

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



Vuoi essere uno dei professionisti tecnici per le Case a indipendenza energetica sonnen? Entra subito a far parte del network dei **Partner EINS**

Per maggiori informazioni scrivi a: info@sonnen.it

PRIMO PIANO / PAG. 22



I PRIMI PASSI DEL SUPERBONUS

Boom di preventivi e tante iniziative da parte di produttori, distributori, utility e banche continuano a movimentare il mercato del fotovoltaico e dell'efficienza energetica. Ma permangono dubbi interpretativi e perplessità sull'eccessiva burocrazia.

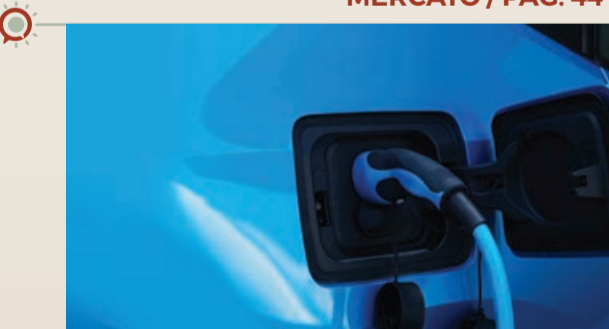
MERCATO / PAG. 30



MODULI AD ALTA POTENZA: A CHI PIACCONO E A CHI NO

Nelle ultime settimane diversi produttori hanno presentato pannelli con potenze superiori ai 500 Wp, destinati in particolare al segmento degli impianti utility scale. Ma una fetta della filiera non è ancora del tutto d'accordo sui vantaggi che i prodotti possono offrire a installatori e clienti finali.

MERCATO / PAG. 44



L'E-MOBILITY ACCELERA

Nei primi sette mesi dell'anno in Italia sono cresciute sia le immatricolazioni di auto elettriche (+119%) sia l'infrastruttura di ricarica (+30%). Nuovi strumenti di incentivazione da parte del Governo, iniziative virtuose da parte degli enti locali e tante novità di prodotto e servizi da parte anche della filiera del FV stanno contribuendo alla spinta.



COSI' CI PREPARIAMO ALL'ONDA DEL REVAMPING

INTERVISTA A MARCO MURELLI, COUNTRY MANAGER DI SUNGROW ITALY

1° SEMESTRE 2020: IN ITALIA INSTALLATI 259 MW (+12%)

DOPO LA FLESSIONE DI MARZO E LA BATTUTA D'ARRESTO DEL MESE DI APRILE, IL COMPARTO FOTOVOLTAICO RITORNA A CRESCERE CON 69 MW DI NUOVE INSTALLAZIONI A MAGGIO (+47%) E 71,6 MW A GIUGNO (+62%)

COMUNITÀ ENERGETICHE: AL VIA LA SPERIMENTAZIONE

CON LA FIRMA DEL DECRETO DEL MISE CHE STABILISCE LA NATURA DELL'INCENTIVO, IN ITALIA È TUTTO PRONTO PER I PRIMI TEST SU COMUNITÀ ENERGETICHE E AUTOCONSUMO COLLETTIVO

CALDAIE A CONDENSAZIONE: CHE SPINTA DAL SUPERBONUS

I DISPOSITIVI, VENGONO SEMPRE PIÙ PROPOSTI IN ABBINATA A FOTOVOLTAICO E POMPE DI CALORE. ECCO LE NOVITÀ DELLA FILIERA



P.M. Service
High Efficiency Company



COMPUTER GROSS

**NASCE IL PIÙ GRANDE
POLO DI DISTRIBUZIONE
A VALORE AGGIUNTO**

P.M. Service Srl - pmservicespa.com - info@pmservicesrl.it

Rimani aggiornato su [in](#) [ig](#) [fb](#)



FIMER

Una Nuova Era Solare

Mentre gli altri cercano di predire il futuro, noi lo creiamo.
Non attendiamo il cambiamento.
Lo guidiamo. Come? Combinando le nostre competenze consolidate con tecnologie e servizi efficienti. Così, che gli installatori come te possano sfidare i limiti di ciò che è possibile. Entriamo in una nuova era solare – insieme.

Stronger. Better. FIMER
fimer.com/it/newera

Una combinazione perfetta

Progettazione, Realizzazione,
O&M per il tuo impianto fotovoltaico.
Tutto in un unico partner.

✓ **Siamo tecnici**

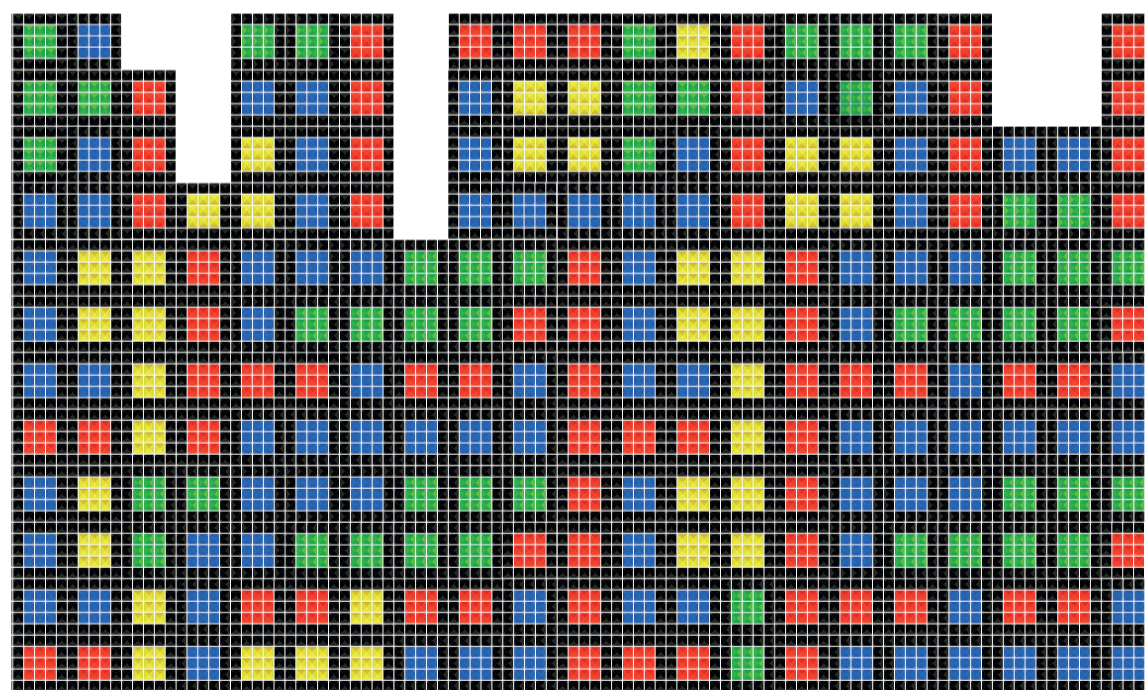
Con un **ufficio tecnico interno** operativo da più di 15 anni, abbiamo l'esperienza per rimuovere le barriere che si frappongono tra te e l'autoproduzione di energia in azienda.

✓ **Siamo integrati**

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

✓ **Siamo unici**

Se scegli SAEM per realizzare il tuo impianto, **avrà come unico interlocutore SAEM:** dall'operatore del servizio clienti al di là della cornetta, al team che installerà e manterrà l'impianto.



scopri di più su: www.saem-fotovoltaico.it

UN ESAME DI MATURITÀ PER IL FOTOVOLTAICO ITALIANO

DI DAVIDE BARTESAGHI

La matassa del Superbonus 110% comincia a sbrogliarsi. E in attesa che l'Agenzia delle Entrate metta a punto tutta la macchina organizzativa per la gestione delle pratiche, nel mercato si vanno definendo traiettorie di sviluppo più chiare e ordinate.

La prima è quella di chi, passato il primo entusiasmo del "Posso farmi il fotovoltaico gratis" ha compreso che la partecipazione al Superbonus del 110% è tutt'altro che semplice e richiede una mole di interventi non indifferente.

Molti di quelli che erano interessati principalmente al fotovoltaico hanno rinunciato ai nuovi incentivi e hanno preso la strada delle normali installazioni, che però oggi possono accedere a un vantaggio tutt'altro che trascurabile: la possibilità di cedere il credito relativo alla ordinaria detrazione fiscale del 50%.

Rispetto a questo tipo di clientela, il mercato sembra aver superato la fase di stallo generata dall'attesa del Superbonus stesso. I lavori si sono quindi rimessi in moto anche sulle taglie più piccole, che sono quelle che hanno sofferto maggiormente le conseguenze del lockdown pre-estivo. Nel primo semestre del 2020 le taglie fino a 6kWp hanno subito una contrazione della nuova potenza installata pari a -20% rispetto allo stesso periodo del 2019 (salendo un po', la situazione cambia: la taglia 6-10 kWp ha registrato una crescita del 23%).

Anche per tutte le attività legate al Superbonus, i motori sono pronti. Ci sono operatori (sia commerciali, sia installatori) che addirittura hanno deciso di specializzarsi solo sul Superbonus preparandosi a rinunciare al resto. In particolare, i nuovi incentivi hanno visto una poderosa mobilitazione dei grandi player del fotovoltaico e di molte utilities. Per queste ultime, l'attuale frangente offre la possibilità di una accelerazione nel processo di penetrazione nel mercato italiano dell'energia solare. Le caratteristiche del Superbonus favoriscono infatti le organizzazioni strutturate in grado di affrontare e gestire con facilità ogni aspetto tecnico, burocratico, amministrativo e finanziario del provvedimento. E ci sono già migliaia di clienti contrattualizzati che aspettano solo il via libera per avviare i lavori.

La ciliegina sulla torta potrebbe essere la trasformazione del Superbonus in misura stabile. Questo permetterebbe di affrontare con serenità anche gli interventi più complessi che altrimenti rischierebbero di non essere completati entro la scadenza del 31 dicembre 2021, e di considerare incentivi e cessione del credito un asset stabile del mercato. Insomma, ci sono le premesse per un rapido allargamento della torta che come tale possa generare benefici per tutti: piccoli e grandi player, installatori e utilities. Bene. Benissimo.

Una sola domanda: il mercato è pronto per questa accelerazione? Sarà in grado di sostenere la domanda che potrebbe essere ampiamente superiore alla capacità di installazione degli operatori più preparati? E sarà in grado di difendere il valore che ha costruito e forgiato negli anni delle vacche magre?

Forse i mesi a venire saranno il primo vero esame di maturità per il fotovoltaico italiano.

SOMMARIO

SUPERBONUS: BOOM DI PREVENTIVI

I tanti dubbi interpretativi e l'eccessiva burocrazia stanno ostacolando l'avvio dei lavori che possono rientrare nella maxi agevolazione. Resta alto l'interesse da parte della clientela finale. E intanto la filiera del fotovoltaico e dell'efficienza energetica si presenta al mercato con pacchetti ad hoc, soluzioni e servizi a supporto degli installatori. Ecco qualche esempio

PAG. 22

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 6

NEWS PAG. 14

COVER STORY Così ci prepariamo all'onda del revamping Intervista a Marco Murelli PAG. 20

MERCATO Moduli: l'aumento di potenza divide il mercato PAG. 30

E-mobility: quanta carne al fuoco! PAG. 44

ATTUALITÀ Decreto FER1: nel terzo bando spunta un impianto FV "maxi" PAG. 36

Gennaio-giugno: in Italia nuova potenza FV installata a 259 MW PAG. 37

Enertronica Santerno si rilancia in Italia e punta ai piccoli impianti PAG. 38

Sunpower-Maxeon: spin-off strategico a prova di "mercati locali" PAG. 39

Comunità energetiche: adesso c'è proprio tutto PAG. 42

Superbonus 110%: un traino per aziende e ricerche professionali PAG. 60

CASE HISTORY FV e pompa di calore: bolletta a -55% PAG. 55

APPROFONDIMENTI DL Semplificazioni: nuovo limite ai controlli? PAG. 56

Moduli in Perovskite pronti alla produzione: si parte nel 2021 PAG. 57

CONTRIBUTI DL Semplificazioni: servono riforme più profonde PAG. 58

Superbonus 110%, un vademecum per orientarsi PAG. 59

COMUNICAZIONE AZIENDALE Riello Solartech, l'evoluzione dell'energia FV PAG. 61

Soluzioni LG Solar per Super Bonus PAG. 62

Con Solarplace acquisti FV con un click PAG. 63

Esaving: più prodotti, più servizi PAG. 64

Energy Time: l'efficientamento che fa la differenza PAG. 65

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO Caldaje e superbonus: una rivoluzione energetica PAG. 66

Caldaje e superbonus: una rivoluzione energetica PAG. 71

NUMERI E TREND PAG. 75

DATI & PREVISIONI PAG. 76

CRONOLOGIA ARTICOLI PAG. 78

OTTOBRE 2020

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

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

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

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

Impaginazione grafica:
Ivan Iannacci

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

Solare B2B: periodico mensile Anno XI - n.10 - ottobre 2020
Registrazione al Tribunale di Milano n. 195 del 2 aprile 2010.
Poste Italiane SpA - Spediz. in Abb. Postale D.L. 353/2003
(Conv. in Legge 27/02/2004 n°46) Art.1 Comma 1 D.C.B. Milano -
L'editore garantisce la massima riservatezza dei dati personali
in suo possesso. Tali dati saranno utilizzati per la gestione degli
abbonamenti e per l'invio di informazioni commerciali. In
base all'Art. 13 della Legge numero 196/2003, i dati potranno
essere rettificati o cancellati in qualsiasi momento scrivendo a
Editoriale Farlastrada srl.

Questo numero è stato chiuso
in redazione il 25 settembre 2020

**EDITORIALE
FARLASTRADA**

Jinko Solar

Building Your Trust in Solar

TIGER Pro · 585W

Rethink Power



italy@jinkosolar.com
www.jinkosolar.com



PERSONE&PERCORSI

SUNTECH: MARCO BOBBIO È IL NUOVO COUNTRY DIRECTOR ITALIA



Suntech ha ufficializzato l'ingresso di Marco Bobbio nel team aziendale come nuovo Country Director Italia, scelto direttamente dalla sede del gruppo. «La decisione di affidare a Bobbio la gestione e lo sviluppo del mercato italiano è il risultato di una strategia che mira a vedere Suntech ancora una volta ai vertici del mercato come il brand merita» spiega una nota del gruppo. Bobbio si occuperà dello sviluppo di nuovi clienti, della gestione di quelli esistenti e della costruzione di un team per Suntech Italia che consentirà negli anni a venire crescita e qualità costante. «Sono orgoglioso e onorato di essere stato scelto per questa posizione da Suntech, il brand che, per anni, è stato il primo al mondo per qualità e reputazione».

Marco Bobbio vanta una lunga esperienza nel settore dell'energia solare, iniziata nel 2007 in Helios Technology dove per due anni è stato

direttore commerciale. Successivamente ha gestito le start up di altri brand del fotovoltaico nelle vesti di consulente, occupandosi in particolare di AEG Solar Solution. All'inizio del 2020 aveva avviato una collaborazione con ZNShine Solar che si è presto interrotta a causa delle condizioni di mercato legate all'emergenza sanitaria causata dal Coronavirus.

MEMODO ITALIA: A DAVIDE SABA IL RUOLO DI COUNTRY MANAGER

Davide Saba è il nuovo country manager di Memodo per il territorio italiano. L'ex amministratore delegato di IBC Solar prende da subito il timone del team italiano e lavora all'apertura di una nuova sede a Verona. Simone Vernizzi continuerà il proprio lavoro di sales manager mentre Emanuel Richter si occuperà della parte operativa da Monaco di Baviera in qualità di marketing e account manager. Saba opera nel settore delle rinnovabili da 14 anni, lavorando principalmente per aziende tedesche intenzionate ad aprire filiali in Italia. Prima di Memodo, Saba ha lavorato in Donauer, IBC Solar ed Energy3000.

«Conosco molto bene sia il mondo della distribuzione sia quello della manutenzione di parchi solari», spiega Saba.

«Mi ritengo una persona che vuole essere sempre al fianco del cliente e che ama sia prendere decisioni strategiche sia quelle più operative di cantiere. Ho gestito per anni contemporaneamente due società. Poi ho voluto cercare una realtà dinamica, innovativa, flessibile ma soprattutto con un approccio moderno ai cambiamenti del nostro settore. Un'azienda che guarda l'installatore negli occhi e che sa come soddisfare le loro esigenze. Memodo è diventato in pochi anni il maggior distributore in Germania ed ora si sta espandendo rapidamente anche in Europa. Sono convinto che il loro approccio e la loro mentalità abbia qualcosa di unico e mai visto prima. Ora l'obiettivo del gruppo in Italia è quello di aprire una filiale e gestire il mercato direttamente da Verona».



GIANLUIGI RIVA È IL NUOVO SALES MANAGER PER L'ITALIA DI LONGI SOLAR



Gianluigi Riva, 28 anni, approda in Longi dopo tre anni in OV Energy S.p.A., dove ha rivestito il ruolo di responsabile sviluppo rete commerciale.

«Ringrazio Francesco Emmolo, il nostro country manager, per il mio approdo in Longi Solar dove, grazie al supporto dell'intero team, mi sono subito ambientato. Contribuire alla crescita dell'azienda sul mercato italiano e raggiungere gli ambiziosi obiettivi è una sfida professionale unica.

L'approccio aziendale nel creare più valore per i nostri partner e per i clienti finali è una filosofia di business che sposo a pieno, e che conto di perseguire con efficacia

anche grazie alle mie competenze professionali maturate in diversi anni di sviluppo e consolidamento vendite in ambito commerciale. Longi è certamente la società ideale per la mia prossima sfida professionale».

È DISPONIBILE IL NUOVO NUMERO DI ENERCITY PA



Nel nuovo numero di Enercity PA spicca l'intervista a Paolo Quaini, direttore servizi energetici e ambientali di Edison che, tra le altre cose, illustra le strategie e gli strumenti dell'azienda per supportare la Pubblica Amministrazione nel processo di transizione energetica

Spazio poi a un approfondimento sul mercato della mobilità elettrica al quale gli enti locali guadagnano con crescente interesse per costruire modelli di città sostenibili. Spicca poi un altro focus incentrato sulla tecnologia fotovoltaica come opportunità da cogliere per la Pubblica Amministrazione. La ripartenza del Paese è affidata anche alla transizione energetica: ne sono una prova i bandi pubblicati in questi mesi ai quali viene riservato un ampio approfondimento su questo numero.

Ancora in tema di fotovoltaico vengono illustrati i vantaggi del revamping per i comuni che puntano sulla tecnologia solare.

Si parla poi di Assital con un intervento del presidente Angelo Carlini che spiega quali sono gli obiettivi e le caratteristiche dell'associazione.

Come di consueto spazio a interventi e realizzazioni effettuati in diverse amministrazioni locali, a una ricca selezione di notizie e alle best practice.

SPAZIO INTERATTIVO

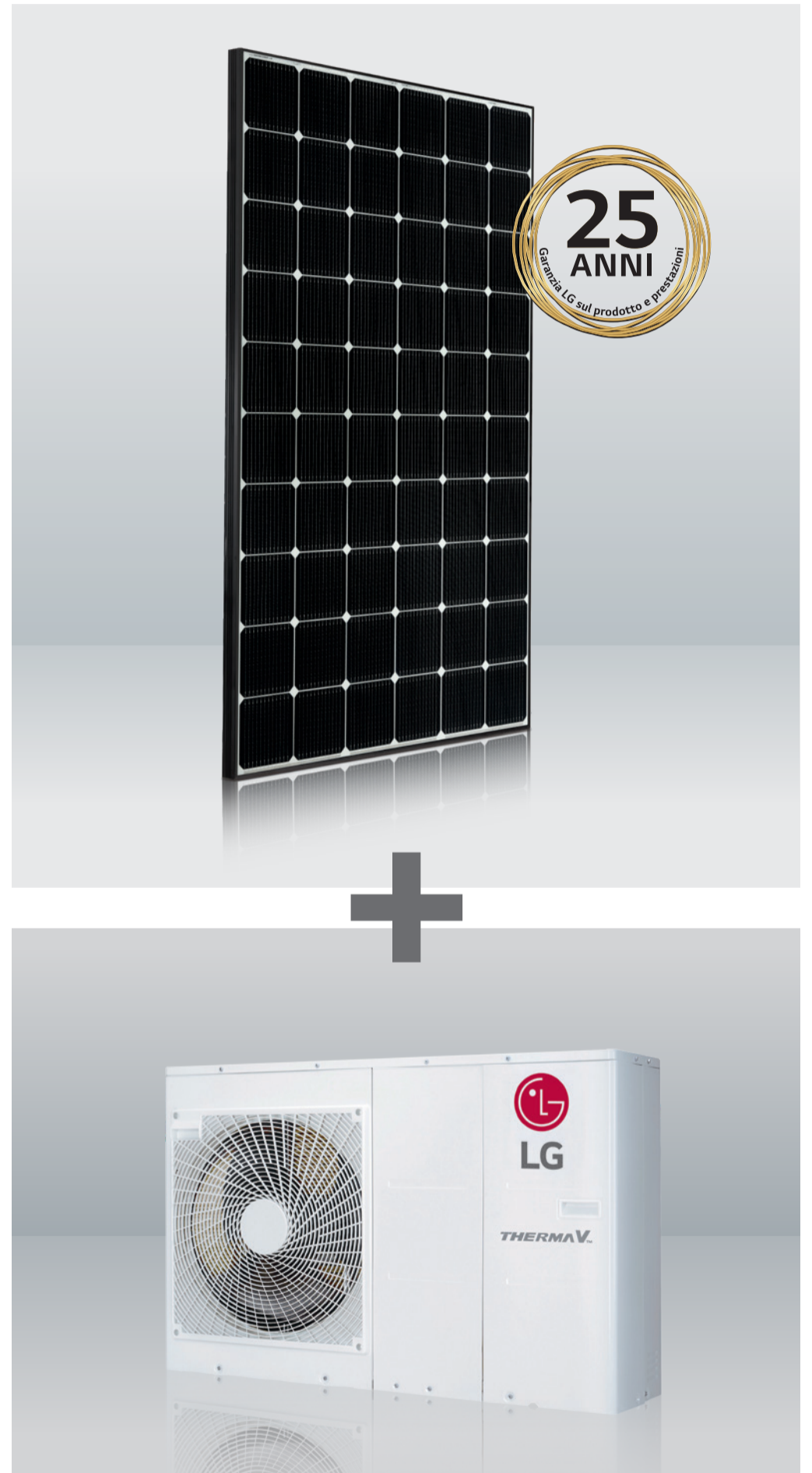
Scarica la rivista

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere o scaricare il quarto numero di Enercity Pa



Superbonus **110 %** su un impianto combinato

La nostra offerta premium
per la vostra casa



Speciale
Superbonus 110%



Fotovoltaico a 360° con cessione del credito

- ✓ Moduli FV SENECSolar
- ✓ Accumulo ibrido SENECHome V3
- ✓ Soluzione energetica SENECloud
- ✓ Ricarica elettrica SENEWallbox

SENEC ti offre un pacchetto FV completo con cessione del credito.

Per saperne di più, inquadra il QR code e fissa un appuntamento telefonico con il nostro reparto commerciale.



SENEC

UN TERZO DEL RECOVERY FUND AL GREEN DEAL

IN QUESTO MODO IL GOVERNO ITALIANO POTREBBE STABILIZZARE IL SUPERBONUS FINO ALLA FINE DEL 2024, PER UNA SPESA DI 30 MILIARDI DI EURO

Il 37% del Recovery Fund andrà al Green Deal, e quindi a tutte quelle iniziative volte alla lotta ai cambiamenti climatici in Europa. Lo ha annunciato a metà settembre Ursula Gertrud von der Leyen, presidente della Commissione europea. Proprio in merito al tema, von der Leyen ha avanzato la proposta di portare l'obiettivo di riduzione delle emissioni di CO2 dal 40 al 55% entro il 2030.



Secondo il team di ricerca Refinitiv Carbon Research, con la riduzione del 55% delle emissioni, i prezzi del carbone aumenteranno nel prossimo decennio del 55% passando dagli attuali 30 euro a tonnellata per arrivare a 50 euro a tonnellata nel 2030.

La ricerca indica che lo spostamento a un obiettivo più ambizioso, come quello del 55% del taglio delle emissioni entro il 2030, richiederebbe un'accelerazione nel ricorso alle energie rinnovabili la cui quota, nella produzione totale di energia dell'UE, potrebbe raggiungere il

65% o più entro il 2030, quasi un raddoppio dal livello del 35% del 2019.

Tornando alla decisione di destinare il 37% del Recovery Fund al Green Deal, la manovra potrebbe avere un impatto significativo anche sulle scelte del nostro governo.

Una più di tutte riguarda il Superbonus: se un terzo delle risorse verranno destinate al Green Deal, il governo nazionale potrebbe subito prorogare la maxi agevolazione. E quindi il termine per realizzare i lavori non sarà più il 31 dicembre 2021 ma il 31 dicembre 2024, per una spesa prevista di 30 miliardi di euro. Con la possibilità di un'ulteriore estensione.

NEL 2019 IL SOLARE HA COPERTO IL 45% DEI NUOVI IMPIANTI DI PRODUZIONE DI ENERGIA

SECONDO UNA RICERCA DI BLOOMBERG, LO SCORSO ANNO A LIVELLO GLOBALE SONO STATI INSTALLATI 118 GW DI NUOVI IMPIANTI FV. IN CALO IL TASSO MEDIO DI UTILIZZO DELLE CENTRALI A CARBONE, DAL 57% DEL 2010 AL 50% DEL 2019

Con un totale record di 118 GW di nuova potenza installata, lo scorso anno il fotovoltaico ha rappresentato la principale fonte energetica rinnovabile in diversi Paesi tra cui Italia, Australia, India, Namibia, Uruguay e Usa. È quanto emerge dai dati rilasciati dalla società di ricerca Bloomberg New Energy Finance (Bnef) nel report "Power Transition Trends 2020".

In totale 81 Stati hanno allacciato in rete impianti fotovoltaici per almeno 1 MW di potenza durante il 2019 e il solare ha rappresentato circa il 45% dei nuovi impianti di produzione installati in tutto il mondo. Il report di Bnef evidenzia i grandi passi avanti che il fotovoltaico ha fatto nell'ultimo decennio passando da 43,7 GW di capacità installata nel 2010 a 651 GW a fine 2019. Lo scorso anno il fotovoltaico ha superato anche l'energia eolica (644 GW) diventando la quarta fonte energetica per capacità alle spalle del carbone (2.089 GW), del gas (1.812 GW) e dell'energia idroelettrica (1.160 GW).

In termini di generazione, i contributi del solare sono inferiori a causa della ridotta capacità produttiva del fotovoltaico rispetto alle fonti fossili. Nel 2019 il solare ha rappresentato il 2,7% dell'elettricità generata in tutto il mondo, in crescita dello 0,16% rispetto a un decennio fa. Stando alle ipotesi di Bnef, il mercato continuerà a crescere e le nuove installazioni fotovoltaiche nel 2022 potrebbero oscillare tra i 140 e i 178 GW. Al contrario l'energia prodotta da centrali termoelettriche tra il 2018 e il 2019 è diminuita del 3%, rappresentando il primo calo nella generazione da questa fonte dal 2014/15. Questo dimostra inoltre come nonostante ci siano oggi più centrali rispetto a un decennio fa, gli impianti entrano in funzione meno spesso. Il tasso medio dell'utilizzo di centrali a carbone è sceso dal 57% del 2010 al 50 nel 2019. Tuttavia nel 2019 sono stati prodotti 9200 TWh dal carbone, un dato in crescita del 17% rispetto al 2010.

TAMBURI (ENEL): STOP AL CARBONE ENTRO IL 2025; SPAZIO ALLE RINNOVABILI

IL GRUPPO ANTICIPA AL 2021 LA DATA PER LO STOP DELLE CENTRALI DI FUSINA E LA SPEZIA

SPAZIO
INTERATTIVO
**Guarda
il video**

Inquadra il QR Code o cliccaci sopra per guardare il video con l'intervento dell'amministratore delegato di Enel Italia, Carlo Tamburi, al minuto 1:33



Enel conferma il programma di chiusura di tutte le centrali a carbone sul territorio italiano entro il 2025, e anticipa al 2021 la data per lo stop delle centrali di Fusina e La Spezia. Lo ha dichiarato lo scorso martedì 8 settembre, l'amministratore delegato di Enel Italia, Carlo Tamburi, nel corso di una audizione in commissione Bilancio alla Camera sul Recovery Fund. Durante l'audizione l'a.d. di Enel ha spiegato che le centrali a carbone verranno sostituite con un mix di rinnovabili. Tamburi ha inoltre sollecitato a procedere con decisione sul fronte delle autorizzazioni in modo che su fotovoltaico ed eolico possano essere raggiunti gli ambiziosi obiettivi di crescita che per l'energia solare prevedono un raddoppio della potenza installata nel corso di 10 anni.



La nostra migliore tecnologia?

L' AFFIDABILITÀ

Da 15 anni produttori di pannelli fotovoltaici affidabili e duraturi **garantiti 30 anni**.

Silvered
HALF CELL

la più raffinata tra le innovazioni di processo



Scopri le nuove potenze



www.artigianidelfotovoltaico.com

I veri valori non sono cambiati. E mai cambieranno.

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



Artigiani del fotovoltaico dal 2007

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



GOODWE FA IL SUO INGRESSO NELLA BORSA DI SHANGHAI

L'AZIENDA CONTINUA INOLTRE AD AMPLIARE LA GAMMA DI PRODOTTI STORAGE, A MIGLIORARE LA TECNOLOGIA DEGLI INVERTER E A INVESTIRE IN R&D



Venerdì 4 settembre GoodWe ha annunciato il suo ingresso ufficiale nella Borsa di Shanghai come società per azioni. Le azioni sono quotate con codice 688390. La cerimonia di ufficializzazione ha visto la partecipazione di personalità di spicco dell'industria solare e ha coinciso con il decimo anniversario di GoodWe. L'azienda continuerà inoltre ad ampliare il suo portafoglio di prodotti storage includendo le ultime innovazioni e continuando a guidare la rivoluzione dell'accumulo, segmento nel quale l'azienda detiene il 15% di quota del mercato globale. Nel 2020, GoodWe ha lanciato la sua soluzione Smart Home, progettata per offrire agli utenti la massima scelta e flessibilità. Ulteriori miglioramenti nella tecnologia degli inverter e nella compatibilità con le batterie sono previsti per il 2021 e il 2022. Inoltre GoodWe ha operato in oltre 80 paesi e attualmente ha uffici e filiali in 16 Stati e gestisce filiali registrate nei più grandi mercati dell'industria solare fotovoltaica, tra cui Germania, Australia, Corea e Regno Unito, con l'intenzione di ampliare questo elenco includendo Stati Uniti e Giappone. GoodWe mantiene una forte presenza locale in ogni mercato con una solida rete di vendita, post-vendita, personale tecnico e manageriale impiegato localmente. A seguito della quotazione in borsa, l'azienda ha attuato piani per espandere la sua presenza globale con uffici in tutti i principali mercati, aumentando al contempo la sua presenza localizzata per garantire efficienza e qualità di servizio in tutto il mondo. GoodWe ha investito 160 milioni di RMB in una nuova linea di produzione nel suo stabilimento di Guangde per soddisfare la crescente domanda dei mercati internazionali e le esigenze di ogni singolo mercato.

Nel corso dei prossimi anni GoodWe aumenterà anche i fondi destinati alle operazioni di R&D ed espanderà il team continuando a fornire al mercato tecnologie all'avanguardia volte a migliorare l'efficienza energetica e l'affidabilità dei componenti, oltre a contribuire alla ricerca nel campo dell'automazione industriale e dell'intelligenza artificiale. Oltre 200 milioni di RMB saranno investiti in un nuovissimo edificio di ricerca e sviluppo di Smart Energy che si concentrerà sullo sviluppo di tecnologie all'avanguardia.

TRINA SOLAR COMPLETA L'ACQUISIZIONE DI NCLAVE E SVILUPPA NUOVI INSEGUITORI SOLARI

SI È CONCLUSO L'ACQUISTO DEL RESTANTE 49% DEL CAPITALE DEL GRUPPO SPAGNOLO. LA TRATTATIVA ERA STATA AVVIATA A METÀ 2018

Trina Solar ha annunciato l'acquisizione del restante 49% del capitale dell'azienda Nclave Renewable che è così diventata interamente una sua controllata. Fondata nel 1999, Nclave è una realtà specializzata nella progettazione, produzione, installazione e manutenzione di inclinazioni fisse e inseguitori solari che vanta più di 5 GW sviluppati in tutto il mondo e più di 300 progetti realizzati. Il primo 51% di Nclave era stato acquisito nel maggio del 2018, il che ha portato Trina Solar ad essere la prima azienda fotovoltaica cinese ad acquisire una società di sistemi di inseguitori solari all'estero. Lo smart tracker Nclave è uno dei prodotti hardware principali di "TrinaPro", la soluzione fotovoltaica smart "one-stop" di Trina Solar che comprende moduli e inverter. Dal suo lancio, TrinaPro è stata impiegata in varie centrali elettriche fotovoltaiche, riducendo i costi balance of system e aumentando le capacità di generazione di energia degli impianti. Trina Solar ha poi presentato la prima soluzione one-stop da 500 W+: TrinaPro Mega. Basato su TrinaPro, TrinaPro Mega è dotata di moduli di potenza da 500 W+ per migliorare ulteriormente le prestazioni complessive della soluzione e ridurre il costo dell'elettricità.



LA GUARDIA DI FINANZA INDAGA SU UNA TRUFFA DA 39 MILIONI DI EURO NEL FOTOVOLTAICO

SONO STATI SEQUESTRAI 10 IMPIANTI FV CON L'ACCUSA DI TRUFFA AGGRAVATA PER IL CONSEGUIMENTO DI EROGAZIONI PUBBLICHE

La Guardia di Finanza di Bari ha sequestrato 10 impianti fotovoltaici e un patrimonio illecito di beni pari a 39 milioni di euro a diverse società e singoli soggetti con l'accusa di truffa aggravata per il conseguimento di erogazioni pubbliche. Le indagini, durate circa tre anni, hanno rivelato un vero e proprio complesso sistema formato da gruppi imprenditoriali del nord e centro Italia supportati da pubblici funzionari e imprenditori della provincia di Bari.

Nel territorio del capoluogo pugliese sarebbero stati realizzati tre parchi fotovoltaici di cui sarebbe stata simulata la frammentazione in dieci installazioni solari contigue, ciascuna di potenza nominale inferiore a 1 MW, mediante redazione di atti pubblici ideologicamente falsi.

In questo modo ha spiegato la Guardia di Finanza i soggetti indagati «avrebbero potuto accedere al più agevole titolo autorizzativo della denuncia di inizio attività, trarre in inganno il GSE e indurlo a corrispondere alle società incentivi economici non spettanti».

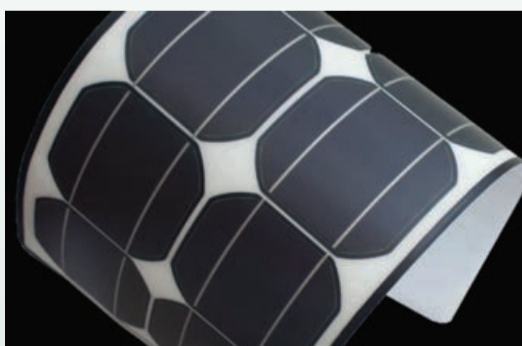
Questi ultimi sono stati stimati, fino a ottobre 2018, per una cifra di 39 milioni di euro.

L'indagine ha coinvolto 37 persone fisiche, sei società, 17 città in nove regioni italiane in cui hanno sede le società coinvolte o sono residenti i soggetti indagati. Inoltre sono stati sequestrati 417 immobili, per un valore di circa 14 milioni di euro, quote societarie per 1,2 milioni di euro e 27 automezzi.

LA SVEDESE MIDSUMMER APRE UNA FILIALE IN ITALIA

È PREVISTA ANCHE L'APERTURA DI UNA FABBRICA DI MODULI CIGS NEL SUD DEL PAESE PER UNA CAPACITÀ PRODUTTIVA ANNUA DI 50 MW

Midsummer, azienda svedese quotata al Nasdaq di Stoccolma, e specializzata in moduli fotovoltaici a film sottile con tecnologia Cigs, ha aperto una filiale a Roma. La nuova società si chiama Midsummer Italia e porterà avanti attività che spaziano dalla produzione alla vendita di pannelli solari.



Tra le altre cose, il gruppo investirà notevoli risorse ad esempio creando una fabbrica nel sud del paese per espandere la propria capacità produttiva. La fabbrica avrà una capacità massima di 50 MW all'anno. I pannelli solari saranno destinati a clienti privati nel segmento "premium" attraverso partner selezionati in Italia. L'azienda ha anche individuato opportunità per ristrutturare impianti fotovoltaici su tetto che attualmente utilizzano vecchi pannelli solari ormai degradati.

«Sono entusiasta di avere l'opportunità di guidare l'espansione di Midsummer in Italia» ha dichiarato

Jarno Montella, nuovo Ceo di Midsummer Italia. «Lavoreremo su molti fronti diversi: produzione, vendita e acquisizione di asset fotovoltaici. La mia ambizione è quella di contribuire a diffondere lo spirito di Midsummer in Italia: un mix di affidabilità, passione per la tecnologia solare innovativa e professionalità. I pannelli solari flessibili Midsummer hanno uno spessore di 2 millimetri. La loro flessibilità e l'estrema semplicità di installazione, li colloca al top della fascia alta. I nostri prodotti possono essere uniti al materiale di rivestimento termico e quindi fornire una soluzione integrata per isolare termicamente un tetto o una facciata e produrre elettricità».

**TRACKER
MONOASSIALI**
Inseguitori solari
pratici ed economici.



**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.

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.



**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.

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.

Energia Italia[®]
Soluzioni per l'Indipendenza Energetica



Con
Energia Italia
scopri le
opportunità
dell'**Ecobonus 2020**
per il **fotovoltaico**.

Chiedi una consulenza all'**ENERGY Specialist**
della tua regione.



commerciale@energiaitalia.info 0923 1885440 centralino

Richiedi una
quotazione
sul nostro
sito shop
rinnovato nella
veste grafica,
semplice
e intuitivo.



Vai su: shop.energiaitalia.info



Energia Italia il tuo distributore di fiducia per:
FOTOVOLTAICO, CLIMATIZZAZIONE, SISTEMI DI ACCUMULO,
SOLARE TERMICO, SCALDACQUA A POMPA DI CALORE, E-MOBILITY

FOCUS ON



Distributori in esclusiva
per l'Italia dei moduli FV

WINAICO[®]

con
25 anni di
GARANZIA sui moduli
WST-M6 PERC 330W - 60 celle MONO

e
10 anni di
ASSICURAZIONE
ALL RISK
sul tuo impianto.



Inquadra il qr code e richiedi una quotazione,
oppure vai su: shop.energiaitalia.info

energiaitalia.info



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - OTTOBRE 2020

JINKOSOLAR: NEL 2Q 2020 VENDUTI 4,4 GW DI MODULI (+32%)

I RICAVI, CON 1,2 MILIARDI DI DOLLARI HANNO REGISTRATO UNA CRESCITA DEL 20%

Nel secondo trimestre del 2020, le vendite di pannelli solari per JinkoSolar hanno raggiunto i 4,4 GW, segnando una crescita 32% rispetto ai 3,3 GW venduti nello stesso arco di tempo del 2019. La capacità produttiva dell'azienda al 30 giugno 2020 è stata pari a 20 GW per i wafer monocristallini, 11 GW per le celle (di cui 10,2 GW per le celle Perc e 800 MW per le celle N Type) e 25 GW per i moduli solari. A questi dati si aggiungono 3,5 GW per i wafer multicristallini. L'utile netto nel secondo trimestre dell'anno è stato pari a 46 milioni di dollari, in crescita addirittura a +150% rispetto ai 18,4 miliardi registrati nello stesso periodo nel 2019.

I ricavi si sono attestati a 1,2 miliardi di dollari, in crescita circa del 20% rispetto allo stesso trimestre del 2019 quando raggiunsero quota 1 miliardo di dollari. Il costante incremento di utili è da attribuire principalmente all'aumento di spedizioni di moduli parzialmente compensato dal calo del loro prezzo medio.



Le prospettive di JinkoSolar per il prossimo futuro si basano sulle attuali stime del management che tengono conto delle condizioni di mercato, della capacità produttiva, del portafoglio ordini della società e del contesto economico globale. Così, per il terzo trimestre dell'anno JinkoSolar prevede

di vendere tra i 5 e i 5,3 GW di moduli fotovoltaici mentre i ricavi totali dovrebbero attestarsi tra 1,22 e 1,3 miliardi di dollari. Per l'intero 2020, invece, la società stima di vendere moduli fotovoltaici tra i 18 e i 20 GW.

Kangping Chen, Ceo di JinkoSolar, ha dichiarato: «JinkoSolar chiude un trimestre con ricavi superiori alle aspettative. Nonostante il difficile contesto economico mondiale, il totale delle spedizioni dei moduli e il margine lordo del trimestre sono stati all'interno del nostro range di riferimento. Per il terzo e il quarto trimestre del 2020 ci aspettiamo ulteriori sviluppi».

SR INVESTIMENTI ACQUISISCE 10 MWP FOTOVOLTAICI IN PUGLIA

LE DIECI INSTALLAZIONI SONO ATTIVE DAL 2010 E IN REGIME DI SECONDO CONTO ENERGIA

SR Investimenti ha acquisito un portafoglio di impianti fotovoltaici da 10 MWp dal fondo InfraRed Capital Partners. Le dieci installazioni fotovoltaiche, per una potenza di 1 MWp ciascuna, si trovano in Puglia. Il processo di acquisizione è avvenuto in collaborazione con la società di consulenza milanese Prothea. Più nel dettaglio, le centrali fotovoltaiche sono attive dal 2010 e sono in regime di 2° Conto Energia. In occasione dell'acquisizione, SR ha raggiunto inoltre un accordo con Banco BPM S.p.A. e MPS Capital Services - Banca per le Imprese S.p.A. per il rifinanziamento dell'intero portafoglio. «Si tratta di un tassello fondamentale per il raggiungimento dei 100 MWp di impianti fotovoltaici in gestione in Italia», dichiara Antonio Urbano, Ceo di SR Investimenti. «Tutto questo mentre stiamo sviluppando 300 MW di nuovi impianti su larga scala in collaborazione con altre figure professionali».

IL NUOVO PROGRAMMA GREEN AMBASSADOR DI SORGENIA PER I PROFESSIONISTI

GRAZIE A QUESTA INIZIATIVA SARÀ POSSIBILE UTILIZZARE DOCUMENTAZIONE E STRUMENTI DI MARKETING DI PRODOTTO COSÌ DA FACILITARE IL TRASFERIMENTO DI INFORMAZIONI AI PROPRI CLIENTI, AVERE FORMAZIONE CONTINUA E PARTECIPARE A EVENTI DEDICATI

Sorgenia Green Solutions ha lanciato una nuova iniziativa finalizzata a coinvolgere professionisti del settore della green energy all'interno di un progetto di crescita condivisa.

La proposta è diventare "ambasciatori" del programma di efficienza e sostenibilità di Sorgenia Green Solutions e, in questo modo, poter accedere a un ampio spettro di servizi che consentono ai professionisti di sviluppare e rafforzare la propria attività. Grazie a questo programma sarà possibile utilizzare documentazione e strumenti di marketing di prodotto così da facilitare il trasferimento di informazioni ai propri clienti, avere formazione continua e partecipare a eventi dedicati. Sorgenia si fa inoltre carico di segnalare ai partner le principali novità del settore e le nuove soluzioni di mercato. È previsto anche un programma di incentivi economici.

Per quanto riguarda l'offerta alla clientela, i partner del programma Green Ambassador hanno a disposizione diverse modalità per rispondere alle specifiche esigenze di ogni lead: la formula impianti chiavi in mano, la possibilità di accedere al noleggio operativo e leasing finanziario, la diagnosi energetica, la formula ESCo e i servizi post vendita.



SCEGLI IL MEGLIO PER IL TUO LAVORO

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



da



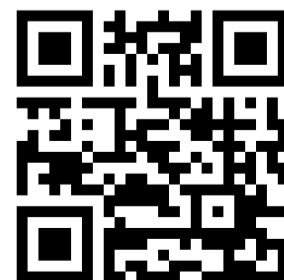
idrocentro
troverai tutta la merce
che ti occorre
in pronta consegna!



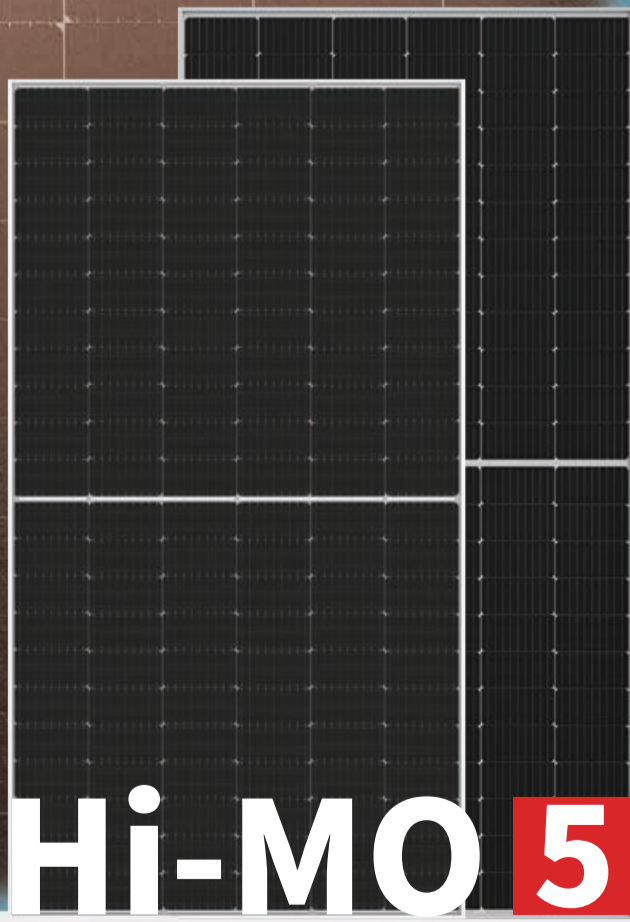
idrocentro

Numero Verde 800 577385
email: uffcomm@idrocentro.com
info, orari e indirizzi su: www.idrocentro.com

SCANNERIZZA IL QR CODE
E VISITA IL NOSTRO SITO



Shaping the future. Once again.



