

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



PRIMO PIANO / PAG. 22



LE COMUNITÀ ENERGETICHE ENTRANO NEL VIVO

Sono circa 20 le aggregazioni entrate in funzione in Italia negli ultimi cinque mesi. I progetti, che si differenziano molto in termini di configurazione, ruotano intorno al fotovoltaico e utilizzano tanta innovazione e integrazione tra diverse tecnologie. Ma la burocrazia rallenta.

INDAGINE / PAG. 30



DETRAZIONI AL 50%: IL SONDAGGIO

Dall'indagine condotta da SolareB2B e ClientiPerTe, emerge che la maggior parte degli installatori propone indistintamente tutti i meccanismi di detrazione a disposizione. E l'agevolazione fiscale al 50% continua ad essere considerata come una valida alternativa al Superbonus e non come una soluzione di ripiego.

MERCATO / PAG. 46



STORAGE: COSÌ SI VALORIZZANO LE NOVITÀ

Dalle campagne sui mass media alle attività marketing sui social network, dall'organizzazione di webinar formativi alla fidelizzazione degli installatori: ecco le principali attività avviate nel 2021 dai produttori di sistemi di accumulo con l'obiettivo di far conoscere prodotti e servizi.



RIORGANIZZATI NEL SEGNO DELLA CONTINUITÀ

INTERVISTA A PIETRO ANTONIO MAGGI, CEO DI CONTACT ITALIA

CONTINUA LA BATTAGLIA CONTRO IL FV UTILITY SCALE

DA NORD A SUD ITALIA, NEL MESE DI APRILE SONO STATE NUMEROSE LE CONTESTAZIONI DA PARTE DI ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA E CITTADINI CONTRO LO SVILUPPO DI GRANDI CENTRALI FOTOVOLTAICHE A TERRA.

NEL 2020 IN ITALIA INSTALLATI 625 MW

IL DATO SEGNA UN CALO DEL 15% RISPETTO ALL'ANNO PRECEDENTE. PESA SOPRATTUTTO LA DIFFERENZA CON GLI ULTIMI DUE MESI DEL 2019 QUANDO C'ERA STATA UNA IMPENNATA VERTIGINOSA DELLE INSTALLAZIONI.

LOGISTICA SEMPRE PIÙ GREEN

NEGLI ULTIMI ANNI SI SONO VERIFICATI IMPORTANTI CAMBIAMENTI NEL TRASPORTO DEI PANNELLI FOTOVOLTAICI DAI SITI DI PRODUZIONE AI MERCATI OCCIDENTALI, CON IMPORTANTI RISVOLTI IN TERMINI DI EFFICIENZA, COSTI E SERVIZI.

Your Life. Your Energy.

SENEC

Affidabilità oltre l'accumulo



Offerta a 360° | Cessione del credito facile | Assistenza completa |
Qualità tedesca | Consulenza Superbonus | 100% Focus sul cliente



www.senec.com/it
italia@senec.com

SENEC

FIMER

Monopattini
elettrici
Vmoto VMX

e-bike
elettriche
VIVO

*Super premio
finale*

iPhone 12
Pro 128 GB
Apple



Scooter elettrico
SUPER SOCO
CUX



FIMER TI PREMIA!
Partecipa e vinci

Scopri di più su www.fimertipremia.it

Concorso valido dal 03.05.2021 al 30.09.2021 • montepremi € 19.934,40 + IVA • regolamento su www.fimertipremia.it

FIMER

**Tutta la flessibilità
che cerchi**

Il nuovo PVS-10/33-TL ti offre piena versatilità.

Non porti limiti. Sceglilo sia per impianti nuovi che esistenti.

La spiccata flessibilità lato DC lo rende ideale per ogni configurazione d'impianto e le sue avanzate funzionalità di comunicazione e controllo garantiscono l'interoperabilità con nuove tecnologie digitali, al contempo contribuendo al contenimento dei costi di gestione d'impianto.

Disponibile in sei taglie di potenza.

Stronger. Better. FIMER

fimer.com





— DAL SOLE A TE

Libera il tuo modo di vivere l'energia.

Ci occupiamo del tuo impianto fotovoltaico,
dal progetto alla realizzazione.

Contattaci e scopri tutte le agevolazioni
previste per il fotovoltaico nel 2021.

IL MERCATO CORRE (MA CHE FATICA LA TRANSIZIONE)

DI DAVIDE BARTESAGHI

I deludenti risultati sulla nuova potenza installata in Italia nel 2020 (solo 625 MW) non traggono in inganno. Il fotovoltaico italiano è in ottima salute e procede con decisione nonostante alcune criticità provino ad ostacolarne il cammino, soprattutto per quanto riguarda i grandi impianti. Oltre ai perduranti limiti legati alla complessità dei processi autorizzativi e a frequenti eccessi nell'interpretare le istanze della tutela paesaggistica (ne parliamo all'interno della rivista), recentemente si sono intensificati fenomeni di protesta organizzata contro alcuni progetti di mega impianti a terra. Questo non attenua però l'attrattiva del mercato italiano. Diversi gruppi internazionali che si occupano di progettazione, sviluppo e installazione di grandi impianti, nelle settimane scorse hanno annunciato la decisione di allargare la propria attività alla Penisola con ambiziosi obiettivi. I due casi più recenti sono quelli della norvegese Otovo e della tedesca PI-Berlin. Due grandi organizzazioni, il cui interesse per il nostro Paese è conferma delle ottime prospettive per i prossimi anni. Chi invece sul mercato italiano opera da tempo, sta facendo il pieno di ordini e commesse. Siamo solo a un terzo del 2021, e ci sono già aziende che hanno superato i risultati dell'intero 2020. Merito anche del Superbonus, il cui motore piano piano sta andando a regime dopo una partenza lentissima...

E, restando al segmento residenziale, procedono bene anche le installazioni che non accedono al 110%, su cui molti installatori hanno puntato l'attenzione, potendo contare su procedimenti più semplici e spediti (come raccontiamo all'interno della rivista commentando i risultati di un sondaggio dedicato alla formula delle detrazioni al 50%). Il mese scorso, dicevamo, è stato anche segnato da molte contestazioni: dal Lazio al Veneto, dal Molise al Friuli e al Piemonte, molti progetti di installazioni utility scale hanno raccolto la contestazione di diverse sigle della rappresentazione agricola e ambientale e delle istanze ambientali, in particolare Coldiretti e Legambiente. Non vogliamo qui entrare nel merito delle discussioni sui singoli progetti; è evidente però che la mancanza di regole certe favorisce il sorgere di conflittualità che allungano ancora di più i tempi di realizzazione. I grandi impianti sono essenziali al raggiungimento degli obiettivi di crescita delle rinnovabili al 2030 e al 2050. E sotto questo profilo, va segnalata positivamente una recente sentenza del Consiglio di Stato che annulla lo stop di Regione Lazio a un impianto utility scale, disegnando nuovi rapporti di forze tra le esigenze della transizione energetica e quelle della tutela paesaggistica. Si tratta di un segnale che anticipa una tendenza generale o un semplice caso isolato? Difficile dirlo. Così come è difficile capire quali siano le reali intenzioni del ministero della Transizione ecologica che a parole sta puntando con decisione verso la decarbonizzazione, ma nei fatti sembra vittima (o complice?) di tante vischiosità che trasformano il cambiamento in uno sforzo titanico. Mentre in realtà non lo è.

SOMMARIO

COMUNITÀ ENERGETICHE SULLA RAMPA DI LANCIO

Sono circa 20 le comunità energetiche rinnovabili entrate in funzione in Italia tra la fine del 2020 e i primi mesi del 2021, a cui si aggiungono sei progetti pilota al vaglio del RSE. Si tratta di schemi molto diversificati nelle configurazioni e con un alto contenuto innovativo. Ci sono però già alcuni ostacoli da superare, soprattutto da un punto di vista burocratico e di accettazione sociale.

PAG. 22

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 6

NEWS PAG. 14

COVER STORY

Riorganizzati nel segno della continuità

Intervista a Pietro Antonio Maggi PAG. 20

INDAGINE

Detrazione al 50%; la parola agli installatori PAG. 30

ATTUALITÀ

E-mobility: quali incentivi per le colonnine di ricarica? PAG. 36

Governo Draghi, tra tutela paesaggistica e impegni dell'Italia nella transizione ecologica PAG. 38

Da nord a sud continua la battaglia contro il FV a terra PAG. 40

Nel 2020 in Italia nuova potenza FV a 625 MW (-15%) PAG. 41

Energy Green Vision Book: le linee guida di energia Italia per lo sviluppo del FV PAG. 44

SolareB2B Weekly: direttamente nella tua mail PAG. 45

Poste Italiane: obiettivo zero emissioni al 2030 PAG. 64

Asset manager per il mercato secondario: overview del profilo PAG. 67

MERCATO

Storage: le strategie per crescere PAG. 46

APPROFONDIMENTI

Il viaggio del fotovoltaico PAG. 58

Superbonus: con FV e interventi antisismici non serve il salto di classe PAG. 62

Fotovoltaico residenziale e storage: lo stato dell'arte in Europa PAG. 63

CASE HISTORY

Grandi impianti all'orizzonte PAG. 65

Via l'amianto, arrivano il solare e l'e-mobility PAG. 66

CONTRIBUTI

Cinque punti per la transizione ecologica PAG. 68

Impianti a terra: tre obiettivi, una soluzione PAG. 69

COMUNICAZIONE AZIENDALE

SunCity tra community, servizi e formazione PAG. 70

Regalgrid Europe e le smart home PAG. 71

LG presenta i moduli fotovoltaici serie NeON H e NeON R PAG. 72

Volitalia, revamping a valore aggiunto PAG. 73

Il fotovoltaico su case e aziende diventa più connesso e smart con Aspechome PAG. 74

Higeco Energy e le comunità energetiche rinnovabili PAG. 75

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

News PAG. 76

NUMERI E TREND PAG. 79

DATI & PREVISIONI PAG. 80

CRONOLOGIA ARTICOLI PAG. 82

Solar
Jinko

Building Your Trust in Solar

TIGER Pro · 585W

Rethink Power



MAGGIO 2021

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

Redazione
Michele Lopriore
lopriore@solareb2b.it

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

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

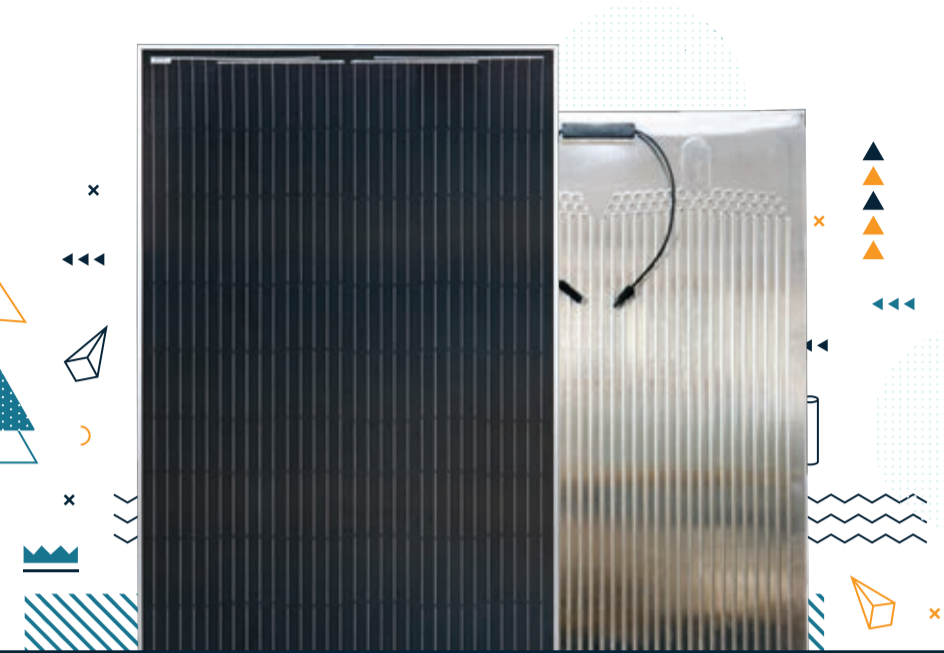
Responsabile dati:
Marco Arosio
Via Martiri della Libertà, 28
20833 Giussano (MI)

Solare B2B: periodico mensile Anno XI - n.5 - Maggio 2021
Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010. Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale DL 353/2003 (Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano - L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso
in redazione il 26 aprile 2021

EDITORIALE
FARLASTRADA

italy@jinkosolar.com
www.jinkosolar.com



FOTOVOLTAICO E TERMICO INSIEME

BELLO, EFFICIENTE,
BREVETTATO E MADE IN ITALY

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

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

NATURAL BORN HYBRID

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



CERCHIAMO AGENTI ESPERTI



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

Scrivi a info@pwtman.it

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

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



PERSONE&PERCORSI



FRANCESCO EMMOLO DIVENTA SALES DIRECTOR SUD EUROPA DI LONGI SOLAR

Francesco Emmolo è stato promosso al nuovo incarico di sales director Sud Europa di Longi Solar. Emmolo è in Longi Solar da circa due anni, e ha ricoperto prima il ruolo di country manager per l'Italia, poi quello di regional manager per l'Italia e la Grecia.

Con il nuovo incarico, Emmolo sarà il responsabile delle vendite di moduli fotovoltaici in tutto il sud Europa e si interfaccerà direttamente con il canale della distribuzione.

DEMIS TAMBURINI È IL NUOVO SENIOR KEY ACCOUNT MANAGER DI HUAWEI

Demis Tamburini è il nuovo senior key account manager della divisione Digital Power Business di Huawei. Tamburini ha iniziato il suo cammino nel mondo delle rinnovabili nel 2010, con l'incarico di sales manager per l'azienda tedesca Centrosolar. Dopo circa quattro anni è passato in GreenSun, prima di entrare a far parte del team di SolarWorld, dove dal 2014 al 2017 ha rivestito il ruolo di sales manager. L'ultima esperienza prima dell'ingresso in Huawei è stata in Trina Solar. Anche in questo caso, Tamburini ha ricoperto il ruolo di sales manager per il mercato italiano. In Huawei, Demis Tamburini si focalizzerà soprattutto sul segmento di impianti fotovoltaici di taglia utility scale.



MARCO MARGHERI NOMINATO PROJECT DEVELOPMENT DIRECTOR DI FUTURASUN



Marco Margheri è il nuovo project development director di FuturaSun. Margheri avrà la responsabilità di coordinare il settore degli impianti fotovoltaici utility scale nei mercati internazionali, con il monitoraggio, lo scouting, lo sviluppo del progetto e le relative analisi tecniche, amministrative e commerciali. Insomma, dalla commessa fino alla completa realizzazione dell'impianto. Nel suo background professionale, infine, Margheri vanta importanti ruoli in Solon, Juwi, Eres Energy e Dorsch International Consultants.

SAMANDEL: MATTEO DE VECCHI È RESPONSABILE OPERATIONS

Matteo De Vecchi è il nuovo responsabile operations di Samandel. De Vecchi, che ha un profilo professionale come direttore tecnico con qualifica EGE, in questa veste si occuperà dello sviluppo di progetti e soluzioni di efficienza energetica in vari ambiti: pre-sales, studi di fattibilità e meccanismi di incentivazione, progettazione e project-management cantieri. De Vecchi proviene dall'azienda Cbre dove è stato per due anni contract manager nell'ambito dei servizi di facility management applicati agli impianti tecnologici. In precedenza ha lavorato sette anni in Innovatec.



È SERGIO FERRARIS IL NUOVO NUOVO DIRETTORE GENERALE DI SAMSO



Samso ha nominato Sergio Ferraris direttore generale, pianificazione, finanza e controllo. Ferraris, milanese, classe 1965, ha più di venticinque anni di esperienza nel settore dell'energia, maturata inizialmente in ABN Amro Bank, ove ha contribuito alla strutturazione delle prime operazioni di Project Financing in Italia e successivamente in Sorghena, a partire dalla sua fase di start-up, divenendo direttore finanza e M&A.



TI VOLIAMO UN MONDO DI BENE!

Grandi volumi, ottima qualità.

Wesii Srl
via Davide Gagliardo 7
16043 Chiavari (GE), Italia
sales@wesii.com



wesii.com



EUROPEAN SOLAR MANUFACTURING COUNCIL: "FINANZIARE IL FV MADE IN UE"

SECONDO L'ASSOCIAZIONE, IL 75% DELLE NUOVE INSTALLAZIONI DEL VECCHIO CONTINENTE DOVREBBE ESSERE REALIZZATO CON COMPONENTI MADE IN UE, PER UNA CAPACITÀ PRODUTTIVA DI 60 GW



Se il 3% dei finanziamenti previsti dal piano europeo Recovery and Resilience Facility, pari a circa 20 miliardi di euro, fosse destinato al fotovoltaico, si agevolerebbe una vera svolta per l'industria manifatturiera in Europa, che porterebbe a una serie di benefici tra cui la generazione di almeno 50 miliardi di euro di valore di ritorno della produzione locale entro il 2026 e la creazione di circa 178mila nuovi posti di lavoro. È questo quanto sostiene l'associazione European Solar Manufacturing Council (Esmc) secondo la quale, considerando il crescente ruolo del fotovoltaico nel mix energetico europeo, sarebbe di importanza strategica creare una catena del valore locale. Secondo l'associazione, il 75% delle installazioni fotovoltaiche europee dovrebbe essere realizzato con componenti prodotti in Europa e i due terzi della produzione dovrebbero essere esportati all'estero. Questo porterebbe a una capacità di produzione di circa 60 GW, che sarebbero pienamente utilizzati in Europa entro il 2026. Nel 2019, infatti, l'Europa ha prodotto internamente solo l'11% di silicio, l'1% di lingotti e wafer, lo 0,4% di celle e il 4% di moduli. Dal momento che il Vecchio Continente attualmente rappresenta il 15% del mercato delle installazioni solari a livello globale, è chiaro come la manifattura locale contribuisca solo a una minima percentuale della domanda.

DISPONIBILE LA REGISTRAZIONE DEL WEBINAR "UTILITY ED ENTI LOCALI: QUALE PARTNERSHIP PER LA TRANSIZIONE ENERGETICA"

È disponibile la registrazione integrale del webinar "Utility ed enti locali: quale partnership per la transizione energetica" organizzato il 20 aprile da Enercity - Energia in città. Alla tavola rotonda hanno partecipato Alessandro Battistini, direttore generale di Hera Luce; Marco Bussone, presidente di Uncem (Unione nazionale dei comuni, comunità ed enti montani); Luca Conti, sales & delivery director di E.On Energia; Mario Mauri, sales business & energy solutions director di Sorgenia; Federico Pizzarotti, sindaco di Parma, vice presidente di Anci, presidente Commissione politiche ambientali, territorio e protezione civile/energia e rifiuti di Anci; Paolo Quaini, direttore servizi energetici e ambientali di Edison ed Emanuele Ranieri, head of E-City e Vivimeglio di Enel X Italia. A moderare l'incontro Davide Bartesaghi, direttore responsabile di Enercity Energia in Città, e Antonio Allocati, coordinatore del progetto Enercity Energia in Città.



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al video

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare la registrazione del webinar "Utility ed enti locali: quale partnership per la transizione energetica"



A PASQUA LE FONTI RINNOVABILI HANNO COPERTO IL 51,5% DELLA DOMANDA DI ELETTRICITÀ IN ITALIA

IL DATO SUPERA QUELLO REGISTRATO NELLO STESSO PERIODO DEL 2020 (50,1%) E DEL 2019 (49,6%)

Nei giorni delle festività pasquali, da sabato 3 a lunedì 5 aprile 2021, le fonti rinnovabili hanno coperto oltre la metà della domanda di elettricità italiana (51,5%).

Lo ha anticipato Terna nel suo rapporto mensile, pubblicato nella giornata di lunedì 19 aprile. Secondo il report, gli impianti da fonti pulite hanno coperto il 51,5% della domanda totale, un dato superiore sia rispetto allo stesso periodo del 2020 (50,1%) sia a quello del 2019 (49,6%).

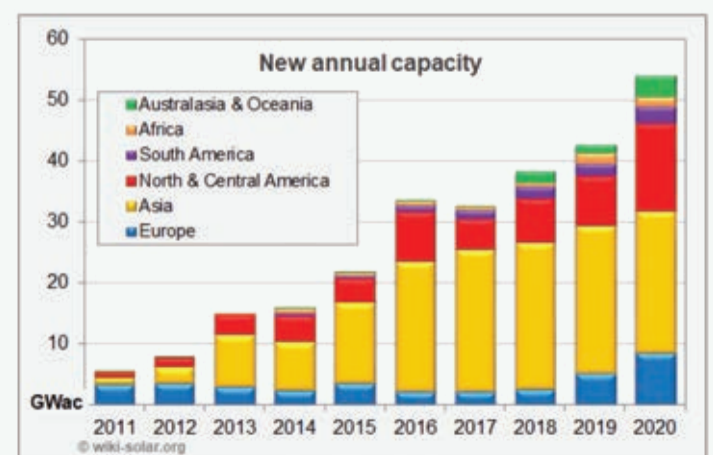
In particolare, solo nel giorno di Pasqua le fonti rinnovabili hanno coperto il 57,1% del fabbisogno di energia elettrica del Paese.

NEL 2020 INSTALLATI CIRCA 55 GW DI NUOVI IMPIANTI FV DI TAGLIA UTILITY SCALE (+22%)

SECONDO IL RAPPORTO DI WIKI-SOLAR, L'ITALIA SI TROVA ORA AL 16ESIMO POSTO DEL RANKING CON UN CUMULATO DI 216 IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON POTENZA SUPERIORE AI 5 MWp, PER OLTRE 2 GW DI POTENZA

Lo scorso anno sono stati installati circa 55 GW di nuovi impianti fotovoltaici di taglia utility scale a livello globale, con una crescita del 22% rispetto al 2019 (45 GW). La capacità installata cumulata di queste installazioni raggiunge così i 270 GW. È quanto riportato dal centro di ricerca Wiki-Solar, che ogni anno analizza il segmento di impianti fotovoltaici di potenza superiore ai 5 MWp. Lo scorso anno, si è registrato uno slancio particolare da Paesi tra cui USA, Spagna e Australia. Resta comunque inalterata la classifica dei primi tre Paesi per capacità installata cumulata, con Cina al primo posto (88 GW), USA (47 GW) e India (34 GW). Nel 2020, tuttavia, gli Stati Uniti hanno sorpassato la Cina per numero di impianti fotovoltaici utility scale realizzati (242 contro 97). L'Italia si posiziona al 16esimo posto del ranking con un cumulo di 216 impianti fotovoltaici con potenza superiore ai 5 MWp, per oltre 2 GW di potenza. Nel 2020, il nostro Paese ha totalizzato sei impianti per 192 MWp. Secondo le stime preliminari di Wiki-Solar, anche il 2021 dovrebbe essere un anno record da un punto di vista delle nuove installazioni utility scale, con una forte spinta dall'India, che concluderà alcuni grandi progetti avviati lo scorso anno, e dalla Spagna, che potrebbe totalizzare 10 GW di nuove centrali di grossa taglia.

New annual installed capacity by continent



STRUTTURE FISSE

Semplici ed economiche
Elevata tolleranza di montaggio.

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

TRACKER MONOASSIALI

Inseguitori solari
pratici ed economici.

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

PENSILINE FOTOVOLTAICHE

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

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

IL SUPERBONUS 110% FISSALO CON TEKNOMEGA

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



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



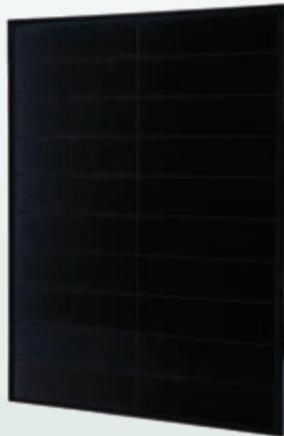
Testalo subito al link:
www.omegawaresun.it

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



VP SOLAR DISTRIBUISCE I MODULI FOTOVOLTAICI TSC POWER

PER IL MERCATO ITALIANO L'AZIENDA HA CONFIGURATO SPECIFICI KIT CHE COMPREDONO ANCHE I PANNELLI TSC ABBINATI AD ALTRI PRODOTTI PER SOLUZIONI ENERGETICHE INTEGRATE QUALI ACCUMULO, SISTEMI PER LA RICARICA DI VEICOLI ELETTRICI E POMPE DI CALORE



VP Solar ha stretto una partnership con TSC Solar Power, filiale europea dell'azienda americana Solaria che produce pannelli fotovoltaici pure black, per la distribuzione in Italia e nei paesi del Centro Sud Europa dei moduli shingled ad alta efficienza TSC PowerXT. Questi pannelli sono caratterizzati da un design curato. Il modulo, completamente nero, si adatta ad ogni superficie e tetto e applica la tecnologia che elimina i busbar e le interconnessioni tra le celle diminuendo il degrado nel tempo e aumentando la superficie di produzione. La tecnologia costruttiva rende il PowerXT TSC performante anche in situazioni di ombreggiamento parziale. Per il mercato italiano VP Solar ha configurato specifici kit comprendenti i moduli TSC abbinati ad altri prodotti per soluzioni energetiche integrate quali fotovoltaico, accumulo energetico, sistemi per la ricarica di veicoli elettrici, pompe di calore. Per il mercato italiano e del Sud Europa, TSC propone soluzioni studiate per impianti fotovoltaici commerciali ed industriali. Il modulo TSC attualmente più richiesto nel mercato europeo è quello appartenente alla serie TSC PowerXT da

400 Wp con design all-black ad alta efficienza e dimensioni ridotte per adattarsi a tutte le superfici e tetti. Tale taglia sarà mantenuta per tutto il 2021. I moduli TSC hanno 25 anni di garanzia integrale con certificato di Classe1 al fuoco e test ambienti salini.

SONEPAR ITALIA, CAMBIO D'INSEGNA PER 25 PUNTI VENDITA DI "SISTEMA E"

LE STRUTTURE OGGETTO DEL CAMBIO SONO SITUATE IN MOLISE, ABRUZZO, MARCHE ED EMILIA ROMAGNA

A partire da martedì 6 aprile, 25 store della distribuzione di materiale elettrico di Sistema E hanno cambiato insegna diventando a tutti gli effetti filiali Sonepar. Si completa così la fusione di Sistema E in Sonepar Italia SpA. A cambiare insegna sono i punti vendita presenti in Molise, Abruzzo, Marche ed Emilia Romagna. I clienti di questi territori potranno quindi usufruire di tutti i servizi offerti da Sonepar Italia, come l'accesso alle piattaforme digitali, con l'E-commerce che vanta un catalogo di 350.000 referenze acquistabili e servizio di consegna in 24 ore, e l'utilizzo di software per i preventivi personalizzati e per la progettazione di impianti building o di automazione industriale.

«Da oggi questi punti vendita sono formalmente integrati in un'unica organizzazione», dichiara Sergio Novello, presidente e amministratore delegato di Sonepar Italia. «In alcune regioni adriatiche, come le Marche, l'Abruzzo e il Molise, noi debuttiamo, visto che prima non eravamo presenti con il nostro marchio. Sarà una bella sfida, con una squadra di persone qualificate e fortemente motivate dal nostro progetto. Con impegno e qualche opportuno investimento confidiamo di essere in grado di entrare ancor più nella fiducia dei professionisti che lavorano in queste aree. Cercheremo certamente di migliorare il servizio ove possibile, per essere ancora più vicini ai clienti nel lavoro quotidiano nei cantieri, nella progettazione e nella realizzazione di impianti building o industriali.»



ACCORDO TRA SORGENIA E INTESA SANPAOLO PER LA CESSIONE DEL CREDITO DEL SUPERBONUS

L'OBIETTIVO È QUELLO DI ACCOMPAGNARE I CLIENTI INTERESSATI DURANTE TUTTE LE FASI DEL PROCESSO

Sorgenia Green Solutions, ESCo del gruppo Sorgenia, ha siglato una partnership con Intesa Sanpaolo con l'obiettivo di aiutare i cittadini nella cessione del credito d'imposta derivante dal Superbonus alla banca, con la sicurezza di essere accompagnati dalla ESCo durante tutte le fasi del processo. Sorgenia Green Solutions, infatti, gestirà l'intero pacchetto di lavori, dalla diagnosi energetica all'installazione delle soluzioni più idonee e seguirà tutto il processo relativo al finanziamento.

«Il Superbonus 110% rappresenta una grande opportunità per i nostri clienti», ha dichiarato Andrea Chinellato, amministratore delegato di Sorgenia Green Solutions. «Vogliamo accompagnarli in questo percorso virtuoso, rendendolo il più semplice possibile. Per noi si tratta di un mercato importante per il quale ci prefiggiamo l'obiettivo di una crescita a doppia cifra.»

«L'accordo siglato con Sorgenia Green Solutions permetterà di supportare l'economia reale, facilitando investimenti sostenibili e virtuosi», ha aggiunto Mauro Micillo, chief della Divisione IMI Corporate & Investment Banking di Intesa Sanpaolo. «Si tratta di un'operazione importante con un primario operatore del settore.»



INTERSOLAR EUROPE POSTICIPATA

L'EVENTO SI TERRÀ IN PRESENZA DAL 6 ALL'8 OTTOBRE 2021 A MONACO DI BAVIERA. DAL 21 AL 23 LUGLIO SI TERRANO INVECE, IN VERSIONE DIGITALE, GLI EVENTI THE SMARTER E INDUSTRY DAYS E LE CERIMONIE DI PREMIAZIONE DEGLI AWARD

A causa della pandemia Covid 19, la manifestazione fieristica The smarter E Europe e le quattro fiere specializzate concomitanti Intersolar Europe, Ees Europe, Power-2Drive Europe ed EM-Power Europe sono state posticipate. La fiera si terrà a Monaco di Baviera dal 6 all'8 ottobre 2021, e non più quindi dal 21 al 23 luglio 2021. L'evento The smarter E Industry Days, comprese le cerimonie di premiazione di The smarter E Award, Intersolar Award ed Ees Award 2021, si terranno invece in modalità digitale nel periodo inizialmente annunciato, ovvero dal 21 al 23 luglio 2021. «Dobbiamo prendere la decisione ora, per dare certezze organizzative a tutte le persone coinvolte che stanno approntando gli ultimi preparativi, siano essi espositori, visitatori, partecipanti ai convegni, relatori, sponsor o noi stessi come organizzatori», spiega Markus Elsässer, amministratore delegato di Solar Promotion GmbH. «Siamo giunti a questa decisione in stretta consultazione con le associazioni di categoria internazionali del settore». Intanto gli organizzatori dell'evento annuale stanno già lavorando all'edizione 2022, che si svolgerà dall'11 al 13 maggio 2022.



MODULI BIFACCIALI: IL GSE RISPONDE A TRE FAQ

LE RISPOSTE FANNO RIFERIMENTO IN PARTICOLARE ALL'INSTALLAZIONE DI PANNELLI PER IMPIANTI INCENTIVATI IN CONTO ENERGIA O CHE ACCEDONO AL DECRETO FER1

In particolare secondo il gestore, nell'ambito del Decreto Ministeriale 4 luglio 2019 o per gli interventi di manutenzione e ammodernamento realizzati su impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia, è possibile usare moduli bifacciali. Infatti tale decreto non prevede limitazioni tecnologiche e pertanto è possibile utilizzare moduli bifacciali, per i quali "si applicano le medesime norme che regolano la qualifica e l'omologazione del tipo, previste per i moduli fotovoltaici monofacciali", come si legge sul sito del GSE. Sempre in riferimento a interventi di manutenzione e ammodernamento su impianti incentivati in Conto Energia, il gestore ha specificato quali potenze debbano essere indicate nel caso in cui si utilizzino moduli bifacciali. Secondo il GSE, per quanto riguarda l'ambito del Decreto Ministeriale 4 luglio 2019, la potenza dei moduli fotovoltaici bifacciali allo stato è individuata sulla base delle medesime norme Comitato Elettrotecnico Italiano (CEI) previste per i moduli fotovoltaici tradizionali. Quindi considerato che le pertinenti norme CEI, allo stato, sono le medesime definite per i moduli "monofacciali" e per i moduli "bifacciali", la potenza è calcolata sulla base del dato di targa individuato in coerenza con le norme vigenti. Da ultimo il GSE ha chiarito cosa succederà in caso di nuova norma CEI che stabilisca nuove regole per la potenza di moduli fotovoltaici bifacciali agli impianti già ammessi o incentivati. Il gestore spiega che l'utilizzo dei moduli bifacciali è consentito e, pertanto, "l'emanazione di una norma che stabilisca nuove regole per la determinazione della potenza non costituirà motivo di esclusione degli impianti dagli incentivi, fermi restando gli adeguamenti delle qualifiche e delle convenzioni che, sulla base delle procedure già previste dal GSE, eventualmente si renderanno necessari per gli impianti che, per qualsiasi motivo, aumentino la potenza".



Entra a far parte della rete di installatori sonnen e proponi ai tuoi clienti la soluzione storage più innovativa sul mercato



Sei un installatore con esperienza nel mercato delle energie rinnovabili?

Vuoi collaborare con una delle principali utility del futuro e proporre ai tuoi clienti il sistema di accumulo più intelligente ed esclusivo sul mercato? Diventa subito uno degli installatori certificati sonnen!



Ti offriamo:

- Soluzione storage ad elevato contenuto tecnologico
- 10 anni di garanzia
- Servizio di commissioning da parte di un Centro Assistenza Tecnica autorizzato sonnen
- Programma di formazione continua
- Nuove opportunità di business

Cosa aspetti? Invia subito la tua candidatura a vogliosonnen@sonnen.it

Un referente sonnen ti contatterà per spiegarti tutti i dettagli di questa esclusiva proposta!

LEONARDO PRO X

3000
5000



**- modelli
+ MODULARITA'**



da 3 a 30kW



Gestione FV fino a 240A



MONITORAGGIO integrato



ASSISTENZA da remoto



FULL BACKUP integrato

**CEI 0-21
Certified**

Certificato CEI 0-21 con:



WESTERN CO.®
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS



www.western.it



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - MAGGIO 2021

BILANCI E TRIMESTRALI

SMA: NEL 2020 VENDUTI 14,4 GW DI INVERTER (+26%)



Nel 2020 SMA Solar Technology ha venduto in tutto il mondo 14,4 GW di inverter, in crescita del 26% rispetto al 2019 quando il dato si è fermato a 11,4 GW. Le vendite del gruppo a livello globale sono cresciute del 12% fino a 1 miliardo di euro (l'anno precedente il fatturato si è attestato a 915 milioni). Questa crescita è attribuibile alla performance registrata nei segmenti large scale, project solution e home solution. L'utile netto ha raggiunto i 28,1 milioni di euro (nel 2019 si era registrata una perdita di 8,6

milioni) mentre la liquidità di cassa è scesa a 226 milioni dai 303 milioni del 2019 (-25%). Questo calo è dovuto soprattutto agli acconti versati dai clienti nel 2019 per commesse poi portate a termine nel primo trimestre del 2021. Per il primo trimestre del 2021 il consiglio di amministrazione prevede vendite comprese tra i 235 e i 245 milioni di euro (contro i 287,9 milioni del primo trimestre 2019) e guadagni prima degli interessi, delle tasse e del calo dei prezzi (Ebitda) tra 14 e 17 milioni di euro (erano 12,3 nel 1Q 2019). Il consiglio conferma inoltre gli obiettivi per l'anno fiscale 2021 già resi noti lo scorso febbraio secondo i quali il gruppo registrerà una crescita delle vendite fino a 1-1,2 miliardi di euro e dell'Ebitda fino a 75-95 milioni di euro.

BISOL GROUP: NEL 2020 VENDITE DI MODULI FV A +20%



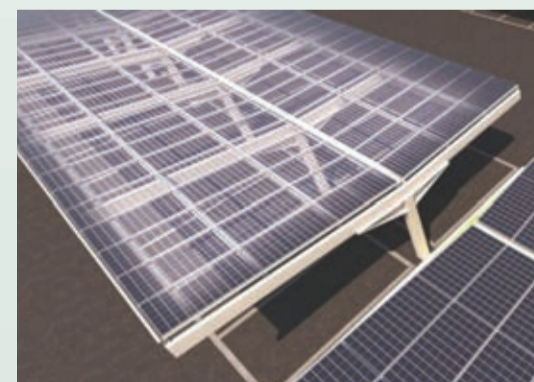
Nel 2020 Bisol Group ha registrato un incremento del 20% delle vendite di moduli fotovoltaici, stabilendo così un'altra annata record. Il 95% dei moduli prodotti sono stati venduti fuori dai confini sloveni. Bisol ha inoltre annunciato importanti investimenti per l'anno in corso.

Per quanto riguarda la produzione, l'azienda intende crescere di almeno il 25% quest'anno. E così, dopo l'ultimo upgrade del mese di febbraio, la capacità

produttiva è salita a 700 MW annui (erano 150 MW nel 2016). Inoltre, entro il 2023 Bisol Group intende raggiungere una capacità produttiva di 1 GW annui. Proprio per questo ha deciso di dedicare circa 2 milioni di euro ogni anno agli investimenti nelle linee di produzione. Negli ultimi due mesi, in particolare, l'azienda ha modernizzato più della metà delle linee per la realizzazione di moduli con celle half cut e wafer M6.

RCM: "PER IL 2021 GIÀ 7 MILIONI DI COMMESSE NEL FOTOVOLTAICO CON TRACKER E PENSILINE"

L'azienda piemontese RCM Italia, specializzata in inseguitori solari, pensiline e strutture per impianti fotovoltaici a terra, ha reso noto di aver acquisito commesse per circa 7 milioni di euro relative a interventi legati all'energia solare. «Dopo un 2020 molto complicato per le vicende legate alla pandemia, con conseguente calo di ordini e fatturato, a partire dal quarto trimestre del 2020 e sino alla fine di marzo si è verificato un vero boom di richieste» spiega il Ceo di RCM Italia, Alessandro Alladio. Ad oggi infatti il gruppo RCM (RCM Srl e Dronero Carpenterie Srl) ha acquisito commesse per oltre 14 milioni di euro, di cui il 50% circa sono legate alla realizzazione di strutture ed impianti nel settore fotovoltaico. Un grande successo stanno avendo le pensiline fotovoltaiche per parcheggi dove RCM propone due soluzioni: una classica e una con struttura realizzata con sistema di raccolta acqua senza necessità di sotto copertura. Sono inoltre state acquisite alcune importanti commesse per impianti a terra sia a struttura fissa sia con i tracker Sunracker. «A inizio 2020 avevamo dichiarato l'obiettivo di raggiungere 20 milioni di fatturato entro il 2023» spiega Alessandro Alladio. «Durante lo scorso anno, questo obiettivo si stava trasformando in un miraggio. Ora invece, se il trend attuale dovesse continuare così, si potrebbe realizzare o perlomeno avvicinare già nel 2021».



CLIENTI IN TUTELA, NEL SECONDO TRIMESTRE 2021 IN RIALZO LE BOLLETTE DI LUCE (+3,8%) E GAS (+3,9%)

NEL DETTAGLIO DELLE SINGOLE COMPONENTI, PER L'ENERGIA ELETTRICA E IL GAS L'AUMENTO È LEGATO PRINCIPALMENTE AL RIALZO DELLA VOCE MATERIA PRIMA

Continua il trend di crescita delle quotazioni delle materie prime che, per il secondo trimestre del 2021, porta a un incremento delle bollette dell'energia per la famiglia in tutela del 3,8% per l'elettricità e del 3,9% per il gas. La famiglia tipo, ricordiamo, ha consumi medi di energia elettrica di 2.700 kWh all'anno e una potenza impegnata di 3 kW, mentre per il gas i consumi sono di 1.400 metri cubi annui. In termini di impatto sul consumatore, per l'elettricità la spesa per la famiglia tipo nell'anno scorrevole (compreso tra il 1° luglio 2020 e il 30 giugno 2021) sarà di circa 517 euro, con una variazione del -0,7% rispetto ai 12 mesi equivalenti dell'anno precedente, corrispondente a un risparmio di circa 4 euro su base annua.

Nello stesso periodo, le bollette della famiglia tipo per la bolletta gas sarà di circa 966 euro, con una variazione del -5,2% rispetto ai 12 mesi equivalenti dell'anno precedente, corrispondente ad un risparmio di circa 52 euro su base annua.

Nel dettaglio delle singole componenti in bolletta, per l'energia elettrica e il gas l'aumento è legato principalmente al rialzo della componente materia prima. «L'aumento è guidato dal forte apprezzamento delle materie prime influenzato anche dalle attese per una prossima ripresa economica, sulla quale i mercati stanno scommettendo, ora che i piani vaccinali rendono più concreta l'uscita dalla pandemia», spiega Stefano Besseghini, presidente di Arera. «Supportare le imprese in questi mesi è quindi una scelta prioritaria, dal forte valore sociale anche per le famiglie, per questo l'Autorità ha dato immediata esecuzione anche al provvedimento del Decreto Sostegni e rinviato il previsto aumento degli oneri generali di sistema, grazie alla residua flessibilità offerta dalle disponibilità finanziarie dei conti gestiti dalla Csea».



SUN BALLAST: PRODUZIONE A +13,5% NEI PRIMI TRE MESI DELL'ANNO



Nei primi tre mesi del 2021 Sun Ballast ha aumentato la produzione di sistemi di montaggio del 13,5%. L'azienda, che negli ultimi mesi ha registrato un forte aumento della domanda di componenti per il fissaggio dei moduli fotovoltaici, ha infatti deciso di ampliare la capacità produttiva per rispondere alle richieste dei suoi clienti.

«Il nostro compito è migliorare tutte le aree in cui operiamo senza essere contaminati da agenti estranei», spiega Maurizio Iannuzzi, direttore esecutivo di Sun Ballast. «Ogni membro del team ha obiettivi condivisi che misuriamo settimanalmente e si deve basare su quelli nello svolgere le sue attività».

In un ambiente dove si tende ad appiattire il valore dei servizi offerti dai fornitori dandoli per scontati, la capacità di far fronte alle richieste del mercato del fotovoltaico in maniera tempestiva rappresenta ancora un plus.

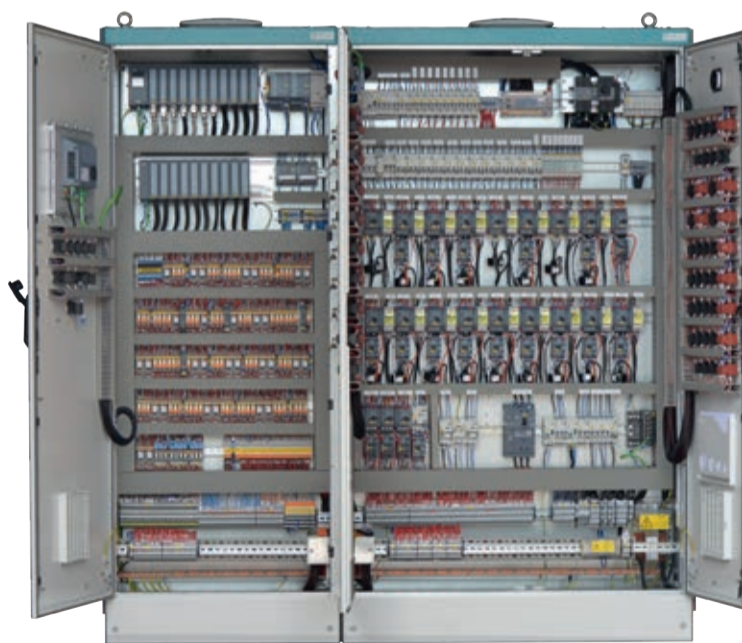
I clienti cercano competenza, professionalità ma anche velocità di esecuzione nel momento in cui la commessa ha avuto il via libera. Di conseguenza avere capacità produttiva e rendere il prodotto disponibile nel momento in cui viene richiesto, fa la differenza».

In merito alla disponibilità di prodotto, Giuseppe Di Tella, responsabile produzione di Sun Ballast, ha aggiunto: «Nonostante gli inviti a tornare quando il prodotto tornerà disponibile, nove volte su dieci il cliente è perso. Il prodotto deve essere pronto quando il cliente lo richiede, per questo produciamo migliaia di zavorre ogni settimana, non solo per far fronte alle richieste ma per avere uno stock di magazzino sempre a disposizione».



QUADRI ELETTRICI per impianti fotovoltaici e impianti di qualsiasi tipologia

Secsun è il tuo partner ideale



Cosa ti offriamo?

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

Recupera lo SCHEMA ELETTRICO

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



In cosa consiste?

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

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

Non credi sia fantastico?

www.secsun.it - info@secsun.it

080 967 58 15



JINKOSOLAR PRESENTA I MODULI FV TIGER PRO DA 415 WP

Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar, presenta i nuovi moduli fotovoltaici Tiger Pro. I pannelli raggiungono una potenza di 415 Wp e un'efficienza di conversione del 21,4%, grazie anche all'utilizzo della tecnologia monocristallina Perc P Type e alle celle half cut multi bus bar. L'azienda ha lavorato in particolare modo sull'ottimizzazione di peso e dimensioni, per semplificare le installazioni su tetto. I moduli Tiger Pro sono infatti lunghi circa 1,7 metri e larghi poco più di metro: in questo modo, ogni singolo pannello può essere spostato e installato da un solo installatore. Il nuovo modulo è stato sviluppato per impianti fotovoltaici di taglia residenziale, commerciale e industriale, che secondo quanto riportato da JinkoSolar, "nel 2021 potrebbero superare i 50 GW di nuovo installato nel mondo".

JinkoSolar, infine, offre una garanzia di prodotto di 15 anni e una garanzia lineare di 25 anni.

SPAZIO
INTERATTIVO

Guarda
il video

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per
guardare la videonotizia
"JinkoSolar presenta i
moduli FV Tiger Pro
da 415 Wp" su YouTube



Metti alla prova il tuo modulo

con i test di corrosione
in nebbia salina in accordo
alla nuova edizione
dello standard IEC 61701

Scopri di più

www.kiwa.it



FUTURASUN ESTENDE LA GARANZIA DEL PANNELLO SOLARE ZEBRA A 25 ANNI

FuturaSun ha aggiunto 10 anni alla garanzia di prodotto del modulo back contact Zebra portandola a 25 anni. Per tutto questo arco di tempo, l'azienda risponderà a qualsiasi difetto originario del prodotto o che si manifesterà successivamente. Merito di una garanzia tanto estesa, che contribuisce a definire i piani di ritorno degli investimenti, è la tecnologia utilizzata dal modulo e sviluppata in Europa dall'istituto ISC Konstanz. Grazie alla tecnologia back contact, infatti, la cella Zebra non ha contatti frontali o ribbon che facciano ombra.

L'efficienza del modulo supera inoltre il 21%. Il basso coefficiente termico di -0,3% per grado centigrado regala al modulo un ulteriore 3% di potenza nelle reali condizioni operative medie, mentre la performance a basso irraggiamento fa sì che l'inverter si accenda prima al mattino e si spenga più tardi la sera. Anche la garanzia di rendimento dei moduli offerta da FuturaSun è di 25 anni: il decadimento massimo è dello 0,4% all'anno e al 25° anno di vita il pannello rende ancora l'89% perché Zebra non ha problemi di degradazione né LID (Light Induced Degradation) né LeTID (Light and elevated Temperature Induced Degradation).



SENEC PREMIA SOLARPLAY COME "INSTALLATORE DEL MESE"



Ad aprile Senec ha premiato Solarplay come "installatore del mese" in particolare per le nuove installazioni di impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo nell'ambito del Superbonus. Il premio si inserisce nell'iniziativa Senec.Prime, nata con l'obiettivo di gratificare i partner che si distinguono non solo per il volume di acquisti, ma soprattutto per il livello di collaborazione raggiunto, e per meriti o progetti

particolari. Tra questi, Senec mette in evidenza l'attestazione rilasciata a Solarplay dall'ente DNV GL, che ha condotto un audit sui processi aziendali e sui materiali impiegati dall'azienda nelle pratiche Superbonus. «La nostra partnership con Solarplay è attiva da qualche anno ormai», spiega Vito Zongoli, managing director di Senec Italia, «Il premio Senec.Prime è nato proprio per valorizzare gli aspetti di cooperazione e fiducia nella relazione con i nostri clienti. L'iniziativa, avviata a ottobre 2020, ha già visto il riconoscimento di sei installatori, che sono stati premiati con diversi materiali utili per la propria promozione locale».



GOODWE PRESENTA LA SERIE DI INVERTER HT CON POTENZE DA 100 A 136 KW



GoodWe presenta la nuova gamma di inverter di stringa Serie HT, disponibili in quattro potenze nominali (100 kW, 110 kW, 120 kW e 136 kW) con ingresso DC a 1.100 V. Tutti i modelli sono certificati CEI-016 e CEI 0-21.

L'inverter HT è compatibile con i moduli bifacciali. Dispone di 10 o 12 Mppt ed è interoperabile con i sistemi di inseguimento. La serie HT offre un'efficienza di conversione del 99%. Inoltre, può aiutare a massimizzare la generazione dell'intero sistema fotovoltaico con la sua capacità di avvio a bassa tensione e piena potenza in ambiente difficili anche ad elevate temperature ambientali (50°C).

La serie HT presenta un sistema di monitoraggio a livello di stringa e SPD integrati su lato AC e DC, con impatto positivo sui costi totali del sistema. La funzione Anti-PID integrata elimina la necessità di utilizzare un sistema esterno, risparmiando sui costi aggiuntivi. Inoltre offre un design senza fusibili e senza LCD con condensatori Full Film la cui durata è di quattro volte più lunga rispetto ai normali condensatori elettrolitici in alluminio anche in ambienti con temperature superiori a 70°C. La serie HT ha poi un grado di protezione IP66 per migliorare le prestazioni dell'inverter mantenendole protette da infiltrazioni di polvere e getti d'acqua ad alta pressione.

Oltre a funzionalità come la compatibilità con cavi in alluminio che consentono di ridurre i costi di installazione, le opzioni di monitoraggio versatili e complete della serie HT di GoodWe aiutano gli operatori a garantire bassi costi di manutenzione.

CONVERT A VALMONT COMPANY ENTRA IN ELETTRICITÀ FUTURA

Convert A Valmont Company, specializzata nella produzione e fornitura di inseguitori mono-assiali per impianti fotovoltaici, fa il suo ingresso nell'associazione Elettricità Futura con l'obiettivo di dare il proprio contributo soprattutto sul fronte del fotovoltaico in contesti agricoli.

«La decisione di unirci a Elettricità Futura nasce dall'esigenza di unire le forze e raccogliere la sfida della transizione energetica», afferma Matteo Demofonti, direttore commerciale di Convert A Valmont Company. «Quello delle fonti rinnovabili nei contesti agricoli, ad esempio, è un tema che ci sta profondamente a cuore e ci auguriamo di poter dare un contributo attraverso l'esperienza maturata in questi anni. La nostra proposta è in grado di preservare l'utilizzo del suolo agricolo, mantenendo inalterata la capacità installata per ettaro di fotovoltaico».

BLUE ELEPHANT ENERGY E GREEN FUTURE INSIEME PER LA COSTRUZIONE DI SEI IMPIANTI FV DA 119 MWP IN ITALIA

Blue Elephant Energy (BEE), operatore indipendente belga attivo nei mercati fotovoltaico ed eolico, ha stretto un accordo con Green Future, società siciliana di progettazione e sviluppo di installazioni solari, per la realizzazione in Sicilia di sei impianti fotovoltaici da 119 MWP totali. Le centrali saranno operative entro la fine del 2022. «Siamo felici di espanderci in Italia con questo progetto», ha spiegato Tim Kallas, chief investment officer di Blue Elephant Energy. «Grazie a costi di sviluppo competitivi, a un mercato PPA attraente e a costi dell'energia interessanti, saremo in grado di estendere il nostro portafolio a condizioni ottimali. Allo stesso tempo, questi progetti ci consentiranno di contribuire a una produzione energetica più sostenibile».



Soluzioni per la gestione efficiente dell'energia

CHINT

CHINT GLOBAL



PROVA LA POTENZA DI REC ALPHA α



Vincente tecnologia
ad eterogiunzione

Brand europeo

Garanzia premium

(92% di potenza al 25° anno)



VALIDO PER

recgroup.com/alpha



RIELLO SOLARTECH PRESENTA I NUOVI INVERTER IBRIDI PER ACCUMULO

Riello Solartech presenta per il mercato italiano i nuovi inverter ibridi RS Hybrid per lo storage in ambito residenziale. Il sistema abbina gli inverter ibridi da 3 e 6 kW a batterie al litio ferro fosfato da 4,8 kWh.

Con una scalabilità fino a sei moduli batteria in configurazione parallela, RS Hybrid può garantire una capacità di stoccaggio fino a 30 kWh e può funzionare anche da backup dedicando una linea preferenziale ai carichi in caso di mancanza di rete.

Dal design accattivante in metallo nero e profilo centrale lucido a specchio con led di stato, il sistema è inoltre dotato di quattro pulsanti touch e display multifunzione.



