETTI PILOTA

Il nuovo paradigma del mercato elettrico si lega al crescente utilizzo della generazione distribuita, sia in termini di capacità di offerta al mercato sia in termini di flessibilità offerta agli operatori della rete per il suo continuo bilanciamento. Nuovi concetti, come la "flessibilità" o lo "active demand response", e nuovi player del mercato elettrico come gli "aggregatori" o "balancing service provider (BSP)", emergono come protagonisti nei più recenti modelli di business verso cui sta migrando la frontiera competitiva.

Recentemente anche l'Italia, mediante l'introduzione della delibera 300/2017 da parte dell'Arera, ha avviato con Terna una serie di progetti pilota per permettere anche alla generazione distribuita la partecipazione al mercato dei servizi di dispacciamento (MSD).

Sono state quindi introdotte le Unità Virtuali Abilitate (UVA) e la nuova figura nodale dell'aggregatore in qualità di abilitatore della partecipazione delle unità non rilevanti al Mercato dei Servizi di Dispacciamento (MSD).

Il Mercato dei Servizi di Dispacciamento - è opportuno ricordare - è sede di negoziazione delle offerte di vendita e di acquisto di servizi di dispacciamento, utilizzata da Terna S.p.A. per le risoluzioni delle congestioni intrazonali, per l'approvvigionamento della Riserva e per il bilanciamento in tempo reale tra immissioni e prelievi. Al MSD possono partecipare solo le unità abilitate alla fornitura di servizi di dispacciamento e le offerte possono essere presentate solo dai relativi utenti del dispacciamento. La partecipazione a MSD è obbligatoria.

Gli aggregatori, ossia i fornitori di servizi che su richiesta accorpano una pluralità di unità di consumo o una pluralità di unità di produzione e di consumo per venderli o metterli all'asta in mercati organizzati dell'energia, possono permettere ai clienti finali di modulare i propri carichi elettrici e in questo modo di partecipare al mercato di dispacciamento. Aggregando unità di produzione o di consumo, infatti, si riescono a movimentare volumi sufficienti per poter partecipare al MSD.

Sono quattro - rappresentate in figura - le possibili configurazioni "virtuali" nel nostro mercato elettrico.

Le Uvac sono caratterizzate dalla presenza di sole unità di consumo (UC), dove per unità di consumo si intende l'insieme di impianti per il consumo di energia elettrica connessi a una rete pubblica, anche per il tramite di reti o linee elettriche private, tali che il prelievo complessivo di energia elettrica relativo al predetto insieme sia utilizzato per un singolo impiego o finalità produttiva. Ogni unità di consumo è connessa alla rete pubblica in un unico punto, e ad ogni unità di consumo deve essere necessariamente

associato, un solo contratto di trasporto in prelievo. Il progetto pilota per questa tipologia di aggregatore è stato approvato con la Delibera 372/2017 trasmesso da Terna all'Autorità con lettera del 23 maggio 2017.

Fino a settembre 2018, sono stati abilitati 516 MW di Uvac e sono stati contrattualizzati a termine 288 MW per l'intero periodo giugno 2018 - settembre 2018. Di questi 400 MW, ci sono circa 100 MW di solo consumo, che va a delineare sempre più una certa apertura verso il Demand-Side.

Da giugno 2017 ad aprile 2018 sono stati movimentati complessivamente circa 700 MWh, di cui circa i 3/4 dell'energia richiesta sono stati correttamente forniti, in termini di riduzione di consumo o di immissione da parte degli impianti misti.

Le Uvap sono caratterizzate dalla presenza di sole unità di produzione (UP) non rilevanti, inclusi i sistemi di accumulo. Le UP rilevanti sono le UP con potenza complessiva dei gruppi di generazione associati non inferiore a 10 MW. Tutte le UP diverse da quelle rilevanti sono classificate come non rilevanti. Le UP rilevanti devono dotarsi dei dispositivi necessari a garantire l'integrazione delle medesime unità nei sistemi di controllo del Gestore della rete. Il progetto pilota per questa tipologia di aggregatore è stato approvato con Delibera 583/2017.

Il progetto pilota Uvac è ufficialmente iniziato a novembre 2017 e ad oggi si hanno circa 100 MW già abilitati. In questo caso, si è avuto un quantitativo più limitato di unità abilitate perché si è optato per non mettere in campo la contrattualizzazione a termine ed offrire una sorta di «push» iniziale.

Anche in questo caso sono stati movimentati circa 700 MWh nel periodo novembre 2017 - aprile 2018, con un'affidabilità pari ad oltre il 75%.

Fotovoltaico ed eolico non sono risultati tra i partecipanti alle Uvac, perché in assenza di prezzi negativi, se l'impianto fotovoltaico/eolico è incentivato, non è conveniente offrire. Inoltre con fotovoltaico ed eolico si fanno, generalmente offerte a scendere, non a salire (a meno di una futura presenza di sistemi di storage).

Le Uvam sono caratterizzate dalla presenza sia di unità di produzione non rilevanti (siano esse programmabili o non programmabili), inclusi i sistemi di accumulo, "stand alone" o abbinati a UP non rilevanti e/o a unità di consumo, sia di unità di consumo, incluse quelle che prestano il servizio di interrompibilità, con esclusivo riferimento a carichi elettricamente distinti da quelli impegnati per il servizio di interrompibilità istantanea e misurabili separatamente, ancorché indirettamente. È consentita anche l'aggregazione di POD che sottendono UP rilevanti (non già oggetto di abilitazione obbligatoria al MSD) fermo restando che tali UP condividano il punto di connessione alla rete con almeno un'unità di consumo diversa dai servizi ausiliari d'impianto. Il progetto pilota per questa tipologia di aggregatore è stato approvato con Delibera 422/2018, trasmessa

LEONARDO
Off-Grid

Il **Leonardo Off-Grid GE** è un inverter stand-alone, con possibilità di backup su un Gruppo Elettrogeno, in grado di alimentare piccole utenze (1500VA) fino a grandi impianti trifase (48kVA) in maniera totalmente autonoma

È un sistema totalmente **Plug & Play**, unico nel suo genere, concepito per essere facilmente installabile da chiunque a qualsiasi latitudine. Il gruppo elettrogeno oltre a fare da backup senza interruzione di rete, carica la batteria nei periodi dell'anno con minor insolazione

Macchina integrata con i migliori plus sul mercato

- 4 Canali MPPT separati
- Ingresso e gestione del gruppo elettrogeno integrata
- Trasformatore toroidale a bassa frequenza
- Ampia gamma di modelli disponibili 1500/3000/5000/8000 configurabili in parallelo e per impianti trifase
- Efficienza Inverter 95%

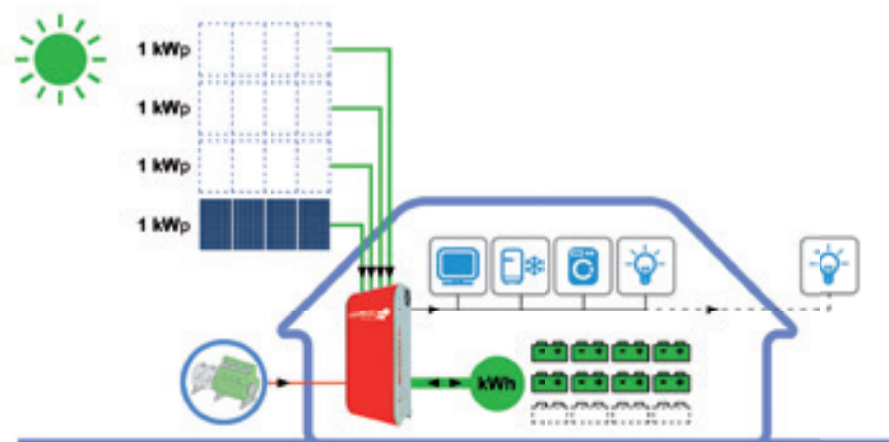


Prossimamente disponibile la versione Litio!

"MAPPA DELLA REDDITIVITÀ" DELLE CONFIGURAZIONI ELETTRICHE

	Condominio	Distretto residenziale	Centro commerciale	Distretto industriale
Configurazione virtuale	Senza MSD: IRR = 11,3 %	Senza MSD: IRR = 8,6 %	Senza MSD: IRR = 13,4 %	Senza MSD: IRR = 12,9 %
	Con MSD: IRR = n.d.	Con MSD: IRR = n.d.	Con MSD: IRR = 15,2 %	Con MSD: IRR = 13 %
Configurazione ibrida	Senza MSD: IRR = 9,8 %	Senza MSD: IRR = 8,5 %	Senza MSD: IRR = 8,9 %	Senza MSD: IRR = 10,2 %
	Con MSD: IRR = n.d.	Con MSD: IRR = n.d.	Con MSD: IRR = n.d.	Con MSD: IRR = n.d.
Configurazione fisica	Senza MSD: IRR = n.d.	Senza MSD: IRR = n.d.	Senza MSD: IRR = n.d.	Senza MSD: IRR = n.d.
	Con MSD: IRR = n.d.	Con MSD: IRR = n.d.	Con MSD: IRR = n.d.	Con MSD: IRR = n.d.

SOLTANTO IN DUE CASI RISULTA CONVENIENTE LA CREAZIONE DI UNA COMMUNITY VIRTUALE, IN PARTICOLARE NEL CASO DEL CENTRO COMMERCIALE E DEL DISTRETTO INDUSTRIALE. IN ENTRAMBI QUESTI AMBITI DI ANALISI INFATTI, GLI UTENTI RIESCONO AD AVERE UNA BUONA PROFITABILITÀ SIA SE DECIDONO DI AFFIDARSI AL GESTORE ESISTENTE, SIA SE SI AFFIDANO AD UN GESTORE AD HOC CHE EFFETTUA LE OFFERTE SUL MERCATO DEI SERVIZI DI DISPACCIAMENTO E VERSA UNA PERCENTUALE DEI SUOI RICAVI AGLI UTENTI STESSI





da Terna all'Autorità con lettera del 1 agosto 2018. Si presuppone che il progetto pilota possa effettivamente essere operativo verso gli ultimi mesi del 2018 e i primi mesi del 2019.

Le Uvan sono caratterizzate dalla presenza di unità di produzione rilevanti oggetto di abilitazione volontaria e/o non rilevanti (siano esse programmabili o non programmabili), ed eventualmente anche di unità di consumo, sottese allo stesso nodo della rete di trasmissione nazionale. Per questa tipologia di aggregatore non vi sono ancora progetti in corso.

SOSTENIBILITÀ ECONOMICA

Una delle ragioni, al di là della evoluzione del sistema regolatorio, per cui i modelli di configurazione elettrica soprattutto virtuali non sono ancora diffusi - e come appena visto non solo in Italia - è indubbiamente da ricercarsi nella sostenibilità economica.

Con l'obiettivo di investigare più nel dettaglio questo tema si è costruito - con assunzioni basate sulle informazioni raccolte ed elaborate durante la ricerca da Energy & Strategy - un modello teorico di valutazione della convenienza economica per l'utente energetico (opportunamente aggregato in community) e per l'eventuale «gestore» (virtuale o reale, esistente o costituito ad hoc) della community stessa. Il modello teorico di valutazione è poi stato applicato ad una serie di casi di studio rappresentativi delle possibili configurazioni applicabili ai comparti residenziale, commerciale ed industriale, con l'obiettivo appunto di fornire una visione di sintesi sulla convenienza economica - alle condizioni esistenti nel modello - delle diverse configurazioni.

Le ipotesi del modello sono molteplici e giustamente complesse e si rimanda al testo del Rapporto per i necessari approfondimenti. Tuttavia, pare opportuno riportare anche qui le principali assunzioni fatte, con particolare riferimento al modello di funzionamento della community.

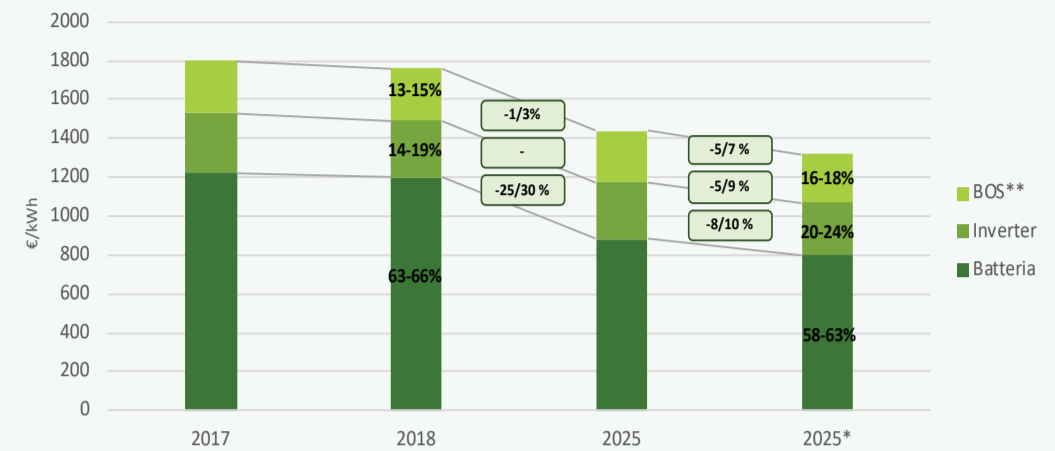
Nella configurazione virtuale la community decide di effettuare un investimento in un impianto di produzione. Il costo di investimento è diviso proporzionalmente ai consumi tra le varie utenze che annualmente pagano i costi di Operation & Maintenance. In questo tipo di configurazione la community non necessita di un gestore «aggiuntivo» oltre all'attuale distributore dell'elettricità, il quale detiene già tutte le informazioni relative ai consumi e ai prelievi dalla rete. In questa configurazione, infatti, non vengono realizzati investimenti in contabilizzatori. Il distributore/gestore, inoltre, addebita agli utenti gli oneri di gestione della rete virtuale per poter prendere parte alla community, ossia i costi aggiuntivi di oneri di sistema e di trasporto dell'elettricità.

Nel caso in cui si decida di operare sul Mercato dei Servizi di Dispacciamento, il distributore/gestore realizza un investimento in un sistema di accumulo dell'energia che viene ricaricato con l'elettricità in eccesso rispetto a quella consumata. Dalla partecipazione al Mercato dei Servizi di Dispacciamento, dove si ipotizza una percentuale di accettazione delle offerte del 75%, il gestore/distributore ottiene i ricavi che in parte vengono dati agli utenti della community.

Nella configurazione fisica viene ripreso lo stesso modello di business utilizzato nella configurazione ibrida con una differenza legata agli interventi sulla rete. Il gestore, infatti, installa contabilizzatori e software di gestione ma costruisce anche la rete fisica che collega materialmente tutti gli utenti della community. Anche in questo caso gli oneri generali di sistema sono un costo del gestore che a sua volta dovrà girare al distributore di elettricità.