Hi-MO 5



FUTURASUN: I MODULI SILK PRO CERTIFICATI IEC 61215 E 61730

I moduli Silk Pro di FuturaSun hanno ottenuto le certificazioni IEC 61215 e 61730 ed. 2016 per affidabilità e qualità. I pannelli hanno ricevuto il riconoscimento in occasione della prima giornata della fiera Snec, che si è tenuta a Shanghai lo scorso 8 agosto. È stato l'ente Dekra a certificare i prodotti. Silk Pro è la nuova linea di moduli monocristallini ad alta efficienza di FuturaSun. I pannelli, con celle multi-busbar half-cut, sono disponibili con 120 celle, per una potenza fino a 380 Watt, e nella loro versione più grande da 144 celle.



K2 SYSTEMS: NUOVE FUNZIONI PER IL SOFTWARE DI PROGETTAZIONE K2 BASE 3.0



K2 Systems ha arricchito il software di progettazione per impianti fotovoltaici K2 Base 3.0 con nuove funzioni. Il software è infatti dotato di una nuova interfaccia più efficiente per la gestione dei progetti fotovoltaici. Inoltre, con questa nuova struttura l'installatore potrà gestire tutto in pochi click.

“La progettazione è più semplice e la struttura ottimizzata del software consente un calcolo ancora più veloce”, si legge in una

nota dell'azienda. “La funzione K2+ include ora anche la connessione a GoodWe e archelios Pro, oltre ai già presenti SolarEdge, SMA, Fronius e Kostal”.

FRONIUS: L'INVERTER IBRIDO SYMO GEN24 PLUS DISPONIBILE PER IL MERCATO ITALIANO

L'inverter ibrido trifase Fronius Symo GEN24 Plus è ora disponibile per il mercato italiano. L'azienda introduce così una soluzione all in one compatta e versatile per gli impianti fotovoltaici di taglia residenziale e piccolo commerciale. L'inverter è disponibile nelle classi di potenza comprese tra 6 e 10 kW. Insieme allo storage BYD, il prodotto ha partecipato ai test sui sistemi di accumulo domestici condotto dall'Università di Berlino e si è aggiudicato vari premi, tra cui l'Inter-solar Award 2020. “Questo inverter unisce il meglio della tecnologia Fronius per l'efficienza energetica, come la Multi Flow Technology, il Dynamic Peak Manager e l'Energy Management tramite Fronius Solar.web, integrandole con nuove funzioni intelligenti” si legge in una nota dell'azienda, “oltre alle opzioni di backup (PV Point e Full Backup) e la rapida messa in funzione tramite app. Il concept di assistenza consente di sostituire praticamente tutti i componenti e rappresenta un ulteriore passo avanti verso una maggiore sostenibilità e tutela delle risorse”. All'interno dello stand virtuale di Fronius, il nuovo inverter ricopre un ruolo di primo piano, dimostrando la sua versatilità di applicazione in diversi contesti. L'azienda ha focalizzato l'attenzione anche sulle nuove app che saranno presto disponibili, grazie alle quali installazione, manutenzione e monitoraggio delle sue soluzioni saranno ancora più semplici ed immediati.



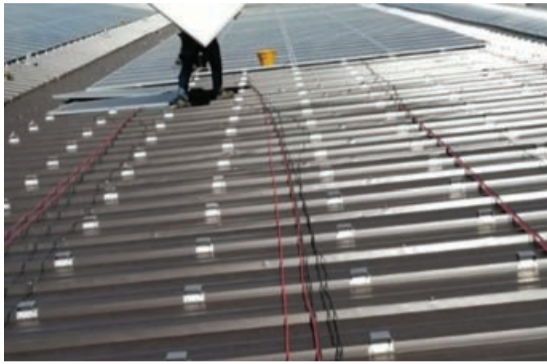
GROWATT: 10 ANNI DI GARANZIA GRATUITA SU INVERTER E STORAGE ACQUISTATI DAL 1° SETTEMBRE 2020



Growatt ha lanciato una nuova promozione. L'azienda ha deciso di attivare una garanzia di 10 anni su tutti i sistemi di accumulo e gli inverter fotovoltaici con potenza nominale fino a 20 kW acquistati a partire dal 1° settembre 2020. “Non sarà necessario registrarsi né farne esplicita richiesta”, si legge in una nota dell'azienda, “poiché la garanzia sarà effettiva e attiva a partire dal momento dell'acquisto dell'inverter o del sistema di accumulo scelto”.



RCM LANCIA UN NUOVO SISTEMA DI AGGANCIO PER MODULI FV SU TETTI INDUSTRIALI



L'azienda piemontese RCM Italia ha lanciato un nuovo sistema di montaggio per impianti fotovoltaici su tetti industriali. Il sistema è realizzato con staffe in acciaio inox ancorate lateralmente alle greche dei pannelli di copertura. «Oltre a essere impermeabile al 100%» ha dichiarato il Ceo di RCM Italia, Alessandro Alladio, «questo sistema ha come peculiarità la velocità di montaggio ed un prezzo decisamente concorrenziale». Il nuovo sistema è stato appena testato su un impianto fotovoltaico da 400 kWp realizzato per Idrocentro Spa con moduli Amerisolar e inverter Huawei. Il tempo richiesto per il montaggio delle strutture è stato di tre giorni. Altri tre giorni sono stati utilizzati per il montaggio dei 1.250 moduli.

Q CELLS: DA OTTOBRE DISPONIBILI I MODULI FV Q.PEAK DUO G-9



A partire da ottobre saranno disponibili sul mercato i moduli Q.PEAK Duo-G9 di Q Cells. La nuova gamma sarà composta da tre tipologie di moduli in diversi formati ad alta densità di potenza e dotati della nuova tecnologia Q.antum Duo Z. Essa permette di eliminare gli spazi tra le celle, riducendo gli sprechi e migliorando le performance dei moduli oltre all'efficienza stessa, che può raggiungere un valore del 21%. La versione residenziale Q.PEAK Duo BLK SL-G9 con 120 celle total black di tipo half cut raggiunge una potenza di 345 Wp, mentre la versione per impianti di taglia commerciale e industriale è disponibile con potenze da 390 Wp su 132 celle. Su entrambe le opzioni sarà inoltre possibile optare per la nuova formula Plus che estende la garanzia dei prodotti a 25 anni. Infine la gamma si completa con i modelli più grandi da 156 celle e una potenza in uscita fino a 465 watt. Oltre alla tecnologia Zero Gap, tutta la gamma prevede l'utilizzo di celle realizzate nel più grande formato di 161,7 millimetri e l'innovativo sistema di interconnessione a 12 micro bus bar.

SINAPSI PRESENTA IL SISTEMA DI MONITORAGGIO PER IMPIANTI FV ESOLAR 3 BE

La società Sinapsi ha presentato Esolar 3 BE, un nuovo sistema per il monitoraggio di impianti fotovoltaici. Esolar 3 BE è l'evoluzione naturale della famiglia di prodotti eSolar ed eSolar3. È caratterizzato da un hardware rinnovato, più compatto e potente. Inoltre la compatibilità multi-marca e multi-dispositivo rimane invariata rispetto alle soluzioni precedenti, ma in più si aggiungono nuovi servizi di connessione e raggiungibilità con il Sinapsi Global Hub, il cloud di Sinapsi per i dispositivi di nuova generazione. Più in dettaglio, Esolar 3 BE è un dispositivo integrato per il monitoraggio della produzione e ottimizzazione dell'efficienza energetica di installazioni fotovoltaiche. Consente l'interfaccia fra inverter, controllo di stringa, contatori, protezioni di interfaccia/generali, sensori ed ulteriori tipologie di dispositivi, tutti multimarca. Inoltre associa alle caratteristiche dei prodotti della famiglia Esolar quelle di analisi e gestione pianificata dell'ottimizzazione dei consumi, tipiche di sistemi per il controllo dell'efficienza energetica. Consente l'esportazione automatizzata di dati verso piattaforme di terze parti in molteplici formati. Infine supporta la comunicazione con la piattaforma Sinapsi Data Service per la gestione centralizzata di impianti.



SAJ

R5 ROOFTOP ON-GRID SOLAR INVERTER

Soluzione Per Il Monitoraggio Dei Consumi Sulle 24 Ore Già Disponibile



Solar Congress 2019



TÜV Rheinland®
Precisely Right.



2018



10 ANNI DI GARANZIA

Monofase da 0,7 a 8 kW; Trifase da 3 a 20 kW

Monitoraggio dei consumi h24

Magazzino SAJ nei Paesi Bassi

Venneveld 44, Roosendaal, Netherlands

www.saj-electric.com

info@saj-electric.com





ENTRA A FAR PARTE DELLE ENERGY COMMUNITY REGALGRID IN PARTNERSHIP CON PM SERVICE GRAZIE A SNOCU E AGLI ALGORITMI DELLA PIATTAFORMA DIGITALE



che permettono di scambiare energia localmente tra due o più utenze o tra più asset energetici



PUNTI DI FORZA:

- **Condivisione di energia rinnovabile**
- **Accumulo distribuito e condiviso**
- **Flessibilità e compatibilità con ogni tipologia di hardware**
- **Riduzione costi in bolletta**
- **Consente l'accesso agli incentivi sull'auto consumo collettivo e alla comunità energetica insieme all'ecobonus**



P.M. Service in collaborazione con Regalgrid lancerà la guida sulle comunità energetiche che sarà disponibile in formato digitale su www.pmservicespa.com

P.M. Service Srl
pmservicespa.com - info@pmservicesrl.it

Rimani aggiornato su

È ONLINE IL NUOVO SITO VISSMANN FAMILY, COMPRESIVO DI SEZIONE CAREER



Viessmann presenta il nuovo portale web mondiale viessmann.family che offre una panoramica completa di tutte le informazioni rilevanti sul Gruppo tedesco, il marchio, la sua storia, la mission, i progetti sociali, le iniziative di sostenibilità. Il sito è disponibile al momento in tedesco e in inglese e include le sezioni Newsroom e Career. Caratterizzato da una navigazione semplice e intuitiva, il portale si aggiunge ai circa 40 siti web Viessmann presenti nei diversi Paesi del mondo in cui il marchio è attivo. Il portale mira anche ad attirare nuovi gruppi di utenti che vogliono farsi un'idea della vita lavorativa

quotidiana o saperne di più sulla struttura aziendale e sugli obiettivi del brand. Sul sito sono previste cinque categorie che spiegano chi è Viessmann, cosa rappresenta, cosa fa, come agisce e dove è possibile trovarla. Inoltre il portale mostra il percorso intrapreso verso la digitalizzazione e quali altri prodotti e servizi comprenda il ventaglio di offerta del marchio, oltre alle soluzioni per il riscaldamento, la climatizzazione e il fotovoltaico. Infine, è possibile conoscere tutti i membri della famiglia Viessmann. Per chi desidera crescere professionalmente all'estero, su viessmann.family è inoltre disponibile la sezione Career, in cui sarà possibile trovare tutte le posizioni aperte e le principali informazioni sulla formazione del personale e sui principi di management in Viessmann. È possibile anche informarsi sui percorsi di formazione professionale o sull'alternanza scuola/lavoro presso l'azienda. La sezione Lavorare in Viessmann fornisce inoltre spunti e ispirazioni, grazie ai ritratti dei componenti della famiglia, i loro ambiti lavorativi e il loro percorso di crescita.

IMPIANTO FV DA 113 KWP E LED RIDUCONO I CONSUMI DEL 30% DI UN'AZIENDA TESSILE DI COMO

A Casnate con Bernate, in provincia di Como, è entrato in funzione un impianto fotovoltaico da 113 kWp sul tetto di uno degli stabilimenti del nuovo sito industriale del gruppo Achille Pinto Spa, azienda tessile nata nel 1933 che oggi produce tessuti e accessori tessili per importanti e riconosciuti brand internazionali della moda.

Il piano di efficientamento energetico è stato realizzato da Samsò Spa, Energy Service Company milanese attiva sul territorio nazionale che, dopo aver realizzato una diagnosi del fabbisogno energetico dello stabilimento di Como, ha anche effettuato un re-lamping led, sui 290 punti luce presenti all'interno e sul perimetro esterno dei fabbricati.

L'impianto fotovoltaico, costituito da 354 pannelli policristallini JA Solar allacciati a inverter SolarEdge, copre complessivamente una superficie di circa 650 metri quadri, e produrrà annualmente oltre 130 MWh di energia pulita. Inoltre, il connubio tra solare e led permetterà una riduzione del 30% dei consumi dello stabilimento.

«In qualità di Esco», dichiara Igor Bovo, amministratore delegato di Samsò Spa, «abbiamo offerto all'azienda Achille Pinto la possibilità di realizzare gli interventi di riqualificazione senza gravare sui bilanci aziendali. Grazie al contratto di Prestazione Energetica in essere, siamo in grado di anticipare la quasi totalità delle spese per poi recuperare progressivamente l'importo nell'arco di 10 anni. Samsò, per il periodo in questione, fornirà energia elettrica a prezzi scontati e si occuperà della manutenzione, dopodiché l'impianto diventerà di proprietà dell'azienda e libero da ulteriori obblighi tra le parti».



GUARDA IL WEBINAR DI ENERCITY PA "TRANSIZIONE ENERGETICA: QUANTE OPPORTUNITÀ PER LA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE E IL MERCATO"



Mercoledì 23 settembre si tenuto il webinar organizzato da Enercity PA dal titolo: "Transizione energetica: quante opportunità per la Pubblica Amministrazione e il mercato", un'occasione per comprendere come per gli enti locali si sia aperta una fase di enorme importanza, ovvero affrontare un radicale processo di cambiamento nella gestione dei consumi energetici, utilizzando nuovi strumenti e cogliendo le diverse opportunità che la tecnologia propone.

Hanno partecipato all'incontro: Susanna Del Bufalo, coordinamento progetto ES-PA - ENEA; Angelo Carlini, presidente di Assistal; Maurizio Ferrante, responsabile della Divisione Sourcing Energy, Building Management e MePA di Consip; Paolo Quaini, direttore servizi energetici e ambientali di Edison ed Erica Bianconi, Senior Energy Consultant. Hanno moderato l'incontro: Davide Bartesaghi, direttore responsabile di Enercity PA e Antonio Allocati, coordinatore del progetto Enercity PA.

CENTRICA BUSINESS SOLUTIONS REALIZZA IMPIANTO FV DA 40 KW ABBINATO A SISTEMA DI TRIGENERAZIONE

Centrica Business Solutions ha realizzato un impianto fotovoltaico da 40 kWp per la multinazionale francese Tarkett, leader nella produzione di pavimentazioni da interni e superfici per uso sportivo, presso la sua sede di Narni, in provincia di Terni. L'impianto fotovoltaico è stato integrato con un impianto di trigenerazione realizzato nel 2014 dalla stessa Centrica Business Solutions e che aveva consentito allo stabilimento di Narni di ridurre i costi energetici e aumentare la competitività, tagliando i consumi di energia prelevata dalla rete. Questo impianto, a gas naturale E310, fornisce 310 kWp di potenza elettrica, 170 kWt di potenza termica e 106 kWf di potenza frigorifera, soddisfacendo il 21% del fabbisogno elettrico e il 16% di quello termico dello stabilimento, ed erogando 6.000 ore equivalenti. A questo impianto è stato ora affiancata un'installazione fotovoltaica (la settima realizzata da Tarkett a Narni) da 40 kWp che utilizza moduli QCells e inverter ABB. La tecnologia solare consente quindi di completare il percorso di sostenibilità dell'azienda grazie alla produzione di energia sicura e 100% rinnovabile. I due impianti sono energeticamente monitorati 24 su 24 con le soluzioni di energy insight e la piattaforma in cloud PowerRadar. Al completamento del progetto, Centrica Business Solutions si occupa direttamente anche della manutenzione con un contratto Full Service All Risk.

«Cogenerazione e fotovoltaico sono due tecnologie perfettamente integrabili» ha spiegato Christian Stella, managing director di Centrica Business Solutions Italia. «che non solo possono coesistere ma che combinate incrementano considerevolmente i vantaggi per le aziende: aumentano l'indipendenza dalla rete, mettono al riparo dalle fluttuazioni dei prezzi di mercato e garantiscono un'immagine ancora più green agli occhi dei consumatori o della supply chain di cui fanno parte».



PROGETIKA: AL VAGLIO DELLA REGIONE SARDEGNA DUE IMPIANTI AGRO-FOTOVOLTAICI DA 60 MWP

La società sarda Progetika ha presentato alla Regione Sardegna il progetto di installazione di due impianti agro-fotovoltaici da 31,5 MW e 29,6 MW, entrambi a inseguimento monoassiale, che dovrebbero sorgere nel Comune di Uta, in provincia di Cagliari. In particolare l'impianto Uta1 da 31,5 MW sarà costituito da 78.820 pannelli Trina Solar con una potenza pari a 400 Wp ciascuno e 240 inverter Huawei e dovrebbe occupare circa 16,5 ettari. L'impianto Uta2 invece, avrà una potenza pari a 29,6 MW e sarà costituito da 76.154 pannelli Trina Solar sempre con potenza pari a 400 Wp ciascuno e 230 inverter Huawei e dovrebbe occupare circa 17 ettari.

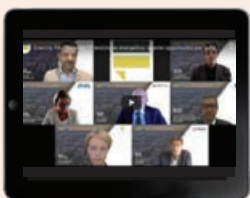
In entrambi i casi, l'energia prodotta sarà immessa in rete e parte integrante del progetto sarà l'attività di coltivazione per la quale è stato predisposto un apposito piano di coltura. Infatti il progetto di Progetika prevede una fascia arborea perimetrale esterna e un'altra fascia arborea interna "facilmente coltivabili e con l'ulteriore funzione di mitigazione visiva", come si legge nella documentazione progettuale consegnata in Regione. I progetti sono stati definiti in collaborazione con l'azienda agricola Antichi Poderi della Marmilla.

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il webinar



Inquadra il QR Code o cliccaci sopra per guardare su Youtube la registrazione del webinar del 23 settembre



PERCHÈ SCEGLIERE

SUN BALLAST®

Sistema brevettato - Patented system



Velocità di installazione



Vasta gamma di inclinazione



Servizio tecnico di consulenza gratuita



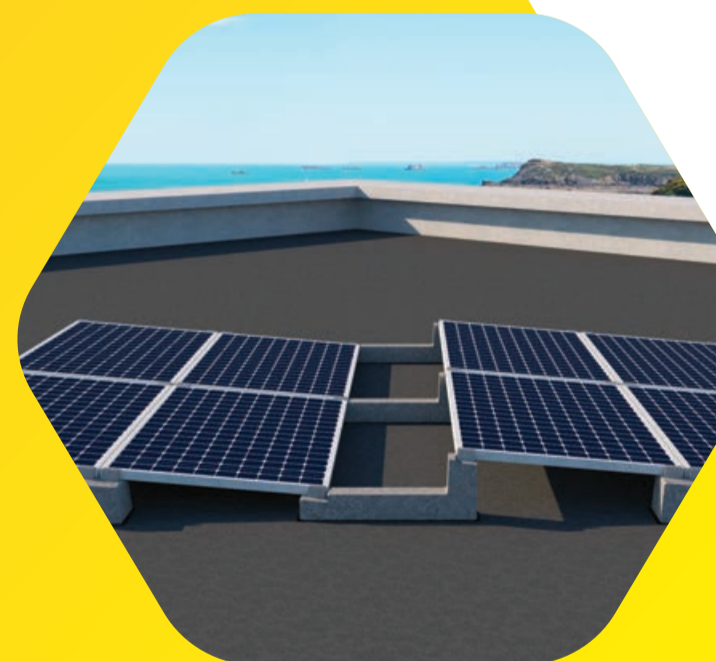
Resistenza al vento

SOLUZIONI 2020



ZAVORRA 10°.L PER MODULI DA 2M

- Permette la posa in verticale di moduli da 2m
- Rispetta i punti d'appoggio e fissaggio indicati dai produttori del PF
- Garantita tenuta al vento e distribuzione dei carichi in copertura



SISTEMA CONNECT A VELA 5°

- Massima potenza in minor spazio
- Basso carico strutturale
- Elevata tenuta al vento certificata
- Bassa incidenza dei costi di trasporto
- Costo KW drasticamente abbassato
- Velocissimo da montare



SOLAR'S MOST TRUSTED

REC ALPHA α VINCE L'INTERSOLAR AWARD!



20% di potenza in più
Garanzia leader
Il Brand più affidabile



VALIDO PER

recgroup.com/alpha



#NEWS

SOLARE B2B - OTTOBRE 2020

MODULI TRUNSUN E INVERTER FIMER PER IMPIANTO FV DA 2,3 MWP SU COPERTURA IN PROVINCIA DI BRESCIA

In provincia di Brescia è entrato in funzione un impianto fotovoltaico da 2,3 MWp. L'installazione è stata realizzata da BM Greenpower sui tetti dell'azienda Forgiatura Morandini S.r.l. Per l'impianto sono stati utilizzati 7.170 moduli monocristallini Trunsun Solar con tecnologia half cut cells, per una potenza di 330 W. Inoltre, i pannelli sono allacciati a due inverter Fimer, ognuno dei quali ha una potenza di 1,4 MW. L'installazione è stata completata in 45 giorni.



ATTIVITÀ FORMATIVE E TRAINING - CALENDARIO 2020

Table with 2 columns: AZIENDA and CONTENUTI E LINK. Lists various training events and webinars from companies like Energia Italia, VP Solar, Baywa R.e., Italia Solare, and K2 Systems.



REVAMPING, SUN EARTH OTTIMIZZA LA GAMMA DI MODULI FV: MINOR PESO E GARANZIA A 30 ANNI

Sun Earth migliora la gamma di moduli fotovoltaici per il revamping. In aggiunta ai modelli standard, tutti dotati dei certificati richiesti dal 5° Conto Energia, l'azienda da oggi offre al mercato anche i moduli monocristallini DXM e policristallini DXP con potenze largamente utilizzate su impianti dal 3° al 5° Conto Energia. Nelle ultime settimane i moduli sono stati inoltre ottimizzati in alcuni aspetti: l'azienda offre infatti una garanzia di 30 anni sulla produzione; la cornice, poi, si presenta più piccola, quindi i moduli sono meno pesanti, agevolando così il lavoro degli installatori. Per maggiori informazioni: info@sun-earth.it



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



DATA	LOCALITÀ
06/10/20	online
06/10/20	online
07/10/20	online
08/10/20	online
09/10/20	online
09/10/20	online
12/10/20	online
13/10/20	online
15/10/20	online
15/10/20	online
20/10/20	online
21/10/20	online
22/10/20	online
23/10/20	online
23/10/20	online
26/10/20	online
27/10/20	online
28/10/20	online
29/10/20	online
30/10/20	online
03/11/20	online
05/11/20	online
10/11/20	online
12/11/20	online
17/11/20	online
19/11/20	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





MARCO MURELLI,
COUNTRY MANAGER DI SUNGROW ITALY

GRAZIE ALLA COLLABORAZIONE CON OPERATORI O&M, FONDI DI INVESTIMENTO E ASSET MANAGER, E A UN'OFFERTA AMPIA CHE CONSENTE L'INSTALLAZIONE DI INVERTER IN OGNI AMBITO DI APPLICAZIONE, SUNGROW È PRONTA A RISPONDERE ALLA CRESCENTE RICHIESTA DI INTERVENTI DI SOSTITUZIONE DELLE MACCHINE ESISTENTI IN ITALIA.

«MOLTI CONVERTITORI SONO VICINI AL FINE VITA, SOPRATTUTTO IN AMBITO UTILITY SCALE», SPIEGA MARCO MURELLI, COUNTRY MANAGER PER IL NOSTRO PAESE.

«FLESSIBILITÀ E AMPIEZZA DI GAMMA CI PERMETTERANNO DI INTERVENIRE E GUADAGNARE NUOVE QUOTE DI MERCATO»



COSÌ CI PREPARIAMO ALL'ONDA DEL REVAMPING

Lo scorso anno in Italia sono stati effettuati oltre 17mila interventi di revamping su impianti fotovoltaici in Conto Energia, con un'altissima percentuale di attività di sostituzione dei componenti (94%). A soffrire sono in particolare gli inverter, molti dei quali, installati negli anni del boom, e quindi nel triennio 2009-2011, hanno già superato il periodo di vita utile, o sono molto vicini alla fine del ciclo di vita.

Ci sono aziende attive nel comparto degli inverter che hanno quindi deciso di focalizzarsi su questo segmento di mercato. Un esempio lo fornisce Sungrow, che continua a investire con l'obiettivo di offrire una gamma completa di prodotti per la sostituzione dei convertitori installati, soprattutto

«Considerando solo gli impianti fotovoltaici di potenza superiore al MW, abbiamo calcolato, per il revamping, un potenziale compreso tra gli 8 e i 9 GW in Italia»

in ambito utility scale. L'azienda sta inoltre intensificando il dialogo con operatori O&M e con società di asset management con l'obiettivo di fornire pacchetti completi ai proprietari degli impianti.

«Nel 2019 gli inverter destinati al revamping in Italia hanno coperto circa il 30% delle vendite di Sungrow», spiega Marco Murelli, country manager per il nostro Paese. «Pensiamo di chiudere il 2020 con una percentuale molto simile a quella dello scorso anno».

Quali sono le problematiche più frequenti che incontrate?

«Il mercato italiano è uno dei più frammentati a livello europeo da un punto di vista della potenza degli impianti installati: basti pensare che la taglia media cumulata di tutte le installazioni realizzate a partire dal 2008 è di soli 23 kW per un totale di circa 900.000 impianti in funzione. Di conseguenza le problematiche sono le più svariate: dal ricambio non più disponibile a competitor non più presenti sul mercato, dalla lentezza o assenza del post sales su inverter di vecchia generazione fino ad arrivare alle difficoltà di sostituzione per mancanza di compatibilità tra le vecchie tecnologie e le nuove. Non va ovviamente dimenticata la naturale obso-

La scheda

SUNGROW NEL MONDO

Fatturato 2019: 1,8 miliardi di dollari
Vendite 2019: 17,1GW

SUNGROW IN ITALIA

Indirizzo sede italiana: Via Francia, 21/C
37135 Verona
Tel.: +39 045 475 2118
Sito: <https://www.sungrowpower.com/>
Indirizzo mail: italy@sungrow-emea.com
Personale gruppo: 6

lescenza della componentistica. Finora non credo ci siano mai capitate situazioni simili tra di loro: il revamping è un intervento complicato proprio perché è necessaria una prima analisi per capire come intervenire, con che soluzione, e con che impatto sul conto economico del cliente».

Con quali prodotti e servizi intervenite?

«Essendo leader nella produzione di inverter, ci li-



mitiamo alla fornitura delle macchine. Ma sul revamping stiamo ormai lavorando da più di tre anni, quindi abbiamo acquisito una certa esperienza e know how. Inoltre collaboriamo da tempo con i principali operatori O&M presenti sul mercato: generalmente effettuiamo una prima verifica di fattibilità insieme a loro, ovvero le figure che conoscono al meglio la situazione reale dell'impianto e delle relative problematiche.

Dopodiché, possiamo fornire gli inverter o un pacchetto completo insieme ai nostri partner, a seconda di come preferisce procedere il cliente finale.

Quali sono i punti di forza della vostra offerta per il revamping?

«Sungrow è primo produttore al mondo di inverter centralizzati e secondo produttore al mondo di inverter di stringa. Siamo quindi tra i pochi player con una posizione neutra rispetto all'eterna diatriba tra convertitori di stringa e quelli centralizzati. A maggior ragione sul mercato del revamping, dove ci sono molti più paletti da rispettare rispetto a un impianto di nuova realizzazione, è fondamentale avere flessibilità nel trovare la migliore soluzione. Noi abbiamo realizzato revamping con nuovi centralizzati su vecchi dispositivi analoghi, con nuovi inverter di stringa in versione Big DC su vecchie macchine centralizzate, e recentemente siamo anche riusciti a sviluppare una soluzione che consente l'utilizzo di inverter di stringa tradizionali con connettori MC4 in sostituzione ai vecchi centralizzati, lavorando solo in cabina ed evitando così altre attività che possano interessare il campo fotovoltaico».

Nel 2019 quanti interventi avete eseguito in Italia e per quanti megawatt?

«Sono stati effettuati diversi interventi per circa 15 MW».

Quanti ne prevedete per il 2020?

«All'incirca lo stesso numero ma per una potenza totale maggiore. Ci aspettiamo comunque un boom nei prossimi tre anni, considerato che il 90% di tutto il parco inverter è ormai in funzione mediamente da 10 anni».

Qual è l'aspetto trainante nel revamping?

«Come sui nuovi impianti, il parametro principale è il tempo di ritorno dell'investimento: certamente un'attività di revamping prevede un costo che non tutti i clienti sono disposti ad affrontare, o che non sempre è stato preventivato. Ma dovendo scegliere tra l'investimento per un intervento di revamping, che consentirà di avere inverter di nuova generazione, più performanti e con garanzia di fabbrica, e il costo derivante da continui fermo impianto, con la necessità di interventi di manutenzione sulle vecchie macchine o di acquisto dei ricambi, emerge come, calcoli alla mano, la prima soluzione sia sempre quella vincente. Bisogna poi considerare che la maggior parte degli impianti che necessitano di interventi di revamping hanno ancora di fronte a sé almeno una decina di anni utili per ricevere gli incentivi del Conto Energia».

In che modo arrivate a conoscenza di un eventuale guasto o anomalia sugli inverter?

«Generalmente tramite gli operatori O&M con i quali collaboriamo, o attraverso i fondi di investimento e le società di asset management che conosciamo da tempo».

Con quante di queste aziende lavorate?

«Lavoriamo con cinque operatori O&M, con sette fondi di investimento e con quattro asset manager».

Quali sono gli aspetti critici nel revamping?

«Purtroppo si tende ancora a considerare il revamping solo quando si incappa in un guasto grave, quando ormai l'inverter originale non è più riparabile o la riparazione sarebbe antieconomica se confrontata con gli attuali prezzi di mercato: ma a quel punto, per quanto detto, raramente si potrà intervenire tempestivamente con una soluzione ad hoc. Ad ogni modo notiamo che il trend sta cambiando, e per lo meno i maggiori fondi e relative società di asset management stanno iniziando a programmare ove possibile queste attività, che richiedono sempre e comunque una certa tempistica per una prima analisi di fattibilità e di ricerca della soluzione».

Spostandoci invece sul vostro organigramma, come siete strutturati in Italia?

ASCOLTA MARCO MURELLI 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



Qualcosa in più su Marco Murelli

Età? «44»

Famiglia? «Convivente»

Vive? «Provincia di Cremona»

Tempo dedicato al lavoro? «Diciamo una buona fetta della giornata...»

E se avanza un po' di tempo libero? «Sport all'aria aperta, viaggiare appena mi è possibile»

Per chi tifa? «Sono più per lo sport praticato che per quello osservato»

Piatto preferito? «Domanda difficile perché sono una buona forchetta»

Vacanza da sogno? «Qualche mese di tempo per viaggiare ovunque in moto»

Lectture? «Sono un lettore eclettico, ma in generale mi piace tutta la letteratura americana. L'ultimo che consiglio è "Il figlio" di Philipp Meyer»

Auto? «Opel Astra SW»

Il sogno di una vita? «Vivere in riva al mare»

«Sul mercato del revamping, dove ci sono molti più paletti da rispettare se si considera un impianto di nuova realizzazione, è fondamentale avere flessibilità nel trovare la migliore soluzione.

Purtroppo si tende ancora a considerare il revamping solo quando si incappa in un guasto grave, quando ormai l'inverter originale non è più riparabile o la riparazione sarebbe antieconomica».

«Il nostro team è composto da sei persone per poter coprire tutte le attività: sales, pre-sales service, operation, marketing. Inoltre abbiamo due service partner a livello nazionale, che possono intervenire tempestivamente sui nostri inverter».

Qual è la vostra strategia distributiva e commerciale in Italia?

«Stiamo sviluppando la nostra rete distributiva, e abbiamo un quantitativo minimo sopra il quale poter offrire direttamente al cliente. Al di sotto di tale limite generalmente indirizziamo il cliente presso uno dei nostri distributori».

Con quanti distributori lavorate?

«Al momento con quattro distributori nazionali».

A quanti volete arrivare?

«L'obiettivo è avere circa sei distributori fidelizzati».

Con quanti installatori ed EPC?

«Gli installatori che lavorano con i nostri inverter sono centinaia e acquistano dai nostri distributori partner. Lavoriamo anche con dieci EPC, attivi nelle installazioni di impianti utility scale».

In quali aree di Italia siete maggiormente focalizzati?

«Operiamo principalmente su tutto il territorio nazionale ma abbiamo avuto anche ottimi risultati su gare all'estero con clienti Italiani, principalmente utility».

C'è ancora margine per poter crescere in Italia?

«Senza alcun dubbio: considerando solo gli impianti sopra il MW, abbiamo calcolato un potenziale di 8/9 GW di revamping».

In questo senso, quali strategie adatterete per espandere la vostra attività?

«Continueremo ad ampliare la nostra gamma di soluzioni per revamping in modo da essere ancora più flessibili e poter intervenire sulla maggior parte delle situazioni».

Come si compone la vostra gamma?

«Abbiamo a portfolio soluzioni dai 2 kW monofase fino alle station da 6,8 MW».

Su quali prodotti state puntando di più?

«Sicuramente su tutta la serie CX da 33 a 110 kW per le taglie commerciali e industriali, e sul modello SG250HX a 1500V, che è la soluzione che più spingiamo per gli impianti multi megawatt connessi alla rete in media tensione».

Vi state focalizzando molto anche sullo storage...

«Sungrow ha una joint venture con Samsung SDI da circa tre anni, e abbiamo tutte le competenze per offrire soluzioni di accumulo in ambito utility scale».

Con quali prodotti?

«Per il mercato italiano a oggi abbiamo la gamma monofase ibrida, in accoppiamento a batterie a basso voltaggio».

Ma dal secondo trimestre del 2021 avremo anche una nuova serie trifase ibrida per batterie ad alto voltaggio. Inoltre, tempistiche autorizzative permettendo, prevediamo che entro fine 2021 possano essere cantierabili i primi progetti utility scale di supporto alla rete Terna».

Quali sono i punti di forza della vostra offerta per lo storage?

«L'affidabilità e le performance dei nostri inverter, oltre ad una interfaccia sempre più user friendly per semplificare il dialogo tra cliente finale e macchina».

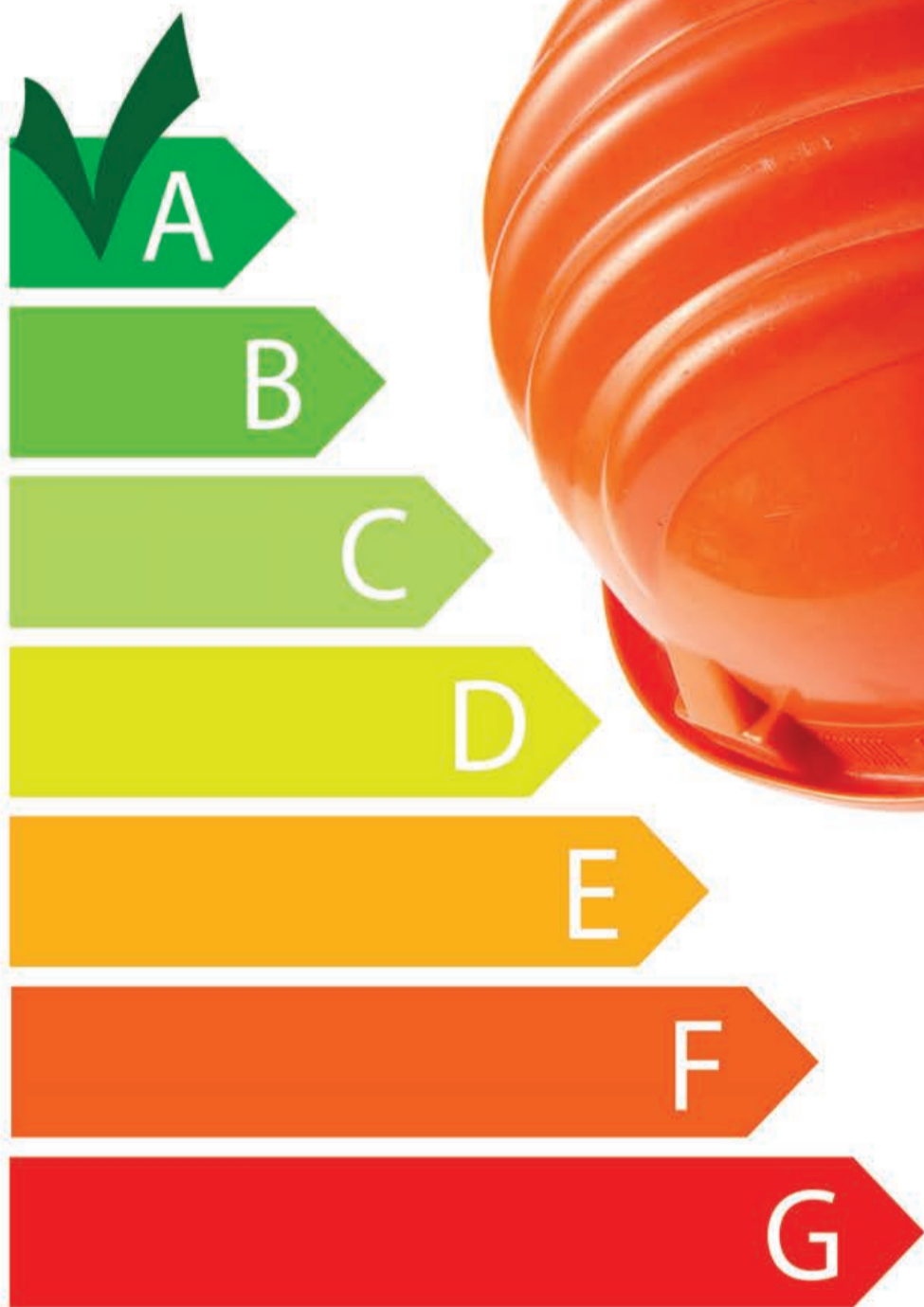
Oltre all'offerta di prodotti, avete iniziative particolari per gli installatori?

«Abbiamo lanciato e continueremo a farlo campagne promozionali per incrementare la nostra brand awareness, soprattutto nella fascia residenziale e piccolo commerciale».

In che modo li sostenete nelle vendite?

«Con una politica win-to-win studiata con i nostri distributori, e listini dedicati per clienti strategici».





SUPERBONUS: BOOM DI PREVENTIVI

I TANTI DUBBI INTERPRETATIVI E L'ECCESSIVA BUROCRAZIA STANNO OSTACOLANDO L'AVVIO DEI LAVORI CHE POSSONO RIENTRARE NELLA MAXI AGEVOLAZIONE. RESTA ALTO L'INTERESSE DA PARTE DELLA CLIENTELA FINALE. E INTANTO LA FILIERA DEL FOTOVOLTAICO E DELL'EFFICIENZA ENERGETICA SI PRESENTA AL MERCATO CON PACCHETTI AD HOC, SOLUZIONI E SERVIZI A SUPPORTO DEGLI INSTALLATORI. ECCO QUALCHE ESEMPIO

DI MICHELE LOPRIORE

I decreti attuativi e le linee guida dell'Agenzia delle Entrate pubblicati tra luglio e agosto hanno dato il via al Superbonus al 110%, la maxi agevolazione per interventi di efficienza energetica tra cui anche l'installazione di impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo e colonnine di ricarica. L'introduzione della misura ha avuto un impatto molto forte su tante figure professionali: termotecnici, idraulici, geometri, elettricisti, imprese edili. E, restringendo il cerchio al mondo del fotovoltaico, sono diverse le aziende, e quindi produttori, distributori, installatori e utility, che si sono strutturate per rispondere a quello che ha generato un vero e proprio boom di richieste. La clientela finale freme: sono tante le domande avanzate dai potenziali end user che intendono beneficiare del Superbonus per apportare modifiche e interventi di riqualificazione delle proprie abitazioni.

HANNO DETTO



GIANNI COMESSATTI,
BUSINESS MANAGER SOLAR B2C DI **E.ON ITALIA**

«Stiamo proponendo il nostro pacchetto chiavi in mano soprattutto ad abitazioni unifamiliari con meno di 200 metri quadrati di superficie. Siamo consapevoli che così si restringe molto il campo d'azione, ma nel 90% dei casi riusciamo a garantire il doppio salto energetico dell'edificio. Riteniamo inoltre che sia giusto restare ancorati su quello che sappiamo fare bene: non c'è spazio per l'improvvisazione».



MASSIMILIANO LOCOCO, CEO DI REXENERGY

«Viste le numerose richieste di chiarimenti e i dubbi interpretativi su alcuni punti cruciali, è molto probabile che i cantieri partano verso la fine dell'anno, o addirittura all'inizio del 2021. Molti operatori sono infatti in attesa di un quadro chiaro e lineare».



STEFANO BOCCHI, TITOLARE DI IMPIANTI MODERNI

«Il 90% delle richieste fino ad oggi è legato al rifacimento delle facciate, mentre c'è poca parte impiantistica. Una parte consistente della domanda arriva infatti dalla riqualificazione delle facciate di grosse ville in classe F, mentre il rifacimento degli impianti tecnologici stia andando un po' a rilento».



MASSIMO MARENGO,
TITOLARE DI **ALBASOLAR**

«Non si può pensare solo all'intervento, ma bisogna entrare anche nell'ottica della manutenzione e gestione degli impianti. Abbiamo quindi deciso di offrire un pacchetto composto da impianto fotovoltaico da 6 kW, sistema di accumulo da 10 kWh, sistema di gestione e colonnina di ricarica, accompagnato da servizi di assistenza e manutenzione post vendita».



MARIO MICALI, TITOLARE DI CARBOFF

«In questo momento noi stiamo lavorando molto bene anche senza Superbonus 110%. Ci sono tantissimi clienti per i quali l'accesso agli incentivi è impossibile o troppo complicato. E poi c'è chi intende installare solo il fotovoltaico e non vuole realizzare il cappotto o cambiare il sistema termico. A questo pubblico noi proponiamo la cessione del credito del 50%, un'altra grande opportunità che non va trascurata. E i risultati ci stanno dando ragione. Da giugno il lavoro per noi è ripartito a ritmi sostenuti».

Eppure il boom e l'entusiasmo iniziale hanno subito dovuto fare i conti con elementi oggettivi che in qualche modo stanno frenando l'avvio dei lavori. Per citarne alcuni: dubbi interpretativi, burocrazia, il timore di commettere errori nella gestione delle pratiche.

Il timore più sentito dalla filiera è che, in attesa di un quadro più chiaro, si crei un'ulteriore fase di stallo, con un impatto negativo anche sul comparto del fotovoltaico. Basti pensare che in Italia, nei primi sei mesi dell'anno, le installazioni di taglia residenziale, messe già a dura prova dalle settimane di fermo dovuto al lockdown, hanno subito un calo del 32% per quanto riguarda la taglia da 0 a 3 kWp, del 18% per le taglie da 3 a 4,5 kWp e del 14% per la taglia compresa tra i 4,5 e i 6 kWp. Il rischio è quello di un ulteriore blocco del mercato in attesa di maggiore chiarezza sul Superbonus. Si andrebbe così a rallentare un

segmento di mercato, quello delle installazioni di taglia residenziale, e quindi fino a 20 kWp di potenza, che negli ultimi anni hanno coperto oltre il 50% della nuova potenza installata grazie in particolare ai benefici delle detrazioni fiscali.

Intanto, però, la filiera del solare e del risparmio energetico si è mobilitata e strutturata con novità e iniziative per rispondere alla domanda dei clienti finali che intendono beneficiare delle agevolazioni del Superbonus. Vediamo quindi, come sta cambiando l'attività degli operatori del mercato e quali sono i nodi da sciogliere.

TROPPI DUBBI

Se da una parte l'iter legislativo è stato completato nel mese di agosto (fatta eccezione di un ultimo step, ovvero la pubblicazione in Gazzetta Ufficiale dei Decreti Attuativi), ci sono ancora troppi dubbi



Nuovi Pannelli TwinPlus Nati per la Grid Parity

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

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

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



Phono Solar
EMail: italia@sumec.com.cn
www.phonosolar.com



interpretativi legati alla misura. L'Agenzia delle Entrate è attiva con FAQ e circolari chiarificatrici, ma spesso e volentieri succede che, a fronte di un punto chiarito, nella stessa circolare venga messo in discussione qualche altro argomento generando nuove interpretazioni. Nelle ultime settimane si sono verificati diversi casi di questo tipo. Qualche esempio? Se in un condominio o in un edificio ci sono degli abusi edilizi non è possibile accedere al Superbonus. Ma nel mese di settembre l'Agenzia ha chiarito che, nel caso di abusi edilizi lievi, è possibile accedere alla detrazione purché le anomalie vengano sanate. Ciò genera non poca incertezza sia nei committenti finali sia negli operatori di settore.

Un'altra complicazione che rischia di escludere dal beneficio del Superbonus una grossa fetta di potenziali clienti è legata alla tipologia di edificio, e in particolare agli edifici unifamiliari.

Ad agosto la Circolare n. 24/E dell'Agenzia ha spiegato che un edificio unifamiliare è "un'unica unità immobiliare di proprietà esclusiva, indipendente, che disponga di uno o più accessi autonomi dall'esterno e destinato all'abitazione di un singolo nucleo familiare". Se l'abitazione dovesse rientrare, ad esempio, in una corte con accesso unico e in comune con altri edifici, non è più possibile definirla "casa unifamiliare". Recentemente sono sorti anche dei dubbi sui tetti di spesa relativi al fotovoltaico in caso di installazione dell'accumulo. C'è chi infatti sostiene che nei 2.400 euro al kWp del fotovoltaico debba rientrare anche lo storage, e chi invece sostiene che l'accumulo abbia un suo tetto stabilito dal decreto in 1.000 euro al kWh e che si debba rispettare solo il massimale dei 48.000 euro previsto dal Decreto.