SR INVESTIMENTI ADOTTA IL SISTEMA DI ISPEZIONE DI IMPIANTI SOLARI CON AEREO IDEATO DA WESII

La società SR investimenti, attiva nel panorama italiano del fotovoltaico, ha adottato la nuova soluzione di ispezione di parchi solari tramite aeroplano ideata da Wesii, startup che sfrutta intelligenza artificiale e droni per monitorare e gestire installazioni fotovoltaiche. SR investimenti utilizzerà questa soluzione per monitorare il proprio portfolio e per controllare gli impianti che costruirà in market parity. SR Investimenti si avvale già della piattaforma Wesii,



dove sono disponibili i risultati delle termografie e delle analisi permettendo un'analisi temporale, ma anche la condivisione di informazioni utili alla gestione dell'impianto. In aggiunta, la app consente di gestire ticket ed aggiornare, direttamente con il telefono, le schede di ogni pannello. Il nuovo metodo proposto da Wesii permette di raccogliere dati di alta qualità più velocemente, a costi inferiori e con una sensibilità radiometrica migliore rispetto al drone. "Si tratta del primo sistema europeo di questo tipo. Wesii è una delle due sole aziende al

mondo in grado di eseguire questo tipo di ispezione", si legge in una nota dell'azienda. Le ispezioni, realizzate a cadenza semestrale, avvengono attraverso aerei dotati di fotocamere e termocamere ad altissima sensibilità. L'utilizzo di aerei consente di sorvolare in un solo giorno superfici estese arrivando a coprire fino a 2000 ettari (300 MW), senza compromettere la qualità dei rilievi. Inoltre il proprietario degli impianti deve fornire solamente le coordinate di riferimento, non sono quindi richiesti documenti e permessi per volare.

LA NORVEGEESE OTOVO PUNTA AL MERCATO FV ITALIANO CON PIATTAFORMA DIGITALE E NETWORK DI INSTALLATORI

La società norvegese Otovo, che si occupa di installazione di impianti fotovoltaici, ha dichiarato di voler puntare sul mercato italiano con l'obiettivo di raggiungere una quota di mercato del 10% nel prossimo triennio e un fatturato di 100 milioni di euro.

«Otovo propone un modello di business dirompente per il settore fotovoltaico» spiega Fabio Stefanini, general manager di Otovo Italia. «Offre infatti un marketplace digitale che permette d'individuare il miglior rapporto qualità prezzo nell'installazione di pannelli solari residenziali. L'Italia e, in particolare, la Lombardia, rappresenta un mercato ad alto potenziale: siamo quindi fiduciosi di conquistare un ruolo primario».

La proposta di Otovo utilizza una piattaforma digitale che permette di acquistare i pannelli solari in modo semplice: "In due minuti" si legge su una nota dell'azienda "è possibile prenotare i pannelli solari per la propria abitazione e trovare l'installatore per effettuare i lavori, al miglior prezzo sul mercato. Basta inserire il proprio indirizzo di casa sul sito www.otovo.it, fornendo semplici indicazioni come numero di piani dell'edificio, inclinazione del tetto e tipologia di rivestimento. Una volta fatta quest'operazione, si ottiene una prima valutazione di prezzo e si può procedere con la richiesta di un preventivo personalizzato. Otovo provvede a prepararlo e a consegnarlo in 24 ore".

L'azienda intende anche sviluppare un network di installatori partner su tutto il territorio italiano a cui offrire condizioni di fornitura privilegiate. Un'altra particolarità del modello di business di Otovo è la possibilità per il cliente di scegliere l'acquisto dei pannelli solari oppure l'affitto. Quest'ultima formula sarà resa disponibile in Italia nel corso del 2021.





ROMA E LOMBARDIA SONO LEADER NEL SOLARE ITALIANO SECONDO IL "BAROMETRO DEL FOTOVOLTAICO"

Elmec Solar, azienda del gruppo Elmec che si occupa di installare e mantenere installazioni solari residenziali e industriali, ha pubblicato il Barometro del fotovoltaico in Italia che comprende una classifica delle regioni e delle province con più installazioni. Secondo la rielaborazione di Elmec Solar dei dati pubblicati da Italia Solare, sono oltre 927mila gli impianti fotovoltaici installati in Italia fino al 2020. Lombardia, Veneto, Emilia-Romagna, Piemonte e Lazio rappresentano le cinque regioni con il più alto numero di installazioni, rispettivamente con 145.424, 133.611, 97.519, 64.983 e 62.699 impianti.

Le prime 10 posizioni della classifica delle città più solari d'Italia sono occupate da: Roma (37.336 impianti); Brescia (30.214); Treviso (30.132); Padova (27.736); Vicenza (24.545); Torino (23.679); Bergamo (21.074); Verona (21.039); Milano (20.182); Venezia (20.161).

«La creazione del Barometro del fotovoltaico è un modo per accendere i riflettori su uno dei principali sistemi di produzione di energia pulita e rinnovabile che contribuirà al raggiungimento degli obiettivi fissati dai piani del Green Deal e dal Next Generation EU, tra cui ridurre le emissioni del 55% entro il 2030», commenta Alessandro Villa, amministratore delegato di Elmec Solar.

«Come si osserva dalla classifica, alcune regioni sono ancora all'inizio del processo di implementazione del sistema fotovoltaico che, mi preme sottolineare, non va visto come un semplice impianto, ma come una tecnologia che si integra all'interno di un edificio e si abbina con altre tecnologie come i sistemi di storage, la mobilità elettrica e colonnine di ricarica».



ENGIE: IN SICILIA DUE MEGA IMPIANTI AGROVOLTAICI IN PPA PER AMAZON



Engie realizzerà due impianti agrovoltaici per un totale di 104 MWp in Sicilia. I lavori saranno conclusi entro aprile 2022. L'energia prodotta dai due impianti, in regime di Corporate PPA, sarà utilizzata da Amazon per le sue sedi in Italia.

Più nel dettaglio, l'energia prodotta verrà destinata per l'80% ad Amazon, mentre il restante 20% verrà immesso in rete. Le centrali sorgeranno nei territori dei comuni di Mazara del Vallo e Paternò, rispettivamente in provincia di Trapani e Catania, e saranno realizzati con moduli bifacciali ad alta potenza Longi Solar installati su inseguitori mono assiali.

Attualmente Engie detiene un portafoglio di 23 impianti da fonti rinnovabili pari a 500 MW, dislocati in Sicilia, Molise, Umbria, Lombardia, Basilicata, Puglia, Calabria e Campania. Il gruppo punta a raggiungere 1,2 GW entro il 2025. Nel solo 2020, Engie ha registrato una forte accelerazione nel comparto delle rinnovabili, triplicando la capacità installata grazie anche ad alcune acquisizioni: l'azienda ha infatti aggiunto, ai 165 MW di impianti in produzione, ulteriori 150 MW di parchi eolici operativi in Italia. Attualmente sta lavorando alla realizzazione di 170 MW tra progetti eolici e fotovoltaici, di cui 142 MW in Sicilia (compresi i due parchi agrovoltaici).

Oltre agli investimenti nelle rinnovabili, a fine 2020 Engie ha partecipato alla gara "Fast Reserve" indetta da Terna, posizionandosi come primo operatore per il centro sud e secondo a livello nazionale in termini di MW. Il gruppo realizzerà così impianti di storage composti da batterie ad alto contenuto tecnologico per un totale di 42 MW.

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





Da tua energia indipendente!

Energy Storage Systems



Subito disponibili!

www.hqsol.it

info@hqsol.it

+39 0187 14 74 831

HQSOL srl
Piazza Kennedy 59
19124 - La Spezia
Italy



#NEWS

SOLARE B2B - MAGGIO 2021

COMAL: FIRMATA COMMESSA DA 7,6 MILIONI PER IMPIANTO FV DA 60 MWP IN SICILIA

La società laziale Comal, specializzata nella realizzazione di impianti fotovoltaici di grande potenza con formula EPC-M e O&M, ha sottoscritto un nuovo contratto per la realizzazione di un impianto fotovoltaico da più di 60 MWp, da realizzare in Sicilia, a Mazara del Vallo, nei prossimi otto mesi.

Il valore della commessa è di 7,6 milioni di euro e l'entrata in esercizio dell'impianto, realizzato per un'utility francese, è prevista per i primi mesi del 2022.

«Questa ulteriore acquisizione consolida la posizione di Comal confermandolo leader di mercato in Italia nella realizzazione di grandi impianti fotovoltaici utility scale», ha commentato Alfredo Balletti, amministratore delegato di Comal. «Con questa operazione, che segue quella comunicata lo scorso marzo relativa alla realizzazione di un impianto fotovoltaico in provincia di Enna per un valore della commessa di oltre 21 milioni di euro e una capacità installata di oltre 40 MWp, si rafforza inoltre la nostra presenza in Sicilia».

Infine, Comal ha chiuso l'esercizio 2020 con un fatturato di 31 milioni di euro, in crescita del 7,2% rispetto ai 28,9 milioni registrati nel 2019. I ricavi, in caso del 7,6% per effetto dell'acquisizione di nuove commesse dalle utility, sono per il 98% realizzati in Italia. Per il 94% sono imputabili al settore fotovoltaico.



ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2021

AZIENDA	CONTENUTI
SMA	"La gestione intelligente degli impianti FV con le app SMA e SMA EV-Charger"
Italia Solare	DM FER1: Analisi di business case e Question Time con GSE
Coenergia e Sungrow	Serie CX: punti di forza e soluzioni per revamping
Baywa r.e. Solar Systems	"Soluzioni integrate per il Superbonus: SMA e LG Solar Solution"
Mennekes e LG	"Il fotovoltaico incontra l'e-mobility"
Senec	Senec.Tech
SMA	Utility: Impianti Fotovoltaici e Storage Large Scale
Mennekes	eMobility Start
Suncity e A2A Energia	Digital Efficiency Tour 2021
Baywa r.e. Solar Systems	"Soluzioni integrate per il Superbonus: ZCS"
Italia Solare	smart conference "Revamping & manutenzione impianti FV"
Tecno-Lario	LG e SolarEdge: le soluzioni più efficienti per gli impianti commerciali
Baywa r.e. Solar Systems	"Soluzioni integrate per il Superbonus: speciale mobilità elettrica"
Italia Solare	Idrogeno e rinnovabili
Baywa r.e. Solar Systems	"Soluzioni integrate per il Superbonus: Huawei"
Suncity e A2A Energia	Digital Efficiency Tour 2021
Italia Solare	smart conference "Autorizzazioni"
Suncity e A2A Energia	Digital Efficiency Tour 2021
Suncity e A2A Energia	Digital Efficiency Tour 2021



ALLACCIATO A CREMONA UN IMPIANTO SOLARE DA 1 MWP SUL TETTO DI UNA MULTINAZIONALE BELGA

Nel mese di aprile è entrato in funzione a Cremona un impianto da 1 MWp sui tetti della sede italiana di Katoen Natie, multinazionale belga specializzata in soluzioni di logistica e ingegneria. Per l'impianto sono stati installati 2.914 pannelli JA Solar da 345 W, allacciati a otto inverter SMA Sunny Tripower Core2, gli ultimi nati in casa SMA. L'impianto, che copre una superficie di 5mila metri quadrati, consente a Katoen Natie di coprire la maggior parte del fabbisogno energetico richiesto dai sette sistemi di trasporto pneumatico dei polimeri verso i silos, dai processi di lavorazione per il confezionamento dei prodotti sfusi e dalle esigenze dei magazzini e degli uffici - inclusi raffreddamento e rinfrescamento - risparmiando 150mila euro annui in bolletta. L'installazione è inoltre monitorata costantemente dal sistema Sma Sunny Portal. Pietro Ghidoni, amministratore di Eco Casa, società che ha curato l'installazione di Cremona, ha commentato: «L'impianto realizzato per Katoen Natie è tra i primissimi ad avere il nuovo SMA Sunny Tripower Core2, ottimale per questa realizzazione in termini di taglia dell'impianto, di efficienza garantita e di contenimento dei costi. Siamo riusciti a consegnare l'impianto con un anticipo di ben 43 giorni rispetto a quanto pattuito, con conseguente notevole guadagno per il cliente».



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



DATA

LUOGO

06/05/21	online
07/05/21	online
11/05/21	online
13/05/21	online
14/05/21	online
17/05/21	online
18/05/21	online
18/05/21	online
26/05/21	online
27/05/21	online
28/05/21	online
31/03/21	online
10/06/21	online
11/06/21	online
24/06/21	online
24/06/21	online
02/07/21	online
07/10/21	online
10/11/21	online

SOLUZIONI SOLARI RESIDENZIALI SAJ

per la gestione intelligente dell'energia



Grazie alla consolidata esperienza nello sviluppo e produzione di soluzioni per il settore fotovoltaico residenziale, SAJ propone prodotti premium concepiti per le specifiche esigenze del cliente: Inverter fotovoltaico R5, inverter ibrido H1, sistema di accumulo in retrofit AS e batteria B1.

Gli inverter della nuova serie R5 rappresentano la miglior soluzione per gli impianti fotovoltaici residenziali con immissione in rete e monitoraggio dei carichi 24 ore su 24 per l'ottimizzazione del proprio autoconsumo.

Le serie H1, AS1 e B1 offrono soluzioni con accumulo in batteria per massimizzare l'indipendenza energetica e garantire il backup energetico con un sistema UPS in caso di interruzione di della fornitura di rete. Con le soluzioni di accumulo SAJ, gli utenti finali avranno maggiore flessibilità nella gestione intelligente dell'energia.

SAJ Electric Europe BV - Ufficio Italiano

www.saj-electric.com italy@saj-electric.com [strada del rospatoio, 53016 Murlo, Siena](https://www.google.com/maps/place/strada+del+rospatoio,+53016+Murlo,+Siena)



PIETRO ANTONIO MAGGI,
CEO DI CONTACT ITALIA

CONTINUA IL PROCESSO DI RINNOVAMENTO DI CONTACT ITALIA, CON UNA GAMMA RIVISITATA, NUOVE FIGURE PROFESSIONALI E LINEE DI PRODUZIONE ANCORA PIÙ INNOVATIVE. L'OBIETTIVO? «CONFERMARE LA NOSTRA LEADERSHIP DI MERCATO E PERSEGUIRE DUE FINALITÀ BEN PRECISE: MASSIMA QUALITÀ DELL'OFFERTA E SUPPORTO AGLI INSTALLATORI», DICHIARA IL NUOVO CEO DELL'AZIENDA, PIETRO ANTONIO MAGGI

DI MICHELE LOPRIORE



RIORGANIZZATI NEL SEGNO DELLA CONTINUITÀ

C' è aria di rinnovamento in Contact Italia. L'azienda di Altamura, in provincia di Bari, è attiva dal 1996 nella produzione di materiale elettrico e dal 2007 vanta una divisione dedicata esclusivamente alla realizzazione di sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici.

Oggi Contact Italia prosegue un percorso avviato negli anni più delicati del fotovoltaico italiano e che finalmente porta con sé importanti novità: l'ampliamento delle linee di produzione e del magazzino, l'inserimento di nuove figure professionali e la rivisitazione della gamma di prodotti in ottica più user oriented. Sono questi i pilastri sui quali l'azienda sta facendo leva per effettuare un cambio di marcia e diventare una certezza nel comparto dei sistemi di montaggio.

«L'ingresso di nuove figure professionali porta sempre alla proposta di idee innovative in grado di migliorare i prodotti e i processi di installazione: noi

«Lavoriamo esclusivamente alluminio e acciaio inox e sottoponiamo i nostri sistemi a importanti stress-test che ne certificano la resistenza ai carichi, agli agenti atmosferici e ne garantiscono la durata nel tempo. Tra questi figurano quelli nella galleria del vento»

La scheda

Ragione sociale: Contact Italia srl
Indirizzo sede: S.P. 157 c.s. 1456
 Grotta Formica - Altamura (BA)
Telefono: +39 080.3141265
Sito web: <https://www.contactitalia.it/>
Vendite 2020: 60 MW
Previsioni vendite 2021: 130 MW (+120%)
Capacità produttiva 2021: 200 MW annui
Distributori partner: più di 30 in tutta Italia

abbiamo deciso di scommettere su queste idee, integrandole nella nostra strategia e nei nostri obiettivi», spiega Pietro Antonio Maggi, il nuovo Ceo della divisione Fotovoltaica di Contact Italia, a cui il papà, Francesco Maggi, ha passato il testimone pochi mesi fa.

«Vediamo il 2021 come un anno di svolte positive per il settore. Il fotovoltaico ha vissuto una fase di forte rallentamento nel post Conto Energia. E proprio in quegli anni l'azienda ha colto l'occasione per rivedere la strategia e definire ciò che avrebbe voluto rappresentare per il mercato negli anni successivi. Ecco, gli anni successivi sono oggi, è arrivato il tempo di cambiare pelle e capitalizzare tutti gli sforzi e gli investimenti dell'ultimo decennio».

Avete assunto nuove figure e ampliato la capacità produttiva dei sistemi di montaggio. Qual è l'obiettivo?

«Abbiamo inserito nuove figure nell'ufficio tecnico e commerciale e ampliato l'ufficio di project engineering, creando micro team in grado di lavorare in modo snello su ogni progetto, garantendo una risposta ancor più tempestiva a partner e clienti.

L'obiettivo è quello di sfruttare l'esperienza e il know-how aggiuntivi per studiare prodotti e soluzioni ancora più performanti, e offrire al tempo stesso un supporto davvero tangibile ai nostri installatori».

Come si struttura la vostra offerta di prodotto?

«La nostra gamma di prodotti è composta da oltre 200 referenze ed è suddivisa in sistemi di montaggio per tetti piani e tetti a falda con coppi, tegole o lamiera grecata; abbiamo inoltre sistemi di supporto per impianti integrati, facciate verticali, pensiline fotovoltaiche e coperture industriali su progetto. Qualunque sia l'esigenza, un ufficio tecnico interno segue il cliente dallo studio di fattibilità, passando per la progettazione, fino alla realizzazione della soluzione di montaggio».

Quali sono le novità di prodotto per il 2021?

«Abbiamo due novità per l'anno in corso. La prima è un sistema di montaggio su zavorra per l'installazione di impianti fotovoltaici su tetti piani. La zavorra è realizzata in cemento con una miscela di nostra formulazione che la rende impermeabile e 100% ri-

ciclabile; in più, il prodotto è stato pensato per facilitare l'installazione sotto il profilo dello sforzo fisico e dei tempi di montaggio.

La seconda novità è un sistema di montaggio per cupolini industriali con orientamento est ovest studiati appositamente per evitare la foratura di tetti e coperture industriali.

Quali sono i plus della vostra offerta?

«I plus della nostra offerta si basano principalmente su tre fattori: elevata qualità delle materie prime, certificazioni di prodotto e supporto al cliente.

Come prima cosa, garantiamo la qualità adoperando esclusivamente alluminio e acciaio inox. In secondo luogo, i nostri sistemi sono sottoposti a importanti stress-test che ne certificano la resistenza ai carichi, agli agenti atmosferici e ne garantiscono la durata nel tempo. Tra questi figurano test effettuati nella galleria del vento.

In ultimo, l'ufficio tecnico interno rappresenta uno dei più grandi punti di forza in quanto garantisce un supporto umano e risolutivo alle richieste che pervengono dal mercato.

È fondamentale sostenere questi plus perché per un'azienda come la nostra la responsabilità nei confronti del mercato è altissima.

Ci spieghi...

«In quanto azienda storica e patrimonializzata, siamo chiamati a dare al mercato garanzie che risiedono non soltanto nelle numerose certificazioni di cui dotiamo i prodotti, ma anche e soprattutto nel nostro dovere morale di dare continuità all'eccellenza dimostrata negli anni fino ad oggi.

Garantiamo sistemi veloci e semplici da installare, dalla qualità certificata. Abbiamo ridisegnato la geometria delle nostre soluzioni per agevolare il trasporto, la posa e l'aggancio dei supporti sui tetti. E qualora tutto questo non dovesse bastare, l'ufficio tecnico è sempre pronto a dare supporto alle necessità espresse dai clienti.

E per quanto riguarda le novità nel campo dei servizi?

«A breve sarà disponibile un nuovo configuratore online che semplificherà ancora di più le fasi di dimensionamento, progettazione e installazione dei sistemi di montaggio. Il configuratore darà anche informazioni sui prodotti consigliati per ogni tipologia di installazione, grazie alla possibilità di sfogliare cataloghi e schede tecniche e di avere tutte le indicazioni su componenti, dimensioni, peso, posa e installazione».

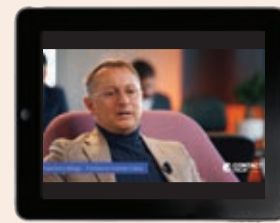
Quali sono, invece, gli investimenti sostenuti nell'ampliamento delle linee produttive?

«L'azienda ha sostenuto importanti investimenti per rinnovare i macchinari e portare le linee produttive a elevati livelli di automazione nei comparti produzione, logistica e magazzino. L'obiettivo è quello di migliorare sempre più i prodotti e i processi, accelerando i tempi di produzione ed evasione degli ordini.

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

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



«Abbiamo raddoppiato la capacità produttiva, portandola a 200 MW. Già nei primi tre mesi dell'anno abbiamo registrato un incremento delle vendite pari al 107%»

A tutto questo si aggiunge un nuovo laboratorio di test che ci consentirà di lavorare d'anticipo e accorciare i tempi di prototipazione e certificazione.»

Qual è la capacità produttiva annua di Contact Italia?

«Fino all'anno scorso la nostra capacità produttiva era di circa 100 MW di sistemi di montaggio».

E con l'ampliamento delle linee?

«Abbiamo raddoppiato la capacità produttiva, portandola a 200 MW. Già nei primi tre mesi dell'anno abbiamo registrato un incremento delle vendite pari al 107%, dunque in linea con le nostre previsioni».

Tornando al personale, quanti dipendenti sono presenti nel vostro team?

«Oggi l'ufficio tecnico è composto da sei tecnici tra ingegneri e strutturisti, mentre cinque collaboratori sono impiegati nell'ufficio commerciale diretto da Giuseppe Continisio e Nicola Tubito. Contiamo inoltre un ingegnere gestionale, un impiegato nell'ufficio logistico, un responsabile dell'ufficio acquisti oltre ad un team dedicato al marketing. A questi si aggiungono i collaboratori in produzione».

Quali sono i segmenti di mercato su cui vi concentrate di più?

«Il 50% delle nostre vendite è destinato al segmento residenziale, mentre il restante 50% risponde alla richiesta di sistemi di montaggio per impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale. Ma ci stiamo anche specializzando su alcune nicchie di mercato».

Ad esempio?

«Proprio in ambito residenziale, il Superbonus ha dato una nuova spinta a quelli che noi definiamo "impianti fotovoltaici particolari": basti pensare, ad esempio, alle pensiline fotovoltaiche con sistema di ricarica per i veicoli elettrici, oppure alle installazioni su facciata o agli impianti totalmente integrati. Per queste tipologie di installazioni abbiamo studiato sistemi di montaggio customizzati. In questo modo riusciamo a rispondere a tutte le esigenze di installazione».

Lavorate anche per il retrofit?

«Dal 2017 abbiamo realizzato numerosi interventi di revamping sui sistemi di montaggio esistenti. Dieci anni fa venivano installati soprattutto sistemi di montaggio in ferro, un materiale molto più vulnerabile all'usura del tempo. E infatti ci siamo trovati di fronte a tantissime installazioni con sistemi di supporto ormai obsoleti, che mettevano a rischio la stabilità e la sicurezza degli impianti fotovoltaici. Abbiamo quindi avviato iniziative di revamping puntando soprattutto sui nostri materiali di punta: alluminio e acciaio inox, che garantiscono maggior durabilità e affidabilità».

Come siete strutturati da un punto di vista commerciale?

«Lavoriamo con il canale della distribuzione e con le agenzie esclusive sul territorio. Ad oggi lavoriamo con più di 30 distributori di materiale elettrico e specialisti in tutta Italia. Questo canale ci permette di rispondere in maniera tempestiva soprattutto alle richieste in ambito residenziale, mentre per le

installazioni di taglia commerciale e industriale lavoriamo soprattutto con i nostri EPC partner».

E con quante agenzie sul territorio?

«Contiamo un'agenzia per ogni regione, in tutta Italia. Così siamo ancora più capillari e possiamo rispondere in poco tempo alle esigenze dei nostri installatori. In più, quest'anno abbiamo deciso di aprire due nuovi magazzini, per supportare al meglio le richieste delle regioni del centro e del nord Italia. Essi si aggiungono al magazzino storico di Altamura, che nel 2021 ha subito importanti trasformazioni».

Quali?

«Abbiamo ampliato il nuovo magazzino con un'area pari a 3.000 metri quadrati coperti e 5.000 metri quadrati scoperti. In questo modo siamo in grado di armonizzare le richieste del mercato con i nostri processi di produzione e stoccaggio di semilavorati e prodotti finiti».

Come cambierà il mix distributivo nei prossimi anni?

«Pensiamo che non cambierà, perché dalla nostra esperienza emerge come il supporto del canale della distribuzione sia fondamentale per crescere. Continueremo a lavorare tanto con i distributori, ma allo stesso tempo intendiamo aprire nuove agenzie di vendita per garantire ancora più capillarità su tutto il territorio».

Quali sono le regioni dove lavorate di più?

«Grazie al supporto di distributori e agenzie su tutto il territorio e ad accordi con i più importanti partner in logistica, riusciamo a rispondere in maniera tempestiva alle richieste che arrivano da tutte le regioni d'Italia».

E per quanto riguarda l'export?

«L'export copre il 20% delle vendite annuali. Siamo da anni presenti in Germania, Francia, Portogallo e Spagna, mentre quest'anno ci siamo affacciati anche nell'area dei Balcani e in particolare Albania, Montenegro, Macedonia, Romania, Slovenia, Slovacchia, Polonia e Lituania».

Tornando ai prodotti, quali sono le azioni che metterete in campo per far conoscere le novità?

«Attraverso canali specializzati, riviste di settore e attività di co-marketing che studiamo con i nostri distributori partner. Sono tutte iniziative su cui puntiamo per presentare sia i nuovi prodotti, sia i servizi a supporto degli installatori».

Punterete anche alla formazione?

«Continuiamo a garantire formazione con meeting che organizziamo insieme ai nostri partner, facendo loro toccare con mano i nostri prodotti attraverso workshop dedicati. Questo è un servizio particolarmente richiesto dagli installatori, a dimostrazione di come stiano cambiando le loro esigenze, ma anche i prodotti richiesti e le modalità di vendita e interazione con l'azienda produttrice».

CONTACT ITALIA HA INSERITO NUOVE FIGURE NELL'UFFICIO TECNICO PER SEGUIRE IL CLIENTE DALLO STUDIO DI FATTIBILITÀ FINO ALLA REALIZZAZIONE DELLA SOLUZIONE DI MONTAGGIO PIÙ ADEGUATA



Qualcosa in più su Pietro Antonio Maggi

Età? «25»

Famiglia? «Vivo da solo in un appartamento nello stesso quartiere dove vive la mia famiglia»

Vive? «Nella bellissima città di Altamura»

Tempo dedicato al lavoro? «In media 10 ore al giorno, non si finisce mai di imparare»

E se avanza un po' di tempo libero? «5 giorni a settimana post lavoro mi alleno in palestra, la domenica mattina mi piace correre immergendomi nella bellissima murgia»

Quale sport segue? «Principalmente basket e nuoto»

Piatto preferito? «Orecchiette con le cime di rapa»

Vacanza da sogno? «Ovunque, ma con due ingredienti fondamentali: la mia famiglia e un sacco a pelo»

Lecture? «Scientifiche e libri di avventura»

Auto? «Smart»





COMUNITÀ ENERGETICHE SULLA RAMPA DI LANCIO

SONO CIRCA 20 LE COMUNITÀ RINNOVABILI ENTRATE IN FUNZIONE IN ITALIA TRA LA FINE DEL 2020 E I PRIMI MESI DEL 2021, A CUI SI AGGIUNGONO SEI PROGETTI PILOTA AL VAGLIO DEL RSE. SI TRATTA DI SCHEMI MOLTO DIVERSIFICATI NELLE CONFIGURAZIONI E CON UN ALTO CONTENUTO INNOVATIVO. CI SONO PERÒ GIÀ ALCUNI OSTACOLI DA SUPERARE, SOPRATTUTTO DA UN PUNTO DI VISTA BUROCRATICO E DI ACCETTAZIONE SOCIALE. MA PER IL FOTOVOLTAICO IL POTENZIALE È ELEVATO: GRAZIE A QUESTE CONFIGURAZIONI, ENTRO IL 2025 POTREBBERO SORGERE BEN 3,5 GW DI NUOVI IMPIANTI

DI MICHELE LOPRIORE

Le comunità energetiche rinnovabili in Italia entrano nel vivo, come dimostrano i primi casi degli ultimi mesi. A sancire la partenza di questo nuovo modello di condivisione dell'energia sono stati in particolare i chiarimenti normativi che sono arrivati con la pubblicazione a novembre 2020 del testo del decreto del ministero dello Sviluppo Economico che definisce gli incentivi sia per le comunità energetiche sia per l'autoconsumo collettivo.

Il testo specifica che l'energia elettrica prodotta da ciascuno degli impianti a fonti rinnovabili ha diritto, per un periodo di 20 anni, a una tariffa incentivante pari a 100 euro al MWh nel caso in cui l'impianto di produzione faccia parte di una configurazione di autoconsumo collettivo, e di 110 euro al MWh nel caso in cui l'impianto faccia parte di una comunità energetica. Un altro aspetto chiarito dal decreto specifica che possono beneficiare degli incentivi le configurazioni entrate in esercizio dal 1° marzo 2020 ed entro i sessanta giorni successivi alla data di entrata in vigore del provvedimento



di recepimento della direttiva (UE) 2018/2001. Al decreto relativo agli incentivi si sono poi aggiunte le regole tecniche pubblicate esattamente un mese dopo dal GSE, che illustrano i requisiti necessari, le modalità di accesso, lo schema di contratto standard e le tempistiche di erogazione degli incentivi per chi decide di entrare a far parte di una comunità energetica.

«Da un punto di vista normativo e regolatorio c'è proprio tutto», spiega l'avvocato Emilio Sani, avvocato presso lo studio legale Sani Zangrando. «Manca solo una circolare delle Agenzie delle Entrate che dovrà chiarire il trattamento fiscale dei vari soggetti, cioè che normi gli importi economici che la comunità energetica incassa e restituisce ai propri soci. La circolare di marzo fa riferimento a sistemi dove ci sono solo persone fisiche, ma fanno parte delle comunità anche le piccole e medie imprese, per le quali non ci sono ancora indicazioni chiare».

Le comunità energetiche hanno quindi iniziato a muovere i primi passi. Al mese di aprile in Italia si

HANNO DETTO



Emilio Sani, avvocato presso lo studio legale Sani Zangrando

«Da un punto di vista normativo e regolatorio c'è proprio tutto. Manca solo una circolare delle Agenzie delle Entrate che dovrà chiarire il trattamento fiscale dei vari soggetti, cioè che normi gli importi economici che la comunità energetica incassa e restituisce ai propri soci».



Matteo Zulianello, ricercatore presso il RSE

«Abbiamo deciso di avviare una sperimentazione sulle comunità energetiche individuando un perimetro un po' più ampio e andando oltre i 200 kW di potenza massima. Di recente abbiamo ultimato le analisi energetiche dei partner che ci hanno fornito i dati. Alcuni di questi hanno deciso di sviluppare dei piccoli progetti, mentre un partner sta provando a sviluppare un progetto un po' più articolato a livello territoriale in attesa del pieno recepimento della RED II».



Giovanni Buogo, country manager di Aleo Solar per l'Italia

«Le comunità energetiche rappresentano un modello innovativo per la produzione, la distribuzione e il consumo efficiente di energia da fonti rinnovabili, ma allo stesso tempo possono essere una valida soluzione alla lotta alla povertà energetica che colpisce tante famiglie italiane».



Valerio Natalizia, amministratore delegato di SMA Italia

«Le prime comunità energetiche entrate in esercizio in Italia sono un vero e proprio banco di prova per proporre, prima dell'entrata in vigore della direttiva europea a giugno 2021, non solo eventuali miglioramenti, ma anche degli standard in termini di componenti utilizzati».



Mario Mauri, sales business & energy solutions director di Sorgenia

«Rispetto alle modalità tradizionali che prevedono la realizzazione di un impianto che massimizza l'autoconsumo della fornitura a cui è associato, le comunità energetiche determinano un nuovo paradigma della produzione e utilizzo dell'energia».



Stefano Nassuato, global business development di Regalgrid

«Le iniziative legate alle comunità energetiche non mancano, ma sono rallentate da lunghi iter burocratici per la loro realizzazione e dalla forte attenzione sul Superbonus. Con una buona dose di informazione ai cittadini e di formazione ai soggetti coinvolti potremo sicuramente partire e sviluppare un numero molto più ampio di comunità energetiche».



IL POTENZIALE TEORICO DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE IN ITALIA (2021-2025)

150-300mila, le utenze non residenziali potenzialmente coinvolte

1 milione, le utenze residenziali potenzialmente interessate

5-10mila, le configurazioni di autoconsumo collettivo potenzialmente realizzabili

20.000, le comunità energetiche rinnovabili potenzialmente realizzabili

Oltre 3,5 GW, installazione di impianti fotovoltaici

1,3 GWh, capacità di accumulo installabile

4,6 miliardi di euro, volume d'affari generato su base annua associato alle tecnologie abilitanti

5,5 GWh, le perdite di rete evitate ogni anno grazie alle comunità energetiche

FONTE: ENERGY & STRATEGY GROUP DEL POLITECNICO DI MILANO



contavano circa 20 comunità energetiche in funzione, a cui si aggiungono le sei del progetto avviato dal RSE nel 2019. Lo studio avviato dalla società di ricerca del GSE, intende infatti studiare e monitorare sei comunità energetiche dal punto di vista energetico, ambientale, economico e sociale. L'obiettivo dello studio è quello di verificare quali siano le migliori soluzioni tecnologiche per gestire in modo ottimale un insieme di risorse energetiche distribuite.

«Siamo partiti prima della pubblicazione della Legge 8/2020 in Gazzetta Ufficiale», spiega Matteo Zulianello, ricercatore presso il RSE. «Abbiamo deciso di avviare una sperimentazione individuando un perimetro un po' più ampio e andando oltre i 200 kW di potenza massima. Di recente abbiamo ultimato le analisi energetiche dei partner che ci hanno fornito i dati. Alcuni di questi hanno deciso di sviluppare dei piccoli progetti che rispettano le caratteristiche della Legge 8. Un partner invece sta provando a sviluppare un progetto un po' più articolato a livello territoriale in attesa del pieno recepimento della RED II».

PREVISIONI

Il potenziale per la crescita delle comunità energetiche è decisamente elevato. Secondo quanto emerge da un report pubblicato dal politecnico di Milano a fine 2020, in Italia potrebbero essere coinvolte fino a 300mila utenze non residenziali e 1 milione di utenze residenziali per applicare dalle 5mila alle 10mila configurazioni di autoconsumo collettivo e attuare fino a 20mila comunità energetiche, in un arco di tempo compreso tra il 2021 e il 2025. Lo studio del Politecnico, partendo da tre scenari (basso, medio e alto), ha stimato anche il potenziale per fotovoltaico e storage a partire dalla diffusione delle energy community sul territorio. Secondo lo scenario basso, si stimano 100 MW di nuovi impianti tra il 2021 e il 2025, che interesseranno circa 700 tra comunità energetiche

e autoconsumatori collettivi. Nello scenario medio si alza invece considerevolmente il volume delle nuove installazioni, per 3,5 GW e 26mila unità tra comunità energetiche e autoconsumatori collettivi. Molto più alto il dato nello scenario ottimistico, per 5,4 GW di nuovi impianti solari e 40mila configurazioni. Anche lo storage avrà la sua importante fetta di sviluppo: il Politecnico stima nuove installazioni per una capacità di accumulo pari a 1,3 GWh entro il 2025 (al 31 ottobre 2020, la capacità di accumulo cumulata in Italia era pari a poco più di 270 MWh).

I PRIMI ESEMPI

Tra la fine del 2020 e gli inizi del 2021 sono entrate in funzione alcune comunità energetiche dislocate in diverse regioni italiane. Emerge subito un aspetto interessante: l'elevata flessibilità di configurazione di questi modelli. A differenza dello schema dell'autoconsumo collettivo, che prediligerà molto di più i condomini come luogo di sviluppo, in quanto possono farne parte i titolari di punti di connessione ubicati nel medesimo edificio, le comunità energetiche potranno comprendere edifici completamente differenti tra di loro, purché i membri o azionisti siano titolari di punti di connessione su reti elettriche di bassa tensione, che allo stesso tempo devono essere sottese alla medesima cabina di trasformazione in media/bassa tensione.

Possono inoltre fare parte di una comunità energetica persone fisiche, PMI, comuni ed enti territoriali.

È per questo motivo che la domanda di sta arrivando da vari fronti: case unifamiliari, condomini, edifici comunali, strutture di fondazioni e associazioni sono alcuni esempi.

Ma vediamo i primi casi. Il primo annuncio era stato quello di Sorgenia, che ha realizzato una comunità energetica a Turano Lodigiano. Inaugurata il 2 ottobre scorso nel piccolo paese di circa 1.600

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra i QR Code o clicca sopra per scaricare:

La guida Enea "Le comunità energetiche in Italia"



abitanti in provincia di Lodi, la comunità energetica si basa su due impianti fotovoltaici da 34 kWp e 13 kWp. I due impianti sono installati sulle aree coperte del campo sportivo e sulla palestra. Altri impianti sono previsti, inoltre, nel comune limitrofo di Bertonico e saranno installati sull'edificio delle Poste e su quello della Protezione Civile. Il progetto permetterà quindi sia di produrre l'energia necessaria per il fabbisogno dei due comuni, sia di mettere a disposizione di alcune famiglie delle due comunità quella in eccesso.

Ad aprile, invece, è entrata in funzione a Napoli una comunità energetica solidale costituita a San Giovanni a Teduccio presso la Fondazione Famiglia di Maria. La comunità energetica utilizza un impianto fotovoltaico da 55 kWp con moduli Aleo Solar allacciati a inverter SMA. L'energia prodotta sarà condivisa con numerose famiglie del quartiere di San Giovanni a Teduccio per far fronte al problema della povertà energetica. A livello economico, le famiglie avranno la possibilità di risparmiare complessivamente circa 250.000 euro in 25 anni.

A marzo, a Magliano Alpi, in provincia di Cuneo, è stata inaugurata una nuova comunità energetica realizzata grazie al supporto dell'Energy Center del Politecnico di Torino in collaborazione con il RSE. Alla base della comunità c'è un impianto fotovoltaico da 20 kWp installato sul tetto del municipio. L'energia prodotta dall'installazione viene condivisa tra alcuni edifici del comune, tra cui la biblioteca e la palestra, un'azienda e due famiglie. Inoltre, per il 2021 è previsto un altro impianto da 20 kWp che sarà realizzato sui tetti della palestra comunale.

E ancora, a Ponzano Veneto, in provincia di Treviso, l'azienda Crema Costruzioni, attiva nella realizzazione di complessi residenziali, ha realizzato una comunità energetica a partire dal nuovo condominio "Residence Cigogna". La struttura ospita cinque abitazioni che condivideranno l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico o stoccata nelle batterie, il tutto attraverso una corretta gestione e un attento monitoraggio.

CONFIGURAZIONE TIPO

Come accennato poco fa, delle comunità energetiche salta all'occhio l'elevata flessibilità in termini di soggetti coinvolti e di configurazione.

«Rispetto alle modalità tradizionali che prevedono la realizzazione di un impianto che massimizza l'autoconsumo della fornitura a cui è associato, le comunità energetiche determinano un nuovo paradigma della produzione e utilizzo dell'energia», spiega Mario Mauri, sales business & energy solutions director di Sorgenia. «Non solo perché consentono di utilizzare l'energia elettrica anche ad altri consumatori locali, siano essi cittadini o edifici della stessa PA, ma anche perché permettono di includere ulteriori aspetti di sostenibilità».



Le Regole Tecniche per l'accesso al servizio di valorizzazione e incentivazione dell'energia elettrica condivisa del GSE



Il documento di consultazione del GSE



Le informazioni su modelli, guide e servizi relativamente a comunità energetiche e autoconsumo collettivo del GSE



L'opuscolo Enea "La comunità energetica"

ambientale, per esempio massimizzando la produzione e l'autoconsumo così da abilitare nuovi modelli come la mobilità elettrica».

Tuttavia, se si considerano i primi casi in esame, iniziano a delinearsi dei "tratti comuni". Prendendo in considerazione il fotovoltaico, le comunità energetiche stanno al momento premiando in particolare le installazioni di taglia compresa tra i 20 e i 50 kWp. Da un punto di vista tecnologico, invece, la scelta dei moduli ricade spesso su tecnologie ad alta efficienza e alta potenza. In Italia i tetti presentano spesso spazi ridotti. Ma per realizzare una comunità energetica è necessario installare impianti anche superiori ai 20 kWp per fare in modo che più membri possano partecipare e beneficiare dell'energia prodotta dall'impianto. All'alta potenza ed efficienza dei moduli si aggiungono poi inverter con funzioni sempre più smart e digitali, in grado di dialogare con i sistemi di storage, elementi fondamentali per il buon funzionamento di una comunità energetica, ma anche con pompe di calore, colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici e domotica. A gestire tutta la parte impiantistica ci sono poi sistemi di monitoraggio sempre più intelligenti, in grado di ottimizzare i flussi energetici e gli scambi tra i membri della comunità, e in grado allo stesso tempo di mettere in evidenza, e in tempo reale, tutti i dati su consumo, produzione, scambio di energia.

«Le prime comunità energetiche entrate in esercizio in Italia sono un vero e proprio banco di prova per proporre, prima dell'entrata in vigore della direttiva europea a giugno 2021, non solo eventuali miglioramenti, ma anche degli standard in termini di componenti utilizzati», spiega Valerio Natalizia, amministratore delegato di SMA Italia. «Grazie allo sviluppo di questo nuovo modello di condivisione dell'energia, prevediamo una maggiore diffusione di moduli ad alta potenza, inverter per batterie sia monofase sia trifase, ma soprattutto piattaforme di comunicazione in grado di connettere diversi impianti e diverse tecnologie».

Proprio il monitoraggio farà la parte del leone nelle comunità energetiche.

Lazienda Regalgrid è tra le protagoniste in molte delle nuove comunità energetiche proprio grazie a un dispositivo presentato qualche anno fa e dedicato a questo tipo di configurazioni. Si tratta dello Snocu, device indipendente che consente di collegare gli asset - siano essi di generazione, accumulo o puro consumo - al sistema intelligente che abilita le comunità energetiche.

Higeo Energy, invece, recentemente ha lanciato sul mercato un kit di monitoraggio proprio per le comunità energetiche. Il kit, dimensionato in funzione delle singole applicazioni, dialoga in tempo reale con la piattaforma in cloud accessibile su differenti livelli: amministratore, membro o visitatore. All'interno dell'applicazione, oltre ad avere in palma di mano sul proprio smartphone

ROAD TO KEY ENERGY 2021

MARCH

APRIL

MAY

JUNE

SEPTEMBER

DIGITAL GREEN WEEKS

Driving the energy transition.

KEY ENERGY

26-29 OCTOBER 2021
RIMINI EXPO CENTRE - ITALY

organized by
ITALIAN EXHIBITION GROUP

in collaboration with
Ministry of Energy, Technical cooperation

ITTA
ITALIAN TRADE AGENCY

simultaneously with
ECOMONDO
THE GREEN TECHNOLOGY EXPO

Key Energy as a driver for accelerating the reconversion of industries and cities towards a more sustainable future.

f t y v
keyenergy.it



DUE MODELLI A CONFRONTO

COMUNITÀ ENERGETICHE

Definizione: la comunità di energia rinnovabile è un soggetto giuridico che si basa sulla partecipazione aperta e volontaria, è autonomo ed è controllato da azionisti o membri situati nelle vicinanze degli impianti di produzione;



I membri: titolari di punti di connessione su reti elettriche di bassa tensione sottese alla medesima cabina di trasformazione media/bassa tensione;

Chi può farne parte: persone fisiche, PMI, comuni ed enti territoriali;

Incentivo: 110 euro al MWh nel caso in cui l'impianto di produzione faccia parte di una comunità energetica rinnovabile.

AUTOCONSUMO COLLETTIVO

Definizione: gli autoconsumatori collettivi sono clienti finali o produttori per i quali le attività di produzione e scambio dell'energia elettrica non costituiscono l'attività commerciale o professionale principale;

Chi può farne parte: titolari di punti di connessione ubicati nel medesimo edificio o condominio;

Incentivo: 110 euro al MWh nel caso in cui l'impianto di produzione faccia parte dello schema dell'autoconsumo collettivo.



FONTE: ELABORAZIONE DI SOLAREB2B SU ALCUNI CONTENUTI DEL RAPPORTO "ELECTRICITY MARKET REPORT" DEL POLITECNICO DI MILANO

gli autoconsumi virtuali per singolo partecipante e le quote di immissione in rete, sarà possibile ottimizzare carica e scarica dei sistemi di accumulo, produzione dell'impianto fotovoltaico, definire regole di ripartizione degli incentivi con differenti algoritmi e ricevere consigli su come aumentare la percentuale di autoconsumo virtuale da parte di tutti i partecipanti.

IL RUOLO DEGLI ENTI LOCALI

Insomma, le comunità energetiche in Italia possono contare su una normativa definita e su soluzioni tecnologiche mature e innovative per la corretta realizzazione e gestione delle stesse. E c'è di più: le comunità energetiche possono anche contare sulle iniziative e progetti della pubblica amministrazione e di enti territoriali come comuni e regioni.

Gli esempi sono molteplici: a inizio anno nel comune di Firenze è stata approvata una mozione a prima firma del capogruppo del Movimento Cinque Stelle Roberto De Blasi che riguarda l'installazione di impianti fotovoltaici sulle coperture degli edifici pubblici.

Come specifica De Blasi, è stato chiesto all'amministrazione di "promuovere nel territorio comunale di Firenze l'installazione di impianti fotovoltaici, sostenendo prioritariamente le forme di configurazioni che generano benefici diretti con la riduzione dei costi in bolletta per gli utenti con maggiore disagio economico che ricadono o rischiano di ricadere nella condizione di povertà energetica". Per raggiungere tale obiettivo, il capoluogo toscano focalizzerà l'attenzione sullo sviluppo di autoconsumo collettivo da fonti rinnovabili e comunità energetiche.

Anche la Giunta della Regione Liguria, ad aprile, ha approvato, su proposta dell'assessore allo Sviluppo economico Andrea Benveduti, l'iter per lo sviluppo di comunità energetiche.

«Con questo atto», afferma Benveduti «diamo avvio a un iter che intende incentivare l'autoconsumo e la generazione distribuita di energia, creando gruppi costituiti da pubblici e privati, che si associano per la produzione, l'accumulo e il consumo in forma aggregata».

Secondo lo schema di deliberazione approvato, un singolo comune ente locale potrà, alternativamente, proporre l'istituzione di una comunità energetica e farne parte in quanto produttore e consumatore di energia, proporre l'istituzione di una comunità energetica senza farne parte, oppure aderire a una comunità energetica esistente e farne parte.

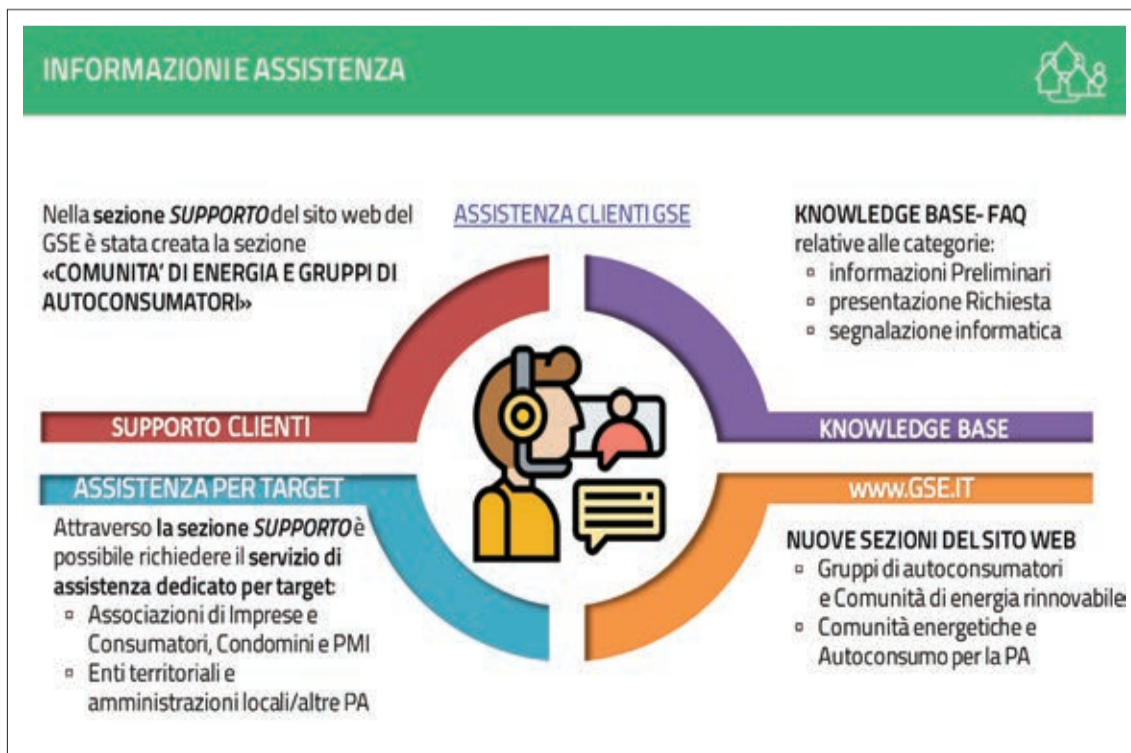
Alla fine del 2020, invece, l'Associazione regionale dei comuni del Veneto aveva firmato, in collaborazione con Regalgrid, un accordo per un nuovo progetto attualmente in atto e finalizzato a promuovere la nascita di comunità energetiche. Dopo l'individuazione di nove comuni veneti, è ora al vaglio lo sviluppo dello studio di fattibilità delle singole comunità energetiche comunali; per ognuna di esse verrà studiata la configurazione e la comunicazione fra diversi asset energetici esistenti o di successiva installazione, con gli edifici e le entità abitative e lavorative per progettare al meglio la struttura delle comunità. Ci sarà anche una terza fase, in cui Regalgrid Europe e Anci Veneto imposteranno attività di formazione per guidare i comuni e gli installatori locali.

Sempre a fine 2020, l'amministrazione comunale di Biccari, in provincia di Foggia, ha deliberato la collaborazione tra il comune e la cooperativa energetica Enostra per la costituzione di una comunità energetica nel borgo foggiano.

Il percorso di realizzazione della comunità energetica sarà caratterizzato da quattro fasi principali. La prima prevede uno studio di fattibilità, con l'individuazione del sito per l'installazione del fotovoltaico, la verifica della geografia delle cabine secondarie entro cui sviluppare il progetto e le analisi preliminari per massimizzare il match tra produzione e autoconsumo istantaneo.

Nella fase due si effettueranno la raccolta delle adesioni, l'analisi dei dati di consumo reali, la progettazione preliminare dell'impianto fotovoltaico,

IL GSE HA DEDICATO, ALL'INTERNO DELLA SEZIONE "SUPPORTO", UNA PAGINA INTERAMENTE RIVOLTA ALLE COMUNITÀ ENERGETICHE CON L'OBIETTIVO DI GARANTIRE ASSISTENZA AI VARI SOGGETTI COINVOLTI



il perfezionamento di statuto e regolamento. Per poi passare alla fase successiva con la realizzazione dell'impianto fotovoltaico, il collaudo e la messa in esercizio. L'ultimo step sarà quello relativo all'attivazione della comunità energetica rinnovabile e al percorso di formazione per abilitare le risorse locali alla gestione della comunità energetica, una volta a regime, e per ottimizzare l'uso dell'energia da parte degli aderenti.

Queste sono alcune delle iniziative messe in atto dalla pubblica amministrazione, fondamentali per lo sviluppo delle comunità energetiche. Gli enti locali, infatti, potranno innanzitutto mettere a disposizione i propri edifici e le aree comunali per realizzare gli impianti di produzione. Allo stesso tempo, possono finanziare parte dei progetti e incentivare attività di formazione per i cittadini interessati a farne parte.

COSA FRENA

Tuttavia, il modello delle comunità energetiche è relativamente giovane, e per questo motivo non si sono fatte attendere le prime criticità.

Tra queste, la burocrazia sta rallentando anche questo strumento. Gli iter di realizzazione delle comunità energetiche sono infatti lunghi e complessi. Proprio per questo, a inizio gennaio Italia Solare, all'interno di una comunicazione inviata alle istituzioni, aveva chiesto di sciogliere alcuni nodi anche nel campo delle comunità energetiche. In particolare, l'associazione aveva chiesto alcune specifiche relative alle modalità di configurazione e ai punti di connessione, chiedendo una maggiore collaborazione con E-distribuzione per avere chiarezza.

