

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



Fai diventare i tuoi clienti veri e propri Energy Influencer con il programma **sonnenAmbassador**. Loro avranno ancora più energia per la loro casa e tu sempre più clienti. Diventa **Partner esclusivo sonnen** e scopri di più!

Vuoi maggiori info? Scrivi a: vogliosonnen@sonnen.it

PRIMO PIANO / PAG. 22



COSÌ LE BANCHE SUPPORTANO IL FV

Sono tanti gli istituti di credito italiani che sostengono il mercato del fotovoltaico con una serie di strumenti finanziari sviluppati per privati e imprese. Tra questi, diverse tipologie di mutui studiati appositamente per interventi di efficientamento. E non mancano iniziative per gli installatori.

MERCATO / PAG. 40



CAPACITÀ PRODUTTIVA: PIANI DI ESPANSIONE

I big player dell'industria del fotovoltaico hanno annunciato piani di crescita delle linee produttive che interesseranno tutta la catena del valore. I frutti di queste iniziative potrebbero vedersi nei prossimi anni: complessivamente, sono previsti 500 GW di nuova capacità produttiva tra lingotti, wafer, celle e moduli a livello globale.

MERCATO / PAG. 42



STORAGE: LE NOVITÀ MUOVONO IL MERCATO

I sistemi di accumulo si presentano oggi con una serie di funzioni ancora più smart: cicli di carica e scarica estesi, display ancora più grandi per offrire al cliente informazioni chiare ed esaustive e funzioni di back-up smart: ecco le innovazioni tecnologiche e le novità di prodotto per il 2020.



VELOCITÀ E SEMPLICITÀ: COSÌ SI FIDELIZZA IL CLIENTE

INTERVISTA A GIOVANNA SALEMI, RESPONSABILE MARKETING E COMMERCIALE DI SUN BALLAST

LA RIVOLUZIONE DEI CONTATORI 2G

IN ITALIA È PREVISTA LA SOSTITUZIONE DEI CONTATORI CON DISPOSITIVI SMART, CHE POTRANNO COMUNICARE I DATI SU CONSUMO E PRODUZIONE OGNI QUARTO D'ORA, E CHE FAVORIRANNO COMUNITÀ ENERGETICHE E AGGREGATORI

NEL 2019 INSTALLATI IN ITALIA 737 MW

IL BOOM REGISTRATO NEL MESE DI DICEMBRE, CON 179,5 MW DI NUOVI IMPIANTI, HA SPINTO LA POTENZA INSTALLATA A +69% RISPETTO AL 2018

SOLAREB2B COMPIE 10 ANNI

A MAGGIO 2010 VENIVA DISTRIBUITO IL PRIMO NUMERO DELLA RIVISTA TRA I PADIGLIONI DI SOLAREXPO, A VERONA. È STATO L'INIZIO DI UNA STORIA ARRIVATA SINO AD OGGI, SEMPRE AL SERVIZIO DEL MERCATO



dry-tech® per la green energy



igubal® ESQM

Supporti orientabili igubal®

- Versione scomponibile
- Montaggio semplificato su tubi quadrati
- Lunga durata d'esercizio sotto carichi elevati



iglidur® GFM

Cuscinetti iglidur® G

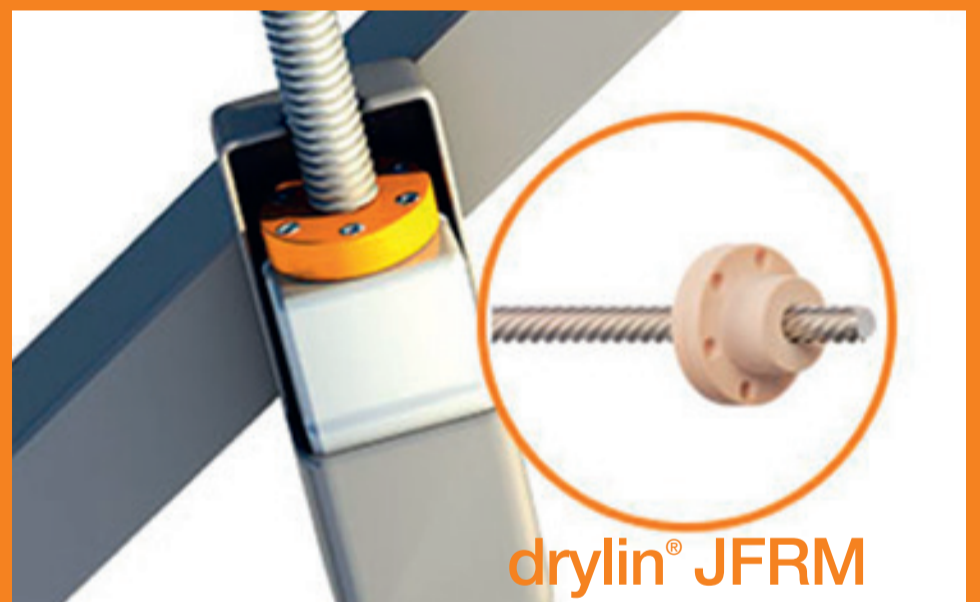
- Elevata durata d'esercizio
- Autolubrificanti ed esenti da manutenzione
- Funzionamento silenzioso, senza corrosione



iglidur® JSM-S

Personalizzato: gusci autolubrificanti in iglidur® J

- Eccellenti proprietà per l'utilizzo con alberi in acciaio zincato
- Senza effetto stick slip



drylin® JFRM

Tecnologia drylin® per madreviti

- Funzionamento a secco
- Resistenti allo sporco
- Forme e dimensioni anche a richiesta



Resistenti ai raggi UV, esenti da lubrificazione e manutenzione ● Funzionamento silenzioso e attrito costante ● Basso coefficiente d'attrito grazie alle materie plastiche tribologicamente ottimizzate ● Soluzioni compatte ideali per spazi ridotti ● Resistenza a polvere, sporcizia e corrosione ● Elevata durata d'esercizio ● Economici ● Più di 18 anni di esperienza nel settore solare

igus® srl
Via delle Rovedine, 4
23899 Robbiate (LC)

Tel. 039 59 06 1
Fax 039 59 06 222
igusitalia@igus.it

igus®.it
motion plastics® ... for longer life



Conta su di noi per un futuro solare



Abbiamo una delle più ampie gamme di inverter fotovoltaici sul mercato e come player globale, offriamo ai nostri clienti una rete di assistenza dedicata. La nostra partnership con voi, ci spinge ad evolvere e a continuare a fornirvi la tecnologia e i servizi su cui potrete contare negli anni a venire. Se volete sapere cosa ci riserverà il domani, contate su di noi per un futuro solare.

fimer.com



VUOI INCREMENTARE LE VENDITE CON PRODOTTI TOP? DIVENTA PARTNER LG

ALCUNE BUONE RAGIONI PER SCEGLIERE LG SOLAR

UN MARCHIO FORTE, NOTO AGLI UTENTI FINALI

Un **marchio globale come LG**, rispetto a molte altre aziende che producono unicamente moduli solari, risulta più noto e familiare.
-> vi facilita la vendita

UN GARANTE AFFIDABILE

LG Electronics vanta un **fatturato di 55,4 miliardi di dollari** (2017) e oltre **60 anni di attività ed esperienza**: un garante forte. Per i moduli solari, LG offre una garanzia di 25 anni su prodotto e prestazioni.
-> offre a voi e ai vostri clienti sicurezza a lungo termine

ALTA QUALITÀ DEI PRODOTTI

I moduli solari LG Electronics sono prodotti in base a severi criteri e sottoposti a test di qualità che vanno ben oltre i requisiti delle norme IEC. Per questo, LG soddisfa i principali criteri di scelta dei moduli solari: **qualità, affidabilità e durata**.
-> la vostra reputazione ne beneficia in modo duraturo

REFERENTI REGIONALI

I referenti LG Electronics sono presenti in tutta Europa, **parlano la vostra lingua** e rispondono alle vostre richieste rapidamente e con grande competenza.
-> comunicazione semplice e rapida

MODULI AD ALTE PRESTAZIONI

LG Electronics sviluppa e produce esclusivamente moduli ad alte prestazioni, ossia con il massimo rendimento solare per superficie, e una **potenza fino a 375 Watt (60 celle)**.
-> la soluzione ottimale per i vostri clienti

OGGI E DOMANI. IL 2019 E DIECI ANNI FA.

DI DAVIDE BARTESAGHI

Quante cose ci sarebbero da dire in questi tempi di emergenza sanitaria, lockdown e prove generali di ripartenza...

Ma, tagliamo corto e concentriamoci su due importanti novità e su un terzo argomento che collochiamo in fondo a questo spazio e che ci riguarda proprio da vicino.

La prima cosa da segnalare è il terremoto che si è verificato nel mondo delle fonti fossili.

La domanda di petrolio è crollata, assieme ai prezzi. Nonostante un significativo taglio della produzione, si sono accumulate enormi quantità di greggio invendute spingendo a metà aprile i produttori statunitensi a vendere in negativo, cioè a pagare i compratori. Non era mai successo prima nel settore oil.

Guardando al futuro, non è facile prevedere quali saranno le conseguenze di questo scenario. Le difficoltà del settore petrolifero potrebbero accelerare il processo di transizione energetica verso le nuove fonti rinnovabili, ma non sono esclusi colpi di coda legati a un minor costo dell'energia e del carburante da fonti fossili. Ad esempio, quanto incideranno queste dinamiche nel confronto tra la nuova mobilità elettrica e quella tradizionale che potrà avvantaggiarsi di un prezzo del carburante concorrenziale? E quanto resterà forte la spinta al risparmio energetico in presenza di prezzi dell'energia più bassi?

Il secondo punto che vorremmo sottolineare riguarda la potenza fotovoltaica installata nel 2019. In tutto sono 737 MW (+69%), molto più di quei 600-650 MW che il mercato si aspettava all'inizio dello scorso anno. Al raggiungimento di questo risultato ha dato un contributo importante un mega impianto da 86 MW allacciato a dicembre in provincia di Foggia. Ma anche senza questa potenza aggiuntiva straordinaria, il risultato sarebbe stato comunque più che positivo, fermandosi a un più che rispettabile +49%. In realtà quel mega impianto non è un elemento estraneo al sistema fotovoltaico italiano: la road map di progetti per installazioni utility scale è molto ricca e verrà alla luce nel prossimo futuro, nonostante i ritardi imposti dall'emergenza sanitaria attuale.

Ma non si vive di soli grandi impianti. Il residenziale ha mostrato un ottimo dinamismo sulle taglie 3-6 kWp e anche fino a 10 kWp. Bene le taglie commerciali e industriali, che mostrano un trend di crescita omogeneo ed equilibrato, compreso nel canale +15% / +30%.

Insomma, sono segnali importanti, che dicono quanto sia forte e consolidata la spinta interna al settore del fotovoltaico. E fanno ben sperare per una sana ripartenza dopo il lockdown.

Concludiamo con un anniversario: esattamente 10 anni fa nasceva SolareB2B. Lo ricordiamo in un articolo all'interno a pag. 34.

Qui ci limitiamo a ringraziare tutti voi lettori per la fedeltà con cui ci avete seguito, per il sostegno che ci avete dato e anche per le critiche che non ci avete fatto mancare e ci hanno permesso di continuare a migliorarci con l'obiettivo di essere uno strumento utile al mercato.

Grazie, grazie, grazie.

SOMMARIO

QUANDO LE BANCHE STRIZZANO L'OCCHIO AL SOLARE

In questi anni il mondo del credito è tornato a guardare con interesse al fotovoltaico. Sul mercato esistono molti prodotti finanziari per sostenere sia i privati sia le imprese. Molto differenziati le valutazioni da istituto a istituto. Ad esempio c'è chi finanzia solo progetti realizzati con determinati brand di moduli e inverter. Ma soprattutto ci sono banche che offrono strumenti ad hoc per gli installatori

PAG. 24

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 6

NEWS PAG. 16

COVER STORY

Velocità e semplicità: così si fidelizza il cliente

Intervista a Giovanna Salemi PAG. 18

ATTUALITÀ

Un successo lungo 10 anni PAG. 22

Contatori 2G: una rivoluzione energetica PAG. 32

Nel 2019 in Italia nuova potenza FV a 737 MW (+69%) PAG. 37

Il crollo del prezzo del petrolio: che impatto sul green business? PAG. 53

Green Jobs: opportunità e prospettive PAG. 58

Sostenibilità e inclusione PAG. 59

MERCATO

Capacità produttiva moduli: nuovi piani di crescita PAG. 40

Storage: l'innovazione corre. E guarda sempre più alla rete PAG. 42

APPROFONDIMENTI

CEI 0-21 e 0-16: nuove versioni a ottobre PAG. 52

Covid-19 e crollo dei consumi: rischi e opportunità PAG. 54

Spagna: il rinascimento del FV PAG. 56

CONTRIBUTI

9 proposte per rilanciare l'economia italiana con il FV PAG. 61

CASE HISTORY

Impresa bresciana ammortizza investimento in soli 4 anni PAG. 57

COMUNICAZIONE AZIENDALE

Key Energy 2020: dove l'energia incontra il futuro PAG. 62

Bisol Group e Signis Services Rome: pronti al cambiamento PAG. 63

La stazione di ricarica per veicoli elettrici Chint Cep PAG. 70

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

News PAG. 64

NUMERI E TREND PAG. 71

DATI & PREVISIONI PAG. 72

CRONOLOGIA ARTICOLI PAG. 74

MAGGIO 2020

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, Monica Viganò

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 XI - n.5 - maggio 2020
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 28 aprile 2020

 EDITORIALE
FARLASTRADA

TL-XE

L'evoluzione digitale dell'inverter



Monitoraggio autoconsumo utenza
Scaricatori DC in classe II inclusi
Pilotaggio carichi ausiliari



10 anni di garanzia

PERSONE&PERCORSI

FIMER: ALESSIO FACONDO NOMINATO AD; A FILIPPO CARZANIGA LA PRESIDENZA



FILIPPO CARZANIGA, PRESIDENTE

ALESSIO FACONDO, AMMINISTRATORE DELEGATO

Il consiglio di amministrazione del gruppo Fimer ha annunciato la nomina di Alessio Facondo a nuovo amministratore delegato della società a partire dal 1° aprile 2020. Filippo Carzaniga diventa presidente e membro del consiglio di amministrazione di Fimer. Prima di entrare a far parte del gruppo, Alessio Facondo ha rivestito ruoli manageriali in aziende tra cui Alenia SpA, e ha guidato, nelle vesti di amministratore delegato, AgustaWestland SpA e la divisione Aerostrutture di Leonardo Finmeccanica SpA.

«Sono orgoglioso di entrare a far parte di Fimer subito dopo l'acquisizione dell'attività di ABB nel settore degli inverter solari», spiega Alessio Facondo. «Si tratta di una nuova ed entusiasmante sfida con molte opportunità di crescita in un settore fantastico e in un mercato in continua evoluzione. Insieme a Filippo Carzaniga riprogetteremo la nuova Fimer, prendendo il meglio dal forte patrimonio dell'azienda e dalla presenza e struttura globale della divisione appena acquisita. Metteremo tutto il nostro impegno nella creazione di sinergie e faremo leva sulle opportunità di mercato per diventare protagonisti di rilievo del settore».

Infine, il consiglio di amministrazione ha annunciato le seguenti nomine: Carlo Corollo, chief people officer a partire dal 1° marzo 2020, e Corrado Cusaro, che da dicembre 2019 è il nuovo group chief financial officer.

LUCA MONTANARI E ANTONINO COCCIA ENTRANO NEL TEAM ITALIANO DI SUNGROW



LUCA MONTANARI, SALES ENGINEER ITALY

ANTONINO COCCIA, KEY ACCOUNT MANAGER ITALY

Sungrow Italia dà il benvenuto a due nuovi profili. Luca Montanari ha assunto l'incarico di sales engineer Italy. Con più di 12 anni di esperienza nel settore degli inverter fotovoltaici, Montanari ha lavorato nel settore della distribuzione, sia come tecnico sia come commerciale. Prima di passare in Sungrow, dove sarà responsabile dell'attività di

distribuzione, contribuendo allo sviluppo di una solida rete di installatori e di distribuzione, Montanari ha lavorato nove anni in Coenergia. Antonino Coccia, invece, è il nuovo key account manager Italy. Coccia, che prima di Sungrow ha lavorato nove anni in Altran Italia, ha 13 anni di esperienza nel settore delle energie rinnovabili, e conosce a fondo l'industria energetica italiana, in particolare i settori delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica: ha lavorato come consulente esperto per diversi EPC italiani e conosce sia gli aspetti economici sia il processo di progettazione, autorizzazione e costruzione di impianti fotovoltaici. Infine Matteo Rocchetto, product manager Italia, dal 1° aprile è il product marketing manager Europa. Rocchetto opererà direttamente dalla sede di Monaco di Baviera, per gestire a livello europeo tutto ciò che riguarda il marketing di prodotto.

BRUNO REBOLINI (PV CYCLE) ELETTO PRESIDENTE DEL CENTRO DI COORDINAMENTO RAEE



Bruno Rebolini, country manager di Pv Cycle Italia Consorzio, è il nuovo presidente del Centro di Coordinamento Raee per il biennio 2020-2022. Rebolini è stato nominato lo scorso 22 aprile dal comitato esecutivo, anch'esso totalmente rinnovato.

Il manager sostituisce in questo incarico Giorgio Arienti, direttore generale di Ecodom. Rebolini, 60 anni, è laureato in Ingegneria nucleare al Politecnico di Milano, ha maturato una lunga carriera professionale in multinazionali italiane e internazionali occupandosi di impiantistica e gestione delle reti sul territorio, tra queste Techint, Shell e Nuovo Pignone.

Nel 2005 diventa consulente per Autogrill nella direzione tecnica Italia ed Europa per poi passare al settore delle energie rinnovabili. Dal 2015 è country manager di PV Cycle Italia Consorzio.

RISEN ENERGY: SALVATORE FLORENI È IL NUOVO PROJECT DEVELOPMENT MANAGER

Salvatore Floreni è entrato a far parte di Risen Energy, dove coprirà il ruolo di project development manager.

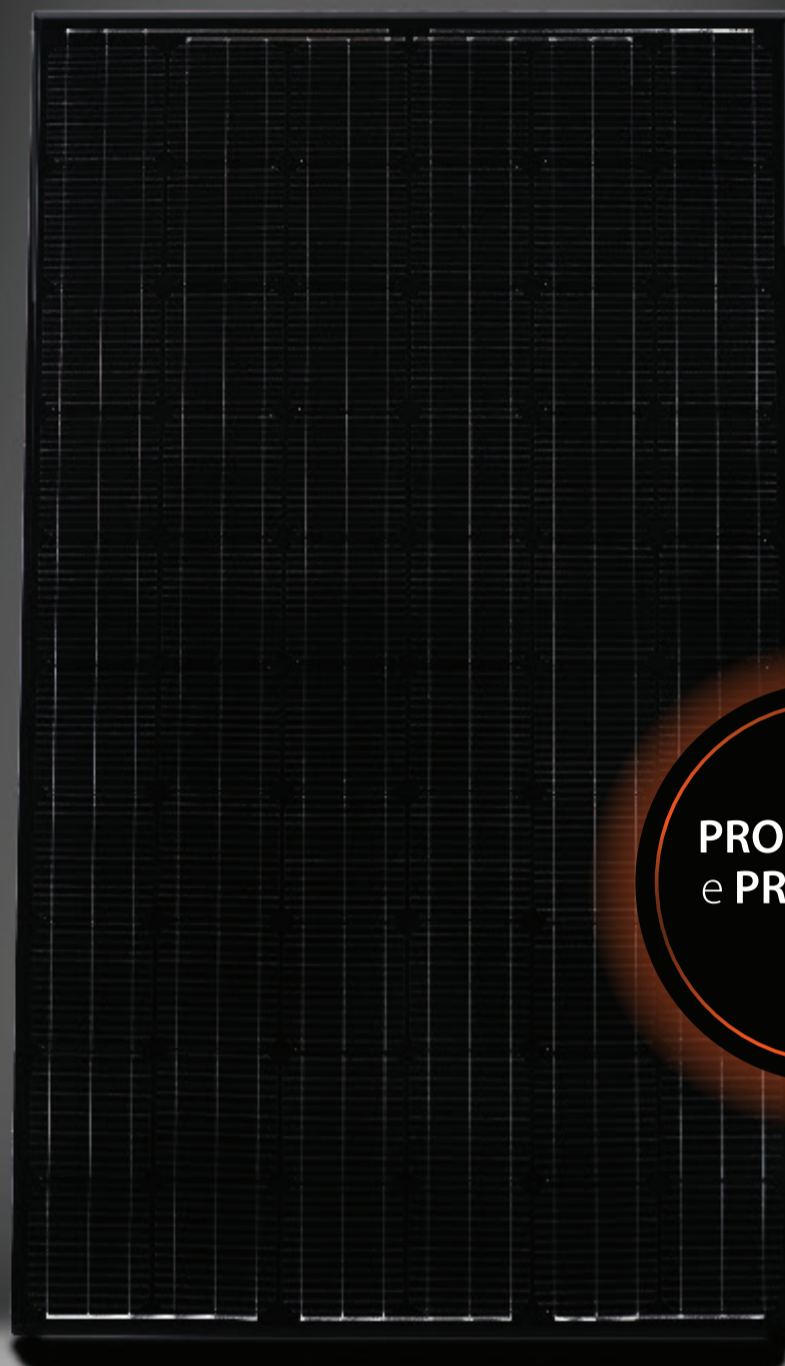
Floreni ha più di 10 anni di esperienza nel settore fotovoltaico sia come imprenditore sia come consulente, e ha lavorato in diverse aziende multinazionali anche all'estero e con ruoli legati al business development.

Prima di passare in Risen Energy, dove sarà responsabile dell'attività di coordinamento dello sviluppo dei progetti in Italia, contribuendo alla costruzione una pipeline di progetti utility scale, Floreni ha fondato e gestito diverse start up del settore.





IL PRIMO AL MONDO
IN ASSOLUTO



PROGETTATO
e PRODOTTO
in EU

BISOL Supreme

Il solo ed unico con **garanzia
del 100% sulla potenza di
uscita a 25 anni.**



+11% di Energia



Tasso di **degrado
effettivo 0%**



Garanzia del 100 %
sulla potenza di uscita



**HAI GIÀ FATTO
IL CONTO?**

BISOL Supreme ha il migliore
prezzo rapportato alla qualità se
paragonato agli altri moduli ad
alta efficienza.

Possiamo provarlo.

Hi-MO 4

Reliability

Innovative Technology
20GW+ Production Scale

- Up to 450W
- 166mm mono wafers
- Half-cut Cell technology
- 30-year performance warranty

ADDIO A MARCO PIGNI, STORICA FIGURA DEL FOTOVOLTAICO ITALIANO

Ieri, martedì 28 aprile, è scomparso improvvisamente Marco Pigni, una delle figure storiche del fotovoltaico italiano. Aveva 54 anni. Lascia la moglie Laura e la figlia Denise, a cui tutta la redazione di Solare B2B vuole esprimere vicinanza e cordoglio in questo momento di dolore.

Laureato in Ingegneria Elettronica nel 1996 presso il Politecnico di Milano, ha avuto una lunga esperienza professionale in ambito della consulenza alle PMI ed in ambito associativo. Tra i suoi incarichi più recenti, quello di membro del gruppo sistemi di accumulo e del gruppo innovazione reti di Anie Energia e coordinatore del gruppo sistemi di accumulo di Italia Solare. In Italia Solare era impegnato attivamente anche portando il contributo del suo profondo know-how in molti incontri organizzati dall'associazione.

Nel 2013 ha fondato Pila Sas, società di consulenza strategica per lo sviluppo dell'innovazione nella green economy, con sede a Como. Da marzo 2013 a dicembre 2018 è stato Senior Advisor per gli affari regolatori di Fiamm Energy Storage Solution Spa. Pigni è stato autore di numerose pubblicazioni, articoli tecnici e docenze in ambito energetico-ambientale. Era inoltre membro del comitato scientifico della Fiera Zeroemission Show 2020 Piacenza e dall'ottobre del 2019 ricopriva il ruolo di segretario generale di ARSE (Associazione per il Riscaldamento Senza Emissioni).



CANCELLATA INTERSOLAR EUROPE 2020

LA FIERA TORNERÀ A MONACO DI BAVIERA DAL 9 ALL'11 GIUGNO 2021



A causa dell'emergenza Covid-19, l'evento Intersolar Europe 2020 è stato cancellato. La decisione è stata comunicata lunedì 30 marzo dagli enti organizzatori Solar Promotion GmbH e Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe GmbH & Co. KG.

“A causa delle incertezze nella pianificazione anche per la seconda metà dell'anno, abbiamo deciso di annullare l'evento 2020 e spostarlo direttamente a giugno 2021”, si legge in una nota degli organizzatori. L'appuntamento si svolgerà dal 9 all'11 giugno 2021. Quest'anno la fiera sul solare e sui sistemi di storage avrebbe accolto 1.400 espositori e attendeva, secondo le prime stime, 50.000 visitatori da oltre 160 Paesi. Basti pensare che, a fine dicembre 2019, oltre il 90% degli spazi espositivi erano stati occupati.

WOOD MACKENZIE RIDUCE LE PREVISIONI SULLA NUOVA POTENZA FOTOVOLTAICA NEL 2020 DA 129,5 A 106,4 GW

IL VALORE DEI NUOVI IMPIANTI POTREBBE REGISTRARE UNA FLESSIONE DEL 18% RISPETTO A QUANTO IPOTIZZATO INIZIALMENTE A CAUSA DELL'EMERGENZA SANITARIA DA COVID-19

A causa dell'emergenza sanitaria Coronavirus a livello globale, per il 2020 Wood Mackenzie, che inizialmente stimava una nuova potenza installata di 129,5 GW, ha rivisto le previsioni al ribasso. Secondo il centro di ricerca, quest'anno la nuova potenza installata potrebbe attestarsi attorno ai 106,4 GW, con una flessione del 18% rispetto alle stime iniziali.

Le conseguenze della crisi sanitaria potrebbero farsi sentire anche nel 2021, con un calo della domanda di nuovi impianti del 3% rispetto alle stime precedenti. Wood Mackenzie prevede un rallentamento della domanda in tutti i segmenti di mercato. Inoltre, siccome la capacità produttiva in Cina è ripartita a pieno regime, il centro di ricerca prevede un calo dei prezzi dei moduli in Europa e negli Stati Uniti. È inoltre atteso un calo della domanda di nuovi sistemi di accumulo: Wood Mackenzie ha per questo rivisto al ribasso le previsioni del 20%, anche se i nuovi sistemi di storage installati nel corso dell'anno potrebbero comunque superare quelli entrati in funzione nel 2019. Potrebbe essere più drastico, invece, il calo della domanda dei veicoli elettrici, con una flessione stimata del 43% rispetto al 2019.



Perchè Torri Solare?



LE MIGLIORI GARANZIE DEL MERCATO

30 ANNI sui difetti di fabbrica.
30 ANNI sulla performance lineare.



VETRO TEMPRATO ANTIRIFLESSO E ANTIGRANDINE da 4mm

Miglior assorbimento di energia solare grazie ad
una trasparenza maggiore del 97%.



RISPETTOSO DELL'AMBIENTE

Assemblato esclusivamente con materie prime
eco-sostenibili e registrato al consorzio che
garantisce lo smaltimento a fine vita.



Inquadra il QR CODE
e scopri tutti i nostri prodotti.



www.artigianidelfotovoltaico.com

I veri valori non sono cambiati. E mai cambieranno.

Da 3 generazioni, giorno dopo
giorno, impegnati a fornire
affidabilità e presenza costante.



Artigiani del fotovoltaico dal 2007

Dal 1977 un gruppo industriale di proprietà Italiana,
fortemente orientato al servizio e alla presenza sul territorio.
Dal 2007 produttore di pannelli fotovoltaici di alta qualità ed
un punto di riferimento per gli specialisti del fotovoltaico.

Worldwide,
WITH YOU.

Testing
Ispezione
Certificazione

HUAWEI AL PRIMO POSTO PER VENDITE DI INVERTER FV NEL 2019

INSIEME, LO SCORSO ANNO LE PRIME CINQUE AZIENDE HANNO TOTALIZZATO IL 56% DELLE VENDITE A LIVELLO GLOBALE



Top 10 vendite inverter

2018	2019
1. HUAWEI	1. HUAWEI
2. SUNGROW	2. SUNGROW
3. SMA	3. SMA
4. POWER ELECTRONICS	4. POWER ELECTRONICS
5. ABB	5. FIMER
6. SINENG ELECTRIC	6. SINENG ELECTRIC
7. GOODWE	7. SOLAREEDGE
8. SOLAREEDGE	8. GROWATT
9. INGTEAM	9. TMEIC
10. TBEA SUNOASIS	10. GINLONG SOLIS

FONTE: WOOD MACKENZIE

Nel 2019 Huawei si conferma leader a livello globale per vendite di inverter fotovoltaici. A riportarlo è uno studio di Wood Mackenzie Power & Renewables, secondo cui l'azienda si è aggiudicata il primo posto per il quinto anno consecutivo grazie a 28,1 GW di inverter venduti in tutto il mondo, con una crescita del 21% rispetto al 2018.

Complessivamente, gli inverter venduti da Huawei a livello globale hanno superato i 100 GW. Seguono Sungrow Power Supply e SMA Solar Technology, che confermano rispettivamente il secondo e terzo posto. Power Electronics si aggiudica il quarto posto mentre al quinto posto figura Fimer, che a seguito dell'acquisizione di ABB è andata ad occupare la posizione detenuta lo scorso anno dal gruppo svizzero salendo di ben 14 posizioni.

Seguono, dal sesto posto al decimo, Sineng Electric, SolarEdge, Growatt, che entra per la prima volta nella Top10, Tmeic e Ginlong Solis. Insieme, lo scorso anno le prime cinque aziende hanno totalizzato il 56% delle vendite a livello globale, valore che cala di un punto percentuale rispetto al 2018, quando le prime cinque aziende detenevano una market share del 57%. Il mercato resta ancora abbastanza concentrato, anche se è cresciuta la quota di mercato delle aziende che si sono collocate dalla sesta alla decima posizione, con una percentuale che è passata dal 19% del 2018 al 20% del 2018. Inoltre, complessivamente le vendite di inverter a livello globale sono cresciute del 18% rispetto al 2018. Solo i primi 10 produttori hanno venduto 96 GW di inverter, con una crescita del 23% rispetto ai 78 GW del 2018.

COMUNITÀ ENERGETICHE, LA SPERIMENTAZIONE ENTRA NEL VIVO

LA SOCIETÀ RSE HA RESO NOTA LA LISTA DEI PARTNER CHE AVVIERANNO I PRIMI PROGETTI CON L'OBIETTIVO DI TESTARE LA CONVENIENZA DELL'AUTOCONSUMO COLLETTIVO IN ITALIA. INTANTO SI ATTENDONO LE REGOLE OPERATIVE DI ARERA, IN CONSULTAZIONE FINO AL 9 MAGGIO

La sperimentazione delle comunità energetiche entra nel vivo. La società Ricerca sul Sistema Energetico (RSE) ha reso noto sul suo portale la lista dei partner scelti per poter attuare, attraverso una serie di progetti, analisi sui costi-benefici dell'autoconsumo collettivo condominiale, dal punto di vista energetico, economico, ambientale e sociale, oltre a valutazioni sulle barriere regolatorie, tecniche, normative, amministrative, ambientali e sociali che potrebbero limitarne lo sviluppo.

Nel frattempo l'Autorità di regolazione per energia reti e ambiente (Arera), attraverso il documento di consultazione 112/2020/R/eel, ha illustrato quelli che saranno gli orientamenti in materia di partite economiche relative all'energia elettrica oggetto di autoconsumo collettivo o di condivisione nell'ambito delle comunità energetiche. Il provvedimento finale darà attuazione all'emendamento del Decreto Milleproroghe, pubblicato in Gazzetta ufficiale a marzo, che apre la strada alle comunità energetiche e all'autoconsumo collettivo.

In particolare, al RSE sono pervenute 24 proposte da 14 soggetti diversi, valutate tutte nel mese di marzo. Fanno parte della graduatoria aziende del calibro di Eurix, Enel X, Evolvere, ma anche enti tra cui il Comune di Milano.

Tra i progetti presentati spicca una proposta della società Esco Energy Wave, che si è aggiudicata il secondo posto della graduatoria. Il progetto interessa un condominio di Alessandria con 109 utenze elettriche in bassa tensione dotate di contatore elettrico 2G, con consumi elettrici annuali di circa 382.500 kWh. Considerata la disponibilità di superficie utile del tetto verrà installato un impianto fotovoltaico con potenza di picco pari a circa 19,8 kWp la cui producibilità sarà pari a 23 MWh annui. Parallelamente è prevista l'installazione di un sistema di accumulo elettrochimico con capacità pari a circa 5 kWh per massimizzare l'autoconsumo, così da ottimizzare la resa economica del sistema. La realizzazione dell'impianto fotovoltaico è completamente a carico di Energy Wave.

ELETTROMONDO: ANNULLATA L'EDIZIONE 2020

LA FIERA ERA GIÀ STATA SPOSTATA DA APRILE A GIUGNO DI QUEST'ANNO. "SIAMO FERMI, MA CONTINUIAMO A LAVORARE PER CREARE PER IL 2021 UN EVENTO ANCORA PIÙ CARICO DI IDEE, SOLUZIONI, NOVITÀ", SPIEGANO GLI ORGANIZZATORI



Dopo un primo spostamento da aprile a giugno, l'edizione 2020 della fiera Elettromondo viene definitivamente cancellata. La manifestazione, promossa da Elettroveneta e Ferri Elettroforniture e dedicata agli operatori del settore elettrico e termoidraulico, si sarebbe dovuta svolgere a Padova, ma a causa della continua emergenza sanitaria non sarebbe stato possibile garantire le condizioni necessarie per il suo svolgimento in totale sicurezza.

"Siamo fermi, ma continuiamo a lavorare per creare l'anno prossimo un evento ancora più carico di idee, soluzioni, novità", si legge in una nota rilasciata dagli organizzatori. "Un anno di pausa, dovuto alle attuali restrizioni sanitarie, che Elettromondo, la fiera dell'elettricità, vuole trasformare in un anno di crescita e di sviluppo, raccogliendo le migliori produzioni e le più interessanti idee dei professionisti del settore. L'edizione 2021 di Elettromondo approfondirà il tema innovazione nei complementi elettrici, nell'illuminazione, nel fotovoltaico, nella climatizzazione e nel riscaldamento, nell'automazione industriale, nei sistemi di sicurezza e televisivi, negli accessori e attrezzature, nelle soluzioni di sicurezza.

ZEROEMISSION POSTICIPATA A DATA DA DESTINARSI

LA FIERA AVREBBE DOVUTO SVOLGERSI A PIACENZA DAL 6 AL 7 MAGGIO



L'edizione 2020 di Zeroemission, che si sarebbe dovuta svolgere il 6-7 maggio, è stata temporaneamente a causa dell'emergenza coronavirus. L'evento si sarebbe dovuto tenere nei padiglioni di Piacenza Expo. La prossima data della manifestazione per il momento rimane ancora da destinarsi.

I principali quattro temi che verranno trattati saranno quelli legati all'innovazione di moduli e impianti fotovoltaici, storage e industria delle batterie, inverter e UPS ed infine reti ed e-mobility.

MODULI NON CONFORMI: IL GSE AGGIORNA LE MODALITÀ PER ISTANZE DI REVISIONE DEGLI INCENTIVI

I PROPRIETARI DI IMPIANTI SUPERIORI AI 3 KWP AI QUALI SONO STATI SOSPESI GLI INCENTIVI POSSONO PRESENTARE DOMANDA E RICHIEDERE UNA TARIFFA BASE DECURTATA DEL 5 O DEL 10%

I soggetti responsabili di impianti fotovoltaici di potenza superiore ai 3 kWp ai quali sono stati sospesi gli incentivi per irregolarità possono presentare domanda per ottenere una tariffa base decurtata del 5 o del 10%. Lo ha reso noto il GSE attraverso un comunicato nel quale viene specificato che tutti i proprietari di installazioni solari in cui sia stata rilevata, mediante un'ispezione, l'installazione di moduli non certificati o con certificazioni non conformi alla normativa di riferimento possono presentare un'istanza per il riconoscimento della tariffa base decurtata del 10%.

Per i soggetti responsabili che invece abbiano dichiarato, al di fuori di un procedimento di verifica e controllo, che presso il proprio impianto sono installati moduli non certificati o non conformi alla normativa c'è la possibilità presentare al GSE un'istanza finalizzata al riconoscimento della tariffa incentivante base decurtata del 5%. In tutti e due i casi l'istanza deve essere inviata sotto forma di dichiarazione sostitutiva di atto di notorietà.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code per accedere al sito del GSE



FusionSolar®
Residential Smart PV Solution

AI BOOST

Sicurezza e Costo dell'Energia migliorati per via dell'Intelligenza Artificiale

Protezione Attiva contro l'arco elettrico

Predisposto per la Batteria

Un Ottimizzatore adatto a tutte le applicazioni



SUN2000-2-6KTL-L1



SUN2000-3-10KTL-M0



SUN2000-450W-P



Per i webinar Huawei, visitare
<http://community.solar.huawei.com/home>

Per ulteriori informazioni, visitare
solar.huawei.com/it



solar.huawei.com

@ Huawei FusionSolar



DAL 1° APRILE IN CALO LE BOLLETTE DI LUCE (-18,3%) E GAS (-13,5%)

LE BASSE QUOTAZIONI DELLE MATERIE PRIME NEI MERCATI ALL'INGROSSO, LEGATE AD UNA DECISA RIDUZIONE DEI CONSUMI ANCHE A CAUSA DELL'EMERGENZA COVID-19, E UNA SOSTANZIALE STABILITÀ NEL FABBISOGNO DEGLI ONERI GENERALI, PORTERANNO A UN FORTE CALO DELLE TARIFFE DELL'ENERGIA PER I CLIENTI IN TUTELA

Variazioni trimestrali dei prezzi di riferimento per un consumatore domestico tipo



[*] Condizioni economiche di riferimento stabilite dall'Autorità che devono essere obbligatoriamente offerte a piccoli consumatori che non abbiano ancora scelto un fornitore sul mercato libero (al lordo delle imposte)
 [**] Consumatore domestico tipo
 - per l'energia elettrica: utente residente con un consumo annuo di 2.700 kWh e un impegno di potenza pari a 3 kW
 - per il gas naturale: utente con riscaldamento individuale e consumo annuo di 1.400 m³

FONTE: ARERA

In Italia a partire dal 1° aprile 2020 per la famiglia tipo, ovvero quella che ha consumi medi di energia elettrica di 2.700 kWh all'anno e una potenza impegnata di 3 kW, e per il gas ha consumi di 1.400 metri cubi annui, si registra una flessione del 18,3% della bolletta della luce e del 13,5% per il gas.

Le basse quotazioni delle materie prime nei mercati all'ingrosso, legate ad una decisa riduzione dei consumi anche a causa dell'emergenza Covid-19, e una sostanziale stabilità nel fabbisogno degli oneri generali, porteranno infatti a un forte calo delle bollette dell'energia per i clienti in tutela.

Per l'energia elettrica la riduzione finale è completamente determinata dal forte calo dei costi della materia energia elettricità. Restano invariati gli oneri generali e le tariffe regolate di rete (trasmissione, distribuzione e misura). Per il gas naturale l'andamento è determinato da un forte calo della spesa per la materia prima, legata alle quotazioni attese nei mercati all'ingrosso nel prossimo trimestre, a cui si somma il calo delle tariffe regolate di trasporto e distribuzione, determinato principalmente dalle componenti legate al trasporto. Stabili gli oneri generali.

Per quanto riguarda una misurazione degli effetti sulle famiglie (al lordo tasse), per l'elettricità la spesa per la famiglia-tipo nell'anno scorrevole, compreso tra il 1° luglio 2019 e il 30 giugno 2020, sarà di circa 521 euro, con una variazione del -7,9% rispetto ai 12 mesi equivalenti dell'anno precedente (1° luglio 2018 - 30 giugno 2019). Ciò corrisponde a un risparmio di circa 45 euro annui. Nello stesso periodo, la spesa della famiglia tipo per la bolletta gas sarà di circa 1.019 euro, con una variazione del -12% rispetto ai 12 mesi equivalenti dell'anno precedente, corrispondente ad un risparmio di circa 139 euro.

IL GRUPPO SACCHI DISTRIBUIRÀ IN ITALIA LE SOLUZIONI DI KOSTAL

L'AZIENDA FORNIRÀ AI PROPRI CLIENTI INVERTER FOTOVOLTAICI, CONVERTITORI IBRIDI E SISTEMI DI STORAGE

Kostal Solar Electric ha stretto una partnership con il Gruppo Sacchi, azienda del Gruppo Sonepar. Nell'ambito dell'accordo, il Gruppo Sacchi distribuirà in Italia le soluzioni tecnologiche di Kostal Solar Electric e in particolare inverter fotovoltaici, inverter fotovoltaici ibridi e sistemi di storage. «Kostal produce prodotti ad altissimo contenuto tecnologico e propone soluzioni smart per impianti fotovoltaici», commenta Emanuele Carino, sales director Italia per l'azienda. «Assieme al Gruppo Sacchi, che vanta una posizione importante di mercato e una grandissima expertise, potremo offrire alla clientela italiana un altissimo valore aggiunto, sviluppando e rispondendo a tutte le esigenze in modo rapido, puntuale ed accurato. Abbiamo atteso ad informare il mercato di questo sviluppo, tuttavia mi sembra che il momento sia giusto: vogliamo fare sapere a tutti che stiamo pensando al futuro con ottimismo anche in questo momento di contenimento forzato».

Nuovi Pannelli TwinPlus Nati per la Grid Parity

Phono Solar, Leader nella produzione di Pannelli Fotovoltaici di Elevata Qualità, affronta le Nuove Sfide del Fotovoltaico in Italia con una Linea di Prodotti dedicata alla Grid Parity.

Nasce la Serie **TwinPlus**, la nuova Generazione di **Pannelli con Tecnologia Half-Cut**, soluzione ideale per ridurre notevolmente le perdite da ombreggiamento e l'effetto hot spot, garantendo così la Massima Produttività della Centrale Fotovoltaica.

Ottieni di + dal Tuo prossimo Impianto Fotovoltaico assicurandoti un rapido Ritorno dell'Investimento.



Phono Solar

E-Mail: italia@sumec.com.cn

www.phonosolar.com

EDISON E RENERGETICA: ACCORDO TRIENNALE PER SVILUPPARE 150 MWP FV IN ITALIA

È POSSIBILE UN RINNOVO AUTOMATICO PER ULTERIORI DUE ANNI ALLE MEDESIME CONDIZIONI, PER LO SVILUPPO DI ALMENO ALTRI 100 MW DI PROGETTI

Edison ha sottoscritto un accordo triennale con la società Renergetica, che opera nel settore delle energie rinnovabili in qualità di developer e independent power producer. L'accordo prevede da parte di Renergetica lo sviluppo di progetti per la realizzazione di impianti fotovoltaici sul territorio italiano con una potenza complessiva di almeno 50 MWp per ciascuno degli anni di partnership. In totale quindi saranno progettati impianti per 150 MWp. È inoltre prevista la possibilità di un rinnovo automatico per ulteriori due anni alle medesime condizioni, per lo sviluppo di progetti per almeno altri 100 MWp. Renergetica dovrà individuare progetti per la realizzazione di impianti fotovoltaici che, se approvati da Edison, saranno sviluppati da Renergetica stessa, fino all'ottenimento del provvedimento autorizzativo ex D. Lgs. 387/2003. Successivamente, i progetti autorizzati saranno trasferiti in capo a Edison.

NIENTE FIERE? Q CELLS E SOLAREEDGE ORGANIZZANO STAND E SHOW VIRTUALI

LE DUE AZIENDE HANNO ORGANIZZATO DEI MOMENTI PER PRESENTARE LE ULTIME NOVITÀ DI PRODOTTI E SERVIZI

La cancellazione di alcune importanti fiere di settore, tra cui Intersolar Europe, che si sarebbe dovuta svolgere a Monaco di Baviera il prossimo giugno, ha spinto alcuni player del fotovoltaico a organizzare manifestazioni virtuali per presentare le novità di prodotto e di servizi ai propri clienti.

Q Cells, ad esempio, ha organizzato un tour virtuale che permette di visitare il rendering del loro stand per le fiere dove si possono trovare le ultime

novità in tema di prodotti, una completa raccolta di informazioni e video presentazioni. SolarEdge Technologies ha invece programmato uno show virtuale durante la settimana del 15 giugno 2020. In occasione della fiera virtuale i visitatori potranno partecipare interattivamente e scoprire tutte le più recenti innovazioni smart energy e i trend del mercato.



GOODWE E GE: FIRMATO UN ACCORDO PER LA VENDITA DI INVERTER PREMIUM

LA PARTNERSHIP PREVEDE CHE GOODWE POSSA UTILIZZARE IN ESCLUSIVA IL MARCHIO GE PER LA PROPRIA GAMMA PREMIUM DI PRODOTTI



GoodWe ha concluso un accordo di licenza a titolo esclusivo con la multinazionale statunitense General Electric per la vendita globale di inverter fotovoltaici contrassegnati dal marchio GE. L'accordo prevede che GoodWe possa utilizzare in esclusiva il marchio GE per la propria gamma premium di prodotti, che verrà commercializzata a livello globale col marchio GE dalla rete di entrambe le realtà. Questo risultato è stato accolto con grande soddisfazione ed entusiasmo da GoodWe in quanto "attesta l'affidabilità e la qualità delle caratteristiche tecniche dei suoi prodotti", come dichiarato dall'azienda. General Electric ha sottoposto ad attenta e scrupolosa analisi diverse aziende, studiando competenze e caratteristiche di ciascuna e ha promosso al secondo livello di verifica una trentina di società candidate. In questa seconda fase sono state analizzate le competenze tecniche, la stabilità finanziaria e la copertura commerciale a livello globale, nonché il design, la notorietà del marchio e la reputazione delle aziende. Al termine del processo selettivo, GE ha identificato come nuovo partner GoodWe.