Anche da questo punto di vista, sono in arrivo nuovi e importanti chiarimenti dall'Agenzia delle Entrate in merito a fotovoltaico, storage e Superbonus.

Lo ha anticipato venerdì 25 settembre il Senatore Gianni Girotto, in occasione del webinar di Italia Solare dal titolo "Comunità energetiche: dal decreto MiSE ai casi pratici".

In particolare, Girotto ha anticipato che l'Agenzia delle Entrate fornirà il chiarimento inerente al tetto massimo di spesa che è da intendersi come segue: 48.000 euro per l'impianto fotovoltaico e 48.000 euro per l'accumulo. Pertanto nel caso di impianto fotovoltaico con accumulo il limite complessivo sarebbe pari a 96.000 euro.

SUPERBONUS: LA DOCUMENTAZIONE RICHIESTA

- **Deposito in comune della relazione tecnica**
- **Acquisizione dell'asseverazione di un tecnico abilitato**
- **Attestato di prestazione energetica**
- **Attestazione di pagamento**

FONTE: PRESENTAZIONE IN OCCASIONE DEL WEBINAR "ECOBONUS 110: DOCUMENTI E CATENA DELLE RESPONSABILITÀ" DI MC ENERGY

Insomma, nonostante l'Agenzia delle Entrate sia molto attiva e puntuale nel cercare di sciogliere le varie incertezze, restano numerosi dubbi interpretativi che stanno frenando una buona parte del mercato. «Viste le numerose richieste di chiarimenti e i dubbi interpretativi su alcuni punti cruciali», spiega Massimiliano Lococo, Ceo di Rexenergy, azienda che si occupa di installazione di impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo e pompe di calore, «è molto probabile a questo punto che i cantieri partano verso la fine dell'anno, o addirittura all'inizio del 2021. Molti operatori sono infatti in attesa di un quadro chiaro e lineare. Noi, ad esempio, stiamo proponendo il Superbonus al 110% partendo da un pacchetto che comprende impianto fotovoltaico, pompa di calore, storage e colonnina di ricarica elettrica, ma in questa fase ci stiamo limitando a sole azioni preliminari: valutazione energetica dell'edificio, pratiche burocratiche, analisi della mappa catastale, fino alla ricerca della migliore soluzione che garantisca il doppio salto energetico». Mario Micali, titolare dell'azienda lombarda Carboff, specializzata in piccoli impianti,

ha aggiunto: «In questo momento noi stiamo lavorando molto bene anche senza Superbonus 110%. Ci sono tantissimi clienti per i quali l'accesso agli incentivi è impossibile o troppo complicato. E poi c'è chi intende installare solo il fotovoltaico e non vuole realizzare il cappotto o cambiare il sistema termico. A questo pubblico noi proponiamo la cessione del credito del 50%, un'altra grande opportunità che non va trascurata. E i risultati ci stanno dando ragione. Da giugno il lavoro per noi è ripartito a ritmi sostenuti. Per il futuro? Sappiamo bene che il Superbonus offre tante opportunità anche ai piccoli installatori, ma il pacchetto tecnico e amministrativo è decisamente complesso, e questo facilita le grandi imprese che infatti si stanno preparando per fare grandi numeri anche grazie alla loro capacità di fare due diligence sui potenziali clienti, quando serve, e stabilire accordi di ampio respiro con le banche. Vediamo che c'è una fetta di mercato che si è specializzata solo sul Superbonus. Ma attenzione: il mercato legato a questi incentivi potrebbe essere superiore alle capacità di installazione del settore. E questo potrebbe creare degli scompensi negativi per tutto il settore».

IL TEMPO CORRE

Se è vero che, in attesa di chiarezza, i cantieri dovessero partire a inizio 2021, il mercato potrebbe fare i conti con un altro aspetto critico: il tempo.

Per accedere al Superbonus, i lavori devono essere completati entro e non oltre il 31 dicembre 2021. Ci sarebbe quindi solo un anno di tempo per poter intervenire su un parco edifici potenziale che conta 6,5 milioni di case unifamiliari, 2,7 milioni di bifamiliari e oltre 2,5 milioni di condomini. Un potenziale elevato per un arco di tempo troppo esiguo, soprattutto per l'intervento maggiormente richiesto: il rifacimento delle facciate.

«Al momento si parla tanto del Superbonus, ma si sta facendo poco», spiega Stefano Bocchi, titolare dell'azienda impiantistica brianzola Impianti Moderni. «Il 90% delle richieste fino ad oggi sia legata al rifacimento delle facciate, mentre c'è poca parte impiantistica. Molte richieste arrivano proprio dalla riqualificazione delle facciate di grosse ville in classe F, dove è possibile lavorare in sinergia con architetti, termotecnici, idraulici e imprese edili, mentre il rifacimento degli impianti tecnologici sta andando un po' a rilento. L'aspetto che comunque sta frenando

FOTOVOLTAICO ED EFFICIENZA ENERGETICA: INIZIATIVE DAL MERCATO

DISTRIBUTORI, PRODUTTORI, UTILITY E BANCHE NELLE ULTIME SETTIMANE HANNO PRESENTATO SOLUZIONI E INIZIATIVE CON L'OBIETTIVO DI OFFRIRE SUPPORTO A CHI CHIEDERÀ DI ACCEDERE AL SUPERBONUS AL 110%. ECCO ALCUNI ESEMPI

SOLAREEDGE: DUE PROPOSTE A TUTTA INTEGRAZIONE

SolarEdge ha lanciato due proposte commerciali che comprendono da una parte l'abbinata fotovoltaico e pompa di calore, mentre dall'altra una soluzione smart che integra il solare ai boiler per la produzione di acqua calda sanitaria.



SONNEN: CASA A INDIPENDENZA ENERGETICA

Sonnen propone al mercato il pacchetto chiavi in mano "Casa a indipendenza energetica", che include l'installazione di un impianto fotovoltaico ad alta efficienza, la sostituzione della caldaia e il sistema di accumulo intelligente SonnenBatterie, eventualmente abbinata al sistema di ricarica per veicoli elettrici. Per poter realizzare tutto questo, l'azienda ha modificato anche la propria strategia commerciale: ha selezionato 12 dei suoi partner più fidelizzati, che sono diventati agenzie esclusive Sonnen per l'intero territorio nazionale.

il mercato è proprio quello legato ai tempi: tra burocrazia, certificazioni, sopralluoghi e asseverazioni, riuscire a fare tutto entro il 31 dicembre rischia di diventare un'impresa».

È sempre possibile però che si proroghi la misura. A settembre il ministro dello Sviluppo Economico Stefano Patuanelli ha avanzato l'ipotesi che il meccanismo del Superbonus al 110% possa godere di una proroga o addirittura possa essere trasformato in una misura strutturale.

Considerando il forte interesse per il provvedimento e la numerosità degli interventi attesi, il rischio è che senza un ampliamento dei termini non tutte le commesse potranno essere evase e che molti interventi non riusciranno a essere terminati entro la scadenza del 31 dicembre 2021.

Sempre a settembre, Ursula Gertrud von der Leyen, presidente della Commissione europea, ha annunciato che il 37% del Recovery Fund andrà al Green Deal, e quindi a tutte quelle iniziative volte alla lotta ai cambiamenti climatici in Europa. La decisione potrebbe avere un impatto significativo anche sulle scelte del nostro Governo. Una più di tutte riguarda proprio il Superbonus: il governo nazionale potrebbe infatti utilizzare le risorse del Recovery Fund per prorogare la maxi agevolazione. E quindi il termine per realizzare i lavori potrebbe passare dal 31 dicembre 2021 al 31 dicembre 2024, per una spesa prevista di 30 miliardi di euro (con la possibilità di un'ulteriore estensione). Secondo una ricerca del centro Cresme, se il Superbonus venisse esteso almeno fino al 2022-2023, il settore dell'impiantistica in Italia potrebbe crescere del 10%.

QUALITÀ A RISCHIO

La proroga del Superbonus potrebbe risolvere tanti grattacapi e permettere agli addetti ai lavori di non affogare in un mare di richieste da sbrigare in poco tempo, con il rischio di perdere la commessa. Non solo: potrebbe salvaguardare l'operato e la qualità degli interventi. Se il tempo utile non venisse allungato, potrebbe infatti aumentare il rischio di interventi eseguiti non a regola d'arte e con componenti di dubbia qualità. Per fortuna emerge, soprattutto dalle aziende installatrici che si sono organizzate con pacchetti chiavi in mano, una forte attenzione alla qualità dell'operato e alla futura gestione e manutenzione.

«Non si può pensare solo all'intervento, ma bisogna entrare anche nell'ottica della manutenzione e gestione degli impianti», spiega Massimo Marengo, titolare di Albasolar, azienda che dal 2006 realizza impianti fotovoltaici chiavi in mano in Italia e all'estero, offrendo anche servizi di assistenza e service su impianti eseguiti da terzi. «Abbiamo quindi deciso di offrire un pacchetto composto da impianto fotovoltaico da 6 kWp, sistema di accumulo da 10 kWh, sistema di gestione e colonnina di ricarica. A questo pacchetto affianchiamo tutta la assistenza e manutenzione dell'impianto».

In alcuni casi, gli installatori non solo sono molto sensibili alla qualità degli interventi, ma guardano con interesse a nuovi modelli di consumo e produzione di energia. Il Superbonus è confermato infatti anche per la realizzazione di comunità energetiche fino a 200 kW. Nello specifico, per i primi 20 kWp l'impianto potrà beneficiare del Superbonus al 110%, mentre per i restanti kWp, fino a 200, la detrazione scende al 50% con tetto massimo di spesa fino a 96.000 euro. Vi potranno accedere quindi anche i condomini che costituiranno una comunità energetica, ottenendo i benefici del ritiro dedicato dell'ener-

gia immessa in rete oltre a ricevere sconti applicabili sulle componenti della bolletta, che saranno poi individuati da Arera. Ci sono installatori che nei propri pacchetti inseriscono anche storage e sistemi di gestione intelligente dell'energia per fare in modo che l'edificio possa già partecipare alla fase sperimentale ufficializzata dalla firma dei recenti decreti da parte del ministro allo Sviluppo Economico Stefano Patuanelli.

«Abbiamo scelto un pacchetto completo», continua Massimo Marengo, «sia perché l'abbinata di fotovoltaico e storage a un intervento trainante garantisce il salto delle due classi energetiche, sia perché stiamo guardando al futuro: con il nostro pacchetto gettiamo le basi per la realizzazione di modelli virtuosi e tecnologicamente avanzati volti a rendere efficace l'autoconsumo collettivo e la realizzazione di comunità energetiche».

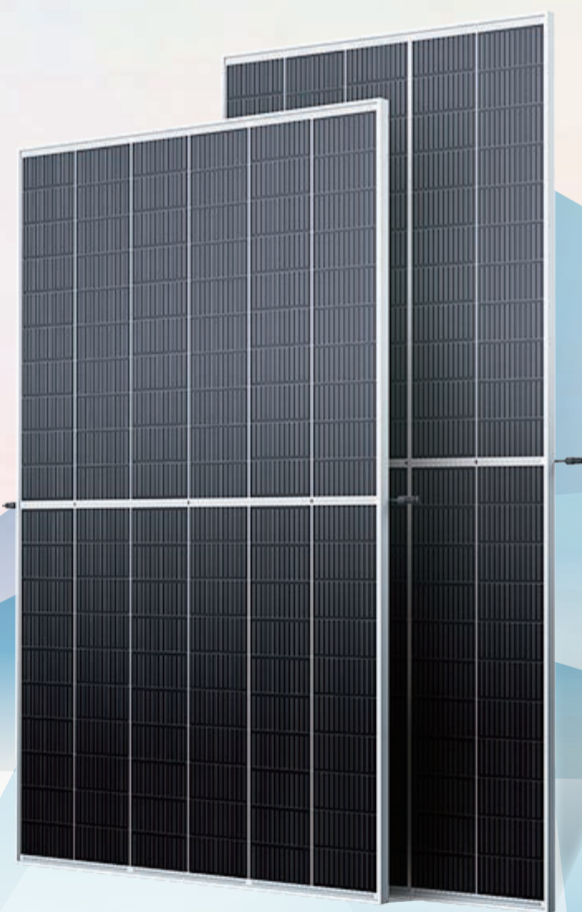
Spinti da queste nuove opportunità, e per perfezionarci in questo segmento di mercato, abbiamo fondato una start up innovativa che realizza dispositivi energetici brevettati intelligenti per ottimizzare l'autoconsumo domestico: a ottobre avvieremo la commercializzazione in Italia».



Minore tensione, maggiore potenza di stringa

Alta potenza **600W/550W**

Alta efficienza, oltre il **21%**



VP SOLAR: KIT ENERGETICI

VP Solar presenta sei nuovi kit energetici, pacchetti studiati per il Superbonus, e amplia la gamma di prodotti con accessori e componenti per le coperture. L'obiettivo è quello di ottimizzare la sinergia tra interventi edili e impiantistici.



- Tecnologia multi-busbar e incapsulamento ad alta densità
- Maggiore potenza di stringa per ottimizzare la configurazione del campo fotovoltaico
- Minori costi di BOS e maggiore valore per il cliente



LA SEQUENZA E LA DESCRIZIONE DEI CONTROLLI

1. ASSEVERAZIONE

COSA FA: Attesta la conformità ai requisiti tecnici del Decreto Requisiti, la congruità dei costi, il rispetto delle norme di sicurezza, l'esecuzione dei lavori (trainanti e trainati) e il miglioramento delle due classi energetiche;

CHI LA FA: asseveratore

RISCHI IN CASO DI IRREGOLARITÀ: sanzioni da 2.000 a 15.000 euro per ogni attestazione infedele e risarcimento danni

2. VISTO DI CONFORMITÀ

COSA FA: attesta la presenza di asseverazioni e certificati di prestazione energetica, e la sussistenza dei presupposti per accedere alle detrazioni

CHI LA FA: commercialisti, ragionieri, periti commerciali e consulenti del lavoro

3. CONTROLLO AUTOMATICO ENEA

COSA FA: controllo della completezza della documentazione

CHI LO FA: portale Enea

RISCHI IN CASO DI IRREGOLARITÀ: se il controllo ha esito positivo, viene rilasciata una ricevuta informatica; se entro 48 mesi dall'asseverazione di stato avanzamento lavori, non viene inviata l'asseverazione di fine lavori, Enea contatta l'Agenzia delle Entrate

4. CONTROLLO A CAMPIONE SULLE REGOLARITÀ DELLE ASSEVERAZIONI

COSA FA: controlli a tutte le asseverazioni relative a interventi ante il primo luglio 2020; per le successive, controlli sul 5% delle istanze presentate e controlli in sito sul 10% delle istanze sottoposte a verifica

CHI LO FA: Enea

RISCHI IN CASO DI IRREGOLARITÀ: sanzioni del Mise all'asseveratore e trasmissione all'Agenzia delle Entrate da parte del Mise per decadenza incentivi e richiesta risarcimento danni

5. VERIFICA FINALE ENEA

Fonte: PRESENTAZIONE IN OCCASIONE DEL WEBINAR "ECOBONUS 110: DOCUMENTI E CATENA DELLE RESPONSABILITÀ" DI MC ENERGY

CATENA DELLE RESPONSABILITÀ

Un'altra criticità riscontrata nel Superbonus è legata alla complessità della documentazione da presentare. Ci sono innanzitutto degli step obbligatori da seguire: deposito in Comune della relazione tecnica, acquisizione dell'asseverazione da parte di un tecnico abilitato, realizzazione dell'attestato di prestazione energetica ante e post lavori, e attestazione del pagamento.

In una presentazione dell'avvocato Emilio Sani in occasione di un webinar di MC Energy, emerge come il tecnico che seguirà tutti questi aspetti, ossia l'asseveratore, sia considerato la figura chiave nella riuscita dei lavori e nell'accesso agli incentivi, ma anche quella che potrebbe più facilmente scivolare nei meandri burocratici rischiando di incappare in sanzioni e di far perdere l'incentivo al cliente finale.

Tra i rischi più frequenti vengono infatti segnalati irregolarità edilizie, mancato rispetto delle norme di sicurezza, mancata esecuzione contestuale di interventi trainanti e trainati, e cumulabilità con altri incentivi.

A controllare la completezza di tutta la documentazione sarà l'Enea, che in caso di esito positivo invierà una ricevuta informatica. In caso di difformità, e quindi di esito negativo, sono previste sanzioni da parte del Mise all'asseveratore, la decadenza dell'incentivo e la richiesta di risarcimento danni.

Anche per questo motivo, l'asseveratore dovrà avere una polizza assicurativa non inferiore ai 500mila euro. Il mercato chiede quindi chiarezza e un quadro lineare con l'obiettivo che tutto l'iter legato alle valutazioni e alla documentazione sia il più cristallino e rapido possibile.

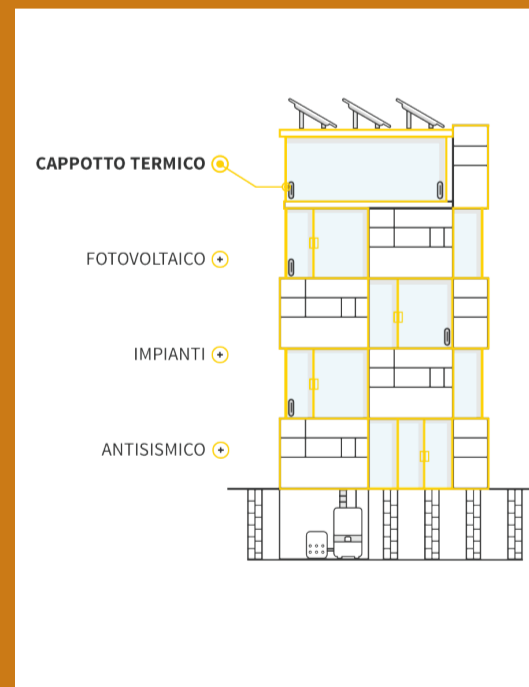
Per risolvere problematiche legate appunto alla complessità burocratica e della documentazione, ci sono esempi virtuosi di aziende o società che hanno avviato progetti a supporto delle imprese.

Un esempio è quello di Efiway, società milanese che con il progetto Ecobonus 2020/2021 ha deciso di rivolgersi alle aziende che stanno cercando un partner che li assista durante il processo burocratico e fiscale. Oltre che alla mediazione creditizia per la cessione del credito e per la richiesta di finanziamenti e anticipi, l'azienda offre soluzioni qualificate che riguardano tutti gli aspetti procedurali per accedere, in sicurezza, alle agevolazioni fiscali previste. Elemento portante del progetto è la piattaforma digitale, una blockchain privata garantita a livello pubblico, che consente il monitoraggio del cantiere e la verifica di conformità della documentazione inviata. In questo

FOTOVOLTAICO ED EFFICIENZA ENERGETICA: INIZIATIVE DAL MERCATO

E.ON: PACCHETTO CHIAVI IN MANO PER ABITAZIONI UNIFAMILIARI

Il gruppo offre un pacchetto chiavi in mano costituito da pompa di calore ibrida Daikin, impianto fotovoltaico con moduli E.ON allacciati a inverter ibridi per accumulo Zucchetti Centro Sistemi, e colonnina di ricarica per l'auto elettrica.



ENI: PROGETTO "CAPPOTTO MIO"

Il progetto "Cappotto Mio" di Eni nasce per mettere a disposizione dei condomini e delle abitazioni una soluzione efficiente che possa portare il cliente a beneficiare della detrazione fiscale del Superbonus a partire dall'isolamento termico dei condomini alla riqualificazione degli impianti per la produzione di energia elettrica e termica.

SORGENIA: SEZIONE WEB DEDICATA

Sorgenia ha creato una sezione sul proprio sito web con l'obiettivo di fornire tutte le informazioni utili sulla maxi agevolazione, con la possibilità per il cliente di richiedere un preventivo inserendo semplicemente i propri dati.





modo è possibile evitare brutte sorprese in fase di asseverazione tecnica e fiscale del progetto. "Ad oggi mancano ancora diversi chiarimenti normativi ed attuativi che permetteranno a tutti, noi compresi, di entrare nel dettaglio delle singole procedure previste dalla normativa", si legge in una nota di Efiway. "Questa incertezza normativa, abbinata ad una legge complessa, scoraggia in alcuni casi l'attività d'impresa di alcune aziende che, anche se strutturate, preferiscono rivolgersi ad Esco e General Contractor esterni. È proprio in questo contesto che abbiamo sviluppato un servizio ad hoc. Ci rivolgiamo infatti con maggiore efficacia nei confronti di tutte quelle aziende che stanno cercando un partner che li assista durante il processo burocratico e fiscale garantendo serietà ed affidabilità dei processi in modo da poter mantenere la propria indipendenza operativa, e quindi anche con migliori margini di guadagno, senza rinunciare alla propria tranquillità".

IL SUPPORTO DELLA FILIERA

Viste le tante complessità e i tanti dubbi interpretativi, sono diverse le aziende della filiera del solare e dell'efficienza energetica che hanno lanciato iniziative e strumenti di supporto dedicati al mercato. Qualche esempio: La piattaforma MC Smart di MC Energy, presentata in prima battuta per supportare gli operatori del fotovoltaico nel loro lavoro e nella corretta gestione degli incentivi in Conto Energia, da oggi gestisce tutte le fasi dell'Ecobonus. Seguire tutte le fasi relative all'Ecobonus e connettere tutti gli attori coinvolti in questo nuovo e lungo procedimento in un'unica piattaforma è possibile grazie a MC Smart. Il portale ha nuove funzioni di valutazione della completezza o irregolarità della documentazione. In particolare, attraverso un software, il servizio "Verifiche preliminari" genera l'elenco dei documenti necessari, analizza i documenti caricati, relativi all'immobile per la quale il cliente vuole effettuare la verifica, e fornirà un responso effettuando dei controlli circa la fattibilità o meno dell'intervento con l'Ecobonus. Ci sono poi aziende molto attive sul fronte della formazione online. Prodotto-

ri e distributori di materiale fotovoltaico, da agosto sono impegnati nell'erogazione di preziosi momenti di formazione legati al tema del Superbonus. Energia Italia, FuturaSun, MC Energy ed LG sono alcune delle tante aziende che si stanno muovendo in questa direzione per supportare il lavoro di tecnici e installatori.

NON SOLO DOCUMENTI E BUROCRAZIA

Le attività di formazione stanno affrontando soprattutto gli aspetti legati alla documentazione e alla burocrazia. Ci sono anche diverse iniziative focalizzate a semplificare gli interventi e a favorire l'integrazione tra i vari componenti che possano permettere il famoso salto delle due classi energetiche.

Uno dei punti di forza riscontrato nel Superbonus è proprio legato alla possibilità di garantire quella spinta all'integrazione tecnologica, e in particolare tra parte elettrica, idraulica ed edile, di cui tanto si è parlato negli ultimi anni.

E così, ad esempio, per consentire ai propri clienti installatori di sfruttare al meglio le opportunità offerte dal Superbonus del 110% e dall'integrazione

tecnologica, VP Solar ha ampliato la gamma di soluzioni a kit che comprendono fotovoltaico, accumulo, sistemi di ricarica per auto elettriche, pompe di calore, caldaie ibride, e climatizzatori. I sei nuovi kit hanno infatti l'obiettivo di rispondere all'esigenza di integrare diverse tecnologie nella proposta da parte dell'installatore al cliente finale, un'esigenza che diventa decisiva proprio grazie al Superbonus. Non solo: per favorire una migliore sinergia tra imprese edili e installatori elettrici, l'azienda ha inserito nella propria gamma un'ampia scelta di componenti e accessori per le coperture. "Col Superbonus è diventata crescente la sinergia tra interventi edili ed impiantistici", si legge in una nota di VP Solar. "Le coperture, infatti, sono tra gli elementi che più frequentemente vengono coinvolti sia per l'applicazione del fotovoltaico sia per la coibentazione".

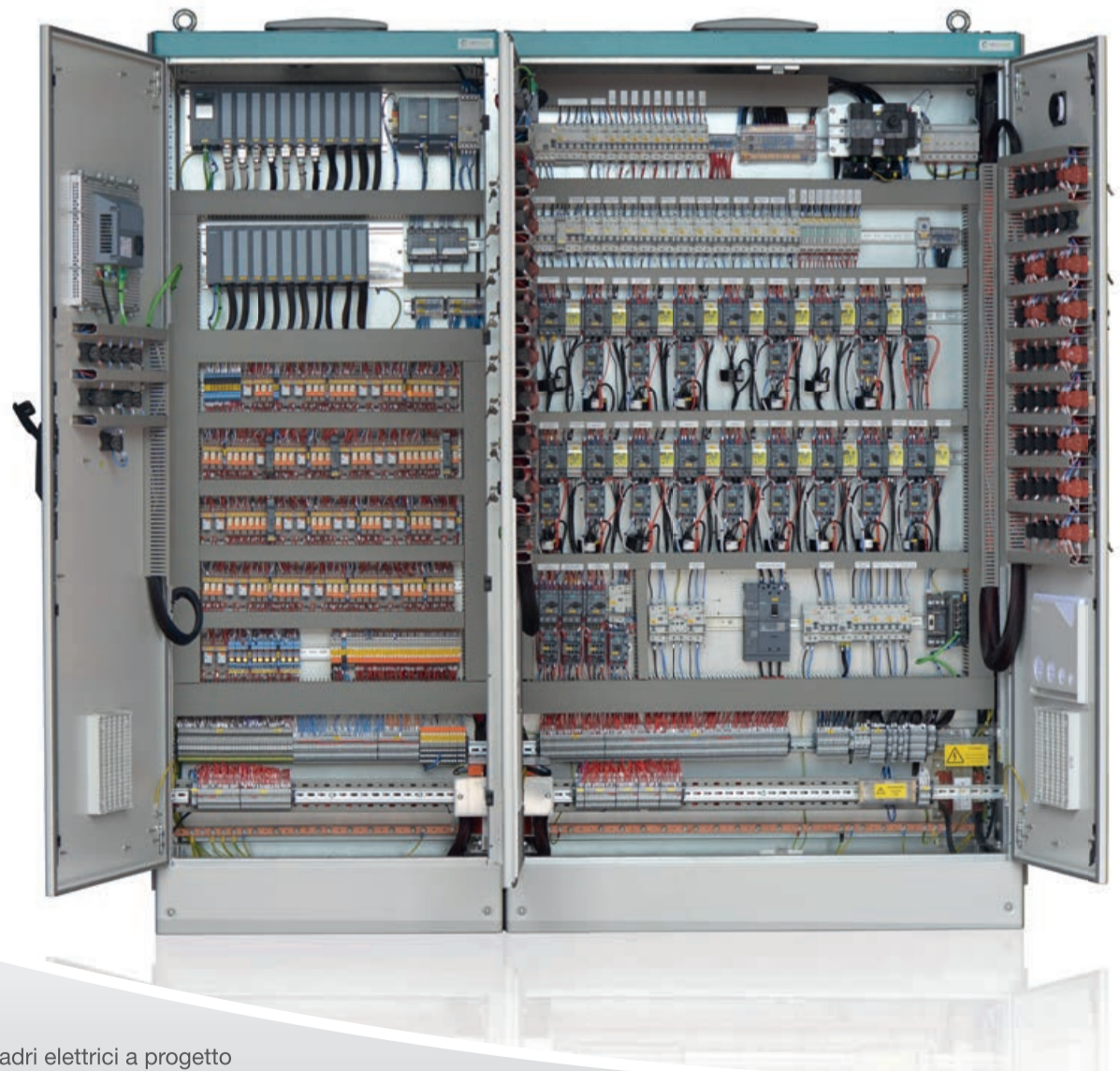
Sono inoltre sempre più frequenti proposte commerciali e pacchetti da parte di alcuni produttori sviluppati con l'obiettivo di favorire la corretta integrazione tra interventi trainanti e trainati.

SolarEdge, ad esempio, ha presentato due proposte commerciali che comprendono da una parte l'abbinata fotovoltaico e pompa di calore, mentre dall'altra



da oltre **10 ANNI**
realizziamo
QUADRI ELETTRICI
di **AUTOMAZIONE**

- ✓ Realizzati con componenti di marche primarie
- ✓ Certificati secondo la norma CEI EN61439 1/2
- ✓ Spedizione rapida e gratuita
- ✓ Assistenza tecnica specializzata pre/post vendita
- ✓ Sviluppo software PLC



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

www.secsun.it



SECSUN Srl Unipersonale

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

seguici su:



EFIWAY: SUPERBONUS A RISCHIO ZERO

Efiway si rivolge alle aziende che stanno cercando un partner che li assista durante il processo burocratico e fiscale. Oltre che alla mediazione creditizia per la cessione del credito e per la richiesta di finanziamenti e anticipi, l'azienda offre soluzioni qualificate che riguardano tutti gli aspetti procedurali per accedere, in sicurezza, alle agevolazioni fiscali previste. Elemento portante del progetto è la piattaforma digitale, una blockchain privata garantita a livello pubblico, che consente il monitoraggio del cantiere e la verifica di conformità della documentazione inviata. In questo modo è possibile evitare brutte sorprese in fase di asseverazione tecnica e fiscale del progetto.



PROGETTO
ECOBONUS 2020/2021
EFIWAY SRL

BUSINESS DIVISION CESSIONE CREDITI FISCALI



Member of CISQ Federation



CQOP S.O.A.
Costruttori Qualificati Opere Pubbliche



una soluzione smart con boiler per la produzione di acqua calda sanitaria.

Nel primo caso, l'azienda offre impianto fotovoltaico con inverter monofase con tecnologia HD-Wave o inverter trifase, e dispositivo domotico in grado di controllare i carichi permettendo una comunicazione intelligente con le pompe di calore smart grid-ready. SolarEdge offre anche la possibilità di prevedere una soluzione ancor più integrata e ottimale per la massimizzazione dell'autoconsumo mediante la scelta dell'inverter StorEdge monofase o trifase per l'accumulo o mediante una soluzione all-in-one che prevede l'utilizzo dell'inverter con caricabatterie per veicoli elettrici. Per quanto riguarda invece la soluzione smart con boiler per l'acqua calda sanitaria, l'azienda propone un pacchetto composto da inverter monofase con tecnologia HD-Wave o inverter trifase, inverter ibrido per accumulo, inverter monofase con caricabatterie per veicoli elettrici e regolatore per accumuli termici Smart Energy, dispositivo domotico ideato per massimizzare l'autoconsumo e ridurre le bollette elettriche indirizzando automaticamente l'eccesso di produzione solare per il riscaldamento dell'acqua nel boiler. Sonnen invece ha deciso di proporre al mercato un sistema chiavi in mano a costo zero, utile per ottenere il salto di due classi previsto dalle normative e trasformare l'abitazione del cliente nella "Casa a indipendenza energetica Sonnen". Si tratta appunto di un pacchetto completo che include un impianto fotovoltaico ad alta efficienza, la sostituzione della caldaia e il sistema di accumulo intelligente SonnenBatterie, eventualmente abbinato al sistema di ricarica per veicoli elettrici. Tutto con sconto in fattura del 100% e cessione del credito. Per poter realizzare tutto questo, l'azienda ha modificato radicalmente anche la propria strategia commerciale: ha selezionato 12 dei suoi partner più fidelizzati, che sono diventati agenzie esclusive Sonnen per l'intero territorio nazionale e che sono così confluiti nell'Energy Independence Network (Eins). Oltre ai partner del network, Sonnen si avvale anche di una rete di professionisti che

GLI ERRORI PIÙ FREQUENTI CHE PORTANO ALLA DECADENZA DELL'INCENTIVO DEL SUPERBONUS

- Irregolarità edilizie
- Mancato rispetto delle norme di sicurezza
- Mancata esecuzione contestuale trainanti e trainati
- Mancanza impianti preesistenti
- Cumulo con altri incentivi
- Documentazione incompleta

FONTE: PRESENTAZIONE IN OCCASIONE DEL WEBINAR "ECOBONUS 110: DOCUMENTI E CATENA DELLE RESPONSABILITÀ" DI MC ENERGY

comprendono progettisti, certificatori energetici e installatori, sia elettrici che idraulici.

L'ATTENZIONE DELLE UTILITY...

Sono tante anche le iniziative da parte delle principali utility attive in Italia che intendono supportare installatori e clienti finali nell'accesso agli incentivi del Superbonus.

Si tratta di figure che già da tempo, avendo fiutato in particolare il potenziale dei condomini, si erano organizzate per aumentare la penetrazione degli impianti da fonti rinnovabili, storage e mobilità elettrica in questo tipo di abitazioni.

Ora, spinte dalle opportunità offerte dal Superbonus, alcune di queste realtà hanno messo a punto dei sistemi integrati ad hoc.

E.ON, ad esempio, sta offrendo pacchetti chiavi in mano costituiti da pompa di calore ibrida Daikin, impianto fotovoltaico con moduli E.ON allacciati a inverter ibridi per l'accumulo Zucchetti Centro Sistemi, e colonnina di ricarica per l'auto elettrica.

«Stiamo proponendo il nostro pacchetto soprattutto ad abitazioni unifamiliari con meno di 200 metri quadrati di superficie e collocate in aree geografiche di altitudine fino ai 700 metri sopra il livello del

mare, per agevolare il funzionamento delle pompe di calore», spiega Gianni Commessatti, business manager Solar B2C di E.ON Italia, player energetico leader nel campo delle soluzioni energetiche efficienti per la casa e l'impresa. «Siamo consapevoli che così si restringerà molto il campo d'azione, ma nel 90% dei casi riusciamo a garantire il doppio salto energetico dell'edificio. Riteniamo inoltre che sia giusto restare ancorati su quello che sappiamo fare bene: non c'è spazio per l'improvvisazione. Abbiamo iniziato a realizzare le prime installazioni a settembre e vediamo un forte interesse».

E.ON sta lavorando anche alla fornitura di pacchetti chiavi in mano per i condomini, fornendo soluzioni che potranno, in futuro, favorire la nascita delle comunità energetiche.

Un'altra iniziativa particolare è quella di Eni, che ha presentato "CappottoMio": si tratta di un progetto che nasce per mettere a disposizione dei condomini e delle abitazioni una soluzione efficiente che possa portare il cliente a beneficiare della detrazione fiscale del Superbonus a partire dall'isolamento termico dei condomini alla riqualificazione degli impianti per la produzione di energia elettrica e termica. Sorgenia, invece, ha creato una sezione sul proprio sito

FOTOVOLTAICO ED EFFICIENZA ENERGETICA: INIZIATIVE DAL MERCATO

MC ENERGY: SERVIZIO "VERIFICHE PRELIMINARI DOC"



La piattaforma MC Smart di MC Energy, presentata in prima battuta per supportare gli operatori del fotovoltaico nel loro lavoro e nella corretta gestione degli incentivi in Conto Energia, da oggi

gestisce tutte le fasi dell'Ecobonus. Seguire tutte le fasi relative all'Ecobonus e connettere tutti gli attori coinvolti in questo nuovo e lungo procedimento in un'unica piattaforma è possibile grazie a MC Smart. Il portale ha nuove funzioni di valutazione della completezza o irregolarità della documentazione. In particolare, attraverso un software, il servizio "Verifiche preliminari" genera l'elenco dei documenti necessari, analizza i documenti caricati, relativi all'immobile per la quale il cliente vuole effettuare la verifica, e fornirà un responso effettuando dei controlli circa la fattibilità o meno dell'intervento con l'Ecobonus.

INTESA SAN PAOLO: DUE SOLUZIONI PER CEDERE IL CREDITO

Intesa Sanpaolo ha sviluppato due soluzioni modulabili per poter cedere i crediti fiscali generati da lavori di ristrutturazione e di riqualificazione che beneficiano delle agevolazioni fiscali previste dal Superbonus, Ecobonus e altri bonus fiscali edilizi. La banca offre, inoltre, una soluzione che permette a chi seguirà i lavori di richiedere in anticipo le somme necessarie all'esecuzione dei lavori, dall'avvio alla conclusione, da rimborsare in tutto o in parte con la cessione alla banca del credito fiscale maturato.



POSTE ITALIANE APRE ALLA CESSIONE DEL CREDITO



Poste Italiane offre la possibilità a cittadini e imprese correntisti BancoPosta di ottenere liquidità a fronte della cessione dei crediti previsti dalla normativa incentivante.

Il servizio di cessione del credito di Poste Italiane è aperto a tutte le imprese e i cittadini titolari di un conto BancoPosta. Per le imprese il servizio è disponibile dal 21 settembre, attraverso il canale online, e avrà ad oggetto inizialmente il credito relativo al Bonus Vacanze. Dal 19 ottobre sarà disponibile anche il servizio di cessione relativo al Superbonus 110% sia per le imprese che per i privati, attraverso il canale online e presso gli Uffici Postali.

Da fine settembre Poste Italiane mette a disposizione nell'area pubblica del proprio sito internet un simulatore del prezzo di acquisto dei crediti d'imposta di cui al Decreto Rilancio.

web con l'obiettivo di fornire tutte le informazioni utili sulla maxi agevolazione, con la possibilità per il cliente di richiedere un preventivo inserendo semplicemente i propri dati.

... E DELLE BANCHE

In relazione alle opportunità offerte dal Decreto Rilancio riguardanti il Superbonus del 110% e altri bonus fiscali, anche alcuni dei più importanti gruppi bancari e finanziari hanno deciso di avviare iniziative per farsi carico della cessione del credito da parte delle aziende o dello sconto in fattura.

Intesa Sanpaolo, ad esempio, ha sviluppato due soluzioni modulabili per poter cedere i crediti fiscali generati da lavori di ristrutturazione e di riqualificazione che beneficiano delle agevolazioni fiscali previste dal Superbonus, Ecobonus e altri bonus fiscali edilizi. La banca offre inoltre, se richiesta, la necessaria liquidità per poter accettare tutte le opportunità di lavoro. È infatti stata lanciata una soluzione che permette a chi seguirà i lavori di richiedere in anticipo le somme necessarie all'esecuzione dei lavori, dall'avvio alla conclusione, da rimborsare in tutto o in parte con la cessione alla banca del credito fiscale maturato.

Intesa San Paolo, inoltre, ha stipulato con Deloitte un accordo che consente di fruire gratuitamente del servizio di assistenza e supporto nella raccolta e verifica della documentazione.

UniCredit ha invece definito un portafoglio di prodotti e servizi messo a disposizione di condomini, privati e imprese. Nel dettaglio per i condomini, le persone fisiche e i soggetti del Terzo Settore detentori di immobili che vogliono avviare i lavori, UniCredit prevede la possibilità di acquisire il credito fiscale derivante dai lavori che comportino un upgrade della classe energetica degli immobili o un miglioramento degli standard sismici degli edifici, come previsto dalla normativa. Il cliente, previa valutazione del merito creditizio, potrà ricevere un'apertura di credito fino a copertura del 100% degli interventi che danno diritto ai benefici fiscali, con contestuale sottoscrizione di mandato alla cessione del credito d'imposta a stato avanzamento

lavori o a fine lavori nei confronti della banca. In questo caso il controvalore della compravendita del credito fiscale permetterà l'estinzione diretta della linea concessa. Il cliente pertanto potrà utilizzare la linea di credito ogni volta che deve pagare le fatture al fornitore, in modo da rendere più agevole ed immediato l'accesso agli incentivi governativi.

Se in alternativa il cliente non intende cedere il proprio credito fiscale, UniCredit mette a disposizione nuovi finanziamenti green a condizioni agevolate, disponibili sotto forma di prestito personale (CreditExpress Green) o mutui ipotecari (Mutuo UniCredit Sostenibilità Energetica).

Un altro esempio è quello di Banca Carige, che propone un pacchetto di soluzioni a condizioni economiche vantaggiose. In particolare a privati e condomini che maturano il credito di imposta, ma anche alle imprese che svolgono gli interventi edilizi beneficiari del Superbonus 110% e che hanno convenuto lo "sconto in fattura" con i committenti, Banca Carige offre acquisto dei crediti e finanziamenti mirati a condizioni agevolate per avviare i lavori. Così i privati e i condomini potranno cedere i loro crediti di imposta con tempi di compensazione fino a 5 quote annuali ottenendo

102,5 euro per ogni 110 di credito ceduto e le imprese 101 euro per ogni 110 euro.

Tutti gli altri crediti di imposta con tempi di compensazione fino a 10 quote annuali consentiranno di incassare l'81,12% del credito ceduto. Banca Carige si avvarrà inoltre del supporto specialistico di PwC TLS e Eagle&Wise del Gruppo MutuiOnline, in grado di offrire un servizio di consulenza tecnica e fiscale e di assistenza per l'accesso al credito e la gestione del relativo iter amministrativo.

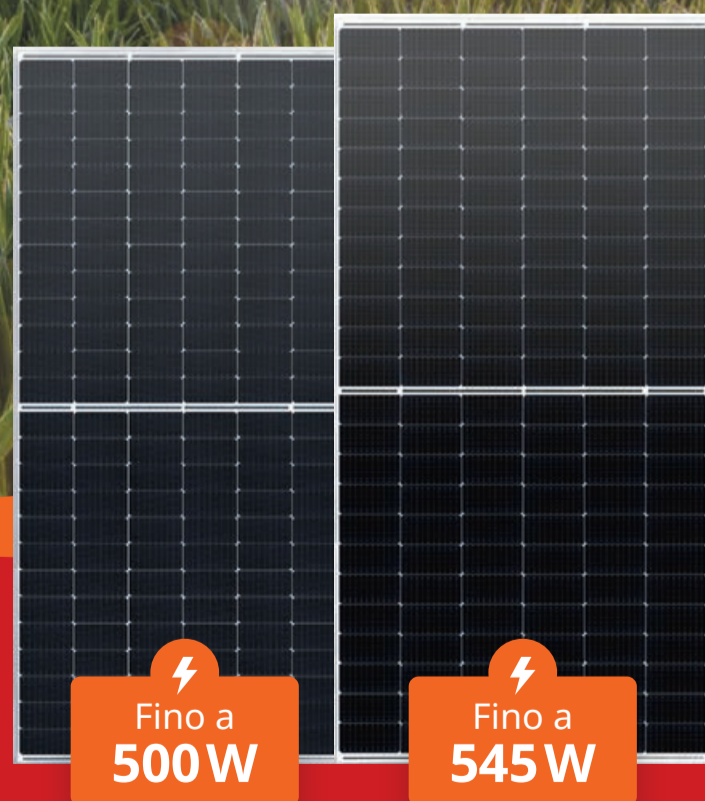
Come abbiamo visto finora, sono tante le iniziative messe a punto da diverse figure professionali a supporto del Superbonus al 110%, a dimostrazione di come questa misura sia uno strumento più che valido nella sfida alla riqualificazione del parco edifici esistenti in Italia, oltre a una boccata d'ossigeno per quelle figure legate al mondo dell'impiantistica che hanno dovuto fare i conti con i mesi di stop dovuti al lockdown. Ora il mercato chiede solo un po' più di chiarezza, una semplificazione della burocrazia, e tempistiche più lunghe per poter partecipare alla corsa con maggior tranquillità.

Le risposte stanno arrivando e le aziende sono pronte alla sfida. E che sfida.



Nuova Serie HiKu 5 & 6 MODULO MONO PERC AD ALTISSIMA EFFICIENZA CON POTENZE FINO A 545W

- Modulo Mono PERC Dual Cell ad alta potenza
- Tecnologia di mitigazione effetto LID/LeTID completa
- Drastica riduzione dei costi di LCOE



HiKu5 CS3Y-MS
Formato a 156 celle
Dimensioni:
2252 X 1048 X 35 mm

HiKu6 CS6W-MS
Formato a 144 celle
Dimensioni:
2261 X 1134 X 35 mm



BANCA CARIGE: FINANZIAMENTI A CONDIZIONI AGEVOLATE

Banca Carige offre l'acquisto dei crediti e finanziamenti mirati a condizioni agevolate per avviare i lavori. Così i privati e i condomini potranno cedere i loro crediti di imposta con tempi di compensazione fino a 5 quote annuali ottenendo 102,5 euro per ogni 110 di credito ceduto e le imprese 101 euro per ogni 110 euro.