L'altro aspetto critico è legato al Superbonus. Secondo alcuni operatori, infatti, la maxi agevolazione avrebbe spostato l'attenzione su di sé mettendo in ombra il meccanismo delle comunità energe-

ENEA NEL PROGETTO EUROPEO LIGHTNESS

Con il progetto Lightness nasce una nuova iniziativa a livello europeo finalizzata a sviluppare e sostenere le comunità energetiche. L'iniziativa vede la partecipazione di Enea e di 13 partner di 8 Paesi Ue. Il progetto, che avrà una durata di 36 mesi, combinerà inclusione sociale, sviluppo di soluzioni tecnologiche a costi contenuti e modelli di finanziamento innovativi. In particolare, si prevedono attività su circa 500 abitazioni residenziali e oltre 30 edifici del terziario con un potenziale coinvolgimento di circa 70mila persone. Il progetto è finanziato dal programma Horizon 2020 ed è supportato da 59 organizzazioni. Nella fase iniziale, Lightness prevede lo svolgimento di attività su alcuni siti specifici per favorire lo scambio di buone pratiche e fornire la base per la realizzazione di un piano di azione comune. In Italia è previsto il coinvolgimento di un condominio di otto appartamenti, costruito nel 1966 e ubicato a Cagliari. Si tratta di un edificio in classe G, dove sarà formata una comunità energetica. Verranno effettuati interventi come l'installazione di un impianto solare da 20 kWp e l'isolamento dell'edificio. La gestione dell'energia sarà abilitata alla blockchain, mentre dati e analisi saranno disponibili in tempo reale per i prosumer.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per guardare
il video dedicato al progetto



Il futuro c'è JÀ



S10 - 340 Wp

S20 - 380 Wp

S30 - 400 Wp

S20 - 450 Wp

Con JA Solar la soluzione giusta per ogni tipo di tetto e nei revamping

JA SOLAR



COMUNITÀ ENERGETICHE: ALCUNI CASI

ENERGIA SOLIDALE A NAPOLI EST

Legambiente, in collaborazione con la Fondazione Famiglia di Maria e il supporto della Fondazione con il Sud, ha promosso la realizzazione di una comunità energetica nella periferia est di Napoli.

Faranno parte della comunità la Fondazione Famiglia di Maria e 40 famiglie del quartiere di San Giovanni a Teduccio. Sul tetto della sede della Fondazione è installato un impianto fotovoltaico da 55 kWp con moduli Aleo Solar, allacciati a inverter SMA. L'impianto è stato realizzato dall'impresa 3E di Napoli e l'energia prodotta sarà condivisa con le famiglie del quartiere. Legambiente e Fondazione Famiglia di Maria creeranno per i residenti del quartiere percorsi di educazione ambientale e di azioni di cittadinanza attiva, monitorando i loro consumi elettrici e le dispersioni di calore delle loro abitazioni attraverso la campagna Civico 5.0. Sono inoltre previsti info day per scuole superiori sulle possibilità occupazionali legate ai green jobs e per le associazioni e cittadini del quartiere su bonus e occasioni per migliorare la qualità dell'abitare e abbassare i consumi.



I DATI

Hanno partecipato: Aleo Solar, SMA, Legambiente, Fondazione Famiglia di Maria, 3E Environment-Energy-Economy

Luogo di installazione: Napoli

Tipologia: comunità energetica solidale

Potenza impianto FV: 55 kWp

Membri: Fondazione Famiglia di Maria e 40 famiglie del quartiere di San Giovanni a Teduccio

Risparmio stimato: 250mila euro in 25 anni

A CUNEO UNA CONFIGURAZIONE "MISTA"



A marzo a Magliano Alpi, in provincia di Cuneo, è stata inaugurata una nuova comunità energetica realizzata grazie al supporto dell'Energy Center del Politecnico di Torino in collaborazione con il RSE. Alla base della comunità energetica c'è un impianto fotovoltaico da 20 kWp installato sul tetto del municipio. L'energia prodotta dall'installazione viene condivisa tra alcuni edifici del comune, tra cui la biblioteca e la palestra, un'azienda e due famiglie. Inoltre, per il 2021 è previsto un altro impianto da 20 kWp che sarà realizzato sui tetti della palestra comunale.

I DATI

Hanno partecipato: Energy Center del Politecnico di Torino e RSE

Luogo di installazione: Magliano Alpi (CN)

Potenza impianto FV: 20 kWp (con altri 20 kWp in previsione nel 2021)

Membri: edifici del comune, tra cui la biblioteca e la palestra, un'azienda e due famiglie.

IN PROVINCIA DI TREVISO, UNA SOLUZIONE PER CONDOMINIO

Ad aprile a Ponzano Veneto, in provincia di Treviso, l'azienda Crema Costruzioni ha completato la realizzazione del condominio "Residence Cigogna". La struttura ospita cinque abitazioni che condivideranno l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico o stoccata nelle batterie, il tutto attraverso una corretta gestione e un attento monitoraggio.

Da un punto di vista impiantistico, è stato installato un impianto fotovoltaico da 3,45 kW per ogni abitazione con moduli Upsolar da 345 Wp. I moduli sono allacciati a inverter e sistemi di storage Delios, mentre la comunicazione è affidata al sistema di gestione dell'energia Snocu di Regalgrid.

L'impianto fotovoltaico, oltre ad alimentare le normali utenze domestiche, in caso di surplus cede l'energia alle batterie, oppure fornisce l'energia per l'attivazione della pompa di calore.

«Nei nuovi edifici residenziali che stiamo realizzando», spiega Claudio Crema, titolare dell'azienda di Ponzano Veneto, «proponiamo innovazione e spingiamo verso la realizzazione di comunità energetiche. Da un punto di vista impiantistico, puntiamo all'installazione di impianti fotovoltaici con moduli di ultima generazione e ad alta efficienza, perché ci accorgiamo che serve tanta potenza, e in spazi ridotti, per aumentare l'energia prodotta che diventerà poi oggetto di scambio tra i membri della comunità. Non si può pensare di realizzare una comunità energetica senza il coinvolgimento dello storage e di siste-



mi intelligenti per il monitoraggio e la gestione energetica. E siamo andati oltre: oltre alle batterie abbiamo pensato anche di creare degli storage termici, collegando in maniera intelligente l'installazione fotovoltaica per dirottare parte dell'energia in esubero per azionare la pompa di calore.

Notiamo inoltre come stia crescendo la consapevolezza da parte dei cittadini attorno al tema delle comunità energetiche: in una riunione di condominio abbiamo infatti spiegato in cosa consiste una comunità energetica e abbiamo riscontrato elevato interesse ed entusiasmo da parte dei presenti».

I DATI

Hanno partecipato: Crema Costruzioni, Upsolar, Delios e Regalgrid

Luogo di installazione: Ponzano Veneto (TV)

Potenza impianto FV: cinque impianti da 3,45 kW ciascuno

Membri: condomini del Residence Cigogna

QUANDO L'INIZIATIVA PARTE DAL PRIVATO

Bernardo Lecci è un cittadino cinquantenne che vive in provincia di Treviso insieme alla sua famiglia. Nel 2020 Bernardo ha commissionato importanti opere di ristrutturazione sulla sua villetta unifamiliare. Parte dell'investimento ha beneficiato del Superbonus al 110%. Oltre alla coibentazione del sottotetto, e al rifacimento del cappotto, è stato installato un impianto fotovoltaico da 16 kWp con moduli UpSolar da 320 Wp, allacciati a due inverter: un inverter trifase SolarEdge, e un inverter per storage Growatt che gestisce 10 batterie Pylontech da 2,4 kWh ciascuna, per una capacità di stoccaggio di 24 kWh.

Sembrerebbe un impianto sovradimensionato se si pensa a una singola abitazione. Ma la scelta non è casuale: Bernardo Lecci era infatti entrato in contatto con Regalgrid che gli ha fatto conoscere tutto il mondo legato alle comunità energetiche. E infatti, Bernardo Lecci condivide parte dell'energia prodotta dal suo impianto e stoccata nelle batterie con una sua vicina di casa.

«L'intenzione è quella di allargare la comunità energetica coinvolgendo tutto il mio quartiere», spiega Bernardo Lecci. «Mi colpisce il concetto di prosumer e la possibilità di digitalizzare e

tiche. Tuttavia, non va dimenticato che il Superbonus è confermato anche per la realizzazione di comunità energetiche fino a 200 kW. Nello specifico, per i primi 20 kWp l'impianto potrà beneficiare del Superbonus al 110%, mentre per i restanti kWp, fino a 200 kWp, la detrazione scende al 50% con tetto massimo di spesa fino a 96.000 euro. Vi potranno accedere quindi anche i condomini in schema di autoconsumatore collettivo, ottenendo i benefici del ritiro dedicato dell'energia immessa in rete oltre a ricevere sconti applicabili sulle componenti della bolletta, che saranno poi contabilizzati da Arera. In questo caso, però, la comunità energetica non potrà ricevere gli incentivi del GSE.

«Le iniziative legate alle comunità energetiche non mancano», spiega Stefano Nassuato, global business development di Regalgrid, «ma sono rallentate da lunghi iter burocratici per la loro realizzazione e dalla forte attenzione sul Superbonus. Non tutti gli installatori che stanno lavorando con la maxi detrazione propongono ai clienti finali la possibilità di entrare a far parte di una comunità energetica. C'è da dire, tuttavia, che il Superbonus è un meccanismo temporaneo, mentre le comunità energetiche hanno un orizzonte temporale molto più ampio. Con una buona dose di informazione ai cittadini e formazione ai soggetti coinvolti, e quindi installatori di impianti fotovoltaici, imprese edili e progettisti, potremo sicuramente partire e sviluppare un numero molto più ampio di comunità energetiche, sfruttando vari mix di configurazione e coinvolgendo diversi attori».

Il tema dell'informazione e della formazione sarà cruciale per fare chiarezza e agevolare i soggetti che intenderanno approcciare la formula delle comunità energetiche. A tal proposito, il GSE ha reso disponibile una sezione dedicata a gruppi di autoconsumatori e comunità di energia rinnovabile, dove sono consultabili le informazioni generali, i requisiti di accesso al meccanismo e la documentazione di interesse. Enea, invece, ha pubblicato una guida che ha l'obiettivo di orientare i cittadini che intendono entrare a far parte delle comunità energetiche. Il 22 aprile, inoltre, è stato pubblicato un vademecum sulle comunità energetiche. La guida è stata realizzata nell'ambito del progetto Green Energy Community (Geco), promosso da soggetti tra cui Agenzia per l'energia e lo sviluppo sostenibile, Enea, Università di Bologna e Centro agro alimentare di Bologna. Il documento nasce come strumento per avvicinare il grande pubblico al mondo delle comunità energetiche, suggerendo di adottare un approccio alternativo all'energia, in cui il cittadino non agisca più da consumatore di-

condividere l'energia prodotta. Non vedo l'ora che venga superato il limite imposto dalla normativa, e quindi il fatto che i membri o azionisti debbano essere titolari di punti di connessione su reti elettriche di bassa tensione sottese alla medesima cabina di trasformazione di media/bassa tensione. Superato questo limite, infatti, potremo pensare e iniziare a realizzare comunità energetiche più ampie e con più soggetti coinvolti».

I DATI

Hanno partecipato: UpSolar, SolarEdge, Growatt, Pylontech, Regalgrid

Committente: privato (Bernardo Lecci)

Luogo di installazione: Treviso

Tipologia: comunità energetica che coinvolge due abitazioni

Potenza impianto FV: 25 kWp

Membri: due famiglie

ENERGIA PULITA PER DUE COMUNI DEL LODIGIANO

Tra i primi progetti di comunità energetiche rinnovabili c'è quello di Turano Lodigiano, piccolo paese di circa 1.600 abitanti in provincia di Lodi, inaugurato lo scorso 2 ottobre. Sorgenia ha installato due impianti fotovoltaici, rispettivamente da 34 kW e 13 kW sulle aree coperte del campo sportivo e sulla palestra. Altri impianti sono previsti, inoltre, nel comune limitrofo di Bertinico e saranno installati sull'edificio delle Poste e su quello della Protezione Civile.

Il progetto permetterà quindi sia di produrre l'energia necessaria per il fabbisogno dei due comuni, sia di mettere a disposizione di alcune famiglie delle due comunità quella in eccesso.

«Il comune di Turano Lodigiano ha dimostrato una lungimiranza straordinaria con il coinvolgimento in questa operazione» ha sottolineato Mario Mauri, sales business & energy solutions director di Sorgenia. «Se tutti i comuni in Italia dimostrassero un approccio di questo tipo potremmo assistere a uno straordinario sviluppo delle Comunità energetiche, con

I DATI

Hanno partecipato: Sorgenia, Comune di Turano Lodigiano

Luogo di installazione: Turano Lodigiano

Tipologia: comunità energetica comunale

Potenza impianto FV: 34 kWp e 13 kWp

rilevanti benefici in termini ambientali. A Turano Lodigiano abbiamo una comunità energetica con tre impianti per 45 kW là dove in passato non avrebbe avuto molto senso farlo. Nello specifico, ad esempio, è stato realizzato un impianto sul tetto degli spogliatoi del centro sportivo, la cui utilizzazione avrebbe scongiurato in passato la realizzazione dell'impianto per tempo e orari di utilizzo. In questo caso la possibilità di utilizzare l'energia anche per altri consumatori di quella PA ha reso sostenibile economicamente l'investimento. Il risultato è stato quindi quello di avere piccoli impianti di produzione che, senza la Comunità, non sarebbero stati realizzati». «Come amministrazione comunale» ha affermato il sindaco di Turano Emiliano Lottaroli, «abbiamo voluto andare oltre quanto prevista dalla convenzione che regola i rapporti tra Sorgenia e Comune, per aprire nuovi orizzonti di collaborazione; siamo orgogliosi che grazie al contributo di Sorgenia il nostro territorio di candidi a essere un'eccezione nel campo delle energie rinnovabili».

sinteressato, ma da prosumer, ossia da protagonista, nel processo di produzione, gestione e scambio dei flussi energetici.

E non mancano i tanti momenti di formazione da parte della filiera del fotovoltaico. Nei primi quattro mesi del 2021 sono stati numerosi i webinar dedicati da produttori di componenti, distributori, associazioni e centri di ricerca sui temi delle

comunità energetiche. Alcuni di questi erano indirizzati agli amministratori di condominio, categoria considerata cruciale per lo sviluppo delle comunità energetiche a partire proprio dagli edifici. C'è infatti anche un tema di accettazione sociale che va affrontato. Sarà per questo necessario coinvolgere maggiormente i cittadini e far comprendere loro quali sono i

vantaggi, in termini ambientali e sociali, delle comunità energetiche. Siamo agli inizi, la strada è sicuramente lunga, serviranno sforzi da parte di tutti i soggetti coinvolti, ma le comunità energetiche sono un tassello importantissimo nella transizione energetica, ed è per questo che potranno (anzi, dovranno) a ritagliarsi un ruolo di primo piano sul panorama italiano.



FORNITURE FOTVOLTAICHE SRL
NETWORK & SALES



DAI NUOVA VITA
AL TUO IMPIANTO FOTOVOLTAICO
REVAMPING

New Coming soon...

GOODWE 6kw Kit
● INVERTER GWS048-EM
● 4 X PYLONTECH US2000
● ARMADIO RACK



HUAWEI 6kw Kit
● INVERTER SUN2000-S/6KTL-L1
● POWER MODULE DC/DC
● 2X BATTERIA LUNA
● SMART METER MONOFASE
● KIT CAVO



SOLIS inverters 6kw Kit
● INVERTER IBRIDO SOLIS RH1K-48ES
● 4 X PYLONTECH US2000
● ARMADIO RACK



ECOBONUS 110%

Numero Verde
800-822513
Servizio Gratuito

www.forniturefotovoltaiche.it



DETRAZIONE AL 50%: LA PAROLA AGLI INSTALLATORI

L'AGEVOLAZIONE CONNESSA ALLA SEMPLICE RISTRUTTURAZIONE È SOLO UN'ALTERNATIVA DI RIPIEGO RISPETTO AL SUPERBONUS O RAPPRESENTA UN'OFFERTA INTERESSANTE? QUALI SONO LE LUCI E LE OMBRE SULL'ATTUALE PANORAMA DEI MECCANISMI INCENTIVANTI? ECCO I RISULTATI DEL SONDAGGIO DI SOLAREB2B E CLIENTIPERTE A CUI HANNO PARTECIPATO CIRCA 150 OPERATORI

DI MONICA VIGANÒ

SolareB2B e ClientiPerTe, piattaforma di proprietà di Lemonfour, che fornisce potenziali clienti alle aziende del mercato dell'efficiamento energetico, hanno promosso un sondaggio intitolato "Detrazioni 50% e Superbonus: l'opinione degli installatori" e dedicato agli operatori del fotovoltaico.

L'obiettivo di questa indagine era quello di raccogliere il punto di vista degli installatori rispetto agli strumenti di agevolazione fiscale attualmente a disposizione del committente finale. Accanto al Superbonus infatti permane la possibilità di optare per la detrazione al 50%, che viene sempre più vista come una scelta e non come una soluzione di ripiego nel caso in cui non si riesca ad accedere alla maxiagevolazione al 110%.

Dall'analisi delle risposte dei circa 150 installatori partecipanti emerge infatti come questo meccanismo rappresenti un'alternativa interessante per una fetta consistente di mercato e quindi una soluzione sul-

la quale vale la pena focalizzarsi. Anche per merito della possibilità di cedere il credito fiscale acquisito a banche o istituti finanziari, come sancito dal Decreto Rilancio del 2020, e soprattutto monetizzarlo in poco più di un mese. Dalle domande a risposta aperta del sondaggio, inoltre, emerge come alcuni operatori del mercato reputino indispensabile pensare all'ampliamento della platea dei beneficiari delle detrazioni fiscali attualmente a disposizione comprendendo, ad esempio, anche piccole e medie imprese per agevolare un efficientamento energetico anche degli stabili commerciali. In riferimento alla maxi detrazione del 110%, invece, le risposte date dagli installatori evidenziano come «un installatore su quattro per ora ha chiuso le porte al Superbonus, anche se è chiaro che molti l'hanno fatto più per complessità amministrative e di processo piuttosto che per scelta strategica», come ha commentato Matteo Ravagnan, ceo di Lemonfour. «Ciò si ripercuote sulle vendite degli ultimi mesi, con il 55% degli installatori che ha in prevalen-

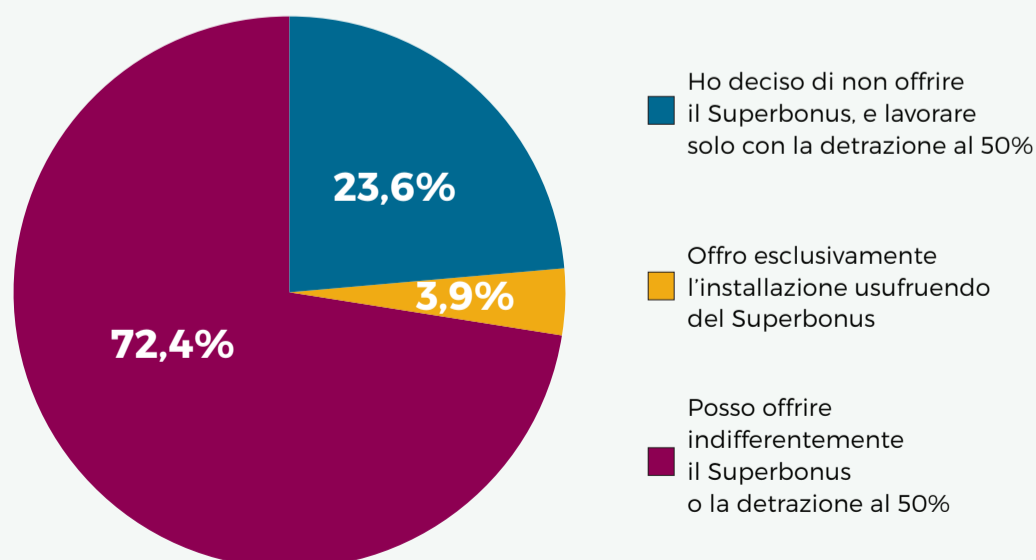
za o solo installato impianti senza Superbonus. Ecco, personalmente ritengo che in tal senso gli installatori si siano autolimitati: il 30% infatti ha la percezione che i clienti interessati al 50% siano troppo pochi». Dall'esperienza di Lemonfour, invece, risulta che al momento il mercato dei potenziali clienti sia suddiviso in tre parti uguali tra chi considera l'installazione solo con il Superbonus, chi intende utilizzare la detrazione al 50% e chi è incerto tra le due formule. «I margini per azioni commerciali verso questo 66% di potenziali clienti, in tutto o in parte disinteressati al Superbonus, mi sembrano davvero notevoli», ha aggiunto Ravagnan. «Anche perché nel medio periodo questa fetta di mercato è destinata ad aumentare considerando che, come affermano gli installatori, ben il 67,7% di chi installa un impianto con detrazioni al 50% è una persona che ha inizialmente verificato la possibilità di usufruire del Superbonus ma poi ha cambiato idea». Ecco i risultati del sondaggio.



DOMANDA 1
QUAL È LA TUA ATTUALE OFFERTA PER L'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO RESIDENZIALE?

La stragrande maggioranza dei rispondenti alla prima domanda si dice in grado di offrire indifferentemente il Superbonus o la detrazione al 50%. Questo evidenzia due fattori importanti. Il primo è che, rispetto a pochi mesi fa, molti operatori del mercato hanno abbandonato l'iniziale diffidenza nei confronti della maxiagevolazione al 110%, attrezzandosi per poter lavorare anche con questo meccanismo e rispondere a una domanda sempre più forte e matura. Il secondo è che, potendo il 73% dei partecipanti al sondaggio lavorare sia con il Superbonus sia con la detrazione al 50%, non c'è un'opera di indirizzamento della richiesta del committente verso l'una o l'altra soluzione. In pratica, si propone al cliente il meccanismo di detrazione che effettivamente può essere applicato nel suo specifico caso senza condizionare la sua scelta cercando di convincerlo a intraprendere una strada piuttosto che l'altra. Solo il 23% dei rispondenti ha deciso di non offrire il Superbonus e lavorare solo con la detrazione al 50%. È invece molto bassa, benché presente, la percentuale di chi offre esclusivamente l'installazione usufruendo del Superbonus.

1. Qual è la tua attuale offerta per l'installazione di un impianto fotovoltaico residenziale?



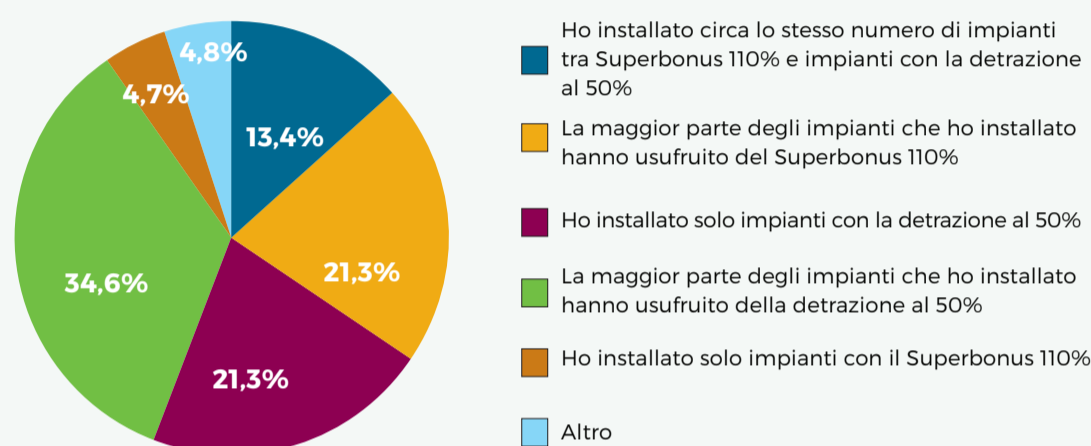


DOMANDA 2
CONSIDERANDO TUTTI GLI IMPIANTI RESIDENZIALI CHE HAI INSTALLATO NEGLI ULTIMI MESI, SCEGLI QUALE AFFERMAZIONE RISULTA PIÙ VERA NEL TUO CASO.

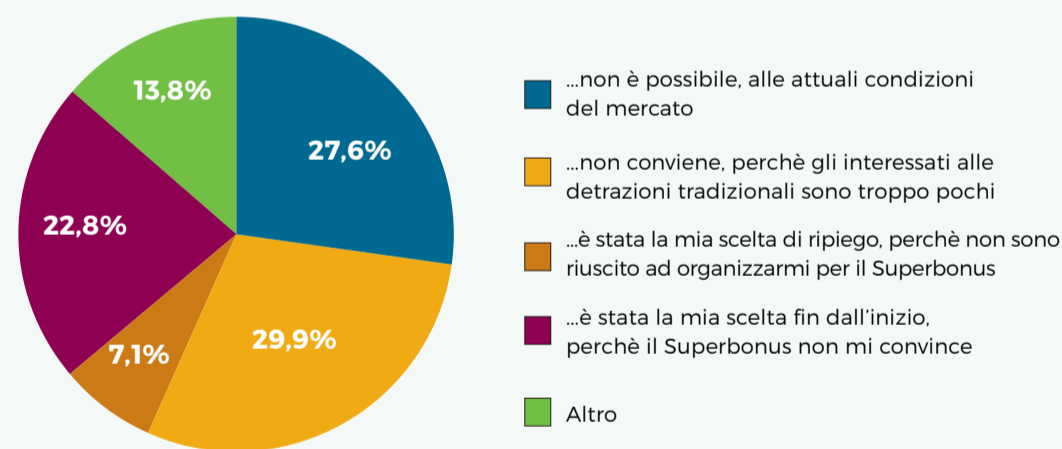
Questa domanda ha dato la possibilità di evidenziare quale sia l'agevolazione fiscale maggiormente sfruttata dall'entrata in vigore del Decreto Rilancio. Si nota come in realtà non ci sia un divario netto tra le due tipologie di detrazione, segno che il meccanismo di agevolazione al 50% si conferma un'alternativa valida

al Superbonus ma anche che il fermento legato a quest'ultimo si sta traducendo in casi concreti. Nello specifico, il 34,9% dei rispondenti ha dichiarato che la maggior parte degli impianti installati ha usufruito della detrazione al 50% e il 20,6% ha installato solo impianti con questa detrazione. Il 21,4% ha dichiarato che la maggior parte degli impianti installati ha usufruito del Superbonus, mentre il 4,8% ha installato solo impianti con questo meccanismo. Il 13,5% dei rispondenti ha infine ammesso di aver installato circa lo stesso numero di impianti tra Superbonus 110% e impianti con la detrazione al 50%.

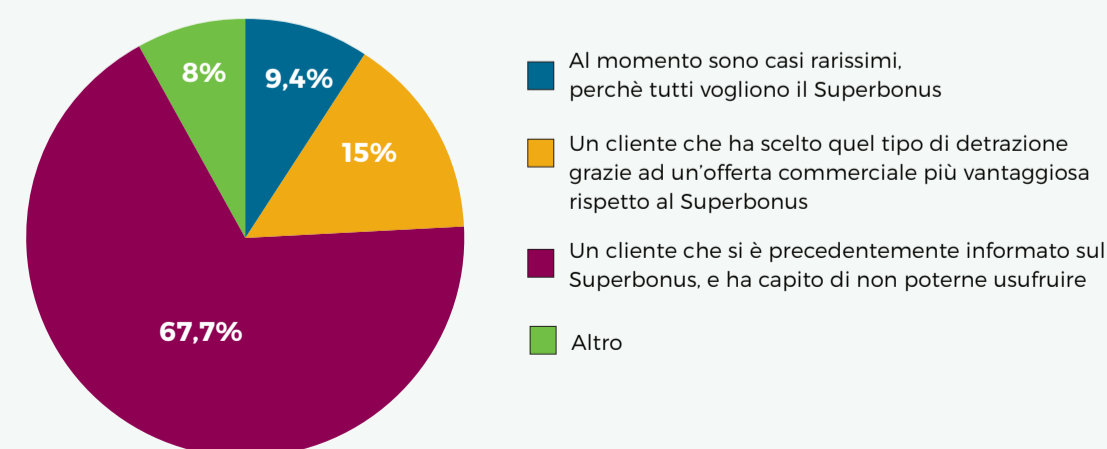
2. Considerando tutti gli impianti residenziali che hai installato negli ultimi mesi, scegli quale tra le seguenti affermazioni risulta più vera nel tuo caso



3. Nella tua esperienza, non offrire il Superbonus e lavorare solo con la detrazione al 50%...



4. Chi è il "cliente tipo" che usufruisce della detrazione del 50% per l'installazione di un impianto fotovoltaico residenziale?



DOMANDA 3
NELLA TUA ESPERIENZA, NON OFFRIRE IL SUPERBONUS E LAVORARE SOLO CON LA DETRAZIONE AL 50%...

Dalle risposte a questa domanda emerge come l'adeguamento degli installatori al meccanismo del Superbonus sia necessario nel contesto di mercato attuale. Il 30,2% dei rispondenti ha infatti ammesso che lavorare solo con la detrazione al 50% non conviene, perchè gli interessati alle detrazioni tradizionali sono troppo pochi. Seguono coloro i quali pensano non sia possibile non offrire il Superbonus alle attuali condizioni di mercato (27,8%).

Non manca però chi ammette di aver scelto di lavorare solo con l'agevolazione fiscale al 50% perchè non è convinto del Superbonus (22,2%) o perchè non è riuscito a organizzarsi per lavorare con la maxi agevolazione (7,1%). Solo lo 0,8% ha dato risposte diverse tra le quali "con la detrazione al 50% si capitalizza più velocemente e senza intoppi", "il Superbonus è una grandissima perdita di tempo", "rinunciare allo scambio sul posto non ha senso quindi dove possiamo offriamo la detrazione 50%", "è la soluzione attuale ma pur sempre parallela ad opportunità di Superbonus che, tuttavia, maturano lentamente a causa dei continui blocchi burocratici e amministrativi".

DOMANDA 4
CHI È IL CLIENTE TIPO CHE USUFRUISCE DELLA DETRAZIONE DEL 50% PER L'INSTALLAZIONE DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO RESIDENZIALE?

Questa domanda evidenzia la presa di coscienza del committente. Per la maggior parte dei rispondenti al sondaggio (67,5%), infatti, il cliente che usufruisce della detrazione al 50% è colui che si è precedentemente informato sul Superbonus e ha capito di non potervi accedere. Questo sottolinea come la domanda attuale di chi richiede interventi con detrazione al 50% sia matura: chi è intenzionato a un'opera di efficientamento del proprio immobile, sarà propenso alla valutazione di un lavoro al 50% qualora non fosse possibile accedere al Superbonus. Al contempo anche la domanda relativa al Superbonus risulta oggi più sana e meno alimentata dall'entusiasmo dello slogan "tutto gratis" con cui la maxi agevolazione è stata proposta originariamente. E lo dimostra il netto divario tra la prima e la seconda risposta, secondo la quale i clienti che usufruiscono della detrazione al 50% "al momento sono casi rarissimi perchè tutti vogliono il Superbonus" (15,1%). Per il 9,5% dei rispondenti, il cliente che sceglie la detrazione al 50% aderisce a un'offerta commerciale più vantaggiosa rispetto al Superbonus.

DOMANDA 5
QUALI SONO I VANTAGGI DELLA DETRAZIONE AL 50% CHE CONVINCONO IL CLIENTE A UTILIZZARLA AL POSTO DEL SUPERBONUS?

Questa domanda a risposta multipla ha consentito di comprendere le motivazioni principali che spingono un committente a optare per l'agevolazione fiscale al 50% anziché il Superbonus. Si nota come la primaria motivazione sia la minor complessità dal punto di vista burocratico e amministrativo. L'iter e le tempistiche richieste per accedere al Superbonus scoraggiano quindi in maniera importante il committente e sono spesso causa dell'abbandono dell'opportunità offerta, a favore di un'agevolazione fiscale inferiore ma più rapida e certa. Secondo il 71,7% dei partecipanti al sondaggio, quindi, ancor prima di capire se ha la possibilità di accedere alla maxi detrazione, il cliente preferisce aderire immediatamente alla detrazione al 50%.

Gli altri motivi per cui l'agevolazione fiscale al 50% viene preferita a quella al 110%, in netto distacco da questa prima risposta, sono soprattutto



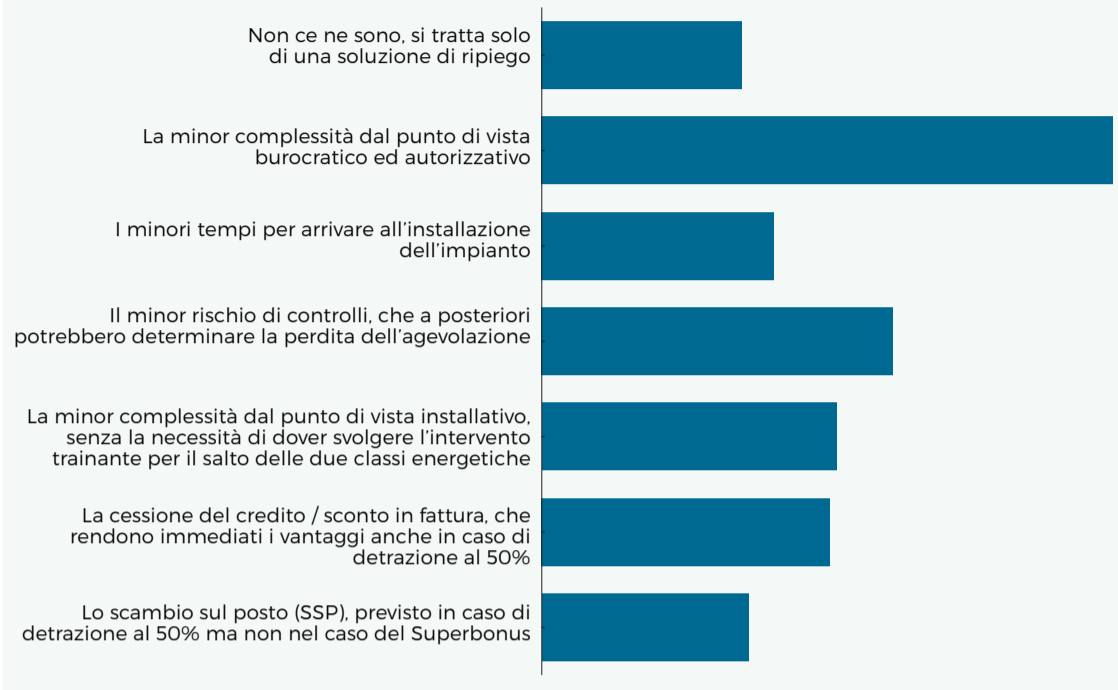
MATTEO RAVAGNAN, CEO DI LEMONFOUR

i minori controlli che a posteriori potrebbero determinare la perdita dell'agevolazione (44,1% dei partecipanti al sondaggio); la minor complessità dal punto di vista installativo, senza la necessità di dover svolgere l'intervento trainante per il salto delle due classi energetiche (37%); la cessione del credito o lo sconto in fattura, che rendono immediati i vantaggi anche in caso di detrazione al 50% (36,2%).

**DOMANDA 6
QUALI ALTRI VANTAGGI PERCEPISCONO I CLIENTI CHE SCELGONO LA DETRAZIONE AL 50% INVECE DEL SUPERBONUS?**

Questa domanda a risposta aperta ha consentito ai partecipanti al sondaggio di esprimere la propria personale opinione relativamente al comportamento del committente di fronte ai due

5. Quali sono i vantaggi della detrazione al 50% che convincono il cliente ad utilizzarla al posto del Superbonus?



meccanismi di agevolazione. Ancora una volta, la minor burocrazia, i tempi di completamento lavori ristretti e la possibilità di effettuare lo scambio sul posto vengono citati come alcuni dei motivi per cui il cliente decide di installare un impianto fotovoltaico lavorando con il 50% e non con il 110%. Secondo alcuni installatori, poi, con il 50% è possibile avere un'offerta più personalizzata mentre spesso i pacchetti dedicati al Superbonus sono blindati e il cliente non ha possibilità di scelta. Altra motivazione che spinge

il committente a valutare interventi al 50% è la sensazione di parlare direttamente con l'installatore e non con realtà più commerciali e soprattutto la percezione che le offerte siano coerenti e non gonfiate. Il maggior margine di trattativa e la possibilità di cedere credito o richiedere lo sconto in fattura sono altri motivi che rendono appetibile la detrazione al 50%, peraltro accessibile anche a chi ha un immobile in classe energetica elevata e non può raggiungere quindi il doppio salto richiesto dal Superbonus.

GAMMA RESIDENZIALE

PLENTICORE

TRIFASE DA 3 A 10 KW

PIKO MP PLUS

MONOFASE DA 1,5 A 6 KW

✓ **IBRIDI**

✓ **SCALABILI**

✓ **INNOVATIVI**

KOSTAL





SUPERBONUS E DINTORNI

AGLI INSTALLATORI CHE HANNO PARTECIPATO AL SONDAGGIO È STATO CHIESTO DI LASCIARE UN COMMENTO SULL'ATTUALE SITUAZIONE DEL MERCATO, SULLE PROPRIE ESPERIENZE E SULLE PROPRIE PREVISIONI. ECCONE ALCUNI DEI PIÙ SIGNIFICATIVI

FAVOREVOLI

«Lo Stato ha dato una grossa mano sia alle aziende che agli utenti finali, secondo me, ma bisogna essere chiari e zelanti in tutto l'iter che parte dalla consulenza fino ad arrivare al collaudo delle soluzioni tecnologiche proposte» (M. P, Cosenza).

«Ritengo che il Superbonus sia un'idea estremamente interessante che apporta solo vantaggi, probabilmente irripetibili. Insomma un'operazione inaspettatamente brillante ma il cui risultato rischia di essere affossato dalla burocrazia».

«Il mercato grazie agli incentivi ha subito una forte spinta e prevedo che lavoreremo molto bene fino a quando esisteranno. Una volta cessati si ripresenterà la critica situazione del post Conto Energia».

«Più che il residenziale, stiamo avendo ottimi riscontri in ambito industriale (taglia media 300 kW), con numerosi impianti già confermati e altre trattative a buon punto».

«Penso che ciò che conta sia portare valore aggiunto al cliente che intende usufruire del fotovoltaico, qualsiasi sia la detrazione. Spero che questa opportunità abbia un seguito e diventi strutturale» (M. V.).

«Tramite cessione del credito o sconto in fattura, il potere di acquisto del cliente cambia in positivo. È più facile che spenda e che lo faccia scegliendo una miglior qualità. Auspico che tale possibilità venga allargata anche a grandi e medie aziende anche solo con le detrazioni classiche» (A. C.).

«Occorre dare una grossa mano alle aziende, trovando uno strumento fiscale simile al Superbonus che aiuti gli imprenditori a rendere la propria società green. Il Superbonus è stato un assaggio di ciò che può essere la transizione ecologica» (B. M, Padova).

DOMANDA 7 NEL CASO DI CLIENTE CHE SCEGLIE LA DETRAZIONE AL 50%, COME VIENE GESTITO IL CREDITO MATURATO?

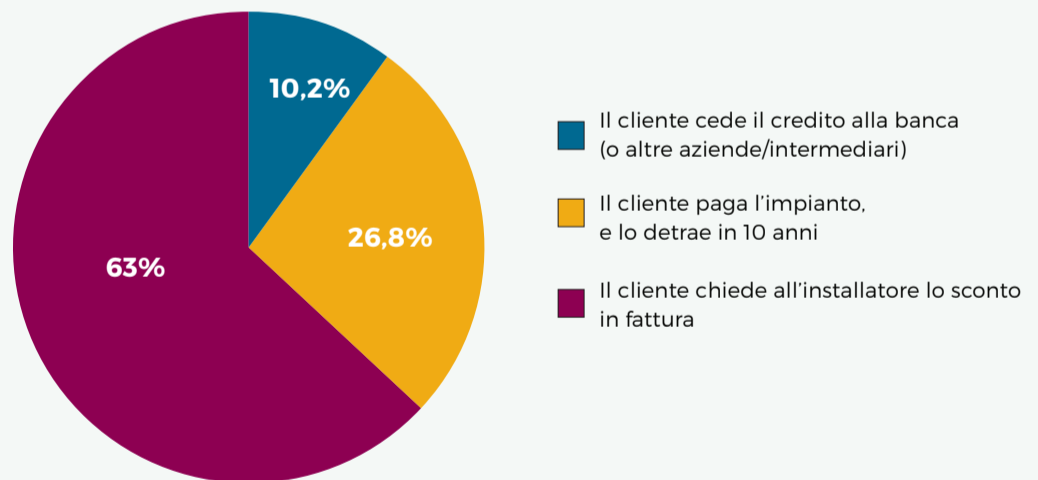
La principale leva di marketing che porta il cliente alla decisione finale di acquisto, nel caso di installazione di un impianto fotovoltaico con detrazione al 50%, è la possibilità di chiedere lo sconto in fattura. Lo sostiene il 63% dei partecipanti al sondaggio. Questa percentuale così elevata evidenzia la necessità per gli operatori di mercato di attrezzarsi alla pratica dello sconto in fattura così da intercettare e rispondere in maniera adeguata a una domanda senza dubbio importante.

Alle spalle di questa opzione, ben distanziati, ci sono quei clienti che pagano l'impianto per intero e recuperano il credito maturato in 10 anni (26,8%) e i clienti che cedono il credito maturato alla banca o ad altri intermediari (il 10,2%). Quest'ultima opzione viene scelta solo raramente, probabilmente per due motivi: innanzitutto i costi di installazione di un impianto fotovoltaico sono attualmente accessibili, anche nel caso in cui non venga praticato lo sconto in fattura. In secondo luogo, la banca o gli istituti finanziari in genere ripagano l'80% del credito maturato e il cliente non è disposto a perdere una somma così importante, reputando più conveniente pagare e recuperare il credito in 10 anni qualora non fosse possibile avere lo sconto in fattura.

DOMANDA 8 IN GENERALE, QUAL È LA TUA OPINIONE SULL'ATTUALE SITUAZIONE DEGLI INCENTIVI E DETRAZIONI FISCALI? QUALI SONO GLI ASPETTI CHE CAMBIERESTI, E QUALI VANNO INVECE BENE COSÌ COME SONO?

Sebbene il meccanismo del Superbonus sia complicato e farraginoso, il suo ingresso nel panorama delle agevolazioni fiscali ha consentito di

7. Nel caso di cliente che sceglie la detrazione al 50%, qual è il caso più frequente tra questi qui sotto?



animare il mercato e ha alimentato una domanda che oggi, a distanza di mesi, si è assestata e risulta più matura. Merito anche della cessione del credito e della possibilità di effettuare lo sconto in fattura, che rendono più appetibili le installazioni di impianti fotovoltaici ma in generale gli interventi di efficientamento energetico delle abitazioni. Per questo la maggior parte dei partecipanti al sondaggio si dice contenta delle detrazioni fiscali attualmente a disposizione e speranzosa che il meccanismo della cessione del credito venga reso strutturale ma anche che la detrazione al 50% venga portata a 5 anni anziché 10.

In relazione al Superbonus, la richiesta agli esponenti della politica nazionale è quella di alleggerire la macchina organizzativa e autorizzativa ma anche quella di intervenire nei confronti delle banche che spesso impiegano mesi per elaborare una singola pratica, chiedo-

no merito creditizio del cliente oppure concedono prestiti ponte ridotti per l'anticipo dei lavori mettendo in difficoltà le imprese che vogliono proporre lo sconto in fattura.

Non manca chi invece vorrebbe la semplificazione congiuntamente alla rimodulazione del Superbonus al 70-80% e la sua estensione ad esempio al settore alberghiero e alle RSA. Ma alcuni installatori preferirebbero la totale eliminazione di questa maxi detrazione ritenendola non solo di difficile applicazione ma anche incentivante l'aumento dei prezzi.

Da segnalare anche chi sostiene che sia necessario introdurre un sistema più incentivante per installazioni aziendali soprattutto nel caso di aziende energivore e una eliminazione della stratificazione delle varie detrazioni con l'obiettivo di creare un panorama più chiaro, semplice e duraturo nel tempo.

CON RISERVA

«In un sopralluogo per un preventivo, ho avuto conferma che per talune aziende il fine è vendere e sfruttare il Superbonus a tutti i costi, senza tener conto dell'effettivo bisogno del cliente».

«Mentre si parlava di un provvedimento atto al rilancio delle attività, soprattutto edili, di fatto il Superbonus ha paralizzato tutti i comparti lavorativi. Questo vuoto legislativo è durato quasi un anno falciando moltissime realtà. Purtroppo chi può proporre attività che possono mantenere il mercato vivo non siederà mai ai tavoli di lavoro» (E.A, Lodi).

«Il fotovoltaico come lavoro trainato è una scelta assurda. In primis perché non è considerato secondo gli stessi principi di un cappotto o di un infisso. Inoltre, non potendo usufruire dello scambio sul posto, gli impianti vengono dimensionati esageratamente sul consumo medio giornaliero» (S.C, Terni).

«Lo sconto in fattura e il Superbonus costituiscono un'alterazione delle condizioni di mercato che privilegia i grandi player e crea modalità di pagamento insostenibili senza indebitamento bancario, inoltre riduce il rapporto qualità/prezzo dell'installazione».

«Ciò che avrebbe dovuto portare positività sta creando una situazione di stallo, i materiali e le apparecchiature hanno tempi di consegna dilatati e i prezzi sono in aumento» (G.P, Bergamo).

«Attualmente il mercato fotovoltaico sta vivendo un bel momento ma la burocrazia lo sta soffocando, questi incentivi troppo generosi provocano bolle speculative che fanno male al nostro mondo» (M. M, Cuneo).

«Il Superbonus porterà a problematiche tecniche dovute alla fretta di realizzare le opere. Non si risolve il problema dell'efficienza del parco immobiliare in meno di due anni. Meglio una programmazione di alcuni anni che permetta anche la costruzione di una filiera di fornitura di materiali made in Italy».



Saving[®] srl

distribuzione specializzata

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

Sistemi di accumulo



Batterie al litio



Batterie al litio



Batterie al litio



Batterie al litio



LUNA2000



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



E-MOBILITY: QUALI INCENTIVI PER LE COLONNINE DI RICARICA?

OGGI A LIVELLO EUROPEO IL MERCATO DELLE AUTO ELETTRICHE CONTA TRE MILIONI DI IMMATRICOLAZIONI, UNA QUOTA PIÙ CHE RADDOPPIATA RISPETTO AL 2019. MCE LAB RICAPITOLA COME OTTENERE L'INCENTIVO FISCALE DAL 50% AL 110% PER L'INSTALLAZIONE DI INFRASTRUTTURE DI RICARICA

A CURA DI **MCELAB**



Il problema dell'autonomia dei veicoli elettrici è più psicologico che pratico: l'uso medio delle auto degli italiani è di 30-40 km al giorno e l'autonomia media dei veicoli oggi in commercio è di oltre 300 km. Con un punto di ricarica casalingo, il problema è risolto. Inoltre la Legge di Bilancio 2019 ha introdotto la detrazione fiscale del 50% sulle spese documentate per l'acquisto e la posa in opera di infrastrutture di ricarica dei veicoli alimentati a energia elettrica, mentre col SuperBonus 110% l'incentivo viene riconosciuto solo se l'installazione rientra in un intervento più ampio. Questi due incentivi fiscali si inseriscono in un contesto che vede la crescita della domanda per le nuove immatricolazioni di auto elettriche in costante seppur lento aumento. In Europa la quota di mercato ha raggiunto l'11,5% per le ricaricabili, di cui 5,2% Phev e 6,3% pure elettriche, e il 12,2% per le ibride tradizionali. Il mercato totalizza poco più di tre milioni di immatricolazioni con una quota più che raddoppiata rispetto al 2019 (fonte Il Sole 24 Ore). «È un mercato che sta crescendo, ma per arrivare a quote significative è fondamentale poter aumentare la rete di ricarica, anche e soprattutto domestica, anche per superare la preoccupazione per la presunta autonomia limitata di questi veicoli», ha

CASI CONCRETI

Per MCE Lab, l'architetto Galante ha analizzato i casi più frequenti, stilando le tempistiche e l'iter burocratico per l'installazione di una centralina in un garage di proprietà privata, di un parcheggio su parti comuni del condominio (con posti sufficienti per tutti i condomini) e infine di un parcheggio su parti comuni del condominio non destinate originariamente a parcheggio.

I casi più ricorrenti e il relativo iter burocratico sono:

- se si dispone di un box privato, per l'installazione di una wallbox è sufficiente una comunicazione all'amministratore, purché sia presentato un progetto ad hoc che rispetti le norme di sicurezza;
- se invece non si dispone di uno spazio proprio, l'infrastruttura di ricarica deve essere installata in uno spazio comune, solitamente il parcheggio condominiale, previa approvazione dell'assemblea di condominio.

CASO 1 – GARAGE DI PROPRIETÀ PRIVATA (DA 15 A 45 GIORNI)

Il condomino che intende installare una wall box nel garage di proprietà privata ne dà comunicazione all'amministratore indicando il contenuto specifico e le modalità di esecuzione degli interventi (comunque a sue spese), qualora si rendessero necessarie eventuali modifiche delle parti comuni (corsello box, passerelle portacavi metalliche appese, contatore, ecc.).

Dovrà rivolgersi a una società specializzata nella progettazione e installazione di stazioni di ricarica che avrà il compito di:

- fornire una consulenza progettuale specifica;
- dichiarare la conformità dell'impianto;
- verificare le "portate" massime del contatore condominiale;
- verificare la necessità di aggiornamento del Certificato di Prevenzione Incendi (se l'autorimessa è soggetta alla redazione di tale documento) e ogni altro intervento che possa essere richiesto ai fini della sicurezza per i VVFF, anche secondo quanto previsto dalle Linee Guida emesse dal Ministero dell'Interno.

L'assemblea può prescrivere, con la maggioranza di cui al quinto comma dell'art. 1136 (maggioranza degli intervenuti e almeno i 2/3 del valore dell'edificio), adeguate modalità alternative di esecuzione o imporre cautele a salvaguardia della stabilità, della sicurezza o del decoro architettonico dell'edificio. L'assemblea, con la medesima maggioranza, può subordinare l'esecuzione alla prestazione, da parte dell'interessato, di idonea garanzia per i danni eventuali arrecati alle parti comuni.

spiegato Annalisa Galante, docente di fisica tecnica ambientale al Politecnico di Milano e coordinatrice scientifica di That's Smart, l'area dedicata a home & building automation, smart metering, electric mobility e energie rinnovabili nell'ambito di MCE - Mostra Convegno Expocomfort. «Oggi, grazie agli incentivi fiscali può diventare facile e conveniente installare un punto di ricarica a casa propria: vi spieghiamo come affrontare tutti i passaggi burocratici per riuscirci».

STRUMENTI DI AGEVOLAZIONE

Gli interventi per la diffusione di punti di ricarica per veicoli elettrici rientrano tra le innovazioni agevolate dal legislatore grazie al Decreto 257/2016, ma la questione della loro installazione non è stata ancora affrontata con meccanismi che ne agevolino lo sviluppo, per esempio con la possibilità di una cessione del credito mirata per chi acquista un'auto elettrica o ibrida plug-in oppure di un alleggerimento della disciplina civilistica nel caso di stazioni di ricarica su parti comuni in condominio.

La Legge di Bilancio 2019 ha introdotto una detrazione fiscale del 50% sulle spese documentate, sostenute dal 1° marzo 2019 al 31 dicembre 2021, per l'acquisto e la posa in opera di infrastrutture di ricarica dei veicoli alimentati ad energia elettrica, inclusi i costi iniziali per la richiesta di potenza addizionale fino a un massimo di 7 kW. Nello specifico, deve trattarsi di infrastrutture dotate di uno o più punti di ricarica di potenza standard non accessibili al pubblico, e che consentano il trasferimento di elettricità a un veicolo elettrico di potenza fino a 22 kW, esclusi quelli fino a 3,7 kW. La detrazione del 50% spetta ai soggetti Irpef o Ires che possiedono o detengono l'immobile, va calcolata su un ammontare complessivo non superiore a 3.000 euro e dev'essere ripartita tra gli aventi diritto in 10 quote annuali di pari importo. A partire dal 1 gennaio 2021 i limiti di spesa per l'installazione sono passati dai 3.000 euro iniziali a: 2.000 euro per gli edifici unifamiliari, 1.500 euro per i condomini con massimo 8 colonnine e 1.200 euro per più di 8 stazioni. L'agevolazione si intende riferita a una sola colonnina di ricarica per unità immobiliare e rientrano anche quelle installate nei singoli garage.

Nei condomini esistenti, la procedura per l'installazione di un'infrastruttura di ricarica dipende dallo specifico luogo presso cui si intende installarla. L'articolo 1135, comma 3, del codice civile dispone infatti



ANNALISA GALANTE, DOCENTE DI FISICA TECNICA AMBIENTALE AL POLITECNICO DI MILANO E COORDINATRICE SCIENTIFICA DI THAT'S SMART. L'AREA DEDICATA A HOME & BUILDING AUTOMATION. SMART METERING, ELECTRIC MOBILITY E ENERGIE RINNOVABILI NELL'AMBITO DI MCE - MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT

che "l'assemblea può autorizzare l'amministratore a partecipare e collaborare a progetti, programmi e iniziative territoriali promossi dalle istituzioni locali o da soggetti privati qualificati, anche mediante opere di risanamento di parti comuni degli immobili nonché di demolizione, ricostruzione e messa in sicurezza statica, al fine di favorire il recupero del patrimonio edilizio esistente, la vivibilità urbana, la sicurezza e la sostenibilità ambientale della zona in cui il condominio è ubicato".