Nel caso in cui non si operi su MSD gli utenti dovranno versare una fee al gestore per sostenere il suo business mentre nel momento in cui si vende l'elettricità sul Mercato dei Servizi di Dispacciamento, dove si ipotizza una percentuale di accettazione delle offerte del 75%, il gestore realizza l'investimento in un sistema di accumulo dell'energia che viene ricaricato con l'elettricità in eccesso rispetto a

TREND PREZZO STORAGE NEL CASO "CONDOMINIO"

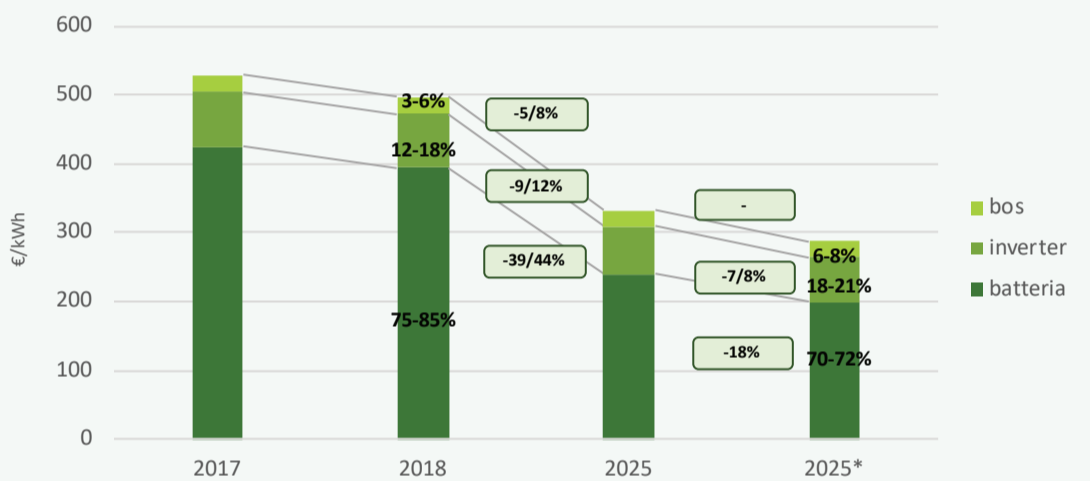


*Aggiornamento previsioni al 2018

**Balance of System: comprende tutte le componenti di connessione della batteria con il resto del sistema. (Ad esempio cavi / fili, interruttori, custodie, fusibili, rilevatori di guasti a terra ecc..)

NELLA FIGURA È RAPPRESENTATO IL TREND DI PREZZO DELLO STORAGE ELETTROCHIMICO AL LITIO DI TAGLIA 10 KWH UTILIZZATO NEL CASO STUDIO «CONDOMINIO». VENGONO EVIDENZIATE LE DIVERSE COMPONENTI DI COSTO DELLO STORAGE ELETTROCHIMICO AL LITIO, IN PARTICOLARE LA BATTERIA, L'INVERTER E IL BOS (BALANCE OF SYSTEM)

TREND PREZZO STORAGE NEL CASO "DISTRETTO INDUSTRIALE"



IL TREND DI PREZZO DELLO STORAGE ELETTROCHIMICO AL LITIO DI TAGLIA 1.500 KWH UTILIZZATO NEL CASO STUDIO DISTRETTO INDUSTRIALE

quella consumata e sarà il gestore stesso a dare una percentuale dei ricavi agli utenti (fee).

La configurazione ibrida può essere un business interessante per il gestore, il quale ha il compito di monitorare e ottimizzare i flussi di elettricità e per fare ciò investe in un software di gestione, in contabilizzatori ed effettua un adeguamento della rete pagando anche gli oneri di gestione al distributore al posto degli utenti. Ovviamente per raggiungere il livello di profitabilità minimo imposto gli utenti devono pagare al gestore una fee di 105.900 €/anno. Il pagamento della fee riduce gli economics degli utenti, i quali «perdono» 4,5 punti percentuali di IRR e 5 anni di Pay Back Time. Nell'ottica degli utenti, quindi, rimane la convenienza economica nella creazione della community virtuale in cui il gestore risulta essere il distributore della rete elettrica attuale.

La configurazione fisica si conferma invece essere l'alternativa peggiore che non permette la creazione di un business interessante.

Se si prendono in considerazione tutti i casi analizzati, e per i quali appunto è stata fatta una analisi simile a quella qui presentata, si ottiene la "mappa della redditività" delle configurazioni elettriche.

I SISTEMI DI STORAGE AL SERVIZIO DELLE CONFIGURAZIONI ELETTRICHE

Nei diversi casi studio analizzati nel capitolo precedente è stata considerata anche la casistica di instal-

lazione di un impianto di produzione affiancato da batterie di accumulo per lo storage di elettricità. Tra le diverse configurazioni analizzate si sono qui presi in considerazione i due casi estremi:

- l'installazione di una batteria di piccola taglia in un condominio
- l'installazione di uno storage di taglia maggiore nel distretto industriale.

Nel caso del condominio, la taglia del sistema di accumulo utilizzata è pari a 10 kWh e le soluzioni di storage che possono essere impiegate sono le batterie al Litio e le batterie al Piombo-Acido.

Per quanto riguarda invece il distretto industriale, composto da otto imprese differenti tra loro, lo storage elettrochimico impiegato, a causa degli elevati consumi e dell'ingente taglia dell'impianto fotovoltaico installato, richiede una taglia di 1.500 kWh. Nell'ambito del distretto industriale è possibile quindi utilizzare sistemi di accumulo di diverse tipologie: batterie al Litio, batterie al Piombo-Acido, batterie al Sale e infine batterie al Vanadio.

La batteria rimane il componente che sul prodotto finito ha un'incidenza maggiore in termini di costi (63% - 66%) e alle analisi che prevedevano al 2025 una caduta di prezzo delle batterie al litio, nell'ambito residenziale, nell'ordine del 25%- 30% si aggiunge un'ulteriore decrescita dell'8% - 10%, segno di come la tecnologia stia raggiungendo un sempre



più elevato grado di maturità.

Inverter e BOS (Balance of System), rappresentano oggi rispettivamente il 14% - 19% e il 13% - 15% del costo complessivo della soluzione di storage elettrochimico al Litio e mostrano un aggiornamento della caduta di prezzo moderato, nell'ordine del 5% - 9% e 5% - 7%.

Anche in questo caso, la batteria rimane il componente che sul prodotto finito ha un'incidenza maggiore in termini di costi (75% - 85%) e alle analisi che prevedevano al 2025 una caduta di prezzo delle batterie al Litio nell'ordine del 39%-44% si aggiunge un'ulteriore decrescita del 18%, segno di come la tecnologia stia raggiungendo un sempre più elevato grado di maturità anche per taglie di accumulo maggiori.

Si rimanda ovviamente al testo del Rapporto per le analoghe analisi effettuate sulle altre tecnologie disponibili per lo storage di energia elettrica. All'aumentare della taglia dello storage elettrochimico e della complessità di gestione del sistema, l'«aggregatore» deve servirsi di un più complesso sistema di controllo. Il sistema di controllo oggi utilizzato dai diversi operatori (non solo «aggregatori virtuali») per controllare, ottimizzare le prestazioni del sistema di accumulo e di generazione, costituito da diversi strumenti informatici, è l'Energy Management System.

LE PROSPETTIVE

Nell'ultimo capitolo si vogliono «tirare le fila del discorso» e, partendo dai casi studio analizzati, valutare i fattori ad oggi presenti sul mercato che limitano la realizzazione delle energy community. Nessun caso studio analizzato veda la


tecnologia come una barriera per l'abilitazione delle configurazioni in esame. Le tecnologie utilizzate nelle analisi, quali gli impianti fotovoltaici e i sistemi di storage, sono asset ormai consolidati e diffusi sul mercato. Le offerte «a salire» sul MSD sono inoltre limitate all'energia disponibile in sistemi di accumulo e la crescente capacità di effettuare previsioni sull'effettiva produzione oraria limita sensibilmente l'incertezza legata alla produzione da fonti aleatorie e non programmabili. Anche i necessari sistemi di controllo e gestione, sia nelle loro componenti software che hardware, possono ritenersi affidabili e disponibili a costi non proibitivi, ancor più se si ragiona in ottica futura.

Di contro, invece, tutti i casi studio sono «bloccati» dalla normativa vigente, la quale non permette ad oggi la creazione di energy community, ossia di aggregazioni di unità di consumo e produzione che non siano nella configurazione one-to-one (un'unità di consumo e una di produzione per autoapprovvigionamento). Fanno eccezione in questa rappresentazione i progetti pilota, i quali si stanno diffondendo sul panorama italiano ma, non facendo ad oggi parte del Codice di Rete, sono stati classificati come casi studio non ancora attuabili.

La metà dei casi studio, tuttavia, oltre ad avere una barriera normativa ha anche una forte barriera economica, trainata principalmente dagli alti costi specifici degli impianti fotovoltaici di piccola taglia e dei sistemi di accumulo. È da sottolineare come la rapida decrescita del costo delle batterie, descritta nel quarto capitolo, possa rendere conveniente l'investimento in futuro.

Le evoluzioni del sistema elettrico coinvolgeranno con ogni probabilità tutti gli ambiti considerati (residenziale, commerciale, industriale) ma è altrettanto ragionevole ipotizzare che la realizzazione di alcune delle configurazioni ipotizzate veda una diffusione più rapida in seguito ad adeguamenti normativi ad oggi ritenuti più plausibili.

I casi studio relativi al Condominio ed al Centro Commerciale, in particolare, sono quelli per i quali si potrebbe assistere ad un aggiornamento della normativa in tempi brevi. Questi soggetti, infatti, sono coloro che si prestano maggiormente alla creazione di «aggregati» dal momento che le unità di consumo sono circoscritte in un unico edificio e la creazione di una community può essere facilitata dall'omogeneità dei soggetti coinvolti. Appare più complesso invece un aggiornamento della normativa che porti alla creazione di energy community di tipo industriale o residenziale, qualora sia coinvolto un elevato numero di utenti da connettere in una configurazione ibrida o fisica, per le quali sarebbe necessaria la definizione di un quadro regolatorio ad oggi incompleto.

Qualora sia consentito ai gestori delle community o gli aggregatori di effettuare offerte sul Mercato dei Servizi di Dispacciamento, le configurazioni ipotizzate potrebbero contribuire, con profitto, alla gestione in sicurezza del Sistema Elettrico, messa altrimenti a rischio proprio dalla presenza di numerosi impianti di generazione distribuita non programmabili, il cui incremento risulta tuttavia necessario per il raggiungimento degli ambiziosi obiettivi contenuti nella SEN. 



IL TUO PARTNER PER L'ENERGIA RINNOVABILE

Rinnova la tua energia!

Migliora la tua casa e la tua azienda con prodotti green.

Scegli la soluzione Elfor che grazie alla consulenza di tecnici specializzati

rinnova ogni giorno l'energia di 1200 clienti in tutta Italia.



ELFOR
RENEWING YOUR ENERGY



AGGREGATORI: OPPORTUNITÀ E PROSPETTIVE

ANIE RINNOVABILI SPINGE PER LA PARTECIPAZIONE DELLA GENERAZIONE DISTRIBUITA E DELLA DEMAND RESPONSE AI MERCATI DEI SERVIZI DI DISPACCIAMENTO (MSD). L'OBIETTIVO? CREARE UN MERCATO ELETTRICO CON MAGGIORE INTEGRAZIONE DELLE FER E DI SISTEMI DI ACCUMULO. FABIO ZANELLINI E DAVIDE CAPRINO, ESPONENTI DELL'ASSOCIAZIONE, SPIEGANO COME STA AVVENENDO TALE EVOLUZIONE DEL MERCATO ELETTRICO



FABIO ZANELLINI,
CONSIGLIERE DI ANIE
RINNOVABILI



La genesi è riconducibile al documento di consultazione n. 393 del 2015, a cui Arera ha dato seguito con una seconda consultazione n. 298/2016. Dopo circa 2 anni viene pubblicata il 5 maggio 2017 la delibera n. 300/2017, che assegna a Terna il compito di avviare progetti pilota per la partecipazione al mercato dei servizi di dispacciamento (MSD) della domanda e della generazione distribuita. Tra il 2016 ed il 2017 Anie Rinnovabili incontra e si confronta più volte con Terna per dar il via a sperimentazioni. Prima della delibera 300 potevano abilitarsi ai servizi di dispacciamento le sole unità di generazione con potenza superiore a 10 MW, ma con la diffusione delle fonti rinnovabili e le prospettive di decarbonizzazione della generazione elettrica Terna è interessata ad acquisire i servizi di dispacciamento dalla domanda e dalle nuove tecnologie di generazione, in primis FER (programmabili e non) e sistemi di accumulo. Potendo partecipare ai progetti pilota unità di produzione e di consumo di qualsiasi taglia di potenza, purché abilitate per una soglia minima di potenza, è indispensabile il ruolo dell'aggregatore di MSD, da non confondere con l'aggregatore commerciale che opera in MGP (Mercato del Giorno Prima) e MI (Mercato Infragiornaliero). Il primo è più idoneamente denominato Balancing Service Provider (BSP) perché fornisce servizi di flessibilità a Terna, mentre il secondo è denominato più propriamente Balancing Responsible Party (BRP) perché responsabile della programmazione delle immissioni e dei prelievi rispettivamente delle unità di produzione e di quelle di consumo nei mercati MGP ed MI. Il BSP pertanto aggrega virtualmente la generazione distribuita e la domanda, che altrimenti non potrebbe partecipare al mercato dei servizi di dispacciamento. Da qui nascono i progetti pilota delle Unità Virtuali Abilitate e cioè le Uvac per le unità di consumo, le Uvap per le unità di produzione e da ultimo le Uvam per le unità miste (di produzione e consumo). Inoltre la delibera 300 include nei progetti pilota anche le unità di generazione FER rilevanti, cioè con potenza superiore ai 10 MW, per le quali è previsto l'Uvan (unità virtuale abilitata nodale che considera l'impianto di generazione non aggregabile).

Fabio Zanellini, consigliere di Anie Rinnovabili delegato all'aggregazione in MSD racconta come l'associazione stia contribuendo alla progettualità ed alla promozione dei progetti pilota.

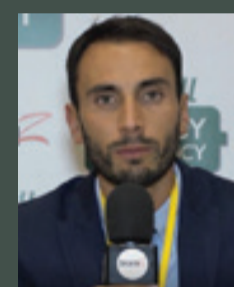
«Abbiamo incominciato a seguire Terna per sostenere la necessità di aprire il mercato dei servizi di dispacciamento alle unità di produzione. A marzo 2017 è stata avviata la prima fase sperimentale per alcuni servizi e per le unità di generazione di potenza inferiore a 10 MW e per le unità di consumo, quali il progetto pilota Uvac e Uvap ed il più recente Uvam, ma siamo in attesa di nuovi progetti pilota».

Qual è l'obiettivo dell'Autorità?

