

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



PRIMO PIANO / PAG. 22



PREZZI DEI MODULI: CHE SUCCEDDE?

Un fenomeno di *shortage* di vetro e silicio, l'aumento della domanda di nuovi impianti e l'impennata dei costi dei container dalla Cina hanno fatto registrare un incremento del 10% dei listini. Intanto produttori e distributori stanno lavorando con accordi e pianificazioni mirate per garantire disponibilità di prodotto.

MERCATO / PAG. 26



FV-IDROGENO: BINOMIO PROMETTENTE

L'energia prodotta dagli impianti solari si candida a rivestire un ruolo fondamentale nei processi di elettrolisi che serviranno alla produzione di idrogeno verde. La Commissione europea ha fissato obiettivi ambiziosi al 2050; e in Italia sono partite le prime iniziative da parte di utility e start-up innovative. Ma sono ancora tanti i nodi da sciogliere.

MERCATO / PAG. 40



INVERTER PER IL RESIDENZIALE: COME CAMBIA LA DOMANDA

Grazie alla spinta del Superbonus, per gli impianti fotovoltaici di potenza compresa fino ai 20 kWp potrebbe crescere in maniera significativa la richiesta di inverter ibridi per l'accumulo e di soluzioni innovative a misura di smart home. Ecco le principali novità.



UNA NUOVA TECNOLOGIA PER IL TRATTAMENTO DEI PANNELLI A FINE VITA

INTERVISTA A MAURO ZILIO,
DIRETTORE COMMERCIALE DI YOUSOLAR

SUPERBONUS: LE ULTIME NOVITÀ

L'AGENZIA DELLE ENTRATE HA AGGIORNATO LA GUIDA SULLA MAXI DETRAZIONE CON LE NOVITÀ INTRODOTTE DALLA LEGGE DI BILANCIO. E INTANTO IN ITALIA CONTINUANO A NASCERE ACCORDI E INIZIATIVE DA PARTE DEI PRINCIPALI PLAYER DEL SOLARE

GEN-OTT 2020: IN ITALIA NUOVO FV A 538 MW

I NUOVI IMPIANTI CONNESSI NEI PRIMI DIECI MESI DELL'ANNO SEGNAANO UNA CRESCITA DEL 25% RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DEL 2019 GRAZIE IN PARTICOLARE ALLO SPRINT REGISTRATO NEI MESI DI LUGLIO E AGOSTO, E ALL'ENTRATA IN FUNZIONE DI QUATTRO CENTRALI UTILITY SCALE

ASSOCIAZIONI: LE PRIORITÀ IN AGENDA

PIANIFICAZIONI A LUNGO TERMINE PER CENTRARE I TARGET DEL GREEN DEAL E SEMPLIFICAZIONE DEGLI ITER E DELLE AUTORIZZAZIONI: ECCO GLI OBIETTIVI CHE ANIE RINNOVABILI, ITALIA SOLARE ED ELETTRICITÀ FUTURA INTENDONO TRAGUARDARE NEL CORSO DELL'ANNO

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

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



Se **10** uso l'energia del sole
sono più indipendente.

e.on

Se lo facciamo **NOI** trasformiamo
le nostre case con l'energia del futuro.

e.on-energia.com



DA DOVE VERRÀ L'ACCELERAZIONE DEL MERCATO?

DI DAVIDE BARTESAGHI

Incredibile come siano diventati tutti quanti sostenitori delle energie rinnovabili. Anche chi fino a pochi anni fa cercava di impedirne lo sviluppo in tutti i modi (leciti e meno leciti). Anche chi disdegnava il nostro settore sentenziando che "Il fotovoltaico è morto".

Diamo il benvenuto al neonato ministero della Transizione Ecologica, che vede la luce sotto ottimi auspici, anche se c'è l'impressione che qualcuno stia organizzando un vero e proprio assalto alla diligenza che finirebbe per svilire dignità, obiettivi ed efficacia dell'azione del dicastero guidato da Roberto Cingolani.

Le risorse che arriveranno dal Next Generation EU sui capitoli di spesa inerenti questo ministero, fanno gola a tanti. Si tratta di quasi 70 miliardi di euro da spendere: sufficienti per spingere molti personaggi e organizzazioni a deporre immediatamente la bandiera delle fonti fossili (o del nucleare) e saltare gioiosamente sul carro del vincitore.

Scene già viste 10 anni fa. Anche se allora la carovana da assaltare si chiamava Conto Energia.

Attenzione, quindi: a volte una spinta troppo forte fa cadere la bicicletta e chi c'è sopra...

Quello di cui ha bisogno la transizione energetica (che è un importante pezzo della transizione ecologica) è una strada chiara da percorrere, con norme distinte e tempi certi.

Il fotovoltaico italiano ha dimostrato di essere vivo e vitale anche nell'anno dell'esplosione della pandemia da Covid-19. A fine ottobre avevamo registrato una crescita del 25% della nuova potenza installata, per un totale di 538 MW installati in 10 mesi. Non male, non male davvero.

Oddio, se poi si guarda la Germania che ne ha fatti 525 nel solo mese di dicembre, si capisce che tra il "non male" e "l'ottimo" c'è ancora tanta strada da fare. Sui nostri tavoli di lavoro abbiamo ottimi ingredienti con cui cucinare un piatto succulento e straordinario per il 2021. Quali sono? Ne citiamo solo alcuni per esigenza di brevità.

Lo spostamento della taglia residenziale verso una potenza maggiore e l'affermarsi (grazie agli effetti del Superbonus) di un pacchetto completo che comprende fotovoltaico con storage, se non addirittura con colonnina di ricarica. Il ritorno dei grandi impianti, e dei flussi di investimento che portano enormi risorse in Italia. Le associazioni hanno messo nel mirino delle loro attività per il 2021 la semplificazione della autorizzazioni per gli impianti a terra e gli impianti agrovoltai. Benissimo. È la strada giusta. E ancora: il revamping e il business del recupero e smaltimento dei moduli. E poi, le prospettive legate al binomio fotovoltaico-idrogeno.

Tanto per non renderci la vita semplice, il quadro attuale soffre comunque una congiuntura in cui si sommano gli effetti di fattori come lo shortage di alcuni componenti, la prevista accelerazione della domanda e la crisi dei trasporti marittimi internazionali (ne parliamo in un articolo all'interno della rivista) con importanti ricadute sul trend dei prezzi. Ma non saranno questi problemi a fermare uno scenario globale che, pur con le cautele legate all'evoluzione della pandemia, vede il fotovoltaico in ottima salute tanto che per il 2021 si parla di una crescita pari a +20-30%. Buon lavoro a tutti.

SOMMARIO

SHORTAGE E SPEDIZIONI: CHE IMPATTO SUI PREZZI DEI MODULI

La scarsa disponibilità di vetro e silicio a partire dalla seconda metà del 2020, unita all'impennata dei costi legati al trasporto merci dalla Cina, hanno fatto registrare un incremento dei prezzi dei pannelli di circa il 10% nell'ultimo anno. Intanto i principali produttori di moduli, anche per rispondere a un nuovo boom di installazioni previsto nel paese asiatico, stanno lavorando a pieno regime, con capacità produttive superiori. E i distributori si stanno organizzando con programmazioni mirate per riuscire a soddisfare la domanda di nuovi impianti

PAG. 22

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 6

NEWS PAG. 14

COVER STORY Una nuova tecnologia per il trattamento dei pannelli a fine vita Intervista a Mauro Zilio PAG. 20

ATTUALITÀ Superbonus: cosa c'è di nuovo PAG. 32

Decreto FER, quarto bando: al fotovoltaico 138 MW PAG. 34

Storage e sostituzione moduli FV: dal GSE due nuovi documenti PAG. 35

SolareB2B Weekly: ecco come riceverla PAG. 36

Gennaio-ottobre 2020: in Italia 538 MW di nuovo FV (+25%) PAG. 37

Agenda delle associazioni: ecco le priorità per il 2021 PAG. 50

Enercity PA: l'energia per le città di domani PAG. 55

Blue Economy e occupazione: prospettive per il 2021/2022 PAG. 60

MERCATO FV e idrogeno inizia una grande sfida PAG. 26

Inverter: gli anni d'oro del residenziale PAG. 40

APPROFONDIMENTI L'Italia a fonti rinnovabili: quanto è lontana la strada maestra? PAG. 58

CASE HISTORY Un sistema integrato per la smart home PAG. 56

COMUNICAZIONE AZIENDALE Huawei presenta il sistema di accumulo all in one Luna2000 PAG. 61

Fronius: ecco gli inverter Fronius GEN24 Plus PAG. 62

RS Hybrid, lo storage di Riello Solartech PAG. 63

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO Smart building: l'evoluzione dei servizi PAG. 64

MCE Live+Digital: solo online, ma per più giorni PAG. 68

News PAG. 69

NUMERI E TREND PAG. 71

DATI & PREVISIONI PAG. 72

CRONOLOGIA ARTICOLI PAG. 74

Solar
Jinko
Building Your Trust in Solar

TIGER Pro · 585W

Rethink Power



MARZO 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
Maggioli, Sonia Santoro, Monica Viganò

Editore: Editoriale Farlastrada srl

Stampa: Ingraph - Seregno (MI)

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

**EDITORIALE
FARLASTRADA**

Solare B2B: periodico mensile Anno XI - n.3 - Marzo 2021
Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010.
Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003
(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano -
L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali
in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli
abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In
base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno
essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a
Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso
in redazione il 23 febbraio 2021

italy@jinkosolar.com
www.jinkosolar.com



PERSONE&PERCORSI

DAVIDE PONZI LASCIA LG SOLAR



Davide Ponzi ha lasciato LG Solar dopo nove anni. Luca Farfanelli è l'attuale referente dell'azienda per il mercato italiano, nel ruolo di solar key account.

Ponzi passa in Inoflex Srl, azienda attiva da oltre 50 anni nella costruzione di compensatori di dilatazione e di componenti per tubazioni. In Inoflex, ricoprirà il ruolo di managing director. In LG, invece, Davide Ponzi ha rivestito l'incarico di business manager. Prima ancora di questa esperienza, Ponzi aveva lavorato per oltre cinque anni in Mitsubishi, con l'incarico di sales manager.

JA SOLAR: A EDOARDO PULVIRENTI L'INCARICO DI SALES MANAGER PER L'ITALIA



Edoardo Pulvirenti è il nuovo sales manager di JA Solar Italia. Pulvirenti ha iniziato a lavorare nell'ambito del fotovoltaico nel 2018, e più in particolare in Solaplaza, dove ha ricoperto l'incarico di account manager.

In Solarplaza, Pulvirenti ha organizzato eventi in Italia, Germania, Francia, Portogallo, Colombia e Singapore, con particolare focus sul fotovoltaico in grid parity.

«Solarplaza mi ha permesso di avere un ampio network internazionale di investitori e sviluppatori che operano in Europa nel segmento utility e che ora guardano con interesse al mercato grid-parity italiano, che sarà il mio focus principale», spiega Edoardo Pulvirenti. «Per questo a gennaio 2021 mi sono unito al team di JA Solar, con l'obiettivo di incrementare le vendite del gruppo nell'ambito del fotovoltaico di taglia utility scale in Italia».

SENEC ITALIA ASSUME 18 NUOVI DIPENDENTI E APRE UNA SEDE A MILANO

Senec ha inserito nello staff italiano 18 nuove figure professionali. Tra i nuovi ingressi vanno segnalati quello di Sabrina Colucci, nel ruolo di direttore commerciale, e Gianluca Cocchini, direttore operations, a cui si affiancano anche cinque nuovi area manager e altre risorse per i reparti marketing, commerciale, service e logistica. Metà della squadra sarà operativa nella nuova sede di Milano, che si aggiunge a quella originaria di Bari.

«La nostra intenzione non era semplicemente quella di ampliare il team», spiega Vito Zongoli, managing director di Senec Italia, «ma anche di rafforzare il management con figure 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 del Superbonus. La nostra mission è quella di diventare, nei prossimi anni, una delle prime realtà nel nostro settore e questo richiede investimenti robusti e strategie ben precise. Ora che abbiamo rinforzato il nostro staff, investiremo anche molto nel marketing, nonché nei servizi e nella digitalizzazione dei processi, senza mai dimenticare il focus principale: la qualità dei prodotti e la soddisfazione del cliente».



NUOVI UFFICI PER SOLAREB2B



A dieci anni dalla sua fondazione, Editoriale Farlastrada (PetB2B, SolareB2B, Intimo Retail ed Enercity PA) ha cambiato sede. Il comune che ospita i nuovi uffici rimane sempre Giussano (MB), ma l'indirizzo è adesso via Martiri della Libertà 28. La nuova struttura che ospita gli ambienti di Farlastrada dispone di una metratura più ampia (140 mq) e di locali più confortevoli.

«Questo cambiamento fa fronte alla crescita della nostra azienda e ci consentirà di operare in modo più dinamico e agevole nei prossimi anni» dichiara Davide Bartesaghi, socio titolare di Editoriale Farlastrada. Per Marco Arosio, anch'egli socio titolare, «si tratta di un cambiamento importante che ci mette nella giusta condizione per seguire con ancor maggiore impegno e passione l'evolversi dei mercati di cui si occupano le nostre riviste».

LONGI SOLAR PRIMO PRODUTTORE DI MODULI FV NEL 2020

IL GRUPPO SI COLLOCA AL PRIMO POSTO CON OLTRE 20 GW DI MODULI VENDUTI A LIVELLO GLOBALE

Nel 2020 è Longi Solar il primo produttore di moduli a livello globale. È quanto emerge dalla classifica del centro di ricerca PV InfoLink. Longi si colloca al primo posto con oltre 20 GW di moduli venduti in tutto il mondo. Seguono JinkoSolar al secondo posto e JA Solar al terzo posto. I primi 10 produttori hanno venduto circa 114,1 GW di moduli, coprendo l'81,5% della domanda complessiva. Secondo le prime previsioni di PV InfoLink, nel 2021 questa percentuale dovrebbe attestarsi attorno al 90%. Il mercato dei moduli potrebbe quindi essere molto meno frammentato. Inoltre, i primi cinque player hanno registrato in media un aumento delle vendite del 30% rispetto al 2019.

Module shipment ranking 2020

1	LONGI
2	JINKO
3	JA SOLAR
4	TRINA
5	CANADIAN SOLAR
6	HANWHA Q-CELLS
7	RISEN
8	ASTROENERGY
9	FIRST SOLAR
10	SUNTECH

FONTE: PV INFOLINK

LCOE Ottimale & Active Safety

ONE FITS ALL

LA TUA SOLUZIONE COMPLETA PER IL SUPERBONUS 110%

Protezione da Arco Elettrico Basata su AI

Inverter Ibrido per gestire il doppio della Potenza

Sistema di Accumulo Modulare: Ottimizzazione Integrata

Soluzione Universale e Flessibile



Silk Pro

Efficienza del 20,54%

120 celle half-cut Multi-Busbar

**FINO A
380 W**

Semplice da configurare

8 x 375 Wp = 3000 Wp = 3 kWp

16 x 375 Wp = 6000 Wp = 6 kWp



8 moduli FU375M Silk Pro, riescono a garantire una potenza di **3 kWp**, perfetta in ambito residenziale mentre se ne vengono installate **16**, si arriva a **6 kWp**, permettendo l'ottimizzazione dell'installazione soprattutto in spazi limitati.

**FINO A
460 W**

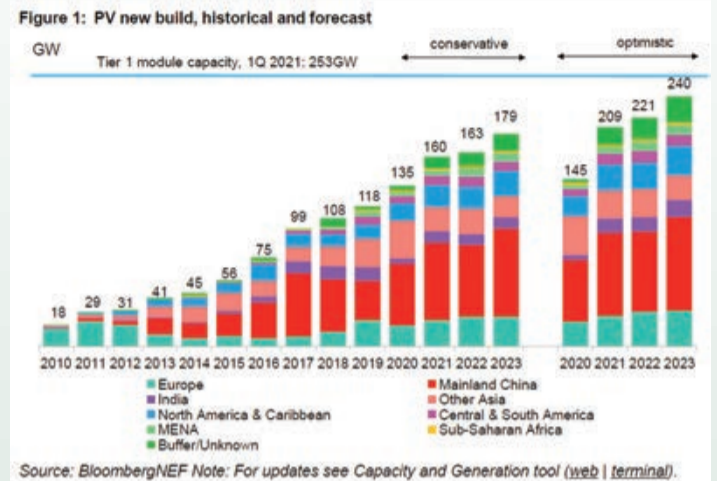
Efficienza del 20,82%

144 celle half-cut Multi-Busbar

BLOOMBERG: NEL 2021 NUOVO FV A 160 GW (+19%) SECONDO LO SCENARIO "PRUDENTE"

LE STIME PIÙ OTTIMISTICHE INDICANO 209 GW DI NUOVI IMPIANTI PER IL 2021, CON UNA CRESCITA DEL 44% CONSIDERANDO 145 GW DEL 2020

Per il 2021, Bloomberg prevede 160 GW di nuove installazioni a livello globale secondo uno scenario "conservativo", con una crescita del 19% rispetto ai 135 GW del 2020. Le stime più ottimistiche del centro di ricerca indicano, invece, 209 GW di nuovi impianti per il 2021. In questo caso, considerando per il 2020 una nuova potenza di 145 GW, la crescita sarebbe addirittura del 44%. Sono alcuni dati del report report 1Q 2021 Global PV Market Outlook di Bloomberg, secondo cui nel 2021 la maggior parte dei mercati fotovoltaici crescerà in maniera significativa. Saranno soprattutto l'India, che ha ancora in sospeso un elevato numero di progetti slittati a causa del Covid, e la Cina, a registrare la spinta più importante. Secondo Bloomberg, inoltre, nel corso dell'anno sono previste espansioni della capacità produttiva di silicio, wafer e vetro, che dovrebbero portare a un lieve calo del prezzo dei moduli con wafer da 166 millimetri. Ci sarà inoltre abbastanza materia prima per soddisfare la domanda di nuovi impianti al di fuori dei confini cinesi.



CINA: NEL 2021 STIMATI TRA I 55 GW (+14%) E I 65 GW (+35%) DI NUOVA POTENZA FV

LE PREVISIONI SONO STATE PUBBLICATE DALLA CHINA PHOTOVOLTAIC INDUSTRY ASSOCIATION, CHE PREVEDE, PER IL 2021, INSTALLAZIONI A LIVELLO MONDIALE TRA I 151 E I 194 GW

Nel 2021 la nuova potenza solare installata in Cina dovrebbe attestarsi tra i 55 e i 65 GW, raggiungendo numeri record e superando i 48,2 GW installati nel 2020. Sono le stime rese note dall'associazione China Photovoltaic Industry Association e pubblicate da Bloomberg, il quale prevede per il 2021 installazioni a livello mondiale tra i 151 e i 194 GW. L'associazione cinese, nel suo rapporto sulle prospettive del 2021, cita tra le motivazioni di un simile avanzamento le politiche green adottate nel Paese. In particolare la maggior parte dei parchi solari quest'anno dovrebbe essere in grado di fornire energia elettrica a un prezzo medio inferiore rispetto a quello della fornitura di rete grazie a una riduzione dei costi di investimento. Queste prospettive trovano ragione in una spinta importante delle politiche ambientali nella principale economia del mondo asiatico. Lo dimostra anche la crescita superiore al 10% della produzione cinese di polisilicio, wafer, celle e moduli nel 2020 nonostante la diminuzione delle esportazioni. Inoltre i piani sul lungo periodo della Cina includono il raggiungimento di un taglio netto delle emissioni di CO2 entro il 2030 e le emissioni zero entro il 2060. A seguito dell'annuncio di quest'ultimo obiettivo avvenuto lo scorso settembre, le azioni delle società attive in ambito fotovoltaico sono cresciute. A titolo di esempio, le azioni del produttore di polisilicio GCL-Poly Energy Holdings sono cresciute quasi del 1.000%.

PANASONIC: DAL 2022 STOP ALLA PRODUZIONE DI CELLE E MODULI FV

IL GRUPPO CAMBIA STRATEGIA, E PUNTA A FORNIRE SOLUZIONI INTEGRATE PER SMART HOME E SMART CITIES



A marzo 2022 Panasonic concluderà la produzione di celle e moduli fotovoltaici negli stabilimenti in Malesia e Giappone. La decisione è parte del nuovo orientamento strategico della multinazionale giapponese, che prevede una "riforma strutturale del proprio business fotovoltaico", con una maggior concentrazione sulla fornitura di sistemi integrati. In particolare il sito malese, dedicato al solare, sarà chiuso, mentre lo stabilimento in Giappone, dove vengono prodotte anche batterie elettriche e inverter, resterà in funzione. Panasonic però specifica che non ci sarà una riduzione delle attività commerciali e che il portafoglio prodotti attuale rimane. Insomma, il business dei moduli andrà avanti mentre cambierà la strategia di produzione.

La disponibilità degli attuali moduli HIT, prodotti di punta per il gruppo giapponese, è garantita per i prossimi mesi. Cosa cambia quindi? «A lungo termine», spiega Fabrizio Limani, senior manager di Panasonic, «l'attività dei moduli sarà convertita in un business focalizzato sulla fornitura di soluzioni integrate per le smart cities e per gli edifici, comprendendo diverse tecnologie come ad esempio il nostro sistema di Home Energy Management System. Per quanto riguarda i moduli, li acquisteremo da produttori terzi selezionati. Morale: il business dei moduli va avanti, non prevediamo di interrompere la fornitura dell'attuale prodotto e, appena possibile, forniremo informazioni sul nuovo portafoglio».



SUN BALLAST®

**Le migliori strutture
per impianti fotovoltaici
su copertura piana**

Il sistema giusto per ogni esigenza

Sistema Connect



Sistema leggero, forte
resistenza al vento

Sistema a vela



Massima potenza
in poco spazio

Sistema Est-Ovest



Bassa ma costante
produzione di energia

Sistema Standard



Facile aggirare gli ostacoli
in copertura

**Migliaia di impianti FV realizzati
Niente da Assemblare, Zero Fori in copertura**

www.sunballast.it



Sistema di gestione qualità UNI EN ISO 9001 2015
Certificato nr. 50 100 13413



ALLEANZA PER IL FOTOVOLTAICO: “LA PROPOSTA DI REGIONE BASILICATA LIMITA LO SVILUPPO DI IMPIANTI DA FER”

IL GRUPPO CONTESTA UNA LEGGE REGIONALE CHE INTENDE LIMITARE LA DIMENSIONE DEGLI IMPIANTI PER LA PRODUZIONE DI ENERGIA ELETTRICA DA FER A 3 MW DI CAPACITÀ INSTALLABILE CONTRO GLI ATTUALI 20 MW

L'Alleanza per il fotovoltaico in Italia esprime il proprio disappunto per l'iniziativa legislativa in seno alla Regione Basilicata che ha il fine di limitare lo sviluppo di impianti per la produzione di energia elettrica da fonti rinnovabili sul territorio regionale.

La proposta di legge è quella di limitare la dimensione degli impianti per la produzione di energia elettrica da FER a 3 MW di capacità installabile per singolo impianto contro gli attuali 20 MW. "Tale iniziativa rischia di bloccare un settore con forte potenziale di crescita che potrebbe contribuire in modo importante al miglioramento delle condizioni di benessere economico e occupazionale in Basilicata", si legge in una nota dell'Alleanza per il fotovoltaico in Italia. Inoltre è un'iniziativa che rischia di compromettere investimenti programmati sul territorio regionale da operatori che negli ultimi anni sono stati protagonisti dell'innovazione delle tecnologie del fotovoltaico.

TERNA: AL VIA LA COSTRUZIONE DELL'ADRIATIC LINK PER FAVORIRE LO SVILUPPO DELLE FER IN ITALIA

L'INFRASTRUTTURA CONSENTIRÀ DI MIGLIORARE LA CAPACITÀ DI SCAMBIO ELETTRICO TRA LE DIVERSE ZONE DEL PAESE, IN PARTICOLAR MODO TRA IL CENTRO-SUD E IL CENTRO-NORD GRAZIE A UN INCREMENTO DI CIRCA 1000 MW DI POTENZA

Terna ha avviato la progettazione dell'Adriatic Link, il nuovo elettrodotto sottomarino che unirà Abruzzo e Marche. Per questo progetto il gestore della rete elettrica nazionale investirà oltre 1 miliardo di euro, coinvolgendo circa 120 imprese tra dirette e indotte. La nuova interconnessione, lunga circa 285 km e completamente invisibile, sarà costituita da un cavo sottomarino, due cavi terrestri interrati e due stazioni di conversione situate in Abruzzo e nelle Marche. L'infrastruttura favorirà lo sviluppo e l'integrazione delle fonti rinnovabili. Inoltre, consentirà di migliorare la capacità di scambio elettrico tra le diverse zone del Paese, in particolar modo tra il Centro-Sud e il Centro-Nord grazie a un incremento di circa 1000 MW di potenza, aumentando l'efficienza, l'affidabilità e la resilienza della rete elettrica di trasmissione.

INTERSOLAR EUROPE SLITTA A LUGLIO

L'EVENTO SI TERRÀ DAL 21 AL 23
LUGLIO 2021 A MONACO DI BAVIERA



In accordo con espositori e partner, gli organizzatori di The smarter E Europe hanno deciso di posticipare di sei settimane l'evento che non avrà più luogo dal 9 all'11 giugno 2021 ma si terrà dal 21 al 23 luglio sempre presso il polo fieristico di Monaco di Baviera. La decisione interessa tutte e quattro le fiere Intersolar Europe, Ees Europe, Power2Drive Europe ed EM-Power Europe. The smarter E Europe si svolgerà quindi nella seconda metà dell'anno. Questa decisione si basa su diversi potenziali vantaggi. Gli organizzatori si aspettano che entro luglio ci siano importanti progressi in termini di vaccini e restrizioni di viaggio e che l'estate contribuisca ad arginare la pandemia. «Abbiamo chiesto a espositori e partner come avrebbero giudicato un possibile posticipo della manifestazione e siamo grati per il loro responso e le discussioni costruttive che ne sono scaturite. La maggior parte degli espositori si è detta favorevole allo spostamento dell'evento dal 21 al 23 luglio», ha dichiarato Markus Elsässer, Ceo della società organizzatrice Solar Promotion GmbH. «Oltre il 75% dell'area espositiva a disposizione è già stata prenotata e siamo sicuri di poter organizzare un evento di successo entro luglio», ha aggiunto Daniel Strowitzki, CEO dell'altra società organizzatrice Freiburg Wirtschaft Touristik und Messe GmbH & Co. KG.

ZEROEMISSION 2021 POSTICIPATO A GIUGNO

IL NUOVO APPUNTAMENTO È FISSATO PER IL 23 E 24 GIUGNO A PIACENZA

L'evento Zeroemission 2021, inizialmente in programma dal 5 al 6 maggio 2021, è stato posticipato. La nuova data prevista è per il 23 e 24 giugno 2021, sempre nei padiglioni di Piacenza Expo.

Gli organizzatori vogliono garantire a tutti gli operatori "di poter sviluppare al meglio il proprio business e programmare più serenamente la propria partecipazione". Il team commerciale e organizzativo di Zero-Emission 2021 è pienamente operativo per proseguire con lo sviluppo del progetto che si articolerà nei seguenti saloni tematici: Solar+, dedicato alla filiera industriale del fotovoltaico, Inverter World e Battery World, su inverter e sistemi di accumulo, EV World, sulla filiera industriale dei veicoli elettrici e delle infrastrutture per la mobilità elettrica e, infine, Hydrogen&Fuel Cells, dedicato alla filiera industriale dell'idrogeno da fonti rinnovabili e delle celle a combustibile.



NASCE RIELLO SOLARTECH

IL BRAND, CHE RIUNISCE LE SOLUZIONI DEL GRUPPO DEDICATE AL FV, SOSTITUISCE IL PRECEDENTE MARCHIO AROS SOLAR TECHNOLOGY

Riello Elettronica presenta il marchio Riello Solartech, che sostituisce il brand Aros Solar Technology e diviene il riferimento dei prodotti e delle soluzioni del gruppo per il mondo del fotovoltaico. Il nuovo catalogo generale offre al mercato una gamma completa di inverter monofase e trifase transformerless e inverter centralizzati con trasformatore e possibilità del collegamento del polo a terra. Tra gli inverter spiccano quelli della RS da 1,5 a 6 kWp dedicati al settore residenziale e quelli trifase RS T dedicati al settore commerciale e industriale con potenze dai 6 ai 30 kWp, che implementano tecnologie innovative e componenti di qualità garantendo affidabilità e flessibilità di funzionamento.



Tutti dotati di Wi-Fi integrato, sono configurabili e gestibili anche da remoto con la app RS Connect e monitorabili in cloud attraverso il portale di supervisione RS Monitoring appena aggiornato ed integrato con nuove dashboard e schermate di segnalazione.

Il nuovo catalogo è disponibile anche online, scaricabile a questo link.

Dal punto di vista commerciale, Riello Solartech conta sulla consolidata rete di vendita italiana e internazionale di Riello Elettronica. Anche l'assistenza post vendita dedicata e

con 12 anni di esperienza costituisce un ulteriore punto di forza per il mercato.

«Da Aros Solar Technology a Riello Solartech, da sempre il Gruppo Riello Elettronica ha nel suo dna il mondo del fotovoltaico e lo fa convertendo l'energia di origine solare in corrente elettrica con le migliori tecnologie», dichiara Maurizio Tortone, product manager di Riello Solartech. «Riello Solartech punta su innovazione, qualità e ricerca tecnologica continua per affermare la propria posizione sul mercato del fotovoltaico in Italia e nel mondo. Coerentemente con questa strategia stiamo lavorando anche a una gamma di Energy Storage per il settore residenziale che vedrà la luce la prossima primavera».

**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.

**STRUTTURE PER
COPERTURE**

Semplici da montare,
economicamente
convenienti.



STRUTTURE PER COPERTURE: il nostro sistema di ancoraggio per tetti in lamiera grecata è l'ideale per chi è alla ricerca di una soluzione economica senza dover rinunciare alla qualità. Le staffe possono essere realizzate in acciaio inox o in acciaio zincato a caldo con rondella di appoggio in PVC. Questa tipologia di impianto fotovoltaico rappresenta un sistema di montaggio economico, semplice e veloce. Un sistema di fissaggio sicuro che può essere realizzato sia su nuove coperture, sia su coperture esistenti, senza comportare un incremento di carico oltre al peso dei pannelli fotovoltaici.

**STRUTTURE
FISSE**

Semplici ed economiche
Elevata tolleranza
di montaggio.



NOVITÀ!
DISPONIBILI ANCHE IN COR-TEN,
CON RAPPORTO QUALITÀ-PREZZO
ANCORA PIÙ CONVENIENTE

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.

**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 GRUPPO PEIMAR ACQUISISCE AZIMUT

LA PRODUZIONE DEI MODULI RIPARTE PRESSO LO STABILIMENTO DI BRESCIA



Il gruppo Peimar, attivo nella produzione di moduli fotovoltaici, ha acquisito Azimut, storico marchio del solare. Riparte quindi la produzione dei pannelli fotovoltaici Azimut presso lo stabilimento Peimar di Brescia. In questo modo, Peimar potrà aumentare la propria capacità produttiva con l'ulteriore automazione di alcuni processi produttivi. «L'acquisizione di Azimut, attiva dal 2005, rappresenta l'occasione di portare avanti un progetto vincente», si legge in una nota dell'azienda, «dando continuità a un marchio riconosciuto in Italia, e acquisendo in questo modo un'ulteriore fetta del mercato italiano. Si tratta di un progetto ambizioso, che ci permetterà di rafforzare la nostra già forte presenza sul territorio italiano». «L'affidabilità e la fiducia che il marchio Azimut è riuscita a guadagnare presso i suoi clienti, unite alle capacità produttive e di sviluppo del Gruppo Peimar, sono elementi che ci fanno guardare con estrema fiducia ai traguardi potenzialmente raggiungibili nel prossimo futuro», spiega Marco Casale, Ceo del gruppo Peimar.

BILANCI E TRIMESTRALI

SOLAREGE: NEL 2020 VENDUTI 6,1 GW DI INVERTER (+9%)

Nel 2020, SolarEdge ha registrato un fatturato record di 1,46 miliardi di dollari, in crescita del 2% rispetto agli 1,43 miliardi dell'anno precedente. I ricavi relativi al business solare si sono attestati a 1,36 miliardi di dollari (1,34 nel 2019, +1,5%) mentre l'utile netto è stato pari a 224,4 milioni di dollari (233,2 milioni nel 2019, -4%). In totale l'azienda ha venduto 6,1 GW di inverter in tutto il mondo, in crescita del 9% rispetto ai 5,6 GW venduti l'anno precedente. Il flusso di cassa da attività operative si è attestato a 222,7 milioni di dollari, in calo del 14% rispetto ai 259 milioni del 2019.



Per il primo trimestre del 2021 l'azienda stima ricavi tra 385 e 405 milioni di dollari e ricavi relativi al business solare tra i 360 e i 375 milioni di dollari.

SUNPOWER: NEL 2020 RICAVI A 1,12 MILIARDI DI DOLLARI (+2,7%)



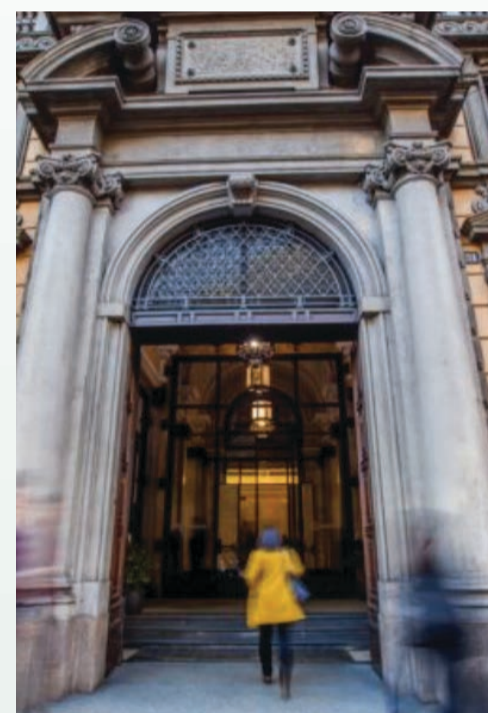
Nell'anno fiscale 2020, i ricavi di SunPower si sono attestati a 1,12 miliardi di dollari, in lieve aumento rispetto agli 1,09 miliardi registrati nell'anno fiscale 2019 (+2,7%). In termini di MW, l'anno si è chiuso con 483 MW venduti, contro i 510 MW del 2019 (-5,3%).

La crescita del terzo trimestre 2020 è stata trainata dalla domanda del segmento residenziale che ha visto un aumento del 35% dei MW installati. L'azienda ha raggiunto 13mila nuovi clienti, portando la sua base utenti a oltre 350mila unità. La domanda ha evidenziato l'interesse verso la soluzione SunVault che com-

prende un impianto fotovoltaico e lo storage e che si stima possa raggiungere vendite per 100 milioni di dollari nel 2021. SunPower si aspetta che fino al 2022 oltre il 40% della crescita annua del fatturato provenga dal segmento residenziale. Anche il segmento commerciale e industriale ha registrato performance soddisfacenti con installazioni che sono cresciute di oltre il 65%. È rimasta in particolare forte la domanda per la soluzione di storage Helix di cui la società ha installato 18 MWh durante l'anno. Inoltre SunPower ha continuato a espandere la sua pipeline superando nel quarto trimestre i 90 MW. Combinando il backlog con una pipeline di oltre 800 MWh, la società ritiene che questo segmento sia ben posizionato per capitalizzare l'aumento della domanda di storage e servizi commerciali.

«Siamo soddisfatti dei risultati finanziari del trimestre e continuiamo a investire in una serie di iniziative strategiche anche su piattaforme di storage, digitali e di servizi», ha dichiarato Manavendra Sial, chief financial officer di SunPower. Per il primo trimestre del 2021, la società stima ricavi compresi tra i 270 e i 330 milioni di dollari, perdite nette tra 10 e 20 milioni di dollari e moduli venduti tra 115 e 145 MW. Per l'intero anno fiscale 2021, invece, SunPower si aspetta di raggiungere gli obiettivi prefissati ai suoi Capital Markets Day che comprendono una crescita dei ricavi di circa il 35% e una crescita di MW venduti del 25%.

EDISON TORNA IN UTILE GRAZIE ALLA SPINTA DELLE FER



Il Consiglio di amministrazione di Edison ha esaminato il bilancio al 31 dicembre 2020 che si è chiuso con risultati superiori alle attese, nonostante l'impatto del Covid-19. Un risultato frutto della focalizzazione del Gruppo sulla transizione energetica. Nel 2020 il Margine operativo lordo (Ebitda) è cresciuto del 13,6% a 684 milioni di euro. A spingere il risultato sono state soprattutto le rinnovabili, su cui la società ha focalizzato il proprio sviluppo strategico insieme alla mobilità sostenibile, l'efficienza energetica e i nuovi servizi dedicati ai clienti finali.

Il gruppo ha chiuso il 2020 nuovamente in utile: il risultato netto di gruppo è positivo per 19 milioni di euro rispetto alla perdita per 436 milioni di euro registrata nel 2019 che risentiva in misura maggiore delle svalutazioni delle attività E&P oggetto di dismissione.

Edison ha chiuso il 2020 con ricavi di vendita a 6.390 milioni di euro, da 8.198 milioni di euro del 2019, in conseguenza del quadro di riferimento che mostra una forte contrazione soprattutto dei prezzi di vendita



Adv Doppiavù Studio

IL TUO PARTNER PER IL RICICLO



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

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

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

Consorzio ECOEM

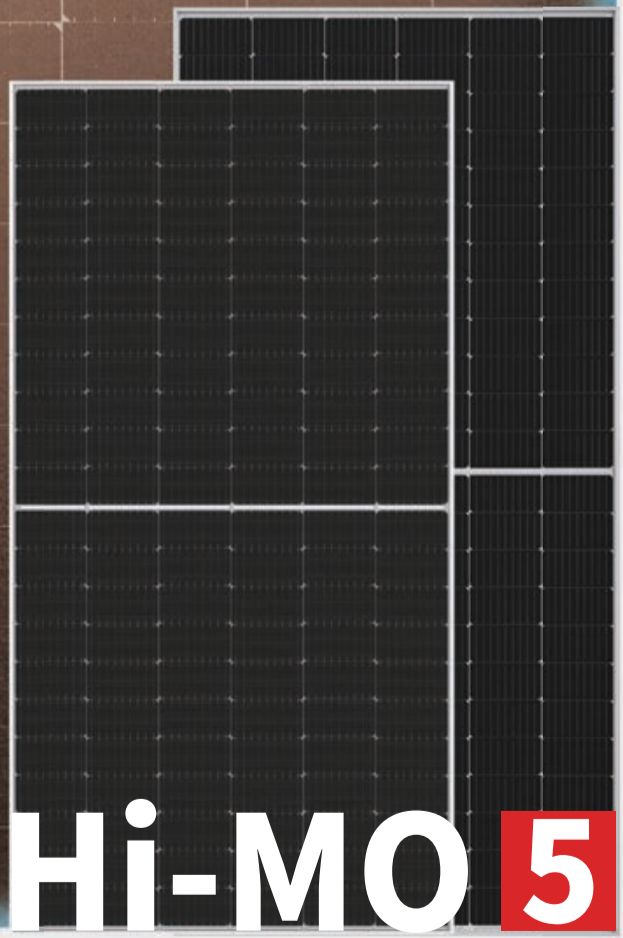
Milano - Via V. Monti, 8 - 20123
tel (+39) 02 45076135
Salerno - Pontecagnano Faiano
Via Irno - Loc. Sardone - 84098

Numero Verde
800-198674

www.ecoem.it
info@ecoem.it



Shaping the future. Once again.



DA K2 SYSTEMS IL NUOVO SISTEMA DI MONTAGGIO PER TETTI PIANI DOME 6

K2 Systems ha sviluppato un nuovo sistema di montaggio per impianti fotovoltaici su tetto piano. Il nuovo sistema Dome 6 consente di ridurre i tempi di installazione fino al 70%. L'azienda affianca al prodotto anche una serie di servizi digitali, tra cui app e software di progettazione, per ridurre le tempistiche nelle fasi di sopralluogo, configurazione e installazione. «Per K2 Systems era importantissimo, soprattutto in questo periodo caratterizzato dal Covid-19, garantire sicurezza ai nostri installatori», spiega Claudia Vannoni, country manager Italia di K2 Systems. «I nostri sistemi di montaggio e le app e software di progettazione riducono infatti in maniera significativa i tempi di esposizione dei nostri partner in tutte le fasi di installazione dei sistemi di montaggio».

SPAZIO
INTERATTIVO

Guarda
il video

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare la videonotizia "K2 Systems presenta il nuovo sistema di montaggio per tetti piani Dome 6" su YouTube



FIMER PRESENTA I NUOVI INVERTER DA 10 KW A 33 KW

Fimer presenta le nuove soluzioni di inverter di stringa trifase PVS-10/33-TL per applicazioni commerciali e industriali, da subito disponibili in Italia, Francia, Germania, Tailandia, India e Australia.

I nuovi inverter di stringa, disponibili in potenze da 10 kW a 33 kW, offrono un'elevata densità di potenza e una notevole capacità di accumulo. Grazie all'integrazione di funzionalità digitali e a una progettazione semplificata del sistema, il PVS-10/33-TL riesce ad adattarsi a qualsiasi tipo di installazione, sia impianti nuovi sia esistenti, oltre ad avere minori costi in termini di installazione e di manutenzione.



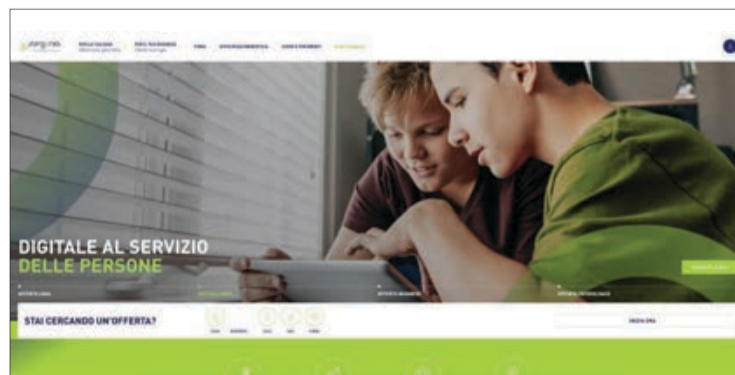
Grazie alla app Installer for Solar Inverters di Fimer, inoltre, le piattaforme PVS-10/33-TL offrono vantaggi agli installatori tra cui una rapida installazione, una facile gestione e manutenzione e una veloce messa in servizio.

Gli inverter sono dotati di monitoraggio della corrente di ogni singola stringa, che può raggiungere una tensione di ingresso fino a 1.100 Vdc, consentendo l'utilizzo di stringhe più lunghe oltre alla possibilità di operare in un range di temperature più ampio.

Sul fronte del design, i nuovi inverter sono stati progettati senza fusibili, così da eliminare le problematiche relative alla manutenzione e agli interventi in loco dovuti al malfunzionamento di questi componenti.

Inoltre, per garantire una maggiore durata dell'impianto, gli inverter sono dotati di un sistema opzionale di prevenzione dell'insorgenza dell'effetto PID (Potential Induced Degradation) in modo da garantire nel tempo le prestazioni dei moduli fotovoltaici.

SORGENIA LANCIA IL NUOVO SITO WEB; FOTOVOLTAICO IN PRIMO PIANO



Sorgenia ha attivato il nuovo sito web www.sorgenia.it. L'interfaccia grafica mantiene e valorizza gli elementi specifici del brand. L'iconografia, invece, accosta agli scatti fotografici, immagini selezionate per valorizzare la componente umana, inserita in un contesto naturale. Ogni elemento è stato studiato per illustrare la visione di Sorgenia che, come si legge in una nota del gruppo, "attraverso le

tecnologie digitali mette al centro le persone e le connette per rendere l'energia più libera, personale, sostenibile e condivisa". Inoltre, durante la navigazione, la raccolta delle preferenze e delle interazioni del cliente avviene in modo fluido, così da conoscere sempre meglio i suoi interessi e arrivare all'organizzazione personalizzata dei contenuti per rispondere a specifiche esigenze. Il fotovoltaico, all'interno del nuovo sito web, ricopre un ruolo di primissimo piano.

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.



NOVITA'



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.

www.unimetal.net

Numero Verde 800 577385 - Torre San Giorgio CN



unimetal.net

RENAC

SMART ENERGY FOR BETTER LIFE



1~33 KW On Grid Inverter

3~5 KW Hybrid Inverter

Max 14.32KWh LFP Battery

CEIO-16/CEIO-21 **CERTIFIED**

Scan QR Code



For More Information



www.renacpower.com
market@renacpower.com



#NEWS

SOLARE B2B - MARZO 2021

UN IMPIANTO FV DA 100 KWP SULLO STADIO DEL FROSINONE

Sulla tribuna est dello stadio Benito Stirpe di Frosinone è stato realizzato un impianto fotovoltaico da 100 kWp. L'impianto era stato commissionato da Together Infrastrutture Sportive s.r.l., società che gestisce lo stadio, e realizzato da Ivpc 4.0 S.r.l., azienda specializzata nella realizzazione di impianti da fonti rinnovabili. L'installazione produrrà oltre 100 MWh di energia pulita ogni anno che servirà a coprire i consumi dello stadio del Frosinone, tra cui anche quelli di un ristorante di prossima realizzazione. L'impianto, in noleggio operativo, è costituito da moduli policristallini AEG da 280 Wp, allacciati a inverter Fimer Trio da 20 e 27,6 kW. I componenti sono stati forniti da VP Solar.



POSTE ITALIANE: PARTE DA MILANO IL PROGETTO CHE PREVEDE L'INSTALLAZIONE DI OLTRE 600 IMPIANTI FV

È partito da Milano il progetto di Poste Italiane, che intende realizzare oltre 600 impianti fotovoltaici sui propri uffici dislocati in Italia. La prima installazione entrata in funzione è sull'edificio multifunzionale in via Pindaro, nel capoluogo lombardo.

Il progetto si inserisce nel piano di Poste Italiane che dal 2019 si impegna ad avviare progetti pluriennali finalizzati alla riduzione degli impatti ambientali dei propri immobili e alla progressiva transizione verso fonti rinnovabili.

SPAZIO
INTERATTIVO

Guarda
il video

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per guardare
il video del progetto
su YouTube



GSE: ACCORDO CON REGIONE PUGLIA PER IL REDDITO ENERGETICO



Il GSE e Regione Puglia hanno sottoscritto un accordo di collaborazione, previsto dalla Legge regionale 42 del 2019, che consentirà alle famiglie meno abbienti di installare gratuitamente, mediante il sostegno economico di un fondo di rotazione regionale, impianti fotovoltaici, micro-eolici e solare termici sulle loro abitazioni. Grazie all'energia prodotta da questi impianti, le famiglie potranno coprire quota parte dei propri

fabbisogni, abbattendo così i costi della bolletta. L'intesa è stata firmata dall'assessore regionale Alessandro Delli Noci, e da Francesco Vetrò, presidente del GSE. L'accordo prevede il supporto del GSE per la definizione dei requisiti tecnici del Regolamento di attuazione della Legge regionale e delle procedure finalizzate a individuare gli operatori economici idonei all'installazione degli impianti e i soggetti beneficiari della misura.

Tra le attività di supporto, anche l'individuazione delle modalità di trasferimento al fondo di rotazione regionale dei crediti maturati derivanti dalla valorizzazione dell'energia prodotta dall'impianto, ma non consumata, tramite il meccanismo dello scambio sul posto gestito dal GSE.

Questi crediti andranno ad alimentare il fondo di rotazione regionale, permettendo così il finanziamento di nuovi impianti in favore di altri nuclei familiari vulnerabili. Per il monitoraggio, il coordinamento e la pianificazione delle attività, è prevista l'istituzione di un comitato composto da tecnici del GSE e della Regione Puglia.