UNA SPINTA DAL SUPERBONUS

Per quanto riguarda la possibilità di poter usufruire del SuperBonus 110% va precisato che è concesso se l'installazione del punto di ricarica viene eseguita congiuntamente ad altri interventi strutturali (cosiddetti trainanti) che garantiscano il miglioramento di almeno due classi energetiche oppure il raggiungimento della classe energetica più alta, che sono:

- isolamento termico delle superfici opache verticali, orizzontali e inclinate che interessano l'involucro degli edifici con un'incidenza superiore al 25% della superficie disperdente lorda dell'edificio;
- sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti centralizzati per il riscaldamento, il raffrescamento o la fornitura di acqua calda sanitaria a condensazione dei condomini;
- sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti per il riscaldamento, il raffrescamento o la fornitura di acqua calda sanitaria a pompa di calore negli edifici unifamiliari. Dall'analisi emerge quindi che la richiesta di uno o più condomini di collocare in condominio un punto di ricarica elettrica su spazi comuni dovrà sottoporsi all'assemblea condominiale la quale, tuttavia, non potrà vietarne l'installazione, ma potrà comunque indicarne le modalità di installazione affinché vengano rispettati i diritti degli altri condomini, non pregiudichi la sicurezza e il decoro dell'immobile ed esoneri dalle spese i condomini che non intendono trarne vantaggio. Essendo l'infrastruttura di ricarica utilizzata solamente dai condomini in possesso di un'auto elettrica, si verrebbe a creare un parcheggio "de facto" dedicato ai soli condomini in possesso di un'auto elettrica, rischiando di sollevare dissidi tra i condomini.

DINAMICHE POCO CHIARE

«Gli interventi per la diffusione di punti di ricarica per veicoli elettrici rientrano tra le innovazioni agevolate dal legislatore, ma dall'analisi di questi casi assistiamo a dinamiche poco chiare», ha concluso l'architetto Galante. «Per sostenere lo sviluppo di una mobilità elettrica sarebbe necessario un aggiornamento al Codice Civile che regoli l'installazione e l'utilizzo di infrastrutture di ricarica nei condomini già esistenti, rendendone più agile le procedure burocratiche di messa in opera, come già successo per i pannelli fotovoltaici».

Gli incentivi per l'installazione di punti di ricarica in condominio sono stati al centro dell'agenda di convegni e seminari organizzati da MCE Live+ Digital l'8 e 9 aprile 2021 in modalità streaming e fino al 16 aprile con i webinar delle aziende e delle associazioni partner.



CASO 2 – PARCHEGGIO SU PARTI COMUNI DEL CONDOMINIO (DA 30 A 90 GIORNI)

Questo caso prende in considerazione la collocazione della sola stazione di ricarica, senza che si renda necessario regolare o organizzare la sosta del veicolo che deve rifornirsi, ossia i parcheggi presenti in condominio sono sufficienti a soddisfare le esigenze di tutti.

La volontà e di conseguenza la richiesta, di uno o più condomini di collocare in condominio la stazione di ricarica va vista alla luce del combinato disposto degli art. 1102 c.c. e 1121 c.c.

Il o i condomini interessati dovranno sottoporre all'Assemblea condominiale la richiesta di installazione della stazione di ricarica, questa sarà tenuta a deliberare in riferimento alla concessione a loro favore di detta facoltà con la maggioranza prevista dall'art. 1136 C.C. comma 2 (maggioranza qualificata ovvero 500 millesimi e maggioranza degli intervenuti). Per ridurre i tempi di attuazione, sarà necessario presentare, contestualmente alla richiesta di installazione, anche 3 preventivi di aziende specializzate per l'installazione delle stazioni di ricarica in modo da deliberare l'incarico a procedere ai lavori e alla redazione delle certificazioni correlate. La delibera di autorizzazione implicitamente prevede la facoltà di utilizzo dell'impianto da parte degli altri condomini che vogliono aderire in un secondo tempo partecipando alla spesa, così come previsto dall'art. 1121 c.c. comma.

CASO 3 – PARCHEGGIO SU PARTI COMUNI DEL CONDOMINIO NON DESTINATE ALLA SOSTA (DA 30 A 90 GIORNI)

Nel caso in cui si decidesse in sede collegiale di realizzare tutte le strutture, cioè di destinare una parte dell'area comune per la realizzazione di una vera e propria stazione di eco-rifornimento (completa magari anche di una tettoia fotovoltaica):

- si potrebbe rientrare nell'ipotesi di cui all'art. 1117 ter c.c. in quanto parte dell'area comune precedentemente altrimenti destinata, cambierebbe destinazione assumendo la natura di "stazione di eco-rifornimento condominiale". Anche in questo caso, comunque, si dovrebbe regolare l'utilizzo attuando un sistema che dia la possibilità a tutti di usufruirne (numero di voti che rappresenti i quattro quinti dei partecipanti al condominio e i quattro quinti del valore dell'edificio).
- Art. 1120 c.c. Il comma 1 condomini, con la maggioranza indicata dal secondo comma dell'articolo 1136, possono disporre le innovazioni che, nel rispetto della normativa di settore, hanno ad oggetto: 1) le opere e gli interventi volti a migliorare la sicurezza e la salubrità degli edifici e degli impianti; 2) le opere e gli interventi previsti per eliminare le barriere architettoniche, per il contenimento del consumo energetico degli edifici e per realizzare parcheggi destinati a servizio delle unità immobiliari o dell'edificio, nonché per la produzione di energia mediante l'utilizzo di impianti di cogenerazione, fonti eoliche, solari o comunque rinnovabili da parte del condominio o di terzi che conseguano a titolo oneroso un diritto reale o personale di godimento del lastrico solare o di altra idonea superficie comune [...]

GOVERNO DRAGHI, TRA TUTELA PAESAGGISTICA E IMPEGNI DELL'ITALIA NELLA TRANSIZIONE ECOLOGICA

IL MINISTERO AFFIDATO A ROBERTO CINGOLANI È STATO UNO DEI FATTORI CHE PIÙ HANNO CARATTERIZZATO IL NUOVO ESECUTIVO. E SI CANDIDA A SPOSTARE GLI EQUILIBRI TRA I DICASTERI. UN ESEMPIO? SPESSO LE ISTANZE DELLE RINNOVABILI SI SONO SCONTRATE CON DIFFICOLTÀ BUROCRATICHE E AUTORIZZATIVE, E SUL POTERE DISCREZIONALE DELLE SOPRINTENDENZE. CAMBIERANNO I RAPPORTI DI POTERE TRA QUESTE ESIGENZE CONTRAPPOSTE?

A CURA DI **MATTEO VILLA**, IMPRENDITORE NEL SETTORE DELL'ENERGIA SOLARE, STUDIOSO DI POLITICHE ENERGETICHE E **ANDREA COLASIO**, IMPRENDITORE, POLITOLOGO, GIÀ SEGRETARIO VII COMMISSIONE CULTURA DELLA CAMERA DEI DEPUTATI



MATTEO VILLA



ANDREA COLASIO

La costituzione del Governo Draghi, e le rilevanti innovazioni istituzionali che ne hanno scandito la fase genetica, con la creazione ex-novo, del Ministero della Transizione ecologica, impongono una serie di riflessioni sui futuri scenari relativi al campo delle energie rinnovabili. Indubbiamente, non è questione di poco rilievo il profilo del nuovo capo dell'esecutivo: il suo forte radicamento culturale nel contesto europeo, con tutto ciò che questo comporta in termini di rinnovata consapevolezza della cogente necessità per il Paese di uniformarsi agli obiettivi comunitari. A questo si aggiunga che il nuovo assetto coalizionale del Governo ha visto, a fondamento della sua legittimazione, proprio il ricorso a formule politiche incentrate sull'ipotesi del pieno inserimento nell'agenda governativa di temi e questioni che rinviano prepotentemente al nodo del reale destino in Italia delle energie rinnovabili. Questa dimensione "fondativa" della Transizione Ecologica potrà e dovrà avere necessariamente delle conseguenze sull'agenda e sulle policies del Governo. Qualora ciò non dovesse avvenire il rischio in cui si incorre è quello di una strisciante delegittimazione di colui che dovrebbe essere l'attore principale di questa nuova strategia: il Ministro Cingolani. Il fatto che proprio tale dicastero si sia venuto a connotare come l'elemento più rilevante, anche sul piano della comunicazione simbolica, del nuovo assetto coalizionale, potrebbe, in caso di sua ineffettualità, sortire, nel medio periodo, esiti di forte turbolenza sistemica: ciò che Draghi non può permettersi.

UN CARICO DI ASPETTATIVE

L'enfasi retorica e il carico di aspettative di cui si è circondato il nuovo Ministero dovrebbero inoltre preludere a un bilanciamento delle relazioni di potere all'interno stesso del Consiglio dei Ministri. Considerato il campo di gioco e le divergenti strategie degli attori implicati nei processi decisionali relativi alle energie alternative, il primo punto a favore del dispiegarsi di un possibile, diverso approccio è dato proprio dalla latente polarizzazione che si verrà a delineare tra i principali protagonisti del bargaining politico: il ministro Franceschini e il ministro Cingolani.

Nel precedente Governo Conte le relazioni di potere tra i portatori dei diversi interessi in gioco erano decisamente asimmetriche. Il Ministro Franceschini, autorevole e preparato capo-delegazione del Pd, ha giocato un ruolo politico a tutto campo. Il suo am-



biente più prossimo, l'universo ai cui input il Ministro ha sempre dimostrato di rispondere con grande attenzione, era la sua stessa struttura periferica, le Soprintendenze, dislocate nel territorio con funzioni di tutela di quegli ambiti paesaggistici sovente oggetto di intervento da parte di progetti legati alle ER, specie per quanto attiene i progetti solari. Quale che fosse l'interpretazione estensiva e a volte anche arbitraria di tale, pur doverosa azione di tutela, il Ministro ha sempre privilegiato la logica del consenso endo-amministrativo. Prioritario era non avere o generare turbolenze interne all'apparato, centrale e periferico, da lui governato: un pre-requisito per la sua stessa legittimazione, nonché per la sua operatività. Tutto ciò in un contesto dove il Presidente del Consiglio Conte esprimeva un profilo culturale accentuatamente umanistico, di cui era cifra anche la sua strategia di comunicazione politica: più da intellettuale della Magna-Grecia, che non da capo di un governo dove bilanciare interessi anche contrapposti.

L'AUTOREVOLEZZA DEL PREMIER

Tale schema sembra essersi notevolmente incrinato, e a fronte di strategie corrette, incentrate sulla impellente e inderogabile necessità di conseguire gli impegni assunti dal nostro Paese in termini di incre-

mento del peso delle ER, si dovrebbero necessariamente aprire scenari di gioco molto più favorevoli alle imprese del settore.

Draghi è un leader a matrice culturale "tecnocratica". Centrale per lui è pertanto il conseguimento degli impegni comunitari: diversamente la sua autorevolezza nello scenario europeo si verrebbe a incrinare. La formula politica su cui poggia la sua nomina consegue dalla presa d'atto dell'ineffettualità operativa del sistema dei partiti: la discontinuità è così la cifra, che dovrà, pur a fatica, connotarne l'agenda di governo e le singole decisioni. Per molti aspetti il suo governo di partiti coalizzati è, in realtà, un governo del Presidente: del Presidente Mattarella.

Il Ministro Franceschini esce indebolito. Ha confermato il suo ruolo, ma ha dovuto cedere su un punto che riteneva dirimente, quale l'accorpamento delle competenze in materia di turismo. Non solo: l'ingresso del vice-Segretario del Pd, Orlando, ha depotenziato il suo status politico, come sancisce, anche formalmente, il venir meno della sua funzione di capo-delegazione del Pd.

Quanto al Ministro Cingolani, il suo curriculum di fisico, con prestigiosi incarichi accademici e un numero decisamente rilevante di pubblicazioni su riviste internazionali, lo caratterizza come attore politico decisamente orientato al risultato. Accanto ai titoli

e alle pubblicazioni accademiche nel suo curriculum spicca infatti la capacità di dare corpo a progetti: nel 2001 fonda e dirige il National Nanotechnology Laboratory dell'Infm a Lecce. Nel 2005 fonda l'Istituto italiano di tecnologia di Genova di cui sarà direttore scientifico fino alla sua nomina come Chief Technology & Innovation Officer di Leonardo.

LINEE DI FRATTURA

Anche il ciclo politico dell'ultimo Governo Conte è stato caratterizzato da conflitti significativi tra i vari poteri dello Stato, (tra centro e periferia e tra Ministeri) in relazione all'implementazione di progetti relativi alle Energie rinnovabili.

Il Consiglio dei Ministri si sarebbe dovuto configurare quale organo di compensazione delle linee di frattura e delle divergenti strategie tra i ministeri portatori dei diversi interessi in campo (Ambiente e Sviluppo vs Ministero della Cultura). Conflitti che, in genere, si sono trasformati in un gioco a somma zero: con Franceschini asso-pigliatutto. Per poter affermare il suo ruolo Cingolani, oggi, deve giocare la carta della polarizzazione. Sa che il suo competitor, nel nuovo assetto dei poteri coalizionali, si è indebolito. Se nel precedente assetto dei poteri l'asse Franceschini/Conte era, per ovvie ragioni, indiscutibile e inossidabile, molto più tenue è oggi invece il legame Draghi/ Franceschini. Il Ministro Cingolani può mettere in gioco una strategia non più a somma zero: ma a "somme variabili". Nel primo caso il vincitore incassa tutto (la tutela paesaggistica come dimensione non negoziabile), mentre il perdente non incassa nulla; nel secondo caso il gioco negoziale prevede incassi e perdite tra i diversi giocatori.

Cingolani, sembra essere pienamente consapevole della nuova situazione strategica. Sin dalle sue prime esternazioni pubbliche nelle competenti Commissioni parlamentari, infatti ha, correttamente, "drammatizzato" gli effetti del mancato rispetto degli

impegni assunti dall'Italia in merito alla riduzione della CO2. Una narrazione propedeutica all'esigenza di bilanciare, ad esempio, la tutela paesaggistica: si tratta di contemperare i valori e le diverse poste in gioco, non di assumere, sempre e comunque, la residualità della tutela ambientale e delle produzioni di Energie Rinnovabili rispetto ad altri, pur legittimi, interessi in gioco.

Retoricamente Cingolani, a voler depoliticizzare le linee di frattura, individua tra le cause che si frappongono alla "transizione ecologica", la sua mission, quelle che definisce "le enormi difficoltà burocratiche e autorizzative", che riguardano le infrastrutture in Italia. Come a dire, non esistono linee di frattura politiche, ma un comune avversario del Governo e dello sviluppo del Paese costituito dalla burocrazia e dalla sua autoreferenzialità.

CERCASI PARAMETRI OGGETTIVI

Accelerare i tempi della realizzazione di nuovi impianti di energia rinnovabile è, per ovvie ragioni, il suo obiettivo strategico e la ratio stessa dell'esistenza del suo Ministero. Nel corso delle audizioni nelle Commissioni parlamentari il nodo da sciogliere è stato agevolmente focalizzato dal Ministro: "Faremo proposte e interventi normativi per rendere le procedure più spedite, e con il Ministero della Cultura per realizzare un sistema di permessi che offra procedure, tempi e soluzioni certe sull'intero territorio nazionale".

Il che come noto, rinvia all'annosa questione del potere discrezionale delle Soprintendenze, la cui operatività spesso non poggia su criteri standard di tipo oggettivo, ma su approcci mutevoli da funzionario a funzionario. Relativamente al vero e proprio nodo gordiano degli impianti a energia solare il Ministro Cingolani, infine, è andato, in via diretta, a toccare uno dei punti più controversi e foriero di conflitti tra i poteri dello Stato. Ha ribadito infatti l'impre-



scindibile necessità che nella valutazione di impatto ambientale degli impianti ci si attenga a "parametri oggettivi", con particolare sottolineatura di una delle questioni al centro del dibattito, vale a dire, la logica della tutela paesaggistica in "aree a vocazione agricola, non sottoposte a vincolo": questione che sta bloccando la realizzazione di numerosi impianti. Indubbiamente, per alcuni mesi, l'inevitabile conflitto tra i due Ministri sarà congelato, fino a quando, con la presentazione, annunciata entro l'estate, del Piano del Ministero per la Transizione ecologica, e con l'acquisizione dei vari dossier, verranno al pettine i vari nodi su cui o si apriranno nuove linee di frattura politica o, scenario auspicabile, si propenderà per una strategia cooperativa, che dovrebbe mettere il Ministro Cingolani nelle condizioni di poter sbloccare almeno una parte delle partite sospese.

GIÀ ALL'INIZIO DEL SUO MANDATO, IL MINISTRO CINGOLANI HA RIBADITO LE NECESSITÀ DI RIDARE OGGETTIVITÀ ALLA TUTELA PAESAGGISTICA IN AREE A VOCAZIONE AGRICOLA, NON SOTTOPOSTE A VINCOLO CON CUI OGGI SI STA BLOCCANDO LA REALIZZAZIONE DI NUMEROSI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

SIEL . L'energia che ci tiene in vita.



UPS



INVERTER



STORAGE



SERVICE O&M

L'energia è vita, in tutte le sue forme. Per questo sviluppiamo gruppi di continuità e soluzioni per l'accumulo energetico con i più elevati livelli di efficienza, sicurezza e affidabilità. Scegli l'energia vitale per realizzare i tuoi progetti migliori con Siel UPS.



DA NORD A SUD CONTINUA LA BATTAGLIA CONTRO IL FV A TERRA

NEL MESE DI APRILE IN SARDEGNA, MOLISE, VENETO E FRIULI SI SONO VERIFICATE ALCUNE MOBILITAZIONI CONTRO LO SVILUPPO DI IMPIANTI SOLARI DI TAGLIA UTILITY SCALE A CAUSA DEL LORO IMPATTO SU PAESAGGIO E AGRICOLTURA. MA INIZIANO AD ARRIVARE ANCHE RISPOSTE A FAVORE DEL FOTOVOLTAICO. COME LA SENTENZA IMPUGNATA DAL CONSIGLIO DI STATO CHE HA BOCCIATO IL RICORSO CONTRO 17 MWP NEL LAZIO

Il segmento degli impianti fotovoltaici di taglia utility scale in Italia continua a scontrarsi contro associazioni ed enti che si schierano in difesa dell'agricoltura e del paesaggio. E così, accanto ai lunghi iter autorizzativi, in molti casi sviluppatori e fondi di investimento devono fare i conti anche con chi cerca di bloccare la realizzazione di grandi impianti. Da questo punto di vista, il mese di aprile è stato decisamente caldo. Sono numerose le battaglie intraprese da nord a sud contro lo sviluppo di centrali fotovoltaiche a terra. Ne riportiamo alcune a titolo di esempio. A inizio aprile Regione Sardegna, che aveva deciso di bloccare la realizzazione di sei maxi impianti agrovoltaici. Le centrali fotovoltaiche avrebbero avuto una potenza totale di 367 MWp pari al fabbisogno annuale di 200.000 abitazioni, circa 600.000 persone, quasi più di un terzo della popolazione sarda. L'intervento avrebbe avuto inoltre dimensioni tali da generare un giro d'affari di circa 300 milioni di euro e 1.000 posti di lavoro tra addetti diretti e indiretti. Con riferimento alla vicenda autorizzativa della Sardegna, Alessandro Migliorini country manager e Ceo di European Energy Italia, aveva dichiarato: «Quasi dieci mesi per avere una risposta sono davvero troppi, così non solo si buttano via mesi di lavoro ma si allontana anche l'Italia dal raggiungimento dei traguardi climatici 2030 indicati dall'Europa. Ma il nostro impegno e lavoro come investitori ed Epc sul territorio italiano non si ferma».

IL NO DI COLDIRETTI

Pochi giorni dopo, Coldiretti Veneto aveva reagito con disappunto al parere positivo espresso dalla Conferenza dei Servizi in relazione all'impianto fotovoltaico a terra che dovrebbe essere realizzato nel comune di Loreo, in provincia di Rovigo. L'impianto consumerebbe oltre 50 ettari di coltivazioni a ridosso di una delle aree di maggior pregio del Veneto nei pressi del Parco del Delta del Po. Ora si attende il provvedimento definitivo della Regione Veneto. «Non staremo con le mani in mano senza escludere ogni tipo di iniziativa», dichiarava Carlo Salvan, presidente Coldiretti Rovigo. «Lo dobbiamo al territorio e ai nostri soci che insieme a noi si oppongono a interventi come questi che sottraggono di fatto il loro lavoro,

GRANDI IMPIANTI: I FRONTI CALDI PIÙ RECENTI

2 APRILE - Regione Sardegna blocca 6 maxi impianti agrovoltaici da 367 MWp totali di European Energy;

7 APRILE - Coldiretti Veneto dice no al maxi impianto FV di Loreo (RO);

9 APRILE - Federconsumatori chiede misure per rendere compatibili fotovoltaico e attività agricola;

12 APRILE - Coldiretti Molise contesta il progetto del parco fotovoltaico San Martino in Pensilis e Ururi (provincia di Campobasso);

13 APRILE - In Veneto parte la raccolta firme di Coldiretti per fermare il maxi impianto di Loreo;

16 APRILE - Legambiente Friuli Venezia Giulia si schiera con Confagricoltura contro il progetto del parco fotovoltaico nella zona Aussa Corno (provincia di Udine).

cheché ne dicano gli esperti». E infatti, l'iniziativa non si è fatta attendere. Esattamente una settimana dopo il parere di Coldiretti, è stata avviata una campagna firme per fermare i lavori di realizzazione dell'impianto. A fine aprile, erano più di 5mila le firme raccolte, grazie anche ad altri soggetti che si erano uniti alla battaglia, tra cui il comitato "Mamme Zero consumo suolo". Il tema dei grandi impianti in Veneto è fortemente sentito. Sempre secondo Coldiretti, negli uffici della Regione sono stati depositati altri progetti di installazioni fotovoltaiche che interessano tutto il territorio regionale e che, se approvati, coinvolgeranno altri 200 ettari da sommare ai 671 già coperti da parchi solari a terra.

DIFENDERE ETTARI

Dopo la presa di posizione di Coldiretti Rovigo e della Provincia veneta per fermare la realizzazione dell'impianto fotovoltaico a Loreo, anche Coldiretti Molise ha

fatto sentire la propria voce per fermare la costruzione di un impianto solare fra San Martino in Pensilis e Ururi, in provincia di Campobasso.

"In grave pericolo sono oltre 300 ettari di terreni agricoli", denuncia Coldiretti, "sui quali è prevista la realizzazione di parchi fotovoltaici che, dietro la giustificazione di una cultura agro energetica, modificheranno radicalmente questi territori in maniera irreversibile con gravissime conseguenze sia per l'ambiente sia per l'economia. Lo stesso destino potrebbe toccare anche ad altri campi fertili, considerando le numerose istanze relative a progetti simili, presentate all'assessorato all'Ambiente della Regione, che interessano centinaia di ettari per la realizzazione di parchi fotovoltaici. Questo significa sottrarre suolo, non solo al settore agricolo, per coltivare o allevare, ma anche a tutta la popolazione locale".

Per questo Coldiretti ritiene indispensabile che la Regione intervenga con una norma ad hoc e metta nero su bianco stabilendo quali aree possano essere destinate a siffatti insediamenti.

In Friuli, invece, Legambiente e Confagricoltura Udine si sono scagliate contro la realizzazione di un parco fotovoltaico nella zona Aussa Corno. Secondo l'associazione, si tratterebbe infatti dell'ennesimo massiccio consumo di suolo di valenza agricola. Sarebbero 77 gli ettari di terreno agricolo occupati dall'impianto che, una volta realizzato, dovrebbe avere una potenza di 88 MWp.

Legambiente chiede inoltre alla Regione di mappare, con metodo partecipato nella definizione dei criteri, le aree dove è possibile la produzione di energia fotovoltaica e fungere da apripista, tramite l'Ersa, di un importante progetto, dove produzione energetica rinnovabile, promozione della biodiversità e coltivazioni e allevamenti bio si integrano con efficacia e circolarità. Insomma una agricoltura 2030 che integra nei modelli colturali le risposte alla crisi climatica in essere e la perdita di servizi ecosistemici.

Tuttavia, non sempre le prese di posizione delle associazioni di categoria hanno poi esito positivo. Come dimostra il caso di un impianto da 17 MWp nel Lazio che abbiamo dedicato all'interno di un box.

Il Consiglio di Stato boccia il ricorso contro un impianto FV da 17 MWp in Lazio

Il 17 aprile il Consiglio di Stato ha bocciato il ricorso proposto dal ministero per i Beni e le Attività Culturali contro l'autorizzazione a realizzare a Poggio della Ginestra, in provincia di Viterbo, un impianto fotovoltaico a terra da 17,3 MWp per un'estensione di 37,2 ettari. La Direzione Regionale della Regione Lazio aveva già in precedenza dato parere favorevole alla realizzazione dell'impianto sostenendo che il progetto "fatte salve le necessarie valutazioni in merito agli impatti cumulativi che saranno effettuati dall'area valutazione impatto ambientale non si pone in contrasto con le norme di tutela paesaggistica, pur determinando un rilevante impatto su un'ampia superficie a destinazione agricola". A seguire però il Ministero per i Beni e le Attività Culturali ha impugnato tale parere favorevole con un ricorso mosso contro la Regione Lazio e la società Limes 1, responsabile della realizzazione dell'impianto. Ricorso che viene ora definitivamente bocciato dal Consiglio di Stato. Nella sentenza si legge: "Giovà ricordare che, nella materia di cui trattasi, i principi fondamentali fissati dalla legislazione

dello Stato costituiscono attuazione delle direttive comunitarie che manifestano un favor per le fonti energetiche rinnovabili, ponendo le condizioni per una adeguata diffusione dei relativi impianti [...] Emblematica in tal senso è la previsione normativa contenuta nell'art. 12 del decreto legislativo 29 dicembre 2003, n.

387, recante 'Attuazione della direttiva 2001/77/CE relativa alla promozione dell'energia elettrica prodotta da fonti energetiche rinnovabili nel mercato interno dell'elettricità, secondo cui la conformità delle istanze private ai presupposti di legge ed il corredo delle autorizzazioni necessarie implicano - ai fini della realizzazione del sistema alternativo di approvvigionamento energetico - la dichiarazione di pubblica utilità, indifferibilità ed urgenza per i progetti attuativi degli interventi [...] Alla luce della consolidata giurisprudenza costituzionale in materia, scolora dunque la principale argomentazione spesa dall'Amministrazione appellante per sostenere che, nel bilanciamento degli interessi, la Regione Lazio avrebbe attribuito prevalenza ad un mero interesse imprenditoriale. La produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili è infatti un'attività di interesse pubblico che contribuisce anch'essa non solo alla salvaguardia degli interessi ambientali ma, sia pure indirettamente, anche a quella dei valori paesaggistici".

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere la sentenza del Consiglio di Stato

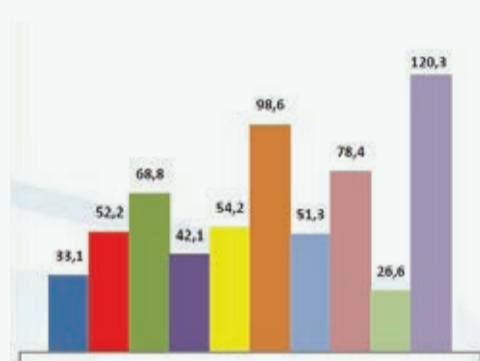


NEL 2020 IN ITALIA NUOVA POTENZA FV A 625 MW (-15%)

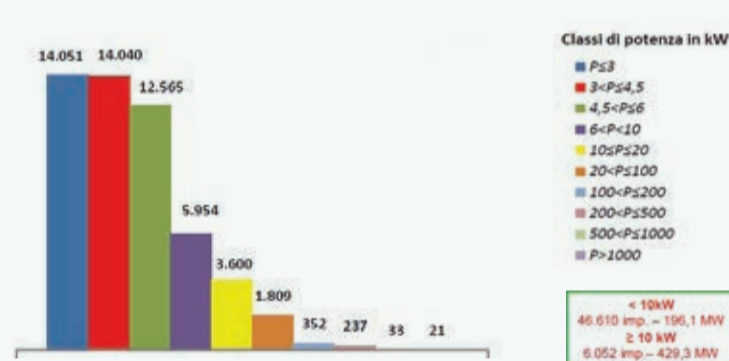
DELLA TAGLIA RESIDENZIALE, CRESCONO SOLO GLI IMPIANTI DI POTENZA COMPRESA TRA 6 E 10 KWP (+30,7%). DATI IN AUMENTO ANCHE SULLE TAGLIE 200-500 KW (+23,5%) E 500 KW - 1 MW (+49,4%)

Nel 2020 sono stati installati in Italia 625 MW di nuovi impianti fotovoltaici, con una flessione del 15% rispetto ai 737 MW del 2019. È quanto emerge dai dati Terna - Gaudi diffusi da Anie Rinnovabili. L'intero anno si conclude quindi con un inaspettato calo delle nuove installazioni, contraddicendo la tendenza che fino a tutto il mese di ottobre registrava un forte incremento. Pesa soprattutto la differenza con gli ultimi due mesi del 2019 quando c'era stata un'impennata vertiginosa delle nuove installazioni, soprattutto sulle grosse taglie. Infatti si registra un'importante flessione delle nuove installazioni di potenza superiore al MW, che con 120 MW segnano un calo del -53% rispetto a quanto totalizzato nel 2019. Entrando nel dettaglio, nei mesi di novembre e dicembre sono stati totalizzati rispettivamente 47 MW e 40 MW di nuovi impianti. Tra le installazioni più potenti, si segnalano un impianto da 3,1 MW in provincia di Alessandria e uno da 2,3 MW in provincia di Belluno, entrati in funzione a novembre. A dicembre, invece, è stato attivato un impianto da 1 MW in provincia di Parma. Analizzando la segmentazione per taglia, nel 2020 gli impianti di fino ai 20 kWp hanno coperto il 40% della nuova potenza installata in Italia, mentre quelle di taglia superiore a 1 MW

Potenza connessa per classi di potenza nel 2020 (MW)



Numero di impianti connessi per classi di potenza nel 2020



costituiscono il 19% delle nuove connessioni. Della taglia residenziale, crescono solo gli impianti di potenza compresa tra 6 e 10 kWp (+30,7%). Dati in aumento anche sulle taglie 200-500 kW (+23,5%) e 500 kW - 1 MW (+49,4%). Analizzando infine l'andamento trimestrale, si nota come la crescita più importante si sia registrata nel periodo compreso tra luglio e settem-

bre (+57%), quello meno soggetto alle restrizioni per fronteggiare il Covid-19, mentre negli ultimi tre mesi dell'anno si è registrato il calo più forte (-63%). Secondo Anie, l'attesa attorno al Superbonus e le ulteriori limitazioni imposte a fine anno per fronteggiare il Covid hanno fortemente rallentato il mercato, e in particolar modo le installazioni di taglia residenziale.

SILK[®] Pro

120 celle PERC 9 BB half-cut
Fino a 380 Wp (1755 x 1038 mm)
Alta efficienza del modulo fino a 20,86%
Disponibile anche in ALL BLACK

ZEBRA
Technology Inside

120 celle IBC Back Contact half-cut
Fino a 360 Wp (1685 x 1004 mm)
Alta efficienza del modulo fino a 21,28%
Disponibile anche in ALL BLACK

www.futurasun.com



SUN BALLAST[®]

Supporting solar innovation

Patented systems - Made in Italy

Leader nella produzione
di zavorre per impianti fotovoltaici
su superfici piane

**ABBIAMO LA SOLUZIONE GIUSTA
PER OGNI ESIGENZA**



Sistema Connect

Sistema leggero,
forte resistenza al vento



Sistema a Vela

Massima potenza
in poco spazio



Sistema Est-Ovest

Produzione costante
di energia



Sistema Standard

Facile aggirare
gli ostacoli in copertura

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



Vasta gamma
di inclinazioni



Elevata
tenuta al vento



Veloce
da installare



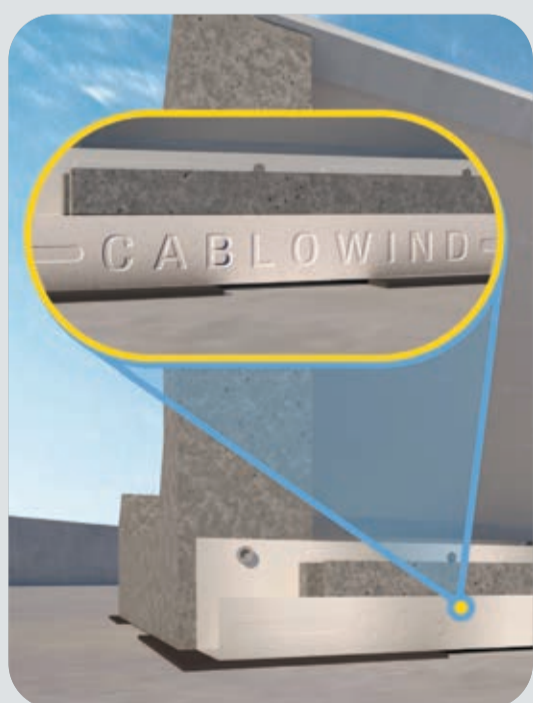
Costo KW drasticamente
abbattuto

NOVITÀ 2021

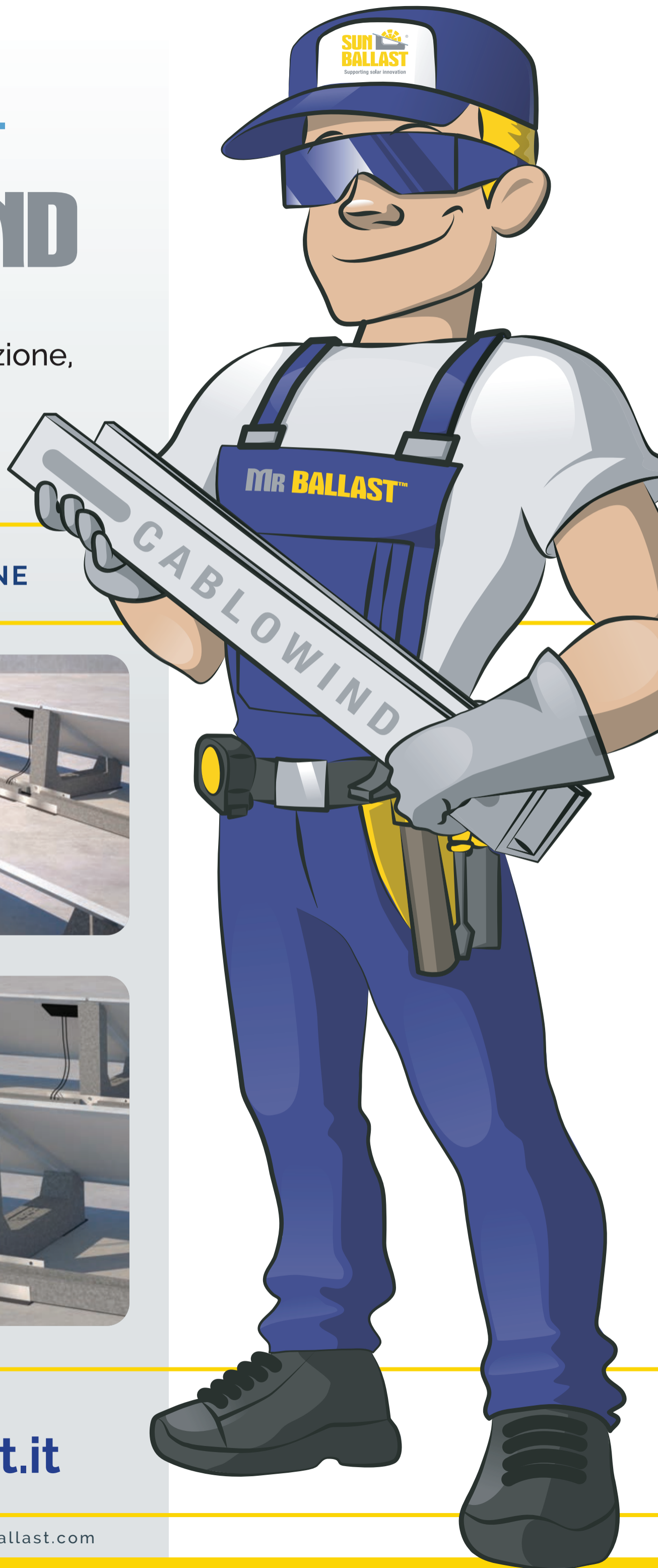
CABLOWIND

La soluzione a doppia funzione,
l'alloggio dei cavi
e la tenuta al vento
dell'impianto

LA FORZA DELL'ORDINE



SCOPRI DI PIÙ SU
www.sunballast.it



ENERGY GREENVISION BOOK: LE LINEE GUIDA DI ENERGIA ITALIA PER LO SVILUPPO DEL FV

POCHE SETTIMANE DOPO LA TERZA EDIZIONE DEL CONVEGNO NAZIONALE "ENERGY CONFERENCE", CHE HA VISTO LA PARTECIPAZIONE DI PRODUTTORI, ASSOCIAZIONI DI CATEGORIA, ESPONENTI POLITICI E ISTITUTI BANCARI, IL GRUPPO SICILIANO HA RACCOLTO I CONTENUTI EMERSI E REDATTO UN DOCUMENTO CHE OFFRE UNA PANORAMICA DELLE AZIONI DA INTRAPRENDERE PER IL FUTURO DEL SOLARE E DELLE RINNOVABILI IN ITALIA

Nel mese di aprile Energia Italia ha redatto un documento, chiamato Energy GreenVision Book, che contiene alcune importanti linee guida per trarre gli obiettivi di decarbonizzazione a partire dallo sviluppo del fotovoltaico e delle fonti rinnovabili.

Tutto ha avuto inizio lo scorso 26 febbraio, in occasione della terza edizione dell'Energy Conference, l'incontro nazionale tra operatori e istituzioni del fotovoltaico promosso da Energia Italia. L'appuntamento, come ogni anno, ha lo scopo di informare la vasta platea di tecnici e professionisti sulla situazione del comparto fotovoltaico e sulle azioni da intraprendere per favorire il suo sviluppo.

In particolare, l'evento ha creato un confronto su diversi punti, tra cui stato delle politiche per la transizione energetica, effetti del Covid e dell'entrata in vigore del Superbonus sul fotovoltaico, analisi delle nuove tecnologie e degli ambiti di applicazione, agrovoltico, idrogeno e comunità energetiche.

Su questi argomenti i relatori si erano confrontati durante la tavola rotonda Energy GreenVision, che tradizionalmente si tiene il giorno che precede l'Energy Conference.

Hanno partecipato all'evento importanti rappresentanti del mondo tecnologico, nonché partner di Energia Italia, tra cui Fronius, Q Cells, Zucchetti Centro Sistemi, Futurasun, AcquaPower, Solaredge, Winaico, Fimer, del giornalismo di settore, tra cui Solare B2B e Qualenergia.it, media partner della manifestazione, le associazioni di categoria Anie Rinnovabili e Italia Solare, ma anche esponenti del mondo scientifico, con Kyoto Club ed Enea. Alla tavola rotonda hanno preso parte anche Antonio Martini, assessore regionale Dipartimento Energia e dei Servizi di Pubblica Utilità della Regione Siciliana, e Gianni Pietro Girotto, presidente della 10ª Commissione permanente (Industria, commercio, turismo) del Senato.

«Il fine di Energia Italia è quello di accrescere la cultura del settore fotovoltaico, con l'impegno di far sì che operatori sempre più qualificati possano operare, sviluppando la loro impresa con modelli sempre più innovativi e conformi ai percorsi della transizione energetica tracciati dal nostro Governo e dall'Unione Europea»,



L'ENERGY GREENVISION BOOK RACCOLLE I SUGGERIMENTI E LE PROPOSTE EMERSI IN OCCASIONE DELLA TERZA EDIZIONE DELL'ENERGY CONFERENCE, CHE SI È TENUTA A FINE FEBBRAIO

50 PROPOSTE IN 6 CAPITOLI

1. Politiche e pratiche di mercato a sostegno degli installatori FV
2. Politiche a sostegno della Transizione Energetica
3. Provvedimenti per il superbonus, fotovoltaico residenziale e condomini
4. Provvedimenti per decreto FER, impianti commerciali, utility scale, revamping
5. Provvedimenti per le Comunità Energetiche
6. Provvedimenti per lo sviluppo delle professionalità del settore Fotovoltaico

aveva dichiarato Battista Quinci, presidente di Energia Italia. «Per il 2021 stiamo sviluppando una strategia condivisa del sapere, un vero e proprio social learning. Abbiamo predisposto una piattaforma web, disponibile anche su app, per poter dare ai nostri installatori tutta la conoscenza possibile sulle novità normative e tecnologiche legate al Superbonus e, più in generale, al mondo delle tecnologie fotovoltaiche di ultima generazione».

IL DOCUMENTO

A distanza di alcune settimane dall'evento, Energia Italia ha sintetizzato tutti i punti di vista degli interventi nell'Energy GreenVision Book, documento che racchiude le analisi, le proposte e le linee guida tracciate durante la tavola rotonda e destinate a tutti gli operatori delle rinnovabili. Il documento, intitolato "Il fotovoltaico italiano: analisi e linee guida per lo sviluppo del comparto" è diviso in cinque parti principali. «Quest'anno abbiamo sentito l'esigenza di chiudere la nostra giornata di lavori della Energy GreenVision con un documento comune che rappresentasse un punto di vista unitario e non frammentato della filiera», spiega Giuseppe Maltese, vicepresidente di Energia Italia.

«Nasce così l'Energy GreenVision Book, un documento che mette insieme best practice, analisi e suggerimenti da fornire alla filiera e ai soggetti normativi. Tra i temi che ci stanno più a cuore, la creazione di una garanzia del credito assicurativo da parte dello Stato per gli installatori, maggiore semplificazione burocratica e creazione di un'azione statale con sistema di detrazioni simile al Superbonus per impianti commerciali e utility scale, e la possibilità di lavorare alla creazione di una normativa comunitaria più seria e linee guida sulla verifica e sulla certificazione dei prodotti tecnologici impiegati».

VERSO LA TRANSIZIONE

Nella prima parte del book viene fatta un'analisi del contesto fotovoltaico italiano, con uno sguardo ai rallentamenti registrati nel 2020 a causa dell'emergenza sanitaria da Covid e dell'incertezza legata all'introduzione del Superbonus. In questa prima parte del documento è presente anche l'intervento dell'assessore Antonio Martini, che ha descritto gli obiettivi regionali per le energie rinnovabili (7 GW tra fotovoltaico ed eolico entro il 2030) e la candidatura della Sicilia a diventare uno dei 7 hub per la produzione di idrogeno green in Italia. Un preciso punto sullo stato normativo è stato fatto invece dal senatore Gianni Pietro Girotto, presidente della 10ª Commissione permanente (Industria, commercio, turismo) del Senato. Girotto ha presentato un bilancio sul passaggio delle deleghe per le energie rinnovabili al nuovo ministero per Transizione Ecologica e ha esortato tutti gli operatori presenti a richiedere maggiore incisività e coscienza Green a tutte le parti politiche, presenti nel nuovo governo. La seconda parte del book è dedicata a un'analisi del mercato e delle sue tendenze da parte dei produttori di tecnologia fotovoltaica. Si parla molto di tendenze di prodotto, della crescita delle tecnologie sempre più integrate caratterizzate da gestione smart, tra cui inverter ibridi nel segmento residenziale ma anche in quello commerciale. Largo spazio è stato inoltre dedicato al dibattito sulla corsa all'innovazione e sul lancio di nuove tecnologie sul mercato, come i pannelli super-size introdotti dai produttori cinesi, con focus sulle problematiche di shortage, certificazione, installazione. Inoltre si è espressa anche necessità di riportare parte della produzione in Europa nel lungo termine. La terza parte del book è dedicata agli interventi delle associazioni di categoria, Anie Rinnovabili e Italia Solare, con uno sguardo alle azioni intraprese con l'obiettivo di risolvere alcune problematiche normative da cui dipende lo sviluppo dei diversi ambiti del settore fotovoltaico e delle possibili soluzioni da apporre, soprattutto sul tema dei grandi impianti. Nella quarta parte sono presenti alcune testimonianze del fotovoltaico legate all'esperienza di supporto al credito green da parte di alcuni istituti bancari e all'esperienza sul campo dell'installazione di alcune aziende.

La quinta parte del book, infine, mette in risalto attraverso oltre 50 punti, la sintesi di tutte le proposte emerse dalla tavola rotonda Energy Green Vision. Energia Italia si dedicherà alla divulgazione di questi contenuti, a nome di tutti i protagonisti della tavola rotonda, presso gli operatori, gli ordini professionali e i soggetti normativi del settore. Il documento è infine in allegato come inserto speciale all'interno del numero di maggio di SolareB2B.



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

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



SOLAREB2B WEEKLY: DIRETTAMENTE NELLA TUA MAIL

LA NEWSLETTER INTEGRA IL SERVIZIO INFORMATIVO SVOLTO DALLA RIVISTA CARTACEA, DAGLI AGGIORNAMENTI QUOTIDIANI SUL SITO WEB E DALLE CONDIVISIONI SUI SOCIAL NETWORK DELLA TESTATA. SCOPRI COME RICEVERLA GRATUITAMENTE OGNI LUNEDÌ E MERCOLEDÌ

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

COME ISCRIVERSI

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

La scheda

Periodicità: bisettimanale (lunedì e mercoledì)

Modalità di invio: via mail

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

COME ISCRIVERSI GRATUITAMENTE

- Dall'home page del sito www.solareb2b.it, cliccando sul banner nella colonna di destra con la dicitura "Clicca qui per ricevere la newsletter Solare B2B Weekly"



- Digitando il link <http://eepurl.com/dxmUkj>

- Inquadra il Qr Code qui sopra



AUMENTA LA POTENZA E IL PROFITTO

Serie HT **1100V**

Soluzione per impianti fotovoltaici
commerciali e industriali

100-136kW

| Certificato CEI 0-16 e CEI 0-21



GOODWE
YOUR SOLAR ENGINE





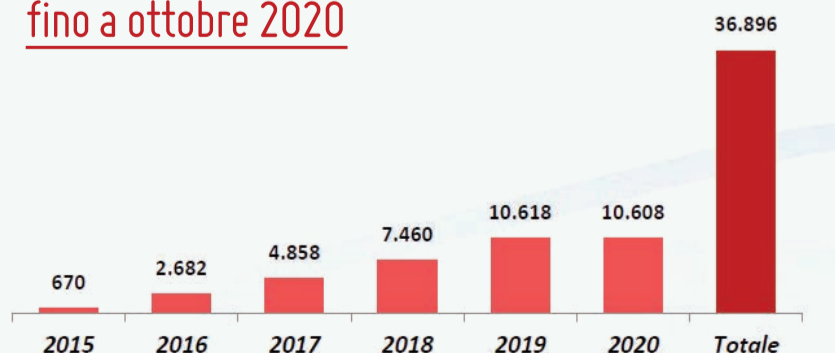
STORAGE: LE STRATEGIE PER CRESCERE

IL SUPERBONUS STA FAVORENDO LA SPINTA ALL'INSTALLAZIONE DI NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI IN AMBITO RESIDENZIALE. PER RISPONDERE ALL'AUMENTO DELLA DOMANDA E PER PROMUOVERE OFFERTA E SERVIZI, I PRINCIPALI PRODUTTORI SI PRESENTANO OGGI CON GAMME RINNOVATE E NUOVE INIZIATIVE CHE SPAZIANO DA CAMPAGNE MARKETING MULTI CANALE ALLA FORMAZIONE ONLINE, FINO A UN MAGGIOR PRESIDIO DEI SOCIAL NETWORK. ECCO LE PRINCIPALI ATTIVITÀ PER IL 2021

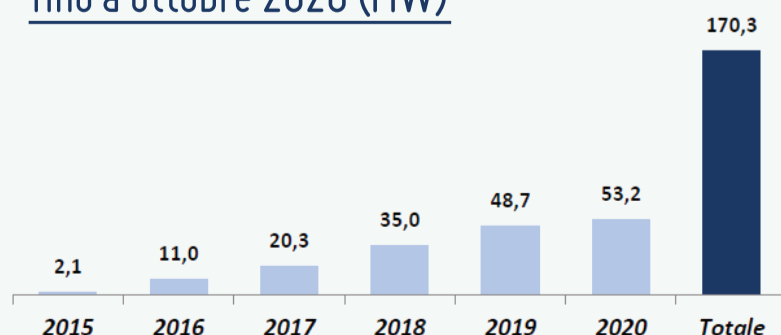
Si prospetta un'annata decisamente interessante per il comparto dello storage fotovoltaico in Italia. Il Superbonus al 110% sta infatti dando un forte impulso alla vendita e all'installazione di nuovi sistemi di accumulo in ambito residenziale. Nel nostro Paese, circa nove impianti fotovoltaici su dieci oggi vengono proposti con sistema di storage. Diversi produttori prevedono così di triplicare le vendite nel corso dell'anno. E, per rispondere a questo aumento della domanda, molti di loro hanno trasformato il proprio modello di business e le proprie strategie. Partiamo da qualche numero. Al momento della pubblicazione di questo articolo, i dati di Gaudì relativi allo storage fanno riferimento all'installato cumulato a ottobre 2020. Al 31 ottobre dello scorso anno

INSTALLAZIONI SISTEMI DI ACCUMULO IN ITALIA

Numero sistemi di accumulo connessi fino a ottobre 2020



Potenza sistemi di accumulo connessi fino a ottobre 2020 (MW)



FONTE: ELABORAZIONE DI ANIE RINNOVABILI SUI DATI GAUDÌ-TERNA



si contavano in Italia ben 36.896 sistemi di storage abbinati a impianti fotovoltaici, per una potenza complessiva di 170 MW e una capacità di accumulo di 267 MWh. Tutti i sistemi di accumulo sono abbinati a impianti solari di taglia residenziale con potenza inferiore ai 10 kW, e la maggior parte dei dispositivi fa riferimento alla tecnologia al litio, che copre il 96% del totale.

Ma questi numeri sono destinati ad aumentare notevolmente. Secondo quanto emerge dal report "European market outlook for residential battery storage" di SolarPower Europe, che considera tre scenari (low, medium e high), entro il 2024 sono previsti 430 MWh di nuovi sistemi di accumulo nello scenario low, 671 MWh nel medium e 900 MWh in quello high. Alla base di questa spinta non ci sarà però solo il contributo del Superbonus, anzi. La maggior parte dei produttori è d'accordo sul fatto che la maxi detrazione stia dando un impulso significativo alle vendite. Ma allo stesso tempo sottolineano come il Superbonus abbia una finestra temporale limitata (se dovesse essere estesa la misura, probabilmente resterà in vigore fino al 2023) e che ci siano altre opportunità di business all'orizzonte. Basti pensare a nuovi modelli di condivisione dell'energia come comunità energetiche e autoconsumo collettivo, che vedono lo storage come elemento imprescindibile, ma anche al mercato dei servizi di dispacciamento e dei servizi di rete.

L'aumento della domanda di nuovi sistemi di accumulo nel corso dell'anno, e le prospettive di crescita future, hanno così spinto i principali produttori a organizzarsi per rispondere in maniera tempestiva alle richieste del mercato e per supportare gli installatori. Come? Con una gamma di prodotti completa, con servizi a corredo per offrire ancora più valore, ma soprattutto con una serie di iniziative commerciali per mettere in risalto tutti questi aspetti.

vetrina prodotti

SENEC

LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Campagne mass-media (radio, tv e stampa)
- Campagne social
- Sponsorship eventi B2B e B2C

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Senec.Home V3 Hybrid
Tipologia di prodotto: sistema di accumulo ibrido
Efficienza: 97,4%
Garanzia: fino a 20 anni
Batterie: Samsung
Tipologia batteria: ioni di litio



"COMUNICAZIONE MULTICANALE"

Valentina De Carlo, marketing director di Senec



«Quest'anno Senec ha deciso di affrontare investimenti importanti non solo per sfruttare il momento favorevole di mercato, ma anche per gettare le basi per uno sviluppo forte e continuo al di là della contingenza. Questi investimenti riguardano diversi ambiti: risorse umane con uno staff che è triplicato e si è strutturato, logistica con l'apertura di due nuovi magazzini, servizi tra cui la consulenza sul Superbonus e sull'installazione dei nostri sistemi, digitalizzazione dei processi e marketing. Il nostro budget di comunicazione per il 2021 è decuplicato rispetto agli anni precedenti e abbiamo definito, in collaborazione con una rinomata agenzia, un complesso piano di comunicazione multicanale diretto a diffondere in modo consistente la notorietà sul nostro settore e sul nostro marchio. È grazie all'aumento della consapevolezza del grande pubblico che intendiamo facilitare ulteriormente l'attività dei nostri clienti installatori».

vetrina prodotti

sonnen

LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Attività di comunicazione a livello locale e nazionale;
- Programma di formazione continua per agenti e installatori;
- Programma "member get member SonnenAmbassador".