«L'obiettivo è quello di adeguare la gestione del sistema elettrico agli obiettivi della Strategia Energetica Nazionale e delle normative europee. Oggi i servizi ancillari del dispacciamento sono serviti solo da alcuni tipi di centrali e con certe caratteristiche. Risultano rilevanti, infatti, solo le centrali di produzione sopra

“Le Uvam per sbloccare lo storage”

«Tra le configurazioni in fase di sperimentazione da parte di Terna, sicuramente le Uvam che come abbiamo visto sono le unità virtuali abilitate miste, cioè caratterizzate dalla presenza di unità di produzione, sistemi di accumulo ed unità di consumo, hanno destato il maggior interesse da parte degli operatori dei mercati elettrici e ai clienti finali. Questo modello potrebbe offrire opportunità in termini di remunerazione alle aziende che hanno consumi flessibili, fonti di produzione elettrica e/o sistemi di accumulo. Cosa frena questa forma di aggregazione? In primis la mancanza di informazione, potremmo dire meglio “il timore verso il nuovo”: ad esempio, nel lontano 2003 il servizio di interrompibilità con preavviso era offerto da poche imprese manifatturiere timorose perché non se ne conoscevano i meccanismi; oggi l'interrompibilità è istantanea e nell'ultimo bando Terna ha assegnato nel 2018 una capacità di circa 3,3 GW di potenza su base triennale e 0,7 GW su base annuale. In secondo luogo vi è la difficoltà da parte delle aziende di dover analizzare nel dettaglio le fasi del processo produttivo onde individuare quelle che garantiscano la flessibilità per un arco temporale congruo a prestare il servizio ancillare. In terzo luogo gli economics della partecipazione, dato che per rispondere ad un comando di dispacciamento di Terna, le aziende manifatturiere, onde evitare il fermo produttivo. Quindi occorre un'analisi costi-benefici, che renda la partecipazione appetibile. Da qui nasce l'esigenza di dover eseguire quello che in gergo viene chiamato “flexibility audit” grazie al quale si entra più nel dettaglio di aspetti tecnici per individuare la flessibilità dell'utente ed economici per stimare puntualmente il margine economico che ne consegue».



DAVIDE CAPRINO,
DELEGATO ANIE
RINNOVABILI,
GRUPPO MERCATO
ELETTRICO

i 10 MW; ma in futuro ci si aspetta che il concetto di “rilevante” possa essere superato per la crescente diffusione della generazione distribuita».

Ma il futuro dovrebbe premiare la generazione distribuita...

«Esatto. Per questo è stata avviata una fase sperimentale che darà la possibilità ai piccoli impianti, attraverso l'aggregazione, di offrire servizi ancillari».

In cosa consiste questa fase sperimentale?

«Sono in atto diversi progetti per diversi tipi di aggregatori. Si parla di Uvac, caratterizzate dalla presenza di sole unità di consumo, per le quali il progetto pilota per questa tipologia di aggregatore è stato approvato con la Delibera 372/2017 ed ha portato all'abilitazione di 548 MW. Per le Uvap invece, caratterizzate dalla presenza di sole unità di produzione non rilevanti, il progetto è stato abilitato a novembre 2017 e ad oggi ci sono circa 100 MW già abilitati. Le configurazioni di maggiore interesse sono però le Uvam, che fagocitano le Uvac e le Uvap in quanto caratterizzate dalla presenza sia di unità di produzione non rilevanti, sia di unità di consumo, incluse quelle che prestano il servizio di interrompibilità».

Qual è il punto di vista di Terna?

«Abbiamo visto come sia aumentata l'attenzione di Terna verso le forme di aggregazione e nel far crescere le dimensioni di questi progetti pilota. Al momento siamo ancora in rampa di lancio, ma in 12 mesi siamo passati da un approvvigionamento a termine di Terna per 500 MW di Uvac su base trimestrale ad uno per 1.000 MW di Uvam su base annuale. Si tratta di un passo avanti ed un'opportunità da cogliere. Il primo bando sarà il prossimo 18 dicembre per l'assegnazione annuale, ma sono previsti successivamente altri bandi per assegnazioni infrannuali e mensili. La base d'asta è di 30.000 euro/MW/anno ed il prezzo asse-

gnato remunera la sola capacità, mentre la remunerazione dell'energia non può superare il cap di 400 euro/MWh nel caso di risposta al comando di dispacciamento di Terna. Le Uvam sono il secondo progetto pilota che coinvolge anche le unità FER rilevanti ed i sistemi di accumulo con la novità della sperimentazione per il vehicle to grid (V2G). Oggi purtroppo il servizio ancillare a scendere non è di interesse per le FER in quanto incentivate, ma nel caso in cui quelle non programmabili si dotassero di un sistema di accumulo potrebbero avere convenienza ad offrire servizi a scendere o a salire senza perdere l'incentivo. Ci sono, però, altri aspetti sul tavolo non ancora toccati dalla delibera 300. Bisognerebbe infatti pensare a nuovi servizi per la rete con nuovi progetti».

Ad esempio?

«In Inghilterra si è pensato ad un servizio di regolazione veloce di frequenza».

In Italia tale servizio risulta di più articolata implementazione, perché il nostro paese essendo interconnesso con Francia, Svizzera, Austria, Slovenia, Grecia e a breve Montenegro deve condividere questo modello con gli altri Paesi dell'Unione Europea.

Poi c'è un altro tema che riguarda la regolazione della tensione, anche se il progetto pilota posto in consultazione da Terna nel 2017 è stato subito bloccato, come recentemente motivato da Arera nell'audizione presso la X Commissione di Camera e Senato. In Italia ci sono impianti da fonti rinnovabili che regolano la tensione in maniera non uniforme e la delibera ha lo scopo di capire come omologare queste unità di produzione».

Altro tema è quello della regolazione primaria di frequenza, che potrebbe consentire un maggior sviluppo dello storage. In Italia questo servizio è debolmente remunerato rispetto all'estero».



TREMONTI: ANCHE I GIUDICI TRIBUTARI SMENTISCONO IL GSE

LA GIUSTIZIA TRIBUTARIA CONFERMA LA CUMULABILITÀ TRA LA DETASSAZIONE E GLI INCENTIVI DEL II, III, IV E V CONTO ENERGIA

DI FRANCESCA BISARO, PARTNER LEGISLAB

Dopo l'ordinanza n. 67/2018 del Consiglio di Stato, anche i giudici tributari continuano a pronunciarsi a favore dei proprietari di impianti fotovoltaici incentivati con i Conti Energia successivi al secondo.

Risultano infatti sempre più numerose le pronunce dei giudici di commissione tributaria provinciale e regionale che smentiscono quanto affermato dal GSE. I giudici tributari hanno dovuto effettuare un immane sforzo ermeneutico per giungere all'unica soluzione interpretativa effettivamente contenuta nella normativa di riferimento: la possibilità di cumulare la tariffa incentivante del II, III, IV e V Conto Energia.

INTERPRETAZIONE NON VINCOLANTE

Sforzo dovuto essenzialmente alla confusione generata sin dal 2012 dal ministero dello Sviluppo Economico e dal GSE, confusione culminata con la nota news del 22 novembre 2017 del GSE e della recentissima proroga al 31 dicembre 2019.

In data 12 dicembre 2012 il Mise aveva infatti reso un contributo interpretativo non vincolante con il quale optava, in maniera non giustificata, per la cumulabilità tra detassazione ambientale e la tariffa incentivante del solo II Conto Energia.

POSSIBILITÀ DI CUMULO CHIARITA

I giudici della Commissione Tributaria Provinciale di Genova - con più sentenze - hanno affermato che la legittima possibilità di cumulo è stata definitivamente chiarita con la nota del ministero dello Sviluppo Economico n. 0060237 del 06/11/2014. (CTP Genova 737/1/17). In effetti in tale nota il Ministero, dopo aver preso atto della confusione generata dalla nota del 12 dicembre 2012, ha precisato che la detassazione poteva legittimamente applicarsi a tutti gli investimenti avviati entro il 26 giugno 2012. Più in particolare in sede tributaria si è formato un orientamento giurisprudenziale consolidato secondo cui la norma introdotta dall'art. 19 del D.M. 5 luglio 2012 ha valenza interpretativa con conseguente operatività anche per i conti energia III, IV e V. (CTP Bergamo 284/4/17, CTP Cuneo 307/1/17, CTIGD Bolzano 171/2/17, CTP Arezzo 384/2/18, CTP Roma 6686/41/18 e CTP Prato 115/2/18).

Da ultimo anche i giudici della Commissione Tributaria Regionale del Piemonte, confermando la sentenza favorevole al contribuente di primo grado, con sentenza depositata in data 26/10/2018 hanno ribadito il concetto secondo cui la norma introdotta dal D.M. 5 luglio 2012 ha natura interpretativa e come tale non può essere limitata al solo II conto energia. (CTR Piemonte 1720/7/18).



HELIOPROTECTION®
PROGRAM
SOLUTIONS
FOR PV



LA PROROGA DEL GSE

Con una comunicazione pubblicata lo scorso 22 novembre 2017, il GSE forniva chiarimenti in merito alla possibilità di cumulo tra Conto Energia e Tremonti Ambiente. Il Gestore aveva segnalato la possibilità, per gli operatori incorsi nel divieto di cumulo, di rinunciare al beneficio fiscale per poter continuare a godere delle tariffe incentivanti entro e non oltre dodici mesi, e quindi entro il 22 novembre 2018. Tuttavia alcuni operatori, anche tramite le principali associazioni di categoria, hanno segnalato al GSE la necessità di una proroga del termine indicato per l'attestazione della rinuncia al beneficio fiscale, anche per le difficoltà operative riscontrate nel procedere alla restituzione degli importi.

Proprio Italia Solare, a novembre, aveva chiesto al GSE la possibilità di prorogare il termine in attesa della pronuncia del giudice amministrativo sulla legittimità del cumulo fra Terzo e Quarto Conto Energia e Tremonti Ambiente, che dovrebbe arrivare nei primi mesi del 2019.

Quindi, anche considerando un'eventuale evoluzione normativa sul tema, il GSE ha comunicato che il termine ultimo per poter dare evidenza dell'effettiva rinuncia al beneficio fiscale è stato prorogato al 31 dicembre 2019.



DIGITALIZZAZIONE: L'EVOLUZIONE PASSA DALLA BLOCKCHAIN

IL SISTEMA ELETTRICO POTREBBE DIVENTARE UN NETWORK COMPOSTO DA MILIONI DI MICRORETI CHE INTERAGISCONO L'UNA CON L'ALTRA. CON UN VALORE IN TERMINI DI RICAVI LEGATI ALLA TECNOLOGIA CHE CRESCEREBBE DA 394 MILIONI DEL 2018 A OLTRE 7 MILIARDI DI DOLLARI ENTRO IL 2023, CON UN TASSO DI CRESCITA ANNUO DEL 78,3%. E CON SBOCCHI IMPORTANTI PER FOTOVOLTAICO E STORAGE

DI CRISTINA CELANI

Digitalizzare gli impianti fotovoltaici è ormai una strada obbligata. Significativi sarebbero i tassi interni di rendimento, oltre che le possibilità e le opportunità di condivisione delle informazioni e dei processi. Questa evoluzione ha reso anche possibile la nascita di vere e proprie comunità energeticamente indipendenti con un notevole risparmio sui costi di infrastruttura.

In Europa ha preso il via il primo progetto pilota che utilizza sistemi di stoccaggio energetico domestico decentralizzati e la nuova tecnologia blockchain per stabilizzare la rete elettrica. Il progetto è stato avviato dall'operatore olandese TenneT. Dopo diversi mesi di preparazione TenneT, in collaborazione con Sonnen, hanno avviato la fase pilota del progetto, che prosegue oramai da un anno.

Il progetto focalizza l'attenzione anche sulla Sonnen Community, comunità di produttori-consumatori che si fonda sul principio della condivisione di energia, immagazzinata in migliaia di batterie domestiche, stabilizzando il sistema energetico grazie allo storage distribuito e alla nuova tecnologia chiamata blockchain. L'obiettivo è consolidare domanda e offerta di energia in base all'andamento della produzione rinnovabile, riducendo, o addirittura eliminando, gli sprechi.

Si tratta di una vera rivoluzione cui le aziende stanno guardando con attenzione: secondo un recente studio condotto dalla Deutsche Energie-Agentur (Dena), il 39% dei dirigenti di aziende che operano nel settore energetico tedesco sostiene che la propria azienda ha intenzione di implementare le blockchain nell'immediato futuro.

GESTIONE INTELLIGENTE

La tecnologia blockchain offre nuove possibilità alle reti di sistemi decentrati distribuiti di gestire in modo sicuro e intelligente i flussi di energia elettrica. Il blockchain non è altro che un protocollo che permette ai dispositivi Sonnen di essere completamente integrati nelle infrastrutture di trasmissione-distribuzione energetica di TenneT.

La tecnologia blockchain consente agli accumulatori di scambiare energia tra loro e tramite la rete. In questo modo migliaia di apparecchi intelligenti costituiscono una centrale elettrica virtuale, in grado di sostituire almeno in parte gli impianti perché le batterie assorbono o rilasciano energia per offrire determinati servizi alla rete, come la regolazione di frequenza, il livellamento dei picchi di domanda, l'accumulo del surplus elettrico. Il controllo viene effettuato automaticamente da tutti i nodi della catena (blockchain) e questo meccanismo, in teoria, rende impossibile contraffare una transazione o modificarne una già avvenuta.



OLTRE I CONFINI

Oltre i confini europei, l'esperienza più famosa di applicazione della tecnologia blockchain al settore energetico è quello realizzato a Brooklyn da LO3 Energy, che insieme a Consensus System ha creato una piattaforma di trading locale dell'energia, TransActive Grid, che ha permesso la condivisione di energia elettrica tra gli abitanti del quartiere. LO3 Energy è anche coinvolta nel progetto Brooklyn microgrid, che aiuta i quartieri a gestire l'energia in modo più efficiente. I primi test di transazioni peer-to-peer tra vicini sono stati effettuati con successo lo scorso aprile e hanno attirato l'attenzione di Siemens. Il gruppo ha annunciato di recente una partnership con LO3 Energy per estendere l'esperienza a tutto il Paese.

L'integrazione della piattaforma TransActive Grid con i Siemens Digital Grid permetterà ai gestori dei sistemi fotovoltaici di inviare al microgrid l'energia prodotta in eccesso dai pannelli (e non consumata), per poterla redistribuire e vendere ai vicini attraverso smart contracts. In cambio, i proprietari dei pannelli riceveranno un compenso economico con una soluzione di Smart Home, direttamente legata alla produzione e al consumo di energia.

Secondo MarketsandMarkets il valore globale in termini di ricavi legati all'applicazione della "catena di blocchi" passerà da 394 milioni del 2018 a oltre 7 miliardi di dollari entro il 2023, con un tasso di crescita composto annuo del 78,3%. La popolarità della tecnologia blockchain - di cui abbiamo già spiegato caratteristiche e funzionamento - giustifica in parte questo incremento enorme, certamente di più le sue potenzialità

in materia di sicurezza. I sistemi di blockchain privati sono destinati a predominare rispetto a quelli pubblici, in quanto questi ultimi necessiterebbero di sistemi integrati più complessi, mentre i primi possono essere implementate su scala più contenuta.