L'orgoglio della Famiglia Solar-Log Base



Adattabile, funzionale ed economico: Solar-Log Base.

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

La nostra soluzione - il tuo punto di forza

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

Nuovo
SENEC.Home V3
Hybrid

L'accumulo più atteso dell'anno

Ora disponibile



Per scoprirne i vantaggi inquadra il QR code e prenota un appuntamento telefonico con il nostro reparto commerciale



SENEC

COSÌ LA FILIERA COMBATTE IL COVID-19

ECCO LE PRINCIPALI INIZIATIVE DI ALCUNI PRODUTTORI DEL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO PER AFFRONTARE L'ATTUALE EMERGENZA SANITARIA

JINKOSOLAR DONA 1 MILIONE DI MASCHERINE

JinkoSolar donerà un milione di mascherine e altre attrezzature di protezione a diversi Paesi del mondo gravemente colpiti dal Covid-19 inclusi Italia, Spagna, Germania, Francia, Gran Bretagna, Svizzera, Sud Corea, Olanda, Austria, Belgio, Turchia, Portogallo e Norvegia. Il primo lotto di 50.000 pezzi è stato spedito il 29 marzo con il supporto di governi locali, croce rossa e altre organizzazioni caritatevoli. Questa donazione giunge in un momento in cui i Governi locali stanno cercando di procurare attrezzatura sanitaria da fornire agli ospedali e agli staff medici. La manovra è stata preceduta dalla donazione di 12 milioni di RMB alla croce rossa cinese di Zhejiang, Jiangxi e Shanghai per supportare fiscalmente i medici e il loro staff.



PYLONTECH INVIA A ENERGY SRL 14.000 MASCHERINE E TUTE PROTETTIVE PER GLI OSPEDALI ITALIANI

A poche settimane dalla prima donazione, ad aprile Pylontech, tra le più importanti aziende cinesi nella produzione di batterie al litio, ha inviato a Energy srl, suo importatore per l'Italia, oltre 14.000 mascherine e tute protettive. Energy le ha distribuite negli ospedali, a medici e infermieri. Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy srl, ringrazia Pylontech per la seconda maxi donazione e conferma che le mascherine sono state subito inviate agli operatori sanitari, e in particolare agli ospedali delle aree più colpite.

IL GSE DONA PARTE DEGLI INCENTIVI DI APRILE ALLA PROTEZIONE CIVILE



Ad aprile il GSE, in collaborazione con gli operatori del settore fotovoltaico, ha predisposto la raccolta fondi "1 kWh per il Paese" al fine di destinare una quota parte degli incentivi, in pagamento nel mese di aprile, a favore della Protezione Civile nell'impegno contro il Covid-19. Possono donare gli operatori del fotovoltaico, i cittadini e le imprese che beneficiano degli incentivi in Conto Energia. Ogni kWh donato corrisponde a 10 euro. Dal 7 al 15 aprile la campagna promossa dal GSE aveva raccolto più di mezzo milione di euro da destinare alla Protezione civile nazionale.

Alla luce di questi numeri, l'iniziativa proseguirà a partire dall'11 maggio con una seconda fase, estendendo la possibilità di donare anche a tutti gli altri operatori che beneficiano degli incentivi alle rinnovabili elettriche tra cui il fotovoltaico. Il GSE ha inoltre comunicato che continuerà a erogare regolarmente gli incentivi agli impianti da fonti rinnovabili.

ARISTON THERMO GROUP: 200MILA MASCHERINE E STRUMENTAZIONE SANITARIA IN DONO ALL'ITALIA

Per fronteggiare l'emergenza da Covid-19, Ariston Thermo Group ha donato a enti e ospedali italiani circa 200mila mascherine ad alta protezione. Tra gli enti che hanno beneficiato della donazione anche l'Ospedale Humanitas di Milano e le strutture ospedaliere della Regione Marche. Il kit prevenzione è stato donato anche ai dipendenti e ai centri di assistenza tecnica Ariston Thermo Group.

Sempre in Italia, nell'ambito delle iniziative a supporto del settore sanitario, Ariston Thermo Group ha inoltre contribuito come partner alla donazione di due ventilatori polmonari, 10 video fibroendoscopi monouso, 20 caschi respiratori e un ecografo portatile all'ospedale Engles Profili, donazione promossa dalla Fondazione Carifac di Fabriano, in partnership con il presidente della Fondazione Aristide Merloni, Francesco Merloni. Queste sono solo alcune delle iniziative che il Gruppo ha implementato a livello globale per fronteggiare l'emergenza in corso.

#IOPAGOIFORNITORI: COSÌ LE AZIENDE DICHIARANO IL LORO IMPEGNO

Per mettere un argine alle difficoltà economiche legate all'emergenza Covid-19, molte aziende hanno dichiarato pubblicamente di impegnarsi a rispettare le scadenze di pagamento, in particolare per le fatture dei fornitori relative alla fine del mese di marzo. Se ne può trovare traccia anche sui social media, all'hashtag #iopagoifornitori. Tre esempi sono quelli di Sunballast, MC Energy e Upsolar. Sunballast ha diramato una comunicazione sulla propria pagina Facebook attraverso la quale specifica che "la società Basic Srl ha deciso di adottare un comportamento etico e far sapere di voler rispettare tutti gli impegni". Allo stesso modo, MC Energy ha pubblicato un post su LinkedIn attraverso il quale ha confermato di provvedere al pagamento di tutte le fatture in scadenza alla fine del mese di marzo. Anche Upsolar ha reso noto che continuerà a pagare i fornitori rispettando le scadenze per alimentare la filiera e non andare a ferire un tessuto produttivo già in difficoltà. Inoltre il produttore di moduli fotovoltaici sta preparando una soluzione di welfare che integrerà la CIG garantendo uno stipendio netto mensile del 100% ai suoi dipendenti che nell'ambito della gestione dell'emergenza e per effetto della sospensione delle attività, dovranno accedere alla cassa integrazione prevista dal Decreto Cura Italia.

ECO ENERGY SERVICE CONVERTE LA PROPRIA ATTIVITÀ NELLA REALIZZAZIONE DI STRUMENTI DI SANIFICAZIONE



Nella lotta contro la pandemia Covid-19, Eco Energy Service S.r.l., società con sede ad Azzano San Paolo, in provincia di Bergamo, attiva nell'installazione e vendita di impianti fotovoltaici e sistemi di storage, ha deciso di convertire la sua attività nella fornitura di servizi di sanificazione e alta disinfezione.

Tale servizio viene erogato attraverso gli atomizzatori a erogazione di perossido di idrogeno silver free icube della società Infinity Biotech Spa. L'obiettivo è quello di fornire lo stesso servizio, che già l'azienda offre a cliniche e sale operatorie, anche a luoghi pubblici, attività commerciali e abitazioni private.

Il metodo principale prevede l'abbinamento dell'atomizzatore spray Clean Cube TS sistemi icube e un prodotto chimico disinfettante e biodegradabile (uno speciale composto a base di acqua biosmotizzata e perossido d'idrogeno stabilizzato). Il metodo garantisce efficacia contro il Coronavirus, ma anche contro altri virus, batteri, funghi e spore ed è indicato per disinfettare ambienti e qualsiasi superficie, oggetto e attrezzatura presente all'interno dei locali trattati. Comunicato che continuerà a erogare regolarmente gli incentivi agli impianti da fonti rinnovabili.

PARTE DELLA PRODUZIONE DI VISSMANN CONVERTITA NELLA REALIZZAZIONE DI DISPOSITIVI MEDICI

Nella lotta contro la pandemia Covid-19, il Gruppo Viessmann ha deciso di convertire una parte delle linee di produzione per la realizzazione, accanto alle soluzioni innovative per la climatizzazione e la produzione di energia, anche di ventilatori polmonari, unità di terapia mobili, maschere facciali e disinfettanti. Disinfettanti e maschere per la respirazione sono già stati donati agli ospedali e alle case di cura del locale distretto Waldeck-Frankenberg, in Germania. I ventilatori vengono sviluppati in stretta collaborazione con i medici del Luisenhospital, l'ospedale universitario della facoltà di Medicina, e con il team del dottor Dirk Müller del centro di ricerca E.ON Energy dell'Università di Aquisgrana, oltre che con altri ospedali. Il Luisenhospital ha già dato una valutazione positiva sull'idoneità. Con il supporto del ministero Federale della Salute, il gruppo sta lavorando insieme all'Ufficio Federale per i Farmaci e la Tecnologia Medica per ottenere un'approvazione speciale.



500W + alta potenza con 21% di efficienza superiore

Modulo Vertex Multi-busbar



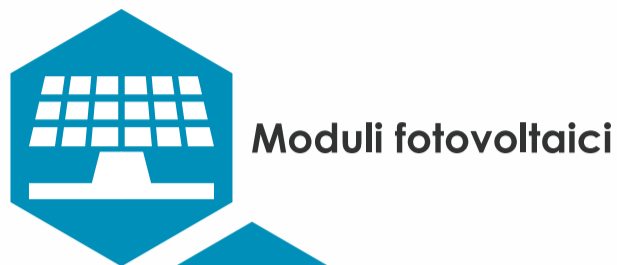


- BOS inferiore e rendimenti superiori
- Cella Grande 210 mm, Design a triplo taglio
- Multi busbar e compatta tecnologia di interconnessione



www.trinasolar.com

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



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

COVID E MERCATO

IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA DI FRONTE ALLA SFIDA DELLA CRISI SANITARIA. QUAL È LA SITUAZIONE OGGI? CHE COSA CI ASPETTA DOPO? LA PAROLA AI PROTAGONISTI

IVANO BENEDET, coordinatore della divisione Energie Rinnovabili e Hvac di **Sonepar**

"Soffriremo le conseguenze dell'emergenza, ma il nostro è un mercato veloce e potrà riprendersi rapidamente"

Inquadra il QR Code e guarda il video



ALBERTO NADAI, sales area manager **Hanwha Q Cells**

"In Italia prevediamo una iniziale ripresa del settore tra metà maggio e inizio giugno. Le criticità? Saranno soprattutto di tipo finanziario"

Inquadra il QR Code e guarda il video



ALBERTO CUTER, general manager Italia e America Latina di **JinkoSolar**

"Oggi il vero tema è la domanda. Ma permangono segnali positivi. E in Italia c'è un ottimo potenziale"

Inquadra il QR Code e guarda il video



ALBERTO PINORI, direttore generale di **Fronius Italia** e presidente di **Anie Rinnovabili**

"La ripartenza sarà graduale. Ora bisogna dare fiducia ai mercati e alle persone. Chiediamo al Governo agevolazioni sul fotovoltaico per famiglie e imprese"

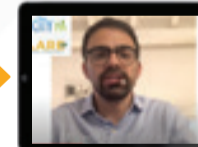
Inquadra il QR Code e guarda il video



MAURO BON, area manager Italia **FuturaSun**

"In Italia c'era stato un grandissimo avvio d'anno. Dobbiamo ripartire da lì, andando a completare migliaia di impianti che sono stati fermati e avviare quei progetti che hanno già avuto finanziamento"

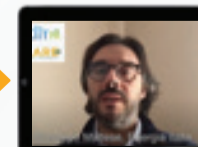
Inquadra il QR Code e guarda il video



GIUSEPPE MALTESE, direttore commerciale **Energia Italia**

"Il nostro settore è già abituato a situazioni di stop e riprese rapide. Ora dobbiamo mettere in campo un nuovo approccio per raggiungere in nostri clienti con comunicazione e servizi"

Inquadra il QR Code e guarda il video



**ALTRI INTERVENTI SONO DISPONIBILI
NELLA SEZIONE VIDEO DEL SITO DI SOLAREB2B**



SENEC ATTIVA IL PORTALE WEB SENEC.CLOUD PORTAL

Senec ha attivato il portale web Senec.Cloud Portal con l'obiettivo di semplificare il proprio portale online e accelerare il processo per inviare la richiesta di attivazione della fornitura Senec.Cloud. Nel portale, raggiungibile al link registrazione.senec-cloud.it, è infatti disponibile il modulo da compilare per inviare la richiesta di attivazione della fornitura elettrica con Senec.Cloud.

In questo modo l'utente può trasmettere tutte le informazioni necessarie per ricevere i contratti da sottoscrivere per perfezionare l'attivazione e disporre della fornitura proposta da Senec.

Per compilare la richiesta i documenti da presentare non sono molti. L'utente infatti deve disporre solamente della carta di identità, del codice fiscale, della bolletta elettrica attuale e, nel caso di adesione in presenza di un sistema d'accumulo Senec, dei dati dell'installatore e del sistema.

Il portale contempla diverse tipologie di richiesta: cambio fornitore o nuova attivazione, richiesta da parte di un privato o di un'azienda, adesione con condizioni standard o tramite offerte speciali, come ad esempio Senec.Cloud Free. In quest'ultimo caso, l'utente deve inserire nel modulo il codice voucher dell'offerta fornito dal proprio installatore Senec.Alliance Partner.

O&M FOTOVOLTAICO: STERN ENERGY ENTRA NEL MERCATO TEDESCO



Le scorse settimane Stern Energy Spa ha acquistato dal Gruppo Encavis il 100% di Stern Energy GmbH, che gestisce l'O&M del gruppo stesso in Germania. Stern entra così nel mercato O&M tedesco con una struttura già operativa e circa 270 MWp in gestione. Questa operazione consolida la partnership tra Encavis e Stern e porta quest'ultima a gestire un portafoglio di circa 1 GW di impianti fotovoltaici "Utility Size" in gestione tra Italia, UK, Olanda e Germania.

AZIMUTZERO E BYS ITALIA INSIEME PER REALIZZARE PISTE CICLOPEDONALI FV IN SARDEGNA



AzimutZero, società cagliaritana che progetta e realizza impianti da fonti rinnovabili, è il nuovo partner sardo di BYS Italia, start-up innovativa candidata a realizzare le prime piste ciclopedonali fotovoltaiche in Italia. AzimutZero ha investito nella campagna di equity crowdfunding di BYS Italia attiva sul portale Crowdfundme. L'obiettivo è quello di realizzare tratti di piste ciclopedonali fotovoltaiche all'ingresso di alberghi e villaggi turistici. AzimutZero realizzerà le piste ciclopedonali fotovoltaiche e seguirà la manutenzione negli anni. Grazie alla campagna di Equity Crowdfunding in corso verranno finanziate le prime tre BYS, senza costi di realizzazione e manutenzione per la pubblica amministrazione o per il proprietario del sedime stradale.



ROOFTOP ON-GRID SOLAR INVERTERS

"All Quality Matters" Award For PV Inverter 2018



Solar Congress 2018



Precisely Right.





10 YEARS WARRANTY

1-Phase Sununo Plus 1-6K
3-Phase Suntrio Plus 4-10K




10 YEARS WARRANTY

3-Phase Suntrio Plus 12-20K
3-Phase Suntrio Plus 25-60K

SAJ Netherlands Warehouse

📍 Venneveld 44, Roosendaal, Netherlands
 🌐 www.saj-electric.com ✉ devin.zou@saj-electric.com




La Nuova Serie di Moduli TR
Supera tutti i Record di Potenza

475W



Ultra Efficienza fino al **21,16%**

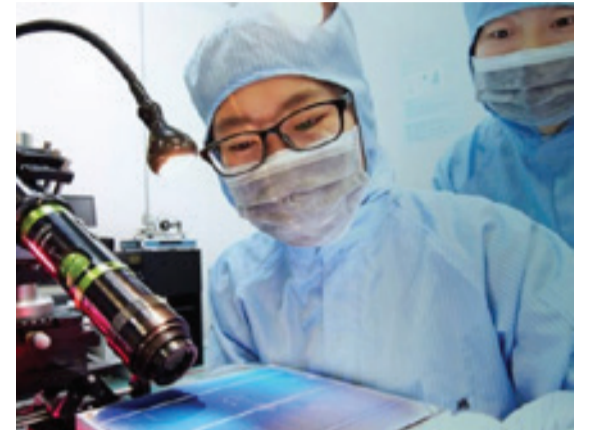
www.jinkosolar.com

italy@jinkosolar.com

I MODULI VERTEX DI TRINA SOLAR RAGGIUNGONO UN NUOVO RECORD DI POTENZA (515,8 WP)

Trina Solar ha annunciato che il suo modulo Vertex ha raggiunto una potenza di 515,8 Wp. A certificare la prestazione del pannello è stata la valutazione dell'istituto indipendente TÜV Rheinland. L'azienda ha iniziato la produzione di massa dei moduli Vertex lo scorso 18 marzo 2020 e ha effettuato la spedizione del primo ordine il giorno 27 dello stesso mese.

Vertex è uno dei primi moduli ad alta potenza ad essere certificato da un istituto di collaudo internazionale. Ha superato il test IEC di TÜV Rheinland e ha ottenuto le certificazioni IEC 61215 e IEC 61730, sui tempi di invecchiamento e usura dei moduli e sui parametri e materiali di costruzione.



KOSTAL: GLI INVERTER IBRIDI PIKO MP PLUS DISPONIBILI IN ITALIA PER IMPIANTI FINO A 6 KWP



Kostal lancia la funzione ibrida per l'inverter monofase Mp Plus, a seguito dell'esperienza positiva dell'azienda nello sviluppo della soluzione di storage trifase Plenticore Plus. Allo stesso modo, sarà possibile acquistare la funzione storage solo se c'è la necessità, con un codice di attivazione disponibile presso i canali di vendita di Kostal. Anche nelle taglie sono in arrivo delle novità: infatti gli inverter saranno disponibili nelle potenze in lato alternata da 1,5 a 5 kW, quindi ideali per impianti fotovoltaici fino a 6 kWp. Tutti i prodotti sono compatibili con le batterie BYD. I dispositivi possono raggiungere un'efficienza del 97,4%.



ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2020

AZIENDA	CONTENUTI E LINK
Fronius	Fronius GEN24 Plus e Fronius Smart Meter per il massimo autoconsumo
Fimer e Tecno-Lario	Più Energia per le tue installazioni: React2 la soluzione con accumulo
Fimer e Tecno-Lario	Gestione Smart dell'energia: il tuo impianto a portata di mano
SMA	Come registrare un impianto su SMA Sunny Portal
Fimer e Tecno-Lario	Retrofit-Revamping a norma
SMA	Le soluzioni storage di SMA: Sunny Boy Storage
SMA	Le soluzioni storage di SMA: Sunny Island
SMA	Come gestire la sicurezza nella fase 2 del Covid-19
Huawei	FusionSolar workshops - Academy Program
SMA	Utility: Storage Utility, DC and AC Coupling
Anie Rinnovabili	https://register.gotowebinar.com/register/8754459321215131148
Tesvolt	Webinar sistemi di accumulo Tesvolt - Modulo 1
Tesvolt	Webinar sistemi di accumulo Tesvolt - Modulo 2
Tesvolt	Webinar sistemi di accumulo Tesvolt - Modulo 3
Baywa r.e.	Configura il tuo impianto FV con Solar Planit!
SMA	La nuova APP 360° di SMA
SMA	Sani- Comunità energetiche

SOLAREEDGE LANCIA NUOVA APP PER IL MONITORAGGIO



Solaredge ha lanciato MySolarEdge, una nuova app di monitoraggio gratuita e progettata specificamente per i proprietari di impianti fotovoltaici residenziali e commerciali. L'app, disponibile per utenti sia iOS sia Android, è stata studiata per offrire agli utenti praticità e facilità d'uso e consentire ai proprietari di impianti SolarEdge di tenere traccia in tempo reale della produzione e dell'accumulo di energia solare, nonché di gestire da remoto gli elettrodomestici smart e la ricarica dei veicoli elettrici. Con l'aggiunta di MySolarEdge, SolarEdge sta espandendo la propria offerta software e continuando a mantenere la propria piattaforma di monitoraggio che fornisce informazioni tecniche ai professionisti FV. Fornendo informazioni sul sistema, la app consente ai proprietari di impianti di monitorare autonomamente il proprio sistema Smart Energy. Ciò aiuta a ridurre le visite non necessarie degli installatori presso il sito e consente loro di offrire un supporto da remoto più veloce ed efficiente. I proprietari di impianti possono modificare in modo indipendente la propria password Wi-Fi e le impostazioni di comunicazione. L'app si connette in modo sicuro al punto di accesso dell'inverter, visualizzando informazioni di base e avanzate sullo stato dell'inverter.

Per consultare il calendario in continuo aggiornamento inquadra il QR CODE

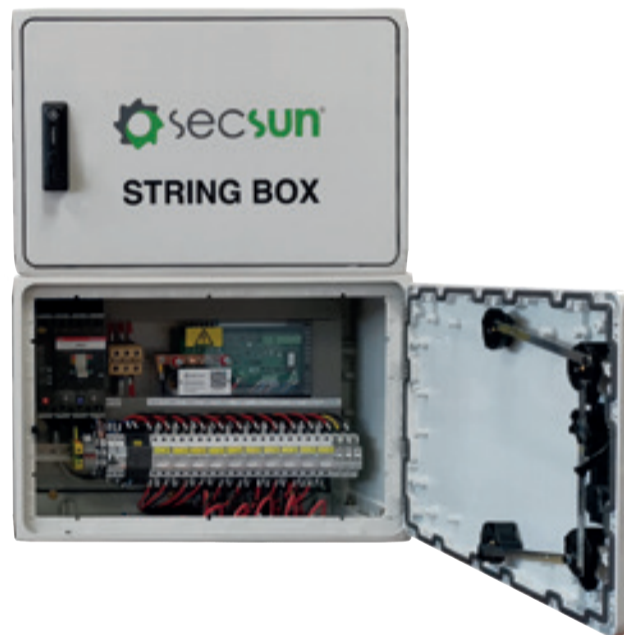


MODULI: DAL CONSORZIO LA MIA ENERGIA UN PROCESSO PER RICICLARE IL 99% DELLE MATERIE PRIME

Il consorzio La Mia Energia, che si occupa di smaltimento e riciclo moduli, ha sviluppato un impianto di riciclaggio denominato Photo Voltaic Panel Mobile Recycling Device (PV-MoReDe) in grado di recuperare fino al 99% delle materie prime utilizzate nella creazione dei moduli, inclusi vetro, silicio, rame e alluminio. Il processo si diversifica dagli approcci convenzionali di riciclo pannelli perché utilizza una serie di passaggi meccanici brevettati. La Mia Energia dichiara che questa sua tecnica consente di riciclare ogni tipologia di pannello fotovoltaico in qualunque stato si trovi, anche se è rotto o sporco.

Prima dell'avvio del riciclo, i pannelli vengono posizionati su un macchinario che rimuove le cornici in alluminio e i cavi elettrici. I moduli sono poi posizionati su un pallet e movimentati tramite

un robot fornito dalla società svizzera ABB. Questo robot porta i moduli in una sorta di taglierina che li divide in quadrati, pronti per il processo di riciclo. La Mia Energia è in grado di riciclare un pannello in circa 40 secondi, a seconda della dimensione e delle condizioni. Il sistema può processare circa 1,2 tonnellate ogni ora. «Siamo anche in grado di separare PVC, silicio e rame. Il silicio recuperato è puro, con una gradazione tra il 45 e il 65%», spiega Mauro Zilio, titolare della società di riciclo Yousolar che fa parte del consorzio La Mia Energia. «Oggi il 99% delle materie prime viene recuperato ed è possibile trattare fino a 800-1.000 pannelli ogni giorno. Al contrario di ciò che sta accadendo altrove, questo impianto lavora solo per separazione meccanica, senza l'uso di calore o elementi chimici. Infatti non genera nemmeno polvere».



da oltre
10 ANNI
QUADRI
ELETTRICI
FTV

- ✓ Realizzati con componenti di marche primarie Made in Italy
- ✓ Precablati, pronti per l'installazione
- ✓ Certificati secondo la norma CEI EN61439 1/2 e CEI 021/CEI 016 con TEST REPORT cassetta prova relè
- ✓ Spedizione rapida e gratuita
- ✓ Assistenza tecnica specializzata pre/post vendita



- Quadri elettrici a progetto
- Quadri elettrici di distribuzione terminale (di serie)
- Quadri elettrici di interfaccia - fotovoltaico
- Quadri elettrici per impianti off-grid/stand alone ad isola
- Quadri elettrici di campo - fotovoltaico
- Quadri elettrici di comando e controllo

SECSUN Srl Unipersonale
C.da Grotta Formica
70022 Altamura (Ba)
Tel. 080.9675815
info@secsun.it

www.secsun.it



segui su:



DATA LOCALITÀ

04/05/20	online
04/05/20	online
05/05/20	online
05/05/20	online
06/05/20	online
06/05/20	online
06/05/20	online
06/05/20	online
06/05/20	Milano
07/05/20	online
08/05/20	online
11/05/20	online
12/05/20	online
13/05/20	online
13/05/20	online
13/05/20	online
13/05/20	online



GIOVANNA SALEMI, RESPONSABILE MARKETING
E COMMERCIALE DI SUN BALLAST

NEL 2020 SUN BALLAST AMPLIERÀ LA PROPRIA GAMMA DI PRODOTTI PER RISPONDERE, OLTRE CHE ALLA TRADIZIONALE DOMANDA DI SISTEMI DI MONTAGGIO PER TETTI PIANI, ANCHE ALLA RICHIESTA DI SOLUZIONI PER IMPIANTI FV SU TETTI A FALDA E PER INSTALLAZIONI A TERRA CON MODULI BIFACCIALI O CON PANNELLI DI DIMENSIONI MAGGIORI. «ANCHE CON LE NUOVE SOLUZIONI PUNTIAMO A SALVAGUARDARE I PLUS DELLA NOSTRA OFFERTA», SPIEGA GIOVANNA SALEMI, RESPONSABILE MARKETING E COMMERCIALE DI SUN BALLAST, «TRA CUI VELOCITÀ DI RISPOSTA, SEMPLICITÀ DI POSA E DURATA NEL TEMPO»

DI MICHELE LOPRIORE

VELOCITÀ E SEMPLICITÀ: COSÌ SI FIDELIZZA IL CLIENTE



Dal 2012 a oggi Sun Ballast si è fatta spazio sul mercato italiano con una proposta di sistemi di montaggio per installazioni fotovoltaiche su tetti piani, che negli anni hanno permesso all'azienda di crescere e di collocarsi tra i leader nella produzione e vendita di queste soluzioni. L'azienda, che inizialmente era presente solo in Emilia Romagna, precisamente a Poviglio, in provincia di Reggio Emilia, negli anni è cresciuta sempre di più e ha avuto la necessità di espandersi e allargarsi nel resto del territorio. Adesso Sun Ballast è presente in Italia con due sedi al nord, Piacenza e Cadelbosco di Sopra, due al centro, Miglianico e Roma, e una al sud, in Sicilia. Da poco il gruppo è attivo anche con una sede a Tirana, in Albania. Per quanto riguarda le sedi commerciali l'azienda è presente attivamente a Poviglio, Bologna e Lagonegro. Negli ultimi anni le esigenze di installatori ed EPC hanno inoltre spinto Sun Ballast ad allargare l'offerta. Ed è per questo che, accanto alla tradizionale offerta di zavorre, l'azienda è pronta a lanciare sul mercato importanti novità che le permetteranno di rispondere alla domanda di impianti fotovoltaici su tetti a falda, impianti a terra e installazioni con pannelli con dimensioni maggiori. Il tutto avverrà nella salvaguardia dei plus grazie ai quali l'azienda ha costruito la propria storia in Italia e che le hanno permesso di farsi conoscere e apprezzare anche all'estero. «In questi anni

«Le nostre soluzioni permettono una riduzione dei tempi di posa fino al 70% rispetto ai sistemi tradizionali. Non c'è niente da assemblare e nessun foro in copertura. È un sistema pratico ed economico»

i nostri installatori e clienti finali ci hanno scelto per la semplicità del nostro prodotto e per il servizio veloce», spiega Giovanna Salemi, responsabile marketing e commerciale di Sun Ballast. «In modo particolare le nostre soluzioni permettono una riduzione dei tempi di posa fino al 70% rispetto ai sistemi tradizionali. Non c'è niente da assemblare e nessun foro in copertura. È un sistema pratico ed economico. L'installazione è inoltre semplicissima: occorre solo posare la guaina, la zavorra già pre forata e fissare i pannelli con le graffe centrali e terminali. Abbiamo poi una vasta gamma di inclinazione, da 0° a 35°, che ci permette di posare i moduli

nelle varie combinazioni. Su richiesta offriamo anche la possibilità di realizzazione di zavorre speciali per inclinazione, peso e misura. Infine, Sun Ballast garantisce a tutti i professionisti un servizio tecnico di consulenza gratuita in grado di elaborare un progetto con dimensionamento e calcoli del vento entro le quattro ore dalla ricezione della richiesta».

Come si compone la vostra gamma?

«La nostra gamma è composta dal sistema Standard, e quindi le zavorre disponibili nelle inclinazioni da 0 a 35°, dal sistema Connect, progettato e brevettato per agevolare ancora di più le installazioni permettendo però di ottenere ottimi risultati di tenuta al vento a fronte di carichi in copertura comunque limitati, dal sistema a Vela, che consente di inclinare i pannelli a 5° o a 11° disposti orizzontalmente ottimizzando gli spazi a disposizione, dal sistema Est-Ovest, per rispondere anche alla domanda di impianti con orientamenti non ottimali, e le soluzioni Custom, quindi quelle realizzate su misura».

Quali sono le novità per il 2020?

«Tra le novità di questo 2020 c'è il sistema Connect a vela inclinato a 5° che permette di posare due file consecutive di pannelli in orizzontale. Questa soluzione, oltre ad avere le caratteristiche classiche dei nostri sistemi Connect, ovvero elevata resistenza al vento, bassi carichi in copertura, velocità d'installazione ed economicità, ha la qualità di preservare lo spazio in copertura. Inoltre rimane un sistema modulabile perché le file e i pannelli si possono interrompere per poi proseguire e questo facilita la gestione di alcune problematiche: in questo modo si possono infatti evitare elementi di disturbo tra cui ombre, camini, lucernari, antenne o linee vita. Un'altra novità è la zavorra 10°L: è un prodotto appositamente studiato e progettato per la posa verticale dei pannelli da 72 celle o comunque pannelli che hanno

La scheda

Indirizzo sede italiana:

via della Costituzione, 26 - 42028 Poviglio (RE)

Tel.: 0522-960926

Sito: www.sunballast.com

Indirizzo mail: info@sunballast.com

Personale gruppo: 18

Rete vendita: cinque commerciali per l'Italia, due per le aree dove si parla francese, due per la parte tedesca, due per la parte spagnola e due per la parte di lingua inglese

I NUMERI DI SUNBALLAST

Fatturato 2019: 6,4 milioni di euro (+63%)

Obiettivo fatturato 2020: 14 milioni di euro

Vendite 2019: 75 MW

Obiettivo vendite 2020: 150 MW

delle lunghezze maggiori rispetto a quelli standard».

Come avete risposto alla spinta dei pannelli con dimensioni maggiori?

«Grazie alle verifiche del nostro ufficio tecnico, abbiamo realizzato una zavorra inclinata 10° che ha una lunghezza maggiore rispetto alle altre e questo permette di rispettare le prescrizioni di montaggio stabilite dai diversi produttori di moduli con conseguente tutela della garanzia dei pannelli. Oltre alle novità delle nostre soluzioni abbiamo apportato miglioramenti sulle nostre guaine: siamo passati da polietilene alle gomme Epdm. Abbiamo voluto creare un articolo universale per tutti i nostri modelli di zavorre e pesi supplementari; questa guaina ad alte prestazioni è compatibile su tutte le superfici di tetto piano, è autoestinguente in classe 1 e ha un'eccellente durata nel tempo».

Per quali segmenti di mercato state lavorando maggiormente?

«Abbiamo installatori che riescono a ricoprire i diversi segmenti di mercato: dalle installazioni residenziali a quelle industriali. Abbiamo iniziato a lavorare anche sui condomini».

Il vostro è un sistema di montaggio particolarmente indicato per i tetti piani. Avete anche soluzioni che possono rispondere alla domanda dei grandi impianti a terra?

«Sì, il nostro studio di ricerca e sviluppo ha già progettato zavorre per installazioni a terra da offrire ai nostri clienti».

Come vi state preparando all'ondata prevista dei moduli bifacciali?

«Su questo aspetto stiamo lavorando con un'azienda leader di moduli come LG. Sono state fatte delle simulazioni con appositi calcolatori utilizzando i loro pannelli bifacciali e le nostre zavorre, in particolar modo quelle più alte come le zavorre 11°2-11°3 in quanto permettono al pannello di ricevere più luce solare anche dalla parte inferiore. Gli studi fatti hanno portato a ottimi risultati».

E per il retrofit?

«Le nostre zavorre possono essere utilizzate dai nostri installatori su impianti esistenti essendo in calcestruzzo e non andando a forare la copertura. Così facendo si preserva l'integrità del tetto piano o del suolo senza dover fare manutenzioni future per eventuali perdite o altre problematiche».

In che modo vi siete fatti spazio in un mercato altamente concorrenziale e dove la proposta di sistemi di montaggio non è solo nelle mani dei produttori specializzati ma anche in quella, ad esempio, di produttori di moduli o EPC?

«Il nostro punto di forza è la velocità, in termini di risposta alle richieste, di produzione e di consegna. Per noi si tratta di aspetti di vitale importanza. La prosperità di un'azienda è direttamente proporzionale alla velocità del flusso delle sue particelle. Per crescere e affermarsi, il servizio deve essere quanto più immediato possibile. La velocità ha un'importanza per la nostra azienda paragonabile alla qualità del servizio, che rimane uno dei nostri plus».

Quali sono le azioni che avete messo in campo per far conoscere il marchio e le novità di prodotto?

«Come ogni anno abbiamo un fitto calendario di pubblicazioni tra cui DEM, banner, news sui portali e giornali di settore, con l'obiettivo di tenere sempre aggiornati i nostri clienti e i nostri prospect. Oltre a ciò teniamo sempre monitorate le pagine social, e in particolare quelle di Facebook, Instagram e LinkedIn, per rimanere sempre in contatto con i nostri interlocutori. A breve verrà pubblicato il nuovo sito, ancora più user friendly».

A quali figure vi siete rivolti e con quali mezzi?

«Il nostro target è formato da installatori, distributori, progettisti ed EPC. I mezzi con cui siamo in contatto con loro sono molteplici».

Dopo tanti anni di lavoro in questo mercato, dove l'offerta di prodotto della concorrenza è migliorata, quali sono le leve di fidelizzazione dei vostri clienti?

«In questi anni abbiamo sempre lavorato facendo sondaggi per capire quello di cui il nostro interlocutore aveva bisogno. Abbiamo scoperto attraverso le indagini i suoi "needs and wants" e le sue "key reason". Per far fronte all'evoluzione delle richieste il nostro ufficio di ricerca e sviluppo ha avuto come obiettivo quello di ideare e progettare sempre nuove soluzioni per soddisfare i nostri clienti e fidelizzarli alla nostra azienda. Non ci siamo mai fermati. Il nostro scopo è quello di offrire al cliente uno scambio in abbondanza, ovvero dare un va-

ASCOLTA GIOVANNA SALEMI CON LA REALTÀ AUMENTATA



INQUADRA LA FOTO CON L'APPLICAZIONE SOLARE B2B (DISPONIBILE SU GOOGLE PLAY E APP STORE) VEDERE UN ESTRATTO DELL'INTERVISTA



Qualcosa in più su Giovanna Salemi

Età? «26»

Famiglia? «Convivo da un anno e mezzo con il mio fidanzato e Lewis, il nostro bulldog francese»

Vive? «In una bellissima casa con giardino comprata da noi 2 anni fa e ristrutturata e arredata nei minimi dettagli secondo il nostro stile a Cadelbosco Soto, Reggio Emilia»

Tempo dedicato al lavoro? «Amo il mio lavoro, ci dedico molto tempo della mia giornata»

E se avanza un po' di tempo libero? «Amo fare shopping, cucinare, stare in compagnia di amici e della mia famiglia, fare sport e viaggiare appena possibile»

Per chi tifa? «Calcisticamente parlando simpatizzo per il Sassuolo (anche se in casa tifano tutti Lecce). In realtà tifo per il mio team aziendale, loro sono la miglior squadra su cui poter puntare per vincere il campionato»

Piatto preferito? «Tavolozza di dolci di un ristorante nel reggiano»

Vacanza da sogno? «Una settimana di Safari all'insegna dell'avventura e altri sette giorni di relax in un'isola tropicale»

Letture? «Mi piace leggere romazi d'amore e thriller, ma in realtà cerco sempre di approfondire argomenti utili per la mia formazione professionale»

Auto? «Fiat 500»

Il sogno di una vita? «Avere un posto di lavoro che mi faccia svegliare sempre col sorriso e far carriera, una famiglia con due bambini e una casetta al mare per stare in compagnia delle persone a me più care. Per il lavoro e l'amore l'ho raggiunto, ora devo metter in progetto i bimbi poi vedrò per la casa al mare»

lore aggiunto ai nostri servizi senza chiedere una somma di denaro aggiuntiva».

Quali potrebbero essere per il futuro le aree nelle quali creare nuovo valore aggiunto?

«Stiamo lavorando su due progetti. Il primo è focalizzato sulla commercializzazione di prodotti per coperture tradizionali, e quindi tetti a falda, per far sì che l'installatore o il distributore abbia un unico fornitore per le strutture. Il secondo è la creazione di un software per progettare l'installazione fotovoltaica con le zavorre Sun Ballast».

Siete attivi sia in Italia sia in alcuni mercati esteri. Oggi con quali Paesi lavorate?

«Inizialmente operavamo solo sul territorio italiano, poi ci siamo espansi in modo particolare in Europa. Siamo presenti in Francia, Belgio, Svizzera, Germania, Austria, Olanda, Grecia, Albania, Spagna e Portogallo. Siamo inoltre attivi in Messico, Repubblica Dominicana e in alcuni territori degli USA».

Quanto coprono le vendite in Italia sul totale?

«Il 78%, mentre il 22% è la quota export».

Recentemente avete aperto una filiale in Albania. Qual è l'obiettivo?

«La filiale a Tirana ha una duplice valenza: la prima è quella di poter rafforzare il servizio d'assistenza, senza riversare il costo sul prezzo dei nostri prodotti e quindi sui clienti; la seconda risiede nel fatto che l'Albania si trova in una posizione strategica sia dal punto di vista

geografico sia politico. È, ad esempio, un ottimo punto di ripartenza per il mercato turco, per i Balcani e per alcuni Paesi dell'Est».

Tornando al mercato italiano, con quanti distributori lavorate?

«Attualmente lavoriamo con 80 distributori, di cui 60 in Italia e 20 all'estero».

Con quanti installatori?

«Lavoriamo con più di 1.000 installatori».

A quanti volete arrivare?

«Non ci siamo dati un limite. Il nostro obiettivo è quello di vedere le nostre zavorre su tutte le coperture piane».

Come avete chiuso il 2019 in termini di vendite e fatturato?

«Abbiamo chiuso il 2019 con un fatturato di 6,4 milioni di euro a livello globale, il +63% rispetto al 2018. L'anno scorso, 75 MW di nuovi impianti fotovoltaici sono stati realizzati con le nostre strutture».

E per il 2020?

«Quest'anno puntiamo ad arrivare a 14 milioni di euro e a un volume di vendita di 150 MW».

L'emergenza sanitaria da Coronavirus ha avuto un forte impatto sull'attività di molti produttori. In che modo ha inciso sul vostro lavoro?

«Sun Ballast e il suo staff fanno parte di quelli che si sono già tirati su le maniche: in momenti come questi l'esempio vale di più di mille parole».

Ci spieghi...

«Sun Ballast è rimasta sempre operativa adottando tutte le misure preventive per contrastare la diffusione del Covid-19 assicurandosi, quindi, il funzionamento efficiente dei vari reparti e lo svolgimento degli incontri commerciali attraverso modalità diverse nel rispetto delle direttive. Una volta terminato il periodo di quarantena tutti i cantieri che erano stati bloccati ripartiranno con urgenza e ci sarà molta pressione per avere il materiale velocemente. Per questo motivo Sun Ballast non ha fermato la produzione, anzi sta lavorando per reintegrare e aumentare le giacenze di magazzino, così da essere pronti a soddisfare il picco di richieste che inevitabilmente ci sarà».

Oltre all'offerta di prodotti, avete iniziative particolari per gli installatori?

«Come anticipato prima stiamo lavorando per attivare in tempi brevissimi un software per la progettazione dell'impianto fotovoltaico chiavi in mano con la possibilità di inserire i nostri prodotti in fase di progettazione».

Come li sostenete nelle vendite?

«A tutti i nostri clienti offriamo un servizio di consulenza tecnica gratuito, progettazione di soluzioni ad hoc, l'esecuzione del preventivo entro le otto ore dalla richiesta, l'organizzazione del trasporto presso la loro sede o in cantiere in tempi brevissimi».

E nella formazione?

«Per quanto riguarda la formazione stiamo intensificando sempre di più i webinar ove spieghiamo le nostre soluzioni e i nostri vantaggi per orientarlo nella miglior scelta dal punto di vista sia tecnico sia economico».



«Stiamo lavorando su due progetti. Il primo è focalizzato sulla commercializzazione di prodotti per coperture tradizionali, e quindi tetti a falda. Il secondo è la creazione di un software per progettare l'installazione fotovoltaica con le nostre zavorre»

2010

2011

2012

2013

2014

2015

2016



EFIELD

2017

2018

2019

2020



UN SUCCESSO LUNGO 10 ANNI

MAGGIO 2010: MENTRE SI AVVICINA LA 11° EDIZIONE DI SOLAREXPO E IL MERCATO ATTENDE CON NERVOSISMO IL 3° CONTO ENERGIA, EDITORIALE FARLASTRADA LANCIA IL PRIMO NUMERO DELLA TESTATA SOLAREB2B. IN COPERTINA KERSELF E SOLON. È STATO L'INIZIO DI UNA STORIA ARRIVATA SINO AD OGGI SENZA CAMBIARE IDENTITÀ E SQUADRA

Maggio 2010 (avete letto bene, 2010, cioè dieci anni fa): il settore si prepara alla 11° edizione di Solarexpo, che sarà una di quelle con il maggior numero di visitatori ed espositori. Intanto la filiera italiana del fotovoltaico è in fibrillazione nell'attesa del terzo Conto Energia, da cui ci si aspetta una nuova forte spinta alle installazioni.

Ma quell'anno il fotovoltaico è comunque un treno in corsa: l'anno precedente si era chiuso con una nuova potenza installata di 718 MW. Nel 2010 questo valore verrà addirittura triplicato, anche se nel mese di maggio ancora nessuno può prevederlo. È in questo clima che inizia l'avventura di SolareB2B. Il primo numero vede la luce proprio in occasione di Solarexpo, distribuito a tappeto negli stand della fiera di Verona e inviato a una mailing list di circa 8mila operatori. In copertina due player che in quel momento erano tra i protagonisti assoluti del settore: Pierangelo Masselli, presidente di Kerself, e Domenico Sartore, presidente di Solon, due aziende che sarebbero presto scomparse dal mercato.

SolareB2B nasceva come uno spin-off del magazine Solare Business: quest'ultimo rivolto al grande pubblico e ai potenziali utenti del fotovoltaico, mentre la nuova rivista si presenta come uno strumento dedicato unicamente alla filiera. Appunto, business to business. In quel momento SolareB2B si trovava ad affrontare una folta concorrenza di testate di settore, e altre ne sarebbero sorte negli anni successivi. La maggior parte delle quali non avrebbe retto alla crisi del 2013-14.

Anche se sfogliando oggi quel primo numero si avverte quanto tempo sia passato e quanti cambiamenti abbiano trasformato radicalmente questo settore, ci sono anche dei fattori che hanno mantenuto una certa attualità. Qualche esempio? In quella primavera uno dei problemi era lo shortage di moduli e inverter, un fenomeno che si sarebbe ripetuto con una certa frequenza in tutti gli anni successivi e di cui il mercato ha sofferto anche nei mesi scorsi.

Nell'editoriale del primo numero il direttore della testata si lamentava del fatto che fosse un mercato soggetto a repentine accelerazioni e brusche frenate. E questo non è proprio cambiato. In quel primo numero si parlava anche di rapporto con le banche e di film sottile. La rubrica delle associazioni era dedicata a Gifi e Assosolare. L'impostazione di fondo della rivista, da allora è rimasta intatta nei suoi elementi fondamentali. Sempre nell'editoriale, la nuova rivista veniva presentata così.

"Solare B2B nasce soprattutto per rispondere a questa necessità: creare uno spazio dove il mercato possa trovare rappresentato tutto ciò che nel mercato stesso si agita e si muove. Non una rivista che parla "al" mercato, ma una rivista che "sta" nel mercato, a fianco di chi vi opera, a fianco soprattutto di quella parte della filiera - gli installatori - che ha meno disponibilità di strumenti e risorse per accedere a quel bene preziosissimo che è l'informazione. In particolare avremo e cercheremo sempre di avere un approccio che metta al centro del mercato le persone, ancora prima che le aziende e i prodotti. Perché sono le persone a dare vita alle strategie che fanno il successo delle aziende."

È probabilmente la fedeltà a questo impegno preso che ha garantito a SolareB2B un successo ininterrotto in questi 10 anni.

E anche per noi vale la stessa considerazione contenuta nell'editoriale: non basta una ricetta di successo, occorrono le persone in grado di darle vita. E quindi, da ultimo, ecco la squadra che aveva dato vita a quel primo numero e che è rimasta in gran parte invariata: Marco Arosio e Davide Bartesaghi, rispettivamente responsabili dell'area commerciale e della redazione, oltre che soci fondatori di Editoriale Farlastrada. Con loro in redazione Michele Lopriore e Raffaele Castagna, Sonia Santoro alle vendite e Marta Maggioni al back office.