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Sonnenbatterie 10
Tipologia: sistema di storage all in one
Potenza inverter: da 3,4 kW a 13,8 kW
Efficienza: fino al 98%
Capacità batteria: 11 - 22 - 33 - 44 kWh
Tipologia batteria integrabile: Litio ferro fosfato



"UN'OFFERTA A TUTTO TONDO"

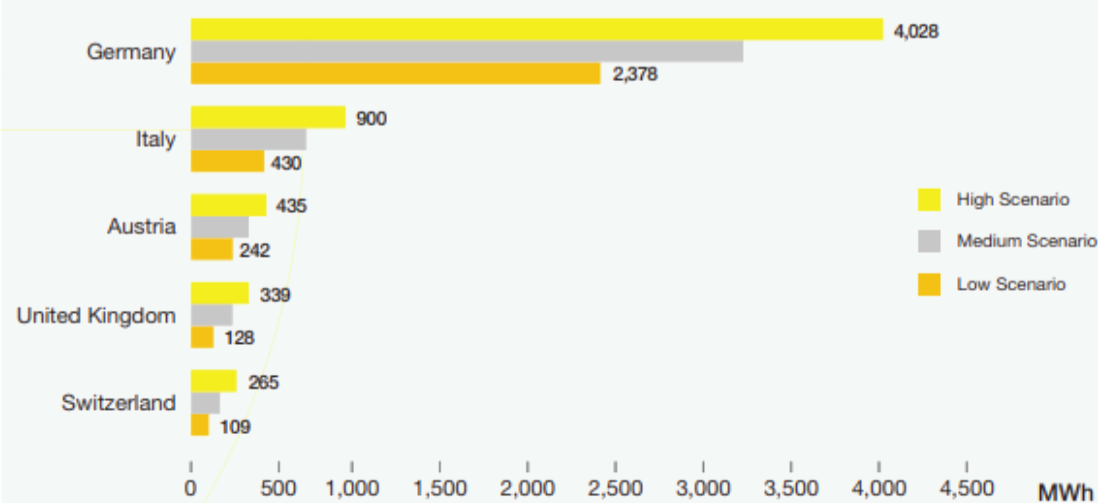
Karin Nicoli, marketing communication director di Sonnen



«Sonnen stava da tempo valutando un nuovo modello di business più adatto a gestire una domanda in crescita per i sistemi di storage. Il Superbonus ha rappresentato naturalmente la leva chiave per trasformare il nostro settore in un mercato di massa. Per questo abbiamo deciso di rivolgerci direttamente al cliente finale proponendo la soluzione per la Casa a indipendenza energetica, composta dalla sostituzione della caldaia con una pompa di calore ad alta efficienza, l'impianto fotovoltaico con accumulo e la wallbox per la ricarica dei veicoli elettrici, oltre al servizio energia Sonnen. Abbiamo quindi creato un'offerta a tutto tondo per garantire l'indipendenza energetica con sconto del 100% direttamente in fattura, da proporre al mercato tramite una rete di agenzie autorizzate Eins - Energy Independence Network.

Parallelamente abbiamo però deciso anche di offrire la possibilità ai piccoli installatori di diventare installatori certificati Sonnen e di proporre ai propri clienti una soluzione tecnologicamente avanzata esclusiva sul mercato, offrendo loro un'ulteriore opportunità di business in un mercato che si è trasformato in un vero e proprio mass market».

Previsione nuovi sistemi di storage nei principali mercati europei (2020-2024)



FONTE: SOLARPOWER EUROPE



Ecco alcune delle più importanti iniziative annunciate negli ultimi mesi.

STRATEGIE RINNOVATE

Per cogliere le opportunità di sviluppo dei sistemi di accumulo in ambito residenziale, alcuni produttori hanno rivisto completamente le proprie strategie e la propria organizzazione aziendale, con l'obiettivo di guadagnare nuo-

ve quote di mercato. Un esempio è quello di Sonnen che alla fine dello scorso anno ha selezionato 10 dei suoi partner più fidelizzati, che sono stati nominati agenzie esclusive Eins per l'intero territorio nazionale.

L'azienda ha inoltre annunciato, per il 2021, un incremento del 50% dello staff, con l'inserimento di figure professionali per alcune aree specifiche: tecnica, amministrativa, sales, ope-

ration, marketing e back office.

Anche Senec a inizio anno ha inserito nello staff italiano 18 nuove figure professionali. L'obiettivo è quello di rafforzare il management con personale di esperienza, strutturare l'azienda e creare nuovi ruoli, anche trasversali, come ad esempio il lead B2B specialist e lo scale up-consultant che saranno gli interlocutori dei soggetti che a 360° operano nell'ambito dei Su-

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Webinar formativi online
- Huawei Academy
- Huawei Roadshow

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Smart ESS Luna2000

Tipologia di prodotto: sistema di storage

Efficienza: superiore al 90%

Garanzia: 10 anni

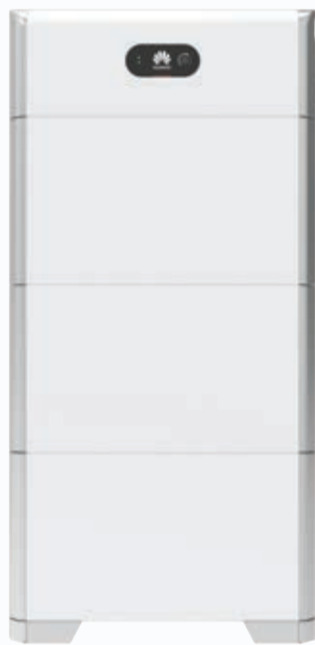
Tipologia batteria: Litio ferro fosfato

Capacità batteria: da 5 kWh adattabile fino a 30 kWh

Compatibilità: inverter monofase e trifase

Peso: 12 kg

Dimensioni: 670x150x600 mm (5kWh)



"FORMAZIONE MIRATA TUTTE LE SETTIMANE"

David Molina, product & solution manager di Huawei Technologies Italy



«L'Ecobonus 110% ha favorito lo sviluppo di tutto il comparto del fotovoltaico, e in particolare di quello dello storage. I clienti ottengono un grandissimo vantaggio inserendo una soluzione di accumulo nei loro sistemi, aumentando

la soglia di autonomia energetica. Per Huawei è stato il momento migliore per lanciare sul mercato il sistema di accumulo Smart ESS Luna2000 per il residenziale. Essendo attualmente la soluzione più completa, le richieste sono tantissime. Proprio per questo, siamo partiti con i corsi formativi mirati soprattutto all'apprendimento della nuova soluzione residenziale FusionSolar, con una strategia di marketing altrettanto cospicua e senza precedenti. Dall'inizio del 2021 conduciamo in media circa 10 eventi di formazione tecnica e commerciale a settimana. Abbiamo raggiunto più di 2.000 partecipanti tra progettisti, sviluppatori, agenti commerciali e specialmente i nostri devoti installatori».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Pylontech US2000C

Tipologia di prodotto: battery kit Pylontech composto da batterie, cabinet e kit cavi per connessione a inverter ibrido

Efficienza: 96%

Garanzia: 7 anni, estendibile a 10

Tipologia batteria: bassa tensione, Litio ferro fosfato

Capacità batteria: 2,4 kWh, parallelizzabili

Compatibilità: con inverter ibridi certificati CEI 021, con battery charger a 48V e comunicazione via CAN, RS485.

Peso: 22,5 kg

Dimensioni: 440x410x89 mm



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Newsletter
- Formazione diretta e webinar
- Pubblicità su riviste specializzate

"GARANTIRE CERTEZZE NELL'APPROVVIGIONAMENTO DI BATTERIE"

Roberto Rosso, responsabile commerciale di Energy Srl



«Il Superbonus ha fatto sì che nove impianti fotovoltaici su dieci includano lo storage, più che raddoppiando l'incidenza registrata nel 2020. Energy si è attrezzata a questo cambio di passo consolidando le sinergie con i partner distributori per garantire al mercato certezze negli approvvigionamenti di batterie Pylontech. Inoltre Energy introduce sul mercato la nuova linea di cabinet per sistemi di storage, progettati e realizzati in Italia su licenza della Pylontech stessa. Agli installatori, stufi di webinar, facciamo trovare sui prodotti i QR code per accedere direttamente in cantiere al video di installazione».

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Lancio della batteria SolarEdge per il mercato residenziale
- Attività di formazione e promozione continua della soluzione SolarEdge per il Superbonus
- Campagne di co-marketing per il supporto alla vendita degli installatori

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: StorEdge

Tipologia: inverter ibrido monofase

Potenza inverter: da 2,2 a 6 kW

Efficienza: fino al 98,3% - 99%

Tipologia batteria integrabile: ioni di litio (LG

Resu e BYD)



"PUNTARE SUL MESSAGGIO DELL'UNICO INTERLOCUTORE"

Andrea Sovilla, marketing manager di SolarEdge Italia



«Il mercato dello storage sta sicuramente beneficiando degli incentivi del Superbonus ed è sempre più presente nelle offerte che i nostri installatori stanno rivolgendo ai loro clienti. Come logica conseguenza, la promozione e la conseguente attività di formazione in cui siamo stati e continuiamo ad essere impegnati in questi mesi sono proprio incentrate sui prodotti e sulle soluzioni ad hoc che abbiamo sviluppato. La ricca e completa offerta per l'accumulo di SolarEdge, compatibile attualmente per accoppiamento in corrente continua con batterie LG Chem ad alto voltaggio per i sistemi monofase e LG Chem e BYD 48V per i sistemi trifase, sarà presto ulteriormente arricchita dalla nuova batteria a marchio SolarEdge. Questo prodotto, che rappresenta l'ultimo tassello all'interno della nostra offerta residenziale integrata, sarà al centro della nostra comunicazione all'installatore e al cliente finale. Il messaggio che veicolemo è semplice: SolarEdge come unico riferimento per prodotti, garanzie e supporto. Un unico brand e un'unica offerta tecnologica per una vendita più semplice che mai ed una totale tranquillità nell'investimento».

FEDERAZIONE ANIE, NASCE IL GRUPPO DI LAVORO SULLO STORAGE

A fine marzo Federazione Anie ha costituito un nuovo gruppo di lavoro sui sistemi di accumulo. Il gruppo è strutturato in due sottocomitati che si concentrano rispettivamente su applicazioni utility scale e small-medium scale. Coordinerà le attività Raffaello Teani, chairman del gruppo di lavoro sistemi di accumulo, coadiuvato per i due sottocomitati rispettivamente da Daniele Rosati, chief technology officer di Engie Eps, e Vincenzo Ferreri, Ceo di Sonnen Italia. La commissione tecnica è invece affidata a Fabio Zanellini, head of ancillary services development di Falck Renewables.

“Il nuovo gruppo di lavoro”, si legge in una nota, “nasce dalla confluenza di precedenti esperienze nelle associazioni Anie Energia, Anie Rinnovabili e Anie CSI, e si pone l’obiettivo di rappresentare le imprese che forniscono soluzioni per lo stoccaggio in tutte le sedi competenti in termini di legislazione, standardizzazione e regolamentazione. Inoltre, un ulteriore obiettivo è quello di diffondere la cultura della tecnologia dei sistemi di accumulo grazie alle importanti competenze presenti al tavolo e di impegnarsi nella ricerca di soluzioni per agevolare lo sviluppo dei mercati”.

perbonus. Metà della squadra è operativa nella nuova sede di Milano e si aggiunge a quella originaria di Bari. Ma c’è di più: a marzo Senec ha avviato due nuovi magazzini in Umbria e in Puglia, con l’obiettivo di servire il mercato in modo più agile ed efficiente. Sono due esempi significativi che dimostrano come l’aumento della domanda di nuovi siste-

mi di storage abbia, in alcuni casi, stravolto le strategie delle aziende. Ma le novità non finiscono qui.

SOLUZIONI COMPLETE

C’è infatti un forte fermento sul fronte dei nuovi prodotti per lo storage. Anche nel 2021 non mancano le novità che riguardano soprat-

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Campagna Social Media
- Pubblicità su canali di settore ed extra settore, on e off-line
- Roadshow

“UNA CAMPAGNA DEDICATA INTERAMENTE AL SUPERBONUS” Roberto Basile, chief marketing & communication officer di Fimer



«Il Superbonus è un fattore abilitante necessario per accelerare un mercato energetico decentralizzato. La domanda dal mercato del fotovoltaico è in forte aumento e sempre più si cercano soluzioni integrate di inverter abbinati a sistemi di accumulo di energia. Il consumo di elettricità è in aumento grazie a dispositivi domestici più intelligenti e grazie anche alla veloce crescita dei veicoli elettrici. In realtà, prima che partisse il boom in Italia, Fimer aveva già investito molto sul progetto di accumulo di energia e smart connectivity. Abbiamo riscontrato un forte apprezzamento del mercato sulla nostra proposta, non solo perché forniamo le batterie, ma anche perché la nostra è una soluzione completa che include infatti l’inverter, la batteria, il sistema di gestione intelligente dell’energia, e la possibile integrazione con la stazione di ricarica per auto elettriche. Tutti questi elementi sono collegati tra loro ed estremamente facili da installare e utilizzare. Abbiamo poi deciso di lanciare una campagna nazionale che si pone l’obiettivo di promuovere e comunicare i vantaggi del Superbonus 110% e le soluzioni offerte da Fimer, ossia il sistema di accumulo React2 e la gamma di inverter di stringa monofase UNO-DM-Plus-Q. Oltre all’uso di canali tradizionali stiamo anche pianificando per il 2021 dei roadshow itineranti che daranno la possibilità ai clienti di conoscere meglio le nostre soluzioni e servizi e confrontarsi con i nostri tecnici».

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: 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)



EXE SOLAR
PANNELLI SOLARI PER UN MONDO MIGLIORE

MANFRED,
INGEGNERE. VUOLE IL
MASSIMO PER LA SUA
CENTRALE SOLARE.

JUPITER
MODULO MONOCRISTALLINO A 144 CELLE, POTENZA: 450 - 460 WATT

— SCOPRI IL PRODOTTO SU [EXESOLAR.COM/PRODOTTI](https://www.exesolar.com/prodotti)

La serie JUPITER monocristallino a 144 celle M6 multibusbar halfcut è la più recente serie ad alta efficienza. Le celle halfcut sono divise a metà per migliorare la prestazione e sono disposti su due stringhe parallele per una migliore gestione delle zone d’ombra. JUPITER con un telaio in alluminio anodizzato nero da 40 mm, unisce alta robustezza e attrattiva visiva ad un rendimento superiore al 21 %.





vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: SMA 110 Energy Solution

Tipologia: soluzione integrata per il Superbonus

Componenti:

- Sunny Home Manager 2.0, per una gestione intelligente di tutti i flussi energetici domestici
- Inverter Sunny Boy Storage 3.7 e batteria ad alto voltaggio per l'accumulo
- SMA EV Charger per la ricarica dei veicoli elettrici
- Pompe di calore



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Promozione della soluzione residenziale SMA 110 Energy Solution
- Rilancio e potenziamento del Partner program
- Nuovi tool e piattaforme destinate agli installatori e agli utenti finali (www.superbonusSMA.com)

"LO STORAGE ALL'INTERNO DI UNA SOLUZIONE COMPLETA"

Chiara Marchese, responsabile marketing e comunicazione di SMA Solar Italia



«Il Superbonus sta favorendo l'incremento del numero di nuovi impianti fotovoltaici di taglia residenziale collegati a sistemi di storage. Per rispondere a questa crescita, SMA ha sviluppato SMA 110 Energy Solution, una soluzione integrata, dedicata al mercato residenziale. Questa soluzione comprende inverter fotovoltaico, inverter per batteria, wallbox per la ricarica di veicoli elettrici e Sunny Home Manager 2.0, che rappresenta il vero e proprio cervello del sistema, in grado di integrare l'uso dell'intelligenza artificiale. Attraverso il protocollo di comunicazione EEBus, Sunny Home Manager consente il dialogo tra tutti gli elettrodomestici e i dispositivi connessi alla rete, identificando il consumo energetico di ognuno e il momento in cui è possibile attivarli sfruttando l'energia solare dell'impianto o di quella stoccata nella batteria. Per mettere in evidenza questa soluzione, abbiamo creato un sito dedicato, www.SuperbonusSMA.com, che funge anche da contenitore per tutte le nostre novità commerciali e istituzionali legate al Superbonus e all'Ecobonus. Gli utenti che navigano sul sito potranno accedere a contenuti informativi in merito al Decreto Rilancio, visionare la nostra offerta e contattare direttamente i nostri installatori qualificati, ai quali potranno richiedere un'offerta dedicata. Abbiamo potenziato inoltre il Partner Program, il nostro programma di fidelizzazione rivolto ai nostri installatori, nato due anni fa. Una partnership con SMA si traduce per i nostri installatori partner in numerosi benefici, quali un supporto di marketing e comunicazione per aumentare valore e visibilità, un programma di cashback che nei prossimi mesi verrà ottimizzato dal punto di vista digitale e, non ultima, la formazione. La nostra Solar Academy, infatti, prevede quest'anno più di 80 corsi specifici sui nostri prodotti e soluzioni. Inoltre, come novità esclusiva del 2021 vantiamo un calendario arricchito anche da corsi finalizzati alla formazione di nuove figure con competenze tecniche trasversali, sia in ambito elettrico sia termoidraulico».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: 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; 423x505x198

(trifase)

Garanzia prodotto: 10 anni

Peso: 27 Kg (monofase), 28 Kg (trifase)



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Partecipazione fiere di settore
- Creazione video pillole informative sui social
- Webinar di formazione focalizzati sui prodotti storage (a partire da maggio)

"TRASFERIRE KNOW HOW"

Giovanni Marino, brand manager di Growatt



«Il 2021 si è aperto con un deciso cambio di passo per quanto riguarda la domanda di soluzioni di storage in contesti residenziali e piccolo-commerciali. Penso sia un momento storico che segna un ulteriore passo verso una nuova concezione del sistema energetico e la ristrutturazione dello stesso su piano nazionale. In questo contesto, il compito principale del team marketing deve essere quello di trasferire conoscenze e know how dall'azienda agli installatori e ai clienti finali. In particolare, Growatt Italia sta sfruttando le potenzialità dei social media principalmente per educare il pubblico alla conoscenza e all'uso dei nomi e termini comunemente utilizzati in questo settore e per tradurre i concetti funzionali più complessi in immagini molto più semplici da memorizzare nel tempo di scroll con uno smartphone. Growatt Italia è inoltre impegnata nella realizzazione di video pillole informative, ossia brevi guide all'installazione dei nostri prodotti; infine, solo in maniera mirata, l'azienda organizza webinar dedicati principalmente ai nuovi clienti, con l'obiettivo di presentare il brand, la gamma prodotti e le novità in arrivo».

tutto il segmento residenziale, con soluzioni sempre più efficienti, intelligenti e in grado di semplificare installazione e allaccio.

A marzo Growatt ha ampliato il suo portafogli prodotti per lo storage con la nuova batteria ARK 25LV.

Grazie a un sistema modulare, la batteria può coprire un intervallo di capacità da 2,5 kWh a 25,6 kWh rispondendo a ogni specifica esigenza e consentendo, allo stesso tempo, un

vetrina prodotti



LE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Lancio di nuovi prodotti per lo storage
- Sessione di formazione e training per installatori e distributori

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: H1

Tipologia di prodotto: inverter ibridi per accumulo

Potenza inverter: da 3 kW a 6 kW

Tipologia batteria: Litio ferro fosfato

Efficienza: 97,6%

Dimensioni: 470x470x190 mm

Peso: 23 kg

Garanzia: 5 anni



"UNA NUOVA LINEA PRODOTTI DEDICATA"

Pietro Gintoli, country manager per l'Italia di SAJ



«Tra le ragioni della crescita esponenziale della richiesta di sistemi residenziali con accumulo, sicuramente il Superbonus rappresenta un elemento di traino importante, ma l'effetto decisivo sta nell'aumento della consapevolezza che, pur in assenza del 110%, detrazione del 50% e sconto in fattura rappresentano un'eccellente opportunità per rendersi quanto più possibile indipendenti dagli aumenti del costo dell'elettricità. Per una strategia di successo è necessario soddisfare le esigenze di cliente finale e installatore, privilegiando flessibilità, facilità di installazione, semplicità di monitoraggio e gestione, pur preservando sereno e gradevole l'ambiente domestico. SAJ ha sviluppato i nuovi inverter ibridi H1 tenendo presente tali esigenze. Intendiamo enfatizzare le funzionalità e caratteristiche della linea H1 attraverso una comunicazione specifica sui prodotti e organizzando apposite sessioni di formazione e training per installatori e distributori, consentendo agli operatori di comprenderne concretamente i vantaggi».

notevole risparmio in termini di spazio, spesso uno dei principali problemi al momento dell'installazione di un impianto domestico. Nel secondo trimestre dell'anno Zucchetti Centro Sistemi, invece, introdurrà nuovi inverter e soluzioni ibride per l'accumulo. In particolare, l'azienda lancerà una nuova famiglia di inverter trifase di potenza compresa tra 3 e 24 kW e ottimizzerà i prodotti esistenti con aggiornamenti e miglioramenti delle

funzionalità e delle prestazioni. Sempre a partire dal secondo trimestre, i prodotti della gamma Azzurro saranno completamente rinnovati da un punto di vista di design. L'azienda intende conferire maggiore eleganza e valore estetico, elementi fortemente richiesti soprattutto in ambito residenziale. E ancora, SAJ ha lanciato sul mercato nuovi inverter ibridi H1 privilegiando flessibilità, facilità di installazione, semplicità di moni-

toraggio e gestione.

Il Superbonus ha poi aperto la strada a nuove proposte. Diversi produttori hanno infatti iniziato a sviluppare soluzioni all in one dedicate esclusivamente alla maxi detrazione, dove accanto all'accumulo vengono forniti anche moduli, inverter, colonnine per la ricarica di auto elettriche e pompe di calore. Proprio Sonnen alla fine dello scorso anno aveva lanciato "Casa a indipendenza ener-

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Corsi di formazione on-line per gli installatori specializzati
- Comunicazione tramite sito web e canali social ZCS Azzurro
- Comunicazione su riviste specializzate

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: HYD 3000-ES/ HYD 3600-ES/ HYD 4000-ES/ HYD 5000-ES/ HYD 6000-ES

Tipologia: inverter ibrido per impianti di taglia residenziale

Potenza: da 3 a 6 kW

Efficienza: fino al 98%

Tipologia batteria integrabile: Litio ferro fosfato o piombo gel



"QUALITÀ E AFFIDABILITÀ PER SPINGERE LA PROPOSTA"

Ilaria Nesti, marketing manager di Zucchetti Centro Sistemi SpA



«Il mercato dello storage esiste in Italia da almeno cinque anni e in questo quinquennio ha registrato una crescita costante. Sicuramente, la normativa del Superbonus 110% ha dato un impulso decisivo, facendo divenire lo storage un elemento fondamentale e irrinunciabile dell'offerta. Zucchetti Centro Sistemi si è proposta fin dal 2016 come un player di riferimento per il mercato storage, e ha lavorato affinché le proprie soluzioni fossero sempre più conosciute e apprezzate. In ZCS facciamo leva sul concetto di qualità che, anche in ambito Superbonus 110%, significa garantire supporto e formazione costante ai nostri partner, per ampliare la loro conoscenza su tutti gli aspetti tecnici e commerciali, tramite webinar tematici e azioni formative mirate verso i nostri installatori, presenti su tutto il territorio nazionale. Siamo convinti che la qualità dei nostri servizi pre e post vendita, coniugata all'efficienza e all'affidabilità delle nostre soluzioni rappresentano il valore aggiunto della nostra offerta».



PROFESSIONISTI PER UN SUCCESSO AL 100% RINNOVABILE

Siamo presenti sul mercato con le migliori soluzioni dedicate alle *Energie Rinnovabili* e da oggi siamo ancora più al fianco delle imprese, grazie a **BEMACO**

BEMACO nasce dall'alleanza di tre aziende leader nei settori idraulico, elettrico e serramenti, ti facilita nella Cessione del Credito e ti supporta nella realizzazione degli interventi di ristrutturazione e riqualificazione con le agevolazioni previste dal Decreto Rilancio.



Un'unica filiera per la tua tranquillità e quella del cliente, grazie ai tecnici specializzati.

Superbonus 110%

Ecobonus

Bonus Casa e altri bonus

Prodotti detraibili

Cessione del Credito



DIVENTA PARTNER BEMACO

Per maggiori informazioni scrivi a elettrico@bemaco.it oppure visita il sito bemaco.it





vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: RS Hybrid

Tipologia di prodotto: inverter ibrido per accumulo

Potenza inverter: 3,6 kW e 6 kW

Tipologia batteria: Litio ferro fosfato

Capacità batteria: sistema scalabile fino a sei moduli da 4,8 kWh in configurazione parallela

Tensione batterie: 48 Vdc

Altre caratteristiche:

- Modulo di back up
- Comunicazione con gli inverter tramite porta USB, RS232, ModBus, Ethernet e Wi-Fi
- Battery management system integrato in ogni singolo modulo batteria.



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Comunicazione delle novità su riviste di settore
- Webinar
- Post sui canali social

“SFRUTTARE LA POTENZA DEI CANALI SOCIAL CON POST DEDICATI E CASE HISTORY”
Maurizio Tortone, product manager & communication di Riello UPS



«Mentre prima dell'introduzione del Superbonus gli impianti fotovoltaici integrati a un sistema di accumulo erano rari perché onerosi e caratterizzati da tempi di ammortamento lunghi, con l'avvento della maxi agevolazione sono diventati un'esigenza concreta. La possibilità di ottenere le detrazioni per i sistemi di accumulo correlati agli impianti fotovoltaici e soprattutto il fatto che utilizzando il Superbonus l'energia non autoconsumata dovrà essere ceduta al GSE e non sarà possibile avvalersi del regime contrattuale di scambio sul posto, sono stati un traino eccezionale anche per lo sviluppo del mercato dello storage. Il primo passo per Riello è stato quindi quello di completare la proposta commerciale implementando nella gamma prodotti tra cui inverter ibridi e moduli batteria per offrire dei sistemi di energy storage completi e Plug&Play per il settore residenziale.

Le strategie di marketing sono rivolte principalmente a una comunicazione efficace e alla formazione per i nostri partner commerciali della distribuzione e degli installatori, attraverso la realizzazione di webinar e video call dedicate per presentare e descrivere i sistemi. Inoltre, sfruttiamo la potenza dei canali social con post dedicati e case history specifiche e divulghiamo soluzioni e prodotti alle riviste di settore specializzate. Nello specifico agli installatori abbiamo messo a punto anche programmi di fidelizzazione con interessanti vantaggi ed opportunità».

Le strategie di marketing sono rivolte principalmente a una comunicazione efficace e alla formazione per i nostri partner commerciali della distribuzione e degli installatori, attraverso la realizzazione di webinar e video call dedicate per presentare e descrivere i sistemi. Inoltre, sfruttiamo la potenza dei canali social con post dedicati e case history specifiche e divulghiamo soluzioni e prodotti alle riviste di settore specializzate. Nello specifico agli installatori abbiamo messo a punto anche programmi di fidelizzazione con interessanti vantaggi ed opportunità».

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Comunicazione attraverso media di settore
- Seminari di formazione commerciale e tecnica
- Lancio e promozione dei nuovi prodotti

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: GoodWe ESA Series

Tipologia: soluzione all in one per accumulo

Potenza inverter: 5 kWp

Efficienza: 97,6%

Tipologia: batterie agli ioni di litio

Capacità batteria: fino a 10,8 kWh

Dimensioni: 516x832x290 mm

Peso: 44 kg



“VERSO LA PRODUZIONE DI BATTERIE A MARCHIO GOODWE”
Giorgia Dolzani, senior marketing manager Emea di GoodWe



«Il Superbonus 110% è una opportunità che sta iniziando a dare grandi risultati nelle vendite e installazioni di impianti fotovoltaici nel segmento residenziale. Per rispondere a questa domanda GoodWe ha fin da subito messo a disposizione differenti soluzioni e prodotti per i sistemi di accumulo soddisfacendo le richieste di mercato. Oltre a concentrarsi sullo sviluppo del più ampio portafoglio di sistemi di accumulo, GoodWe ha riconosciuto per tempo l'importanza della necessità di batterie altamente performanti. Ecco perché ha iniziato a sviluppare le proprie batterie che saranno presto lanciate sul mercato italiano completando la gamma di prodotti per il segmento storage. Per una promozione efficace, non solo ci avvaliamo di canali di stampa di settore ma soprattutto stiamo organizzando diversi seminari di approfondimento con i nostri partner strategici di fiducia. Stiamo inoltre preparando lanci specifici di nuovi prodotti che includono comunicazione attraverso canali primari e secondari, seminari e supporto alla vendita».

getica Sonnen”, un pacchetto chiavi in mano sviluppato per garantire il salto di due classi previsto dalla normativa.

Il sistema integra un impianto fotovoltaico ad alta efficienza, la sostituzione della caldaia e il sistema di accumulo intelligente SonnenBatterie, eventualmente abbinato al sistema di ricarica per veicoli elettrici.

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Lancio delle nuove soluzioni per il segmento residenziale e commerciale
- Promozione dell'offerta a 360° di Fronius per il Superbonus 110%
- Valorizzazione del revamping come ulteriore opportunità di business

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Primo Gen24 Plus

Tipologia: inverter ibrido monofase per accumulo

Potenza: da 3 a 6 kWp

Efficienza: 97,6%

Tipologia: batterie agli ioni di litio

Dimensioni: 530x474x165 mm

Peso: 15,4 kg



“UNA PAGINA WEB DEDICATA ALLA CONSULENZA VERSO GLI INSTALLATORI”
Paola Baschirotto, responsabile marketing di Fronius Italia



«L'inserimento dei sistemi di storage tra le tecnologie che possono beneficiare del Superbonus 110% ha sicuramente accelerato lo sviluppo di questo mercato. Gli utenti residenziali che stavano valutando l'investimento in un impianto fotovoltaico, ora sono più favorevoli all'acquisto e scelgono di includere una batteria fin da subito; anche per questo la nuova gamma Fronius GEN24 Plus, compatibile con il sistema di accumulo BYD Battery Box Premium, sta riscuotendo così tanto successo. Per supportare gli installatori nella fase di consulenza iniziale, il team di Fronius Italia ha attivato una pagina web dedicata agli interventi di efficientamento promossi dal Superbonus, completa di simulatore economico. Da un punto di vista più operativo, offriamo corsi di formazione online sui nuovi inverter ibridi monofase Fronius Primo GEN24 Plus e trifase Fronius Symo GEN24 Plus. Presto presenteremo il pacchetto completo di soluzioni per il Superbonus, con una novità di prodotto inedita per il marchio Fronius».

«L'inserimento dei sistemi di storage tra le tecnologie che possono beneficiare del Superbonus 110% ha sicuramente accelerato lo sviluppo di questo mercato. Gli utenti residenziali che stavano valutando l'investimento in un impianto fotovoltaico, ora sono più favorevoli all'acquisto e scelgono di includere una batteria fin da subito; anche per questo la nuova gamma Fronius GEN24 Plus, compatibile con il sistema di accumulo BYD Battery Box Premium, sta riscuotendo così tanto successo. Per supportare gli installatori nella fase di consulenza iniziale, il team di Fronius Italia ha attivato una pagina web dedicata agli interventi di efficientamento promossi dal Superbonus, completa di simulatore economico. Da un punto di vista più operativo, offriamo corsi di formazione online sui nuovi inverter ibridi monofase Fronius Primo GEN24 Plus e trifase Fronius Symo GEN24 Plus. Presto presenteremo il pacchetto completo di soluzioni per il Superbonus, con una novità di prodotto inedita per il marchio Fronius».

SMA ha invece presentato il sistema 110 Energy Solution, proposta sviluppata per ottimizzare il dialogo tra storage, impianto fotovoltaico e il resto dei dispositivi domestici.

Mentre Fimer si propone al mercato con una soluzione completa che include l'inverter, la batteria, il sistema di gestione intelligente dell'energia e la possibile integrazione con la

stazione di ricarica.

Ci sono poi importanti novità che riguardano proprio le batterie. SolarEdge ha annunciato la produzione di batteria a marchio proprio che l'azienda definisce "l'ultimo tassello all'interno dell'offerta integrata per il residenziale". Allo stesso modo, anche GoodWe ha iniziato a sviluppare le proprie batterie

che saranno presto lanciate sul mercato italiano completando la gamma di prodotti per il segmento storage, mentre è già disponibile la nuova linea di cabinet per sistemi di storage Energy, progettata e realizzata in Italia su licenza della Pylontech stessa. L'obiettivo è proprio quello di porsi al mercato come unico interlocutore, aumentare

vetrina prodotti

KOSTAL

LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Kostal Academy, calendario di webinar di approfondimento in costante aggiornamento
- Kostal Certified Partner, programma di certificazione per i nostri partner sul territorio
- Progetto di formazione e promozione con contenuti web on-demand per gli installatori

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Plenticore Plus

Potenza inverter: da 3 a 10 kW

Efficienza: 97,2%

Sigla batteria integrabile: BYD Battery-Box HVS/HVM

Tipologia: Litio ferro fosfato ad alto voltaggio

Capacità batteria: da 5,1 a 22,10 kWh



"STIAMO CREANDO CONTENUTI WEB ON DEMAND PER GLI INSTALLATORI"
Emanuele Carino, sales director di Kostal Solar Electric Italia



«Confermo che dopo anni di scetticismo e di diffidenza, il Superbonus ha avuto sicuramente il merito di sdoganare del tutto l'accoppiamento fotovoltaico e batterie, aprendo di fatto la strada a nuove soluzioni e permettendo di fare un importante salto avanti tecnologico. Questo in abbinamento all'abbassamento del costo delle batterie ha determinato un momento di grande dinamismo. I nostri sforzi andranno nella direzione di comunicare la nostra esperienza nel mondo dello storage con attività online. Kostal infatti è stata tra le prime aziende a sviluppare soluzioni tecnologiche ibride e anche oggi alcune delle realizzazioni più avanzate in ambito storage vedono come protagonista il nostro prodotto. Ci prepariamo a lanciare una serie di soluzioni per la gestione di sistemi di storage in ambito industriale e presto annunceremo anche delle novità nell'ambito della mobilità elettrica: pensiamo che il nostro contributo di idee e di soluzioni sarà il vero plus della nostra proposta. Stiamo lavorando a un progetto totalmente nuovo di formazione e promozione con contenuti web on-demand. In questo modo, oltre a continuare a fare comunicazione commerciale e di rimanere in contatto con i nostri partner tramite i social ed il web, andremo a creare la possibilità per gli installatori di accedere in totale autonomia a contenuti creati per permettere di trovare rapido riscontro alle loro richieste. Inoltre, il nostro programma partner certificati ci permetterà di costruire una rete sul territorio e di quindi essere più vicini ai nostri partner in Italia».

FUORI DAL MONDO.

Serie BISOL SUPREME™

25 anni con il 100% di garanzia sulla potenza in uscita

Disponibile per moduli a 60 celle con finitura full-black.

Presto anche per moduli con tecnologia half-cut e potenze maggiori (fino a 455 Wp).





la compatibilità tra tecnologie e rispondere, in parte, a fenomeni di shortage che, negli ultimi mesi, si sono fatti sentire in maniera importante proprio sulle batterie.

PUNTARE I RIFLETTORI

Ovviamente il lancio di prodotti e soluzioni per lo storage richiede importanti investimenti volti a darne risalto e visibilità. Anche

per il 2021 sono quindi numerose le iniziative messe a punto dai produttori di sistemi di accumulo.

Le attività spaziano da quelle più utilizzate negli ultimi anni, come ad esempio formazione, roadshow e partecipazione alle principali fiere di settore (anche se queste ultime due sono ancora oggi fortemente limitate dall'emergenza sanitaria), fino a

nuovi strumenti fino ad oggi poco utilizzati. Ci sono aziende che hanno deciso di realizzare campagne sui mass-media, come radio, TV e stampa.

Altre, invece, per accompagnare gli installatori nelle complessità del Superbonus, hanno investito su nuovi portali web. Eaton, ad esempio, ha lanciato un mini sito web dedicato al tema, con uno sguardo, ov-

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Leonardo Pro X

Tipologia prodotto: sistema di accumulo

Potenza: 3 e 5 kW

Parallelabilità: fino a 30 kW (per inverter) e fino a 142 kWh per batterie

Batterie compatibili: LG Chem, Pylontech e Midac

Tensione batterie: 48 V



LE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Formazione e supporto partner western pro
- Campagne social

"AMPLIARE LA LINEA DI PRODOTTI"

Massimo Strozzi, direttore commerciale di Western CO Italia



«Il Superbonus sta dando una spinta fortissima all'installazione di sistemi di accumulo. Con questa imponente misura incentivante, la batteria diventa finalmente uno standard costruttivo su ogni proposta tecnico-commerciale. L'azienda sta sfruttando questo momento per allargare la linea di prodotti a listino. Infatti, lancerà a breve una linea di inverter on grid (da 1 a 25 kW) da abbinare ai famosi sistemi di accumulo Leonardo PRO X installati in ambito domestico-residenziale e nelle PMI. Per questo l'azienda sta formando una linea di partner "Western PRO" ai quali darà pieno supporto: dalla progettazione fino al collaudo dell'impianto compresa una serie di strumenti commerciali per fidelizzare sempre di più l'utente finale».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Soleil SRT

Tipologia: inverter ibrido monofase

Potenza inverter: da 3 a 5 kW

Efficienza: 98,1%

Dimensioni: 60x420x125mm

Peso: 12,5 kg



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Webinar con associazioni di categoria
- Webinar con ingegneri
- Roadshows

"ISTRUIRE IL MERCATO SULLE VERE ESIGENZE"

Clauco Pensini, sales director di Siel



«Ci aspettavamo che l'Ecobonus spingesse principalmente il mercato residenziale, ma ancora una volta ci siamo resi conto che le leggi sono piene di buone intenzioni ma risultano complicate nelle applicazioni. Malgrado queste premesse molti clienti hanno capito che il futuro è la produzione di energia da fonti rinnovabili abbinata a sistemi di storage che, grazie al nostro supporto, meglio si adattano alle varie esigenze. Riteniamo sia necessario istruire il mercato, e in particolare gli utilizzatori finali e gli installatori, per elaborare la vera soluzione in base alle loro esigenze».

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Webinar informativi
- Formazioni per gli installatori
- Partecipazione alle principali fiere del settore

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Storelio

Tipologia: sistema di accumulo all in one

Potenza inverter: 5 kWp

Capacità batteria: espandibile da 2,5 a 10 kWh

Garanzia: 10 anni

Monitoraggio: incluso

Funzione di UPS-backup



"WEBINAR E FIERE PER IL LANCIO DEL NUOVO PRODOTTO"

Tomas Bachour, country manager Italia di EasyLi



«EasyLi sta lanciando sul mercato italiano Storelio, il sistema di accumulo residenziale tutto in uno Made in France con batteria integrata, con l'obiettivo di rispondere alla spinta della domanda dal Superbonus. La commercializzazione del prodotto avviene per vendita diretta ai nostri installatori, ai quali forniamo contatti e programmi specifici di formazione, e che seguiamo direttamente dal nostro ufficio di Milano. Per il 2021, abbiamo in programma dei webinar formativi e delle formazioni specifiche in presenza, se le condizioni lo permetteranno. Saremo inoltre presenti ai principali eventi di settore, tra cui Zero Emission e Key Energy, dove sarà possibile visionare direttamente la gamma Storelio».

viamente, anche all'offerta. Allo stesso modo, anche Fronius ha attivato una pagina web dedicata agli interventi di efficientamento promossi dal Superbonus, completa di simulatore economico. Kostal sta invece lavorando a un progetto totalmente nuovo di formazione e promozione con contenuti web on-demand. In questo modo, l'azienda offrirà agli installa-

tori la possibilità di accedere in totale autonomia a contenuti creati per permettere di trovare rapido riscontro alle loro richieste. Diventa sempre più importante, nelle strategie dei principali produttori, anche la presenza sui canali social. Pagine su LinkedIn, Facebook e YouTube consentono alle aziende di poter

illustrare tutte le informazioni tecniche sui nuovi prodotti e presentare casi pratici. Riello, ad esempio, ha deciso di sfruttare appieno la potenza dei canali social con post dedicati e case history specifiche. FoxEes, invece, si presenta al mercato italiano sfruttando soprattutto le pagine del gruppo, tra cui YouTube e Facebook.

vetrina prodotti



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Fiere di settore
- Webinar
- Formazione agli installatori

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla prodotto: AIO
Tipologia prodotto: sistema di gestione energetica integrata costituita da accumulo e inverter
Potenza inverter ibrido: da 3 a 6 kW (monofase); da 6 a 10 kW (trifase)
Capacità batteria: fino a 10,4 kWh
Efficienza: fino al 99,9%
Dimensioni: 1.662x624x375 mm
Peso: 78 kg



"AGGIUNGERE VALORE ALLA PROPOSTA"

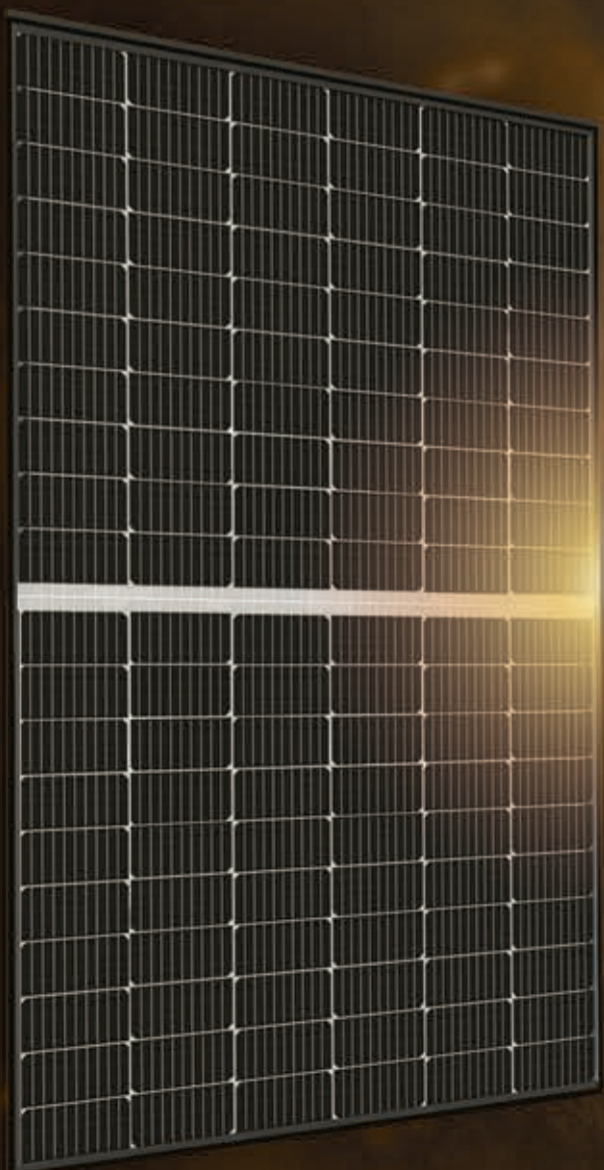
Fabien Occhipinti, managing director Europe di FoxEes



«Il Superbonus darà sicuramente una spinta all'installazione di nuovi sistemi di accumulo in ambito residenziale, anche se sul lungo periodo l'accumulo diventerà una scelta obbligata indipendentemente da forme di incentivazione a supporto. Prevediamo infatti un aumento dei costi dell'energia e delle modalità di trasporto, e pensiamo inoltre che lo storage sarà fondamentale nella fornitura di servizi di rete. Aiuteremo quindi i nostri clienti a capire come sbloccare il pieno potenziale dei sistemi di storage, spiegando loro quali sono gli strumenti necessari per massimizzare il loro investimento e quali i prodotti per presentarsi ai clienti finali con un'offerta di valore. Stiamo già cercando di comunicare la forza del nostro gruppo, e in particolare i vantaggi di affidarsi a un'azienda verticalmente integrata che ogni anno può garantire 20 GWh di batterie e più di 11 GW di inverter. Per presentarci al mercato italiano, saremo presenti sia sulla stampa specializzata, sia sulle pagine social del gruppo, tra cui Youtube e Facebook, e avremo anche una presenza fisica tramite un "technical back office" basato in Italia. Non mancheranno attività di formazione ai nostri installatori su installazione e vendita dei nostri prodotti».

Sun Earth presenta la nuova linea **STONE** Half Cut con tecnologia PERC: più efficienza, maggiore potenza e migliori performance nel tempo

STONE375



Sun-Earth
ITALIA
il fotovoltaico dal 1978

Modulo monocristallino
Half Cut **Stone 375W**
la soluzione pensata
per il residenziale

- 3kW con solo 8 pannelli
- Affidabilità Superiore
- Migliori prestazioni
- in presenza di ombreggiamenti
- Garanzia di 30 Anni



vetrina prodotti



EXCLUSIVE PARTNER

SOLARMAX®

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Serie ES-X

Tipologia prodotto: sistema di storage all in one

Potenza inverter ibrido: da 3 a 6 kW

Capacità batteria: fino a 20,4 kWh

Tipologia batterie: ioni di litio in bassa tensione

Efficienza: fino al 97%

Dimensioni: 540x1080x240 mm

Peso: 39+59 kg



LE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Webinar
- Presentazioni dedicate alla clientela dei nostri clienti installatori

“UN NUOVO LOGO PER VALORIZZARE L’OFFERTA”
Raffaele Salutarì, general manager di Hqsol Srl



«Il Superbonus ha indubbiamente fornito una spinta formidabile allo sviluppo del mercato dello storage. L'adozione di nuove tecnologie per il riscaldamento e il condizionamento si integra perfettamente con la produzione e l'autoconsumo dell'energia fotovoltaica. Anche l'eliminazione dello scambio sul posto per gli impianti incentivati ha ulteriormente reso più interessante e conveniente l'immagazzinamento dell'energia per aumentare l'autoconsumo e l'autosufficienza energetica. Hqsol Solarmax ha recentemente introdotto nuovi prodotti di storage performanti e semplici da installare. Per promuoverli continueremo a fare leva sulla nostra competenza tecnica e a curare l'attenzione e il servizio al cliente che ci contraddistingue da sempre. Questo focus rinnovato si esprime anche nel nostro nuovo logo ridisegnato e completato dal motto "More. Future" che esplicita la nostra missione di portare sul mercato soluzioni ad alto valore aggiunto e orientate al futuro. In sinergia con i nostri partner di distribuzione organizziamo webinar di approfondimento tecnico sullo storage, in attesa di poter riprendere anche incontri in presenza non appena le circostanze lo permetteranno».

vetrina prodotti

Q CELLS

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Q.Home+ESS HYB-G3

Tipologia: sistema di accumulo all in one

Potenza inverter: monofase: 3,7 kW – 5 kW – 6 kW; trifase: 6 kW, 8 kW, 10 kW, 12 kW, 15 kW

Efficienza: fino al 97,7%

Tipologia: Litio ferro fosfato

Capacità batteria: da 3,1 kWh a 12,3 kWh



LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Webinar di presentazione in collaborazione con i principali partner distributivi
- Webinar formativi dedicati ai partner fidelizzati
- Organizzazione di un contest dedicato alle migliori installazioni del 2021

“GAMMA DI PRODOTTI E SERVIZI INTEGRATI SOTTO UN UNICO BRAND”
Martina Häge, marketing manager EU di Q Cells



«Il Superbonus ha determinato un'evoluzione nella proposta legata alle rinnovabili, che diviene sempre più trasversale in termini di competenze e soluzioni. L'accumulo costituisce parte integrante di qualsiasi nuovo impianto. Hanwha Q Cells ha organizzato la propria linea storage coniugando valori d'avanguardia ed elevato contenuto tecnologico con la ricerca di massima affidabilità e flessibilità di scelta. Il lancio della terza generazione di inverter ibridi ed accumuli Q.Home G3 rappresenta un anello di congiunzione fondamentale tra i partner fidelizzati e i clienti. Essa permette di riunire sotto un unico brand una nuova gamma di servizi dedicati e perfettamente integrati con l'ultima linea di moduli Zero Gap, dedicata a massimizzare il rendimento degli impianti su edificio, rendendo possibile per il cliente affidarsi ad un interlocutore esclusivo, migliorando la qualità dei servizi, il monitoraggio e la verifica delle performance nel tempo del proprio impianto in tutta la sua complessità».

CONTINUA LA FORMAZIONE ONLINE

Sebbene molte aziende stiano scalpitando per tornare alla formazione in presenza e alla partecipazione a fiere e roadshow, anche per le prossime settimane è previsto un ricco calendario di corsi di formazione online. I webinar sono diventati un'occasione importantissima per snocciolare tutte le questioni legate al Su-

vetrina prodotti

Ingeteam

LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Campagna di lancio del nuovo sistema di storage Ingecon Storage 1 Play TLM
- Webinar e corsi di formazione

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: Ingecon SUN Storage 1Play TL M

Tipologia prodotto: inverter ibrido monofase

Potenza di uscita: da 3 a 6 kW (ingresso FV fino a 11,5 kWp)

Efficienza: 96%

Tipologia batteria: Litio ferro fosfato

Peso: 26 kg



“CAMPAGNE INFORMATIVE DI CARATTERE NORMATIVO E LEGISLATIVO”
Guido Mungai, sales area manager Italia Solar PV & Bess BU - Energy & Grids Division di Ingeteam



«Il Superbonus ha dato una notevole spinta allo sviluppo del mercato dello storage elettrochimico per impianti fotovoltaici. Questa tipologia di impianti ha il vantaggio di implementare l'autoconsumo delle abitazioni, favorendo l'introduzione di nuovi sistemi come la ricarica dell'auto elettrica o i sistemi di riscaldamento a pompa di calore, spostando l'utilizzo dell'energia nell'abitazione dal gas all'elettrico.

Stiamo organizzando un ciclo di webinar sulle soluzioni offerte da Ingeteam nell'ambito dei sistemi di storage domestico, abbinato alla mobilità elettrica, affiancato ad informazioni di carattere normativo e legislativo sul Superbonus. Stiamo pianificando corsi di formazione dedicati agli installatori sulla programmazione, installazione e utilizzo del nostro sistema di storage. I nostri webinar saranno rivolti agli addetti ai lavori tipo studi di progettazione, installatori e distributori».

perbonus, ma anche per presentare le novità di prodotto oltre alle modalità di installazione e di vendita.

La risposta dei webinar, nonostante ormai siano più che utilizzati da oltre un anno, continua a essere sorprendente.

Ed è anche per questo motivo che le aziende continuano a credere in questo strumento (e lo considereranno anche per il futuro). Huawei,

ad esempio, da inizio anno ha condotto circa 10 eventi di formazione tecnica e commerciale a settimana.

L'azienda ha raggiunto più di 2.000 partecipanti tra progettisti, sviluppatori, agenti commerciali e installatori.

Formazione online, campagne social, siti web dedicati sono alcune delle attività attraverso le quali i principali prodotto-

ri punteranno i riflettori sulle novità di gamma e servizi per tutto l'anno. Perché quando la domanda cresce, è necessario sfruttare canali tradizionali ed escogitare nuove modalità per dare ancora più evidenza all'offerta e per supportare al meglio gli installatori.

Le iniziative annunciate per l'anno in corso lo confermano.



vetrina prodotti

EATON

LE TRE PRINCIPALI ATTIVITÀ DI MARKETING PROGRAMMATE PER IL 2021:

- Microsito eaton.it/ecobonus
- Partner Program
- Collaborazione con costruttori di sistemi domotici

IL PRODOTTO DI PUNTA

Sigla: xStorage Home

Tipologia: inverter ibrido monofase

Potenza inverter: Pac fino a 5,4 kW

Battery Pack: fino a 10 kWh

Carica della batteria contemporanea dal lato DC e dal lato AC: fino a 9,6 kW

Scarica: sempre al 100%, sia durante l'esercizio ordinario, sia durante eventuali blackout della rete



"UN SITO WEB DEDICATO ALLE OPPORTUNITÀ PER LO STORAGE NEL SUPERBONUS" Paolo Tagliabue, product marketing manager divisione



«Il Superbonus ha sicuramente dato un forte impulso al mercato dello storage. È altresì vero che stiamo assistendo ad un nuovo trend di crescita sulla spinta dei programmi europei di riduzione delle emissioni: per il raggiungimento degli obiettivi Pniec sarà determinante anche il ruolo dei sistemi di accumulo. Intendiamo sfruttare questo momento favorevole con il prodotto xStorage Home, ideale sia per le nuove installazioni, con potenza installabile fino a 9 kWp lato DC, sia per il potenziamento di impianti esistenti. E tutto ciò grazie alle caratteristiche Power Intensive e di gestione bi-direzionale AC-DC dell'energia prodotta e accumulata. Eaton ha sostenuto sin da subito il Decreto Rilancio con azioni di marketing, formazione e collaborazione con i nostri partner installatori e distributori. Abbiamo innanzitutto dedicato un micro sito web al tema del Ecobonus, con focus sull'applicazione dell'incentivo nell'installazione di sistemi di accumulo. Offriamo inoltre un Partner Program di collaborazione ai nostri installatori certificati e formazione continua mediante training o webinar dedicati a Ecobonus e comunità energetiche. Infine stiamo collaborando con importanti costruttori di sistemi domotici che hanno deciso di implementare xStorage Home sfruttandone l'interfacciamento con moderni comandi API via Internet».