E IN ITALIA?

In questo scenario in evoluzione, anche gli attori italiani si stanno facendo sempre più spazio.

Il primo è un progetto lanciato da Enel ed E.ON, con la collaborazione della startup tedesca Ponton e altre 37 società europee, finalizzato a favorire lo scambio peer-to-peer di energia.

C'è poi Interbit, la piattaforma creata in partnership da Eni con i colossi BP e Wien Energy e con la startup canadese BTL. Si tratta di una soluzione per l'e-commerce energetico, la cui architettura consente di connettere migliaia di blockchain per server, permettendo di processare migliaia di transazioni al secondo. La tecnologia corre molto più veloce della politica e questo è particolarmente vero in Europa: mentre la Commissione Europea si sta ancora chiedendo se puntare di più sulle energie rinnovabili, nel resto del mondo si stanno sperimentando nuovi sistemi che promettono di rivoluzionare l'intero settore energetico.

La direzione tracciata da tutte queste esperienze è chiara: il sistema elettrico potrebbe diventare un gigantesco network composto da milioni di microreti che interagiscono l'una con l'altra, reagendo automaticamente alla sovrabbondanza di elettricità o al fabbisogno energetico di un'abitazione.



LE RIDUZIONI IRES SARANNO IL NUOVO SUPERAMMORTAMENTO

LA LEGGE DI BILANCIO 2019 PREVEDE UN BENEFICIO PER LE AZIENDE CHE INVESTONO IL PROPRIO UTILE IN BENI STRUMENTALI PER L'ESERCIZIO DELL'IMPRESA, CON UNA RIDUZIONE DELL'IRES DI 9 PUNTI PERCENTUALI, DALL'ATTUALE 24% AL 15%

DI ERICA BIANCONI

L'articolo 10 della Legge di Bilancio prevede agevolazioni in termini di iperammortamento per favorire i processi di trasformazione tecnologica e digitale secondo il modello Industria 4.0. L'iperammortamento consiste in un aumento del valore del bene pari al 150%. Non esistono indicazioni alcune in merito al superammortamento, ovvero un aumento del valore del bene pari al 30%, beneficio applicabile ad impianti fotovoltaici. L'articolo 8 della stessa Legge di Bilancio prevede, però, un beneficio per le aziende che investono il proprio utile in beni strumentali per l'esercizio dell'impresa, in cui rientra anche la tecnologia fotovoltaica, ovvero una riduzione dell'Ires di 15 punti, dall'attuale 24% al 9%.

COME COMPORTRASI

Il meccanismo di applicazione del superammortamento al 130% prevede che l'azienda possa dedurre una quota fiscale di ammortamento maggiore rispetto a quanto oggi prevede il decreto ministeriale di riferimento. Per esempio, ipotizzando un'azienda che acquista un bene con coefficiente di ammortamento pari al 20% in 5 anni, con il superammortamento avrebbe diritto a dedurre fiscalmente il 28% in 5 anni. L'art. 102 del Testo Unico delle Imposte sui Redditi (Tuir) prevede inoltre che "la deduzione è ammessa in misura non superiore a quella risultante dall'applicazione al costo dei beni dei coefficienti stabiliti con decreto del ministro dell'Economia e delle finanze pubblicato nella Gazzetta Ufficiale, ridotti alla metà per il primo esercizio", quindi la maggiorazione del 30% si applica, per il primo anno di entrata in funzione del bene, alla metà della quota di ammortamento ordinariamente deducibile.

La circolare n. 36/E dell'Agenzia delle Entrate conferma che le componenti impiantistiche (moduli, inverter e strutture), oggi escluse dalla stima catastale, sono ammortizzabili con il coefficiente del 9% e possono quindi accedere ai benefici del superammortamento. Possono beneficiare di tale maggiorazione tutti gli impianti fotovoltaici, siano essi acquistati in proprietà, o anche tramite appalto e costruzione in economia, o in leasing (con esclusione del noleggio) entro il 31 dicembre 2018.

E' importante ricordare che possono usufruire del beneficio tutti gli impianti fotovoltaici anche se consegnati entro il 30 giugno 2019 a condizione che, entro il 31 dicembre 2018, sia stati versati un acconto di almeno il 20% del costo e ci sia un ordine accettato dalle parti.

COSA ASPETTARSI

L'Ires, imposta sul reddito delle società, è un'imposta proporzionale e personale che ha una aliquota attualmente pari al 24% ed istituita in Italia, con il decreto legislativo n.

ANNO	AMMORTAMENTO FISCALE	DEDUZIONE PER SUPER AMMORTAMENTO	TOTALE DEDOTTO CON SUPER AMMORTAMENTO
1	10.000	3.000	13.000
2	20.000	6.000	26.000
3	20.000	6.000	26.000
4	20.000	6.000	26.000
5	20.000	6.000	26.000
6	10.000	3.000	13.000
TOT.	100.000		130.000

LA TABELLA RIPORTA I VALORI DA PORTARE IN DEDUZIONE NEL CASO DI UN BENE STRUMENTALE DEL COSTO DI 100.000 EURO CON QUOTA DI AMMORTAMENTO DEL 20% IN 10 ANNI



ING. ERICA BIANCONI, CONSULENTE ENERGETICO

344/2003, che di fatto ha sostituito l'imposta sul reddito delle persone giuridiche (Irpeg) a partire dal 1° gennaio 2004, al fine di rinnovare il regime fiscale dei capitali e delle imprese così come già avveniva nei Paesi dell'Unione europea.

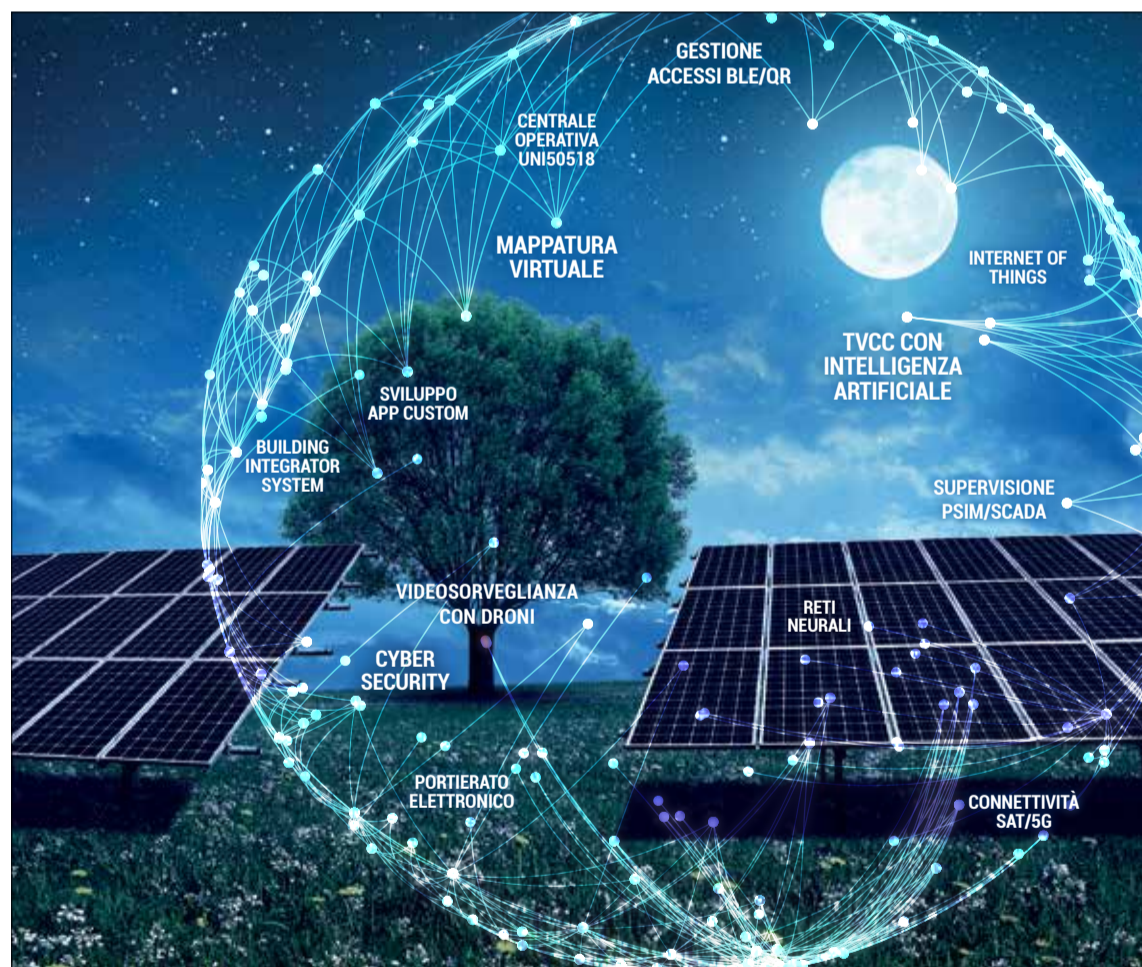
Nello specifico, ai sensi dell'articolo 73 del Testo unico delle imposte sui redditi, i soggetti passivi dell'imposta sul reddito delle società, sono:

- Società di capitali, società cooperative e società di mutua assicurazione residenti in Italia, vi rientrano quindi le società Srl, Srls, Spa, Sapa, le società europee e le società cooperative europee.

- Enti pubblici ed enti privati, diversi dalle società, nonché i trust, residenti nel territorio dello Stato che hanno, come oggetto esclusivo o principale, l'esercizio di attività commerciale;
- Società ed enti di qualsiasi tipo, compresi i trust, con o senza personalità giuridica, non residenti nel territorio dello Stato.

La Legge di Bilancio 2019 prevede la riduzione dell'aliquota Ires di ben 9 punti percentuali ossia dall'attuale 24% al 15% non per tutte le imprese ma solo per quelle che rispondono a determinati requisiti.

In particolare, è applicabile l'Ires al 15% solo per le aziende che reinvestimento degli utili in ricerca e sviluppo, macchinari, assunzioni stabili e investimenti. Nella voce "investimenti" rientrano anche gli impianti fotovoltaici come beni strumentali per l'attività.



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

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

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

Via Industriale traversa III, 15/17 - Cellatica (BS)
Call center Italia +39 030 3534 080
info@securitytrust.it - securitytrust.it

INNOVAZIONE A PROVA DI TETTO

ELMEC SOLAR HA REALIZZATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 500 KWP PER UN'AZIENDA TESSILE DELLA PROVINCIA DI COMO. PER L'INSTALLAZIONE SONO STATI UTILIZZATI MODULI AD ALTA EFFICIENZA SUNPOWER, CON L'OBIETTIVO DI OTTENERE PIÙ POTENZA SU TUTTA LA SUPERFICIE A DISPOSIZIONE

Con 53,4 MW, le installazioni di taglia compresa tra 100 e 500 kWp realizzate in Italia nei primi nove mesi dell'anno hanno registrato un incremento del 10% rispetto allo stesso periodo del 2017. A favorire la crescita di questo segmento va sottolineato il contributo di tante aziende dislocate sul territorio che hanno investito nel fotovoltaico, considerato come la tecnologia più efficace e conveniente per ridurre i costi energetici e salvaguardare l'ambiente.

Un esempio virtuoso in questa direzione è quello della sede storica di Mantero Seta Spa, a Grandate, in provincia di Como, dove a giugno è entrato in esercizio un impianto fotovoltaico da 420 kWp. L'installazione garantirà ogni anno una produzione di 504 MWh, il 90% dei quali verranno autoconsumati direttamente dall'azienda, con un risparmio annuo stimato del 10% rispetto al totale dei costi di energia. Considerando inoltre che l'intervento ha beneficiato dell'agevolazione fiscale del super-ammortamento del 130%, il committente potrà ripagare l'investimento in circa sei anni.

DUE PORZIONI

Elmec Solar ha seguito tutte le fasi legate alla progettazione e all'installazione degli impianti, a partire da un prerequisito fondamentale: sfruttare tutto lo spazio a disposizione per installare più potenza possibile, e rispettare allo stesso tempo la normativa antincendio.

È per questo che l'impianto è dislocato principalmente su due coperture. Sul tetto del magazzino è stata installata la porzione più grande. Sono stati infatti posati 900 moduli monocristallini ad alta efficienza SunPower con potenze da 327 Wp, su una superficie di 1.470 metri quadrati, per una potenza complessiva di 294,3 kWp. Sulla copertura degli uffici sono stati invece installati 384 moduli SunPower da 327 Wp su una superficie di 630 metri quadrati, per una potenza complessiva di 125,56 kWp.

Tutti i moduli, scelti per la possibilità di garantire più potenza a parità di spazio rispetto ai pannelli tradizionali, sono allacciati a otto inverter SMA Sunny Tripower Core1 da 50 kWp e ad un inverter



Dati Tecnici

- Località d'installazione:** Grandate (CO)
- Committente:** Mantero Seta Spa
- Tipologia di impianto:** su tetto
- Potenza di picco totale (compreso ampliamento):** 500 kWp
- Produttività impianto:** 600 MWh annui
- Numero e tipologia di moduli:** 1.529 moduli monocristallini SunPower da 327 Wp
- Numero e tipologia di inverter:** 10 inverter SMA Sunny Tripower Core1 e 1 inverter SMA Sunny Tripower 25000TL-30
- Installatore:** Elmec Solar
- Superficie totale ricoperta:** 2.510 metri quadrati

SMA Sunny Tripower 25000TL-30. I dispositivi sono stati scelti per la possibilità di installazione a terra e non a parete, con numerosi vantaggi soprattutto in termini di sicurezza, e per la possibilità di gestire più stringhe.

«Per la realizzazione dell'impianto di Mantero Seta a Grandate abbiamo scelto ancora una volta gli inverter SMA», spiega Luca Brovelli, capo-progettisti di Elmec Solar. «Nel caso specifico, la scelta è caduta sul Sunny Tripower Core 1 che è stato collocato direttamente in copertura evitando all'azienda la necessità di dover individuare un locale interno idoneo.