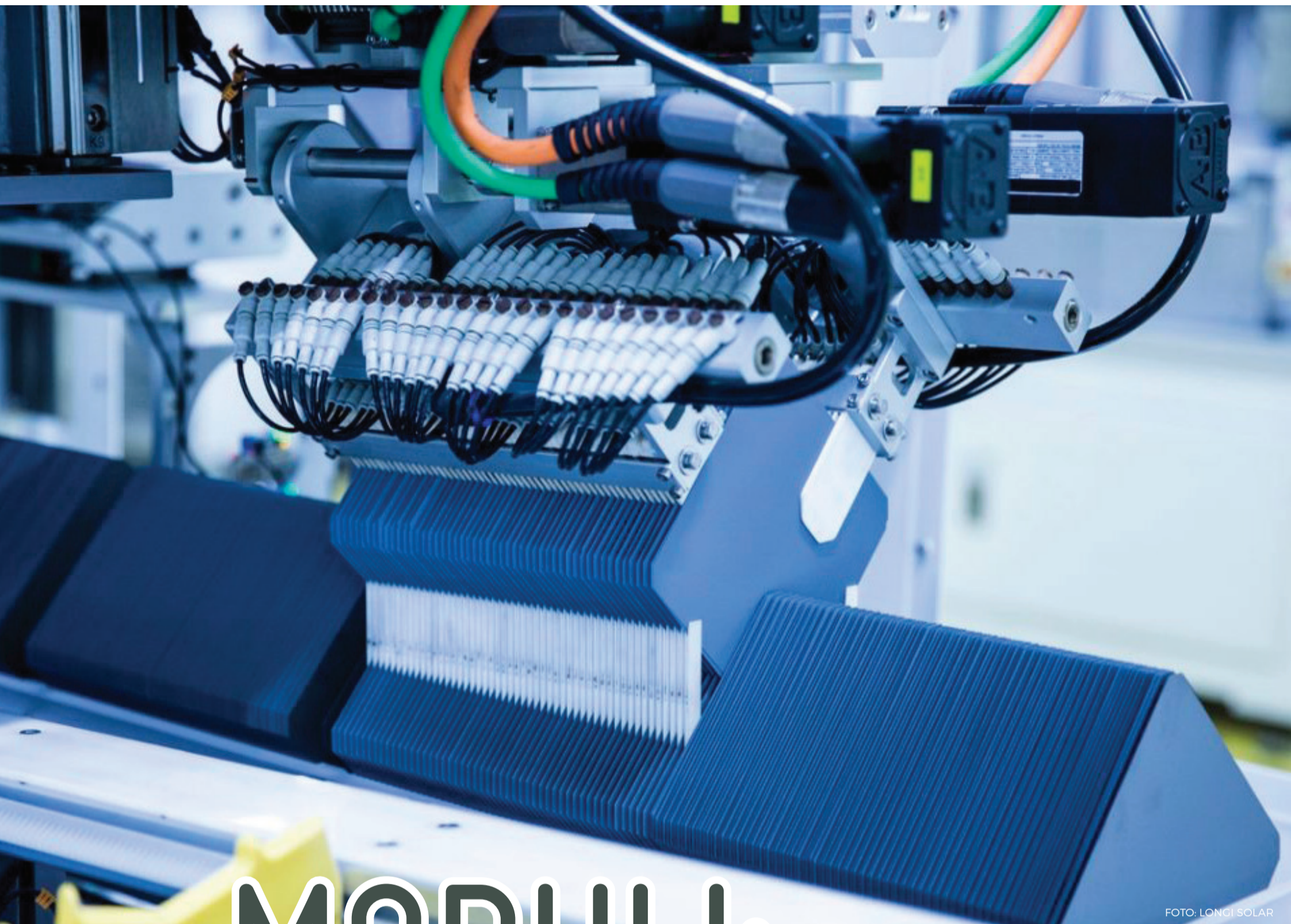


FOTO: LONGI SOLAR

MODULI: L'AUMENTO DI POTENZA DIVIDE IL MERCATO

ALCUNI PRODUTTORI HANNO INVESTITO NELLA REALIZZAZIONE DI PANNELLI CON POTENZE SUPERIORI AI 500 WP, SOPRATTUTTO PER I BENEFICI IN TERMINI DI RIDUZIONE DEI COSTI DEL LCOE NEI GRANDI IMPIANTI. MA UNA PARTE DELLA FILIERA NON È CONVINTA DEI VANTAGGI. ECCO LE RAGIONI DEI DUE FRONTI CONTRAPPOSTI

DI MICHELE LOPRIORE

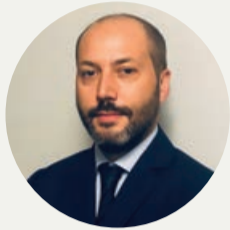
Nelle ultime settimane si è tanto parlato di un fenomeno che sta interessando il comparto del fotovoltaico: l'aumento di potenza dei moduli. Ci sono player che hanno lanciato sul mercato pannelli con potenze superiori ai 500 Wp, c'è chi ha già superato la soglia dei 600 Wp, e chi ha comunicato l'intenzione di investire nel rinnovamento delle linee di produzione per la produzione di massa di questi prodotti. Se si pensa alle novità presentate solo un anno fa, il 2020 può essere considerato un anno rivoluzionario per quanto riguarda i traguardi raggiunti da un punto di vista tecnologico nella produzione di moduli. Per citare alcuni esempi, ad agosto JinkoSolar ha presentato i nuovi moduli fotovoltaici monocri-



HANNO DETTO

**DEMIS TAMBURINI, TRINA SOLAR**

«Chi vuole restare sul mercato degli impianti di taglia utility scale, deve obbligatoriamente prendere la direzione dei moduli ad alta potenza».

**FRANCESCO EMOLO, LONGI SOLAR**

«Abbiamo deciso di attestarci su potenze nell'ordine dei 540 Wp in quanto una corrente significativamente più alta, tipica dei moduli di grossa dimensione, aumenta sensibilmente il rischio di hot-spot e di guasti nella scatola di giunzione».

**ALBERTO NADAI, Q CELLS**

«Il nostro focus sono gli impianti su tetto e non a terra. Per questi segmenti proponiamo moduli monofacciali con wafer da 161,7 millimetri e potenze fino a 390 Wp per il residenziale, mentre proponiamo pannelli da 460 Wp per i grossi impianti di taglia commerciale e industriale. Sono al momento le potenze migliori per agevolare sia il lavoro degli installatori, soprattutto per una questione di peso e dimensioni ridotti, sia l'investimento del cliente finale».

**ALBERTO CUTER, JINKOSOLAR**

«Bisognerebbe analizzare ogni singolo impianto. Non è detto che un modulo con potenze più elevate e con dimensioni ovviamente maggiori possa portare ad un minore costo totale dell'impianto. In questo momento noi abbiamo ricevuto molti più interessi e ordini per i moduli da 540 Wp rispetto a quelli da 580 Wp, sia per i nuovi impianti sia per il revamping».

**MICHELE CITRO, JA SOLAR**

«Abbiamo scelto di non aumentare la tensione del modulo e di mantenere correnti operative inferiori ai 14 ampere, in modo da non impattare sulle prestazioni e sull'affidabilità dei moduli».

stallini ad alta efficienza Tiger Pro con potenza di 610 Wp, mentre Maxeon Solar Technologies ha lanciato la quinta generazione di pannelli solari bifacciali SunPower Performance 5 con una potenza che raggiunge i 625 Wp. E ancora, Trina Solar ha annunciato la realizzazione di due nuove linee di moduli della serie Vertex con potenza nominale fino a 600 Wp. Longi Solar, invece, a metà settembre ha avviato la produzione dei moduli da 540 Wp. Per raggiungere la produzione di massa di questa serie, il gruppo sta accelerando l'ampliamento della propria capacità produttiva che entro la fine dell'anno dovrebbe raggiungere i 12 GW solo per questa tipologia, e 30 GW in totale. Infine Q Cells ha comunicato il lancio, previsto per il 2021, di pannelli con potenze superiori ai 500 Wp. Non mancano quindi novità e iniziative volte al raggiungimento di nuovi record di potenza, iniziative che hanno un obiettivo comune: offrire al mercato moduli ad alte prestazioni che forniscano un contributo significativo all'abbassamento del Levelized cost of energy (Lcoe), soprattutto per quanto riguarda le installazioni di taglia utility scale, dove la componentistica ha

un impatto maggiore sull'investimento rispetto a quanto, invece, avviene in ambito residenziale o commerciale.

Eppure, l'alta potenza non riesce a mettere tutti d'accordo. Non tutti i player sono convinti che un modulo più potente rispetto agli standard raggiunti negli ultimi anni sia necessariamente più efficiente e performante. Anzi: c'è chi sostiene che l'aumento di potenza comporti alcune problematiche di natura tecnica, e possa diventare un ostacolo per logistica e installazione. E così il mercato si divide: da una parte chi ha accettato la sfida e sta investendo nell'ammmodernamento delle linee di produzione per la realizzazione di moduli ad alta potenza, e dall'altra chi invece ha ancora qualche dubbio e continua a lavorare alla realizzazione di moduli con potenze più basse.

NUOVE LINEE

Uno dei primi aspetti che i produttori dovranno tenere in considerazione per la realizzazione di moduli ad alta potenza è legato alla conversione delle linee di produzione. I pannelli con potenze superiori ai 500 Wp e ai 600 Wp vengono oggi



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

vi presentiamo i ns. nuovi prodotti
POMPE di CALORE



ARIANEXT PLUS LINK E AQUANEXT PLUS

La combinazione perfetta firmata Chaffoteaux

**ARIANEXT PLUS LINK****AQUANEXT PLUS**

> **Massima efficienza** in riscaldamento con COP fino a **5,25**

> **Ottimizzazione dei consumi** grazie alla classe energetica **A+** in acqua calda sanitaria

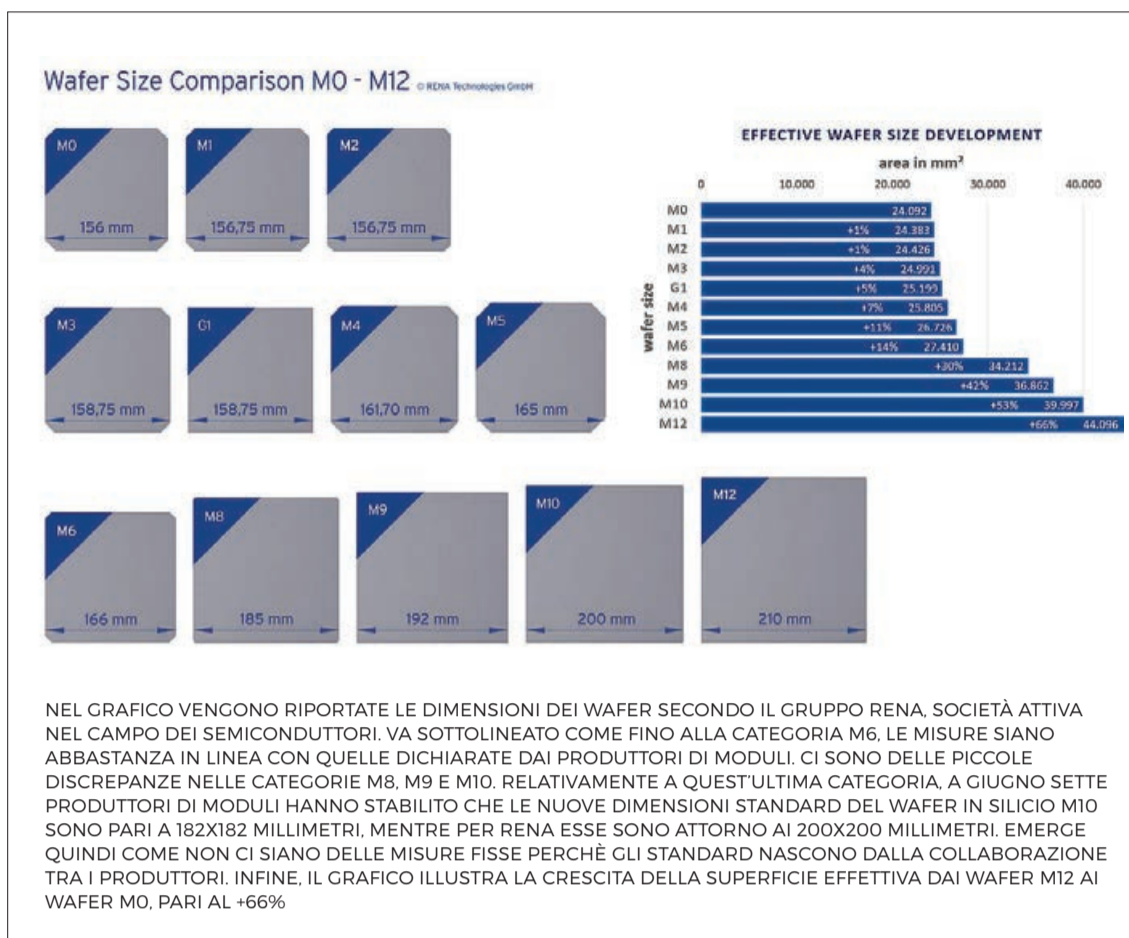
> **Soluzione ideale** per abbinamento con solare termico o **fotovoltaico**

> **Connessione** a internet grazie a **ChaffoLink**

info@esaving.eu

www.esaving.eu

+39 0461 1600050



realizzati, rispettivamente, con wafer M10, per dimensioni di 182x182 millimetri, oppure M12, e quindi con dimensioni di 210x210 millimetri. Ma ci sono ancora tanti produttori che stanno lavorando con wafer da 166x166 millimetri, chiamati M6, che possono portare la potenza del modulo fino a un massimo di 445 W. I player che decideranno di realizzare moduli con potenze superiori ai 500 Wp dovranno quindi necessariamente investire nell'aggiornamento delle linee di produzione. Servono infatti macchinari per poter lavorare su celle più grandi. Per raggiungere potenze elevate, e allo stesso tempo garantire performance lungo la vita utile dell'impianto, è inoltre quasi obbligata l'utilizzo di celle half cut. Ma per realizzare moduli half cut cells è richiesto un alto livello di automatizzazione delle linee. In questo particolare caso, sono necessari aggiornamenti sul taglio laser e sulla saldatura, per ridurre le difettosità nella costruzione del modulo.

Anche sulla lavorazione dei wafer, ci sono due considerazioni fondamentali: se il passaggio dai wafer da 158 millimetri a 166 millimetri è stato più morbido e meno invasivo, soprattutto in relazione ai macchinari, lo stesso non si può dire del passaggio dai wafer da 166 a 188 millimetri; dall'altra parte, bisognerà capire quanto il mercato sarà rapido a rispondere alla richiesta di vetri più grandi da applicare ai moduli con wafer M10 o M12. In linea di massima, gli operatori verticalmente integrati che hanno deciso di investire nella produzione di moduli ancora più potenti hanno già linee che possono lavorare wafer M12, e quindi da 210x210 millimetri. Si tratta per lo più di produttori il cui core business è fortemente legato alla taglia di impianti utility scale. «Chi vuole restare sul mercato degli impianti di taglia utility scale, deve obbligatoriamente prendere la direzione dei moduli ad alta potenza», spiega Demis Tamburini, sales manager Italia di Trina Solar. «Ovviamente, per cavalcare queste trasformazioni sono necessari importanti investimenti e scelte nette. Trina Solar ha adottato una strategia chiara e si è impegnata nello sviluppo della piattaforma tecnologica M12, con la convinzione che in futuro sarà la scelta vincente in termini di rapporti costi efficienza. Una volta convertite le linee di produzione per la realizzazione di moduli con potenze superiori ai 500 Wp, non si può tornare indietro. Noi siamo pronti, le nostre linee anche». Secondo le previsioni del centro di ricerca PV Infolink, entro il 2022 i moduli con wafer M10 (182x182 millimetri) potrebbero coprire una fetta di mercato superiore al 50%. La restante parte dovrebbe essere rappresentata da moduli con wafer M6 (166x166 millimetri). Si tratta di prodotti ancora oggi particolarmente utilizzati dalle aziende fortemente focalizzate sulla produzione e fornitura di moduli per gli impianti di taglia residenziale, commerciale e industriale.

RAPPORTO TRA LA POTENZA DELLE CELLE E DEI MODULI IN BASE ALLE VARIE TIPOLOGIE DI WAFER

CELLA BASATA SU WAFER	POTENZA CELLA (WATT) (EFFICIENZA = 22.5%)	MODULO (WATT) COMPOSTO DA 50 CELLE	MODULO (WATT) COMPOSTO DA 100 CELLE TAGLIATE A METÀ	MODULO (WATT) COMPOSTO DA 60 CELLE	MODULO (WATT) COMPOSTO DA 120 CELLE TAGLIATE A METÀ
M12	9.92	486	501	583	601
M10	9.00	441	454	529	545
M9	8.29	406	419	488	502
M6	6.17	302	311	363	374
G1	5.67	278	286	333	343
M4	5.81	285	293	342	352
M2	5.50	269	277	323	333

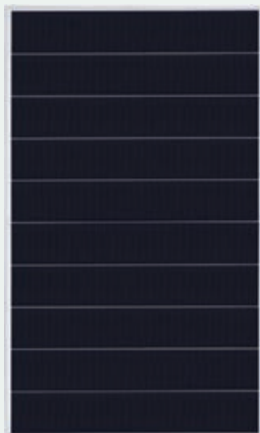
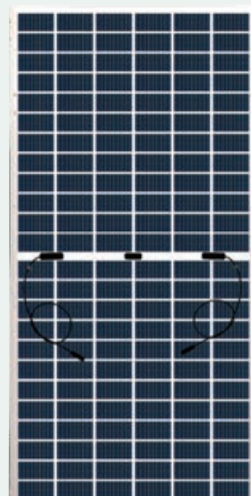
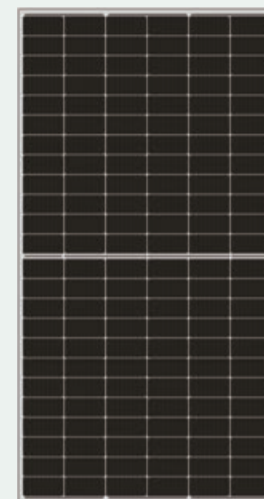
FONTE: DS NEW ENERGY

DATI TECNICI A CONFRONTO

	MODULO DA 340 WP	MODULO DA 545 WP
TIPOLOGIA	MODULO MONOCRISTALLINO CON TECNOLOGIA HALF CUT	MODULO MONOCRISTALLINO HALF CUT CELLS MULTI BAS BAR
TENSIONE NOMINALE	34,63 V	42,38 V
CORRENTE NOMINALE	9,82 A	12,86 A
EFFICIENZA	20,2%	21,1%
PESO	19 KG	28,5 KG
DIMENSIONI	1.689X996X35 MM	2.279X1.134X35 MM

CONFRONTANDO DUE MODULI DI POTENZE DIFFERENTI REALIZZATI DA UN PRODUTTORE TIER1, SI EVIDENZIA UN SALTO NUMERICO IMPORTANTE IN ALCUNI PARAMETRI TRA CUI TENSIONE, CORRENTE E DIMENSIONI

FONTE: ELABORAZIONE DI SOLAREB2B

**VIESSMANN****Vitovolt 300
M-WF****Tipologia:** modulo monocristallino Perc Shingled**Numero celle:** 408 (34x12)**Potenza nominale:** 500 Wp**Tensione nominale:** 39 V**Corrente nominale:** 12,82 A**Efficienza:** 21,3%**Peso:** 25 kg**Dimensioni:** 2.056x1.140x35 mm**Trinasolar****Vertex****Tipologia:** modulo monocristallino half cut cells**Celle:** 120 celle monocristalline**Tipologia wafer:** M12**Potenza nominale:** da 585 a 605 Wp**Tensione nominale:** da 33,8 a 34,6 V**Corrente nominale:** da 17,31 a 17,49 A**Efficienza:** da 20,7 a 21,4%**Peso:** 30,9 kg**Dimensioni:** 2.172x1.103x35 mm**LONGI****LR5****Tipologia:** modulo monocristallino Perc half cut cells**Celle:** 144 celle monocristalline**Tipologia wafer:** M10**Potenza nominale:** da 525 a 545 Wp**Tensione nominale:** da 41,2 a 41,8 V**Corrente nominale:** da 12,75 a 13,04 A**Efficienza:** da 20,5 a 21,3%**Peso:** 27,2 kg**Dimensioni:** 2.256x1.133x35 mm**VETRINA
PRODOTTI**

to maggiori di 50 V vi sarebbero infatti stringhe più corte e di conseguenza maggiori costi in termini BOS. Per i moduli vetro/backsheet reputiamo inoltre fondamentale avere correnti operative inferiori ai 14 ampere, in modo da non impattare sulle prestazioni e sull'affidabilità del modulo stesso».

Ci sono quindi produttori che stanno lavorando per mantenere basse le tensioni, e riuscire a creare stringhe più lunghe in campo. A parità di potenza, stringhe con meno moduli richiedono maggiore cablaggio, aumentando il costo di sistema. Stringhe con più moduli permettono invece di ridurre i costi di cavi, tracker, accessori e componentistica.

Se da una parte l'aumento della tensione non comporta problematiche, se non quelle legate all'impatto della lunghezza delle stringhe che è vincolato dalla massima tensione di sistema a cui i principali componenti sono certificati, ben più delicato è il parametro della corrente. Più alta è la corrente, più si rischia di impattare sulle temperature operative del modulo e quindi influenzare direttamente l'affidabilità dei componenti. Un rischio, ad esempio, è legato a fenomeni di hot-spot.

«Abbiamo deciso di attestarci su potenze nell'ordine dei 540 Wp in quanto una corrente significativamente più alta, tipica dei moduli di grossa dimensione, aumenta sensibilmente il rischio di hot-spot e di guasti nella scatola di giunzione», spiega Francesco Emmolo, country manager per l'Italia di Longi Solar. «Inoltre realizzare moduli con 78 celle, come da esempio succede per moduli da 585 Wp, porta una tensione di circuito aperta più elevata, che costringe a configurare meno moduli per stringa, aspetto che chiaramente non aiuta a ridurre costi di strutture e cablaggi».

**RIDURRE I COSTI
DI REALIZZAZIONE DEGLI IMPIANTI**

Un aspetto che ha spinto i produttori a investire nella realizzazione di moduli ad alta potenza è sicuramente legato alla possibilità di ridurre i costi generali di sistema e quindi l'Lcoe.

A parità di potenza è possibile infatti utilizzare un numero ridotto di moduli, ma anche di componenti legati ai pannelli, come strutture e cavi. «Il modulo è il componente più importante di tutto l'impianto fotovoltaico e la voce che impatta maggiormente sui costi», spiega Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar. «È quindi necessario lavorare nella direzione di una riduzione sostanziale dei costi per l'installazione e la gestione degli impianti. Una soluzione è quella di incrementare la potenza dei moduli, ma anche quella di utilizzare moduli bifacciali. Molti dei prodotti recentemente sviluppati da JinkoSolar sono stati

**Dove l'energia
incontra il futuro.**

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

KEY ENERGY
THE RENEWABLE ENERGY EXPO**3 - 6
NOV.
2020****QUARTIERE
FIERISTICO
DI RIMINI**

Organizzato da

**ITALIAN
EXHIBITION
GROUP**
Providing the future

In collaborazione con

**ITA**
ITALIAN TRADE AGENCY

In contemporanea con

ECOMONDO
THE GREEN TECHNOLOGY EXPO**keyenergy.it**



realizzati dopo attente analisi con i produttori di inverter e di tracker, con l'obiettivo di andare a studiare ogni singola caratteristica che potesse performare a livelli alti e rendere sostenibile l'investimento da parte del cliente finale. Allo stesso tempo, il modulo deve essere tecnologicamente valido e a un prezzo competitivo. Quindi l'analisi dovrebbe essere fatta non sul singolo modulo, ma sull'intero impianto. Non è detto che un modulo con potenze più elevate e con dimensioni ovviamente maggiori possa portare a un minore costo totale dell'impianto. In questo momento noi abbiamo ricevuto molti più ordini per i moduli da 540 Wp rispetto a quelli da 580 Wp, sia per i nuovi impianti sia per il revamping».

Analizzando il Levelized cost of energy, emerge come l'utilizzo di moduli monocristallini ad alta efficienza influisca positivamente sui costi di installazione: un impianto con moduli da 540 Wp permette, ad esempio, una riduzione di circa il 20% del Lcoe rispetto a un impianto realizzato con moduli da 410 Wp.

Ovviamente si tratta di valori che hanno un impatto decisivo soprattutto in ambito utility scale, dove serve molta più componentistica per la realizzazione dell'impianto. In ambito residenzia-

le, la convenienza non è così tanto sentita.

«Il nostro focus sono gli impianti su tetto e non a terra, motivo per il quale abbiamo investito in R&D sulla tecnologia per impianti residenziali, commerciali e industriali», spiega Alberto Nadai, senior area manager di Q Cells. «In particolare, proponiamo moduli monofacciali con wafer da 161,7 millimetri e potenze fino a 390 Wp per il residenziale, mentre proponiamo pannelli da 460 Wp per i grossi impianti di taglia commerciale e industriale. Sono al momento le potenze migliori per agevolare sia il lavoro degli installatori, soprattutto per una questione di peso e dimensioni ridotti, sia l'investimento del cliente finale».

DIMENSIONI E PESO

Ebbene sì, peso e dimensioni sono due elementi che stanno frenando alcuni produttori nel passaggio ai moduli ad alta potenza. Nella media, un modulo da 360 Wp, maggiormente utilizzato oggi per le installazioni di taglia residenziale, pesa poco meno di 20 kg.

Secondo quanto emerge da uno studio presentato da Q Cells, il limite di carico raccomandabile per una sola persona è di 20 kg per un uomo di età compresa tra 15 e 18 anni, valore che sale a

30 kg per un uomo di età compresa tra 19 e 45 anni, e che scende a 25 kg per una persona con oltre 45 anni.

Ovviamente, soprattutto per le installazioni su tetto, un modulo che supera i 30 kg dovrebbe essere trasportato da due persone, il che comporta non poche difficoltà. E, in media, pannelli con potenze di 600 Wp pesano attorno ai 35 kg e la loro installazione richiede, sia nel caso dei tetti sia nel caso di impianti a terra, almeno due persone per modulo. Questo è un aspetto che rischia di aumentare i costi di manodopera. Non mancano, tuttavia, le soluzioni: in California ad esempio, per alcuni impianti utility scale con moduli ad alta potenza, si ricorre all'uso della robotica per il fissaggio dei pannelli. In pratica viene automatizzata l'installazione in modo tale che con meno lavoro manuale si possa ottenere il doppio, installando a una velocità di oltre 160 moduli all'ora, con un risparmio complessivo di circa il 10% sui costi totali del progetto.

Oltre al peso dei moduli, vanno poi considerate le dimensioni.

Un pannello da 340 Wp misura in media 1.689x996x35 millimetri (altezza, base e profondità), mentre un pannello da 545 Wp misura 2.279x1.134x35 millimetri. È evidente come

LA VOCE DEI SOCIAL

Riportiamo un estratto di un dibattito nato da un post di Nicola Baggio, CTO di FuturaSun, sul suo profilo LinkedIn

POST:

"Questa corsa al modulo #fotovoltaico più grande è una vera assurdità. Alla stregua dei SUV direi. Si dovrebbe parlare dell'efficienza del modulo nell'arco dei 20-25-30 anni. Non del fatto che uno fa 600/700/800 watt... Provate voi a montarlo su un tetto un modulo da 800 watt e 4 metri quadrati!"

RISPOSTE:

A. R.

"La vera innovazione non sta nel proporre moduli con potenza doppia e superficie anch'essa doppia, ma moduli di potenza sensibilmente superiore a parità di superficie. Questo aumento di efficienza non deve andare a scapito della durata nel lungo periodo, che è di gran lunga il parametro più importante con cui valutare la bontà del modulo".

A. N.

"I moduli ad alto wattaggio che vedremo sul mercato nei prossimi mesi sono il risultato di diverse innovazioni tecnologiche per gli impianti a terra come il wafer di silicio di grandi dimensioni M10 e M12, i multi-busbar, l'halfcut, il gapless e le celle monocristalline TOPCon di tipo n, che vantano un tasso di efficienza di conversione superiori al 24% ed efficienze dei moduli superiori al 22% con l'obiettivo di diminuire il BOS e il Lcoe dei sistemi fotovoltaici nell'utility scale a livello globale".

A. R.

"Estremamente sbagliato: il modulo fotovoltaico viene maneggiato da persone, e come tale più piccolo e più efficiente è, e meglio si presta al suo lavoro con gli esseri umani. Quando, un domani, avremo robot che installeranno pesi enormi senza problemi allora sì che avranno senso moduli più grandi e più pesanti. Bisogna essere coerenti e rispettosi dei nostri limiti al di là del business altrimenti, qualcuno si rompe la schiena per questo 24% di efficienza, non possiamo considerarlo sostenibile".

A. N.

"Concordo che installare moduli che pesano 30-35 kg comporti delle criticità, ma la stessa tecnologia si può adottare anche su formati di dimensioni più contenute con un peso di 20-25 kg, le scelte progettuali dipendono però dagli EPC".

S. S.

"Tra l'altro, per come sono fatti alcuni tetti, più piccolo è il modulo e meglio si può installare".

I. S.

"Considerare che la tecnologia vada avanti quando semplicemente stiamo riprendendo idee vecchie di oltre vent'anni mi sembra un grave errore. Realizzare wafer di maggiore dimensione è sempre stato un obiettivo dei produttori di wafer, mal visto fino a poco fa dai produttori di moduli. Nel 2010 esistevano già moduli da 4 mq e non se li è filati nessuno: ciò che ha cambiato le regole è stata l'adozione della tecnologia half cut che rende elettricamente possibile il loro utilizzo. Ed oggi sembrerebbero la mecca del fotovoltaico, dopare e incollare celle in ogni modo possibile, in ogni formato... Ma chi sbandiera l'evoluzione tecnologica ha mai prestato attenzione e collaudato resistenze ai carichi e varianti di installazione? Perché se poi davvero parliamo di portare questi monster modules su tetto mi chiedo davvero cosa troveremo da qui a dieci anni".

O. T.

"Secondo me le R&D departments delle varie aziende dovrebbero concentrarsi sulla possibilità di ridurre al massimo le dispersioni, poi aggiungerei la longevità del modulo stesso. Quindi sponsorizzerei fortemente il vetro/vetro con applicazione del SET (solar edge tape)/butile (estruso o applicato a nastro) per garantire la perfetta sigillatura dei bordi anche in condizioni di utilizzo di vetro vetro non perfettamente planare e con assenza di onde dovute al processo di tempera del vetro stesso. Vedi i più grandi produttori storici di moduli vetro/vetro, che sono dal mercato da più di 20 anni, utilizzando lo stesso BOM e butile ma con tecnologia fotovoltaica differente".

G. B.

"Condivido. per non parlare dei maggiori carichi sulla struttura di supporto che rimarrà "standard" per la maggior parte degli installatori".

A. S.

"Caro Nicola la tecnologia va avanti, finalmente ci sono aziende del settore che investono. Altre aziende devono considerarsi fortunate di vendere moduli da 300 watt a prezzi esorbitanti".

M. V.

"La corsa al ribasso spinge per moduli più potenti e più grandi, vale anche per le celle, in questo modo vengono ottimizzati i costi di produzione e la logistica, in ambito industriale e per grandi coperture non dovrebbe cambiare nulla anzi "ce ne sta di più"! Ma in realtà si perde molto in flessibilità, modularità e maneggevolezza, tutti fattori secondari che vengono tranquillamente lasciati nelle mani degli installatori e dei progettisti, il tipico cerino acceso".



altezza e base siano decisamente maggiori, valori che crescono ancora di più nel caso di pannelli di potenza superiore ai 600 Wp realizzati con wafer M12.

Quanto incidono questi valori su logistica, trasporto e installazione?

«Considerando i moduli da 540 Wp», aggiunge Francesco Emmolo di Longi Solar Italia, «riusciamo a collocare circa 620 moduli in un unico container. Nel caso di pannelli di potenza superiore ai 600 Wp, si riuscirebbero a collocare meno di 600 moduli per ogni container. E, attualmente, i costi logistici per l'export dalla Cina sono aumentati. C'è infatti molto più movimento rispetto ai mesi iniziali del 2020, quando a causa del lockdown le spedizioni erano fortemente penalizzate. Sono aspetti apparentemente banali, che però hanno un impatto importante sull'investimento».

Anche per questi motivi, a settembre Longi Solar ha dichiarato di non partecipare, almeno per il momento, alla corsa per la produzione di moduli fotovoltaici monocristallini con potenze superiori ai 600 Wp mentre, come citato all'inizio di questo articolo, sta lavorando a pieno regime alla produzione di massa di moduli da 545 Wp.

Le opinioni sui moduli ad alta potenza sono molteplici: per alcuni il passaggio verso l'utilizzo di questa tecnologia sarà obbligatorio, mentre altri hanno già confermato l'intenzione di lavorare con prodotti con potenze più basse per riuscire a rispondere al meglio alla domanda di moduli per il segmento dei piccoli impianti, con uno sguardo e una sensibilità particolare al lavoro degli installatori. Quello che salta più all'occhio, in entrambi i casi, è il fatto che l'innovazione sui moduli continui a correre molto velocemente.

Jinko Solar
Building Your Trust in Solar

Tiger Pro

Tipologia: modulo monocristallino tilling ribbon con celle half cut multi bus bar

Celle: 156 (78x2)

Tipologia wafer: M10 (182x182 millimetri)

Potenza nominale: da 565 a 585 Wp

Tensione nominale: da 43,97 a 44,42 V

Corrente nominale: da 12,85 a 13,17 A

Efficienza: da 20,67 a 21,4%

Peso: 31,1 kg

Dimensioni: 2.411x1.134x35 mm



JA SOLAR

Deep Blue 3.0 X63

Tipologia: modulo monocristallino half cut cells multi bus bar

Celle: 72 celle monocristalline

Tipologia wafer: M10 (182x182 millimetri)

Potenza nominale: da 520 a 545 Wp

Tensione nominale: da 41,24 a 42,38 V

Corrente nominale: da 12,61 a 12,86 A

Efficienza: da 20,1 a 21,1%

Peso: 28,5 kg

Dimensioni: 2.279x1.134x35 mm



VETRINA PRODOTTI

CanadianSolar

Hiku6

Tipologia: modulo monocristallino half cut cells

Celle: 72 celle monocristalline (144)

Tipologia wafer: M10 (182x182 millimetri)

Potenza nominale: da 525 a 545 Wp

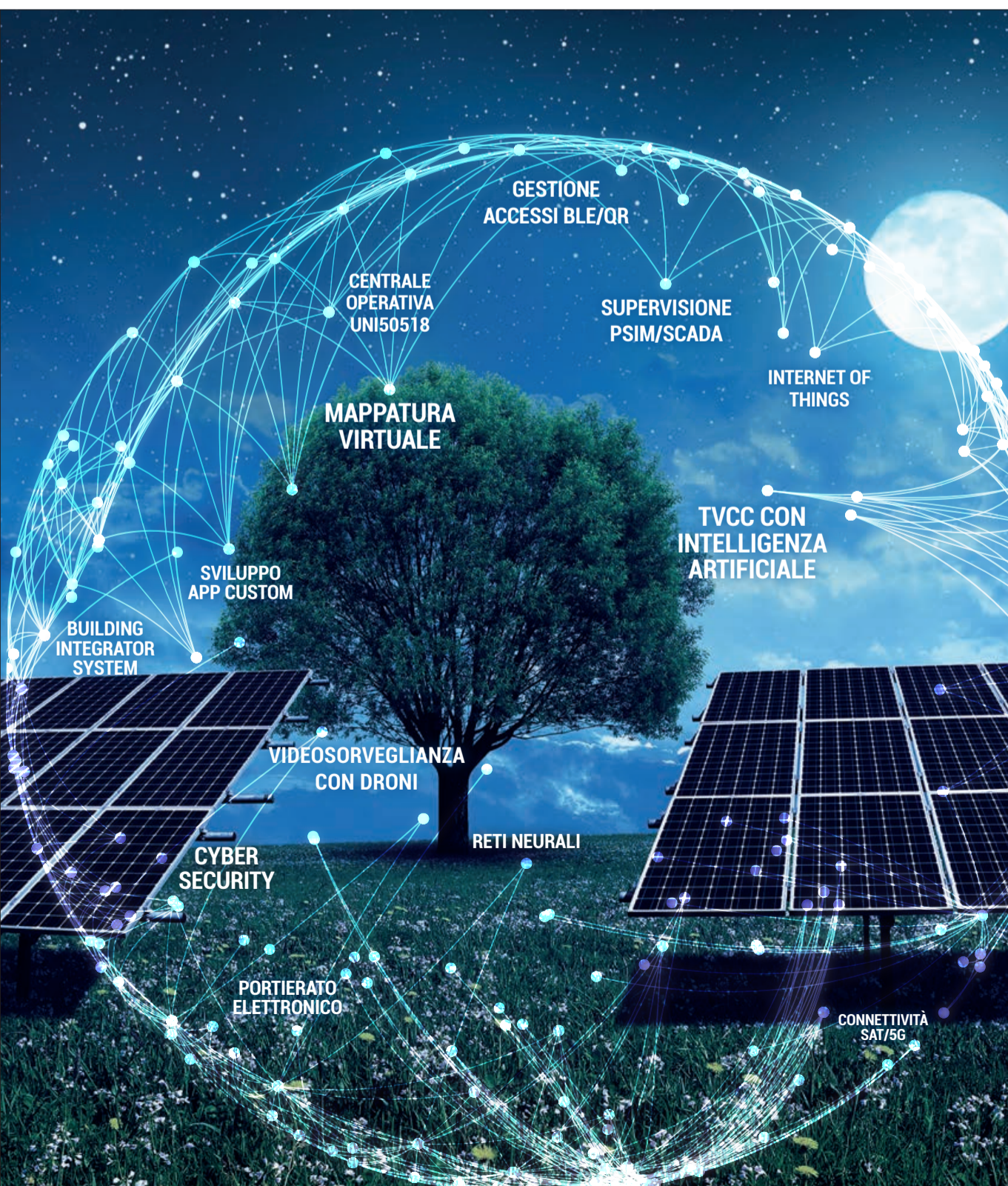
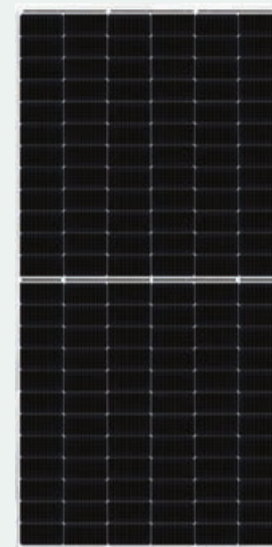
Tensione nominale: da 40,4 a 41,2 V

Corrente nominale: da 13 a 13,23 A

Efficienza: da 20,5 a 21,3%

Peso: 28,4 kg

Dimensioni: 2.261x1.134x35 mm



Security Trust

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

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



MILANO | ROMA | BARI | LECCE | LUCCA | ENNA | CAGLIARI

Via Industriale traversa III, 15/17 - Cellatica (BS)

Call center Italia +39 030 3534 080

info@securitytrust.it - securitytrust.it

DECRETO FER1: NEL TERZO BANDO SPUNTA UN IMPIANTO FV "MAXI"

COMPLESSIVAMENTE, IL FOTOVOLTAICO SI È AGGIUDICATO 141 MW TRA ASTE E REGISTRI, IN NETTO AUMENTO RISPETTO AI PRIMI DUE BANDI (25 MW E 57 MW). A TRAINARE LA CRESCITA È IN PARTICOLARE UNA CENTRALE DA 82 MW A UTA (CA)

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code o clicca sopra per accedere alle graduatorie dei bandi



Lo scorso giovedì 24 settembre, il GSE ha pubblicato sul proprio sito i risultati del terzo bando del Decreto FER1, che prevede incentivi per impianti da fonti rinnovabili. Il bando, avviato il 31 maggio e chiuso il 30 giugno 2020, riguarda la terza 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, del 1.340 MW messi a disposizione per tutte le tecnologie, sono pervenute al Gestore 687 richieste per un totale di 486 MW, di cui 433 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 936 MW. Nel gruppo A, che conta complessivamente 15 richieste, rientrano in graduatoria solo quattro impianti fotovoltaici per un totale di 95 MW. Di queste, va segnalata però una centrale fotovoltaica da 82 MWp a Uta, in provincia di Cagliari. 11 richieste fanno invece riferimento a installazioni eoliche onshore.

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 100 MW), A-2 (269 MW), B (10 MW) e C (25,3 MW). Il gruppo A comprende impianti fotovoltaici e gli eolici onshore di nuova costruzione, integrale ricostruzione, riattivazione o potenziamento. In questo gruppo, il fotovoltaico e l'eolico si sono aggiudicati una fetta di 61,2 MW, poco più della metà del contingente totale. In particolare, per quanto riguarda il fotovoltaico sono state ammesse a registro 126 richieste per 28,4 MW (erano 120 richieste per un totale di poco più di 16 MW nel secondo bando).

Il secondo gruppo, A-2, riguarda esclusivamente

Impianti FV ammessi ad aste e registri

IMPIANTI FV CON POTENZA SUPERIORE A 1 MW AMMESSI ALLE ASTE	DECRETO FER1 NUMERO RICHIESTE AMMESSE	POTENZA
1° BANDO	1	5 MW
2° BANDO	4	19,2 MW
3° BANDO	4	95 MW
IMPIANTI FV CON POTENZA FINO A 1 MW AMMESSI AI REGISTRI (GRUPPO A)		
1° BANDO	73	12 MW
2° BANDO	120	16 MW
3° BANDO	126	28,4 MW
IMPIANTI FV CON POTENZA FINO A 1 MW AMMESSI AI REGISTRI (GRUPPO A-2)		
1° BANDO	59	8 MW
2° BANDO	111	22 MW
3° BANDO	96	18,5 MW

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 96 impianti (erano 59 nel primo bando e 111 nel secondo bando) per una potenza totale di

circa 18,5 MW (8 MW nel primo bando e 22 MW nel secondo), mentre sono state escluse 35 richieste per ulteriori 6,5 MW. Si tratta comunque di valori ancora decisamente bassi se si considera il contingente di potenza a disposizione, pari a 269,5 MW.

Nel gruppo B, che comprende gli impianti idroelettrici e a gas residuati dei processi di depurazione, sono stati ammessi a registro 16,2 MW di impianti su 10 MW a disposizione, mentre nel gruppo C, che annovera gli impianti oggetto di rifacimento totale o parziale eolici onshore, idroelettrici, a gas residuati dei processi di depurazione, sono stati ammessi circa 1 MW su 25,3 MW.

Riepilogo Graduatorie Bando 3 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.-Inviate (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)	Numero Pratiche	Potenza (MW)
Asta	A	774,7	16	329,9	444,8	15	313,9	0	0,0	0	0,0	1	16,0
Asta	B	17,5	0	0,0	17,5	0	0,0	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Asta	C	143,8	5	23,1	120,7	5	23,1	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Totale Aste		936,1	21	353,0	583,1	20	337,0	0	0,0	0	0,0	1	16,0
Registro	A	100,0	407	73,8	26,2	328	61,2	74	11,8	0	0,0	5	0,4
Registro	A-2	269,5	134	25,2	244,3	96	18,5	35	6,5	0	0,0	3	0,1
Registro	B	10,0	123	33,4	-23,4	46	16,2	5	0,7	72	16,3	1	0,2
Registro	C	25,3	2	0,9	24,4	2	0,9	0	0,0	0	0,0	0	0,0
Totale Registri		404,8	666	133,4	271,4	472	96,8	114	19,0	72	16,3	9	0,7
Totale generale		1340,84	687	486,4	854,5	492	433,8	114	19,0	72	16,3	10	16,7

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 MW nel relativo Bando del 29/05/2020, è stato incrementato di 6,2 MW, in applicazione dei meccanismi di trasferimento previsti dell'art.21.2, del D.M. 04/07/2019

FONTE: GSE

I PROSSIMI BANDI

4°, 30 settembre 2020
(chiusura 30 ottobre 2020);

5°, 31 gennaio 2021
(chiusura 2 marzo 2021);

6°, 31 maggio 2021
(chiusura 30 giugno 2021);

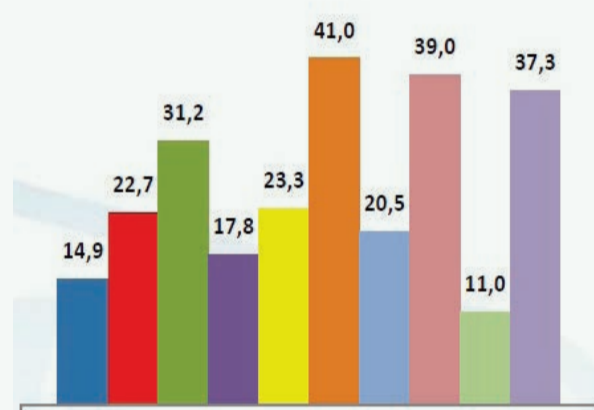
7°, 30 settembre 2021
(chiusura 30 ottobre 2021).

GENNAIO-GIUGNO: IN ITALIA NUOVA POTENZA FV INSTALLATA A 259 MW (+12%)

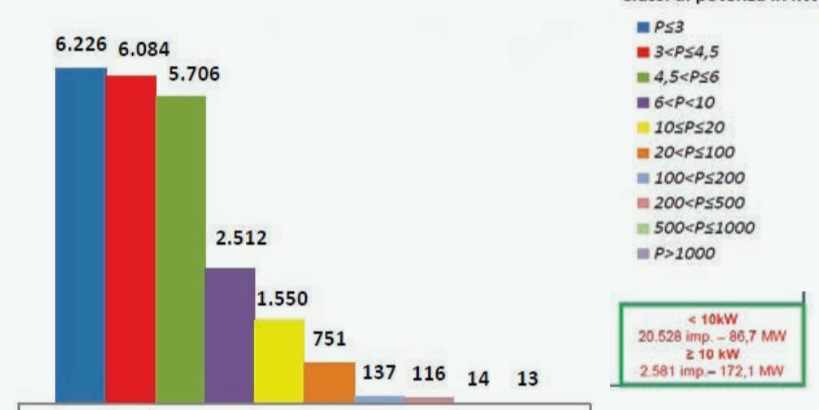
I MESI DI MAGGIO E GIUGNO, DURANTE I QUALI SONO STATI TOTALIZZATI RISPETTIVAMENTE 69 MW (+47%) E 71,6 MW (+62%), RIBALTANO L'ANDAMENTO NEGATIVO NELLE SETTIMANE DEL LOCKDOWN. DA SEGNALARE L'ENTRATA IN FUNZIONE DI UNA CENTRALE DA 3 MW NELLE MARCHE, CHE PORTA LA TAGLIA UTILITY SCALE A 37,3 MW NEI PRIMI SEI MESI DELL'ANNO

Nei primi sei mesi del 2020 la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia ha raggiunto i 259 MW, con una crescita del 12% rispetto ai 231 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 fotovoltaico ritorna a crescere con 69 MW di nuove installazioni a maggio (+47%) e 71,6 MW a giugno (+62%). Nel secondo trimestre dell'anno, la nuova potenza installata ha così segnato un incremento del 14%. Va segnalata l'attivazione, nel mese di maggio, di un impianto da circa 3 MW in provincia di Fermo. Complessivamente, da inizio anno le installazioni di potenza inferiore ai 20 kW hanno coperto il 42% del totale, mentre il 67% dei nuovi impianti è di taglia uguale o superiore ai 10 kW. Il segmento che è cresciuto di più è quello degli impianti di taglia superiore al MW, che è passato dai 5,5 MW dei primi sei mesi del 2019 a ben 37,3 MW. Seguono le taglie da 500 kWp a 1 MW, che registrano un +80,3%, e la taglia da 200 a 500 kWp, che segna un incremento del 66%.