DA KSOLARA UAB LA MACCHINA ELETTRICA PER LA PULIZIA DEI PANNELLI FOTOVOLTAICI

L'azienda veneta Ksolara UAB, specializzata in prodotti per la pulizia dei pannelli fotovoltaici, ha lanciato il nuovo macchinario FK1 Tesla, completamente elettrico e dotato di motori di alta qualità e scheda elettronica per ridurre il consumo della batteria a seconda dello sporco e dello sforzo della spazzola.

La soluzione FK1 Tesla consente alle spazzole di ruotare in tutti e due i sensi (antiorario-orario e orario-antiorario), tramite apposito telecomando che permette anche l'accensione e lo spegnimento a distanza. Le batterie sfruttano la tecnologia al litio e una durata minima di 1 ora di lavoro senza interruzioni. Il cambio delle batterie è rapido che chiede meno di un minuto, mentre a breve saranno disponibili batterie maggiorate in grado di garantire un'autonomia di 2 ore. Sia il motore che le batterie sono prodotti in Italia, per poter garantire la massima efficienza e la massima qualità.

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare il video di presentazione di FK1 Tesla su YouTube



CHINT: I NUOVI MODULI FV ASTROSEMI DISPONIBILI PER IL MERCATO ITALIANO



Chint introduce nel mercato italiano la gamma di moduli fotovoltaici monocristallini ad alta efficienza Astrosemi con celle half cut e potenze fino a 595 Wp. La nuova gamma presenta moduli da 120, 144 e 156 celle, con efficienza massima

fino al 21,5%. La dimensione delle celle varia da 158,75 millimetri a 182 millimetri nelle versioni più potenti.

I prodotti di punta della nuova gamma sono due: AstroSemi CHSM60M-HC 370-380 W e AstroSemi CHSM72M-HC 440-455 W. Il primo è composto da 120 celle da 166 millimetri ed è indicato per applicazioni di tipo residenziale e commerciale. Il secondo, invece, è un modulo di potenza intermedia, composto da 144 celle da 166 millimetri, che lo rendono adatto per applicazioni in ambito commerciale e per impianti industriali nonché per grandi impianti fotovoltaici. L'azienda punta i riflettori anche su altri due prodotti della gamma: AstroSemi CHSM78M-HC 580-595 W e AstroSemi CHSM60M(BL)-HC 355-365 W. Accanto agli AstroSemi, il catalogo Astronergy include anche la nuova gamma di moduli bifacciali AstroTwins. Questi prodotti sono disponibili per il mercato Italia su richiesta. Tutti i moduli della gamma AstroSemi godono di una garanzia di 12 anni sui materiali e di una garanzia di 25 anni sulla produzione lineare.

I moduli fotovoltaici AstroSemi sono prodotti da Astronergy, la divisione di Chint specializzata in ricerca, sviluppo e produzione di moduli fotovoltaici monocristallini e policristallini ad alta efficienza.

Vuoi sapere come incrementare il fatturato dei tuoi parchi fotovoltaici?

E' dimostrato che il coating **Anti-Riflesso di DSM** applicato in retrofit aumenta l'energia prodotta dai moduli fotovoltaici installati sui vecchi parchi solari fino al 3%. Appliciamo la tecnologia mentre il vostro parco continua ad operare. E' approvato dai principali produttori di moduli fotovoltaici. Viene venduto con una garanzia risk-free.

E adesso stiamo offrendo una consulenza gratuita per verificare l'eleggibilità dei vostri moduli FV*.

Contattateci oggi per iniziare a massimizzare il vostro investimento solare.

www.dsm.com/solar

*offerta valida per parchi FV di dimensione >900 kWp





A2A ACQUISISCE 17 IMPIANTI FV IN ITALIA PER UN TOTALE DI 173 MWP

A2A ha siglato un accordo per l'acquisizione di un portafoglio di 17 impianti fotovoltaici con una potenza nominale di 173 MW, attualmente gestiti da Octopus Renewables. L'asset, che non sfrutta incentivi GSE, comprende 9 impianti in Lazio e 8 in Sardegna. Il corrispettivo per questa operazione è di 205 milioni di euro.

Gli asset di Octopus si aggiungono al portafoglio fotovoltaico di 111 MW già in possesso di A2A. In virtù di questa acquisizione, A2A raggiunge il 33% di energia prodotta da fonti rinnovabili.

Gli impianti acquistati da Octopus Renewables produrranno circa 420 GWh all'anno di energia green e le loro dimensioni e le soluzioni di connessione utilizzate creano le condizioni per l'utilizzo, in un prossimo futuro, di tecnologie come lo storage e l'idrogeno. «Questa operazione rappresenta il primo investimento rilevante nella direzione indicata dal nuovo Piano Industriale presentato a fine gennaio», ha dichiarato Renato Mazzoncini, amministratore delegato di A2A. «Con l'acquisizione di questi 17 impianti consolidiamo la posizione di secondo operatore nelle rinnovabili per capacità installata in Italia e incrementiamo la quantità di energia green a disposizione dei clienti». L'acquisizione è soggetta all'approvazione della Presidenza del Consiglio dei Ministri ai sensi del Decreto Golden Power. Il team legale in-house di A2A è stato affiancato da Herbert Smith Freehills con gli avvocati Lorenzo Parola, Andrea Coluzzi, Andrea Leonforte (diritto amministrativo), Francesca Morra (golden power) e Sarah Pollock ed Eliza Eaton su questioni di diritto inglese.



ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2020

AZIENDA	CONTENUTI	DATA
SolarEdge	Come vendere SolarEdge? Corso pratico per agenti e venditori	01/03/21
VP Solar	I sistemi energetici per il 110%: fotovoltaico e riscaldamento	02/03/21
VP Solar	I meccanismi delle comunità energetiche	03/03/21
Mennekes	Power your industry	03/03/21
SolarEdge	Consigli utili su installazione e manutenzione: corso pratico per tecnici e installatori	03/03/21
MC Energy	ECOBONUS 110%: I 3 step indispensabili di una commessa	04/03/21
SolarEdge	Le testimonianze dei nostri clienti: casi studio residenziali (prima parte)	08/03/21
SolarEdge	Le testimonianze dei nostri clienti: casi studio residenziali (seconda parte)	10/03/21
Mennekes	Power your business	12/03/21
Italia Solare	Smart conference: "Gestione ottimale del ciclo di vita dei moduli: certificazione, riutilizzo, fine vita e recupero dei materiali"	12/03/21
SolarEdge	Le testimonianze dei nostri clienti: casi studio commerciali (prima parte)	15/03/21
Coenergia e Sungrow	Sistemi residenziali per accumulo: dimensionamento e messa in servizio	16/03/21
SMA	Gestione energetica intelligente con SHM2.0 e monitoraggio via Sunny Portal	16/03/21
SolarEdge	Le testimonianze dei nostri clienti: casi studio commerciali (seconda parte)	17/03/21
SMA	Come progettare un impianto fotovoltaico con SMA Sunny Design	25/03/21
Italia Solare	PPA e business case di impianti in market parity	26/03/21
Coenergia e Sungrow	Isolarcloud: piattaforma di monitoraggio avanzata ma per tutti	13/04/21
Italia Solare	Forumtech	16/04/21
SMA	Monitoraggio gli impianti commerciali tramite Sunny Portal by enexOS	22/04/21
Italia Solare	Mobilità elettrica: opportunità per gli operatori del PV	30/04/21
SMA	La gestione intelligente degli impianti FV con le app SMA e SMA EV-Charger	06/05/21
Italia Solare	DM FER1: Analisi di business case e Question Time con GSE	07/05/21
Coenergia e Sungrow	Serie CX: punti di forza e soluzioni per revamping	11/05/21
SMA	Utility: Impianti Fotovoltaici e Storage Large Scale	18/05/21
Italia Solare	Smart conference "Revamping & manutenzione impianti FV":	28/05/21
Italia Solare	Idrogeno e rinnovabili	11/06/21
Italia Solare	Smart conference "Autorizzazioni"	02/07/21



IN SICILIA SORGERÀ UN PARCO FV DA 700 MWp

In Sicilia verrà realizzata una centrale fotovoltaica da 700 MWp, tra Palermo e Trapani. I lavori prenderanno il via nel terzo trimestre del 2021. Steag Solar Energy Solutions, società tedesca attiva nella realizzazione e sviluppo di grandi impianti fotovoltaici, seguirà lo sviluppo del progetto. Inizialmente il parco solare doveva avere una potenza di 440 MW. Ma Steag ha deciso, in collaborazione con il fondo Kgal Investment Management GmbH & Co., di ampliare il progetto con altri 250 MWp. Si prevede che il parco potrà produrre ogni anno 1.400 GWh di energia pulita.



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



LOCALITÀ

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

online

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





MAURO ZILIO,
DIRETTORE COMMERCIALE DI YOUSOLAR

A FEBBRAIO È ENTRATO IN FUNZIONE IL PRIMO IMPIANTO DI TRATTAMENTO RAEE FOTOVOLTAICO NATO DALLA PARTNERSHIP TRA YOUSOLAR - LA MIA ENERGIA. IL CONSORZIO, ATTRAVERSO UN'INNOVATIVA TECNOLOGIA PROPRIETARIA, POTRÀ TRATTARE FINO A 2 MILIONI DI PANNELLI ALL'ANNO RECUPERANDO, PER OGNUNO, FINO AL 100% DELLE MATERIE PRIME. «ENTRO LA FINE DEL 2021 SAREMO PRESENTI CON BEN CINQUE IMPIANTI IN MANIERA TALE DA COPRIRE TUTTO IL TERRITORIO NAZIONALE», SPIEGA IL DIRETTORE COMMERCIALE MAURO ZILIO



UNA NUOVA TECNOLOGIA PER IL TRATTAMENTO DEI PANNELLI A FINE VITA

A febbraio è entrato in funzione, in provincia di Frosinone, il primo impianto nato dalla collaborazione di Yousolar e il Consorzio La Mia Energia per il trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita. L'inaugurazione del primo impianto, che verrà fatta probabilmente già a marzo, risponde all'esigenza di far fronte a un fenomeno che è iniziato nel 2020 e si intensificherà nei prossimi anni: in Italia, secondo alcune stime, nei prossimi 10 anni dovranno essere sostituiti e smaltiti oltre 80 milioni di pannelli fotovoltaici installati su impianti in regime di primo, secondo e terzo Conto Energia. La sostituzione si renderà necessaria per motivi dovuti sia alla sempre più pressante necessità di repowering degli attuali impianti con pannelli di nuova concezione che hanno potenze molto più elevate, sia al precoce invecchiamento e deterioramento dei moduli attualmente installati. Il deterioramento di alcune parti importanti dei pannelli installati, quali il

«La separazione delle materie prime dei moduli avviene per via meccanica, con un basso impatto ambientale. Viene tolto prima l'alluminio con apposite scorniciatrici, per passare poi alla separazione del vetro, del rame, del silicio e della plastica del backsheet»

La scheda

Ragione sociale: Yousolar Srl
Indirizzo sede italiana: Cassola, (Vicenza)
Sito: www.yousolar.it
Indirizzo mail: info@yousolar.it
Anno di nascita di Yousolar: 2019
Personale: 16 persone
Centri di smaltimento: Prevista l'apertura di cinque centri nel corso del 2021 di cui il primo in provincia di Frosinone, successivamente altri quattro di cui tre al sud e uno al nord
Previsioni moduli smaltiti nel 2021: tra i 500.000 e i 700.000 moduli
Previsioni moduli smaltiti nel 2022: tra i 2 e 3 milioni di moduli

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare il video di Yousolar sul trattamento moduli a fine vita



backsheet, compromette l'isolamento delle varie parti causando cali nella produzione e quindi portando ad una importante riduzione degli incentivi per il proprietario dell'impianto fotovoltaico. In futuro, infatti, i principali player del settore stimano che solo una piccola parte di questi prodotti potrebbe essere riparata e venduta in alcuni mercati esteri, mentre una fetta consistente dovrà essere trattata e recuperata nelle sue materie prime. Ma andiamo con ordine. Le origini di Yousolar risalgono al 2018, quando il titolare dell'azienda, Mauro Zilio, inizia a collaborare con il Consorzio La Mia Energia, proprietaria dei brevetti del nuovo sistema del trattamento dei moduli a fine vita, con buoni risultati: la tecnologia permetteva di recuperare oltre il 90% delle materie prime dei moduli trattati come Raee. E questo è un primo plus per il mercato italiano: oggi la normativa, che fa riferimento al decreto legislativo 49/2014, chiede di recuperare, in caso di trattamento, almeno l'85% delle materie prime. «Chi non segue la direttiva Raee rischia di perdere una parte consistente dell'incentivo, e nel caso di impianti appartenenti ai primi tre Conti Energia fino a 10 euro al pannello dal decimo al ventesimo anno dell'erogazione delle tariffe», spiega Mauro Zilio. «Se questi dati li associamo a impianti di potenza superiore al MW, è facile intuire come le perdite economiche siano molto alte. Per questo abbiamo deciso di proporci al mercato non solo con una tecnologia innovativa, ma anche con una serie di servizi per aiutare i nostri clienti a sbrigare tutte le pratiche burocratiche legate al trattamento dei moduli a fine vita. C'è ancora molta confusione su questi temi. Ricordiamo che in caso di errori nella documentazione

e nel trattamento dei rifiuti Raee, le responsabilità ricadono sul proprietario dell'impianto, e non solo sul centro che tratta il rifiuto».

Perché la vostra è una tecnologia innovativa?

«Il primo punto di forza è legato alla possibilità di recuperare fino al 100% delle materie prime dei moduli utilizzando procedure meccaniche che non impattano sull'ambiente, quindi a zero emissioni. L'impianto, inoltre, è stato realizzato in maniera tale da poter trattare molte varietà di pannelli tra cui quelli mono e policristallini e anche gli amorfi. Altra sua peculiarità è la compattezza essendo facilmente trasportabile ed installabile senza l'uso mezzi speciali».

Come?

«Nel caso di impianti di grosse dimensioni, presenti più che altro fuori dai confini nazionali, il sistema di trattamento può essere posizionato nei pressi dell'impianto dove sono presenti moduli da smaltire e lasciarlo in loco per tutto il periodo legato al trattamento. In tale caso il risparmio sui costi logistici e di trattamento è evidente. All'estero ci sono parecchi impianti con taglia superiore ai 100 MW».

Quali sono gli altri plus della vostra offerta?

«Rispetto ad altri player attivi nello smaltimento dei Raee, noi offriamo un servizio mirato solo per il fotovoltaico, e non per altre tecnologie, come ad esempio pile o elettrodomestici. Stimiamo inoltre una forte domanda di revamping entro i prossimi tre anni. Per questo, oltre al futuro centro di Benevento, l'obiettivo è quello di inaugurare, entro la fine del 2021, altri centri, dislocati in aree strategiche in Italia. Il secondo plus è quindi direttamente legato a una presenza capillare sul territorio».

Quale sarà la capacità di trattamento?

«Ogni impianto sarà in grado di trattare e recuperare, ogni anno, circa 300/400 mila moduli fotovoltaici, per un totale di 2 milioni di moduli a pieno regime. Ovviamente per il 2021, siccome gli altri centri entreranno in funzione in diversi momenti dell'anno, stimiamo di poter trattare fino a 700mila pannelli».

Come sarete strutturati e organizzati per gestire il quantitativo di moduli in fine vita previsto?

«Ogni centro vedrà la presenza di una decina di persone che lavoreranno su più turni».

Quali tecnologie utilizzate per recuperare più materie prime?

«La separazione delle materie prime dei moduli avviene per via meccanica, con un basso impatto ambientale. Viene tolto prima l'alluminio con apposite scorniciatrici brevettate dal consorzio, per passare poi alla separazione del vetro, del rame, del silicio e della plastica del backsheet».

ASCOLTA MAURO ZILIO CON LA REALTÀ AUMENTATA



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



«Garantiamo trasparenza e sicurezza nella gestione dei documenti richiesti dal GSE. Ricordiamo che in caso di errori nella documentazione e nel trattamento dei rifiuti Raee, le responsabilità ricadono sul proprietario dell'impianto, e non solo sul centro che tratta il rifiuto»

Come riciclate i vari componenti e come li riutilizzerete?

«Il vetro rappresenta fino al 70% del pannello. Una volta uscito dal macchinario, può essere lavorato direttamente nelle fornaci e subito pronto per essere utilizzato. La particolarità del nostro vetro è legata al fatto che, trattando solo pannelli fotovoltaici, alla fine del processo si presenta con un colore bianco. Altri vetri trattati hanno colorazioni diverse proprio perché vengono mischiati con tipologie differenti. Una volta separato e trattato, il vetro può essere utilizzato per la produzione di ulteriori lastre, che possono essere destinate non solo nell'ambito del fotovoltaico, ma anche dell'edilizia e negli arredi urbani».

E per quanto riguarda gli altri componenti?

«Stiamo valutando di riutilizzare la plastica per la realizzazione di nuovi backsheet, per la produzione di nuove tipologie di arredo urbano oppure di cederla al mercato dell'automotive tramite varie collaborazioni che sono già iniziate. Il silicio che recuperiamo, con un grado di purezza molto importante, verrà invece destinato allo studio per la produzione di sistemi di storage, in ambito domestico e per l'e-mobility».

Chi sono i vostri clienti?

«Yousolar e il Consorzio La Mia Energia sono iscritti all'albo nazionale dei Gestori ambientali. Al momento abbiamo trattative con i principali sviluppatori, EPC e O&M provider attivi in Italia. Ma

anche con alcuni produttori di moduli. Abbiamo anche avviato trattative commerciali con fondi di investimento e proprietari di parchi fotovoltaici di taglia utility scale».

Il proprietario di un impianto che vuole riciclare i moduli, può rivolgersi direttamente a voi?

«Sì, certamente, può rivolgersi direttamente a Yousolar attraverso il sito web, che al momento è in fase di restyling. Abbiamo deciso di migliorare il portale web con l'obiettivo di offrire, ai potenziali clienti, una navigazione semplice e mirata».

Uno degli ostacoli nel comparto dello smaltimento dei moduli è legato ai costi...

«Al momento sono due le voci critiche nel comparto dello smaltimento dei moduli: costi e burocrazia. Sul primo punto, porto un esempio: qualunque azienda paga almeno 280 euro a tonnellata per il trasporto, affidato a terzi, degli scarti delle lavorazioni di vari processi industriali. Non capisco perché ci siano, in Italia, realtà che per un trattamento Raee fotovoltaico si fanno pagare anche meno della metà. È ovvio che qualcosa non torna. Affidarsi a realtà poco serie si traduce in rischi molto alti per il proprietario dell'impianto. E poi c'è tutta una questione legata alla burocrazia e ai documenti che servono per comunicare il corretto trattamento fine vita dei pannelli al GSE. Ma su questo punto ci siamo attrezzati con un servizio dedicato: siamo noi ad occuparci di ogni step per conto del cliente».

In che modo vi interfacerete con il cliente finale per rispondere ai suoi bisogni?

«Capire con il cliente finale come eseguire le pratiche di trattamento Raee nel modo più corretto possibile. Prima di trasportare i pannelli nei nostri centri faremo uno screening di tutti i documenti necessari affinché lo smaltimento possa essere eseguito in maniera ottimale e il cliente non subisca alcun danno economico».

Come intendete valorizzare e far conoscere il nuovo centro e la tecnologia brevettata dal consorzio per il riciclo?

«Siamo già in contatto con le principali associazioni di settore. Inoltre, faremo leva su due nuove figure in ambito commerciale che avranno il compito di far conoscere le tecnologie e l'offerta di Yousolar. Al momento siamo in sedici persone che lavorano per il gruppo, ma con l'apertura dei nuovi centri il numero è destinato a crescere».

Qualcosa in più su Mauro Zilio

Età? «53»

Famiglia? «Sposato, con due figlie»

Vive? «Cassola, in provincia di Vicenza»

Tempo dedicato al lavoro? «12 ore dedicate al fotovoltaico. Ma anche titolare di brevetti nazionali ed europei per il monitoraggio delle polveri sottili in autostrada»

E se avanza un po' di tempo libero? «Passione per le auto»

Per chi tifa? «Non seguo il calcio».

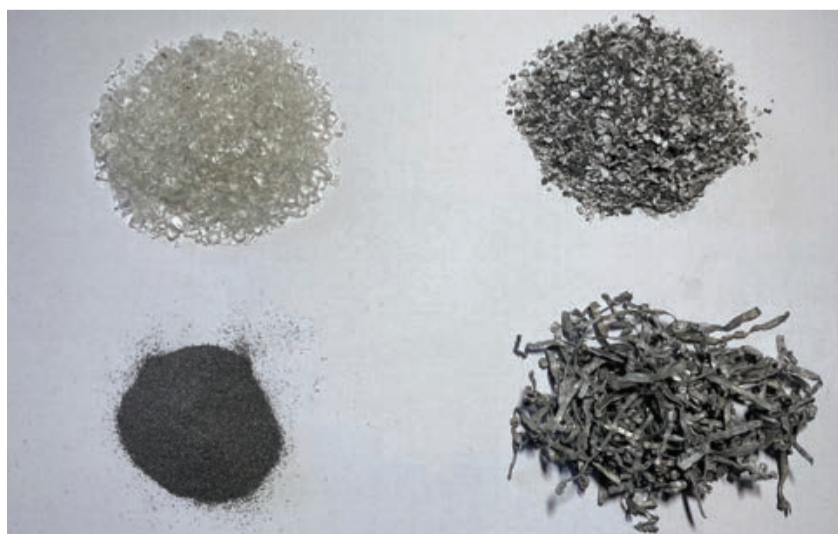
Piatto preferito? «Linguine con pesce».

Vacanza da sogno? «Hawaii»

Lecture? «Pubblicazioni e studi su Raee e inquinamento nell'aria»

Auto? «Mercedes coupè V12»

Il sogno di una vita? «Abitare in una casa in montagna».



ECCO GLI ELEMENTI DEL MODULO A FINE TRATTAMENTO. YOUSOLAR-LME POTRÀ UTILIZZARE IL VETRO PER LA PRODUZIONE DI VETRO BIANCO RICICLATO PER VARI SETTORI TRA CUI QUELLO FOTOVOLTAICO; IL SILICIO ULTERIORMENTE RAFFINATO POTREBBE ESSERE DESTINATO ALLA REALIZZAZIONE DI SISTEMI DI STORAGE DOMESTICI E PER L'E-MOBILITY. LA PLASTICA, INFINE, PUÒ ESSERE UTILIZZATA PER LA REALIZZAZIONE DI ARREDI URBANI O COMPONENTI PER L'INDUSTRIA AUTOMOBILISTICA



SHORTAGE E SPEDIZIONI: CHE IMPATTO SUI PREZZI DEI MODULI

LA SCARSA DISPONIBILITÀ DI VETRO E SILICIO A PARTIRE DALLA SECONDA METÀ DEL 2020, UNITA ALL'IMPENNATA DEI COSTI LEGATI AL TRASPORTO MERCI DALLA CINA, HANNO FATTO REGISTRARE UN INCREMENTO DEI PREZZI DEI PANNELLI DI CIRCA IL 10% NELL'ULTIMO ANNO.

INTANTO I PRINCIPALI PRODUTTORI DI MODULI, ANCHE PER RISPONDERE A UN NUOVO BOOM DI INSTALLAZIONI PREVISTO NEL PAESE ASIATICO, STANNO LAVORANDO A PIENO REGIME, CON CAPACITÀ PRODUTTIVE SUPERIORI.

E I DISTRIBUTORI SI STANNO ORGANIZZANDO CON PROGRAMMAZIONI MIRATE PER RIUSCIRE A SODDISFARE LA DOMANDA DI NUOVI IMPIANTI

DI MICHELE **LOPRIORE**

Il mercato del fotovoltaico è abituato a fenomeni di oversupply o shortage di materiali che hanno portato a periodi di calo o aumento dei prezzi. Per l'anno in corso, il rischio pende più verso la seconda voce: è infatti previsto che, a causa di alcune dinamiche innescate nella seconda metà del 2020, nel 2021 fenomeni di shortage sulle materie prime possano tenere alti i prezzi dei moduli a livello globale.

Tutto ha avuto inizio nella seconda metà del 2020, quando il governo cinese aveva deciso di fermare alcune grandi fabbriche di silicio per avviare azioni di manutenzione e sicurezza. Il fermo di questi impianti ha portato a un aumento a doppia cifra dei prezzi: il polisilicio è stato infatti il primo materiale a subire un'importante impennata, con una crescita del 60% tra giugno e settembre 2020.

«Alla base dell'attuale situazione dei prezzi dei moduli c'è sicuramente la mancanza di silicio», spiega Francesco Emmolo, regional manager Italy & Greece di Longi Solar. «Basti pensare che a inizio febbraio, il 90% della produzione di questo materiale era stato allocato. Chi non si è assicurato il silicio rischia di non poter produrre. Stimiamo tuttavia un leggero shortage di moduli tra il terzo e il quarto trimestre del 2021. In Cina, infatti, prevediamo una corsa alle



installazioni proprio nella parte finale dell'anno. Proprio per questo motivo, chi non farà programmazioni accurate rischierà di perdere importanti opportunità di business».

Il gruppo, per assicurarsi piena disponibilità di materie prime, a febbraio ha siglato due importanti accordi su base triennale. Il primo è quello con il produttore di silicio GCL-Poly. Nello specifico, GCL-Poly fornirà alle sette filiali produttive di Longi, nel periodo compreso tra marzo 2021 e dicembre 2023, 91 milioni di tonnellate di silicio. Per soddisfare la domanda di wafer, Longi punta ad ampliare la capacità produttiva, con l'obiettivo di arrivare ai 75 GW nel 2021.

Novità anche sul fronte del vetro fotovoltaico. Longi ha siglato infatti un accordo triennale con Flat Glass Co, che gli fornirà 46 GW di vetro solare. Secondo i termini dell'accordo, l'approvvigionamento di materiale inizierà da marzo 2021, e proseguirà fino alla fine del 2023, per un valore di circa 10,4 miliardi di RMB (1,62 miliardi di dollari).

Questo perché, oltre al silicio, l'aumento dei prezzi ha interessato anche il vetro.

Secondo il centro di ricerca Daiwa Capital Markets, i prezzi del vetro per pannelli fotovoltaici sono aumentati del 71% a partire dallo scorso luglio. E questo non è un aspetto di poco conto: per i produttori di

HANNO DETTO



IVANO BENEDET
COORDINATORE DELLA DIVISIONE ENERGIE RINNOVABILI
E HVAC DI SONEPAR

«A incidere sui prezzi dei moduli sono soprattutto i costi di trasporto, che hanno portato a un aumento di circa 3 centesimi al watt per ogni pannello. Visto così sembra un valore insignificante, ma rispetto a un anno fa parliamo di una crescita del 10%».



ALESSANDRO CICOLIN
SALES MANAGER SUD EUROPA DI REC SOLAR

«È dal terzo trimestre del 2020 che il comparto dei moduli sta facendo i conti con oscillazioni di prezzo dovuti a fenomeni di shortage sulle materie prime. I preventivi continueranno a restare alti nella prima parte del 2021, ma intorno al secondo trimestre dovrebbero calare ancora a causa di un'espansione della capacità produttiva che interesserà tutta la catena del valore».



ALBERTO CUTER
GENERAL MANAGER ITALIA E AMERICA LATINA
DI JINKOSOLAR

«Per il 2021 è previsto un significativo aumento delle nuove installazioni in Cina, che assorbirà una fetta importantissima della domanda di moduli a livello globale. Pensiamo, tuttavia, che grazie agli importanti piani di espansione delle capacità produttive, l'industria riuscirà a soddisfare la domanda a livello globale».



FRANCESCO EMOLO
REGIONAL MANAGER ITALY & GREECE DI LONGI SOLAR

«A inizio febbraio 2021, il 90% della produzione di silicio era stato allocato. Chi non si è assicurato il silicio rischia di non poter produrre. Viste le previsioni di crescita della nuova potenza installata, chi non saprà fare una programmazione ancora più accurata potrebbe perdere importanti opportunità di business».



STEFANO LORO
TITOLARE DI VP SOLAR

«Il mercato italiano del fotovoltaico sarà caratterizzato da fasi di pressione sui prezzi che si alterneranno a momenti di maggiore disponibilità dei componenti. Noi, ad esempio, abbiamo ingegnerizzato i processi di approvvigionamento con algoritmi previsionali che ci consentono di offrire sempre ai nostri clienti competitività e disponibilità di prodotto».



ENRICO MARIN
MANAGING DIRECTOR DI BAYWA R.E. SOLAR SYSTEMS

«Nel 2021 è previsto un aumento dell'installato a livello globale. Tuttavia non dovrebbe essere un grosso problema da un punto di vista della disponibilità di moduli in Italia, dato che i principali produttori stanno lavorando con capacità superiori rispetto a un anno fa».



EVA REGAZZI
OPERATIONS & BUSINESS DEVELOPMENT
MANAGER ITALY DI ALASKA ENERGIES

«Se non riuscite a spiegarvi perché manchino moduli fotovoltaici o se quelli che ci sono siano aumentati di prezzo, date uno sguardo al confronto dei prezzi dei container dalla Cina al Nord Europa, che segnano ad oggi un +335% rispetto all'anno scorso».



COSÌ L'INDUSTRIA SI PREPARA AD AFFRONTARE LE DIFFICOLTÀ DEL MERCATO

ECCO ALCUNI TRA GLI ACCORDI E I PIANI DI ESPANSIONE ANNUNCIATI A FEBBRAIO PER FAR FRONTE AL RISCHIO SHORTAGE

19/02. **Flat Glass Group** fornirà 59 GW di vetro fotovoltaico a **JinkoSolar**

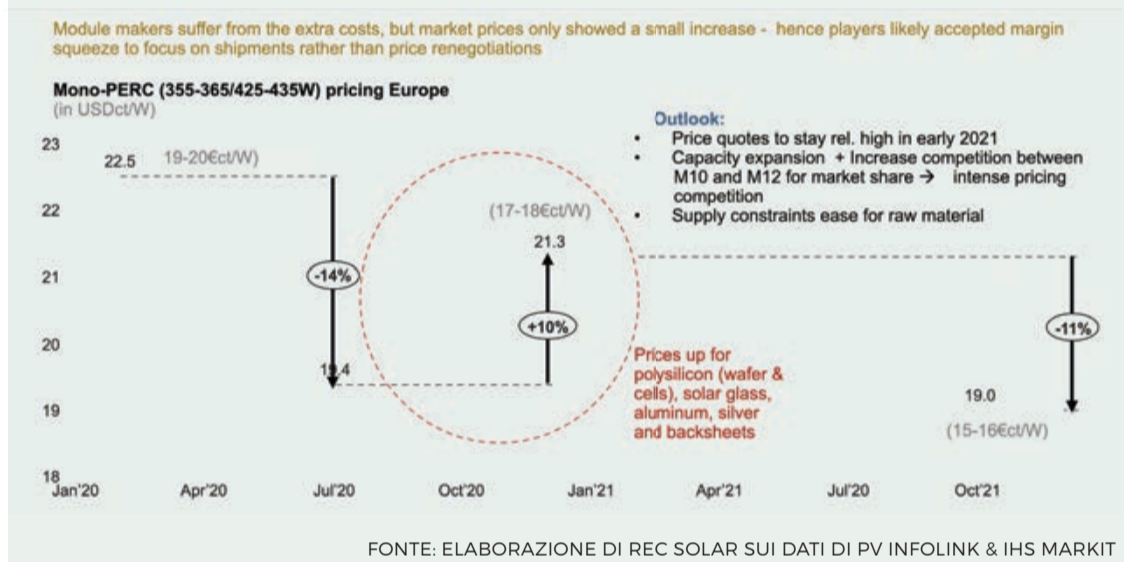
15/02. **Longi Solar**: due accordi triennali per garantire silicio e vetro FV

15/02. **AE Solar** aprirà un sito produttivo di moduli FV da 1 GW in Turchia

12/02. **JinkoSolar** e **Tongwei** investono nella produzione di wafer e polisilicio

10/02. **Aleo Solar**: nel 2021 ampliamento delle linee di produzione

ANDAMENTO PREZZO DEI MODULI: TREND E PREVISIONI DA GENNAIO 2020 A OTTOBRE 2021



pannelli, il vetro copre circa il 20% del costo totale di produzione. E, secondo alcune previsioni, quest'anno e fino al 2022 la disponibilità di vetro potrebbe essere inferiore dal 20 al 30% rispetto alla domanda del mercato. La carenza di vetro è attribuita soprattutto al boom di alcuni grandi progetti fotovoltaici con moduli bifacciali: questa tipologia di pannelli richiede infatti fino al 40% in più di vetro rispetto a un modulo standard.

Anche per questo motivo, a fine 2020 i principali produttori di moduli in Cina, tra cui Longi, Jinko, Canadian, JA e Trina, avevano chiesto al governo di intervenire per risolvere questa problematica, proponendo azioni comuni per garantire produzione e disponibilità di materiale.

«Per il vetro solare si sono registrati deficit di offerta a fronte dell'aumento della domanda anche dovuta all'aumento delle vendite dei moduli bifacciali», spiega Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar. «Va aggiunto, inoltre, che per il 2021 è previsto un significativo aumento delle nuove installazioni in Cina, che assorbirà una fetta importantissima della domanda di moduli a livello globale. Pensiamo, tuttavia, che grazie agli importanti piani di espansione delle capacità produttive, riusciremo a soddisfare la domanda a livello globale. Ma sarà importantissimo pianificare».

Proprio per questo motivo, a febbraio JinkoSolar ha siglato un accordo con la società Flat Glass Group per la fornitura di vetro fotovoltaico per la produzione di 59 GW di moduli fotovoltaici. Il gruppo, inoltre, ha rafforzato la partnership con il produttore di celle solari in polisilicio Tongwei Group. In particolare, JinkoSolar deterrà una quota di partecipazione del 35% nell'espansione dell'impianto di polisilicio pianificata da Tongwei, che porterà a un incremento della produzione pari a 45.000 tonnellate metriche.

Quest'ultimo, invece, avrà una partecipazione del 30% nell'impianto di produzione di wafer monocristallini da 15 GW progettato da JinkoSolar, assicurandosi un totale di circa 6,5 GW di prodotti mono-wafer

nel triennio (2021-2023) per la sua attività commerciale di celle solari. Entrambi gli impianti dovrebbero essere operativi nel quarto trimestre del 2021. «È dal terzo trimestre del 2020 che il comparto dei moduli sta facendo i conti con oscillazioni di prezzo dovute a fenomeni di shortage sulle materie prime», spiega Alessandro Cicolin, sales manager sud Europa di Rec Solar. «I preventivi continueranno a restare alti nella prima parte del 2021, ma intorno al secondo trimestre dovrebbero calare ancora a causa di un'espansione della capacità produttiva che interesserà tutta la catena del valore».

UN NUOVO BOOM

I prezzi dei moduli potrebbero restare alti per tutto il 2021, anche se c'è ottimismo sulla disponibilità di prodotti a livello globale a fronte di un nuovo installato che anche quest'anno dovrebbe crescere. Secondo le previsioni del centro di ricerca IHS Markit, nel 2021 ci sarà una spinta delle installazioni fotovoltaiche del 34% per una nuova potenza totale di circa 158 GW (ma c'è anche chi sostiene che la nuova potenza installata potrebbe superare i 190 GW).

La crescita dovrebbe interessare, in maniera uniforme, tutti i principali mercati a livello mondiale.

In realtà, anche per l'anno in corso sarà proprio la Cina ad assorbire una fetta consistente della domanda. Nel paese asiatico, la nuova potenza solare installata dovrebbe attestarsi tra i 55 e i 65 GW, raggiungendo numeri record e superando i 48,2 GW installati nel 2020. Sono le previsioni rese note dall'associazione China Photovoltaic Industry Association e pubblicate da Bloomberg, secondo cui, se così fosse, il gigante asiatico registrerebbe una crescita fino al 35% in più rispetto a quanto totalizzato lo scorso anno.

Tuttavia, l'aumento della domanda di nuovi impianti in Cina non spaventa i principali produttori, che già lo scorso anno avevano annunciato piani di espansione della capacità produttiva per far fronte all'aumento della domanda. Ad esempio Longi Solar, che

nel 2020 si è posizionato al primo posto per vendite a livello globale, incrementerà la capacità produttiva di moduli dai 25 GW dello scorso anno ai 45 GW di quest'anno. In una situazione di crescita uniforme nei principali mercati si stanno aprendo nuovi spazi anche per realtà occidentali che negli ultimi anni hanno sofferto l'egemonia della Cina. A febbraio, ad esempio, AE Solar ha annunciato l'apertura di una fabbrica da 1 GW di capacità in Turchia. La fabbrica entrerà in funzione alla fine di aprile. Insieme al sito produttivo in Georgia, che ha una capacità produttiva di 500 MW, AE Solar riuscirà così a produrre 1,5 GW di moduli fotovoltaici all'anno al di fuori della Cina. Aleo Solar, invece, ha annunciato la costruzione di una nuova linea di produzione nel sito di Prenzlau, in Germania.

CONTAINER A PESO D'ORO

Alla base dell'aumento dei prezzi dei moduli fotovoltaici non c'è solo lo shortage di vetro e silicio.

Se i prezzi dei pannelli oggi sono più alti rispetto a un anno fa, ciò è anche da attribuire all'impennata dei costi di trasporto dalla Cina. La crisi sanitaria ha generato un crescente sbilanciamento tra i volumi di merci diretti dalla Cina verso Unione Europea e USA e viceversa. E questo sbilanciamento si traduce in una mancanza di merci di ritorno verso il paese asiatico. Oggi, i porti europei e americani sono pieni di container che non possono essere rimandati in Cina proprio a causa della mancanza di merce da trasportare. Tale situazione ha portato, quindi, a un aumento dei prezzi della logistica. Si stima che i costi siano passati dai 2mila dollari a container fino a 8mila dollari, con punte che toccano addirittura i 12mila dollari. Questi valori dovrebbero restare tali fino a metà 2021.

«A incidere sui prezzi dei moduli sono soprattutto i costi di trasporto», spiega Ivano Benedet, coordinatore della divisione Energie Rinnovabili e Hvac di Sonepar, «che hanno portato a un aumento di circa 3 centesimi al watt per ogni pannello. Visto così sembra un valore insignificante, ma rispetto a un anno fa parliamo di una crescita del 10%. Penso anche che ci sia stata molta speculazione. Intanto, in Italia, gli installatori stanno facendo i conti con questo aumento. E non sempre è facile giustificarlo».

Proprio su questo aspetto, Eva Regazzi, operations & business development manager Italy di Alaska Energies, commenta così le motivazioni della scarsa disponibilità di prodotto: «Se non riuscite a spiegarvi perché manchino moduli fotovoltaici o se quelli che ci sono siano aumentati di prezzo, date uno sguardo al confronto dei prezzi dei container dalla Cina al Nord Europa, che segnano ad oggi un +335% rispetto all'anno scorso. A questo aggiungete che in Cina non ci sono più container vuoti disponibili da caricare perché sono tutti ancora in giro per il mondo. Capirete così il motivo di carenza di prodotto e aumento di prezzo. E purtroppo il trend non accenna minimamente a diminuire».

«La mancanza di container», conclude Alberto Cuter di JinkoSolar, «è un problema molto grave e di forte impatto sui prezzi dei moduli. Prima la logistica incideva per l'1% sul prezzo del modulo, oggi incide il 10%».

L'IMPATTO SUL MERCATO ITALIANO

Lo shortage di componenti, uniti all'aumento dei prezzi dei container e ai conseguenti rallentamenti nelle forniture, si stanno riflettendo anche sul mercato italiano. Tuttavia, è possibile che quest'anno si farà fatica a garantire disponibilità di prodotti, o comunque ci saranno ritardi nelle consegne, proprio per l'aumento della domanda della nuova potenza installata e per il rallentamento delle forniture dal far east; ciononostante, non dovrebbero esserci grossi problemi anche considerando i volumi che il mercato italiano assorbe (ancora troppo bassi rispetto ad altri Paesi) e i prezzi su cui molti installatori stanno lavorando "approfittandosene" della maxi agevolazione. La nuova potenza fotovoltaica prevista per il 2021 potrebbe oscillare attorno al GW, con una buona spinta da parte degli impianti di taglia residenziale grazie al Superbonus. Per questa tipologia di impianti, ci sono già oggi installatori che lavorano con prezzi molto più alti rispetto a un anno fa (e questo fenomeno non riguarda solo il fotovoltaico, ma tutti i lavori

TRASPORTO MERCI: PREZZI DEI CONTAINER DALLA CINA AL NORD EUROPA



FONTE: FREIGHTOS



ALLA BASE DELL'AUMENTO DEI PREZZI DEI MODULI C'È ANCHE L'IMPENNATA DEI COSTI DI TRASPORTO. DALLA CINA I CONTAINER PARTONO PIENI DI MERCI MA, SPESSO, RESTANO FERMI NEI PORTI DI ARRIVO PER MANCANZA DI PRODOTTI DA CARICARE. I COSTI SONO PASSATI DAI 2MILA DOLLARI A CONTAINER DELLO SCORSO ANNO A PUNTE CHE HANNO TOCCATO I 12MILA DOLLARI A INIZIO 2021

in ambito edile che possono rientrare nel Superbonus), quindi, a fronte di un aumento dei prezzi per le dinamiche globali finora descritte, la differenza è quasi impercettibile.

L'aumento dei prezzi potrebbe sentirsi invece sulle grosse installazioni, che anche per l'anno in corso dovrebbero crescere grazie ad alcuni piani annunciati da grandi sviluppatori e fondi di investimento.

«Nel 2021 è previsto un aumento dell'installato a livello globale che tuttavia non dovrebbe essere un grosso problema da un punto di vista della disponibilità di prodotto dato che i principali produttori di moduli stanno mettendo sul piatto molti più gigawatt rispetto a un anno fa», dichiara Enrico Marin, managing director di Baywa r.e. Solar Systems. «I prezzi dei moduli sono più alti rispetto a un anno fa, è vero, ma in Italia questa differenza ad oggi non si sente molto. Con il Superbonus, infatti, diversi installatori si stanno proponendo alla clientela finale con prezzi più alti rispetto a quanto si faceva un anno fa. L'aumento dei prezzi potrebbe influire minimamente sui segmenti commerciale e utility scale, per i quali sono comunque previsti dei grossi volumi di installato anche nel 2021».

Tornando al problema legato alla disponibilità di materiale e al rallentamento dovuto a questioni logistiche, c'è fermento in Italia, soprattutto tra le fila dei distributori, nella logistica e magazzino.

Serviranno infatti programmazioni ancora più accurate degli scorsi anni per assicurarsi una disponibilità costante di moduli fotovoltaici e rispondere tempestivamente alle richieste dei clienti. «Ci sono molti fattori che incidono sulla variazione del prezzo dei moduli, in parte riconducibili a costi di produzione oppure a costi logistici», spiega Stefano Loro, titolare di VP Solar.

«Ma il fattore principale risulta sempre l'incrocio tra domanda e offerta, e il 2021 inizia con prospettive di una significativa crescita a livello globale. È inoltre in corso un'accelerazione tecnologica verso moduli di migliorate caratteristiche e garanzie, e quindi di maggiore valore. Il mercato fotovoltaico italiano dovrà sostenere la propria crescita fronteggiando fasi di maggiore pressione sui prezzi con momenti di maggiore disponibilità dei componenti. Noi, ad esempio, siamo in grado di fronteggiare tutti gli scenari, offrendo sempre alle aziende di vendita ed installazione le migliori soluzioni per poter cogliere tempestivamente le opportunità che il mercato presenta. Abbiamo infatti ingegnerizzato i processi di approvvigionamento mediante il sistema Enterprise Resource Planning SAP e i big data. Si tratta di algoritmi previsionali che, uniti agli elevati volumi gestiti in Europa dall'azienda, ci consentono di offrire sempre ai nostri clienti competitività e disponibilità».

Il mercato del fotovoltaico conferma ancora una volta la sua dinamicità e la capacità di mutare velocemente in base a particolari dinamiche a livello globale. Dall'altra parte, però, la filiera ha sempre saputo rispondere e fronteggiare queste fasi delicate. Stiamo all'occhio. ☀️



R5 ROOFTOP ON-GRID SOLAR INVERTER

Monitoraggio dei carichi **H24** per la gestione intelligente dell'energia

10

ANNI DI
GARANZI



SAJ Electric Europe BV

📍 Maagdenstraat 44, 9600 Ronse, Belgium
🌐 www.saj-electric.com
✉️ southern.eu@saj-electric.com



FV E IDROGENO INIZIA UNA GRANDE SFIDA

GRAZIE A UN LCOE SEMPRE PIÙ BASSO E COMPETITIVO, IL SOLARE, INSIEME ALL'EOLICO, SI CANDIDA A RICOPRIRE UN RUOLO DI PRIMO PIANO NELLA PRODUZIONE DI IDROGENO GREEN SU LARGA SCALA MEDIANTE IL PROCESSO DI ELETTROLISI DELL'ACQUA. I PIANI EUROPEI PER IL 2050 CHIEDONO DI COPRIRE CON QUESTA FONTE ALMENO IL 24% DEI CONSUMI. INTANTO IN ITALIA UTILITY, FONDI D'INVESTIMENTO, COMPAGNIE OIL AND GAS E START-UP INNOVATIVE SI FANNO AVANTI CON PROGETTI E BREVETTI

Da ormai qualche tempo si sente sempre più parlare del binomio fotovoltaico-idrogeno come nuova sfida per raggiungere gli ambiziosi obiettivi di decarbonizzazione. Una sorta di binario che si inserisce nella via della transizione energetica, e che vede come protagonista proprio questa accoppiata. La strada è lunga. Tuttavia, il fermento è già alto. Ma andiamo con ordine. L'idrogeno è un vettore energetico che può essere ottenuto con diversi processi. I più diffusi ad oggi sono i processi di steam reforming degli idrocarburi, principalmente metano, e la gassificazione del carbone. In alternativa l'idrogeno può essere prodotto tramite

elettrolisi, che è il processo che più interesserà il comparto delle rinnovabili. L'elettrolisi permette, attraverso un apparecchio chiamato elettrolizzatore, di usare l'energia elettrica per scindere la molecola dell'acqua in ossigeno e idrogeno. Una volta prodotto, l'idrogeno può essere compresso, stoccato, trasportato (in forma liquida o gassosa) e utilizzato in vari settori. I molteplici utilizzi dell'idrogeno sono proprio uno dei punti di forza di questa molecola. Il settore industriale ha utilizzato l'idrogeno in modo sicuro per decenni in applicazioni come la raffinazione del petrolio, la produzione di fertilizzanti, prodotti farmaceutici e materiali plastici. L'idrogeno usato in queste

applicazioni proviene principalmente dallo steam reforming del metano ma sempre più partners industriali si stanno muovendo verso l'elettrolisi. Oggi per l'idrogeno ci sono nuovi mercati emergenti quali i mezzi di trasporto pesanti, le navi, i treni, le autovetture, come del resto soluzioni di logistica industriale, come i carrelli elevatori. Per questo sarà richiesta a breve anche la costruzione di stazioni di rifornimento per alimentare questi veicoli. Soprattutto, l'idrogeno riceve oggi una crescente attenzione in quanto può essere utilizzato per decarbonizzare settori difficili da elettrificare, come ad esempio l'industria siderurgica, e perché può essere convertito nuovamente in elettricità



QUALCHE DATO

90%, la percentuale di idrogeno grigio prodotto a livello globale sul totale idrogeno prodotto;

24%, target europeo relativo alla copertura di idrogeno sui consumi entro il 2050;

1,5-2 euro al chilogrammo, costo dell'idrogeno prodotto con gas naturale;

1,5-2 euro al chilogrammo, costo dell'idrogeno verde entro il 2025;

1-1,5 euro al chilogrammo, costo dell'idrogeno verde entro il 2030;

30-60 dollari al MWh, Lcoe fotovoltaico ed eolico utility scale in Europa e nord America nel 2020;

20-25 dollari al MWh, Lcoe fotovoltaico ed eolico utility scale in Cina nel 2020;

Meno di 20 dollari al MWh, Lcoe fotovoltaico ed eolico utility scale nel 2030;

40 GW, capacità installata di elettrolizzatori prevista in Europa entro il 2030;

10 milioni di tonnellate, idrogeno prodotto in un anno con 40 GW di elettrolizzatori;

20%, target italiano relativo alla copertura di idrogeno sui consumi entro il 2050;

1%, idrogeno prodotto in Italia nel 2021 sui consumi annuali;

10 miliardi di euro, il valore relativo agli investimenti previsti in Italia entro il 2030



tramite fuel cells e turbine a gas, o in calore tramite bruciatori.