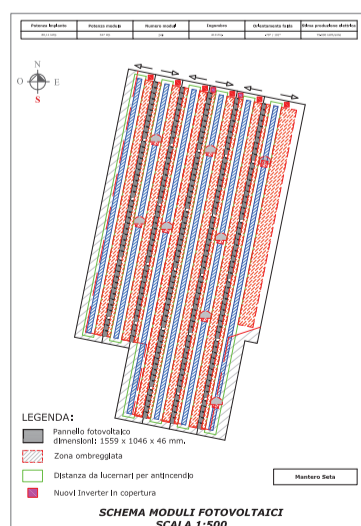
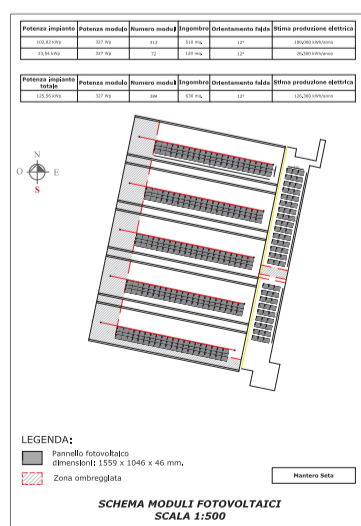
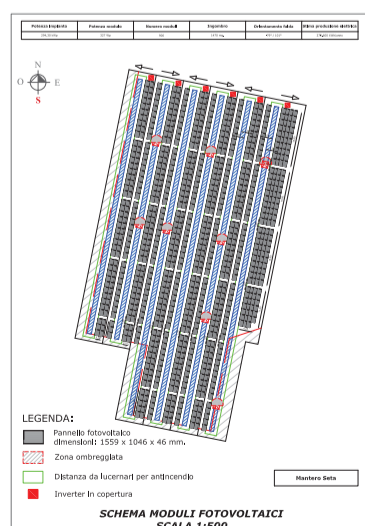
In questo modo, inoltre, è stato possibile circoscrivere tutta la corrente DC all'esterno del fabbricato eliminando così la necessità di omologazione da parte dei Vigili del Fuoco».

Il monitoraggio dell'impianto è gestito dalla tecnologia SpeedWire di SMA che, grazie all'interfaccia ethernet, permette il controllo gratuito dell'impianto in tempo reale semplicemente collegandosi al sito SunnyPortal.com.

ANCORA PIÙ GRANDE

Spinto dalla necessità di incrementare la quota di energia prodotta da fotovoltaico e abbattere i costi energetici, il committente ha deciso di ampliare l'impianto andando a sfruttare gli spazi vuoti.

Elmec Solar ha così installato un impianto da 80 kWp, costituito da 245 moduli monocristallini SunPower da 327 kWp, allacciati a due inverter Core1 di SMA. L'impianto, che occupa una superficie di 410 metri quadrati, potrebbe produrre ogni anno 79 MWh. Quindi, complessivamente, oggi il cliente dispone di un impianto da circa 500 kWp, costituito da ben 1.529 moduli ad alta efficienza e 11 inverter, che ogni anno potrà produrre circa 600 MWh.



NELLA PRIMA FOTO DA SINISTRA, L'IMPIANTO REALIZZATO SUL TETTO DEL MAGAZZINO. AL CENTRO, L'INSTALLAZIONE DA 125 KWP SULLA COPERTURA DEGLI UFFICI. INFINE, A DESTRA, L'AMPLIAMENTO DA 80 KWP

1 MW FOTOVOLTAICO PER LE CALDAIE BAXI

L'EPC CPL CONCORDIA HA INSTALLATO UNA COPERTURA FOTOVOLTAICA, SULLO STABILIMENTO DI BASSANO DEL GRAPPA (VI), COSTITUITA DA OLTRE 3.600 MODULI FUTURASUN COLLEGATI A 19 INVERTER ABB. LA PRODUZIONE DELLE CALDAIE VERRÀ COPERTA AL 100% DALL'ENERGIA PRODOTTA DALL'IMPIANTO



FOTO: BAXI

Produrre le proprie caldaie con l'energia del sole. È la motivazione che ha spinto Baxi, produttore di sistemi per il riscaldamento e il raffrescamento, a dotare lo stabilimento di Bassano del Grappa, in provincia di Vicenza, di un impianto fotovoltaico. Per questo motivo l'EPC modenese CPL Concordia, dopo un'attenta valutazione di spazi e consumi, ha installato un impianto fotovoltaico da 1 MWp, entrato in funzione nel mese di novembre. Per l'impianto sono stati utilizzati 3.675 pannelli fotovoltaici policristallini FuturaSun FU270P, che occupano una superficie di 6.000

metri quadrati. Ogni anno i moduli possono produrre 1,2 GWh, andando a coprire il 25% del fabbisogno annuale di energia elettrica di tutto lo stabilimento e il 100% del fabbisogno per la fabbricazione delle caldaie.

Con tempi di rientro dell'investimento in poco meno di sette anni.

"Questi risultati dipendono dalle prestazioni al di sopra dello standard di mercato offerte dai pannelli FuturaSun", si legge in una nota del produttore di moduli, "che garantiscono una resa contrattuale almeno del 90% fino al termine del 20° anno, e almeno dell'87% alla fine del 25° anno di vita del modulo fotovoltaico. CPL Concordia, del resto, ha scelto FuturaSun per l'ottimo rapporto qualità prezzo, che è il distintivo commerciale della dinamica azienda dell'Alto Padovana, così come per la disponibilità immediata dei pannelli richiesti, frutto dell'ampia e versatile capacità produttiva dell'azienda".

I moduli FuturaSun sono collegati a 19 inverter ABB Trio-50.0-TLOutd posizionati sulla copertura. Ma con un'attenzione particolare. In fase di progettazione l'EPC ha infatti voluto eliminare l'incidenza degli ombreggiamenti dovuti alla presenza di camini, antenne, espulsioni dei fumi e unità esterne per il condizionamento presenti sulle coperture dei quattro capannoni.

Si sono posizionati quindi gli inverter nelle zone più accessibili delle coperture e si sono protetti con delle tettoiette in lamiera.

Dati Tecnici

Località d'installazione: Bassano del Grappa (VI)

Committente: Baxi

Tipologia di impianto: su tetto

Potenza di picco totale: 1 MWp

Produttività impianto: 1,2 GWh annui

Numero e tipologia di moduli: 3.675 moduli policristallini FuturaSun da 270 Wp

Numero e tipologia di inverter: 19 inverter ABB Trio-50.0-TLOutd

Installatore: CPL Concordia

Superficie totale ricoperta: 6.000 metri quadrati



CONSORZIO ECO-PV
Recycling PV Market

ECO-PV TECHNOLOGY

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

L'impianto di trattamento:



SERVIZI FASTER

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

L'utilizzo dei droni:



www.revampingsolar.it
REVAMPING DI IMPIANTI FV



CONSORZIO ECO-PV

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

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





TECNO-LARIO: LA GAMMA PER LA MOBILITÀ SI FA PIÙ AMPIA

L'AZIENDA HA INSERITO NELLA PROPRIA OFFERTA I DISPOSITIVI DELL'AZIENDA AUSTRIACA KEBA, CHE A LIVELLO GLOBALE HA GIÀ VENDUTO 100MILA UNITÀ GRAZIE A UNA PRODUZIONE DI 5MILA PEZZI AL MESE

Tecno-Lario opera dal 2009 nel settore della mobilità elettrica con la distribuzione di dispositivi per la ricarica. L'evoluzione di questo particolare mercato ha portato l'azienda ad allargare la gamma a più di un brand, per rispondere al meglio alle diverse necessità.

Accanto ai marchi Innogy e ABB schiera quindi la gamma di Keba, multinazionale austriaca di altissime qualità ed esperienza internazionale, che produce un unico dispositivo in differenti versioni secondo l'esigenza del cliente. Si tratta di prodotti made in Europe in grado di caricare tutte le auto presenti sul mercato in completa sicurezza per l'utente, le batterie e l'impianto di alimentazione.

100.000 UNITÀ

Lo scorso settembre 2018 Keba ha festeggiato la vendita della wallbox numero 100.000, con una produzione a regime di 5.000 pezzi al mese; numeri che proiettano l'azienda fra i leader di mercato a livello globale.

A valle della conclamata qualità ed esperienza internazionale, la scelta di questo marchio ha motivi di natura squisitamente tecnica.

Dal punto di vista elettrico emerge senz'altro la semplicità di disporre di un unico prodotto da cablare monofase o trifase, multirating fino a 32 A di corrente e diverse alternative di attivazione, proprietà che offrono grande flessibilità di applicazione. I dispositivi inoltre escludono la necessità di una protezione differenziale in classe B nelle applicazioni trifase, con un consistente risparmio in fase di installazione.

Dal punto di vista della connettività emerge la grande attitudine alla comunicazione e al management. In sostanza il dispositivo è progettato per comunicare attraverso molteplici protocolli su diversi supporti e concede la massima flessibilità di scelta dell'operatore di mobilità preferito dal cliente per la gestione del servizio di ricarica.



COSTI DI GESTIONE OTTIMIZZATI

Tale ampia flessibilità si riflette inevitabilmente sui costi di gestione, che sono ottimizzati in funzione del caso applicativo contingente.

I livelli di comunicazione consentono inoltre applicazioni di diversa natura maggiormente afferenti alla domotica e allo sfruttamento delle energie

rinnovabili. Fra tutte, la possibilità di comunicare con il sistema di monitoraggio Solar Log per impianti fotovoltaici, che consente di alimentare il veicolo elettrico con la sola energia solare. Più flessibile è la comunicazione, più breve sarà il passo verso gli imminenti sistemi di connessione V2H e V2G e la coerenza di questo settore con quelli della produzione da fonti rinnovabili e dello storage. La gamma concede quindi di aggredire il mercato a 360 gradi, dalla semplice applicazione domestica alla ricarica di infrastruttura, passando da pacchetti di microgestione dedicati ad investitori esterni al settore della mobilità: strutture ricettive, commerciali, aziendali.

STABILIZZAZIONE DEL MERCATO

Il settore così giovane non presenta molti player già formati e strutturati per concentrarsi in maniera importante su queste applicazioni: se da una parte ciò offre sicuramente ampio spazio di investimento, dall'altra costringe gli stakeholder a comunicare verso target di mercato finora non frequentati, con un conseguente maggior sforzo economico e di struttura. La richiesta infatti arriva molto spesso dal cliente finale, per applicazioni prettamente domestiche o aziendali mentre l'installazione viene operata dall'installatore di fiducia o da un cliente fidelizzato di Tecno-Lario. L'evoluzione del mercato porterà alla normalizzazione della filiera, in cui i principali player diventeranno gli operatori del mercato elettrico: installatori, rivenditori, utility.

Tecno-Lario propone queste soluzioni attraverso la competenza maturata da un'esperienza decennale nel settore, il consolidato rapporto con il partner Keba e il servizio d'eccellenza legato all'alta disponibilità di stock e alla formazione della clientela di settore.

FuturaSun[®] Silk
anticipate tomorrow

**12
BUSBAR**



15 ANNI
GARANZIA
PRODOTTO

25 ANNI
GARANZIA
RENDIMENTO

**CERTIFICATI,
GARANTITI
E ASSICURATI.**

NEW
ASSICURAZIONE
RC PRODOTTO

Idraulici, elettricisti (aziende artigiane), questo annuncio è per voi!

Una collaborazione che ripaga i tuoi sforzi!

Concorrenza sleale, clienti che non pagano, pressione fiscale alle stelle, burocrazia in costante aumento...

Stai vivendo anche tu in questo clima di incertezza?

Be', ti capiamo, siamo tutti sulla stessa barca!

Pensare in positivo aiuta però a trovare soluzioni ai problemi e ad affrontare meglio le difficoltà. E farlo insieme è ancora meglio!

Solar Energy Group S.p.A., azienda italiana con 36 anni di esperienza, leader nel settore delle soluzioni per il risparmio energetico e dell'energia rinnovabile nel mercato residenziale, sta pensando proprio a te!

Nell'ambito di un importante progetto di sviluppo, siamo alla ricerca di collaborazione con aziende artigiane, idraulici ed elettricisti, per l'installazione di impianti fotovoltaici e solari termici.

Cosa ti offriamo?

opportunità di crescita del volume d'affari

- incremento della clientela
- corsi di formazione e aggiornamenti

Cerchiamo persone con:

- comprovata conoscenza ed esperienza nella manutenzione, installazione e assistenza nel settore idraulico e/o elettrico
- iscrizione alla Camera di Commercio
- possesso del documento unico di regolarità contributiva
- autonomia negli spostamenti
- serietà, affidabilità e puntualità

Se ti riconosci in questa descrizione, fatti sentire: inviaci il tuo Curriculum Vitae* aggiornato e completo dell'autorizzazione al trattamento dei dati personali (art. 23 Dlgs. 196/2003) all'indirizzo:

selezione@supersolar.it

Ti aspettiamo!

*Le candidature non in linea con il profilo ricercato non saranno prese in considerazione. La ricerca è rivolta ad entrambi i sessi (L.125/91).

Super Solar



www.supersolar.it

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

CONTO TERMICO: AI PRIVATI IL 69,8% DEGLI INCENTIVI EROGATI DAL GSE (300 MILIONI)

Il GSE ha aggiornato il contatore che consente di visualizzare i principali dati relativi all'andamento del Conto Termico. Dal 31 maggio 2016, data dell'entrata in vigore del nuovo Conto Termico, sono arrivate al GSE 147 mila richieste di incentivi, per un totale di circa 430 milioni impegnati, 26 milioni in più rispetto al mese precedente, per effetto delle nuove richieste di incentivazione ammesse al meccanismo. Le agevolazioni concesse agli impianti realizzati dai privati ammontano a circa 300 milioni di euro (69,8%) mentre per la Pubblica Amministrazione sono stati stanziati i restanti 130 milioni di euro (30,2%). L'impegno di spesa annua nel 2018 per la promozione di interventi realizzati da privati ammonta a 146 milioni di incen-

tivi a fronte di un limite di spesa su base annua di 700 milioni di euro. Sono stati invece destinati agli interventi della Pubblica Amministrazione (PA) circa 29 milioni di incentivi, di cui 8 milioni mediante prenotazione; entrambi al di sotto dei limiti di spesa su base annua, che ammontano rispettivamente a 200 milioni e 100 milioni. Per quanto riguarda il 2019, l'impegno di spesa annua per la promozione di interventi realizzati da privati ammonta a 22 milioni di euro mentre l'impegno per la promozione di interventi realizzati e da realizzare dalla PA ammonta a 38 milioni di incentivi, di cui 35 mediante prenotazione, entrambi al di sotto dei limiti su base annua rispettivamente pari a 200 e 100 milioni di euro.

SOLUZIONI PANASONIC NEL RESTYLING DELL'HOTEL LA MARINELLA (GENOVA)



A inizio novembre nel quartiere genovese di Nervi sono stati avviati i lavori di ristrutturazione dell'edificio che ha ospitato per anni lo storico Hotel La Marinella, lungo la nota passeggiata Anita Garibaldi. Nel restyling verranno inserite soluzioni tecnologicamente avanzate, che vedono Panasonic Air Conditioning schierarsi in prima linea, attraverso le proprie proposte nel campo del riscaldamento e del raffrescamento di alberghi e strutture ricettive. Le soluzioni, che Panasonic ha proposto di adottare nel progetto di restyling, sono partite dalla necessità di creare un edificio moderno, funzionale e soprattutto sostenibile.

Panasonic ha quindi proposto una soluzione articolata, dove spicca la scelta di un sistema VRF ECOi a tre tubi, al quale verranno abbinati due sistemi di controllo: il primo, l'intelligent controller touch screen CZ-256ESMC3, centralizzato e dedicato ai gestori della struttura, e il secondo, di facile utilizzo, destinato agli ospiti delle singole stanze.