La storia dei 10 anni di SolareB2B può essere sintetizzata visivamente attraverso tutte le sue copertine. E proprio queste vi proponiamo in queste pagine, in un colpo d'occhi che abbraccia un pezzo importante della vita di ciascuno di noi.



QUANDO LE BANCHE STRIZZANO L'OCCHIO AL SOLARE

IN QUESTI ANNI IL MONDO DEL CREDITO È TORNATO A GUARDARE CON INTERESSE AL FOTOVOLTAICO. SUL MERCATO ESISTONO MOLTI PRODOTTI FINANZIARI PER SOSTENERE SIA I PRIVATI SIA LE IMPRESE. MOLTO DIFFERENTI LE VALUTAZIONI DA ISTITUTO A ISTITUTO. AD ESEMPIO C'È CHI FINANZIA SOLO PROGETTI REALIZZATI CON DETERMINATI BRAND DI MODULI E INVERTER. MA SOPRATTUTTO CI SONO BANCHE CHE OFFRONO STRUMENTI AD HOC PER GLI INSTALLATORI

DI MONICA VIGANÒ

Oggi il mercato fotovoltaico può trovare nelle banche un partner importante per il suo sviluppo. È infatti innegabile che, pur con criteri soggettivi e diversi, gli istituti di credito sono ben disposti a supportare questo settore e finanziano con decisione progetti sia residenziali sia di taglia più importante. Le eventuali complessità e criticità correlate all'accesso ai finanziamenti non devono bloccare gli investitori che possono trovare soluzioni alternative ai mutui tradizionali. Con la fine dei sistemi di incentivazione statale, il settore del fotovoltaico ha avviato un processo di maturazione che non solo lo ha portato a ideare soluzioni e modelli di business capaci di sostenerne la crescita, ma lo hanno anche fatto acquistare un'autorevolezza tale da risultare completamente sdoganato nel mondo finanziario. Così oggi i vari progetti possono senza troppi ostacoli accedere ai principali strumenti messi a disposizione dagli istituti di credito. Tali strumenti consentono a un cliente, sia esso privato o azienda, di accedere a un capitale con il quale finanziare un progetto fotovoltaico. In questo caso, l'impianto installato sarà a tutti gli effetti acquistato dal cliente che ne risulterà propieta-

rio. In realtà esistono forme alternative che però non saranno analizzate dettagliatamente in questa sede. A seguire si approfondiranno le soluzioni offerte dagli istituti di credito per l'acquisto vero e proprio, strumenti che possono fungere da leva per favorire la diffusione del fotovoltaico e sostenere gli installatori in fase di proposta di un progetto. L'accesso a strumenti finanziari è l'alternativa alla soluzione "full equity", ovvero il provvedere di tasca propria all'intera spesa per l'installazione dell'impianto di cui l'investitore diventa immediatamente proprietario nonché beneficiario dei vantaggi economici derivanti. Rivolgersi a istituti di credito e quindi evitare un esborso immediato e impegnativo consente di non gravare sui bilanci familiari o aziendali, anche se in quest'ultimo caso si va a impegnare il così chiamato castelletto riducendo la possibilità di investimento dell'azienda stessa. Ma andiamo con ordine.

EVOLUZIONE FINANZIARIA

Prima di arrivare ai giorni nostri, è interessante vedere come nel corso di pochi anni l'evoluzione del mercato fotovoltaico abbia comportato un correlato cambiamento di quello finanziario in ri-



HANNO DETTO



“IL FOTOVOLTAICO COME VOLANO PER RIPRESA” Ernesto Magnani, presidente e socio di Stern Energy

«Credo che il fotovoltaico sia un investimento attraente per grossi capitali per cui la costruzione di impianti di media e grande taglia potrebbe rappresentare un volano per la ripartenza dell'economia nazionale. Questi progetti che sono autoliquidanti garantiscono un ritorno sull'investimento certo e potrebbero quindi attirare capitali dall'estero, che poi resterebbero circolanti nell'economia nazionale».



“LA RIDUZIONE DEL COSTO DELL'ENERGIA RALLENERÀ GLI INVESTIMENTI” Gianluca Paroni, direttore vendite e amministratore delegato di Sky-Nrg

«Temo che nel prossimo futuro le banche potrebbero diminuire i fondi a disposizione per finanziare le energie rinnovabili. Attualmente infatti, a causa dell'epidemia da covid-19, il costo del petrolio si è ridotto tantissimo e ciò ha causato una diminuzione anche del prezzo dell'energia elettrica. Questo condiziona i tempi di rientro dell'investimento in quanto le aziende con un impianto fotovoltaico di media o grossa taglia non hanno potuto godere né dell'energia autoprodotta durante il lockdown né di un sostanziale ritorno economico derivato dall'immissione in rete dell'energia prodotta. Spero che questa situazione non causi un blocco nelle scelte decisionali degli imprenditori».

“NECESSARIA UNA SOLIDITÀ FINANZIARIA DEI CLIENTI”



Andrea Brumgnach, chief executive officer Samandel

«Le banche continueranno a credere nel fotovoltaico perché è un investimento ormai completamente sdoganato. Detto ciò, le banche non possono prescindere dalla salute finanziaria dei clienti, i prestiti o i mutui sono concessi a chi risponde a determinati requisiti sia nel settore residenziale sia nell'aziendale e questi parametri rimarranno anche una volta superata l'emergenza coronavirus. Chi uscirà da questo periodo con finanze e bilanci compromessi avrà difficoltà ad accedere a finanziamenti a meno che il Governo non pensi a forme di sostentamento che diano maggiori garanzie alle banche».

ferimento soprattutto agli strumenti a disposizione per interventi di media taglia. Dieci anni fa il fotovoltaico aveva costi elevati e la realizzazione di impianti industriali o utility scale comportava investimenti superiori a qualche milione di euro. Non era insolito che gli imprenditori investitori costituissero società veicolo cosiddette Special Purpose Vehicle (SPV) dedicate esclusivamente alla gestione di quello specifico progetto e intestatarie del contratto con il GSE. Nei confronti della banca si operava in project financing, ovvero con un finanziamento a lungo termine in cui il ritorno era garantito dai flussi di cassa previsti dalla attività dello stesso impianto finanziato.

Non servivano garanzie collaterali se non le quote della società SPV che venivano impegnate nei confronti della banca in caso di inadempienza. «Le banche erano molto attive perché i Conti Energia erano una garanzia.

Il prestito accordato dalla banca era riferito a un investimento proficuo per lungo tempo. Per questo la classica leva era 1 a 4, ovvero la banca spesso era disposta ad accordare un prestito pari all'80% dell'investimento. Ora la leva sarebbe probabilmente molto inferiore anche se comunque importante», spiega Ernesto Magnani di Stern Energy.

Poi i Conti Energia sono stati accantonati e il costo degli impianti ha iniziato a ridursi. «Oggi un impianto da 1 MW che nel 2010 costava 5 miliardi può costare anche solo 500mila euro», spiega uno sviluppatore.

Per cui gli investimenti in project financing hanno iniziato a divenire inefficienti perché troppo costosi. Si è avviato riunendo diversi impianti di media o grande taglia, così da giustificare i costi,

oppure studiando strutture meno sofisticate e più simili ai mutui tradizionali, con l'aggiunta di garanzie correlate. In contemporanea sono nati i leasing che vedono l'imprenditore-investitore cedere la proprietà dell'impianto alla società di leasing, la quale mette a sua disposizione l'uso del bene e i benefici che ne derivano. «Il contratto di leasing, a differenza di un mutuo, è più rigido. Infatti nel caso del mutuo il proprietario dell'impianto coincide con l'utilizzatore e negli anni, a seconda dell'andamento dei tassi, potrebbe ristrutturare il debito concordandone nuovamente gli estremi. Nel caso del leasing sarebbe molto più complicato modificare e/o ristrutturare il finanziamento» aggiunge Ernesto Magnani di Stern Energy. Sempre in questa fase evolutiva inoltre sempre più imprenditori hanno iniziato a finanziare gli impianti che volevano installare sui tetti dei loro capannoni attraverso proprie linee di credito anziché attraverso istituti finanziari specifici o suggeriti dagli installatori.

Con la cancellazione dei sistemi incentivanti, dal punto di vista finanziario si è assistito a un iniziale rallentamento dell'interesse delle banche verso investimenti nel fotovoltaico a causa della mancanza di una garanzia certa come lo erano i pagamenti da parte del GSE. Questo ha portato gli sviluppatori a costruire business plan quanto più dettagliati possibile così da poter offrire le necessarie sicurezze alle banche. In ogni caso oggi la leva è inferiore rispetto a un decennio fa e dipende molto dalla salute finanziaria del cliente. «Generalmente la leva di riferimento è 30-70, ovvero 30% capitali propri e 70% capitali della banca, ma è soggetta a oscillazioni in base al rating del cliente», spiega Andrea Brumgnach, chief executive officer Samandel. Così, se in caso di clienti con rating AAA il prestito può anche arrivare a coprire il 100% dell'investimento, in altre la leva può anche scendere fino a richiedere un impegno da parte del cliente pari al 50% della spesa complessiva da sostenere. Come conferma d'altronde



FOTOVOLTAICO: LA VISIONE DELLE BANCHE

GLI ISTITUTI DI CREDITO SONO SEMPRE PIÙ ATTENTI ALLA SOSTENIBILITÀ, TANTO CHE NEL VALUTARE LE RICHIESTE DI FINANZIAMENTO SPESSO EFFETTUANO ANCHE ANALISI AMBIENTALI DEI PROGETTI. LA LORO FILOSOFIA GUARDA QUINDI ANCHE A UNO SVILUPPO ECONOMICO SOSTENIBILE E RISPETTOSO. ECCO LA VISIONE GREEN DI BNL, INTESA SAN PAOLO E BANCA ETICA.



BNP PARIBAS

“Partner di un percorso virtuoso”

“I temi legati all'ambiente, allo sviluppo sostenibile ed all'economia circolare sono divenuti priorità per gran parte dei paesi del mondo. BNL Gruppo BNP Paribas è da tempo impegnata sui temi legati allo sviluppo economico sostenibile, nel rispetto del territorio, dell'ambiente e del contesto sociale, ponendosi come partner di un percorso virtuoso, comunque sempre in ottica di business. Questo è il nostro #Positivebanking. BNL ritiene che lo sviluppo del fotovoltaico sarà uno dei driver del futuro ed è pertanto focalizzata, al pari di altre tecnologie, al supporto di imprenditori attivi nelle energie rinnovabili”.

INTESA SANPAOLO

“Nel 2019 le erogazioni del Gruppo per la green e la circular economy ammontano a circa 2,2 miliardi di euro”

“Il Pniec stabilisce ambiziosi traguardi di sviluppo. È una conferma della crescente importanza del fotovoltaico sia per la sua modularità sia per il fatto che utilizza una fonte ampiamente e diffusamente disponibile. Gli investimenti richiesti agli operatori del settore sono significativi e lo sono anche gli interventi finanziari da parte del settore bancario, necessari a permettere la realizzazione di tali nuove iniziative imprenditoriali. In questo contesto, per dare impulso e sostegno alla green economy, Intesa Sanpaolo ha già da tempo sviluppato un'offerta ampia e diversificata di prodotti di finanziamento e di consulenza, dedicati a tutte le tipologie di clienti, in Italia e all'estero. Intesa Sanpaolo verifica inoltre nei grandi progetti i rischi ambientali e sociali e sta lavorando per implementare nuovi criteri nella gestione dei rischi ambientali connessi all'erogazione di finanziamenti. Nel 2019 le erogazioni del Gruppo per la green e la circular economy ammontano a circa 2,2 miliardi di euro, pari al 3,7% sul totale dei finanziamenti. Il Gruppo Intesa Sanpaolo è particolarmente attento alle tematiche ESG, green e circular e si impegna a promuovere attivamente il finanziamento di impianti fotovoltaici in Italia e all'estero”.

bancaetica

“Attenzione alla valorizzazione del territorio e delle comunità”

“Il manifesto politico-strategico di Banca Etica è il nostro documento fondativo e lì è espressa la nostra visione. Lo sviluppo sostenibile passa attraverso la tutela dell'ambiente e le sue risorse. La Finanza Etica deve porsi al servizio non solo della promozione di una cultura ecologica, ma anche di quei processi produttivi che avvengono senza compromettere il bene ambiente. La questione energetica e la riduzione di CO2 in atmosfera rientrano quindi tra le priorità dell'attività finanziaria di Banca Etica, con la consapevolezza di quanto questi obiettivi siano connessi con la valorizzazione del territorio e delle comunità. Sono migliaia le iniziative in Italia che sviluppano progetti innovativi ad alto valore ambientale, a partire dall'interazione con loro elaboriamo strumenti e processi che possano supportare i loro fabbisogni finanziari. Guardiamo inoltre con particolare attenzione a quelle attività che, anche nel settore fotovoltaico, abbracciano oltre alla tutela degli ecosistemi anche l'inclusione lavorativa”.



Deutsche Bank

“Abbiamo creduto in questo mercato fin dal suo esordio”

“Il comparto del fotovoltaico è un business dinamico e consolidato che non ha tuttavia ancora cessato di esprimere il suo potenziale. È un settore particolarmente interessante anche perché è tornato a registrare, negli anni più recenti, sane e costanti performance di crescita slegate da eventi eccezionali, come potevano essere state in passato particolari iniziative incentivanti, grazie anche alla crescente ricerca di risparmio energetico e alla diffusa sensibilità ai temi della sostenibilità ambientale. Abbiamo dal suo esordio creduto in questo mercato, che attrae clienti decisi a un acquisto consapevole, che genera efficientamento e oggi accompagna stili di vita sempre più green. Continueremo a farlo con impegno e risorse per affiancare i partner ed elaborare prodotti finanziari dedicati e innovativi”.

anche la strategia di Banca Intesa, secondo la quale i termini possono variare in base alla struttura finanziaria e contrattuale. Ad esempio, per gli impianti da realizzare o realizzati in regime di market parity, la percentuale finanziabile e la durata del finanziamento dipendono dalle condizioni definite in un contratto di PPA. Mentre per quanto riguarda impianti fotovoltaici incentivati la durata del finanziamento è commisurata alla durata dell'incentivo ed è possibile arrivare a finanziare anche fino all'80% del totale dell'investimento. Per i responsabili della banca BNL invece i capitali propri necessari all'avvio e al sostegno dei costi del progetto sono pari al 20-30% dei costi complessivi. Diverso il discorso per Deutsche Bank che arriva a finanziare fino al 100% dell'importo fino a un massimo di 55mila euro in considerazione del prodotto finanziato e fino a un massimo di 10 anni di rateizzazione, o fino all'età massima di 78 anni del cliente al termine del finanziamento.

PARTNERSHIP E CROWDFUNDING

Sono numerose le banche che hanno sviluppato specifici strumenti per il finanziamento di impianti fotovoltaici. Tra esse Banca Etica che alle imprese propone il mutuo Energia Corporate, un mutuo chirografario o ipotecario con possibilità di erogazione a Stato Avanzamento Lavori. L'erogazione di questo mutuo, come di altri strumenti creati da Banca Etica, prevede agevolazioni per chi è già socio dell'istituto.

Banca Etica ha inoltre attivato una partnership con la società partner Ènostra, consentendo ai clienti di usufruire di una tariffa agevolata sulla fornitura di energia elettrica proveniente da fonti rinnovabili oltre che di consulenze con professionisti del settore per l'installazione di impianti fotovoltaici. In aggiunta Banca Etica ha anche collaborato con piattaforme di equity crowdfunding autorizzate da Consob per la raccolta di capitale di rischio per progetti presentati soprattutto da start-up innovative. “In particolare, attraverso la partnership con la piattaforma StarsUp, la Banca ha sostenuto la raccolta di capitale promossa da una start-up innovativa per la promozione di un dispositivo di promozione e accumulo di energia termica ed elettrica combinando tecnologie del fotovoltaico e della geotermia. La banca ha operato quale investitore professionale, sottoscrivendo il 5% del budget di raccolta previsto”, si legge in una nota rilasciata dall'istituto di credito. Infine Banca Etica ha effettuato valutazioni socio-ambientali su progetti di riqualificazione ed efficientamento energetico ospitate dalla piattaforma Ecomill, specializzata sui temi dell'energia e dell'ambiente.

UNA PROPOSTA PER CIASCUNA “TAGLIA”

Anche Intesa Sanpaolo è spesso in prima linea nel finanziamento di installazioni sia residenziali sia utility attraverso differenti metodologie di intervento. In particolare, la Divisione Banca dei Territori si rivolge a una clientela retail e a piccole e medie imprese.

Essa propone a persone e condomini finanziamenti a medio-lungo termine, mentre agli small business e alle imprese affianca ai finanziamenti standard lo strumento del leasing o piccole operazioni di finanza strutturata. La Divisione Corporate & Investment Banking invece sostiene le grandi imprese con finanziamenti corporate standard o in parte strutturati sulla base di specifiche esigenze.

Attraverso Banca IMI, la banca di investimento del Gruppo Intesa Sanpaolo, è inoltre possibile supportare investimenti di grandi dimensioni con operazioni di finanza strutturata e, in alcuni casi, anche attraverso l'emissione di bond. Intesa Sanpaolo è in grado di finanziare impianti fotovoltaici che hanno accesso a tariffe incentivati o che possono godere di tariffe fisse di lungo periodo in base a contratti PPA.

Il tasso a cui può essere concesso il finanziamento dipende dalle condizioni di mercato del momento, dalla durata dello stesso e dal livello di rischiosità inerente al progetto. In alcuni casi i finanziamenti

possono anche essere strutturati sulla base della rischiosità dell'imprenditore a prescindere dallo specifico progetto.

ATTENZIONE GREEN

Interessanti sono gli strumenti messi a disposizione di BNL relativamente al segmento imprese, ovvero società con fatturato fino a 30 milioni di euro. Per questo profilo di clientela sono stati ideati prodotti finalizzati a supportare nuovi progetti di investimento che abbiano un apprezzabile impatto positivo in termini di sostenibilità ambientale. In particolare il Finanziamento Green&Sostenibilità prevede finanziamenti a medio e lungo termine (fino a un massimo di 10 anni) per sostenere investimenti che si pongono come obiettivo la ricerca di maggiore efficienza energetica e la produzione di energia rinnovabile.

I finanziamenti non sono standard, ma vengono strutturati in base alle esigenze del cliente, considerando tutte le peculiarità del singolo progetto. Per questo la banca si è dotata della struttura specialistica Green Desk BNL, un centro di competenza con riferimento alle energie rinnovabili e all'efficienza energetica che svolge con il cliente attività di advisory spesso costruendo con lui la struttura finale dell'operazione di finanziamento.

NON SOLO FOTOVOLTAICO

Tra gli istituti di credito più attivi nel mercato fotovoltaico c'è sicuramente Deutsche Bank che tramite la business line Deutsche Bank Easy supporta l'acquisto di impianti fotovoltaici residenziali e per aziende con soluzioni di credito al consumo.

Nel 2019, ad esempio, ha erogato oltre 100 milioni di euro a favore di più di 16mila famiglie e aziende risultando così uno dei principali operatori attivi nel segmento "green" del credito al consumo. Questa soluzione consente al cliente di avere un

LE BANCHE NEL RESIDENZIALE...

Nel caso di impianti domestici le formule di finanziamento più convenienti sono sempre l'acquisto diretto o il mutuo, mentre il noleggio non è quasi mai un'opzione presa in considerazione. Il più delle volte, i privati preferiscono società di credito al consumo che sono comunque emanazione delle banche ma hanno un iter di approvazione della concessione del credito molto più semplice e veloce. Alla fine del 2019 invece, quando è stato attivato il meccanismo della cessione del credito, molti privati hanno preferito il pagamento immediato e di tasca propria della somma da saldare perché si trattava di un importo talmente ridotto da far risultare poco conveniente un finanziamento pluriennale. Per questa tipologia di cliente comunque alcuni istituti di credito studiano soluzioni ad hoc per interventi di efficientamento. Ad esempio Banca Etica propone il prestito personale "bene comune", una tipologia di prestito che prevede delle condizioni agevolate per alcune finalità specifiche tra cui l'installazione di un impianto fotovoltaico. La stessa banca propone anche il prestito personale online che nasce per facilitare le richieste da parte dei clienti e ridurre i tempi di erogazione del credito e può essere utilizzato anche per il fotovoltaico.

... E NEL MERCATO SECONDARIO

È interessante anche vedere le dinamiche di vendita all'interno del mercato secondario, ovvero quello in cui degli investitori acquistano impianti già operativi e installati in regime di Conto Energia da imprenditori che vogliono dismetterli.

Si tratta di impianti funzionanti che ora richiedono interventi di efficientamento e sui quali gli imprenditori non intendono più investire. Solitamente questi imprenditori vendono i loro impianti a fondi di investimento, banche oppure società installatrici che abbiano capacità di ristrutturare il debito cambiando le condizioni del finanziamento originale e creando un nuovo credito. L'acquirente in genere sostituisce la banca così da poter rinegoziare il finanziamento e i relativi tassi creando immediatamente un vantaggio: così chi acquista riesce a pagare un prezzo equilibrato e soddisfacente al vecchio proprietario.



MODELLO CLASSIC

MODULO POLICRISTALLINO FV 60 CELLE

225 - 250 WATT
POTENZA EFFETTIVA

PROBLEMI CON VECCHI IMPIANTI IN CONTO ENERGIA? IL MODULO DEDICATO AL REVAMPING

La soluzione **Upsolar** con misure standard (1640x992x35mm) e tecnologie di ultima generazione (5 bus bar)



SUPERFICIE
ANTI-RIFLESSO



ECCELLENTI PRESTAZIONI
IN CONDIZIONI DI
SCARSA ILLUMINAZIONE



RESISTENZA
AL PID

sales@upsolar.com | 0422 1852222





COME ACCEDERE AI MUTUI

UNA VOLTA SUPERATA LA FASE DI ANALISI DA PARTE DELL'ISTITUTO DI CREDITO, È POSSIBILE ACCEDERE AL MUTUO. MA IN CONCRETO, COSA BISOGNA FARE? OGNI ISTITUTO OVVIAMENTE HA LE SUE PRASSI.

Nel caso di Banca Etica l'accesso agli strumenti finanziari dipende dal canale di vendita e dal target. Il prestito personale online è richiedibile da soci e clienti direttamente dalla propria Area Clienti semplicemente indicando l'importo che dovrà essere erogato e scegliendo la durata del prestito sulla base della quale verrà calcolata la rata oppure la rata mensile sulla base della quale verrà calcolata la durata. Il cliente in questo caso deve caricare i documenti necessari alla valutazione della pratica e, se è tutto regolare, in pochi giorni troverà sul suo conto corrente l'importo richiesto. Per il prestito personale "Bene comune" è, invece, necessario rivolgersi alla filiale o al banchiere ambulante di riferimento, che corrisponde al promotore finanziario e opera nelle aree in cui non è presente una filiale. Le organizzazioni e imprese già socie e clienti hanno a disposizione una piattaforma online all'interno della quale possono avviare la richiesta di finanziamento e caricare



tutta la documentazione. La piattaforma accompagna tutta la fase di istruttoria, semplificando i contatti e gli scambi tra cliente e banca. La valutazione viene svolta dalla filiale di riferimento in raccordo con i valutatori sociali che svolgono la valutazione socio-ambientale. Tutti i potenziali clienti, al contrario, devono rivolgersi alla filiale o al banchiere ambulante di riferimento per avviare la richiesta di finanziamento.

Nel caso di Banca Intesa invece il cliente può rivolgersi al suo relationship manager di riferimento che, sulla base della dimensione dell'investimento, lo dirigerà alla tipologia di finanziamento più adatta e alle strutture competenti della banca. I desk dedicati ai finanziamenti a medio-lungo termine, al leasing e alla finanza strutturata, insieme al relationship manager, seguiranno la richiesta di finanziamento in tutte le sue fasi fino all'erogazione dello stesso.

Per BNL, l'iter bancario per la valutazione di un Finanziamento Green&Sostenibilità è sicuramente più celere per un cliente già in rapporti con l'istituto. Nel

incasso immediato e in un'unica soluzione, azzera i rischi di insolvenza legati a tradizionali sistemi di pagamento, aumenta il bacino di clienti attraendo coloro che abitualmente acquistano a rate e aumenta il potere di acquisto della clientela perché l'acquisto in contanti spesso non rientra nel budget di spesa mensile. Inoltre, orienta la decisione di acquisto nei clienti che in assenza di un finanziamento rinuncerebbero o rimanderebbero per non impegnare la liquidità disponibile.

Deutsche Bank, con un'esperienza di oltre 15 anni nel finanziamento di prodotti per il risparmio energetico e a basso impatto ambientale, è stata tra i primi player di consumer finance in Italia a finanziare l'installazione di impianti fotovoltaici. Grazie al canale di business dedicato al settore Casa e Energia, oggi Deutsche Bank sviluppa accordi di convenzionamento per il credito intrattenendo rapporti con tutti gli attori della catena (utility, produttori, distributori, installatori). Nel corso del 2020 Deutsche Bank Easy presenterà prodotti di finanziamento dedicati ai segmenti automotive (automobili ibride, plug-in ed elettriche) e bike. Queste soluzioni si aggiungono a quelle già esistenti che possono finanziare, oltre a impianti fotovoltaici, anche pannelli solari, caldaie, pompe di calore, accumulatori, colonnine di ricarica per mobilità elettrica e serramenti.

REQUISITI PER L'ACCESSO AL CREDITO

Per accedere ai finanziamenti, gli istituti di credito richiedono determinati requisiti. Innanzitutto, per accettare una richiesta di finanziamento, le banche non prescindono dalla stabilità e solidità economica del cliente. Fondamentale è anche un business plan che dimostri all'istituto di credito l'effettiva validità del finanziamento. Ogni istituto di credito ha poi specifici parametri di valutazione.

Ad esempio Banca Etica svolge, per le organizzazioni e le imprese, una valutazione del merito creditizio ma anche una valutazione socio-ambientale.

Questa analisi integra e completa quella economico-finanziaria, fornendo elementi di conoscenza sul valore sociale dell'attività da finanziare, sulla coerenza con i valori di riferimento della banca stessa e sulla credibilità del soggetto affidatario, rappresentando inoltre l'occasione per comunicare e trasmettere i valori della finanza etica e dell'economia civile.

Invece nel valutare il progetto da finanziare BNL analizza, oltre alla solidità finanziaria e patrimoniale della controparte nonché degli eventuali sponsor dell'iniziativa, l'expertise degli sponsor nella gestione dei progetti, la coerenza del business plan prodotto, la qualità e lo standing dei fornitori dell'impianto e infine la perizia tecnica redatta da tecnici di fiducia della banca. "Il cliente che ci sottopone un progetto da finanziare deve essere già in possesso delle autorizzazioni previste, un Business Plan, eventuale ammissione ai contributi GSE, accordi quadro di cessione della energia con operatori in caso di produzione diretta alla vendita, avere un preliminare/bozza di contratto di fornitura e la disponibilità di equità", cita una nota della banca.

Nel caso l'impianto di grandi dimensioni fosse realizzato in grid parity, BNL si riserva di analizzare il contratto di acquisto dell'energia che deve garantire il prezzo su periodi medio lunghi ed avere un compratore di primario standing.

Infine Deutsche Bank propone le sue soluzioni di credito al consumo a lavoratori dipendenti, professionisti, autonomi e pensionati, oltre che società e loro legali rappresentanti. A queste figure, la banca propone soluzioni modulate per coniugare le esigenze dei clienti con quelle dei partner. Oltre ai piani finanziari standard sono previsti anche piani con tasso agevolato o tasso zero.

OSTACOLI AI FINANZIAMENTI

Le problematiche principali di accesso ai finanziamenti possono differire tra impianti già operativi e impianti di nuova costruzione. Nel caso di Intesa Sanpaolo vengono esaminati gli aspetti legali e tecnici degli impianti, al fine di valutare in dettaglio gli eventuali rischi a cui può essere esposto il finanziamento.

Tali valutazioni vengono svolte internamente o, in alcuni casi, attraverso consulenti specializzati. Vengono poi analizzati gli aspetti economici e finanziari dell'iniziativa, verificando in dettaglio il business plan dell'investimento per evidenziare le aree di rischio e le potenziali mitigazioni. Per alcune tipologie di finanziamenti strutturati, le analisi sono indirizzate a valutare il grado di variabilità e prevedibilità di ricavi e costi: in tale contesto assumono maggiore importanza le caratteristiche degli strumenti volti alla stabilizzazione dei ricavi, per esempio i PPA di lunga durata. Nel caso di nuovi progetti, inoltre, possono aumentare la rischiosità del finanziamento e quindi creare

difficoltà nell'accedervi il processo autorizzativo, che può differire a seconda della località, e l'incerta durata del progetto da finanziare.

La criticità correlata al processo autorizzativo è elencata come una delle più frequenti anche da BNL che cita anche la difformità nella realizzazione dell'impianto rispetto al progetto originale. Inoltre la banca BNL finanzia solo determinate tipologie di moduli e inverter inseriti nella white list interna o di proprio gradimento.

A livello più generale, gli operatori del mercato fotovoltaico ritengono che uno dei principali ostacoli nell'accesso agli strumenti finanziari messi a disposizione dalle banche sia il focus, in fase di analisi da parte dell'istituto di credito, solo sulla solvibilità dell'azienda e non sull'effettivo beneficio che il fotovoltaico porterà al cliente. In concreto se è vero che un impianto fotovoltaico di media taglia richiede un esborso finanziario che può anche essere importante, è altrettanto vero che lo stesso comporterà al proprietario dei benefici in termini economici abbassando i costi energetici e il risparmio generato consentirà di onorare le rate del finanziamento.

Di fatto, dunque, il fotovoltaico risulta un investimento auto liquidante. Il fatto che la delibera della banca vada a impegnare il castelletto dell'azienda, inoltre, è un ulteriore ostacolo perché ovviamente l'imprenditore teme di finanziare un progetto che non solo impatterebbe sul suo bilancio ma gli precluderebbe anche di avere fondi a disposizione per eventuali investimenti nel suo core business.

UN SUPPORTO AGLI INSTALLATORI

Molti degli istituti di credito attualmente attivi nel mercato del fotovoltaico non solo propongono strumenti finanziari direttamente al cliente che vuole installare un impianto sulle sue superfici, ma hanno anche studiato delle soluzioni ad hoc direttamente per società installatrici. Così facendo questi lungimiranti istituti si propongono come veri e propri partner per gli operatori della filiera del fotovoltaico.

Ad esempio Banca Etica evidenzia come nella propria rete di soci e clienti ci siano installatori di impianti fotovoltaici. In una nota rilasciata dall'azienda si legge: "Promuoviamo la relazione tra soci attraverso Soci in Rete, un nuovo strumento di relazione, mutualità e scambio tra persone e organizzazioni".

Sempre per Banca Etica è importante valutare i finanziamenti non solo sotto il profilo economico,



caso di aziende, i potenziali clienti possono rivolgersi a uno dei 50 Centri Imprese distribuiti sul territorio nazionale in cui possono incontrare gestori clientela imprese e specialisti energia rinnovabili ai quali sottoporre il progetto da finanziare e consegnare la relativa documentazione. In alternativa è possibile scrivere alla casella email del Desk Energie all'indirizzo desk.energie@bnlmail.com con cui poter interagire per le prime informazioni di fattibilità per poi essere preso in carico dal responsabile energie rinnovabili nella Regione di competenza con cui proseguirà l'iter istruttorio.

Infine per Deutsche Bank la richiesta di finanziamento viene inviata direttamente dal dealer installatore attraverso piattaforma web dedicata (Easy Cube) con iter semplice e riceve riscontro in tempo reale. Il cliente, sia privato sia azienda, ha come interfaccia nella fase di richiesta del finanziamento il dealer convenzionato e non si deve recare allo sportello bancario. Tramite la firma digitale, l'intero processo diventa completamente senza carta. Per accedere al credito sono sufficienti pochi documenti (identità, reddito, documentazione relativa all'installazione dell'impianto). A discrezione del cliente infine è possibile abbinare al finanziamento coperture assicurative dedicate per la protezione del credito o del prodotto acquistato.

ma anche sotto quello sociale ed ambientale. Così, al fine di diffondere una cultura della promozione delle fonti rinnovabili e dell'efficienza energetica, la Banca partecipa alle iniziative ABI e guarda con interesse ai punti emersi recentemente dal "Tavolo Tecnico per favorire la riqualificazione

degli Immobili", tra cui l'erogazione di finanziamenti a condizioni vantaggiose per immobili ad alta efficienza energetica e lo studio di servizi dedicati per accompagnare i proprietari di immobili nei processi di riqualificazione.

Dal canto suo invece il Gruppo Intesa Sanpaolo finanzia installatori e distributori con strumenti classici di finanza d'impresa a supporto del loro circolante.

Il Gruppo sta inoltre svolgendo un ruolo di supporto proattivo all'incontro tra sviluppatori, tipicamente operatori di piccole dimensioni con forte radicamento territoriale e minore livello di patrimonializzazione, e investitori finanziari con buona dotazione di capitale in molti casi di matrice estera.

Da ultimo BNL sta lavorando a gentle agreement con diversi fornitori di primario standing, cercando di trovare il giusto equilibrio tra le esigenze finanziarie del richiedente e quelle della banca.

SOLUZIONI POST CORONAVIRUS

Nonostante quanto fin qui esposto corrisponda all'impegno attuale degli istituti di credito nei riguardi del fotovoltaico, guardando al futuro non si può prescindere dall'impatto che la situazione emergenziale causata da covid-19 sta avendo e avrà sulle finanze di privati cittadini e imprenditori. Uno degli scenari maggiormente condivisi dall'industria del fotovoltaico vede il segmento residenziale in forte difficoltà e quello di media e grande taglia molto più cauto nel valutare gli investimenti. Nell'ultimo periodo infatti stanno avendo sempre più successo tipologie di vendita alternative ai semplici mutui o prestiti. Tra queste modalità come il noleggio operativo o il leasing. Quest'ultimo prevede il pagamento di una rata da parte dell'imprenditore che non è proprietario dell'impianto. Questa proprietà si sposta dall'investitore all'imprenditore solo a seguito del paga-

mento da parte di quest'ultimo di una maxi rata finale. Il leasing presenta un costo finale in media più alto rispetto a un mutuo (dal 5 al 10%) a fronte però di un ammortamento più conveniente.

Il noleggio operativo invece è preferito soprattutto da aziende di piccole e medie dimensioni il cui consumo di elettricità non è elevato ed è legato soprattutto ai giorni lavorativi. È la formula prescelta anche da chi non gode di una perfetta salute finanziaria. Il noleggio operativo può essere di due tipologie: industriale se la proprietà dell'impianto è del contractor o finanziario se la proprietà dell'impianto è della finanziaria che ne sovvenziona le spese. In poche parole, il noleggio operativo è un affitto a lungo termine dell'impianto fotovoltaico.

«Fino a febbraio il cliente osservava in maniera obiettiva le varie formule a sua disposizione e sceglieva la più interessante», spiega Andrea Brumgnach di Samandel. «Nell'ultimo mese e mezzo, a parte il blocco totale di qualsiasi decisione da parte dell'imprenditore, notiamo che quest'ultimo sta valutando maggiormente la possibilità di avere un impianto sulle coperture dei suoi capannoni al fine di beneficiare di un costo energia ridotto, senza però doversi sobbarcare gli oneri relativi all'acquisto dell'installazione stessa».

Sempre nel prossimo futuro alcuni esponenti della filiera del fotovoltaico auspicano a una partecipazione più attiva degli istituti di credito in questo mercato a vantaggio della diffusione del fotovoltaico. «Fino a oggi le banche si sono limitate a sottoscrivere contratti di finanziamento che poi vengono ottemperati dal cliente finale. Sarebbe bello vederle fare una cernita di clienti con rating AAA ed essere loro stesse promotrici di un progetto fotovoltaico nei loro confronti. Se proponessero ai loro clienti un finanziamento per l'installazione di un impianto, penso ci sarebbero molti più progetti», conclude Andrea Brumgnach di Samandel. ☀️



**FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL**

forniturefotovoltaiche.it
info@forniturefotovoltaico.it

Segui le NEWS



Tel. +39 0835 383529
Cell. +39 347 4915133

Yess.energy
Charging Station

EX3 SOLAR **euréner** **SUNPOWER** **SPS istem** **CONTACT ITALIA SOLAR DIVISION** **solis** **ABB** **HUAWEI** **solar edge** **WESTERN CO. ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS**

ENERC

Enercity PA è la nuova testata di Editoriale Farlastrada dedicata al tema dell'efficienza energetica e rivolta alla pubblica amministrazione: un nuovo canale di comunicazione per accompagnare gli enti locali al cambiamento sul fronte delle rinnovabili, dei consumi virtuosi, della mobilità elettrica, dell'illuminazione innovativa e delle smart city

**INQUADRA
IL QR CODE
PER SFOGLIARE
IL PRIMONUMERO**



ITy PA



INQUADRA IL QR CODE
E ISCRIVITI AI MEDIA DIGITALI
DI ENERCITY PA

ANNO 1 | NUMERO 2 | MARZO-APRILE 2020

ENERCITY PA

PER UNA CULTURA DELL'EFFICIENZA ENERGETICA NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

APPROFONDIMENTI

QUANTE RISORSE DAI CERTIFICATI BIANCHI

Anche per gli enti locali questi sono strumenti essenziali per affrontare i necessari interventi di efficientamento. Ecco una guida approfondita per conoscere a fondo una delle leve più importanti di promozione dell'efficienza energetica: meccanismi di funzionamento, modalità di sfruttamento, benefici, casi pratici

FOCUS

**RIGENERAZIONE
URBANA: RECUPERO
E RILANCIO
DEL TERRITORIO**

BEST PRACTICE

**TRENTO:
PROGETTO
PER LA CITTÀ
INTELLIGENTE**



A TU PER TU

**GSE: IL PARTNER
PER LA TRANSIZIONE
ENERGETICA**

INTERVISTA A ESTELLA PANCALDI,
RESPONSABILE DELLA FUNZIONE
PROMOZIONE E ASSISTENZA
ALLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE DEL GSE

INQUADRA
IL QR CODE
PER SFOGLIARE
IL SECONDO NUMERO



Segui Enercity PA sui social



CONTATORI 2G: UNA RIVOLUZIONE ENERGETICA

GRAZIE ALLA POSSIBILITÀ DI COMUNICARE ANCHE ALLE SINGOLE UTENZE I CONSUMI ELETTRICI EFFETTUATI OGNI QUARTO D'ORA, I NUOVI DISPOSITIVI, CHE ENTRO IL 2024 VERRANNO INSTALLATI QUASI IN TUTTA ITALIA, CAMBIERANNO RADICALMENTE IL MODO DI VIVERE L'INTERO MERCATO DELL'ENERGIA. NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS, IMPIANTI FOTOVOLTAICI ANCORA PIÙ EFFICIENTI, NASCITA DI COMUNITÀ ENERGETICHE ALL'AVANGUARDIA E UNA DOMOTICA SEMPRE PIÙ SOFISTICATA SONO SOLO ALCUNI DEGLI INNUMEREBOLI VANTAGGI CHE LA TECNOLOGIA SMART METERING 2.0 PORTERÀ CON SÉ

DI RAFFAELE CASTAGNA

“Immagina, puoi”. Così recitava, qualche anno fa, la tagline nello spot di una nota marca di caffè.

Un motto che potrebbe applicarsi perfettamente alla descrizione delle possibilità che si aprono di fronte all'arrivo, in Italia, della nuova generazione di contatori elettrici.

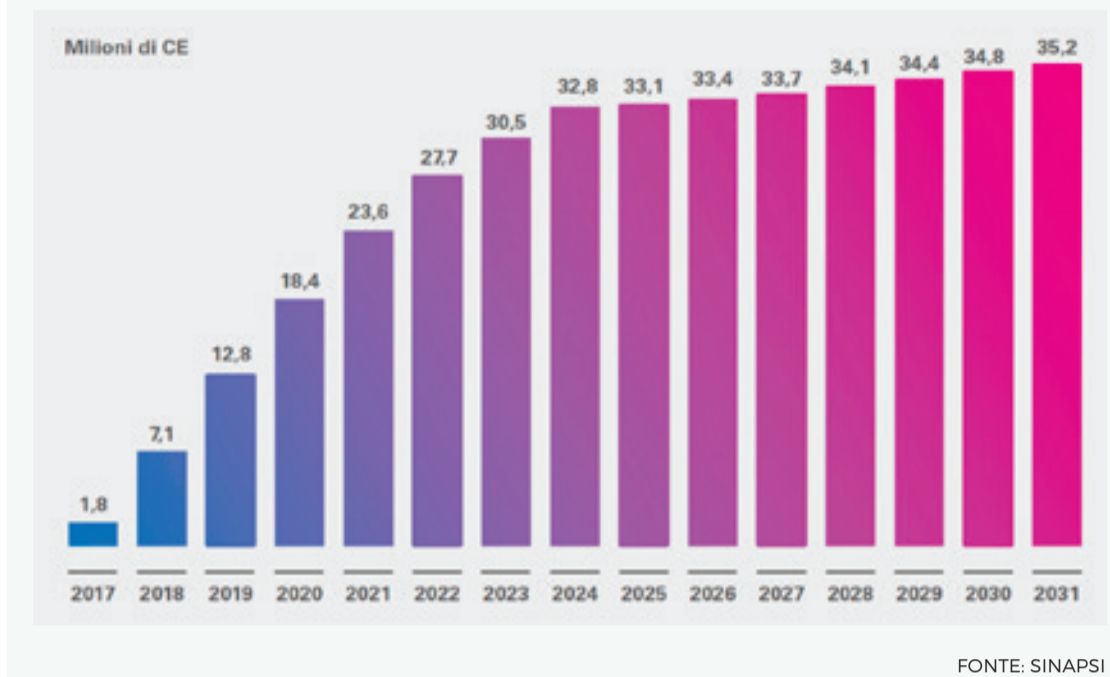
I contatori 2G, appunto “seconda generazione”, rappresentano un punto di svolta rivoluzionario nel modo di concepire e di gestire la produzione e il consumo di energia elettrica. Se fino ad oggi infatti la consapevolezza degli utenti finali riguardo all'uso e al dispendio energetico si limitava a un raffronto fra le variazioni di una bolletta con l'altra, con l'installazione dei nuovi contatori smart si avrà la possibilità di fruire di una visualizzazione in tempo reale del flusso di energia elettrica in uscita o in entrata della propria abitazione. Gli effetti di questa rivoluzione non si limitano esclusivamente allo end user, ma si aprono a numerose possibilità di progresso e di business per molti attori del mercato energetico. Dai fornitori di energia ai gestori di rete, dalle comunità energetiche all'e-mobility, i

segmenti che virtualmente potranno trarre vantaggio dal nuovo modo di misurare i consumi e la produzione di energia elettrica sono innumerevoli e a loro volta coinvolgono un indotto che rappresenta decine di migliaia di lavoratori.

DI CHE COSA SI TRATTA

“Smart metering 2.0” è l'espressione che designa l'attività principale che riguarda i nuovi contatori elettrici 2G, i quali entro il 2024 andranno a sostituire circa l'80% di quelli attualmente in utilizzo. Una misura “intelligente”, dunque, capace di assicurare un maggior grado di precisione nel resoconto dei consumi di ogni singola utenza. Ma di che cosa si tratta nello specifico? In osservanza della direttiva 87/2016/r/EEL di Arera (Autorità di Regolazione per Energia Reti e Ambiente), la quale a sua volta si rifà alla disposizione europea 2012/27/UE sull'efficienza energetica che invitava a facilitare lo sviluppo da parte dei cittadini UE di una maggior coscienza energetica, i principali gestori di rete in Italia si sono fatti carico del cambio dei vecchi contatori elettrici, con una nuova generazione di apparecchi di misurazione. In parte tale cambio era dovuto anche al raggiunto limite di impiego dei vecchi contatori, la cui ultima sostituzione venne effettuata a partire dal 2001 e terminata intorno al 2005. Ogni 15 anni, infatti, la normativa italiana prevede il ricambio graduale, ma completo, dei vecchi dispositivi. Se già i precedenti contatori erano in parte smart, in quanto capaci di fornire ai gestori di rete la lettura a distanza (telelettura) in PLC (Power Line Communication) di quasi tutte le utenze senza controllo in loco da parte di operatori, i nuovi sistemi 2G dispongono di una serie di miglioramenti che consentiranno un vero e proprio balzo tecnologico in avanti dell'intera comunità elettrica sotto più versanti. In primo luogo, rispetto ai vecchi apparecchi che assicuravano una telelettura del 90% delle utenze, i nuovi dispositivi,

Piano di sostituzione cumulato dei contatori 2G anno per anno



oltre alla trasmissione di dati in PLC, dispongono di ulteriori canali di backup via radio o via telefonica che assicurano una maggior copertura nella lettura dei dati su tutto il territorio nazionale. Ma soprattutto a questi sistemi di lettura si affianca un canale dedicato esclusivamente alla comunicazione con l'utente. Questo significa che se con i precedenti dispositivi l'accesso alla lettura mensile dei consumi era appannaggio dei gestori di rete e agli utenti venivano recapitate bollette relative a letture stimate cui si aggiungevano conguagli pe-

riodici, grazie ai contatori 2G ogni end user potrà leggere in tempo reale i propri consumi elettrici. Il nuovo dispositivo è infatti in grado di aggiornare ogni 15 minuti i dati relativi all'impiego di energia elettrica e comunicarli sia al fornitore sia al cliente. «Anche solo questo dettaglio, ossia i tempi di lettura esponenzialmente incrementati e resi immediatamente disponibili, fa capire quanto questi nuovi apparecchi per la lettura siano rivoluzionari», commenta in proposito Vincenzo Quintani, coordinatore dello smart metering group di Anie. «Fino ad



PIKO Mp Plus Hybrid

1 mppt, 2 mppt, ibrido

lo decidi tu.