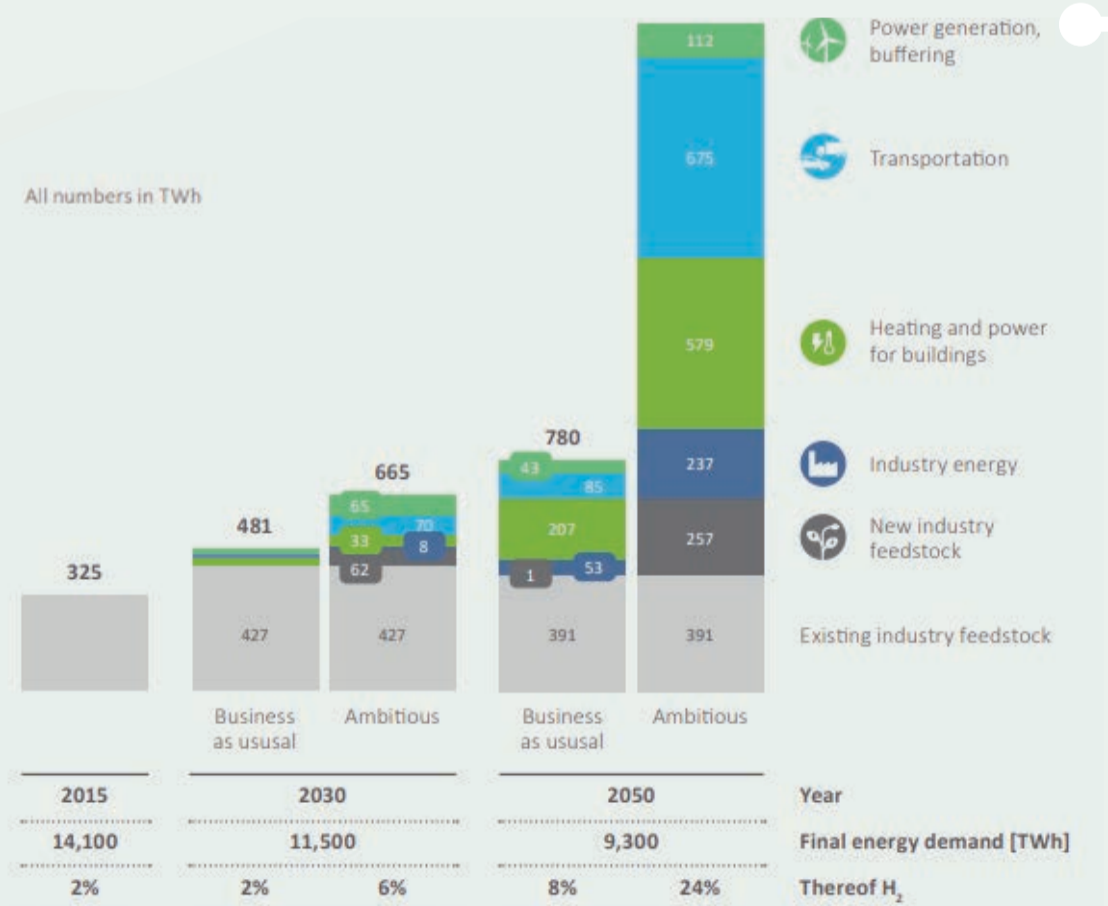
Ma perché gli impianti da fonti rinnovabili, e in particolar modo il fotovoltaico, saranno fondamentali per la produzione di idrogeno?

VERSO IL GREEN

L'idrogeno viene oggi classificato in "colori" in base alle modalità di produzione. O meglio, in base all'impatto ambientale delle diverse tecnologie utilizzate per produrlo. La versione oggi più diffusa è quella grigia. Almeno il 90% dell'idrogeno prodotto oggi proviene da gas naturale o carbone. Tuttavia le emissioni di CO2 per produrlo sono elevate. L'attenzione si sta quindi spostando verso l'idrogeno blu, dove circa il 90% della CO2 prodotta non viene liberata e immessa nell'atmosfera, ma catturata e immagazzinata, e verso l'idrogeno verde che viene prodotto attraverso il processo di elettrolisi dell'acqua usando elettricità rinnovabile ed è un processo a emissioni zero. Quindi, gli impianti da fonti rinnovabili potranno produrre energia pulita per l'elettrolisi, senza impattare sull'ambiente, e a costi decisamente più bassi. Ad oggi, però, mancano le garanzie di origine che certificano la provenienza dell'idrogeno, ma già a giugno di quest'anno inizieranno le attività in Unione Europea per garantire quanto prima una regolazione comunitaria di questo ambito.

«Quella delle garanzie di origine per l'idrogeno verde è un passaggio fondamentale per lo sviluppo del settore, per fare distinzioni di provenienza, per allocare un giusto prezzo a questo nuovo vettore verde, e per avere sotto controllo l'effettiva progressiva decarbonizzazione», spiega Mauro Moroni, member of the Board di Moroni & Part-

COPERTURA IDROGENO SUI CONSUMI IN EUROPA IN % 2015-2050

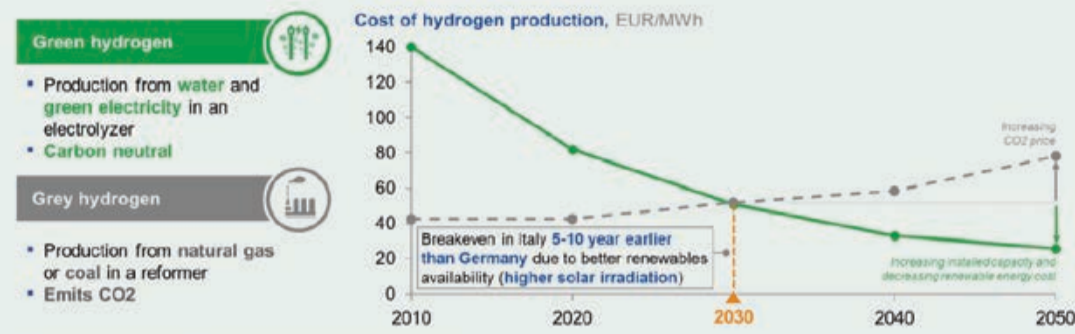


I PIANI EUROPEI PER IL 2050 PUNTANO A COPRIRE CON L'IDROGENO IL 24% DEI CONSUMI

Fonte: REPORT "GREEN HYDROGEN FOR A EUROPEAN GREEN DEAL"



IDROGENO VERDE E GRIGIO: ANALISI SULL'EVOLUZIONE DEI COSTI DI PRODUZIONE IN ITALIA (2010-2050)



DATA LA BUONA DISPONIBILITÀ DI ENERGIE RINNOVABILI IN ITALIA, I COSTI DI PRODUZIONE DELL'IDROGENO VERDE PROBABILMENTE RAGGIUNGERANNO QUELLI DELL'IDROGENO GRIGIO PRODOTTO DA GAS NATURALE DAI 5 AI 10 ANNI PRIMA DI QUANTO RIUSCIRÀ A FARE LA GERMANIA

FONTE: SNAM

IDROGENO DA ELETTROLIZZATORI: ANALISI DEI COSTI DI PRODUZIONE (2020-2050)

Hydrogen production by electrolyzers*	Capex (€/kW)	OPEX %/yr Capex	System Efficiency (HHV**)	Electricity (4.000-5.000hr) (€/MWh)	Hydrogen (€/kg)
2020-2025	300-600	1.5%	75-80%	25-50	1.5-3.0
2025-2030	250-500	1%	80-82%	15-30	1.0-2.0
Up to 2050	<200	<1%	>82%	10-30	0.7-1.5

*Hydrogen production cost for hydrogen delivered at 30 bar pressure and 99,99% purity

**HHV = Higher Heating Value

OGGI PRODURRE L'IDROGENO CON GAS NATURALE COSTA TRA 1,5 E 2 EURO AL CHILOGRAMMO. SI STIMA CHE L'IDROGENO VERDE RAGGIUNGERÀ QUESTI COSTI ENTRO I PROSSIMI QUATTRO ANNI, PER POI SCENDERE A 1,5 EURO E 1 EURO AL CHILOGRAMMO NEL 2030

FONTE: REPORT "GREEN HYDROGEN FOR A EUROPEAN GREEN DEAL"

ELETTROLIZZATORI: CAPACITÀ INSTALLATA PREVISTA IN EUROPA (MW)

Electrolyser Capacity	2020	2021	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	Total 2030
Captive Market [MW]												6,000
Chemical	5	20	45	130	200	200	250	300	350	400	450	2,350
Refineries	10	40	50	100	100	100	200	200	300	300	400	1,800
Steel			20	30	50	100	100	100	100	150	150	800
Other (glass, ceramics)		10	20	30	40	50	50	50	50	50	50	400
Hydrogen refuelling stations	10	20	30	40	50	60	70	80	90	100	100	650
Hydrogen Market [MW]												34,000
Centralised GW scale (Hydrogen plants)			200	500	1,000	2,000	3,000	4,000	5,500	7,000	8,500	31,700
Decentralised 10-100 MW scale	10	20	40	70	110	160	220	290	370	460	550	2,300
Total (MW)	35	110	405	900	1,550	2,670	3,890	5,020	6,760	8,460	10,200	40,000

IN EUROPA SI PREVEDE UNA CAPACITÀ INSTALLATA DI ELETTROLIZZATORI PARI A 6 GW ENTRO IL 2024 E A 40 GW ENTRO IL 2030

FONTE: REPORT "GREEN HYDROGEN FOR A EUROPEAN GREEN DEAL"

ners. Oltre alla questione legata alle garanzie d'origine, il successo e lo sviluppo di idrogeno verde dipenderanno da quanto saranno competitivi i costi di produzione. Per quanto riguarda le rinnovabili, siamo già sulla giusta strada. Nel 2020, infatti, il costo livellato dell'energia per il fotovoltaico di taglia utility-scale in Europa e nord America era sceso ancora, con un valore compreso tra 30 e 60 dollari al MWh, mentre nel far East tra 20-25 dollari al MWh. Entro il 2030, il Lcoe di fotovoltaico ed eolico potrebbe essere addirittura inferiore ai 20 dollari per MWh anche in Italia. Ovviamente, più calerà il Lcoe, più sarà competitivo il Levelized cost of hydrogen (Lcoh).

Alla base della competitività dei costi di produzione dell'idrogeno, una buona parte della responsabilità sarà legata infatti al Lcoe per gli impianti che favoriranno l'elettrolisi. Circa l'80% dei costi dell'idrogeno dipende proprio dalle modalità di produzione. La restante parte è invece da attribuire ai costi Capex degli elettrolizzatori e ai costi di trasporto. Oggi produrre l'idrogeno con gas naturale costa tra 1,5 e 2 euro al chilogrammo. Si stima che l'idrogeno verde raggiungerà questi costi entro i prossimi quattro anni, per poi scendere a 1,5 euro e 1 euro al chilogrammo nel 2030. Ma quanto crescerà l'idrogeno nei prossimi anni? L'Unione Europea si è posta l'ambizioso obiettivo di avere nel 2050 il 24% dei consumi finali di energia coperti dall'utilizzo di idrogeno. Un obiettivo "ambizioso ma raggiungibile", ha detto la commissaria all'Energia Kadri Simson. Per centrare il target, il percorso tracciato dalla commissione Europea si pone un obiettivo principali: raggiungere entro il 2030 i 40 gigawatt di elettrolizzatori installati per una produzione di 10 milioni di tonnellate sul territorio europeo.

STRATEGIA ITALIANA

Lo stesso obiettivo se lo è posto il nostro Paese: l'idrogeno dovrà coprire il 20% dei consumi finali di energia entro il 2050. Al momento in Italia questa percentuale è vicina all'1% e l'energia prodotta dall'idrogeno viene principalmente utilizzata per l'industria chimica, siderurgica e della raffinazione. Ma si tratta ancora di idrogeno grigio, e quindi prodotto da combustibili fossili.

Nonostante ci si trovi in una fase iniziale, agli albori di quella che potrà essere una vera e propria rivoluzione energetica, l'Italia si candida a rivestire un ruolo di primo piano nella produzione di idrogeno verde, grazie alla base di impianti da fonti rinnovabili installati e ai buoni livelli di irraggiamento che renderanno sempre più competitivo il Lcoe. Un position paper pubblicato a fine 2019 da Snam spiega come, data la buona disponibilità di energie rinnovabili in Italia, i costi di produzione dell'idrogeno verde probabilmente raggiungeranno quelli dell'idrogeno grigio prodotto da gas naturale dai 5 ai 10 anni prima di quanto riuscirà a fare la Germania.

L'Italia ha anche un plus in più: la posizione geografica. Trovandosi al centro del Mediterraneo, il nostro Paese coprirà un ruolo strategico nel trasporto dell'idrogeno da Africa e Medio Oriente, potenziali esportatori, verso i Paesi del nord.

Proprio per questi motivi, all'interno della bozza delle Linee guida preliminari per la strategia nazionale sull'idrogeno del ministero dello Sviluppo Economico, in Italia sono previsti circa 10 miliardi di investimenti entro il 2030.

QUANTE INIZIATIVE

In Italia sono già numerose le iniziative che confermano l'interesse intorno al tema dell'idrogeno. Enel Green Power e Saras, ad esempio, hanno stretto una partnership per realizzare un progetto di idrogeno verde in Sardegna. L'obiettivo è quello di realizzare un elettrolizzatore da 20 MW alimentato da impianti da fonti rinnovabili. L'idrogeno prodotto sarà utilizzato nella raffineria Saras nel sito industriale di Sarroch, Cagliari.

È uno dei tanti esempi dello sviluppo, da parte di Enel, di idrogeno verde. Complessivamente, infatti, il gruppo punta a realizzare progetti per un totale di 600 MW di impianti di produzione di

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare:

Il "Report Green Hydrogen for a European Green Deal"



Il Position Paper di Snam sulle potenzialità dell'idrogeno in Italia



L'intervento dell'Associazione italiana idrogeno e celle a combustibile (H2IT) alla Camera dei Deputati sul piano nazionale di ripresa e resilienza (Pnrr)



I MEMBRI DELL'ASSOCIAZIONE ITALIANA IDROGENO E CELLE A COMBUSTIBILE (H2IT)



L'ASSOCIAZIONE ITALIANA IDROGENO E CELLE A COMBUSTIBILE, CHE PROSEGUE NEL SUO IMPEGNO PER PROMUOVERE UNA MAGGIORE CULTURA SULL'USO DELL'IDROGENO IN ITALIA ANCHE ATTRAVERSO AUDIZIONI IN SENATO E POSITION PAPER, OGGI CONTA BEN 54 SOCI TRA AZIENDE E CENTRI DI RICERCA COINVOLTI NELLA FILIERA

idrogeno tra Italia, Spagna, Stati Uniti e Cile. La costruzione partirà quest'anno: entro il 2023 il gruppo dovrebbe contare 120 MW di impianti per una produzione annua di idrogeno pari a 5mila tonnellate, per superare i 2 GW di installato entro il 2030 e riuscire, così, a produrre 90.000 tonnellate di idrogeno ogni anno. Sempre a inizio 2021, Enea e Confindustria hanno siglato un "patto per l'idrogeno", una collaborazione che ha l'obiettivo di individuare le potenzialità di sviluppo di filiere industriali dell'idrogeno in Italia, le soluzioni innovative e gli scenari operativi possibili. L'accordo di collaborazione prevede la mappatura delle tecnologie, del know-how, dei settori, dell'evoluzione tecnologica e dei processi industriali che utilizzano idrogeno e dei potenziali in termini di consumo e di capacità produttiva nel breve, medio e lungo termine. Inoltre, è prevista un'analisi approfondita della domanda e dell'offerta anche rispetto alle potenzialità di produzione e utilizzo in Italia di idrogeno clean e degli investimenti necessari per lo sviluppo di una filiera dedicata. Sempre in Italia, Moroni & Partners ha siglato una partnership strategica con Green Power Europe per l'attività di engineering e co-sviluppo di una pipeline di oltre 500 MW di progetti innovativi in ambito fotovoltaico, agrovoltico, storage e idrogeno verde in Italia. La partnership mira a realizzare progetti che coniughino energie rinnovabili, innovazione e sviluppo sostenibile, in un'ottica di attenzione al territorio e una minimizzazione di Lcoe e Lcoh. «Questo accordo strategico con un partner come Green Power Europe ci consentirà di esprimere al meglio l'esperienza maturata negli anni da tutto il team, consentendoci di lavorare in ambiti innovativi come l'agrovoltico, lo storage e l'idrogeno verde, forti anche del grande know-how del gruppo Kiwa di cui facciamo parte», spiega Mauro Moroni, Ceo di Moroni & Partners. «Il nostro obiet-

CHINT GLOBAL

ASTRONERGY
A CHINT COMPANY

120 celle
da 166 mm

144 celle
da 166 mm

144 celle
da 182 mm

156 celle
da 182 mm

AstroSemi™

Incredible Power for Small Body

Moduli fotovoltaici Monocristallini
Multi-Busbar Half-cut cell

Da 370W a 595W

Efficienza fino a 21,5%

Decadimento 1° anno ≤ 2.0%

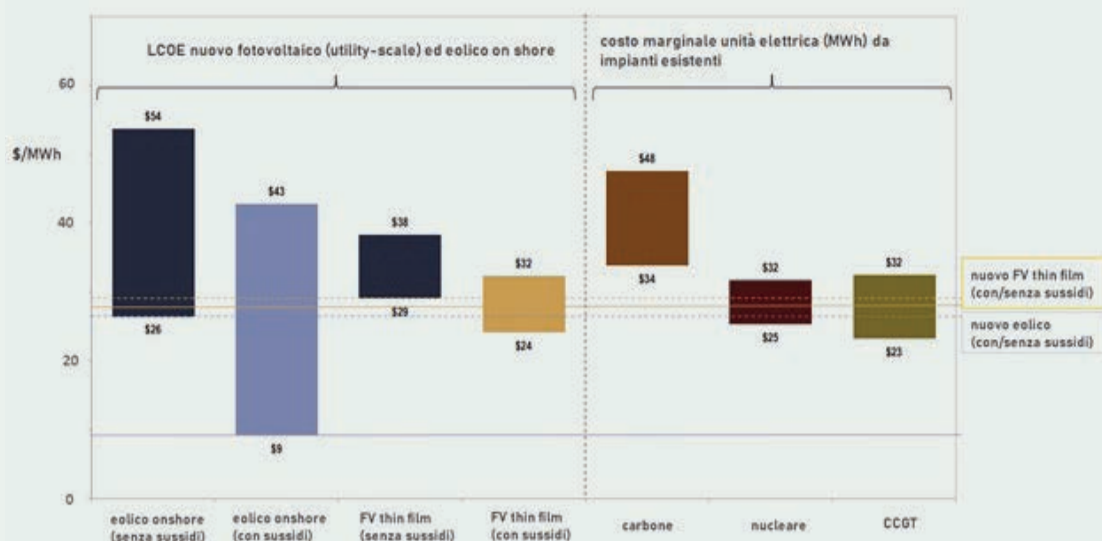
Decadimento 2°-25° anno ≤ 0,55% / anno

Astronergy By CHINT: Tra i Top Performer 2020 in Ambito Fotovoltaico secondo la classifica redatta da Pv Evolution Labs (Pvel).





LCOE A CONFRONTO



ALLA BASE DELLA COMPETITIVITÀ DEI COSTI DI PRODUZIONE DELL'IDROGENO, UNA BUONA PARTE DELLA RESPONSABILITÀ SARÀ LEGATA INFATTI AL LCOE PER GLI IMPIANTI CHE FAVORIRANNO L'ELETTROLISI. CIRCA L'80% DEI COSTI DELL'IDROGENO DIPENDONO PROPRIO DALLE MODALITÀ DI PRODUZIONE. LA RESTANTE PARTE È INVECE DA ATTRIBUIRE AI COSTI CAPEX DEGLI ELETTROLIZZATORI E AI COSTI DI TRASPORTO

FONTE: LAZARD

tivo non è solo progettare e autorizzare progetti, ma lavorare per ottenere dei progetti innovativi, bancabili, performanti, sostenibili e fatti con il territorio, per il territorio». Ci sono anche iniziative anche dalle Regioni: l'Emilia-Romagna sarebbe infatti pronta a investire su fonti rinnovabili, sull'elettrico e sulla sperimentazione dell'idrogeno industriale, così come si legge nelle linee programmatiche del prossimo Piano energetico.

CHI STRIZZA L'OCCHIO

Le potenzialità dell'idrogeno in Italia hanno catturato l'interesse di tanti player attivi nei comparti delle fonti rinnovabili, e non solo.

Gli operatori che potranno ritagliarsi un ruolo da protagonisti nello sviluppo della produzione dell'idrogeno verde sono soprattutto le utility, alcune delle quali (come Enel in Italia, e Iberdola in Spagna), hanno già annunciato la costruzione di grossi impianti per la produzione di idrogeno verde, ma anche compagnie dell'oil and gas e dell'automotive (Iveco e Hyundai, ad esempio), fondi di investimento e grandi proprietari di impianti fotovoltaici che metteranno a disposizione diversi MW di potenza per favorire il processo di elettrolisi.

E poi ci sono realtà che si stanno strutturando per fornire servizi e consulenza a chi intende cogliere le potenzialità di questo nuovo comparto.

«Vogliamo affiancare chi deciderà di affacciarsi sul mercato dell'idrogeno verde, grazie al know-how sviluppato nel comparto delle FER e al know-how del gruppo Kiwa di cui facciamo parte», aggiunge Mauro Moroni. «Intendiamo offrire supporto ingegneristico, consulenza e informazioni a tutti i soggetti interessati, soprattutto a chi viene dal mondo dall'oil and gas che dovrà magari familiarizzare di più con il mondo delle rinnovabili».

«Kiwa oggi combina attività legate a sistemi energetici tradizionali e quelli più innovativi a basse emissioni di carbonio», spiega Giulia Botta, business development manager Hydrogen di Kiwa.

«Abbiamo una posizione pionieristica nel settore dell'idrogeno, con attività che vanno dalla conversione di sistemi energetici esistenti all'identificazione di nuove applicazioni. Grazie ai nostri laboratori e all'esperienza nel settore dell'idrogeno, offriamo servizi di testing, ispezione, certificazione, consulenza e formazione sull'intera catena del valore».

Vogliamo guidare i nostri clienti ad affrontare la transizione energetica in maniera più efficace e veloce, e lavoriamo con loro e con i responsabili politici alla rimozione di barriere che molte volte ostacolano i progetti riguardanti l'idrogeno, tra cui per esempio permessi e autorizzazioni, sfide infrastrutturali, e sicurezza».

Il crescente interesse attorno al tema dell'idrogeno è anche confermato dalla crescita del numero dei soci della principale associazione di categoria italiana, la H2IT. L'associazione italiana idrogeno e celle a combustibile, che prosegue nel suo impegno per promuovere una maggiore cultura sull'uso dell'idrogeno in Italia anche attraverso audizioni in Senato e position paper, oggi conta ben 54 soci tra aziende e centri di ricerca coinvolti nella filiera, dalla produzione fino agli usi finali per l'industria.

CRITICITÀ

Come accade in comparti giovani, restano ancora molti nodi da sciogliere. In questo momento, in Italia, la criticità più importante è legata all'assenza di un quadro regolatorio chiaro per far partire gli investitori. Restano anche delle sfide, tra cui la diminuzione dei costi di questa tecnologia e lo sviluppo delle infrastrutture necessarie al trasporto e alla distribuzione, che dovranno essere adeguate alle esigenze del mercato. E ancora, servirà una forte comunicazione per favorire l'accettazione sociale e abbattere le barriere culturali intorno a questo vettore energetico. Che con le rinnovabili, fotovoltaico in primis, si candida a trasformare il modo di fare energia e a coprire un ruolo di primo piano nel processo di decarbonizzazione.

FRONIUS: IN AUSTRIA UN NUOVO CENTRO PER LA RICERCA SULL'IDROGENO VERDE

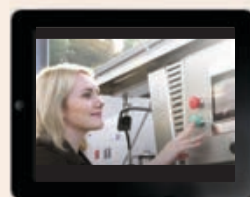


Nel corso del 2020 Fronius ha avviato i lavori di realizzazione del nuovo centro di Ricerca e Sviluppo dedicato all'idrogeno presso la sede di Steinhaus, in Austria. Presto l'intero team di esperti unirà le proprie forze per creare soluzioni energetiche e per la mobilità che si baseranno interamente sull'idrogeno prodotto in modo ecosostenibile. «Con il centro competenze di Steinhaus creiamo le condizioni ideali per riunire le risorse dedicate all'idrogeno e portare avanti la ricerca, lo sviluppo, la produzione e la commercializzazione di sistemi H2», afferma Walter Stockinger, direttore Ricerca e Sviluppo della business unit Solar Energy di Fronius International. «In futuro il centro ospiterà anche corsi di formazione e presentazioni per i clienti». «24 ore di sole sono possibili perché rendiamo l'energia rinnovabile disponibile tutto il giorno», aggiunge Martin Hackl, global director Sales & Marketing, Solar Energy, di Fronius International GmbH. «Le tecnologie per realizzare la nostra idea sono già disponibili e la produzione di idrogeno mediante elettrolisi è una di queste. In combinazione con una cella a combustibile, l'idrogeno ha tutto il potenziale per rivoluzionare l'intero approvvigionamento energetico».

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

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



7 BREVETTI PER IL MERCATO

LA START UP ESCP SRL HA DEPOSITATO BREVETTI INNOVATIVI CHE INTENDE PROPORRE ANCHE A CHI SI AFFACcerà SUL MERCATO DELLA PRODUZIONE DELL'IDROGENO VERDE. COSÌ APPARECCHI PER LA PRODUZIONE DI ACQUA DISTILLATA O STRUMENTI PER ESTRARRE L'H₂ DA FASI LIQUIDE POTRANNO ESSERE UTILIZZATI NEI PROCESSI DI ELETTROLISI

A dicembre 2020 la start up innovativa milanese Escp Srl, fondata da Vito Lavanga, ha depositato alcuni brevetti innovativi, completamente differenti tra di loro, ma che hanno in comune un aspetto particolare: tutti possono supportare gli operatori che si affacceranno sul mondo della produzione dell'idrogeno verde. In totale sono sette i brevetti, già depositati e approvati dal ministero dello Sviluppo Economico: il captatore di luce, che permette una maggiore cattura di luce ed energia termica da cui si può generare idrogeno; l'estrattore di idrogeno, che permette di recuperare questo vettore energetico da substrati di digestione anaerobica e coltivazioni di alghe; uno strumento per la dissalazione dell'acqua, che consente di produrre acqua distillata necessaria nei processi di elettrolisi; infine un sistema che sarà strategico per le fuel cells. «Quello dell'idrogeno è un mercato giovane ma dall'elevato potenziale» spiega Vito Lavanga. «Abbiamo depositato in totale 16 brevetti, sette dei quali funzionali al comparto dell'idrogeno. Sono tutti approvati, dobbiamo solo iniziare a commercializzare i diritti d'uso e a focalizzare l'attenzione sull'utilità che possono avere per questo nuovo mercato. Oggi l'idrogeno appare come una nuova Eldorado. La start up non pensa di avere una bacchetta magica, né grandi mezzi economici, ma è ben consapevole di avere elementi notevoli per distinguersi, offrendo a molte aziende diritti su proprietà industriali utili nella filiera dell'idrogeno». Escp Srl persegue l'obiettivo di pianificare virtuosamente la filiera di approvvigionamento dell'energia, sollecitando interventi virtuosi con il proprio marchio General Utilities Performance Contract (Gupc) che, mediante interventi a costo zero, si fa carico della gestione di acqua, luce, gas, reflui, umido e connettività, con attenzione a economia e ambiente.

PER MAGGIORI INFORMAZIONI
Escp srl - Milano
Riferimento: Vito Lavanga (393-0430953), IP Owner & Ceo di Escp Srl
Mail: areatecnica@escp.it
http://www.expotv1.com/ZZ_CCAA_Visura.pdf - http://www.expotv1.com/ESCP_Patent.htm

SPAZIO INTERATTIVO

Consulta le pagine web

Inquadra il QR Code o clicca sopra per consultare:

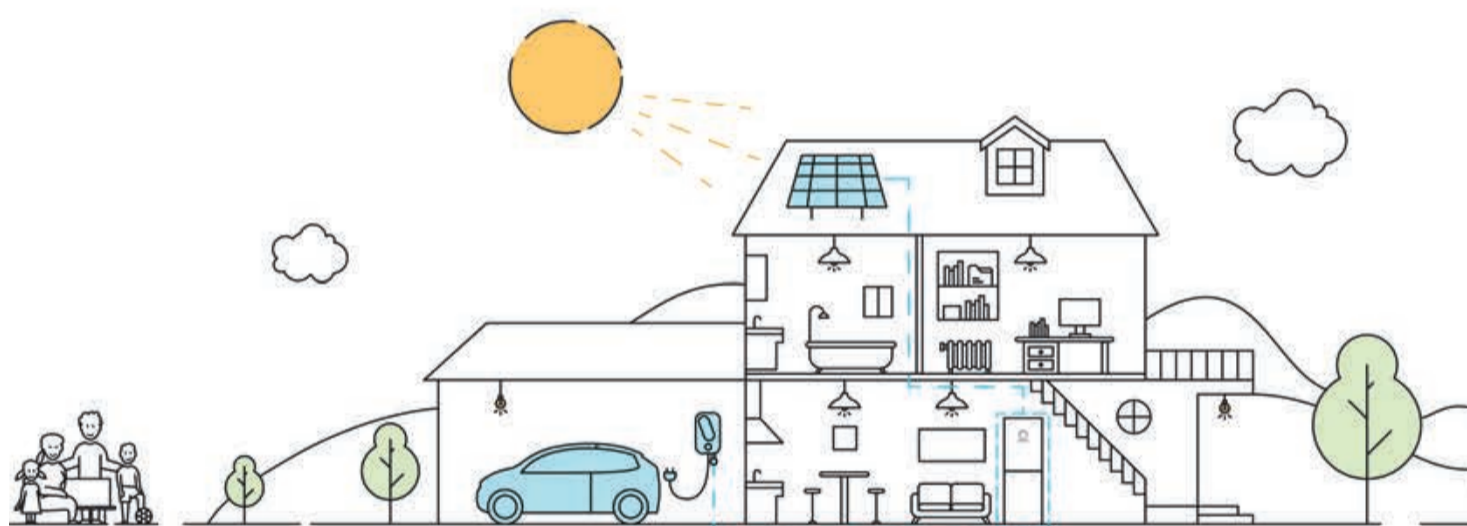
Il brevetto per l'estrattore di idrogeno



Il brevetto per il dissalatore



SUPERBONUS 110%



Da oggi puoi offrire ai tuoi clienti un sistema completo per produrre e gestire tutta l'energia per la loro casa a costo zero

Grazie al Decreto Rilancio (D.L. 34/2020) oggi puoi permettere ai tuoi clienti di trasformare la loro abitazione in una "Casa a indipendenza energetica sonnen", abbattendo non solo la bolletta elettrica ma anche quella gas, abbinando anche prodotti per il riscaldamento ad alta efficienza. E in più puoi anche diventare uno dei **Partner Tecnici sonnen** che si occupano della progettazione, della certificazione energetica e dell'installazione delle soluzioni ad alta efficienza sonnen.

Sei un professionista del mondo della progettazione/certificazione energetica?

Se sei un progettista, un architetto, un geometra o un certificatore abilitato alla redazione di attestati di prestazione energetica e alla progettazione di soluzioni l'efficienza energetica, scrivi a vogliosonnen@sonnen.it. Potrai entrare a far parte della rete di Partner Tecnici sonnen e supportarci per offrire al cliente un servizio a 360 gradi.



Sei un installatore?

Se sei un installatore con esperienza nel settore degli impianti fotovoltaici, dei sistemi di accumulo e del riscaldamento e raffrescamento e vuoi collaborare con una delle principali utility del futuro, invia la tua candidatura a training@sonnen.it. Dopo un'accurata selezione e formazione, potrai diventare uno degli installatori certificati esclusivi sonnen.





SUPERBONUS: COSA C'È DI NUOVO

LA LEGGE DI BILANCIO 2021 HA INTRODOTTTO SPECIFICHE E NOVITÀ ANCHE IN RIFERIMENTO ALLA NORMATIVA DELLA DETRAZIONE AL 110%. TRA LE MODIFICHE, LA POSSIBILITÀ DI INSTALLARE IMPIANTI SOLARI ANCHE SULLE PERTINENZE E L'IDENTIFICAZIONE DI TRE LIVELLI DI SPESA PER L'APPUNTAMENTO DI COLONNINE DI RICARICA. SUL FRONTE PROROGA AL 2022, INVECE, SI ATTENDE ANCORA L'OK DA BRUXELLES

A seguito dell'approvazione della Legge di Bilancio 2021, la normativa relativa al Superbonus ha subito alcune modifiche. Per questo lo scorso 5 febbraio l'Agenzia delle Entrate ha pubblicato un aggiornamento della guida allo strumento incentivante recependo tutte le novità apportate dalla Legge di Bilancio e quindi in vigore dal 1° gennaio.

ASPETTANDO BRUXELLES

In particolare la Legge di Bilancio 2021 ha prorogato il Superbonus al 30 giugno 2022. Nel caso di interventi su condomini o edifici composti da due a quattro unità immobiliari distintamente accatastate

e possedute da un unico proprietario o in comproprietà, se al 30 giugno 2022 sono stati effettuati lavori per almeno il 60% dell'intervento complessivo, il Superbonus spetta anche per le spese sostenute entro il 31 dicembre 2022. Infine, nel caso di interventi effettuati dagli istituti autonomi case popolari, se al 31 dicembre 2022 sono stati effettuati lavori per almeno il 60% dell'intervento complessivo, il Superbonus spetta anche per le spese sostenute entro il 30 giugno 2023. Per tutte queste proroghe, in realtà, si aspetta il via libera dalla Commissione Europea. Ciò che invece è già entrato in vigore sono le altre modifiche alla disciplina che regola l'agevolazione. Tra esse spicca ad esempio l'estensione della detrazione

prevista per l'installazione di impianti solari fotovoltaici connessi alla rete elettrica anche agli impianti su strutture pertinenziali agli edifici. In tema di fotovoltaico, il Superbonus spetta anche per l'installazione di impianti solari connessi alla rete elettrica e di sistemi di accumulo integrati in questi impianti in maniera contestuale o successiva.

TRE LIVELLI DI SPESA PER LE COLONNINE ELETTRICHE

Sono state inoltre riscritte le regole per la detrazione dei punti di ricarica delle auto elettriche. In dettaglio l'emendamento, con il nuovo comma 8 dell'articolo 119 introdotto dalla disposizione, prevede che, per le

UTILITY, BANCHE E PLAYER DI MERCATO: QUANTE INIZIATIVE

CONTINUANO LE ATTIVITÀ PER AGEVOLARE LA CESSIONE DEL CREDITO E PROPORRE AL CLIENTE FINALE PACCHETTI AD HOC. ECCO ALCUNE NOVITÀ

ENI GAS E LUCE: ACCORDO CON UNICREDIT PER OFFRIRE SERVIZI SUL SUPERBONUS 110%

UniCredit, Eni Gas e Luce e Harley&Dikkinson ampliano la propria partnership con un nuovo servizio dedicato al Superbonus 110%. I tre player hanno infatti firmato un accordo che prevede finanziamenti dedicati, consulenze tecniche e fiscali per tutte le fasi del progetto e l'esecuzione dei lavori per la riqualificazione energetica e ristrutturazione del patrimonio edilizio. Con questa nuova partnership, UniCredit metterà a disposizione le proprie soluzioni di finanziamento per sostenere condomini, privati e aziende nella fase di esecuzione dei lavori, mentre i clienti della banca potranno avvalersi dei servizi di progettualità e di consulenza, forniti da Eni Gas e Luce con l'ausilio di Harley&Dikkinson, sugli aspetti tecnici e di natura fiscale del progetto, nonché della realizzazione degli interventi di riqualificazione energetica previsti dalla normativa.

UN ACCORDO TRA SMA E POSTE ITALIANE PER LA CESSIONE DEL CREDITO

Grazie a un recente accordo, gli installatori partner di SMA Italia potranno accedere all'offerta di cessione del credito d'imposta di Poste Italiane a condizioni ad essi dedicate nell'ambito della soluzione SMA 110 Energy Solution, che comprende prodotti che consentono il miglioramento della classe energetica di un immobile e rientrano dunque tra gli interventi previsti dal Superbonus. I clienti SMA Italia potranno decidere di cedere il credito d'imposta maturato a

seguito di interventi rientranti nel Superbonus richiedendo lo sconto in fattura ai professionisti partner SMA Italia per l'installazione dell'impianto fotovoltaico. L'installatore potrà quindi cedere a sua volta il credito d'imposta ad altri soggetti, tra cui appunto Poste Italiane.

MC ENERGY RISPONDE ALLE DOMANDE PIÙ FREQUENTI SUL SUPERBONUS

MC Energy ha proposto sul suo sito internet un articolo di approfondimento relativo alle domande più frequenti su credito d'imposta e cessione del credito connessi al Superbonus. L'articolo è dedicato agli operatori del mercato che si stanno adoperando per lavorare in sicurezza con l'Ecobonus. In dettaglio il testo spiega quando sia possibile cedere il credito di imposta correlato al Superbonus e chi possa cedere questo credito. Si analizza poi quanto tempo sia richiesto per perfezionare la cessione del credito di imposta all'intermediario a fine lavori e chi sia tenuto a inviare il modello di opzione cessione del credito all'Agenzia delle Entrate.

VISSMANN INSIEME A BANCO BPM PER LA GESTIONE DEI CREDITI DA SUPERBONUS

Viessmann Italia e Banco BPM hanno siglato un accordo per la cessione in forma pro soluto dei crediti fiscali generati da Superbonus 110% ed Ecobonus, a valere su un plafond di 40 milioni di euro. L'intesa con Banco BPM permetterà a Viessmann Italia di monetizzare fino a 40 milioni di euro di crediti fiscali consentendo

alla società di dotarsi di risorse per accrescere il proprio posizionamento di mercato.

UN PATTO TRA FOTOVOLTAICO SEMPLICE E GENERALI ITALIA

L'azienda romana Fotovoltaico Semplice, di proprietà di Imc Holding, ha stretto un accordo con la compagnia Generali Italia che ha inserito la polizza assicurativa "all risk" nel kit chiavi in mano "riscaldamento a costo zero" ideato da Fotovoltaico Semplice per sfruttare il Superbonus 110%. La soluzione comprende l'installazione di una pompa di calore ibrida o full electric, un impianto fotovoltaico e batterie di accumulo Quantico. Il pacchetto, grazie all'assicurazione targata Generali Italia, prevede la copertura per i danni da mancata produzione qualora si presentino eventuali rotture degli impianti o malfunzionamenti. Inoltre, grazie alla collaborazione con Deloitte, il cliente si interfaccerà solo con Fotovoltaico Semplice e quest'ultimo si occuperà di cedere il credito a Generali Italia.

SIGLATA UN'INTESA TRA FEDERESCO E BANCA MONTE DEI PASCHI DI SIENA

Banca Monte dei Paschi di Siena e la Federazione Nazionale delle Esco (Federesco) hanno siglato un accordo per agevolare agli associati l'accesso al Superbonus 110% e agli altri bonus edilizi previsti dal Decreto Rilancio. Il pacchetto

spese sostenute dal 1° luglio 2020 al 30 giugno 2022 per gli interventi di installazione di infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici negli edifici, la detrazione è riconosciuta nella misura del 110% nel rispetto dei seguenti limiti di spesa e fatti salvi gli interventi in corso di esecuzione: 2.000 euro per gli edifici unifamiliari o per le unità immobiliari situate all'interno di edifici plurifamiliari che siano funzionalmente indipendenti e dispongano di uno o più accessi autonomi dall'esterno; 1.500 euro per edifici plurifamiliari o condomini che installino un numero massimo di otto colonnine; 1.200 euro per edifici plurifamiliari o condomini che installino un numero superiore ad otto colonnine.

ACCESSO AUTONOMO E IMMOBILE INDIPENDENTE

Nella Legge di Bilancio 2021 viene inoltre precisata la definizione di "accesso autonomo dall'esterno". Si tratta di un accesso indipendente, non comune alle altre unità immobiliari, chiuso da cancello o portone d'ingresso che consenta l'accesso dalla strada o da cortile o da giardino anche di proprietà non esclusiva. È stato inoltre chiarito anche il concetto di immobile "funzionalmente indipendente" che si riferisce a un fabbricato dotato di almeno tre delle seguenti installazioni o manufatti di proprietà esclusiva: impianti per l'acqua, per il gas, per l'energia elettrica, per la climatizzazione invernale. Inoltre ai fini dell'applicazione dell'agevolazione viene precisato che sono ricompresi fra gli edifici che accedono alle detrazioni anche gli edifici privi di attestato di prestazione energetica perché sprovvisti di copertura, di uno o più muri perimetrali, o di entrambi, purché al termine degli interventi raggiungano una classe energetica in fascia A. Queste sono solo alcune delle modifiche inserite nella normativa relativa al Superbonus ed entrate in vigore lo scorso 1° gennaio. Si attende ora l'approvazione da parte della Commissione Europea in relazione alla proroga della misura incentivante.



include un'apertura di credito della durata massima di 18 mesi. Il finanziamento potrà essere erogato a fronte dell'impegno alla cessione del credito di imposta che potrà maturare per effetto delle opere realizzate e dell'apertura di un conto corrente, esente da spese, intestato all'associato. La Banca inoltre offre agli associati Federesco di trasferire all'istituto il credito d'imposta generato dagli interventi rientranti nel Superbonus 110%, ottenendo il pagamento del corrispettivo in via anticipata a un prezzo di acquisto concordato.

ANEA: IN CAMPANIA NASCE LA RETE DEI SERVIZI TECNICI PER IL SUPERBONUS

L'Agenzia napoletana energia e ambiente (Anea) ha creato la rete dei servizi tecnici per il Superbonus. Si tratta di un network di professionisti e imprese che si occuperà, in Campania, della realizzazione di tutti gli interventi che possono beneficiare della maxi detrazione. "Grazie a tale iniziativa", si legge in una nota dell'Agenzia, "il singolo proprietario o il condominio potranno accedere alla detrazione del 110% in pochi step che vanno dal sopralluogo allo studio di fattibilità, dall'accettazione della proposta alla realizzazione e fine dei lavori. La raccolta dei documenti, la stesura delle pratiche, la progettazione ingegneristica e tutte le attività sono a carico del network in quanto spese detraibili grazie ai meccanismi fiscali introdotti dal Superbonus". Per maggiori informazioni, invia un'email a info@anea.eu

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere l'estratto del documento "Sintesi degli emendamenti approvati dalla V Commissione Bilancio" contenente le modifiche inserite in materia di Superbonus con la Legge di Bilancio 2021



Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere la Legge di Bilancio 2021



Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere la guida aggiornata a febbraio 2021 pubblicata sul sito dell'Agenzia delle Entrate



Inverter MIN TL-XE



Sistema di monitoraggio



Energy meter



GESTIONE TOTALE

Massimizzare l'autoconsumo non è mai stato così semplice. Grazie all'Energy Meter Growatt è possibile avere pieno controllo dell'impianto e dei consumi per sfruttare al massimo l'energia prodotta. Come? È sufficiente installare l'Energy Meter nel punto di scambio tra l'inverter MIN TL-XE e la rete elettrica ed effettuare i setting necessari per avere una visione in tempo reale dell'energia prodotta, consumata e la percentuale di energia autoconsumata, consentendone una gestione ottimale e personalizzata.

Semplice. Come inviare un messaggio.

DECRETO FER, QUARTO BANDO: AL FOTOVOLTAICO 138 MW

IL DATO REGISTRA UN CALO DEL 2% RISPETTO ALLA TERZA EDIZIONE. CRESCE IL NUMERO DI INTERVENTI CHE RIENTRANO NEI REGISTRI, E IN PARTICOLARE L'INSTALLAZIONE DI MODULI IN SOSTITUZIONE DELL'AMIANTO, MA DIMINUISCONO I NUOVI IMPIANTI FV DI POTENZA SUPERIORE AL MW NELLA PROCEDURA AD ASTA

Nel quarto bando del Decreto FER il fotovoltaico si è aggiudicato un totale di 138 MW tra aste e registri, dato in lieve calo rispetto ai 141 MW del terzo bando (-2%).

Tra questi, cala il numero di installazioni di potenza superiore al MW iscritte alle aste (solo 20 MWp), ma crescono gli interventi che rientrano nei registri. In particolare nel gruppo A-2, che riguarda l'installazione di moduli in sostituzione dell'amianto, il fotovoltaico si è aggiudicato 64 MW, con una crescita del 255% rispetto ai 18,5 MW del bando precedente.

Questi sono alcuni dei risultati pubblicati martedì 26 gennaio dal GSE relativi al quarto bando del Decreto FER, che prevede incentivi per impianti da fonti rinnovabili. Il bando, avviato il 30 settembre e chiuso il 31 ottobre 2020, riguarda la quarta delle sette procedure che consentono l'accesso a registri e aste, a seconda della potenza degli impianti.

Ricordiamo che le graduatorie vengono pubblicate dal GSE 90 giorni dopo la chiusura dei rispettivi bandi. Complessivamente, dei 1.881 MW messi a disposizione per tutte le tecnologie, sono pervenute al Gestore 742 richieste per un totale di 576 MW, di cui 465 MW ammessi ad aste e registri.

Per quanto riguarda l'iscrizione alle aste che comprendono gli impianti fotovoltaici ed eolici di potenza superiore al MW, il contingente di potenza complessivo dei tre gruppi A, B e C è stato di 1.374 MW. Nel gruppo A, che conta complessivamente 14 richieste, rientrano in graduatoria solo tre impianti fotovoltaici per un totale di circa 20 MW (erano 95 MW nel terzo bando). Si tratta di tre installazioni che sorgeranno in provincia di Nuoro e che hanno potenze di 4,1 MWp, 5,1 MWp e 10,6 MWp.

Passiamo ora ai registri, che interessano invece le installazioni di potenza fino a 1 MW e che comprendono i gruppi A (contingente di potenza pari a 112 MW), A-2 (351 MW), B (10 MW) e C (34 MW). Il gruppo A comprende impianti fotovoltaici ed eolici onshore di nuova costruzione, integrale ricostruzione, riattivazione o potenziamento. In questo gruppo, il fotovoltaico e l'eolico si sono aggiudicati una fetta di 84,5 MW. In particolare, per quanto riguarda il fotovoltaico sono state ammesse a registro 173 richieste per 54 MW (erano 126 richieste per 28,4 MW nel terzo bando).