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



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



Classi di potenza in kW

- P ≤ 3
- 3 < P ≤ 4,5
- 4,5 < P ≤ 6
- 6 < P ≤ 10
- 10 ≤ P ≤ 20
- 20 < P ≤ 100
- 100 < P ≤ 200
- 200 < P ≤ 500
- 500 < P ≤ 1000
- P > 1000

< 10kW
20.528 imp. - 86,7 MW

≥ 10 kW
2.581 imp. - 172,1 MW

SUNTECH

Higher Energy Density
More Reliable Technology

Ultra V

Power up to **590W+** / Conversion efficiency up to **21.3%**

Create the milestone of **V**, upgrade to high energy density



ENERTRONICA SANTERNO SI RILANCIA IN ITALIA E PUNTA AI PICCOLI IMPIANTI FV

DOPO UN PERIODO DI FOCUS SPECIFICO SUL SEGMENTO UTILITY SCALE SOPRATTUTTO FUORI DAI CONFINI NAZIONALI, CON UNA BASE INSTALLATA DI 7 GW DI INVERTER A LIVELLO GLOBALE, IL GRUPPO TORNA ALLA RIBALTA CON UNA NUOVA GAMMA DI DISPOSITIVI MONOFASE E TRIFASE DELLA SERIE SUNWAY SI, CHE VERRANNO COMMERCIALIZZATI GRAZIE ALLE PARTNERSHIP CON I PRINCIPALI DISTRIBUTORI



garanzia di 10 anni inclusa nel prezzo di acquisto. Nel 2021 la gamma si estenderà includendo anche modelli ibridi (sia monofase che trifase) per fornire così soluzioni efficienti e intelligenti per l'autoconsumo e l'autosufficienza energetica. «Tutte queste novità saranno ancora più valorizzate dalla nostra strategia commerciale», ha aggiunto Gintoli. «Il canale principale sarà la distribuzione con cui stiamo definendo nuovi accordi. Tuttavia, siamo disponibili anche per eventuali accordi diretti con installatori, a partire da lotti minimi di ordini». Le offerte per il mercato italiano non si limitano alle sole soluzioni per applicazioni residenziali e commerciali.

UTILITY SCALE, STORAGE E O&M

Enertronica Santerno, che conta a livello globale una base installata di inverter per circa 7 GW, intende ulteriormente rafforzare la propria offerta per impianti fotovoltaici di taglia utility scale, per i quali il gruppo progetta, sviluppa e produce macchine centralizzate trifase concepite in chiave modulare, conseguendo la massima flessibilità nell'implementazione di soluzioni personalizzate. Le soluzioni proposte includono anche applicazioni Battery Energy Storage System per le quali Santerno è in grado di progettare e fornire sistemi integrati che includono inverter, Power Management Controller (per il controllo del convertitore di potenza, il monitoraggio della batteria e la regolazione dei flussi di potenza locali secondo logiche flessibili e programmabili) e, se richiesto, il pacco batterie. «Chiave del successo di Santerno è l'affidabilità comprovata dei propri prodotti», aggiunge Gintoli, «risultante da una filosofia di progetto orientata alla massima robustezza, dalla qualità dei componenti impiegati e, in ambito produttivo, dai controlli di qualità lungo tutta la filiera svolti secondo rigorosi standard internazionali. Un network globale e un servizio completo nelle fasi di pre e post vendita, assicurano poi la piena e migliore assistenza al cliente. Infatti, attraverso gli avanzati servizi di cloud, gli utenti hanno a disposizione informazioni e dati degli impianti aggiornati in tempo reale, con la possibilità di verificare in ogni momento lo stato dei propri asset e la



PIETRO GINTOLI, HEAD OF PV SALE DI ENERTRONICA SANTERNO DA GIUGNO 2020: «L'ITALIA, CHE A CAUSA DELLA BRUSCA FRENATA DELLO SVILUPPO DI IMPIANTI UTILITY SCALE DEGLI ULTIMI ANNI HA VISTO PROGRESSIVAMENTE RIDURRE LA QUOTA DI NUOVO INSTALLATO DELLA NOSTRA SOCIETÀ, TORNA A ESSERE OBIETTIVO DI RIFERIMENTO GRAZIE ANCHE AI NUOVI INVERTER SUNWAY SI»

GRAZIE ALLE PROPRIE SOLUZIONI INTEGRATE PER GLI IMPIANTI UTILITY SCALE. ALLO SVILUPPO DI TECNOLOGIE AVANZATE DI MONITORAGGIO E GESTIONE DEGLI IMPIANTI, E ALLA DEFINIZIONE DI PIANI CUSTOMIZZATI DI O&M, SANTERNO SI PROPONE COME PARTNER PER LO SVILUPPO E LA GESTIONE DI IMPIANTI SOLARI DI MEDIA E GRANDE TAGLIA IN REGIME DI GRID-PARITY ANCHE IN ITALIA

Enertronica Santerno torna alla ribalta in Italia e punta al segmento dei piccoli impianti fotovoltaici. La società, quotata alla Borsa di Milano e attiva nel comparto delle rinnovabili e dell'elettronica di potenza, arriva a questa decisione dopo un recente e importantissimo accordo. La fusione per incorporazione avvenuta nel 2019 tra Enertronica S.p.A. ed Elettronica Santerno S.p.A ha infatti dato vita ad un operatore industriale, versatile e verticalmente integrato. Grazie a tale fusione, è nata una società in cui sono venute a darsi reciproco completamento due anime: una tecnologica che risale al 1970 (anno di fondazione di Elettronica Santerno) attenta alla qualità, efficienza e innovazione delle soluzioni tecniche proposte; ed una legata all'offerta di servizi industriali, O&M ed Engineering che deriva dall'esperienza di Enertronica SpA in tali ambiti. Oggi Enertronica Santerno è dunque una multinazionale che può vantare una vasta suite di competenze acquisite in cinquanta anni di attività. Il Gruppo, attivo nella produzione di inverter per applicazioni nel settore dell'automazione industriale, del fotovoltaico e dei sistemi di accumulo, intende ora ritagliarsi un ruolo di primo piano in Italia. E lo fa con una grande novità: il ritorno del marchio nei segmenti degli impianti di taglia residenziale e commerciale. «Gli storici inverter monofase e trifase, proposti al mercato fino al 2015», spiega Pietro Gintoli, head of PV Sales dell'azienda in Italia, «tornano a essere protagonisti del nostro portfolio grazie alla nuova serie di inverter Sunway SI, da oggi disponibile per il mercato italiano. L'Italia, che a causa della brusca frenata dello sviluppo di impianti utility scale degli ultimi anni ha visto progressivamente ridurre la quota di nuovo installato da parte della nostra società, torna dunque ad essere obiettivo di riferimento proprio grazie ai nuovi Sunway SI. E per una società italiana, questo non può che essere motivo di orgoglio e ulteriore motivazione».

COMPATTEZZA E SEMPLICITÀ DI INSTALLAZIONE

Gli inverter Sunway SI sono proposti nella versione monofase e trifase, con potenze rispettivamente fino a 8 kW e fino a 20 kW. I dispositivi si distinguono, in particolare, per compattezza, facilità di installazione, efficienza fino al 98,8%, semplicità di gestione e affidabilità, tanto che sono proposti ai clienti con una



GLI INVERTER SUNWAY SI, PROPOSTI NELLA VERSIONE MONOFASE E TRIFASE, CON POTENZE RISPETTIVAMENTE FINO A 8 KW E FINO A 20 KW. POSSONO RAGGIUNGERE UN'EFFICIENZA DI CONVERSIONE SUPERIORE AL 98%

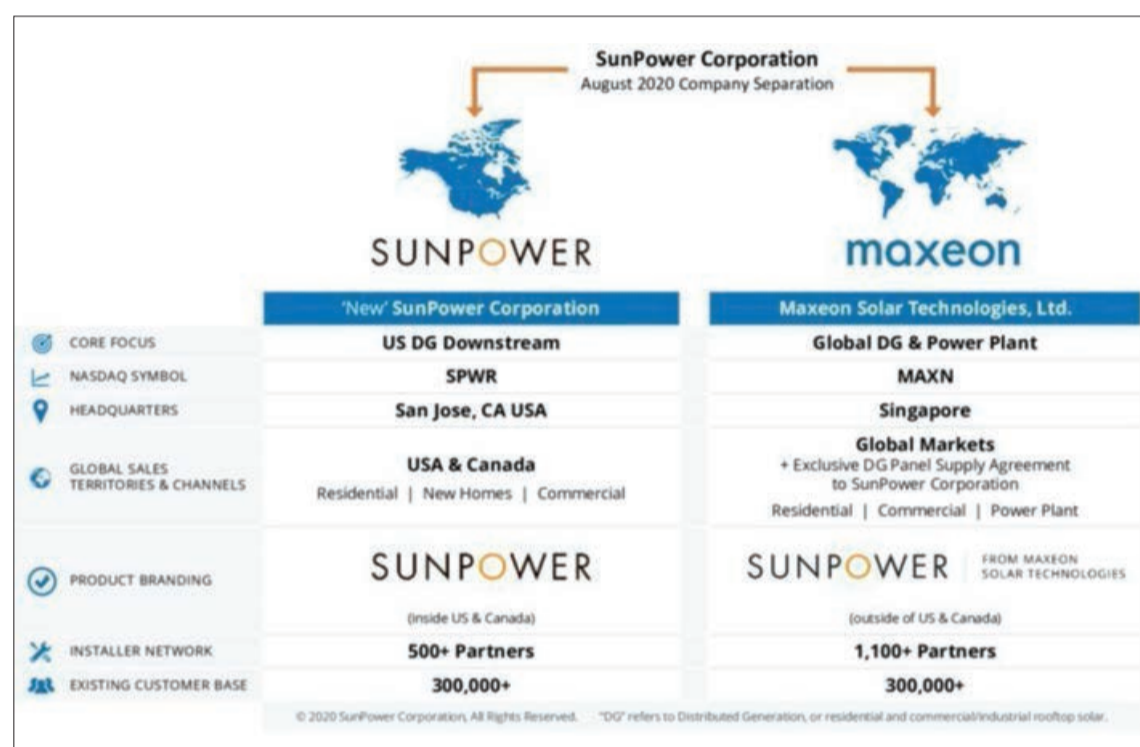
loro produttività». Grazie allo sviluppo di software e tecnologie proprietarie, Santerno ha predisposto una Control Room sempre connessa e disponibile con cui è in grado di monitorare in modo diretto e proattivo gli impianti. La Control Room fornisce attività di O&M permettendo ai propri clienti di tracciare e memorizzare tutti gli interventi in campo tramite un report dettagliato contenente le analisi di performance, lo storico interventi e la pianificazione per i mesi successivi. Grazie alle proprie soluzioni integrate per gli impianti utility scale, allo sviluppo di tecnologie avanzate di monitoraggio e gestione degli impianti, e alla definizione di piani customizzati di O&M, Santerno si propone quindi come partner per lo sviluppo e la gestione di impianti solari di media e grande taglia in regime di grid-parity, assicurando all'investitore l'ottimizzazione della produttività e dunque la sostenibilità dell'investimento indipendentemente da leve di supporto esterne. «Abbiamo inoltre messo a punto una specifica offerta per interventi di revamping», continua Gintoli «offrendo al cliente la possibilità di poter ripristinare la massima efficienza del proprio impianto fotovoltaico continuando a godere al massimo dei benefici economici da esso generati».

NON SOLO PRODOTTI

L'offerta di Enertronica Santerno non si limiterà alla fornitura di inverter e servizi di assistenza e manutenzione. L'azienda ha sviluppato infatti soluzioni innovative, integrate e digitali anche a supporto della rete elettrica. L'obiettivo è quello di favorire il passaggio da un modello di generazione centralizzato ad uno distribuito e ottimizzare la transizione verso sistemi digitali intelligenti, che regolino disponibilità, efficienza e costi delle forniture energetiche. «Enertronica Santerno rende l'energia smart integrando l'intelligenza energetica nella catena di approvvigionamento e modellando le forniture energetiche, grazie a sistemi che possano regolare efficienza e costi, garantendo perciò flessibilità, personalizzazione, affidabilità e sicurezza delle reti», conclude Gintoli.

SUNPOWER-MAXEON: SPIN-OFF STRATEGICO A PROVA DI “MERCATI LOCALI”

AD AGOSTO LE DUE AZIENDE HANNO COMPLETATO L'OPERAZIONE CHE HA VISTO LE DUE REALTÀ DIVIDERSI IN DUE SOCIETÀ INDIPENDENTI. LA PRIMA SI DEDICHERÀ ESCLUSIVAMENTE A STATI UNITI E CANADA, MENTRE LA SECONDA SI CONCENTRERÀ SUI MERCATI REGIONALI E LOCALI, COME QUELLO ITALIANO



Due nuove realtà per servire al meglio i principali mercati chiave del fotovoltaico a livello globale. È l'obiettivo che sta alla base dell'operazione strategica che ha portato SunPower e Maxeon Solar Technologies a diventare due società indipendenti. Ciascuna delle due aziende ora si focalizzerà sul proprio core business. Alla base di questa operazione vi è la volontà di creare aziende separate e indipendenti, entrambe quotate al Nasdaq con i simboli Spwr (per SunPower) e Maxn (per Maxeon Solar Technologies), ognuna focalizzata su ben specifici fattori critici di successo per i rispettivi modelli di business e le proprie strategie. Le due aziende hanno anche raggi d'azione diversi a livello geografico. SunPower Corporation è un energy service provider focalizzato su generazione distribuita e soluzioni di accumulo energetico nei mercati statunitense e canadese. Maxeon Solar Technologies, che ha il suo quartier generale a Singapore, rimane responsabile della progettazione e produzione delle celle fotovoltaiche e delle linee dei pannelli a marchio SunPower, e della loro commercializzazione nei mercati internazionali. Maxeon, che conta oltre 5.000 dipendenti dislocati in 14 nazioni, è oggi presente in oltre 100 paesi tra Europa, Oceania, Africa, Asia e America Latina grazie a una rete globale di oltre 1.100 partner autorizzati che si occupano di vendita e installazione - quasi 800 nella sola Europa. Questa rete già capillare si espanderà ulteriormente grazie ai piani di sviluppo strategico e all'entrata in nuovi mercati ad alto potenziale.

UN NUOVO AZIONISTA

Punto di forza di questa operazione è anche l'ingresso di un nuovo azionista strategico per Maxeon Solar Technologies. Entra infatti nell'assetto azionario Tianjin Zhonghuan Semiconductor Co., Ltd. (TZS), uno dei principali fornitori globali di wafer di silicio e partner SunPower dal 2012, con circa il 28,8% delle azioni. L'azionista di maggioranza resta Total, legato a SunPower dal 2011, che oggi detiene il 35% del pacchetto azionario di Maxeon. Se a livello societario ovviamente questa operazione ha portato delle novità a livello di assetto, per i clienti finali e gli installatori



«L'ITALIA RIMANE UNO DEI MERCATI DI PUNTA PER MAXEON», DICHIARA FABIO BACCHIN, NATIONAL SALES DIRECTOR DI SUNPOWER ITALIA. «SOPRATTUTTO GRAZIE ALLA RETE DI PARTNER AUTORIZZATI».

partner internazionali non ci saranno grandi cambiamenti. In particolare, Maxeon Solar Technologies e le sue società affiliate locali continueranno a essere leader nella generazione distribuita, quindi opereranno principalmente nei mercati fotovoltaici residenziale e commerciale. La strategia prevede un piano di sviluppo che prospetta di espandere l'offerta negli anni a venire con nuovi prodotti adiacenti ai moduli fotovoltaici. Maxeon Solar Technologies ritorna poi ad avere un ruolo di primo piano anche nel segmento utility scale grazie a una rinnovata strategia e una linea di pannelli fotovoltaici appositamente progettati e ingegnerizzati per i grandi progetti.

ALL'INSEGNA DELLA CONTINUITÀ

La scissione tra le due aziende è all'insegna della continuità e di pochi ma positivi cambiamenti. Innanzitutto Maxeon eredita da SunPower Corporation tutti i punti di forza legati alla tecnologia. Il focus continuerà a essere quello della qualità e dell'innovazione per offrire a installatori e clienti finali un pro-

dotto qualitativamente superiore e differenziante.

I cambiamenti positivi che questa operazione porta sono una maggior stabilità e capacità finanziaria dell'azienda, grazie all'ingresso di nuovi capitali introdotti con lo spin-off. «Ciò significa crescita e sviluppo», spiega Fabio Bacchin, national sales director di SunPower Italia. «Non solo un'accelerata roadmap di prodotti, che meglio risponderanno alle esigenze dei clienti europei, ma anche un maggior impegno e dedizione e una rinnovata priorità verso i mercati regionali e locali, come quello europeo che potrà beneficiare di un'attenzione particolare». Maxeon ha infatti da diversi anni un focus su molti paesi europei nei quali ha acquisito forti quote di mercato, ma ha anche un nuovo interesse verso nuovi territori che si prospettano ad alta crescita.

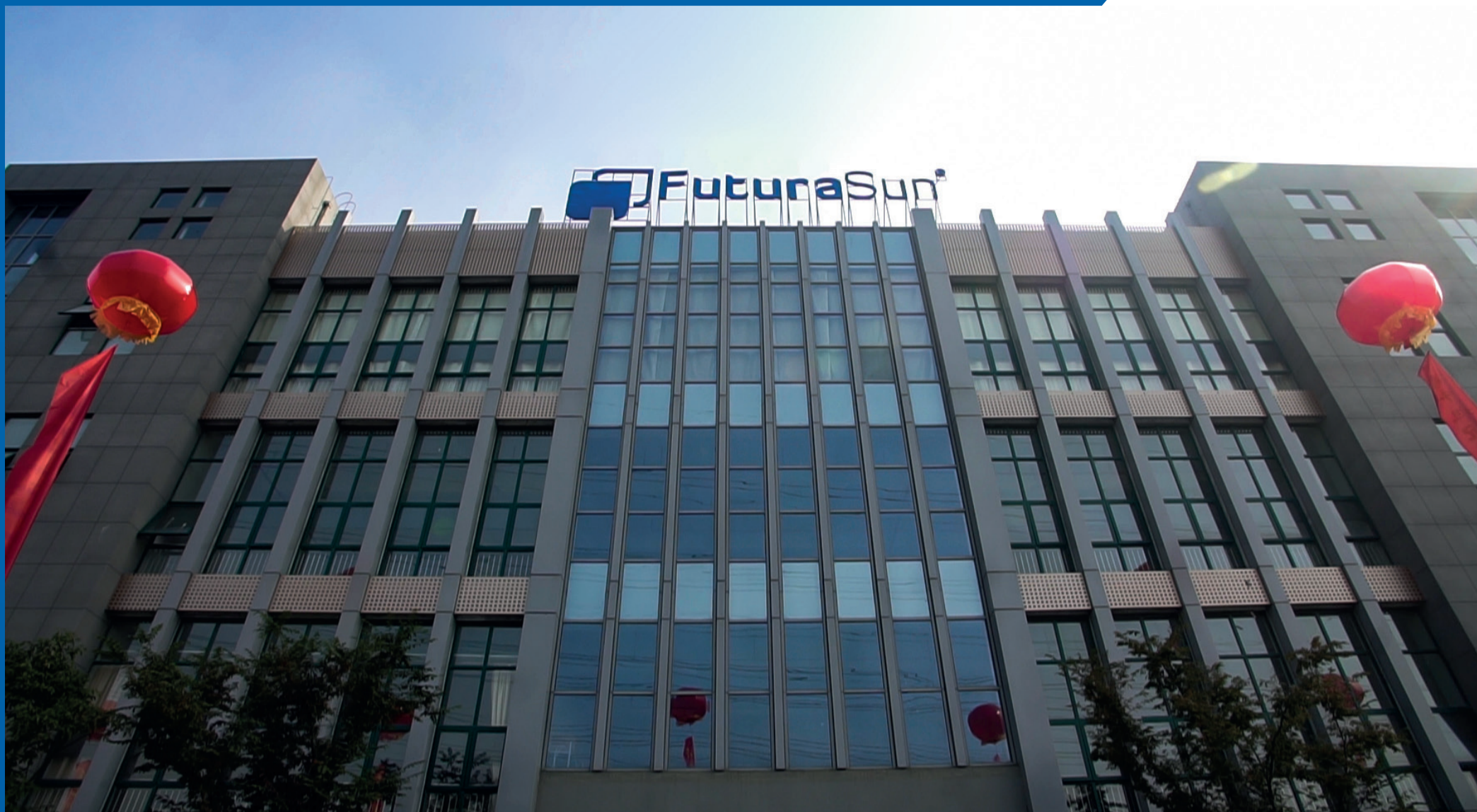
Se SunPower Corporation in passato è stata talvolta percepita come azienda statunitense dedita in primis al mercato nord-americano, Maxeon si configura come vero player globale, con un team vicino ai propri clienti nei mercati chiave.

IMPATTO SUL MERCATO ITALIANO

Lo stesso impatto positivo che si avrà a livello di grandi aree come quella europea, si risconterà a cascata su ogni singolo mercato nazionale, quindi anche su quello italiano. Ciò si traduce in maggiore attenzione ai bisogni locali, con prodotti che supportino i business specifici di ogni paese, e una maggiore velocità nel rispondere ai trend di mercato locali. Ad esempio con le certificazioni richieste specifiche per il mercato italiano che saranno più facilmente sviluppate grazie a un dialogo diretto con le fabbriche e con il dipartimento di Ricerca&Sviluppo. «L'Italia rimane uno dei mercati di punta per Maxeon», aggiunge Fabio Bacchin, «soprattutto grazie alla rete di partner autorizzati che siamo riusciti a sviluppare e a continuamente sostenere nel corso degli anni. Gli obiettivi sono quelli di mantenere un dialogo onesto, trasparente ed efficace con i clienti finali residenziali e commerciali, oltre che con i partner, al fine di capire le necessità comuni per continuare ad avere una presenza sul mercato decisamente significativa. Nel corso degli anni siamo cresciuti molto nel segmento commerciale e industriale raggiungendo e superando il 20% delle quote di mercato. Questo è stato reso possibile grazie a una strategia mirata che fonda le sue solide basi sui continui e preziosi feedback della nostra rete di partner installatori. Pensiamo che l'ascolto del network e il recepimento dei loro consigli possa con Maxeon addirittura essere accelerato e migliorato, potendo focalizzarci maggiormente sulle esigenze locali».

IL TEAM NON CAMBIA

La squadra di SunPower Italia non cambia. Partner e clienti potranno sempre contare sul team di vendita guidato proprio da Fabio Bacchin, coadiuvato da un servizio clienti pronto a supportare i partner 7 giorni su 7. Sono previsti anche piani di sviluppo che prevedono nuove assunzioni, sempre in ottica di prossimità al cliente. La squadra rimane poi sempre focalizzata sulle priorità del mercato, quindi per esempio nella formazione commerciale da remoto in epoca di Covid-19, nello sviluppo delle numerose opportunità commerciali e industriali gestite dai nostri partner e nello sviluppo di partnership.



+10

ANNI DI
ATTIVITÀ

+100%

AUMENTO
FATTURATO 2019

1 GW

CAPACITÀ
PRODUTTIVA



CERTIFICAZIONE ISO

9001:2015

14001:2015

45001:2018



FuturaSun raddoppia la sua capacità produttiva, raggiunge 1 GigaWatt

Lo stabilimento industriale di FuturaSun a Taizhou dopo solo un anno raddoppia la capacità produttiva di moduli fotovoltaici.

Esattamente un anno fa FuturaSun annunciava l'apertura del suo nuovo stabilimento in Cina, nel distretto fotovoltaico di Taizhou poco a nord di Shanghai. In quella occasione l'azienda informava che **il nuovo stabilimento garantisce una capacità produttiva iniziale di 500 MW/anno**, ma che il progetto prevedeva l'espansione della **capacità produttiva ad 1 GW**. Un anno dopo, in tempi brevissimi nonostante la pandemia, **il GIGA-project diventa realtà**.

FuturaSun apre un nuovo stabilimento produttivo contiguo al precedente, con **altre due linee produttive, della capacità annuale di 550 MW**.

Le nuove linee produttive, altamente

automatizzate, saranno specializzate nella lavorazione di **celle half-cut da 166 mm fino a 210 mm**, per moduli di dimensione fino a 2120 mm x 1050 mm. La configurazione half-cut in combinazione con l'aumento del numero di bus bar, che contraddistingue gli ultimi moduli top di gamma di FuturaSun, migliora l'efficienza del pannello e la sua durata, perché la dimensione dimezzata delle celle influisce positivamente sulle perdite resistive, aumentando il rendimento.

Le scelte tecniche di qualità per raggiungere prestazioni di alta efficienza contraddistinguono, da sempre e in modo sempre più evoluto, tutta la produzione FuturaSun.

La continua ricerca e sviluppo del team italiano trova terreno fertile proprio nei suoi stabilimenti produttivi, dove le più innovative tecnologie del mercato fotovoltaico trovano applicazione: dalla **tecnologia IBC** al **ribbon cilindrico**, dalle soluzioni **vetro-vetro** ai moduli con **sezioni indipendenti**.

L'azienda è ancor oggi **l'unica realtà europea che è riuscita a farsi spazio nel mercato manifatturiero cinese fortemente competitivo**. Non solo, grazie alla nuova capacità disponibile, l'azienda destina parte della produzione proprio ai mercati asiatici.

“

Il nostro sogno imprenditoriale di sviluppo nel settore delle energie rinnovabili trova in questa dinamica biculturale Italia-Cina una singolare occasione di crescita. Il segreto, in tutti questi anni, è sempre stato il medesimo: impegno ai massimi livelli, entusiasmo nel lavoro di squadra, grande fiducia nei benefici che derivano dagli scambi di persone, idee, capitali, beni e servizi tra Paesi a livello globale.

”



Alessandro Barin - CEO FuturaSun

ZEBRA - Per chi vuole il meglio

- › Efficienza modulo del 21,3%
- › Garanzia prodotto e rendimento fino a 25 anni
- › Immunità ai problemi di degradazione (LID, PID LeTID)

Zebra è la nuova serie di **moduli fotovoltaici back contact ad alta efficienza** con celle IBC, disponibile con potenze **fino a 360 Watt** e con la **nuova garanzia prodotto maggiorata a 25 anni!**

Questo modulo fotovoltaico si contraddistingue per **la tecnologia IBC (Interdigitated Back Contact)** ed è composto da **120 celle IBC half-cut** con contatti elettrici posti sul retro. La posizione dei contatti sul retro e l'assenza di ribbon **mantengono libera la cella** evitando la formazione di ombre per un **massimo assorbimento della luce solare**.

Maggiori informazioni su: www.futurasun.com

FuturaSun
anticipate tomorrow

Nuova Garanzia Prodotto
25 ANNI





COMUNITÀ ENERGETICHE: ADESSO C'È PROPRIO TUTTO

A SETTEMBRE LA FIRMA DEL DECRETO DEL MISE, CHE STABILISCE LA NATURA DELL'INCENTIVO, HA DATO UFFICIALMENTE IL VIA ALLA REALIZZAZIONE E SPERIMENTAZIONE DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE E DELL'AUTOCONSUMO COLLETTIVO IN ITALIA. ECCO LE NOVITÀ (E TUTTI I DOCUMENTI)



STEFANO PATUANELLI, MINISTRO DELLO SVILUPPO ECONOMICO, FIRMA IL DECRETO CHE STABILISCE L'INCENTIVO PER COMUNITÀ ENERGETICHE E AUTOCONSUMO COLLETTIVO

Ora è veramente tutto pronto: le comunità energetiche in Italia si potranno realizzare e sperimentare fino al recepimento della direttiva 2001/2018 dell'Unione Europea, previsto entro luglio 2021. Martedì 15 settembre, il ministro dello Sviluppo Economico Stefano Patuanelli ha firmato il Decreto che dispone l'incentivo per la realizzazione delle configurazioni di autoconsumo collettivo e delle comunità energetiche. Era l'ultimo tassello che mancava per poter partire con la sperimentazione. Famiglie e imprese potranno dunque attivarsi per produrre e autoconsumare l'energia prodotta dal proprio impianto fotovoltaico, in qualità di autoconsumatori collettivi o di comunità energetiche. «Si tratta di una svolta importante per la transizione energetica ed ecologica del sistema elettrico del nostro Paese, con benefici ambientali, economici e sociali», spiega Patuanelli. «Il provvedimento rende operativa la misura introdotta nel dicembre 2019 nel decreto Milleproroghe, che anticipa l'attuazione di una direttiva europea. L'autoconsumo collettivo sarà attivabile da famiglie e da altri soggetti che condividono lo stesso edificio o condominio, invece le comunità energetiche potranno coinvolgere persone fisiche, PMI, enti locali ubicati in un perimetro più ampio rispetto a quello dei condomini. Così l'Italia si proietta verso nuove forme di sviluppo

ma anche di produzione e consumo. Oggi ci avviamo concretamente a trasformare l'attuale sistema elettrico centralizzato, alimentato da combustibili fossili, in un sistema decentrato ed efficiente, alimentato con energie pulite, inesauribili e non inquinanti».

L'INCENTIVO

L'energia elettrica prodotta da ciascuno degli impianti a fonti rinnovabili facenti parte delle configurazioni di autoconsumo collettivo o di comunità energetiche e che risulti condivisa ha diritto, per un periodo di 20 anni, a una tariffa incentivante in forma di tariffa premio pari a:

- a) 100 euro al MWh nel caso in cui l'impianto di produzione faccia parte di una configurazione di autoconsumo collettivo;
- b) 110 euro al MWh nel caso in cui l'impianto faccia parte di una comunità energetica rinnovabile.

Ma i benefici non finiscono qui: «Fra il contributo Arera, l'incentivo del Mise e il Prezzo Unico Nazionale, si arriverà a un valore di 150-160 euro al MWh sull'energia autoconsumata da impianti a fonti rinnovabili», ha spiegato Gianni Giroto, presidente della Commissione Industria Senato, poco prima la firma del decreto. «Si tratta di un valore pari ad oltre tre volte il normale prezzo all'ingrosso dell'energia, di circa 50 euro al MWh, e spingerà quindi le comunità a orientare i propri consumi in maniera virtuosa e sostenibile per massimizzare l'autoconsumo in loco. Si innescheranno così ulteriori filiere industriali: efficienza, stoccaggi, smart home e domotica, tecniche e tecnologie per l'uso razionale dell'energia. Da sottolineare che tale incentivo non aggraverà di un centesimo le bollette degli italiani, perché sostituisce il precedente, lo scambio sul posto, che paradossalmente disincentivava l'autoconsumo e quindi determinava ulteriori costi indotti. Sono molto soddisfatto dell'importante risultato raggiunto. La norma apre la stagione della

ECCO IL TESTO DEL DECRETO DEL MISE

DI SEGUITO UN ESTRATTO DEL DOCUMENTO FIRMATO IL 15 SETTEMBRE DAL MINISTRO DELLO SVILUPPO ECONOMICO STEFANO PATUANELLI

Art. 1 (Oggetto e campo di applicazione)

1. Il presente decreto, in attuazione del comma 9 dell'articolo 42-bis del DL n. 162/2019 e nel rispetto dei criteri ivi indicati, individua la tariffa incentivante per la remunerazione degli impianti a fonti rinnovabili inseriti nelle configurazioni per l'autoconsumo collettivo da fonti rinnovabili e nelle comunità energetiche rinnovabili, come disciplinate dallo stesso articolo 42-bis e regolate da Arera con deliberazione n. 318/2020/R/eel del 4 agosto 2020. Il presente decreto, in attuazione dell'articolo 119, comma 7, del DL 34/2020 individua inoltre i limiti e le modalità relativi all'utilizzo e alla valorizzazione dell'energia condivisa prodotta da impianti fotovoltaici che accedono alle detrazioni stabilite dal medesimo articolo 119.

2. Il presente decreto si applica alle configurazioni di autoconsumo collettivo e alle comunità energetiche rinnovabili di cui al comma 1 realizzate con impianti a fonti rinnovabili, ivi inclusi i potenziamenti, entrati in esercizio a decorrere dal 1 marzo 2020 ed entro i sessanta giorni successivi alla data di entrata in vigore del provvedimento di recepimento della direttiva (UE) 2018/2001 e per i quali il GSE abbia svolto con esito positivo la verifica di cui all'articolo 4.6 dell'allegato A alla deliberazione Arera n. 318/2020/R/eel del 4 agosto 2020.

[...]

generazione distribuita, dell'autoconsumo e delle comunità energetiche, ed è la prima pietra su cui costruire un futuro energetico molto più democratico, legato al territorio e alle realtà locali, ambientale e pacifico».

CUMULABILITÀ

Va poi ricordato che l'incentivo sarà cumulabile anche con la misura del Superbonus al 110%, che viene riconosciuto anche per la realizzazione di comunità energetiche fino a 200 kW per un ammontare complessivo di spesa non superiore a 96.000 euro. Vi potranno accedere anche i condomini che costituiranno una comunità energetica, ottenendo i benefici del ritiro dedicato dell'energia immessa in rete oltre a ricevere sconti applicabili sulle componenti della bolletta. Nello specifico, per i primi 20 kWp l'impianto potrà beneficiare del Superbonus al 110%, mentre per i restanti kWp, fino a 200, la detrazione scende al 50% con tetto massimo di spesa fino a 96.000 euro.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra i QR Code o cliccaci sopra per accedere ai contenuti elencati:

Il testo completo del decreto del Mise			Diretta Facebook della conferenza stampa in Senato durante la quale è stato firmato il decreto		
Speech integrale della conferenza stampa del Presidente Giroto			Scheda sui vantaggi economici e sociali generati dalle comunità energetiche		

**Articolo 3
(Tariffa incentivante e periodo di diritto)**

1. Fermo restando quanto previsto al comma 2, l'energia elettrica prodotta da ciascuno degli impianti a fonti rinnovabili, facenti parte delle configurazioni di autoconsumo collettivo ovvero di comunità energetiche rinnovabili e che risulti condivisa ha diritto, per un periodo di 20 anni, ad una tariffa incentivante in forma di tariffa premio pari a:

a) 100 €/MWh nel caso in cui l'impianto di produzione faccia parte di una configurazione di autoconsumo collettivo;

b) 110 €/MWh nel caso in cui l'impianto faccia parte di una comunità energetica rinnovabile.

2. L'intera energia prodotta e immessa in rete resta nella disponibilità del referente della configurazione, con facoltà di cessione al GSE con le modalità di cui all'articolo 13, comma 3, del decreto legislativo 387/2003, fermo restando l'obbligo di cessione previsto per l'energia elettrica non autoconsumata o non condivisa, sottesa alla quota di potenza che acceda al Superbonus.

3. Ai fini di quanto previsto dall'articolo 119, comma 7, del DL 34/2020, il comma 1 non si applica all'energia elettrica condivisa sottesa alla quota di potenza di impianti fotovoltaici che ha accesso al Superbonus, per la quale resta fermo il diritto al contributo per l'autoconsumo collettivo previsto dalla regolazione di Arera, nonché l'obbligo di cessione già richiamato al comma 2.

4. Il periodo di diritto alle tariffe incentivanti di cui al comma 1 è considerato al netto di eventuali fermate, disposte dalle competenti autorità, secondo la normativa vigente, per problemi connessi alla sicurezza della rete elettrica riconosciuti dal gestore di rete, per eventi calamitosi riconosciuti dalle competenti autorità, per altre cause di forza maggiore riscontrate dal GSE. A tal fine, il GSE riconosce, a fronte di motivate e documentate richieste, un'estensione del periodo nominale di diritto, pari al periodo complessivo di fermate di cui al presente comma. Il periodo per il quale si ha diritto ai meccanismi incentivanti è inoltre considerato al netto di eventuali fermate per la realizzazione di interventi di potenziamento, anche eseguiti successivamente alla data ultima per l'accesso alle tariffe incentivanti, di cui all'articolo 1, comma 2. In tale ultimo caso, si applica la procedura di riconoscimento di cui al presente comma e l'estensione del periodo nominale di diritto non può essere comunque superiore a dodici mesi, fermo restando il diritto alle predette tariffe solo sui potenziamenti entrati in esercizio nei termini temporali di cui allo stesso articolo 1, comma 2.

**Articolo 4
(Modalità di accesso ed erogazione della tariffa incentivante)**

1. L'istanza di accesso alla tariffa di cui all'articolo 3 è effettuata con le modalità previste dal punto 4.2 della deliberazione Arera n. 318/2020/R/eel del 4 agosto 2020.

2. L'erogazione della tariffa di cui all'articolo 3 avviene nell'ambito dell'erogazione del contributo per la valorizzazione e l'incentivazione dell'autoconsumo collettivo di cui all'articolo 8 della deliberazione Arera n. 318/2020/R/eel del 4 agosto 2020, secondo le modalità ivi indicate.

3. Nei casi previsti, il GSE acquisisce l'informazione antimafia.

4. Agli impianti che beneficiano delle tariffe di cui al presente decreto si applica il comma 1 dell'articolo 25 del decreto-legge n. 91 del 2014, convertito con modificazioni dalla legge 11 agosto 2014, n. 116. A tale fine,

il corrispettivo dovuto al GSE per la copertura dei costi amministrativi sostenuti dallo stesso GSE è pari a quello stabilito dal decreto ministeriale 24 dicembre 2014 per gli impianti in scambio sul posto.

**Articolo 5
(Cumulabilità di incentivi)**

1. Per gli enti territoriali e locali, le tariffe di cui al presente decreto non sono cumulabili con gli incentivi di cui al decreto del Ministro dello sviluppo economico 4 luglio 2019, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale n. 186 del 9 agosto 2019, né con il meccanismo dello scambio sul posto.

2. Per i soggetti diversi da quelli di cui al comma 1, le tariffe di cui al presente decreto sono cumulabili esclusivamente con:

a) la detrazione di cui all'articolo 16-bis, comma 1, del DPR 917/1986;

b) la detrazione del 110%, nei limiti e alle condizioni stabilite dall'articolo 3, comma 3.

**Articolo 6
(Attività di monitoraggio)**

1. In attuazione del comma 9, lettera b), dell'articolo 42-bis del DL n. 162/2019, il GSE pubblica, con cadenza semestrale, un bollettino su ciascuna delle configurazioni di cui al presente decreto, che contenga le seguenti informazioni con distribuzione almeno su base regionale:

a) potenza degli impianti e tecnologie impiegate;

b) quantità di energia elettrica immessa in rete e condivisa;

c) quantità di risorse incentivanti erogate, distinte per ciascuna configurazione e con evidenza delle risorse erogate per energia condivisa e non condivisa; tali risorse, integrate, con specifica evidenza, con quelle relative al contributo per la valorizzazione e l'incentivazione dell'autoconsumo collettivo, sono comparate con gli oneri che si sarebbero sostenuti qualora gli stessi impianti avessero avuto accesso al meccanismo dello scambio sul posto, con energia scambiata pari a quella condivisa, considerando anche i costi dell'esenzione implicita dagli oneri generali di sistema per le configurazioni di autoconsumo singolo;

d) tipologia dei beneficiari;

e) tempi medi per il riconoscimento delle configurazioni di autoconsumo collettivo da fonti e di comunità di energia rinnovabile ai fini dell'accesso alla regolazione Arera e per il riconoscimento degli incentivi;

f) proposte per una maggiore efficacia o efficienza delle misure.

2. Il GSE predispone una sezione del proprio sito internet dedicata alle configurazioni di autoconsumo collettivo e alle comunità di energia rinnovabile. La sezione è funzionale al supporto per ottenere il riconoscimento, da parte dello stesso GSE, ai fini dell'accesso alla regolazione prevista nel caso di "autoconsumo collettivo da fonti rinnovabili" o di "comunità di energia rinnovabile" e ai fini dell'accesso agli incentivi di cui al presente decreto. In tale ambito il GSE, in coerenza con quanto disposto all'articolo 11 della deliberazione Arera n. 318/2020/R/eel del 4 agosto 2020, fornisce ai beneficiari delle tariffe di cui al presente decreto informazioni sull'andamento dell'energia immessa in rete, di quella condivisa e di quella prelevata dalla rete da ciascun componente delle configurazioni di autoconsumo collettivo e comunità di energia rinnovabile.

[...]



ZeroCO₂ small & Force L2
SORPRENDI I TUOI CLIENTI

SICUREZZA - lo standard più elevato:
VDE 2510-50

BELLEZZA - design elegante
SEMPLICITÀ - grande display grafico;
batterie impilabili

POTENZA - in carica e scarica fino a 4,8kW

ZeroCO₂ small

Inverter ibrido monofase con batterie a bassa tensione.
Compatibile con le migliori batterie sul mercato.



**PREDISPOSTI PER LE
COMUNITA' ENERGETICHE**

Force L2 - Batterie al litio in bassa tensione
14,20 kWh



10,65 kWh



7,1 kWh



Per qualsiasi informazione rivolgiti presso il tuo distributore di fiducia





E-MOBILITY. QUANTA CARNE AL FUOCO

TRA GENNAIO E LUGLIO, LE NUOVE IMMATRICOLAZIONI DI AUTO ELETTRICHE IN ITALIA SONO CRESCIUTE DEL 119% RISPETTO ALLO STESSO PERIODO DELLO SCORSO ANNO, RAGGIUNGENDO QUOTA 19.438 UNITÀ. CRESCONO ANCHE LE INFRASTRUTTURE DI RICARICA CHE SI ATTESTANO A 14.302 PUNTI IN 7.462 STAZIONI ACCESSIBILI AL PUBBLICO. È GRANDE IL FERMENTO DEI PLAYER CHE GUARDANO SOPRATTUTTO AL SEGMENTO COMMERCIALE E RESIDENZIALE E INVESTONO IN INFORMAZIONE OLTRE CHE IN CREAZIONE DI SERVIZI AD PERSONAM E SOLUZIONI MODULABILI. A CONTRIBUIRE A UN FUTURO SEMPRE PIÙ ROSEO, GLI STRUMENTI DI INCENTIVAZIONE E L'ATTENZIONE CRESCENTE DELLE MUNICIPALITÀ

DI MONICA VIGANÒ

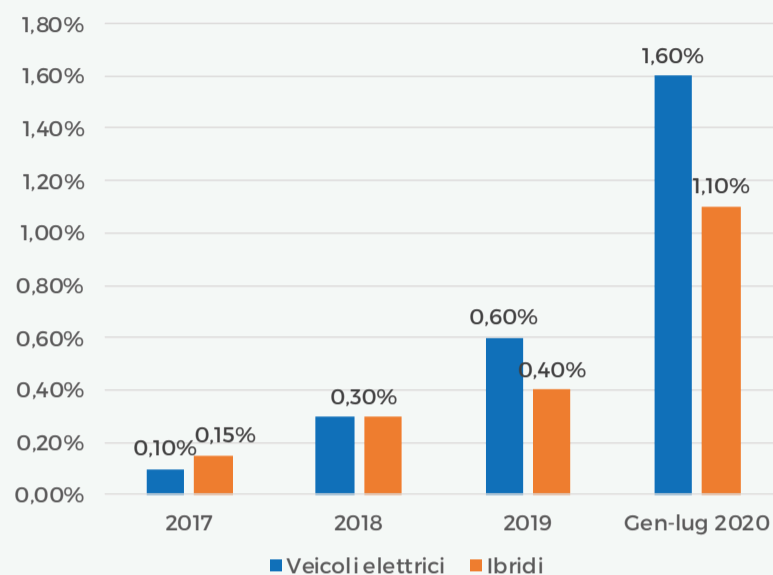
Il mercato dell'e-mobility è uno dei settori più dinamici e con le prospettive di crescita più interessanti. A seguito del blocco causato dall'emergenza sanitaria, alcuni progetti di taglie rilevanti sono ancora fermi o hanno subito importanti ritardi. Al contrario nel comparto relativo a infrastrutture di dimensioni fino ai 50 kW si assiste a un nuovo crescente entusiasmo per cui le premesse per una ripresa in tempi rapidi ci sono tutte. Anche grazie, occorre dirlo, ai nuovi strumenti di incentivazione previsti all'interno del Decreto Rilancio che aiuteranno sicuramente la ripartenza di un mercato che sembra destinato a crescere in maniera esponenziale.