- Uno o due inseguitori MPP
- Predisposto allo storage AC/DC
- Funzione di accumulo attivabile con un codice
- Ampio range MPP
- Gestione delle ombre in autoapprendimento
- Smart connected
- Con display
- Datalogger e monitoraggio dell'impianto integrate
- App e portale di monitoraggio gratuito
- Connessioni esterne plug and play

Disponibile da 1,5 kW a 5 kW



HANNO DETTO



“MAGGIOR CONSAPEVOLEZZA DA PARTE DEGLI UTENTI”

Andrea Zanotti, coordinatore del gruppo di lavoro Misura e Contatori di Italia Solare

«Finalmente con l'introduzione dei nuovi contatori 2G ognuno potrà visualizzare concretamente e in tempo reale i propri consumi e avere una maggior facilità nell'impostare la gestione energetica della propria abitazione o della propria azienda. Il tutto in linea con le direttive UE che indicano di favorire una maggior consapevolezza energetica da parte dei cittadini europei. Per il fotovoltaico e le energie rinnovabili sarà quasi come una seconda nascita, grazie alle possibilità che arriveranno da questi dispositivi».



“OPPORTUNITÀ DI BUSINESS PER MOLTI OPERATORI”

Vincenzo Quintani, coordinatore dello smart metering group di Anie

«L'arrivo dei contatori di nuova generazione rappresenta una grande opportunità di business per i professionisti che lavorano nel settore dell'energia elettrica e non solo. Diverse società hanno già sviluppato o svilupperanno software gestionali per l'ottimizzazione dei consumi di aziende, edifici, condomini e altre strutture con più utenze. Mentre i gestori e i distributori di energia potranno con più facilità offrire servizi tagliati su misura per ogni singolo cliente studiando il suo profilo attraverso una dettagliata analisi dei suoi consumi».



“CONQUISTARE IL MERCATO DEI DISPOSITIVI UTENTE”

Massimo Valerii, Ceo di Sinapsi

«I nostri dispositivi utente, che hanno ricevuto la validazione da parte di e-Distribuzione, sono già disponibili sul mercato. Vogliamo sfruttare il fatto di essere arrivati per primi in questo nuovo settore e assicurarci una quota almeno del 10% sull'intero mercato. Sicuramente la concorrenza è destinata a crescere nel corso degli anni e sarà quindi importante mantenere un alto livello di qualità per garantire la nostra presenza nel tempo».



“BOLLETTE PIÙ COERENTI COI CONSUMI EFFETTIVI”

Francesco Gerli, presidente e amministratore delegato di Unareti

«Ritengo che le società di vendita di energia elettrica riusciranno ad emettere fatturazioni più tempestive rispetto al reale utilizzo energetico e più coerenti con i consumi effettivamente sostenuti dal cliente finale. Un più ampio ventaglio di nuove offerte, ad esempio prepagate, orarie o a fasce personalizzabili, creerà maggiori opportunità commerciali. Infine, la crescente disponibilità di dati quarantari renderà sempre più efficiente e puntuale i processi di settlement ovvero l'attribuzione ai singoli soggetti responsabili dei prelievi e delle immissioni di energia elettrica in una data area e in un dato periodo».



“FOTOVOLTAICO SEMPRE PIÙ PROTAGONISTA DEL MERCATO ELETTRICO”

Gianni Ceneri, responsabile unità Smart Meter Network Technology Italy per e-Distribuzione

«I produttori di energia fotovoltaica ed eolica avranno l'opportunità di partecipare in modo decisamente più attivo all'interno del mercato elettrico italiano. Disporre di informazioni come quelle fornite dai contatori Open Meter consentirà infatti una gestione sempre più intelligente dei flussi di energia e di lavorare in modo armonizzato con la rete elettrica nazionale, andando a fornire energia nei momenti e nei luoghi in cui vi è maggior richiesta. Le smart grid stanno diventando finalmente una realtà e i contatori Open Meter ne rappresentano il primo, fondamentale, tassello».

oggi si doveva aspettare la bolletta una volta ogni due o tre mesi per vedere se qualche intervento di perfezionamento nella gestione del proprio impianto elettrico portasse effettivi vantaggi. Presto chiunque potrà accertarsene direttamente».

“DISPOSITIVO UTENTE”: UN NUOVO MERCATO

Ma le novità non si fermano qui. Infatti all'utente finale non basta l'installazione di un contatore 2G per poter leggere direttamente le informazioni sui propri consumi. La sopracitata tecnologia power-line non può essere compresa e letta se non dagli addetti ai lavori. Oltre ad essere in sé piuttosto complicata da decifrare è anche codificata mediante diverse chiavi di criptazione che garantiscono la sicurezza della privacy e dei dati fiscali di ogni utenza. È qui che entra in gioco un altro strumento, ossia il “dispositivo utente”. Sotto tale designazione, le direttive dell'Autorità hanno imposto la creazione di tali apparecchi ad uso appunto degli utenti finali e che possano consentire loro una chiara lettura dei consumi elettrici. Questi dispositivi possono essere comodamente attaccati a una qualsiasi presa di corrente dell'abitazione. Una volta connessi al canale elettrico dedicato alla comunicazione con l'utente, sono in grado di tradurre in dati leggibili e comprensibili i consumi elettrici della linea.

«Arera ha disciplinato la realizzazione di un oggetto che è destinato ad essere l'interfaccia fra il nuovo contatore 2G e l'utente», spiega Massimo Valerii, Ceo di Sinapsi. «L'Autorità ne ha definita la funzione e a differenza dei contatori che sono installati direttamente dai distributori, i dispositivi utente sono oggetti di mercato ai quali si stanno interessando diversi produttori». In poche parole con l'arrivo dei contatori 2G è nato un nuovo mercato: quello dei dispositivi utente. Qualsiasi produttore che otterrà la validazione dei propri brevetti da parte degli enti accreditati (in questo momento c'è solo il Cesi di Milano - Centro Elettrotecnico Sperimentale Italiano) potrà vendere a proprio marchio i dispositivi utente per il cliente finale. Al momento in Italia ci sono soltanto due aziende, di cui una è la stessa Sinapsi, che hanno ottenuto il via libera alla vendita.

«Con l'arrivo dei nuovi contatori, ma soprattutto dei dispositivi utenti assisteremo a un cambio epocale delle coscienze dei consumatori di energia elettrica, in linea con quanto auspicato anche dalle direttive UE», afferma Andrea Zanotti, coordinatore del gruppo di lavoro Misura e Contatori di Italia Solare. «Fino ad oggi si è sempre parlato di energia consumata in termini astratti. Ora si potrà vedere concretamente in quanto tempo e da quali apparecchi l'energia viene consumata e attribuire al termine “kilowattora” una misurazione concreta». Con una maggior coscienza dei carichi di consumo, delle fasce orarie e dell'impiego di più o meno elettrodomestici, ogni cittadino potrà gestire con maggior criterio i propri consumi.

SERVIZI SU MISURA

Le possibilità derivanti da questi nuovi dispositivi sono innumerevoli. In primo luogo sia per i privati sia per le aziende sarà possibile pianificare quotidianamente il consumo di energia elettrica distribuendolo nell'arco di 24 ore a seconda delle proprie esigenze e delle fasce orarie più convenienti. Le aziende di software e, a mano a mano che entreranno in questo nuovo mercato, anche i produttori di dispositivi utente si scateranno nell'offrire servizi sempre più performanti in tal senso. Fra questi, ad esempio, la possibilità di avere un segnale in grado di avvisare il cliente dell'imminente arrivo di un black out pochi minuti prima che questo si verifichi. Oppure il dispositivo utente potrebbe avvisare i proprietari di un'abitazione dell'avvenuto superamento del livello di consumo elettrico oltre i limiti precedentemente impostati. Non si contano poi le potenziali applicazioni per smartphone, pc o tablet, che sarebbero in grado di interagire con il dispositivo utente: dalle rendicontazioni dei consumi su base quotidiana, mensile o settimanale ai



controlli da remoto, fino alle interazioni con altri elettrodomestici smart per la realizzazione di sistemi domotici sempre più efficienti. Questi sono solo alcuni dei vantaggi che riguardano unicamente i singoli utenti.

Ma a guadagnare dalla possibilità di avere a disposizione dati ben più dettagliati rispetto ai vecchi rendiconti mensili saranno anche, e soprattutto, i venditori di energia. Questi ultimi, grazie alla precisione dei contatori 2G, saranno in grado di proporre offerte tailor-made elaborate grazie alla profilazione dei consumi dei propri clienti. Anche numerose altre tipologie di aziende che lavorano nel settore dell'energia elettrica avranno l'opportunità di incrementare la propria offerta commerciale studiando servizi su misura per gli utenti. «Integratori di sistemi, aggregatori di dati ed ESCo potranno implementare nuovi business per il cliente finale nel monitoraggio, analisi, reportistica ed efficientamento del suo consumo di energia elettrica» afferma a tal riguardo Francesco Gerli, presidente e amministratore delegato di Unareti, società del gruppo A2A che ne gestisce la distribuzione dell'energia elettrica e gas.

VANTAGGI PER FOTOVOLTAICO E RINNOVABILI

Fra gli aspetti che occorre considerare con maggiore attenzione in merito ai vantaggi offerti dai nuovi contatori vi è la loro "bidirezionalità". Non si tratta infatti di apparecchi in grado soltanto di indicare con precisione la corrente elettrica consumata, ma anche quella prodotta in un dato luogo. Questo principio vale anche per i dispositivi utente. Ciò significa che, al di là delle misurazioni effettuate attraverso gli inverter o da piattaforme indipendenti, a breve i proprietari di un'installazione fotovoltaica potranno disporre di una misura precisa e fiscalmente riconosciuta della quantità di energia prodotta. Su impianti a produzione discon-



A SINISTRA "OPEN METER", IL NUOVO CONTATORE 2G DI E-DISTRIBUZIONE. A DESTRA QUELLO DI UNARETI. ENTRAMBI GLI APPARECCHI STANNO SOSTITUENDO E SOSTITUIRANNO NEI PROSSIMI ANNI I VECCHI CONTATORI 1G IN TUTTO IL TERRITORIO ITALIANO

ENERGYSYNT
ZeroCO2 small 3-6 kW

3-6
KW



ENERGYSYNT
ZeroCO2 extra large 30-60 kW

30-60
KW



SFRUTTA AL MASSIMO LA TUA ENERGIA IN TUTTE LE SITUAZIONI

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.

ABB EXO Fronius Ingeteam LG Panasonic RENAC SMA solarEdge SOLARWATT SOLAX POWER SUNBALLAST Tigo HUAWEI

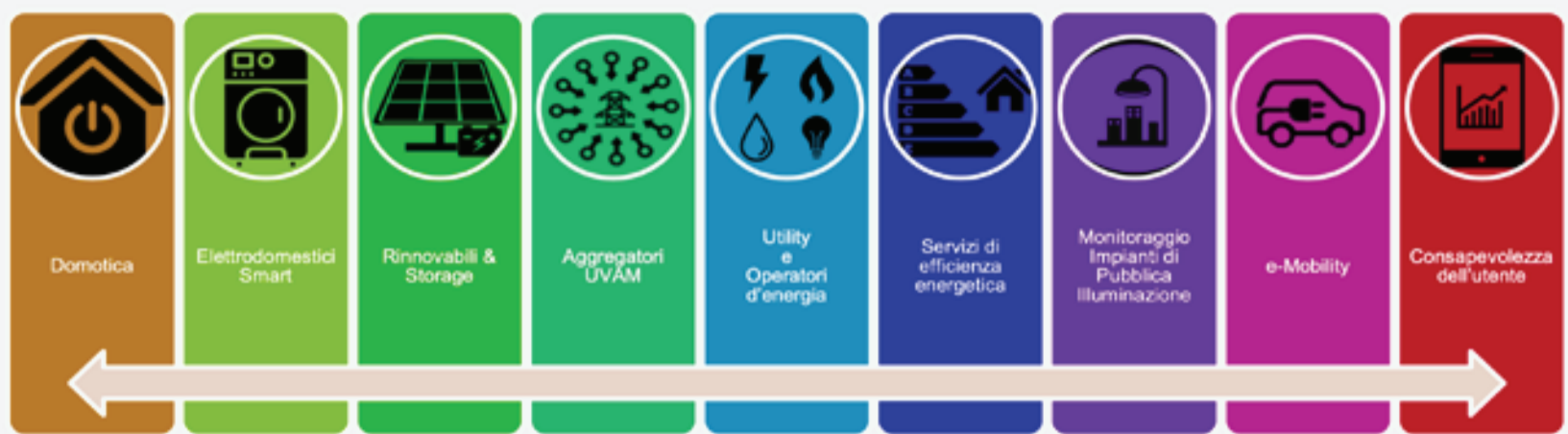
ELFOR
RENEWING YOUR ENERGY



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



Scenari di mercato: esempi applicativi



FONTE: SINAPSI

tinua, come quelli eolici o solari, avere a disposizione uno strumento di questo tipo aumenta notevolmente la consapevolezza dei proprietari circa l'energia ottenuta in tempo reale favorendoli anche nella possibilità di immettere in rete quanto da loro prodotto. «Grazie alle informazioni elaborate dai contatori Open Meter, che sono messe a disposizione dei clienti in tempo reale tramite la nuova interfaccia di comunicazione dedicata CHAIN2, i microproduttori potranno esercitare un ruolo sempre più attivo nella vendita di energia rinnovabile all'interno del mercato elettrico» commenta in proposito Gianni Ceneri, responsabile unità Smart Meter - Tecnologie di Rete per e-Distribuzione. A ciò si aggiunge anche la possibilità di connettere al dispositivo utente diversi software per l'ottimizzazione della produzione di energia rinnovabile. Basti pensare al fatto che ogni quarto d'ora sarà possibile verificare l'efficacia o meno di un intervento volto a incrementare la resa dell'impianto controllando se vi è o meno un aumento della produzione. I vantaggi di una misurazione assai più precisa rispetto a quella ottenuta dai vecchi contatori saranno anche per i grandi gestori di rete come Terna che potranno evitare con maggior facilità sbilanciamenti e sovraccarichi nella distribuzione di energia grazie a una visione capillare di quanto avviene su tutto il territorio nazionale. Anche l'attività del GSE beneficerà di questo cambiamento. «Il Gestore dei Servizi di Rete potrà avvalersi di una maggiore frequenza di dati provenienti dai misuratori associati ad impianti di produzione, nonché di una maggiore percentuale di successo della telelettura grazie alla disponibilità del canale di backup», spiega in proposito Francesco Gerli, presidente e amministratore delegato di Unareti.

COMUNITÀ ENERGETICHE, DOMOTICA ED E-MOBILITY

Dati più chiari per tutti, dunque, e flussi di energia tracciabili in modo sistematico e approfondito. È il panorama perfetto per far sì che dal concetto astratto di comunità energetica si passi alla sua attuazione. Lo ribadisce con entusiasmo Andrea Zanotti, coordinatore del gruppo di lavoro Misura e Contatori di Italia Solare: «L'installazione dei contatori 2G è il primo concreto passo per la nascita di autentiche comunità energetiche. Penso ad esempio ai condomini, dove anche gli utenti non produttori avranno un ruolo attivo nella gestione energetica collettiva grazie alla possibilità di organizzare orari e turni nell'impiego di elettrodomestici monitorando in tempo reale i consumi». I condomini sono quindi destinati a rappresentare uno dei principali ambiti per la realizzazione di comunità energetiche. Di qui si passerà poi agli isolati, ai quartieri e, infine, ai piccoli conglomerati urbani, il tutto in una logica di ottimizzazione ed efficienza dei consumi, della produzione e dell'impiego ottimizzato di energia elettrica grazie a una rete sempre più digitalizzata e smart. «Accanto al concetto di comunità energetica si affianca quello di smart grid, per la cui realizzazione i contatori Open Meter sono elementi imprescindibili.



I NUOVI CONTATORI 2G, OLTRE A OFFRIRE NUMEROSI VANTAGGI AI SINGOLI UTENTI, SARANNO FONDAMENTALI PER L'OTTIMIZZAZIONE DELLE SMART GRID E LA REALIZZAZIONE DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE

Si tratta di sensori digitali in grado di rilevare, oltre ai flussi di energia, anche numerosi parametri elettrici della rete che rendono possibile, ad esempio, segnalare rapidamente una criticità a livello di qualità del servizio per intervenire in anticipo nella prevenzione di un guasto nonché generare un modello digitale estremamente efficace per la gestione di una smart grid» spiega Gianni Ceneri di e-Distribuzione. Collaborerà allo sviluppo di questa realtà anche l'impiego di elettrodomestici sempre più smart e in grado di essere gestiti da sistemi domotici che potranno, a loro volta, collegarsi con i software del dispositivo utente. In altre parole la gestione energetica degli ambienti, siano questi domestici o professionali, sarà sempre più affidata a sistemi informatici appositamente studiati per ottimizzare i consumi a vantaggio sia del singolo sia dell'intera comunità alla quale si è connessi. Anche il settore dell'e-mobility giocherà un ruolo sempre più decisivo in questa rivoluzione energetica e il suo coinvolgimento crescerà ulteriormente sempre attraverso l'installazione dei nuovi contatori. L'evoluzione delle auto elettriche infatti vedrà questi oggetti sempre più come sistemi di accumulo mobili in grado di immettere, se necessario, corrente in rete. Gli sviluppi di questa evoluzione sono molteplici. In futuro, ad esempio, le aziende che fanno servizi di noleggio auto potrebbero anche diventare dei piccoli gestori di rete e distributori locali di energia elettrica.

I TEMPI DI INSTALLAZIONE

Ma quanto ci vorrà perché i contatori 2G siano finalmente installati presso tutte le utenze del territorio italiano? Fino ad adesso abbiamo parlato delle loro potenzialità e dei vantaggi

che porteranno a tutto il Paese, ma non di quando questi nuovi contatori e i dispositivi utente saranno alla portata di tutti. In buona parte questo dipende dai grandi distributori di energia come, e-Distribuzione, Acea, Unareti e molti altri. La sostituzione è iniziata nel 2017 e a fine 2019 copriva circa il 30% del totale prefissato, pari a 12,8 milioni di pezzi installati solo da e-Distribuzione i cui contatori si chiamano "Open Meter".

A questi si stanno aggiungendo anche gli "Smart Meter 2.0", ovvero i contatori 2G di Unareti (circa un milione entro il 2025) e quelli degli altri fornitori. L'emergenza coronavirus ha purtroppo rallentato le operazioni di sostituzione che prevedono comunque di raggiungere il 95% del totale entro il 2024. In tutto l'operazione dovrebbe durare 14 anni e terminare nel 2031. Ma questo calcolo comprende anche i luoghi più remoti del territorio italiano, mentre la maggior parte della popolazione dovrebbe riuscire quindi a beneficiare dei vantaggi di questi nuovi contatori entro quattro anni.

Per quanto riguarda i dispositivi utente, questi ultimi saranno disponibili sul mercato italiano a partire da settembre 2020.

L'Italia è stato il primo Paese al mondo ad aver installato i primi contatori smart metering, in grado di effettuare la telelettura delle utenze. Con i contatori 2G sarà il primo Paese al mondo a disporre di una rete così tanto all'avanguardia in termini di misurazione dell'energia elettrica. Una volta tanto, soprattutto in questo periodo di tristi primati, abbiamo un motivo per guardare con fiducia al nostro futuro.

NEL 2019 IN ITALIA NUOVA POTENZA FV A 737 MW (+69%)

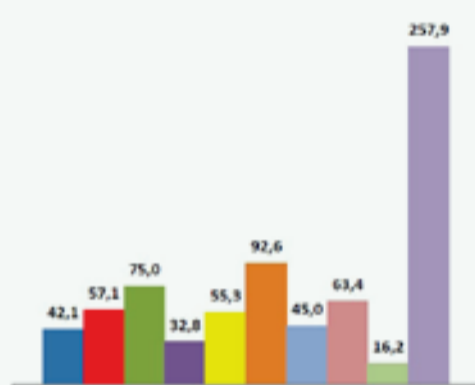
UN IMPIANTO IN PUGLIA DA 86 MW, ENTRATO IN FUNZIONE A DICEMBRE, HA CONTRIBUTITO ALLO SPRINT FINALE. COMPLESSIVAMENTE BENE LE TAGLIE 3-4,5 KW (+30,1%) E 6-10 KW (+66,5%). IN CRESCITA ANCHE LA TAGLIA 100-200 KW (+32,8%) E 200-500 KW (+50%)

Nel 2019 sono stati installati in Italia 737 MW di nuovi impianti fotovoltaici, con una crescita del 69% rispetto ai 437 MW del 2018. È quanto emerge dai dati Terna - Gaudi diffusi da Anie Rinnovabili, secondo i quali la crescita è da attribuire in particolare al boom del mese di dicembre, quando in Italia la nuova potenza installata aveva toccato i 179,5 MW, il dato più alto da inizio anno.

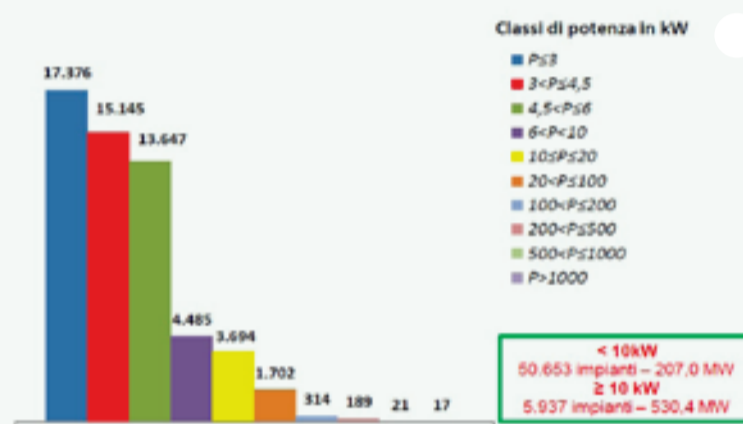
Gran parte del contributo è dato dall'attivazione di alcuni grandi impianti per 130 MW complessivi. Si segnala l'allaccio di un parco solare da 86 MW in provincia di Foggia, di un impianto da 5 MW a Bari e di ben cinque centrali da 43 MW complessivi in provincia di Cagliari. Nel 2019 sono in crescita anche le unità di produzione connesse, con un incremento del 18% rispetto al 2018. Analizzando la segmentazione, nel 2019 gli impianti di taglia residenziale, e quindi le installazioni fino ai 20 kWp, hanno coperto il 35% della nuova potenza installata in Italia.

Forte la spinta della taglia 3-4,5 kW (+30,1%) e 6-10 kW (+66,5%). In crescita anche la taglia 100-200 kW (+32,8%) e 200-500 kW (+50%).

Potenza connessa per classi di potenza nel 2019 (MW)



Numero di impianti connessi per classi di potenza nel 2019



FONTE: ELABORAZIONE ANIE RINNOVABILI SU DATI TERNA



FESTEGGIA IL SUO DECIMO ANNIVERSARIO

Dal 2010 leader mondiale di inverter ibridi per accumulo

10 Years



Energy srl

Sede legale: Piazza Manifattura, 1 38068 Rovereto TN - Italy / Sede operativa: Via Seconda Strada, 26 - 30030 Z.I. Galta di Vigonovo VE - Italy
Tel. +39 049 2701296 - Fax. +39 049 8599098 / info@energysynt.com / www.energysynt.com - www.retiintelligenti.com



SMA 360°

Professional Support

Con **SMA 360°** non avrai bisogno di altro.

Ti presentiamo l'**app** creata su misura per gli **specialisti del fotovoltaico**.



Semplicità di progettazione e vendita di impianti fotovoltaici: per mostrare tutte le potenzialità di SMA ai tuoi clienti





Focus sul commissioning degli impianti fotovoltaici: la messa in servizio è più rapida e facile che mai.



Servizio di assistenza tecnica potenziato per i clienti: in caso di guasto, tutte le informazioni sono a portata di mano.



CAPACITÀ PRODUTTIVA MODULI: NUOVI PIANI DI CRESCITA

A INIZIO ANNO I BIG PLAYER DEL FOTOVOLTAICO HANNO ANNUNCIATO, PER IL 2020, PIANI DI ESPANSIONE DELLA PRODUZIONE DI CELLE, MODULI, WAFER E LINGOTTI, CON UN VALORE COMPLESSIVO CHE POTREBBE TOCCARE I 500 GW. LE LINEE, TORNATE OPERATIVE AL 100% DOPO L'EMERGENZA COVID-19 IN CINA, SARANNO DEDICATE SEMPRE DI PIÙ ALLA TECNOLOGIA MONOCRISTALLINA

La capacità produttiva dell'industria del fotovoltaico corre. O meglio, potrebbe crescere in maniera significativa nei prossimi anni. A livello globale sono stati annunciati piani di espansione senza precedenti: 500 GW di nuova capacità produttiva tra lingotti, wafer, celle e moduli a livello globale. Solo nel 2019, il valore era di 228 GW, meno della metà. Entrando nel dettaglio dei piani di crescita, secondo un'analisi condotta da PV-Tech, 123 GW farebbero riferimento a lingotti e wafer (il valore era di 118 GW nel 2019), 212 GW alle celle (53 GW nel 2019) e 164 GW ai moduli (57 GW nel 2019). La stragrande maggioranza dei piani è guidata da produttori fotovoltaici con sede in Cina. Anche nel 2019, il 94% dei piani di espansione annunciati arrivava direttamente dal Paese asiatico. E infatti, i primi cinque produttori di moduli fotovoltaici a livello globale, che secondo l'ultima classifica di Globaldata sono JinkoSolar, JA Solar, Trina Solar, Longi Solar e Canadian Solar (tutti e cinque sono player asiatici), hanno annunciato piani di espansione della capacità produttiva che interesseranno tutta la catena del valore: dai wafer alle celle, fino ai moduli. Partendo dai wafer, e considerando dunque i primi cinque produttori, a fine 2019 la capacità produttiva era di 70 GW, valore che potrebbe tocca-

OPERATIVITÀ LINEE DI PRODUZIONE E SEGMENTAZIONE MODULI REALIZZATI PER TIPOLOGIA

1. JINKO SOLAR

Produzione delle fabbriche **operativa al 100%** dall'inizio di **marzo 2020**
Segmentazione produzione: nel 2020 tutta la produzione Jinko sarà monocristallina
Perc Ptype e Ntype

2. JA SOLAR

Produzione delle fabbriche **operativa al 100%** dall'inizio di **aprile 2020**
Segmentazione produzione: 90% monocristallino - 10% policristallino

3. TRINA SOLAR

Produzione delle fabbriche **operativa al 100%**
Segmentazione produzione: 60% monocristallino, 40% policristallino

4. LONGI SOLAR

Produzione delle fabbriche **operativa al 100%**
Segmentazione produzione: 100% monocristallino

5. CANADIAN SOLAR

Produzione delle fabbriche **operativa al 100%**
Segmentazione produzione: flessibile, l'azienda prevede di fornire moduli policristallini e monocristallini nelle stesse quantità.



PROGETTI DI ESPANSIONE DEI PRIMI 5 PRODUTTORI

1. JINKOSOLAR

Capacità produttiva a fine 2019:

Wafer: 13 GW

Celle: 8 GW

Moduli: 15 GW

Capacità produttiva prevista a fine 2020:

Wafer: 19 GW (+46%)

Celle: 11 GW (+37%)

Moduli: 25 GW (+66%)

Eventuali piani di espansione della capacità produttiva programmati per il 2021:

ulteriori investimenti verso le tecnologie e i prodotti più avanzati tra i quali i moduli mono perc N-Type

2. JA SOLAR

Capacità produttiva a fine 2019:

Wafer: 10 GW

Celle: 10 GW

Moduli: 11 GW

Capacità produttiva prevista a fine 2020:

Wafer: 15 GW (+50%)

Celle: 15 GW (+50%)

Moduli: 20 GW (+81%)

Eventuali piani di espansione della capacità produttiva programmati per il 2021:

espansione di ulteriori 10 GW di capacità di celle e moduli con dimensioni maggiori

3. TRINA SOLAR

Capacità produttiva a fine 2019:

Celle: 8,5 GW

Moduli: 10,5 GW

Capacità produttiva prevista a fine 2020:

in fase di definizione

4. LONGI SOLAR

Capacità produttiva a fine 2019:

Wafer: 42 GW

Moduli: 14 GW

Capacità produttiva prevista a fine 2020:

Wafer: 75 GW (+108%)

Moduli: 30 GW (+87%)

Eventuali piani di espansione della capacità produttiva programmati per il 2021:

espansione capacità produttiva dei wafer, da 75 GW a 100 GW (+30%)

5. CANADIAN SOLAR

Capacità produttiva a fine 2019:

Lingotti: 5 GW

Wafer: 9,6 GW

Celle: 13 GW

Moduli: 13 GW

Capacità produttiva prevista a fine 2020:

Lingotti: 5 GW (=)


Wafer: 10,1 GW (+5%)

Celle: 13 GW (+23%)

Moduli: 13 GW (+23%)

re i 110 GW a fine 2020. Crescita prevista anche per celle e moduli: la capacità produttiva dei primi cinque produttori dovrebbe infatti passare rispettivamente da 40 GW e 66 GW a circa 50 GW e 100 GW. Questo per quanto riguarda gli investimenti relativi all'anno in corso. Per il futuro, ad esempio, JA Solar ha annunciato l'intenzione di aumentare la capacità di celle e moduli con dimensioni maggiori, di ulteriori 10 GW; Longi Solar, invece, prevede una forte

crescita della capacità produttiva di wafer, il cui valore dovrebbe passare dai 75 GW di fine 2020 a 100 GW di fine 2021. Emerge subito un aspetto saliente: le aziende continuano a credere nella spinta della nuova potenza fotovoltaica a livello globale. Realizzare nuove linee produttive è un processo che può durare anche diversi anni. Generalmente, questi piani possono richiedere dai 12 ai 18 mesi prima che la nuova capacità annunciata dall'azienda diventi

capacità effettiva. Sempre secondo un'analisi di PV Tech, dal 2014 ad oggi solo il 50% degli annunci di espansione si sono trasformati in capacità effettiva. L'altro 50% può essere ostacolato da aspetti di varia natura, tra cui incapacità di raccogliere fondi necessari, mancanza di incentivi agli investimenti e cambiamenti delle dinamiche del mercato. Vediamo, di seguito, i piani di crescita dei primi cinque produttori di moduli a livello globale. 

TIMORE DEI GUASTI?

SUNGROW

Clean power for all

NIENTE PAURA,
TI ABBIAMO COPERTO!

valida retroattivamente
dal **01.01.2020**

per tutti gli inverter
da **2,5 kW a 20 kW**

acquistati e installati
in Europa

per tutti coloro
che vogliono di più

**PER LA TUA SPENSIERATEZZA,
INIZIA UN FUTURO PULITO!**

Il 2019 è stato un buon anno per **Sungrow**. Siamo stati i primi produttori di inverter a **raggiungere il traguardo dei 100GW installati nel mondo**.

Ma per il 2020 pensiamo ancora più in grande: ecco perché stiamo **estendendo la nostra garanzia a 10 anni** per tutti gli inverter da 2,5 kW a 20 kW in Europa. La cosa migliore a riguardo? È **gratuita e valida retroattivamente** per tutti i prodotti acquistati dal 01.01.2020.

Con oltre **23 anni di esperienza**, Sungrow è sinonimo di qualità e coerenza. Vogliamo condividere questa **affidabilità** con te - ecco perché ti **promettiamo 10 anni spensierati!**

GARANZIA 10 ANNI ORA DISPONIBILE



FOTO: SONNEN

STORAGE

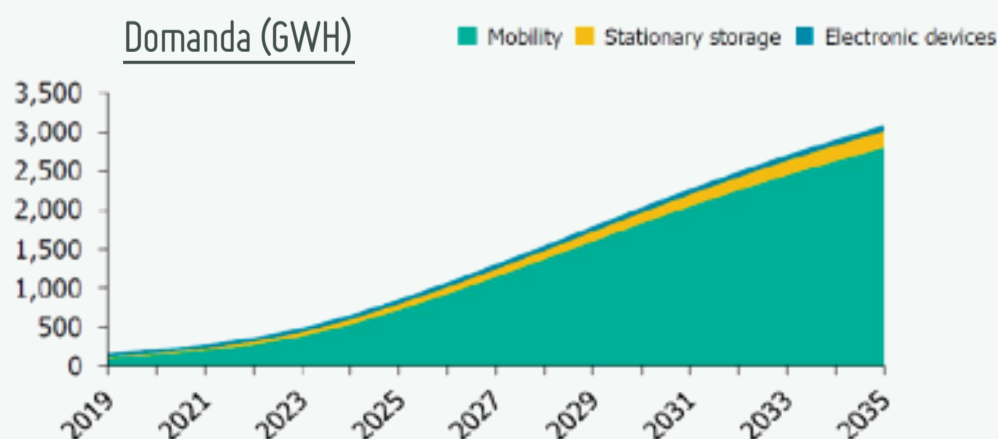
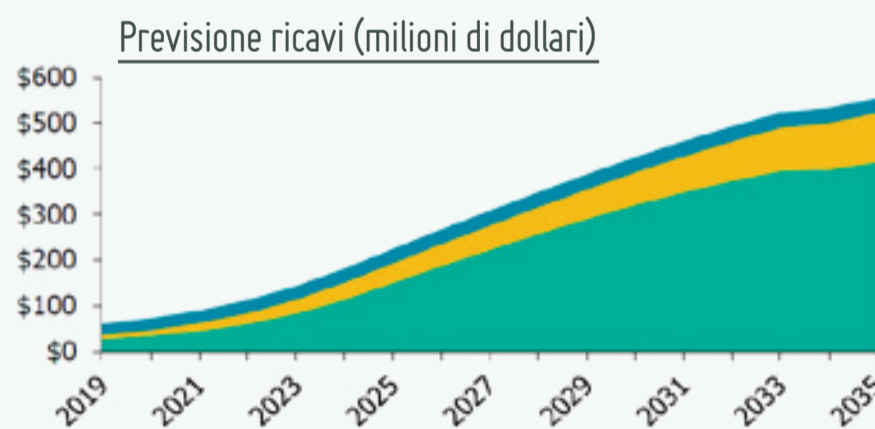
L'INNOVAZIONE CORRE. E GUARDA SEMPRE PIÙ ALLA RETE

CICLI DI CARICA E DI SCARICA ESTESI, DISPLAY PIÙ GRANDI PER TUTTE LE INFORMAZIONI SU PRODUZIONE, CONSUMO E SCAMBIO DELL'ENERGIA, FUNZIONI DI BACK UP ANCORA PIÙ SMART: COSÌ I SISTEMI DI ACCUMULO SI PREPARANO A NUOVI MODELLI TRA CUI COMUNITÀ ENERGETICHE E AGGREGATORI VIRTUALI

DI MICHELE **LOPRIORE**

Negli ultimi anni il mercato del fotovoltaico ha registrato una forte ondata di innovazione che ha investito tutti i comparti: dai moduli agli inverter, dai sistemi di gestione e monitoraggio fino allo storage. Proprio i sistemi di accumulo, che rispetto agli altri componenti dell'impianto rappresentano una tecnologia ancora giovane e dagli ampi margini di sviluppo, hanno evidenziato trasformazioni tecnologiche importanti sia sul lato hardware sia sul lato software. Efficienze maggiori in dispositivi ancora più piccoli e leggeri per semplificare il lavoro degli installatori, ma soprattutto funzioni che permetteranno un dialogo importante nell'ambito di comunità energetiche e aggregatori, stanno dando una nuova luce ai sistemi di accumulo, catturando con maggior forza l'attenzione di installatori e clienti finali. Al momento il mercato sta ancora facendo i conti con l'emergenza sanitaria da Coronavirus, che ha ovviamente avuto un impatto forte anche su questo comparto, in particolar modo sulla domanda. A causa dell'in-

Storage: Previsioni su ricavi e domanda a livello globale (2019-2035)



LE BATTERIE PER IL MERCATO DEI VEICOLI ELETTRICI CONTINUERANNO A COPRIRE LA QUOTA MAGGIORE SIA IN TERMINI DI RICAVI SIA IN TERMINI DI DOMANDA. SEGUONO LE BATTERIE PER I SISTEMI DI STORAGE ABBINATI A IMPIANTI FOTOVOLTAICI

FONTE: LUX RESEARCH



certezza economica che la pandemia ha generato, IHS stima che quest'anno la domanda di sistemi di accumulo in ambito residenziale e commerciale a livello globale potrebbe subire un calo tra il 10 e il 15%.

L'aspetto positivo, secondo lo studio, risiede nel fatto che il brusco rallentamento dell'industria dei veicoli elettrici potrebbe attenuare quel fenomeno di shortage di batterie per i sistemi di accumulo da abbinare agli impianti fotovoltaici che ha caratterizzato gli ultimi anni. Con una maggiore disponibilità di batterie, potrebbe anche registrarsi un ulteriore calo dei prezzi e quindi rendere ancora più accattivante la proposta al cliente finale. Tuttavia, nonostante questa fase di stallo e di incertezza causata dalla pandemia, il mercato è vivo e il fermento è grande, soprattutto sul fronte dei prodotti: nei primi quattro mesi del 2020 sono stati presentati diversi sistemi per lo stoccaggio di energia con funzioni sempre più smart e innovative. Molti di questi prodotti sono già disponibili per il mercato italiano e per gli installatori. Vediamo qualche esempio.

LA SPINTA DEGLI IBRIDI

Per capire quali sono le soluzioni per l'accumulo più apprezzate in Italia e quali le novità di prodotto e le loro caratteristiche, è doveroso dare prima uno sguardo ai numeri dell'installato. Al 30 settembre 2019 (dati disponibili al momento della pubblicazione di questo numero di SolareB2B) si contavano 22.774 sistemi di accumulo installati sul territorio, di cui 15.461 connessi entro fine 2018. Solo nei primi nove mesi del 2019, le installazioni di sistemi di accumulo si sono quindi attestate a 7.313 unità. Più nel dettaglio, nei primi nove mesi del 2019 la potenza complessiva è stata di 34 MW e la capacità massima utilizzata di 74,8 MWh. La quasi totalità dei nuovi dei sistemi di accumulo, il 97%, è di taglia inferiore ai 20 kWh ed è abbinata a impianti fotovoltaici di taglia residenziale, mentre per quanto riguarda la tipologia di configurazione, il 58% dei sistemi di storage cumulati in Italia sono installati lato produzione in corrente continua, il 29% lato post produzione e il 13% lato produzione in corrente alternata. Quel 58%, in particolare, si riferisce principalmente agli inverter ibridi in connessione lato DC, e quindi ai convertitori predisposti per l'accumulo, che negli ultimi mesi hanno registrato una spinta importante. A differenza della connessione lato AC, che permette all'installatore di mantenere inalterata la configurazione dell'impianto fotovoltaico esistente grazie all'aggiunta di un inverter con sistema di accumulo al convertitore già installato, configurazione

ZUCCHETTI

CENTRO SISTEMI

LE SOLUZIONI CHE CREANO SUCCESSO

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: ZCS Azzurro Storage
Tipologia prodotto: inverter ibrido trifase
Potenza: 10 - 15- 20 kW
Efficienza di conversione: fino al 98%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: fino a 35 kg



L'INSTALLAZIONE

Luogo di installazione: Mozzate (CO)
Committente: privato
Potenza impianto FV: impianto fotovoltaico da 10 kWp in abitazione privata con consumi energetici elevati nelle ore notturne a potenza costante
Impianto nuovo o esistente: esistente
Data allaccio sistema di accumulo: fine 2019
Sistema di accumulo installato: storage 3000SP in configurazione trifase con 15 kWh di capacità di accumulo;
Il cliente ha beneficiato di uno dei recenti bandi: bando Lombardia



“VERSO NUOVE LOGICHE DI FUNZIONAMENTO”

Riccardo Filosa, sales director Green Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi



«L'installazione dei sistemi di accumulo in Italia ha avuto inizio in forma un po' più consistente a partire dal 2016. In un mercato giovane e dinamico come quello delle energie rinnovabili, cinque anni costituiscono un arco temporale abbastanza lungo, e in questo periodo le evoluzioni di prodotto sono state molteplici e consistenti. Sicuramente la regolamentazione dell'autoconsumo collettivo e delle comunità energetiche, attualmente in corso di definizione, costituisce una delle

più importanti novità del 2020 ed i sistemi di accumulo giocheranno un ruolo fondamentale in questo contesto. Cambieranno le logiche di funzionamento e sarà possibile utilizzare l'energia immagazzinata nel proprio storage per soddisfare il fabbisogno del vicino di casa, così come sarà possibile attingere energia dalla batteria del proprio vicino per coprire i propri consumi. Questa novità comporterà notevoli vantaggi per tutti coloro che aderiranno alla comunità energetica, spostando l'accumulo di energia a un livello più alto. Tutti i sistemi Azzurro di Zucchetti sono già predisposti per funzionare in questa modalità».

WESTERN CO.®

ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Leonardo Pro X
Tipologia prodotto: sistema di accumulo
Potenza: 3 kW
Parallelabilità: fino a 18 kWh
Batterie compatibili: LG Chem e Pylontech
Tensione batterie: 48 V



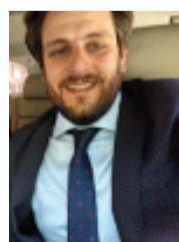
L'INSTALLAZIONE

Luogo di installazione: Isola Piana - Sardegna
Committente: il sistema alimenta tutte le case dell'isolotto
Potenza impianto FV: 12 kWp
Impianto nuovo o esistente: impianto nuovo off grid con backup automatico su gruppo elettrogeno
Sistema di accumulo installato: sistema di accumulo trifase Leonardo Off Grid GE con batterie Pylontech da 28,8 kWh 48V
Il cliente ha beneficiato di uno dei recenti bandi: no
Tempi di rientro dell'investimento: meno di 4 anni considerando il risparmio del combustibile che sarebbe servito per l'avvio costante del gruppo elettrogeno



“LA DIFFERENZA LA FARÀ IL SISTEMA DI GESTIONE ENERGETICA”

Massimo Strozzi, direttore commerciale Italia di Western



«I sistemi di accumulo miglioreranno sempre di più l'efficienza delle utenze e la qualità della vita delle persone. La vera differenza la farà il management, cioè il cuore del sistema, che dovrà imparare a supportare ogni richiesta energetica dell'abitazione. Grazie allo sviluppo del nuovo management LK3 - attualmente installato sulla nuova linea prodotti Leonardo PRO X e successivamente su tutta la gamma Leonardo System, riusciamo a fornire una serie di servizi all'utente, quali una ricarica programmata della batteria, tramite l'energia solare o addirittura tramite la rete elettrica, per

sopperire alla contemporaneità dei carichi durante le giornate di maltempo, oppure semplicemente una riserva di energia sempre pronta a garantire la continuità elettrica all'interno dell'abitazione in caso di black out. Tutto questo a portata di smartphone, con algoritmi automatici o con programmazione manuale dell'utente. Inoltre, non è da sottovalutare l'aspetto dello scambio di energia all'interno delle comunità energetiche. Grazie al nuovo sistema brevettato WesternChain che utilizza la tecnologia blockchain, possiamo collegare tutti i sistemi dotati di LK3 (management) virtualmente, i quali potranno scambiare energia in modo certo senza dipendere da nessun server privato».



PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: TS 48V
Tipologia prodotto: sistema di storage stazionario
Capacità di accumulo: fino a 48 kWh
Efficienza batteria: 98%
Temperatura operativa: -10+50 °C
Peso: fino a 36 kg
Cicli: 8.000



L'INSTALLAZIONE

Luogo di installazione: Campo Tures - Acereeto (BZ)
Committente: Leitner Elektro
Potenza impianto FV: 7,8 kWp, impianto con 24 moduli fotovoltaici LG LG325N1K-A5
Inverter ibrido: 3 inverter SMA SI6.0H-12 (18 kW)
Inverter di stringa: un inverter STP8000TL-20
Impianto nuovo o esistente: Impianto nuovo
Sistema di accumulo installato: sistema di accumulo stazionario Tesvolt TS 48V + 1 Active Power Unit 48 volt + 5 Moduli batteria da 4,8 kWh + 1 armadio batterie;
Capacità energetica utilizzabile: 24 kWh
Tempi di rientro dell'investimento: 6 - 7 anni



"PIÙ DURATA DELLE BATTERIE"

Roman Jordan, area business manager Italia di Tesvolt



«Le celle nei sistemi a batteria degradano in modo diverso in base a una serie di fattori. Le innovazioni a favore del bilanciamento delle celle hanno aumentato significativamente la durata operativa dei sistemi di accumulo dell'energia. L'Active Battery Optimizer (ABO) di Tesvolt è una funzione unica nel suo genere a livello mondiale, in grado di

garantire, per la prima volta, che l'investimento in un sistema di accumulo modulare al litio sia sicuro e redditizio. Oltre ad assicurare una grande flessibilità grazie alla configurazione adattabile a ogni applicazione, il sistema TS infatti è anche uno dei sistemi di accumulo più avanzati e performanti del mercato. Tutti i componenti dei nostri accumulatori sono costruiti per durare 30 anni o 8.000 cicli, garantendo un'elevata convenienza economica».

quindi più indicata per gli interventi di retrofit, la connessione lato DC viene sempre più considerata come soluzione ideale nell'installazione di nuovi impianti. È per questa ragione che gli inverter ibridi si stanno ritagliando un ruolo da protagonisti in particolare nel caso degli impianti fotovoltaici di nuova realizzazione. Negli ultimi mesi i principali produttori hanno presentato diverse. Sonnen già nel 2019 aveva lanciato la SonnenBatterie Hybrid 9.53, soluzione di storage con inverter fotovoltaico integrato, adatta per l'installazione su nuovi impianti. Da marzo, inoltre, è disponibile per il mercato italiano il nuovo sistema di accumulo ibrido Senec.Home V3 Hybrid, che integra le funzioni di accumulo energetico con quelle di inverter fotovoltaico e può essere collegato sia in corrente continua sia in alternata, e quindi a impianti fotovoltaici nuovi ed esistenti. Fronius, invece, è pronta a commercializzare in Italia i nuovi inverter ibridi per l'accumulo Gen24 Plus, in versione sia monofase sia trifase, mentre Kostal ha lanciato la funzione ibrida per l'inverter monofase Mp Plus, offrendo l'opportunità di acquistare la funzione storage solo se c'è la necessità, con un codice di attivazione disponibile presso i canali di vendita dell'azienda.