Il secondo gruppo, A-2, riguarda esclusivamente gli impianti fotovoltaici di nuova costruzione, i cui moduli sono installati in sostituzione di coperture di edifici e fabbricati rurali su cui è operata la completa rimozione dell'eternit o dell'amianto. Nella graduatoria rientrano 177 impianti (erano 111 nel secondo e 96 nel terzo bando) per una potenza totale di circa 64 MW (22 MW nel secondo e 18,5 MW nel terzo bando), mentre sono state escluse 37 richieste per ulteriori 13,7 MW. Si tratta comunque di valori ancora decisamente bassi se si considera il contingente di potenza a disposizione, pari a 351 MW.

Nel gruppo B, che comprende gli impianti idroelettrici e a gas residuati dei processi di depurazione, sono stati ammessi a registro 10 MW di impianti su 10 MW a disposizione, mentre nel gruppo C, che annovera gli impianti oggetto di rifacimento

Riepilogo graduatorie bando 4 D.M. 04/07/2019



Tipologia Instradamento	Gruppo	Contingente [MW]	RICHIESTE INVIATE			RICHIESTE IN POSIZIONE UTILE (Tab. A)		RICHIESTE ESCLUSE (Tab. B)		RICHIESTE IN POSIZIONE NON UTILE (Tab. C)		RINUNCE (Tab. D)	
			Numero Pratiche	Potenza (MW)	Delta Potenza Cont.-Aste (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)
Asta	A	1.160,8	19	329,6	831,2	14	279,3	2	6,9	0	0,0	3	43,4
Asta	B	32,5	0	0,0	32,5	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Asta	C	180,7	2	27,2	153,5	2	27,2	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Totale Aste		1374,1	21	356,8	1017,2	16	306,6	2	6,9	0	0,0	3	43,4
Registro	A	112,2	373	112,0	0,2	284	84,5	87	25,6	0	0,0	2	2,0
Registro	A-2	351,0	220	79,9	271,1	177	63,9	37	13,7	0	0,0	6	2,4
Registro	B	10,0	127	27,1	-17,1	68	10,0	2	1,1	57	15,6	2	0,3
Registro	C	34,4	1	0,6	33,8	1	0,6	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Totale Registri		507,6	721	219,6	288,0	530	159,0	126	40,3	57	15,6	10	4,7
Totale generale		1881,6	742	576,4	1305,2	546	465,5	128	47,2	57	15,6	13	48,1

Note:
- gli impianti risultati in posizione utile per una quota di potenza sono indicati, come numerosità, sia in Tab. A sia in Tab. C
- le potenze delle richieste inviate, escluse, in posizione non utile e delle rinunce si riferiscono ai valori dichiarati dai Soggetti Responsabili all'atto dell'iscrizione
- le potenze delle richieste in posizione utile si riferiscono ai valori riscontrati nella fase di istruttoria dal GSE nella documentazione allegata alla richiesta di iscrizione
- il contingente per il Registro Gruppo B, pari a 10.000 MW nel relativo Bando del 30/09/2020, è stato incrementato a 10.027 MW, in applicazione dei meccanismi di trasferimento previsti dall'art.21 del D.M. 04/07/2019

I PROSSIMI BANDI

- Quinto bando: 31 gennaio 2021
(chiusura 2 marzo 2021);

- Sesto bando: 31 maggio 2021
(chiusura 30 giugno 2021);

- Settimo bando: 30 settembre 2021
(chiusura 30 ottobre 2021)

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per maggiori informazioni sulle graduatorie del quarto bando del Decreto FER



totale o parziale eolici onshore, idroelettrici, a gas residuati dei processi di depurazione, sono stati ammessi circa 1 MW su 34 MW.

Commentando i risultati del quarto bando, Anie Rinnovabili critica gli ostali burocratici che continuano a ostacolare lo sviluppo di nuovi impianti e gli investimenti, evidenziando come nell'ultima procedura al solare sia stato assegnato solo il 25% della potenza a disposizione.

«In Italia tutti si dichiarano favorevoli allo sviluppo delle fonti rinnovabili al fine di combattere i cambiamenti climatici, ma di fatto si incontrano notevoli difficoltà ad investire nel settore», spiega Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili. «Su 1.882 MW disponibili nel quarto bando indetto dal GSE nel settembre scorso solo il 25% è stato aggiudicato.

A causa degli ostacoli autorizzativi non potranno essere realizzati gli investimenti privati stimabili

tra i 550 e gli 850 milioni di euro, considerando i costi specifici per tecnologia indicati nel DM FER. La grave criticità esistente sul fronte autorizzativo non è stata sanata», continua Pinori, «come invece era negli intenti del governo mediante il Decreto Semplificazioni degli scorsi mesi. In ragione di ciò, permangono due principali ostacoli allo sviluppo delle fonti rinnovabili.

Da un lato l'opposizione aprioristica in nome della tutela dell'ambiente e del paesaggio, che proprio le fonti rinnovabili sono chiamate a tutelare. In secondo luogo, l'eccessiva burocrazia.

Dalle normative nazionali si passa a quelle regionali per giungere a quelle provinciali e comunali: questi percorsi burocratici disomogenei e molto articolati, sono inefficienti e richiedono ulteriori specifiche competenze per le imprese e conseguentemente ulteriori costi, che si traslano in un aumento del costo degli impianti».

STORAGE E SOSTITUZIONE MODULI FV: DAL GSE DUE NUOVI DOCUMENTI

SUL FRONTE DEI SISTEMI DI ACCUMULO, IL GESTORE AGGIORNA LE REGOLE TECNICHE PUBBLICATE NEL 2017. PER QUANTO RIGUARDA IL REVAMPING DEI PANNELLI, IL GSE HA REDATTO UN DOCUMENTO PER AGEVOLARE LE PROCEDURE DI INTERVENTO

A inizio febbraio il GSE ha pubblicato l'aggiornamento delle "Regole tecniche dei sistemi di accumulo" che sostituisce quelle pubblicate a giugno 2017. La nuova versione, nello specifico, rivede le modalità di comunicazione di installazione dei sistemi di storage da parte del soggetto responsabile e aggiorna gli algoritmi di calcolo dei benefici erogati dal GSE. Sono inoltre definiti nuovi algoritmi per i regimi di incentivazione istituiti successivamente alla data di pubblicazione delle precedenti Regole Tecniche.

Complessivamente, all'interno del documento vengono illustrati il contesto normativo e regolatorio di riferimento; gli schemi di connessione alla rete dei sistemi di accumulo così come definiti dal CEI; i requisiti da rispettare per l'installazione dei sistemi di accumulo integrati in impianti di produzione alimentati da fonte rinnovabile, che accedono agli incentivi o alle garanzie di origine ovvero, nell'ambito del ritiro dedicato, ai prezzi minimi garantiti; i requisiti per il mantenimento degli incentivi o benefici già riconosciuti agli impianti di produzione alimentati da fonti rinnovabili nei casi in cui vengano installati sistemi di accumulo; le modalità di gestione delle comunicazioni relative all'installazione di sistemi di accumulo integrati in impianti di produzione gestiti dal GSE; gli algoritmi utilizzati dal GSE per la quantificazione dell'energia elettrica prodotta o immessa in rete e le modalità di erogazione, sia in acconto che a conguaglio, degli incentivi ovvero dei benefici riconosciuti agli impianti di produzione, a seguito dell'installazione di sistemi di accumulo. Sempre a inizio febbraio, il GSE ha reso disponibile un modello di scheda di sintesi per supportare gli operatori che devono intervenire con manutenzione o ammodernamento di impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia e in particolare nel caso di sostituzione dei moduli. La scheda di sintesi potrà essere allegata dal soggetto responsabile, unitamente alla documentazione obbligatoria, in fase di presentazione del questionario GEI FTV dell'applicativo Sistema informativo per l'acquisizione dati (Siad). Queste comunicazioni sono obbligatorie e riassumono gli interventi di manutenzione e ammodernamento tecnologico da realizzare. Il set documentale dell'intervento, che deve essere inviato entro 60 giorni dalla data di conclusione dei lavori, è comunque riportato nelle Procedure scritte ai sensi del DM 23 giugno 2016 "Impianti fotovoltaici in esercizio - Interventi di manutenzione e ammodernamento tecnologico", pubblicate sul sito GSE il 21 febbraio 2017. Inoltre, per quanto riguarda gli adempimenti previsti per lo smaltimento dei moduli fotovoltaici a fine vita, è necessario far riferimento al documento "Istruzioni Operative per la gestione e lo smaltimento dei pannelli fotovoltaici incentivati".

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica i documenti

Inquadra il QR Code o clicca sopra per scaricare:

L'aggiornamento delle regole tecniche



Scheda di sintesi



100% Recyclable



BASE SCANALATA

Punto di sollevamento per facilitare la movimentazione della zavorra con carrello.



FORI FISSAGGIO CONTROVENTATURE

Fori laterali predisposti all'inserimento di tasselli e collari per il montaggio di



BOCCOLA FILETTATA

Predisposizione boccola filettata posteriore M8 per fissaggio di microinverter e/o ottimizzatori.



ALLINEAMENTO

Allineamento delle zavorre mediante l'utilizzo dell'apposita maniglia di sollevamento.



MORSETTI UNIVERSALI

Preassemblati (centrali e terminali), per qualsiasi spessore di cornice modulo fotovoltaico.



PRODUCT 100% made in Italy

PROGETTAZIONE E DIMENSIONAMENTO GRATUITO DELL'IMPIANTO

VERIFICA DI TENUTA AL VENTO

*Sante Petruccioli
Amm.re Unico - Energy Solar srl - Sala Consilina (SA)



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



ANNO V - N°01 - 11 GENNAIO 2021
LA NEWSLETTER PER GLI OPERATORI DI SETTORE

SOLARE B2B Weekly

NEWS DAL 23 DICEMBRE ALL'8 GENNAIO 2020

Segui "SolareB2B" su Facebook e LinkedIn

110% Superbonus
Superbonus: per la proroga al 2022 si attende l'ok da Bruxelles
PRIMO PIANO. La Legge di Bilancio 2021, comprendente la proroga del Superbonus, è ufficialmente entrata in vigore lo scorso 1° gennaio. Ma la sua piena... [Leggi di più](#)

Comunità energetiche: dal GSE le Regole Tecniche per accedere agli incentivi
PRIMO PIANO. Dal 22 dicembre è possibile inoltrare, tramite il Portale GSE dedicato, le istanze preliminari per i contributi previsti dal Decreto MISE e dalla... [Leggi di più](#)

CONTACT ITALIA
"La miglior soluzione di montaggio con savorre sul mercato"

PRODUCT 100%
Scegli il **WEBINAR** più adatto alle tue esigenze nel 1° della Solar Academy 3 SMA Italia!
[SCOPRI DI PIÙ](#)

Gruppo Kiwa: Luca Votta è responsabile di tutto il business delle rinnovabili
08/01. Luca Votta ha assunto un nuovo incarico all'interno del gruppo Kiwa: da gennaio 2021 gli è stato affidato il ruolo di Business Sector Leader Renewable... [Leggi di più](#)

A Catania un progetto per la 3Sun Gigafactory: da 200 MW a 3 GW di moduli all'anno
08/01. A Catania potrebbe nascere un nuovo mega sito produttivo di moduli fotovoltaici grazie soprattutto a un intervento di Enel Green Power e di 3Sun... [Leggi di più](#)

secun da oltre **10 ANNI QUADRI ELETTRICI**
SPELONDI
SAPORI E GARANTITI IN TUTTA ITALIA

Eging PV torna in Europa: Donatella Scavazza è country manager per l'Italia
08/01. L'azienda cinese Eging PV torna sul mercato europeo proprio in questo mese di gennaio 2021 con l'apertura della nuova filiale di Francoforte... [Leggi di più](#)

JinkoSolar: efficienza al 24,9% per una cella solare in silicio monocristallino
07/01. JinkoSolar ha raggiunto un'efficienza di conversione pari al 24,9% per una cella in silicio monocristallino TOPCon di tipo N. Il risultato, confermato... [Leggi di più](#)

Ripotenziamento del tuo parco solare con il coating anti riflesso di DSM
Garanzia zero-rischi sull'investimento per il tuo progetto. Servizio clienti in mano.

xStorage home & ecobonus 110%
E.T.N.

SMA: il 19 gennaio 2021 tornano i corsi di formazione della Solar Academy
23/12. Il 19 gennaio 2021 tornano i corsi di formazione della Solar Academy di SMA, con un ricco calendario di webinar per l'Italia e per altri Paesi a livello... [Leggi di più](#)

Superbonus: dall'Agenzia delle Entrate una maxi circolare da 83 pagine con risposte a quesiti
23/12. Martedì 22 dicembre, l'Agenzia delle Entrate ha pubblicato una nuova circolare che risponde ad alcuni quesiti legati al Superbonus. Sono tanti... [Leggi di più](#)

SOLAREB2B WEEKLY: ECCO COME RICEVERLA

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 DIRETTAMENTE NELLA TUA CASELLA DI POSTA ELETTRONICA

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

LA RIVISTA

SolareB2B è il progetto di Editoriale Farlastrada dedicato al mercato delle energie rinnovabili e consiste in un sistema integrato di comunicazione che coinvolge diversi strumenti. L'obiettivo di SolareB2B è quello di approfondire tematiche relative al fotovoltaico e all'efficienza energetica approcciando il mercato da un punto di vista professionale e parlando direttamente agli operatori del settore. Accanto alla rivista mensile, che conta 10 numeri all'anno, si trova un sito internet aggiornato quotidianamente con notizie che vengono condivise sulle pagine Facebook e LinkedIn della testata. Tutte queste news vengono poi riprese nella newsletter SolareB2B Weekly.

APPUNTAMENTO BISETTIMANALE

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

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

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 sotto.

TRE MODI PER ISCRIVERSI GRATUITAMENTE

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

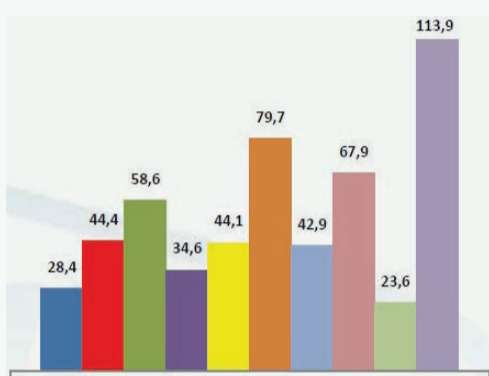


GENNAIO-OTTOBRE 2020: IN ITALIA 538 MW DI NUOVO FV (+25%)

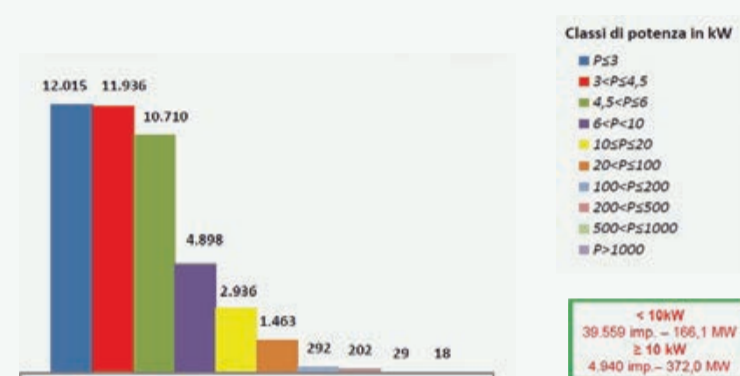
SI REGISTRA UNO SPRINT A LUGLIO E AGOSTO, CON UNA CRESCITA DEL 48% E 133%. DA SEGNALARE ANCHE L'ATTIVAZIONE DI ALCUNI GRANDI IMPIANTI: DUE INSTALLAZIONI PER 18 MW COMPLESSIVI A TORINO, UN IMPIANTO DA 3,1 MW A TREVISO E UNA CENTRALE SOLARE DA 54,5 MW A CAGLIARI

Da gennaio a ottobre 2020 la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia ha raggiunto i 538 MW, con una crescita del 25% rispetto ai 431 MW dello stesso periodo del 2019. È quanto emerge dai dati Terna - Gaudi diffusi da Anie Rinnovabili. Dopo la flessione di marzo e la battuta d'arresto del mese di aprile, entrambe da ricondurre agli effetti del lockdown, il comparto del fotovoltaico era ritornato a crescere con 69 MW di nuove installazioni a maggio (+47%) e 71,6 MW a giugno (+62%). Ma sono stati in particolare i mesi di luglio e agosto a registrare la crescita più forte: con 83 MW e 102 MW, le nuove installazioni hanno rispettivamente segnato un incremento del 48% e del 133%. A settembre e ottobre, invece, sono stati allacciati rispettivamente 49 MW e 45 MW, in linea con quanto totalizzato negli stessi mesi del 2019. Da segnalare l'attivazione di alcuni grandi impianti: a luglio sono entrate in funzione due installazioni per 18 MW complessivi in provincia di Torino e un impianto da 3,1 MW in provincia di Treviso. Nel mese di ottobre, invece, è entrata in funzione una centrale fotovoltaica da 54,5 MW in provincia di Cagliari. Il segmento che è cresciuto di più è quello degli impianti di taglia superiore al MWp, che è passato dai 29,5 MWp dei

Potenza connessa per classi di potenza nel 2020 (MW) Gen-ott 2020



Numero di impianti connessi per classi di potenza nel 2020 - Gen-ott 2020



primi otto mesi del 2019 a ben 113,9 MWp. Seguono le taglie da 500 kWp a 1 MWp, che registrano un incremento del 105%, e la taglia da 200 a 500 kWp, che segna una crescita del 37%. Delle installazioni inferiori ai 20 kWp di potenza, infine, è solo la taglia compresa tra i 6 e i 10 kWp a invertire il trend negativo legato principalmente al lockdown

dei primi mesi del 2020 e alla successiva fase di stallo generata in attesa del Superbonus: con 34,6 MW di impianti, questa taglia registra infatti un incremento del 27%. Ancora in calo invece i nuovi impianti di taglia compresa tra 0 e 3 kWp (-22%), tra 3 e 4,5 kWp (-8%), tra 4,5 e 6 kWp (-8%) e tra 10 e 20 kWp (-8,1%).



**FORNITURE
FOTOVOLTAICHE** SRL

0835.383529 info@forniturefotovoltaico.it

www.forniturefotovoltaiche.it

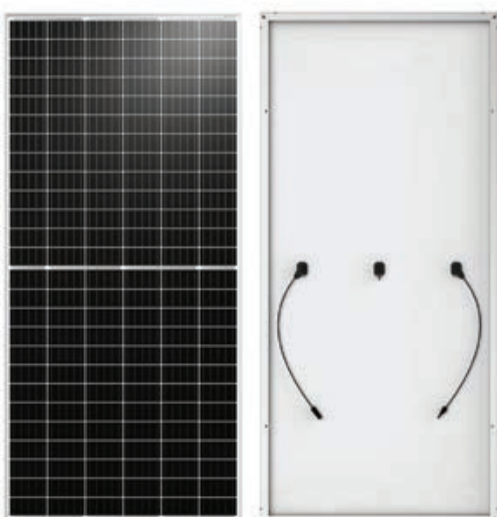
IL DIRITTO DI SUPERFICIE FOTOVOLTAICO

Per conto di **INVESTITORI ITALIANI** cerchiamo tetti di edifici ed aziende energivore e non, per l'installazione di impianti fotovoltaici. Questa possibilità può rappresentare una proficua fonte di reddito per gli installatori, gli studi di ingegneria, e gli imprenditori che possono optare per la cessione o l'acquisto del diritto di superficie per l'installazione dell'impianto. **Noi ci occupiamo delle forniture.**

CONVIENE !

Numero Verde
800-822513
Servizio Gratuito

HALF CUT MODULE 400 Watt 1765 x 1048 x 35mm



Key Features



Our solar cells offer high conversion efficiency to ensure the highest quality

Our high performing modules have an industry low tolerance of +5% (optional)

The modules can withstand high wind-pressure, snow loads and extreme temperatures

Passed IEC 5400 Pa mechanical loading test

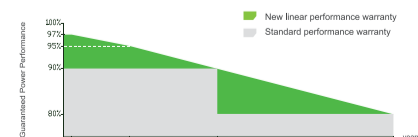
PID Resistance Available

Quality & Safety

Industry leading power output warranty (15 years/90%, 30 years/80%)

15-year warranty on materials & workmanship

Premium Performance Warranty



* Based on customer requirements and contract terms

COLONNINE di RICARICA ELETTRICA



Sogniamo un futuro sostenibile.

Ripartiamo insieme dalla **GREEN ECONOMY.**

Secsun è il tuo partner ideale.

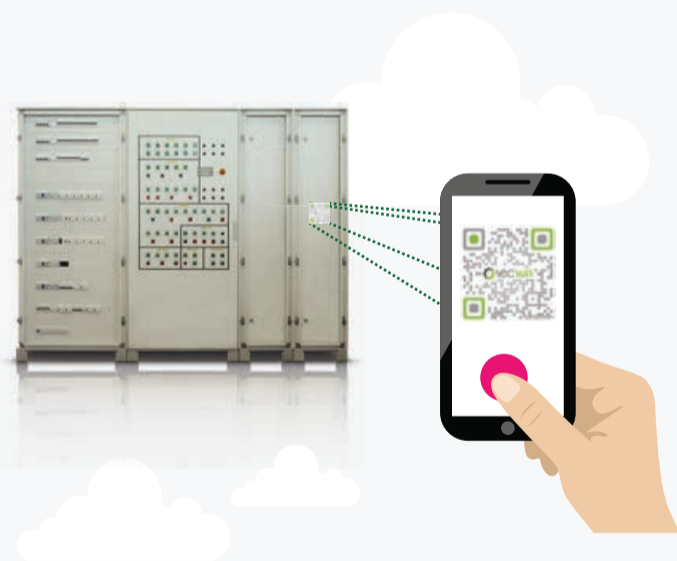
Secsun offre una gamma completa di quadri elettrici per **impianti fotovoltaici e impianti di qualsiasi tipologia.**

La condivisione del know-how, il lavoro svolto in team e in stretto dialogo con i clienti e la flessibilità produttiva, *rendono SecSun il partner ideale per il vostro business.*



Recupera lo **SCHEMA ELETTRICO**

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

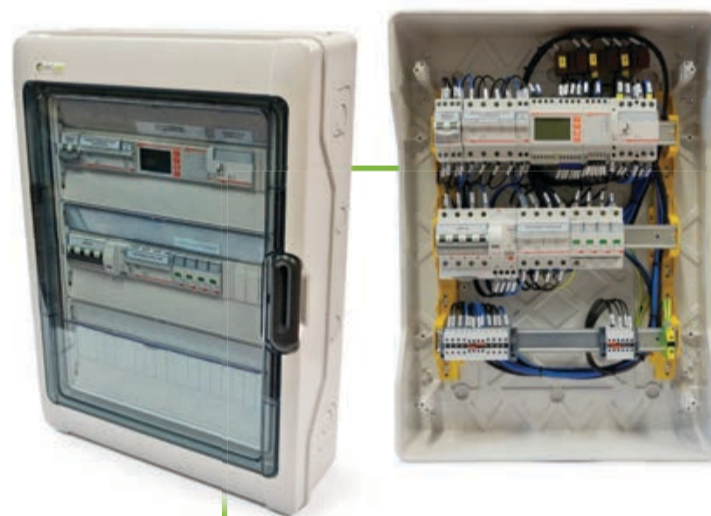


In cosa consiste?

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?



QUADRO DI INTERFACCIA SLIM

- Potenza: 6/10/12/15 kWp
- Inverter trifase: 1
- N.1 Interruttore sezionatore (generale quadro) 4x32A
- N.1 Portafusibile sezionatore 1P+N/10A (a protezione circuito ausiliario)
- N.1 Portafusibile sezionatore 3P+N/10A (a protez. presenza tensione)
- N.1 Portafusibile sezionatore 3P+N/32A (a protez. scaricatore)
- N.1 Scaricatore di sovratensione classe II I_{max} 20kA
- N.1 Contattore 4P (dispositivo di interfaccia) 26/32A - AC3
- N.1 Relè di interfaccia: conforme alla CEI-021
- N.1 Interruttore magnetotermico con blocco differenziale (a protezione dell'inverter) 4x20/25/32A 6kA 300mA classe A
- Morsettiera ingresso/uscita cavi numerata
- Grado di protezione IP65 classe II
- Dichiarazione di conformità e schema elettrico

Misure del quadro: 448x622x161mm (bxhxp)

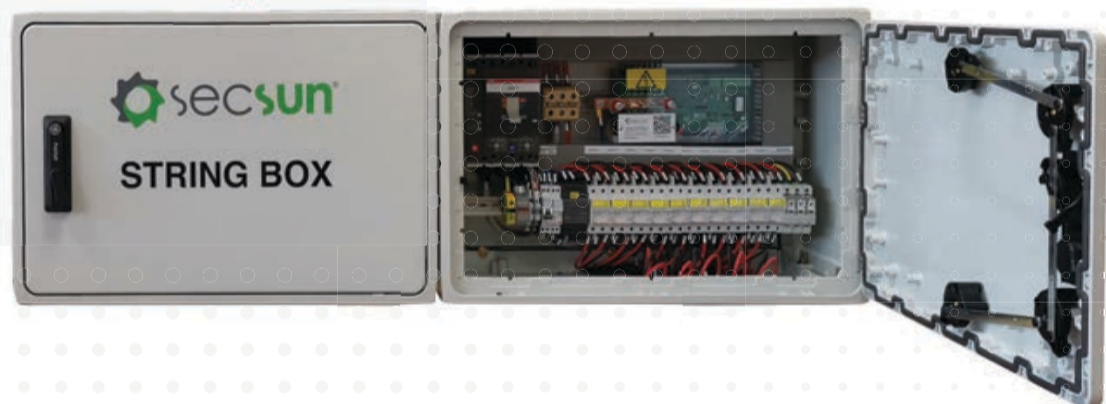


STRING BOX 10/16/24 STRINGHE CON MODULO DI SUPERVISIONE

- N.10/16/24 Portafusibile sezionatore 2P con fus da 12A-1000VDC (a protezione delle stringhe)
- N.1 Scaricatore da 1000VDC;
- N.1 Interruttore sezionatore sottocarico da 125A/160A/250A-1000VDC
- N.1 Alimentatore 230VAC/24VDC
- N.1 Scheda controllo stringhe modbus rs485
- N.1 interruttore magnetotermico 1P+N 10A 6kA
- Grado di protezione IP65 classe II
- Dichiarazione di conformità e schema elettrico



Misure del quadro: 750x550x300mm (bxhxp)*



QUADRO UNICO BOX 1 STRINGA MONOFASE

LATO DC:

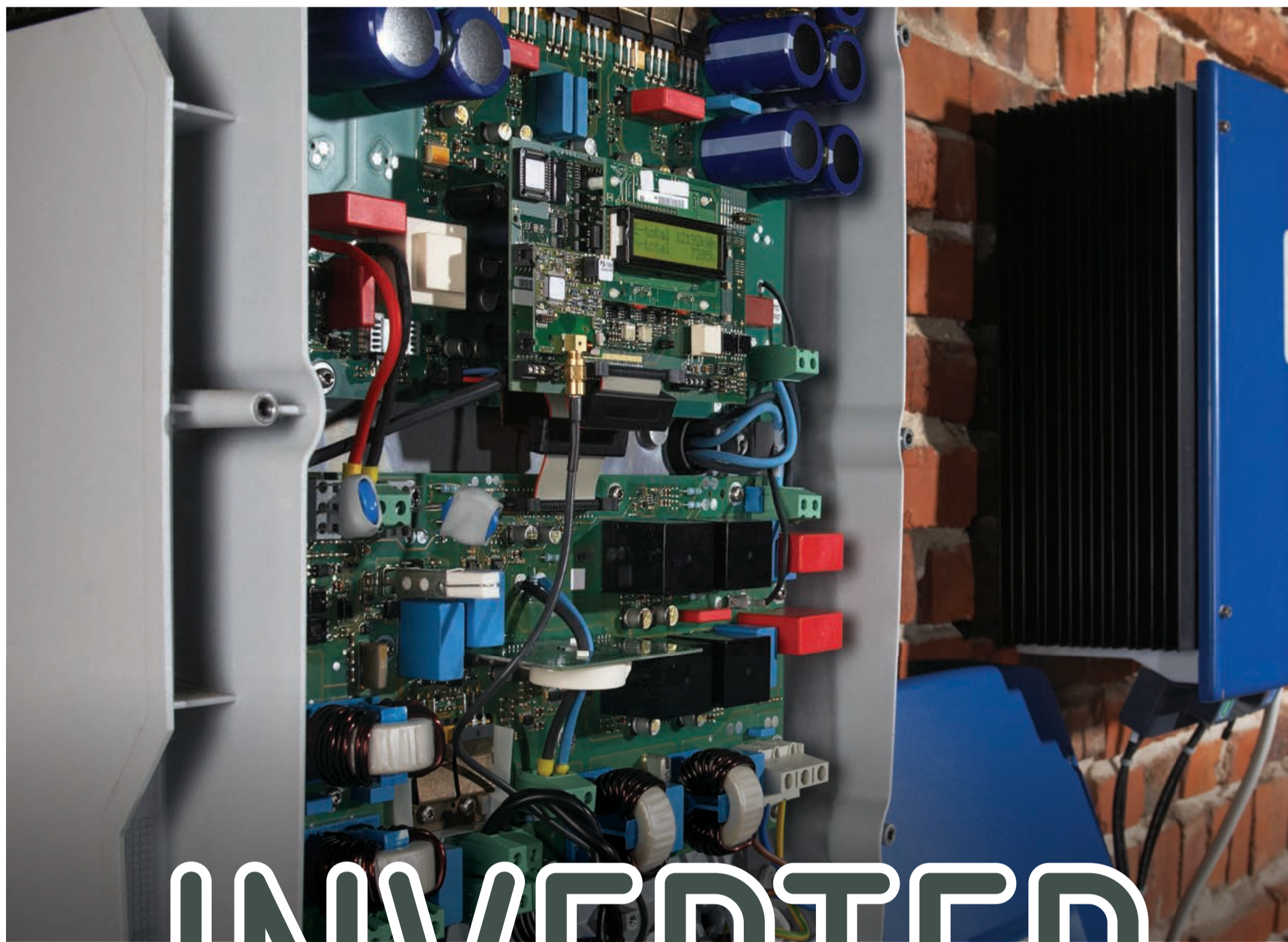
- N.1 Portafusibile sezionatore 2P con fus da 12A-1000VDC (a protezione della stringa)
- N.1 Scaricatore da 600VDC;
- N.1 Interruttore sezionatore sottocarico da 16A-600VDC

LATO AC:

- N.1 interruttore magnetotermico differenziale 1P+N 20A 6kA 300mA classe A
- N.1 Scaricatore di sovratensione classe II I_{max} 20kA
- Segregazione DC/AC
- Grado di protezione IP65 classe II
- Dichiarazione di conformità e schema elettrico



Misure del quadro: 340x432x161mm (bxhxp)



INVERTER

GLI ANNI D'ORO DEL RESIDENZIALE

IL SUPERBONUS AVVICINA AL FOTOVOLTAICO ANCHE IL PRIVATO PIÙ RESTIO E SOPRATTUTTO FAVORISCE LA DIFFUSIONE DI BATTERIE E ACCUMULO. PER QUESTO SI STIMA CHE NEL 2021 IL MERCATO DEI CONVERTITORI, SOPRATTUTTO QUELLO DEGLI IBRIDI, CRESCA IN MANIERA IMPORTANTE NELLA FASCIA 0-20 KWP. RILEVANTE SARÀ IL RUOLO DEL REVAMPING MA ANCHE QUELLO DELL'INTEGRAZIONE CON ALTRI SISTEMI VERSO LA CREAZIONE DI SMART HOME

DI MONICA VIGANÒ



vetrina prodotti

ATHEMA

IL PRODOTTO DI PUNTA Inverter monofase SH1000

L'SH1000 è il nuovo inverter monofase con potenze da 1 a 3 kW del catalogo Sheen+, nuovo marchio che fa capo alla società Athema. Questo inverter è idoneo per installazioni residenziali ed è caratterizzato da un ingresso e un inseguitore Mppt, monitoraggio tramite WiFi, dispositivo distacco parte AC e DC. La comunicazione è possibile tramite WiFi, Gprs o cavo di rete RS485. Misura 260x290x115 mm e pesa 3,4 kg. Sheen+ offre dispositivi monofase fino a 6 kW e trifase da 6 a 33 kW con un ottimo rapporto tra qualità e prezzo. Gli elevati standard di qualità nella produzione permettono di offrire al cliente una garanzia sul prodotto di 10 anni. I prodotti Sheen+ saranno disponibili sul mercato italiano dalla primavera del 2021.



"IN AUMENTO LA DOMANDA DI INVERTER SIA IBRIDI SIA DI STRINGA" Günther Mederle, Ceo di Athema



«Il mercato degli impianti fotovoltaici domestici e commerciali fino a 50 kW sta proseguendo il suo sviluppo nonostante gli impatti della pandemia in tutta l'area europea. Visto il notevole interesse in sistemi fotovoltaici domestici, ci sono buone prospettive di crescita per il mercato sia per l'anno in corso sia per quelli futuri. Inoltre, anche se ci sono alcuni punti ancora da chiarire in relazione al Superbonus, penso che l'incentivo rappresenti uno stimolo per il mercato del fotovoltaico e quindi anche degli inverter. Personalmente credo che aumenterà la domanda sia di inverter ibridi sia di inverter di stringa perché non è detto che tutti gli utilizzatori del Superbonus installino un sistema fotovoltaico con accumulo, potendo magari raggiungere l'incentivo con altri interventi ed esaurire così la loro capacità di spesa».

vetrina prodotti

CHINT

IL PRODOTTO DI PUNTA Inverter monofase CPS SCA3-6KTL-SM/EU

Questo inverter monofase è disponibile nelle potenze da 3 kW a 6 kW ed è caratterizzato da tensione massima di esercizio in CC di 600 Vdc ed efficienza massima compresa tra il 97,6% e il 98%. Ha inoltre un design essenziale, dispone di sezionatore DC integrato e di modulo di comunicazione wireless Wi-Fi integrato. Può supportare fino al 10% del sovraccarico e può gestire fino a due ingressi per Mppt. Dispone delle seguenti funzioni: monitoraggio isolamento in CC integrato, protezione da cortocircuito AC integrata e monitoraggio protezione anti-islanding integrato. Presenta un grado di protezione IP65 ed è disponibile in versione Fan-less. Gode di una garanzia standard di 10 anni, misura 426x335x125 mm e pesa 12,8 kg. Il funzionamento e i consumi possono essere monitorati tramite il portale CPS e l'App CPS Connect.



"NEL RESIDENZIALE LA DOMANDA VA VERSO SISTEMI COMPLETI E INTERCONNESSI" James Chiarello, product manager di Chint Italia



«Nella prima metà del 2020 abbiamo assistito a un calo della domanda causato dal lockdown, seguito da una tiepida ripartenza nella seconda metà dell'anno. Ma è solo a gennaio 2021 che si è riscontrato un notevole incremento della domanda, anche come conseguenza di una definizione più chiara delle modalità di accesso al Superbonus. Nel settore residenziale si registra un aumento della richiesta di impianti fotovoltaici di potenze comprese tra 2 e 15 kWp, accompagnato da uno spostamento di interesse dal singolo prodotto al sistema completo. Un trend, quest'ultimo, dettato in particolare dalle opportunità offerte dal Superbonus. Le prospettive future per gli impianti di piccola-media potenza vanno verso l'installazione di sistemi fotovoltaici con accumulo per favorire l'autoconsumo e verso soluzioni ibride che consentono di sfruttare l'energia accumulata anche dai sistemi di ricarica per i veicoli elettrici».

Uno degli effetti positivi del Superbonus, a onore di cronaca uno dei pochi evidenti finora, è lo sdoganamento dell'efficientamento energetico nella mentalità e nel linguaggio anche del cliente finale più restio e disinteressato all'argomento. Ci si riferisce al cliente privato, che anche se solo per sommi capi inizia a masticare di fotovoltaico e accumulo. Non c'è quindi da stupirsi se le prospettive del mercato residenziale sono ottimistiche per questo e gli anni a venire. In questo contesto si inseriscono a pieno titolo anche gli inverter, che probabilmente subiranno un incremento di domanda soprattutto nella loro versione ibrida, funzionale quindi per l'accumulo contemplato dal Superbonus. In generale, negli ultimi anni il mercato delle installazioni residenziali ha ripreso a crescere in maniera lenta ma comunque costante. Persino nell'anno della pandemia. In particolare è interessante notare come cresca in maniera continua la taglia media del singolo impianto. I consumi vanno verso una crescente elettrificazione e il cliente privato arricchisce il proprio impianto con diverse soluzioni smart. Per cui la potenza media di un'installazione residenziale è passata da 3 kWp a 5 kWp.

Lo confermano i dati Terna-Gaudì diffusi da Anie Rinnovabili, che mostrano come nei primi 10 mesi del 2020 tra le installazioni inferiori ai 20 kWp, l'unica taglia che ha registrato un trend positivo è quella compresa tra i 6 e i 10 kWp, cresciuta del 27%. Questo dato è da leggersi anche in considerazione del trend negativo legato principalmente al lockdown dei primi mesi del 2020 e alla successiva fase di stallo generata in attesa del Superbonus.

Tuttavia, anche se la maggior parte dei segmenti del comparto residenziale non è cresciuta, le aziende di



questo settore stanno registrando fatturati in sviluppo perché si assiste all'introduzione di novità e variabili tecnologiche che fanno aumentare il valore della singola installazione.

IL PESO DEL RESIDENZIALE

Nel complessivo, considerando all'interno della taglia residenziale impianti fotovoltaici che arrivano fino a 20 kWp, il segmento nei primi 10 mesi del 2020 ha visto circa 40mila nuove installazioni. Un numero soddisfacente se si considera il rallentamento vissuto dal mercato nella seconda metà dell'anno. In generale il residenziale nei primi 10 mesi dell'anno ha coperto il 39% del mercato italiano in termini di potenza

installata, una percentuale stabile rispetto a quella registrata l'anno precedente. La parte restante vede la predominanza degli inverter di fascia commerciale (35-40% del totale venduto) rispetto a quelli utility scale, sebbene entrambi i segmenti stiano registrando una crescita interessante. A questo si aggiunge il fatto che nel biennio 2021/2022 arriveranno a compimento installazioni importanti da 40 MWp in su e per questo si presume che il segmento utility faccia un grande passo avanti arrivando a pesare il 40-45% del mercato e andando a modificare le proporzioni attuali. La crescita del segmento utility, spesso ostacolata anche da processi autorizzativi e regolatori complessi, è prevista anche in funzione dell'abbassamento dei costi di rea-

lizzazione di impianti di media e grossa taglia. Essendo oggi la produzione elettrica da fotovoltaico concorrenziale rispetto alle altre fonti di energia, gli investimenti relativi al solare sono sempre più attrattivi.

Tornando al segmento residenziale, per alcune aziende gli inverter destinati a questa fascia rappresentano oltre il 50% delle vendite. In alcuni casi questa percentuale cresce fino a raggiungere il 70%, come per Zucchetti Centro Sistemi che nel 2020 ha installato circa 20mila inverter e che ha prospettive di forte crescita per il 2021 provenienti sia da nuove installazioni, sia dal revamping. Quest'ultimo segmento, per le aziende che vi operano, avrà un'incidenza compresa tra il 15% e il 30% del totale venduto.

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA Inverter ibrido trifase X3-Hybrid di Solax

La risposta di Energy per la distribuzione specialistica è la nuova generazione dell'inverter ibrido trifase X3 Hybrid che ora ha cablaggi semplificati per una rapida installazione ed un pacchetto di funzioni ed accessori per far fronte a tutte le esigenze. In particolare l'inverter è caratterizzato da funzionamento anche in caso di blackout fino a 10 unità in parallelo; doppia porta LAN per connessione sia alla rete sia ai migliori gateway per comunità wnergetiche; raggio di copertura WiFi triplicato a prova di condominio. È inoltre certificato CEI 021 da TUV Italia e compatibile al 100% con tutti i modelli di batterie Pylontech ad alta tensione.



"LA DOMANDA SI SPOSTA SUGLI INVERTER IBRIDI" Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy



«Grazie al Superbonus, vengono proposti impianti fotovoltaici con accumulo per cui la domanda si sposta sugli inverter ibridi. Inoltre i condomini spostano la richiesta verso le taglie più alte fino ai 20 kWp e, in caso di comunità energetica, perfino

oltre. C'è da considerare che, dato l'altissimo incentivo di 1.000 euro per kWh, gli installatori propongono sistemi di accumulo con capacità eccessive rispetto alla produzione fotovoltaica invernale, costringendo le batterie a lavorare vicino alla soglia bassa di carica. È quindi importante inserire i dispositivi protezione delle batterie contro lo stress da sottocarica. Quando nel Superbonus l'intervento trainante è la pompa di calore, è molto intelligente proporre il fotovoltaico con l'accumulo. Ma è necessario anche accertarsi che il sistema di accumulo sia in grado di caricare rapidamente le batterie da fotovoltaico e di erogare energia alla pompa di calore in modo altrettanto rapido. Altrimenti, anziché autoconsumare la propria energia solare si andrà continuamente a cederla per poco per poi comprarla cara dalla rete un attimo dopo».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA Serie Sunway SI

Enertronica Santerno estende la propria famiglia di inverter fotovoltaici alle applicazioni residenziali e commerciali grazie alla nuova serie Sunway SI. La linea presenta una ampia gamma di potenze disponibili da 0,7 kW a 20 kW. I dispositivi si distinguono, in particolare, per compattezza, facilità di installazione, efficienza del 98,8%, semplicità di gestione e affidabilità. Sono proposti ai clienti con una garanzia di 10 anni inclusa nel prezzo di acquisto. All'interno della linea, l'inverter di stringa monofase è caratterizzato da eleganza e silenziosità. È una soluzione smart che consente controllo e manutenzione da remoto. È disponibile nelle potenze da 1 kW a 3,6 kW e, nella versione con doppio Mppt, da 3,6 kW a 9,6 kW, con un'efficienza tra il 97,2 e il 98,3%. Questo inverter viene montato a parete tramite staffa e pesa tra i 5,2 e i 18 kg a seconda della versione.



"UN SUPPORTO PER GLI INTERVENTI TRAINANTI" Giovanni Pediconi, executive director and general manager



«La proroga degli incentivi fiscali anche per l'anno 2021, in concomitanza al forte orientamento ambientalista proposto dal nuovo Governo, incrementeranno ulteriormente l'attenzione dei privati verso l'installazione di nuovi sistemi fotovoltaici in ambito residenziale e attività di revamping/repowering degli impianti meno recenti. Gli inverter Santerno Sunway SI di ultimissima generazione, con potenze tra 0-20 kW, potranno beneficiare di questa situazione favorevole. Tale tipologia di inverter risulta anche ideale per realizzare impianti fotovoltaici a supporto degli interventi trainanti beneficiari dell'Ecobonus 110%, che si prevede come componente rilevante nel rafforzamento della domanda nel settore fotovoltaico nel 2021. Infatti, nonostante il trend fortemente negativo dell'economia globale causato dalla crisi Covid 19, anche nei prossimi anni continuerà la crescita significativa dei mercati delle energie alternative e del risparmio energetico».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA Inverter e accumulo React 2

React 2 è la soluzione fotovoltaica con accumulo di Fimer, disponibile nelle taglie 3,6 e 5 kW. Grazie alla possibilità di installazione sul lato DC o AC dell'impianto, React 2 è ideale sia per nuovi impianti che retrofit, permettendo agli utenti di aumentare l'autoconsumo di energia fotovoltaica. Offre inoltre un'ampia capacità di accumulo, da 4 a 12 kWh, permettendo di raggiungere un'indipendenza energetica fino al 90%. La capacità di batteria può essere incrementata in qualunque momento durante il ciclo di vita del prodotto. È caratterizzato da flessibilità di installazione e versatilità di progetto grazie alla possibilità di realizzare un elevato sovradimensionamento dell'impianto fotovoltaico (fino al 160%). Infine ha funzioni di connettività avanzate, gestione integrata dei carichi e consente monitoraggio del sistema tramite app, misura 740x490x229 mm e pesa meno di 50 kg.



"IL SUPERBONUS PREMIA LA FASCIA 0-20 KWP" Leonardo Botti, managing director commercial & industrial di Fimer



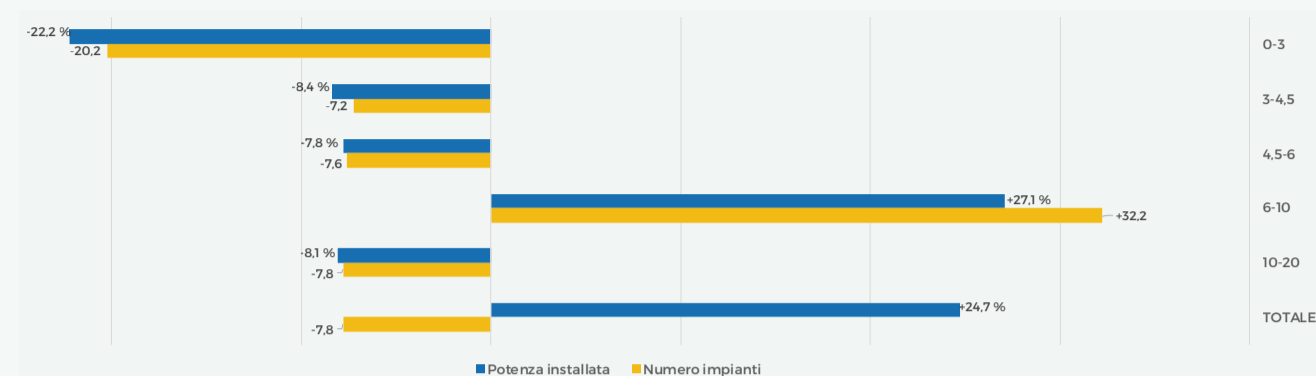
«La fascia 0-20 kWp negli ultimi anni è cresciuta a tassi costanti, ma in modo abbastanza graduale. Guardando, invece, al 2021 ci aspettiamo una crescita importante grazie alle misure di spinta fornite al segmento residenziale dal Superbonus 110%. Ci tengo a sottolineare che il vero decision maker rimane l'installatore che propone, monta ed esegue la manutenzione del sistema. L'installatore è molto sensibile al grado di semplicità nell'installazione e montaggio ma anche alla qualità e all'affidabilità delle soluzioni. Nella maggior parte dei casi queste sono le principali caratteristiche che valuta, anche prima del prezzo. Oggi il cliente finale, sempre nella stessa accezione, è molto attratto dal numero magico 110% riferito al Bonus e vede in questo sistema di agevolazioni un'opportunità per acquistare delle soluzioni adatte alla struttura e alle condizioni della propria abitazione».