Bigger Cell, Multi Busbar More power, More durability

Celebrating the launch of
EGing PV's 5.2GW new capacity
for bigger 12BB Cell

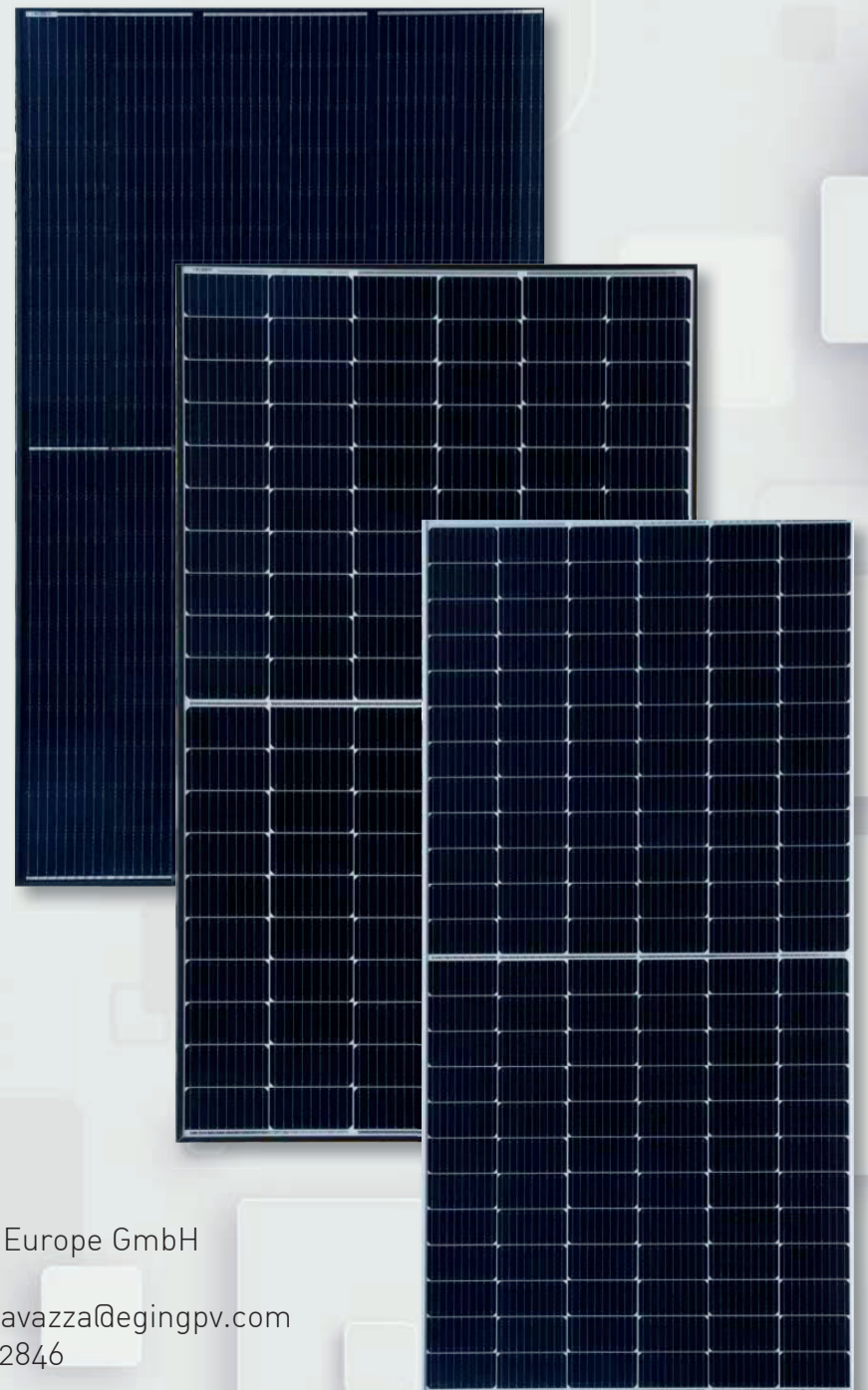


Changzhou EGing Photovoltaic Technology Co.,LTD

No. 18 Jinwu Road, Jintan District, Changzoi, 213213 China
Tel: +86 519 8258 5880 / 8258 8999
Web: www.egingpv.com

EU reference
EGing Photovoltaic Europe GmbH

Email: donatella.scavazza@egingpv.com
Mobile +39 388 4482846





IL VIAGGIO DEL FOTOVOLTAICO

DAI SITI DI PRODUZIONE I PANNELLI SOLARI ARRIVANO IN EUROPA E NELLE ALTRE PARTI DEL MONDO ATTRAVERSO UNA SUPPLY CHAIN CHE NEL TEMPO HA OTTIMIZZATO I PROCESSI LOGISTICI GUADAGNANDO IN TERMINI DI EFFICIENZA, RIDUZIONE DEI COSTI E MIGLIORAMENTO DEL SERVIZIO. IL PROSSIMO STEP DOVRÀ RIGUARDARE ANCHE LA SOSTENIBILITÀ DEI TRASPORTI

DI ANTONIA **LANARI**



La supply chain del comparto del solare non è, sostanzialmente, molto diversa da quella che riguarda i tanti prodotti che solcano i mari stipati nei container e come spesso accade, le aziende commerciali e distributrici affidano la loro logistica a operatori specializzati di filiera allo scopo di ottenere maggiore efficienza e risparmio. Il mercato dei moduli fotovoltaici è nato già totalmente globalizzato e in poco tempo è arrivato alla condizione di "overcapacity", ovvero all'eccessiva produzione disponibile rispetto alla domanda, che ha determinato un graduale ribassamento dei prezzi per watt. I brand cinesi in pochi anni hanno guadagnato rilevanti quote di mercato sorpassando i maggiori produttori europei e americani di moduli fotovoltaici. Fino al 1999 sono stati infatti gli Stati Uniti i leader nella produzione e quindi nelle spedizioni di pannelli verso gli altri paesi, leadership conclusasi nel decennio successivo. Negli ultimi 20 anni abbiamo infatti assistito all'esplosione economica della Cina e alla sua dirompente strategia commerciale di destinare tutta la produzione (o quasi) verso i mercati occidentali. Lo sviluppo del settore fotovoltaico asiatico non ha fatto eccezione. Dai modesti inizi del settore nel 2002, la Cina è rapidamente salita al vertice della capacità produttiva globale di moduli solari con l'esportazione di

oltre il 95% dei propri prodotti verso i mercati esteri, favorita anche dalle politiche energetiche incentivanti dei governi europei. Recentemente, tuttavia, il governo cinese sta stimolando molto anche la domanda interna del fotovoltaico.

LA SUPPLY CHAIN AFFIDATA AGLI SPECIALISTI

La pandemia e lo spostamento della domanda verso prodotti di maggiore formato sembrano aver aiutato la posizione competitiva delle aziende più grandi, che possono gestire più facilmente la logistica a monte e avere vantaggi in termini di costi e vendite, un aspetto che ci conferma Francesco Emmolo, regional manager Italy and Greece Longi Solar Technology Co., Ltd: «Ci sono due tipologie di moduli che stanno prendendo piede: una con wafer da 182 millimetri adottata da noi e dagli altri due più grandi produttori al mondo, e un altro con wafer da 210 millimetri. Il formato di 182 millimetri consente ai nostri moduli di ottimizzare il trasporto su container perché ce ne entrano circa 40 in più, più di un intero pallet. Può sembrare una banalità, ma se consideriamo questo dato su vasta scala si tratta di un risparmio enorme. Soprattutto se si pensa di destinare il carico verso un impianto di grandi dimensioni, per cui avere un pallet in più si tratta di movi-

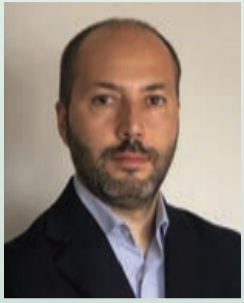
mentare diversi container in meno e ottenere un minore Leverage cost of energy, ossia il costo di produzione di 1 kW elettrico, perché ripartito su più moduli in una stessa consegna».

Spedire prodotti come i pannelli solari è un'impresa che richiede un'attenta considerazione e pianificazione ed è per questa ragione che i produttori si rivolgono a fornitori di servizi logistici esterni e integrati, meglio conosciuti come 3PL (Third Party Logistic Service Provider o logistica conto terzi). I rapporti commerciali con i 3PL sono diventati un importante fattore strategico perché consentono ai brand di concentrarsi sul loro core business, garantendo nel contempo la gestione ideale della catena di fornitura. «Pur avendo dei magazzini in Olanda, a differenza di altri produttori più piccoli, non ci occupiamo direttamente della distribuzione dei nostri prodotti, ma ci affidiamo completamente ai nostri fornitori di servizi per la logistica europea», continua Francesco Emmolo. «In pratica le dinamiche si riducono a due sole tipologie, che valgono per la maggior parte delle merci che provengono dalla Cina: per nave fino a Rotterdam per proseguire via terra direttamente al cantiere, se questo è di grandi dimensioni, oppure ai distributori che si occuperanno di frammentare la merce e fare compiere ai prodotti l'ultimo miglio fino alle



EMMOLO (LONGI SOLAR): “NON SI PUÒ FARE A MENO DI ROTTERDAM”

FRANCESCO EMMOLO, REGIONAL MANAGER ITALY AND GREECE DI LONGI SOLAR



Quali sono le tratte di trasporto dei vostri prodotti dalle sedi produttive all'Europa?

«I prodotti nei container partono dalle nostre nove fabbriche situate in Cina per raggiungere il porto di Shanghai in pochi giorni e per essere caricati sulle navi. Da lì in circa 25 giorni arrivano a Rotterdam e successivamente vengono distribuiti in tutta Europa. Le alternative sono poche e valide solo in certi casi.

Ad esempio stiamo pensando di muovere alcune merci per il sud Europa su Atene perché un grande spedizioniere ha lì una base logistica importante permettendo di mantenere convenienti i costi per il trasporto verso quelle zone».

Ci sono dei trend che potrebbero portare dei cambiamenti nei metodi usati finora?

«Tempo fa abbiamo preso in considerazione l'utilizzo del trasporto su rotaia dalla Cina fino al centro logistico in Olanda, che però si è rivelato molto più dispendio-

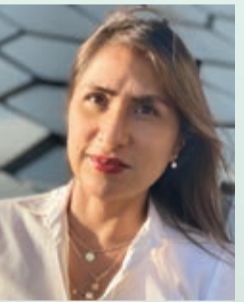
so rispetto alla nave. La minor portata di prodotto causerebbe la maggiorazione dei prezzi del trasporto di circa il 20-30%. Come ho detto in precedenza, i costi logistici via mare verso Rotterdam, diventato il porto logistico più grande d'Europa e di maggiore smistamento, sono assai più concorrenziali rispetto ad altri mezzi e anche rispetto ad altri porti europei. Inoltre Olanda e Germania sono due tra i mercati maggiori per il fotovoltaico, quindi avere un costo di logistica basso per il trasporto via terra aiuta molto Rotterdam a mantenere un ruolo chiave».

Ha senso parlare di Green Logistics per il fotovoltaico?

«Ci stiamo impegnando a esplorare le alternative, sia dal punto di vista del trasporto via mare sia quello su gomma. Alcune novità interessanti stanno facendo dei progressi, come ad esempio quella relativa ai motori a idrogeno sia sulle navi che nell'autotrazione, ma non essendo ancora abbastanza incrementate su larga scala dai grandi operatori, in questo momento non è possibile adottare una logistica sostenibile che sia allo stesso tempo competitiva. DHL sta testando l'uso dei motori a idrogeno sui propri mezzi pesanti, quindi ci aspettiamo che a breve sarà possibile migliorare anche su questo fronte».

RAZO (JINKOSOLAR): “CONTROLLO DELLA LOGISTICA NEI MINIMI DETTAGLI”

NUBIA RAZO, LOGISTIC MANAGER LATAM&ITALY JINKOSOLAR



Qual è il percorso di distribuzione dei vostri prodotti dal magazzino al cliente finale?

«Il percorso inizia nel nostro magazzino in Cina e può variare a seconda della serie di termini commerciali utilizzati per l'importazione selezionati dal nostro cliente (Incoterm, International Commercial Terms), ad esempio quello semplice come l'EXW (Ex Works) fino a quello più complesso come il DAP (Delivery at Place). Il percorso sarà principalmente dal porto di

Ningbo, in Cina, ai principali porti in America Latina come Salvador e Santos in Brasile, Manzanillo in Messico, San Antonio in Cile solo per citarne alcuni. Meno del 5% del totale ha come destinazione il porto di Shanghai».

Come viene gestito l'ultimo miglio?

«Jinko si occupa dell'ultimo miglio solo sui progetti concordati in DAP, i quali sono gestiti in stretto coordinamento con lo spedizioniere doganale del cliente al fine di allineare tempi e procedure con il nostro fornitore di logistica sul posto che deve essere sempre un passo avanti per essere presente nel momento in cui i nostri container saranno stati sdoganati. Selezioniamo fornitori di servizi logistici che abbiano esperienza pregressa su progetti fotovoltaici, inoltre richiediamo un rapporto di consegna giornaliero per seguire passo passo la consegna in loco fino al rientro in porto del container vuoto. Esaminiamo l'impatto della logistica sulle comunità che vivono lungo le autostrade e nei pressi del sito del progetto in termini di volume di camion, orari e dimensioni dei componenti. Inoltre, teniamo in considerazione le possibili conseguenze che possono avere i livelli di polvere,

rumore, vincoli di tempo dovuti al passaggio del convoglio vicino a comunità, scuole, ospedali, mercati, strade cittadine. L'indagine Rute è uno strumento di base che ci consente di essere consapevoli dei possibili disagi e pericoli, soprattutto in alcuni paesi dell'America Latina»

Qual è lo stato dell'arte della Green Logistics? Quali sono le soluzioni tecnologiche più innovative in termini di sostenibilità ambientale ed economica?

«Le ultime novità riguardano il nolo marittimo: nell'ultima riunione dell'Organizzazione marittima internazionale (IMO) è stato emanato un regolamento che stabilisce che dal 1° gennaio 2020 il contenuto di zolfo del carburante non deve superare lo 0,5%. Con l'abbassamento del limite le emissioni di CO2 saranno ridotte in media di oltre il 75%, con un vantaggio significativo per l'ambiente e per la salute umana».

Quali sono le innovazioni logistiche nella vostra azienda che hanno consentito di migliorare le prestazioni aziendali?

«Dopo un anno continuiamo a essere in una pandemia globale, ma vediamo molte aree tornare a una nuova normalità. Restiamo vigili in tutte le nostre operazioni e monitoriamo attentamente gli sviluppi a livello globale. Anche se la pandemia sta ancora influenzando molti aspetti della nostra vita, il settore della logistica si è adattato alle nuove circostanze. Abbiamo quindi adattato le nostre rotte marittime sfruttando le tariffe più convenienti, rimaniamo concentrati nel prenderci cura della nostra attività, evitando ritardi e costi aggiuntivi. Grazie a un adeguato programma di gestione del rischio della catena di approvvigionamento, manteniamo il business a ottimi livelli in un ambiente mutevole e incerto».

sedi distaccate o ai clienti. Finora questa modalità è risultata essere la più conveniente, anche perché a Rotterdam si sono specializzati moltissimo nelle pratiche di importazione e per quanto riguarda il recupero in tempo reale dell'IVA, assolvendo altri attori della filiera da questi obblighi».

LA TRATTA OBBLIGATA VIA MARE

Una delle cose più importanti è consentire ai pannelli solari di poter raggiungere le loro destinazioni finali in modo tempestivo e sicuro. Per queste ragioni, è evidente l'importanza rivestita dai porti commerciali, vere e proprie porte di accesso ai mercati interni per i traffici marittimi, in grado di trasferire le merci dalla nave direttamente ai mezzi diretti alla destinazione finale. Il trasporto marittimo è la spina dorsale del commercio internazionale e della catena di approvvigionamento manifatturiera, movimentando oltre 4/5 delle merci commercializzate a

livello mondiale. Al momento, si sta assistendo a una carenza di container marittimi che dovrebbe persistere fino alla fine del primo trimestre, il che significa che le tariffe di trasporto rimarranno elevate. Sia il China Containerized Freight Index (Ccfi) di Shanghai Shipping Exchange sia l'indice Baltic Exchange Dry (BDI) hanno registrato aumenti di oltre il 100% su base annua. Le tariffe sulle rotte dalla Cina all'ovest e agli Stati Uniti sono aumentate di oltre il 300% rispetto al 2019. Secondo il rapporto della Cnbc, le tariffe sulle rotte dall'Asia orientale al Nord Europa sono aumentate del 264% nel dicembre 2020 su base annua e quelle sulle rotte dall'Asia verso le coste occidentali degli Stati Uniti sono aumentate del 145%. Un altro motivo che causa costi di spedizione elevati è il calo della capacità delle merci trasportate. Il tasso globale di navi libere per il trasporto di container è sceso dal 12% nel primo trimestre del 2020 all'1,5% in ottobre, secondo i dati forniti dalla China Chuandong As-

sociation. Per quanto riguarda la previsione per il 2021, Nubia Razo, logistic manager Latam&Italy JinkoSolar, afferma che: «Anche se sarà difficile analizzare solo i prodotti fotovoltaici, poiché questi vengono spediti con lo stesso trasporto delle industrie di altri settori, prevediamo che il commercio di container crescerà del 5% nel 2021 rispetto al 2020. La crescita del commercio di container in Asia sarà il principale motore della ripresa in termini assoluti e la maggior parte dei settori si riprenderà entro la fine del 2021. I prezzi del carburante in aumento avranno un impatto principalmente sui tassi interni dal secondo trimestre del 2021 in poi».

Tuttavia, InfoLink Consulting, società di ricerca e consulenza che fornisce informazioni di mercato, analisi dei dati e approfondimenti sulle energie rinnovabili, ha previsto che la domanda fotovoltaica si sarebbe indebolita dopo il capodanno lunare (febbraio 2021), a causa del mantenimento delle alte tariffe di trasporto nei



mercati esteri e del rallentamento della domanda degli utenti finali. Sull'inevitabile predominio del porto di Rotterdam, Francesco Emmolo aggiunge che «le alternative sono poche e valide solo in certi casi. Ad esempio stiamo pensando di muovere alcune merci per il sud Europa su Atene perché un grande spedizioniere ha lì una base logistica importante permettendo di mantenere convenienti i costi per il trasporto verso quelle zone».

ATTENTA PIANIFICAZIONE DELLE CONSEGNE

Una catena di fornitura efficiente è il risultato di una perfetta interazione tra trasporto merci interno, compagnie di navigazione, intermediazione doganale e clienti finali. I pallet che viaggiano su una nave e poi su un camion, un trasporto che prevede una tratta su treno e una via camion, sono esempi di trasporto multimodale, perché coinvolgono differenti mezzi di trasporto. Il trasporto intermodale è un particolare tipo di multimodalità e per il quale vengono utilizzate unità di trasferimento di dimensioni standard. È utilizzato anche per la movimentazione dei pannelli solari ed è ideale per evitare danni materiali al carico, in quanto rimane all'interno della stessa unità dall'inizio alla fine del ciclo di trasporto. «L'intermodalità è una delle migliori chance per migliorare i collegamenti internazionali anche su rotaia e realizzare quelle infrastrutture che migliorerebbero anche l'ultimo miglio nel collegamento con porti e retroporti», spiega Umberto Ruggerone, vice-presidente di Assologistica. «Ciò servirebbe a stabilire un equilibrio tra le diverse modalità dei flussi di merci e di non rimanere spiazzati in caso di inefficienze su qualche percorso; contare solo sull'autotrasporto è un limite». Non a caso, alcuni operatori hanno magazzini strategicamente situati vicino



SPEDIRE PRODOTTI COME I PANNELLI SOLARI RICHIEDE UN'ATTENTA CONSIDERAZIONE E PIANIFICAZIONE ED È PER QUESTA RAGIONE CHE I PRODUTTORI SI RIVOLGONO A FORNITORI DI SERVIZI LOGISTICI ESTERNI E INTEGRATI, MEGLIO CONOSCIUTI COME 3PL

ai principali porti, strade e ferrovie rendendo più facile pianificare dove e come conservare i pannelli solari.

«Le nostre azioni si concentrano sul fornire supporto e guida prima che la spedizione sia completata», aggiunge Nubia Razo, «condividendo con il cliente le informazioni principali del progetto: quantità totale di MW, date di spedizione, data di consegna richiesta, porto di destinazione considerato. Sulla base di queste informazioni facciamo le analisi individuali per creare la procedura logistica più efficace scegliendo l'Incoterm e il porto di destinazione più idonei. Per noi è fondamentale instaurare rapporti a lungo termine e affidabili con i nostri fornitori che ci permettono

di essere certi che il servizio fornito al cliente finale sia efficace e professionale; questo è il motivo per cui abbiamo accordi strategici con la maggior parte dei fornitori leader di servizi logistici. Con una prospettiva incerta sull'utilizzo delle navi e conseguenti impatti a volte enormi sui terminali portuali, occorre essere pronti a cambiare orari e tempi di transito (a causa della lentezza del vapore, omissioni o inclusioni portuali aggiuntive a causa di fusioni di servizi), ritardi improvvisi, imprevisti nel sollevamento, maggiori colli di bottiglia nella disponibilità delle attrezzature, partenze incoerenti e supplementi improvvisi che potrebbero comportare costi più elevati per la catena di approvvigionamento».

MAGGIONI (GRUPPO SACCHI): "I VANTAGGI DELLA CAPILLARITÀ"

LUCA MAGGIONI, VP SUPPLY CHAIN DEL GRUPPO SACCHI



Quali sono i trend che avete potuto osservare nel network e nella gestione della distribuzione dei prodotti fotovoltaici?

«Inizialmente abbiamo riscontrato una crescita graduale ma costante; ultimamente c'è stata una forte accelerazione soprattutto dettata dagli incentivi del Superbonus del 110%. Gruppo Sacchi si è attivata mettendo a disposizione dei suoi clienti diversi servizi esclusivi come, ad esempio, un'ampia

disponibilità di prodotti trainanti e trainati, la cessione del credito a condizioni estremamente competitive, delle condizioni di pagamento flessibili e una piattaforma dedicata per la gestione semplificata delle pratiche e del credito d'imposta. Per i pannelli fotovoltaici e i sistemi di accumulo usufruiamo di spazi di stoccaggio dedicati, mentre gli altri prodotti sono stoccati nei 55.000 metri cubi di cui disponiamo nei nostri due centri logistici di Desio, in provincia di Monza, e Casale Monferrato, Alessandria».

Come viene gestito l'ultimo miglio?

«Consegniamo entro 24 ore in 5 regioni e in tutto il resto d'Italia entro 72 ore. Molteplici sono i servizi logistici offerti ai nostri clienti.

Con il servizio Albarossa, ad esempio, riforniamo i magazzini dei clienti entro le ore 07.00 del mattino. Sacchi Flash è invece il servizio per consegne su Milano entro 2 ore dall'ordine. Per le consegne di materiali ingombranti, invece, disponiamo di mezzi adeguati, dotati se necessario di sponde idrauliche e gru per scarico di materiali ingombranti, lunghi o fragili. In questo modo consentiamo un servizio personalizzato anche con consegna in cantiere. In merito alle consegne su commessa, tutti gli articoli relativi allo stesso codice di commessa vengono imballati in un unico collo/bancale e separati da materiale con codice commessa differente. Tutti i nostri ordini sono tracciati con un servizio tracking, visibile anche dal nostro sito, per monitorare i tempi di consegna in completa autonomia. Il nostro Gruppo ha da tempo adottato un'organizzazione multicanale che consente ai clienti di farsi consegnare la

merce anche in uno dei nostri 90 punti vendita, trovando la merce già pronta per il ritiro».

Qual è lo stato dell'arte della Green Logistics?

«Nel 2009 abbiamo realizzato il primo impianto fotovoltaico nella nostra sede storica di Barzanò, al quale ne sono seguiti altri 14. In ambito logistico abbiamo acquistato due automezzi a metano dedicati alle consegne».

Quali sono le innovazioni che hanno permesso di apportare miglioramenti nella catena logistica?

«Da sempre siamo un'azienda riconosciuta per la sua innovazione. Lavoriamo con un sistema di Enterprise Resource Planning (ERP) in grado di interfacciarsi e integrarsi con altri software gestionali. Il nostro Centro di Distribuzione è dotato di due magazzini automatici: High Bay, in grado di accogliere e stoccare scorte di prodotti, bobine e materiali di grandi dimensioni e il Compact Picking System, un impianto all'avanguardia per il prelievo automatico della merce, basato sul concetto "goods to man", capace di evadere fino a 14.000 righe ordine giornaliere, composto da 15 mini load, che aumenta la nostra precisione nella preparazione degli ordini e che rende il nostro centro logistico un'eccellenza. Abbiamo un reparto cavi dotato di quattro Automat per bobine e cinque OE-VE semiautomatiche computerizzate per le matasse che ci consentono di gestire 4.000 bobine a magazzino e 100.000 metri di taglio cavi al giorno. La nostra catena logistica vanta un servizio di consegne capillare e puntuale, grazie a 150 mezzi guidati da autisti e padroncini fidati e professionali che conoscono il territorio e che instaurano un rapporto di fiducia con i clienti».

Quali sono i fornitori chiave della supply chain nel mercato del fotovoltaico?

«Lavoriamo con i migliori partner sul mercato del fotovoltaico. Per citarne alcuni: FuturaSun, Panasonic, Solarday, Sunerg, Trinasolar, Fimer, Orbis, Fronius, Kostal, Eaton, Fischer, Growatt, Riello, SolarEdge, Sun Ballast, Byd».



LORO (VP SOLAR): “LA CATENA LOGISTICA STA CAMBIANDO GRAZIE A BIG DATA E SOLUZIONI GESTIONALI ALL’AVANGUARDIA”

STEFANO LORO, CEO DI VP SOLAR



Quali sono i trend che avete potuto osservare nel network e nella gestione della distribuzione dei prodotti fotovoltaici?

«Nella distribuzione di componenti per impianti fotovoltaici e per l'accumulo di energia per VP Solar un'esigenza sempre più marcata è quella di gestire la logistica in maniera efficiente e il più possibile green. La sfida è ancora più impegnativa tenendo conto della tendenza alla globalizzazione dei mercati, che nel

nostro settore ha un significato pregnante: le aziende di sviluppo e produzione di tecnologie e sistemi energetici sono principalmente multinazionali e basate spesso, purtroppo, in aree remote rispetto l'Italia e l'Europa».

Come viene gestito l'ultimo miglio?

«Puntualità, tempismo, affidabilità delle consegne e il loro completo monitoraggio e controllo consentono di ridurre il dispendio di risorse nella gestione logistica. Riduzione di sprechi e di costi, hanno un impatto positivo sulla sostenibilità dei processi. Ad esempio l'ottimizzazione negli imballi e nel carico mezzi di trasporto genera una riduzione del costo di trasporto e proporzionata riduzione di CO2. Inoltre è fondamentale servire ogni regione di Italia e di Europa usando i vettori e partner logistici che possono garantire tutto questo. Ventidue anni di attività hanno consentito a VP Solar di consolidare le migliori partnership».

Qual è lo stato dell'arte della Green Logistics?

«Gli obiettivi del Green Deal determinato dall'Unione Europea sono anche quelli della promozione dell'uso efficiente delle risorse, la riduzione dell'inquinamento ambientale per raggiungere la neutralità climatica entro il 2050. All'interno di

questa visione, la gestione della logistica in chiave green rappresenta un elemento strategico, nell'ottica di processi ottimizzati per contenere al minimo l'impatto ambientale, l'uso di risorse e le emissioni. Tutto questo è in linea ai temi professionali che sviluppiamo e portiamo al mercato in qualità di distributore B2B di riferimento: sistemi energetici per produzione di energia da fonti rinnovabili, accumulo e uso smart, come il fotovoltaico, lo storage, i sistemi di ricarica per auto elettriche e le pompe di calore».

Quali sono le innovazioni che hanno permesso di apportare miglioramenti nella catena logistica?

«VP Solar ha un'organizzazione dei flussi logistici e delle informazioni mediante l'uso dell'ERP SAP che garantisce affidabilità, precisione e potenti elaborazioni predittive e di pianificazione. La capacità di usare dati storici e di mercato mediante algoritmi sofisticati in mercati in rapidissima evoluzione offre la possibilità di soluzioni efficaci, anche in fase di shortage di forniture. Quindi Big Data e soluzioni gestionali all'avanguardia consentono miglioramenti della gestione logistica».

Quali sono i fornitori chiave della supply chain nel mercato del fotovoltaico?

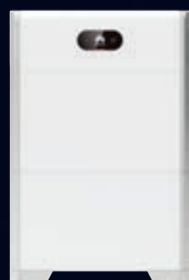
«Qualità dell'offerta, non solo in termini di prodotti e sistemi proposti, ma anche come livello di performance dei servizi offerti, in particolare logistici. La qualità dei servizi dedicati incrementa il livello di soddisfazione del cliente. La gestione dell'obsolescenza dei prodotti a stock è un'azione da sempre intrapresa: una sua minimizzazione con attività commerciali dedicate genera un contenimento dei costi economici ed energetici. I partner logistici di VP Solar devono avere standard organizzativi e operativi adeguati; devono infatti avere la capacità di interfacciarsi alle procedure garantendo il rispetto del livello di servizio richiesto».



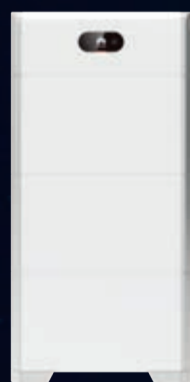
PUNTA ALLA LUNA, Mal che vada cadrai sulle stelle



Storage Luna 5-SO



Storage Luna 10-SO



Storage Luna 15-SO



HUAWEI LUNA 2000 5-SO/10-SO/15-SO Smart String Ess Solution

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



SUPERBONUS: CON FV E INTERVENTI ANTISISMICI NON SERVE IL SALTO DI CLASSE

NEL CASO DI INSTALLAZIONE DI IMPIANTI SOLARI CON SISTEMA DI ACCUMULO E MIGLIORAMENTO SISMICO, NON È MAI ESPPLICITAMENTE RICHIESTO DAL LEGISLATORE L'AVANZAMENTO DI ALMENO 2 CLASSI ENERGETICHE

DI ERICA BIANCONI



ING. ERICA BIANCONI, CONSULENTE ENERGETICO

È ormai noto che il Superbonus spetta a fronte del sostenimento delle spese relative a interventi finalizzati alla riqualificazione energetica e alla adozione di misure antisismiche degli edifici, cosiddetti interventi "trainanti" e ad ulteriori interventi, realizzati congiuntamente, cosiddetti interventi "trainati". Il Superbonus è applicabile solo se gli interventi, nel loro complesso, assicurino il miglioramento di almeno due classi energetiche. Analizziamo il caso particolare di installazione di impianto fotovoltaico congiunto ad interventi antisismici.

INTERVENTI AMMESSI

Accedono direttamente al Superbonus i cosiddetti interventi trainanti, rappresentati da:

- isolamento termico delle superfici opache verticali, orizzontali e inclinate che interessano l'involucro degli edifici con un'incidenza superiore al 25% della superficie disperdente lorda dell'edificio stesso;
 - sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti per il riscaldamento, il raffrescamento o la fornitura di acqua calda sanitaria;
 - interventi antisismici e di riduzione del rischio sismico come definiti nel cosiddetto "sisma bonus".
- Possono inoltre accedere al Superbonus, anche altri interventi, cosiddetti trainati, solo se effettuati congiuntamente ad almeno uno degli interventi trainanti. In particolare si fa riferimento a:
- interventi di efficientamento energetico compresi nel cosiddetto "Ecobonus";
 - installazione di punti di ricarica per veicoli elettrici;
 - Installazione di impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo.

La norma prevede che il Superbonus sia applicabile solo se gli interventi nel loro complesso (trainanti e trainati), assicurino il miglioramento di due classi energetiche oppure, ove non possibile, il conseguimento della classe energetica più alta e a condizione che gli interventi siano effettivamente conclusi.

La Circolare n. 24/E del 2020 ha precisato che per gli interventi "trainati" di installazione di impianti solari fotovoltaici e di sistemi di accumulo l'applicazione del Superbonus è subordinata alla "installazione degli impianti eseguita congiuntamente ad uno degli interventi trainanti di isolamento termico delle superfici opache o di sostituzione degli impianti di climatizzazione nonché di adozione di misure antisismiche che danno diritto al Superbonus".

L'Agenzia delle Entrate nella risposta 523 del 4 novembre 2020 ribadisce inoltre che "si ritiene possano essere "trainati" da un intervento antisismico "trainante" solo gli interventi consistenti nell'installazione di impianti solari fotovoltaici e di sistemi di accumulo".

NORMA DI RIFERIMENTO

Il Superbonus è applicabile solo se gli interventi, nel loro complesso, assicurino il miglioramento di due classi energetiche e a condizione che gli interventi siano effettivamente conclusi. Il miglioramento energetico è dimostrato dall'Attestato di Prestazione Energetica (A.P.E.), di cui all'articolo 6 del decreto legislativo 19 agosto 2005, n. 192, ante e post



Intervento congiunto trainante e trainato ammesso al superbonus

INTERVENTO TRAINANTE	INTERVENTO TRAINATO AMMESSO			
	INTERVENTI DI EFFICIENZA ENERGETICA (ATTUALE ECO BONUS)	ELIMINAZIONE BARRIERE ARCHITETTONICHE	INSTALLAZIONE IMPIANTI FOTOVOLTAICI E SISTEMI DI ACCUMULO	INFRASTRUTTURE PER RICARICA DI VEICOLI ELETTRICI
ISOLAMENTO TERMICO DELLE SUPERFICI OPACHE VERTICALI, ORIZZONTALI E INCLINATE	X	X	X	X
SOSTITUZIONE DEGLI IMPIANTI DI CLIMATIZZAZIONE INVERNALE ESISTENTI	X	X	X	X
RIQUALIFICAZIONE SISMICA			X	

intervento, rilasciato da un tecnico abilitato nella forma della dichiarazione asseverata. L'Agenzia delle Entrate afferma che, se non possibile in quanto l'edificio o l'unità immobiliare è già nella penultima classe, è sufficiente ovviamente il conseguimento della classe energetica più alta. Per esempio, se l'edificio si trova in classe energetica "A3" basterà salire alla classe successiva "A4".

L'art.119 comma 4 del DL Rilancio, come ribadito dalla Circolare 24 del 2020, prevede che per gli interventi di riduzione del rischio sismico in ottica Super Sismabonus, l'efficacia degli stessi è asseverata dai professionisti incaricati della progettazione strutturale, della direzione dei lavori delle strutture e del collaudo statico. Tale asseverazione prevede la congruità tecnica degli interventi e relativo miglioramento sismico e la congruità delle spese. La norma di riferimento, nel caso di intervento di miglioramento sismico non parla mai di Attestato di Prestazione Energetica e relativo sal-

to di almeno due classi energetiche.

Nel caso, quindi di installazione di impianto fotovoltaico e di sistema di accumulo come intervento "trainato" dall'intervento "trainante" di miglioramento sismico, non è mai esplicitamente richiesto dal legislatore il miglioramento di almeno due classi energetiche.

Con la risposta 171 del 10 marzo 2021, l'Agenzia delle Entrate afferma inoltre che "ai fini del Superbonus l'installazione degli impianti fotovoltaici può essere effettuata anche sulle pertinenze degli edifici e unità immobiliari su cui si effettua un intervento trainante" e quindi, il Superbonus spetta anche nel caso in cui l'installazione dell'impianto sia effettuata in un'area pertinenziale diversa da edificio, come, ad esempio, sulle pensiline di un parcheggio aperto (anche di un condominio) o sul terreno di pertinenza dell'abitazione oggetto di interventi "trainanti".

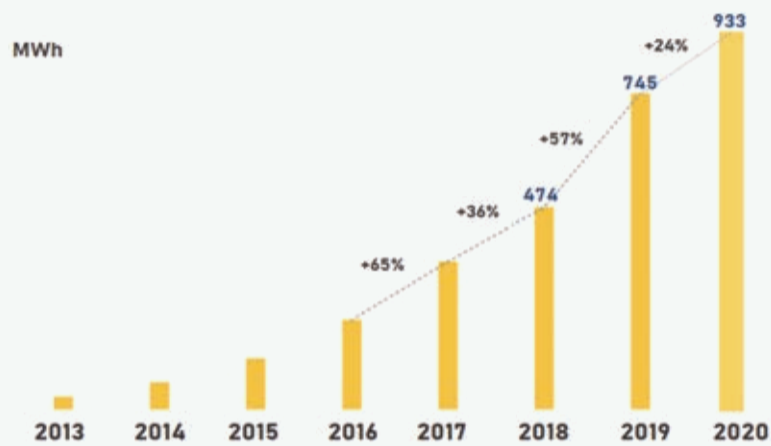


FOTOVOLTAICO RESIDENZIALE E STORAGE: LO STATO DELL'ARTE IN EUROPA

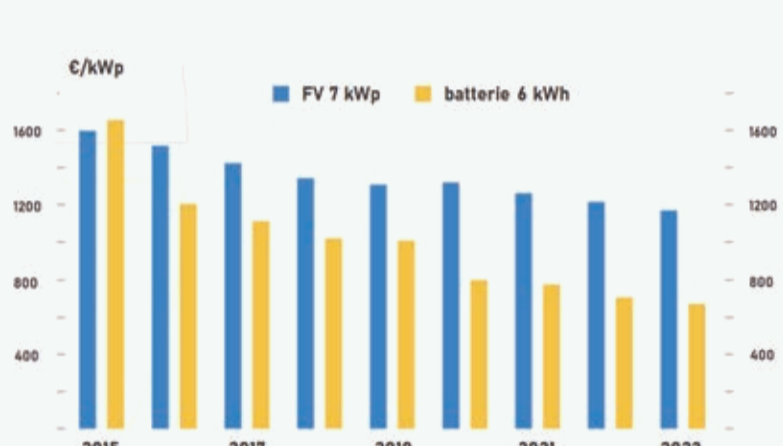
CONTINUA LA CORSA DI ITALIA E GERMANIA, GRAZIE IN PARTICOLARE A MECCANISMI INCENTIVANTI CHE STANNO FAVORENDO PROPRIO LA DIFFUSIONE DEL SOLARE DI PICCOLA TAGLIA. FRENANO FRANCIA, COL FARDELLO NUCLEARE, E UK E SPAGNA, CHE INVECE HANNO IMPORTANTI PROGETTI DI SVILUPPO SULLE TAGLIE UTILITY SCALE

DI ANTONIO MESSIA

Storage residenziale in Europa, nuova capacità installata



Andamento prezzi unitari in Germania per fotovoltaico residenziale e piccole batterie



Ci sono buone probabilità che quello in corso possa essere, in Italia, l'anno del fotovoltaico di piccola taglia. Gli strumenti normativi posti in atto rispondono alle necessità degli operatori e agli ostacoli che normalmente frenano famiglie o gruppi di cittadini, futuri destinatari degli impianti.

Accanto al Superbonus, immaginato innanzitutto per provare a regolarizzare ed efficientare parte del patrimonio edilizio privato, va sottolineata l'importanza delle novità introdotte dal DL Rilancio 2020 per quanto riguarda il meccanismo di detrazione del 50% delle spese di ristrutturazione.

L'introduzione della possibilità di ottenere lo sconto direttamente in fattura, attraverso la cessione del credito d'imposta a chi realizza l'opera, migliora notevolmente la misura e ne amplia il ventaglio di potenziali applicazioni.

DIFFUSIONE DEGLI ACCUMULI

Il riferimento è alla diffusione di impianti dotati di sistemi di accumulo, ancora limitata a causa del fattore-prezzo ma ritenuta condizione necessaria per raggiungere i target EU di nuova generazione da fonti rinnovabili. Guardando alle tre principali fasce commerciali della famiglia-tecnologica storage, e quindi residenziale, commerciale e utility scale, il primo segmento, come prevedibile, risulta quello maggiormente impattato dall'emergenza sanitaria. Nel 2020 sono stati realizzati in Europa poco più di 930 MWh di nuova capacità di storage associata a impianti fotovoltaici domestici, con un trend di crescita (+24%) frenato rispetto al periodo pre-pandemia; le prime stime per il 2021, appena ufficializzate in un'ampia analisi di mercato pubblicata dall'European association for storage of energy (Ease) e Delta EE, individuano in 3 GWh complessivi un traguardo realistico per l'intero comparto, con una quota intorno al 40% per le applicazioni residenziali.

L'Italia si mantiene nell'ultimo triennio il secondo

mercato europeo, con numeri migliori di Paesi simili anche in rapporto alla potenza fotovoltaica già in esercizio; il modello tedesco rimane però comunque lontano, costruito su fondamenta sociali ed economico-finanziarie ancora uniche, non solo a queste latitudini.

GLI "E-DRIVER"

Nonostante la fine, a dicembre 2018, del programma di sostegno avviato nel 2013 dal ministero dell'Economia e dall'istituto di credito pubblico Kredit für Wiederaufbau, e nonostante il superamento del cap di 52 GW di potenza fotovoltaica installata, oltre il quale non sono previsti incentivi diretti alla nuova generazione, a fine 2020 sono circa 270.000 i sistemi residenziali fotovoltaici con storage in esercizio nel Paese, corrispondenti ad una capacità di immagazzinamento di oltre 2,3 GWh di energia.

Nel quadriennio appena iniziato le stime relative alle nuove installazioni variano tra 1,6 e 3,4 GWh, quasi il doppio di quanto ipotizzato nel Resto d'Europa. Le ragioni alla base di una crescita così stabile sono da ricondurre a due "E-driver", Emotions and Economics. Della coscienza etica ed ambientale teutonica si è detto e scritto molto; dal punto di vista economico-finanziario invece, se da una parte continua la discesa dei prezzi soprattutto delle batterie di size ridotto, dall'altra si mantengono estremamente favorevoli le condizioni di accesso al credito pubblico e privato. Diversi Land hanno deciso di proseguire regionalmente il programma nazionale di sussidi interrotto da KfW, mentre i tradizionali soggetti finanziatori sono quasi costretti a offrire competitività e flessibilità. Il risultato è che oggi, per un'utenza domestica, i costi di auto-produzione dell'elettricità risultano sensibilmente inferiori al prezzo d'acquisto, e la differenza è probabilmente destinata ad aumentare nei prossimi anni.

IL RESTO D'EUROPA FRENA

Negli altri principali Paesi europei, nonostante in linea di principio i fattori del successo tedesco

appaiano più o meno replicabili, per motivi diversi ciò continua a non avvenire.

Nel Regno Unito, fino al 2018 protagonista di una discreta crescita del segmento residenziale, l'attenzione è ora principalmente rivolta ai grossi impianti di accumulo per la gestione della rete.

La filiera UK ha facilmente centrato gli obiettivi posti nell'ultimo biennio, sino al completamento di 1,2 GW di potenza di storage operativa, gettando le basi per lo sviluppo imponente previsto nell'immediato futuro; sono circa 60 attualmente i progetti in corso, in varie fasi, per una pipeline complessiva di ben 14 GW.

Il livello di installato fotovoltaico ancora relativamente basso (13,2 GW totali) consente invece alla Spagna di dedicarsi alla realizzazione di impianti utility scale in grid o market parity senza accumulo; soltanto nell'ultimo anno allacciati alla rete 2,6 nuovi GW, con un programma di aste mirato nel quinquennio 2021-2025 all'obiettivo minimo di 1,8-2,0 GW/anno da aggiudicare.

Per quanto riguarda lo storage residenziale, sono previsti nel 2021 circa 40 GWh di sistemi integrati (circa 10 volte il volume di attività del 2020). La Francia sconta da una parte il prezzo basso d'acquisto dell'elettricità dalla rete, grazie alla presenza di un parco nucleare vetusto ma già ammortizzato (di una parte del quale si sta discutendo il prolungamento in deroga all'esercizio), dall'altra un incentivo ventennale che premia la produzione da fotovoltaico fino a 100 kWp.

In queste condizioni non conviene installare sistemi domestici dotati di accumulo, e le previsioni di 20-30 nuovi MWh/anno sino al 2024 paiono persino ottimistiche. L'Italia rimane più avanti, con meccanismi di sostegno molto diversi, efficaci ma forse in qualche modo da trasformare per durare nel tempo.





POSTE ITALIANE: OBIETTIVO ZERO EMISSIONI AL 2030

IL PIANO INDUSTRIALE DELLA SOCIETÀ PREVEDE IL RAGGIUNGIMENTO DELLA CARBON NEUTRALITY ENTRO IL 2030. PER TRAGUARDARE QUESTO TARGET, SI INVESTIRÀ SOPRATTUTTO SU E-MOBILITY E FONTI ENERGETICHE RINNOVABILI TRA CUI IL SOLARE. COME DIMOSTRA IL PROGETTO DI INSTALLAZIONE DI 600 IMPIANTI FOTOVOLTAICI PER UNA POTENZA TOTALE DI 18 MWP SULLE COPERTURE DEGLI UFFICI IN TUTTA ITALIA

DI MONICA VIGANÒ

Sono oltre 600 gli impianti fotovoltaici che Poste Italiane intende installare sui propri uffici dislocati in tutta Italia. E questo è solo uno dei progetti che consentiranno alla società di raggiungere la carbon neutrality entro il 2030, come dichiarato all'interno del piano strategico quadriennale "2024 Sustain & Innovate" recentemente presentato dall'amministratore delegato di Poste Italiane Matteo Del Fante.

Per quanto riguarda gli immobili, dal 2019 Poste Italiane sta installando impianti fotovoltaici sulle coperture degli edifici aziendali, grazie anche ai finanziamenti della Banca Europea degli Investimenti (BEI). Questo progetto prevede l'installazione di impianti fotovoltaici con potenza media di 30 kWp su circa 600 edifici di piccole dimensioni con superficie disponibile per l'installazione inferiore a 600 metri quadri e su 17 edifici di grandi dimensioni con superficie disponibile per l'installazione superiore a 1.000 metri quadri. Considerando entrambe queste categorie di immobili, è previsto un investimento complessivo di più di 30 milioni di euro per il periodo 2019-2029. Secondo le previsioni, il piano di efficientamento energetico a fine 2022 dovrebbe portare all'avvio di impianti che consentirebbero di coprire circa il 4% del fabbisogno energetico di Poste Italiane. Tra le installazioni già in funzione oggi, da segnalare il progetto pilota sull'edificio di Milano in via Pindaro e quello installato presso la sede centrale di Poste Italiane a Roma Eur.

GLI IMPIANTI DI MILANO E ROMA

A ottobre 2020 è stato ultimato l'impianto fotovoltaico situato nel sito di via Pindaro a Milano. Realizzato con la logica dell'autoconsumo con scambio sul posto, l'impianto ha una potenza di 20 kWp e ha una previsione di produzione annua di circa 25 MWh. È possibile monitorare la produzione energetica dell'impianto attraverso un cruscotto nel quale sono riportati anche i benefici ambientali prodotti.



A fine 2020 è stato ultimato anche il nuovo impianto fotovoltaico da 20 kWp presso la sede centrale di Poste Italiane a Roma. Questa installazione permette di produrre l'energia necessaria ad alimentare cinque colonnine di ricarica per autovetture elettriche installate in Viale Europa nel quartiere Eur e lavora in regime di autoconsumo istantaneo.

UN PROGETTO PARALLELO

Ma l'attenzione alla sostenibilità di Poste Italiane abbraccia un ulteriore progetto che ha visto il gruppo installare impianti fotovoltaici sui nuovi hub della sua società di spedizioni SDA collocati a Milano, Bologna e Roma per una potenza totale di 800 kWp. Nel luglio 2019 Poste Italiane ha, infatti, inaugurato a Bologna il suo più grande hub e-commerce e corriere espresso del Paese. La struttura sorge su una superficie di 75.000 metri quadrati e ha richiesto un investimento complessivo di 50 milioni di euro. Sulla copertura sono stati installati pannelli fotovoltaici che coprono una superficie di 5.500 metri quadrati per una potenza totale di 300 kWp.

A Roma, invece, Poste Italiane ha aperto un hub e-commerce e corriere espresso presso Passo Corese. La struttura è stata costruita su una superficie totale di 52.000 metri quadrati e l'investimento è stato circa di 30 milioni di euro. Sulla copertura sono stati installati pannelli fotovoltaici per una potenza di 220 kWp che coprono una superficie di 2.000 metri quadrati e soddisfano l'80% del fabbisogno energetico della struttura.

A PROPOSITO DI CARBON NEUTRALITY

Tra gli obiettivi del piano strategico quadriennale "2024 Sustain & Innovate" presentato il 18 marzo scorso spicca quello di conseguire una crescita responsabile e sostenibile. Matteo Del Fante, amministratore delegato e direttore generale di Poste Italiane, ha dichiarato: «A conferma della rilevanza dei temi ambientali per la nostra strategia, Poste

I NUMERI DI POSTE ITALIANE

600 gli edifici di piccole dimensioni sui quali installare impianti solari

17 gli edifici di grandi dimensioni sui quali installare impianti solari

30 kWp la potenza media degli impianti da installare

Più di 30 milioni di euro di investimento

2022 conclusione stimata delle installazioni

4% fabbisogno energetico di Poste Italiane che sarà coperto con questo progetto

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare il video dedicato all'impianto fotovoltaico pilota installato sulle coperture degli edifici di via Pindaro a Milano



GLI OBIETTIVI GREEN

• **entro 2021** prime due città con flotta portalettere a emissioni zero

• **entro 2024** 35 centri storici delle città e 800 piccoli comuni con flotta portalettere a emissioni zero

• **entro 2025** taglio del 30% delle emissioni di CO2

• **entro 2030** raggiungimento della carbon neutrality

• **da qui al 2030:**

- oltre 27 mila veicoli green
- 40% taglio delle emissioni imputabili ai portalettere

- 15% taglio delle emissioni imputabili agli spedizionieri

- 8 GWh di consumi tagliati

- 20 GWh di energia rinnovabile prodotta destinata all'autoconsumo

- 98% consumo elettrico da Fer



GRANDI IMPIANTI ALL'ORIZZONTE

L'AZIENDA LAZIALE COMAL HA UN PORTAFOGLIO DI PROGETTI UTILITY SCALE CHE SUPERA I 55 MILIONI DI EURO. ATTUALMENTE È IMPEGNATA NELLA COSTRUZIONE DI TRE INSTALLAZIONI A VITERBO (75,5 MWP), PONTINIA (6 MWP) E LATINA (6 MWP) MA HA GIÀ CONFERMATO ALTRE DUE COMMESSE IN SICILIA DA 41 E 60 MWP

Si prospettano anni intensi per l'azienda laziale Comal, specializzata nella realizzazione di impianti fotovoltaici di grandi dimensioni con formula EPC-M e O&M e nella produzione di tracker. Dopo aver chiuso il 2020 con un fatturato a quota 31 milioni di euro, in crescita del 7,2% rispetto al 2019, l'azienda ha avviato il 2021 con un portafoglio di ordini che a fine aprile superava i 55 milioni di euro. «Stiamo lavorando per acquisire commesse per il secondo semestre del prossimo anno», ha dichiarato l'ingegner Alfredo Balletti, amministratore delegato dell'azienda. «Ma non escludiamo nuovi inserimenti anche per il 2021. Stimiamo di chiudere commesse relative al biennio 2020-2021 per un totale di oltre 100 milioni di euro». La maggior parte degli impianti fotovoltaici che Comal realizzerà nei prossimi mesi sorgerà tra Lazio, Sicilia e Puglia.

LE COMMESSE LAZIALI

In particolare, l'azienda in questo periodo sta realizzato tre impianti ubicati nelle aree di Viterbo, Pontinia e Latina per un valore delle commesse di circa 23 milioni di euro. I committenti di queste tre installazioni sono società di scopo italiane possedute da un fondo di investimento inglese. Per la realizzazione degli impianti, oltre a Comal, saranno coinvolte imprese locali con il fine di riversare benefici economici sul territorio. Tutti e tre gli impianti sono già stati autorizzati e in fase di realizzazione. Nonostante la tortuosità dell'iter autorizzativo, in questi tre casi si è riusciti a ottenere il via libera a procedere in circa un anno. «L'iter è stato abbastanza rapido, se consideriamo che per impianti di queste dimensioni il percorso richiede almeno 12 mesi, se non di più nel caso di intoppi», ha aggiunto l'amministratore di Comal.

LE CARATTERISTICHE DEGLI IMPIANTI

Le installazioni di Viterbo, Pontinia e Latina, che produrranno energia finalizzata all'immissione in rete, saranno gestite da Comal secondo la formula EPC-M che vede l'azienda occuparsi del lato progettuale e ingegneristico, ma anche della costruzione delle strutture, della fornitura di tracker prodotti direttamente dall'azienda laziale, della gestione di moduli e inverter che saranno forniti dal fondo di investimento proprietario e della manutenzione degli impianti. Entrando nello specifico, l'impianto di Viterbo avrà una potenza di 75,5 MWp e una produzione annua attesa di 123,8 GWh. Sarà composto da moduli bifacciali Longi Solar da 540 Wp e 15 inverter centralizzati SMA da 4,4 MW. La consegna contrattuale è prevista per il prossimo ottobre. «In questo momento stiamo approntando la parte civile», spiega l'ingegner Balletti. «Verso fine aprile, partirà la realizzazione strutturale e a fine maggio quella elettrica. Se non ci saranno rallentamenti, l'impianto entrerà in funzione a ottobre».