Lo dimostrano non solo i dati riportati nel report "Energy Transition Outlook" della società di ricerca DNV GL, secondo la quale entro il 2027 oltre metà delle nuove auto vendute a livello mondiale sarà alimentata a elettricità, ma anche il recente ingresso della mobilità elettrica nel paniere Istat, da sempre considerato specchio fedele dei mutamenti sociali e

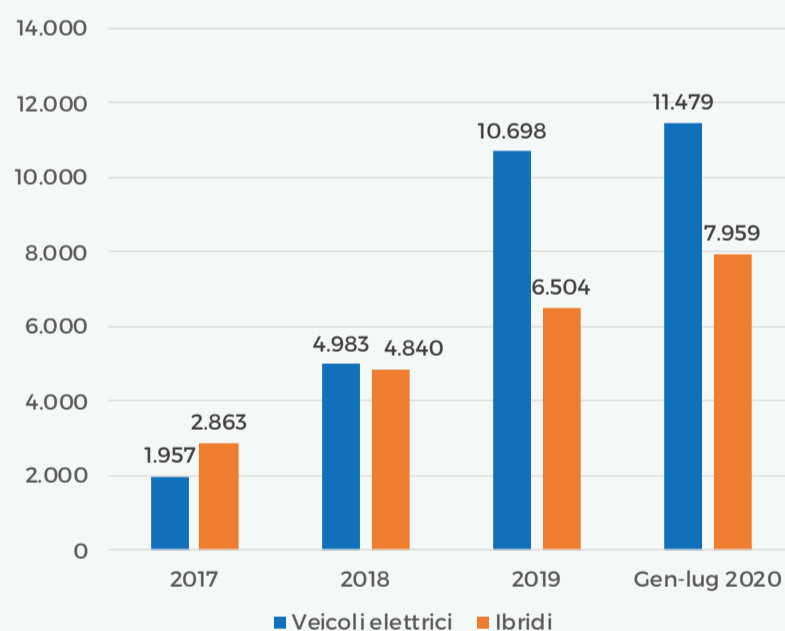


MOBILITÀ ELETTRICA IN ITALIA

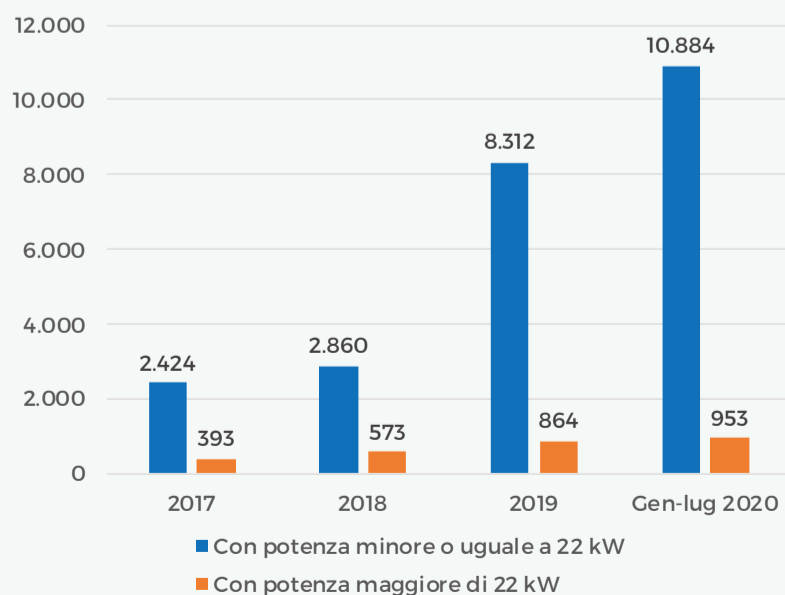
QUOTA VEICOLI ELETTRICI E IBRIDI SUL TOTALE IMMATRICOLATO



IMMATRICOLAZIONI



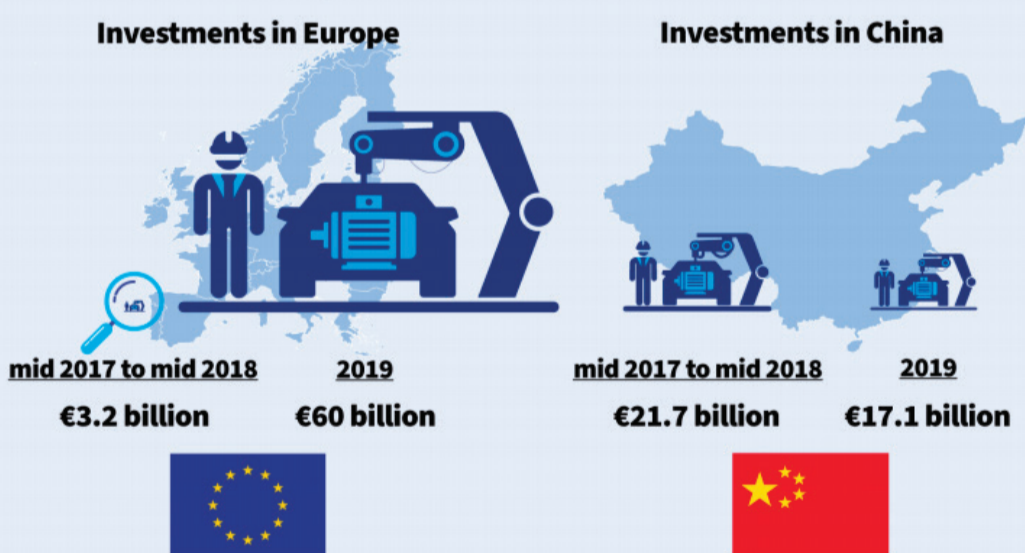
NUOVI PUNTI DI RICARICA PUBBLICA



FONTE: ELABORAZIONE DEI DATI DELL'EUROPEAN ALTERNATIVE FUELS OBSERVATORY (EAFO)

E-mobility investments by EU carmakers and others in Europe are 3.5 times higher than in China

Europe is closing the investment gap with China compared to 2017/18



Source: Transport & Environment

GLI INVESTIMENTI IN E-MOBILITY DA PARTE DEI PLAYER EUROPEI SONO 3,5 VOLTE PIÙ ELEVATI RISPETTO A QUELLI EFFETTUATI IN CINA. L'EUROPA, IN TERMINI DI INVESTIMENTO, STA RIDUCENDO IN MANIERA IMPORTANTE IL GAP CON LA CINA RISPETTO AL 2017/18.

delle nuove abitudini di acquisto degli italiani. A partire da quest'anno, infatti, il paniere Istat inserisce le auto elettriche e le ibride, sia nuove sia usate, oltre ai monopattini elettrici.

Tra gli altri numeri da snocciolare ci sono quelli relativi alle immatricolazioni di auto elettriche che nel 2020, pur tenendo conto delle grandi difficoltà dovute all'emergenza sanitaria, sono aumentate sensibilmente. Stando ai dati

dell'European Alternative Fuels Observatory nei primi sette mesi dell'anno il totale di auto elettriche vendute è arrivato a quota 19.438 unità. Di queste, il 59% è rappresentato da Battery Electric Vehicle e il 41% da auto ibride elettriche plug-in. Questa cifra indica una crescita del 119% in confronto con lo stesso periodo del 2019, quando si contarono in totale 8.850 immatricolazioni. In totale, tra gennaio e luglio le



vetrina prodotti



"TERZIARIO SETTORE PROMETTENTE"

Dario Fabris, responsabile commerciale Nuove Energie Viessmann Group



«Viessmann sta rispondendo a questa nuova opportunità di mercato attraverso una proposta articolata di prodotti, sistemi e servizi. I prodotti offerti, e quindi colonnine di ricarica, pensiline, pannelli fotovoltaici, sistemi di accumulo, fanno parte di un sistema complessivo di produzione e gestione dell'energia per la ricarica dei veicoli elettrici. Grazie a servizi evoluti erogati dalla Digital Energy Solution, il sistema è in grado di fornire sempre la massima potenza senza mettere in difficoltà la rete elettrica. Inoltre sono disponibili applicazioni che consentono di monitorare l'energia rilasciata decidendo anche chi possa utilizzare il servizio di ricarica. Le maggiori difficoltà in questo periodo sono dovute alla contrazione

dell'attività turistica. Uno dei target maggiormente promettenti è quello di alberghi e ristoranti. In questi mesi la pandemia ha limitato la mobilità e il settore ne sta risentendo. Per questo motivo, molti investimenti pianificati sono stati rinviati o addirittura cancellati».

Pensiline Fotovoltaiche

Per promuovere la rivoluzione nel settore dei trasporti, accanto alle colonnine di ricarica per auto elettriche, la proposta Viessmann nell'ambito dell'e-mobility si amplia offrendo carport fotovoltaici completi di sistemi di gestione e monitoraggio per avere sempre sotto controllo tutta la rete di postazioni di ricarica. Un altro passo in avanti verso la mobilità intelligente è dunque rappresentato dalle nuove pensiline fotovoltaiche: pensate ad hoc da Viessmann per hotel, attività commerciali e parcheggi che vogliono offrire un servizio di ricarica intelligente ai propri clienti e ospiti, ottimizzando i loro tempi di sosta o soggiorno. Le pensiline fotovoltaiche Viessmann, disponibili in versione da quattro o otto posti auto, producono energia elettrica pulita grazie ai nuovi moduli FV Vitovolt M-RA tecnologia "vetro-vetro" con 30 anni di garanzia prodotto. Il sistema è completato da inverter e sistema di accumulo, che consentono di ottimizzare i flussi energetici durante la ricarica delle auto elettriche.



auto elettriche hanno rappresentato il 2,7% del nuovo immatricolato. Degna di nota è la segnalazione dell'Unione Nazionale Rappresentanti Autoveicoli Esteri, secondo cui questa percentuale, riferita a un totale di sette mesi, è salita al 3,2% nel solo mese di agosto denotando una costante crescita della domanda.

LE INFRASTRUTTURE

L'incremento del parco auto circolante è alimentato e a sua volta alimenta la crescita delle infrastrutture di ricarica. Sotto questo punto di vista, stando ai dati dell'European Alternative Fuels Observatory, in Italia si è passati da 9.176 punti pubblici di ricarica nel 2019 (di cui 864 con potenza superiore a 22 kW) a 11.837 fino a luglio 2020 (di cui 953 con potenza superiore a 22 kW). Questi dati non sono del tutto allineati con quelli degli altri Paesi europei. Sempre secondo l'European Alternative Fuels Observatory, in Europa si è passati da 164.016 punti pubblici di ricarica nel 2019 (di cui 15.136 sopra con potenza superiore a 22 kW) a 194.861 fino a luglio 2020 (di cui 19.543 sopra i 22 kW). In Italia quindi è presente il 6% del totale dei punti pubblici di ricarica europei. Stando allo studio "Ev Readiness Index 2020" della società olandese LeasePlan, che misura la capacità di ogni Paese di sostenere la transizione verso la mobilità elettrica, l'Italia è al 17° posto davanti solo a pochi Paesi tra cui Grecia, Polonia e Repubblica Ceca, mentre al comando si trovano Norvegia, Paesi Bassi e Regno Unito.

Stando alle rilevazioni di Motus-E, rappresentante di tutti gli stakeholder della mobilità elettrica, il 73% dei punti di ricarica italiani è costituito da infrastrutture pubbliche ad accesso pubblico e il 27% da infrastrutture su suolo privato a uso pubblico (come ad esempio supermercati, oppure centri commerciali). L'aumento di colonnine sul territorio risponde a una delle principali criticità correlate alla mobilità elettrica, ovvero l'autonomia. Tuttavia permane la problematica della distribuzione sul territorio di queste infrastrutture. Stando sempre a Motus-E, in assenza "di una piattaforma ufficiale con input dati di prima mano (la PUN, Piattaforma Unica Nazionale) appare particolarmente difficile ricostruire un quadro affidabile e preciso di collocazione delle infrastrutture di ricarica nel nostro Paese. È altresì complessa l'elaborazione di un dato accurato di distribuzione geografica e capillarità delle stazioni e dei punti di ricarica", si legge in una nota rilasciata dall'associazione. In generale, per quanto diverse regioni stiano mettendo in campo sforzi notevoli per accelerare lo sviluppo, permane una forte disparità tra le diverse zone d'Italia e la distribuzione dei punti di ricarica tra le diverse Regioni risulta piuttosto disomogenea. Ad esempio a inizio 2020 la Lombardia risultava l'unica regione con oltre 1.500 punti di ricarica. Toscana, Piemonte, Emilia Romagna, Lazio e Veneto presentavano una numerosità compresa tra 1.000 e 1.500. A seguire Sicilia, Trentino Alto Adige e Puglia dove si contano fino a 1.000 punti ricarica. Nelle altre Regioni il numero di punti di ricarica è inferiore a 500. Nello specifico, il 9% circa dei punti di ricarica è di tipo fast charge, ossia avente una potenza superiore a 22 kW. La crescita dei punti di ricarica fast charge, seppur elevata, è stata più contenuta rispetto a quella dei punti normal charge in termini percentuali (rispettivamente +51% e +191%).

UN PIANO DI SVILUPPO

Lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica è fondamentale per alimentare il mercato e incoraggiare sempre più persone ad avvicinarsi alla mobilità elettrica. Per questo gran parte delle innovazioni tecnologiche si riversano nella struttura delle colonnine. Secondo il report "State of the Art on Alternative Fuels Transport Systems in the European Union" pubblicato dalla Commissione Europea in una versione aggiornata a febbraio 2020,

vetrina prodotti



"GRANDI PROGETTI SONO VOLANO PER IL MERCATO"

Paolo Albo, responsabile e-mobility Tecno-Lario



«L'avvento di nuove forme di incentivazione per la mobilità elettrica è la conferma che il processo di transizione sia iniziato anche in Italia. Da operatori del settore accogliamo queste iniziative con entusiasmo. I grandi progetti di infrastrutturazione nazionali generalmente non appartengono ancora alla filiera di distribuzione, ma costituiscono un volano importante per il settore, grazie al quale un numero sempre maggiore di veicoli elettrici percorrerà le strade del Paese, ingenerando nuove necessità ed opportunità di punti di ricarica indipendenti dai grandi network. Tecno-Lario propone una gamma completa di soluzioni per la ricarica, composta grazie all'esperienza di 11 anni in questo settore, che consente

di far fronte ad ogni necessità: dalla ricarica domestica a quella di infrastruttura e dalla ricarica lenta in AC alla ricarica fast in DC, con una serie di servizi annessi per il monitoraggio e la gestione della ricarica sempre più evoluti e user friendly anche per operatori esterni al settore».

ABB Terra AC Wallbox

La nuova gamma ABB Terra AC wallbox prevede potenze di 7,4 kW e 22 kW multirating. È disponibile con presa e con cavo solidale, DC leakage monitor e lettore Rfid. Avanzata connettività (LAN/WLAN, Bluetooth e 4G) tramite la piattaforma ChargerSync, che prevede la SmartApp per la configurazione e il monitoraggio e il portale web per una gestione più approfondita in locale o in Ocpp. Si tratta di prodotti di semplice installazione per operatori del settore, derivati dalla qualità e dall'esperienza internazionale di ABB.





A TORINO IL PROGETTO VEHICLE-TO-GRID PIÙ GRANDE AL MONDO

A settembre, nella sede dell'Heritage Hub all'interno del comprensorio di Mirafiori di FCA a Torino, Fca, Engie Eps e Terna hanno presentato il progetto pilota Vehicle-to-Grid (V2G) di mobilità elettrica che, quando sarà interamente completato, diventerà il più grande al mondo. L'impianto V2G, sul piazzale logistico del Drosso, è stato inaugurato nel corso di una conferenza internazionale alla presenza del ministro dello Sviluppo Economico Stefano Patuanelli, della sindaca di Torino Chiara Appendino e del presidente della regione



Piemonte Alberto Cirio, oltre a numerosi altri ospiti istituzionali e giornalisti nazionali e internazionali. La tecnologia bidirezionale Vehicle-to-Grid, in dettaglio, consente sia di caricare i veicoli sia di restituire potenza alla rete, rendendo i veicoli stessi una risorsa preziosa per il sistema elettrico nazionale gestito da Terna. Il Vehicle-to-Grid, inoltre, rappresenta un'opportunità per ottimizzare i costi di esercizio delle vetture a vantaggio degli automobilisti e una concreta possibilità per contribuire a realizzare un sistema elettrico sempre più affidabile, efficiente e sostenibile. In tal senso, la tecnologia bidirezionale funzionerà in modo efficace quando auto e infrastruttura di ricarica parleranno un linguaggio comune, oggetto della sperimentazione avviata con l'inaugurazione dell'impianto. La realizzazione dell'installazione è avvenuta in soli quattro mesi nonostante il lockdown imposto dall'emergenza Covid-19. La prima fase di costruzione dell'impianto ha previsto il collocamento di 32 colonnine V2G in grado di connettere 64 veicoli, con l'obiettivo di sperimentare la tecnologia e la gestione logistica del parcheggio. Entro la fine del 2021 il V2G del Drosso sarà esteso per consentire l'interconnessione fino a 700 veicoli elettrici. A copertura del parcheggio destinato alle vetture collegate al V2G, Engie Italia è partner nella realizzazione di una maxi-pensilina composta da circa 12 mila pannelli fotovoltaici Q Cells che produrranno oltre 6.500 MWh di energia ogni anno.

grazie al continuo sviluppo tecnologico e all'aumento delle auto elettriche proposte dalle case automobilistiche, si assiste a un incremento di potenza delle colonnine e di conseguenza alla diminuzione del tempo richiesto per completare la carica del veicolo. Per questo molti progetti di carattere europeo che coinvolgono diversi

partner (come case automobilistiche e utilities) vanno verso la creazione di punti di ricarica ultra-fast con potenza fino a 350 kWp.

L'Italia è coinvolta in diversi progetti simili tra cui l'E-Via Flex-E che coinvolge Italia, Francia e Spagna e prevede la creazione in 14 location di punti ricarica per una potenza tra 150 e 350

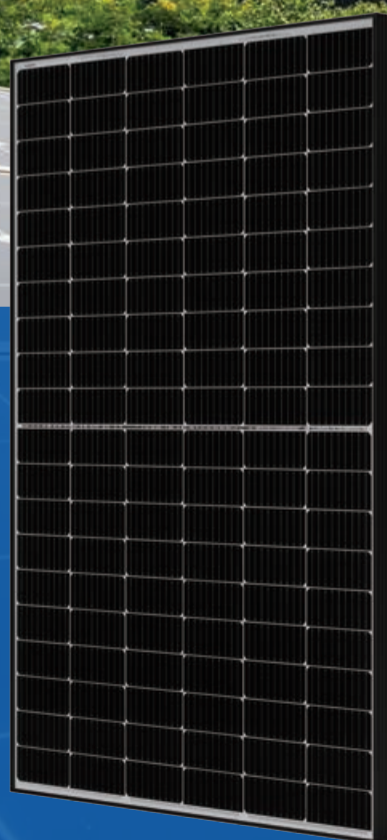
kWp. Il progetto, che dovrebbe completarsi a marzo 2021, vede la collaborazione di Enel, EDF, Enedis, Verbund, Nissan, Renault, Ibil e l'Unione Europea. Altro progetto che coinvolge l'Italia insieme alla Romania e alla Spagna si chiama Ambra-E e prevede la creazione di almeno 30 punti ricarica con potenza fino a 350 kW in 30

Il futuro c'è JÀ

JA SOLAR

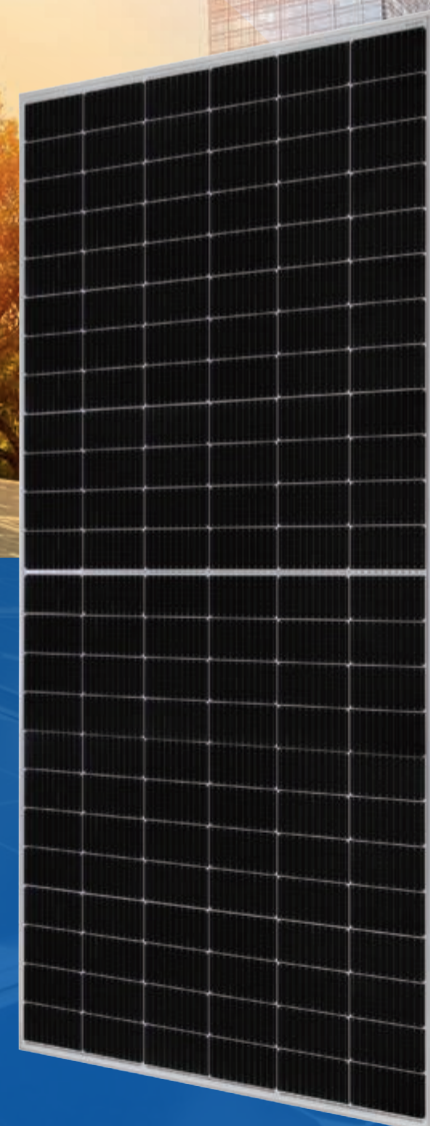
60 celle: 375-380 Wp

- Maggiore Potenza con la nuova serie S20
- Ideale per impianti su tetti
- Massima affidabilità con processo 100% JA Solar
- Estetica migliorata con multi-busbar più sottili



72 celle: 535-540 Wp

- Prestazioni impareggiabili con la nuovissima serie S30
- Wafer M10 per un nuovo standard su taglia Utility
- Anche in versione bifacciale
- Maggior profitto per il tuo investimento



Qualità ed innovazione tecnologica dal produttore leader globale di celle e moduli fotovoltaici.



JA SOLAR



vetrina prodotti



"L'ATTENZIONE È A CARATTERE RESIDENZIALE"

Alberto Simionato, director business development & strategy Sonnen Italia



«I sistemi di ricarica per i veicoli elettrici sono di enorme interesse per Sonnen. Soprattutto per quanto riguarda la loro integrazione nel Virtual Power Plant già formato dai nostri sistemi di accumulo residenziali. L'interesse ovviamente è anche in questo caso a carattere residenziale. Le auto elettriche plug-in hanno capacità di accumulo molto maggiori di quelle delle batterie per il fotovoltaico e quindi possono avere potenzialità ben maggiori di erogare servizi di rete. La loro gestione però è totalmente differente in quanto, a differenza delle batterie, restano collegate alla rete solamente per alcune ore indeterminate del giorno.

Noi stiamo già facendo esperienza sui nostri prodotti di questo tipo installati in

Germania, i sonnenCharger, così da essere pronti, una volta che la normativa del V2G sarà pronta anche in Italia a distribuirli anche qui».

sonnenCharger

Con sonnenCharger, la wallbox intelligente di Sonnen, il cliente può caricare completamente il veicolo elettrico con energia pulita. Invece di utilizzare l'elettricità generata dalle centrali elettriche fossili, è possibile ottenere l'energia direttamente dal proprio impianto fotovoltaico o dalla propria sonnenBatterie. SonnenCharger può funzionare in due modalità: power e smart. La modalità di ricarica scelta può essere attivata direttamente dal sonnenCharger o tramite App. La pratica App mostra anche tutte le informazioni sul processo di ricarica in qualsiasi momento.



vetrina prodotti



"FORTE SPINTA DA INCENTIVI E PIANI NAZIONALI"

Valerio Natalizia, regional manager Sud Europa SMA



«SMA Italia crede da sempre nella mobilità elettrica ed è, infatti, già pronta con tutte le soluzioni utili a permettere una ricarica dei veicoli elettrici in maniera intelligente e sostenibile. La nostra soluzione, SMA EV Charger, offre la possibilità di ricaricare i veicoli elettrici tramite energia solare, riducendo al minimo i costi per l'acquisto della corrente elettrica dalla rete. SMA EV Charger, inoltre, ha la possibilità di integrarsi con altre soluzioni, come la SMA Energy App, così che l'utente abbia sempre a disposizione tutte le informazioni direttamente sul proprio smartphone. Quello che ancora manca in Italia è un'infrastruttura adeguata, che possa consentire di avvicinarci ai Paesi europei più all'avanguardia

e incrementare la vendita dei veicoli elettrici per permettere così al mercato di svilupparsi velocemente. Gli incentivi e i piani nazionali previsti dal Governo potranno di sicuro dare una spinta in questo senso e i futuri utilizzatori ci troveranno già pronti».

SMA EV Charger

Questo prodotto è integrato in SMA Smart Home, la piattaforma domotica che connette l'impianto fotovoltaico con tutti i device, per avere il massimo risparmio e la maggiore indipendenza. Compatibile con tutte le auto elettriche, consente una ricarica a velocità quasi doppia rispetto alle stazioni di ricarica convenzionali ed è più conveniente, perché sfrutta al massimo anche le potenze più basse generate dall'impianto. Inoltre, grazie a SMA Energy App, è possibile avere sempre disponibili tutte le informazioni rilevanti dell'impianto, monitorando e gestendo il processo di ricarica dallo smartphone.



location. Il progetto vede la collaborazione di Enel X e dovrebbe essere completato entro dicembre 2022.

Questo progresso tecnologico correlato ai punti di ricarica è alimentato dal crescente interesse rivolto alla mobilità elettrica anche da parte di utilizzatori di veicoli pesanti come autobus e autocarri.

Per questo motivo si assiste a un'attenzione sempre maggiore verso i cosiddetti "mega recharging points" con potenza anche di 1 MW.

Venendo all'Italia, lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica viene considerato ancora in fase embrionale dal momento che, dopo uno stanziamento di 30 milioni da parte dello Stato, le stazioni di ricarica fast e ultra-fast sono ancora poche e soprattutto i piccoli comuni e le autostrade sono ancora carenti di colonnine. Per accelerare il processo di sviluppo del mercato, l'associazione Motus-E chiede che destinatari finali dei finanziamenti pubblici per le infrastrutture di ricarica non siano più i Comuni come previsto dal Piano Nazionale Infrastrutturale per la Ricarica dei veicoli alimentati ad energia Elettrica (Pnire), ma gli operatori privati della ricarica.

Un secondo aspetto riguarda la qualità e la distribuzione degli impianti. Secondo Motus-E è "fondamentale che i fondi siano primariamente destinati alle infrastrutture ultra veloci (sopra i 100 kW di potenza) sia in ambito autostradale/extraurbano sia in nodi selezionati in ambito urbano", si legge in una nota. "Un'altra priorità riguarda il sostegno pubblico per infrastrutturare i centri in cui non c'è convenienza ad installare, come i comuni non turistici con meno di 15.000 abitanti. Infine" - scrive sempre Motus-E - "sarebbe necessario fissare nel Pnire criteri tecnologici per i nuovi impianti da incentivare. Dovrebbero essere tutti interoperabili per i clienti di più operatori e sempre utilizzabili con metodi di pagamento elettronici".

I TARGET DEL MERCATO

Ma a proposito di clienti, quali sono? A chi si rivolgono gli operatori del mercato della e-mobility? Occorre fare una prima macro distinzione tra pubblico e privato. In ambito pubblico, hanno maggior spazio di azione le grandi utility come Enel e A2A che possono pensare a progetti su larga scala, fino a coprire l'intero territorio nazionale come ad esempio nel caso dell'installazione di punti di ricarica sulla rete autostradale o nel caso di progetti di infrastrutture in municipalità di grandi dimensioni.

A livello privato invece è opportuno fare un'ulteriore classificazione tra il settore residenziale e quello commerciale che sono entrambi fortemente in crescita. Arletti Giulio, Ceo di Coenergia, ha dichiarato: «Nell'ultimo anno abbiamo registrato un incremento notevole di richieste provenienti soprattutto dal mercato residenziale e dal terziario. Nel primo caso si tratta di privati che spesso stanno installando un impianto fotovoltaico e vogliono integrarlo fin da subito con una stazione di ricarica sebbene nel 50% dei casi il cliente non abbia ancora acquistato un'auto elettrica.

Nel secondo caso, si tratta soprattutto di aziende o alberghi che desiderano fornire un servizio aggiuntivo ai propri clienti».

È dello stesso avviso Dario Fabris, responsabile commerciale della divisione fotovoltaico di Viessmann: «A causa dell'emergenza sanitaria abbiamo sperimentato una contrazione soprattutto perché il nostro principale target di riferimento è rappresentato da alberghi e ristoranti che possono offrire alla loro clientela la ricarica del veicolo come servizio aggiuntivo. Quest'anno avevamo previsto di avvicinarci a questo target perché in ambito domestico non è facile inserire prodotti di elevata fascia come quelli che proponiamo noi».

Gaetano Belluccio, managing director e-mobility line of business di Fimer, aggiunge a questa categoria di esercizio quella aziendale: «Oltre al residenziale, puntiamo sulle aziende che pos-



MUNICIPALITÀ VIRTUOSE

COMUNE DI ADRIA (RO)

Si è conclusa a metà febbraio l'installazione di quattro colonnine per la ricarica di veicoli elettrici destinate al comune di Adria, in provincia di Rovigo. Un'iniziativa inserita nell'ambito del progetto del Consorzio per lo sviluppo del Polesine (Consvipo) per sviluppare la mobilità elettrica nella provincia della città veneta. Ne ha dato notizia il sindaco di Adria, Omar Barbierato. Le colonnine sono state distribuite così: due in zona Bottrighe, in via Arduino Bizzarro, e due nel centro di Adria, ovvero in via Lamperthiem e in via Aldo Moro.

COMUNE DI GENOVA

Per le strade di Genova sono in circolazione 14 autobus 100% elettrici a zero emissioni. Amt Genova ha voluto infatti affidarsi a Irizar e-mobility per il rinnovo del proprio parco mezzi e ha acquisito i 14 bus attraverso una gara pubblica.

COMUNE DI TORINO

Iren Mercato, società del Gruppo Iren, e Be Charge, che fa parte del Gruppo Be Power, hanno siglato un nuovo accordo con l'obiettivo di promuovere la mobilità elettrica a Torino attraverso l'installazione di stazioni di ricarica pubbliche. Le due società installeranno 183 stazioni di ricarica sul territorio comunale, che saranno identificate con il marchio "Be Charge powered by IrenGO". L'accordo prevede la fornitura da parte di Iren Mercato dei servizi di installazione e manutenzione per le stazioni di ricarica di Be Charge che erogheranno energia elettrica 100% da fonti rinnovabili, grazie alla fornitura assicurata da Iren Mercato attraverso gli impianti idroelettrici del Gruppo Iren.

COMUNE DI TRENTO

Trento, in seno al progetto Stardust che si concluderà nel 2022, attuerà uno studio di fattibilità e il cofinanziamento per la realizzazione di un magazzino logistico, posto fuori dal centro cittadino, che raccoglie le merci dai corrieri e gestisce le consegne nel centro con veicoli elettrici.

Altre iniziative si concentrano sull'incentivazione della mobilità elettrica pubblica con l'installazione di punti di ricarica e l'introduzione di veicoli elettrici nel parco auto comunale nel servizio di car-sharing, un sistema di stoccaggio a servizio della ricarica dei veicoli elettrici e nuove regole legate alle licenze per i taxi, fissando per esempio limiti di emissioni per incentivare l'utilizzo di veicoli elettrici, plug-in o ibridi.

COMUNE DI AMATRICE (RI)

Ad Amatrice, in provincia di Rieti, l'amministrazione comunale punta anche sulla mobilità elettrica. Il comune del paese, tra i più colpiti nel 2016 dal terremoto, ha infatti siglato un accordo con Enel X che prevede l'installazione di cinque colonnine di ricarica di ultima generazione.

Il sindaco Antonio Fontanella ritiene che «Il Comune può generare capacità propulsiva nel proporre e sollecitare ai vari livelli istituzionali non solo la "ricostruzione" delle case e degli edifici, ma candidarsi ad attrarre progetti sperimentali sulle nuove tecnologie: energie rinnovabili, stoccaggio di energia elettrica, mobilità elettrica (bici, moto, auto, minibus e mezzi speciali per anziani e disabili), accumulo di energia, tutti sviluppi nella cornice delle economie circolari».

sono offrire ai propri dipendenti un servizio di ricarica per auto elettriche oppure direttamente ricaricare la propria flotta di veicoli qualora gradualmente decidessero di sostituirla in funzione dell'acquisto di mezzi elettrici. Pensiamo ad esempio ai corrieri e alla potenzialità di un'infrastruttura di ricarica installata nel parcheggio

di una loro sede nel caso in cui i mezzi di lavoro fossero tutti elettrici».

QUALI CRITICITÀ

Che si tratti di un cliente residenziale o commerciale, esistono degli scogli comuni che gli operatori del mercato devono affrontare. In

prima battuta, una mancanza di cultura che alimenta false credenze e rallenta il processo di comprensione del mercato. Tra le più diffuse convinzioni spiccano la breve durata delle batterie delle auto e la scarsa sicurezza della tecnologia. «Per superare questa criticità occorre investire in informazione e fare cultura», spiega

BISOL Supreme

Garanzia del 100% sulla potenza di uscita per 25 anni



COMPRERESTI UN'AUTOMOBILE CHE HA UN DEGRADO DI POTENZA?

Allora **non farlo nemmeno** coi moduli FV.



vetrina prodotti

SENEC

“RUOLO DECISIVO PER GLI INCENTIVI”

Vito Zongoli, managing director di Senec Italia

«La mobilità elettrica stenta ancora a decollare in Italia, ma sono sicuro che rappresenti il futuro e che gli incentivi giocheranno un ruolo decisivo. A rallentare il settore, oltre al fattore economico e alla naturale inerzia al cambiamento, vi sono anche false credenze che abbiamo voluto sfatare in un talk-show sulla sostenibilità fatto in diretta durante il lockdown. Ad esempio, la breve durata delle batterie delle auto, la scarsa sicurezza della tecnologia, l'insufficienza delle colonnine di ricarica presenti nel territorio. Senec è molto sensibile all'argomento e-mobility e la nostra casa madre EnBW possiede la più ampia rete di stazioni di ricarica elettrica fast-charging in Europa. La soluzione che proponiamo è la stazione di ricarica domestica Senec.

Wallbox. Oltre a caratteristiche come compattezza, sicurezza e flessibilità, ciò che la contraddistingue è l'integrazione con il sistema di accumulo che consente, tramite app, di scegliere tra la ricarica veloce e quella con l'energia prodotta dal fotovoltaico, nonché attivare/disattivare la wallbox da remoto».

Senec.Wallbox pro

Senec.Wallbox pro è una stazione di ricarica elettrica domestica compatta e sicura. Dotata di cavo di tipo 2, può essere installata sia all'interno che all'esterno della casa ed essere impostata con diverse potenze di carica - 4,6, 11 o 22 kW. Con la app Senec è possibile controllare in ogni momento il funzionamento della Wallbox e scegliere tra la ricarica veloce a quella ottimizzata per il solare, a seconda che si voglia ricaricare l'auto il più velocemente possibile oppure ottimizzare la potenza massima di carica sulla base della produzione dell'impianto fotovoltaico. È possibile anche attivare/disattivare da remoto la wallbox.



vetrina prodotti

SCAME

“NECESSARIA UN'AZIONE COORDINATA”

Roberto Rossi, direttore commerciale Scame Parre Italia e BU e-mobility

«In Italia la mobilità elettrica cresce in modo eterogeneo, manca infatti un'azione coordinata a livello statale, esistono proposte spot declinate diversamente da regione a regione e questo rende la scelta di acquistare un veicolo elettrico ancora incerta. Serve dunque adottare un metodo unico, una somma di buone azioni tra obblighi e incentivi che devono essere coordinate e condivise a livello centrale con lo scopo di facilitare l'acquisto di un veicolo elettrico e la sua ricarica, privata e pubblica. Dal 1999 Scame Parre ha acquisito competenza, introdotto tecnologie innovative e la proposta di prodotto. Oggi l'azienda propone una vasta gamma di stazioni di ricarica in corrente alternata, Modo 3, per l'utilizzo in luoghi privati e

con accesso al pubblico, nelle versioni wallbox e colonnine. Inoltre fornisce al cliente servizi di assistenza pre e post vendita. Siamo inoltre fornitori di componentistica e-mobility: i cavi di ricarica, le prese lato infrastruttura e i differenti accessori disponibili costituiscono una proposta interessante per produttori di veicoli elettrici e costruttori di stazioni di ricarica. Nei prossimi mesi proporremo nuovi prodotti.»

Stazioni di ricarica serie BE-A e BE-B

Disegnate dallo studio di product design Trussardi+Belloni, le nuove stazioni di ricarica serie BE-A e BE-B hanno la struttura realizzata in acciaio con verniciatura a polveri risultando eleganti e robuste oltre che resistenti agli agenti atmosferici. Mentre le stazioni BE-B si caratterizzano per la tradizionale disposizione laterale delle prese, nelle BE-A la loro collocazione frontale consente l'installazione della stazione anche ad incasso. Tutte le prese sono dotate di schermi di protezione integrati per garantire il grado di protezione Ipxxd ed illuminazione LED che ne indica lo stato di funzionamento. Le prese sono inoltre provviste di speciale blocco antiestrazione accidentale della spina ed esclusivo sistema antivandalo, che consente comunque l'inserzione del connettore con una sola mano facilitando così le operazioni di ricarica. Le stazioni sono disponibili in varie configurazioni e modalità di funzionamento. Particolarmente interessante si rivela la funzione "load balancing" che permette di suddividere la potenza totale disponibile dalla linea di alimentazione tra i veicoli contemporaneamente in carica.



Dario Fabris di Viessmann. Ed è dello stesso avviso Marco Di Carlo, amministratore delegato e general manager di Mennekes: «Gli utenti hanno bisogno di tempo per sviluppare una cultura specifica su queste tematiche. Comunicazione e cultura passano attraverso l'attività di semplificazione che gli operatori del mercato possono porre in essere, in ottica di alfabetizzazione elettrica».

Tra le altre difficoltà riscontrate dagli operatori del mercato c'è la scarsa diffusione di punti di ricarica che è più sentita della rapidità di ricarica. Avere zone scoperte da infrastrutture per auto elettriche, soprattutto sulla rete autostradale, è un disincentivo al passaggio all'e-mobility. A questo si aggiunge l'assenza di coordinamento comune da parte degli operatori del mercato che interpretano in maniera personale l'evoluzione della domanda con proposte disparate, spesso alimentando la confusione del cliente finale. Non da ultimo, l'incertezza del mercato data da un clima economico instabile e da prezzi non ancora accessibili a tutti.

In riferimento a quest'ultimo argomento, nel futuro della mobilità elettrica sembrano esserci tecnologie che garantiscano flessibilità e consentano quindi di ottimizzare i costi riducendoli e rendendoli accessibili a un pubblico più vasto. Gaetano Belluccio di Fimer sostiene infatti che «viene richiesta flessibilità nelle soluzioni tecnologiche adottate per la ricarica intendendo con questo termine la modularità delle stesse. In questo modo sarebbe possibile proporre soluzioni con funzionalità basic e quindi economicamente accessibili ma implementabili nel tempo con aggiornamenti che adeguino il prodotto alle nuove richieste del mercato ma anche con l'affiancamento ad esempio di ulteriori punti di ricarica. Mi riferisco a un'infrastruttura di ricarica master-slave dove a un punto di ricarica intelligente vengono associati punti più basilari che possono, a seconda delle necessità, essere anche aumentati in un secondo momento».

Tra le altre soluzioni che potrebbero ottimizzare l'investimento di privati in ambito di mobilità elettrica ci sono i concetti di vehicle-to-home e vehicle-to-grid che vedono l'auto elettrica come un sistema di accumulo capace di interfacciarsi con gli impianti di casa e con la rete elettrica. Questa interconnessione evidenzia uno degli aspetti fondamentali dell'e-mobility: il connubio con il fotovoltaico.

BINOMIO VIRTUOSO

Il mercato dell'e-mobility e quello del fotovoltaico si alimentano a vicenda, soprattutto nel momento in cui l'auto elettrica viene vista come un vero e proprio sistema di storage che può prendere ma anche cedere energia alla rete. «Nei prossimi aggiornamenti tecnologici si prevede che le colonnine siano integrate con l'accumulo domestico o industriale e possano interfacciarsi direttamente con l'impianto fotovoltaico», sostiene Fabrizio Seghetti, sales area manager EV chargers BU energy & grids division di Ingeteam. È dello stesso avviso Marco Di Carlo di Mennekes che spiega: «Il binomio fotovoltaico/e-mobility è indiscutibile. Gli utenti elettrici sia privati sia professionali possono avere a disposizione un impianto fotovoltaico dal quale attingere per ricaricare i propri veicoli. Il solare è un acceleratore incredibile per l'e-mobility perché è auspicabile che chi produce energia, possa utilizzarla anche per far muovere mezzi su strada».

Il binomio tra e-mobility e fotovoltaico può essere guardato anche da una prospettiva più ampia che fa riferimento ad esempio alle isole ecologiche. «In ambito residenziale, installando pannelli fotovoltaici, inverter e sistemi di storage, si potrebbe avere un'isola ecologica



per la casa che consenta la ricarica dei veicoli», sostiene Gaetano Belluccio di Fimer. «Ampliando la visuale, attualmente ci sono sperimentazioni su suolo pubblico per isole ecologiche che non prevedono un sistema di accumulo. Nel lungo periodo tuttavia credo che lo storage sarà integrato in queste soluzioni. Penso ad esempio in futuro, quando circoleranno numerose auto elettriche, alla necessità di rendere più robusta e stabile la rete elettrica nazionale. Come soluzione vedo parcheggi autostradali con pensiline con impianti fotovoltaici allacciati a sistemi di accumulo che contribuiranno alla tenuta della rete».

PROSPETTIVE FUTURE

A proposito di guardare al futuro, cosa ci dobbiamo aspettare dal mercato della mobilità elettrica? Cosa bolle in pentola? Come già accennato, stando ad alcuni player del mercato, l'evoluzione dell'e-mobility risiede soprattutto nella modularità delle soluzioni proposte e quindi nella loro flessibilità e capacità di aggiornamento delle varie configurazioni, così da divenire performanti in maniera adeguata rispetto alle evoluzioni del mercato. Lo sostiene ad esempio Gaetano Belluccio di Fimer: «Il mercato tende a soluzioni upgradabili nel tempo e direttamente sul campo così che l'investimento iniziale del cliente possa essere reso sempre più performante. Nel nostro caso abbiamo prodotti base accessibili a tutti a livello di costo e che potenzialmente possono essere migliorati in futuro ad esempio con hardware aggiuntivi che consentano la multi-connessione». Questo richiede uno sviluppo tecnologico che vada verso la creazione non di semplici stazioni di ricarica, ma di veri e propri sistemi intelligenti che consentano di accumulare energia e poi cederla nel momento del bisogno.



L'INSTALLAZIONE DI COLONNINE IN AMBITO RESIDENZIALE È IN SENSIBILE CRESCITA SEBBENE IL 50% DEI PRIVATI CHE PREVEDONO UNA STAZIONE DI RICARICA PRESSO LA PROPRIA ABITAZIONE NON HA ANCORA ACQUISTATO UN'AUTO ELETTRICA

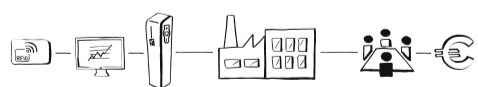
Così in ambito residenziale si potrebbe assistere all'inserimento di nuove funzionalità che consentiranno alle colonnine di lavorare in maniera smart congiuntamente con l'impianto domestico. Per cui i punti di ricarica potrebbero permettere di gestire e leggere i parametri delle ricariche attraverso ad esempio l'integrazione in piattaforme web adottate per le soluzioni di smart home.

In riferimento alle imprese e alle realtà del terziario che mettono a disposizione infrastrutture di ricarica a dipendenti o clienti sarà possibile ideare gestioni ad personam creando ad esempio delle tessere da dare a dipendenti o clienti per abilitarli alla ricarica e poi decidere se omaggiare il servizio o farlo pagare a seconda del profilo dell'utilizzatore. Sotto questo aspetto, l'evoluzione non guarda tanto all'hardware quanto ai servizi e agli accessori collegati alle colonnine di ricarica come anche i terminali di pagamento tramite POS o il recepimento della normativa sul riconoscimento automatico dell'auto. Inoltre, sempre in riferimento a questo target di utenza, considerando che per caricare un'auto in tempi ragionevoli occorrono almeno 20 kW di potenza, il rischio è che connettendo più auto alla stessa piattaforma di ricarica si metta a rischio il funzionamento dell'impianto del cliente. Per ovviare al problema occorrerà compensare e ideare sistemi strutturati e stabili.

Un esempio di gestione intelligente della rete in un sistema strutturato lo spiega Marco di Carlo di Mennekes: «Se sono titolare di un albergo, ho una potenza disponibile di 30 kW e decido di installare due stazioni di ricarica da 22 kW, dovrei fare un aumento di potenza. In alternativa posso installare stazioni intelligenti, con funzione di load management che funzionano fino alla soglia che si decide di



CHARGE UP YOUR BUSINESS



MENNEKES

MY POWER CONNECTION

**SOLUZIONI DI RICARICA
PROFESSIONAL
PER LA TUA AZIENDA**

AMTRON PROFESSIONAL+

La soluzione di ricarica MENNEKES pensata per le aree semi-pubbliche, come il parcheggio della tua azienda.

Con un design premiato e un'usabilità semplice ed intuitiva, AMTRON PROFESSIONAL+ offre un servizio di ricarica con regolazione degli accessi mediante tessera.

**Ricarica il tuo business
in totale sicurezza ed efficienza**

scopri di più su
chargeupyourday.it
tel: +39 0331 781719
info@mennekes.it
emobility@mennekes.it



vetrina prodotti

MENNEKES

“CRESCITA LENTA MA INCESSANTE”

Marco Di Carlo, ad di Mennekes



«In Italia la mobilità elettrica diventa sempre più performante ed è chiaro che, legato allo sviluppo dei veicoli elettrici, c'è quello delle infrastrutture di ricarica. Il nostro team lavora al fine di favorire la ricarica dei veicoli elettrici in tutti i luoghi, con particolare riferimento a quelli privati, sia in contesto domestico che professionale, ma guardando anche alle molteplici occasioni di ricarica nei luoghi semi-pubblici come alberghi e ristoranti. Ad avvalorare ulteriormente il servizio offerto presso queste due categorie, abbiamo introdotto lo status di Charging Partner Mennekes, che offre alla struttura cliente una serie esclusiva di vantaggi come la registrazione e la mappatura sul nostro sito e un'assistenza

dedicata. La mobilità elettrica in Italia cresce in maniera lenta ma incessante, anche in modo più evidente rispetto ad altri Paesi. Penso per esempio all'aumento degli incentivi dedicati agli automobilisti elettrici o a chi sceglie di installare un'infrastruttura di ricarica. Il nostro pensiero è orientato a un futuro ormai sempre più presente».

Amtron Professional+ E 22 T2S

La nuova Amtron Professional si presta alle esigenze delle aree semi-pubbliche, come il parcheggio di un'azienda o un parcheggio per clienti. Grazie al modem integrato è possibile il collegamento diretto al sistema back-end per il monitoraggio e la fatturazione, come ad esempio Mennekes ativo. È disponibile un pacchetto completo per la realizzazione di un'infrastruttura di ricarica all'avanguardia: elevati requisiti di sicurezza, funzionamento orientato al cliente, interconnettività per l'implementazione del conteggio conforme ai requisiti, del monitoraggio del sistema e della gestione del carico in un'unica soluzione di qualità. L'integrazione opzionale della funzione Plug & Charge (PnC) rende il processo di ricarica ancora più conveniente. Il prodotto assicura una potenza di ricarica massima di 22 kW.



vetrina prodotti

Ingeteam

“AUMENTA L'ATTENZIONE DEL PRIVATO”

Fabrizio Seghetti, sales area manager - EV chargers BU - energy & grids division di Ingeteam



«Ingeteam offre una gamma completa di soluzioni di ricarica: dalla wallbox residenziale alle stazioni ultrarapide in DC, passando per le colonnine in AC per installazioni pubbliche e private. Per soddisfare la crescente richiesta del settore residenziale, in autunno è prevista l'uscita di una nuova wallbox, migliorata nell'estetica e nelle funzionalità. Sarà disponibile monofase fino a 7,4 kW e trifase fino a 22 kW. Tramite l'App, l'utente potrà configurare la colonnina secondo le proprie esigenze e monitorarne il funzionamento. Le colonnine di ricarica Ingeteam modulano l'assorbimento di corrente al fine di rimanere entro i limiti di potenza del contatore. Ingeteam progetta e realizza internamente sia il software che l'hardware. L'aggiornamento

del software è importante in quanto è l'elemento che comunica con il veicolo. L'azienda sta lavorando per far passare il messaggio che le colonnine non sono solo delle semplici prese elettriche, ma degli strumenti che consentono agli utenti di ricaricare le loro auto velocemente ed efficacemente, senza intoppi o contrattempi».