Il sistema VRF ECOi a tre tubi ad alimentazione elettrica è stato scelto grazie alla sua flessibilità d'installazione perché particolarmente adatto per edifici di grandi dimensioni, come strutture alberghiere e ospedaliere, e anche in quanto funzionale in progetti di rinnovamento di impianti preesistenti. Il modello ECOi a tre tubi consente di fornire simultaneamente riscaldamento e raffrescamento, lasciando all'utente, di ciascuna unità interna, la libertà di selezionare la modalità operativa desiderata.

Il comando centralizzato CZ-256ESMC3 permette di gestire le funzioni del sistema di climatizzazione, controllando fino a 256 unità interne, attraverso la programmazione di accensione/spegnimento, selezione della modalità operativa, regolazione della temperatura e della velocità del ventilatore.

Con il fine di rispettare le normative vigenti, quali il D.lgs. 28/2011, riguardanti le quote di energia rinnovabile, la soluzione Panasonic prevede anche l'integrazione di un impianto con pompa di calore Polar Energy per la produzione di acqua calda sanitaria. La qualità dell'aria è garantita da tre recuperatori entalpici, a servizio di camere e zona SPA, che consentono di rinnovare l'aria, riducendo al minimo le perdite energetiche. Infine, tra le tecnologie che Panasonic inserirà nel progetto è da citare anche il sensore EcoNavi, che rileva la presenza di persone nella stanza e il loro livello di attività fisica, regolando di conseguenza l'unità interna, in modo da garantire il benessere degli occupanti e un significativo risparmio energetico. Quando il sistema non rileva presenze nello spazio interessato e nel periodo definito, provvede a spegnere l'unità.

VISSMANN È SPONSOR DEL CAMPIONATO ELETTRICO JAGUAR I-PACE ETROPHY



Viessmann è lo sponsor ufficiale del Jaguar I-Pace eTrophy, una serie di gare che supportano il campionato ABB FIA Formula E.

La competizione presenterà in esclusiva fino a 20 vetture da gara elettriche Jaguar I-Pace e si svolgerà nelle date e sui circuiti

del campionato mondiale di Formula E. L'iniziativa ha l'obiettivo di trasferire le tecnologie e le competenze acquisite nell'e-motorsport alla produzione in serie. Attraverso la competizione delle auto da corsa elettriche leggermente adattate, Jaguar e Viessmann intendono mostrare come l'energia elettrica possa essere integrata in diversi ambiti della vita quotidiana.

«Il Panasonic Jaguar racing team è il partner perfetto per noi», ha dichiarato Max Viessmann, co-amministratore delegato del Gruppo. «Questa nuova generazione di corse automobilistiche rappresenta lo sport del futuro, una combinazione di efficienza energetica e gestione intelligente della mobilità, che porta le vetture elettriche dalla pista alla strada, rendendo quindi sempre più tangibili l'innovazione».



IL PARLAMENTO EUROPEO CONFERMA IL TARGET FER AL 32% ENTRO IL 2030



Il Parlamento europeo ha confermato il target per le fonti rinnovabili del 32% sui consumi di energia al 2030, già previsto dal Consiglio nell'ambito della Direttiva Rinnovabili dello scorso giugno.

Accanto all'obiettivo vincolante per le energie rinnovabili, approvato con 495 voti a favore, 68 voti contrari e 61 astenuti, è inoltre stato previsto un incremento indicativo del 32,5% dell'efficienza energetica entro il 2030. Entrambi saranno rivisti entro il 2023 e potranno solo essere innalzati.

Il legislatore ha previsto che gli Stati membri garantiscano il diritto dei cittadini di produrre energia rinnovabile

per il proprio consumo, di immagazzinarla e di vendere la produzione in eccesso. Ogni Stato membro, inoltre, dovrà presentare un "piano nazionale integrato per l'energia e il clima" decennale con obiettivi, contributi, politiche e misure nazionali entro il 31 dicembre 2019 e successivamente ogni dieci anni.

Le nuove norme, una volta adottate formalmente da parte del Consiglio, verranno pubblicate sulla Gazzetta ufficiale ed entreranno in vigore 20 giorni dopo la pubblicazione. Gli Stati membri dovranno poi recepire i nuovi elementi delle direttive nel diritto nazionale entro 18 mesi dalla loro entrata in vigore.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il report "Electrify 2030":



RECORD IMMERGAS: 6 MILIONI DI CALDAIE VENDUTE IN TUTTO IL MONDO

Nel 2018 Immergas vedrà salire la produzione fino a 350.000 caldaie. È un incremento sensibile rispetto al trend consolidato da alcuni anni e coincide con un nuovo record conquistato in questi mesi superando i 6 milioni di caldaie vendute nel mondo con i marchi Immergas e Alpha Heating Innovation.

Oltre un terzo è già posizionato nella fascia alta del mercato, nel segmento dei generatori di calore ad alta efficienza. «È un risultato reso possibile anche grazie alla dedizione delle persone che ogni giorno da 54 anni spingono avanti Immergas», commenta Alfredo Amadei. «Alla fine del 2017 la forza lavoro complessiva è arrivata a quota 1.000, di cui 600 in Italia, nella sede di Lentigione di Brescello dove la progressiva introduzione di nuovi processi automatizzati, nell'ottica imposta da Industry 4.0, ha già portato a un innalzamento della qualità e della sicurezza sul lavoro. Lo sviluppo della fabbrica digitale, nella visione 4.0 di Immergas, è strettamente collegato con lo sviluppo delle persone che rimangono l'asset centrale e il patrimonio più rilevante per costruire il nostro futuro e rimanere un campione nazionale leader in Italia, da molti anni, nel segmento delle caldaie tradizionali e in quello a condensazione».

Anche nei prossimi anni il flusso degli investimenti mirati a mantenere alta la competitività rimarrà costante, intorno ai 3 milioni di euro l'anno e saranno concentrati al 90% in Italia con un occhio sempre attento al mercato globale grazie al nuovo stabilimento in fase di realizzazione in Cina, nell'area di Shanghai, che produrrà le prime caldaie nel corso del 2019.



SOLAR ECLIPSE
saveyouenergy



distribuito in Italia da

TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

SISTEMA DI ACCUMULO SOLAR ECLIPSE

Doppio convertitore per l'accumulo lato DC

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

Tre modelli disponibili: standard, light e trifase

Massima compatibilità con impianti da 1 a 50 kW

Compatibile con batterie Piombo, Litio e Acqua Salata

Monitoraggio remoto tramite SolarApp

Conformità CEI 0-21

Made in Italy



LE AZIENDE DELL'OIL & GAS INVESTONO SOLO L'1,3% IN TECNOLOGIE LOW CARBON

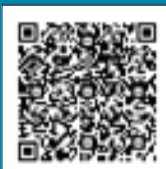


Le principali aziende europee oil & gas coprono la maggior parte degli investimenti globali in tecnologie finalizzate a ridurre le emissioni di carbonio. I dati emergono dal report "Beyond the Cycle" dell'organizzazione no profit internazionale CDP. Il documento presenta la classifica delle 24 principali aziende quotate in borsa del settore oil & gas, sulla base della loro preparazione alla transizione ad un'economia a bassa emissione di carbonio. In cima alla graduatoria ci sono BP, Eni, Equinor, Total e Shell. Al terzo posto per strategia ambientale e governance si trova l'italiana Eni, che pianifica di spendere il 4% delle sue spese in conto capitale (capex) nel periodo 2018-2021. Nonostante gli investimenti delle imprese europee, la spesa dell'intero settore a livello globale rimane bassa, attestandosi solo al 1,3% del capex nel 2018. Tra le 24 aziende, inoltre, quelle europee rappresentano il 70% della capacità attuale di energia rinnovabile e quasi tutta la capacità in corso di realizzazione. Secondo il report, le società USA avrebbero intrapreso la strada delle rinnovabili seguendo le stesse modalità di quelle del Vecchio Continente. «Le tecnologie a basso carbonio e il cambiamento regolatorio stanno trasformando l'ordine stabilito del settore energetico», spiega Luke Fletcher, senior analyst di CDP. «Il recente rebrand di Equinor in una azienda energetica ad ampio raggio, che dovrebbe investire il 15-20% del capex in soluzioni di nuove energie entro il 2030, è un simbolo di questo cambiamento. Con miglioramento in efficienza, costi più bassi e prezzi più alti, più risorse finanziarie disponibili, il settore è al suo livello più alto dal primo trimestre 2012»

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il report "Beyond the Cycle":



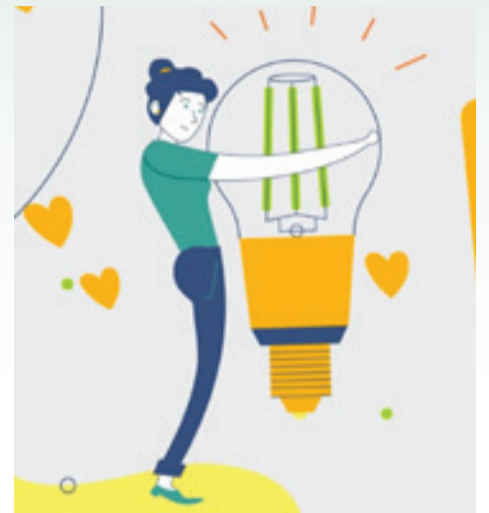
SORGENIA PRESENTA LA VIDEO-BOLLETTA NEXTY

Sorgenia propone ai suoi clienti Nexty, la bolletta digitale personalizzata con video a tema. Il nuovo strumento contiene i dati della fornitura e offre consigli su come ottimizzare l'impiego dell'energia.

Attraverso i video viene presentata la descrizione dei consumi mensili, il confronto con il periodo precedente, la spesa, il risparmio economico e l'anidride carbonica evitata in atmosfera. Nexty integra inoltre i contenuti della bolletta tradizionale con brevi storie a tema, come ad esempio case history sull'utilizzo innovativo delle risorse energetiche.

«Nexty è la prosecuzione ideale del nostro approccio full-digital», spiega Gianfilippo Mancini, a.d. di Sorgenia. «Siamo partiti dal presupposto che la tecnologia ci offre strumenti straordinari per esplorare nuovi orizzonti e

siamo approdati a un tool che rende l'energia più semplice, trasparente, immediata e vicina. Il nostro obiettivo è rendere questo strumento sempre più personalizzato».



KLIMAHOUSE 2019 OSPITERÀ KLIMAMOBILITY

Il 23 gennaio Klimahouse 2019 ospita Klimamobility, la principale conferenza in Alto Adige dedicata alla mobilità sostenibile. "Guidare la mobilità del futuro.

I cambiamenti di oggi per la mobilità di domani" è il titolo dell'edizione 2019 di Klimamobility, che vuole scommettere sui nuovi scenari che la tecnologia apre alla mobilità e al ruolo chiave che quest'ultima gioca all'interno dello sviluppo delle aree urbane. Per sfruttare le sinergie con il mondo del "costruire bene", il congresso Klimamobility si inserisce nella principale fiera italiana per l'efficienza energetica e il risanamento in edilizia: Klimahouse aveva ospitato già l'anno scorso Klimamobility e all'evento avevano partecipato architetti, urbanisti ed esperti di mobilità.

Oltre al congresso, verranno proposti anche test drive di auto e veicoli elettrici e un'area espositiva. La prima parte del convegno prevede un incontro sul cambiamento dell'industria automobilistica e sulle esigenze infrastrutturali che questo comporta.



A FEBBRAIO 2019 TORNA TOP ENERGY, EVENTO DEDICATO AD EFFICIENZA ENERGETICA E CLIMATIZZAZIONE



Il 21 e 22 febbraio 2019 si terrà a Desenzano del Garda la quarta edizione di Top Energy, convention d'affari dedicata al mondo dell'efficienza energetica e della climatizzazione. Tramite appuntamenti B2B pre programmati, l'evento a porte chiuse offre la possibilità di sviluppare nuove relazioni professionali tra energy manager e decisionali delle più grandi aziende industriali italiane e società specializzate nell'efficienza energetica, nelle tecnologie e processi di generazione e negli impianti termici.



DOVE CI PORTA LA TAP

UNA VOLTA IN ESERCIZIO, IL GASDOTTO CONSENTIRÀ L'INGRESSO IN ITALIA DI 10 MILIARDI DI METRI CUBI DI GAS NATURALE ALL'ANNO, CIRCA IL 15% DELLA QUOTA ATTUALE IMPORTATA. MA POTREBBE RALLENTARE LO SVILUPPO DELLE FER

DI ANTONIO MESSIA



TRACCIATO TAP (FONTE: [HTTPS://WWW.TAP-AG.IT](https://www.tap-ag.it))

Il gasdotto Trans Adriatic Pipeline (TAP) si farà, nonostante le promesse inconsapevoli (o consapevoli?) di una delle due Parti di Governo. Il gasdotto, che attraverso Grecia Settentrionale, Albania e Adriatico collegherà il Tanap (Trans Anatolian Pipeline) con il Sud Italia, alla fine del terzo trimestre del 2018 risulta completato per oltre l'80% (praticamente tutto tranne l'ultimo tratto sottomarino sino all'interconnessione con la rete a Melendugno, in Salento). Una volta in esercizio consentirà l'ingresso sul nostro territorio di 10 miliardi di metri cubi di gas naturale all'anno, circa il 15% della quota attuale importata (70 miliardi di metri cubi nel 2017). È già prevista la possibilità di ampliare in seguito l'intero tracciato sino a raddoppiarne la portata.

In parallelo al tratto sottomarino è programmata l'ultimazione dei lavori di adeguamento della rete nazionale (con riferimento alla zona di ricezione del gasdotto e non solo) al fine di gestire la quantità incrementale teoricamente prevista.

Non interessa in questa sede verificare la correttezza del complesso iter procedurale e progettuale dell'opera, avviato addirittura nel 2006, quanto capirne gli impatti a medio-lungo termine sul nostro sistema energetico.

Se il riferimento è la sostenibilità ambientale e lo sviluppo delle fonti rinnovabili, si tratta probabilmente della peggiore scelta possibile, a prescindere dalla dichiarata penale di 20 miliardi di euro in caso di marcia indietro.

OPERA STRATEGICA?

L'opera è stata venduta all'opinione pubblica come strategica, necessaria per diversificare le linee di importazione della materia prima-gas e, di conseguenza, ridurre il rischio politico e di mercato legato al suo approvvigionamento. Dunque l'investimento, sostenuto dal Governo Italiano, parrebbe giustificato dall'eventuale sconto (comunque complicato immaginare indicatori di redditività positivi in tali ipotesi) sul prezzo di acquisto del gas sul canale medio-orientale rispetto alle vie tradizionali.