Anche per i prossimi mesi non mancano le novità: SAJ ha infatti annunciato il lancio della nuova serie di inverter ibridi monofase H1, disponibili a breve per il mercato italiano.

VERSO IL RESIDENZIALE (E OLTRE)

Gli inverter ibridi stanno registrando una spinta importante soprattutto nell'area del residenziale, dove lo storage copre la quasi totalità degli interventi. I più recenti bandi per l'incentivazione dei sistemi di accumulo in ambito domestico hanno avuto un impatto significativo, accelerando di fatto la penetrazione



PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: SH3K6 / SH4K6
Tipologia prodotto: inverter ibridi monofase
Potenza: da 3 a 4 kW
Efficienza di conversione: 97,7%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: fino a 22 kg



L'INSTALLAZIONE

Luogo di installazione: Moglia (MN)
Committente: privato
Potenza impianto FV: 6 kWp
Impianto nuovo o esistente: nuovo impianto
Sistema di accumulo installato: inverter ibrido Sungrow SH4K6 + Batteria agli ioni di litio con capacità nominale di 9,8 kWh
Il cliente ha beneficiato di uno dei recenti bandi: No
Tempi di rientro dell'investimento: meno di 6 anni

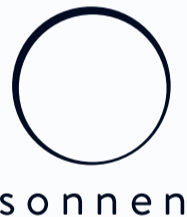


"OTTIMIZZAZIONE DEI CICLI DELLE BATTERIE"

Luca Montanari, sales engineer di Sungrow Italia



«Mai come in questo momento storico il punto chiave del mercato residenziale si riconferma essere l'autoconsumo. Restando in casa si ha un sistematico aumento dei consumi, in particolare quelli elettrici. Per tale ragione i sistemi d'accumulo residenziali si diffonderanno con ancor più rapidità rispetto all'anno scorso. Le più importanti innovazioni tecnologiche circa gli storage riguardano, tra l'altro, la maggior possibilità di combinazioni tra inverter e batterie da intendersi come compatibilità reciproca e scalarità degli accumulatori, nonché un ulteriore passo avanti inerente ai firmware per la gestione dei cicli di carica e scarica. Questo aspetto, nel dettaglio, è volto a rendere ancor più affidabile e longevo il sistema d'accumulo ma anche ad aumentare di diversi punti percentuale la quota di autoconsumo grazie a una maggiore velocità di risposta dell'ESS al variare delle condizioni al contorno. Questa tendenza porterà nel breve periodo a un ulteriore aumento del rapporto qualità prezzo».



PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: SonnenBatterie 10
Tipologia di prodotto: sistema di accumulo per impianti residenziali
Tipologia batteria: Litio Ferro Fosfato
Capacità: da 5,5 kWh a 27,5 kWh
Potenza inverter: fino a 4,6 kWp
Configurazione: modulare



L'INSTALLAZIONE

Luogo di installazione: Venezia
Committente: privato
Potenza impianto FV: 4 kWp con moduli Sunpower + inverter Solaredge
Impianto nuovo o esistente: esistente
Data allaccio sistema di accumulo:

novembre 2019
Sistema di accumulo installato: SonnenBatterie 10 da 5,5 kWh di capacità
Il cliente ha beneficiato di uno dei recenti bandi: sì, del Bando Regione Veneto

"L'AGGREGAZIONE DIGITALE TRASFORMERÀ IL MERCATO"

Jannik Schall, director product management di Sonnen GmbH



«L'innovazione più importante che cambierà in modo permanente il nostro sistema energetico nei prossimi anni è l'aggregazione digitale di sistemi di accumulo domestici in una grande centrale elettrica virtuale. Una centrale elettrica virtuale può svolgere tutte le attività di supporto alla rete elettrica precedentemente riservate a grandi centrali elettriche. Tuttavia, un modello simile offre una flessibilità molto maggiore e può essere utilizzato specificamente in presenza di un sovraccarico temporaneo nella rete. In questo modo, anche le famiglie beneficiano per la prima volta di nuovi modelli di business innovativi dalla partecipazione al sistema energetico. Questa nuova innovazione digitale è resa possibile dall'importante sviluppo dell'hardware e, in particolare, della tecnologia al litio ferro fosfato. Questa tecnologia infatti non solo garantisce una longevità particolarmente elevata, ma offre anche gli standard di sicurezza necessari per le famiglie. In futuro inoltre, saremo in grado di integrare anche altre tipologie di consumatori, come le auto elettriche, all'interno di questa grande centrale elettrica virtuale».



di questi dispositivi in tantissime abitazioni. Un esempio di come i bandi stiano favorendo un'accelerazione al mercato dello storage giunge dalla Lombardia, dove a febbraio la giunta regionale ha approvato il rifinanziamento di 4 milioni di euro del bando "Accumulo 2019-2020", finalizzato all'incentivazione di nuovi sistemi di storage per impianti fotovoltaici fino a 20 kWp. Si tratta dello scorrimento delle domande già presenti nel sistema per questo bando, chiuso lo scorso novembre 2019, non ancora finanziate per carenza di risorse. La dotazione finanziaria all'apertura del bando Accumulo era pari a 4,4 milioni di euro per le due annualità 2019-2020 e, con l'incremento di 4 milioni di euro, il totale complessivo della dote è pari a 8,4 milioni di euro. È possibile dunque aspettarsi, nei prossimi mesi, una spinta delle nuove installazioni in Lombardia, così come ci si potrebbe attendere nuovi bandi da parte di altre regioni. Anie Rinnovabili sta continuando il dialogo con le regioni per promuovere i bandi per la diffusione dei sistemi di accumulo abbinati a impianti fotovoltaici residenziali. A inizio anno l'associazione ha infatti incontrato i referenti di Sicilia, Abruzzo, Emilia Romagna e Puglia.

Ci sono poi iniziative che guardano oltre il segmento residenziale. Sempre Regione Lombardia ha recentemente approvato il bando "Axel", che prevede l'erogazione di contributi al fine di incentivare la realizzazione di nuovi impianti fotovoltaici e di sistemi di accumulo per gli enti locali. Il bando ha una dotazione di 10 milioni di euro a valere su fondi europei. Gli interventi ammissibili sono di due tipologie: acquisto e installazione di impianti fotovoltaici integrati con sistemi di accumulo di energia elettrica, per i quali il bando riconosce il 50% delle spese; acquisto e installazione di sistemi di accumulo a servizio di impianti fotovoltaici preesistenti, per i quali il bando riconosce il 100% delle spese.

SOLARWATT® power to the people

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: MyReserve
Tipologia: sistema di accumulo lato DC
Capacità di accumulo: da 2,4 a 72 kWh
Tipologia batteria: ioni di litio
Profondità di scarica: 100%
Inverter: monofase/trifase da 3 a 25 kW
Garanzia: 10 anni
Assicurazione: 5 anni



L'INSTALLAZIONE

Luogo di installazione: Capriolo, Brescia
Committente: privato
Potenza impianto FV: 8,91 kWp
Impianto nuovo o esistente: nuovo
Anno di realizzazione: 2019
Sistema di accumulo installato: 12 kWh
Il cliente ha beneficiato di uno dei recenti bandi: no
Tempi di rientro dell'investimento: 6-7 anni



"MODULARITÀ E FLESSIBILITÀ"

Marco Boschetto, coordinatore Tecnico e Commerciale di Solarwatt



«Maggio è un mese importante per Solarwatt: lanciamo infatti sul mercato italiano il sistema di accumulo MyReserve 25. La grande modularità, da 2,4 a 72 kWh, e la flessibilità di installazione, in quanto il dispositivo lavora con inverter sia monofase

sia trifase da 3 a 25 kW, assicurano di trovare sempre il corretto dimensionamento. Questo significa un grande vantaggio economico e contemporaneamente un aumento del tempo di vita del prodotto. Il sistema MyReserve 25 sarà compatibile e certificato con tutta la gamma degli inverter Fronius, nostro partner, e nel corso dell'anno sarà compatibile anche con altri inverter».

**CONTACT
ITALIA®
SOLAR DIVISION**

SISTEMA ZAVORRE PER IL MONTAGGIO DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SU TETTI PIANI

...PERCHÈ:



SCANALATURA

Punto di sollevamento per facilitare la movimentazione con carrello.



NOVITÀ

BOCCOLA FILETTATA

Predisposizione boccola filettata per fissaggio di microinverter e/o ottimizzatori.



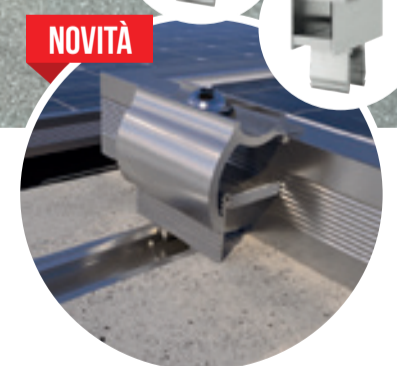
FORI FISSAGGI CONTROVENTATURE

Fori laterali predisposti all'inserimento di tasselli idonei al montaggio di controventature.



PROFILO INTEGRATO

Ciascun blocco contiene due profili scanalati in cui è possibile accoppiare a scatto i morsetti universali di bloccaggio moduli.



NOVITÀ

MORSETTI UNIVERSALI

I morsetti di bloccaggio universali preassemblati (centrali e terminali), sono compatibili con qualsiasi tipologia di profilo portamoduli e non necessitano nel montaggio di ulteriori accessori.



Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 C.da Grotta Formica
70022 Altamura (BA) - Tel. 080.3141265
www.contactitalia.it

PRODUCT
100%
made in Italy

PROGETTAZIONE E
DIMENSIONAMENTO
GRATUITO
DELL'IMPIANTO

VERIFICA
DI TENUTA
AL VENTO

PATENT
PENDING

100%
Riciclabile



solar edge

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: inverter monofase

StorEdge con tecnologia HD-Wave

Tipologia prodotto:

inverter ibrido monofase

Potenza inverter: da 3,6 a 5 kW

Efficienza: fino al 99%

Tipologia batteria: ioni di litio

Batterie compatibili: LG Chem

Peso: fino a 9 kg



“NUOVE FUNZIONALITÀ”

Christian Carraro, general manager Sud Europa di SolarEdge



«La digitalizzazione della tecnologia di inverter, in parallelo all'incremento della potenza gestita, ha consentito l'integrazione di un crescente numero di funzionalità governate dall'inverter, come l'accumulo, diverse opzioni di comunicazione, il controllo del consumo energetico, l'interazione con la rete e la ricarica dei veicoli elettrici. Al crescere delle funzioni gestite, è sempre più importante fornire completa visibilità sulle prestazioni

del sistema e gestire da remoto i carichi domestici consentendo ai proprietari di casa di controllare i propri consumi. In questa direzione, SolarEdge ha lanciato la nuova offerta StorEdge, che integra produzione solare, accumulo e gestione dell'energia domestica in un unico prodotto, semplificando installazione e magazzino e incrementando l'autoconsumo e il ROI del sistema. Questa nuova soluzione combina la soluzione StorEdge di SolarEdge con la pluripremiata tecnologia HD-Wave che raggiunge un'efficienza ponderata record del 99%».

CRESCE L'OFFERTA PER LE IMPRESE

Rispetto a quanto emerge dai dati sull'installato di Gaudi-Terna, la quasi totalità dei sistemi di accumulo oggi fa riferimento in particolare al segmento residenziale. Ma nel corso del 2020 i principali player stimano uno spostamento un po' più marcato delle vendite sugli inverter ibridi trifase, perché è prevista una crescita della domanda nel segmento commerciale e industriale. Nei primi mesi dell'anno Energy Srl, ad esempio, ha ricevuto richiesta di fattibilità tecnica da una decina di aziende: alcune di queste sono già dotate di impianto fotovoltaico con una potenza media tra 200 e 300 kWp, altre invece intendono installare pensiline solari nei propri parcheggi con colonnina di ricarica abbinata. Per queste aziende, Energy ha proposto inverter ibridi trifase con batterie con capacità di accumulo pari a 100 kWh, abbinabili anche in un secondo momento per aumentare la capacità di stoccaggio. Anche per questo segmento di mercato, negli ultimi mesi alcuni produttori hanno ampliato la propria gamma di prodotti: SMA ha lanciato il nuovo pacchetto Storage Business, soluzione all in one per lo storage energetico in ambito commerciale e industriale.

I clienti finali potranno beneficiare di componenti integrati tra loro, forniti da un unico soggetto, e allo stesso tempo di una scalabilità modulare fino all'ordine dei megawatt. Zucchetti Centro Sistemi, invece, a marzo ha presentato l'inverter ibrido trifase



PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: SMA Business Storage Package

Tipologia: sistema di storage per impianti fotovoltaici di taglia commerciale

Componenti: sistema di storage e gestione della batteria SMA Storage Business, inverter Sunny Tripower Storage da 60 kW, unità di comunicazione SMA Data Manager M e SMA Inverter Manager e analizzatore di rete Janitza UMG 604.

L'INSTALLAZIONE

Luogo di installazione: Borgo Macchia di Ferrandina (MT)

Committente: Hydrolab S.r.l.

Potenza impianto FV: 45 kWp

Impianto nuovo o esistente: nuovo

Sistema di accumulo installato: sistema di accumulo SMA STP 20000 TL-30, due inverter Sunny Boy Storage SBS 5.0-10, un Energy Meter, una batteria LG Chem Resu 10H e una batteria LG Chem Resu 7H;

Il cliente ha beneficiato di uno dei recenti bandi: sì, bando per le imprese di Regione Basilicata



“SPINGERE LO STORAGE PER LE AZIENDE”

Massimo Bracchi, direttore commerciale SMA Italia



«Il 2020 apre le porte a una nuova sfida, testare le motivazioni d'acquisto e i benefici delle nuove soluzioni di accumulo per le aziende italiane. Il nuovo pacchetto SMA Storage Business,

frutto della grande esperienza internazionale dell'azienda in ambito storage, è una soluzione flessibile ideale sia per retrofit sia per le nuove installazioni. Il pacchetto base ha una capacità di carica/scarica di 60 kW grazie agli

inverter SMA Sunny Tripower Storage e una capacità di accumulo di 67 kWh, estendibile fino ad ottenere una capacità di accumulo di 5,6 MWh. Il sistema ha una struttura modulare e scalabile per integrazioni future. I clienti potranno beneficiare inoltre di componenti perfettamente integrati e gestiti da SMA Data Manager M, powered by ennexOS, e grazie alle funzioni evolute di gestione energetica e all'interfaccia universale Modbus, le aziende ora possono beneficiare di un nuovo modello di business, associando qualsiasi impianto fotovoltaico a soluzioni di storage».

SENEC

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Senec.Home V3 Hybrid

Tipologia di prodotto: inverter ibrido monofase/trifase

Efficienza: 97,4%

Garanzia: fino a 20 anni

Batterie: Samsung

Tipologia batteria: ioni di litio

L'INSTALLAZIONE

Luogo di installazione: Montebelluna (TV)

Installatore: SolarPlay Srl

Committente: Trabujo Elia

Potenza impianto FV: 3 kW

Impianto nuovo o esistente: esistente

Sistema di accumulo installato: Senec.Home 5.0

Data di allaccio: giugno 2019

Il cliente ha beneficiato di uno dei recenti bandi:

Sì, bando Veneto

Tempi di rientro dell'investimento: 6 anni



“QUANTI BENEFICI DAGLI INVERTER IBRIDI”

Giovanni Colangiuli, technical service manager



«Le più importanti innovazioni tecnologiche riguardano innanzitutto i sistemi d'accumulo ibridi e cioè quelli che integrano le funzioni di accumulo con quelle degli inverter fotovoltaici. Questo si

traduce in diversi benefici: dal costo complessivo più contenuto al risparmio di tempo nell'installazione, dall'ingombro più ridotto alla perfetta integrazione tra inverter e accumulo fino alla maggiore efficienza.

Un'altra innovazione interessa il back-up, che permette di avere a disposizione corrente

elettrica anche in caso di black-out. In questo campo ci si sta dirigendo verso una sempre maggiore potenza di back-up disponibile e verso la possibilità di caricare le batterie dell'accumulo direttamente dall'impianto fotovoltaico anche durante il black-out.

Infine, è importante mantenere sempre lo sguardo rivolto al futuro e progettare sistemi d'accumulo che si possano integrare con quelle tecnologie che presto faranno parte del nostro stile di vita, come la mobilità elettrica e la domotica. Senza dimenticare anche le prossime evoluzioni del sistema elettrico e dunque la possibilità di fornire servizi di bilanciamento alla rete».



se Azzurro, disponibile in tre taglie di potenza (10-15-20 kW) pensate per ottimizzare l'indipendenza energetica in ambito commerciale e industriale. Anche in questo caso, i dispositivi si possono installare in parallelo garantendo una maggiore capacità di accumulo.

La modularità è un aspetto caldo nella proposta di sistemi di accumulo da abbinare agli impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale: gli installatori o gli EPC possono infatti proporre al cliente finale una batteria dimensionata correttamente per rispondere al

proprio fabbisogno energetico, e tornare in un secondo momento sull'installazione nel caso in cui i carichi dell'azienda dovessero aumentare.

Un esempio è quello di aziende che decidono di installare più macchinari per aumentare la produzione, oppure che decidono di attivare colonnine di ricarica per alimentare la propria flotta aziendale e quindi hanno bisogno di maggiore capacità di stoccaggio per garantire più energia prodotta dall'impianto fotovoltaico.

SAJ

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: H1

Tipologia: inverter ibrido monofase

Potenza inverter: da 3 a 6 kW

Efficienza: 97%

Tipologia batteria integrabile:

ioni di litio

Tensione batterie: 48 V

Peso: 23 kg



“DALLA MODALITÀ ON GRID A OFF GRID IN TEMPI RAPIDI”

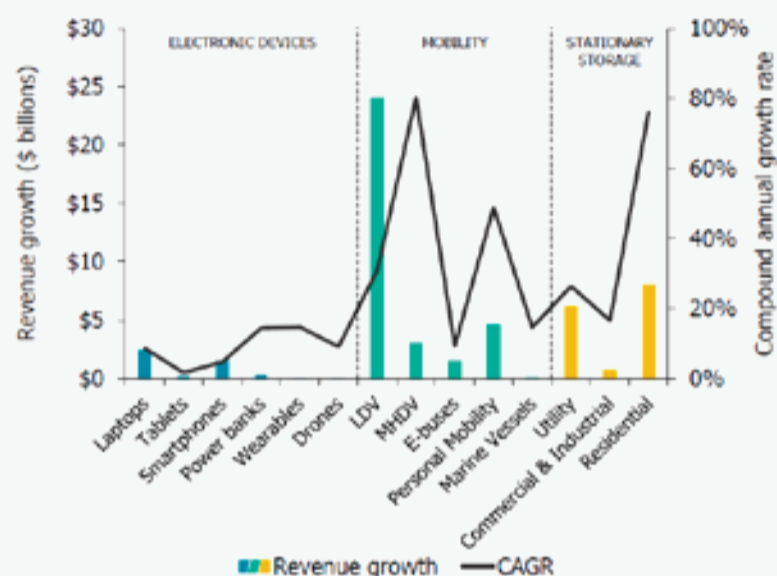
Devin Zou, business manager di SAJ



«Quest'anno SAJ lancerà sul mercato italiano gli inverter ibridi monofase per l'accumulo della serie H1, sviluppati per il segmento residenziale. Grazie alla funzione UPS, la serie H1 può passare dalla modalità on grid a off grid in modo flessibile entro 10 micro secondi per garantire la fornitura di elettricità in caso di interruzione di

corrente. Tra i punti di forza del prodotto segnaliamo inoltre la ricarica rapida delle batterie, l'elevata protezione IP65 per una maggiore sicurezza del sistema e la possibilità di offrire al cliente diverse modalità di applicazione in base alle proprie esigenze, con l'obiettivo di migliorare in maniera significativa l'autoconsumo dell'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico».

Previsioni di crescita dei ricavi per tecnologia (2019-2022)



IL RAPPORTO TRA RICAVI E IL TASSO DI CRESCITA ANNUO MOSTRA COME I SISTEMI DI ACCUMULO PER IMPIANTI RESIDENZIALI MANTERRANNO UNA POSIZIONE DI RILIEVO, SEGUITI DALLO STORAGE PER IMPIANTI UTILITY SCALE

FONTE: LUX RESEARCH

ESAPRO

CONTROL

ESPERTI
IN ATTIVITÀ DAL 2009 SU TUTTO
IL TERRITORIO NAZIONALE

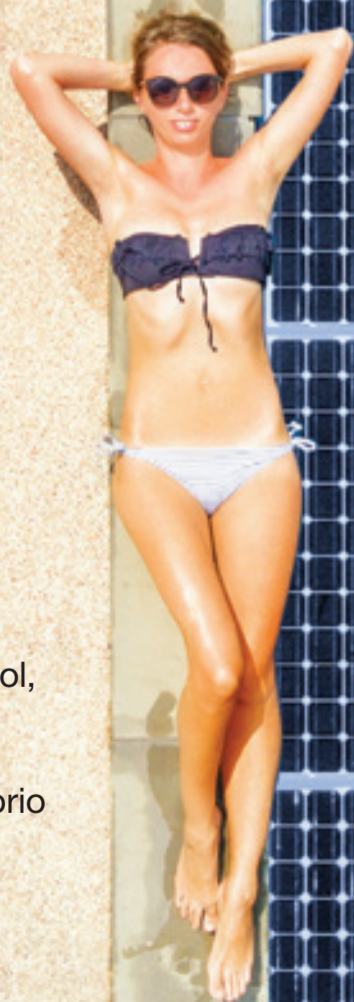
SPECIALIZZATI
PRIMO ISTITUTO DEDICATO TOTALMENTE
AGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

PRESENTI
OLTRE 300 MW DI PORTAFOGLIO
FOTOVOLTAICO IN TUTTA ITALIA

Protezione totale

La nostra protezione supera per efficacia quelle più ordinarie. Non ti proteggiamo dal sole, ma permettiamo che il tuo business si illumini in totale sicurezza, di giorno e di notte. Siamo Esapro Control, istituto di vigilanza specializzato nella protezione di impianti e di infrastrutture per la produzione di energia fotovoltaica. Siamo radicati su tutto il territorio nazionale con un portafoglio di oltre 300 MW. La nostra esperienza e competenza tecnica nella gestione degli allarmi e nella videosorveglianza massimizza i risultati e minimizza i costi.

info@esapro.it - www.esapro.it





KOSTAL

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Plenticore Plus
Potenza inverter: da 3 a 10 kW
Efficienza: 97,2%
Sigla batteria integrabile: BYD Battery-Box HV/HVS/HVM
Tipologia: litio-ferro-fosfato ad alto voltaggio
Capacità batteria: da 5,10 a 22,10 kWh

**L'INSTALLAZIONE**

Luogo di installazione: Pisa
Committente: installazione privata
Potenza impianto FV: 20 kWp
Impianto nuovo o esistente: nuovo, su pensilina per ricovero attrezzi
Data installazione: novembre 2019
Sistema di accumulo installato: due inverter ibridi Plenticore plus 10 e una BYD Battery-Box HV 11,5 kWh;
Il cliente ha beneficiato di uno dei recenti bandi: no
Tempi di rientro dell'investimento: 6 anni

**"PERFORMANCE MAGGIORI"****Emanuele Carino, sales director di Kostal Solar Electric Italia**

«Al netto del lockdown che ha comunque avuto un impatto anche sullo sviluppo dei prodotti, sappiamo che tra poco tutti i produttori di batterie introdurranno nuove soluzioni con performance maggiori rispetto a quanto abbiamo visto fino ad ora a fronte di una sostanziale stabilità prezzi. La cosa certa è che fare storage sarà più conveniente grazie alla maggiore capacità, una accresciuta densità energetica e alle maggiori efficienze sia delle batterie sia dei sistemi intesi come insieme composto da macchi-

ne, meter e batterie. Kostal sta lavorando insieme ai partner proprio per dare una forte spinta allo sviluppo di questo nuovo scenario. Da anni oramai i nostri inverter sono ibridi, ma ora penso che con i nuovi prodotti che presenteremo, anche all'interno delle soluzioni di storage ci sarà una ulteriore specializzazione in funzione dell'impiego finale della batteria. Stiamo anche lavorando ad una nuova app totalmente rinnovata specificatamente dedicata agli installatori. Abbiamo voluto creare uno strumento dedicato diverso da quello pensato per i clienti finali per semplificare la comunicazione con noi ed avere la possibilità di gestire da remoto molte operazioni».

NUOVI AMBITI DI APPLICAZIONE

Il mercato dei sistemi di accumulo si sta preparando a nuove sfide e a nuovi ambiti di applicazione.

Tra questi, nelle ultime settimane si è parlato tanto di comunità energetiche e autoconsumo collettivo, che potrebbero aprire la strada al fotovoltaico su condomini e centri commerciali.

A inizio aprile Arera ha comunicato che fino al 9 maggio saranno in consultazione gli orientamenti in materia di partite economiche relative all'energia elettrica oggetto di autoconsumo collettivo o di condivisione nell'ambito delle comunità energetiche. Il provvedimento finale darà attuazione all'emendamento del Decreto Milleproroghe, pubblicato in Gazzetta ufficiale a marzo, che apre la strada proprio a questi nuovi modelli di produzione e consumo dell'energia. Si tratta di uno step molto importante per lo storage, che sarà al centro della condivisione e della gestione dei flussi energetici. Proprio per questi motivi, i dispositivi per lo stoccaggio si presentano oggi con funzioni ancora più smart. I sistemi di accumulo, ad esempio, dovranno rendere sempre fruibili e chiari i dati su produzione, consumo, scambio dell'energia tra i membri della comunità energetica, ma anche dare indicazioni sul migliore utilizzo dell'energia in base alle fasce di consumo giornaliero. Un aspetto su cui diversi player hanno deciso di lavorare è, ad esempio, il display.

A marzo, Energy Srl ha lanciato la nuova linea di prodotti ZeroCO2. Tra i punti di forza del dispositivo vi è il grande display LCD che mostra in tempo reale come sta lavorando il sistema di accumulo attraverso un'infografica, per rendere chiaro, all'utente finale, l'utilizzo dell'energia.

Un'altra funzione rilevante è quella del controllo delle fasce di consumo. L'inverter collegato alle batterie dovrà infatti valutare se è meglio consumare l'energia,

Ingeteam

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: Ingecon SUN Storage 1Play
Tipologia prodotto: inverter ibrido monofase
Potenza: da 3 a 6 kW
Efficienza: 96%
Tipologia batteria: litio-ferro-fosfato
Peso: 26 kg

**L'INSTALLAZIONE**

Luogo di installazione: Mirano (VE)
Committente: Enfuture
Potenza impianto FV: 11,5 kWp
Impianto nuovo o esistente: nuovo
Sistema di accumulo installato: 20/14hv Freedom
Il cliente ha beneficiato di uno dei recenti bandi: no
Tempi di rientro dell'investimento: 4 anni

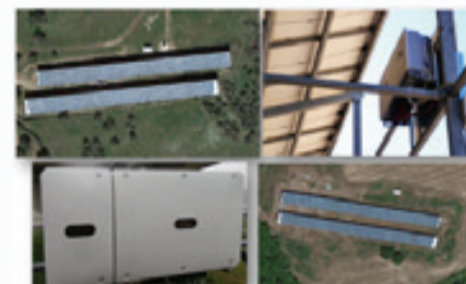
**"OTTIMIZZARE I FLUSSI DI ENERGIA"****Guido Mungai, sales Area Manager Italia Solar PV & Bess BU Energy & Grids Division di Ingeteam**

«Entro qualche settimana sarà disponibile il nuovo sistema di accumulo Ingecon Sun Storage 1Play TL M nelle versioni da 3 e 6 kW con possibilità di gestione di un campo fotovoltaico di potenza fino a 11,5 kWp per entrambi. Tra le novità più importanti, oltre al miglioramento di alcune caratteristiche tecniche, vi sono il doppio Mppt e l'Energy Management System integrato, rendendo possibile modalità avanzate come la gestione di carichi prioritari e facilitando il monitoraggio del sistema tramite l'applicazione per smartphone Ingecon Sun Monitor. LEMS potrà ottimizzare i flussi di energia della casa, e gestire l'inverter, le batterie e le stazioni di ricarica per veicoli elettrici della serie Ingevev nel modo più intelligente possibile. L'Ingecon Sun Storage 1Play TL M è inoltre compatibile con batterie al piombo e agli ioni di litio dei principali produttori sul mercato».

HUAWEI

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: SUN2000 2~6 KTL L1
Tipologia: inverter di stringa monofase con funzionalità di accumulo
Potenza: da 2 a 6 kW
Efficienza di conversione: 98,5%
Batterie compatibili: Huawei ESS PowerMate 5-30 kWh e LG Chem Resu 7H/10H
Comunicazione remota: Wlan Incorporata o Smart Dongle USB Wlan/FE e 4G
Range di temperatura operativa: -30 ~ +60 °C
Peso: 10,7 Kg

**L'INSTALLAZIONE**

Luogo delle installazioni: Bitti (NU) e Santu Lussurgiu (OR)
Committente: Max Four Società Agricola Srl
EPC: Talesun

Potenza impianto FV: 501,12 kWp cadauno
Impianto nuovo o esistente: revamping da inverter centralizzato con inverter di stringa ibridi Huawei SUN2000-60KTL-MO / Smartlogger 1000A-4G

"PROPOSTA TRIFASE ANCORA PIÙ COMPLETA"**David Molina, product & solution manager Huawei Italia**

«L'innovazione più importante per quel che riguarda l'accumulo energetico per il 2020 sarà l'arrivo della soluzione proprietaria di Huawei, la Energy Storage System PowerMate 5-30 kWh. Si tratta di una soluzione modulare che completerà la proposta ibrida trifase lanciata l'anno scorso, il SUN2000 3-10KTL M0. Il nostro sistema sarà inoltre compatibile con la nuova generazione di inverter monofase residenziali SUN2000 2-6KTL L1. A partire dalla seconda metà del 2020 questo inverter sarà infatti protagonista nel mercato italiano per incorporare interfacce di comunicazione Wlan/FE e 4G, oltre a essere abbinato a un ottimizzatore totalmente aggiornato. Per la prima volta inoltre viene introdotto un inverter ibrido monofase di potenza di 6 kW».



scambiarla con la rete o con il proprio vicino di casa. Tesla ha aggiunto questa funzione al suo sistema di accumulo Powerwall: in base al variare del costo dell'energia elettrica proveniente dalla rete, il sistema ottimizza le fasi di carica e scarica. La creazione di una app dedicata, permette poi di scegliere tra l'uso bilanciato e il funzionamento riduzione dei costi: la prima modalità utilizza l'energia accumulata per alimentare la casa e massimizzarla nei momenti in cui l'energia dalla rete costa di più e durante l'utilizzo notturno. La modalità di riduzione dei costi, invece, consentirà a Powerwall di ricaricarsi anche dalla rete quando l'energia costa meno, per avere piena autonomia durante le ore in cui l'energia è più costosa.

DIALOGO SEMPLIFICATO

Tutti questi aspetti assumono un ruolo di primo piano anche nell'ambito degli aggregatori virtuali, e quindi nei casi in cui gli impianti fotovoltaici abbinati ai sistemi di accumulo forniscono servizi alla rete elettrica. Sarà infatti fondamentale prestare attenzione a ogni singolo scambio energetico per farsi sì che la fornitura di servizi alla rete sia la più remunerativa possibile. Attualmente, in Italia, sono in atto alcuni progetti che servono proprio a testare la convenienza di questi modelli.

A inizio anno Enel X ha avviato, in collaborazione con RSE, un progetto sperimentale che vedrà l'aggregazione di sistemi di accumulo di taglia residenziale installati in Italia con l'obiettivo di offrire servizi di bilanciamento alla rete elettrica. L'operazione, lanciata nelle province di Brescia, Bergamo e Mantova a fine 2019, si concluderà alla fine del 2020. A gennaio, avevano già aderito più di 100 impianti fotovoltaici con accumulo. Lo storage all'interno degli aggregatori virtuali, oltre al dialogo con fotovoltaico e rete elettrica, potrebbe in futuro interagire anche con altre tecnologie per il risparmio energetico, tra cui eolico e mobilità elettrica. Lo storage, quindi, non avrà più solo il compito di stoccare l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico, ma



EXCLUSIVE PARTNER



PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: ES
Tipologia: inverter ibrido trifase
Potenza di uscita AC nominale: da 7,5 a 15 kW
Efficienza: 97%
Massima tensione di carica della batteria: 48 V
Tipologia: batterie agli ioni di litio o al piombo acido
Peso: 21 kg

“PIÙ POTENZA PER RICARICARE LE BATTERIE”

Ruggero Palatucci, responsabile Area Tecnica di HQSol/Solarmax



«Il mercato dei sistemi di accumulo trifase per le installazioni commerciali e industriali è in espansione. I fattori fondamentali per competere sono prestazioni elevate, scalabilità di potenza e autonomia, flessibilità di configurazione. Il nuovo sistema di storage trifase ES-T risponde a queste esigenze con innovazioni importanti, tra cui la maggiorazione dello stadio di ingresso (booster) fotovoltaico, in grado di gestire fino a 15 kW sul modello da

L'INSTALLAZIONE

Luogo di installazione: Liguria
Committente: privato
Potenza impianto FV: 7,2 kWp
Impianto nuovo o esistente: nuovo
Data di realizzazione: novembre 2019
Sistema di accumulo installato: sistema accumulo 3000ES + inverter 3000SP
Il cliente ha beneficiato di uno dei recenti bandi: no
Tempi di rientro dell'investimento: 7 anni



10 kW, in modo da permettere l'erogazione della piena potenza ai carichi e simultaneamente continuare la carica della batteria a 5 kW. Le dimensioni e il peso sono minimi grazie all'impiego di circuiti ad alta frequenza di commutazione. La possibilità di operare più unità in parallelo consente di scalare facilmente la potenza e la capacità. Un portale di monitoraggio rinnovato e l'app consentono il controllo accurato delle prestazioni dell'impianto e consentono di valutare eventuali adeguamenti della capacità delle batterie ad alta tensione».



RENAC Power, con 10 anni di esperienza nella produzione di inverter collegati a griglia, ha consegnato oltre 250.000 inverter in oltre 30 paesi, a beneficio di migliaia di famiglie e contribuendo allo sviluppo di energia verde per l'umanità.

SMART ENERGY FOR LIFE



PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: SPH
Tipologia: inverter ibrido monofase o trifase
Potenza di uscita AC nominale: da 3 a 6 kW; da 4 a 10 kW (trifase)
Massima tensione di carica della batteria: 58 V; 550V (trifase)
Intervallo di temperatura d'esercizio: -25°C; +60°C
Dimensioni: 547x516x170

mm (monofase); 423x505x198 mm (trifase)
Garanzia prodotto: fino a 10 anni
Peso: 27 Kg



L'INSTALLAZIONE

Fornitore chiavi in mano: Ambitek

Luogo di installazione: provincia di Taranto

Committente: privato

Potenza impianto FV: il cliente ha due utenze nello stesso stabile, una da 6 kW monofase, una da 6 kW trifase. Sulla prima è stato installato un impianto da 7,15 kWp realizzato con moduli mono 60 celle da 325 Wp, sulla seconda un impianto da 13 kWp realizzato con moduli mono 60 celle da 325 Wp.



Impianto nuovo o esistente: nuovo

Sistema di accumulo installato: per l'impianto da 7,15 kWp, un inverter SPH6000 + due batterie compatte Gbi6531, per un totale di 13 kWh nominali - 12 kWh reali in carica e scarica; per impianto da 13 kWp, tre inverter SPH3600 + 12 batterie modulari da 2,4 kWh, per un totale di 28 kWh nominali - 25,9 kWh reali in carica e scarica;

Il cliente ha beneficiato di uno dei recenti bandi: no

Tempi di rientro dell'investimento: 5/6 anni

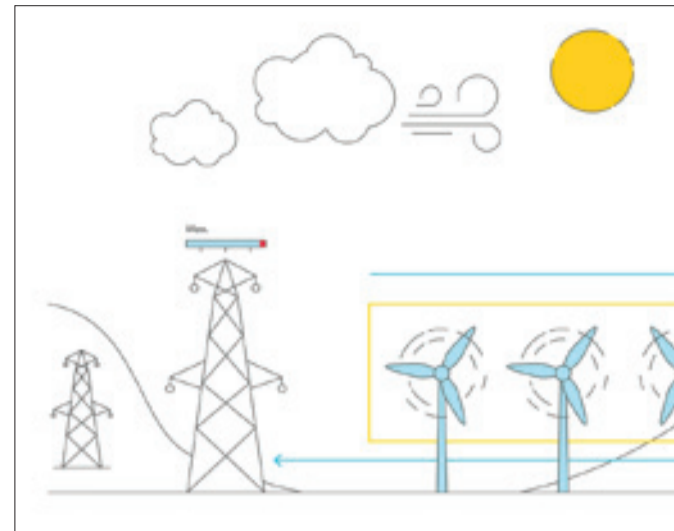
ATTENZIONE ALLE FUNZIONALITÀ ACCESSORIE

Arcangelo Lo Iacono, responsabile direzione sviluppo di Growatt Italia



«L'ambito dei sistemi di accumulo è sicuramente il più promettente all'interno del mercato fotovoltaico sia in quanto a prospettive di crescita sia per lo sviluppo tecnologico. Inoltre, la stabilizzazione definitiva della normativa italiana con l'entrata in vigore delle ultime versioni della CEI 021 e della CEI 016 porterà un incremento degli investimenti nel campo dell'innovazione. Growatt Italia continua a investire in nuove tecnologie per i sistemi di accumulo sia lato AC sia lato

DC, con particolare attenzione rivolta ad un ulteriore sviluppo delle funzionalità accessorie, come ad esempio l'uscita EPS già oggi prevista per entrambi i modelli, e con un occhio alle nuove tecnologie emergenti, all'abbinamento con i sistemi di ricarica per veicoli elettrici e a quelli in cui le batterie vengono utilizzate come sistemi di accumulo distribuiti. Queste tendenze di sviluppo del mercato, unite alle novità regolatorie grazie all'introduzione delle Community Energetiche e a uno sviluppo più consistente delle Uvam, contribuiranno a portare al segmento degli accumuli lo sviluppo atteso».



sarà il cuore del dialogo con la rete elettrica e con altre tecnologie per il risparmio energetico. Ecco perché i sistemi di accumulo sono sempre più intelligenti ed equipaggiati con funzioni smart per ottimizzare questo dialogo, i cui confini sono ancora inesplorati. Basti pensare che ad aprile, in Germania, Sonnen ha siglato un accordo per far sì che le SonnenBatterie collegate nei Virtual Power Plant Sonnen possano immagazzinare anche l'energia eolica che altrimenti andrebbe persa. Il tutto è gestito tramite blockchain, e la remunerazione per il servizio fornito viene retribuita in criptovaluta. In particolare, se nella rete confluisce una grande quantità di energia eolica, le SonnenBatterie collegate in quella specifica regione potranno immagazzinare l'energia in eccesso alleggerendo l'impatto sulla rete stessa. È inoltre interessante capire il ruolo che i sistemi di accumulo giocheranno in risposta alla crescita dell'infrastruttura di ricarica dei veicoli elettrici, soprattutto per quanto riguarda l'impatto sulla rete. Si parla da tempo della tecnologia Vehicle-to-Grid (V2G), che permette alle vetture elettriche di offrire servizi a supporto della rete elettrica. La connessione dei veicoli alle infrastrutture di ricarica creerà una richiesta di extra potenza alla rete in alcune



PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: Fronius Symo GEN24 Plus
Tipologia prodotto: inverter ibrido trifase
Potenza: da 6 a 10 kW
Efficienza di conversione: 98,1%
Temperatura operativa: -25+60 °C
Peso: fino a 27 kg



CONNESSIONI TRIFASE ANCHE IN AMBIENTE DOMESTICO

Roberto Longo, project manager di Fronius Italia



«Il mercato fotovoltaico residenziale si sta gradualmente spostando verso impianti più grandi in termini di potenza, convergendo sempre più spesso nella direzione della connessione trifase, per motivi legati all'elettrificazione di tutti quelli che sono i principali carichi presenti in ambiente domestico. In tale contesto, l'utente finale richiede con maggiore frequenza un impianto fotovoltaico che preveda la presenza di un sistema di accumulo, o comunque un inverter predisposto per l'installazione retrofit di una batteria. Fronius amplia la propria offerta inserendo gli inverter ibridi di Fronius GEN24 Plus in versione mono e trifase proprio per far fronte alla richiesta sopra descritta. Questa nuova gamma presenta una grande flessibilità di configurazione, perché gli inverter possono essere installati sia con una batteria, oppure fungere da inverter tradizionali; la predisposizione per l'accumulo consente comunque di integrare un pacco batterie successivamente alla messa in funzione dell'impianto».



PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: React 2
Tipologia prodotto: inverter fotovoltaico con accumulo
Potenza: 3,6 kW o 5 kW
Capacità batteria: modulare, da 4 kWh a 12 kWh

Tipologia batteria: ioni di litio
Dimensioni: 740x490x229 (unità inverter); 740x490x229 mm (unità batteria)
Peso: 22 kg (inverter); 57 kg (batteria da 4 kWh)

L'INSTALLAZIONE

Luogo di installazione: Villamassargia (SU)

Committente: cliente privato

Potenza impianto FV: 3,02 kW

Impianto nuovo o esistente: nuovo

Sistema di accumulo installato:

React 2-UNO-3.6-TL

Installatore: Evolvere

Il cliente ha beneficiato di uno dei recenti bandi: no

Tempi di rientro dell'investimento: payback

stimato 7-8 anni



STORAGE AL CENTRO DELLO SCAMBIO DI ENERGIA

Marco Vergani, head of sales Italia di Fimer



«La spinta innovativa deve oggi tendere verso sistemi di accumulo sempre più open, capaci di interfacciarsi con protocolli standard e aperti oltre che con i nuovi attori dei mercati elettrici emergenti. Quello che sempre più verrà richiesto ai sistemi di accumulo sarà di erogare micro servizi anche verso utenti esterni e verso la rete, non più quindi solo massimizzazione dell'autoconsumo e ottimizzazione dei cicli di carica-scarica. In questa direzione si è orientata la collaborazione tra Fimer ed Evolvere, che ha portato all'integrazione delle tecnologie React 2 ed Eugenio: le misurazioni real-time dei flussi energetici fornite dall'inverter permettono all'intelligenza di Eugenio di rendere il React 2 un nodo attivo all'interno di una comunità energetica, e la blockchain applicata alle transazioni energetiche permette a Eugenio di memorizzare in modo sicuro e certificato i dati energetici del singolo utente. Questo connubio permetterà all'utente finale di poter partecipare a una smart grid in cui i membri possano scambiare virtualmente energia, per efficientare le esigenze energetiche locali, fornire servizi di bilanciamento alla rete ed ottimizzarne le perdite».



GRAZIE A UN RECENTE ACCORDO, IN GERMANIA I SISTEMI DI ACCUMULO SONNEN COLLEGATI IN AGGREGATORI VIRTUALI IMMAGAZZINANO E GESTISCONO ANCHE L'ENERGIA IN ECCESSO PRODOTTA DAGLI IMPIANTI EOLICI, CHE ALTRIMENTI LA RETE NON RIUSCIREBBE A GESTIRE, NEI MOMENTI DI PICCO



ore della giornata. La gestione intelligente delle ricariche tramite le colonnine V2G consentirà, in tal senso, alle vetture elettriche di supportare la gestione della rete, fornendo servizi volti a soddisfare le esigenze di flessibilità del sistema. La capacità fornita dalle auto elettriche contribuirà a stabilizzare la rete e, al contempo, ridurre il costo complessivo di esercizio della vettura stessa, grazie al beneficio economico derivante dai servizi forniti proprio alla rete elettrica. In questo panorama, lo storage avrà un ruolo cruciale nella gestione e nello scambio dei flussi energetici. A inizio anno, Eaton e Green Motion, ad esempio, hanno siglato una partnership per realizzare un'integrazione ottimale fra sistemi di accumulo di energia e le stazioni di ricarica dei veicoli elettrici. In base a questo accordo, le stazioni di ricarica di Green Motion saranno collegate ai sistemi di accumulo Eaton installati presso condomini, centri commerciali e altri luoghi pubblici al fine di consentire la ricarica intelligente di veicoli elettrici con applicazione di peak shaving che permette di evitare i picchi di assorbimento di potenza. Collegata alla rete elettrica o a impianti che sfruttano l'energia rinnovabile, la soluzione smart studiata dalle due aziende



Trading
as



SOLAX
POWER
ITALIA

PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto:

X-Hybrid

Tipologia prodotto:

inverter ibrido trifase

Potenza: da 5 a 10

kW

Efficienza di conversione: 97,6%

Temperatura operativa:

-25+60 °C

Peso: fino a 40 kg



L'INSTALLAZIONE

Luogo di installazione: Bologna

Committente: Centro Agro Alimentare Bologna (Caab)

Potenza impianto FV: 450 kWp

Impianto nuovo o esistente: esistente

Sistema di accumulo installato:

5 inverter Solax Hybrid trifase in parallelo e 213 kWh di capacità con batterie Pylontech;

Data di allaccio: primo trimestre 2019

Il cliente ha beneficiato di uno dei recenti bandi: sì, bando per le imprese Emilia Romagna

Tempi di rientro dell'investimento: con risparmio in bolletta superiore a 25.000 euro l'anno, il ritorno è previsto in 8 anni



"LA FORZA DEL DISPLAY"

Davide Tinazzi, amministratore di Energy Srl



«Lo storage sarà il cuore e il cervello delle comunità energetiche e degli aggregatori virtuali. Questi nuovi modelli impongono una maggiore interazione uomo-macchina.