Le installazioni di Pontinia e Latina, invece, avranno una potenza di 6 MWp cadauno e una produzione annua attesa di circa 11 GWh ciascuno. Anche questi due impianti saranno realizzati con moduli bifacciali Longi Solar da 540 Wp. Infine, a Pontinia e Latina saranno previsti 24 inverter di stringa Sungrow



L'AZIENDA LAZIALE COMAL È SPECIALIZZATA NELLA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI GRANDI DIMENSIONI CON FORMULA EPC-M E O&M E NELLA PRODUZIONE DI TRACKER. NELLA FOTO A SINISTRA L'IMPIANTO DI PERGOLESI (VT, 12 MWP), A DESTRA QUELLO DI MACCHIAREDDU (CA, 70 MWP), SOTTO QUELLO DI MARGHERITA DI SAN SEVERO (FG, 87 MWP)



Dati Tecnici

Località d'installazione: Viterbo
Committente: Fondo investimento inglese
Tipologia di impianto: Impianto fotovoltaico a terra
Potenza di picco: 75,5 MWp
Produttività impianto: 123,8 GWh
Tipo di moduli: Moduli fotovoltaici bifacciali Longi Solar da 540 Wp
Tipo di inverter: 15 inverter centralizzati SMA da 4,4 MW

Località d'installazione: Pontinia e Latina
Committente: Fondo investimento inglese
Tipologia di impianto: Impianto fotovoltaico a terra
Potenza di picco: 6 MWp ciascuno
Produttività impianto: 11 GWh ciascuno
Tipo di moduli: Moduli fotovoltaici bifacciali Longi Solar da 540 Wp
Tipo di inverter: 24 inverter di stringa Sungrow SG250HX 250 kW DC

HANNO PARTECIPATO



SG250HX 250 kW DC. La consegna ed entrata in funzione di entrambi questi impianti è prevista per novembre.

GLI IMPIANTI IN SICILIA

A queste installazioni, si aggiunge la realizzazione di due impianti in territorio siciliano. L'accordo siglato il 9 marzo prevede ad esempio la realizzazione di un impianto in provincia di Enna per un valore della commessa di oltre 21 milioni di euro. Questa installazione avrà una potenza di 41 MWp ed è commissionata da Edison. In questo caso, Comal fungerà da Full EPC assicurando al committente progettazione, realizzazione e componentistica.

A inizio aprile, Comal ha confermato inoltre la sottoscrizione di un accordo da 7,6 milioni di euro per la realizzazione di un'installazione che sorgerà a Mazara del Vallo, in provincia di Trapani. L'impianto, che avrà una potenza di oltre 60 MWp, è stato commissionato da un'utility francese e probabilmente entrerà in esercizio nei primi mesi del 2022. In questo caso non si tratta di un contratto Full EPC dal momento che alcune componenti saranno fornite dal proprietario, mentre Comal procurerà i materiali a completamento oltre ad occuparsi della progettazione e della costruzione dell'impianto.

Oltre alle commesse relative a impianti da realizzarsi sul territorio nazionale, l'azienda laziale ha confermato anche l'intenzione di costituire una società con sede a Dubai per il presidio dell'attività commerciale in quell'area. Comal intende inoltre avviare una start up in Italia per le attività di R&D funzionali allo sviluppo delle conoscenze impiantistiche e tecniche legate allo sfruttamento di fonti energetiche alternative, in particolare idrogeno e idrometano.



ALFREDO BALLETTI, AMMINISTRATORE DELEGATO DI COMAL



VIA L'AMIANTO, ARRIVANO IL SOLARE E L'E-MOBILITY

LA SOCIETÀ ECOTECHNO IMPIANTI HA INSTALLATO SUI TETTI DI UN'AZIENDA AGRICOLA DELL'OLTREPO PAVESE UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 94 KWP, BONIFICANDO AL CONTEMPO LA COPERTURA. GRAZIE AGLI INCENTIVI PREVISTI DAL DECRETO FER1, IL PESO DELLA VOCE ENERGIA È STATO RIDOTTO DEL 55% SU BASE ANNUA

La società Ecotchno Impianti di Torricella Verzate, in provincia di Pavia, propone soluzioni per l'efficienza e la produzione di energia da fonti rinnovabili. Lo staff progetta, realizza e gestisce impianti residenziali e commerciali. Tra le realizzazioni più recenti, spicca quella effettuata sulle coperture dell'azienda agricola Camillo e Filippo Dal Verme, che integra la produzione vitivinicola con l'attività zootecnica e sorge sulle colline dell'Oltrepò Pavese.

A inizio 2020, l'azienda ha chiesto allo staff di Ecotchno Impianti una soluzione per ridurre il proprio impatto ambientale. Il cliente presentava un fabbisogno energetico annuo di 210 MWh, il cui costo era pari a 31.000 euro l'anno. Ecotchno Impianti ha proposto l'installazione di un impianto fotovoltaico da 94,76 kWp, in grado di produrre oltre 110 MWh l'anno. Stimando che l'azienda riuscirebbe a consumare direttamente il 65% dell'energia generata, la spesa annuale per l'energia si ridurrebbe del 30% con un risparmio in bolletta di 11.000 euro all'anno. In realtà però il beneficio economico previsto è maggiore perché, grazie agli incentivi previsti dal decreto FER1, si aggira intorno ai 17.000 euro l'anno.

IL BANDO FER1

Ecotchno Impianti ha infatti proposto al cliente di partecipare al bando per l'iscrizione al Registro A2 secondo quanto previsto dal D.M. 04/07/2019, che incentiva l'installazione di impianti per la produzione di energia da fonte rinnovabile. Una volta che il progetto è stato ammesso in graduatoria, Ecotchno Impianti ha inviato la richiesta di iscrizione al Registro tramite il Portale FER-E, redigendo la documentazione indicata dal GSE per attestare il possesso dei requisiti necessari.

Oltre alla tariffa incentivante che gli verrà erogata per 20 anni, il cliente percepirà anche dei premi poiché l'impianto fotovoltaico, di potenza inferiore ai 100 kW e destinato all'autoconsumo, è stato installato in sostituzione di una copertura in eternit. In questo modo il vantaggio economico viene incrementato di circa 6.000 euro l'anno: in pratica il peso della voce energia viene ridotto del 55% su base annua nel bilancio del cliente.

Per il rifacimento della copertura e lo smaltimento dell'amianto, il cliente si è affidato ad Aeffe Lattoreria e Coperture, da anni partner di Ecotchno Impianti specializzato negli interventi di rimozione, bonifica e smaltimento eternit e realizzazione di coperture metalliche.

I COMPONENTI DELL'IMPIANTO

L'impianto fotovoltaico è costituito da 206 pannelli fotovoltaici SunPower SPR-X21-460-COM. I moduli sono stati selezionati in quanto combinano alti livelli di efficienza, durata e garanzia generando maggiore energia a parità di spazio disponibile.

La conversione dell'energia è affidata a due inverter trifase SMA Sunny Tripower Core1 da 50 kW. Sul fronte tecnologico, SMA Data Manager M provvede al controllo continuo dei flussi energetici, è in grado di comandare i componenti e gestire la corrente non consumata. Inoltre SMA Monitoring consente



Dati Tecnici

Installatore: Ecotchno Impianti
Cliente: azienda agricola Camillo e Filippo Dal Verme
Località d'installazione: Torricella Verzate (PV)
Tipologia di impianto: Impianto su tetto con smaltimento amianto e rifacimento copertura
Azienda di smaltimento amianto: Aeffe Lattoreria e Coperture
Potenza di picco impianto: 94,76 kWp
Produttività impianto: 110 MWh
Tipo di moduli: 206 pannelli fotovoltaici SunPower SPR-X21-460-COM
Tipo di inverter: 2 inverter trifase SMA Sunny

Tripower Core1 da 50 kW
Tipo di colonnina di ricarica: stazione di ricarica domestica Mennekes Amtron
Energia destinata all'autoconsumo: 65% dell'energia generata
Beneficio economico: 17.000 euro
Riduzione della voce energia a bilancio: 55%

HANNO PARTECIPATO



un monitoraggio online dell'intero sistema tramite portale web o app su smartphone.

UNA RICARICA PER L'E-MOBILITY

Il cliente ha inoltre deciso di installare un sistema di ricarica per veicoli elettrici. In qualità di quality partner e-mobility di Mennekes, Ecotchno Impianti ha optato per una stazione di ricarica domestica Amtron collegata all'impianto fotovoltaico. Il cliente può impostare la ricarica, in termini di quantità

di energia e tempistiche, tramite Charge App. Il prelievo di energia dalla rete viene ridotto al minimo grazie alla funzionalità di Amtron, che fa sì che venga rifornita più energia solare possibile. Grazie all'app Mennekes il cliente può non solo avviare e interrompere il processo di ricarica dell'auto elettrica, ma avere sempre a disposizione in tempo reale le informazioni sull'energia ricaricata, sullo stato di funzionamento, sul consumo di energia e sui costi dell'energia elettrica.

ASSET MANAGER PER IL MERCATO SECONDARIO: OVERVIEW DEL PROFILO

ECCO LE CARATTERISTICHE, LE MANSIONI E LE POSIZIONI APERTE PER CHI INTENDE LAVORARE NEL COMPARTO DELL'ACQUISIZIONE O VENDITA DI IMPIANTI DA FONTI RINNOVABILI

A CURA DI **HUNTERS GROUP**

HUNTERS
GROUP

L'anno 2020 sarà indubbiamente ricordato per gli impatti che ha avuto la diffusione pandemica non soltanto sulla vita d'impresa nei diversi settori, ma anche nello specifico nel settore delle rinnovabili.

Il volume complessivo di potenza fotovoltaica installata ad inizio 2020 è di circa 20.850 MW, grazie alla nuova potenza pari a circa 737 MW, di cui oltre 310 MW solo nel corso della fine dell'anno precedente.

Il trend del nuovo installato si mantiene in costante crescita, facendo segnare negli ultimi 2 anni un +69%. I dati del 2020 confermano la tendenza di ritorno agli impianti di grande taglia (35% circa del totale in potenza) rispetto al settore residenziale, che comunque resta ancora predominante sul mercato primario.

Il rinnovato interesse nei confronti dell'economia sostenibile e dell'energia pulita da parte delle istituzioni ha dato nuova linfa al settore, che negli ultimi anni ha preso due diverse strade di crescita.

La prima rappresentata dalle installazioni sul mercato residenziale, mentre la seconda basata dal mercato secondario che, se pur relativamente giovane, offre grandi opportunità di investimento per chi vuole puntare su economie di scala.

Per mercato secondario del fotovoltaico si intende quel mercato in cui si acquisiscono/vendono impianti già installati con il vantaggio, nei casi in cui l'impianto sia già in funzione, di non dover affrontare il rischio tecnologico e burocratico. Inoltre, nel suo interno non esiste unicamente la compravendita di diritti "reali" ma anche lo scambio di diritti di "superficie", autorizzazioni, progetti, terreni. Ad oggi il primo trend viene confermato anche dalle ricerche di personale in ambito specifico, in particolare provenienti da società multinazionali specializzate nella gestione degli asset rinnovabili, al fine di ottimizzarne i rendimenti da un punto di vista tecnico e quindi economico - finanziario. Una delle figure ad oggi più ricercate presso società che si occupano di Asset e Operations management è indubbiamente il profilo dell'Asset manager.

Le attività richieste a candidature di questa tipologia sono le seguenti:

- Supervisionare i portafogli di impianti da fonti rinnovabili su diverse tecnologie, principalmente fotovoltaico ed eolico;
- Verificare la produzione e i ricavi degli asset rispetto al budget e agli obiettivi prefissati;
- Gestione delle relazioni e contratti con le società di manutenzione;
- Predisposizione della reportistica interna e verso gli investitori;
- Miglioramento e ottimizzazione del sistema di monitoraggio;

Opportunità aperte

PER AZIENDA OPERANTE NEL SETTORE DELLE ENERGIE RINNOVABILI, RICERCHIAMO UN/UNA:

ASSET MANAGER FOTVOLTAICO

Principali responsabilità:

- Coordinamento tecnico di risorse per la gestione e la manutenzione di oltre 30 impianti fotovoltaici;
- Coltivare e mantenere relazioni con enti istituzionali;
- Redazione contratti e budget di dipartimento;
- Analisi delle prestazioni e valutazione del livello di operatività degli impianti;
- Gestione degli adempimenti e delle scadenze richieste dalla normativa di settore e degli obblighi connessi al GSE e al Gestore di Rete.

Caratteristiche richieste:

- Laurea in Ingegneria;
- Almeno 5 anni di esperienza maturati nel ruolo, possibilmente in contesti energetici;
- Comprovate competenze analitiche e di relazione;
- Fluente conoscenza della lingua inglese.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2021/04/20/asset-manager-fotovoltaico/>

PER AZIENDA OPERANTE NEL SETTORE ENERGETICO, RICERCHIAMO UN/UNA:

SALES MANAGER MOBILITY

Principali responsabilità:

- Pianificazione dell'attività commerciale nel rispetto degli obiettivi di vendita in condivisione con il Direttore di divisione;
- Contribuire alla definizione del budget annuale di vendita e del piano strategico;

- Stabilire obiettivi trimestrali e mensili;
- Collaborare con il Marketing per garantire il giusto piano di marketing e comunicazione, focalizzandosi su esigenze e priorità specifiche;
- Sviluppare importanti clienti strategici e nuove prospettive nei segmenti di business scelti coerentemente con il piano strategico;
- Sviluppo attivo della propria squadra di venditori e ricerca degli stessi in accordo con il Direttore di divisione;
- Coordinamento del team di venditori, supportandoli nelle visite più strategiche e affidando loro obiettivi e target di vendita;
- Razionalizzare la rete vendita, armonizzando processi e procedure;
- Identificare nuove opportunità di business promuovendo la vendita di tutti i prodotti aziendali nel canale di vendita più idoneo;
- Supportare commercialmente i clienti garantendone la customer satisfaction;
- Garantire i risultati in termini di volumi per prodotto, diversificazione e margine di vendita;
- Gestire e monitorare i dati di vendita per identificare specifici piani d'azione legati ai diversi mercati e aree geografiche;
- Coordinare le attività di vendita con le altre reti di vendita;
- Portare ad un miglioramento delle attività seguendo progetti di implementazione di nuovi strumenti.

Caratteristiche richieste:

- Orientamento al cliente;
- Conoscenza in ambito marketing, management e tecniche di vendita;
- Capacità di lavorare in team;
- Orientamento a lavorare per obiettivi ed al raggiungimento degli stessi;
- Ottime capacità di negoziazione e organizzazione, flessibilità e attitudine al problem solving.
- Buona conoscenza della lingua inglese.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2021/04/19/sales-manager-mobility/>

- Coordinamento dei processi interni di gestione degli interventi e upgrade;
 - Valutazione delle migliori soluzioni tecniche in caso di guasti;
 - Gestione dei revamping degli impianti obsoleti;
 - Diagnosi delle problematiche attraverso il monitoraggio e verifica analisi sul campo;
 - Gestione dei sinistri e delle polizze.
- La figura dell'Asset manager nella maggior parte dei casi ha un background in ingegneria (o economia aziendale) ed esperienza in ruolo analogo presso aziende che operano nel mondo dell'Energy. In alcuni casi vengono valutate an-

che candidature provenienti dal settore dei fondi immobiliari. Le candidature più interessanti lavorano in smart working, dovendo necessariamente essere disponibili a frequenti trasferte per le verifiche ispettive e le due-diligence degli asset energetici.

Si rende necessaria l'ottima conoscenza dei sistemi più comuni di monitoraggio e dei pacchetti office necessari alle verifiche e all'ottimizzazione dei business plan di progetto. Completa il profilo l'ottima conoscenza della lingua inglese (dovendo collaborare spesso con fondi o società internazionali).

CINQUE PUNTI PER LA TRANSIZIONE ECOLOGICA

ITALIA SOLARE HA INVIATO UN DOCUMENTO DI 20 PAGINE AL MINISTRO ROBERTO CINGOLANI, E AL PRESIDENTE DI ARERA, STEFANO BESSEGHINI, CON L'OBIETTIVO DI INDIVIDUARE I PRINCIPALI LIMITI AL DISPIEGAMENTO DELLE POTENZIALITÀ DELLE RINNOVABILI, DELLO STORAGE E DEI SERVIZI DI RETE

A CURA DI **ITALIA SOLARE**

Italia Solare ha recentemente pubblicato un position paper su "Transizione ecologica e sistema elettrico" con il quale si prefigge l'obiettivo di individuare i principali limiti al dispiegamento delle potenzialità delle rinnovabili, gli accumuli e la domanda, tratteggiando i contorni di possibili soluzioni su cui l'associazione si rende disponibile a un ampio confronto con le istituzioni.

Un documento di venti pagine, redatto dagli esperti del gruppo di lavoro Mercato Elettrico di Italia Solare, con il quale l'associazione presenta la sua visione e le azioni da intraprendere con la massima urgenza per dare concretezza alla transizione ecologica.

Se l'obiettivo di lungo termine è consentire il raggiungimento di una società carbon neutral, il compito del settore elettrico sarà evidentemente di assicurare una generazione elettrica interamente da FER, mantenendo inalterati i livelli di adeguatezza e sicurezza del sistema.

"Un sistema elettrico carbon neutral richiede una piena integrazione di risorse come fonti rinnovabili e accumuli, e la loro abilitazione, assieme alla domanda, al mercato dei servizi. Solo in questo modo sarà possibile garantire non solo la generazione di energia da fonti pulite e sostenibili, ma anche la sicurezza del sistema elettrico in assenza di un contributo sostanziale delle fonti tradizionalmente deputate a ciò, vale a dire quelle fossili», spiega Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare. Marco Ballicu, coordinatore del gruppo di lavoro Mercato elettrico e principale autore del documento, ha aggiunto: «Il compito di legislatore e regolatore è quello di individuare gli strumenti capaci di favorire una simile evoluzione sistemica, partendo dalla rimozione di tutti gli ostacoli che al momento impediscono la realizzazione di un simile scenario. Da un punto di vista tecnico, tecnologico ed economico, i tempi sono maturi per una rivoluzione che avrebbe impatti positivi sotto ogni aspetto, dalla vita sociale all'economia».

Qualunque scenario evolutivo del settore elettrico al 2030 prefigura una tumultuosa crescita della capacità di generazione da FER, in particolare della fonte solare fotovoltaica, che dovrà essere ripartita tra impianti di grande taglia (solitamente a terra), di media taglia (tipicamente tetti industriali) e di piccola taglia (impianti residenziali), tutti facenti parte di un modello di effettiva generazione distribuita. Per la prima categoria l'associazione ritiene indispensabile risolvere l'annosa questione dello sviluppo su aree agricole, per la seconda e la terza è invece necessario dare impulso a tutte le misure in grado di promuovere lo sviluppo di configurazioni di autoconsumo, incluse quelle di tipo condiviso e virtuale.

La presenza massiccia nel sistema energetico delle rinnovabili metterebbe a rischio, secondo molti, la tenuta del sistema. FER e accumuli sono in realtà già oggi in grado di erogare servizi dedicati alla sicurezza del sistema, sia pur non pienamente nel rispetto dei requisiti tecnici oggi previsti per l'abilitazione al mercato deputato al reperimento di questa tipologia di risorse. È quindi importante analizzare compiutamente quali servizi e con quali modalità



rinnovabili, accumuli e domanda siano in grado di erogare, per consentire, sul medio-lungo termine, il rimpiazzo delle risorse tradizionalmente deputate a questo scopo, vale a dire le grandi centrali termoelettriche.

IL POSITION PAPER IN SINTESI

1. La digitalizzazione delle reti, soprattutto locali, dovrà consentire il dialogo e quindi l'interazione di tutte le risorse connesse, incluse quelle sottese a utenze residenziali. Ciò è indispensabile considerata l'attesa diffusione di impianti di generazione distribuita sulle reti di distribuzione, che richiederà da un lato un'evoluzione del ruolo dei gestori di rete, dall'altro un ripensamento sulla loro appartenenza a gruppi verticalmente integrati, stanti gli inevitabili conflitti di interessi che emergerebbero (unbundling proprietario). A ciò si dovrà accompagnare la revisione, e la razionalizzazione, delle configurazioni impiantistiche di cui sia consentita la realizzazione, favorendo lo sviluppo dell'autoconsumo, e l'introduzione di forme di autobilanciamento delle unità di produzione e consumo, in modo da favorire la sicurezza del sistema, a costi inferiori.

2. La definizione di prodotti e servizi in grado di

valorizzare adeguatamente il contributo fornito da ogni singola risorsa al raggiungimento di obiettivi prestabiliti è indispensabile per favorire la partecipazione di rinnovabili, accumuli e domanda alla gestione efficiente e sicura del sistema, riducendo la necessità di ricorso a incentivi. Diventa necessario superare i limiti di meccanismi come il Capacity Market o l'MSD, deputati a garantire l'adeguatezza e la sicurezza del sistema, adatti a un contesto dominato da impianti tradizionali e che, nel caso dell'MSD, sono esposti in alcune aree del Paese all'esercizio di potere di mercato per la scarsità di risorse abilitate all'erogazione dei servizi richiesti dal gestore della Rete di Trasmissione Nazionale (RTN). Di fatto il meccanismo del Capacity Market va profondamente rivisto, garantendo una piena apertura a FER, accumuli e domanda. Occorre in particolare la definizione di prodotti più conformi alle caratteristiche di queste risorse, in modo da favorirne la partecipazione, a esempio basati sulla stagionalità. Le FER, con il crescente abbinamento ai sistemi di accumulo, vedranno aumentare le proprie capacità di programmabilità della produzione. Alla domanda andrà garantita la medesima remunerazione delle altre risorse. Si potrebbe pensare a prodotti dedicati alla combinazione di FER e storage, oppure alla combinazione di FER e domanda, in cui l'impianto FER si impegna a produrre e, in caso questi non riesca a onorare l'impegno, il titolare dell'utenza di consumo si impegna a ridurre il prelievo dalla rete. Ciò garantirebbe da un lato il contenimento dei costi generati dal meccanismo, dall'altro favorirebbe la penetrazione di FER e accumuli, riducendo così la necessità di ricorso a specifici incentivi.

3. La valutazione dell'adeguatezza del sistema ha un'importanza determinante per la quantificazione degli investimenti necessari in termini di capacità di generazione. Diventa prioritario realizzare un'analisi approfondita dello stato del sistema, dei livelli di adeguatezza e sicurezza attuali e relativi a scenari compatibili con i target di decarbonizzazione previsti. Una simile attività dovrà essere condotta da un soggetto realmente super partes, indipendente da ogni soggetto attivo lungo la filiera, inclusi i gestori di rete come Terna e i distributori. Considerato che solo quest'ultimo dispone di un adeguato set informativo, è indispensabile la sua piena disclosure, perlomeno nei confronti del soggetto incaricato dell'attività.

4. Fondamentale effettuare l'analisi dei costi che dovranno essere sostenuti per il raggiungimento degli obiettivi prefissati, rendendo quanto mai opportuna l'individuazione degli strumenti in grado di mitigare questo impatto.

5. Elementi imprescindibili per raggiungere gli obiettivi della strategia dovranno essere la garanzia di un sistema pienamente competitivo e l'assicurazione di un confronto tra pari, senza che alcun contendente possa sfruttare indebiti vantaggi.

Italia Solare evidenzia nel suo documento la preoccupazione relativa ad alcuni concessionari di attività soggette a monopolio naturale, come i distributori e i gestori delle reti di trasporto Terna e Snam, sempre più attivi, eventualmente con società collegate, in settori di libero mercato, dove possono sfruttare incalcolabili vantaggi, anche solo in termini di informazioni, rispetto alla concorrenza. ☀

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per scaricare il
position paper in PDF



IMPIANTI A TERRA: TRE OBIETTIVI, UNA SOLUZIONE

IL GRUPPO DI LAVORO "UTILITY SCALE" DI ANIE RINNOVABILI È AL LAVORO PER AFFERMARE IL PRINCIPIO DI MASSIMA DIFFUSIONE DELLE FER NEL PIENO SUPPORTO E TUTELA DEL PATRIMONIO CULTURALE E PAESAGGISTICO

A CURA DI **ANIE RINNOVABILI**

Anie Rinnovabili chiede rapidità e chiarezza alle istituzioni per gli operatori del settore e per tutti i cittadini. È difficile essere parte attiva della transizione energetica se ancora, a livello istituzionale, è in atto il dibattito che vede contrapposta la necessità di sviluppo delle rinnovabili alla tutela dell'ambiente e del paesaggio.

In Italia, l'istituzione del ministero per la Transizione Ecologica sembra aver definitivamente chiarito l'orientamento del nostro Paese: promuovere lo sviluppo delle rinnovabili nel rispetto della tutela ambientale e paesaggistica superando questa, non fondata, contrapposizione. Il passaggio sotto un unico ministero della direzione rinnovabili dello Sviluppo Economico e delle direzioni relative all'ambiente testimonia la necessità di dialogo e coesione tra le due anime che in realtà vanno nella stessa direzione.

Il cambio, anche di prospettiva, consente di passare dal concetto di tutela come semplice mantenimento dello status quo, al concetto di preservare il territorio integrando nuove e più rispettose forme di produzione di energia. È impensabile difendere luoghi e territori restando immobili, impedendo qualunque tipo di attività. Preservare significa fare in modo che le attività non inficino irreversibilmente i luoghi. Le centrali a carbone e a gas emettono residui di scarico che inquinano in maniera permanente intere aree e l'ambiente; le fonti rinnovabili sono strutture removibili e riciclabili, che non emettono gas climalteranti. Al più saranno un segno distintivo - una testimonianza - dell'impegno assunto per la riduzione delle emissioni nel contesto naturale.

Ma occorre intervenire anche normativamente e affermare, con forza di legge, il principio di massima diffusione delle fonti di energia rinnovabile per la transizione energetica ed ecologica, secondo il quale le fonti rinnovabili sostengono e supportano la tutela del patrimonio culturale, del paesaggio e dell'ambiente in contrapposizione alla generazione tradizionale che causa le principali emissioni di gas climalteranti. Secondo Anie Rinnovabili il paradigma che guida le istituzioni preposte alla tutela dell'ambiente e del paesaggio potrebbe reinterpretare il "Codice dei beni culturali e del paesaggio" e il "Testo unico Ambiente" in un'ottica nuova e coerente con il rapido mutamento del contesto mondiale, affermando il sostegno allo sviluppo delle fonti rinnovabili come esercizio della propria "funzione di tutela". In tale ottica l'intero processo autorizzativo ne gioverebbe perché tutti gli enti competenti otterrebbero un indirizzo chiaro ed inequivocabile da seguire.

Parallelamente si rendono indispensabili anche interventi puntuali per snellire e sburocrazzare i procedimenti autorizzativi.



Il Gruppo di lavoro "Utility Scale" di Anie Rinnovabili, a cui partecipano i diversi soggetti della filiera eolica e fotovoltaica ha mosso i primi passi nel 2019 concentrandosi principalmente su soluzioni per superare le difficoltà autorizzative, che da anni frenano lo sviluppo dei grandi impianti. Nel 2020 il gruppo di lavoro è intervenuto per introdurre misure volte a semplificare gli iter autorizzativi e ad accelerarne le tempistiche nel DL Semplificazioni, il cui testo emanato ha introdotto alcune misure, ma non è affatto risolutore degli ostacoli esistenti, che vanno rimossi con un "cambio culturale" non solo dei soggetti preposti al rilascio delle autorizzazioni ma anche delle comunità. Diverse sono le delibere, assolutamente non in linea con gli obiettivi al 2030 del Pniec trasmesso alla Commissione Europea, adottate dalle comunità in contrasto con lo sviluppo delle fonti rinnovabili, non ultimi gli interventi delle regioni Calabria, Basilicata e Abruzzo. Da qui le recenti proposte presentate dall'associazione al ministero per la Transizione Ecologica volte soprattutto a introdurre la "funzione di tutela" delle fonti rinnovabili, che anche la recentissima sentenza n. 2983/2021 del Consiglio di Stato stabilisce, nei confronti dell'ambiente e del paesaggio con modifiche al "codice dell'ambiente" e al "codice dei beni culturali e del paesaggio", a migliorare la cooperazione e il coordinamento tra i diversi livelli degli enti coinvolti, a garantire tempistiche certe, a generare un approccio costruttivo in fase di valutazione e a rinforzare l'organico delle strutture preposte.



IL TUO PARTNER PER IL RICICLO



DIVENTA SOCIO

Che tu sia produttore, importatore o distributore del settore, associati al Consorzio ECOEM.

Avrai un Partner qualificato e servizi personalizzati per la gestione, il ritiro, la raccolta ed il trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita.

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

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

Numero Verde
800-198674

www.ecoem.it
info@ecoem.it



IL FOTOVOLTAICO SU CASE E AZIENDE DIVENTA PIÙ CONNESSO E SMART CON ASPECHOME

DA UNO SPIN OFF DEL GRUPPO MARENGO NASCE UN SISTEMA PER OTTIMIZZARE LA GESTIONE DELL'ENERGIA PRODotta DAGLI IMPIANTI FV DI TAGLIA RESIDENZIALE E COMMERCIALE. IL PRODOTTO SARÀ DISPONIBILE DA MAGGIO. INTANTO IL GRUPPO INTENDE CREARE UNA RETE DI 100 INSTALLATORI PARTNER SPECIALIZZATI NELLA VENDITA DI QUESTA SOLUZIONE

Aspechome srl è una start up innovativa nel settore energy smart home e fotovoltaico. L'azienda nasce nel 2019 come spin off del gruppo Marengo, che si occupa dal 1968 di impianti ed energia. Alla base del progetto c'è il prodotto di punta Aspechome, sistema innovativo di gestione dell'energia fotovoltaica per la casa e l'azienda. Più nel dettaglio, si tratta di un sistema energetico all-in-one che viene utilizzato in presenza di un impianto fotovoltaico con l'obiettivo di monitorare e gestire intelligentemente carichi e domotica. In questo modo, l'azienda o la casa sono sempre più connesse, efficienti ed intelligenti.

«Il gruppo Marengo nasce nel 1968 come azienda individuale di impianti elettrici ad opera del fondatore Marengo Silvano», spiega Massimo Marengo, Ceo dell'azienda. «Dal 2003 ho iniziato io ad occuparmi di fotovoltaico arrivando a realizzare quasi 200 MW di impianti di cui 100 in assistenza tecnica. La passione e l'esperienza nel comparto del solare ci hanno spinti a studiare, nel 2017, un sistema che potesse rendere molto efficienti le abitazioni e le aziende dotate di impianto fotovoltaico».

Con quale obiettivo?

«L'obiettivo è quello di interconnettere tutti i device come ad esempio i climatizzatori, gli elettrodomestici smart, fornire indicazioni sui consumi, i costi, la produzione, il risparmio dato dall'autoconsumo, ma anche integrare in un unico prodotto tutte le funzionalità domotiche, in totale modalità Wi-Fi. Inoltre, volevamo poter connettere e far gestire da un sistema intelligente tutti i device in presenza di energia rinnovabile e in base a priorità predefinite, per generare così il massimo risparmio e comfort per creare la vera Energy Smart Home del futuro. L'unica eccezione è la sicurezza che abbiamo deciso di non implementare, ad esempio antifurti o telecamere».

Quale il plus del sistema?

«Mancava sul mercato un prodotto unico da poter inserire in tutti gli impianti fotovoltaici, indipendentemente dalla marca e dal modello di pannelli, inverter e batterie utilizzati, che potesse generare valore aggiunto per far arrivare ad utilizzare il 100% dell'energia prodotta, integrando nello stesso tempo la gestione intelligente di tutte le principali marche di device come elettrodomestici, pompe di calore, climatizzatori presenti in commercio».

In che modo garantirete questa compatibilità anche in futuro?

«L'integrazione delle marche di elettrodomestici, climatizzatori o anche semplici lampadine Wi-Fi, è in corso e non si fermerà mai, il vantaggio assoluto è che, essendo Aspechome totalmente in cloud, verrà costantemente e automaticamente aggiornato, in modo semplice ed immediato, come su un normale smartphone».

Quando partirà la commercializzazione?

«Dopo un lungo periodo di sviluppo, comprensivo di tantissimi test in campo e in laboratorio durato quattro anni, a maggio parte la commercializzazione di questo interessantissimo ed innovativo prodotto. Ritengo che un prodotto come Aspechome dovrà essere presente e installato di serie su tutti gli impianti fotovoltaici, così come l'autoradio, il condizionatore, i vetri elettrici o la chiusura centralizzata sono adesso presenti di serie su tutte le autovetture».

Come lo venderete?

«Abbiamo deciso di utilizzare un modello di business che metta in primo piano l'installatore fotovoltaico al quale venderemo direttamente Aspechome e mediante loro lo installeremo in tutte le case e le aziende, italiane ed europee, per dare valore al fotovoltaico, ma anche più comfort, assistenza, efficienza e risparmio nell'uso dell'energia e della tecnologia».

Avete in mente particolari iniziative commerciali?

«La nostra prima attività commerciale nei prossimi mesi sarà



ECCO LE PRIME CAMPAGNE MARKETING RELATIVE AL LANCIO DEL PRODOTTO E ALLE INIZIATIVE DEDICATE AGLI INSTALLATORI



MASSIMO MARENGO, TITOLARE E CEO DEL GRUPPO: «ABBIAMO DECISO DI UTILIZZARE UN MODELLO DI BUSINESS CHE METTA IN PRIMO PIANO L'INSTALLATORE FOTOVOLTAICO AL QUALE VENDEREMO DIRETTAMENTE ASPECHOME E MEDIANTE LORO LO INSTALLEREMO IN TUTTE LE CASE E LE AZIENDE PER DARE ANCORA PIÙ VALORE AL FOTOVOLTAICO. NATURALMENTE INOLTREMO AI NOSTRI INSTALLATORI PARTNER TUTTE LE RICHIESTE CHE ARRIVERANNO IN ASPECHOME A SECONDA DELL'AREA DI PERTINENZA».

quella di selezionare e attivare in Italia una rete di 100 partner ufficiali Aspechome che vorranno sposare il nostro modello di business».

Ci spieghi...

«Il nostro modello di business è legato alla volontà di dare valore alla proposta di un nuovo impianto fotovoltaico, sia essa per una casa, per il terziario o per una piccola media azienda, inserendo di serie Aspechome in tutte le vendite di impianti fotovoltaici. Noi cerchiamo partner, suddivisi equamente in tutte le province italiane, che abbiano appunto la volontà di inserire in tutte le loro proposte un sistema come Aspechome».

Sarà economicamente sostenibile?

«Il costo di Aspechome è paragonabile a quello di un inverter da 3 fino a 6 kWp, quindi molto abbordabile, facilmente inseribile in tutte le proposte fotovoltaiche senza modificarne il prezzo in modo sostanziale».

Il sistema è semplice da installare?

«Certamente. Un altro grande vantaggio risiede nel fatto che Aspechome è già totalmente programmato, semplice da installare e da mettere in funzione, e ancora più immediato da utilizzare per il cliente finale».

Qual è la vostra aspettativa a pochi giorni dal lancio?

«Sappiamo che l'innovazione richiede sempre un piccolo sforzo ma siamo convinti che sia gli utilizzatori finali sia gli installatori saranno poi molto soddisfatti nell'aver Aspechome insieme al proprio impianto fotovoltaico. Attendiamo con ansia».

VOLTALIA, REVAMPING A VALORE AGGIUNTO

LA SOCIETÀ OFFRE SERVIZI DI EPC E O&M DI ALTA QUALITÀ E HA ALL'ATTIVO NUMEROSI INTERVENTI DI MANUTENZIONE ORDINARIA E STRAORDINARIA. A NOVEMBRE L'AZIENDA HA CONCLUSO UN'OPERA SU UN IMPIANTO A CONCENTRAZIONE DA 2 MWP IN SARDEGNA E ATTUALMENTE STA OPERANDO SU UN'INSTALLAZIONE A FILM SOTTILE DA 11 MWP IN SICILIA

Voltalia Italia, che ha oggi oltre 300 MW in sviluppo e un dipartimento dedicato ai PPA, offre servizi innovativi nelle attività di O&M ed EPC. In particolare la divisione O&M detiene un importante track record nelle attività di manutenzione ordinaria e straordinaria. Inoltre può contare su una squadra dedicata a progettazione e realizzazione di attività di revamping e repowering che ha di recente lavorato su un impianto in Sardegna e si appresta ad avviare i lavori su un'installazione in Sicilia.

INTERVENTO IN SARDEGNA

Lo scorso novembre Voltalia ha completato il revamping di un impianto fotovoltaico a concentrazione (CPV) a Macchiareddu, in provincia di Cagliari. L'impianto, con una potenza di circa 2 MWP, è stato realizzato nel 2012 utilizzando trackers mono-assiali. Voltalia ha sostituito 96 trackers con l'obiettivo di ammodernare le strutture e renderle più idonee per meglio sopportare fronte ai carichi di vento della zona. Le operazioni, iniziate lo scorso luglio, sono state coordinate facendo fronte alle restrizioni dovute al Covid-19 e alla gestione dell'expediting con un fornitore americano di trackers. I fermi impianto sono stati minimizzati sostituendo le strutture a gruppi e in successione, effettuando commissioning parziali.

REVAMPING IN SICILIA

A fine aprile Voltalia ha avviato un revamping su un impianto da 11 MWp a Caltagirone, in provincia di Catania, connesso alla rete nel 2011 e incentivato con il Terzo Conto Energia. Il decadimento fisiologico delle prestazioni di alcuni moduli a film sottile, unito alla difficoltà nel reperire parti di ricambio, ha indotto un intervento di sostituzione di circa 3.000 pannelli. In un secondo momento seguirà un più esteso ammodernamento. La progettazione delle attività è stata curata in-house con la collaborazione di Bisol, fornitore dei nuovi moduli BMO 320 S/B - W monocristallino Serie Premium (60 celle), e di Fimer, produttore degli inverter serie Plus PVI-330.0-TL tuttora installati. Le strutture di sostegno saranno salvaguardate e riadattate. Le operazioni saranno intervallate in modo tale da ridurre i tempi di fermo impianto e saranno ultimate entro la fine di maggio.

L'impianto di Caltagirone



Località di installazione: Caltagirone (CT)
Anno di installazione: 2011
Tipologia di impianto: fisso a terra moduli a film sottile (38 Ha)
Potenza: 11 MWp
Tipologia di guasto o anomalia: fisiologico degrado dell'efficienza dei moduli
Tipologia di intervento di revamping: parziale sostituzione di moduli propeudeutico a intervento più profondo
Installatore che ha seguito i lavori di sostituzione: Emmepi Srl

L'impianto di Macchiareddu



Località di installazione: Macchiareddu (CA)
Anno di installazione: 2013
Tipologia di impianto: tracking system mono-assiale moduli CPV (a concentrazione)
Potenza: 2 MWp
Tipologia di guasto o anomalia: miglioramento dei tracker esistenti, con modello più attuale e resistente
Tipologia di intervento di revamping: sostituzione in garanzia di n. 96 tracker
Installatore che ha seguito i lavori di sostituzione: Fedra Energy Srl

Energia Italia
 Soluzioni per l'Indipendenza Energetica

Il tuo partner affidabile per la transizione energetica.

Da sempre Energia Italia accompagna i professionisti delle rinnovabili nella scelta delle migliori tecnologie per l'efficiamento energetico, grazie alla consulenza gratuita dei nostri Energy Specialist e il supporto della nostra formazione on line e in aula.

Scegli un partner affidabile e i migliori prodotti per andare incontro alle esigenze dei tuoi clienti: scegli Energia Italia.



... scopri di più su: shop.energiaitalia.info

SPECIALE SUPERBONUS 110%

ENERGY Technology

L'INVERTER IBRIDO VERSATILE

Fronius

CON FUNZIONE BACK-UP INTEGRATA

Fronius PRIMO GEN24 Plus da 3.0kW a 6.0kW monofase



Fronius SYMO GEN24 Plus da 6.0kW a 10.0kW trifase



Fronius Wattpilot Ricarica l'auto elettrica in modo flessibile ed economico



SMART WHITE 370W Mono PERC Cella Cut-Half con modulo PERC monocristallino. Ottimizzatore di potenza integrato.

solar edge



Inverter monofase con caricatori per veicoli elettrici SE3680H SE6000H



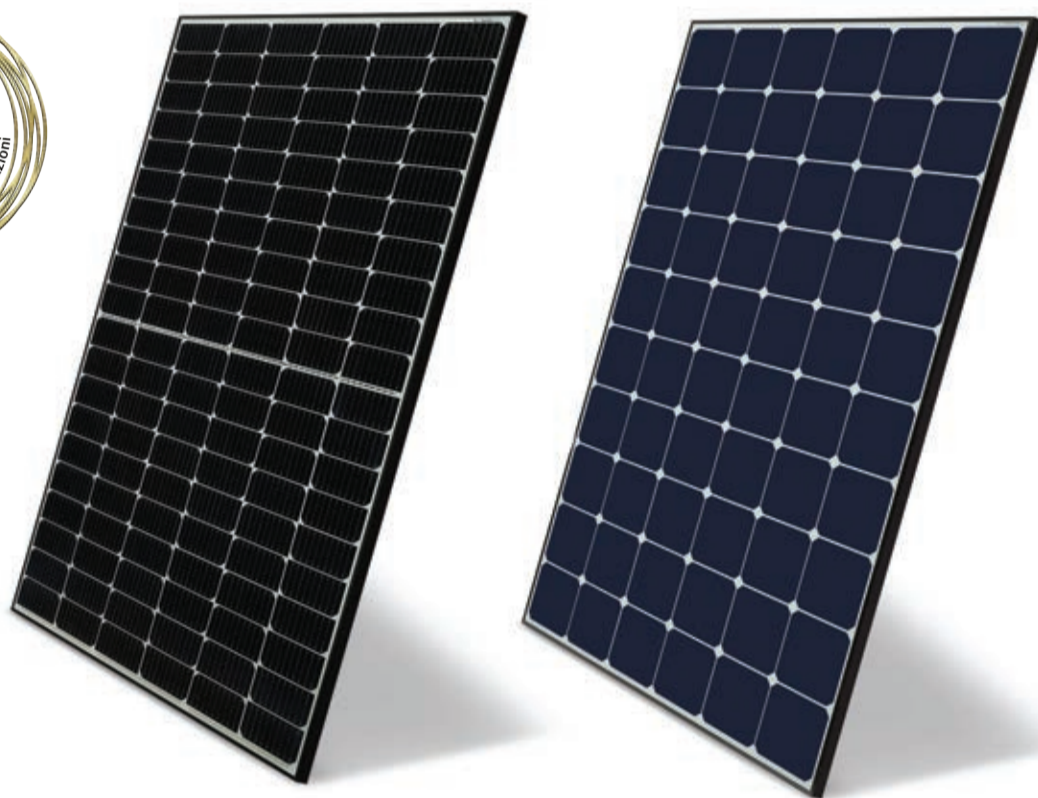
Inverter StorEdge monofase con tecnologia HD-Wave SE2200H SE6000H



Inverter StorEdge trifase SE5K-RWS SE10K-RWS



LG PRESENTA I MODULI FOTOVOLTAICI SERIE NEON H E NEON R



LA NUOVA SERIE NEON H IMPIEGA 120 CELLE HALF CUT FORMATO M6 E PUÒ RAGGIUNGERE UNA POTENZA DI 390 W. LA NUOVA SERIE NEON R INVECE IMPIEGA 60 CELLE TIPO N FORMATO M6 CON STRUTTURA A CONTATTO POSTERIORE E PUÒ TOCCARE 405 WP DI POTENZA. ENTRAMBI SONO STATI SVILUPPATI PER IMPIANTI DI TAGLIA RESIDENZIALE E COMMERCIALE

LG presenta per il mercato italiano i nuovi moduli fotovoltaici serie NeON H e NeON R.

I nuovi pannelli sono dotati di innovative celle formato M6 con drogaggio di tipo N e offrono livelli di potenza e affidabilità unici grazie anche ad una garanzia di 25 anni. I moduli fotovoltaici LG NeON H e NeON R sono ideali sia per applicazioni residenziali che commerciali, in quanto producono energia carbon-free e offrono garanzie di lunga durata e tutta una serie di prestazioni migliorate rispetto ai modelli precedenti.

La maggior parte dei moduli fotovoltaici presenti oggi sul mercato impiega celle di tipo mono Perc mentre LG utilizza sofisticate celle con drogaggio tipo N.

LE CARATTERISTICHE

In particolare, la nuova serie NeON H impiega 120 celle half cut formato M6 e raggiunge un coefficiente di temperatura di -0.33% per grado Celsius. La struttura bifacciale delle celle di tipo N permette inoltre di assorbire la luce solare sia dal lato anteriore che da quello posteriore. Di conseguenza, le celle di cui è composto il pannello, sono in grado di generare un massimo di 390 W e minimizzare contemporaneamente la perdita di potenza.

La nuova serie NeON R invece impiega 60 celle Tipo N formato M6 con struttura a contatto posteriore e vanta un coefficiente di temperatura record di -0.29% per grado Celsius. La struttura cella contatto posteriore e dro-

I NUOVI PANNELLI SONO DOTATI DI INNOVATIVE CELLE FORMATO M6 CON DROGGAGGIO DI TIPO N E OFFRONO LIVELLI DI POTENZA E AFFIDABILITÀ UNICI GRAZIE ANCHE AD UNA GARANZIA DI 25 ANNI

gaggio tipo N permette infatti di garantire le massime prestazioni in termini di continuità della produzione. Questo modulo raggiunge così la potenza di 405 Wp, che corrisponde ad un'efficienza del 22,3%.

Grazie alla speciale struttura cella con drogaggio Tipo N, entrambi i prodotti sono, inoltre, in grado di resistere a condizioni meteorologiche difficili mantenendo un ottimo livello di resa con basso irraggiamento solare, e sono resistenti alla degradazione indotta dalla luce (LID) ovvero la perdita di prestazioni dovuta all'esposizione alla luce solare nelle prime ore dopo l'installazione.

LE CERTIFICAZIONI

LG è il primo produttore al mondo a gestire strutture interne di collaudo solare certificate da due importanti organismi internazionali di ispezione e certificazione: UL e TÜV Rheinland. I pannelli LG NeON H e NeON R soddisfano i criteri di test standard del settore e sono garantiti 25 anni sul prodotto e 25 sulla resa con un livello finale di potenza al 25° anno fino al 92,5% delle loro prestazioni originali.

«I nostri nuovi prodotti sono la soluzione più affidabile ed efficiente che LG abbia mai realizzato», ha dichiarato Kevin Kim, vice president and head of the energy business unit of LG Electronics Business Solutions Company. «Inoltre, siamo uno dei pochi produttori ad offrire una garanzia di 25 anni sui prodotti fotovoltaici e continueremo a lavorare per fornire soluzioni efficienti ed efficaci che resistano alla prova del tempo».

LG PRO PARTNER: LA PRIMA LINEA DELL'AZIENDA SUL TERRITORIO

LG Solar può contare su una rete di installatori LG PRO Partner che consentono all'azienda di essere presente in modo capillare su tutto il territorio nazionale con i migliori specialisti di zona del fotovoltaico e ricevere feedback reali sui prodotti sviluppati. Il lavoro degli installatori partner è fondamentale per LG poiché rappresentano la prima linea dell'azienda sul territorio ed è per questo motivo che LG ha ideato LG PRO Partner Program, un programma interamente dedicato a tutti i professionisti del settore che vogliono entrare a far parte del network di LG.

Il primo vantaggio di cui i partner beneficiano è l'esclusiva garanzia sulla mano d'opera che si aggiunge alla garanzia standard di 25 anni prodotto e 25 anni resa dei moduli NeON LG; questo addendum identifica gli LG PRO come gli specialisti LG Solar della loro zona in quanto gli impianti da loro realizzati sono coperti da una garanzia senza eguali sul mercato.

Inoltre, per tutti i partner che aderiscono al pro-



LG PRO

Programma Solar Partner
Installatore Autorizzato



gramma è previsto il supporto del dipartimento marketing di LG che li aiuterà nel lavoro di promozione della loro attività online e metterà a loro disposizione prodotti e materiali per eventi e showroom. In aggiunta, viene riservata in esclusiva ai partner LG, la possibilità di offrire ai clienti vantaggiose convenzioni su servizi legati alla vendita di impianti fotovoltaici quali: sconto in fattura per Superbonus 110% ed Ecobonus 50%, Noleggio operativo per impianti di taglia

commerciale, smaltimento eternit con cessione del credito, vendita di pacchetti energia abbinati all'impianto fotovoltaico e molto altro ancora. Infine il programma prevede diversi momenti di formazione sul tema delle energie rinnovabili, le innovazioni di prodotto e gli sviluppi normativi dedicati proprio ai partner durante i quali vengono coinvolti grandi professionisti del settore. Il piano formativo ha come obiettivo quello di offrire ai partner un alto livello di conoscenza del mercato in cui operano e delle soluzioni e tecnologie che stanno rivoluzionando la nostra vita, oltre a formarli sulle tecniche di vendita al fine di promuovere al meglio l'abbinamento tra la loro azienda ed il marchio LG sinonimo di qualità ed affidabilità. «Grazie a tutte queste iniziative, il programma sta avendo un notevole sviluppo e la rete sta diventando capillare sul tutto il territorio nazionale» ha dichiarato Luca Farfanelli, key account manager Solar di LG Electronics Italia Spa.



REGALGRID EUROPE E LE SMART HOME

L'AZIENDA PRESENTA UN DISPOSITIVO CHE PERMETTE DI OTTIMIZZARE LA GESTIONE DELL'ENERGIA PRODOTTA E CONSUMATA E IL MONITORAGGIO DEI VARI DISPOSITIVI CONNESSI NELL'AMBITO DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE

È risaputo che le comunità energetiche rinnovabili affinché si possano definire tali e siano costituite, debbano utilizzare, con la possibilità di condividerla, energia da fonte rinnovabile: impianti fotovoltaici, accumuli, pompe di calore, colonnine elettriche diventano così asset energetici strategici. L'ultima frontiera su questa nuova tipologia di economia verde arriva anche dalla domotica: le comunità energetiche infatti non solo si avvantaggiano dell'ottimizzazione degli scambi fra asset energetici, ma anche dei monitoraggi dei consumi all'interno delle abitazioni, permettendo di conoscere e utilizzare il proprio consumo a pro della comunità energetica.



L'abbinata domotica intelligente e dispositivi Regalgrid, quali Snocu DIN e Snocu Plug&Play, permette una gestione intelligente dell'energia prodotta e consumata e un controllo dei vari dispositivi connessi in comunità. Il monitoraggio quindi riguarda sia gli asset energetici comunemente noti e sopra elencati, sia i semplici elettrodomestici, che svolgono una funzione fondamentale nei consumi energetici. È essenziale ed importante poter dotare gli utenti di strumenti, portali e app capaci di far comprendere e analizzare il proprio profilo di consumo energetico. Lo Snocu Plug&Play e la Piattaforma Regalgrid, grazie alla tecnologia brevettata e agli algoritmi Regalgrid, fanno proprio questo:

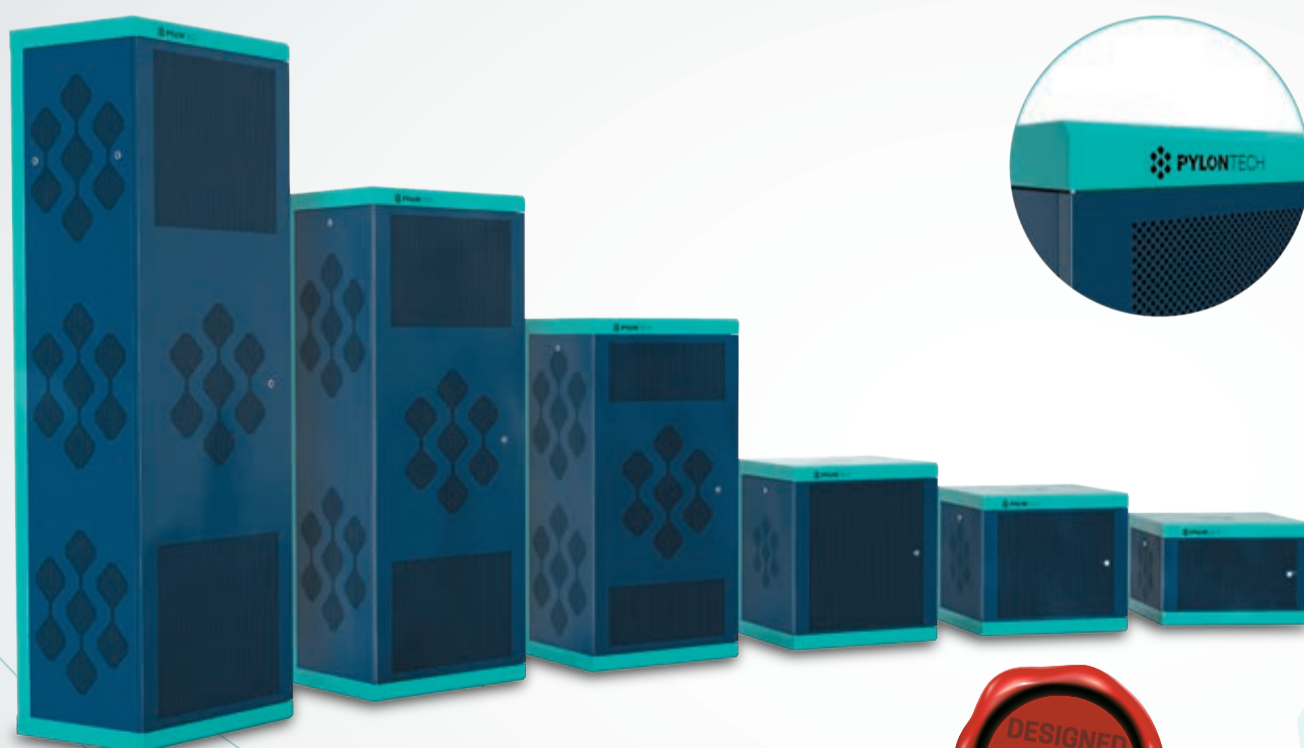
- Permettono la disaggregazione, il monitoraggio e l'ottimizzazione dei consumi dentro l'abitazione
- Permettono il monitoraggio, l'ottimizzazione e lo scambio energetico dell'energia prodotta dagli asset dell'abitazione verso l'esterno, cioè verso la comunità energetica;
- La formulazione di suggerimenti sull'utilizzo dei propri elettrodomestici;
- La possibilità di visualizzare report a scadenza su energia consumata, ottimizzazione dei costi che potrebbero essere ridotti adottando determinati comportamenti per il risparmio energetico;
- Il tutto, visibile su portale o app, tramite viste logiche riservate al singolo utente, il quale potrà consultare quando vuole il bilancio energetico della sua abitazione e della



comunità energetica a cui essa è allacciata. Vantaggioso e veloce, lo Snocu Plug&Play è facile da installare ed è configurabile con ogni tipo di dispositivo, software e standard di comunicazione. Un piccolo dispositivo per aiutare a conoscerci meglio come consumatori energetici, a ridurre costi e sprechi e a permetterci di poter far parte di una Comunità Energetica valorizzando il proprio consumo e il proprio comportamento energetico.