Serie Fusion

La serie Fusion è disponibile in due versioni: Fusion Street per l'installazione a terra e Fusion Wall per il montaggio a parete. Ideale per le esigenze di ricarica in aree pubbliche e private, include funzionalità avanzate come il sistema D.L.M. 2.0 (gestione dinamica della potenza), il software Webmanager per la configurazione e il monitoraggio da remoto, comunicazione via Ethernet, WiFi e 3G/4G, protocollo OCPP 1.5 e 1.6. Dotata di 2 prese con potenza fino a 7,4kW monofase e 22kW trifase.



impostare, sebbene possano lavorare a 44 kW. Credo che nel futuro avremo delle rivoluzioni tecnologiche ma soprattutto dei significativi miglioramenti per la gestione della fornitura di energia, soprattutto in aree semi-pubbliche come ad esempio i parcheggi, e non solo. La criticità principali oggi riguardano proprio l'equipaggiamento elettrico, che talvolta può superare il valore intrinseco della struttura».

E a proposito di equipaggiamento elettrico, nel prossimo futuro potrebbero aumentare infrastrutture di ricarica con potenze dai 50 ai 150 kWp anche grazie alla sopracitata scalabilità dei moduli che consentono di estendere in un secondo momento la struttura installata. Peraltra la crescente potenza delle colonnine velocizza la ricarica e strizza l'occhio non tanto alle auto private quanto agli autocarri. «Negli ultimi due anni stiamo sviluppando colonnine ad alta potenza per la ricarica veloce in aree di servizio. Si tratta di colonnine pensate per ricaricare non solo veicoli ma anche mezzi pesanti», spiega Fabrizio Seghetti di Ingeteam.

Accanto a una miglior gestione della rete, in futuro continuerà a crescere in maniera esponenziale il numero delle infrastrutture di ricarica, soprattutto nelle aree semipubbliche e negli spazi privati che sono i due ambienti più importanti perché chi decide di convertire la propria auto vuole poterla ricaricare autonomamente. Tuttavia, grazie soprattutto alle utility, cresce anche l'elettificazione delle municipalità.

A proposito di utility, da segnalare il rapporto Top Utility di Althesys che ogni anno traccia il quadro delle maggiori 100 utility pubbliche e private nei settori gas, luce, acqua e rifiuti e approfondisce i diversi aspetti delle attività svolte. Degno di nota è l'incremento delle iniziative di smart mobility, con il 25,5% delle aziende che ha dichiarato di averne allo studio o in corso di realizzazione, e il 21,3% che ne ha già alcune operative. Una utility su due (il 48,9%) svilupperà nuovi progetti per le infrastrutture e il 34% ne ha già attivi. Le Top 100 hanno installato ad oggi 12mila punti di ricarica elettrica pubblica e nei prossimi tre anni ne sono previsti oltre 30mila.

LA MANO DELLO STATO

Insomma, c'è parecchia carne al fuoco. E in questo banchetto, un posto a capotavola lo detiene sicuramente lo Stato che dimostra il suo interesse nello sviluppo del mercato della mobilità elettrica ad esempio con l'adozione di strumenti di incentivazione rivolti a chi decide di acquistare un'auto elettrica, aiutando così a colmare il gap tra un'auto tradizionale e un'auto elettrica. Ma anche con l'estensione del Superbonus al 110% all'installazione di colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici se attuata congiuntamente a uno dei cosiddetti interventi trainanti. In particolare, la detrazione pari al 110% è calcolata su un ammontare massimo delle spese pari a 3.000 euro (mentre qualora l'installazione di un sistema di ricarica a uso privato avvenga in concomitanza con l'installazione di un impianto fotovoltaico senza accesso al Superbonus 110%, è ammessa l'applicabilità dell'Iva ridotta al 10%). Gli strumenti incentivanti aiutano le persone sensibili a tematiche ecologiche e invogliano all'acquisto di un veicolo elettrico oltre che all'installazione di infrastrutture di ricarica. Ma soprattutto gli incentivi hanno un importante effetto annuncio che consente di avvicinare un pubblico generalista ancora poco sensibile all'e-mobility.

A questo si aggiunge la Legge di Bilancio 2020 che ha prescritto alle pubbliche amministrazioni di dotarsi, “allorché intendano rinnovare la flotta delle auto di servizio, di automezzi alimentati ad energia elettrica, di proprietà o in leasing, in numero pari ad almeno la metà del parco mezzi, e comunque in misura non inferiore a due autoveicoli” come si legge nella Legge. “Un'ulteriore disposizione interessa le imprese italiane attive nel settore del trasporto passeggeri su strada, garantendo un contributo finan-



vetrina prodotti

**"NEL FUTURO, SCENARI MODULARI"****Gaetano Belluccio, managing director e-mobility line of business di Fimer**

«Dal 2017, Fimer investe nello sviluppo del settore e-mobility. Oggi l'azienda è sempre più concentrata a sviluppare soluzioni di ricarica all'avanguardia, di qualità, affidabili, modulari, con possibilità di upgrade e sostenibili. Le soluzioni AC e quindi Pole e Wallbox coprono scenari modulari, che abbattano i costi e sono upgradabili negli anni. Stesso approccio modulare per le soluzioni DC, da 60 a 150 kW, aventi la possibilità di caricare simultaneamente fino a 3 veicoli. La linea Wallbox AC, a breve sul mercato, è un concentrato di tecnologia, mirata alla sostenibilità e all'efficiamento energetico oltre che all'abbattimento dei costi-prodotto. Per le installazioni pubbliche, la tecnologia favorirà la creazione di vere e proprie isole ecologiche: ogni punto di carica interagirà con gli altri, gestendo i carichi in modo dinamico ed efficiente. Una delle ultime sfide di Fimer è l'integrazione delle soluzioni Wallbox AC con i nostri inverter, in particolare il React2, avente sistema di accumulo al suo interno».

AC-Pole

La linea di stazioni di ricarica in AC di Fimer è progettata in base a criteri di solidità e funzionalità, nel rispetto della normativa internazionale. Le colonnine possono avere 2 configurazioni: una dotata di due prese AC tipo 2, la seconda con una presa tipo 2 ed una tipo 3A. Entrambe disponibili in diverse versioni, sono resistenti e progettate per garantire semplicità di utilizzo per l'utente e per gli addetti alla manutenzione. Infatti, i dispositivi di controllo elettronico sono separati dalle altre parti, con un notevole vantaggio sia in termini di sicurezza che di affidabilità.



ziario variabile - da un minimo di 4.000 a un massimo di 40.000 euro - a quelle imprese che sostituiscano un proprio veicolo di classe Euro I - IV con un veicolo nuovo di fabbrica a trazione elettrica".

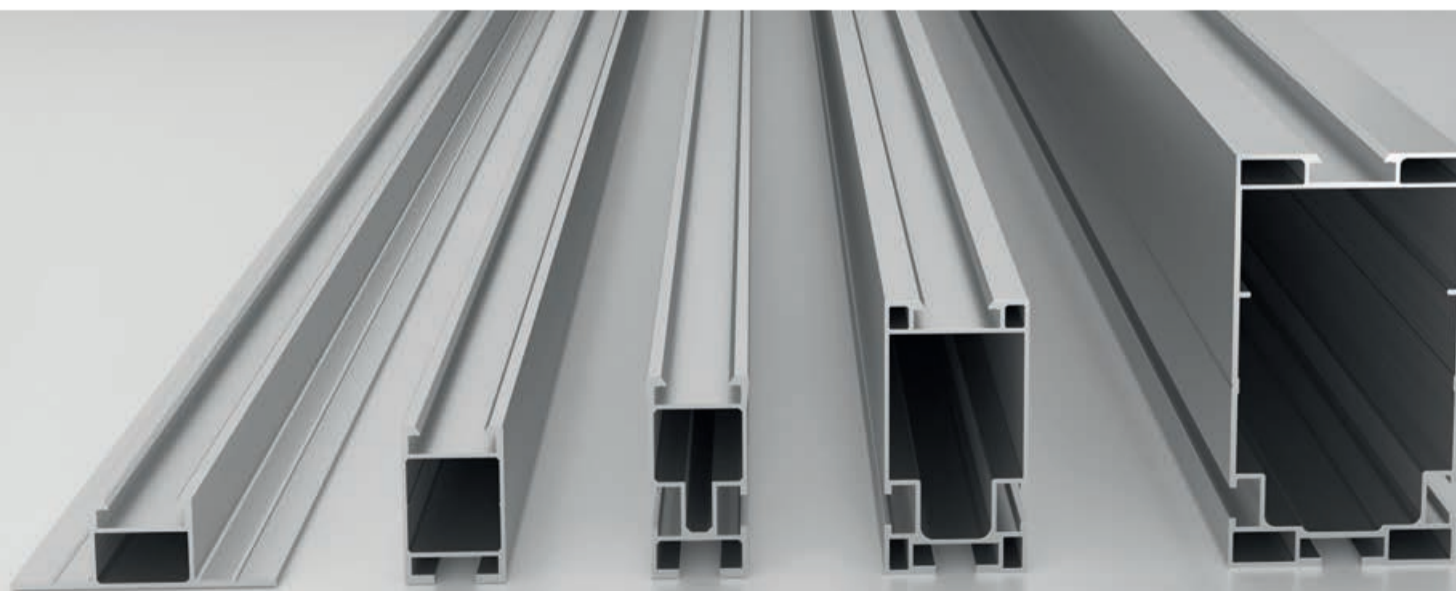
Da ultimo, esiste un piano nazionale per incre-

mento di infrastruttura di ricarica, il cosiddetto Pnre citato poco sopra, che ha l'obiettivo di accelerare lo sviluppo di nuovi punti di ricarica sul territorio nazionale. Su questo fronte a febbraio l'Autorità di regolazione per energia reti e ambiente (Arera) ha tenuto un'audizione in

Commissione finanze della camera, in occasione della discussione sulla proposta di legge relativa alle agevolazioni fiscali per l'acquisto di veicoli elettrici ("Modifiche al decreto-legge 4 giugno 2013, n. 63, convertito, con modificazioni, dalla legge 3 agosto 2013, n. 90 - AC 1973").

CONTACT
ITALIA®
SOLAR DIVISION

follow us on:

**SOLUZIONI DI MONTAGGIO PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI****... CONTA pure sulla nostra STRUTTURA!**

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

CONTACT ITALIA SOLAR DIVISION produce e progetta **systemi di montaggio in alluminio per impianti fotovoltaici**, con all'interno un team di specialisti costantemente impegnato nella R&S di prodotti innovativi.



Tetti piani - Supporti triangolari



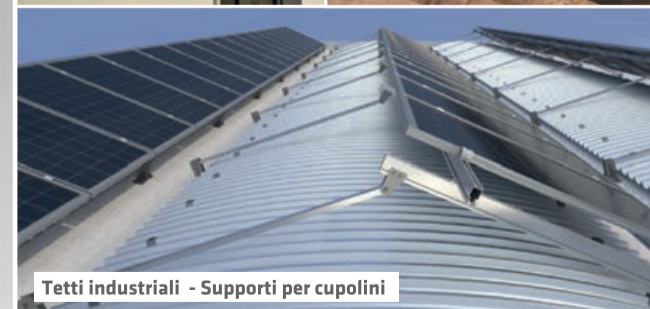
Tetti piani - Supporti zavorre



Pareti verticali - Frangisole



Tetti a falda - staffe



Tetti industriali - Supporti per cupolini



Soluzioni a terra - Pensiline



vetrina prodotti



“CRESCERE LA DOMANDA DA RESIDENZIALE E TERZIARIO”

Arletti Giulio, CEO di Coenergia



«Nell'ultimo anno abbiamo registrato un incremento notevole di richieste provenienti soprattutto dal mercato residenziale e dal terziario. Nel primo caso si tratta di privati che spesso stanno installando un impianto fotovoltaico e vogliono integrarlo fin da subito con la stazione di ricarica: interessante il dato che quasi il 50% non abbia ancora acquistato l'auto. Con i privati è consigliata la versione con Power Management, che permette di gestire in automatico i carichi e l'energia destinata alla ricarica. Nel secondo caso si tratta soprattutto di aziende o alberghi, che desiderano fornire un servizio aggiuntivo ai propri clienti: la soluzione con lettore Rfid è quella più richiesta. C'è molto interesse da parte degli utenti finali

che cercano di informarsi in autonomia: purtroppo la mancanza di indicazioni normative chiare li può portare in errore. Così l'acquisto di sistemi economici e privi di sicurezze comporta spese accessorie integrative per rendere il sistema a norma. Ecco perché Coenergia supporta il cliente nella scelta del prodotto migliore».

Wallbox Trienergia TRI-WB16-7

La wallbox Trienergia TRI-WB16-7 è la soluzione monofase ideale per le installazioni domestiche. Completa di Power Management, permette di gestire in automatico l'energia dedicata alla ricarica dell'auto, compatibilmente con i carichi utilizzati. Con protezione da sovracorrenti e contatti indiretti (Safety Child Shutters) e con gestione blocco coperchio e antiestrazione spina, è la soluzione completa e ideale per i privati. Disponibile anche nella versione trifase per le aziende.



STANDO AI DATI DELL'EUROPEAN ALTERNATIVE FUELS OBSERVATORY NEI PRIMI SETTE MESI DELL'ANNO IL TOTALE DI AUTO ELETTRICHE VENDUTE È ARRIVATO A QUOTA 19.438 UNITÀ. QUESTA CIFRA INDICA UNA CRESCITA DEL 119% IN CONFRONTO CON LO STESSO PERIODO DEL 2019

Oggetto dell'audizione è stata l'introduzione dello "smart charging", un sistema di ricarica mediante il quale incentivare le ricariche elettriche nelle ore e nelle zone più adatte attraverso l'introduzione di segnali di prezzo o vincoli di quantità. Questo sistema eviterebbe il possibile aumento dei costi dovuti agli investimenti che sarebbero necessari sulla rete in caso di picchi di prelievo contemporanei. Si teme, infatti, che con l'aumento del numero di veicoli elettrici in circolazione sarà necessaria maggiore energia elettrica, stimata in 2 TWh per ogni milione di auto. In tal caso l'impatto maggiore lo subirebbe la rete di distribuzione.

vetrina prodotti



“SOLUZIONI EFFICIENTI PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI”

James Chiarello, product manager di Chint Italia Investment



«A fronte delle richieste crescenti in tema di e-mobility, Chint propone una serie di soluzioni efficienti per la ricarica di veicoli elettrici che includono Chint CEP, una stazione di ricarica conforme al Mode 3, e Ex9EVC, un cavo di ricarica portatile conforme al Mode 2. Chint CEP è disponibile in versione monofase e trifase ed è ideale in ambito residenziale e presso aziende e strutture commerciali private. Ex9EVC è una soluzione facilmente trasportabile, con corrente regolabile per un puntuale controllo del consumo di energia. È inoltre in fase di introduzione una colonna di supporto per Chint CEP, una valida alternativa all'installazione a parete, che renderà il prodotto ancora più accessibile. Il mercato sta rispondendo con interesse a tali soluzioni ma è necessario investire ancora molto in formazione ed informazione sia verso il distributore che verso l'installatore finale. Chint è particolarmente attiva su questo fronte con un fitto calendario di webinar rivolti ai clienti e di momenti di formazione online dedicati al personale commerciale».

Chint CEP

Chint CEP è una stazione di ricarica per veicoli elettrici a parete conforme al Mode 3 (secondo la IEC/EN 61851-1). È efficiente e compatta, ideale per la ricarica delle auto elettriche in ambito residenziale e presso aziende e strutture commerciali private grazie anche a un design dalle linee essenziali e contemporanee. Facile da installare e utilizzare, Chint CEP è disponibile in due versioni: monofase con potenza erogabile fino a 7,4 kW e trifase con potenza erogabile fino a 22 kW, con controller di regolazione della corrente da 10 a 32A. Chint CEP è dotata di presa a bordo oppure di connettore con cavo di ricarica di lunghezza pari a 5 mt, entrambe a 7 pin di Tipo 2.



LE PROPOSTE DALLE ASSOCIAZIONI

Accanto alle proposte di Arera ci sono anche quelle delle associazioni Legambiente e Kyoto Club che in occasione della European Mobility Week tenutasi dal 16 al 22 settembre hanno presentato 12 proposte indirizzate a Governo e Parlamento per il prossimo triennio 2021-2023, insieme ad alcuni provvedimenti immediati. Le proposte spaziano dai fondi a sostegno della nuova economia circolare delle batterie per la trazione elettrica a quelli per la nuova mobilità a emissioni zero in grandi e piccole città, da un trasporto pubblico totalmente elettrico a misure rapide da mettere in campo.

I provvedimenti indicati dalle due associazioni partono dal segnale dato da molti Paesi europei che hanno definito date e politiche per la fine della vendita di auto con motori a combustione. In questo senso la Norvegia ha come termine il 2025, la Danimarca insieme a Islanda, Olanda, Irlanda, Slovenia, Svezia il 2030, il Regno Unito il 2035 mentre Francia e Spagna il 2040. Per puntare sulla green mobility in maniera più strutturata e coordinata, Legambiente e Kyoto Club chiedono tra le altre cose che vengano rivisti i criteri di spesa dei 30 milioni stanziati per il Pnre e che in tre anni se ne aggiungano altri 50. Chiedono inoltre l'assegnazione di contributi per gli operatori elettrici che installano punti di ricarica pubblici, in particolare ricariche ultra veloci lungo la rete nazionale e autostradale, oltre a bonus e obblighi di installazione estesi, ad esempio, a gestori di parcheggi in struttura, parcheggi aziendali, parcheggi negozi e centri commerciali, alberghi e ristoranti.

Insomma, puntare sulla mobilità elettrica si può e si deve. La green mobility è infatti cruciale per tracciare un futuro sostenibile e il mercato sembra pronto ad affrontare le sfide che accompagneranno l'evoluzione di una crescente domanda. La strada è ancora lunga ma i requisiti per percorrerla nel migliore dei modi ci sono tutti.



FV E POMPA DI CALORE: BOLLETTA A -55%

IL SUPERBONUS AL 110% STA SPINGENDO VERSO UNA MAGGIORE INTEGRAZIONE TRA SOLARE E DISPOSITIVI PER RISCALDAMENTO, RAFFRESCAMENTO E PRODUZIONE DI ACQUA CALDA SANITARIA. UN CASO A VERONA CONFERMA COME GRAZIE ALL'UNIONE DI QUESTE TECNOLOGIE SIA POSSIBILE DIMEZZARE LE BOLLETTE DI LUCE E GAS

Mai come in questo periodo l'integrazione tra fotovoltaico e dispositivi efficienti per riscaldamento, raffrescamento e produzione di acqua calda sanitaria, come ad esempio le pompe di calore, è stata premiata. Il Superbonus al 110% può infatti garantire una spinta significativa all'unione tra queste tecnologie, con indubbi vantaggi per il cliente finale, soprattutto in termini di comfort e risparmio in bolletta. Alcuni esempi virtuosi lo confermano. Un'installazione in provincia di Verona, il cui impianto fotovoltaico da 6 kWp realizzato con moduli Panasonic Hit e collegato alle pompe di calore tramite inverter Fronius dimostra che il risparmio complessivo sulle bollette di energia elettrica e gas può superare il 50%. La spesa energetica complessiva ammontava a 2.200 euro all'anno, ridotta del 15% grazie alla pompa di calore aria acqua Aquarea di Panasonic. L'integrazione con l'impianto fotovoltaico ha garantito un'ulteriore riduzione (-40%) portando la bolletta a 980 euro all'anno. Ai fini di un efficace sviluppo di soluzioni

che includano pompe di calore e impianti fotovoltaici Panasonic supporta l'integrazione professionale fra strutture e tecnici specialisti con esperienze e background formativi diversi, che devono interagire in modo costruttivo per veicolare sul mercato una soluzione unica per la climatizzazione con energia solare. «Riscaldamento e acqua calda sanitaria sono i maggiori consumatori di energia elettrica in ambiente domestico: per questo motivo riteniamo che unire tecnologia fotovoltaica con riscaldamento e climatizzazione sia la strategia da perseguire per contribuire alla sostenibilità ambientale nella vita di tutti i giorni», afferma Fabrizio Limani, senior manager solar division Panasonic Solar. «La tecnologia è disponibile e affidabile: la sfida è quindi favorire la comunicazione e la collaborazione fra specialisti del settore elettrico e specialisti del settore idraulico, che devono interagire con l'obiettivo comune di sviluppare soluzioni complete per i clienti finali».



Dati Tecnici

Località d'installazione: Verona	aria-acqua Aquarea di Panasonic
Committente: privato	Risparmio in bolletta: 1.200 euro annui (-55%)
Tipologia di impianto: su tetto	
Potenza di picco: 6 kWp	
Produttività impianto: circa 7 MWh annui	HANNO PARTECIPATO
Numero e tipo di moduli: 26 moduli Panasonic Hit	
Numero e tipo di inverter: 2 inverter Fronius	
Pompa di calore: una pompa di calore	

EXE SOLAR
PANNELLI SOLARI PER UN MONDO MIGLIORE

VENUS

MODULO MONOCRISTALLINO A 60 CELLE
POTENZA: 310 - 340 WATT

SCOPRI IL PRODOTTO SU [EXESOLAR.COM/VENUS](https://www.exesolar.com/venus)



I moduli monocristallini ad alta efficienza della serie VENUS a 60 celle con tecnologia PERC, garantiscono elevate prestazioni ed un rendimento superiore al 20%. La serie VENUS unisce l'attrattiva visiva alle alte prestazioni con un telaio argento o nero in alluminio anodizzato da 35 mm. Il vetro antiriflesso da 3.2 mm è in grado di ottimizzare l'irraggiamento solare del pannello.





DL SEMPLIFICAZIONI: NUOVO LIMITE AI CONTROLLI?

IL DECRETO INTRODUCE MODIFICHE ALL'ATTIVITÀ SANZIONATORIA DEL GSE NELL'AMBITO DEI CONTROLLI SU IMPIANTI INCENTIVATI, LIMITANDONE IL POTERE. ECCO IL TESTO E LE NOVITÀ



AVV. FRANCESCA BISARO

FRANCESCA.BISARO@MORRIROSSETTI.IT

Il Decreto Semplificazioni ha introdotto una novità alla disciplina sanzionatoria che regola i controlli per gli impianti di produzione di energia da fonte rinnovabile modificando portata e presupposti per l'esercizio dei poteri riconosciuti al GSE nell'ambito dei procedimenti di verifica e controllo su impianti incentivati. Il comma 3 dell'art. 42 del D.Lgs. 3 marzo 2011 è stato modificato con l'introduzione dell'inciso secondo il quale, prima di poter disporre la decadenza, il GSE dovrà verificare la sussistenza dei presupposti per l'esercizio dell'autotutela previsti dal richiamato art. 21- nonies della legge 7 agosto 1990, n. 241.

IL TESTO

Il testo attuale è il seguente:

"3. Nel caso in cui le violazioni riscontrate nell'ambito dei controlli di cui ai commi 1 e 2 siano rilevanti ai fini dell'erogazione degli incentivi, il GSE in presenza dei presupposti di cui all'articolo 21-nonies della legge 7 agosto 1990, n. 241 dispone il rigetto dell'istanza ovvero la decadenza dagli incentivi, nonché il recupero delle somme già erogate, e trasmette all'Autorità l'esito degli accertamenti effettuati per l'applicazione delle sanzioni di cui all'articolo 2, comma 20, lettera c), della legge 14 novembre 1995, n. 481. In deroga al periodo precedente, al fine di salvaguardare la produzione di energia da fonti rinnovabili degli impianti che al momento dell'accertamento della violazione percepiscono incentivi, il GSE dispone la decurtazione dell'incentivo in misura ricompresa fra il 10 e il 50 per cento in ragione dell'entità della violazione. Nel caso in cui le violazioni siano spontaneamente denunciate dal soggetto responsabile al di fuori di un procedimento di verifica e controllo le decurtazioni sono ulteriormente ridotte della metà."

POTERE LIMITATO

Tale riferimento pare costituire una limitazione rilevante al potere del GSE che, per poter dichiarare la decadenza e richiedere la restituzione delle somme erogate, dovrà ora non solo riscontrare la violazione della normativa prevista per l'accesso e il mantenimento degli incentivi, ma al contempo verificare la ricorrenza dei seguenti elementi:

- a. il decorso di un termine non superiore a diciotto mesi dal momento in cui i produttori sono stati ammessi agli incentivi;
- b. la sussistenza di un interesse prevalente rispetto alla lesione del diritto del produttore di cui deve essere fornita motivazione. Su tali presupposti sembrerebbero, dunque, introdotte nell'assetto regolatorio, che disciplina dal 2016 le procedure del GSE, le valutazioni dei principi di proporzionalità e adeguatezza nel rispetto di quanto previsto dall'art. 21 nonies della Legge 7 agosto 1990, n. 241.

LIMITE TEMPORALE

Ma se si sposta l'attenzione dall'innovazione formale alla portata sostanziale della novità normativa, appare chiaro come il limite temporale per l'esercizio del potere di autotutela andrà in ogni caso verificato sulla base del singolo caso concreto. Anche nella fattispecie in esame, infatti, non si può sostenere in maniera generalizzata che il GSE



non possa più adottare provvedimenti decadenziali decorsi i 18 mesi dal consolidamento del provvedimento di ammissione agli incentivi.

La prima limitazione formale deriva dalle deroghe dello stesso articolo art. 21 nonies, comma 2 bis, della L. 7 agosto 1990, n. 241 il quale prevede che sia annullabile il provvedimento amministrativo conseguito sulla base:

1. "di false rappresentazioni dei fatti", che sussistono laddove il provvedimento sia stato rilasciato sulla base di presupposti errati e tale errore risulti non imputabile (neanche a titolo di colpa concorrente) all'Amministrazione, ed imputabile, per contro, al privato, quanto meno per colpa grave;
2. "di dichiarazioni sostitutive di certificazione e dell'atto di notorietà false o mendaci per effetto di condotte costituenti reato, accertate con sentenza passata in giudicato".

Escludendo le fattispecie chiaramente dolose costituenti reato, se tali deroghe vengono lette alla luce dei numerosi casi di provvedimenti di decadenza impugnati innanzi al Tar Lazio ci si rende facilmente conto di come, nella maggioranza dei casi, si tratti proprio nella fattispecie in cui il beneficiario degli incentivi ha - per colpa - fornito al GSE una falsa rappresentazione di fatti rilevanti.

Allora, il termine dei 18 mesi, va indagato proprio rispetto alla fattispecie concreta, al grado di colpa del dichiarante nella dichiarazione dei fatti e - eventualmente - al grado di colpa concorrente del GSE nella valutazione degli stessi.

Si ritiene, ad esempio, che molte fattispecie in cui vi possa essere contestazione del c.d. "artato frazionamento" potrebbero beneficiare della nuova norma ove, pur sussistendo i presupposti dell'art. 5 comma 2 del DM 23/6/2016 (impianti della stessa fonte nella disponibilità del medesimo produttore e localizzati nella medesima particella o su particelle catastali contigue) il provvedimento di concessione degli incentivi sia stato rilasciato sul-

la base di dichiarazioni del produttore non viziate di colpa grave e, contestualmente, verificabili dal GSE (colpa concorrente). Allo stesso modo appare ragionevole ritenere che se un produttore ha correttamente trasmesso (in buona fede e senza colpa grave) ai fini dell'accesso agli incentivi fotovoltaici la marca, il modello, il numero dei moduli e la loro relativa certificazione e successivamente, a seguito di verifica che avvenga oltre 18 mesi dal rilascio del provvedimento di concessione degli incentivi, il GSE riscontrasse che la certificazione ricevuta non fosse idonea o comunque non riferibile a tali moduli (colpa concorrente), il produttore potrebbe - di nuovo - avvalersi della nuova norma.

PIÙ CHIAREZZA

Le novità introdotte dal Decreto Semplificazioni sul fronte controlli dunque non apportano granitiche certezze, ma sicuramente sono un passo avanti nel tentativo di far chiarezza a favore degli operatori del settore che si muovono in un agone troppo spesso funestato da provvedimenti decadenziali del GSE che molte volte appaiono eccessivamente discrezionali.

Nondimeno - opportunamente interpretate ed applicate al caso di specie - le stesse norme possono costituire uno sprone per la ripresa di un mercato secondario sempre più affaticato dalle incertezze descritte.

Proprio per tali ragioni e stante il decorso di oltre 3 anni non è più differibile il provvedimento del ministero dello Sviluppo Economico con cui si devono individuare le violazioni e le conseguenti sanzioni che dovrebbero ridefinire la disciplina dei controlli (DM 31 gennaio 2014) sia con riguardo all'elenco delle violazioni rilevanti / non rilevanti ai fini dell'accesso agli incentivi contenuto nell'Allegato 1 al DM, sia con riguardo alla definizione dei margini di discrezionalità del Gestore, spesso ritenuti troppo ampi e di dubbia legittimità.



MODULI IN PEROVSKITE PRONTI ALLA PRODUZIONE: SI PARTE NEL 2021

DOPO ANNI DI ESPERIMENTI, LA SOCIETÀ BRITANNICA OXFORD PV LANCIERÀ SUL MERCATO UNA SOLUZIONE CAPACE DI COMBINARSI CON IL SILICIO E DI ADATTARSI AI PANNELLI TRADIZIONALI

DI GIANLUIGI TORCHIANI

Da quando il fotovoltaico ha cominciato a diffondersi su scala globale, nei laboratori di tutto il mondo è scattata la gara per cercare di trovare delle soluzioni capaci di renderlo più efficiente, cioè di produrre una maggiore quantità di energia elettrica a parità di radiazione solare. Tentativi che, a dire il vero, non sono per il momento stati coronati da un successo effettivo: il materiale utilizzato come semiconduttore nei moduli fotovoltaici è lo stesso di 15 anni fa, vale a dire il silicio, anche se in diverse varianti. Vero è che i pannelli a silicio in questi anni sono riusciti ad aumentare la loro produttività, ma attualmente queste soluzioni raggiungono in media un'efficienza di circa il 22%, riuscendo dunque a trasformare in energia elettrica poco più di un quinto della radiazione ricevuta. Una percentuale che, a diverse latitudini, allontana il fotovoltaico dal raggiungimento della grid parity e che porta alla necessità di sostenere questa fonte con apposite politiche di incentivazioni statali. Questo spiega perché, negli ultimi anni, le sperimentazioni si siano concentrate su pochi materiali

semiconduttori, tra cui la perovskite, un minerale di biossido di titanio di calcio, riconosciuto come ottimo conduttore di elettricità. La perovskite funziona anche meglio del silicio in tutti quei casi in cui l'intensità di irraggiamento è bassa. Dopo tanti progetti pilota, alcuni dei quali condotti anche in Italia, il solare sembra ora finalmente pronto ad affrontare la sfida del mercato, con un progetto molto solido che arriva dalla Gran Bretagna e che è stato rilanciato da media del calibro del The Economist e del Guardian. Parliamo di Oxford PV, uno spin-out dell'Università di Oxford che in questi anni è riuscito a raccogliere quasi 140 milioni di sterline in finanziamenti, governativi ma anche da attori del mondo venture capital. Tra i partner del progetto (con una quota del 18,8% della startup) c'è l'azienda svizzera Meyer Burger E, specializzata nelle tecnologie per l'industria fotovoltaica, che ha messo a disposizione le sue soluzioni per connettere la perovskite agli strati sottostanti dei pannelli. Infatti, più che a mettere immediatamente fuori gioco il silicio, molto concretamente il progetto prevede un'architettura tandem, ovvero celle in perovskite integrate con celle solari al silicio standard, assemblate in pannelli solari fotovoltaici standard del settore. Questa combinazione, secondo Oxford

PV, dovrebbe essere in grado di garantire un miglioramento significativo delle prestazioni delle celle solari al silicio a parità di ingombro (nell'ordine del +30%). Una cella tandem perovskite su silicio ha infatti un limite di efficienza teorico del 43% contro il 29% delle celle al silicio. In particolare il rivestimento di una cella solare tradizionale con perovskite può aumentare la sua generazione di energia e abbassare i costi complessivi dell'elettricità pulita, perché questo materiale cristallino è in grado di assorbire parti diverse dello spettro solare rispetto al silicio tradizionale. Grazie alla sua integrabilità con i pannelli standard, la soluzione è pensata soprattutto per i tradizionali produttori di moduli in silicio, che avrebbero la possibilità di offrire un prodotto differenziato e dalle prestazioni più elevate. L'arrivo sul mercato della soluzione dovrebbe essere imminente: Oxford PV si sta preparando per il lancio commerciale del suo primo prodotto già a metà del 2021. Da notare che i pannelli rivestiti in perovskite appariranno diversi da quelli classici: invece della tonalità blu solitamente associata ai tradizionali pannelli in silicio, i pannelli di Oxford PV appariranno neri, anche con l'obiettivo di integrarsi meglio con i tetti delle abitazioni.

SE NON È GREEN CHE FUTURO È?

SORGENIA PRESENTA **GREEN SOLUTIONS**

SCOPRI GREEN SOLUTIONS DI SORGENIA: IL PROGRAMMA DI CONSULENZA E INTERVENTO CHE PORTA EFFICIENZA ENERGETICA E SOSTENIBILITÀ AD AZIENDE E PRIVATI.

Come? Con audit energetici gratuiti, una scelta personalizzata delle tecnologie green più evolute e la consulenza necessaria per ottenere sgravi e incentivi fiscali.

Siamo il partner ideale nel percorso verso la sostenibilità ambientale.

**Per saperne di più
800.166.066**

sorgenia
YOUR NEXT ENERGY

DL SEMPLIFICAZIONI: SERVONO RIFORME PIÙ PROFONDE

GLI OPERATORI DEL COMPARTO DELLE FONTI RINNOVABILI AMBISCONO AD AZIONI NETTE PER SNELLIRE GLI ITER AUTORIZZATIVI E RIUSCIRE COSÌ A TRAGUARDARE GLI OBIETTIVI AL 2030. ANIE RINNOVABILI DICHIARA: "LE NOSTRE ASPETTATIVE ERANO BEN MAGGIORI"

A CURA DI ANIE RINNOVABILI

Le aspettative di Anie Rinnovabili erano di gran lunga maggiori di quanto poi è stato effettivamente approvato con il Decreto Semplificazioni. Non si tratta di tirar l'acqua al proprio mulino e di tutelare gli interessi del settore, anzi tutt'altro. Secondo il presidente dell'associazione Alberto Pinori "Occorre pragmatismo e acquisire coscienza delle reali necessità del Paese. Col Decreto Semplificazioni qualche piccolo passo in avanti è stato fatto, ma si poteva e doveva fare di più".

TRANSIZIONE ENERGETICA

Il Pniec ha definito l'obiettivo al 2030 di soddisfare il fabbisogno energetico mediante una quota da fonte rinnovabile pari al 30%, prevedendo che la quasi totalità del contributo delle fonti rinnovabili elettriche provenga da fotovoltaico ed eolico rispettivamente con 30 GW e 10 GW di ulteriore nuova potenza nei prossimi 10 anni. È evidente la necessità di cambiare il ritmo di sviluppo di queste due tecnologie, che dovranno passare da 0,5 GW/anno (media del quadriennio 2016-2019, costituita prevalentemente da impianti di piccola/media taglia) a 3 GW/anno di nuovi impianti per il fotovoltaico nella prossima decade e da 0,4 GW/anno (media del quadriennio 2016-2019) a 1 GW/anno per l'eolico. Purtroppo, secondo Anie Rinnovabili, le semplificazioni adottate non saranno in grado di supportare questa crescita, che dovrà essere ancor più sostenuta in virtù dei nuovi obiettivi europei di decarbonizzazione annunciati dalla Commissione Europea per arginare gli effetti del cambiamento climatico. La Commissione Europea ha deciso di innalzare l'obiettivo al 2030 delle fonti rinnovabili dall'attuale 32% ad un valore compreso tra il 38 e il 40%.

RIPRESA ECONOMICA

La congiuntura economica di recessione globale non conosce precedenti dal dopoguerra in poi; quest'anno il Centro Studi di Confindustria stima una caduta del PIL a -9,6%; il governo ha definito diverse misure necessarie per rilanciare l'economia e mantenere e sostenere l'occupazione e ne definirà di nuove per rafforzare la crescita economica mediante l'utilizzo dei fondi europei in arrivo. Se molte misure sono di supporto economico al tessuto imprenditoriale italiano, col Decreto Semplificazioni il governo avrebbe potuto e dovuto introdurre misure a costo nullo per lo Stato, tra cui azioni volte a semplificare gli iter autorizzativi degli impianti utility scale. Sia nel comparto fotovoltaico sia in misura minore in quello eolico questi impianti di grande taglia possono essere sviluppati in market parity, cioè senza l'ausilio di alcun supporto economico (né contributi né incentivi) e con l'impiego delle soluzioni tecnologiche più innovative necessarie per la modernizzazione del parco di generazione elettrica. Vi è oggi un numero consistente di imprese operanti in Italia con programmi di investimento in impianti utility scale per un valore tra i 13 ed i 20 miliardi di euro per realizzare tra i 15 ed i 20 GW fotovoltaici e per un valore tra i 10 ed i 16 miliardi di euro per realizzare tra i 7 ed 9 GW eolici entro il 2030. E tutto questo senza alcun aiuto economico, ma semplicemente semplificando i procedimenti autorizzativi e laddove possibile accorciandone le tempistiche. Per il solo comparto fotovoltaico un recente studio condotto da PwC Strategy prevede che, nell'arco dei



ALBERTO PINORI, PRESIDENTE DI ANIE RINNOVABILI

prossimi 10 anni, la progettazione, costruzione ed installazione attiverà un'occupazione temporanea media corrispondente a circa 135.000 unità di lavoro annue (ULA) dirette ed indirette. La gestione delle infrastrutture energetiche nella fase di esercizio, attiverà in media oltre 25.000 unità lavorative annue (equivalenti a tempo pieno); oltre 40.000 ULA dopo il 2030 per tutta la durata della vita utile degli impianti. I livelli di occupazione così previsti contribuiranno, secondo le proiezioni di Eurofound, all'aumento del PIL nazionale per lo 0,5%, nettamente in linea con la media europea.

CONSIDERAZIONI E PROPOSTE

Il Decreto Semplificazioni non interviene efficacemente nella semplificazione proprio di quelle norme che, tra le altre, avrebbero dovuto aumentare la produzione di energia da fonte rinnovabile agevolando e semplificando gli iter autorizzativi per la realizzazione di nuovi impianti o per l'approvazione di modifiche non sostanziali per interventi di ammodernamento di impianti esistenti, ma anche di progetti autorizzati o in corso di autorizzazione. Il Decreto sembra favorire un'economia più tradizionale anziché la visione di un vero Green Recovery, laddove prevede la riduzione dei vincoli autorizzativi per la costruzione di nuovi oleodotti e impianti di stoccaggio nonché la riduzione delle royalties sulle trivellazioni a terra. Occorre che il governo affronti l'annosa questione della complessità e disomogeneità delle norme autorizzative. Una volontà che Anie Rinnovabili aveva sostenuto in diverse occasioni di confronto con il governo. Tuttavia, non è stato possibile avviare un confronto strutturato e approfondito sui contenuti. Dalla mancanza di un dibattito tra proposte del governo ed esigenze delle imprese è derivato un dialogo sterile ed ideologico, all'interno del quale non è stato possibile entrare nel merito delle istanze avanzate dalle aziende del comparto anche a causa delle tempistiche accelerate del dibattito politico che non hanno permesso la giusta attenzione e l'approfondimento che invece si sarebbero dovuti dedicare al rilancio dell'economia in chiave "green".

In fase di discussione parlamentare del Decreto

Semplificazioni, Anie Rinnovabili aveva formulato diverse proposte emendative con la finalità di suggerire modifiche funzionali alla velocizzazione e razionalizzazione dei processi autorizzativi. Gli emendamenti suggeriti riguardavano in primis le norme descritte nell'Art. 50 per la "Razionalizzazione delle procedure di valutazione dell'impatto ambientale, proponendo un'azione immediata secondo le priorità del Pniec non solo per i progetti a VIA statale, ma anche per quelli a VIA regionale in ragione del fatto che la stragrande maggioranza degli impianti è sottoposto a VIA regionale. Sulla base di quest'ultima considerazione Anie ha anche presentato una serie di modifiche all'art. 27-bis del D. Lgs. n. 152/2006. Per i progetti in corso di autorizzazione è stata avanzata la proposta di far confluire le procedure disgiunte di VIA e AU nel Provvedimento autorizzatorio unico regionale (Paur) e di introdurre in via sperimentale il principio del silenzio assenso per i procedimenti di Paur con lo scopo di determinare un meccanismo di definizione degli iter autorizzativi, che consenta di concludere in tempo gli stessi entro un limite certo di tempo. Un'altra serie di proposte ha riguardato l'art. 56 sulle "Disposizioni di semplificazione in materia di interventi su progetti o impianti alimentati da fonti di energia rinnovabile". Nello specifico è stato proposto di ammettere le cave, le discariche e le aree SIN ai meccanismi di incentivazione, di aumentare le volumetrie di servizio degli impianti esistenti sia per il repowering degli impianti FER esistenti sia per l'abbinamento di tali impianti ai sistemi di accumulo, di considerare non sostanziali interventi su impianti eolici consistenti nella sostituzione della tipologia dell'aerogeneratore che non comportano una variazione in aumento dell'altezza massima, intesa come altezza raggiungibile dalla estremità delle pale rispetto al suolo, rispetto alle dimensioni fisiche del rotore, di applicazione del procedimento autorizzativo della PAS per gli impianti fotovoltaici a terra con potenza non superiore a 10 MW, ubicati in cave, discariche, aree SIN ed aree industriali. Infine sull'art. 62 l'associazione ha proposto ulteriori correttivi per ampliare le tipologie di configurazioni su cui adottare le misure di semplificazione autorizzativa.

CONCLUSIONE

Avendo il governo introdotto misure molto positive per lo sviluppo delle fonti rinnovabili di taglia medio/piccola (Superbonus 110%, autoconsumo collettivo ed energy community, DM 4 luglio 2019), il tema della "semplificazione" si sarebbe dovuto concentrare maggiormente su una revisione delle "linee guida di inserimento degli impianti a fonte rinnovabile di grande taglia nel rispetto della tutela del paesaggio", per consentire la realizzazione di una quota degli impianti utility, compresi quelli a terra, senza dei quali difficilmente si raggiungeranno gli obiettivi del Pniec. Inoltre il decreto avrebbe dovuto focalizzarsi sull'individuazione di criteri per facilitare la concertazione e la sinergia della pletera di enti preposti al rilascio del titolo autorizzativo o al suo diniego nel rispetto delle tempistiche dei procedimenti previste dalla norma. Anie Rinnovabili concentrerà i suoi sforzi nel promuovere, nel corso dei prossimi appuntamenti legislativi, un dialogo sempre più diretto con il Governo ed i Ministeri di riferimento per introdurre in maniera tempestiva le misure che tutto il settore aspetta da anni.

SUPERBONUS 110%, UN VADEMECUM PER ORIENTARSI

ITALIA SOLARE HA REALIZZATO UN TESTO RIVOLTO AI POTENZIALI CLIENTI FINALI PER FARE CHIAREZZA SU QUALI SIANO LE CONDIZIONI CHE PERMETTONO DI ACCEDERE ALLA MISURA E REALIZZARE UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO

A CURA DI **ITALIA SOLARE**

Il Superbonus 110%, previsto dal Decreto Legislativo 19 maggio 2020 n. 34, il cosiddetto Decreto Rilancio, favorisce gli interventi in edilizia realizzati in ottica di miglioramento delle prestazioni energetiche delle abitazioni. Una misura per condomini e unità immobiliari in genere (salvo poche eccezioni) che permette la detrazione del 110% per interventi di riqualificazione energetica, con il miglioramento di almeno due classi energetiche, attraverso l'utilizzo diretto della detrazione, sconto in fattura o la cessione del credito anche alle banche. Il Superbonus 110% è una misura che si affianca al già esistente Ecobonus del 50 e 65%, ma a differenza di quest'ultimo il provvedimento in questione da un lato prevede una serie di requisiti per riuscire ad accedere e dall'altro richiede agli operatori un lavoro non indifferente di strutturazione operativa e finanziaria. Per questo Italia Solare ha ritenuto opportuno redigere un vademecum per fare chiarezza su quali siano le condizioni che permettono di accedere alla misura e quali le condizioni per realizzare un impianto fotovoltaico, per poter beneficiare dell'importante



agevolazione. Il testo del vademecum è stato scritto seguendo le indicazioni del DL 19 maggio 2020 n. 34, i decreti del Mise relativi a Requisiti Tecnici e Asseverazioni, i provvedimenti e le circolari dell'Agenzia delle Entrate. Il Vademecum spiega chi può accedere al Superbonus 110% e a quali condizioni. Viene riportata inoltre una spiegazione dettagliata delle modalità di accesso e di tutti i benefici economici derivanti. Il testo al suo interno riporta casi esemplificativi di installazioni fotovoltaiche per una famiglia tipo ed

esempi di impianti che prevedono anche l'eventuale aggiunta di un sistema di accumulo e di una pompa di calore elettrica e le relative valutazioni da effettuare per il corretto dimensionamento dell'impianto fotovoltaico. Strumento particolarmente utile contenuto nel documento sono i cosiddetti "consigli per gli acquisti" da seguire al momento della firma del contratto quando si decide in installare un impianto fotovoltaico, avvertenze che possono essere sempre utili anche nel caso non si voglia accedere al Superbonus ma si intenda realizzare un impianto usufruendo della semplice detrazione Irpef del 50%. Si tratta di una sorta di check list: dalla valutazione del risparmio in bolletta alla possibilità di integrare il sistema fotovoltaico con le altre tecnologie che la norma prevede di aggiungere, ma anche come valutare le soluzioni tecniche proposte e richiedere un'offerta trasparente e adeguata e non ultimo le regole da rispettare in materia di sicurezza. È un documento rivolto ai cittadini con l'intento di informarli sui vari passaggi e le attenzioni necessarie per avere un impianto fotovoltaico a regola d'arte, ma è anche un utile strumento per gli operatori del settore che in questo modo sono agevolati nella relazione con il cliente.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi
al sito

Inquadra il QR Code o cliccaci sopra per accedere al sito di Italia Solare e scaricare il vademecum



10 ANNI di Garanzia

Goditi la sicurezza

Growatt estende a 10 anni la garanzia su tutti i prodotti fino a 20KW, gratuita e senza bisogno di richiederla.