UNA SPINTA DAL REVAMPING

A proposito di revamping, esso come accennato contribuirà per buona parte all'incremento della domanda di inverter. Questi interventi non vengono tracciati con precisione e pertanto la loro incidenza sulle installazioni può essere solo stimata. Nel 2020 si ipotizzava la sostituzione nel complessivo di circa 1 GW di inverter, una stima che stando agli operatori del mercato non è stata sicuramente raggiunta (è più probabile che gli interventi si siano fermati ai 200-300 MW) e che non verrà raggiunta nemmeno nel 2021. Tuttavia per alcuni di loro gli interventi di revamping nel 2020 hanno superato quelli relativi alle nuove installazioni. Un trend che sembra destinato a proseguire in maniera decisa anche quest'anno e negli anni a venire. E per alcuni non è affatto un buon segnale. «Il fatto che i prodotti di taglia residenziale non siano duraturi e richiedano una sostituzione significa che gli operatori suggeriscono al cliente soluzioni economiche e non sempre all'avanguardia. Il revamping sotto un certo

Trend di crescita % per taglia (kWp) e numero di impianti fotovoltaici (Italia)

Gennaio-ottobre 2020 vs. gennaio-ottobre 2019



NEI PRIMI 10 MESI DEL 2020, TRA LE INSTALLAZIONI INFERIORI AI 20 KWP, L'UNICA TAGLIA CHE HA REGISTRATO UN TREND POSITIVO È QUELLA COMPRESA TRA I 6 E I 10 KWP, CRESCIUTA DEL 27%. QUESTO DATO DIMOSTRA COME CRESCA IN MANIERA CONTINUA LA TAGLIA MEDIA DEL SINGOLO IMPIANTO

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA Inverter ibrido monofase Primo GEN24 Plus

Fronius Primo GEN24 Plus, nelle classi di potenza da 3.0 a 6.0 kW, è un inverter ibrido monofase pensato per impianti domestici. Grazie alle numerose funzioni integrate di serie si adatta facilmente alle esigenze dei clienti. La funzione Energy Management, la connessione WLAN ed Ethernet e la possibilità di integrare componenti di terze parti sono uno standard per le soluzioni Fronius. Ad esse si aggiungono le nuove funzioni di back-up di emergenza (PV Point e Full Back-up) che assicurano la massima affidabilità della fornitura energetica anche in caso di blackout. L'inverter misura 530x474x165 mm e pesa 16,6 kg, ha un'efficienza pari a 97,4%.



"VERSO UNA MAGGIORE ELETRIFICAZIONE DEI CONSUMI" Matteo Poffe, national sales manager di Fronius Italia



«Nel 2021 ci sarà un grande fermento dovuto al Superbonus, con un aumento dell'incidenza dei sistemi di storage sul totale degli impianti venduti. Questo contribuirà alla crescita della domanda di inverter ibridi a scapito di quella di inverter di stringa. Sempre in merito al Superbonus, le opportunità legate all'efficiamento energetico in ambito residenziale possono spaziare tra varie tecnologie. Ovviamente stiamo andando verso una maggiore elettrificazione dei consumi, sia residenziali sia industriali. La tendenza del mercato è quindi quella di integrare diverse tecnologie per ottenere il massimo autoconsumo dell'energia prodotta dal fotovoltaico. Tuttavia c'è ancora troppa lontananza tra le professioni dell'elettrico e del termico. Il nostro obiettivo è quello di proporre soluzioni flessibili ed integrabili con più tecnologie possibili, accompagnandole con attività di formazione che permettano di comprendere il potenziale dei prodotti e forniscano strumenti di vendita agli installatori, anche nell'ottica del Superbonus».

EXE SOLAR PANNELLI SOLARI PER UN MONDO MIGLIORE

PLUTO

MODULO POLICRISTALLINO A 36 CELLE
POTENZA: 130 - 150 WATT

SCOPRI IL PRODOTTO SU EXESOLAR.COM/PLUTO



I moduli fotovoltaici policristallini della serie PLUTO sono semplici da installare, montare e mettere in servizio. Promettono sempre la performance più elevata e alto rendimento energetico. Possono essere installati e utilizzati in tutte le applicazioni con batteria autosufficiente come camper, casette da giardino, bungalow, sistemi a isola e tutti i sistemi off-grid. Grazie ai diodi di bypass integrati nella scatola di giunzione, il modulo può continuare a produrre elettricità anche quando è ombreggiato o in condizioni di scarsa illuminazione.





punto di vista riflette la scarsa qualità dei prodotti e dei servizi offerti da alcune aziende sul mercato», spiega ad esempio Massimo Bracchi, direttore commerciale di SMA Italia. «Ogni anno realizziamo anche noi volumi considerevoli, legati ad azioni di revamping. Alla luce di questo ci stiamo impegnando per portare i nostri messaggi relativi a fotovoltaico ed efficienza energetica lungo tutta la filiera, arrivando fino al cliente finale. Questo permetterebbe una scelta consapevole di prodotti di alta qualità, all'avanguardia, integrabili con le nuove tecnologie e aperti alle soluzioni future. Sempre all'insegna dell'alta affidabilità e della durata che, nel caso delle soluzioni SMA, va oltre i 20 anni». È dello stesso parere Leonardo Botti, managing direc-

tor commercial & industrial di Fimer, secondo il quale la crescita degli interventi di revamping è dovuta all'enorme base installata durante i Conti Energia e ormai prossima alla scadenza della garanzia.

IL TREND DEGLI INVERTER TRIFASE...

Un altro trend che continuerà a interessare il segmento residenziale è la costante crescita degli inverter di stringa trifase, che sono sempre più performanti e in grado di offrire maggior potenza nonostante le dimensioni sempre più contenute. La conferma della vivacità della domanda di questa tipologia di prodotto viene ad esempio da Kostal che nel

2020 ha installato il 14% di inverter trifase nella fascia 6-10 kWp e circa la stessa percentuale nella fascia 10-20 kWp. Secondo il sales director Italy Emanuele Carino, la crescita del mercato residenziale di inverter trifase è dovuta «allo spostamento dei consumi sull'approvvigionamento elettrico a scapito dei combustibili fossili e anche alla maggiore diffusione della mobilità elettrica.

Inoltre molte medie aziende hanno compreso quanto il fotovoltaico sia uno strumento ideale per l'abbattimento dei costi dell'energia». Gli fa eco Leonardo Botti di Fimer, che per il 2021 prevede una crescita esponenziale del segmento residenziale grazie alle misure di spinta fornite dal Superbonus: «Dal canto nostro fa-

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA Serie ESA

La soluzione ESA è stata pensata per Ecobonus e comunità energetiche. Si tratta di un inverter ibrido monofase con batterie a bassa tensione, una soluzione All-In-One per il solare e l'accumulo che integra l'inverter, il caricabatterie, l'UPS e le batterie GoodWe in un sistema modulare precablato per un'installazione più semplice e veloce. A differenza dei sistemi formati da elementi distinti, questa unità consente di mantenere uno spazio di installazione ridotto integrando diversi componenti all'interno di un unico assieme. L'unità compatta, con grado di protezione IP65, può essere montata sia all'interno che all'esterno. Tra le caratteristiche principali del prodotto troviamo Uscita CA da 5.4 kW e 10.8 kWh di capacità della batteria agli ioni di litio.



"SPERIAMO CHE L'EFFETTO SUPERBONUS CREI UN TREND DI CRESCITA"
Valter Pische, country manager Southern Europe di GoodWe Europe



«L'Ecobonus 110% è visto dagli operatori del settore come un fattore di forte spinta alla crescita del mercato fotovoltaico italiano. Nel corso del 2020, quando è stato annunciato ma non ancora implementato, ha purtroppo rappresentato un freno a causa dell'atteggiamento attendista dei clienti finali. Quest'anno si vedono invece finalmente dei segnali positivi, grazie al fatto che i primi cantieri sono ormai avviati. La tendenza predominante è quella di realizzare impianti fotovoltaici con capacità di accumulo, in modo da massimizzare l'autoconsumo dell'energia autoprodotta; si osserva al momento una prevalenza marcata degli impianti con accumulo monofase. In quest'ambito va segnalato come la disponibilità di batterie sia un fattore limitante, per cui è stata accolta con molto favore la proposta GoodWe del sistema ESA All in One con batterie integrate GoodWe. La speranza è che questo sviluppo del mercato non sia una bolla, ma che possa portare ad un trend di crescita costante anche nei prossimi anni, con meccanismi di cessione del credito in fattura resi strutturali».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA Inverter MIN 2500-6000 TL-XE

La nuova generazione X di inverter Growatt risponde alle richieste del mercato attuale, anche legate alle opportunità del Superbonus. Tutti gli inverter serie X Growatt mettono a disposizione dei clienti connettività multiple per una gestione tramite APP (Shine Phone); funzionalità avanzate come il monitoraggio dell'autoconsumo, un dato che permette agli utenti di modificare le abitudini quotidiane per meglio sfruttare l'energia autoprodotta; gestione Intelligente dei carichi esterni grazie a uscite dedicate e programmabili da display o da app. Infine nella seconda parte dell'anno gli stessi inverter diventeranno ibridi, capaci quindi di gestire un accumulo di energia in batteria.



"IL 2021 È L'ANNO DI SVOLTA VERSO L'ACCUMULO"
Giovanni Marino, brand manager di Growatt



«Il 2021 si configura come un anno di svolta tecnologica sul fronte degli impianti fotovoltaici residenziali, anche grazie al traino importante del Superbonus. I concetti che racchiudono le prospettive del mercato inverter sono connettività e funzionalità avanzate, gestione intelligente dei carichi e gestione delle batterie. L'inverter non è più semplicemente l'oggetto atto a convertire energia, ma è il cuore dell'intelligenza dell'intero sistema. La connettività digitale permette lo scambio di una grande mole di dati che è normalmente rielaborata graficamente da app dedicate: la sfida di oggi e di domani è nell'estrapolare dai dati le giuste informazioni, utili agli utenti che voglio sfruttare al massimo le risorse a disposizione. L'inverter però non è solo una interfaccia, ma deve essere un gestore energetico, capace di azionare carichi esterni e soprattutto di gestire l'accumulo energetico in batteria. Il 2021 è l'anno di svolta verso l'accumulo e il mercato premierà le soluzioni più evolute in questa direzione».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA Inverter monofase Solarmax serie SP

HQSol presenta questo inverter residenziale monofase disponibile nelle versioni da 2 a 6 kW. Il prodotto risulta compatto e garantisce prestazioni all'avanguardia oltre a elevata affidabilità. Questo inverter è facile da installare. In ogni caso l'installatore è supportato nel suo lavoro da un servizio di assistenza tecnica pre e post-vendita.



"INTERAZIONE CON ALTRE UTENZE PER AUMENTARE L'AUTOCONSUMO"
Raffaele Salutarì, general manager di HQSol Solarmax



«L'incentivazione del 110% sta creando interesse per le energie rinnovabili e per il fotovoltaico in particolare. Il prodotto più indicato per questo mercato sembra essere il sistema di accumulo, però l'interesse si riversa anche sugli impianti di tipo tradizionale, che in effetti ancora oggi rappresentano l'investimento con il minor tempo di ritorno considerate le notevolissime riduzioni di costo ottenute dall'industria. Caratteristiche chiave per gli inverter ad uso residenziale saranno l'affidabilità sempre maggiore e la capacità di interagire con le utenze allo scopo di incrementare l'autoconsumo. A questo proposito Solarmax ha avviato lo sviluppo di accessori che permetteranno l'integrazione dell'impianto fotovoltaico con i più moderni sistemi di Home Automation. Gli inverter residenziali monofase e trifase di Solarmax, così come i sistemi di accumulo, sono facili da installare e supportati da un servizio di assistenza tecnica pre e post-vendita disponibile e competente».

remo leva in particolare sulle nuove piattaforme trifase, estremamente flessibili, innovative e performanti, che abbiamo appena lanciato, con potenza da 10 kW a 15 kW e da 20 kW a 33 kW. Le nuove piattaforme sono disponibili da fine gennaio in Italia, Francia, Germania, Thailandia, India e Australia. Tuttavia entro la prima metà dell'anno saranno rese disponibili anche nel resto del mondo».

Quindi, sebbene il mercato degli impianti trifase costituisca ancora una piccola fetta se paragonato ai numeri di altre fasce, la sua crescita costante è innegabile.

...E QUELLO DEGLI INVERTER IBRIDI

E se lo stesso finora non si è potuto dire degli inverter ibridi, si suppone che la musica cambi nel corso del 2021 proprio in conseguenza alla spinta che questi strumenti riceveranno dal Superbonus. L'inverter ibrido svolge infatti funzioni più complesse rispetto agli inverter tradizionali, prima fra tutti la gestione dell'energia fotovoltaica prodotta dall'impianto a tetto verso non solo la rete ma anche il sistema di accumulo. E, con uno strumento di incentivazione che prevede l'installazione di impianti fotovoltaici dotati di accumulatori, c'è da aspettarsi uno sviluppo di domanda di queste soluzioni.

Inoltre è sempre più determinante la possibilità di integrare nel sistema fotovoltaico anche altre tecnologie per l'efficientamento e il risparmio energetico come le pompe di calore, le wallbox per la ricarica di veicoli elettrici e altri sistemi per la gestione intelligente del surplus energetico. In un simile ecosistema tecnologico, l'inverter ibrido trova il suo miglior terreno di gioco. È per questo che per il 2021 i principali operatori del mercato prevedono che l'incidenza delle macchine ibride, che oggi vale tra il 20% e il 30% del totale delle loro vendite, cresca in maniera importante. Emanuele Carino di Kostal dichiara ad esempio: «Il 2021 vedrà definitivamente la affermazione dei sistemi di accu-

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA Inverter monofase SUN2000 2-6KTL-L1

Questo inverter è caratterizzato da rendimenti superiori (fino al 30% in più di energia grazie agli ottimizzatori) e protezione attiva da arco elettrico basata su intelligenza artificiale. È disponibile nelle potenze da 0,7 a 3 kWp nella versione singolo Mppt e nelle potenze da 3 a 8 kWp nella versione doppio Mppt, con efficienza tra il 98,2% e il 98,4%. Presenta protezione anti-islanding e da polarità inversa CC, monitoraggio isolamento e corrente residua, protezione da sovratensione, sovracorrente e cortocircuito, protezione da surriscaldamento e dai guasti di arco e, infine, ricarica inversa della batteria dalla rete. Misura 365x365x156 mm e pesa 12 kg.

“SERVONO SOLUZIONI FLESSIBILI E SU MISURA” Enrico Lamanna, Italy service manager di Huawei



«Date le importanti opportunità legate al Superbonus 110%, con le agevolazioni che riguardano anche i sistemi di accumulo unite all'impossibilità ad accedere allo scambio sul posto, ci aspettiamo che la maggior parte degli impianti di taglia fino a 20 kWp prevederanno un sistema di accumulo dell'energia. Le soluzioni prospettate dovranno essere flessibili, in modo da essere su misura in base alle necessità e ai consumi degli utenti finali. L'obiettivo sarà quello di massimizzare l'autoconsumo. I nuovi inverter monofase e trifase ibridi di Huawei, i SUN2000 2-6KTL-L1 e i 3-10KTL-M1 abbinati al nuovo sistema di accumulo Luna2000, sono pensati appositamente per queste esigenze. Consentono il collegamento fino a tre inverter in cascata installando fino a 30 kWh di accumulo su ciascuno di questi, assicurando al cliente la possibilità di espandere il proprio sistema in qualsiasi momento».

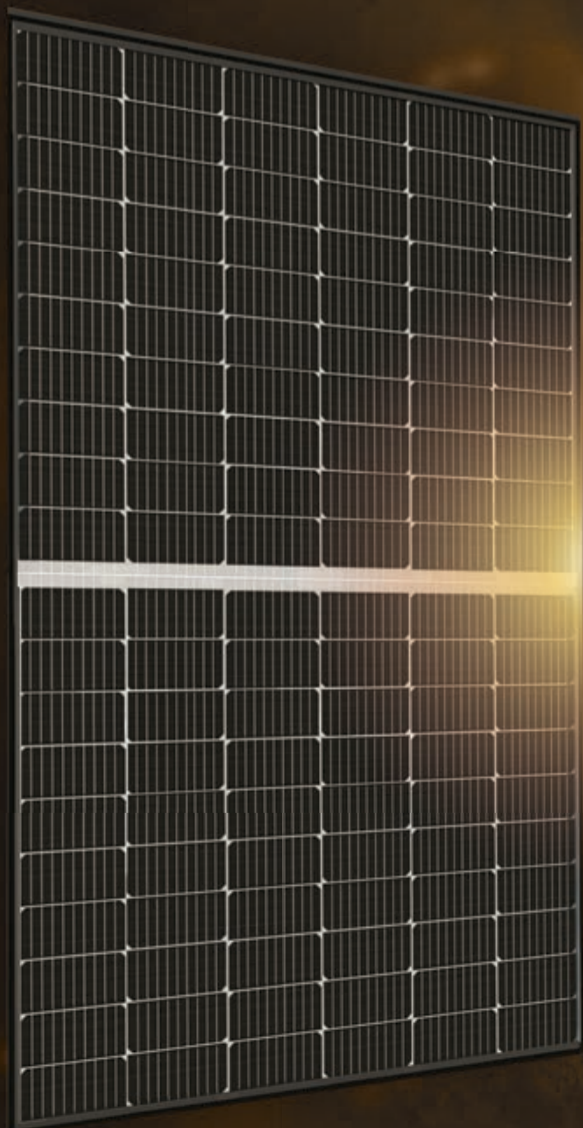
mulo, anche grazie al Superbonus.

Noi di Kostal proponiamo soluzioni che sono in grado di coprire la totalità degli impianti residenziali e i prodotti ibridi sono il nostro cavallo di battaglia, quello su cui indirizzeremo i nostri sforzi». Lo stesso farà Fronius, come conferma il national sales manager Mat-

teo Poffe: «Le nostre nuove soluzioni ibride saranno al centro dell'attività di promozione dei prossimi mesi. Primo GEN24 Plus e Symo GEN24 Plus ci permetteranno di offrire una soluzione unica per la gestione dell'energia domestica che sarà così versatile da soddisfare le diverse esigenze dei clienti residenziali».

STONE375

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



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 ●



IL RUOLO DEL SUPERBONUS

Tutti i trend che negli ultimi anni sono diventati una costante del mercato inverter, mantenendolo dinamico e vivace, subiranno nel 2021 un'ulteriore accelerazione per merito del Superbonus.

Pur con la mole di adempimenti e burocrazia che questa misura incentivante porta con sé e sebbene una certa narrazione dei meccanismi di incentivazione abbia causato una percezione errata dello strumento, è indubbio che la detrazione al 110% darà una spinta in più al fotovoltaico e soprattutto a quello con accumulo, consentendogli di raggiungere un pubblico molto vasto e modificare la percezione che il cliente residenziale ha delle batterie, ora quasi del tutto sdoganate come

vetrina prodotti

Ingeteam

IL PRODOTTO DI PUNTA Inverter monofase Ingecon Sun Storage 1 Play TL M

Questo inverter monofase è in grado di creare reti isolate generando una rete alternata, fungendo da gestore di rete e raggiungendo l'equilibrio tra generazione, accumulo e consumo, poiché controlla il flusso di energia tra la rete e le batterie in ogni momento. È caratterizzato da una potenza pari a 6 kW, da doppio Mppt e da un'efficienza al 98%. Il suo design è versatile e rende l'installazione più economica perché consente di unificare l'inverter a batterie e il convertitore fotovoltaico in un'unica unità. L'inverter integra di serie un sistema di gestione dell'energia Energy Management System che consente funzionalità più avanzate. Grazie all'EMS integrato, l'installazione può essere monitorata in qualsiasi momento tramite PC o telefono cellulare con l'applicazione gratuita Ingecon SUN Monitor, disponibile sia nel Play Store che nell'App Store. L'inverter consente una comunicazione tramite Ethernet o Wi-Fi. Misura 360x470x180 mm e pesa 26 kg.



"SEMPRE PIÙ CONNESSI CON I SISTEMI DOMOTICI" Guido Mungai, sales area manager Italia di Ingeteam



«Il Superbonus menzionato nel decreto rilancio ha dato una spinta importante alla realizzazione di impianti fotovoltaici residenziali, soprattutto in quelli abbinati a storage elettrochimico. Con il prepotente ingresso di sistemi

di riscaldamento e produzione di acqua calda, a pompa di calore e piastre ad induzione, stiamo assistendo ad un cambio di paradigma della principale fonte energetica presente nelle abitazioni, quindi si presenta la necessità di ottimizzare i consumi e rendere disponibile l'energia ove e quando necessaria. Per questo gli inverter di oggi sono, ma soprattutto quelli del prossimo futuro saranno, sempre più interconnessi con i sistemi domotici delle abitazioni per rendere più economica e confortevole la vita nelle stesse. Ingeteam è presente sul mercato con una gamma di prodotti monofase a doppio Mppt fino a 6 kW, ed un sistema EMS per la gestione dell'energia, in grado di interfacciarsi con storage e colonnine di ricarica Ingerev».

vetrina prodotti

KOSTAL

IL PRODOTTO DI PUNTA Serie monofase Piko MP Plus

La serie monofase Piko MP Plus è disponibile nei tagli di potenza da 1,5 a 5 kW. Il prodotto esprime tre soluzioni tecniche: è un semplice inverter con due Mppt ma tramite l'acquisto del codice di attivazione può divenire un inverter ibrido oppure un sistema di accumulo AC da installare in retrofit su impianti esistenti. A breve saranno presentate nuove compatibilità e nuove certificazioni con diversi produttori di batterie. Kostal ha lanciato un'iniziativa promozionale su questo prodotto che ha regalato un iPad o un iPad mini ai primi 50 installatori che hanno acquistato uno dei due pacchetti relativi al Superbonus e compresi inverter della serie Piko MP Plus e hanno chiesto di diventare partner certificati Kostal. L'iniziativa dovrebbe essere estesa fino a marzo 2021 e affiancata ad altri progetti promozionali.



"PRODOTTI E SOLUZIONI PER CONSUMATORI SEMPRE PIÙ ESIGENTI" Emanuele Carino, sales director Italy di Kostal



«Il Superbonus permetterà al Paese di rinnovare un parco edilizio energivoro e di renderlo sostenibile da un punto di vista energetico, quindi rappresenta una grandissima opportunità per i clienti residenziali e per noi che operiamo nel fotovoltaico. Con questo provvedimento abbiamo l'opportunità concreta di migliorare la qualità della vita di tutti a partire dall'aria che respiriamo. Il Superbonus ha avuto un impatto sulla domanda del consumatore finale e certa narrazione dei meccanismi di incentivazione forse ne hanno causato una percezione errata. Sicuramente le batterie vengono viste con un occhio molto diverso e sono state quasi del tutto sdoganate come componente dell'impianto. Il consumatore oggi, anche grazie al web, è molto più informato ed esigente. Per questo si rende necessaria una maggiore attenzione alle novità tecnologiche rispetto ad anni fa. La competenza degli operatori diventa un asset fondamentale per rispondere alle istanze del mercato».

vetrina prodotti

RENAC



IL PRODOTTO DI PUNTA Serie N1 HL Series Hybrid Inverter

La serie N1 HL di Renac è composta da inverter ibridi di potenze variabili tra 3 kW, 3,6 kW e 5 kW con grado di protezione IP65. Gli inverter di questa gamma sono compatibili con batterie al litio e batterie al piombo. Il sistema di gestione indipendente EMS supporta diverse modalità operative che sono utilizzabili con sistemi sia on grid che off grid e controlla in maniera intelligente il flusso energetico. L'utente finale può agevolmente scegliere di ricaricare le batterie con elengia solare o sfruttando l'elettricità di rete. Gli inverter di questa serie hanno un'efficienza del 97,6%, misurano 526x528x193 mm e pesano 29,5 kg.

vetrina prodotti

RIELLO solar tech

IL PRODOTTO DI PUNTA Inverter RS 6.0

Inverter senza trasformatore e con rendimento massimo fino al 97,4%, caratterizzato da grado di protezione IP65 per installazione in esterno e dispositivi di controllo e protezione ridondanti. Altri dettagli riguardano ampio range intervallo Mppt, WiFi integrato a doppio canale, tecnologia di raffreddamento a convezione e display LCD + LED di stato. Il monitoraggio avviene tramite app e portale di supervisione. L'inverter ha una potenza nominale di 6 kW, è senza trasformatore, opera a temperature in un range tra -25°C e +60°C, misura 367x135x467 mm, pesa 12,9 kg ed è coperto da garanzia di 5 anni.

"CONTINUERÀ LA CRESCITA DEGLI INVERTER NEL RESIDENZIALE" Maurizio Tortone, product manager div. Riello Solartech



«Nonostante la crisi generale e i mesi di lockdown, il settore fotovoltaico nel 2020 ha incrementato significativamente i propri numeri rispetto all'anno precedente. Indipendentemente dal Superbonus, per il quale al momento lavoriamo su ipotesi più che su certezze, il settore fotovoltaico e in particolare quello degli impianti fino a 20 kWp è in forte crescita e di conseguenza lo è il mercato degli inverter destinati a questa tipologia di installazioni. Trend che abbiamo toccato con mano attraverso i risultati delle vendite di Riello Solartech, che ha visto circa il 40% dei nuovi inverter installati in impianti di potenza inferiore ai 20 kW. L'introduzione degli impianti fotovoltaici come interventi aggiuntivi o trainati non potrà che portare ulteriori notevoli benefici, ma soprattutto il Superbonus è una grande opportunità per far crescere anche la richiesta dei sistemi di accumulo per applicazioni residenziali».



importante componente di un impianto solare. Fondamentale in questo contesto è l'attenzione alle novità tecnologiche e quindi la competenza degli operatori, che diventa un asset fondamentale per rispondere alle istanze di un consumatore sempre più informato ed esigente. Il vero decision maker è infatti l'installatore, che propone, monta ed esegue la manutenzione del sistema. L'installatore è sensibile al grado di semplicità nel montaggio ma anche alla qualità e all'affidabilità delle soluzioni. Sono queste, nella maggior parte dei casi, le principali caratteristiche che valuta, ancor prima del prezzo.

UN MERCATO VIVACE

A proposito di vivacità di mercato, è interessante guardare alle più recenti innovazioni tecnologiche con uno sguardo prospettico anche su ciò che ci si deve aspettare in tal senso nel prossimo futuro.

Il punto di partenza è la consapevolezza che il consumatore «attinge a informazioni anche tecniche per accrescere la sua conoscenza ed entrare in sintonia con le figure professionali del settore, esprimendo esigenze sempre più complesse», come sostiene Matteo Poffe di Fronius Italia. Non è più inoltre solo consumer, ma prosumer e questo lo rende parte attiva nella ricerca di soluzioni che permettano di massimizzare il suo autoconsumo. Per questo i produttori stanno convergendo su soluzioni ibride e scalabili, in grado di essere abbinate a sistemi di storage. Non si parla quindi di innovazione propria del prodotto inverter ma del sistema all'interno del quale esso viene utilizzato che si fa sempre più complesso e interconnesso.

È per questo che si sta prestando attenzione anche al mondo della gestione dell'energia e dei servizi legati ai dati di consumo degli utenti. Sotto questo profilo, tra le principali innovazioni tecnologiche degli operatori di mercato spiccano le app per il monitoraggio e l'assistenza tecnica da remoto, come nel caso di Fronius

vetrina prodotti

SAJ

IL PRODOTTO DI PUNTA Inverter R5

L'inverter R5 è pensato per impianti fotovoltaici su tetti residenziali ed è disponibile nelle varianti da 0,7 a 20 kW. Sicuro, efficiente e silenzioso, è caratterizzato da un design compatto e un'estetica curata senza ventole esterne a garanzia del minimo rumore durante il funzionamento. Ha un'efficienza massima pari al 98,8%. È compatibile con moduli doppio vetro e con i più comuni moduli ad alta potenza. Integra diversi sistemi di protezione e il monitoraggio è possibile tramite app. La configurazione e la manutenzione sono possibili anche da remoto. Opera a temperature in un range tra -40°C e +60°C, misura 389x367x143 mm, pesa 12,2 kg (429x418x177 mm e 18 kg i modelli da 7 e 8 kW) ed è coperto da garanzia di 5 anni.



"INVERTER IBRIDI IN FORTE CRESCITA" Devin Zou, Southern Europe business manager di SAJ



«Negli ultimi due anni, il fotovoltaico in Italia è tornato a dare segni di ripresa dopo un periodo difficile. Il segmento che maggiormente ha supportato la ripartenza è stato quello degli impianti fino a 20 kWp. Le aspettative per il 2021 sono molto positive e gli impianti fino a 20 kWp rappresenteranno ancora il segmento di riferimento grazie ai bonus fiscali previsti e alla possibilità di cessione del credito. All'interno di tale segmento riteniamo che sarà sempre maggiore la richiesta di sistemi ibridi con accumulo per applicazioni sia monofase che trifase. Sarà quindi necessario rispondere alle esigenze dei clienti con soluzioni compatte, flessibili, adatte anche per ambienti domestici, facili da installare e da monitorare anche in remoto. L'Italia rappresenta un obiettivo strategico per SAJ e i nuovi inverter R5 grid-connected con potenze da 0,7 a 20 kW, così come gli H1 ibridi, monofase e trifase, sono stati sviluppati proprio per rispondere alle esigenze specifiche di questo mercato».



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



Moduli fotovoltaici



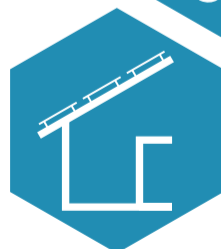
Inverter fotovoltaici



Batterie al litio



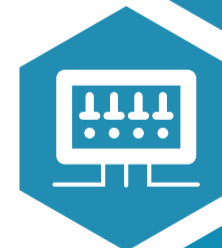
Stazioni di ricarica



Strutture



Monitoraggio

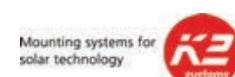


Quadri elettrici



Riparazione inverter

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





che a breve lancerà una applicazione per facilitare la configurazione degli inverter. In prospettiva, c'è anche una maggior elettrificazione dei consumi e una conseguente interconnessione tra i vari sistemi delle abitazioni che si fanno sempre più smart. Secondo Riccardo Filosa, sales director della green innovation division di Zucchetti Centro Sistemi, «specialmente in ambito residenziale, dobbiamo aspettarci una sempre maggiore integrazione dell'impianto fotovoltaico nel sistema casa. Non più un mero apparato atto alla produzione di energia, ma un sistema integrato nell'abitazione in costante comunicazione con essa e con chi la abita». In questo scenario sempre più smart, gli inverter saranno sempre meno dei semplici convertitori e diverranno componenti importanti e intelligenti all'interno di

un più ampio sistema integrato. Saranno quindi le soluzioni ad alto contenuto tecnologico quelle che maggiormente potranno incontrare le richieste di utenti sempre più esigenti. La chiave sarà l'integrazione delle tecnologie e la capacità di creare un ambiente olistico che permetterà ulteriori sviluppi importanti. Così ad esempio SMA ha presentato il suo Sunny Home Manager 2.0 che consente una gestione integrata di tutte le tecnologie che ruotano attorno al concetto di smart home, un'abitazione all'interno della quale tutti gli elementi energetici comunicano tra loro per garantire il maggior risparmio possibile. Questo sistema si basa su algoritmi di intelligenza artificiale che registrano i consumi per acquisire le abitudini della famiglia e gestire al meglio ogni componente dell'impianto. Lo stesso fanno

le ultime proposte di casa Fimer che si arricchiscono di servizi digitali per la gestione del singolo prodotto e la sua integrazione con altri sistemi. Le soluzioni Fimer oggi comprendono inoltre sistemi per il monitoraggio e app per la gestione dei flussi energetici.

STRATEGIE DI MARKETING

Non sembra quindi fermarsi lo spirito innovativo del mercato degli inverter e più in generale del fotovoltaico. Tuttavia, l'emergenza sanitaria che non accenna ad allentare la morsa complica non poco l'attività di presentazione e promozione delle novità da parte dei loro ideatori. Tutti già dallo scorso anno si sono adoperati per intensificare le proprie azioni online, sfruttando i social media e organizzando eventi digitali

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA
Soleil SRT Series

Questa serie di inverter è caratterizzata da elevate efficienza e affidabilità, oltre a semplicità di installazione e di utilizzo. Sono inverter trifase pensati per un uso commerciale e residenziale, hanno WiFi integrato, un sistema ad alta performance DSP per un miglior controllo dell'algoritmo e un'interfaccia touch. Sono prodotti plug and play, occupano poco spazio, assicurano elevata accuratezza nel monitoraggio. Sono caratterizzati da un'efficienza che raggiunge il 99% e sono disponibili nelle varianti da 3 a 50 kW e pesano tra i 12,5 e i 68 kg.



"SERVE UNA PROCEDURA PIÙ SNELLA"
Pensini Glauco, chief sales officer di Siel



«Ci aspettiamo un forte aumento delle vendite della taglia 0-20 kWp, auspicando tuttavia che l'iter procedurale per poter fruire delle agevolazioni sia molto più snello di quanto non sia stato fino ad oggi. La ratio iuris è ottima e, grazie alla pubblicità e all'effetto volano

creatisi nel discutere di Superbonus, ci aspettiamo un incremento significativo delle vendite non solo nella taglia 0-20 kWp ma anche per quanto riguarda gli altri segmenti. Per questo Siel ha risposto alle nuove opportunità legate al Superbonus, aggiornando la gamma di inverter della serie SRT sviluppati per impianti fotovoltaici di piccola media taglia, tipicamente installabili sul tetto. In questo segmento, Siel garantisce un costante e rapido supporto agli installatori tramite il proprio Service, presente capillarmente su tutto il territorio nazionale. Le ulteriori prospettive di sviluppo non faranno altro che stimolarci a proseguire in questa direzione».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA
Inverter Sunny Boy Storage

Sunny Boy Storage è un inverter per gestione dello storage con possibilità di accumulo da 5 a 66 kWh, per applicazioni monofase e trifase. È compatibile con batterie al litio ad alta tensione ed è dotato di funzione Secure Power Supply e full backup. È coperto da 10 anni di garanzia e rientra nel sistema SMA 110 Energy Solution, una soluzione completa pensata per l'utente privato che volesse sfruttare il Superbonus. Questo pacchetto è composto da un impianto fotovoltaico tradizionale fornito da installatore terzo e da una serie di componenti firmate SMA: il dispositivo Sunny Home Manager 2.0 per garantire una gestione intelligente di tutti i flussi energetici domestici, il sistema di accumulo per impianti residenziali ad alto voltaggio costituito da inverter Sunny Boy Storage 3.7 e batteria ad alto voltaggio LG Chem, e il sistema di ricarica SMA EV Charger per i veicoli elettrici. La soluzione comprende inoltre il sistema di gestione energetica Sunny Home Manager che consente, attraverso il protocollo di comunicazione EEBus, di far dialogare tutti gli elettrodomestici e i dispositivi connessi alla rete.



"UN DIALOGO ARMONICO TRA IMPIANTISTICA E INVOLUCRO EDILIZIO"
Massimo Bracchi, direttore commerciale di SMA Italia



«Le case necessitano sempre di più di energia elettrica, l'evoluzione di tutti i device presenti in un appartamento porta a un maggior consumo elettrico e quindi a una maggior richiesta di risparmio e controllo dei propri consumi da parte dell'utenza. In questo senso, il Superbonus rappresenta un'opportunità enorme in termini di spinta all'innovazione e soprattutto crescita armonica degli interventi a 360 gradi sia su involucro edilizio, sia su impiantistica. Sotto il cappello dell'efficiamento energetico infatti confluiscono diversi mondi, da quello idraulico a quello edile, fino a quello impiantistico. Questo consentirà alle aziende del fotovoltaico di comunicare con professionisti di altri settori e proporre standard elevati negli interventi sugli edifici. Il vantaggio per il cliente finale è evidente perché si confronta con persone che uniscono varie competenze e le fanno convergere verso una soluzione comune».

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA
Inverter monofase StorEdge

StorEdge è un inverter monofase con tecnologia HD-Wave. Gestisce fotovoltaico, consumi domestici e accumulo di energia. È caratterizzato da semplicità di installazione e gestione dell'inventario oltre a elevata affidabilità. Permette il collegamento di batterie di produttori selezionati come e consente una messa in servizio rapida e semplice direttamente dallo smartphone utilizzando l'app SolarEdge SetApp. Assicura monitoraggio integrato a livello di modulo. L'inverter è progettato per ridurre la tensione e la corrente continua durante l'installazione, la manutenzione e le procedure antincendio e può essere installato sia all'interno sia all'esterno. È disponibile nelle varianti da 2,2 a 6 kW, misura 450x370x174 mm e pesa tra i 10 e gli 11,9 kg.



"VERSO UNA NATURALE INTEGRAZIONE TRA TECNOLOGIE"
Christian Carraro, general manager Sud Europa di SolarEdge



«Le opportunità offerte dal Superbonus sono sicuramente legate ad una sempre più naturale integrazione tra le tecnologie solari e quelle termiche, nell'ottica di ottimizzazione dell'investimento nel lungo termine e ovviamente di massimizzazione dell'autoconsumo. In quest'ottica, SolarEdge propone una completa gamma di inverter residenziali, tra cui l'inverter monofase StorEdge con tecnologia HD-Wave, che offre sia la gestione che il monitoraggio della produzione fotovoltaica e si integra alla perfezione con l'accumulo in batteria e con i dispositivi smart energy di SolarEdge per la gestione di sistemi di climatizzazione a pompa di calore. La soluzione accoppiata in CC garantisce una maggiore potenza del sistema eliminando ulteriori conversioni CC-CA e, grazie all'interfaccia StorEdge integrata, elimina la necessità di aggiungere unità esterne ed offre un'installazione semplice, immediata ed economicamente vantaggiosa, oltre a semplificare la gestione del magazzino».

e webinar. Ma allo stesso tempo tutti sono concordi nel dire che le relazioni personali e il contatto diretto con i clienti siano insostituibili, pertanto la speranza è quella di tornare quanto prima a una situazione di normalità. Kostal punta tutto sulla semplificazione dell'interazione con l'azienda e il prodotto prevedendo webinar, interventi sui social network e video tutorial per raccontare la tecnologia dei suoi prodotti e rendere il marchio di facile comprensione. L'intenzione è inoltre quella di creare un canale diretto con gli installatori, premiando chi sceglie di lavorare con il brand tramite campagne promozionali. SMA, grazie a service, academy e visite del suo team, ha aspettative di forti interazioni con i clienti. Al momento l'intera attività promozionale sarà online, a esclusione delle visite commerciali e tecniche, ma l'azienda ha pronto anche un programma di incontri in presenza per quando sarà possibile farlo. «Inoltre, a fine anno ci sarà l'evento annuale dedicato ai Solar Partner, attraverso il quale SMA ha definito un programma di selezione delle aziende principali a livello nazionale, con le quali portare soluzioni innovative nel segmento dell'efficienza energetica sul mercato», aggiunge Massimo Bracchi. «Si tratta di un evento live di grande portata, dedicato alla sinergia e alla collaborazione di mercato e all'introduzione di nuove tecnologie in ambito commerciale e residenziale. Si svolgerà nel rispetto dei protocolli di sicurezza Covid che saranno in vigore al momento».

È organizzata online anche l'attività di marketing di Fimer che ha investito su piattaforme digitali, virtuali e remote e continuerà a farlo attraverso webinar, eventi digital e social, roadshow e altre soluzioni che saranno svelate durante l'anno. Alla stessa stregua, Fronius continuerà con la sua attività di promozione e formazione online tramite webinar ed eventi digitali. La newsletter e i canali social si confermano strumenti importanti per mantenere vivo il rapporto con

vetrina prodotti



IL PRODOTTO DI PUNTA
Inverter ibrido HYD 3000-6000SP

ZCS presenta questo inverter ibrido che assicura gestione automatica dei flussi di energia da fotovoltaico, batteria e rete. È caratterizzato da Energy Meter integrato a bordo macchina e offre la possibilità di funzionamento in modalità zero immissione in rete. L'unità è compatibile sia con batteria al litio sia con altre tecnologie a 48 V e la modalità di supporto Stand Alone garantisce la continuità di esercizio e il funzionamento in isola sia da fonte fotovoltaica sia da batteria in caso di blackout elettrico. Questo inverter è disponibile nelle varianti con potenze da 2,5 a 6,6 kW con un'efficienza massima tra il 97,6% e il 98%. Tutte le varianti misurano 566x394x173 mm, pesano 20,5 kg e sono coperte da una garanzia di 10 anni.



"IL CLIENTE È SEMPRE PIÙ ATTENTO A GARANZIA E SERVIZI"
Riccardo Filosa, sales director della green innovation division di Zucchetti Centro Sistemi



«Nel 2020 oltre il 90% dei nuovi impianti installati in Italia era rappresentato dalla fascia 0-20 kW. Il cliente oggi dà per scontate efficienza e prestazioni, mentre chiede garanzia e servizi. I consumi si stanno progressivamente spostando verso l'elettrico e, in questo contesto, il fotovoltaico e lo storage si inseriscono perfettamente. Una mano arriverà dal Superbonus che, pur con la mole di adempimenti e burocrazia che si porta dietro, aiuterà gli utenti a focalizzarsi sull'utilità dei sistemi di storage e porterà i sistemi di ricarica per auto elettriche all'attenzione di tutti. Per questo noi nel 2021 cercheremo di cogliere le opportunità legate a questa manovra puntando a consolidare la nostra posizione nel mercato dello storage residenziale e continueremo ad investire sul segmento industriale e sul revamping. Arricchiremo inoltre la nostra offerta con prodotti e servizi accessori volti ad integrare sempre di più l'impianto fotovoltaico all'interno del sistema abitativo e ad incrementare le possibilità di interazione dell'utente».

installatori e clienti finali. Ma, quando sarà possibile, si riprenderà sicuramente con gli eventi in presenza. Quindi, anche se a oggi non è possibile incontrarsi e le attività promozionali devono continuare a essere svolte solo in versione digitale, le aziende non intendono rallentare sul fronte prodotti e servizi. Soprattutto in un anno come il 2021 dove il Superbonus,

pur con il percorso tortuoso che richiede, risulterà una componente rilevante nel rafforzamento della domanda nel settore fotovoltaico. E soprattutto in quello di fascia residenziale, dove la combinazione fotovoltaico e accumulo giocherà un ruolo fondamentale nella crescita degli inverter ibridi. Non resta che stare a vedere cosa succede.



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%



ACCORRONI
Climate Technology

CLASSE ENERGETICA
A 18°C
A+ 18°C
A 18°C

HUB RADIATOR PACK C e CF
Sistemi ibridi integrati brevettati ad alta efficienza in pompa di calore a scambio diretto refrigerante/acqua con caldaia di supporto per produrre acqua calda sanitaria e riscaldamento per piccole e medie utenze.

FIMER

REACT 2 | 3,6 e 5,0 kW
Il sistema di accumulo REACT 2 include una batteria agli ioni di litio di lunga durata e una capacità di accumulo fino a 12 kWh.

Acqua POWER

SOLARE TERMICO
Sistemi a circolazione naturale e forzato per la produzione di acqua calda sanitaria da 200 a 1.500 litri.

- Fra i più alti incentivi per il Conto termico 2.0
- Ridotta manutenzione

AZZURRO

Azzurro HYD-ES
Inverter monofase ibridi da 3kW a 6kW con accumulo fino a 25 kWh.

E-MOBILITY
STAZIONI DI RICARICA PER VEICOLI ELETTRICI

Facile configurazione

7 KW



AGENDA DELLE ASSOCIAZIONI: ECCO LE PRIORITÀ PER IL 2021

ANCHE SE L'EMERGENZA SANITARIA HA COSTRETTO ALLA REVISIONE DI PIANI E PRIORITÀ, LE ASSOCIAZIONI DEL FOTOVOLTAICO SI DICONO SODDISFATTE DELLE MISURE INSERITE ALL'INTERNO DELLE NORMATIVE DI SUPERBONUS E DL SEMPLIFICAZIONI. MA C'È ANCORA TANTO DA FARE, A PARTIRE DA UN CAMBIO DI MENTALITÀ NECESSARIO PER IL RAGGIUNGIMENTO DEI TARGET DEL GREEN DEAL. ANCHE NEL 2021 QUINDI CONTINUERÀ IL DIALOGO CON POLITICA E ISTITUZIONI CUI VERRÀ RICHIESTA UNA PIANIFICAZIONE DI LUNGO TERMINE DELLA STRATEGIA VERSO LA TRANSIZIONE ENERGETICA

L'emergenza sanitaria ha costretto chiunque a riformulare priorità e obiettivi, all'interno della filiera del fotovoltaico così come in generale nell'intera società. Allo stesso modo, anche le associazioni hanno dovuto fare i conti con una brusca virata che le ha allontanate dalla strada intrapresa per raggiungere gli obiettivi che si erano prefisse. Fortunatamente però si è trattato di una sbandata momentanea, perché tutte le principali associazioni sono in realtà riuscite a ricalibrare il tiro e tornare in carreggiata così da raggiungere molti dei traguardi previsti. Le iniziative rimaste incompiute e le proposte inascoltate verranno riprese nel corso del 2021 e affiancate a nuove attività, definite sulla scia di quanto fatto dalla politica nazionale in ambito di transizione energetica lo scorso anno, sfociato principalmente in Superbonus e DL Semplificazioni.

DIALOGO ONLINE

Il lockdown dello scorso marzo ha bloccato in prima battuta ogni iniziativa promozionale delle associazioni, che hanno così iniziato a programmare webinar e incontri con i propri soci direttamente online. Questo ha consentito loro non solo di mantenere un dialogo con la propria platea ma anche di ampliare il proprio portafoglio di servizi introducendo una metodologia di contatto e aggiornamento che, considerandone praticità ed efficacia, rimarrà valida anche nel prossimo futuro. Ne è un esempio il Forum di Italia Solare, svolto interamente in virtuale lo scorso 1° dicembre con un programma ampio e variegato di conferenze e tavole rotonde che ha visto la partecipazione di circa 1000 persone oltre a rappresentanti delle istituzioni e della politica. Questa modalità di dialogo ha consentito alle associazioni anche di portare avanti le proprie proposte nei confronti di governo e autorità, partecipando ad audizioni e consultazioni così da mantenere attivo e continuo il confronto con istituzioni nazionali e regionali. Grazie a questo rapporto continuo, è stato possibile contribuire alla definizione del Superbonus e all'avvio delle comunità energetiche per le quali comunque, a detta delle associazioni, si rende necessaria un'attenzione particolare anche per il 2021 al fine di agevolarne realmente lo sviluppo.

SEMPLIFICAZIONI E SNELLIMENTI

Una delle novità del 2020 più importanti per le associazioni è l'emanazione del DL Semplificazione, che al suo interno ha accolto diverse richieste delle stesse, contribuendo ad avviare un processo di limitazione della burocrazia a vantaggio di un maggior dinamismo in ambito FER. Lo snellimento degli iter autorizzativi e la loro velocizzazione al fine di



agevolare la transizione energetica rappresentano infatti obiettivi condivisi da tutte le associazioni. Queste ultime comunque intendono anche nel 2021 continuare a promuovere uno snellimento burocratico e quindi lavorare sulla semplificazione e velocizzazione degli iter autorizzativi.

All'interno del DL Semplificazioni è inoltre stato definito un limite temporale per l'attività di controllo da parte del GSE. Le associazioni, sotto questo aspetto, intendono operare affinché questa norma venga applicata al più presto. Infine tra le altre novità inserite nel decreto spiccano quelle relative al revamping che consentono di aggiornare e rivedere non solo impianti esistenti ma anche progetti autorizzati e non ancora realizzati. Su questo fronte, così come su quello del repowering e dell'installazione di nuovi impianti, le associazioni intendono spingere anche nel nuovo anno così da agevolare il raggiungimento degli obiettivi relativi alla transizione energetica.

SERVE UN NUOVO PASSO

Quello che però le principali associazioni del fotovoltaico intendono portare avanti nel 2021 è la richiesta di una urgente revisione della politica nazionale in ambito di transizione energetica. Per Anie Rinnovabili, Italia Solare ed Elettricità Futura si è infatti resa indispensabile l'adozione di un cambio di passo per lo sviluppo delle rinnovabili. L'intesa per il nuovo target europeo del Green Deal rende ancora più urgente l'esigenza di aggiornare la politica nazionale a uno scenario che deve avere come obiettivo la riduzione di almeno il 55% di CO2 al 2030. Per raggiungere questo target in Italia, il

70% dei consumi elettrici dovrà essere soddisfatto da energie rinnovabili ed è un traguardo obiettivamente irraggiungibile con la strategia a singhiozzo e a breve termine che si sta seguendo attualmente. Oltre a un importante ed evidente cambio di passo, quindi, quel che serve è l'aggiornamento di Pniec e Pnrr che al momento sono poco coerenti con gli obiettivi di decarbonizzazione. Ma ancor prima, serve un cambiamento radicale nelle convinzioni degli esponenti della politica, occorre un indirizzo chiaro che deve dare input forti ai vari soggetti che intervengono nella fase autorizzativa.