Il cliente finale deve infatti poter vedere in maniera istantanea i valori di energia prodotta, consumata, energia scambiata

con la rete o con il vicino di casa, fasce di prezzo giornaliera. Per questo una delle prime innovazioni dello storage risiede nel display, che oggi deve poter fornire diagrammi e informa-

zioni puntuali per una maggiore interazione tra l'impianto fotovoltaico e il cliente finale. Inoltre, i sistemi di accumulo devono garantire funzioni che permettano l'ottimizzazione dei flussi energetici anche in base alle fasce orarie, con l'obiettivo di illustrare, ad esempio, quando è meglio consumare l'energia o quando è meglio scambiarla con la rete, in modo da aumentare la convenienza economica di tutto l'impianto. Queste nuove funzionalità sono presenti nei nuovi inverter ibridi della gamma Zero CO2 che abbiamo recentemente lanciato sul mercato italiano».

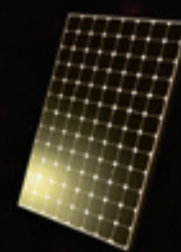
Dalla storia nasce l'innovazione



Il fotovoltaico dal 1978

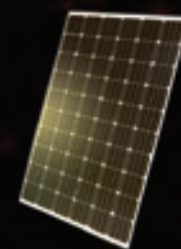
ECCELLENZA

Da oltre 40 anni tutti i pannelli Sun Earth si avvalgono delle tecnologie più avanzate



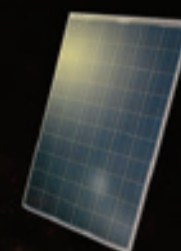
AFFIDABILITÀ

Qualità, durabilità e resistenza superiore agli standard di settore; solo 0,025% di reso in garanzia



INTERNAZIONALITÀ

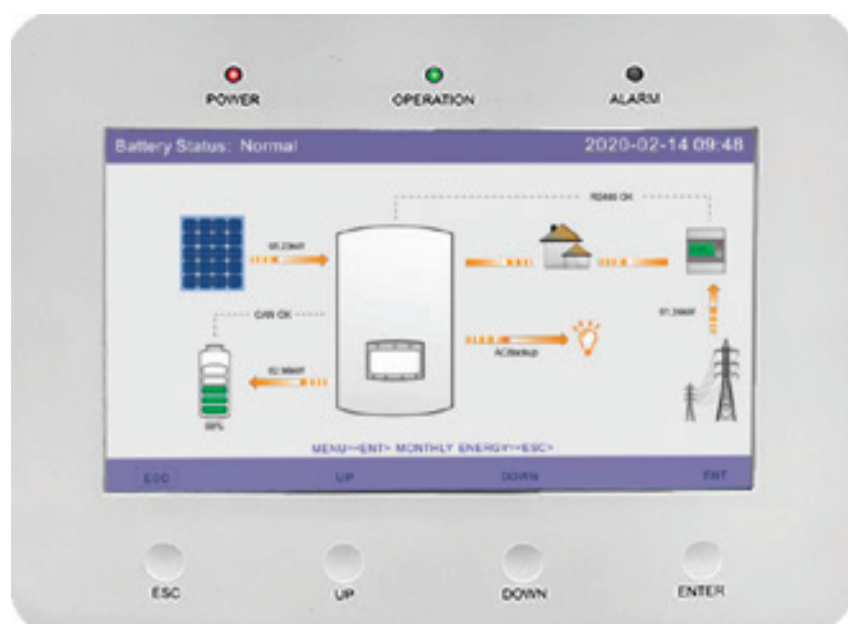
I moduli Sun Earth vengono installati in oltre 30 paesi nel mondo



VERSATILITÀ

102 modelli da 36 a 72 celle da 90W a 405W di potenza scopri tutta la gamma su www.sun-earth.it





CEI 0-21 E 0-16: NUOVE VERSIONI A OTTOBRE

A FINE MARZO ARERA HA DECISO DI PROROGARE DI SEI MESI LE NUOVE REGOLE DI CONNESSIONE PER GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI. ECCO COSA CAMBIA RISPETTO ALLE PRECEDENTI EDIZIONI



ING. ERICA BIANCONI, CONSULENTE ENERGETICO

DI ERICA BIANCONI

Il 17 aprile 2019 sono state pubblicate le nuove edizioni della Norma CEI 0-21 e della Norma CEI 0-16. Contestualmente Arera, attraverso la delibera 149/2019/R/eel della stessa data, ha definito le tempistiche di applicazione delle norme di connessione. Le scadenze definite dalla stessa delibera, sono state poi prorogate a causa dell'emergenza Covid-19

LE DIFFERENZE

Le principali differenze tra l'edizione 2019 della Norma CEI 0-21 e l'edizione 2016 sono relative a:

1. modifica delle caratteristiche della capacità di resistere ai buchi di tensione e introduzione della medesima capacità anche per i generatori sincroni e asincroni (funzione P(f));
2. introduzione della capacità di mantenere la connessione attiva anche in caso di rapide e pronunciate variazioni della frequenza, con elevata derivata nel tempo (caratteristiche SPI).

LE SCADENZE

La delibera 149/2019/R/eel definisce le seguenti scadenze per gli impianti:

- per impianti connessi in BT e MT che entrano in esercizio entro il 21.12.2019 possono essere utilizzati i dispositivi (inverter, SPI e sistemi di accumulo) conformi alle edizioni precedenti delle norme di connessione;
- per impianti la cui richiesta di connessione viene presentata fino al 31.03.2020, la conformità dei dispositivi alle nuove edizioni 2019 delle Norme CEI 0-16 e CEI 0-21 può essere attestata dai costruttori tramite dichiarazioni sostitutive di atto di notorietà redatte ai sensi del D.P.R. 445/00;
- per impianti la cui richiesta di connessione viene presentata dal 1.04.2020, la conformità dei dispositivi alle nuove edizioni 2019 delle Norme CEI 0-16 e CEI 0-21 è attestata tramite dichiarazione di conformità redatta dai costruttori sulla base dei test report effettuati presso un laboratorio di terza parte accreditato secondo CEI UNI EN ISO/IEC 17025 ovvero sotto la sorveglianza e responsabilità di apposito organismo certificatore che sia accreditato secondo CEI UNI EN ISO/IEC 17065.

A causa dell'emergenza Covid-19, con successiva delibera del 27 marzo 2020, delibera 86/2020/r/eel, sono state posticipate di 6 mesi le tempistiche relative alle modalità di attestazione della conformità alle Norme CEI 0-16 ed. 2019 e CEI 0-21 ed. 2019 dei diversi elementi che costituiscono l'impianto di produzione e/o consumo, ovvero:

- per impianti la cui richiesta di connessione viene presentata fino al 30.09.2020, la conformità dei dispositivi alle nuove edizioni 2019 delle Norme CEI 0-16 e CEI 0-21 può essere attestata dai costruttori tramite dichiarazioni sostitutive di atto di notorietà redatte ai sensi del D.P.R. 445/00;
- per impianti la cui richiesta di connessione viene presentata dal 1.10.2020, la conformità dei dispo-

sitivi alle nuove edizioni 2019 delle Norme CEI 0-16 e CEI 0-21 è attestata tramite dichiarazione di conformità redatta dai costruttori sulla base dei test report effettuati presso un laboratorio di terza parte accreditato secondo CEI UNI EN ISO/IEC 17025 ovvero sotto la sorveglianza e responsabilità di apposito organismo certificatore che sia accreditato secondo CEI UNI EN ISO/IEC 17065.

E NEL CASO DI INTERVENTI DI MODIFICA?

Nel caso di interventi su impianti esistenti, gli adempimenti richiesti dalla nuova edizione della norma si applicano come specificato nelle faq pubblicate sul portale del CEI.

- Gli obblighi imposti dalla Norma CEI che impattano direttamente sulla sicurezza del sistema elettrico e sull'isola indesiderata, ovvero campo di sovra/sotto frequenza P(f) e caratteristiche del Sistema di protezione di interfaccia, devono essere applicate a tutto l'impianto, compresa la sezione esistente, quindi sarà necessario installare inverter e sistemi di protezione di interfaccia conformi alla nuova edizione della norma, sostituendo i precedenti e presentando, in base alla data della domanda di connessione i relativi documenti richiesti di conformità alla nuova edizione della norma.
- Gli obblighi imposti dalla Norma CEI che non impattano direttamente sulla sicurezza del sistema elettrico e sull'isola indesiderata, ovvero regolazione P(f), regolazione della tensione, LVRT, richiesta di potenza attiva/reattiva da segnali esterni, devono essere applicate alla sola nuova sezione dell'impianto, quindi non sarà necessario sostituire i precedenti sistemi installati, ma sarà sufficiente rendere conforme solo la nuova parte di impianto.

INSTALLAZIONE DI SISTEMI DI ACCUMULO SU IMPIANTI ESISTENTI

Anche in questo caso sono state pubblicate specifiche faq sul portale del CEI.

- Il valore della potenza a cui fare riferimento per l'obbligatorietà delle prescrizioni previste dalla norma è pari al valore della potenza nominale complessiva dell'impianto di produzione, comprensiva dell'eventuale presenza dei sistemi di accumulo, quindi, se si dovesse superare il valore di 11,08 kW della potenza dell'impianto, sarà necessario installare sistemi di protezione di interfaccia non integrati negli inverter.
- Nel caso di aggiunta di un sistema di accumulo lato corrente continua (CC), la Norma afferma che il sistema di accumulo modifica il generatore esistente (FV + inverter) e quindi tutto l'impianto di generazione (FV + sistema di accumulo + inverter) deve essere provato e dichiarato conforme alla nuova norma, in questo caso, quindi, sarà necessario installare inverter ed eventuali sistemi di protezione di interfaccia conformi alla nuova edizione della norma, sostituendo i precedenti e presentando, in base alla data della domanda di connessione i relativi documenti richiesti di conformità alla nuova edizione della norma.

ALCUNE AZIENDE STANNO LAVORANDO SUI DISPLAY PER RENDERE CHIARI AL CLIENTE FINALE I DATI SU CONSUMO, PRODUZIONE, SCAMBIO DI ENERGIA CON LA RETE, FLUSSI ECONOMICI. UN ESEMPIO È ENERGY SRL, CHE HA PORTATO QUESTI MIGLIORAMENTI SULLA NUOVA GAMMA DI INVERTER IBRIDI ZERO CO2

offre la potenza necessaria per installare negli edifici il numero di stazioni di ricarica desiderate non gravando sulla stabilità della rete elettrica. Il sistema di accumulo di energia fornisce inoltre ulteriori funzionalità: dal back-up in caso di rete non disponibile, assicurando quindi continuità di esercizio all'edificio, alla vendita in rete dell'energia autoprodotta.

FUNZIONALITÀ MIGLIORATE

Abbiamo visto come i sistemi di accumulo incorporino funzioni sempre più intelligenti, che negli anni sono state migliorate per rispondere alle problematiche più frequenti in ambito energetico. Una di queste è il comportamento dei sistemi di accumulo in caso di black out. In particolare, diverse aziende hanno lavorato affinché, nel caso di interruzione della rete elettrica, il ripristino tramite l'ausilio del sistema di storage avvenga nel modo più rapido possibile. Tra gli aggiornamenti che Tesla ha reso disponibile sui sistemi Powerwall ce ne sono alcuni volti a migliorare la funzione di back up: in caso di blackout, il sistema Powerwall configurato con il Backup Gateway 2 disconnette immediatamente l'utenza domestica dalla rete e ripristina l'energia in casa. Contrariamente ad un impianto fotovoltaico tradizionale, che durante un blackout si spegne per evitare che l'energia elettrica ritorni in rete, grazie al Backup Gateway 2, l'installazione fotovoltaica, se in configurazione monofase, può continuare a funzionare. Il sistema può così rilevare l'interruzione della fornitura elettrica, scollegarsi dalla rete e riportare la corrente in casa utilizzando l'energia accumulata, il tutto in appena un secondo. Un altro aspetto che negli anni ha subito una profonda ottimizzazione è legato al ciclo di carica e scarica delle batterie: oggi le batterie più affidabili sul mercato garantiscono in media 6mila cicli, che si traducono in circa 10 anni di vita utile di utilizzo, con profondità di scarica del 90% e capacità residua a fine vita dell'80%. Cinque anni fa, questi valori erano decisamente più bassi: 4.000 cicli, profondità di scarica 80% e capacità residua al 60%. Offrire batterie con cicli più lunghi, e garantire una maggiore durata nel tempo, è sicuramente una leva importante soprattutto se si pensa ai tempi di rientro dell'investimento. Uno degli scogli iniziali in fase di vendita era proprio la perplessità sul fatto che la vita utile del prodotto non fosse sufficiente per rientrare dei costi dell'investimento. Il mercato dello storage in Italia è caratterizzato dalla presenza di macchine sempre più intelligenti e con funzioni che saranno in grado di adattare i sistemi di accumulo a molteplici ambiti di applicazione. Gli installatori hanno quindi la possibilità di far leva su queste funzioni e sull'innovazione, portando nelle case e nelle aziende argomentazioni valide e accattivanti. Per raggiungere questi obiettivi, i principali produttori di sistemi di accumulo stanno facendo un gran lavoro di informazione: sono sempre più frequenti gli appuntamenti online che diverse aziende attive nel comparto dello storage stanno mettendo a disposizione dei propri installatori: webinar, coffee break e apertivi digitali sono solo alcune delle tante azioni formative che i player stanno sfruttando per illustrare l'innovazione che ha investito il comparto. E che indubbiamente cambieranno anche le argomentazioni di vendita degli installatori.

IL CROLLO DEL PREZZO DEL PETROLIO: CHE IMPATTO SUL GREEN BUSINESS?

LA GUERRA DEI PREZZI E IL COVID 19 HANNO GETTATO NEL CAOS IL SETTORE DEL PETROLIO E DEL GAS. IL PREZZO COSÌ BASSO AL BARILE POTREBBE FAVORIRE LA TRANSIZIONE ENERGETICA

A metà aprile "The Guardian" si domandava se il Covid 19 avrebbe ucciso l'industria petrolifera salvando il clima oppure - viceversa - se il calo del prezzo del petrolio avrebbe potuto rallentare l'indispensabile transizione verso le energie verdi. Da due giorni gli analisti finanziari e i mercati azionari si sono trovati di fronte al crollo del prezzo del petrolio che - per il contratto future sul Wti a maggio - ha raggiunto addirittura un valore negativo. Tale situazione è dovuta ovviamente a una moltitudine di fattori tra cui senza dubbio la crisi della domanda scatenata dal Covid 19 ma anche a movimenti speculativi sui mercati finanziari e la guerra sotterranea fra Arabia Saudita e Russia, impegnate a garantirsi quote di mercato a colpi di sconti sul greggio, dopo il fallimento della riunione dell'Opec del 4 marzo scorso. Proprio sugli aspetti finanziari ha cercato di puntare il presidente Donald Trump, precisando che il crollo "è di breve termine" e i prezzi nel giro di un mese "rimbalzeranno a 25-28 dollari al barile" considerando si tratti "più di una questione finanziaria di quanto non sia una situazione del petrolio" in quanto "l'Opec ha già tagliato la produzione del petrolio e ora tocca alle compagnie sul mercato regolare le quote per far risalire le quotazioni". Per gli

analisti di Wood Mackenzie "La guerra dei prezzi e il Covid 19 hanno gettato nel caos il settore del petrolio e del gas. Oggi ci sono aziende che lottano per la sopravvivenza" mentre per Goldman Sachs è possibile che siano già stati chiusi numerosi pozzi di petrolio (per una produzione complessiva di quasi un milione di barili al giorno) perché il prezzo del greggio è ormai inferiore ai costi di trasporto e questo potrebbe "cambiare definitivamente l'industria dell'energia e la sua geopolitica, influenzando il dibattito sul cambiamento climatico".

Anche secondo Carbon Tracker "il virus anticiperà il picco della domanda dei combustibili fossili" - inizialmente previsto per il 2023.

Il prezzo del petrolio ha ovviamente impattato sui notevoli rendimenti dei progetti di esplorazione che sono crollati dal 20 al 6%, allineandosi di fatto a quelli del solare e dell'eolico.

Su queste basi alcuni studiosi, tra cui Dieter Helm, professore di politiche energetiche dell'università di Oxford, ritengono che il prezzo così basso del petrolio determinerà un forte rallentamento verso la transizione energetica che potrebbe essere sostenuta solo da un vero intervento dei Governi - ad esempio tramite una tassa sulle emissioni - a supporto di

uno sviluppo mondiale sostenibile. Su tale fronte i leader dell'Unione europea stanno lavorando per attivare il green deal della Commissione Europea e lo stesso Fatih Birol, direttore esecutivo dell'Agenzia internazionale per l'energia, ha dichiarato che si tratta di "un'occasione storica" per investire in tecnologie capaci di ridurre le emissioni di gas serra.

Ma che questa non sia la strada tracciata da tutti a livello mondiale è confermato dal fatto che il pacchetto di emergenza da duemila miliardi di dollari annunciato dagli Stati Uniti comprende un finanziamento da 60 miliardi di dollari per le compagnie aeree in difficoltà, oltre a prestiti agevolati per le aziende petrolifere non vincolati all'adozione di misure contro l'emergenza climatica.

Quindi ancora una volta la vera difficoltà per lo sviluppo sostenibile e per una spinta verso le fonti rinnovabili è insita nella mancanza di interventi mirati da parte degli stati a livello mondiale, anche se "la grande differenza rispetto al 2008 è che oggi il costo delle energie rinnovabili è inferiore a quello dei combustibili fossili. Continuare a proteggere risorse insostenibili e dal costo enorme non ha più alcun senso" conclude Kingsmill Bond, analista di Carbon Tracker.



AVV. FRANCESCA BISARO



GOODWE
YOUR SOLAR ENGINE

POTENZA QUANDO NE HAI BISOGNO

Soluzioni di accumulo di energia per impianti commerciali e residenziali.



Serie ET

Inverter trifase ibrido

5.0kW 8.0kW 10kW



Serie BT

Inverter di retrofit CA trifase (batteria HV)

5.0kW 6.0kW 8.0kW 10kW



Serie EM

Inverter ibrido

3.0kW 3.6kW 5.0kW

amazon

\$100

GoodWe Global Photo Contest

Win the \$100 Amazon Gift Card

13 / 1 / 2020 — 31 / 12 / 2020

Servizio di supporto tecnico in Italia

Nord T:02 3668 2358 Centro/Sud T:080 8727993 service.it@goodwe.com

+39 338 879 38 81 valter.pische@goodwe.com www.goodwe.com



COVID-19 E CROLLO DEI CONSUMI: RISCHI E OPPORTUNITÀ

NEL PERIODO 1° MARZO - 18 APRILE, QUELLO MAGGIORMENTE INTERESSATO DAL LOCKDOWN, IL FABBISOGNO ELETTRICO IN ITALIA È DIMINUITO DEL 18,2% RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DEL 2019. A SOFFRIRE DI PIÙ È LA FONTE TERMOELETTRICA, MENTRE È STABILE LA QUOTA DEL SOLARE SULLA PRODUZIONE. LE PREVISIONI PER I PROSSIMI MESI PREMIANO SEMPRE DI PIÙ LE FER, MENTRE PER IL POST-PANDEMIA È NECESSARIA UNA RIFLESSIONE ATTENTA E COLLETTIVA

DI ANTONIO **MESSIA**

Nulla sarà più come prima, forse. L'incertezza vale soprattutto per settori come quello energetico, a elevata intensità di capitale e risorse (umane e tecnologiche), che risultano già da ora attaccati fino alle proprie fondamenta dalla pandemia Covid-19, ma che non è affatto scontato che verranno modificati in maniera radicale e permanente al suo termine. Oggi le disposizioni introdotte da tutti i principali Governi occidentali insieme alla piena, e matura consapevolezza della tragedia a tutte le latitudini, hanno prodotto alcuni effetti ipotizzabili e molto marcati.

RIDUZIONE DEI CONSUMI

In attesa di scoprire i dati delle altre macrocategorie (termico e trasporti), evidentemente protette da associazioni e interessi sovranazionali, il comparto elettrico fornisce evidenze già molto significative. In Italia, il primo Paese europeo ad aver imposto misure restrittive ad attività commerciali ed industriali, il fabbisogno elettrico dal 1° marzo al 18 aprile è diminuito del 18,2%; la riduzione sfiora il 30% nella finestra successiva al Decreto ministeriale del lockdown, del 22 marzo.

Simile l'evoluzione in Germania, e non così indifferente allo shock come fatto credere da qualche osservatore, forse ed inevitabilmente per sostenere tesi in bilico tra lungimiranza e paura. Pur all'interno di un trend di efficientamento generale della domanda avviato qualche anno fa, i numeri ufficiali forniti da energy-charts.de evidenziano:

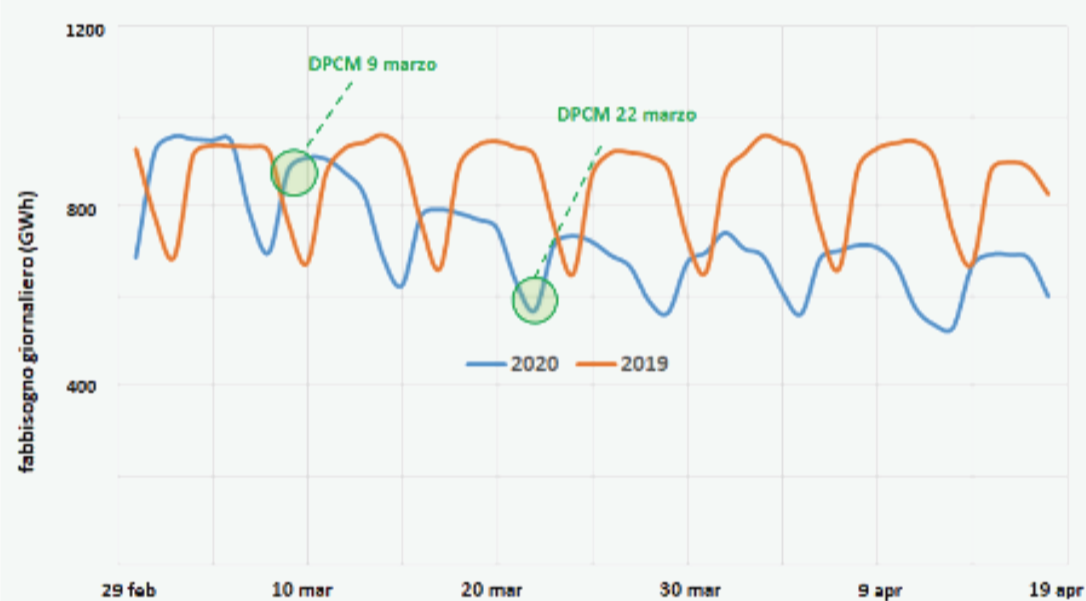
- una progressiva riduzione del consumo medio giornaliero nell'anno in corso (circa il 10% nel raffronto tra marzo e gennaio 2020, oltre il 35% tra i primi 18 giorni di aprile sempre vs gennaio 2020);
- un netto decremento della domanda rispetto allo scorso anno (-10% a marzo tra 2020 e 2019, -31,2% nei primi 18 giorni di aprile di 2020 e 2019, confronto però non omogeneo perché il 2019 non comprende la finestra pasquale).

Più o meno dello stesso livello i valori degli altri principali Paesi europei (Spagna, Francia, UK) che progressivamente hanno implementato misure simili alle nostre; negli ultimi giorni si osserva comunque una stabilizzazione delle curve, in attesa della risalita auspicata dei prossimi mesi.

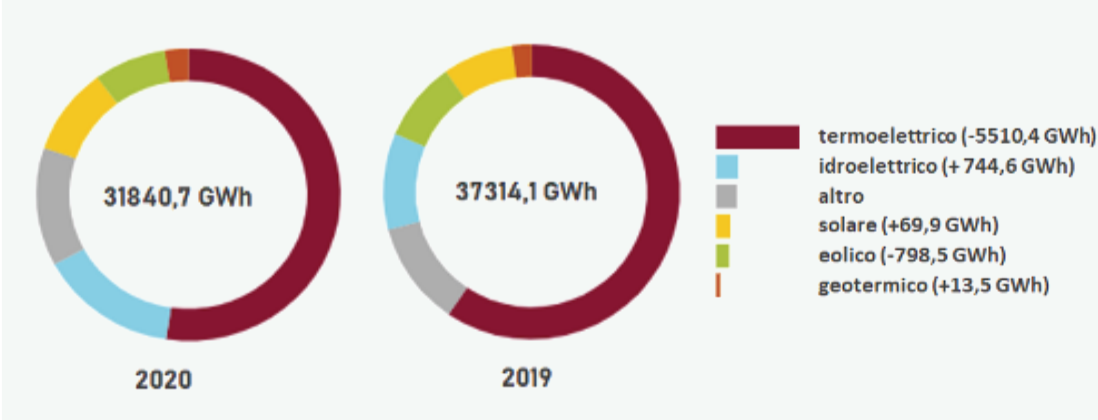
INCREMENTO DELLA QUOTA DA FER

Il decremento del fabbisogno elettrico risulta (quasi) interamente a carico delle fonti tradizionali, principalmente in ragione della priorità di dispacciamento concessa alla gran parte degli impianti fotovoltaici ed eolici attualmente in esercizio in Europa. Se in Germania l'incremento di 11,2% punti percentuali di generazione da FER (dal 50% del periodo 1° marzo -18 aprile 2019 al 61,2% dello stesso periodo del 2020) è interamente imputabile alla sovrapproduzione da fotovoltaici

Figura 1: Curva del fabbisogno elettrico italiano 2020 vs 2019, periodo 1 marzo-18 aprile



Generazione elettrica italiana suddivisa per fonte 2020 vs 2019, periodo 1 marzo - 18 aprile



co (quella da eolico, per fattori legati alla stagionalità, è leggermente scesa), in Italia a una sostanziale stabilità del contributo da fonte solare si è accompagnato un aumento di quello da idroelettrico (+4%), tale da compensare il calo da eolico.

CROLLO DEL VALORE DELLE FOSSILI

Nel caso del petrolio la riduzione della domanda a livello globale si somma alla "guerra dei prezzi" avviata, attraverso un surplus di produzione immesso

sul mercato, da Russia ed Arabia Saudita a inizio anno. L'accordo raggiunto lo scorso 13 aprile in ambito Opec+ (cioè tra Paesi produttori di area Opec e non) sul taglio di quasi 10 milioni di barili/giorno per maggio e giugno ha già prodotto un aumento dei futures di Brent e WTI, e dovrebbe contribuire ad isolare e quantificare l'effetto-Covid.

Se nei prossimi mesi, come ipotizzato da parecchi osservatori, il greggio di riferimento europeo continuerà ad essere scambiato tra 30 e 40 dollari al

barile, allora potrebbe effettivamente modificarsi la prospettiva di alcuni attori del cambiamento. Dal punto di vista di un potenziale soggetto investitore, ad esempio una energy-major, realizzare un grande impianto eolico o fotovoltaico può essere nel prossimo futuro altrettanto (o più) remunerativo che portare avanti, a questo livello di valore dei prodotti, un progetto finalizzato all'estrazione di petrolio o gas naturale.

Secondo recentissimi approfondimenti tutte le iniziative upstream in fase pre-FID (Final Investment Decision) risultano attualmente sospese a causa dell'incertezza sui flussi di cassa attesi nell'orizzonte di vita utile considerato.

La drammatica precarietà della situazione impone però, soprattutto nella costruzione di scenari predittivi che coinvolgono variabili diverse e lontane tra loro, equilibrio e senso della realtà.

Quanto sono stabili, in una così particolare congiuntura, gli obiettivi europei di decarbonizzazione fissati per il 2030?

Quanto è praticabile, dal punto di vista di chi gestisce il conto economico e la liquidità di grandi imprese, avviare in questo momento di scarse risorse (al punto che si comincia a discutere dell'opportunità di nazionalizzare alcune di queste) piani pluriennali di investimento anziché intensificare l'utilizzo del patrimonio esistente?

Quanto conviene, dal punto di vista di piccole, medie e grandi aziende, che hanno visto significativamente ridursi i propri introiti e per le quali l'energia rappresenta una delle voci principali di costo, autoprodurla con fonti rinnovabili anziché acquistarla ai prezzi ridotti previsti (fino a -15% la riduzione stimata da Arera su luce e gas nei prossimi mesi) nell'immediato futuro?

Quanto resiste, infine, la coscienza ambientale dei cittadini che forzatamente hanno interrotto o ridotto la propria attività lavorativa per 2 o 3

Figura 4: andamento prezzo del Brent sul mercato 'fisico' (rif.: ultimo trimestre)




mesi, e che magari avevano cominciato a pensare di installare un impianto fotovoltaico o di acquistare un veicolo elettrico, ora di fronte al prevedibile crollo dei prezzi delle autovetture a benzina o gasolio?

La questione è, più che mai, necessariamente politica. Di politica socio-economica appena prima che energetica.

L'Unione europea, come il Governo americano e già quello cinese, hanno l'obbligo morale ed istituzionale di salvaguardare, con risorse a fondo perduto, la capacità di sussistenza di tutti i propri abitanti e di garantire adeguate misure di sostegno all'economia, anche attraverso interventi diretti di salvataggio (al limite di nazionalizzazione) di imprese in difficoltà.

Per questo motivo, nell'immediato, le rinnovabili probabilmente si fermeranno; nel settore eolico sono già stati interrotti progetti per circa 5 GW di nuova capacità.

A medio e lungo termine, invece, potrebbero divenire stabile area di attività per grossi player oggi fuori dal business (innanzitutto i colossi petroliferi), a condizione che la politica ripristini contesti normativi chiari e favorevoli.

In Italia vuol dire semplificazione e supporto finanziario, nei meccanismi che si verificheranno più efficaci, a parecchi dei nuovi investimenti. Ad esempio, per imprese che devono allo Stato la propria continuità, continuare secondo le linee strategiche imposte a livello centrale dallo Stato. 



Security Trust

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

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



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



SPAGNA: IL RINASCIMENTO DEL FV

IN TERRA IBERICA, NONOSTANTE LA CONGIUNTURA ATTUALE SIA FUNESTATA DALL'EMERGENZA SANITARIA, SERPEGGIA UN CERTO OTTIMISMO CIRCA IL FUTURO DEL SETTORE. UN SENTIMENT CHE TROVA CONFORTO NEI NUMERI: CIRCA 3,9 GW HANNO VISTO LA LUCE NEL 2019. UN DATO CHE PONE LA SPAGNA AL VERTICE CONTINENTALE PER POTENZA INSTALLATA LO SCORSO ANNO

DI GIULIO ANTONIO ZAPPA

Dopo anni di stagnazione, il fotovoltaico iberico sembra vivere l'inizio di una nuova era di crescita sostenuta che ricollocherebbe la Spagna nel ruolo di protagonista nel mercato europeo. Obiettivi ambiziosi di lungo periodo, aste pubbliche e un forte dinamismo nel comparto PPA costituiscono le basi per una crescita in prospettiva, iniziata con l'exploit del 2019. L'ombra dell'emergenza Coronavirus può tuttavia avere impatti significativi nel breve e medio periodo.

UN 2019 DA RECORD

Nel 2019 sono stati installati in Europa circa 17 GW di nuova potenza fotovoltaica, il 25% dei quali riconducibile a progetti implementati in Spagna. Il dato è significativo in quanto colloca il Paese iberico al primo posto per potenza installata nel 2019, davanti anche alla Germania.

A oltre dieci anni di distanza, la Spagna torna quindi a essere il mercato europeo più dinamico. Secondo le stime fornite dalla Unión Española Fotovoltaica e dalla Red Eléctrica de España, in territorio spagnolo circa 3,9 GW di nuova potenza fotovoltaica hanno visto la luce nel 2019. Considerando che la Spagna contabilizza la propria potenza fotovoltaica nominale secondo il criterio AC, si stima che l'installato del 2019 corrisponda a circa 4,7 GW. (**Fonte: Elaborazione dati UNEF e REE)

L'exploit del 2019 ha di fatto ricollocato la Spagna al centro dell'attenzione degli operatori internazionali, tanto da far parlare di un "Rinascimento" del fotovoltaico in terra iberica. Un termine non casuale considerando che, dopo il boom iniziale del 2008, questo mercato in Spagna ha vissuto, sostanzialmente, un decennio di stagnazione. Solo nel 2018 si sono visti i primi timidi segnali di risveglio, confermati dai dati eccellenti del 2019 una parte dei quali riconducibili all'asta pubblica tenutasi nel 2017, la quale aveva assegnato oltre 3GW di progetti fotovoltaici da implementare entro dicembre 2019. Non va comunque sottovalutato il contributo dei progetti utility scale interamente privati e non sussidiati, tra i quali spicca la centrale fotovoltaica Núñez de Balboa: 500 MW di potenza, completata in soli 12 mesi da Iberdrola: un progetto implementato tramite PPA coinvolgendo imprese locali come Kutxabank, Euskaltel e Uvesco. Al momento, risulta essere la più grande centrale fotovoltaica operativa nel continente europeo.

UN FUTURO SENZA ASTE PUBBLICHE?

Il parco FV Núñez de Balboa è solamente l'esempio più emblematico in grado di dimostrare che, anche in Spagna, l'energia fotovoltaica ha ormai raggiunto livelli di competitività assoluti. Con questa premessa si è aperto un dibattito tra gli operatori di settore riguardo al ricorso alle aste pubbliche in un'ottica di sviluppo di lungo periodo, tenendo presente l'obiettivo dei 37 GW di potenza installata entro il 2030 previsti dal Plan Nacional Integrado de Energía y Clima. Una parte degli addetti ai lavori tende a vedere di buon occhio un fotovoltaico spagnolo basato puramente sulla piena concorrenza di libero mercato, arrivando a considerare il ricorso alle aste pubbliche come un elemento di interferenza nonché causa di significative barriere all'entrata per nuovi potenziali player. Dall'altra parte ci sono invece operatori che

sostengono l'importanza delle aste pubbliche anche per il futuro, seppure con un ruolo complementare rispetto a quanto visto in passato. In questo modo verrebbe garantita la diffusione del fotovoltaico in zone come le Isole Baleari e le Canarie e, aspetto da non sottovalutare, le aste pubbliche avrebbero un ruolo chiave per dare equilibrio ad uno sviluppo armonioso del comparto delle rinnovabili in Spagna, coinvolgendo sia il fotovoltaico, oggi chiaramente la fonte energetica più competitiva, sia il comparto eolico.

CRESCITA SOSTENIBILE VS RISCHIO BOLLE

A riprova della forte competitività ormai raggiunta dall'energia fotovoltaica, a inizio 2020 la Spagna si presenta con una pipeline di oltre 5 GW di progetti utility scale non sussidiati, la cui previsione di inizio dei lavori di installazione è compresa tra l'ultimo trimestre del 2019 e l'anno in corso. Parte di essi sarà implementata tramite accordi di PPA, mentre non mancano i progetti finanziati da fondi di investimento esteri e dalla stessa Banca Europea per gli Investimenti. Le imprese più attive su questo fronte sono al momento Iberdrola, con 1,8 GW di progetti in fase di avviamento, la francese Total con 1 GW, Solaria con 658 MW, la britannica Solarcentury con 500 MW e Repsol con 464 MW. L'entusiasmo legato ai dati del 2019 ed al pipeline consistente previsto per il prossimo biennio è comunque realistico: consci di quanto infatti avvenuto nel biennio 2007-2008, diversi analisti di settore si sono posti la domanda se la Spagna si trovi di fronte ad una potenziale bolla di mercato nel fotovoltaico. La visione generale è che, al momento, il rischio di una bolla sia remoto: il settore energetico spagnolo risulta infatti

in grado di assorbire interamente la nuova potenza installata (o in previsione di essere installata). Occorrerà invece monitorare l'evoluzione del settore fotovoltaico nel lungo periodo, in un'ottica decennale, verificando di volta in volta le strategie messe in atto per raggiungere l'obiettivo dei 37 GW entro il 2030 in modo tale da prevenire la creazione di potenziali bolle nel futuro.

L'INCOGNITA POST COVID

Il quadro fin qui delineato deve chiaramente essere rivalutato alla luce della pandemia di Coronavirus che si è scatenata nel primo trimestre del 2020. Al momento, la Spagna risulta uno dei Paesi più colpiti al mondo dal punto di vista sanitario e inevitabili saranno le ripercussioni dal punto di vista economico. Dalle prime analisi, in una fase nella quale il paese iberico si trova da quattro settimane in quarantena, si prevede un brusco stop del settore fotovoltaico a tutti i livelli, dall'autoconsumo fino a risalire ai progetti commerciali e al segmento utility scale. A partire dal 30 marzo il governo spagnolo ha decretato 15 giorni di stop per le attività edilizie, includendo i lavori di installazione di impianti fotovoltaici. Le stime segnalano che questa misura ha un impatto immediato su oltre 1 GW di progetti in fase di realizzazione. Sostanzialmente il mantra attuale del comparto fotovoltaico è: fermarsi, pensare, agire. Le associazioni di categoria hanno ora l'obiettivo di far riconoscere il settore come "attività strategica", in modo tale da poter far ripartire i lavori di installazione qualora il Governo si vedesse costretto a prolungare le misure restrittive alla circolazione delle persone. Al momento, infatti, è garantita soltanto l'attività di O&M per i parchi fotovoltaici già operativi.

Dal punto di vista degli scenari per l'immediato futuro è prematuro fare previsioni realistiche considerando che, in queste settimane, si sta vivendo la fase acuta dell'emergenza sanitaria. Una volta passata la tempesta, si possono fare valutazioni concrete. Questo vale soprattutto per il comparto dei progetti PPA, dato che le misure di quarantena hanno avuto effetti sul mercato energetico provocando calo dei prezzi spot e futures, in parte legato anche al calo della domanda di energia. In un tale contesto di incertezza, almeno nel breve periodo e dati per assodati i prevedibili ritardi in fase di implementazione vera e propria, saranno i progetti finanziariamente più solidi e con visione di lungo periodo ad essere meno colpiti dall'emergenza attuale. Per gli altri, considerando che al momento non si sono registrate cancellazioni nel comparto utility scale, non è da escludere la possibilità di assistere a passaggi di proprietà. A differenza della crisi economica del 2008, nello scenario attuale si registra infatti abbondante disponibilità di liquidità. Pertanto non mancano investitori interessati ad entrare nel settore fotovoltaico.

A dispetto dell'emergenza, in Spagna serpeggia un cauto ottimismo per il futuro del comparto nei prossimi 6-18 mesi, dato dal fatto che la crisi attuale è esogena rispetto al settore. Le basi normative costruite nell'ultimo biennio fanno pensare che il fotovoltaico e, in generale, il comparto delle energie rinnovabili, saranno tra i primi settori economici a riprendersi la scena con forza una volta passata la tempesta.

LE PUNTATE PRECEDENTI

Gennaio/febbraio: Cile: gli investimenti esteri spingono il FV

Dicembre 2019: FV in Brasile: un 2019 tra aste e dibattiti

Novembre 2019: Portogallo: segnali di ottimismo per il fotovoltaico

Ottobre 2019: L'Australia chiama lo storage

Settembre 2019: Australia: sfide e prospettive

Luglio/agosto 2019: Messico: in marcia verso i 20 GW

Maggio 2019: Spagna: il fotovoltaico in autoconsumo è ora realtà

Aprile 2019: Brasile: aste per il fv utility scale



IMPRESA BRESCIANA AMMORTIZZA INVESTIMENTO IN 4 ANNI

A LONGHENA È STATO INSTALLATO UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 422 KWP SUI TETTI DELL'AZIENDA SIDER CENTER SERVICE. L'INSTALLAZIONE CONTA 1.364 MODULI Q CELLS ALLACCIATI A INVERTER DI STRINGA TRIFASE SMA PEAK3. CON UNA PRODUZIONE DI CIRCA 500 MWH ANNUI, È PREVISTO UN RISPARMIO DI 70MILA EURO IN BOLLETTA



A Longhena, in provincia di Brescia, è entrato in funzione nel mese di marzo un impianto da 422 kWp sulle coperture dell'azienda Sider Center Service srl, attiva nella lavorazione di prodotti siderurgici. La società Il Sole srl ha curato la progettazione e l'installazione dell'impianto, che conta 1.364 moduli di pannelli QCell allacciati a inverter SMA Peak3. L'impianto garantisce un rendimento annuo di circa 500 MWh, pari a un risparmio in bolletta di circa 70.000 euro all'anno. Grazie al considerevole risparmio garantito, Sider Center Service avrà la possibilità di rientrare dell'investimento sostenuto in fase iniziale in soli quattro anni. «L'industria siderurgica è tra le più energivore in Italia. Basti pensare che, secondo uno studio della Commissione Europea, i consumi energetici per questo settore incidono fino al 40% sul totale dei costi. Inoltre, si tratta del comparto che ha uno dei più forti impatti ambientali per la natura delle sue lavorazioni», ha commentato Flavio Novelli, amministratore de Il Sole srl, Solar Partner di SMA. «Un sistema fotovoltaico riesce non solo ad ottenere risparmi diretti

in bolletta, ma concorre anche ad avere una maggiore sostenibilità, grazie alla produzione di energia rinnovabile, pulita al 100%». Relativamente alla scelta dei componenti, Novelli ha così commentato: «Ciascun inverter può essere controllato direttamente tramite comunicazione ethernet fra Data Manager e convertitore. In questo modo, l'intero portafoglio impianti viene monitorato centralmente grazie al Sunny Portal powered by ennexOS, piattaforma che consente il massimo controllo, effettuando anche modifiche alla configurazione sui diversi impianti, e comodità di monitoraggio da tutti i dispositivi tramite l'interfaccia aperta Modbus/TCP».



www.lcfalliance.com



LCF ALLIANCE

LCF Alliance è una Società di Investimento Indipendente che opera nel settore Europeo delle Energie Rinnovabili e lavora per un futuro a basse emissioni di carbonio (Low Carbon Future).

LCF è l'investitore più attivo nel mercato italiano delle energie rinnovabili.



- ◆ *Leader Italiano nelle acquisizioni di Impianti Fotovoltaici di media taglia*
- ◆ *Gestisce un portafoglio di 70 MW acquisiti negli ultimi due anni*

LCF Alliance parte con una nuova campagna di acquisizione per l'anno 2020-2021

- Sei proprietario di un impianto FV di almeno 700kW?
- Sei in contatto con chi vorrebbe vendere il suo impianto FV?



CONTATTACI!

+39 06 89221444 // info@lcfalliance.com

Dati Tecnici

Località d'installazione: Longhena (BS)

Committente: azienda siderurgica Sider Center Service

Tipologia di impianto: su tetto

Potenza di picco: 422 kWp

Produttività impianto: circa 500 MWh annui

Numero e tipo di moduli: 1.364 moduli monocristallini Q Cells Peak G4.1 da 310 Wp

Numero e tipo di inverter: 3 inverter trifase SMA Peak3 Sunny Highpower 100-20 da 100 kW

Installatore: Il Sole srl
Tempi di rientro dell'investimento: 4 anni

HANNO PARTECIPATO



GREEN JOBS: OPPORTUNITÀ E PROSPETTIVE

NEL 2018 IN ITALIA IL NUMERO DEI DIPENDENTI NELLE RINNOVABILI HA SUPERATO LA SOGLIA DEI 3 MILIONI. TRA I PROFILI PIÙ RICHIESTI CI SONO, TRA GLI ALTRI, I BUSINESS DEVELOPER. ECCO ALCUNE OPPORTUNITÀ DI IMPIEGO SEGNALATE DALLA SOCIETÀ HUNTERS GROUP

A CURA DI **HUNTERS GROUP**

HUNTERS
GROUP

Rappresentano il 13,4% del totale in Italia e aumentano di anno in anno. Si tratta dei green jobs, ovvero tutte le opportunità che sono legate al mondo della green economy. Un settore che fino a pochi mesi fa sembrava proprio non conoscere crisi, con contratti stabili, retribuzioni più alte della media di mercato e con professionisti tra i più specializzati e tra i più difficili da trovare. Chiamamente anch'esso risulta impattato dal fenomeno Covid.

“Il 2019”, secondo Hunters Group, società di ricerca e selezione di personale altamente qualificato, “ha confermato, senza alcun dubbio, che l'attenzione alla tutela ambientale è cruciale per affrontare le sfide del futuro, per le aziende di ogni tipologia e dimensione. Dopo un periodo di stasi dell'intera filiera, gli operatori del mercato green stanno nuovamente aprendo le porte a ricerche e selezioni. La motivazione è legata essenzialmente al costo ridotto dei progetti, che rende sostenibile in grid parity anche impianti prima non in grado di garantire IRR positivi. I primi a valutare concretamente ampliamenti delle proprie strutture organizzative sono stati i produttori di componenti (moduli ed inverter), trainati da un mercato europeo in sviluppo maggiore rispetto a quello italiano. Ma anche nel nostro paese, in realtà, si sono registrati aumenti di richieste, da parte di aziende multinazionali o player di medio-grande livello, di personale qualificato”.

PROFILI PIÙ RICHIESTI

Oltre a progettisti, PM e service, i profili più richiesti oggi sono sicuramente i business developer, il cui obiettivo è quello di identificare nuovi progetti attraverso la selezione di autorizzazioni già attive o in molti casi da realizzare ex novo.

“Ma non dobbiamo pensare al commerciale di 15 anni fa”, continua Hunters Group. “Si tratta, in realtà, di profili con spiccate doti di project management, in grado di identificare e massimizzare le opportunità presenti sul mercato, ma anche di sviluppare l'intero iter autorizzativo fino alla conclusione e all'avviamento del progetto”.