NON È COSÌ

Il gasdotto non è realizzato con risorse pubbliche, ma da un consorzio di imprese private composto da sei soggetti:

- BP, oil major inglese (quota del 20%);
- Socar (20%), società azera impegnata nell'estrazione di idrocarburi;
- Snam (20%), il cui principale azionista è attualmente Cassa Depositi e Prestiti (circa il 30% del pacchetto azionario), cui compete anche l'adeguamento dell'infrastruttura nazionale;
- Fluxys (19%), operatore belga indipendente nel settore della trasmissione e distribuzione del gas;
- Enagas (16%), proprietario ed operatore della rete gas spagnola;
- Axpo (5%), major energetica svizzera.

Il Consorzio è responsabile dello sviluppo e dell'esercizio dell'infrastruttura di trasporto del gas dalla zona di confine tra Grecia e Turchia al Sud Italia; ultimata la realizzazione dell'opera,

TAP diventerà gestore del sistema di trasmissione (TSO), fornendo capacità di trasporto per consentire a shipper e produttori di commercializzare il proprio gas.

Non esiste alcun legame tra i soggetti che gestiscono il gasdotto e la proprietà del gas naturale trasportato (che fa capo al Consorzio Azero Shah Deniz), che ha direttamente finalizzato gli accordi di vendita con gli acquirenti europei.

Il recupero del capitale investito nella realizzazione dell'opera è legato esclusivamente all'utilizzo dell'infrastruttura, e dunque alla tariffazione del trasporto dei volumi richiesti.

In queste condizioni, non è verosimile ipotizzare che chi realizza l'opera non abbia richiesto garanzie sui flussi di gas previsti; considerate tipologia e dimensioni delle infrastrutture (di trasporto e distribuzione), per le quali usualmente si considera un periodo di ammortamento di 50 anni, plausibile al contrario che ai soggetti investitori sia stato garantito un determinato, adeguato livello di impiego della linea per almeno 25-30 anni.

STRATEGIA ENERGETICA A RISCHIO

Nulla da dire dal punto di vista delle imprese del Consorzio, il cui obiettivo è proteggere ed opportunamente remunerare il capitale investito; gravemente colpevole invece, nel caso, il comportamento della controparte pubblica, che in funzione dell'opera condiziona la propria politica energetica per un orizzonte temporale così ampio. Al termine del quale, nei Paesi più avanzati, con ogni probabilità volgerà al termine la transizione verso la definitiva diffusione delle fonti rinnovabili, laddove in Italia si starà ancora ragionando su come utilizzare la quantità di gas proveniente dalle varie direttrici di approvvigionamento. A rileggerla ora, anche la Strategia Energetica Nazionale dello scorso anno pare scritta in funzione del TAP, completamente appiattita sul gas (e chiusa alle alternative rinnovabili) per quanto riguarda la copertura del fabbisogno termico. Difficile, coraggioso, quasi rivoluzionario provare a capovolgere la visione, cominciando innanzitutto a studiare ed adattare al nostro tessuto di consumo i modelli più avanzati che ci circondano.



GISTASOLAR®

**PRODUCER OF
POLYCRISTALLINE AND MONOCRISTALLINE
PHOTOVOLTAIC MODULES**

www.gistasolar.com



TUV NORD



VISSMANN: TRADIZIONE E INNOVAZIONE NELLA SEDE DI ALLENDORF

DAL 1937 NEL PICCOLO PAESE TEDESCO L'AZIENDA PRODUCE SOLUZIONI PER IL RISCALDAMENTO DI ABITAZIONI E INDUSTRIE. CON UN'ATTENZIONE SEMPRE CRESCENTE ALL'IMPATTO AMBIENTALE DEI PROCESSI DI PRODUZIONE. COME DIMOSTRA LA PRESENZA DI UN PARCO FOTOVOLTAICO DA CIRCA 2 MW, DI UNA CENTRALE TERMICA E DI UN IMPIANTO A BIOMASSE



Il riscaldamento, ad Allendorf, è una questione di famiglia. Il piccolo paese tedesco situato nel land dell'Assia, sul fiume Eder, ospita infatti dal 1937 lo stabilimento di Viessmann, gruppo a conduzione familiare attivo dal 1917 nella produzione di sistemi per il riscaldamento, condizionamento, refrigerazione e produzione di acqua calda sanitaria.

Allo stesso tempo, Viessmann ricopre un ruolo da protagonista per l'economia locale: infatti, la maggior parte dei 5.700 abitanti di Allendorf lavora all'interno dello stabilimento.

Una vera e propria cittadella del lavoro, dotata di aeroporto privato, dove tradizione ed innovazione si confrontano quotidianamente per rispondere in maniera efficace alla richiesta di prodotti sempre più efficienti tra cui caldaie a condensazione, pompe di calore, moduli fotovoltaici e collettori termici.

Oggi Viessmann è presente in 74 Paesi a livello globale e conta 12mila dipendenti in tutto il mondo. Il fatturato nel 2017 è stato di 2,3 miliardi di euro, valore che nel 2018 dovrebbe crescere del 5%.

Tra le 120 filiali a livello globale, il gruppo è presente anche in Italia, a Pescantina, in provincia di Verona, dove sono presenti gli uffici e un vero e proprio showroom con tutti i migliori prodotti.

SU MISURA

Lo stabilimento di Allendorf ospita le linee produttive del gruppo, che ogni giorno producono una vasta gamma di generatori di calore da 1 a 120.000 kW per tutti gli ambiti di applicazione. Dall'abitazione mono o bifamiliare ai grandi complessi residenziali, dagli edifici commerciali e industriali alle reti di teleriscaldamento locali, la gamma del gruppo tedesco è studiata per rispondere ad ogni specifica esigenza. Le soluzio-

I NUMERI DI VISSMANN NEL MONDO

ANNO DI FONDAZIONE: 1917

DIPENDENTI NEL MONDO: 12.100

FATTURATO 2017: 2,3 MILIARDI
DI EURO

PREVISIONI FATTURATO 2018:
2,4 MILIARDI DI EURO (+5%)

PAESI DI RIFERIMENTO: 74

FILIALI: 120

**STABILIMENTI PRODUTTIVI
NEL MONDO:** 23

QUOTA EXPORT: 55%

ni proposte includono caldaie a condensazione murali e a basamento, gruppi di cogenerazione, pannelli solari per la produzione di acqua calda sanitaria, pannelli fotovoltaici, caldaie a legna e pellet, pompe di calore per lo sfruttamento del calore della terra, dell'acqua di falda o dell'aria ambiente. Recentemente l'azienda ha introdotto anche una gamma di condizionatori per soddisfare tutte le esigenze di climatizzazione della propria clientela.

Inizialmente, tutti i prodotti Viessmann avevano caratteristiche standard, principalmente legate alle esigenze del mercato tedesco. Ma nel tempo Viessmann ha deciso di produrre le proprie soluzioni tenendo in considerazione aspetti tra cui luogo di installazione, tipologia delle abitazioni, fascia climatica, normative locali.

In questo modo la quota dei prodotti esportati è cresciuta, e oggi ammonta a circa il 55%.

C'è un altro plus. Tutti i prodotti vengono migliorati costantemente grazie alle indicazioni e ai suggerimenti di tutto il team Viessmann. Indicazioni che hanno portato alla realizzazione di soluzioni in grado di consumare meno, abbattere l'impatto ambientale, ridurre la rumorosità e garantire maggiore durata.

RICERCA AL CENTRO

Gran parte delle indicazioni su come ottimizzare e ampliare la gamma giungono dal Polo Tecnologico, inaugurato lo scorso aprile 2017. Si tratta di uno dei più grandi investimenti nella storia del gruppo, per un totale di 50 milioni di euro. Nella nuova "fucina dell'innovazione", situata all'interno degli stabilimenti di Allendorf su una superficie di 11mila metri quadrati, vengono sviluppati nuovi generatori di calore a elevata efficienza energetica e con basse emissioni inquinanti.

Accanto alle caratteristiche di funzionamento dei sistemi di riscaldamento, il focus della ricerca è legato anche alla digitalizzazione. Nessun prodotto perciò uscirà dal Polo Tecnologico senza una dotazione di funzioni digitali, che comprendono interfacce di comunicazione, app per smartphone e tool di assistenza o diagnostica.

Il Polo dispone complessivamente di 110 banchi prova per una potenza termica complessiva fino a 1,5 MW. Tutte le postazioni si prestano a un utilizzo altamente flessibile, per consentire spe-



I NUMERI DEL POLO TECNOLOGICO

SUPERFICIE: 11MILA METRI QUADRATI

DIPENDENTI DEL POLO: 160

INVESTIMENTO NELLA STRUTTURA: 50MILIONI DI EURO

SISTEMI DI RISCALDAMENTO CHE POSSONO ESSERE TESTATI CONTEMPORANEAMENTE: 110

CELLE CLIMATICHE PER I TEST: 12



I NUMERI DELLO STABILIMENTO DI ALLENDORF

DIPENDENTI: 4.600

SUPERFICIE: 40MILA METRI QUADRATI

rimentazioni nell'ambito dell'intero portfolio Viessmann. È possibile l'utilizzo di 20 tipologie diverse di gas, così come la simulazione di situazioni ambientali estreme. Dodici celle climatiche consentono infatti di testare il funzionamento con temperature da -45 a +50 °C e con un'umidità relativa compresa tra il 25 e il 90%. Il centro di Ricerca e Sviluppo occupa 160 persone: circa 100 dipendenti sono impiegati costantemente ai banchi prova, nelle postazioni per i test e nei laboratori. Altri 60 posti di lavoro sono disponibili poi nelle aree di progettazione, design e realizzazione del prodotto per la collaborazione con altri reparti, partner o clienti. Nel Polo Tecnologico lavorano team di ingegneri, tecnici,


meccatronici, progettisti, personale di laboratorio, product manager e sviluppatori di software.

COPERTURA DA FER

Viessmann ha introdotto modalità operative grazie alle quali tutto il processo, dai test alla produzione, fino alla gestione logistica, sono a basso impatto ambientale.

Per questo il gruppo ha dotato la sede delle migliori tecnologie per coprire una parte consistente dei consumi con impianti da fonti rinnovabili.

Ad aprile di quest'anno, ad esempio, è en-

trato in funzione un parco fotovoltaico da 1,8 MWp, realizzato nelle vicinanze dei parcheggi della sede. La centrale conta oltre 7.400 moduli Viessmann, che coprono una superficie di 45mila metri quadrati. Il 90% dell'energia prodotta è autoconsumata dall'azienda. Inoltre, l'impianto fotovoltaico serve ad alimentare le colonnine di ricarica per veicoli elettrici. Attualmente ce ne sono dieci, ma il numero è destinato a crescere. Il gruppo vanta anche una centrale a biomasse all'interno del polo produttivo e un impianto a biogas nelle vicinanze della sede. Anche su quest'ultima, è installato un impianto fotovoltaico da 36 kWp. 



NEI PRESSI DELLO STABILIMENTO DI ALLENDORF È STATO INSTALLATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 1,8 MWp, COSTITUITO DA OLTRE 7MILA MODULI

Grazie!

Siamo vicini alla conclusione del 2018. Ringraziamo i nostri lettori, che anche quest'anno ci hanno seguito con fedeltà e attenzione. Un ringraziamento particolare va a chi ha scelto SolareB2B per i suoi investimenti in comunicazione, contribuendo a fare ancora più grande e autorevole questa rivista

Smart Heating Hoval
Il condimento digitale che prevede il tempo di domani!
Fino al 15% di extra risparmio energetico grazie alla regolazione integrata e predittiva



Hoval

- Gestione del comfort autonoma
- Riscaldamento e raffrescamento individuale
- Qualità dell'aria garantita con un click

ABB

Più potenza per i loro bisogni, più energia per il tuo futuro.
REACT 2, la soluzione fotovoltaica per impianti residenziali



Scopri il canale Webinar di BayWa r.e.

#rethinkyourknowledge

Visita il sito web per iscriverti al Webinar di BayWa r.e. solar-distribution.baywa-re.it



NON POSSIAMO PREVEDERE IL FUTURO MA LO POSSIAMO INVENTARE


DA OLTRE 15 ANNI CONTACT ITALIA OFFRE SOLUZIONI DI MONTAGGIO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI



Scopri il modo più smart di prendere il sole

e-on

A partire da 75€ al mese*



CONSORCIO ECO-PV
Recycling PV Market

La rivoluzione del riciclo del pannello fotovoltaico è in arrivo



ECOEM

IL TUO PARTNER PER IL RICICLO

Chiedi la tua previsione, installazione e distribuzione del pannello. Riceverai il tuo Certificato ECOEM.



ELFOR

IL TUO PARTNER PER L'ENERGIA RINNOVABILE

Assistenza completa, dal dimensionamento alla logistica



IL FUTURO CI APPARTIENE

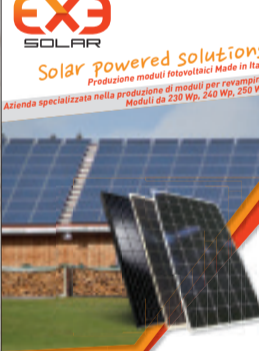
ENERGIEVEREAS PROGETTA SOLUZIONI ENERGETICHE INNOVATIVE PER I TUOI PROGETTI FOTOVOLTAICI



EX3 SOLAR

Solar powered solutions
Produzione moduli fotovoltaici Made in Italy

Azienda specializzata nella produzione di moduli per fotovoltaico
Moduli da 250 Wp, 240 Wp, 230 Wp



CONSOLIDA LA TUA INDIPENDENZA ENERGETICA

UPS | LIFE | INVERTER

Serie ET
Accumulatore di Energia
5kW / 8kW / 10kW

Serie ES
Inverter Solare
3.7kW / 5kW

Serie SBP
Inverter con conversione in AC
3.7kW / 5kW



ENERGIA PIÙ INTELLIGENTE PER UNA VITA MIGLIORE

Monitora l'efficienza dei tuoi impianti fotovoltaici. Soluzione smart e facile da installare. Soluzione smart e facile da installare.

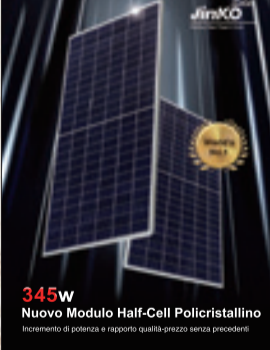


INGEREV

Gamma completa di stazioni di ricarica per veicoli elettrici
Migliaia di punti di ricarica installati in tutto il mondo



345W
Nuovo Modulo Half-Cell Policristallino
Incremento di potenza e rapporto qualità-prezzo senza precedenti



Sunny Boy Storage 2.5/3.7/5.0/6.0

L'INDIPENDENZA CHE CERCAVI

Assistenza sempre garantita grazie all'energia solare, oggi, domani e nel prossimo futuro



Solar-Log WEB Enerest™ - oltre il monitoraggio



Super Solar

ENERGIA INTELLIGENTE, DETTAGLIATA E PERSONALIZZATA



voltalia

Improve global environment Foster local development



Non è solo una batteria.