Contattaci a smart@regalgrid.com per prenotare la tua simulazione energetica ed economica con Regalgrid Europe.

PYLONTECH NUOVI ARMADI RACK



NUOVI ARMADI PYLONTECH PER BATTERIE RACK

Composti da:

- Kit di messa a terra;
- Kit piedini regolabili;
- Staffe posteriori per supporto batterie.

Disponibile in diverse taglie per soddisfare ogni tipo di configurazione.

MODELLI

- Kit Armadio Pylontech 6U
- Kit Armadio Pylontech 9U
- Kit Armadio Pylontech 12U
- Kit Armadio Pylontech 24U
- Kit Armadio Pylontech 33U
- Kit Armadio Pylontech 42U

ARMADIO 24U CON BATTERIE IN ALTA TENSIONE H48074 + BMS SC500



ARMADIO 9U CON BATTERIE IN BASSA TENSIONE US2000C



Importatore Ufficiale
e Partner Tecnico

 **energy**[®]
SAVE YOUR PLANET
www.energysynt.com





SUNCITY TRA COMMUNITY, SERVIZI E FORMAZIONE

L'AZIENDA HA CREATO UN NETWORK FORMATO DA DIVERSE PROFESSIONALITÀ DEL MONDO DELL'ENERGIA, CHE COLLABORANO COSTRUENDO NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS. A TUTTI LORO, IL GRUPPO OFFRE SERVIZI E STRUMENTI STUDIATI AD HOC, OLTRE A EVENTI FORMATIVI SOTTO FORMA DI TOUR E ACADEMY

La transizione verso modalità più sostenibili di produzione e consumo di energia rappresenta un aspetto fondamentale per salvaguardare l'ambiente. Per questo il Gruppo SunCity, Business Partner della multiutility A2A, si impegna da anni a costruire una vera e propria community in cui professionisti ed esperti del mercato dell'energia collaborano verso il raggiungimento della massima efficienza e del maggior risparmio, sia economico sia energetico. Nata nel 2012, SunCity rappresenta una realtà in forte espansione nell'ambito della fornitura dei servizi energetici. Nel 2019 l'ingresso della multiutility A2A in qualità di Business Partner ha consentito al Gruppo SunCity di crescere in maniera importante. Così nel 2020 il fatturato ha superato i 14 milioni di euro e congiuntamente sono cresciuti anche i team di lavoro, che oggi superano le 50 unità, operative nelle sedi di Milano, Roma e Pescara.

LA COMMUNITY SUNCITY PARTNER

«Il nostro business è fatto prima di tutto di valori: relazione, sinergia, crescita, condivisione, amicizia e formazione. Queste sono le fondamenta su cui nasce la Community SunCity Partner, composta da oltre 150 professionisti in tutta Italia», dichiara Pietro Pitingolo, direttore sales & marketing SunCity. Nello specifico, la community è composta da progettisti, installatori, commerciali, liberi professionisti e molte altre figure del mondo dell'energia, riunite per costruire e condividere nuove opportunità di business. SunCity punta ad ampliare sempre più questa community, al cui interno ogni partner diventa protagonista di un nuovo futuro dell'energia. «Disegniamo insieme il futuro, costruiamo valore e troviamo il passo giusto per raggiungere gli obiettivi comuni, con entusiasmo e in maniera consapevole, sostenibile e responsabile», aggiunge Pietro Pitingolo.

SERVIZI E STRUMENTI

Oltre che sulla Community SunCity Partner, l'azienda può contare su diverse business unit che le consentono di operare su più fronti e di mettere a disposizione dei suoi stessi partner una molteplicità di servizi e strumenti. Tra i principali servizi offerti spicca ad esempio il noleggio operativo: SunCity, EsCO certificata, sostiene fino al 100% dell'investimento iniziale, occupandosi di gestire e mantenere l'impianto che, dopo il periodo di noleggio operativo, diventa di proprietà del cliente. Altro servizio offerto dal gruppo è l'efficienza in bolletta: il modello prevede per i partner la possibilità di proporre ai clienti la realizzazione di impianti fotovoltaici e l'installazione di colonnine di ricarica elettrica con un pagamento in bolletta, senza nessun anticipo e nessun finanziamento, scegliendo una dilazione in 24 o 36 rate. Sul fronte smaltimento amianto, invece, SunCity si è aggiudicato oltre 150 MW con i primi quattro Registri e si è specializzata nelle procedure di ottenimento degli incentivi previsti dal Decreto FER 1 e nella loro realizzazione. Gli incentivi e gli interventi permettono di ridurre o addirittura azzerare i costi per lo smaltimento dell'amianto, il rifacimento delle coperture e la realizzazione di un impianto fotovoltaico sulla nuova copertura. Per quanto riguarda invece il Superbonus 110%, SunCity opera da general contractor gestendo e finalizzando l'intero iter dell'intervento, attraverso una strutturata rete di Hub tecnici qualificati sul territorio e a un'attenta e organiz-



IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 568,48 KWP A CUTRO (KR), INSTALLATO A SEGUITO DI SMALTIMENTO AMIANTO E RIFACIMENTO COPERTURA CON INCENTIVI DECRETO FER

zata gestione di tutti gli aspetti tecnici, finanziari e contrattuali, offrendo inoltre il beneficio dello sconto in fattura. Inoltre i partner e i loro clienti, grazie alla solidità del Gruppo SunCity, possono cedere il proprio credito, anche senza dover anticipare somme per sostenere i diversi interventi.

Altro servizio offerto dall'azienda è lo scouting e la distribuzione dei migliori prodotti: la ricerca costante delle più avanzate tecnologie e dei più performanti prodotti disponibili sul mercato, in termini di efficienza energetica, è ciò che permette a SunCity Technologies di offrire ai propri partner soluzioni sempre top di gamma, forti delle collaborazioni con brand internazionali leader di mercato, con il miglior rapporto prestazioni/prezzo.

Infine SunCity offre l'accesso e l'utilizzo della sua esclusiva piattaforma digitale pensata per una molteplicità di funzioni, dalla qualifica dei tecnici, passando per la gestione dei lead e delle opportunità, fino alla richiesta e al rapido calcolo di offerte economiche. Oltre a questi servizi, SunCity affianca ogni suo partner fornendo supporto tecnico e di marketing finalizzato alla creazione di nuove opportunità B2B e B2C.

GLI EVENTI FORMATIVI

Ma accanto ai servizi professionali, in un settore in continua evoluzione anche la formazione gioca un ruolo fondamentale. Così, grazie all'Academy SunCity, l'azienda offre una formazione gratuita altamente specializzata sotto il profilo tecnico e professionale, erogata da manager e responsabili delle società leader di mercato. Il calendario 2021 dell'Academy SunCity

propone molti appuntamenti formativi gratuiti con domande e risposte su numerose tematiche: modelli di business come il fotovoltaico in bolletta e il superbonus; servizi dedicati ai partner (tra cui la copertura assicurativa professionale Lokky); approfondimenti tecnici e di prodotto con Huawei, Daikin, Longi e altri leader di mercato; patentino F-Gas e molto altro.

Altra proposta formativa di SunCity è l'Efficiency Tour dove ogni evento nasce per condividere e promuovere le novità energetiche. La quinta edizione del roadshow, che ha acquisito negli anni credibilità divenendo un evento di riferimento del settore anche grazie al supporto dei partner di alto livello, è partita a marzo. Per il 2021 SunCity e A2A Energia hanno previsto a oggi sei tappe con un formato innovativo, live+digital, in diretta su una piattaforma dedicata, mixando l'esperienza live dello studio televisivo con la partecipazione e il coinvolgimento dei partecipanti connessi in streaming. Un tour interattivo che punterà a far luce sui tanti aspetti burocratici, normativi e operativi delle tematiche di maggior interesse, come il Superbonus 110%, le comunità energetiche, la mobilità elettrica e l'efficienza in bolletta. Il tour prevederà inoltre la presentazione di casi pratici e l'organizzazione di tavole rotonde di discussione con i maggiori player ed esperti del settore.

Per rimanere sempre aggiornato sulle novità, le promozioni e gli eventi del Gruppo, segui SunCity su Facebook, LinkedIn e YouTube. Per maggiori informazioni visitare www.suncityitalia.com

HIGECO ENERGY E LE COMUNITÀ ENERGETICHE RINNOVABILI

L'AZIENDA PROPONE UN MODELLO MULTI SERVIZIO CHE PARTE DAI KIT DI MONITORAGGIO PER CONSENTIRE LA CREAZIONE E L'INGRESSO NELLE COMUNITÀ ENERGETICHE FINO AD UN CHIAVI IN MANO CON IL SUPPORTO E L'ASSISTENZA PER TUTTI I SERVIZI ACCESSORI

Le Comunità energetiche rinnovabili e i gruppi di autoconsumo collettivo sono ormai una realtà anche in Italia, un passaggio importante e fondamentale per accedere ad una logica di produzione e consumo di energia proveniente da fonti rinnovabili che permetta un cambio di passo rispetto a quanto fatto fino ad oggi. Ma facciamo un po' di chiarezza distinguendo tra autoconsumatori collettivi e comunità energetiche, le due nuove configurazioni introdotte dalla direttiva comunitaria RED II. Autoconsumatori collettivi: sono clienti finali che, agendo come gruppo, producono energia rinnovabile da fotovoltaico o altre fonti per il proprio consumo con la possibilità di immagazzinarla in sistemi di accumulo e di venderla. Quest'ultimi devono trovarsi nello stesso edificio e/o condominio. Comunità Energetiche Rinnovabili: sono soggetti giuridici costituiti in impresa sociale o ente del terzo settore che:

- preveda una partecipazione aperta e volontaria;
- i cui membri possono essere persone fisiche, PMI, enti di territorio o amministrazioni comunali per le quali la partecipazione alla comunità energetica non costituisce l'attività primaria;
- abbia come obiettivo principale fornire benefici ambientali, economici e sociali ancorché finanziari;
- i membri siano, almeno per il momento, sottostanti alla stessa cabina.

Altra condizione è che i singoli impianti con potenza massima di 200 kW (o potenziamenti di impianti) siano entrati in vigore dopo il 1° marzo 2020 ed entro sessanta giorni successivi dall'entrata in vigore del provvedimento di recepimento della RED II.

Per avere un'idea dell'impatto delle CER in Italia, possiamo rifarci alle stime del Politecnico di Milano, secondo il quale, sul territorio nazionale potrebbero costituirsi quasi 500mila energy community, di cui circa l'80% in ambito residenziale con una riduzione (prudenziale) delle emissioni di CO2 di 3,6 milioni di tonnellate e un beneficio economico complessivo per i membri delle CER di 2 miliardi di euro all'anno. Di fronte a questa innovazione nel mondo dell'energia, Higeo Energy ha risposto proponendo al mercato un modello multi servizio che parte dai Kit di monitoraggio per consentire la creazione e l'ingresso nelle CER fino ad un chiavi in mano con il supporto e l'assistenza per tutti i servizi accessori (dalla stesura dello statuto ai



rapporti con il GSE). Tutti i nostri Kit, dimensionati in funzione delle singole applicazioni, dialogano in tempo reale con la piattaforma in cloud accessibile su differenti livelli: amministratore, membro o visitatore. All'interno dell'applicazione, oltre ad avere in palmo di mano sul proprio smartphone gli autoconsumi virtuali per singolo partecipante e le quote di immissione in rete, sarà possibile ottimizzare carica e scarica dei sistemi di accumulo, produzione dell'impianto fotovoltaico, definire regole di ripartizione degli incentivi con differenti algoritmi e ricevere consigli su come aumentare la percentuale di autoconsumo virtuale da parte di tutti i partecipanti.

L'inverter monofase compatto ed elegante.

Grazie alle loro dimensioni compatte e ridotte, la nostra classe di inverter monofase comprende dispositivi capaci di operare su impianti fotovoltaici con **potenze comprese tra 1 e 3 kilowat.**



Garanzia di 10 anni



Emissioni sonore inferiori a 30 dB



Dai 9,8 ai 7,5 kg di peso





ANGELO CARLINI CONFERMATO PRESIDENTE DI ASSISTAL PER IL PROSSIMO BIENNIO



Angelo Carlini sarà ancora il presidente di Assital per i prossimi due anni. Lo ha deciso l'Assemblea dei soci dell'Associazione nazionale costruttori di impianti, dei servizi di efficienza energetica - esco e facility management, aderente a Confindustria, riunitasi in videoconferenza. «Ringrazio tutti i soci» ha dichiarato il presidente Carlini «che hanno rinnovato la fiducia nel mio mandato, di cui sono onorato. L'Assemblea ha compiuto una scelta nel segno della continuità, consapevoli delle sfide che ci attendono

in un momento storico molto delicato. Il mio impegno, insieme a quello del Consiglio direttivo, sarà di proseguire e rafforzare il percorso di rinnovamento intrapreso negli ultimi anni. Con maggiore forza e determinazione porteremo avanti le istanze della base associativa di Assital con l'obiettivo di consolidare la rappresentanza del settore nelle relazioni istituzionali e nei confronti degli stakeholder».

DA EDISON ED ENERBRAIN UNA NUOVA SOLUZIONE PER L'OTTIMIZZAZIONE DEI CONSUMI ENERGETICI DEGLI EDIFICI

Edison ha siglato una partnership con Enerbrain, scale-up torinese dell'energy-tech, per offrire un'innovativa soluzione di ottimizzazione dei consumi energetici per gli edifici basata su IoT e intelligenza artificiale.

Si tratta di Hvac Optimizer, soluzione di gestione intelligente della climatizzazione che consente di ottimizzare il consumo di energia degli impianti di riscaldamento, ventilazione, condizionamento dell'aria e refrigerazione.

La piattaforma digitale consente il monitoraggio e il controllo da remoto degli impianti ottimizzandone il funzionamento per il massimo comfort, in termini di temperatura e qualità dell'aria, unitamente a una riduzione dei consumi energetici fino al 30% e a un sensibile miglioramento della sostenibilità ambientale dell'edificio.

Il servizio Hvac Optimizer si basa sull'utilizzo di sensori wireless che vengono installati sulle aree critiche e strategiche dell'edificio in modo da raccogliere, misurare e monitorare i dati ambientali. Le informazioni vengono poi inviate ad una piattaforma cloud che le elabora in modo dinamico attraverso algoritmi adattivi e predittivi basati su metodi di machine learning, dando così istruzioni agli attuatori installati negli impianti di ventilazione, riscaldamento e raffrescamento, al fine di consentirne una regolazione ottimizzata in tempo reale. Il sistema può essere progettato e personalizzato in base alle caratteristiche specifiche di qualsiasi edificio, anche i più complessi, adattandosi a ogni tipo di impianti e senza bisogno di costosi interventi o sostituzioni.



PAOLO QUAINI, DIRETTORE SERVIZI ENERGETICI DI EDISON

ENEL X: ACCORDO CON ASMEL PER PROGETTI DI EFFICIENZA ENERGETICA NEGLI ENTI LOCALI

Enel X e Associazione per la sussidiarietà e la modernizzazione degli enti locali (Asmel) hanno siglato un nuovo accordo in virtù del quale saranno promosse iniziative dedicate agli enti locali per la creazione e gestione delle comunità energetiche, la riqualificazione energetica degli edifici pubblici e privati, l'illuminazione pubblica e la diffusione della mobilità elettrica.

Grazie all'impegno di Enel X nello sviluppo di soluzioni intelligenti per l'efficientamento energetico, l'illuminazione pubblica e la mobilità elettrica e al radicamento di Asmel nei territori, saranno implementate iniziative a supporto della crescita sostenibile dei Comuni italiani.

La formazione e diffusione delle comunità energetiche, con particolare attenzione alla gestione dei consumi di energia prodotta da fonti rinnovabili; la riqualificazione ed efficientamento energetico degli edifici, sia in ambito pubblico che privato, con l'installazione di nuovi impianti fotovoltaici o l'ottimizzazione di quelli già esistenti; gli interventi di ammodernamento degli impianti di illuminazione di monumenti, palazzi storici e luoghi d'interesse artistico e architettonico del patrimonio nazionale. L'associazione Asmel, già da tempo, ha attivato un servizio di supporto per i Comuni che comprende anche l'acquisto di lampade a Led e impianti fotovoltaici.

In aggiunta a queste attività saranno avviati corsi di formazione per amministratori e dipendenti degli enti locali con esperti del team e-mobility di Enel X e del settore, per sensibilizzare gli enti sull'adozione di soluzioni tecnologiche che favoriscano la diffusione della mobilità elettrica. «Grazie all'accordo con Asmel diamo un deciso impulso al processo di transizione dei Comuni italiani verso modelli urbani più smart e sostenibili» dichiara Augusto Raggi, responsabile Enel X Italia. «Un'iniziativa attraverso la quale mostriamo ancora una volta attenzione e vicinanza al territorio, aspetti importanti della strategia di business di Enel X che sviluppa le migliori soluzioni per l'efficientamento energetico, l'elettrificazione dei consumi e la diffusione della mobilità elettrica, rendendole accessibili a tutti».

REGIONE LOMBARDIA: 3,4 MILIONI AGLI ENTI LOCALI PER LA SOSTITUZIONE DELLE CALDAIE INQUINANTI

La giunta di Regione Lombardia, su proposta dell'assessore all'Ambiente e clima Raffaele Cattaneo e di concerto con gli assessori Massimo Sertori (Enti locali, Montagna e Piccoli comuni) e Alessandro Mattinzoli (Casa e Housing sociale), ha approvato una delibera che destina risorse per 3,4 milioni di euro in due anni (1,7 per il 2021 e altrettanto per il 2022) per sostituire le caldaie inquinanti negli immobili di proprietà degli enti locali, Aler (Aziende lombarde per l'edilizia residenziale), Parchi nazionali, consorzi ed enti autonomi gestori di parchi e aree naturali protette.

Nei soli comuni a 300 metri sopra il livello del mare è ammessa anche la sostituzione con caldaie a bassissime emissioni. O con impianti a fonti di energia rinnovabile di potenza superiore ai 35 kW, con requisiti precisi.



GRUPPO HERA: RICAVI A OLTRE 7 MLD (+2,4%) NEL 2020



Il Cda del Gruppo Hera ha approvato i risultati economici consolidati al 31 dicembre 2020 e la Relazione sulla politica di remunerazione e sui compensi corrisposti, insieme al bilancio di sostenibilità. Con ricavi a 7.079 milioni di euro, in crescita di 166,2 milioni (+ 2,4% rispetto ai 6.912,8 milioni del 2019) il gruppo prosegue il percorso di crescita.

I risultati positivi sono ottenuti grazie soprattutto alle attività nel settore energia, in particolare per la variazione di perimetro dovuta all'operazione straordinaria con Ascopiave, che ha portato alla creazione, attraverso EstEnergy, del principale operatore energy del Nord-Est. Importante contributo, inoltre, proviene dalla crescita della gestione calore, con gli interventi legati al bonus facciate e alle opere di efficienza energetica.

Il MOL del Gruppo sale a quota 1.123 milioni di euro, +3,5%, in aumento di 37,9 milioni rispetto ai 1.085,1 milioni di euro del 2019. I contributi sono arrivati prevalentemente dalla crescita per linee esterne, oltre che dalla crescita organica. Le attività che hanno concorso maggiormente sono state energia elettrica e gas, grazie in particolare all'operazione con Ascopiave, ma anche gli altri servizi in cui Hera opera hanno fornito un contributo positivo.

Nel 2020 gli investimenti netti - comprensivi di 46,9 milioni di euro relativi all'acquisto di partecipazioni finanziarie riferite principalmente ad Ascopiave - sono stati pari a 528,5 milioni, in crescita del 3,8% rispetto ai 509,2 milioni del 2019. Per quanto riguarda gli investimenti operativi, pari a 506,4 milioni di euro al lordo dei contributi in conto capitale, le risorse sono state destinate principalmente a interventi su impianti, reti e infrastrutture, per garantirne qualità, efficienza, sicurezza, resilienza e innovazione, oltre agli adeguamenti normativi che riguardano soprattutto la distribuzione gas per la sostituzione massiva dei contatori e l'ambito depurativo e fognario.

IL PROGETTO EUROPEO STEPUP PROPONE NUOVE TECNOLOGIE PER L'EFFICIENZA ENERGETICA

Il progetto StepUp sta entrando nel vivo. Il programma è nato due anni fa con l'obiettivo di sviluppare soluzioni e tecnologie convenienti volte a trasformare il mercato della riqualificazione energetica e rendere la decarbonizzazione degli edifici esistenti un investimento affidabile e sostenibile. StepUP è un progetto di ricerca co-finanziato dall'Unione Europea nel contesto di Horizon 2020, sviluppato da un consorzio di 10 partner provenienti da tutta Europa composto da centri di ricerca, PMI, enti pubblici e aziende più strutturate. Le soluzioni tecnologiche utilizzate sono principalmente due: un pannello "Plug&Play" sviluppato dall'azienda italiana Manni Group e un sistema di accumulo energetico innovativo, chiamato SmartHeat, sviluppato dalla danese Suntherm. A queste due soluzioni si aggiunge un protocollo open che garantisce l'interoperabilità e la compatibilità del sistema StepUp con tecnologie sviluppate da terzi e integrabili nel sistema stesso (ad esempio pannelli fotovoltaici o sistemi di ventilazione integrati nel pannello). Uno specifico modello di business innovativo e un sistema di finanziamento dell'intervento basato sull'Energy Performance Contract (EPC) garantirà la replicabilità e la scalabilità di quanto dimostrato nel contesto del progetto.



inter solar

connecting solar business | EUROPE

La fiera leader mondiale
per l'industria solare
MONACO DI BAVIERA, GERMANIA

21-23
LUGLIO
2021
www.intersolar.de

- Da celle e centrali solari agli inverter
- Accesso ai mercati internazionali e nuovi modelli di business
- Sviluppi tecnologici innovativi e tendenze del settore
- Incontrate oltre 50.000 esperti di energia e 1.480 espositori in quattro fiere concomitanti

30 YEARS
1991-2021
INTERSOLAR



BRINDISI: AL VIA CO-CLEAN, PROGETTO PER L'EFFICIENZA ENERGETICA DEGLI EDIFICI PUBBLICI



Può partire il progetto Co-designed and implementation of local sustainable energy action (Co-Clean), finanziato dal programma Interreg IPA CBC Italia-Albania-Montenegro 2014/2020, con un budget di circa 693mila euro. La presentazione ufficiale si è tenuta online lo scorso 20 aprile. Il comune di Brindisi è capofila del progetto, che coinvolge, in qualità di partner, il comune di Racale, il Consorzio per lo sviluppo industriale della Valle del Biferno (Molise), il comune di Valona

(Albania), e il comune di Berane (Montenegro). Il progetto mira a migliorare l'efficienza energetica e l'utilizzo delle energie rinnovabili nelle aree coinvolte attraverso la realizzazione di azioni innovative e consolidate, formazione e attività di sensibilizzazione. Il progetto prevede per la città di Brindisi l'efficientamento dell'Istituto Comprensivo Sant'Elia-Commenda al fine di fornire energia rinnovabile alla comunità e alla scuola attraverso un impianto fotovoltaico; per il comune di Racale, un intervento di efficienza energetica sulla piscina comunale attraverso un impianto fotovoltaico; per il consorzio per lo Sviluppo Industriale della Valle del Biferno, l'aggiornamento dell'attuale impianto di climatizzazione risalente al 1998 e a alto consumo energetico nella sua sede amministrativa; per il comune di Valona, l'installazione di pannelli solari su un asilo nido comunale ed infine, per il comune di Berane, l'installazione di un impianto di riscaldamento nell'edificio del centro culturale comunale.

Inoltre, il progetto si propone di creare una comunità energetica composta da cittadini e PMI, di attuare misure di efficienza energetica sugli edifici pubblici, di realizzare un "Festival dell'Energia" per sensibilizzare cittadini e stakeholder all'uso consapevole e responsabile delle fonti energetiche, e di realizzare un corso di formazione transfrontaliero per dipendenti pubblici con l'obiettivo di aumentare l'efficienza energetica e l'utilizzo delle energie rinnovabili in Albania, Montenegro, Molise e Puglia.

ACEA LANCIA LA SUA APP PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI



Acea entra nel business dei servizi di ricarica per la mobilità elettrica su tutto il territorio nazionale attraverso il lancio dell'app Acea e-mobility che consente di ricaricare il proprio veicolo elettrico su oltre 10mila punti abilitati in Italia, grazie agli accordi di interoperabilità sottoscritti con altri operatori del settore.

L'app è stata sviluppata per fornire uno strumento per una facile gestione di tutte le fasi del servizio di ricarica: sarà possibile localizzare le colonnine attive disponibili, prenotarle, ricaricare il proprio veicolo elettrico o plug-in, monitorare lo stato di avanzamento della ricarica e gestire i pagamenti con i principali canali a disposizione (carte di credito/debito, carte prepagate o Apple Pay). Sarà inoltre disponibile l'Acea e-mobility card per usufruire di altri servizi annessi. La prenotazione del punto di ricarica attraverso l'App sarà gratuita fino al 31 dicembre 2021.

Acea Energia propone inoltre tre diversi modelli di wallbox che consentiranno ai clienti di ricaricare i veicoli presso la propria abitazione.

L'ingresso nel business dei servizi di ricarica è coerente con le strategie di sviluppo del Gruppo nella mobilità sostenibile in cui già opera Acea Innovation con il ruolo di Cpo, A oggi si sta procedendo con il piano per l'installazione delle prime 150 colonnine sul territorio di Roma entro l'estate. Il Piano Industriale 2020-2024 prevede, infatti, entro il 2024 l'installazione di 2.200 colonnine elettriche, per un investimento complessivo di 29 milioni di euro.

E-MOBILITY: A COSENZA NUOVA RETE DI RICARICA AFFIDATA A BE CHARGE

Nel comune di Cosenza sarà realizzata un'ulteriore rete di infrastrutture per la ricarica dei veicoli elettrici e per la gestione del servizio di ricarica.

Lo ha deciso la Giunta comunale, presieduta dal sindaco Mario Occhiuto, che ha aderito alla proposta di Be Charge approvando anche il relativo schema di convenzione.

Nel provvedimento di giunta è stato deciso, in considerazione della pubblica utilità delle infrastrutture - come riporta il sito del comune calabrese -, l'utilizzo gratuito delle porzioni di suolo pubblico necessarie all'installazione delle colonnine per la durata della convenzione (sette anni).

Nessun onere è previsto a carico del Comune per la fornitura, posizionamento e manutenzione ordinaria e straordinaria degli impianti, in quanto tutti gli oneri restano a carico dell'azienda proponente.



Proteggiamo i tuoi investimenti

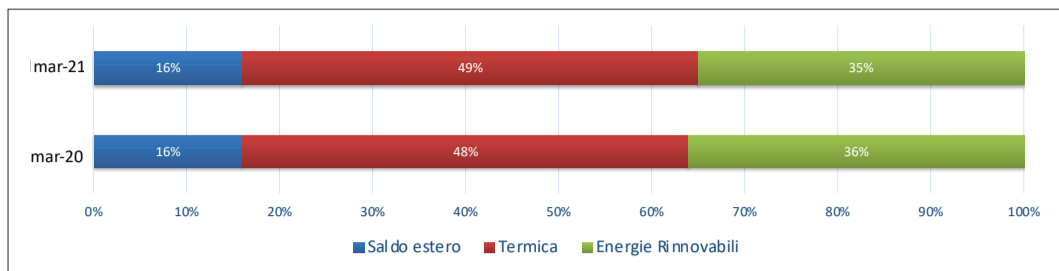
Security Trust è il partner ideale nel campo delle Tecnologie innovative dei Sistemi di Sicurezza .

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

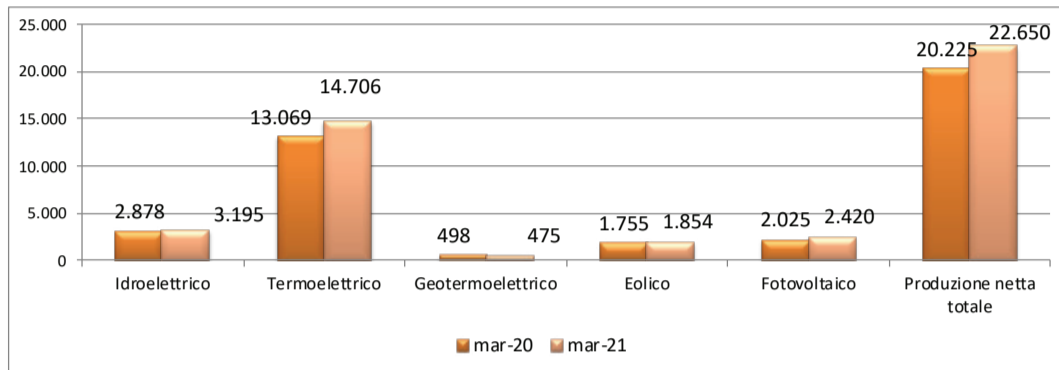


Numeri e trend

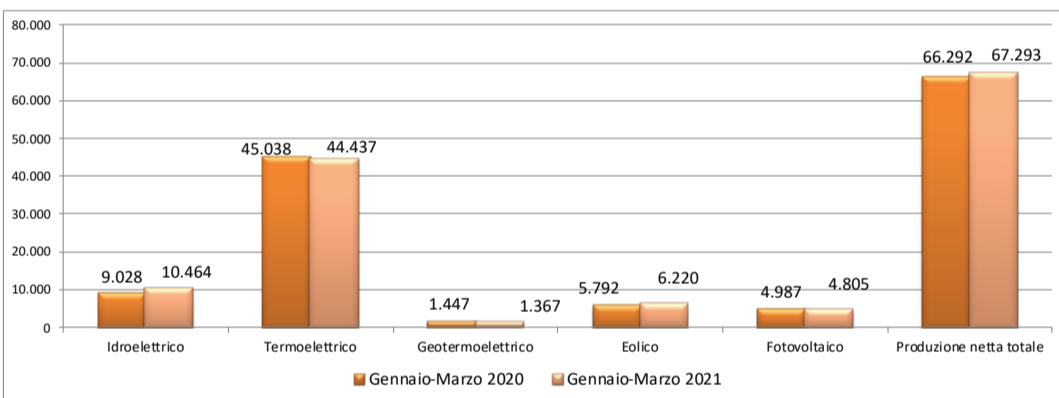
Composizione fabbisogno energetico in Italia



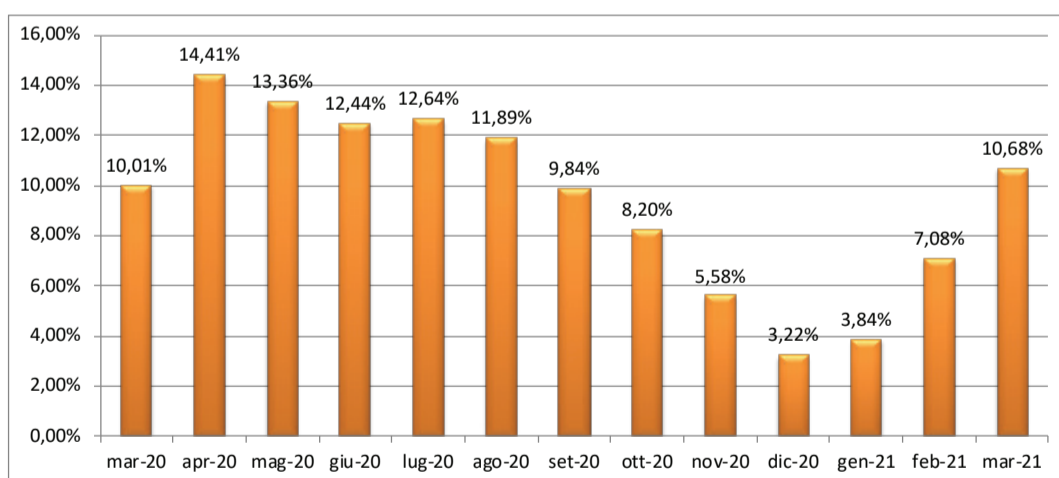
Mese di marzo: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



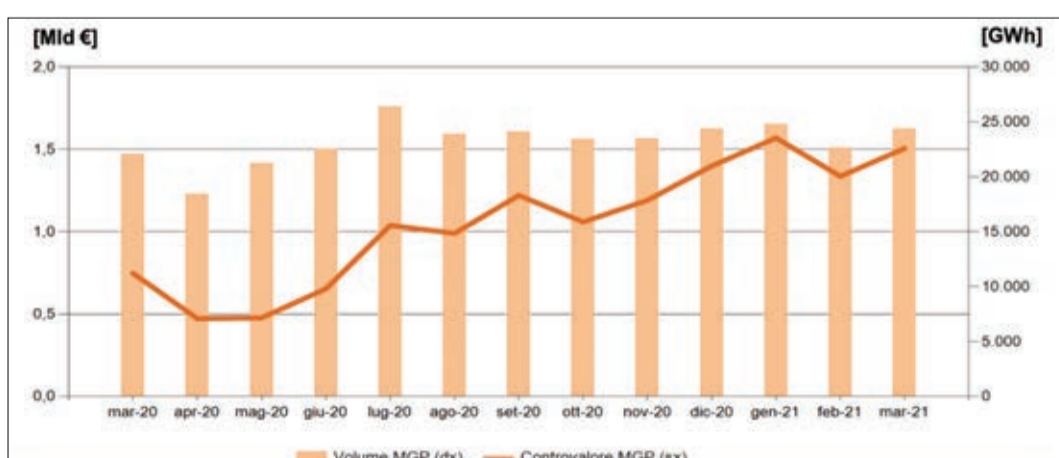
Gen-Mar 2020 e Gen-Mar 2021: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte (GWh)



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima: Controvalore e volumi



FONTE: TERNA

P.M. Service
High Efficiency Company



Annuncia l'accordo per la distribuzione per il mercato italiano di

tiko

“Massimizza il potenziale delle installazioni FV, nuove o in retrofit”

“Una soluzione universale, compatibile con ogni dispositivo, indipendentemente da marca o modello”

“Installazione veloce, senza cablaggio aggiuntivo e supportata da un portale online dedicato”

“Produzione, consumi e impostazioni sotto controllo attraverso app intuitiva”

“Predisposto per le comunità energetiche”



Conforme al SUPERBONUS

PER MAGGIORI INFORMAZIONI:

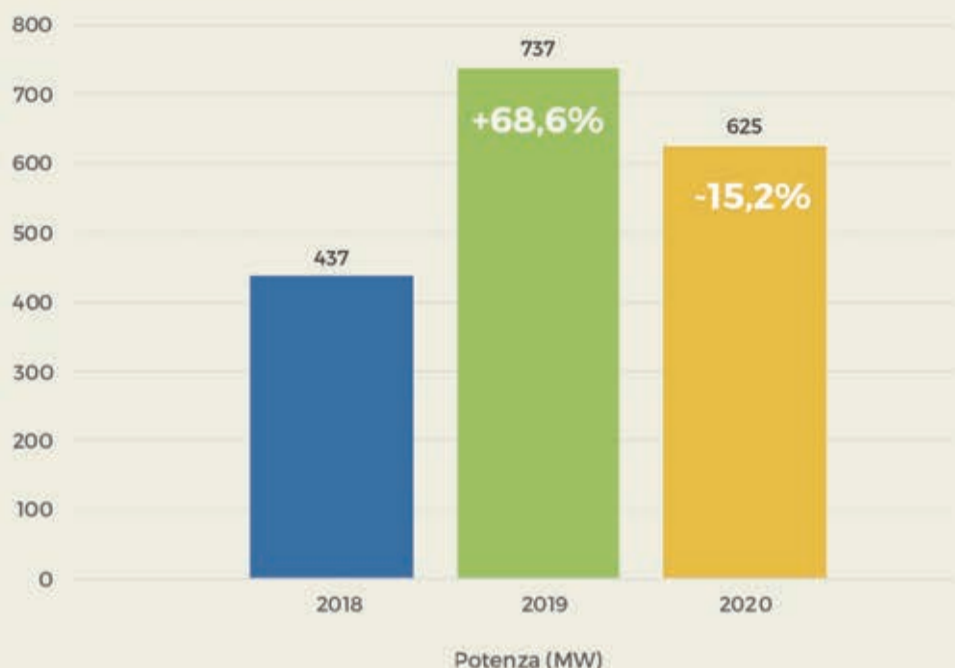
P.M. Service Srl
pmservicespa.com - info@pmservicesrl.it

Seguici su



Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza installata

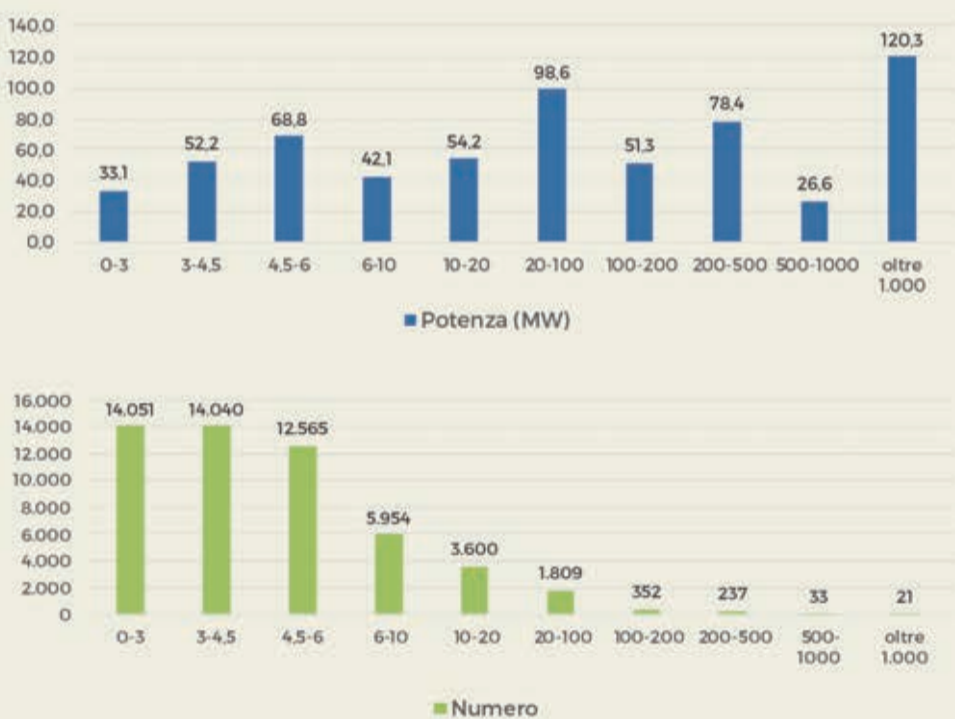
Nuova potenza fotovoltaica (MW) in Italia 2018 VS 2019 VS 2020



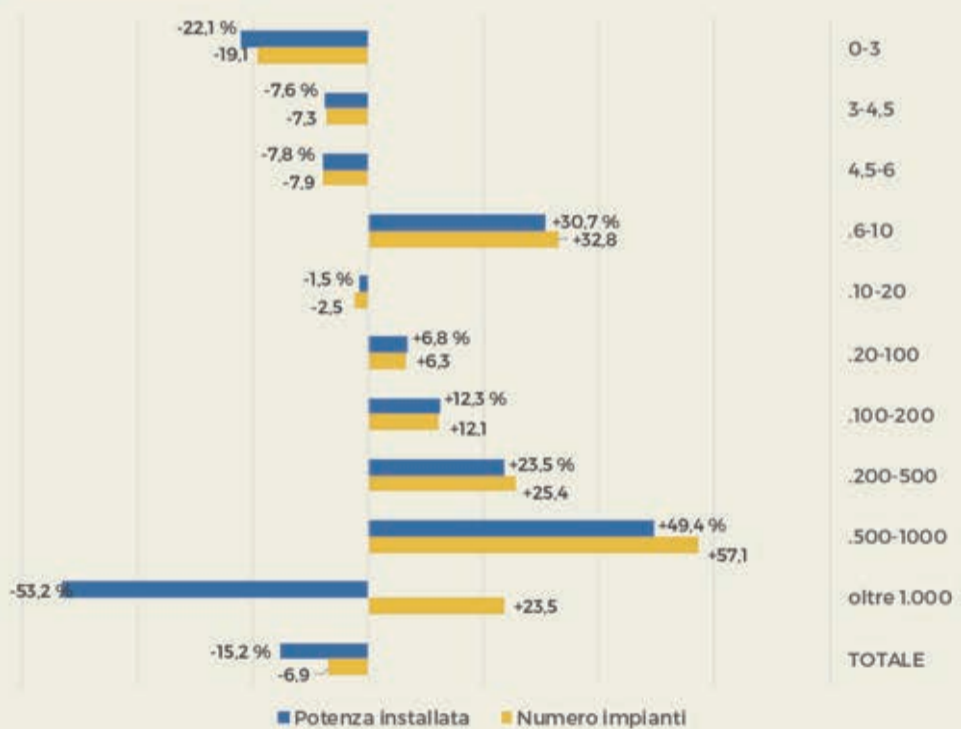
Numero impianti FV installati in Italia 2018 VS 2019 VS 2020



Nuova potenza (MW) e numero impianti FV installati in Italia per taglia - 2020



Trend % per taglia e numero di impianti (kWp) 2020 VS 2019



FIAMM



RES2
RESIDENTIAL ENERGY STORAGE SOLUTION

SOLUZIONE DI ACCUMULO PER IMPIANTI NUOVI ED ESISTENTI

- Installazione semplice e zero manutenzione.
- Sistema completo di inverter da 3 o 5 kW per nuovi impianti.
- Semplice sistema di accumulo per impianti esistenti.
- Monitoraggio remoto con App dedicata.
- Garanzia FIAMM di 5 anni.
- Riciclabile al 100%.

distribuito in Italia da

TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica



Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2020	PREVISIONI 2021
Bloomberg	135-145 GW <i>Stime febbraio 2021</i>	Tra 161 e 209 GW <i>Febbraio 2021</i>
IHS	104 GW (-16%) <i>Stime dicembre 2020</i>	158 GW (+34%) <i>Dicembre 2020</i>
Wood Mackenzie	115 GW (+5%) <i>Ottobre 2020</i>	

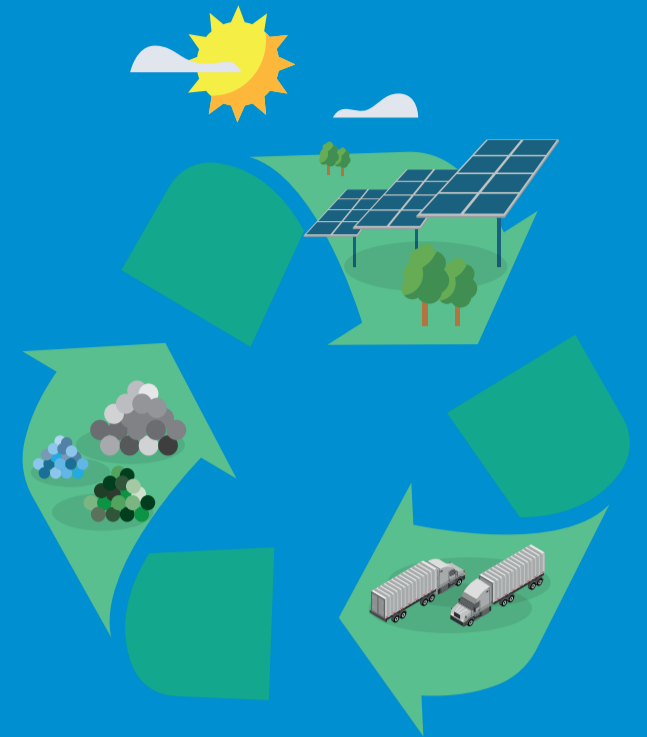
Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2020
Solar Power Europe	21 GW (+25,7%) <i>Giugno 2020</i>
IHS	20 GW (+25%) <i>stime dicembre 2020</i>

Nuova potenza installata in Cina

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

SERVIZI AMBIENTALI AL 100%



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

1

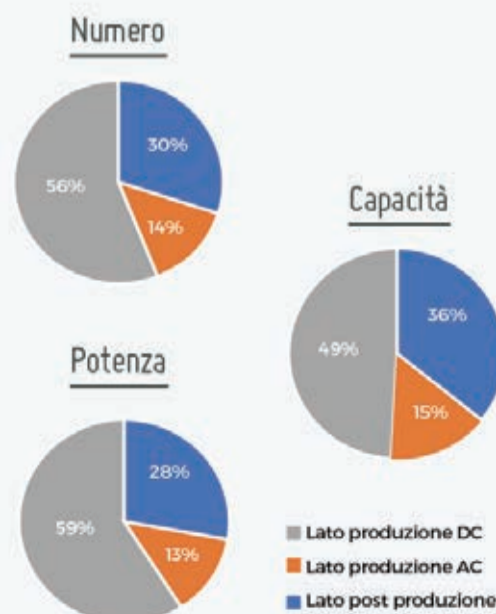
2

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

Sistemi di storage installati in Italia - Al 31 Ott. 2020



Segmentazione storage in Italia per configurazione - Al 31 Ott. 2020



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

3

Yousolar Srl

Via A. Ferrarin, 14

36022 Cassola (VI) - Italy

www.yousolar.it - info@yousolar.it - +39 327 1804900

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

Shortage: la parola ai distributori (aprile 2021)
Detrazioni fiscali 50% e sconto in fattura (aprile 2021)
FV e idrogeno (marzo 2021)
Shortage e spedizioni: che impatto sui prezzi dei moduli (marzo 2021)
Fotovoltaico, i trend del 2021 (gennaio/febbraio 2021)
Sondaggio installatori (dicembre 2020)
Superbonus: partenza a rilento (dicembre 2020)
Superbonus: iniziative dalla filiera (novembre 2020)
Superbonus: boom di preventivi (ottobre 2020)
Ecco il Superbonus (settembre 2020)
FV e interventi trainanti (luglio/agosto 2020)
Detrazioni 110% (giugno 2020)
FV e banche (maggio 2020)

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

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

Storage e sostituzione moduli FV: dal GSE due nuovi documenti (marzo 2021)
Comunità energetiche e autoconsumo collettivo: in GU il decreto incentivi (dicembre 2020)
Detrazioni al 50% e al 65% confermate per tutto il 2021 (novembre 2020)
Terzo bando Decreto FER1 (ottobre 2020)
Comunità energetiche (ottobre 2020)
Secondo bando Decreto FER1 (luglio/agosto 2020)
CEI 0-21 e 0-16 (maggio 2020)
Fotovoltaico e condomini (aprile 2020)

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

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

Moduli: le novità segmento per segmento (aprile 2021)
Inverter per il residenziale (marzo 2021)
O&M (gennaio/febbraio 2021)
Agrovoltaico (gennaio/febbraio 2021)
Certificazione moduli (dicembre 2020)
Corsi di formazione (dicembre 2020)
Inverter ibridi (novembre 2020)
Smaltimento (novembre 2020)
Moduli: aumento di potenza (ottobre 2020)
E-mobility (ottobre 2020)
Caldaie a condensazione (ottobre 2020)
Medi impianti (settembre 2020)
Distributori (settembre 2020)
Sistemi di montaggio (luglio/agosto 2020)
Smaltimento (luglio/agosto 2020)
Revamping moduli (giugno 2020)
Webinar (giugno 2020)
Storage (maggio 2020)
Contatori 2G (maggio 2020)
O&M (aprile 2020)
Moduli Bifacciali (aprile 2020)
Sistemi di ricarica mobilità elettrica (aprile 2020)
Inverter (marzo 2020)
Sistemi ibridi (marzo 2020)
PPA (gennaio/febbraio 2020)
Moduli (gennaio/febbraio 2020)
Grandi impianti (dicembre 2019)

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

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



Perfect 478 EVOLUTION

L'evoluzione del sistema di copertura continua a giunto drenante

- Nessun fissaggio esterno
- Totale scorrimento degli elementi metallici per la dilatazione termica
- Tenuta ermetica, grazie allo speciale giunto drenante costantemente attivo
- Garanzia di sicurezza anche in assenza totale di pendenza attraverso la specifica Minigronda di sicurezza.



Perfect LOGISTIC

Unità mobile specifica per la profilatura diretta in cantiere del Perfect Evolution 478

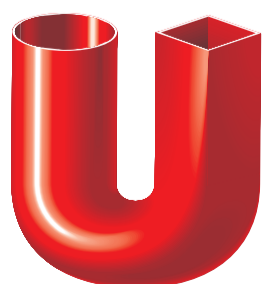
- Linea speciale di profilatura a banchi con rulli rivestiti per preservare lo strato della superficie del nastro
- Compatta per la fabbricazione del profilo continuo a giunto drenante Perfect Evolution 478 completa di aspo e taglio idraulico start - stop
- Installata su rimorchio ribassato a collo d'oca a tre assali completo di rivestimento protettivo copri e scopri.

NOVITA'



www.unimetal.net

Numero Verde 800 577385 - Torre San Giorgio CN



unimetal.net

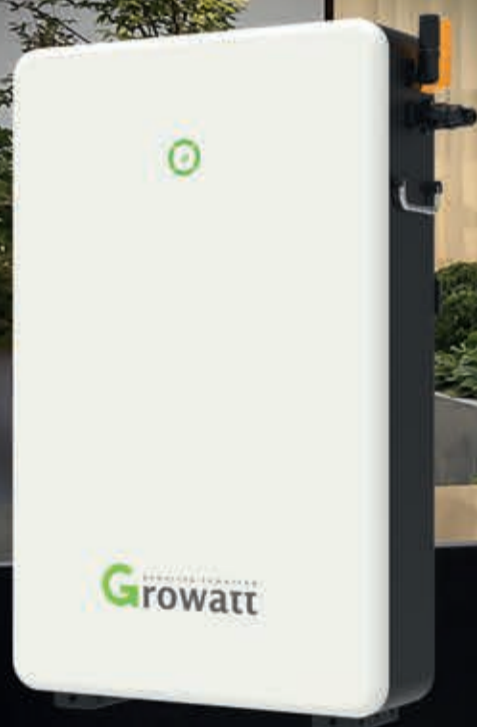
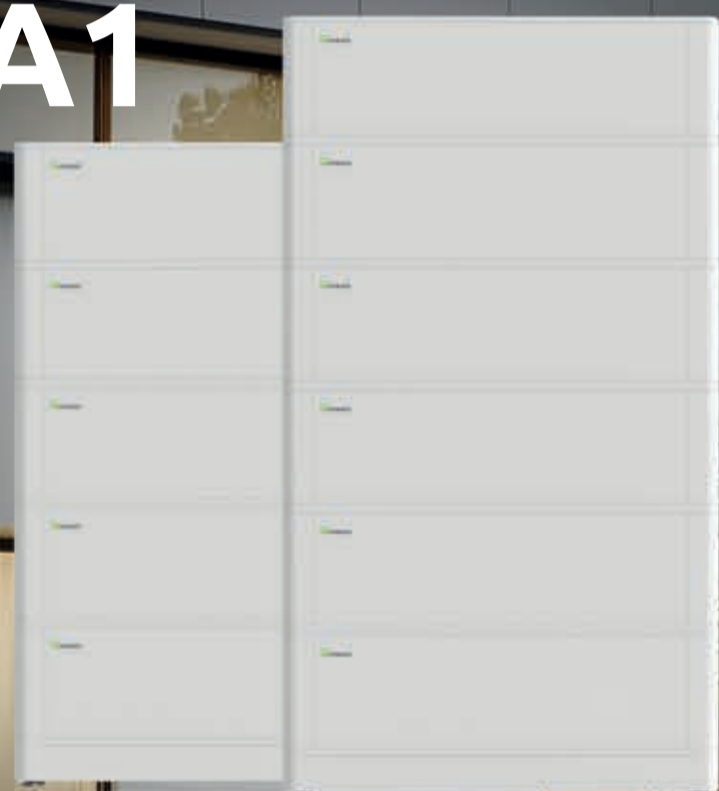


SPH

Inverter ibrido all-in-one, massimo livello di protezione e flessibilità di installazione. Modalità di lavoro multiple e programmabili, per gestire in autonomia il sistema e realizzare l'autosufficienza energetica.

ARK 25LA1

Batteria a sistema modulare con capacità espandibile da 2,56KWh a 25,6KWh. Installazione semplice con moduli impilabili, si adatta perfettamente ad ogni ambiente.



GBLI6532

La batteria compatta di taglia perfetta per tutti gli impianti. Prestazioni imbattibili con profondità di scarica del 94,5% e garanzia 10 anni.

OTTIENI IL MASSIMO DAL TUO IMPIANTO