Questo aspetto fa emergere una grossa differenza rispetto agli anni del boom delle rinnovabili, che vedevano ricerche di business developer svilupparsi con un taglio molto commerciale, mentre a oggi si tende a ricercare maggiormente la competenza tecnica e legale per lo sviluppo di progetti “in House”. Figure che si evolveranno nel breve futuro verso profili di project management o capo commessa. Le retribuzioni, per questi professionisti, sono piuttosto interessanti: profili che Hunters ha maturato dai 3 ai 5 anni di esperienza nel settore possono guadagnare tra i 55.000 e i 75.000 euro lordi all'anno, a cui si aggiungono bonus e benefit aziendali, come l'auto e sistemi di welfare. Lo smart working per queste candidature è già spesso previsto da contratto. La competenza nel settore specifico è imprescindibile: si rende necessario pertanto identificare candidature che abbiano lavorato per alcuni anni nel settore, pur se negli ultimi anni di stasi delle rinnovabili si siano poi ricollocate in altri settori energetici affini, continuando a coltivare relazioni commerciali ad oggi molto preziose.

Opportunità aperte

PER SOCIETÀ OPERANTE NEI SETTORI DELLE ACQUE, DEI RIFIUTI E DELL'ENERGIA DA FONTI RINNOVABILI CERCHIAMO UN/UNA

Business developer privato

Principali responsabilità:

- generare e realizzare piani strategici in ottica di new business;
- supportare il team a livello strategico per la gestione di gare;
- studiare il mercato in ottica di individuazione di nuovi trend di mercato.

Caratteristiche richieste:

- Laurea, preferibilmente in Ingegneria;
- 8+ anni di esperienza in ruolo analogo;
- Ottima conoscenza della lingua inglese sia parlata che scritta;
- Predisposizione al lavoro in Team;
- Ottime doti di analisi e di sintesi;
- Ottime doti gestionali e di relazione.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/04/15/business-developer-privato/>

PER AZIENDA LEADER NEL SETTORE DELLE ENERGIE RINNOVABILI CERCHIAMO UN/UNA

Project manager fotovoltaico

Principali responsabilità:

- Curare l'originazione di nuove iniziative fotovoltaiche greenfield;
- Gestire i contratti di sviluppo di nuove iniziative greenfield in essere con terze parti con lo scopo di ottimizzare tempistiche e costi della commessa;
- Gestire i rapporti con i proprietari terrieri e la contrattualistica per l'acquisizione dei diritti reali sulle aree d'impianto;
- Curare gli aspetti relativi alla connessione dell'impianto alla rete elettrica;
- Supervisionare la progettazione dell'impianto;
- Supportare la redazione dei contratti EPC e O&M per la costruzione e la manutenzione dell'impianto, verificando tecnicamente e negoziando le offerte dei fornitori;
- Gestire i cantieri ed i rapporti con i fornitori cui è affidata la costruzione e la connessione alla rete dell'impianto fotovoltaico;
- Verificare periodicamente lo stato di avanzamento dei lavori, la qualità degli stessi ed il rispetto di tempistiche e costi preventivati, assicurando la predisposizione di adeguata reportistica;
- Supervisionare le fasi di commissioning e start-up dell'impianto.

Caratteristiche richieste:

- Pregressa esperienza nello sviluppo di impianti fotovoltaici greenfield e nella gestione della fase di costruzione degli stessi;
- Conoscenza strumenti di pianificazione territoriale e normativa autorizzativa in ambito energie rinnovabili
- Approfondita conoscenza della normativa inerente le connessioni alla rete elettrica (AT e MT);
- Uso di PV syst, Autocad, Sistemi Informativi Territoriali (GIS) ecc;
- Ottima conoscenza della lingua inglese;
- Disponibilità a frequenti trasferte;
- Spiccate doti gestionali e di flessibilità;
- Estremo spirito di iniziativa e alto grado di proattività.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/03/04/project-manager-fotovoltaico/>

PER SOCIETÀ DI VENDITA DI ENERGIA ELETTRICA E GAS NATURALE CERCHIAMO UN/UNA

Energy account

Principali responsabilità:

- Dare consulenza ai propri clienti per la fornitura di contratti luce, gas, efficienza energetica e colonne di ricarica;
 - Preparare e/o supportare la preparazione delle trattative commerciali;
 - Assicurare la soddisfazione dei clienti attraverso continui miglioramenti dell'attività;
 - Sviluppare partnership sul territorio.
- ##### Caratteristiche richieste:
- Esperienza nel settore della vendita;
 - Ottime doti relazionali;
 - Capacità organizzativa e gestione del tempo;
 - Forte predisposizione al lavoro per obiettivi e alla crescita professionale;
 - Serietà e professionalità nel rappresentare l'immagine dell'azienda.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/02/21/energy-account/>

PER AZIENDA DI IMPIANTISTICA OIL&GAS CERCHIAMO UN/UNA

Marketing specialist

Principali responsabilità:

- Supporto al CEO e alla direzione commerciale per la definizione di piani, strategie e politiche di marketing;
 - Partecipazione attiva nei progetti societari interni ed esterni all'azienda, in ambito marketing, a livello globale;
 - Ricerca, monitoraggio e analisi dei dati e dei diversi elementi aziendali, al fine di promuovere il Brand, i prodotti e l'immagine dell'intero gruppo;
 - Implementazione del Company Branding;
 - Start-Up di un nuovo brand, in sinergia con quelli già esistenti, in ottica di massima efficienza;
 - Supporto alla rete di vendita;
 - Sviluppo di campagne di comunicazione, in particolare modo digitali, inclusa ristrutturazione ed aggiornamento dei portali web;
 - Organizzazione di eventi e fiere;
 - Creazione, con il supporto di fornitori specializzati, di materiale informativo e promozionale.
- ##### Caratteristiche richieste:
- Laurea in Economia e Marketing (o equivalenti);
 - Pregressa esperienza di almeno 5-8 anni, maturata presso contesti aziendali strutturati;
 - Ottima conoscenza della lingua Inglese, scritta e parlata;
 - Richiesta la conoscenza dei principali applicativi specifici per il ruolo (Microsoft Office);
 - Proattività ed autonomia, capacità di definire priorità ed urgenze;
 - Forte orientamento all'obiettivo, creatività e flessibilità;
 - Spiccate capacità relazionali, ottime doti di team-working;
 - Disponibilità a trasferte in tutto il mondo.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/03/31/marketing-specialist/>

SOSTENIBILITÀ E INCLUSIONE

LO SVILUPPO SOSTENIBILE È UN CONCETTO AMPIO CHE NON RIGUARDA SOLO L'ECOLOGIA MA TOCCA DIVERSI ASPETTI DELLA VITA DEL PIANETA E DELLE ATTIVITÀ LAVORATIVE. AD ESEMPIO SI RIFLETTE SULLE SCELTE RIGUARDANTI LA GESTIONE DEL PERSONALE E LA POSSIBILITÀ DATA A CIASCUNO DI ESPRIMERSI E DARE IL PROPRIO CONTRIBUTO

DI **CLAUDIO GUFFANTI**



È il 25 settembre 2015 quando l'Assemblea delle Nazioni Unite, in presenza di oltre 150 leader mondiali, sceglie di adottare all'unanimità l'Agenda 2030 per lo sviluppo sostenibile: un programma che rappresenta una forte sollecitazione a rispondere con politiche, progetti e strumenti idonei alle esigenze dei popoli. Il documento è corredato da una lista di 17 obiettivi di sviluppo sostenibile che riguardano i diversi aspetti della vita umana e del pianeta che dovranno essere raggiunti da tutti i Paesi del mondo entro il 2030. Gli obiettivi dovranno stimolare tutti i Paesi a mobilitare iniziative e risorse per combattere le disuguaglianze e affrontare i cambiamenti climatici, il tutto in un'ottica inclusiva.

EVOLUZIONE DEL CONCETTO

Sono già trascorsi quasi 5 anni da quella data e - soprattutto nei periodi più recenti - il concetto di sostenibilità ha assunto un ruolo di primo piano nelle strategie di molte aziende, registrando allo stesso tempo una profonda evoluzione: partendo da una visione focalizzata solo sugli aspetti ecologici si è arrivati in realtà a

un significato più globale, che tiene conto anche della dimensione sociale e di quella economica. È necessario che questi temi costituiscano oggetto di riflessione collettiva e continuativa, in un'ottica interdisciplinare, anche nell'ambito del dialogo interculturale e dell'educazione alla solidarietà, alla pace, alla legalità. Per questo molto spesso le aziende approcciano insieme strategie di sostenibilità e di inclusione, proprio per la pluralità delle dimensioni a cui si riferisce il termine sostenibilità.

TRAINO DELLA SOCIETÀ

Ciò che è cambiato nei tempi più recenti è che le aziende non guardano più a sostenibilità e inclusione come opportunità per la filantropia aziendale, ma come a sfide che celano minacce concrete alla crescita delle aziende stesse e al loro successo nel lungo termine. Prendiamo il business di grandi aziende, come Coca Cola o Nike ad esempio. Entrambe le organizzazioni hanno scoperto che le loro opportunità di crescita globale correvano il rischio di essere gravemente colpite dai cambiamenti ambientali e climatici. Siccità, modelli meteorologici più imprevedibili e alluvioni rappresentano vere e proprie minacce alla fornitura di ingredienti chiave di Coca Cola - come la canna da zucchero o le barbabietole da zucchero - provenienti da settori agricoli altamente dipendenti dalle risorse idriche naturali. Allo stesso modo, Nike ha dovuto fare i conti con il fermo delle fabbriche dovuto alle inondazioni in Asia. Oggi queste aziende non possono più permettersi di aspettare che governi, imprese di base o società civile risolvano i problemi del pianeta. Al contrario, devono rappresentare un traino per velocizzare l'adeguamento della società. Lo stesso vale per l'Inclusione: le aziende non possono permettersi di attendere che la società raggiunga alti livelli di inclusione, per poi beneficiarne nella propria organizzazione. Al contrario devono essere le aziende stesse promotrici dell'inclusione della diversità, perché solo così - per prime - ne beneficeranno a livello economico e finanziario.

LA DIVERSITÀ

Ma cosa s'intende esattamente per diversità? E dove sta la sfida per le aziende? Coltivare la diversità in azienda e promuoverne l'inclusione è un'opportunità per far crescere creatività e innovazione, nonché aumentare la capacità di attrarre migliori talenti. In una parola: profitto. Significa permettere a ogni dipendente di sentirsi pienamente libero di esprimersi e contribuire, affinché non si corra il rischio che anche un solo punto di vista non venga considerato. Chi prima si attrezza - ovvero chi prima sviluppa una cultura organizzativa inclusiva - prima ne godrà i frutti.

STRATEGIA

Sviluppare una strategia su sostenibilità e D&I (Diversità & Inclusione) a medio e lungo termine rappresenta la chiave senza dubbio vincente, anche sulla base del crescente interesse nella valutazione da parte degli investitori che, con sempre maggiore frequenza, prendono in considerazione parametri non finanziari nelle loro scelte di portafoglio. Questo perché le aziende che investono su questi fronti sono ritenute meno rischiose nel medio-lungo termine rispetto ad aziende che non soddisfano requisiti di natura ambientale, sociale e di governance.



LA SOLUZIONE 100% CONFORME PER I TUOI MODULI FOTOVOLTAICI

...E MOLTO ALTRO!



I migliori servizi di Conformità Normativa e Gestione Rifiuti per Produttori di AEE, Pile e Accumulatori.

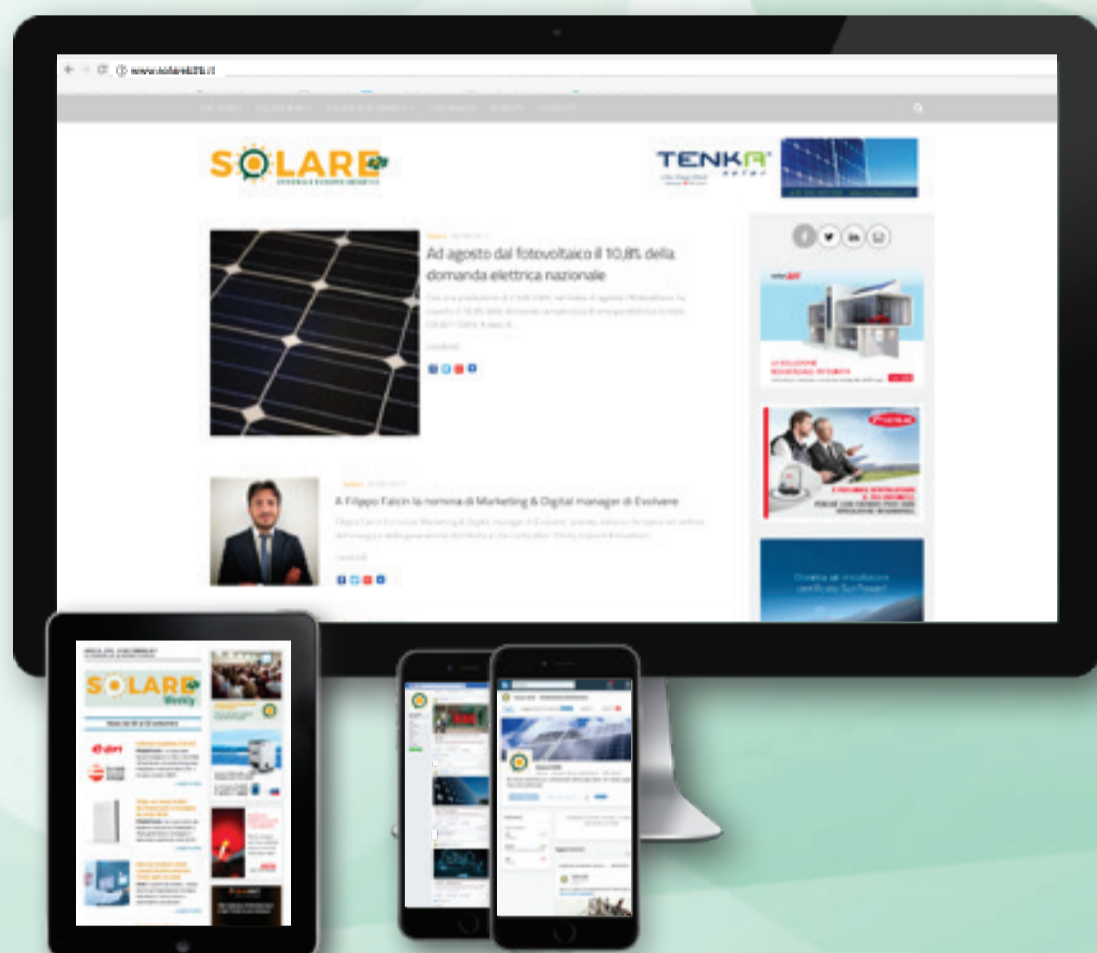
**unlimited
views**
DIVERSITY MANAGEMENT & COACHING

Con una laurea in ingegneria gestionale alle spalle e una forte passione per il mondo HR, Claudio Guffanti è il fondatore di Unlimited Views: supporta le aziende per raggiungere processi decisionali più efficaci attraverso l'inclusione della diversità e il coaching.
www.unlimitedviews.it

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

Più informazioni per il tuo lavoro,
più energia per il tuo business



Rivista, newsletter, website e social media.
Al servizio dei professionisti del fotovoltaico
e dell'efficienza energetica

WWW.SOLAREB2B.IT





FILO DIRETTO CON



9 PROPOSTE PER RILANCIARE L'ECONOMIA ITALIANA CON IL FV

Giovedì 9 aprile, il presidente di Italia Solare, Paolo Rocco Viscontini, e il presidente di Ater, Simone Bonacini, hanno scritto a Giuseppe Conte per chiedere che la ripartenza e i provvedimenti a sostegno dell'economia nazionale abbiano un approccio il più possibile green. «L'occasione è estremamente impegnativa», scrivono i due presidenti, «ma la svolta green è possibile e diremmo anche necessaria, in quanto una serie di interventi ben mirati, praticamente tutti a costo zero o molto modesto, quindi senza cassa integrazione e sussidi, consentirebbero al nostro settore di creare oltre 100mila di posti di lavoro contribuendo anche in modo significativo alla ripresa del PIL nazionale dopo il tremendo rallentamento di questo drammatico periodo». Nella lettera le associazioni illustrano nel dettaglio i principali interventi, ritenuti non più procrastinabili, sia per realizzare un vero Green Deal, sia per contribuire in modo significativo alla ripresa per il post-emergenza Coronavirus. Sono nove le proposte di intervento richieste:

1) Modifica sostanziale della legge sui controlli degli impianti fotovoltaici incentivati

Le associazioni chiedono di sospendere la finalizzazione del Decreto Controlli, sbloccare immediatamente i pagamenti congelati degli incentivi, sicuramente appostati in una riserva ad hoc nei bilanci del GSE, quindi senza alcun onere per i cittadini. E infine la messa a punto di una nuova legge basata su sanzioni più lievi che vadano a punire gli errori, laddove è corretto e ragionevole punire, senza compromettere la sopravvivenza di società e impianti.

2) Partenza rapida ed efficace delle Comunità Energetiche

Le associazioni raccomandano la massima velocità e impegno affinché vengano varate tutte le norme che permettano l'attuazione delle Comunità Energetiche in tempi certi e con modalità chiare, semplici ed efficaci. Le sole Comunità Energetiche sono in grado di creare decine di migliaia di posti di lavoro specializzati, nella promozione, strutturazione finanziaria, progettazione, installazione e manutenzione.

3) Riattivazione del meccanismo della cessione del credito con modalità attente alla tutela di artigiani e piccole imprese

4) Sblocco e velocizzazione degli iter autorizzativi per i nuovi impianti fotovoltaici, a partire dagli impianti fotovoltaici a terra associati ad attività agricole e pastorizie

Le associazioni richiedono un intervento rapido ed efficace per accelerare gli iter autorizzativi per i nuovi impianti fotovoltaici che a oggi sono bloccati a livello regionale. Il fotovoltaico può aiutare il settore agricolo e pastorizio se vengono previste delle normative di adeguata coesistenza tra le diverse realtà. Per raggiungere gli obiettivi del PNIEC il fotovoltaico a terra non è solo una necessità ma anche un'opportunità.

5) Agevolazione (lato autorizzazioni e lato GSE) per revamping e repowering di impianti fotovoltaici esistenti

Il revamping degli impianti fotovoltaici deve essere promosso e agevolato in primis dallo stesso GSE, tramite importanti semplificazioni, mentre il repowering degli impianti fotovoltaici esistenti senza aumento di superficie deve poter avvalersi di procedure semplificate che non prevedano autorizzazioni.

6) Effettiva reintroduzione del meccanismo dei TEE (Titoli di Efficienza Energetica, detti anche Certificati

Bianchi) a sostegno degli impianti fotovoltaici

Le associazioni sollecitano una definitiva risoluzione di tutti i problemi che hanno portato a una inapplicabilità di fatto dei TEE agli impianti fotovoltaici. Era un meccanismo che ci veniva invidiato da tutti i paesi europei per la sua appropriatezza ed efficacia, ma purtroppo una incomprensibile serie di annullamenti su migliaia di pratiche e la cancellazione dalla lista degli interventi ammessi lo hanno reso ad oggi praticamente non più utilizzabile.

7) Supporto alla diffusione degli accumuli elettrochimici e della mobilità elettrica

Le associazioni auspicano un'efficace politica industriale che supporti lo sviluppo degli accumulatori elettrochimici, necessari per svincolare definitivamente il sistema energetico dai combustibili fossili. A supporto della diffusione degli accumuli elettrochimici occorre definire procedure autorizzative semplificate e garantire che gli accumuli possano accedere a tutti i mercati dove sono regolati i servizi che gli stessi accumuli possono tecnicamente svolgere, mantenendo condizioni che tengano conto della sostenibilità economico-finanziaria dell'investimento. Parallelamente è necessario accelerare la diffusione della mobilità elettrica, e definire un serio programma di sviluppo delle infrastrutture di ricarica.

8) Immediato sblocco alla riforma del dispacciamento e di tutte le soluzioni di partecipazione degli impianti fotovoltaici al mercato dell'energia e ai servizi di rete

Per massimizzare l'efficacia del contributo della fonte solare, e al fine di valorizzarne appieno le potenzialità, è indispensabile garantire pieno accesso ai mercati dei servizi, in cui gli operatori forniscono ai gestori di rete specifici servizi in grado di garantire l'equilibrio della rete. Il settore chiede che anche gli impianti fotovoltaici possano accedere a servizi quali il MSD (Mercato dei Servizi di Dispacciamento), la regolazione di tensione e i servizi di demand response.

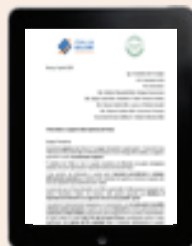
9) Introduzione dei presupposti utili a consentire l'offerta di prezzi dinamici e tariffe differenziate in base alle ore di consumo per massimizzare l'uso dell'energia rinnovabile

Le tariffe di rete dovrebbero essere differenziate a seconda dell'ora di utilizzo in modo da avere valori più bassi quando si verifica un eccesso di offerta di energia, così da rendere più conveniente l'acquisto di energia nelle ore in cui producono le rinnovabili, secondo una logica di mercato che dà benefici senza causare alcun costo addizionale al sistema.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per consultare la lettera



Energia Italia

Soluzioni per l'Indipendenza Energetica

Il mercato riparte,

riparti con noi in 3 mosse vincenti.

#Energy POSITIVE

1 Scegli le nuove tecnologie 2020 sul nostro shop ENERGY Technologyshop.energiaitalia.info

Il modo più comodo e veloce per richiedere una quotazione H24!



Energia Italia il tuo distributore di fiducia per:

FOTOVOLTAICO, CLIMATIZZAZIONE, SISTEMI DI ACCUMULO, SOLARE TERMICO, SCALDACQUA A POMPA DI CALORE, E-MOBILITY

2 Chiedi una consulenza ai nostri ENERGY Specialist

commerciale@energiaitalia.info

0923 1885440 centrale

3 Aggiornati con la nostra formazione on line ENERGY Webinar

Raddoppiano gli appuntamenti settimanali a stretto contatto con i costruttori.

scopri tutto su www.energiaitalia.info/formazione

KEY ENERGY 2020: DOVE L'ENERGIA INCONTRA IL FUTURO

QUATTRO SEZIONI PER UNO SPAZIO ESPOSITIVO DI OLTRE 19MILA METRI QUADRATI: LA NUOVA EDIZIONE DELLA FIERA SI PROPONE COME MOMENTO DECISIVO PER FARE IL PUNTO SULL'EVOLUZIONE DEI SETTORI LEGATI AL MONDO DELL'ENERGIA. GRAZIE ALLE NOVITÀ DI LUMIEXPO E "SUSTAINABLE CITY" SARÀ GARANTITO UNO SGUARDO ANCORA PIÙ ESTESO SULLE TRASFORMAZIONI IN ATTO

Il futuro dell'energia è tracciato. Il "Green Deal" dell'Unione europea ha fissato al 2050 l'obiettivo più ambizioso di sempre: la crescita sostenibile passerà attraverso un'economia carbon-neutral sino alle emissioni zero. Vale per il Continente, ispirerà il Pianeta. Key Energy 2020, la manifestazione di Italian Exhibition Group in programma nel quartiere fieristico di Rimini dal 3 al 6 novembre prossimi in contemporanea a Ecomondo, raccoglie questa sfida e diventa una "plafirm": piattaforma di confronto e fabbrica di soluzioni insieme. Tecnologie, policy pubbliche, expertise professionale, decisori: Key Energy, quale manifestazione leader in Italia e nell'intera area del Mediterraneo, alla sua 14^a edizione, mette insieme questi ingredienti in quattro giornate oltre 65 tra convegni, workshop e eventi di formazione, con più di 500 autorevoli speaker grazie alla regia del Comitato scientifico diretto da Gianni Silvestrini. Chi vuole agire in questa transizione storica, sia un amministratore pubblico, un energy manager o un professionista del mercato dell'energia, deve aprire il catalogo delle idee attraverso i padiglioni, le arene e gli eventi di Key energy 2020.

SCENARI PRESENTI E FUTURI

Quattro le sezioni di Key Energy distribuite su 19.500 metri quadri espositivi: Wind, Solar & Storage, Energy Efficiency, Sustainable City, che declinate per temi, permetteranno di avere lo stato dell'arte sulle fonti rinnovabili, l'efficiamento energetico, i modelli sostenibili di sviluppo delle città e della mobilità, con, in particolare, la novità di Lumi Expo una sezione interamente dedicata all'efficiamento energetico degli spazi pubblici e privati. Ancor più nel dettaglio, Key Energy 2020 sarà l'occasione per fare il punto della situazione sulle comunità energetiche, il ruolo dei "prosumers", gli impianti solari utility scale e i PPA, il revamping nei settori solare ed eolico, i sistemi di accumulo. E ancora: i certificati bianchi, il conto termico, le opportunità del settore edilizio. Sostenibilità, qui, significa massima attenzione alla gestione delle risorse naturali e miglioramento della qualità della vita delle persone. Se il "World Urbanization Prospect" delle Nazioni Unite indicava nel 2018 come già il 55 per cento della popolazione mondiale viva oggi in aree urbane e sia destinato ad aumentare di qui al 2050, la sostenibilità dell'approvvigionamento e stoccaggio energetico deve coniugarsi con la qualità della vita delle persone. In altre parole, le città diventeranno smart tanto quanto saranno a misura d'uomo.

Key Energy 2020, perciò, indicherà nella digitalizzazione, nell'elettrificazione e condivisione della mobilità urbana e nel consumo energetico on demand dell'illuminazione tre fattori chiave. Insomma, "smart spaces" e tecnologie "people centric". Scenari tecnologici internazionali e nazionali diventano offerta di mercato in attesa di incontrare la domanda di trasformazione sociale cui l'Europa, l'Italia, le amministrazioni locali sono chiamate a rispondere.



Perciò, camminando tra i padiglioni di Key Energy 2020 si incontrerà il meglio della tecnologia per dare corso a questa richiesta di cambiamento. Dalle turbine eoliche on-shore e off-shore, alla componentistica, alla tecnologia floating wind, il repowering degli impianti esistenti, per l'eolico. Il fotovoltaico e il solare termodinamico, d'altra parte, mostrerà le ultime soluzioni in fatto di accumulo, le smart grid, le soluzioni per O&M&P. Cogenerazione e trigenerazione sono le parole chiave dell'efficiamento energetico, assieme alla micro-cogenerazione e alla geotermia. Gestione dell'energia e mercato sono la cornice che tocca da vicino l'end user. Un'architettura tecnologica che arriva ad alimentare le auto elettriche per la sharing mobility, gli smart building, sino all'Internet of Things e alle app che veicoleranno le informazioni per rendere più facili e intelligenti i servizi cittadini, parcheggi compresi. Qui si arriva al progetto speciale "Sustainable City" che assieme a "Lumi Expo" rappresentano la novità più significativa di questa edizione di Key Energy. Il patrimonio di competenze maturate nell'esperienza di Lumi Expo, è confluito nella "plafirm" di Key Energy, per dare rivolgersi alla filiera smart: system integrator, facility / energy manager, security manager e progettisti.

TRA CONFRONTI E APPROFONDIMENTI

Grande attenzione e curiosità per l'evento di apertura di Key Energy 2020. Per il primo di una serie di oltre 65 convegni distribuiti in quattro giorni, il Comitato scientifico della manifestazione inquadrerà la missione che il "Green Deal" della Commissione europea assegna ai Paesi dell'Unione, con un primo "tagliando" al 2030, nel

contesto di "recovery" dal Covid-19. Situazione che rende ancora più urgente, in Italia, una transizione veloce alle rinnovabili e che, nel contempo, potrà contribuire a far recuperare punti di PIL. «La ripresa dopo il Covid-19», anticipa il direttore scientifico di Key Energy, Gianni Silvestrini, «dovrà essere impostata da subito collegandosi al Green Deal e agli obiettivi Ue del 2030 per le fonti rinnovabili, l'efficienza energetica e la mobilità sostenibile. Un percorso coerente quindi con l'impegno nei confronti di un'altra emergenza planetaria, quella climatica, che se declinato con intelligenza e coraggio garantirà un rilancio occupazionale e un Paese più leggero, competitivo e resiliente. Key Energy 2020 potrà rappresentare un importante momento di confronto e di approfondimenti utili alla ripresa».

Grazie alla collaborazione con 54 tra Istituzioni pubbliche, scientifiche, di rappresentanza delle imprese, di cooperazione, di opinion maker, Key Energy 2020 "Dove l'energia incontra il futuro" si prepara a contribuire ben oltre la durata della manifestazione al dibattito pubblico sulle politiche energetiche in Italia e sulle strategie di mercato e professionali. Come per l'energia necessaria al funzionamento degli impianti produttivi o dell'illuminazione domestica, Key Energy immagazzinerà idee e soluzioni per metterle a disposizione di tutta la filiera di professionisti e decisori pubblici, pronte per far giocare un ruolo guida all'Italia nella politica energetica europea, nella ripresa economica, nello sviluppo sostenibile globale.



BISOL GROUP E SIGNIS SERVICES ROME: PRONTI AL CAMBIAMENTO

L'AZIENDA E L'ASSOCIAZIONE HANNO DECISO DI SUPPORTARE UNA DIOCESI CATTOLICA IN LIBERIA (AFRICA) ATTRAVERSO L'INSTALLAZIONE DI DUE IMPIANTI FOTOVOLTAICI OFF-GRID. IL SOLARE SERVIRÀ A FACILITARE LA COMUNICAZIONE DELL'EMITTENTE RADIO LOCALE



Nel 2019 Bisol Group ha iniziato a collaborare con Signis Services Rome, associazione che promuove e fornisce tecnologie di comunicazione efficienti attraverso la creazione, tra l'altro, di stazioni radio locali, con lo scopo di diffondere i valori cristiani e umani in Africa in supporto a Vescovi e diocesi locali. Nonostante la attuale diffusione di nuovi canali come internet e social media, la radio è rimasta il mezzo di informazione che raggiunge il più vasto pubblico in Africa.

Per dotare la diocesi cattolica di Gbarnga, in Liberia, di una propria radio, c'era la necessità di creare ex novo uno studio radiofonico ed installare un trasmettitore radio. Per ovviare alla inaffidabilità della rete elettrica locale sono state valutate anche soluzioni standard, come generatori diesel, che però avrebbero causato elevati costi di gestione e problemi di approvvigionamento. Un sistema fotovoltaico off-grid avrebbe invece risolto questi problemi, permettendo di risparmiare fino a 14.600 litri anno di carburante ed evitando l'emissione di circa 38.000 kg di CO2 in atmosfera. Nel processo di ricerca di un partner affidabile per lo sviluppo di un sistema off-grid, Signis ha incontrato e scelto Bisol.

L'installazione è avvenuta a inizio 2020. Per consentire una maggiore indipendenza, si è deciso di installare due sistemi

off-grid gemelli: uno dedicato al trasmettitore, l'altro allo studio radiofonico. Entrambi i sistemi sono composti da 24 moduli Bisol BMU-270 Premium, pari a una potenza di picco di 6,48 kWp, su struttura di montaggio a terra. Gli impianti sono stati installati in un'area prossima all'edificio dedicato alla studio radio, in cui si trova anche il locale tecnico dove sono alloggiati gli altri componenti, ovvero, per ogni impianto: 24 batterie OpzS solar power da 2V/1070Ah, che garantiscono uno stoccaggio effettivo di energia di oltre 22 kWh; 1 inverter/caricabatterie che fornisce di 2,4 kW di potenza continua con tensione CA pari a 230V, per alimentare trasmettitore e dispositivi dello studio, e 1 inverter da 0,8 kW di potenza continua a 120V CA, per consentire alla popolazione locale di alimentare alcuni piccoli dispositivi che funzionano a questa tensione, standard coesistente col 230V in Liberia. In base alle stime, i due impianti produrranno circa 9.500 kWh/anno ciascuno, pari a una produzione media giornaliera di 26 kWh. Anche se la maggior parte delle attività radio si svolgeranno durante il giorno, si è deciso di dotare ogni sistema con un accumulatore effettivo di 22,32 kWh di energia, per garantire il pieno funzionamento anche in caso di tempo nuvoloso o piovoso.

Bisol Group ha sviluppato la progettazione e effettuato la fornitura di tutto il materiale, inclusi gli attrezzi per l'installazione e l'assistenza online durante il montaggio per garantire rapidità nella comunicazione. Durante la fase di progettazione è stato considerato ogni dettaglio, che è stato condiviso e concordato con Signis; sono stati presi in considerazione i consumi di ogni dispositivo ed il relativo tempo di funzionamento quotidiano, stimando la quota di utilizzo diurno e notturno durante l'anno. Grazie agli sforzi comuni il sistema ha iniziato ad operare nel febbraio 2020 e la trasmissione è iniziata il 25 marzo 2020. La radio, realizzata anche grazie all'8xmille versato dai contribuenti alla Chiesa Cattolica e alla Conferenza Episcopale Italiana (CEI), è usata per le messe quotidiane, per diffondere messaggi di pace e, in questo periodo, è un mezzo cruciale per divulgare le misure di prevenzione contro il Covid-19, i cui casi sono in aumento nella diocesi di Gbarnga.

Nuovo Sistema Trifase ES-T
Libera la tua energia!

Potente e compatto, fornisce la massima potenza ai carichi e **simultaneamente** ricarica la batteria ad alta tensione.
Scalabile in potenza e autonomia.



<http://www.hqsol.it>

HQSOL srl
Piazza Kennedy 59
19124 - La Spezia
Italy

Hotline: +39 041 85 20 076

Email: info@hqsol.it
Phone: +39 0187 14 74 831



EXCLUSIVE PARTNER



EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

NEWS

DA VISSMANN DUE NUOVE POMPE DI CALORE "SALVASPAZIO" DELLA GAMMA VITOCAL



Viessmann presenta due nuove soluzioni "salvaspazio", no-gas e ibride nella propria gamma di pompe di calore Vitocal per la climatizzazione residenziale e la produzione di acqua calda sanitaria. La prima è Vitocal 100-A Kit Compact, in versione solo pompa di calore. La seconda invece

si chiama Vitocal 100-A Kit Compact Hybrid ed è il nuovo sistema ibrido, ideato e lanciato sul mercato dall'azienda, in pompa di calore con caldaia a condensazione a supporto.

La tecnologia adottata da Vitocal 100-A Kit Compact e Compact Hybrid è pensata per soddisfare le esigenze di riscaldamento, refrigerazione e produzione di acqua calda sanitaria (ACS) in un modulo di soli 38 centimetri di profondità, offrendo così soluzioni che si adattino agli spazi abitativi moderni. Il sistema è composto da due elementi principali: la pompa di calore monoblocco idronica Vitocal 100-A, con tecnologia full inverter ad alta efficienza a gas R32, disponibile nelle taglie da 6, 8, 10 e 12 kW, e il modulo a incasso esterno che accoglie i principali componenti dell'impianto, concedendo una maggiore quantità di spazio libero all'interno delle nostre abitazioni. Le soluzioni Compact e Compact Hybrid possono godere degli incentivi previsti dalla legge in caso di riqualificazione di impianti già esistenti, grazie all'utilizzo di fonti energetiche rinnovabili.

L'armadio a incasso da esterno viene fornito in moduli da assemblare direttamente sul posto per renderne ancora più pratici la movimentazione e il posizionamento in cantiere.

COMMISSIONE EUROPEA: ONLINE LA CONSULTAZIONE PUBBLICA SUL PIANO CLIMATICO UE 2030



La Commissione europea ha avviato una consultazione pubblica online per stabilire i suoi obiettivi climatici entro il 2030. I cittadini UE, le imprese, le organizzazioni non governative, gli accademici così come gli enti governativi, avranno tutti la possibilità di esprimere le proprie opinioni sul piano per la riduzione, entro il 2030, delle emissioni di gas a effetto serra di almeno il -50% rispetto ai livelli del 1990. La consultazione pubblica sarà online per 12 settimane, dal 31 marzo al 23 giugno 2020. La Commissione accetterà inoltre suggerimenti sotto forma di documenti di sintesi concisi, documenti strategici, tabelle di marcia settoriali e studi di argomento. Il piano di ampliamento dell'obiettivo 2030 per il clima verrà presentato dalla Commissione Europea a settembre 2020, come parte del Green Deal dell'Unione Europea. A fronte di queste premesse, l'UE punterà a raggiungere l'impatto zero entro il 2050, facilitando nel contempo investimenti per la promozione di energia sostenibile per circa 1.000 miliardi di euro.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code per accedere alla consultazione pubblica online





WALLBOX KEBA ANNIVERSARIO: LA PROMOZIONE ESTESA FINO AL 31 LUGLIO



Keba, distribuita in Italia da Tecno-Lario, ha esteso la promozione dei Wallbox Anniversary fino al 31 luglio 2020. La promozione dell'azienda austriaca, attiva da 10 anni nel settore eMobility, si protrae così per un totale di 10 mesi e interessa 10mila pezzi.

L'iniziativa riguarda i prodotti di semplice ricarica Keba P30 B nella versione con presa e con cavo solidale, che vengono proposti al cliente finale ad un prezzo eccezionale. Il dispositivo carica ad un massimo di 32 A monofase o trifase ed è dotato di DC leakage monitor di serie che esclude la necessità della protezione differenziale in classe B.

Il mercato italiano ha dato prova di gradire il prodotto e la promozione facendo registrare un incremento nelle vendite dallo scorso ottobre 2019 a marzo 2020. Tecno-Lario, in qualità di distributore per il mercato italiano, supporta questa iniziativa promozionale con grande disponibilità a stock e consegne rapide in tutta Italia. L'azienda Keba ha venduto globalmente oltre 150.000 dispositivi e 6.000 prodotti al mese. Produce un unico dispositivo in differenti versioni secondo

l'esigenza del cliente. Si tratta di prodotti made in EU in grado di caricare tutte le auto presenti sul mercato in sicurezza per l'utente, le batterie e l'impianto di alimentazione.

ZEBRA
Technology Inside

BACK CONTACT

Efficienza del 21,3%

120 celle IBC half-cut

MISE: NUOVA PROROGA PER IL BANDO SMART GRID PER IL SUD

Viene nuovamente posticipata - dal 22 luglio al 21 agosto 2020 - la data di presentazione delle domande per l'accesso alle agevolazioni previste dal Bando Smart Grid rivolto ai concessionari del servizio pubblico di distribuzione dell'energia elettrica operanti in Basilicata, Calabria, Campania, Puglia e Sicilia. Le nuove date sono fissate per effetto del decreto legge 8 aprile 2020, n. 23. Il Bando prevede il finanziamento di interventi di costruzione, adeguamento, efficientamento e potenziamento di infrastrutture per la distribuzione per la realizzazione di reti intelligenti (Smart grid), finalizzati a incrementare direttamente la quota di fabbisogno energetico coperto da generazione distribuita da fonti rinnovabili. A partire dal 16 luglio 2020 sarà possibile collegarsi alla piattaforma informatica per ottenere le credenziali necessarie per la successiva presentazione delle domande di agevolazione. L'ammontare dell'agevolazione concedibile a ciascuna impresa, per ciascun progetto, non può essere inferiore a 250.000 euro e superiore a 50.000.000 euro. Lo stanziamento complessivo del bando è pari a 23.978.254,41 euro.



FINO A 360 W

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



NEWS DA ENERCITY PA

VISITA IL SITO
ENERCITYPA.IT
PER RIMANERE
SEMPRE
AGGIORNATO



REGIONE LOMBARDIA: APPROVATA PROPOSTA DI PROGETTO DI LEGGE DA 3 MILIARDI PER LA RIPRESA

Il 20 aprile è stata approvata dalla Giunta di Regione Lombardia la proposta di progetto di legge per il finanziamento degli investimenti e dello sviluppo infrastrutturale per la ripresa economica dopo l'emergenza Covid-19. L'investimento triennale messo in campo supera i 3 miliardi di euro.

Agli enti locali e Province sono destinati 400 milioni di euro e queste risorse sono così distribuite: 51 milioni 350.000 euro sono destinati alle Province e alla Città Metropolitana per la realizzazione di opere connesse alla viabilità, strade e all'edilizia scolastica; 348 milioni 650 mila euro sono destinati ai Comuni per la realizzazione di opere pubbliche in materia di sviluppo territoriale sostenibile, mobilità sostenibile, interventi per l'adeguamento e la messa in sicurezza di strade, scuole, edifici pubblici e patrimonio comunale, abbattimento delle barriere architettoniche e interventi per fronteggiare il dissesto idrogeologico e per la riqualificazione urbana, efficientamento energetico, illuminazione pubblica, risparmio energetico degli edifici di proprietà pubblica e di edilizia residenziale pubblica, installazione di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili. Le risorse sono assegnate, sulla base della popolazione residente alla data del 1° gennaio 2018, per classi di popolazione. I lavori dovranno partire entro il 31 ottobre. 2.600.000.000 euro sono destinati a sostenere gli investimenti regionali e le risorse sono state così ripartite: 2.470.000.000 euro per interventi per la ripresa economica e 130.000.000 euro sono stati stanziati per investimenti strategici. Sono previsti inoltre:



10.000.000 euro per la produzione di dispositivi medici e dispositivi di protezione individuale; 82.000.000 per incentivi al personale delle aziende e degli enti del Servizio Sanitario Regionale direttamente impiegato nel contratto all'emergenza epidemiologica.

A VARESE BANDO DA 36 MILIONI PER LA GESTIONE DEGLI IMPIANTI TERMICI E DELL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO DEGLI EDIFICI PUBBLICI



L'amministrazione comunale di Varese ha pubblicato un nuovo bando dal valore di oltre 36 milioni di euro che prevede l'affidamento esterno per i prossimi vent'anni dei servizi di gestione e manutenzione degli impianti termici e dell'efficientamento energetico di

diversi immobili comunali. La scadenza del bando è fissata per il prossimo 30 giugno. Come precisato da Andrea Civati, assessore ai lavori pubblici, saranno eseguiti interventi su numerosi immobili, partendo da alcune situazioni in cui si dovrà garantire la sostituzione dei serramenti ad altre dove si dovrà rinnovare l'intero cappotto esterno degli edifici. Per questi ultimi interventi sono previsti investimenti di oltre 3 milioni e 100mila euro. Saranno 13 le caldaie e 19 le pompe elettroniche da sostituire. Cinque gli impianti fotovoltaici da realizzare, 25 i relamping energetici. Cinque gli isolamenti a cappotto, 19 isolamenti termici dei sottotetti e tre sostituzioni dei serramenti. Sempre all'interno del bando sono poi previste le installazioni di una pompa di calore e di 60 impianti di telecontrollo. In particolare, si prevedono interventi su diversi edifici scolastici, tra cui la scuola dell'infanzia Ronchetto Fè, la Salvemini, dove saranno introdotti il fotovoltaico e il telecontrollo, la IV novembre, l'Anna Frank, dove verranno sostituiti i serramenti, sarà realizzato un nuovo cappotto, verranno introdotti il fotovoltaico e il telecontrollo e regolate le pompe elettroniche.



INVERTER IBRIDO TRIFASE ZCS - 10000/20000

La nuova soluzione di accumulo commerciale / industriale

- Inverter per la conversione e per l'accumulo
- Semplicità di prodotto e di installazione
- Componentistica di alta qualità, vita utile elevata
- Soluzione di carica e scarica flessibile
- Funzionalità in caso di disconnessione dalla rete
- Garanzia di 10 anni sul prodotto

distribuito in Italia da

TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

www.tecnolario.it - +39.0341 282009 - info@tecnolario.it



GSE: CON IL CONTO TERMICO EROGATI 233 MILIONI PER INTERVENTI DELLA PA



Il Gse ha aggiornato il contatore del Conto termico che permette di monitorare l'andamento degli incentivi impegnati attraverso questo strumento che supporta interventi di efficienza energetica e impianti termici alimentati a fonti rinnovabili presso pubbliche Amministrazioni e privati. Dall'avvio del meccanismo a oggi sono pervenute circa 318 mila richieste di incentivi, alle quali corrisponde un totale di incentivi impegnati di 893 milioni di euro, di cui 233 milioni per interventi realizzati dalla pubblica Amministrazione e 660 milioni per interventi realizzati da privati. L'impegno di spesa per il 2020 è complessivamente di 215 milioni, + 28 milioni rispetto al mese precedente per effetto delle nuove richieste

ammesse agli incentivi per le quali è previsto il pagamento dei corrispettivi nell'anno in corso. L'impegno di spesa per il 2020 è riferito per 137 milioni a interventi realizzati da privati e 78 milioni a interventi realizzati dalla pubblica Amministrazione, di cui 57 mediante prenotazione. I tre importi di incentivi impegnati sono compatibili con i limiti di spesa annui previsti per privati, PA e prenotazioni nel meccanismo pari rispettivamente a 700, 200 e 100 milioni. Gli incentivi erogati nel 2019 tramite Conto termico ammontano complessivamente a 264 milioni, di cui 53 milioni a interventi realizzati dalla PA e 211 milioni ad interventi realizzati da privati.