ACharge
Peak Shaving
Alerta Meteo
Production e Control



Esenergetica

Il potere della collaborazione



Panasonic

Più potenza su qualsiasi tetto

Il potere della collaborazione



QUALITÀ SUPERIORE "MADE IN GERMANY"

IL NUOVO SOLAREB2B SUNHOUSE BOON PRODUCT CLEAR



solaren recruiting - Cerchiamo nuove talenti per il tuo futuro! **solaren** è un'azienda innovativa e dinamica che cerca persone che vogliono crescere e imparare.



Ancora in Italia più carichi che mai

RECICLARE I PANNELLI SOLARI





AERCOMPACT®
Pannello in Italia
STRUTTURE più LEGGERE per IMPIANTI più SICURI

SOLAR EASTMOUNT
SOLUZIONE DI MONTAGGIO BISOLO EASTMOUNT ALU BASE
Una scelta di qualità ancora per 1000 giorni!

GAMMA ADVANCE
EFFICIENTI. POTENTI. SILENZI.
Chaffoteaux

ENERCON
SOLARE
SOLARE
SOLARE

FIMER
Energy in Motion
#energymotion
Dall'esperienza nella energia rinnovabile, nasce il tuo Energy partner per la massima efficienza. Un'esperienza che nasce per te, con il tuo modo di vivere.

ENERGIA SOLARE
Sotto una nuova luce
FINO A 365 WATT

MARCHIOL
I migliori brand del fotovoltaico ti trovi da
Chiamaci subito per scoprire
L'OFFERTA DEL MESE
in collaborazione con
#MARCHIOL

solarEDGE
1° Inverter al Mondo con Caricabatterie per Veicoli Elettrici
Ricarica 2.5 volte più rapida
Caricabatterie disponibile anche in versione stand-alone

solis
SOLARE
SOLARE
SOLARE

SONEPAR ITALIA
ENTRA ANCHE TU NELL'UNIVERSO DIGITALE DI SONEPAR ITALIA
Il tuo modo di vivere il fotovoltaico è diverso. È moderno. È innovativo. È sicuro. È a portata di mano. È a portata di clic.

Sun-Earth
Il fotovoltaico dal 1978

SOL BALLAST
Nuovo sistema Connect
FORZA E VELOCITÀ!

Senergy
CON NOI PUOI DORMIRE SONNI TRANQUILLI
25 ANNI DI ESPERIENZA
25 ANNI DI GARANZIA
MADE IN ITALY DAL 1978

SOLARE
SOLARE
SOLARE

INVERTER
INVERTER
INVERTER

AEG
ENTRA NEL FUTURO DEL FOTVOLTAICO
100% IN ITALIA

Worry-free Solar Assets
A partire dal 2006
il tuo modo di vivere il fotovoltaico è diverso. È moderno. È innovativo. È sicuro. È a portata di mano. È a portata di clic.

ATAG
HybridOne
IL SISTEMA MODULARE INTELLIGENTE MULTIFUNZIONE

COENERGIA
renewable energy distribution
dal 1978 al 1980 siamo presenti e
siamo sempre
#COENERGIA

ECOWAY
SOLARE
SOLARE
SOLARE

ZHERO
Zhero System
1 Mission - 0 Emission
• Sistema energy storage "All in one"
• Batterie al litio 100% green
• 100% made in Italy
• Garanzia 10 anni

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

Growatt
SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

KIOTO SOLAR
Fotovoltaico
Made in Austria
45 anni esperienza

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

PV Shield
LA PROTEZIONE PER IL TUA SOLARE
DIVENTA PARTNER

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

PM Service
Non perdete la presentazione
dei nuovi moduli NST
5 busbar che saranno
disponibili nelle versioni
poli e monocristallino

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

VARTA
VARTA Accumulo di energia
VARTA PULSE
Storage innovativo All-in-One

VPSOLAR
MODULI FOTOVOLTAICI
DISTRIBUTORE EGS di prodotti e sistemi energetici delle migliori marche

SOLARE
SOLARE
SOLARE

X-Win S.r.l.
Leader nella distribuzione di componenti per la costruzione di Impianti Fotovoltaici e sistemi per l'autoconsumo e l'accumulo di energia.

WhatSun
SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SALARE TERMICO
1. costo accumulatore di 10.000 €
2. costo PAGA la differenza
3. risparmio annuo € 3.500
4. costo in caso di SUPER AMMORTAMENTO DEL 130%
5. GARANZIA a PROROGA RITARDATA DI 10 ANNI

4-noks
Abbiamo un sogno:
100% autocostruzione fotovoltaica
Nella realtà di come stanno...

enerklima
SOLARE
SOLARE
SOLARE

EB
SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

Higeco More
IL PARTNER IDEALE PER
EPC CONTRACTOR
IPP E FONDI D'INVESTIMENTO

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

RESOL
SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

Security Trust
SOLARE
SOLARE
SOLARE

Savgr
SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

GISTAR
SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

aleo
SOLARE
SOLARE
SOLARE

Milk
SOLARE
SOLARE
SOLARE

enerpoint
SOLARE
SOLARE
SOLARE

REGALGRID
SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

SOLARE
SOLARE
SOLARE

Buon Natale



WARIS

L'ENERGIA SOLARE
CON WARIS È MIGLIORE!

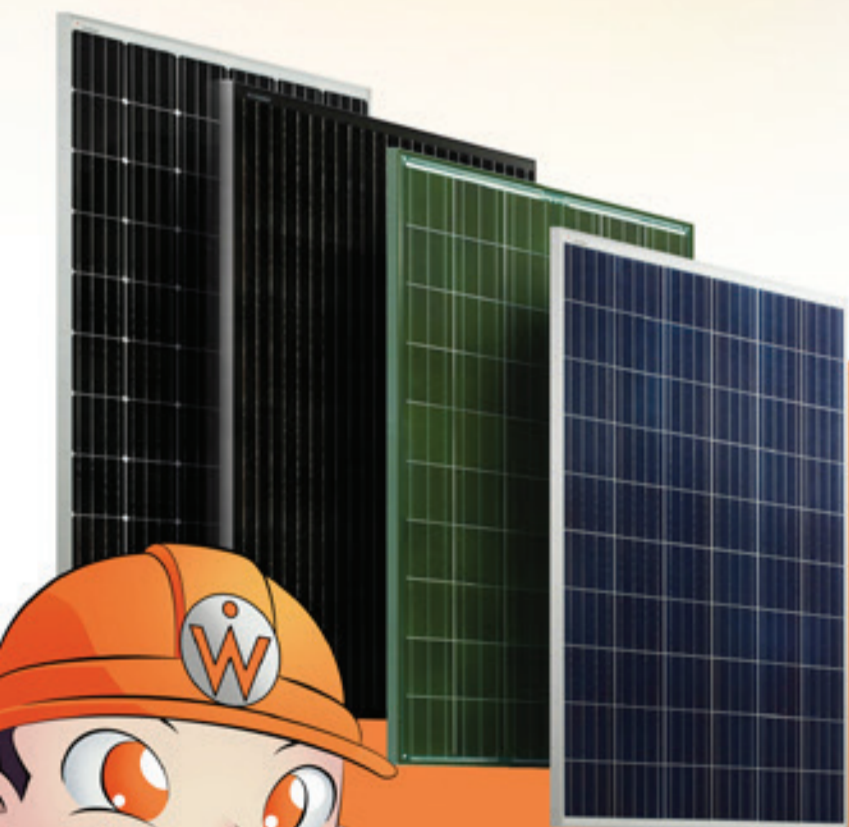


- Produzione di moduli fotovoltaici Made in Italy.
- Standard - total black - solrif.
- A richiesta custom per revamping.

Tolleranza positiva -0/+5 Wp

20 ANNI Garanzia sul prodotto

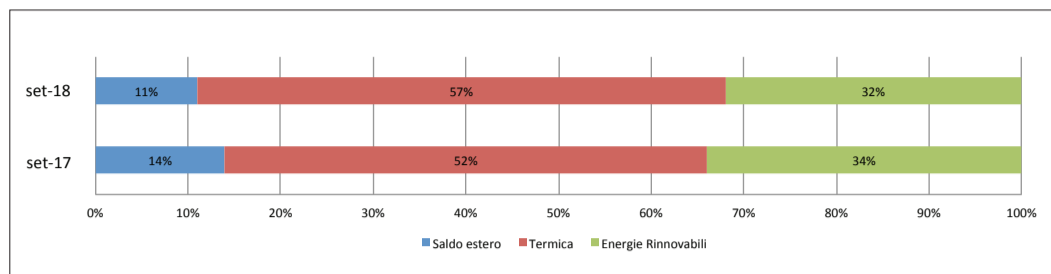
Resistenza a vento e neve



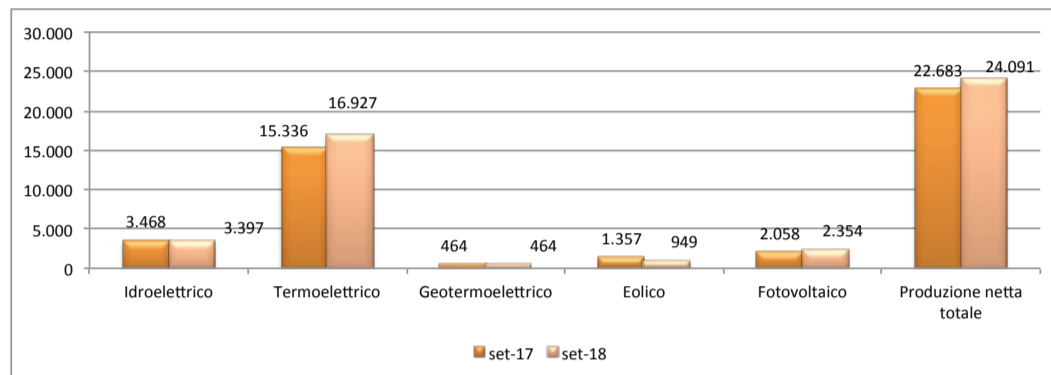
WARIS
Via Primo Maggio, 1 - Storo (TN) Italia
www.waris-solar.it - info@waris-solar.it
Tel. (+39) 0465 621 215 | (+39) 0465 898 035 | (+39) 0465 898 036

Numeri e trend aggiornamento al 31 ottobre 2018

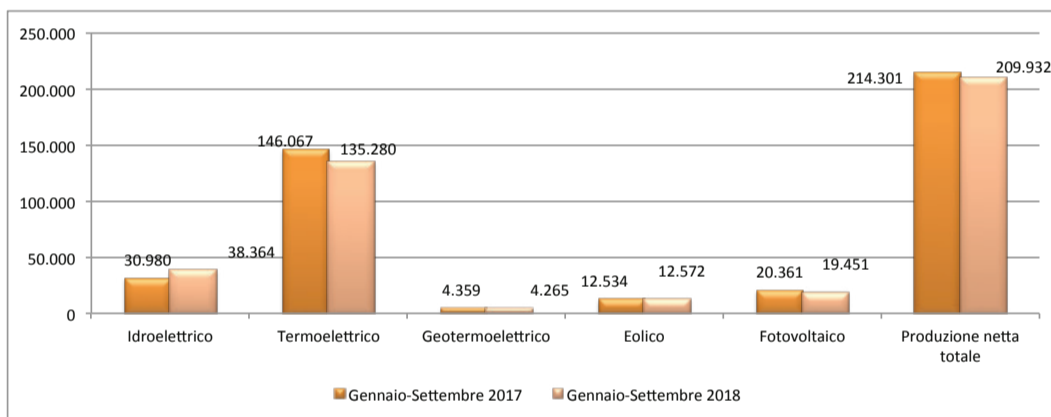
Composizione fabbisogno



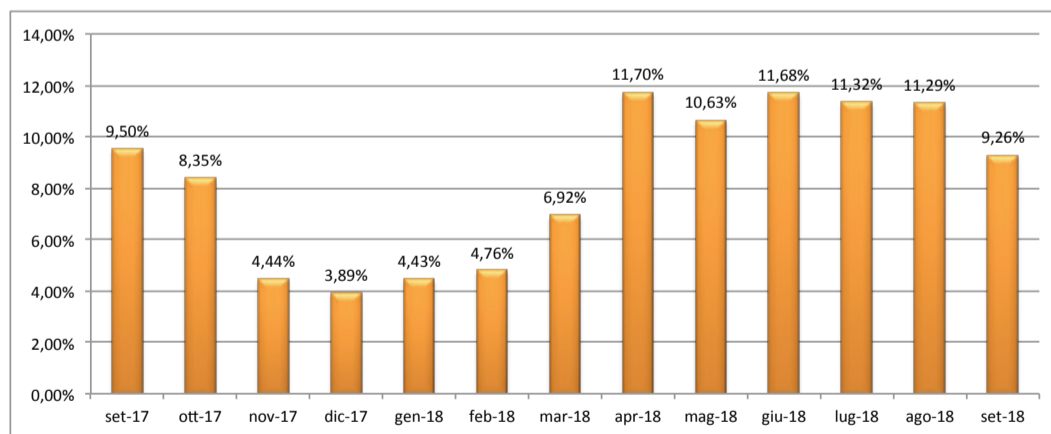
Mese di settembre: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



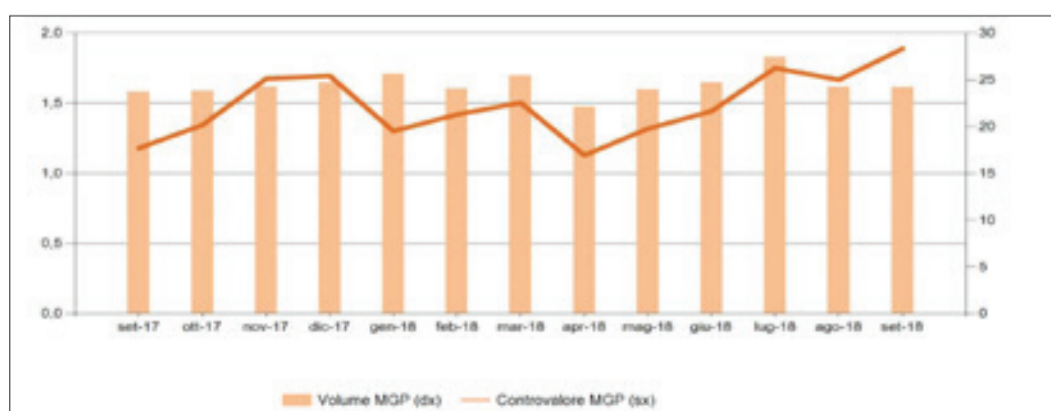
Gennaio-Settembre: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima Controvalore e volumi



FONTE: TERNA



Solar powered solutions

Produzione moduli fotovoltaici Made in Italy

Azienda specializzata nella produzione di moduli per revamping.
Moduli da 230 Wp, 240 Wp, 250 Wp



www.exesolar.com

Super Solar



CONTO ENERGIA TERMICO
DETRAZIONE FISCALE

Sistemi solari termici



BOLLETTA ZERO
FINO A 10 ANNI

Impianti fotovoltaici