CONTRO LE LOBBY E IL NEGAZIONISMO

Per ottenere un aggiornamento di Pniec e Pnrr ma più in generale la definizione di una strategia politica a lungo termine volta alla decarbonizzazione, le associazioni intendono lavorare sulla comunicazione verso istituzioni e autorità al fine di promuovere un cambiamento di mentalità. Questo porterebbe a una modifica importante anche dell'opinione pubblica e al superamento degli ostacoli posti sulla strada della transizione energetica dai comitati del no e dalle lobby delle fonti fossili. Serve insomma una politica energetica nazionale realmente svincolata dalle pressioni esercitate dalle aziende che operano nel settore delle fonti fossili altrimenti le barriere che il fotovoltaico incontrerà rischiano di essere le stesse degli scorsi anni, ovvero burocrazia, normativa contorta e obiettivi limitati allo sviluppo del solare a causa di un mercato privo di un'equa concorrenza.

ANIE RINNOVABILI: “NECESSARIA UNA PIANIFICAZIONE QUINQUENNALE SULLE POLITICHE GREEN”

ANIE
Rinnovabili

Nel corso del 2020 Anie Rinnovabili, che raggruppa l'intera filiera delle FER, ha lavorato su molti temi ed ha raggiunto diversi risultati positivi per lo sviluppo degli impianti di piccola taglia e quelli di dimensione maggiore sino ad arrivare agli impianti utility scale. Ha inoltre intensificato il lavoro svolto sul fronte della comunicazione interagendo in maniera proattiva e propositiva con i soggetti istituzionali.

SEMPLIFICAZIONI ACCOLTE

Una mano a soddisfare le richieste in questo ambito è arrivata dal DL Semplificazioni che ha accolto diverse proposte sostenute da Anie Rinnovabili. Tra esse le semplificazioni relative al revamping previste dall'art 56 comma 1 lettera B e D, che consente tra l'altro di aggiornare e rivedere non solo impianti esistenti ma anche i progetti autorizzati e non ancora realizzati. Sempre all'interno del DL Semplificazioni si ritrova la regolamentazione dell'iter autorizzativo dei sistemi di accumulo all'art 56 comma 2 bis in relazione alle autorizzazioni per soluzioni di accumulo abbinata a impianti FER. Infine, il decreto all'art 56 comma 8 bis ha inserito regolamentazioni relative a cave e discariche. «Le modifiche inserite nel DL Semplificazioni hanno recepito alcune proposte di Anie Rinnovabili per cui possiamo ritenerci soddisfatti per il lavoro di collaborazione e la reattività del



ALBERTO PINORI, PRESIDENTE DI ANIE RINNOVABILI

legislatore», ha dichiarato Alberto Pinori, presidente dell'associazione.

UNA MANO AL PRIVATO

Nel 2020 Anie Rinnovabili aveva tra i progetti anche la promozione di iniziative volte a incentivare l'installazione di impianti fotovoltaici di piccola e media taglia sui tetti degli edifici residenziali. Con l'arrivo del Superbonus e l'ingresso degli istituti finanziari nel meccanismo di cessione del credito, le proposte dell'associazione che miravano ad alzare l'incentivo dal 50% al 65% sono state addirittura superate. «Ora non resta che recuperare il tempo perso

Associati a fine 2020:
circa 120

Nuovi associati 2020: +34

Obiettivo associati 2021:
130/140

accumulato a seguito del lancio del Superbonus, che di fatto ha frenato da maggio fino a fine anno l'intera filiera», ha commentato Pinori, che ha aggiunto: «L'incertivo fa bene anche allo sviluppo dei sistemi di accumulo, agevolati su larga scala anche dallo sblocco degli iter autorizzativi e dal progetto pilota di Terna della Fast Reserve. In questo ambito l'unico neo resta l'impossibilità della detrazione fiscale per installare storage su impianti fotovoltaici residenziali incentivati in Conto Energia».

AUTORIZZAZIONI E AGROVOLTAICO

Tuttavia, sono ancora molti i punti che Anie Rinnovabili intende riprendere nel 2021. Tra essi le proposte di miglioramento della disciplina dell'art. 27 bis del DL 152 del 2006 relativo alla procedura del Provvedimento autorizzatorio unico regionale (Paur). Di questo provvedimento non si è affatto parlato nel DL Semplifica-

CONTINUA NELLA PAGINA SEGUENTE

 **energy**[®]
SAVE YOUR PLANET
www.energySYNT.com



Per il tuo Ecobonus 110%
e le Comunità Energetiche

Nuove batterie
PYLONTECH a moduli
impilabili, in alta tensione
compatibili con inverter
ibrido **SOLAX** trifase



Nuove batterie
PYLONTECH a moduli
impilabili, in bassa tensione
compatibili con inverter
ibrido **zeroCO₂** monofase



INSTALLAZIONE FACILE!

Richiedi informazioni o acquista presso i distributori specializzati di materiale fotovoltaico



**PRIORITÀ PER IL 2021**

- Lavorare per sbloccare il permitting e semplificare gli iter autorizzativi
- Promuovere le comunità energetiche rinnovabili e l'autoconsumo collettivo
- Aumentare la consapevolezza e la cultura delle FER come strumento per la tutela ambientale nell'opinione pubblica e politica
- Chiedere pianificazione legislativa quinquennale per programmare gli investimenti e raggiungere gli obiettivi del Pniec

zioni «Avevamo presentato alcune interessanti proposte di modifica, e siamo rimasti sorpresi perché questo provvedimento, istituito proprio per le rinnovabili, ha bisogno di accorgimenti che consentano di sbloccare gli iter autorizzativi», ha aggiunto Pinori. «Sicuramente porteremo avanti la necessità di un suo miglioramento perché la gran parte delle autorizzazioni passa per VIA regionale. Nel Decreto Semplificazioni abbiamo visto modifiche relative alle autorizzazioni per VIA statale che riguardano solo impianti eolici sopra i 30 MW». Sempre sul fronte autorizzazioni e semplificazioni, l'associazione intende sollecitare l'adozione di iter semplificati sugli impianti fotovoltaici in area agricola non sottoposti a vincoli e per gli impianti agrovoltaiici ovvero quelli che combinano la produzione di energia rinnovabile all'utilizzo dei suoli con coltivazioni compatibili.

LAVORARE SULLE COMMUNITY...

Un altro punto sul quale Anie Rinnovabili lavorerà molto nel corso dell'anno è quello delle comunità energetiche dove, secondo i portavoce dell'associazione, si sta andando troppo a rilento. «Di fatto, non si è ancora partiti con le comunità energetiche che sono state inserite nel decreto Milleproroghe ad inizio 2020, ma che poi hanno dovuto attendere mesi per l'emanazione di decreti e regolamenti attuativi. Qualcosa ha iniziato a muoversi solo a inizio 2021 ma serve fare di più», ha spiegato il presidente dell'associazione.

...E SULLA STRATEGIA

«Quello che non possiamo più negare è l'assenza a livello centrale di una programmazione a lungo termine relativa alla transizione energetica», ha spiegato Pinori, evidenziando come la politica green italiana vada a singhiozzo. Un esempio di questa strategia è riscontrabile nel decreto FER per il quale l'associazione aveva chiesto l'aggiunta di nuove aste senza necessità di impiegare ulteriori risorse. Anie Rinnovabili sostiene che, dopo l'ultima asta di settembre, probabilmente si resterà inermi per un paio di anni, tempo stimato necessario all'istituzione del futuro decreto FER per approvare nuovi bandi. «Quello che chiediamo è che le norme siano definite con preavviso e secondo una precisa pianificazione di lungo termine di modo che gli operatori sappiano come muoversi», ha detto il presidente. «Le nostre attività sono finalizzate alla definizione di una pianificazione almeno quinquennale, ma anche alla velocizzazione dell'iter autorizzativo che al momento fa da imbuto». Anie Rinnovabili pone l'accento anche sulla volontà della Commissione europea di aumentare gli obiettivi al 2030 e adeguarli alle prospettive del Green Deal e quindi sulla necessità per l'Italia di definire un quadro chiaro in breve tempo. Da aggiungere che Anie Rinnovabili lavora per integrare l'intera filiera delle rinnovabili con un progetto chiamato Efficienza Ambientale che intende promuovere lo sviluppo delle fonti rinnovabili integrandolo con il progetto europeo del Clean Energy Package e del Green Deal.

DISPONIBILITÀ AL CONFRONTO

«Come associazione vogliamo fare un passo indietro», ha spiegato Pinori. «Ci siamo infatti accorti che non è questione di cosa proponiamo né di come ma di chi ascolta. Ci confrontiamo con interlocutori che spesso bocciano progetti anche se rispettano le normative e solo perché hanno facoltà di bocciarli. Chiediamo quindi volontà politica di superare questo empasso e di valutare i progetti con cognizione di causa e con chiaro in mente l'obiettivo della transizione energetica». Per questo Anie lavorerà durante l'anno sulla comunicazione rivolta agli esponenti della politica nazionale cercando di promuovere un confronto costruttivo con istituzioni ma anche opinione pubblica per far capire che le FER non sono in opposizione alla tutela ambientale ma anzi vanno nella sua stessa direzione. Secondo l'associazione, è necessaria unità di visione, di intenti e di obiettivi tra stato, regioni, province, comuni e cittadini per attuare la strategia per le fonti rinnovabili.

ITALIA SOLARE: “CONTRASTARE LE LOBBY E RENDERE PNI EC E PNRR COERENTI CON POLITICHE DI DECARBONIZZAZIONE”

Associati a fine 2020:
597 (+51% rispetto al 2019)

Obiettivo associati 2021: 750



PAOLO ROCCO VISCONTINI,
PRESIDENTE DI ITALIA SOLARE

Nonostante l'anno particolare e difficile a causa della pandemia, Italia Solare è riuscita a raggiungere molti degli obiettivi prefissati per il 2020. In particolare ha consolidato la sua base associativa con l'ingresso di importanti operatori, anche internazionali, del mercato fotovoltaico. L'associazione è inoltre riuscita a organizzare un tour completamente digitale. «Abbiamo anche introdotto la novità delle Smart Conference, appuntamenti con format televisivo», ha dichiarato Paolo Rocco Viscontini, presidente dell'associazione. «E abbiamo trasformato il Forum

di dicembre in un evento top non solo in termini di contenuti, ma anche come approccio organizzativo, grazie all'utilizzo di una piattaforma digitale innovativa che ha permesso ai partecipanti di fare anche attività di networking». In sintesi nel 2020 Italia Solare ha tenuto 11 webinar, tre Smart Conference e un Forum per un totale di circa 11.000 iscritti. Anche per il 2021 Italia Solare ha in programma il tour che dal 19 febbraio prevede una serie di incontri online. In particolare il programma comprende l'evento annuale Italia Solare Forum che giunge alla sesta edizione e si terrà a dicembre, la prima edizione del ForumTech concentrato sulle tecnologie e le normative a esse legate e previsto per il 16 aprile, quattro Smart Conference di approfondimento delle tematiche di maggior interesse per il settore fotovoltaico e otto webinar di formazione e informazione focalizzati su argomenti specifici.

SERVIZI PER I CONSOCIATI

Durante l'anno, l'associazione ha inoltre sviluppato l'offerta di servizi per i soci, con FAQ riservate agli associati su tematiche di particolare interesse come la fiscalità, il Superbonus, le comunità energetiche e il DM FER1. In quest'ottica l'area riservata è stata ampliata, mettendo a disposizione dei soci tutti gli atti degli eventi organizzati da Italia Solare e pubblicando

PRIORITÀ PER IL 2021

- Dialogare con le autorità su Superbonus e DM FER1
- Promuovere la revisione del Pniec
- Vigilare sulla promozione dell'idrogeno
- Vigilare sulla decarbonizzazione
- Promuovere confronto e dialogo

NB: Da segnalare che a fine febbraio Italia Solare ha inviato una lettera al nuovo ministro della Transizione Ecologica, Roberto Cingolani, all'interno della quale individua le priorità per il settore fotovoltaico e per l'avvio della transizione energetica.

SPAZIO INTERATTIVO**Leggi il documento**

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per leggere la
lettera inviata dall'associazione



le directory dei soci operatori, grazie alla quale i consociati possono trovare molte informazioni sui professionisti, utili a chi lavora nel settore.

ATTIVITÀ DI LOBBY

Tra tutti gli obiettivi raggiunti, uno dei traguardi più importanti è stato l'avvio delle comunità energetiche, il cui provvedimento ha visto la luce anche grazie al supporto di Italia Solare. «Ci sentiamo di dire che abbiamo dato un contributo importante anche sul Superbonus, grazie al costruttivo confronto instauratosi con la Presidenza del Consiglio, il cui Sottosegretario Fraccaro si è personalmente speso moltissimo per l'emanazione di questo provvedimento», ha spiegato Rocco Viscontini. Sempre in ambito Superbonus l'associazione si è impegnata per consentire anche agli impianti delle comunità energetiche di beneficiare della detrazione del 110%. Tra gli altri traguardi, anche il recepimento delle proposte di emendamento per adattare il mercato alla generazione distribuita e per inserire, tra i criteri per le aree idonee, anche la sostenibilità dei costi degli impianti e la salvaguardia delle iniziative in corso.

IMPEGNI PROROGATI

Secondo l'associazione, c'è ancora molto da fare per migliorare il Superbonus e per questo i suoi portavoce hanno inviato agli organi di governo suggerimenti perché la misura venga prolungata fino al 2024 con un minor impatto sulle casse dello Stato. Anche il DM FER1, secondo Italia Solare, necessita di essere ripensato e lo dimostrano i risultati delle ultime aste. L'associazione continuerà poi a insistere perché sia il Piano energia e clima (Pniec) sia il Piano nazionale di resilienza e ripresa (Pnrrr) siano coerenti con le

politiche di decarbonizzazione. «È sotto gli occhi di tutti che oggi non lo sono», ha commentato Paolo Rocco Viscontini.

A PROPOSITO DI PNI EC

L'associazione vuole fare in modo che vengano rivisti i numeri del Pniec con budget annuali realistici e vincolanti da traslare a livello regionale. Per Italia Solare, sarà necessario risolvere il problema delle autorizzazioni degli impianti a terra anche su terreni agricoli se si vogliono raggiungere gli obiettivi del Pniec, nonostante questi obiettivi siano pure sottostimati. Guardando ai meccanismi di mercato, Italia Solare chiederà la rivisitazione della struttura del sistema energetico sia a livello nazionale che locale, al fine di sganciare il meccanismo di formazione del prezzo dal PUN passando a uno più vicino alle situazioni locali. «Opereremo affinché venga permesso alla domanda di influire sul prezzo e chiederemo la revisione del Capacity Market così che si considerino domanda e rinnovabili», ha aggiunto il presidente di Italia Solare.

LA FORMAZIONE NEL 2021

Per l'anno in corso, Italia Solare intende continuare ad allargare la base associativa per essere sempre più rappresentativi e avere un peso importante a livello di lobby. È inoltre continuamente impegnata a migliorare i servizi ai soci già disponibili e a crearne di nuovi. Anche nel 2021 proseguirà l'attività di formazione e informazione con il Tour 2021 che vedrà l'associazione attiva con eventi digitali sui temi più attuali del settore. Novità di quest'anno sarà il ForumTech di metà aprile che ha l'ambizioso obiettivo di diventare l'evento tecnologico di riferimento per il fotovoltaico in Italia.

VIGILARE SULLA DECARBONIZZAZIONE

Inoltre, Italia Solare monitorerà costantemente sugli aspetti normativi, fiscali e tecnici per garantire che vengano riconosciute agli operatori del solare condizioni eque di mercato in cui operare. «L'esperienza ci dice che non sarà facile perché gli interessi in gioco sono molti», ha spiegato Viscontini che sostiene che sono tuttora forti le pressioni affinché l'Italia mantenga ancora un sistema energetico fortemente ancorato ai combustibili fossili sono tuttora forti. «Ora va molto di moda parlare d'idrogeno e anche su questo tema vigileremo affinché questa foga non offuschi l'importanza di crescere nella produzione di fonti rinnovabili, visto che tutti gli altri Paesi europei hanno preso il largo rispetto a noi, che non riusciamo ancora a installare 1 GWp/anno», ha commentato il presidente dell'associazione. Sul fronte idrogeno Italia Solare insisterà affinché le normative prevedano l'utilizzo esclusivamente di idrogeno prodotto da fonti rinnovabili.

UNA PRESENZA CAPILLARE

Grazie al consiglio direttivo, che è passato da 21 membri a 29, e ai 14 Gruppi di Lavoro specializzati sulle tematiche di interesse del fotovoltaico, Italia Solare riuscirà a monitorare le evoluzioni normative e le novità tecniche e fiscali. Laddove situazioni nuove o passate ancora non risolte rappresenteranno un problema, l'associazione presenterà istanze nelle sedi più opportune per cercare il dialogo e il confronto. Grazie ai Rappresentanti Regionali, l'associazione sarà più presente a livello locale. Infine, per ampliare la base associativa, sarà avviata una campagna di marketing.

UNA GAMMA COMPLETA PER OGNI TIPO DI IMPIANTO da 1,5 kW a 60 kW



60 kW

40 kW

20 kW

0 kW

da 1,5 a 5 kW

da 3 a 10 kW

da 10 a 20 kW

da 30 a 60 kW

KOSTAL

www.kostal-solar-electric.com



ELETTRICITÀ FUTURA: “SERVONO SNELLIMENTO DEGLI ITER AUTORIZZATIVI E AGGIORNAMENTI DEL PNIEC”

Associati a fine 2020: 518

Nuovi associati nel 2020: +34

Anche se l'emergenza sanitaria ha richiesto un cambio di programma, Elettricità Futura è riuscita a mantenere la sua posizione nel panorama fotovoltaico. L'associazione ha promosso un confronto continuo con i responsabili delle aziende oltre a riunioni periodiche con l'autorità per discutere come meglio superare le difficoltà.

UNA MANO DAL DL SEMPLIFICAZIONI

Il DL Semplificazioni ha accolto diverse proposte di Elettricità Futura come l'accesso alle aste degli impianti fotovoltaici su aree degradate, il superamento del meccanismo dello Spalma Incentivi, le modifiche sui criteri di salvaguardia per efficienza energetica, l'installazione di infrastrutture di ricarica elettrica e gli accumuli. «Questo rappresenta sicuramente un primo passo verso la lunga sfida alla sburocrazia del nostro sistema», ha commentato Andrea Zaghi, direttore generale di Elettricità Futura.

SOTTO I RIFLETTORI

Uno dei temi che l'associazione segue da vicino è quello del mercato elettrico, che dovrà continuare a garantire sicurezza e flessibilità del sistema accogliendo una quota sempre maggiore di rinnovabili. Su questo tema Elettricità Futura ha avviato uno studio sul nuovo Market Design. Inoltre l'associazione è attiva sul fronte dello sviluppo dei nuovi impianti, oltre che del revamping e del repowering. «Seguendo il trend attuale riusciremo a realizzare i 65 GW di nuovi impianti rinnovabili, necessari ad abbattere del 55% le emissioni di CO2 come stabilito dal Green Deal, solamente nel 2085», ha spiegato Andrea Zaghi. Così sullo sviluppo del fotovoltaico e l'efficientamento energetico sui contesti agricoli, Elettricità Futura ha siglato un Protocollo d'Intesa con Confagricoltura e ha istituito un tavolo per la definizione di specifiche linee di azione concrete. Nel breve termine poi l'associazione ritiene fondamentale la rapida applicazione di quanto stabilito dall'articolo 56 del DL Semplificazioni che definisce un limite di 18 mesi per l'attività di controllo in autotutela amministrativa del GSE. Altra priorità è la pubblicazione del DM Controlli bis, nel quale dovranno essere individuate le casistiche soggette a decurtazione degli incentivi fra il 10% e il 50% in luogo della totale decadenza.

UN PIANO PER LA RIPRESA

Elettricità Futura intende lavorare affinché il Next Generation EU permetta la realizzazione del Green Deal attraverso un Piano nazionale



ANDREA ZAGHI, DIRETTORE GENERALE DI ELETTRICITÀ FUTURA

di resilienza e ripresa (Pnrr) che contenga i dettagli sulle iniziative da sviluppare, sulla loro collocazione geografica e sulle modalità per accedere ai fondi. L'Italia dovrà presentare il Pnrr alla Commissione Europea entro il prossimo 30 aprile. Inoltre Elettricità Futura intende continuare a favorire la crescita delle imprese della filiera elettrica italiana, rafforzando la tutela e la rappresentatività degli interessi degli associati a livello locale, nazionale e internazionale. «Lavoreremo per promuovere il consolidamento di una visione integrata di filiera con l'obiettivo di contribuire alla creazione di un mercato elettrico efficiente e all'altezza delle sfide europee, in un contesto normativo e regolatorio più certo, stabile, semplificato e favorevole allo sviluppo dell'industria», ha spiegato Andrea Zaghi.

AGGIORNAMENTI URGENTI

Affinchè l'Italia raggiunga gli obiettivi richiesti dal Green Deal entro il 2030, si rendono urgenti il consolidamento del Superbonus oltre a nuove misure per lo sviluppo delle rinnovabili e dell'efficienza energetica. Per garantire questa



crescita, Elettricità Futura ritiene prioritario che il Governo aggiorni il Piano energia e clima (Pniec) in linea con il Green Deal e renda la Pubblica Amministrazione digitalizzata, sburocrazizzata e adeguata alla sfida della transizione energetica.

Per l'associazione le Regioni dovranno definire target coerenti e implementare una grande operazione di formazione e responsabilizzazione sul raggiungimento dei target dei funzionari impiegati nell'attività di permitting. Il ministero della Transizione Ecologica dovrebbe prevedere una programmazione di medio periodo dei meccanismi per il sostegno allo sviluppo delle FER (aste, PPA) e valutazioni di impatto ambientale commisurate all'entità degli interventi.

Da ultimo il ministero per la Cultura dovrebbe definire i criteri d'impatto paesaggistico compatibili con i target regionali.

CONTRASTO ALLE AVVERSITÀ

Secondo l'associazione, gli ostacoli alla transizione energetica non sono solamente legati alla lentezza normativa e alla limitata responsabilizzazione degli addetti all'autorizzazione degli impianti ma anche ai diversi comitati del "no" che si oppongono allo sviluppo degli impianti. «Per combattere i fenomeni Not in my term of office e Not in my back yard serve una profonda attività di comunicazione sui benefici economici, sociali, ambientali sulla transizione energetica», ha concluso Andrea Zaghi. A questo proposito Elettricità Futura ha avviato insieme alle aziende associate la campagna social #GreenDealOra con il chiaro obiettivo di superare le barriere alla realizzazione degli impianti sui territori e di promuovere l'opportunità di investire le risorse del Next Generation EU per realizzare il Green Deal.

PRIORITÀ PER IL 2021

- Chiedere aggiornamento Pniec in linea con il Green Deal
- Rendere la Pubblica Amministrazione digitalizzata e sburocrazizzata
- Promuovere un mercato elettrico sicuro e flessibile
- Recepimento da parte del GSE del DL Semplificazioni e approvazione del DM Controlli
- Chiedere la definizione di target regionali in linea con il Green Deal
- Definire un Pnrr effettivamente coerente con gli obiettivi del Green Deal

ENERCITY PA: L'ENERGIA PER LE CITTÀ DI DOMANI

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

Nato all'inizio del 2020, il progetto editoriale Enercity PA nei mesi scorsi ha fatto già molti passi in avanti e ora si propone ancora più rafforzato nel suo ruolo di strumento informativo a disposizione degli enti locali per accelerare il processo di transizione energetica nella pubblica amministrazione.

La testata infatti tratta argomenti legati principalmente al mondo dell'energia e dell'efficienza energetica (ma non solo) e si rivolge al mondo della pubblica amministrazione e agli enti locali: Comuni, Province, Regioni, comunità montane, reti tra Comuni...

Il progetto Enercity utilizza diversi media in un'ottica di integrazione: magazine cartaceo, newsletter settimanale, aggiornamenti quotidiani su sito e i due social Facebook e LinkedIn.

Il target principale è rappresentato da chi opera negli enti locali individuando due figure chiave: una amministrativa, identificata in generale con il responsabile dell'ufficio tecnico; e una politica, identificata con uno o più assessori con deleghe su temi energetici (ad esempio deleghe a urbanistica, lavori pubblici, ambiente...).

VUOI RICEVERE
 LA NEWSLETTER
 DI ENERCITY PA?

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



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



**“ PROFESSIONISTI
 PER UN SUCCESSO
 AL 100% RINNOVABILE ”**

Marchiol dedica una business unit interamente alle *Energie Rinnovabili*. Un team di tecnici è a tua completa disposizione per offrirti le migliori soluzioni presenti sul mercato.

Visita www.marchiol.com

*Per i nostri Clienti scegliamo
 la migliore energia sostenibile*



SCARICA IL CATALOGO
 su marchiol.com





UN SISTEMA INTEGRATO PER LA SMART HOME

IN PROVINCIA DI LECCO È STATA REALIZZATA UN'ABITAZIONE IN CLASSE A3 CHE VEDE LA PRESENZA DI FOTOVOLTAICO, STORAGE, POMPA DI CALORE E WALLBOX PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI. PER FAVORIRE LA COMUNICAZIONE TRA TUTTE LE TECNOLOGIE PRESENTI, È STATO INSTALLATO UN DISPOSITIVO DOTATO DI INTELLIGENZA ARTIFICIALE CHE CONSENTE AL CLIENTE FINALE DI MONITORARE E GESTIRE AL MEGLIO L'ENERGIA PRODOTTA E STOCCATA



L'ABITAZIONE È DOTATA DI IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 3,8 KWP CON MODULI TRIENERGIA, ALLACCIATI A UN INVERTER SMA SUNNY BOY DA 4 KWP. È PRESENTE INOLTRE UN SISTEMA DI ACCUMULO PER IMPIANTI RESIDENZIALI COSTITUITO DA INVERTER SUNNY BOY STORAGE 3.7 E BATTERIA AD ALTO VOLTAGGIO LG CHEM, OLTRE A UN SISTEMA DI RICARICA SMA EV CHARGER PER I VEICOLI ELETTRICI

Si sente spesso parlare di smart home ed edifici Nzeb, e quindi di tutte quelle abitazioni dove c'è una particolare attenzione alle tecnologie utilizzate per abbattere l'impatto ambientale e aumentare, allo stesso tempo, il comfort di chi vi abita.

Ma dalle testimonianze di chi lavora nella realizzazione di edifici di nuova costruzione, dove l'attenzione a rinnovabili ed efficienza energetica è molto alta, l'efficacia di tecnologie avanzate per la riduzione dei consumi sarebbe vanificata qualora non fossero presenti dispositivi in grado di ottimizzare il dialogo tra parte elettrica, termica e domotica.

A metà 2020 la ditta brianzola Impianti Moderni ha seguito l'installazione di tutta la parte impiantistica di una villa unifamiliare a Bulciago, in provincia di Lecco.

L'edificio di nuova costruzione, in classe A3, è dotato di impianto fotovoltaico da 3,8 kWp, costituito da 12 moduli monocristallini Trienergia da 320 Wp ciascuno. Per SMA Italia, invece, l'intervento è stato un progetto pilota per il lancio ufficiale della soluzione per il Superbonus "SMA 110 Energy Solution".

Si tratta di una soluzione integrata sviluppata per ottimizzare il dialogo tra impianto fotovoltaico e domotica, che comprende il dispositivo Sunny Home Manager 2.0 per garantire una gestione intelligente di tutti i flussi energetici domestici, il sistema di accumulo per impianti residenziali ad alto voltaggio costituito da inverter Sunny Boy Storage 3.7 e batteria ad alto voltaggio LG Chem, e il sistema di ricarica SMA EV Charger per i veicoli elettrici. Tutti questi elementi sono presenti all'interno dell'edificio.

Inoltre, per questo specifico caso è stato fornito un sistema ibrido Vaillant che comprende pompa di calore e caldaia a condensazione per riscaldamen-



PER LA PARTE TERMICA, È STATA INSTALLATA UNA POMPA DI CALORE CON CALDAIA A CONDENSAZIONE VAILLANT. A OTTIMIZZARE IL DIALOGO TRA IMPIANTO FOTOVOLTAICO, IMPIANTO TERMICO E DOMOTICA, CI PENSA IL SUNNY HOME MANAGER 2.0, FORNITO DA SMA

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code o clicca sopra per guardare il video sull'installazione di Bulciago su YouTube



to, raffreddamento e produzione di acqua calda sanitaria.

È chiaro che tutti questi dispositivi, a cui si aggiunge la domotica, avessero bisogno di un "cervello" che ottimizzasse la comunicazione e quindi aumentasse l'autoconsumo e il risparmio energetico. Per questo motivo, SMA ha fornito il sistema di gestione energetica Sunny Home Manager che consente, attraverso il protocollo di comunicazione EEBus, di far dialogare 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.

Il protocollo di comunicazione permette di ottimizzare il dialogo a partire, ad esempio, dall'analisi delle condizioni meteo oppure dal costo dell'energia elettrica in ogni preciso istante. Anche la gestione è digitalizzata, dato che sia il cliente

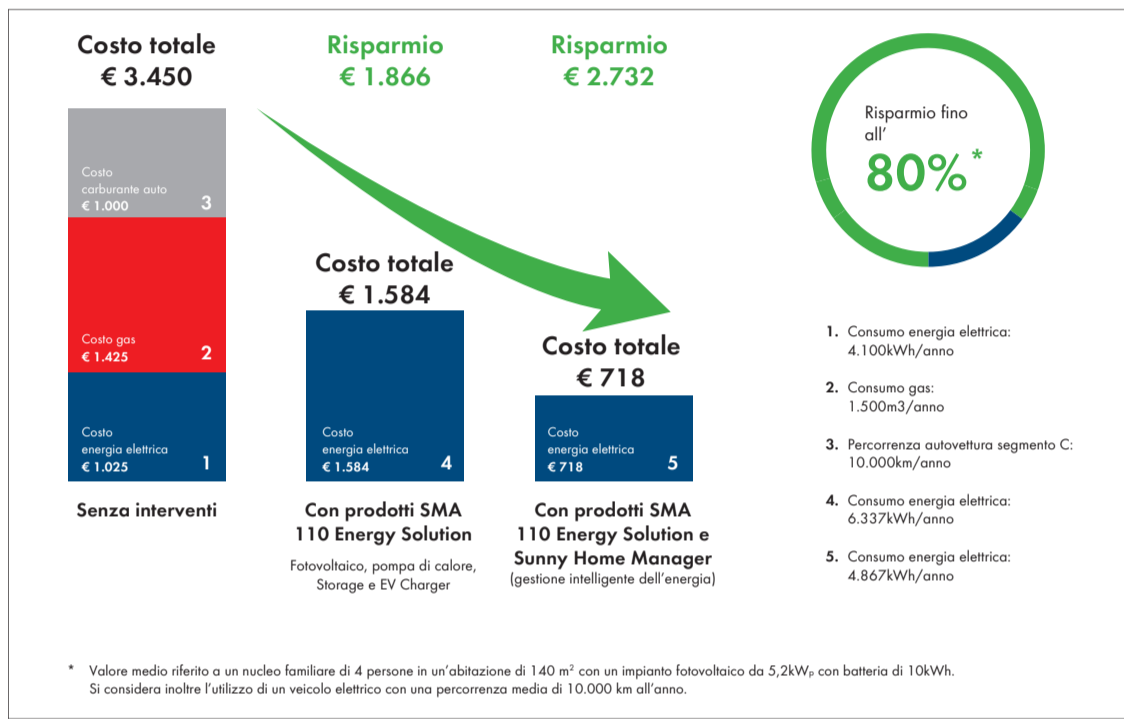
finale sia l'installatore hanno a disposizione due diverse app dedicate che offrono in tempo reale il funzionamento dei vari impianti. Il Sunny Home Manager 2.0 consente in prima battuta, il dialogo tra impianto fotovoltaico e sistema ibrido. Più nel dettaglio, a partire dall'analisi dell'energia a disposizione e sfruttando ogni informazione su condizioni meteo e prezzo dell'energia, questo dispositivo decide quando e se attivare la pompa di calore e la caldaia a condensazione per svolgere le sue funzioni di riscaldamento, raffrescamento o produzione di acqua calda sanitaria. Così, le pompe di calore di Vaillant, connesse al sistema di monitoraggio SMA Sunny Home Manager 2.0, si inseriscono in un vero e proprio impianto di domotica domestica, in cui la convergenza tecnologica consente a tutti i dispositivi della casa di dialogare tra loro, e al sistema di direzionare i flussi energetici dell'impianto a seconda del consumo di ognuno di essi, favorendo autoconsumo e risparmio economico. Lo stesso, ovviamente, vale per il dialogo tra impianto fotovoltaico, elettrodomestici e altri carichi dell'abitazione. Insomma, nella villa di Bulciago tutti i componenti tecnologici dell'abitazione sono connessi e interagiscono tra di loro grazie a un dispositivo smart che non richiede particolari sforzi all'installatore, se non una corretta configurazione iniziale. «Il cliente finale potrà finalmente beneficiare dei vantaggi della casa intelligente, grazie a un dialogo efficace tra tutti i dispositivi che la compongono», spiega Valerio Natalizia, amministratore delegato di SMA Italia. «I capisaldi della nostra Smart Home non sono solo l'eccellenza dei prodotti di questa soluzione, ma anche i servizi di progettazione nella fase di prevendita, e l'assistenza tecnica postvendita. Inoltre, per arricchire l'offerta di SMA 110 Energy Solution, abbiamo stretto accordi strategici con partner tecnologici e finanziari leader di mercato. Tutto questo per garantire al cliente la massima semplificazione dell'iter burocratico, comfort e risparmio economico.

Dati Tecnici

Località d'installazione: Bulciago (LC)
Committente: privato
Tipologia di impianto: impianto fotovoltaico, storage, colonnina di ricarica e sistema ibrido per villa unifamiliare
Potenza di picco: 3,8 kWp
Produttività impianto: oltre 4 MWh annui
Numero e tipo di moduli: 12 moduli monocristallini Trienergia da 320 Wp
Numero e tipo di inverter: 1 inverter Sunny Boy Storage 3.7 e batteria ad alto voltaggio LG Chem

Ricarica e-mobility: sistema di ricarica SMA EV Charger
Sistema ibrido: pompa di calore e caldaia a condensazione Vaillant
Sistema di monitoraggio e gestione flussi energetici: SMA Sunny Home Manager
Installatore: Impianti Moderni

HANNO PARTECIPATO



VALUTAZIONE EFFETTUATA DA SMA DEI COSTI ENERGETICI DI UN NUCLEO FAMILIARE DI QUATTRO PERSONE E RISPARMIO POST INTERVENTO IN BASE AI PRODOTTI FORNITI



Bigger Cell, Multi Busbar
More power, More durability

Celebrating the launch of EGING PV's 5.2GW new capacity for bigger 12BB cell





L'ITALIA A FONTI RINNOVABILI: QUANTO È LONTANA LA STRADA MAESTRA?

L'ULTIMO AGGIORNAMENTO DEL RENEWABLE ENERGY COUNTRY ATTRACTIVENESS INDEX (RECAI) DI ERNST & YOUNG, CHE MISURA QUANTO CIASCUNA NAZIONE SIA IN GRADO DI ATTRARRE A BREVE TERMINE NUOVI POTENZIALI INVESTITORI NEL SETTORE DELLE RINNOVABILI, CONTINUA A PORRE L'ITALIA NELLE ULTIME POSIZIONI TRA I PAESI EUROPEI. RIUSCIRÀ IL NUOVO MINISTERO DELLA TRANSIZIONE ECOLOGICA A INVERTIRE IL TREND?



DI ANTONIO MESSIA

Quello appena trascorso è stato probabilmente l'anno più complicato per il comparto delle rinnovabili italiano, non tanto in termini assoluti (il biennio 2015-2016, immediatamente successivo all'improvviso Spalma-Incentivi, ha visto livelli di installato ben peggiori) quanto in rapporto alle aspettative generali di crescita.

C'è la pandemia, per tutti, e l'Italia di fronte alla pandemia, nonostante l'impatto socio-sanitario si mantenga altrove più critico che da noi, non nasconde la sua incapacità di pianificare, modificare, eseguire linee politico-strategiche anche laddove le competenze richieste, in larga parte, esistono già.

Nel 2020 risultano installati in Italia (dati ancora non definitivi) circa 800 MW di nuova capacità fotovoltaica, con la consueta (tipicamente italiana) impennata di fine anno, e poco meno di 200 MW di nuova potenza eolica; lontanissimi gli obiettivi fissati in sede europea e recepiti dal Piano nazionale integrato per l'energia e il clima (Pniec) di fine 2018, che prevede nel suo scenario più cautelativo almeno 30 GW di nuova generazione fotovoltaica al 2030.

Nello stesso periodo gli altri principali Paesi UE presentano numeri parecchio diversi, caratterizzati da maggiore regolarità temporale e da uno sviluppo più omogeneo delle due principali tecnologie, in linea con gli indirizzi strategici nazionali e con i target comunitari.

In Germania, nonostante la crisi dell'eolico offshore, il consuntivo a fine novembre riporta oltre 6,5 GW di nuova complessiva generazione a fonti rinnovabili; poco più di 4 GW aggiunti in Spagna (dato di fine anno), 1,3 GW nei primi 9 mesi in Francia.

L'ultimo aggiornamento di novembre 2020 del Recai (Renewable Energy Country Attractiveness Index) definito da Ernst & Young, che misura quanto ciascuna realtà territoriale è in grado di attrarre a breve termine nuovi potenziali investitori nel settore rinnovabili, continua a porre l'Italia all'ultimo posto tra i Paesi simili in Europa (il 17° a livello mondiale), sottolineando come la percezione dei prossimi anni non sia distante dalla storia degli ultimi trascorsi.

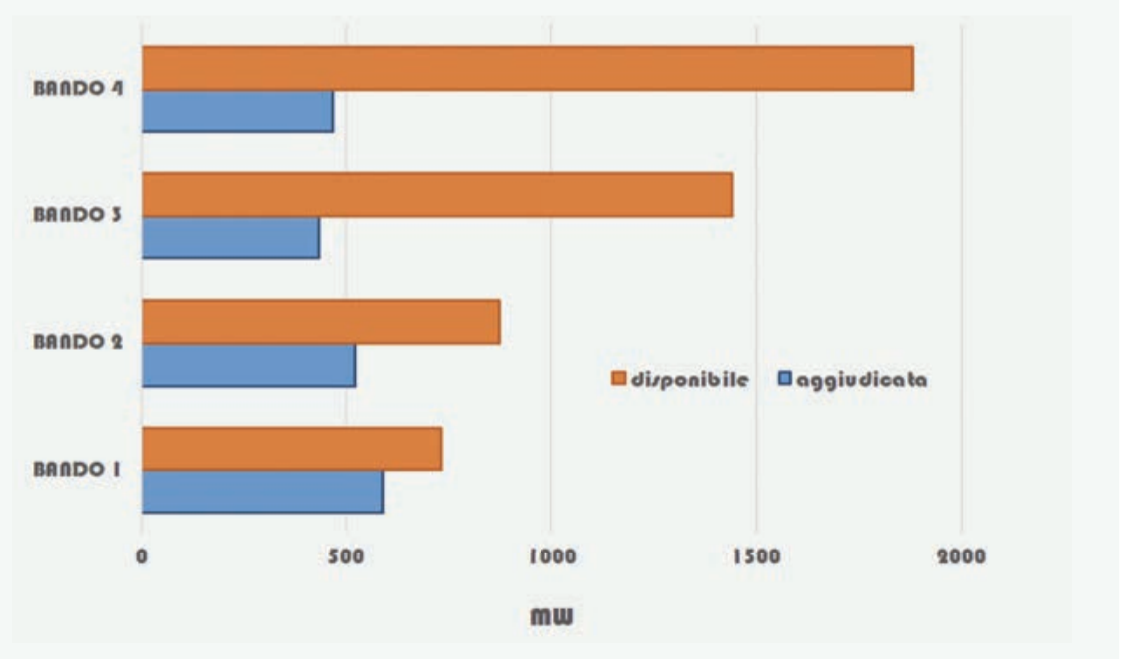
Non funzionano, almeno non come dovrebbero, gli strumenti introdotti per sostenere la realizzazione di nuovi impianti nei diversi segmenti applicativi:

- per quanto riguarda le fasce commercial ed utility scale, aste al ribasso (P> 1 MW, per fotovoltaico ed eolico) e registri dedicati (potenza compresa tra 20

Renewable energy country attractiveness index



Aste FER in Italia (DM 4/7/2019), primi 4 bandi: potenza aggiudicata sul contingente disponibile



kW e 1 MW), introdotti dal DM del 4 luglio 2019. I primi 4 bandi, emessi tra settembre 2019 e 2020, hanno portato all'aggiudicazione di poco più di 2 GW a fronte dei quasi 4 mesi a disposizione; minimi i ribassi aggiudicati sul contingente battuto ad asta (tra il 2 ed il 7% nell'ultimo bando).

- per il segmento residenziale, la possibilità di acce-

dere al Superbonus del 110% nel caso in cui l'installazione del sistema fotovoltaico venga trainata da uno degli interventi di efficienza energetica previsti dal Decreto. La difficoltà di finanziare i progetti da una parte, le 'maglie' documentali introdotte per verificare la legittimità degli interventi dall'altra, ad oltre sei mesi dall'entrata in vigore rendono il Provvedimen-

to di fatto ancora inefficace. L'incombente attualità impone però due significative, potenzialmente sovversive, discontinuità. A livello economico-finanziario, il Piano Nazionale per la Ripresa e la Resilienza (Pnrr), o Recovery Plan, attualmente in fase di ultima revisione tra le due Camere.

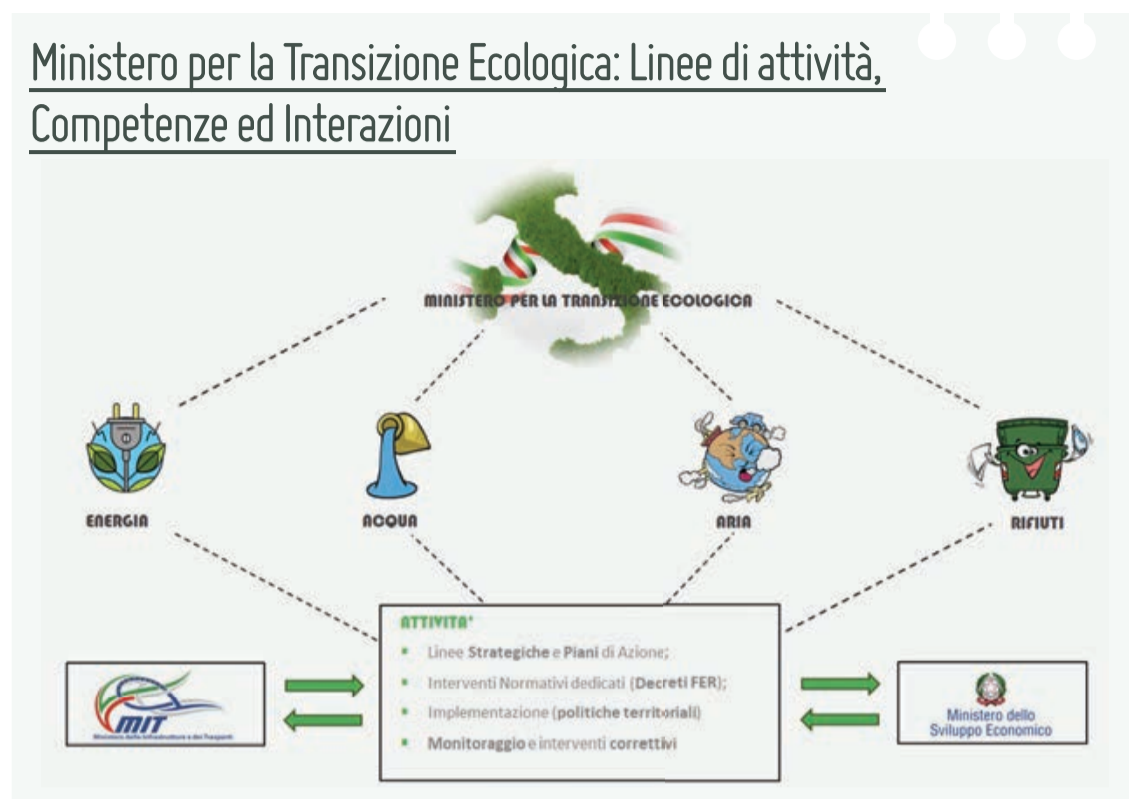
Poco meno di 70 miliardi di euro (68,9), su un totale di 222,9 miliardi di euro, sono destinati alla Missione "Rivoluzione Verde e Transizione Ecologica", con quattro macro-aree di attività:

- Impresa verde ed economia circolare (6,3 miliardi), con il duplice obiettivo di implementare una filiera agroalimentare sostenibile, migliorando la logistica e competitività delle aziende agricole e le loro prestazioni climatico-ambientali, ed avviare una filiera di produzione di materie prime secondarie, con particolare attenzione alle grandi aree metropolitane del Centro e Sud Italia.

- Efficienza energetica e riqualificazione degli edifici (29,4 miliardi), con inevitabile priorità alla messa in sicurezza di scuole, ospedali ed edilizia popolare;

- Tutela del territorio e della risorsa idrica (15 miliardi), con un programma sostanzioso di interventi su dissesto idrogeologico, forestazione e tutela dei boschi, gestione sostenibile delle risorse idriche e infrastrutture verdi urbane;

- Transizione energetica e mobilità sostenibile (18,2 miliardi), con l'obiettivo dichiarato di incrementare la quota di energia prodotta da fonti rinnovabili attraverso lo sviluppo di una filiera industriale nazionale; accanto a fotovoltaico ed eolico offshore, il Piano pone grande attenzione all'idrogeno, risorsa ritenuta alternativa alle fossili in molte applicazioni energy-intensive. Senza entrare nel dettaglio della maturità attuale e dell'evoluzione prevista per ciascuna tecnologia, con queste premesse l'importo previsto, pur comunque rilevante, appare insufficiente alle attività che si propone di sostenere, se si considera ad esempio che già oggi la Germania spende annualmente 30 miliardi di euro in sussidi alle rinnovabili (l'Italia è ferma da anni intorno a



12 miliardi). All'allocatione di risorse corrisponde l'istituzione, sulla scia di alcune esperienze anche vicine (Francia, Svizzera) di un nuovo ministero dedicato, il ministero della Transizione Ecologica. Più volte nel recente passato, da queste pagine, è stata sottolineata l'inadeguatezza delle nostre fondamenta organizzative di fronte alle sfide del futuro prossimo; la definizione dunque, almeno nelle intenzioni, di una struttura decisionale allineata al fabbisogno nazionale nel contesto europeo non può che essere accolta con favore e disponibilità, anche e soprattutto perché il suo successo è legato alla condivisione di alcuni principi fondamentali:

- la delimitazione di confini di competenze chiari e

stabili nel tempo. Il Ministero di Acqua, Ambiente ed Energia deve essere responsabile unico e diretto di ogni intervento di policy o normativo che riguarda Acqua, Ambiente ed Energia (una possibile configurazione è descritta in fig.4).

- l'individuazione di obiettivi realistici, coerenti con il contesto e con il tessuto territoriale pur all'interno di una visione di respiro europeo. La collaborazione senza sovrapposizione con le strutture contigue (Ministero dello Sviluppo Economico, ministero delle Infrastrutture e dei Trasporti) consente da un lato di operare su basi certe, dall'altro può supportare, senza indirizzare, le scelte di politica industriale o la gestione di vertenze dal profondo impatto sociale prima che economico.

SIEL . L'energia che ci tiene in vita.



SIEL da oltre 35 anni è sinonimo di qualità, sicurezza, affidabilità e assistenza al cliente.