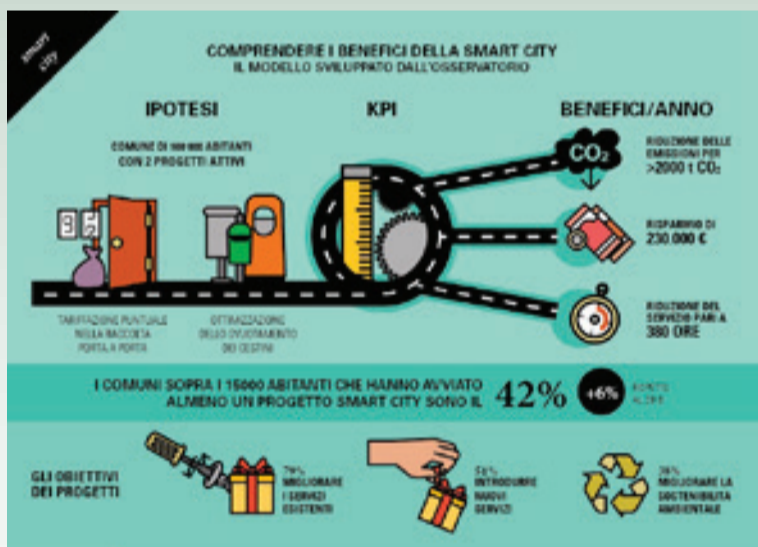
SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code per accedere al contatore del conto termico



OSSERVATORIO INTERNET OF THINGS: SETTORE SMART CITY IN CRESCITA DEL 32%



L'Osservatorio sull'Internet of Things (IoT, internet delle cose) del Politecnico di Milano ha presentato una ricerca sul mercato italiano dell'IoT nel 2019. Secondo i dati raccolti dall'Osservatorio lo scorso anno questo mercato ha raggiunto un valore di 6,2 miliardi di euro, con una crescita di 1,2 miliardi e del 24% rispetto all'anno precedente, allineata a quella dei principali paesi occidentali. Un segmento in crescita è quello della

Smart City (520 milioni, +32%), che ha visto un aumento del numero di progetti avviati da Comuni italiani e la nascita di nuove iniziative e collaborazioni fra pubblico e privato. In quest'ultimo settore, la ricerca dell'Osservatorio ha evidenziato che il 42% dei Comuni italiani con almeno 15.000 abitanti ha avviato un progetto di Smart City negli ultimi tre anni, il 6% in più di quanto registrato nel triennio 2016-2018. Sono ancora molti i progetti in fase di sperimentazione, "ma" sottolinea la ricerca "cresce anche la maturità dei progetti, con il 39% dei Comuni che ha realizzato iniziative estese a tutta l'area urbana e pronte a generare i risultati attesi (+19%)". I principali obiettivi delle iniziative di Smart City sono migliorare i servizi già offerti ai cittadini (79%) e introdurre di nuovi (51%), seguiti dall'attenzione alla sostenibilità ambientale (38%), in crescita dell'8% rispetto al 2018. Mancanza di competenze (secondo il 56% degli intervistati), carenza di risorse economiche (47%), difficoltà legate alla "macchina amministrativa", come la complessità burocratica (38%, +21% rispetto al 2018) e la difficoltà di coordinamento dei vari attori (26%) sono i principali ostacoli a uno sviluppo più consistente. La ricerca evidenzia, infine, che la maggioranza dei Comuni (54%) porta avanti i progetti di Smart City in modo indipendente e non coordinato, sono ancora poche le città (il 20% di quelle che hanno avviato progetti) "che riescono a inquadrare e gestire le diverse iniziative all'interno di una chiara strategia Smart City, che coinvolge oltre alla municipalità anche attori terzi". Fra questi, il primo attore con cui collaborano i comuni (40%) sono le municipalizzate, seguite da altri comuni (31%), università e centri di ricerca (29%), mentre il 52% dei comuni è aperto anche a collaborazioni con startup e fornitori di servizi.

THE RENEWABLE ENERGY EXPO



KEY ENERGY

Dove l'energia incontra il futuro.

Dalle fonti rinnovabili all'accumulo; dalla gestione efficiente all'utilizzo delle tecnologie digitali; dalle smart cities alla mobilità sostenibile. Il marketplace che guida la transizione energetica di imprese e territori.

03/06
NOV.
2020

QUARTIERE
FIERISTICO
DI RIMINI

keyenergy.it



in contemporanea con
ECOMONDO

organizzato da
ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future



RAGUSA E MODICA: BANDO DA 17 MILIONI PER EFFICIENZA ENERGETICA NEGLI EDIFICI PUBBLICI



L'organismo intermedio Autorità Urbana Ragusa-Modica "Città Barocche" con DD n. 1291 del 11/03/2020, ha approvato l'avviso, rivolto ai comuni di Ragusa e Modica, per la concessione di agevolazioni per la realizzazione di opere pubbliche, al fine di promuovere l'eco-efficienza e la riduzione di consumi di energia primaria negli edifici di proprietà dei due enti locali.

Come si legge nel portale EuroinfoSicilia (dedicato al programma operativo del Fondo europeo di sviluppo regionale - PO FESR Sicilia) la dotazione finanziaria è di 17.128.904,94 euro, a valere sull'azione 4.1.1 del PO FESR Sicilia 2014/2020. Il contributo previsto per ciascun progetto è di minimo 200 mila euro e massimo 3 milioni di euro. Le domande vanno inviate entro le ore 20 dell'11 maggio 2020. Questo bando è pubblicato nell'ambito della strategia di Sviluppo urbano sostenibile (SUS) "Ragusa-Modica / Città Barocche", per l'attuazione dell'Agenda urbana regionale.

CORONAVIRUS: PER ASSISTAL SICUREZZA E SOSTEGNO ECONOMICO SONO LE PAROLE CHIAVE

Assistal - Associazione nazionale costruttori di impianti, Servizi di efficienza energetica - esco e Facility Management - ha promosso un confronto con gli associati per individuare il percorso da intraprendere in vista della "Fase due" dell'emergenza. Da questa iniziativa sono emersi fattori di necessità che fanno riferimento a due categorie specifiche: tutela della sicurezza e sostegno economico. Per quanto concerne la sicurezza sul lavoro il presidente Angelo Carlini ha affermato: «Riteniamo che debbano esserci misure più chiare e di indubbia interpretazione, poiché, in un comparto come quello in cui operiamo, bisogna avere dei riferimenti più evidenti per l'accesso ai cantieri o negli edifici». «Inoltre registriamo ancora», prosegue Carlini «come peraltro accaduto nei primi giorni dell'emergenza, un'oggettiva difficoltà nel reperimento dei Dispositivi di protezione individuale (DPI) e ci domandiamo se disponiamo di un numero tale da garantirne l'approvvigionamento quotidiano per tutti i lavoratori. Le misure di prevenzione, seppur necessarie, incontrano numerose difficoltà di attuazione che necessitano di un orientamento da fornire alle imprese». Per questa ragione, comunica l'associazione, c'è la disponibilità a collaborare con gli Enti preposti per la definizione di linee guida specifiche per il comparto che possano fornire prime indicazioni utili alle imprese nello svolgimento delle loro attività per ciò che attiene le distanze minime e l'utilizzo dei DPI, a seconda delle varie circostanze in cui si deve operare, e su una pianificazione e gestione delle attività conciliabile con le misure in atto. «In merito al sostegno economico» prosegue Carlini, «lo Stato deve attuare ogni sforzo possibile per garantire liquidità alle imprese in tempi consoni alla "fase due", con misure diverse rispetto a quelle già definite in Decreto Legge, che lasciano la piena discrezionalità agli istituti di credito in merito ai finanziamenti, e inoltre deve necessariamente effettuare il pagamento dei lavori eseguiti con Sal emergenziali immediati, e Sal mensili nella cd. fase due». Altra iniziativa necessaria per la rapida ripresa delle attività è lo snellimento delle procedure amministrative per accelerare le aggiudicazioni, la sottoscrizione dei contratti, e il pagamento delle prestazioni effettuate, oltre che l'introduzione immediata dell'innalzamento della percentuale prevista per l'istituto della "anticipazione" del prezzo per i contratti pubblici al 50%. Sono necessarie anche per Assistal le misure per prolungare la moratoria fiscale, «ripartire con i pagamenti a giugno, sarebbe oltre che immotivato dal punto di vista temporale, (nulla è cambiato in tre mesi), ne consentirebbe quel "respiro economico" che questa pandemia ha portato via alle aziende italiane, contagiandole come e più della popolazione» conferma Carlini. «Non dimentichiamo che devono essere garantite le coperture finanziarie per la cassa integrazione per tutte le imprese che ne hanno fatto richiesta, senza lasciare nessuno indietro, altrimenti vi è la quasi certezza non solo di annullare le misure adottate per il rilancio, ma addirittura di decretare la chiusura di molte PMI».

AL VIA IL PROGETTO EUROPEO TARGET DEDICATO AGLI EDIFICI PUBBLICI



Il 7 e 8 aprile scorsi si è tenuto in modalità telematica il meeting di avvio del progetto europeo Target. L'incontro sarebbe dovuto svolgersi a Trento ma a causa dell'emergenza legata al Covid-19 è stato convertito in un incontro online. Si tratta di un progetto internazionale - finanziato nell'ambito del Programma Europeo Interreg - Central Europe - che mira a sviluppare soluzioni di efficienza energetica per edifici pubblici sulla base delle migliori case history continentali messe in atto grazie ai finanziamenti europei.

L'obiettivo è quello di capitalizzare e condividere soluzioni, tecniche e non, di efficienza energetica degli edifici pubblici, attraverso la cooperazione trans-nazionale nelle città dell'area centro-europea. Questo obiettivo sarà raggiunto raccogliendo, analizzando, adattando e implementando i risultati passati da otto progetti internazionali precedentemente finanziati. I risultati selezionati saranno diffusi per essere ulteriormente implementati a livello locale e regionale, e integrati nelle strategie territoriali o tematiche. Partecipano diverse realtà italiane, tra cui l'Unione dei comuni della Bassa Romagna con altri sette partner pubblici e privati: Fondazione Bruno Kessler (Trento), Agenzia per lo sviluppo Sipro (Ferrara), Gruppo europeo di cooperazione territoriale (Polonia), Agenzia per l'energia di Mazovia (Polonia), Agenzia per l'energia delle regioni di Savinjska, Šaleška e Koroška (Slovenia), Città di Split (Croazia), Centro energia e innovazione di Weiz (Austria). In particolare, l'Unione dei comuni della Bassa Romagna condivide gli strumenti e i risultati portati a termine con il progetto europeo Energy@school, finalizzato ad aumentare la capacità del settore pubblico di attivare scuole energeticamente sostenibili e che verrà esteso a gran parte delle scuole del territorio.

PROGETTO CLEAN BERTH: EFFICIENZA ENERGETICA PER IL PORTO DI TRIESTE



C'è anche la regione Friuli Venezia Giulia tra i partner del progetto Clean Berth - Cooperazione istituzionale transfrontaliera per la sostenibilità ambientale ed efficienza energetica dei porti. Si tratta di un

progetto, della durata di 24 mesi, che è avviato e co-finanziato dal Programma Interreg Italia-Slovenia. Il budget è di 880mila euro, di cui 219.400 a favore del porto di Trieste. L'iniziativa Clean berth è guidata dall'Autorità di Sistema Portuale del Mare Adriatico Orientale e ha come partner anche AdSP Mare Adriatico Settentrionale, Università del Litorale e Luka Koper. L'obiettivo principale è quello di migliorare la performance ambientale di tutti i porti dell'area di programma (Trieste, Monfalcone, Porto Nogaro, Venezia, Chioggia e Capodistria). Sulla base dell'analisi della situazione attuale e utilizzando come benchmark le migliori pratiche europee e internazionali nel settore, i partner elaboreranno piani d'azione per il rafforzamento della sostenibilità ambientale ed efficienza energetica dei porti di propria competenza. Ai piani faranno seguito concrete azioni pilota, quali la realizzazione di colonnine per ricarica di veicoli elettrici, installazione di sensori multispettro su droni e radar per individuare la presenza di idrocarburi e inquinanti in mare, sostituzione di impianti di illuminazione portuale con sistemi a Led e acquisto di centraline per il monitoraggio dell'inquinamento acustico.



CORONAVIRUS: IN LOMBARDIA I MEZZI ELETTRICI DI E-VAI GRATUITI PER COMUNI ED ENTI



E-Vai, l'azienda di car sharing elettrico che fa parte del Gruppo Fnm, per tutto il mese di aprile offre gratuitamente le proprie auto ai Comuni o agli enti che sono già clienti e a tutti i capoluoghi di provincia della Lombardia.

Lo hanno reso noto Andrea Gibelli, presidente di Fnm e Augusto De Castro, consigliere delegato di E-Vai. I mezzi - auto elettriche, che hanno una autonomia di circa 300 km - possono essere assegnati ad associazioni e professionisti che stanno operando in prima linea per fronteggiare l'emergenza sanitaria per garantire servizi essenziali e di prima necessità: medici, infermieri, Protezione Civile, personale addetto alla gestione dell'emergenza, volontari che si occupano della distribuzione di farmaci o cibo. Anche la ricarica è gratuita presso tutte le infrastrutture convenzionate con E-Vai. Tutti i mezzi vengono sanificati prima della consegna e hanno a bordo la relativa certificazione. Diversi comuni sono già coinvolti: il comune di Saronno (provincia di Varese) dove la partecipata Saronno Servizi Spa utilizzerà un mezzo per consegnare farmaci a domicilio; il comune di Mantova dove Aster Srl, partecipata del Comune, disporrà di un'auto per coadiuvare i Servizi Sociali; il comune di Osnago (provincia di Lecco) con un'auto a disposizione della Protezione Civile; il Comune di Sondrio dove i volontari della Croce Rossa utilizzeranno due auto elettriche per la consegna a domicilio di spesa e medicinali; il comune di Monza, attraverso Monza Mobilità, con tre auto per i Servizi sociali e il Comune di Pavia, con un'auto per spostamenti del proprio personale per la gestione dell'emergenza.

CARMAGNOLA: PROGETTO DI RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA PER UNA SCUOLA ELEMENTARE



Nel comune di Carmagnola, città metropolitana di Torino, è stato approvato dalla Giunta il progetto di riqualificazione energetica per la scuola elementare di San Bernardo che verrà presentato sui bandi nazionali per ottenere i fondi necessari.

La spesa complessiva ammonta a 200 mila euro, finanziati per una quota di 130 mila euro dai contributi statali per investimenti destinati a opere pubbliche in materia di efficientamento energetico e sviluppo sostenibile, mentre per la restante parte la modalità di finanziamento sarà definita successivamente, mediante finanziamento in parte a fondo perduto attraverso il Conto termico 2.0 e in parte con risorse proprie del comune di Carmagnola.

L'intervento, inserito nel piano annuale e triennale delle opere 2020/2022 per l'anno in corso, ha come obiettivo il miglioramento, la messa in sicurezza, l'adeguamento ed efficientamento energetico di immobili di proprietà pubblica adibiti all'istruzione scolastica, tramite appositi lavori di ristrutturazione.

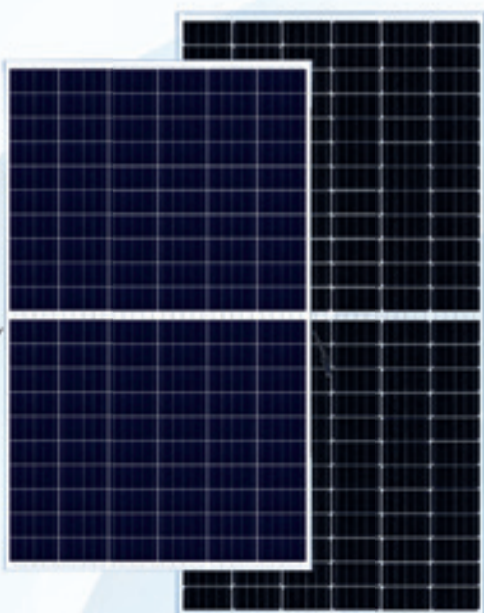
In particolare, il progetto per la scuola elementare di San Bernardo, prevede lavori di risanamento e riqualificazione energetica mediante la sostituzione dei serramenti.

COMUNE DI IRSINA: BANDO PER GESTIONE DI EFFICIENTAMENTO IMPIANTI DI ILLUMINAZIONE PUBBLICA

Il comune di Irsina, in provincia di Matera, ha pubblicato un bando per la concessione del servizio di gestione, manutenzione, efficientamento energetico e riqualificazione degli impianti di pubblica illuminazione con la predisposizione degli stessi ai servizi di smart cities.

Il valore totale è stimato in 2.650.000 euro. La durata del contratto di appalto è di 240 mesi.

La scadenza per la presentazione delle domande è fissata per il 1° giugno.



TRUNSUN SOLAR

Never stop exceeding

Distribuito in Italia da Italsol



DISTRIBUTORE SPECIALISTICO
per il FOTOVOLTAICO



LA STAZIONE DI RICARICA PER VEICOLI ELETTRICI CHINT CEP

“CHINT CEP. CHARGE YOUR LIFE”. È QUESTO IL MOTTO CHE CONTRADDISTINGUE L'APPARECCHIO PER L'ALIMENTAZIONE DEI VEICOLI ELETTRICI DI CHINT, ADATTO PER ESSERE IMPIEGATO IN AMBITO SIA DOMESTICO SIA AZIENDALE O PRESSO STRUTTURE COMMERCIALI PRIVATE



CHINT CEP è una stazione di ricarica a parete conforme al Mode 3, estremamente efficiente e compatta, dal design elegante, ideale per la ricarica delle auto elettriche in ambito residenziale e presso aziende e strutture commerciali private.

Disponibile in versione monofase con potenza erogabile fino a 7,4 kW e trifase con potenza erogabile fino a 22kW, con controller di regolazione della corrente da 10 A a 32 A, CHINT CEP è dotata di presa a bordo oppure di connettore con cavo di ricarica di lunghezza pari a 5 mt, entrambe a 7 pin di Tipo 2.

CHINT CEP è facile da installare in quanto non richiede interventi invasivi ed è estremamente semplice nell'utilizzo. È adatta all'applicazione sia in ambienti interni che esterni, e grazie al grado di protezione IP55 è altamente operativa in un ampio intervallo di temperature ambiente e con diversi gradi di umidità dell'aria.

CHINT CEP è estremamente sicura: l'intero sistema può essere facilmente protetto installando a monte della wallbox una protezione differenziale CHINT NL210 di tipo B da 30mA, disponibile sia nella configurazione monofase che trifase.

Charge Your Life con CHINT CEP, la soluzione efficiente, elegante e smart per la ricarica dei veicoli elettrici.

About Chint

CHINT

CHINT, soluzioni per la gestione efficiente dell'energia.

CHINT fornisce apparecchiature elettriche di bassa tensione, sistemi per la trasmissione e la distribuzione dell'energia in media e alta tensione, soluzioni in ambito fotovoltaico ed energie rinnovabili, strumenti di misura, componenti per l'automazione industriale e componenti elettrici per il settore residenziale.

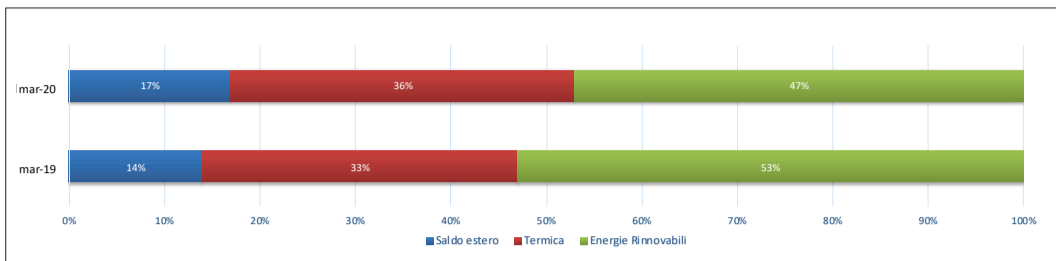
Con una rete commerciale diffusa in 140 Paesi nel mondo e 3 centri di Ricerca e Sviluppo dislocati in Europa, Nord America e Asia, CHINT è in grado di offrire una gamma completa di soluzioni intelligenti per la gestione dell'energia, tale da soddisfare in misura crescente anche le esigenze del mercato italiano.

www.chint.it

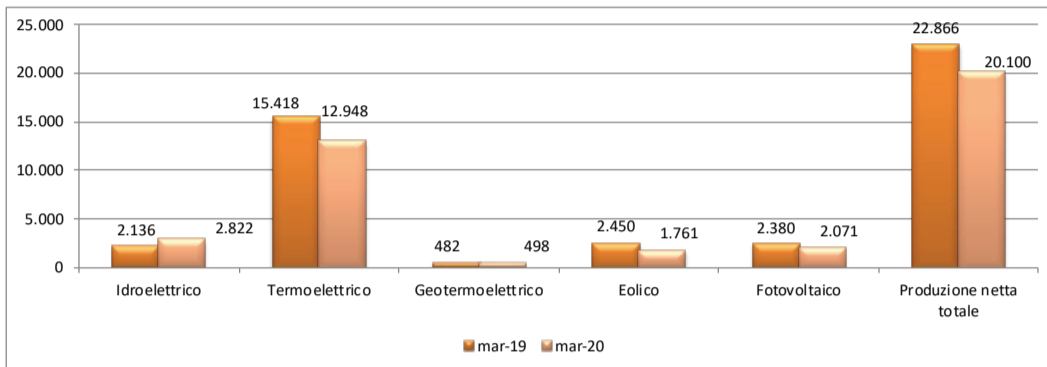


Numeri e trend

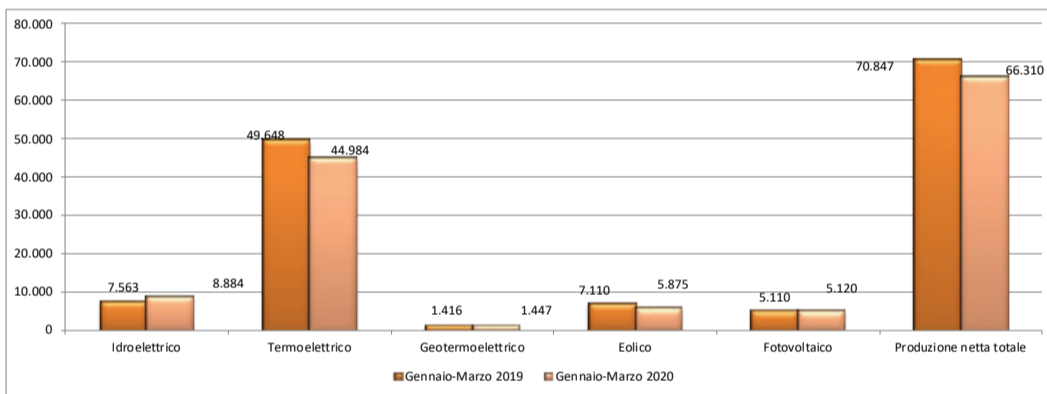
Composizione fabbisogno



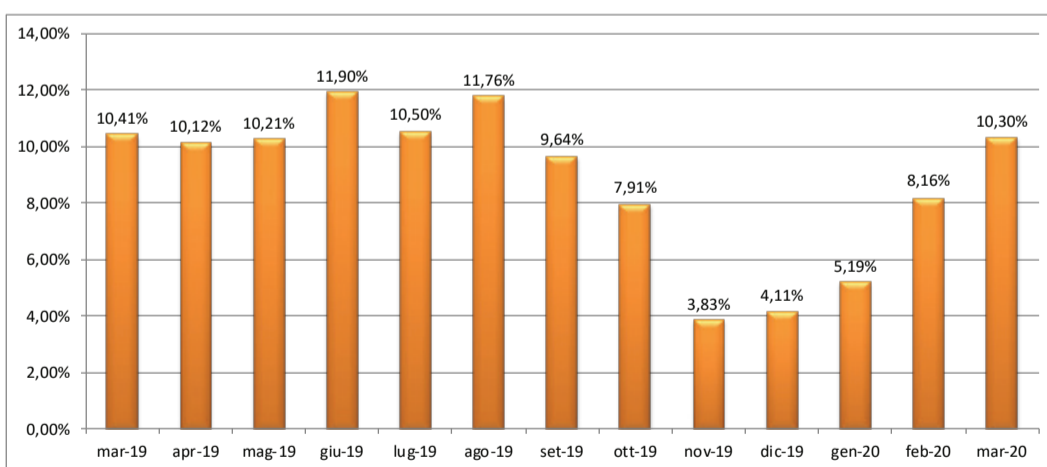
Mese di Marzo: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



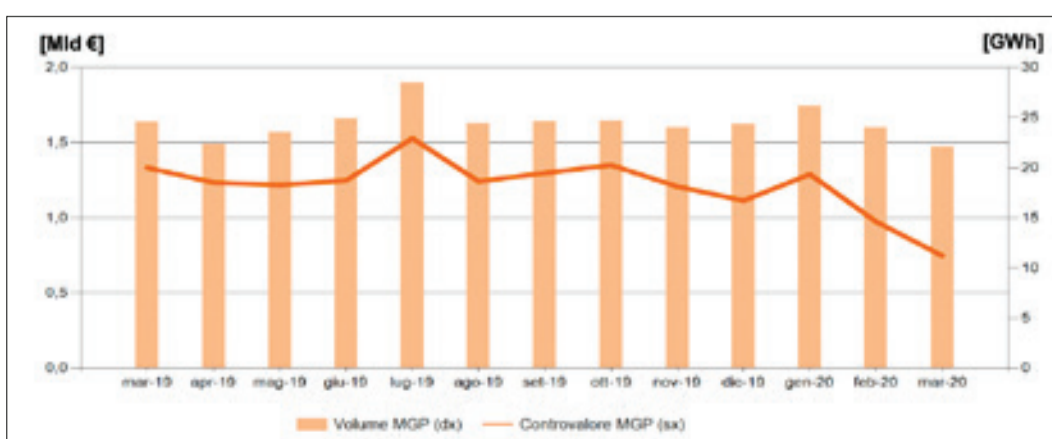
Gennaio-Marzo: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte



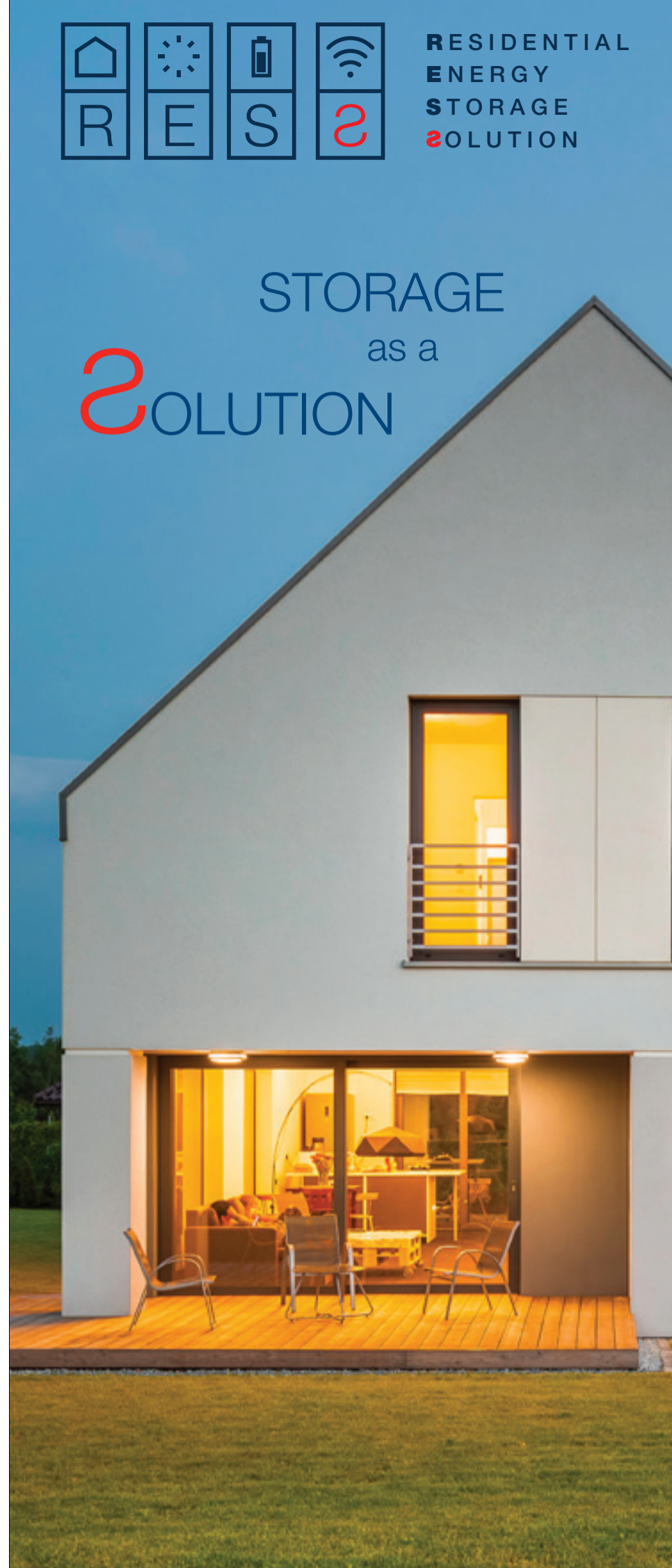
Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima Controvalore e volumi



FONTE: TERNA



STORAGE
as a
OLUTION

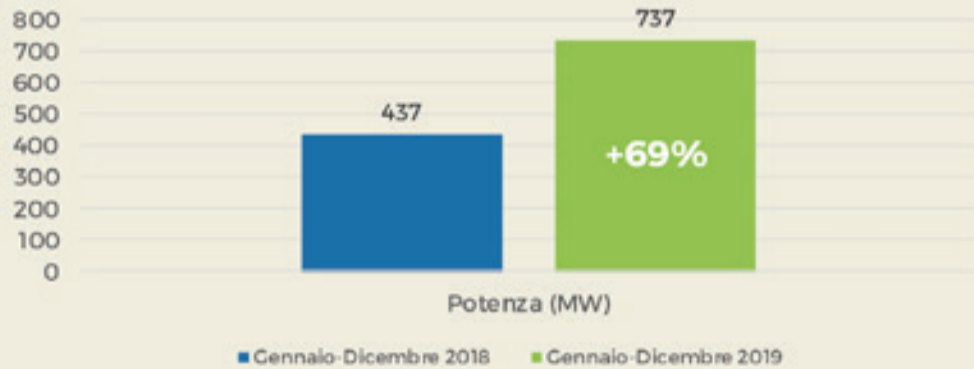
Scegli un sistema
100% riciclabile

per immagazzinare e gestire
la tua energia rinnovabile!

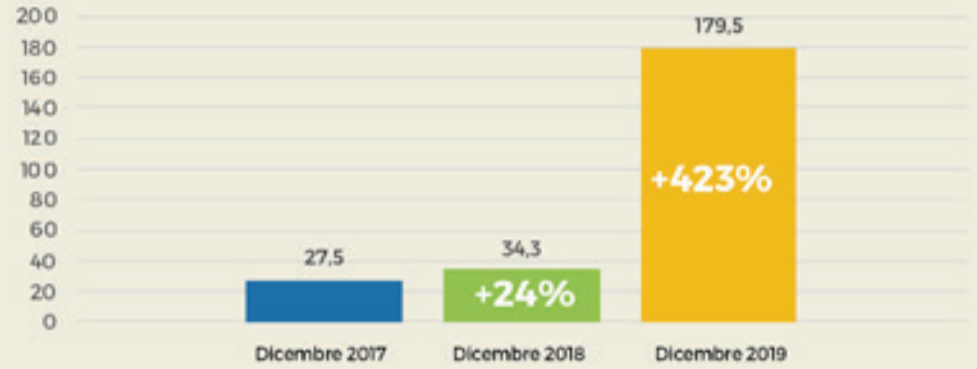


Fotovoltaico in Italia - Nuova potenza installata

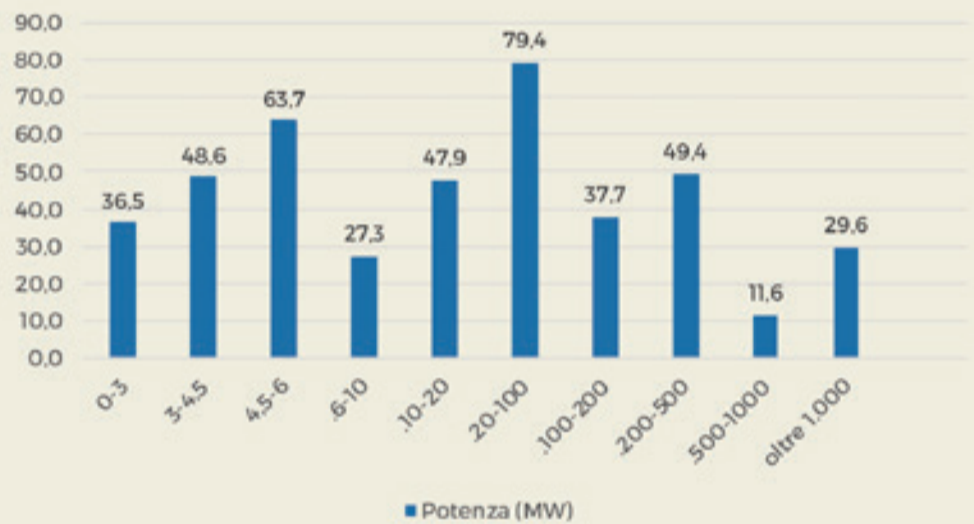
Nuova potenza impianti FV installati in Italia Gennaio-Dicembre 2019 VS Gennaio-Dicembre 2018 (MW)



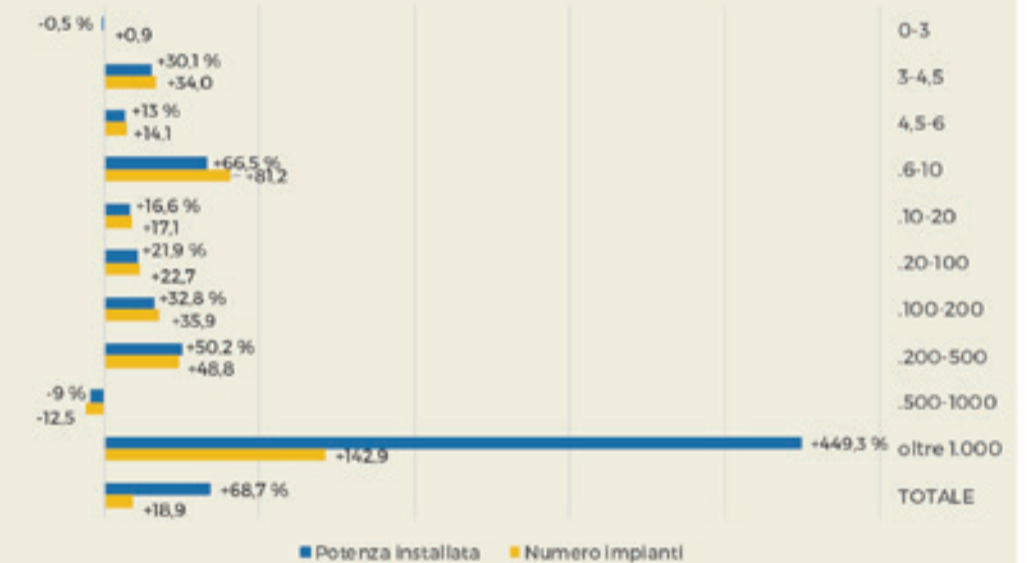
Nuova potenza FV installata in Italia (MW) Dic. 2019 VS Dic. 2018 VS Dic. 2017



Nuova potenza (MW) impianti FV installati in Italia per taglia - Gennaio-Dicembre 2019

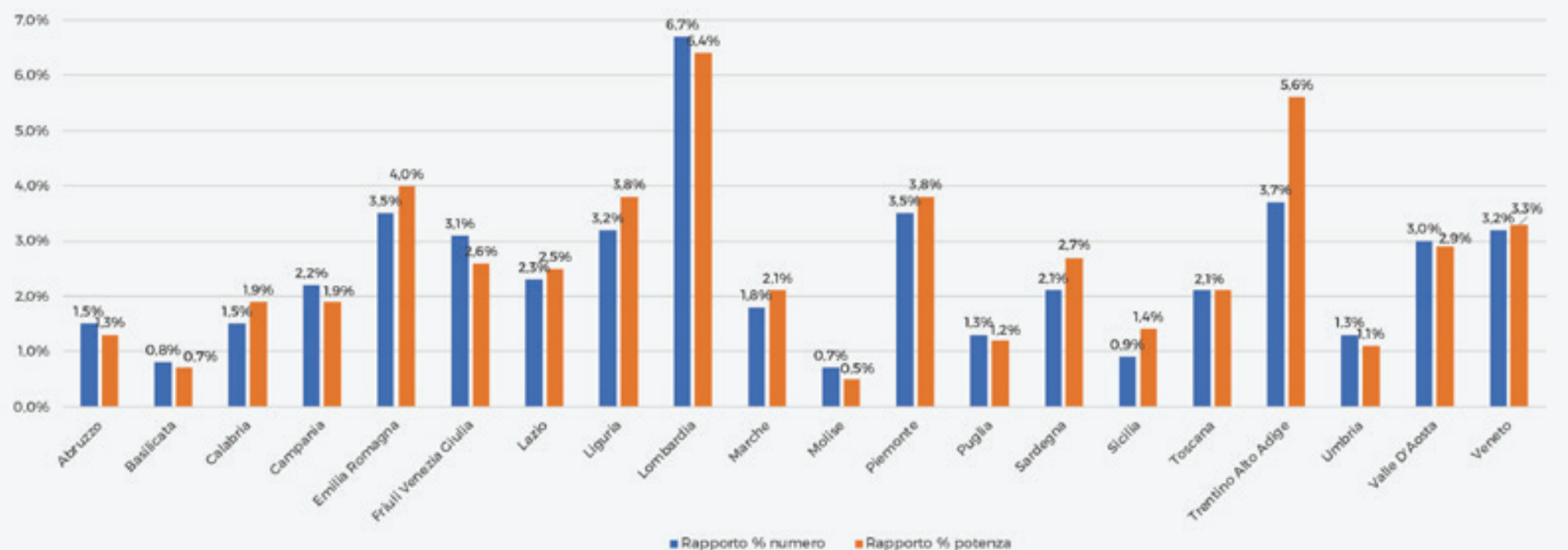


Trend % per taglia e numero di impianti (kWp) Gennaio-Dicembre 2019 VS Gennaio-Dicembre 2018



Storage in Italia

Penetrazione % dei sistemi storage sul totale impianti FV residenziali - Al 30 settembre 2019



Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
Solar Power Europe	102.4 GW	128 GW (+25%) <i>Previs. Maggio 2019</i>	
Bloomberg	109 GW	121 GW (+11%) <i>Prev. Gennaio 2020</i>	108-143 GW * <i>Prev. Marzo 2020</i>
IHS	100 GW	129 GW (+25%) <i>Prev. Aprile 2019</i>	142 GW (+14%) <i>Prev. Gennaio 2020</i>
Irena	99.5 GW	97.1 GW (-2.4%) <i>Prev. Aprile 2020</i>	
Wood Mackenzie			106.4 GW (-18%) * <i>Prev. Aprile 2020</i>

Nuova potenza installata in Europa

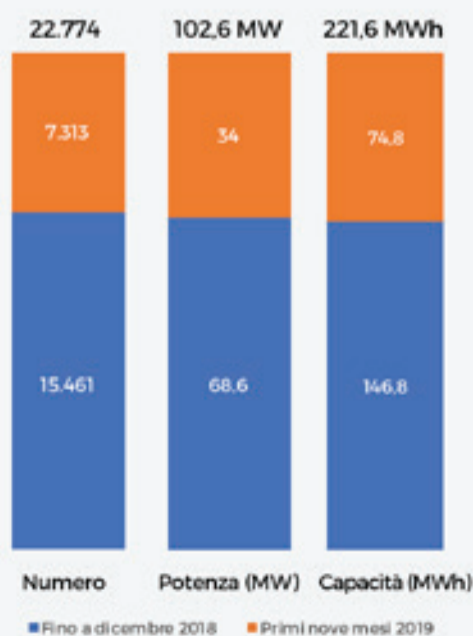
FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
Solar Power Europe	8.2 GW	16.7 GW (+104%) <i>Prev. Dicembre 2019</i>	21 GW (+25.7%) <i>Prev. Dicembre 2019</i>

Nuova potenza installata in Cina

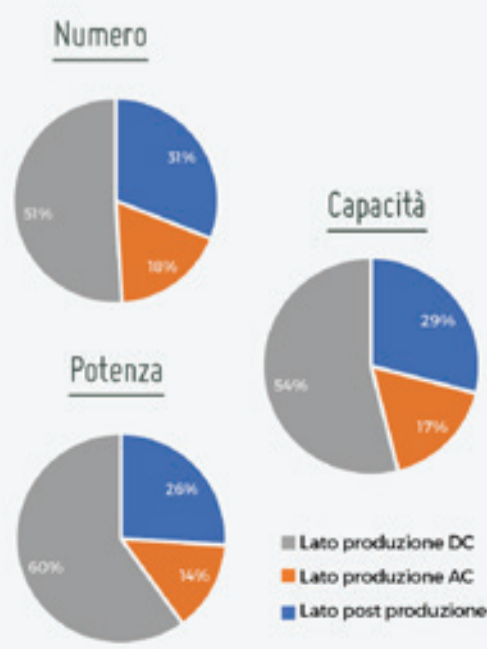
FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
China Photovoltaic Industry Association		30 GW (-31.8%) <i>Prev. Gennaio 2020</i>	40 GW (+33%) <i>Prev. Gennaio 2020</i>
Asia Europe Clean Energy		30 GW (-31.8%) <i>Prev. Gennaio 2020</i>	35-38 GW <i>Prev. Gennaio 2020</i>
Irena	44 GW	30 GW (-32%) <i>Prev. Aprile 2020</i>	

* I dati con questo simbolo sono stati rettificati dopo l'esplosione dell'emergenza Covid-19

Sistemi di storage installati in Italia - Al 30-09-19



Segmentazione storage in Italia per configurazione - Gen-Set 19



L'energia del sole, anche di notte: MyReserve 25

Grazie al nuovo sistema di accumulo modulare SOLARWATT è pronto a illuminare le vostre case 24 ore su 24!

Efficienza

Il sistema memorizza la corrente diretta dai pannelli, senza sprechi di energia.

Modulare

Da 2,4 a 72kWh per rispondere a ogni vostra esigenza.

Più potenza

Maggiori performance garantite.

Flessibile

La protezione IP54 consente l'installazione anche all'aperto.

Uguale prezzo!

Più prestazioni allo stesso costo.



Per maggiori info
www.solarwatt.it
 Seguici su Facebook
 e LinkedIn



LA SCELTA SU MISURA PER LA TUA AZIENDA

**oltre 10 ANNI
più di 300 SOCI**

Che tu sia produttore,
importatore o distributore,
con ECOEM troverai una
consulenza sartoriale per una
corretta ed efficiente gestione
dei rifiuti tecnologici
a fine vita



DIVENTA SOCIO

ECOEM è il Sistema Collettivo Nazionale certificato per la raccolta e il riciclo delle apparecchiature elettriche ed elettroniche, pile e accumulatori e moduli fotovoltaici.

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

Numero Verde
800-198674

www.ecoem.it
info@ecoem.it



Cronologia articoli

ECCO UN ELENCO DEI PRINCIPALI CONTENUTI PUBBLICATI
SUI NUMERI ARRETRATI DI SOLAREB2B, DALLE INCHIESTE
DI MERCATO AI PRODOTTI FINO ALLE NORMATIVE

PRIMO PIANO

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

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

- O&M (aprile 2020)
- Moduli Bifacciali (aprile 2020)
- Sistemi di ricarica mobilità elettrica (aprile 2020)
- Inverter (marzo 2020)
- Sistemi ibridi (marzo 2020)
- PPA (gennaio/febbraio 2020)
- Moduli (gennaio/febbraio 2020)
- Grandi impianti (dicembre 2019)
- Smaltimento (novembre 2019)
- Inverter ibridi (novembre 2019)
- Moduli (ottobre 2019)
- Pompe di calore (ottobre 2019)
- Sistemi di ricarica mobilità elettrica (settembre 2019)
- Caldaie a condensazione (settembre 2019)
- Distributori (luglio-agosto 2019)
- Corsi di formazione (luglio-agosto 2019)
- Storage (giugno 2019)
- Grandi impianti (maggio 2019)
- Inverter (aprile 2019)
- PPA (aprile 2019)
- Solare termico (aprile 2019)
- O&M (marzo 2019)
- Moduli (gennaio/febbraio 2019)
- Sistemi ibridi (gennaio/febbraio 2019)

NORMATIVE E BANDI

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

SCEGLI IL MEGLIO PER IL TUO LAVORO

Tubi - Raccordi - Flange
Valvole - Saracinesche - Misurazioni
Controllo - Pompe - Serbatoi
Paratoie fluviali - Acquedotto
Irrigazione - Piscine - Trattamento acque
Condizionamento - Riscaldamento
Antincendio - Enologia - Vapore
Gas - Ceramiche - Rubinetterie
Vasche - Box doccia - Scaldabagni
Accessori bagno - Wellness
Articoli per disabili - Caldaie - Radiatori
Condizionatori - Fumisteria - Pannelli solari
Edilizia - Lavorazione ferro per C.A.
Coperture grecate - Pannelli coibentati
Rivestimenti di facciate - Solai metallici
Lattonerie e Accessori



da



idrocentro
*troverai tutta la merce
che ti occorre
in pronta consegna!*



idrocentro

Numero Verde 800 577385

email: uffcomm@idrocentro.com

info, orari e indirizzi su: www.idrocentro.com

SCANNERIZZA IL QR CODE
E VISITA IL NOSTRO SITO



Energia Fotovoltaica
**IMMAGINANDO
IL SOLE**

Ingeteam

READY FOR YOUR CHALLENGES

www.ingeteam.com

sales.italia@ingeteam.com



INGECON® SUN Power Dual B Series
fino a 2.55 MVA @ 1,000V - fino a 3.6 MVA @ 1,500V

INGECON® SUN STORAGE Power Dual B Series
fino a 2.33 MVA @ 1,000V - fino a 3.28 MVA @ 1,500V

Inverter centrale trifase senza trasformatore
per impianti utility scale FOTOVOLTAICI e STORAGE.



INGECON® SUN 3Play 100TL Series
fino a 110 kW @ 1,000V

INGECON® SUN 3Play 160TL Series
fino a 160kW @ 1,500V

Inverter di stringa trifase senza trasformatore
per impianti FOTOVOLTAICI commerciali, industriali
e utility scale con la massima densità di potenza.

OLTRE 1.6 GW
DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI
INSTALLATI IN ITALIA

CON INVERTER INGETEAM DELLA SERIE INGECON® SUN