SIEL trasforma, immagazzina, pulisce e distribuisce l'energia che ci tiene in vita, il sole.



BLUE ECONOMY E OCCUPAZIONE: PROSPETTIVE PER IL 2021/2022

DAL BIO ARCHITETTO AL MOBILITY MANAGER FINO AGLI AVVOCATI E AI CONTABILI GREEN:
ECCO I PROFILI MAGGIORMENTE RICHIESTI

A CURA DI **HUNTERS GROUP**

HUNTERS
GROUP

Da 10 anni ormai sentiamo parlare di Blue Economy, un modello di economia a livello globale mirato alla creazione di un ecosistema sostenibile, che ben si differenzia dalla nota Green Economy.

L'obiettivo dell'economia blu - sviluppata dall'imprenditore Gunter Pauli - non è di investire di più nella tutela dell'ambiente ma, grazie alle innovazioni in tutti i settori dell'economia che utilizzano sostanze già presenti in natura, di effettuare minori investimenti, creare più posti di lavoro e conseguire un ricavo maggiore. La Blue Economy rappresenta pertanto uno sviluppo della green economy: mentre quest'ultima prevede una riduzione di CO2 entro un limite accettabile, l'economia blu prevede di arrivare ad emissioni zero di CO2. L'applicazione pratica di centinaia di progetti di Blue Economy ha portato in auge una serie di profili professionali spesso trasversali rispetto alle singole divisioni aziendali, ma indubbiamente molto interessanti. Non per tutti questi profili esistono al momento scuole di formazione specifiche, ma da un'analisi di Hunters Group - società di recruitment e selezione internazionale - entro pochi anni vi sarà uno sviluppo sempre maggiore di queste nuove tipologie di profili professionali, a partire da quelli più noti operanti in ambito Green Economy. Tre milioni e 100mila circa erano gli occupati di questo settore nel 2018, con un + 20% circa in meno di due anni (2020). Rappresentano il 15% degli occupati complessivi. La domanda di green jobs è infatti in forte crescita: nel 2019, il numero di contratti di attivazione dalle imprese che riguardano questo tipo di profili è di circa 520.000 unità. I green jobs in Italia sono caratterizzati da un elevato livello dei titoli di studio richiesti: in un caso su tre (35,2%) si richiede un livello d'istruzione universitario. Dai "professionisti verdi" le imprese si aspettano non solo formazione più elevata, ma anche un'esperienza specifica nella professione. Resta sempre molto complesso il processo di reperimento e di onboarding di queste figure per circa il 40% delle aziende, che lamentano difficoltà nell'identificazione del profilo giusto.

I profili più ricercati nella Blue e Green Economy sono:

- Bio architetto
- Informatico ambientale
- Mobility manager
- E.G.E (esperto gestione energia)
- L'installatore di reti elettriche a migliore efficienza
- L'installatore di impianti di condizionamento a basso impatto ambientale
- Avvocato Green
- Contabile Green

Le R.A.L. per questi profili si collocano tra i 40.000 ed i 60.000 euro (ad esclusione di chi opera in P.Iva), e nella maggior parte dei casi si tratta di figure professionali operanti all'interno di contesti aziendali di medio-grandi dimensioni. In molti casi non si tratta di green job title vere e proprie, quanto di approccio e sensibilità al risparmio energetico e alla sostenibilità ambientale che le imprese ricercano nei nuovi profili da inserire.

Opportunità aperte

**PER AZIENDA LEADER
NELL'INSTALLAZIONE
DI IMPIANTI RINNOVABILI,
RICERCHIAMO UN/UNA:
OPERATION MANAGER**

Principali responsabilità:

- Mantiene rapporti con i clienti e altre aziende operanti sul territorio;
- Collabora con la Funzione Commerciale durante la fase di preventivazione gare e budgeting e richiede l'assistenza del reparto commerciale durante la costruzione per l'interpretazione del contratto;
- Redige i programmi dei progetti e i budget operativi all'interno dell'area di competenza e di progetto specificata;
- Coordina le attività di esecuzione del progetto e monitora costantemente i progressi economico-operativi tramite analisi di eventuali scostamenti dal programma e l'attuazione delle necessarie azioni correttive;
- Funge da punto di contatto tra l'azienda e il cliente;
- Notifica di investimenti e/o disinvestimenti necessari per il programmi di lavoro;
- Assicura la preparazione dei rapporti di completamento del progetto con tutti i dati richiesti per un utilizzo futuro della Società.

Caratteristiche richieste:

- Laurea magistrale in ingegneria, direzione lavori, affari o affini;
- Valida certificazione PMP (Project Management Professional) rilasciata dal Project Management Institute (PMI);
- Esperienza minima di 5 anni nella gestione dello sviluppo e / o della costruzione di impianti fotovoltaici su larga scala progetti;
- Esperienza nella valutazione e nell'analisi dei calcoli del valore realizzato;
- Ottima conoscenza scritta e parlata in inglese e spagnolo;
- Precedente esperienza di lavoro in team di progetto multinazionali e multilingue;
- Eccellenza dimostrata nelle capacità di comunicazione interpersonale, verbale e scritta efficaci e competenze necessarie per interfacciarsi con rappresentanti locali, clienti, venditori, appaltatori, subappaltatori e altri stakeholder del progetto;
- Comprovata esperienza nella gestione di scadenze di programma rigorose;
- Capacità dimostrata di guidare e gestire con successo i team di progetto.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2021/01/28/operation-manager-renewables-energy/>

**PER ESCO OPERANTE NEL SETTORE
DEL FOTOVOLTAICO E DELLE ENERGIE
RINNOVABILI, RICERCHIAMO UN/UNA:
KAM FOTOVOLTAICO**

Principali responsabilità:

- Mantenimento del rapporto commerciale con i clienti assegnati in tutte le fasi del processo di vendita;
- Sviluppo commerciale di nuovi clienti;
- Organizzare incontri con prospect e clienti attivi;
- Sviluppo commerciale con il cliente attivo agile.

Caratteristiche richieste:

- Disponibilità a trasferte giornaliere nel nord Italia;
- Esperienza di almeno 7/10 anni nella vendita di servizi nelle energie fotovoltaiche;
- Orientamento a lavorare per obiettivi ed al raggiungimento degli stessi;
- Rispetto dei KPI's e degli obiettivi di vendita assegnati;
- Buona conoscenza della lingua inglese livello B2.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2021/02/08/kam-fotovoltaico/>

**PER PRIMARIA AZIENDA OPERANTE
NEL SETTORE OIL & GAS, IMPEGNATA
IN PROGETTI SULLE ENERGIE RINNOVABILI GRA-
ZIE AL DIPARTIMENTO PLANNING
& COMMUNICATION, RICERCHIAMO UN/UNA:
SPECIALISTA RINNOVABILI**

Principali responsabilità:

- La figura sarà coinvolta nell'attività di sviluppo di differenti progetti ad ampio respiro sulle energie rinnovabili, che riguarderanno i biocarburanti, dato il core business dell'azienda, ma anche il metano liquido/gassoso, le ricariche elettriche e i pannelli solari;
- La risorsa sarà direttamente responsabile degli sviluppi e dei risultati ottenuti, spendendo la propria autonomia gestionale e realizzativa, potendo contare sull'appoggio della forte struttura aziendale, collaborando con i dipartimenti coinvolti;
- Il candidato svolgerà inoltre analisi preliminari sui progetti previsti, come studi di fattibilità in termini di contenuto, analizzando i possibili mercati di interesse e le potenziali implementazioni.

Caratteristiche richieste:

- Esperienza nella gestione di team di lavoro o di progetti complessi in materia di fonti energetiche rinnovabili;
- Motivazione, forte orientamento al problem solving e all'idea-zione e sviluppo di nuovi progetti;
- Capacità di analisi dei settori di interesse per la diversificazione delle attività;
- Gestione dei rapporti con le controparti/consulenti nell'implementazione dei progetti;
- Ottima conoscenza della lingua inglese;
- Ottima conoscenza degli strumenti informatici (in particolare Excel).

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2021/02/11/specialista-rinnovabili/>

RS HYBRID, LO STORAGE DI RIELLO SOLARTECH

L'AZIENDA LANCIA UN NUOVO INVERTER IBRIDO DA 3,6 E 6 KW CON ACCUMULO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA RESIDENZIALE. IL NUOVO PRODOTTO SARÀ DISPONIBILE IN ITALIA A BREVE



Riello SolarTech presenta i nuovi Inverter ibridi integrati a un sistema di energy storage per applicazioni residenziali. L'azienda punta su innovazione, qualità e ricerca tecnologica continua per affermare la propria posizione sul mercato del fotovoltaico in Italia e nel mondo. Un settore, in particolare quello degli impianti residenziali fino a 20 kWp, che continua la sua tendenza di forte crescita trascinando con sé il mercato degli inverter destinati a questa tipologia di installazioni. L'introduzione degli impianti fotovoltaici come interventi aggiuntivi o trainati per il Superbonus non potrà che rafforzare questa tendenza, ma soprattutto il Superbonus rappresenta una grande opportunità per far crescere anche la richiesta dei sistemi di accumulo per applicazioni residenziali.

CONFIGURAZIONE PARALLELA

Riello SolarTech ha messo a punto un sistema di energy storage in grado sia di ampliare le funzionalità di un impianto fotovoltaico on grid abbinando i nuovi inverter ibridi RS Hybrid da 3,6 e 6 kW a moduli batteria agli ioni di litio rispettivamente da 2,4 e 4,8 kWh, sia di realizzare un backup con la possibilità di dedicare una linea preferenziale dei carichi in caso di mancanza di rete. Con un design accattivante caratterizzato da un case metallico di colore nero e un profilo centrale lucido a specchio, con led di stato, quattro pulsanti touch e display multifunzionale attivabile a contatto e una semplice installazione plug & play, il sistema, grazie all'accumulo scalabile fino a 6 moduli da 2,4 o 4,8 kWh in configurazione parallela, consente di immagazzinare l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico e non autoconsumata, per poterla utilizzare nelle ore serali o in periodi di scarso irraggiamento solare. Questa soluzione con la ricarica della batteria che avviene dall'inverter ibrido è possibile anche con il collegamento diretto sul lato AC rendendo il sistema idoneo per accumulo retrofit su impianti esistenti. Inoltre permette di gestire in modo ottimale l'autoconsumo dell'energia prodotta dal proprio impianto fotovoltaico e può anche rendere il sistema indipendente dalla rete di distribuzione elettrica (dove consentito a livello normativo).

FLESSIBILITÀ DI CONFIGURAZIONE

Gli inverter RS Hybrid saranno disponibili a breve nelle potenze da 3,6 e 6 kW, dotati di sezionatori lato DC, AC e batterie e di scaricatori di sovratensione cat. 2 per una immediata installazione plug & play senza la necessità di ulteriori quadri di campo. I nuovi inverter ibridi Riello SolarTech sono caratterizzati da due ingressi PV che convergono su due inseguitori Mppt indipendenti con tecnologia di autoapprendimento con un ampio range e una tensione di soglia per l'erogazione verso rete bassissima. Il tutto al fine di assicurare sempre la massima flessibilità di configurazione, l'ottimizzazione del rendimento e per un tempo di produzione energetica prolungato. La ventilazione è forzata con ventole e filtro antipolvere per assicurare il massimo scambio termico mantenendo al contempo pulito il sistema.



Gli inverter sono dotati di un modulo di backup integrato che sopporta un tempo di intervento in mancanza di rete inferiore ai 15ms. Per l'ottimizzazione del backup è stata prevista una linea preferenziale o in alternativa la possibilità di gestire una potenza complessiva di carico pari a 4800W max.

GESTIONE E COMUNICAZIONE

Sul fronte della gestione sono presenti i led di stato e un display attivabile al tatto con indicazione in simultanea di tutte le informazioni principali e 4 tasti touch con illuminazione che si attivano al contatto per scorrere informazioni e settaggi.

Molteplici infine sono le possibilità di comunicazione con gli inverter: porta USB, RS232, ModBus, Ethernet e Wi-Fi. Il tutto potrà affacciarsi al software di monitoraggio per la visualizzazione e il controllo dello stato del sistema in tempo reale (portale WEB di supervisione e APP).

TIPOLOGIA BATTERIE

Le batterie agli ioni di litio-ferro-fosfato dei sistemi di accumulo sono disponibili in moduli in bassa tensione isolati (48Vdc) per una maggiore sicurezza in ambito residenziale con una capacità 100 Ah (4.800 Wh) e 50 Ah (2.400 Wh). Il sistema gestisce una scalabilità fino a tre moduli batteria collegati in parallelo mentre il BMS (battery management

system) è integrato in ogni singolo modulo batteria; questo evita qualsiasi rischio di una totale mancanza di utilizzo dell'accumulo in caso di problemi su un singolo modulo. Il BMS include la protezione per il sovraccarico, la sovracorrente e la sovratemperatura.

Le batterie hanno una capacità di scarica completa, DOD 100% e una temperatura di esercizio da -20° C a 55° C. l'intero sistema è molto sicuro, con il rilevamento del gusto della cella e altri componenti per garantire protezione al 100% per l'utente finale.

MODALITÀ DI FUNZIONAMENTO

Il sistema prevede l'impostazione di una priorità di modalità di funzionamento con alimentazione programmabile da campo fotovoltaico, batteria o rete elettrica nazionale. Di default il sistema fa in modo che la batteria si ricarichi solo quando rileva che vi è energia prodotta in eccesso rispetto ai consumi e si scarichi invece quando l'utenza tende a prelevare dalla rete.

La corrente di carica della batteria è regolabile dall'utente che può effettuare l'impostazione in funzione dell'autoconsumo medio. Anche le modalità operative multiple sono programmabili: immissione diretta, gestione accumulo o gestione accumulo con backup. L'analizzatore (meter) per l'analisi del flusso delle potenze è compreso nella fornitura, in formato da guida DIN 4 moduli. Il grado di protezione è IP20, quindi idoneo all'installazione per interno.

KNOW HOW E ASSISTENZA

I nuovi sistemi Energy Storage Riello SolarTech potranno contare su un know how consolidato dalla tecnologia derivata dai gruppi di continuità e sulla storica rete di vendita italiana e internazionale di Riello Elettronica, con i suoi forti e ramificati legami. Anche l'assistenza postvendita dedicata e con 12 anni di esperienza rappresenta un ulteriore, solido punto di forza per il mercato, grazie alla sua capillare e strutturata rete di professionisti che garantiscono una copertura mondiale affidabile e collaudata, offrendo un sicuro punto di riferimento per gli installatori in termini di sicurezza, facilità e velocità nella ricerca delle soluzioni e nel reperimento della componentistica.

UN CATALOGO AGGIORNATO

A febbraio Riello SolarTech ha presentato il nuovo catalogo prodotti. All'interno del nuovo documento è presente una panoramica di tutte le soluzioni offerte dall'azienda. Nelle 68 pagine, Riello dà spazio alla gamma completa di inverter monofase, trifase e centralizzati, ma anche alle app, agli accessori e alle soluzioni per il monitoraggio.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per consultare
il catalogo prodotti





FRONIUS: ECCO GLI INVERTER FRONIUS GEN24 PLUS

LA NUOVA GAMMA INCREDIBILMENTE VERSATILE DI FRONIUS DEFINISCE NUOVI STANDARD DI QUALITÀ PER IL MERCATO DEL FOTOVOLTAICO E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA



Il 2021 sarà per Fronius un anno di grandi novità, in cui vedremo un importante ampliamento del portafoglio di soluzioni dedicate al fotovoltaico e all'efficienza energetica. Tutto ruoterà intorno all'integrazione di tecnologie per ottimizzare l'autoconsumo e raggiungere l'indipendenza energetica, in perfetta sintonia con le richieste del mercato e la visione di "24 ore di sole" dell'azienda stessa.

Il prodotto più atteso è sicuramente il nuovo inverter ibrido monofase Fronius Primo GEN24 Plus che, insieme alla già disponibile versione trifase (Fronius Symo GEN24 Plus), sarà disponibile a partire dal secondo trimestre del 2021. Entrambe queste soluzioni racchiudono il meglio della tecnologia Fronius degli ultimi anni e le nuove funzioni più ricercate da installatori e clienti finali.

Innanzitutto questi nuovi inverter sono dotati della Multi Flow Technology che gli permette di gestire più flussi energetici contemporaneamente, sommando anche l'energia proveniente da diverse fonti (es. impianto fotovoltaico principale, eventuali ampliamenti e batteria) qualora ci fosse un'elevata richiesta da parte dei carichi collegati.

Sono inverter ibridi quindi predisposti per l'integrazione di un sistema di accumulo elettrico, anche successivamente all'installazione, senza dover intervenire sull'impianto esistente per aggiungere altre componenti. Le batterie si possono collegare sia sul lato AC, sia sul lato DC, offrendo così la massima flessibilità di configurazione all'installatore e completa libertà di scelta ai clienti sul tipo di investimento e sul momento in cui lo vogliono effettuare. Nel caso specifico della gamma GEN24 Plus, gli inverter sono certificati secondo la normativa CEI 0-21 ed. 2019/04 per l'abbinamento con le batterie BYD Battery-Box Premium HVS/HVM (lato DC).

La novità che contraddistingue questi inverter dalle altre soluzioni disponibili sul mercato sono le opzioni di backup:

- PV Point è l'opzione integrata di serie che può funzionare anche in assenza di una batteria di backup; consiste in un'uscita secondaria dell'inverter che viene alimentata in caso di mancanza di rete, permettendo di fornire energia a dei carichi monofase privilegiati con una potenza massima pari a 3kW.

- Full Backup, invece, è l'opzione che garantisce la fornitura di energia all'intera abitazione in caso di black-out, grazie alla presenza di una batteria di accumulo; permette, infatti, di avere un'alimentazione con potenza massima pari alla potenza nominale dell'inverter (sia monofase sia trifase) grazie all'ausilio di un quadro esterno nel quale sono integrate le opportune protezioni previste dalla normativa vigente.

A livello di design, la nuova gamma introduce tre miglioramenti significativi:

- La tecnologia Active Cooling (ventilazione meccanica) viene messa in risalto grazie alla cover frontale, che fa capire quanto

una corretta aereazione dei componenti interni possa influire positivamente sulle performance di produzione e la maggiore durata dei prodotti;

- La messa in funzione degli inverter diventa più facile e veloce grazie all'app mobile Solar.Start – utilizzabile da smartphone, tablet o pc – che in soli 3 passaggi permette di configurare, registrare e connettere al portale Solar.web i dispositivi;

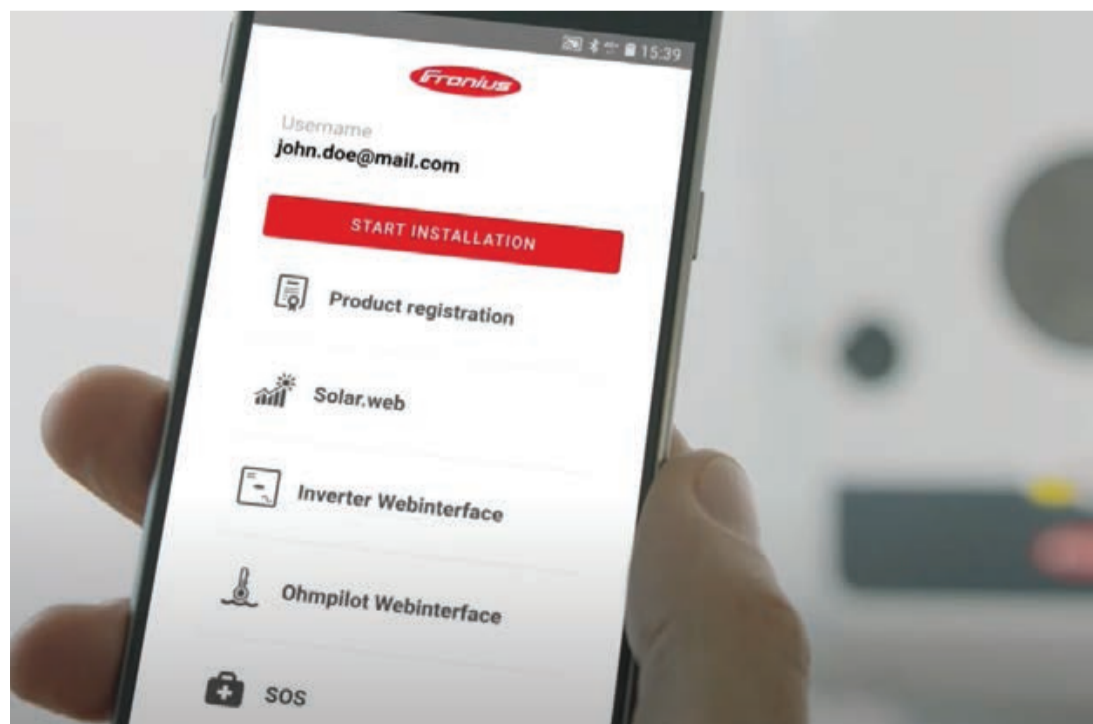
- Con l'introduzione della gamma GEN24 Plus, Fronius rinnova le sue linee di produzione all'insegna della totale sostenibilità del ciclo di vita dei suoi prodotti: dalle materie prime riciclabili, all'utilizzo di energia 100% rinnovabile per i processi produttivi e la riduzione di emissioni di CO₂ per il trasporto.

Riguardo tutte le altre caratteristiche della gamma, sono state riprese quelle che hanno riscontrato maggior successo nei prodotti precedenti, migliorandone ancora di più le prestazioni e l'efficienza. Ad esempio il sistema di montaggio Snap-IN, molto apprezzato dagli installatori perché rende l'installazione e la manutenzione facili, veloci e gestibili da un singolo tecnico. A questo si aggiungono le nuove viti a chiusura semplificata e i morsetti a molla per il serraggio dei cavi; grazie a questa combinazione gli inverter Fronius GEN24 Plus si installano in 10 minuti!

Anche dal punto di vista della configurazione si confermano le componenti hardware e software già implementate nella gamma Snapinverter: infatti sia la versione monofase sia quella trifase sono dotate di un ampio range di tensione che le rende molto flessibili nella configurazione di piccoli e grandi impianti. Ritro-

viamo il Dynamic Peak Manager per assicurare la massima producibilità dell'impianto fotovoltaico, anche in presenza di ombreggiamenti o situazioni meteorologiche poco favorevoli. E non potevano mancare il sistema di monitoraggio e la funzione di Energy Management integrati di serie nella gamma Fronius GEN24 Plus: grazie ad essi gli installatori ed i clienti finali possono controllare da remoto la produzione del proprio impianto fotovoltaico (tramite il portale Solar.web e/o la nuova applicazione) e, al tempo stesso, impostare dei parametri per l'utilizzo dell'energia in surplus. In questo modo si ottimizza l'autoconsumo diretto, riducendo sia la bolletta elettrica sia le emissioni di CO₂ legate alla produzione di energia da fonti fossili.

A completamento di questi elementi ci sono le interfacce e il protocollo di comunicazione aperto, che garantiscono una facile integrazione degli inverter Fronius con tecnologie di terze parti. Queste funzionalità stanno diventando sempre più importanti nella progettazione degli impianti fotovoltaici perché le richieste dei clienti finali si stanno concentrando sulla massimizzazione dell'autoconsumo e il raggiungimento dell'indipendenza energetica dalla rete. Per questo le soluzioni Fronius sono orientate alla migliore sinergia possibile con le tecnologie esistenti – batterie di accumulo, pompe di calore, wallbox e colonnine di ricarica, sistemi di ventilazione meccanica, ecc. – e sono già predisposte per lavorare anche con tecnologie future (Smart Grid Ready).



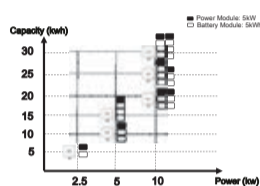
HUAWEI PRESENTA IL SISTEMA DI ACCUMULO ALL IN ONE LUNA2000

IL NUOVO PRODOTTO, COMPATIBILE SIA CON GLI INVERTER MONOFASE SUN2000 2-6KTL-L1 SIA CON I TRIFASE IBRIDI SUN2000 3-10KTL-M0/M1, COMPLETA LA GAMMA DI PRODOTTI DELL'OFFERTA FUSIONSOLAR



**ONE FITS ALL-
SOLUZIONE UNICA
COMPLETA**

50kg Battery Module
100% DoD
Collegamento in parallelo



Huawei completa la sua gamma di prodotti dell'offerta FusionSolar. Ora arriva in Italia la soluzione di accumulo di energia Huawei ESS Luna2000. Una batteria dal design elegante, pensata per venire incontro alle esigenze di modularità e di flessibilità dei clienti. Perfetta per il Superbonus 110%. La soluzione si presenta in formato configurabile, in moduli da 5 kWh l'uno con profondità di scarica (DoD) del 100%, arrivando fino a un massimo di 30 kWh di accumulo per ogni singolo inverter, sia in monofase che in trifase. Il sistema di accumulo Luna2000

è, infatti, compatibile sia con gli inverter monofase SUN2000 2-6KTL-L1, che con gli inverter trifase ibridi SUN2000 3-10KTL-M0/M1. In una configurazione con tre inverter in cascata, si può raggiungere un massimo di 90kWh per singolo impianto. Altro essenziale vantaggio della soluzione Huawei Luna2000 riguarda la futuribilità del sistema: in qualsiasi momento sarà possibile espandere il sistema di accumulo senza dover rinunciare alle prestazioni. Il sistema consente di avere moduli con diversi stato di efficienza, senza che i moduli nuovi vengano limitati dai moduli già presenti, grazie al collegamento in parallelo tra i vari moduli e all'ottimizzazione energetica indipendente di ogni modulo. Lato sicurezza, Huawei Luna presenta una protezione a tre livelli: a livello di cella, grazie alla tecnologia al Litio Ferro Fosfato; a livello di singolo modulo, con ben 8 sensori indipendenti; e nel complesso grazie ad un BMS in grado di monitorare e isolare, in

caso di qualsiasi inconveniente, i moduli con problemi, garantendo la continuità di funzionamento del sistema. Una garanzia standard di 10 anni insieme ad un grado di protezione IP65 consentono di scegliere in tutta libertà il posto più conveniente per l'installazione del sistema. Tra i vantaggi troviamo anche l'estrema semplicità di installazione e messa in servizio del dispositivo. Basterà impilare i moduli uno sull'altro in base alla taglia dell'accumulo stabilita ed effettuare i collegamenti. Tutto l'occorrente è già fornito nella confezione: cavi, connettori, piastrelle, viti, persino le chiavi per il collegamento dei terminali fotovoltaici. Una volta conclusa l'installazione, si passerà alla messa in servizio. Per la Luna, come per tutti gli altri componenti della soluzione residenziale Huawei Smart PV, basterà collegarsi all'inverter tramite l'App FusionSolar e seguire la procedura guidata. La rilevazione e configurazione dei vari dispositivi, avviene praticamente in modo automatico, dato che il sistema riconoscerà tutti i dispositivi collegati all'inverter grazie ai diversi algoritmi di IA incorporati. Per finire, anche l'applicazione e il sistema di monitoraggio sono totalmente rinnovati nella nuova versione FusionSolar 7, per offrire un'interfaccia grafica più intuitiva e amichevole sia per l'installatore che per l'utente finale. In questo modo, si avranno tutte le informazioni in tempo reale a portata di mano, per un'esperienza migliore e più sicura.

FUORI DAL MONDO.

BISOL SUPREME

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



Solar company!





SMART BUILDING: L'EVOLUZIONE DEI SERVIZI

NEL 2019 IN ITALIA SONO STATI INVESTITI 8 MILIARDI DI EURO IN TECNOLOGIE PER RENDERE GLI EDIFICI ANCORA PIÙ INTELLIGENTI E A BASSO IMPATTO AMBIENTALE. È IL SETTORE ENERGY A FARE DA TRAINO, A CONFERMA DI COME IL TEMA DELL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO E DELLA PRODUZIONE DA FER SIA DI PRIMARIA IMPORTANZA. MA LE SOLUZIONI E I SERVIZI OFFERTI VANNO OLTRE E TOCCANO ANCHE ALTRE CORDE, COME "COMFORT" E "SALUTE"

Il concetto di "Smart Building", che ha suscitato negli ultimi anni grande attenzione da parte di operatori di mercato e policy makers, fa riferimento ad un edificio in cui gli impianti in esso presenti sono gestiti in maniera intelligente e automatizzata, attraverso l'adozione di una infrastruttura di supervisione e controllo degli impianti stessi, con lo scopo di minimizzare il consumo energetico e garantire il comfort, la sicurezza e la salute degli occupanti, assicurandone, inoltre, l'integrazione con il sistema elettrico di cui il building fa parte. A partire da queste considerazioni, la seconda edizione dello Smart Building Report dell'Energy&Strategy Group del Politecnico di Milano, presenta le stime del volume d'affari associato alle diverse soluzioni per la realizzazione di Smart Building in Italia e offre una panoramica dei principali servizi che gli "edifici

intelligenti" di oggi devono offrire ed una loro evoluzione prospettica nel tempo. Il report, che si basa su più di 100 interviste effettuate ai principali operatori di mercato, fornisce inoltre un aggiornamento relativo all'indicatore SRI proposto dalla Unione Europea per valutare il livello di "smartness" di un edificio, illustrandone i possibili utilizzi e la percezione degli operatori del mercato italiano. Si fornisce inoltre un aggiornamento del quadro del contesto normativo, con un particolare focus rispetto al tema Superbonus attraverso la presentazione di alcuni business case dedicati alle diverse tipologie di bundle di interventi di maggiore interesse per il mercato. La ricerca presenta infine una mappatura delle principali realtà operanti nel settore smart building lato startup innovative.

EXECUTIVE SUMMARY

Lo Smart Building Report 2020 ha l'obiettivo di fotografare lo stato dell'arte del settore degli Smart Building nel nostro Paese, con un focus particolare sul tema dei servizi offerti agli utilizzatori.

Il focus sul tema degli Smart Building deriva dal crescente interesse da parte del mercato verso questa tipologia di edifici ed alle soluzioni ad essi associate, senza però che si abbia ancora una chiara e completa comprensione di cosa si debba intendere per "Smart Building" e di quali siano i servizi da esso abilitati. Per far fronte a questa esigenza il rapporto si pone l'obiettivo di fornire una chiave di lettura, semplice ma esaustiva, e un modello per lo studio di un settore in cui differenti tematiche, dalla generazione di energia all'efficienza energetica fino alla sicurezza delle persone e degli asset, non solo coesistono, ma interagiscono in modo articolato tra di loro.

Con questi obiettivi, sono stati intervistati numerosi operatori attivi nel mercato degli Smart Building per poter identificare le tipologie di servizi offerti da categorie di building differenti, partendo dalle abitazioni private ed i condomini ed arrivando ad edifici in ambito terziario come uffici, banche ed ospedali. Queste interviste, triangolate con altre fonti di informazioni secondarie, sono state utilizzate anche per stimare il volume d'affari di questo mercato nel nostro Paese, e per mappare ed analizzare criticamente le principali normative che ne influenzano lo sviluppo. Il report contiene infine un quadro delle start-up innovative attive in questo ambito.

PREMESSE

Con il termine Smart Building si intende un edificio in cui gli impianti in esso presenti sono gestiti in maniera intelligente e automatizzata, attraverso l'adozione di una infrastruttura di supervisione e controllo degli impianti stessi, al fine di minimizzare il consumo energetico e garantire il comfort, la sicurezza e la salute degli occupanti, assicurandone, inoltre, l'integrazione con il sistema elettrico di cui il building fa parte.

Come descritto nello Smart Building Report 2019, di ciascun edificio si distinguono quattro elementi chiave:

- Building devices and solutions: tecnologie di generazione di energia, di efficienza energetica, di safety&security ed impianti che garantiscono il comfort, la sicurezza e la salute degli occupanti;
- Automation technologies: sensoristica connessa agli im-



IL REPORT

Lo Smart Building Report, giunto alla seconda edizione, presenta le stime del volume d'affari associato alle diverse soluzioni per la realizzazione di Smart Building in Italia e offre una panoramica dei principali servizi che gli "smart building" di oggi devono offrire ed una loro evoluzione prospettica nel tempo.



pianti, finalizzata alla raccolta dati, ed attuatori che eseguono sugli impianti i comandi elaborati dalle piattaforme di controllo e gestione;

- Piattaforme di controllo e gestione: software di raccolta, elaborazione e analisi dei dati acquisiti dalla sensoristica installata sugli impianti;
- Connectivity: mezzi di comunicazione, wireless o cablati, che permettono la comunicazione tra sensori, attuatori e la piattaforma di controllo e gestione.

Nella categoria Building devices and solutions, in aggiunta alle macro-categorie energy, safety&security e comfort, identificate nella scorsa edizione, è stata inserita la categoria health che comprende le tecnologie che contribuiscono a migliorare e preservare la salute degli utilizzatori dell'edificio, tema attualmente di grande rilevanza. Queste soluzioni hanno infatti fatto registrare un deciso aumento di interesse sul mercato a valle del manifestarsi della pandemia Covid-19, che ha profondamente modificato l'attenzione e la percezione delle persone rispetto al tema del monitoraggio dell'aria e della salubrità degli ambienti.

IL MERCATO DEGLI SMART BUILDING

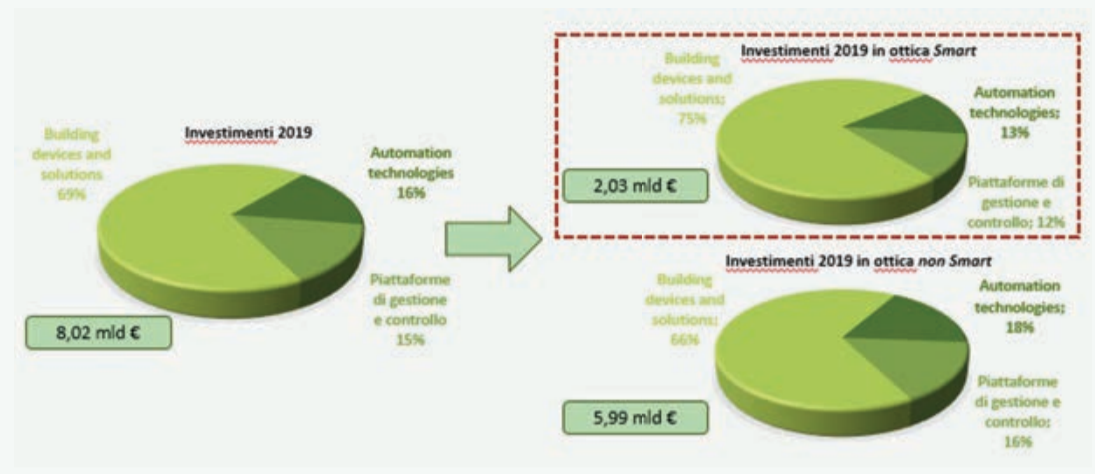
Il volume di affari complessivo associato ad investimenti in Smart Building in Italia nel 2019 equivale

ad oltre 8 miliardi di euro. Considerando il mercato complessivo degli Smart Building, emerge chiaramente come circa il 25% degli interventi effettuati, circa 2 miliardi di euro, siano "smart" ed abbiano le caratteristiche necessarie per trasformare o dotare un edificio di un'intelligenza ed una autonomia di gestione. Questo dato, ancora limitato, pare essere correlato alla ridotta consapevolezza degli utenti finali in merito alle potenzialità che questo paradigma ha sia in termini di risparmio energetico che, soprattutto, in termini di sicurezza, salute e benessere degli occupanti. Il 75% di questo valore è relativo alla categoria Building Devices & Solutions, mentre la quota residuale è ripartita in modo omogeneo tra Automation technologies (13%) e Piattaforme di gestione e controllo (12%).

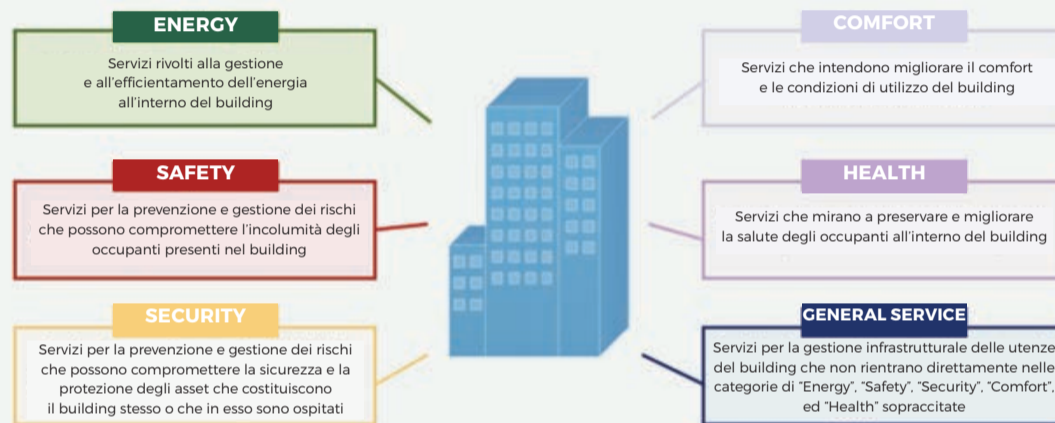
All'interno del comparto Building devices & solutions, il settore Energy continua a fare da traino sia nell'ambito degli investimenti smart che di quelli non smart. Si può notare infatti come dei circa 5,5 miliardi di euro investiti nel 2019 in soluzioni non smart, 3 miliardi di euro (55%) siano riferibili al settore Energy, a conferma di come il tema efficientamento energetico e produzione da fonti di energia rinnovabile sia la tematica preponderante nel paradigma degli Smart Building. Sono pari a 1,3 miliardi di euro gli investimenti realizzati nella categoria Comfort (25%), mentre si attesta su 1,1 miliardi di euro il volume di affari relativo al settore Safety&Security (20%). Ancora marginale invece il contributo delle tecnologie legate alla categoria Health (0,3%). Il trend viene confermato anche considerando gli investimenti in tecnologie smart, dove dei 1,5 miliardi di euro investiti, oltre 800 milioni di euro sono ascrivibili al comparto energy, pari al 53,2% degli investimenti complessivi.

Con riferimento alle tecnologie che fanno parte del paradigma degli Smart Building, vengono presentati gli scenari di sviluppo futuro degli investimenti associati a ciascuna tecnologia, considerando un orizzonte temporale al 2025 e valutando il possibile impatto di diverse variabili quali: l'impatto del Covid-19, il livel-

GLI INVESTIMENTI IN ITALIA



I SERVIZI



ELFOR
RENEWING YOUR ENERGY

LIBERA la tua Energia



Panasonic
AQUAREA
AIR

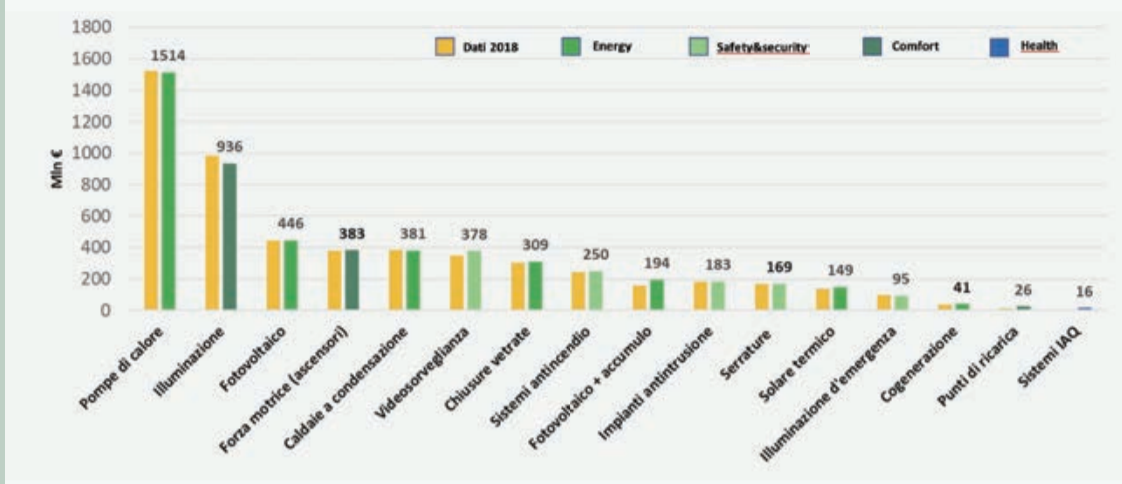


PANASONIC SOLAR E POMPE ALL IN ONE. POWER ON!

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



INVESTIMENTI 2019 (MLN €) PER TECNOLOGIA E CONFRONTO CON VALORI 2018



lo di maturità del comparto tecnologico e la relativa penetrazione del mercato, gli sviluppi normativi, gli incentivi fiscali introdotti dal legislatore e, non ultimo, la percezione e propensione all'adozione di queste soluzioni da parte degli stakeholder del mercato.

Al fine di tenere in considerazione l'impatto delle molteplici variabili sopra citate, sono stati costruiti tre differenti scenari: scenario base, moderato e accelerato. Nello scenario base i potenziali effetti negativi derivanti dalle variabili considerate (ad esempio, Covid-19) influenzeranno i volumi di mercato delle varie tecnologie in maniera preponderante rispetto ai potenziali effetti positivi derivanti dalle altre variabili considerate (ad esempio, incentivazione fiscale). Nello scenario moderato vengono presentati i valori di mercato tendenziali del settore mentre nello scenario accelerato i potenziali effetti negativi derivanti dalle variabili considerate influenzeranno i volumi di mercato delle varie tecnologie in maniera limitata rispetto ai potenziali effetti positivi derivanti dalle altre variabili considerate.

All'interno del settore Energy è stato valutato un impatto negativo in termini di investimenti a causa della crisi sanitaria e per ciascuna delle tecnologie sono stati quindi ipotizzati dei trend per il prossimo quinquennio.

[...]

I SERVIZI CARATTERIZZANTI GLI SMART BUILDING

Negli ultimi decenni l'avanzamento tecnologico che ha interessato gli Smart Building è stato molto significativo, rendendo il paradigma dell'edificio smart sempre più articolato e complesso. L'evoluzione verso il modello Smart Building è stata guidata, soprattutto nei primi anni, dalla ricerca di una sempre miglior gestione e controllo dell'energia e dalla possibilità di adottare e utilizzare al meglio soluzioni di efficienza energetica negli edifici. La sensoristica d'impianto installata negli edifici fornisce infatti la possibilità di gestire l'energia ed ottimizzare i consumi, ma permette anche di monitorare le prestazioni di un impianto e attivare adeguati interventi in caso di malfunzionamento delle apparecchiature anche prima che scatti un allarme, lavorando così in ottica di manutenzione predittiva.

Negli ultimi anni, tuttavia, il paradigma dello Smart Building ha cominciato ad evolvere verso una architettura integrata e complessa che permette di realizzare e gestire edifici non solo ad alte prestazioni energetiche, ma anche caratterizzati da elevati protocolli di safety & security, in grado di assicurare comfort e qualità di vita migliori, anche in termini di salute degli occupanti. I dati riportati all'interno di alcuni studi, condotti su uffici e altri edifici ad uso pubblico in diversi paesi (segnalati anche dal Ministero della Salute), rilevano una frequenza di disturbi tra gli occupanti compresa tra il 15% e il 50%, causati da diversi fattori legati agli edifici, tra i quali ad esempio, i sistemi di condizionamento e di ventilazione, i programmi di manutenzione limitati, condizioni di rumorosità fuori norma, eccetera. Questi fattori, uniti agli effetti della pandemia da Covid-19, hanno portato ad una maggior attenzione alle tematiche di comfort e salute, ripensando lo Smart Building

sempre più in ottica di ecosistema in grado di offrire diverse tipologie di servizi.

L'ampio spettro di servizi mappati e distinti nelle sei aree identificate di «energy», «safety», «security», «comfort», «health» e «general services», è stato analizzato per diverse tipologie di building residenziali, commerciali e di pubblica amministrazione. In particolare, il focus ha riguardato l'abitazione privata, il condominio, l'hotel, l'ufficio, il centro commerciale, la banca, il data center e l'ospedale. Da questa analisi effettuata tenendo in considerazione uno scenario AS-IS (ossia uno scenario che mappasse i servizi oggi presenti negli Smart Building) ed uno scenario TO-BE (ossia uno scenario che considerasse i servizi che verranno verosimilmente offerti nei prossimi anni), emergono alcune evidenze interessanti.

SCENARIO AS-IS

Il primo elemento da sottolineare si lega al fatto che per tutti i servizi analizzati si riscontrano ampi margini di miglioramento in termini di grado di diffusione considerando le diverse categorie di building. Questo, nel futuro, porterà necessariamente ad un ulteriore sviluppo delle tecnologie a supporto dei diversi servizi. I servizi dell'area «general services» sono oggi ancora scarsamente diffusi. Il principale focus risulta essere quello di offrire sistemi automatizzati ed integrati che permettano una miglior gestione dell'edificio.

Poco presenti sono i servizi a maggior grado di digitalizzazione, sia ad esempio per quanto riguarda i digital twin, sia lato rete per quanto riguarda soluzioni di smart grid di distretto. I temi legati ad una attenta gestione dell'acqua e dell'infrastruttura idrica e della gestione dei rifiuti sono sicuramente dei trend emergenti e che sarà necessario considerare sempre di più nei prossimi anni per una gestione ancora più efficiente dei building.

L'area «energy» evidenzia un buon livello di diffusione sulla maggior parte dei casi analizzati, risultato che si lega al fatto che la transizione verso il paradigma Smart Building è stato storicamente trainato dal settore energetico. Molti servizi sono quindi già piuttosto adottati sul mercato, mentre per altri si rileva un trend di crescita significativo legato alla sempre maggiore attenzione verso la tematica della sostenibilità e di una gestione sempre più smart della rete (ad esempio il monitoraggio delle emissioni e servizi di Demand Response e modulazione dei carichi in funzione delle condizioni della rete e dei prezzi dell'energia).

Le aree «safety» & «security» registrano un elevato grado di diffusione dei servizi ad esse afferenti, che paiono essere considerati di primaria importanza in tutte le tipologie di building. Risulta tuttavia evidente come siano maggiormente sviluppati e diffusi i servizi più standard da un punto di vista tecnologico rispetto a quelli più avanzati.

La vera sfida per il futuro sarà quindi quella di rendere i servizi sempre più integrati nel building e maggiormente efficaci ed efficienti attraverso l'impiego di tecnologie più evolute (in aree quali il riconoscimento facciale e la cybersecurity).

L'area «comfort» include un'ampia gamma di servizi già disponibili e concepiti per una miglior gestione ed

interazione con gli spazi dell'edificio, così da garantire una miglior vivibilità degli stessi per gli occupanti delle diverse tipologie di building. Questa categoria di servizi è destinata ad ampliarsi sempre di più con servizi ancora più personalizzati ed innovativi. In particolare, l'importanza dei servizi dell'area «comfort» sta crescendo non solo nel campo residenziale privato e negli uffici, ma anche nel settore terziario e pubblico nel loro complesso, il che genera una grande attesa in termini di sviluppo di quest'area anche nel breve periodo.

L'area «health» è caratterizzata da uno sviluppo ancora limitato ma ha sicuramente iniziato ad avere sempre maggior rilievo anche a causa delle esigenze create dalla pandemia di Covid-19. Si prevede una rapida e ingente diffusione di questi servizi trainata dagli effetti della pandemia e da una maggior consapevolezza dell'importanza del monitoraggio della qualità dell'aria.

SCENARIO TO-BE

Le nuove soluzioni che verranno adottate in prospettiva futura hanno l'obiettivo di rendere sempre più agile ed attiva l'interazione tra l'occupante, il building ed i servizi disponibili, con lo scopo di migliorare l'esperienza dell'utente sia all'interno di edifici privati come la propria residenza, sia presso edifici ad uso funzionale come l'ufficio, la banca o l'ospedale con i quali è previsto che interagisca nel corso della propria quotidianità.

Da un punto di vista energetico emerge chiaramente la direzione auspicata ed attesa dagli operatori di settore verso uno sviluppo sempre maggiore del paradigma «Energy Community». Questa evoluzione prevede il costituirsi di una comunità di utenze (private, pubbliche, o miste) localizzate in una determinata area di riferimento in cui gli utilizzatori finali (cittadini, imprese, Pubblica Amministrazione, eccetera), gli attori di mercato (utility, eccetera) e gli altri stakeholder coinvolti cooperano attivamente per sviluppare livelli elevati di fornitura «intelligente» di energia, favorendo l'ottimizzazione dell'utilizzo delle fonti rinnovabili in un paradigma di generazione distribuita e abilitando l'applicazione di misure di efficienza, al fine di ottenere benefici sulla economicità, sostenibilità e sicurezza energetica.

[...]

L'INDICE DI INTELLIGENZA DEGLI EDIFICI

Lo Smart Readiness Indicator, introdotto dalla Commissione Europea con l'Energy Performance of Building Directive nel giugno 2018, si pone l'obiettivo di definire una metodologia di calcolo, comune a livello europeo, che servirà a classificare il livello di «intelligenza» di un edificio. L'indicatore permetterà di determinare e quantificare il livello di smartness degli edifici, ossia la capacità di migliorarne l'efficienza energetica e la performance di comfort grazie all'adozione di tecnologie «intelligenti».

Lo Smart Readiness Indicator (SRI) è stato predisposto al fine di:

- (i) Aumentare la consapevolezza in merito ai vantaggi delle tecnologie intelligenti e dei servizi digitali negli edifici dal punto di vista energetico e di comfort;
- (ii) Motivare i consumatori ad accelerare gli investimenti nelle tecnologie per l'edilizia intelligente;
- (iii) Sostenere l'adozione dell'innovazione tecnologica nel settore dell'edilizia.

La metodologia di calcolo dell'indicatore si basa su una procedura valutativa attraverso un semplice processo di check-list diretto ed immediatamente implementabile. Sono state proposte 3 diverse metodologie di valutazione a seconda del livello di dettaglio con cui si intende valutare la performance dell'edificio.

Il certificatore, soggetto responsabile di valutare il grado di smartness di un edificio, deve verificare quali servizi siano presenti ed il loro livello di funzionalità (un livello di funzionalità più alto riflette un'implementazione «più intelligente» del servizio, il che generalmente si traduce in impatti più vantaggiosi per gli utenti dell'edificio). Per ciascuno dei servizi smart-ready e per ciascun livello di funzionalità, sono stati definiti i punteggi relativamente alle 7 categorie d'impatto analizzate (risparmi energetici, manutenzione e prevenzione, comfort, convenienza, accesso alle informazioni, benessere, flessibilità per la rete). Ognuno dei 9 domini su cui si basa l'indicatore (riscaldamento, raffresca-

mento, acqua calda sanitaria, sistema di ventilazione, illuminazione, copertura dinamica edificio, elettricità, sistemi di ricarica veicoli elettrici, controllo e gestione) è caratterizzato da molteplici servizi, ciascuno dei quali definito all'interno della check-list in modo tecnologicamente neutrale. Il contributo di ciascun servizio viene poi aggregato a livello di dominio, il quale viene poi valutato relativamente a 7 categorie di impatto, che attraverso opportuni coefficienti permettono di ottenere un indice complessivo dello SRI associato a ciascun edificio.

Ai fini del calcolo dello SRI, ogni macro-categoria (performance e utilizzo dell'energia, risposta ai bisogni degli utenti e risposta ai bisogni della rete) ha un peso equivalente sulla valutazione dell'indice di smartness dell'edificio. Il peso di ogni macro-categoria viene poi suddiviso equamente tra le singole categorie d'impatto di cui è composta.

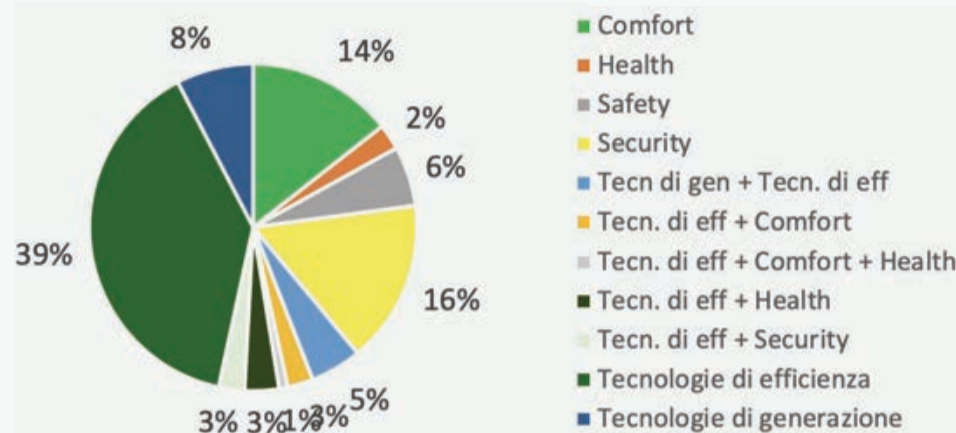
LE STARTUP ATTIVE IN AMBITO SMART BUILDING A LIVELLO INTERNAZIONALE

L'analisi delle startup in ambito Smart Building ha permesso di evidenziare i principali trend tecnologici e di innovazione in atto nel comparto Smart Building, che nel medio-lungo periodo potranno avere un impatto su questo settore ed influenzare le strategie di innovazione ed i modelli di business degli operatori di mercato. Questi ultimi troveranno i risultati dell'analisi utili anche per comprendere la configurazione dell'ecosistema imprenditoriale sviluppatosi attorno alle tecnologie e soluzioni di Smart Building a livello internazionale, potendo identificare startup di interesse per attivare ad esempio una collaborazione, secondo i principi del modello dell'Open Innovation.

Il campione di startup analizzato comprende 150 startup europee, statunitensi o israeliane private attive in ambito Smart Building, fondate tra il 2015 e il 2019.

L'ambito tecnologico Building devices and solutions risulta essere il più rilevante (79% del campione totale),

DISTRIBUZIONE STARTUP - FOCUS BUILDING DEVICES AND SOLUTIONS



sia perché comprende uno spettro più ampio di tecnologie, sia perché l'impiantistica e le tecnologie sembrano rappresentare il principale focus delle startup esaminate.

Al suo interno, le soluzioni legate alle tecnologie di efficienza energetica rappresentano quasi il 40% del campione, confermando come il trend di sviluppo per il settore Smart Building continui ad essere fortemente trainato dal vettore energetico.

Interessante tuttavia segnalare la crescita di interesse verso le categorie relative a Security e Comfort negli ultimi anni. A dimostrazione di questo, risulta interessante evidenziare che le startup attive in ambito Security e Comfort hanno raccolto maggiori finanziamenti complessivi rispetto a quelle attive in ambito efficienza energetica, nonostante siano di meno dal punto di vista numerico. Per quanto riguarda la tipologia di offerta con cui le startup si presentano sul mercato, il model-

lo dominante è quello che prevede di offrire soluzioni complete di Hardware + Software. Questo è particolarmente evidente per le startup con sede negli Stati Uniti d'America. Le startup italiane sono ancora poche rispetto agli altri Paesi Europei, nonostante in Europa ci sia una concentrazione di startup maggiore rispetto agli Stati Uniti, che presenta però realtà mediamente più giovani ed in grado di attrarre maggiori capitali di finanziamento (72% dei finanziamenti totali).

Quest'ultimo risultato si lega ad una maggiore disponibilità di strumenti di finanza imprenditoriale presenti ed utilizzati sul territorio.

Pertanto, al fine di favorire un ulteriore sviluppo di startup afferenti al comparto Smart Building, servirà sempre più prevedere incentivi per lo sviluppo di soluzioni integrate e volte ad aumentare il livello medio di digitalizzazione ed un maggior utilizzo di strumenti imprenditoriali sul territorio.



14^a
EDIZIONE

TI DIAMO LA CARICA

A RIMINI E ON-LINE DAL 12 AL 14 MAGGIO 2021

Grandi speaker. Incontri b2b. Sessioni di coaching. Networking informale. Due giorni e mezzo di full immersion pensati per fare il punto nave sul cambiamento. Per riflettere e condividere visioni con partner e colleghi. Per liberare il proprio potenziale nelle partite che si stanno giocando oggi. Ci vediamo al Grand Hotel di Rimini.





MCE LIVE+DIGITAL: SOLO ONLINE, MA PER PIÙ GIORNI

A CAUSA DEL PROTRARSI DELLA PANDEMIA, L'EDIZIONE PONTE PREVISTA QUEST'ANNO È CONFERMATA SOLO NELLA SUA VERSIONE VIRTUALE. LA PROGRAMMAZIONE È PERÒ ESTESA DALL'8 AL 16 APRILE PER AGEVOLARE L'ATTIVA PARTECIPAZIONE DI OPERATORI NAZIONALI E INTERNAZIONALI

DI **MONICA VIGANÒ**

A poco più di un mese dall'avvio dell'edizione 2021 di MCE Live+Digital, gli organizzatori si sono trovati costretti a annullare la versione in presenza e a procedere in toto soltanto con l'esperienza digitale. Così, dopo il necessario annullamento dell'appuntamento 2020 a causa della pandemia da Covid-19, gli organizzatori di MCE Mostra Convegno Expocomfort hanno dovuto nuovamente intervenire sull'edizione ponte del 2021, che avrebbe avuto una veste del tutto innovativa, affiancando fisico e virtuale. L'edizione 2021 della vetrina dedicata alle aziende del settore idrotermosanitario, delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica sarà soltanto virtuale ma si protrarrà più a lungo: la programmazione sarà infatti estesa dall'8 al 16 aprile, anziché al 9 aprile. Gli espositori che avessero prenotato uno spazio fisico sono in questo momento supportati dal team MCE per la transizione al digitale della loro partecipazione. «L'appuntamento con MCE Live+Digital si avvicina a grandi passi e dobbiamo constatare come la situazione sanitaria attuale e le conseguenti restrizioni non garantiscano ancora le condizioni ideali per lo svolgimento di un evento in presenza», ha spiegato Massimiliano Pierini, managing director di Reed Exhibitions Italia. «Al tempo stesso, la piattaforma digitale offre nuovi servizi che stanno suscitando grande interesse sia tra le aziende sia tra gli operatori. L'eventualità di non poter svolgere la parte espositiva fisica è stata sempre tenuta in considerazione nella programmazione e nello sviluppo del nostro progetto che, sin dall'inizio, è stato inteso come prevalentemente connotato dal digitale».

UNA VETRINA INTERNAZIONALE

La Mostra Convegno Expocomfort rappresenta una vetrina per presentare i propri prodotti e servizi su scala globale, oltre che per costruire relazioni e alleanze strategiche con chi progetta, installa e realizza impianti e sistemi per il comfort abitativo dell'edificio in ambito commerciale, industriale e residenziale. Gli organizzatori della manifestazione hanno programmato una campagna di comunicazione attraverso tutti i canali di MCE e dei suoi partner per coinvolgere un target di operatori qualificati italiani e internazionali. Questi operatori potranno prendere parte all'evento virtualmente, attraverso una piattaforma digitale dove potranno mettersi in contatto con gli espositori. Inoltre MCE Live+Digital beneficia della campagna promozionale estera in partnership con Promos e Agenzia Ice che in tutti i 70 Paesi coperti dalla sua rete di uffici ha individuato oltre 300 delegati esteri interessati a partecipare all'evento. Gli organizzatori della manifestazione si dicono al momento soddisfatti e in una nota si legge che "la campagna di iscrizioni è in pieno svolgimento con numerose adesioni sia dall'Italia sia dall'estero".

LA VERSIONE DIGITAL

L'evento del 2021 punterà a massimizzare i vantaggi offerti dal digitale, per una partecipazione sicura, agevole ed efficace. MCE Live+Digital garantirà una




fruibilità in grado di soddisfare le esigenze di aziende e professionisti, consentendo loro di incontrarsi nella nuova arena digitale. Così dall'8 al 16 aprile la piattaforma permetterà contatti one-to-one, incontri pubblici e webinar organizzati dalle associazioni e dagli espositori. In particolare le giornate dell'8 e del 9 aprile vedranno lo svolgimento di tutti i convegni ufficiali MCE, che potranno essere seguiti in diretta streaming. La piattaforma utilizzata per l'evento sarà modulare e flessibile. Gli espositori virtuali avranno a disposizione un marketplace dove potranno raccontare i principali asset che racchiudono il successo dell'azienda, inserire i componenti del team e programmare webinar o appuntamenti digitali. Potranno caricare inoltre un video di presentazione o immagini di prodotti, tecnologie e applicazioni che consentiranno una maggior conoscenza dell'offerta aziendale. Inoltre è previsto un servizio di reporting e analytics che consentirà agli espositori di monitorare il proprio andamento online e di profilare meglio i contatti così da ottimizzare l'impatto comunicativo.

E I PARTECIPANTI?

Grazie a una modalità di ricerca avanzata online, i partecipanti potranno individuare facilmente gli espositori di loro interesse. Potranno indicare come preferite determinate aziende così da poter meglio organizzare la navigazione, organizzando chat in diretta oppure programmando meeting one to one con lo staff aziendale.

UN PROGRAMMA RICCO E VARIEGATO

Oltre alla presentazione di prodotti e servizi, le aziende espositrici potranno organizzare webinar o incontri di aggiornamento professionale. Accanto a queste loro iniziative il Comitato Scientifico, costituito da esperti del mondo accademico e associativo, è all'opera nella definizione di un programma di sessioni istituzionali che possa rispondere alle esigenze di aggiornamento degli operatori in termini di innovazione tecnologica, normativa, incentivi e nuove opportunità di business.

MCE Live+Digital si aprirà con la presentazione del 7° rapporto Cresme sul mercato dell'impiantistica e proseguirà con diverse sessioni dedicate a tre focus specifici: That's Smart, Energy Efficiency 4.0 e MEP BIM Forum. Il workshop That's Smart sarà dedicato all'integrazione degli impianti con il sistema elettrico per sviluppare nuovi modelli di business e rafforzare le strategie verso la carbon neutrality e sarà realizzato in collaborazione con Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano. Energy Efficiency 4.0 sarà focalizzato invece su efficienza energetica, digitalizzazione e automazione. Durante due incontri mirati, dedicati all'industria alimentare e alle residenze sanitarie, saranno presentate case history e best practice con scambi di informazioni ed esperienze tra operatori. Infine la sessione MEP BIM Forum, in collaborazione con il Politecnico di Milano, sarà dedicata alle opportunità nell'utilizzo dei sistemi digitali di supporto al processo che va dalla progettazione all'installazione, fino alla gestione degli impianti nell'ambito dell'edificio nel suo intero ciclo di vita. Anche in questo caso sono previste due sessioni informative con case history ed esperienze di tutti gli attori della filiera che forniscono una visione chiara e ad ampio raggio delle potenzialità di un approccio sistematico alle tecnologie BIM. In aggiunta sono previsti incontri organizzati dal Comitato Promotore, che riunisce tutte le principali associazioni che ruotano intorno a MCE. A un mese dall'evento, quindi, la macchina organizzatrice è in pieno movimento e al lavoro per definire non solo un piano di svolgimento sicuro ma anche un programma attuale e interessante. 

L'EVENTO

NOME: MCE LIVE+DIGITAL

DATE: 8-16 APRILE 2021

LOCATION: ONLINE

PER INFO E ISCRIZIONI:
SALES.MCE@REDEXPO.IT

NEWS

REGIONE SARDEGNA: AL VIA IL MAXI PIANO PER LA RIQUALIFICAZIONE DI 35MILA IMMOBILI



Regione Sardegna annuncia la partenza del maxi piano per l'efficientamento energetico di 35mila edifici in tutta la regione utilizzando i benefici fiscali derivanti dal Superbonus. «Prende avvio un radicale recupero edilizio imperniato sul miglioramento delle prestazioni energetiche degli edifici, con effetti

evidenti sui tessuti urbani di 326 città, sulle periferie e sui paesi dell'Isola in termini di lotta al degrado e miglioramento delle condizioni di vita degli inquilini. Con il piano di riqualificazione poniamo le basi per la creazione di nuovi posti di lavoro, fino a 14mila unità, con una ricaduta economica che tocca potenzialmente 1 miliardo di euro», ha spiegato il presidente della Regione Christian Solinas, illustrando il piano alla presenza del commissario straordinario di Area, Adamo Pili. Il piano verrà attuato tramite l'azienda regionale per l'edilizia abitativa della Regione, Area. Come recita il comunicato stampa di Regione Sardegna dal punto di vista organizzativo verrà individuata la figura del general contractor (che sarà il committente finale) mentre dal punto di vista amministrativo potrebbe essere Cassa Depositi e Prestiti - con cui sono state avviate le interlocuzioni - il soggetto che assisterà gli operatori nella gestione della pratica amministrativa e contabile. Sono interessati dal piano di riqualificazione ed efficientamento termico circa 35mila immobili (15.164 di proprietà Area, 19.381 alloggi in fabbricati di proprietà mista), molti dei quali presentano un'età media di circa 52 anni. Le proposte, preferenzialmente in regime di project financing, dovranno contenere un esauriente progetto di fattibilità che comprenda le caratteristiche prestazionali, le specifiche funzionali, la diagnosi energetica degli edifici oggetto di riqualificazione, la stima economica degli interventi, una bozza di convenzione e il piano economico-finanziario. Gli interventi saranno orientati (anche mediante eventuale ricorso a locazione finanziaria) alla riqualificazione dell'involucro edilizio comprendendo gli interventi di isolamento termico delle superfici opache verticali, orizzontali e inclinate, sostituzione infissi e la riqualificazione degli impianti, con miglioramento di due classi energetiche.

ACCORDO TRA MINISTERO DELLA DIFESA ED ENEA PER L'EFFICIENZA DEGLI EDIFICI

Il Ministro della difesa Lorenzo Guerini e il presidente dell'Enea Federico Testa hanno sottoscritto presso la sede del Ministero della Difesa a Palazzo Baracchini, un protocollo d'intesa in materia di efficientamento energetico e di sostenibilità. L'accordo rinnova e rafforza il precedente accordo di collaborazione. In particolare l'accordo prevede: l'implementazione di un piano di diagnosi energetiche e il rinnovamento delle infrastrutture della difesa secondo il modello degli "smart military district"; attività di studio e sviluppo di tecnologie nel campo della produzione di idrogeno per i trasporti; attività di ricerca e sviluppo nel campo della robotica e dei droni di sorveglianza; monitoraggio delle infrastrutture energetiche critiche attraverso reti di sensori; utilizzo della tecnologia blockchain per la gestione sicura dei flussi energetici. Numerose sono anche le attività di collaborazione già condotte con successo dalla "Task Force per la valorizzazione immobili, l'energia e l'ambiente" della difesa tra le quali la realizzazione del progetto di riqualificazione energetica del Policlinico Militare del Celio di Roma e due edizioni del corso di alta formazione interforze di energy management.

A TORINO SARÀ COSTITUITA UNA COMUNITÀ ENERGETICA NEL QUARTIERE POZZO STRADA

A Torino, nel quartiere di Pozzo Strada - situato a ovest della città, al confine con il comune di Grugliasco - nascerà una comunità energetica sostenibile. La Giunta comunale del capoluogo ha infatti approvato il Piano Esecutivo Convenzionato dell'area cittadina tra via Marsigli e via Bardonecchia. Si tratterà di un intervento urbanistico che prevede la realizzazione di alloggi nZEB, con pompe di calore e pannelli fotovoltaici sull'intera superficie dei tetti e sulle pareti. In questo modo la comunità energetica costituita tra i condomini produrrà l'energia necessaria per sé ma anche da immettere sul mercato. Nei garage sarà possibile ricaricare le auto elettriche e nell'area pubblica saranno collocate stazioni di ricarica per veicoli elettrici.



solar edge

INVERTER TRIFASE STOREDGE

La soluzione ideale per applicazioni storage trifase
Progettati per funzionare con ottimizzatori di potenza

Facilità di installazione: un prodotto integrato per conversione e accumulo.
Migliore efficienza lato DC.

Configurazione rapida e semplice, tramite Smartphone e SmartApp.
Monitoraggio integrato a livello modulo, batteria, produzione e consumo
Compatibile con batterie a 48 V di diversi produttori

Distribuito in Italia da

TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

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



35 MILIONI DALLA COMMISSIONE UE PER L'EFFICIENZA DELLE AREE URBANE



Commissione europea ha assegnato nuove risorse per 35 milioni di euro all'iniziativa European Local Energy Assistance (Elena) lo strumento supportato già a partire dal 2009 dalla Banca Europea per gli Investimenti (BEI). Il budget complessivo sarà così suddiviso come riportato dal sito di Enea: 30 milioni per interventi rivolti all'energia sostenibile e 5 milioni per progetti destinati al trasporto sostenibile. Oltre agli incentivi della Commissione Europea, il progetto Elena dispone di un altro budget pari a 97 milioni di euro. L'obiettivo è incentivare gli investimenti in efficienza energetica tanto negli edifici quanto nelle reti di riscaldamento, nell'illuminazione stradale e nel trasporto urbano pulito. La BEI garantirà la selezione di progetti di alta qualità e presterà tutta la propria esperienza per la loro completa realizzazione.

REGIONE TOSCANA: 3,1 MILIONI PER L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO DEGLI EDIFICI PUBBLICI

Regione Toscana mette a disposizione ulteriori 3,1 milioni di euro che consentiranno di finanziare altri 10 progetti per l'efficientamento energetico degli edifici pubblici. Il bando, pubblicato nel 2017 dall'ente, è cofinanziato dal POR FESR 2014-2020 e nasce con lo scopo di incentivare la realizzazione di progetti di miglioramento dell'efficienza energetica di immobili pubblici. La forte risposta che ha ricevuto il bando sul territorio ha prodotto una graduatoria di 266 progetti ammissibili (243 progetti ammissibili presentati dagli enti locali e 23 progetti dalle Asl e dalle aziende ospedaliere) su 295 domande presentate. Il totale di contributi ammissibili dunque di 97 milioni e 700 mila euro su un investimento ammissibile pari a 136 milioni di euro. In particolare sono stati finanziati 150 progetti degli Enti Locali su 243 progetti ammessi per un importo complessivo pari a 53,26 milioni di euro. «Abbiamo finora fatto un grande lavoro in questo senso» ha commentato l'assessora all'ambiente Monia Monni come si legge sull'agenzia informativa Toscana Notizie «e continuiamo a farlo cercando di reperire risorse per scorrere tutta la graduatoria che comprende 266 progetti ammissibili. Un investimento importante anche da parte delle amministrazioni e degli enti coinvolti, che devono anche loro cofinanziare le proposte».

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per leggere il testo
completo del decreto



Inquadra il QR Code
o clicca sopra per saperne di più



PALERMO: BE CHARGE ED ENEL X INSTALLERANNO 80 COLONNINE DI RICARICA PER VEICOLI ELETTRICI

Nel comune di Palermo sono stati individuati, a seguito di avviso pubblico, i due operatori incaricati all'installazione di colonnine di ricarica per veicoli elettrici: BeCharge ed Enel X. Le due aziende potranno effettuare l'installazione di un totale di 80 colonnine. Come previsto dal bando l'operatore che avrà conseguito il maggior punteggio, ovvero BeCharge, avrà la priorità di assegnazione dei siti richiesti. «Palermo avrà un sistema di colonnine di ricarica che potrà consentire ai cittadini e alle amministrazioni pubbliche di investire sulla mobilità elettrica che sarà più facilmente fruibile e con tariffe vantaggiose» afferma il sindaco Leoluca Orlando. «E questa scelta rappresenta un ulteriore contributo al miglioramento della qualità della vita e dell'aria, nel segno dell'innovazione e della sicurezza». L'assessore all'ambiente e alla mobilità Giusto Catania ha aggiunto: «Continua il percorso della città per la conversione ecologica dell'economia e della mobilità urbana la transizione verso l'elettrico, così come previsto dal Piano Urbano della Mobilità Sostenibile (PUMS), contribuirà a ridurre le emissioni inquinanti in atmosfera».



shockwave

Proteggiamo i tuoi investimenti

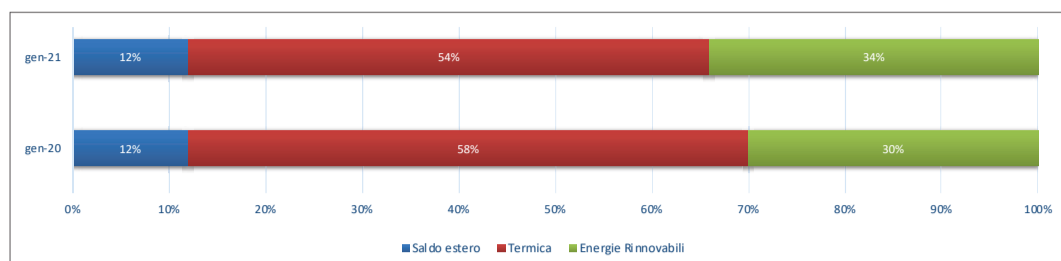
Security Trust è il partner ideale nel campo delle Tecnologie innovative dei Sistemi di Sicurezza .

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

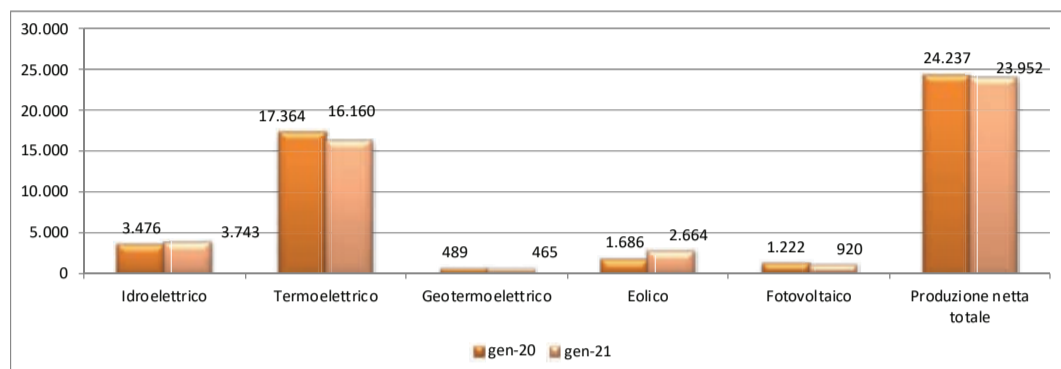


Numeri e trend

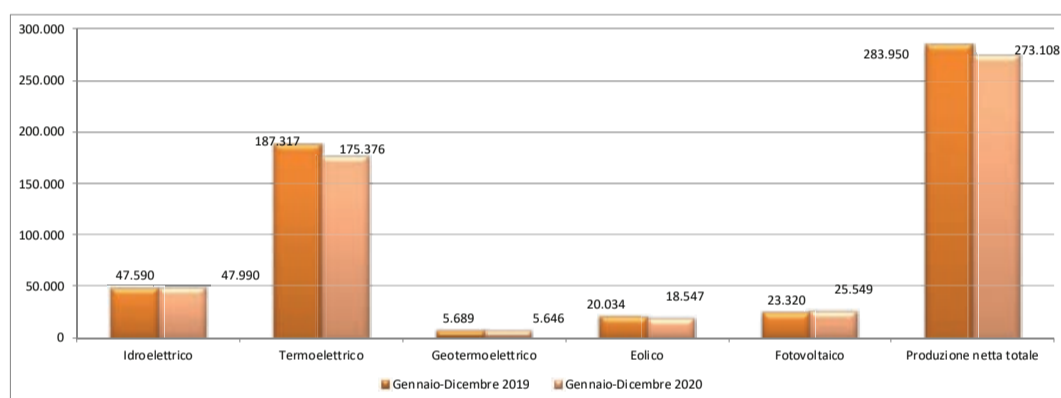
Composizione fabbisogno energetico in Italia



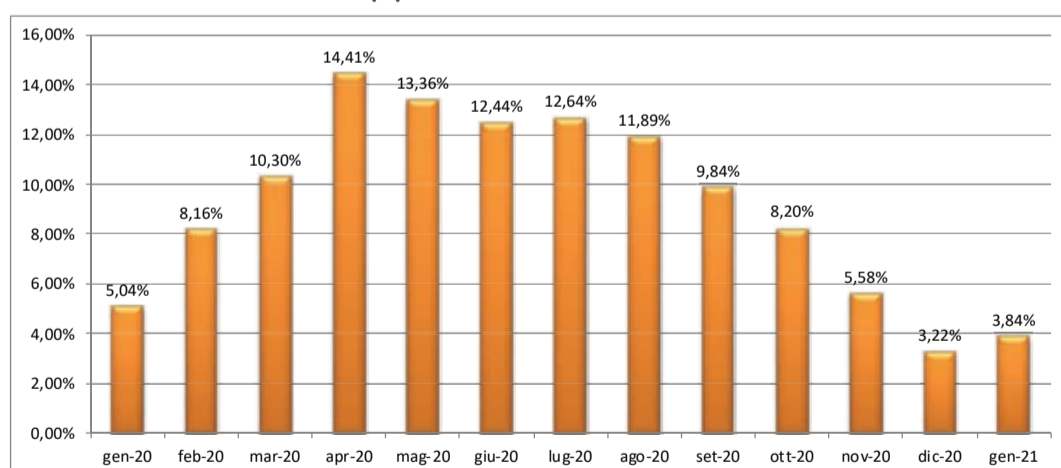
Mese di gennaio: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



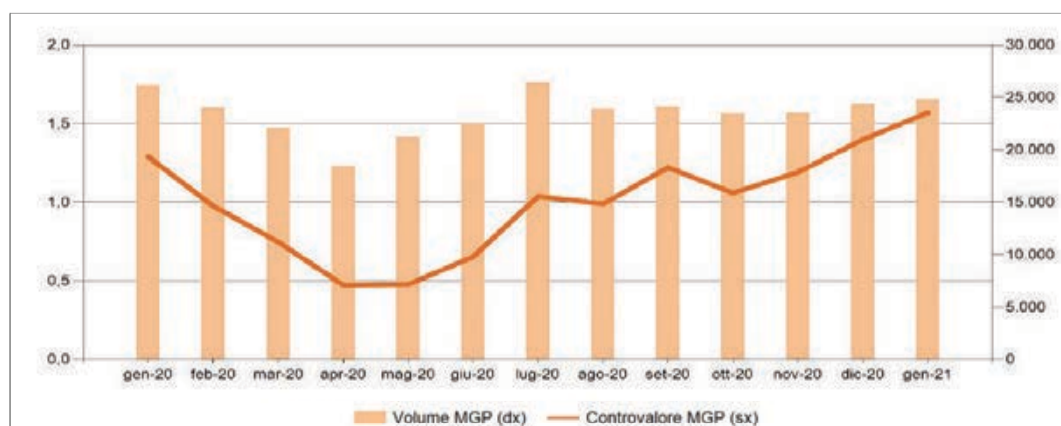
Gennaio-dicembre 2020 e 2019: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima Controvalore e volumi



Fonte: TERNA

LEONARDO PRO X

UN PRODOTTO PER TUTTE LE SOLUZIONI



- **NUOVI impianti**
- **impianti RETROFIT**
- **dispositivo ANTI-BLACKOUT**
- **ASSISTENZA da remoto**
- **BOOSTER di potenza**
- **COMUNITA' ENERGETICHE**
- **CONTROLLO e MONITORAGGIO integrati con portali web e APP**

sempre disponibili



WESTERN CO.
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS

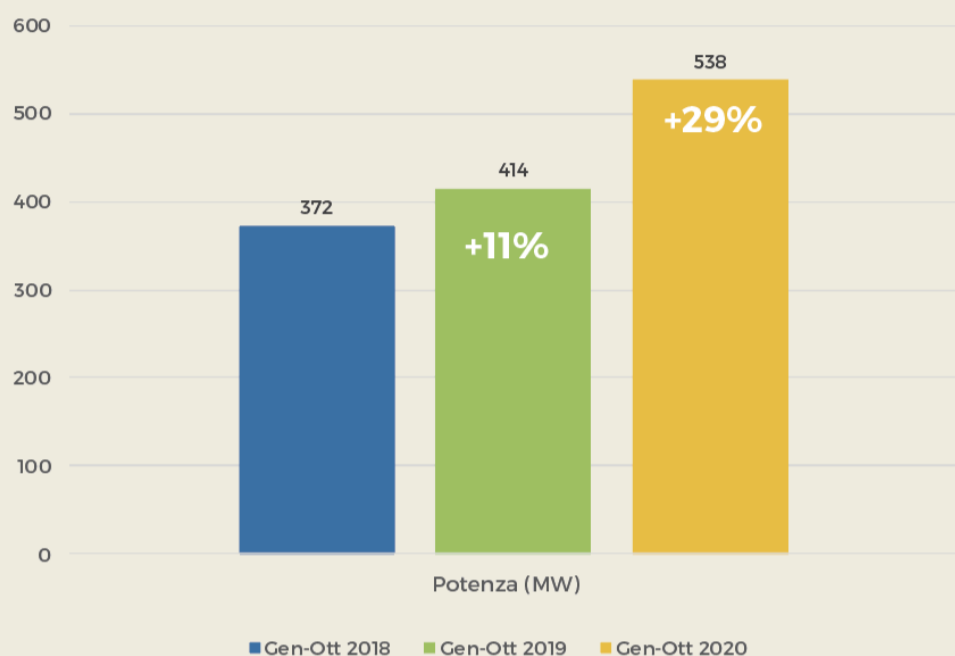
www.western.it



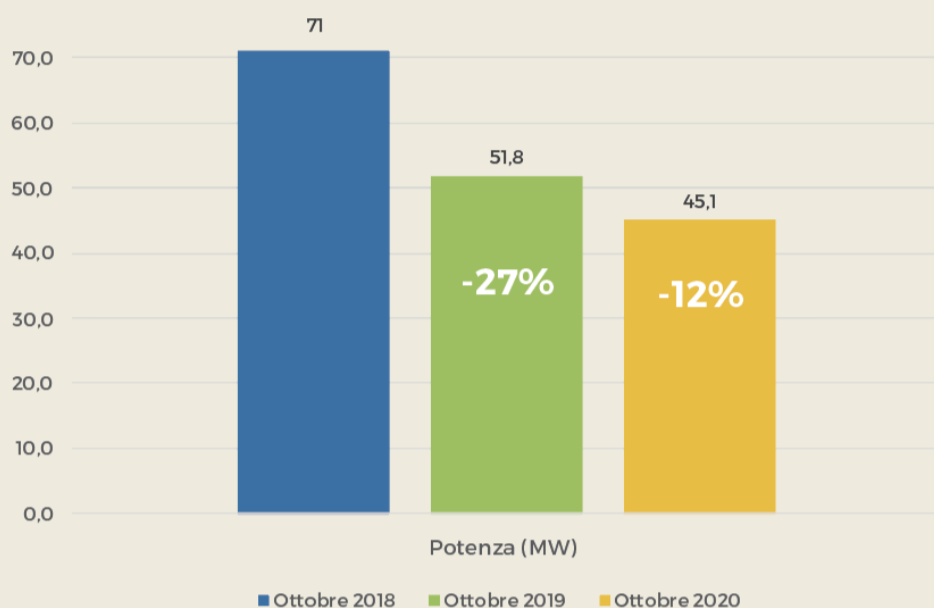


Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza installata

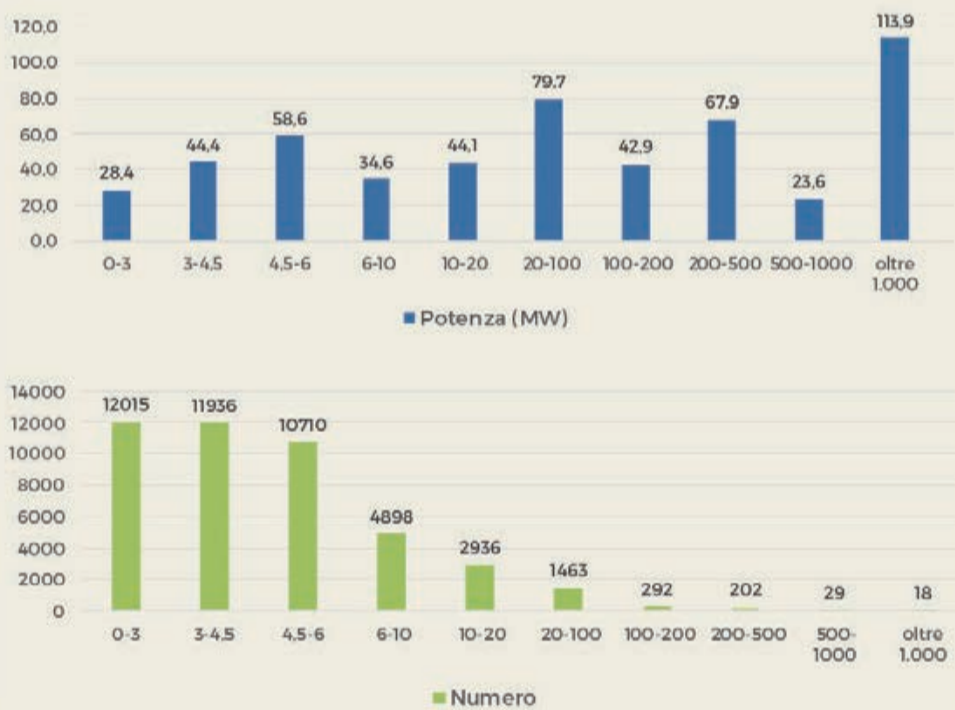
Nuova potenza (MW) in Italia Gen-Ott 2020 VS Gen-Ott 2019 VS Gen-Ott 2018



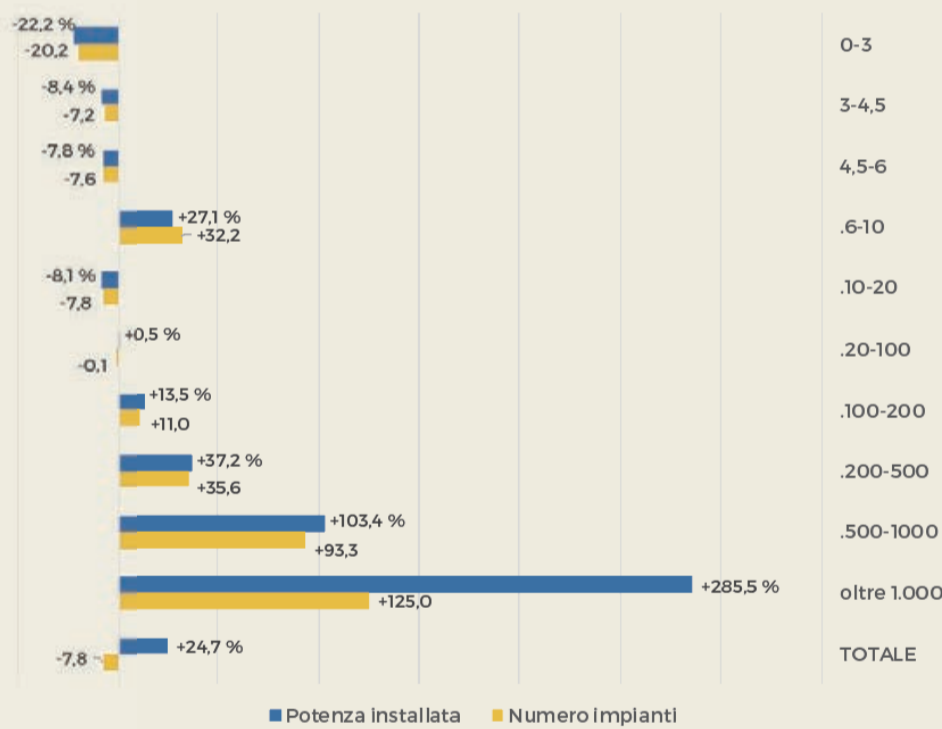
Nuova potenza FV installata in Italia (MW) Ottobre 2020 VS Ottobre 2019 VS Ottobre 2018



Nuova potenza (MW) e numero impianti FV installati in Italia per taglia - Gennaio-Ottobre 2020



Trend % per taglia e numero di impianti (kWp) Gennaio-Ottobre 2020 VS Gennaio-Ottobre 2019



CHE LA NUOVA STAGIONE DELLE PULIZIE ABBIAMO INIZIO

- + Meno tempo, più soldi.
- + Forte.
- + Veloce.
- + Può essere usato da una sola persona.

Con SolarCleano, trovate la soluzione giusta per tutto ciò di cui avete bisogno.

SolarCleano

Nuovi sistemi in arrivo nel 2021!

Richiedete una demo a: sales@solarcleano.com





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>	

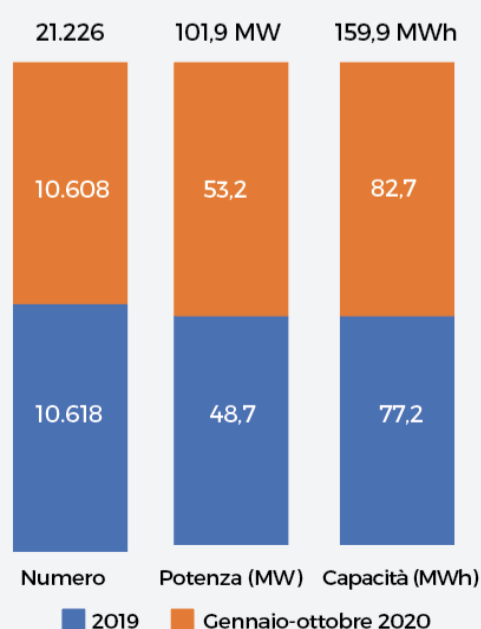
Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2020
Solar Power Europe	21 GW (+25,7%) <i>Giugno 2020</i>
IHS	20 GW (+25%) <i>stime dicembre 2020</i>

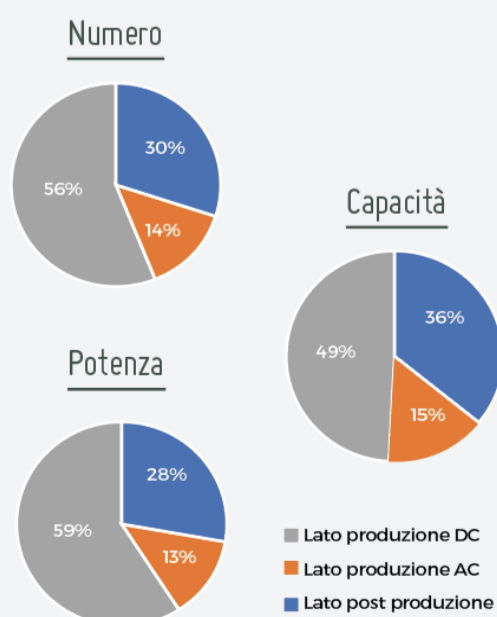
Nuova potenza installata in Cina

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>

Sistemi di storage installati in Italia - Al 31 Ott. 2020



Segmentazione storage in Italia per configurazione - Al 31 Ott. 2020



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



Cronologia articoli

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

PRIMO PIANO

Fotovoltaico, i trend del 2021 (gennaio/febbraio 2021)	Detrazioni 110% (giugno 2020)	Cessione del credito d'imposta (settembre 2019)
Sondaggio installatori (dicembre 2020)	FV e banche (maggio 2020)	Efficienza energetica nei Comuni (luglio-agosto 2019)
Superbonus: partenza a rilento (dicembre 2020)	FV e condomini (aprile 2020)	Finanziare il FV (giugno 2019)
Superbonus: iniziative dalla filiera (novembre 2020)	Enti locali e fotovoltaico (marzo 2020)	Sondaggio installatori (maggio 2019)
Superbonus: boom di preventivi (ottobre 2020)	Revamping piccoli impianti (dicembre 2019)	FV a servizio della rete (aprile 2019)
Ecco il Superbonus (settembre 2020)	Aggregatori (novembre 2019)	Edifici Nzeb (marzo 2019)
FV e interventi trainanti (luglio/agosto 2020)	Acquisizioni nel FV (ottobre 2019)	Aggregatori (gennaio/febbraio 2019)

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

O&M (gennaio/febbraio 2021)	Webinar (giugno 2020)	Pompe di calore (ottobre 2019)
Agrovoltaico (gennaio/febbraio 2021)	Storage (maggio 2020)	Sistemi di ricarica mobilità elettrica (settembre 2019)
Certificazione moduli (dicembre 2020)	Contatori 2G (maggio 2020)	Caldaje a condensazione (settembre 2019)
Corsi di formazione (dicembre 2020)	O&M (aprile 2020)	Distributori (luglio-agosto 2019)
Inverter ibridi (novembre 2020)	Moduli Bifacciali (aprile 2020)	Corsi di formazione (luglio-agosto 2019)
Smaltimento (novembre 2020)	Sistemi di ricarica mobilità elettrica (aprile 2020)	Storage (giugno 2019)
Moduli: aumento di potenza (ottobre 2020)	Inverter (marzo 2020)	Grandi impianti (maggio 2019)
E-mobility (ottobre 2020)	Sistemi ibridi (marzo 2020)	Inverter (aprile 2019)
Caldaje a condensazione (ottobre 2020)	PPA (gennaio/febbraio 2020)	PPA (aprile 2019)
Medi impianti (settembre 2020)	Moduli (gennaio/febbraio 2020)	Solare termico (aprile 2019)
Distributori (settembre 2020)	Grandi impianti (dicembre 2019)	O&M (marzo 2019)
Sistemi di montaggio (luglio/agosto 2020)	Smaltimento (novembre 2019)	Moduli (gennaio/febbraio 2019)
Smaltimento (luglio/agosto 2020)	Inverter ibridi (novembre 2019)	Sistemi ibridi (gennaio/febbraio 2019)
Revamping moduli (giugno 2020)	Moduli (ottobre 2019)	

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

Comunità energetiche e autoconsumo collettivo: in GU il decreto incentivi (dicembre 2020)	Bando storage Veneto e Lombardia (luglio-agosto 2019)
Detrazioni al 50% e al 65% confermate per tutto il 2021 (novembre 2020)	Cumulabilità Tremonti Ambiente e Conto Energia (luglio-agosto 2019)
Terzo bando Decreto FER1 (ottobre 2020)	Nuove norme CEI 0-16 e CEI 0-21 (maggio 2019)
Comunità energetiche (ottobre 2020)	Credito d'imposta per gli investimenti nel mezzogiorno (aprile 2019)
Secondo bando Decreto FER1 (luglio/agosto 2020)	FV e Vigili del Fuoco (marzo 2019)
CEI 0-21 e 0-16 (maggio 2020)	Piano nazionale per l'Energia e il Clima (gennaio/febbraio 2019)
Fotovoltaico e condomini (aprile 2020)	
Accise Storage (marzo 2020)	
Bando storage Friuli (settembre 2019)	

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



LIVE+DIGITAL

THE NEW EXPERIENCE

livedigital.mcxpocomfort.it

APRIL 2021

8-9 ON LIFE
EXPERIENCE

10-16 EXTENDED DIGITAL
EXPERIENCE

in collaborazione con
in cooperation with



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.



**SIAMO
TECNICI**

Con un ufficio tecnico interno operativo da più di 15 anni, abbiamo l'esperienza per rimuovere le barriere che si frappongono tra te e l'autoproduzione di energia in azienda.



**SIAMO
INTEGRATI**

Non abbiamo bisogno di partner esterni: il nostro gruppo opera da più di 80 anni nell'impiantistica industriale, elettrica e meccanica.



**SIAMO
UNICI**

Se Scegli SAEM per reliazzare il tuo impianto, avrai come unico interlocutore SAEM: dall'operatore del servizio clienti al di là della cornetta, al tem che installerà e manterrà l'impianto.