SUPERBONUS 110%: UN TRAINO PER AZIENDE E RICERCHE PROFESSIONALI

LA MISURA HA APERTO A UNA SERIE DI POSIZIONI IN OTTICA DI AMPLIAMENTO DEGLI ORGANICI. IN PARTICOLARE, IL FOCUS AZIENDALE SI È CONCENTRATO SU PROFILI DI PREVENTIVAZIONE E DI PROJECT MANAGEMENT

A CURA DI **HUNTERS GROUP**

HUNTERS
GROUP

Isolamento termico, climatizzazione, efficientamento energetico, impianti solari ed infrastrutture di ricarica per auto elettriche sono i segmenti principali oggetto di uno degli incentivi più forti proposti a livello nazionale per agevolare progetti di ristrutturazione edilizia. Se per mesi la mancata possibilità di applicazione concreta della detrazione, al posto che supportare le aziende operanti in questi ambiti, ha bloccato l'intero settore in attesa dei decreti attuativi, da fine agosto i chiarimenti recepiti hanno permesso almeno in parte la ripartenza di un segmento che occupa oltre 1,5 milioni di lavoratori in Italia.

I ritorni favorevoli, oltre che da un punto di vista prettamente commerciale e di business, non hanno tardato di farsi notare soprattutto in ottica organizzativa. A partire dalle società più strutturate, fino a quelle di medie dimensioni, si sono aperte una serie di posizioni interessanti in ottica di ampliamento degli organici. In particolare, il focus aziendale in questa fase si è concentrato su profili di Preventivazione e di Project Management. L'ambito di riferimento della prima tipologia di candidatura è indubbiamente la media impresa di costruzioni/ristrutturazioni. Stante le complessità del decreto, infatti, risulta fondamentale identificare candidature in grado di saper correttamente preventivare i costi dei progetti e gli ambiti di applicazione, riuscendo ad accedere correttamente alle agevolazioni fiscali, la cui determinazione ha un grado di complessità molto elevato.

Da un diverso punto di vista, le figure di project management sono invece responsabili della corretta gestione di commesse complesse per tipologia di progetti, che prevedono integrazioni tecnologiche innovative. Capacità di scouting di nuovi fornitori, utilizzo dei principali software di project management, competenze finanziarie per ottimizzare il budget di commessa e per un corretto cost controlling, oltre a forti doti di leadership nella gestione delle risorse umane sono tra le principali competenze richieste a queste figure dalle aziende in ricerca attiva.

Per quanto concerne la provenienza, i preventivisti sono tipicamente ricercati da primarie società di costruzioni o dal settore delle energie rinnovabili, mentre le figure di Project Management devono aver maturato competenze tecnologiche per applicazioni civili. Tra i profili più interessanti, vengono valorizzati coloro che provengono da esperienze maturate nell'impiantistica elettromeccanica, con competenze legate al settore fotovoltaico e alla mobilità elettrica. In alternativa, le ricerche si dirigono verso candidature provenienti dai diversi produttori di facciate. In termini di Retribuzione Annuale Lorda (RAL), le figure di preventivazione si posizionano su livelli impiegatizi, con retribuzione compresa tra i 32.000 ed i 42.000 euro, mentre i Project Manager, nella maggioranza dei casi laureati, hanno RAL comprese tra i 38.000 ed i 60.000 euro sul territorio italiano.

Opportunità aperte

PER AZIENDA LEADER DEL MERCATO ENERGIA, LUCE E GAS CERCHIAMO UN/UNA:
AREA MANAGER MASS MARKET

Principali responsabilità:

- Ricerca e Gestione di Agenzie Partner sul territorio nazionale;
- Formazione della rete indiretta (teleseller e door to door);
- Controllo KPI della rete partner.

Caratteristiche richieste:

- Esperienza nella gestione ricerca di agenzie legate al mondo dell'energia e/o Telco di almeno 3 anni;
- Gestione di rete vendite indirette formate da teleseller e door to door;
- Conoscenza delle dinamiche del mondo Energy e/o Telco.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/07/23/area-manager-mass-market/>

PER SOCIETÀ DISTRIBUTTRICE E RIVENDITRICE DI MATERIALE FOTOVOLTAICO IN ITALIA PER IMPIANTI A ENERGIE RINNOVABILI E RISPARMIO ENERGETICO CERCHIAMO UN/UNA:
IMPIEGATO UFFICIO ACQUISTI

Principali responsabilità:

- Contatto con i fornitori;
- Gestione listini;
- Scouting fornitori;
- Supporto al responsabile acquisti.

Caratteristiche richieste:

- Provenienza dal mondo elettrico o power;
- Massimo 3 anni di esperienza nel ruolo;
- Conoscenza della lingua inglese scritta.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/07/21/impiegato-ufficio-acquisti/>

PER AZIENDA LEADER NEL SETTORE FOTOVOLTAICO CERCHIAMO UN/UNA:
DEVELOPMENT TECHNICAL EXPERT SOLAR ITALIA

Principali responsabilità:

- Individuare e valutare siti utili per la realizzazione di progetti Solari Utility scale;
- Supportare le attività tecniche e istruttorie per l'ottenimento delle autorizzazioni dei progetti;
- Riportare direttamente al responsabile del progetto;
- Supportare il Responsabile del Progetto nella gestione della rete di conoscenze e di contatti, sia di tipo pubblico che privato, al fine di alimentare il portfolio di siti, sia agricoli che industriali, idonei per la realizzazione degli impianti fotovoltaici;
- Definire e gestire il package informativo e organizzativo delle varie fasi di valutazione dei progetti a livello informatico e operativo;
- Effettuare le analisi tecniche e vincolistiche dei

singoli siti fornendo adeguata reportistica di sintesi, atta a valutare l'idoneità dei siti secondo criteri risk-based definiti in accordo con il responsabile del progetto;

- Supportare il team legale interno e esterno nella gestione degli accordi con i proprietari delle aree a vari livelli (compravendite e servitù, espropri di P.U., concessioni pubbliche, adempimenti notarili, topografici, catastali; Convenzioni comunali e Royalties);
- Coordinare e gestire gli studi specialistici esterni incaricati di redigere i progetti.

Caratteristiche richieste:

- Laurea in discipline tecniche (Ingegneria ambientale, energetica, elettrica o civile, geologia);
- Conoscenza delle normative di settore e dell'impiantistica FER con focus sul fotovoltaico a terra (MT/AT) e con particolare riferimento all'analisi vincolistica e alla procedura di PAUR (Provvedimento autorizzatorio unico regionale);
- Conoscenza tecnica di base sui criteri progettuali e realizzativi di impianti solari a terra utility scale;
- Tools essenziali: office con uso avanzato di Excel e/o altri Data Base; uso di Arc Gis, Autocad;
- Lingua: Italiano e Inglese;
- Esperienza: almeno 3 anni nel settore dello sviluppo delle energie rinnovabili;
- Ottime capacità dialettiche, relazionali e di comunicazione;
- Forte orientamento al risultato, motivazione e determinazione;
- Capacità di impiegare ed alternare efficacemente capacità di analisi e di sintesi;
- Flessibilità e capacità di adattamento, disponibilità a trasferire anche lunghe in Italia.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/07/07/development-technical-expert-solar-italia/>

PER SOCIETÀ OPERANTE NEL SETTORE DELLA PUBBLICA ILLUMINAZIONE IN ITALIA CHE PROPONE SOLUZIONI TECNICHE ED OPERATIVE PER IL RISPARMIO ENERGETICO NELLA PUBBLICA ILLUMINAZIONE E NELLE GALLERIE OLTRE ALLA GESTIONE DEI SERVIZI CORRELATI, CERCHIAMO UN/UNA:
CAPO CANTIERE

Principali responsabilità:

- Coordinamento delle squadre nei cantieri assegnati;
- Gestione attrezzature e strumenti;
- Interfaccia con le ditte di subappalto.

Caratteristiche richieste:

- Diploma di Tecnico o Elettrotecnico;
- Provenienza dal mondo dell'impiantistica elettrica o pubblica illuminazione.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/07/01/capo-cantiere-3/>

RIELLO SOLARTECH, L'EVOLUZIONE DELL'ENERGIA FV

L'AZIENDA, CHE NEGLI ANNI HA REGISTRATO UNA PROFONDA TRASFORMAZIONE DEL MARCHIO, HA POTENZIATO LA PRESENZA SUL TERRITORIO CON GAMMA DI INVERTER PER OGNI TAGLIA E SERVIZI

Da Aros Solar Technology a Riello Solartech, da sempre il cuore del fotovoltaico. Convertiamo energia solare con le migliori tecnologie. Oggi come sempre garantiamo servizi e supporto a clienti e utenti. Anche quando il mercato si è fatto più duro, non lasciando più spazio a costruttori improvvisati e distributori occasionali, noi siamo rimasti un punto fermo e affidabile per i veri operatori. Noi siamo Riello Elettronica, la garanzia di una azienda Italiana presente in tutto il mondo.

UN BRAND INNOVATIVO

Riello Elettronica, già protagonista nel mondo del fotovoltaico attraverso il brand Aros Solar Technology, ha sempre mantenuto un vivo interesse per il mondo dell'energia rinnovabile e della sostenibilità, implementando continuamente nei suoi prodotti nuove soluzioni finalizzate alla riduzione dei consumi energetici, all'aumento dell'efficienza e partecipando attivamente a diffondere una cultura di sviluppo sostenibile.

La decisione di potenziare la presenza sul mercato del fotovoltaico con un nuovo marchio si fonda su un'attenta analisi delle tendenze del mercato e dà concretezza a una strategia che guarda al futuro: innovare per rafforzare la propria presenza sul mercato nazionale e internazionale del fotovoltaico, puntando sulla qualità di prodotti innovativi.

La mission del nuovo brand Riello Solartech si traduce così in una gamma d'eccellenza, che punta alla distribuzione sul mercato di apparecchiature tecnologicamente evolute.

RETE VENDITA CONSOLIDATA

Riello Solartech può contare sulla storica e consolidata rete di vendita e di post vendita nel mercato fotovoltaico italiano e internazionale che opera dal 2006. Il marchio Aros lo stesso anno si è presentata sul mercato con primi inverter monofase per il residenziale della gamma Sirio, ampliata l'anno successivo con i primi inverter trifasi TL e i modelli centralizzati fino a 100 kWp, ampliata ulteriormente nel 2009 con gli inverter centralizzati fino a 250 kWp e nell'anno 2010 con le versioni fino a 500 kWp, sempre a marchio Aros. Il 2011 è stato l'anno della nascita del nuovo brand Aros Solar Technology che l'anno successivo ha presentato la gamma TL Sirio Evo ed Easy e nel 2014 i centralizzati fino a 800 kWp. Arriviamo così alla nascita del nuovo brand Riello Solartech nel 2019 quando viene presentata anche la nuova gamma di inverter per il residenziale monofase RS, seguito in questo 2020 dalla nuova gamma di inverter trifase transformer less RS T. L'assistenza è un altro punto di forza di Riello Solartech grazie alla rete tecnica già esistente che dispone di una copertura capillare, generando così un forte vantaggio per i clienti e gli installatori in termini di comodità e facilità nel reperimento della componentistica e nella risoluzione delle problematiche. Gli inverter Riello Solartech della gamma RS da 1,5 a 6 kWp dedicati al settore residenziale e quelli RS Trifase dedicati al settore commerciale e industriale disponibili con potenze che vanno dai 6 ai 30 kWp, implementano tecnologie innovative e componenti di alta qualità garantendo così maggiore affidabilità e ampia flessibilità di funzionamento. Tutti dotati di Wi-Fi integrata sono configurabili e gestibili tramite APP (RS Connect) e monitorabili in cloud attraverso il portale di supervisione (RS Monitoring).



**FORNITURE
FOTOVOLTAICHE** SRL

Pronti per la cessione del **CREDITO**

110% **SUPER
BONUS**

Sistemi Hybrid

AIR e FORNITURE FOTOVOLTAICHE hanno selezionato i migliori Partner presenti in Italia per il tuo Sconto in Fattura e Cessione del Credito

Segui le **NEWS**



forniturefotovoltaiche.it

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

info@forniturefotovoltaico.it





SOLUZIONI LG SOLAR PER SUPERBONUS

L'ACCESSO AL NUOVO SISTEMA DI INCENTIVAZIONE È VINCOLATO A UNA SERIE DI REQUISITI ED È FONDAMENTALE EFFETTUARE UNO STUDIO DI FATTIBILITÀ PER OGNI SPECIFICO CASO. ECCO ALCUNI INTERVENTI SUL CAMPO RACCOLTI DALLA RETE LG PRO PARTNER



Mai come oggi è stato così conveniente, ma anche così articolato, realizzare un impianto fotovoltaico e beneficiare degli incentivi/contributi statali. Il meccanismo per ottenere il Superbonus non è semplice ed è proprio per questo che i clienti finali scelgono di rivolgersi ai nostri installatori LG PRO partner e affidare a loro lo studio di fattibilità dello specifico caso. Per valutare la fattibilità occorre fare un'analisi a 360° del contesto abitativo, a partire dallo studio ingegneristico e/o termotecnico, alla verifica del corretto accatastamento, fino alla scongiura di eventuali posizioni aperte con il fisco dei beneficiari dell'intervento.

LO STUDIO DI FATTIBILITÀ

L'impianto fotovoltaico da solo non permette di accedere al Superbonus ma è necessario che sia abbinato a un intervento trainante. Il caso più diffuso è sicuramente quello termico, ovvero la sostituzione della vecchia caldaia con una nuova pompa di calore ad alte prestazioni. Nei casi, invece, in cui il cliente aveva già intenzione di rimodernare la propria abitazione, si stanno prendendo in considerazione l'isolamento a cappotto o addirittura una ristrutturazione pesante con tanto di interventi di adeguamento sismico. Va chiarito in maniera definitiva che non è possibile garantire al cliente che potrà usufruire del Superbonus già durante il primo sopralluogo, in quanto le condizioni necessarie per poterlo ottenere sono verificabili solo in seguito all'analisi completa a cui si accennava prima.

Secondo il nostro parere, è importante anche chiarire che lo sconto in fattura del 100% delle spese sembra, agli occhi degli addetti ai lavori esperti, sempre più una condizione utopica e molto difficile da raggiungere tenuto conto dei tanti vincoli imposti per ottenere il bonus.

Ad esempio, nel caso in cui ci siano da fare degli adeguamenti catastali, anche piccoli, quelli vanno pagati subito e prima di iniziare i lavori.

Per questo motivo la leva decisionale che dovrebbe spingere i clienti finali a realizzare questi interventi non dovrebbe mai essere solo l'idea utopica che i lavori siano gratuiti, ma piuttosto la convinzione decisa a investire nell'adeguamento tecnologico della propria abitazione, sfruttando sì i contributi messi a disposizione dal Decreto Rilancio ma, allo stesso tempo, lasciarsi guidare dalla convinzione che quello dell'efficientamento energetico sia il migliore degli investimenti che si possano fare oggi.

Alcuni professionisti del settore hanno già concluso i primi studi di fattibilità e da quanto hanno avuto modo di osservare esiste un mix bilanciato tra clienti finali che, avendo le carte in regola per richiedere il Superbonus, hanno già avviato i lavori per l'installazione di un impianto fotovoltaico in abbinamento ad un sistema di riscaldamento in pompa di calore (o con altri interventi trainanti), e altri clienti che, non avendo invece superato lo studio di fattibilità, per incompatibilità di vario genere, hanno comunque optato per l'installazione del solo impianto fotovoltaico sfruttando la detrazione del 50%, che con il Decreto Rilancio è diventata comunque Cedibile.

Ecco un paio di esempi di interventi recenti effettuati sul campo segnalati da alcuni dei nostri installatori LG PRO Partner.

Tecodes Rieti (RI) – Impianto Fotovoltaico Semplice Fotovoltaico LG NeON 2 Black



CONTESTO

L'installatore LG PRO Partner Tecodes ha realizzato questo Impianto ad Anagni (FR). Trattandosi di una costruzione recente, l'abitazione disponeva già di un sistema di riscaldamento in pompa di calore e di un isolamento a cap-

petto. Non esistevano, quindi, le condizioni per realizzare un impianto sfruttando il Superbonus. Il cliente finale ha deciso di installare l'impianto fotovoltaico beneficiando della detrazione fiscale del 50% della spesa totale, detrazione che ha deciso di cedere in cambio di uno sconto in fattura. La vendita dell'impianto con la formula dello sconto in fattura è stata possibile grazie alla convenzione riservata agli installatori LG PRO Partner con Errecil Luce & Gas.

DESCRIZIONE DELL'IMPIANTO

Si è optato per un impianto in configurazione fungo, ovvero con un campo fotovoltaico da quasi 7 kWp collegato a un inverter monofase da 6 kWp, allo scopo di ottenere la massima resa possibile senza dover passare in trifase. Allo stesso tempo il cliente desiderava che l'impatto estetico risultasse il più curato possibile per cui l'azienda Tecodes ha installato 21 moduli fotovoltaici ad alta efficienza modello LG NeON2 Black da 330 Wp. Al momento non è stato installato un sistema di accumulo, in quanto il cliente può comunque beneficiare del contributo di scambio sul posto. Con l'installazione del nuovo impianto fotovoltaico il cliente andrà ad abbattere circa il 50% delle spese per la corrente elettrica, sommando l'autoconsumo ed il contributo dello scambio sul posto. Se si unisce il risparmio annuo al risparmio immediato sul costo iniziale dell'impianto grazie allo sconto in fattura, il cliente andrà ad ammortizzare l'investimento in 5 anni al massimo.

Punto A+ Orbassano (TO) – Soluzione a Combinazione Impiantistica Fotovoltaico LG NeON 2 + Pompa Di Calore LG Therma V

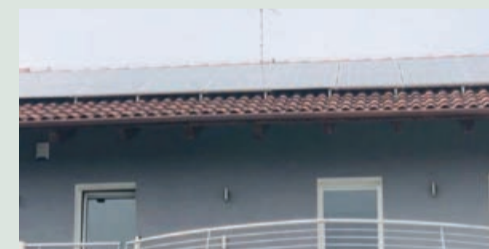


CONTESTO

L'installatore LG PRO Partner Punto A+ ha realizzato questo Impianto a Piosasso (TO). L'abitazione è stata oggetto di un intervento di ristrutturazione pesante comprensiva di adeguamento sismico e realizzazione di isolamento a cappotto. Nell'ambito di questo intervento edile, il cliente finale ha incaricato l'azienda Punto A+ di effettuare un adeguamento impiantistico, ovvero installare un impianto fotovoltaico in combinazione con una pompa di calore. Tenendo conto dell'intervento nel suo complesso, la classe energetica dell'abitazione è passata da G ad A2. Il cliente finale ha appena concluso gli interventi di ristrutturazione iniziati proprio a cavallo dell'uscita del Decreto Rilancio ma aveva già deciso di eseguire i lavori sfruttando gli incentivi previsti dall'Ecobonus.

DESCRIZIONE DELL'IMPIANTO

Per il riscaldamento dell'abitazione è stata scelta una pompa di calore ad alto rendimento LG Therma V modello monoblocco da 12 kW. La pompa di calore per il riscaldamento rappresenta un importante contributo in termini di fabbisogno elettrico, ulteriormente incrementato dal fatto che il cliente finale sta pensando di acquistare un'auto elettrica utilitaria. Per questo motivo, l'installatore partner Punto A+ ha installato un maxi impianto fotovoltaico costituito da 21 moduli fotovoltaici ad alta efficienza modello LG NeON2 Bifacial da 400 Wp. Nel complesso si stima che questa ristrutturazione garantirà al cliente finale un'abbattimento del 70% delle spese sostenute annualmente per l'energia (prima elettrica e gas ora solo elettrica).



CON SOLARPLACE ACQUISTI FV CON UN CLICK

LA DIGITAL COMPANY PERMETTE DI ACQUISTARE E SPEDIRE QUINTALI DI COMPONENTI PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI GRAZIE A UNA PIATTAFORMA ONLINE DEDICATA

Il processo che coinvolge la selezione, l'ordine, l'acquisto e infine le spedizioni di prodotti per impianti fotovoltaici ed elettrici è rimasto lo stesso da più di un ventennio. Installatori e impiantisti spesso devono aspettare ore, fare diverse telefonate e inviare svariate email prima di selezionare e acquistare determinati prodotti. Il processo è spesso lento e farraginoso, soprattutto quando sono coinvolte più parti. Solarplace s.r.l., d'accordo con i distributori partner, ha quindi deciso di mettere a disposizione delle aziende che realizzano impianti fotovoltaici ed elettrici un marketplace online per gestire autonomamente e "con uno schiocco di dita" l'intero processo di compravendita, che va dalla selezione di prodotti e fornitori, al pagamento e alla spedizione in cantiere.

Le piattaforme online attualmente utilizzate in questo settore sono e-commerce B2C riadattati, soluzioni pre-impostate (es. Magento, Shopify etc.) o eventualmente sviluppati da agenzie che non conoscono le necessità del settore e che tendono a proporre piattaforme e-commerce che si presentano come quelle dedicate alla vendita di abbigliamento.

Su www.solarplace.net gli installatori possono invece accedere ad una piattaforma sviluppata su misura, che fa uso di tecnologie software di ultima generazione ma soprattutto che offre servizi ad hoc, facciamo alcuni esempi: possibilità di pagare online con sistemi innovativi ed idonei al settore

B2B e non solo con carta di credito, funzioni automatizzate per le richieste di quotazione, possibilità di tracciare la merce in tempo reale sulla piattaforma qualunque sia il trasportatore incaricato e ricevere sms automatici di pre-avviso di consegna, storico e analisi di tutti gli ordini effettuati, funzione per compilare l'autocertificazione per l'IVA agevolata online e tanto altro.

Ma oltre i servizi digitali ci sono altre caratteristiche di interesse per le aziende: gli articoli esposti su solarplace.net sono principalmente quelli in pronta consegna, non c'è necessità di chiedere conferma di giacenza e se un prodotto non è disponibile non verrà visualizzato. Le spedizioni sono veloci, ogni ordine effettuato sulla piattaforma viene processato ed affidato ad un trasportatore entro 48h, il servizio è attivo 24h/7 e le aziende possono usare il marketplace in qualunque momento; inoltre, per i meno "tecnologici", viene offerto un servizio di assistenza per l'utilizzo della piattaforma.

Solarplace è un collaboratore per tutte le parti coinvolte nel processo di compravendita, offre a distributori/venditori la possibilità di richiedere la registrazione con un account Merchant e/o di avere una propria piattaforma privata ed esclusiva ma soprattutto dà la possibilità alle aziende che realizzano impianti fotovoltaici e per il risparmio energetico di accedere ad un innovativo mercato digitale e beneficiare di un servizio di qualità, moderno e veloce.



SPAZIO INTERATTIVO

[Accedi al sito](#)

Inquadra il QR Code o cliccaci sopra per accedere al sito di Solarplace



Revamping

Ammodernamento di vecchi impianti incentivati

Scopri i moduli Sun Earth dedicati al revamping

Riporta l'efficienza del tuo impianto ai valori iniziali o superiori senza perdere gli incentivi del GSE.



Sun-Earth
ITALIA





ESAVING: PIÙ PRODOTTI, PIÙ SERVIZI

AMPLIAMENTO DELL'ORGANICO, WEBINAR, UN UFFICIO DEDICATO ESCLUSIVAMENTE ALLA GESTIONE DEL SUPERBONUS E TANTE SOLUZIONI A TUTTA INTEGRAZIONE: ECCO LE PRINCIPALI NOVITÀ DELL'AZIENDA DI LAVIS (TN)



Da oltre otto anni Esaving Srl si pone sul mercato come punto di riferimento per la distribuzione specializzata di prodotti e servizi per il fotovoltaico e l'efficienza energetica in tutta Italia. Le competenze acquisite in questi anni, assieme alla progressiva crescita dell'azienda e della propria rete commerciale, hanno spinto il gruppo a dare vita a nuovi progetti ed iniziative sul territorio al fine di incentivare e favorire le attività dei propri clienti.

RETE DI VENDITA IN CRESCITA, MAGGIORI SERVIZI

Esaving per il biennio 2020/2021 ha previsto di ampliare il proprio organico interno con l'inserimento di nuove figure professionali in Italia. Una costante presenza tecnicamente preparata, sul territorio a supporto di ogni installatore, è uno dei valori aggiunti riconosciuto dai nostri clienti ed è un servizio che Esaving continuerà a dare nel tempo. Un altro elemento chiave è la formazione attraverso webinar che, tramite la diffusione di nozioni tecniche e commerciali sui prodotti e dei servizi, consente di agevolare la vendita e, al contempo, di consolidare il rapporto e il dialogo tra l'azienda e i propri clienti.

UFFICI E CENTRO LOGISTICO

Un efficiente back office ed il personale interno sono in grado di gestire ed evadere le richieste con puntualità e trasparenza nelle informazioni. La sede comprende gli uffici amministrativi, commerciali e marketing, oltre ad una sala riunioni per le attività formative interne. La logistica, grazie anche alla collaborazione con le migliori aziende di trasporti internazionali, è volta a servire il cliente in tempi rapidi e con una maggiore flessibilità in tutta Italia, assicurando le corrette modalità di consegna dei materiali.

SUPERBONUS

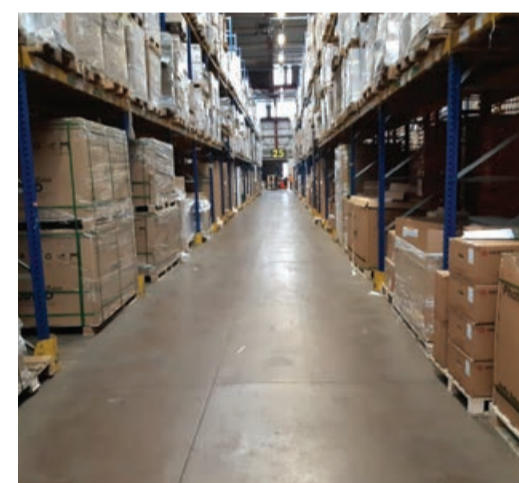
Non ultima per importanza, è la creazione di un servizio operativo dal mese di ottobre: un ufficio dedicato esclusivamente alla detrazione fiscale o sconto in fattura per una attività di consulenza, di verifica e gestione delle diverse fasi del processo. In questo modo si minimizza il rischio per i diversi attori coinvolti (proprietari, condomini, imprese, investitori, fruitori del credito) e si semplifica l'intero iter burocratico delle pratiche relative alla detrazione. L'azienda offre pertanto ai propri clienti un'interfaccia diretta con i loro tecnici, al fine dell'ottenimento della cessione del credito.

FOCUS PRODOTTO: CHAFFOTEAUX

Sul fronte prodotti, per favorire le attività dei propri clienti, Esaving ha scelto di sviluppare anche il settore delle pompe di calore attraverso la recente partnership con il gruppo Chaffoteaux. Il mercato delle pompe di calore è in forte crescita, con un'ottima spinta dei sistemi ibridi, grazie in particolare al loro impiego nelle ristrutturazioni edilizie. Nel nord Italia, dove il clima è più rigido e il mercato edilizio più dinamico, i consumatori si orien-



tano principalmente su pompe di calore split e su sistemi ibridi, due soluzioni perfette per le nuove costruzioni. Al sud, invece, il trend sembra orientarsi maggiormente verso soluzioni più compatte. Il mercato comunque va verso lo sviluppo di sistemi sempre più efficienti, connessi e integrati, con un utilizzo prevalente delle energie rinnovabili. Per questo Chaffoteaux permette l'integrazione con sistemi solari termici e fotovoltaici, e propone prodotti con connessione WiFi integrata per il controllo da remoto tramite l'apposita App ChaffoLink.



I marchi distribuiti

- Moduli:** Jinko Solar, LG Electronics, Panasonic, SolarDay, SolarEdge, Solitek
- Inverter:** Fimer, Fronius, GoodWe, Huawei, SMA, SolarEdge, SolarMax, Western
- Sistemi di accumulo:** Byd, Lg Chem, Pylontech
- Sistemi di montaggio:** K2 System, SunBallast
- Mobilità elettrica:** Chint, Ingeteam, SMA, SolarEdge

WWW.ESAVING.EU

Chaffoteaux Pigma Advance Hybrid Flex in Link

Tipologia prodotto: Pompa di calore, è un sistema integrato che unisce, in maniera intelligente, una pompa di calore aria-acqua modulante con una caldaia a condensazione per la realizzazione di un sistema ad incasso

Potenza termica nominale: da 1,5 a 16,7 kW

Potenza frigorifera nominale: da 1,6 a 16,6 kW

EER: da 4,6 a 5,4

COP: da 5,0 a 5,1



ENERGY TIME: L'EFFICIENTAMENTO CHE FA LA DIFFERENZA

QUANTO È IMPORTANTE PER IL SETTORE ALBERGHIERO INVESTIRE IN SOLUZIONI AD ALTA EFFICIENZA ENERGETICA? AFFIDARSI ALL'EPC GIUSTO SCEGLIENDO QUELLO DA SEMPRE PRESENTE NEL PANORAMA DELLE ENERGIE RINNOVABILI RAPPRESENTA LA SCELTA VINCENTE. LA SOCIETÀ ENERGY TIME SPA DI CAMPOBASSO, CERTIFICATA ESCO E CON SEDI IN TUTTA ITALIA, ATTRAVERSO LA SUA CONTROLLATA KRESKO SRL HA OPERATO NUMEROSISSIMI INTERVENTI DI EFFICIENTAMENTO SPECIALIZZANDOSI PROPRIO IN CENTRI SPORTIVI E STRUTTURE RICETTIVE

Per vincere in un contesto di mercato competitivo che impone l'attenzione alla qualità dei servizi e alla sostenibilità delle strutture, il settore alberghiero sceglie di investire in soluzioni ad alta efficienza energetica, oggi ancora più convenienti grazie alla possibilità di sfruttare il Conto Termico 2.0 e il Credito di Imposta. La competitività del mercato esige per gli alberghi continua innovazione con un occhio sempre più attento al "turismo sostenibile" quale valore aggiunto da offrire ai clienti. Per rispondere a queste sfide sempre più strutture si rivolgono a specialisti dell'energia per una diagnosi dei propri consumi energetici al fine di individuare gli interventi più efficaci e sostenibili ed intervenire in quelli che rappresentano i costi più significativi quali il riscaldamento e il raffrescamento degli ambienti e dei centri benessere con piscine e SPA, l'illuminazione, l'acqua calda sanitaria. Investire in maniera intelligente permette di ottenere una maggiore competitività e un risparmio economico nel tempo. La Società Energy Time SPA di Campobasso, certificata Esco e con sedi in tutta Italia, attraverso la sua controllata Kresko Srl, ha operato numerosissimi interventi di efficientamento energetico specializzandosi proprio in centri sportivi e strutture ricettive come l'Hotel D'Amato di Peschici, in provincia di Foggia. La struttura alberghiera in esame ha investito in innovazione e tecnologie abbattendo i costi energetici e aumentando la qualità dei servizi.

Nello specifico il multi intervento ha riguardato:

- l'installazione di un impianto solare termico di 30 Mq per la produzione di acqua calda sanitaria apportando così un risparmio di oltre 2.500 m3 di gas metano all'anno e una copertura di ACS pari al 90% con un risparmio di oltre 2.000 euro;
- l'installazione di un impianto fotovoltaico dalla potenza di 20 kW per la produzione di energia elettrica per l'illuminazione, la refrigerazione, gli ascensori, ed altre apparecchiature elettriche garantendo un risparmio di oltre 5.500 euro all'anno e circa 18.000 kg di CO2 evitate;
- l'installazione di nuove pompe di calore per il riscaldamento e il raffrescamento degli ambienti producendo un risparmio del 15% di energia elettrica rispetto al vecchio impianto di climatizzazione.

È facile intuire, quindi, come l'installazione di un impianto solare termico, di nuove pompe di calore e di un impianto fotovoltaico possano apportare un risparmio importante per una struttura alberghiera. Se si considera, inoltre, che il cliente ha potuto usufruire anche degli incentivi previsti dal Conto Termico 2.0 pari al 65%, anticipati dalla stessa Esco, e del credito di imposta per il sud per l'impianto FV pari al 45%, il margine di risparmio è davvero notevole. Condizione essenziale è, quindi, quella di affidarsi ad aziende leader nel settore e presenti da sempre nel panorama delle energie rinnovabili in Italia e all'estero.



L'INTERVENTO CHE HA INTERESSATO L'HOTEL D'AMATO DI PESCHICI (FG) HA VISTO L'INSTALLAZIONE DI SOLARE TERMICO, IMPIANTO FOTOVOLTAICO E POMPE DI CALORE



IL PROPRIETARIO DELLA STRUTTURA RICETTIVA DI PESCHICI HA POTUTO USUFRUIRE DEGLI INCENTIVI PREVISTI DAL CONTO TERMICO 2.0 PARI AL 65%, ANTICIPATI DALLA STESSA ESCO, E DEL CREDITO DI IMPOSTA PER IL SUD PER L'IMPIANTO FV PARI AL 45%

Soluzioni per la gestione efficiente dell'energia



CHINT fornisce apparecchiature elettriche di bassa tensione, sistemi per la trasmissione e la distribuzione dell'energia in media e alta tensione, soluzioni in ambito fotovoltaico ed energie rinnovabili, strumenti di misura, componenti per l'automazione industriale e componenti elettrici per il settore residenziale. Con una rete commerciale diffusa in 140 Paesi nel mondo e 3 centri di Ricerca e Sviluppo dislocati in Europa, Nord America e Asia, CHINT è in grado di offrire una gamma completa di soluzioni intelligenti per la gestione dell'energia, tale da soddisfare in misura crescente anche le esigenze del mercato italiano.



CHINT
CHINT ELECTRIC

Empower the World



EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

L'INSERTO PER I PROFESSIONISTI DELL'ENERGY MANAGEMENT

CALDAIE E SUPERBONUS: UNA RIVOLUZIONE ENERGETICA



LA SOSTITUZIONE DEGLI IMPIANTI DI CLIMATIZZAZIONE INVERNALE SIA NEI CONDOMINI SIA IN ABITAZIONI UNIFAMILIARI È UNO DEGLI INTERVENTI TRAINANTI DEL SUPERBONUS AL 110%. LA POSSIBILITÀ DI INTEGRARSI CON TECNOLOGIE COME IL FOTOVOLTAICO O IL SOLARE TERMICO E RIQUALIFICARE ABITAZIONI PUÒ RENDERE QUESTI PRODOTTI UN ELEMENTO CHIAVE PER UN SALTO QUALITATIVO DEL PANORAMA ENERGETICO NAZIONALE. MA LA TROPPIA BUROCRAZIA RISCHIA DI RALLENTARE IL MERCATO

DI RAFFAELE **CASTAGNA**



D Quello delle caldaie a condensazione e ibride, ossia in sinergia con le pompe di calore, è un mercato in grande fermento in Italia. I principali produttori si aspettano infatti di chiudere l'anno, e di cominciare quello successivo, con un considerevole aumento del proprio business. Se infatti, per quanto riguarda tale ambito di mercato, il periodo dei mesi autunnali e invernali è già di per sé accompagnato da un fisiologico incremento delle vendite, l'arrivo del Superbonus al 110%, che di fatto in molti casi consentirebbe di sostituire gratis una vecchia caldaia con una a condensazione, a pompa di calore o ibrida, rappresenterà uno straordinario volano per le vendite, la crescita e lo sviluppo del settore. Se si considera poi che le operazioni riguardanti la sostituzione di "impianti di climatizzazione invernale" rientrano fra le tre tipologie indicate come "interventi trainanti" previsti dal superbonus ai quali si può congiungere l'esecuzione di ulteriori lavori fra cui l'installazione di impianti fotovoltaici connessi in rete, le possibilità di business si moltiplicano. Sono dunque molti gli aspetti positivi che il Decreto Rilancio, e il superbonus in questo contenuto, apportano per il mondo delle caldaie di nuova generazione. La sfida principale per produttori e installatori sarà quella di proporre a un vasto pubblico di utenti, che va dagli amministratori condominiali ai singoli proprietari, un'installazione con prodotti d'avanguardia all'interno di interventi di riqualificazione energetica che tengano conto dei non pochi aspetti normativi e burocratici da rispettare per vedersi assegnata l'agevolazione fiscale.

UN'OCCASIONE UNICA

C'è da aspettarsi che in tutta Italia saranno in molti ad approfittare dell'arrivo del Superbonus al 110%. Questo fa sì che ciò rappresenti

FONTANA (VISSMANN ITALIA):

“È essenziale conquistare la fiducia del cliente finale”

«Il Superbonus 110% rappresenta una grossa opportunità per il nostro settore, ma la richiesta del miglioramento di almeno due classi energetiche dell'edificio impegna anche noi come fornitori per essere in grado di offrire sia un adeguato supporto tecnico normativo sia soluzioni di sistemi completi. La normativa è appena stata formulata e quindi non abbiamo ancora incontrato grosse criticità, ma è ovvio però che, essendo molto importanti i lavori che coinvolgono gli edifici sia dal punto di vista dello studio dei progetti sia per quanto riguarda le modalità di intervento, è essenziale che il cliente finale sia fortemente motivato a investire su questa nuova forma di incentivo e che si fidi della nostra proposta che poggia su un'esperienza professionale centenaria. Disponiamo di una gamma completa di tecnologie per il riscaldamento, il raffrescamento e la produzione di energia, e proponiamo l'abbinamento del fotovoltaico a una pompa di calore o sistema ibrido come soluzione ideale per migliorare l'efficienza e l'autonomia energetica dell'edificio. I sistemi ibridi Viessmann comprendono caldaia a condensazione in classe A e modulo pompa di calore e sono disponibili in versione compatta, splittata e per installazione a incasso esterna. Al momento, Viessmann vanta la gamma più ampia sul mercato di sistemi ibridi factory made, requisito necessario per poter richiedere il Superbonus».



VITTORIO FONTANA
PRODUCT SALES
MANAGER
DI VISSMANN ITALIA

un'occasione unica non soltanto per gli operatori del settore, ma anche per l'innomerevole schiera di condomini, edifici, abitazioni che da tempo necessitano di uno o più interventi finalizzati a migliorare la loro classe energetica. «In questi mesi abbiamo ricevuto un considerevole volume di richieste in merito, sia da parte della clientela sia dai professionisti del settore» commenta Andrea Maffezzoli, responsabile tecnico di Hoval. La sostituzione

delle caldaie e gli altri lavori di riqualificazione incentivati dal superbonus e indicati all'interno della normativa sono tutti mirati, fatta eccezione per gli interventi antisismici, a ottenere un incremento della resa energetica degli edifici. Per godere della detrazione del 110% occorre però che l'immobile sul quale vengono eseguiti i lavori consegua un miglioramento pari a due classi energetiche. Questo doppio upgrade può essere ottenuto

ELFOR
RENEWING YOUR ENERGY

**CI VEDIAMO
IN FIERA.**

VIENI A TROVARCI ALL'EVENTO KEY ENERGY

Parte la nostra nuova stagione fieristica. Ti aspettiamo al KEY ENERGY, the Renewable Energy Expo 2020

Dal 3 al 6
Novembre 2020

Rimini Expo Centre
Italy



STAND 034
PAD B7



Hoval

Sistema ibrido Hoval UltraSource + Hoval UltraGas

I sistemi ibridi costituiti da una pompa di calore Hoval UltraSource e da una caldaia a gas a condensazione Hoval UltraGas consentono di ottimizzare i consumi sia nelle nuove costruzioni che negli interventi di riqualificazione e rispondono ai requisiti del Superbonus, essendo espressamente previsti dal costruttore. Hoval Ultra Source è caratterizzata da un'estrema silenziosità di esercizio ed è particolarmente efficiente, anche in presenza di temperature esterne molto basse. Ha inoltre cicli di sbrinamento ridotti grazie ad un evaporatore di ampia superficie provvisto di alettatura a passo maggiorato rispetto allo standard del mercato. La UltraGas si pone ai vertici del mercato in termini di rendimento e il sistema di termoregolazione Hoval Digital consente di gestire al meglio l'intero sistema ibrido, che raggiunge così una classe di efficienza A++ o A+++ a seconda della taglia dell'impianto.

Modello Pompa di Calore: UltraSource B Comfort C
Potenza termica pompa di calore [kW t]: 4,5
Modelli caldaia a condensazione: UltraGas 20 e UltraGas 27
Potenza termica caldaia a condensazione UltraGas 20: 18,7
Potenza termica caldaia a condensazione UltraGas 27: 25,0
Rendimento termico utile caldaia (80-60 °C)%

riferito al pcs UltraGas 20: 88,1
Rendimento termico utile caldaia (80-60 °C)% riferito al pcs UltraGas 27: 88,2
Efficienza stagionale risc. sola caldaia senza regolazine ηs UltraGas 20: 91,0
Efficienza stagionale risc. sola caldaia senza regolazine ηs UltraGas 27: 92,0
Classe appartenenza sistema TTE UltraGas 20: A++
Classe appartenenza sistssma TTE UltraGas 27: A+



Vetrina prodotti

mediante una delle quattro tipologie di interventi classificate come "trainanti" (isolamento termico; sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale sulle parti comuni di uno stabile; sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale su edifici unifamiliari; interventi antisismici).

Uno qualsiasi di questi interventi potrebbe già di per sé essere sufficiente a conseguire il beneficio dell'ecobonus, a condizione che il suo compimento venga valutato come sufficiente a ottenere una certificazione che attesti un miglioramento della classe energetica di due livelli.

A questa tipologia di lavori, possono aggiungersi anche i cosiddetti interventi "trainati", ossia quattro tipi di opere di riqualificazione (interventi di efficientamento energetico; installazione di impianti solari fotovoltaici; infrastrutture per la ricarica di veicoli elettrici) che possono godere anch'esse del superbonus al 110% solo se realizzate e portate a termine contemporaneamente agli interventi trainanti.

Trattandosi di opere di riqualificazione che sono quasi tutte - fatta eccezione per gli interventi antisismici - finalizzate a un upgrade energetico, si può dunque comprendere come questa forma di agevolazione fiscale rappresenti davvero un'occasione unica per realizzare una vera e propria rivoluzione della sostenibilità che porterebbe a un netto miglioramento dell'efficientamento energetico a livello nazionale. Le caldaie, indicate come elementi principali in due dei quattro interventi trainanti, potranno così avere un ruolo da protagoniste all'interno di questa rivoluzione anche nell'interfacciarsi con altre tecnologie come gli impianti fotovoltaici o le pompe di calore.

LE SOLUZIONI DEL MERCATO

Le offerte che, nel corso degli ultimi anni, si sono affacciate sul mercato per quanto riguarda la possibilità di sostituire una caldaia tradizionale a camera stagna e ad alto consumo energetico sono molteplici. Questo perché l'industria, nel cercare di adeguarsi il più possibilmente in fretta alle normative italiane ed europee, si è prodigata nello sviluppo di soluzioni sempre più mirate al risparmio energetico e a un basso impatto ambientale. Sebbene non sia vietata l'installazione di caldaie a camera stagna, purché con rendimenti adeguati alla direttiva europea "Ecodesign", dal 2015 è vietata l'immissione sul mercato di tali apparecchi. Questo significa che gli installatori possono venderle fino a esaurimento scorte.

Al loro posto la legge impone di produrre caldaie a condensazione, ossia apparecchi che sfruttano la condensazione del vapore acqueo rilasciato dai vapori di scarico recuperando il calore latente, che altrimenti andrebbe disperso coi fumi del camino, e guadagnando in efficienza energetica. I fumi vengono fatti passare in uno scambiatore che sottrae, tramite appunto condensazione, il calore latente del vapore acqueo. Con questo metodo, la temperatura dei fumi raffreddati in uscita si mantiene allo stesso valore della temperatura di mandata (50-60 °C), ben inferiore ai 140/160 °C dei generatori tradizionali. Il Comitato Termotecnico Italiano ha stimato che il massimo guadagno teorico ottenuto mediante questa tipologia di caldaie sia dell'11%. Ma il risparmio energetico è solo uno dei numerosi vantaggi offerti da questo tipo di caldaie. La cella termica e più compatta consente infatti minori dispersioni di calore e la possibilità di realizzare boiler dal volume più piccolo rispetto a quelli tradizionali. A ciò si aggiunge la possibilità di realizzare scarichi a parete, nonché quella di poter modulare con molta più efficacia le variazioni di temperatura all'interno degli edifici assecondando meglio i cambiamenti stagionali e sprecando così meno energia. Infine la

Viessmann

Vitocal 100-A Kit Compact Hybrid



Vitocal 100-A Kit Compact Hybrid è un sistema ibrido composto da Vitocal 100-A e Vitodens 100-W da 26 o 35 kW per l'integrazione nella produzione di Acqua Calda Sanitaria e per il riscaldamento. Nella sua fornitura base, si compone di modulo a incasso da montare sul posto, il puffer tecnico da 150 litri per la produzione di Acqua Calda Sanitaria istantanea, accumulo inerziale 40 litri per riscaldamento e raffrescamento e l'integrazione di tutti i componenti principali di impianto e produzione ACS. Questo sistema ibrido è stato concepito per essere ideale per zone climatiche particolarmente rigide e per garantire maggiore comfort sanitario.

Vetrina prodotti

Paradigma

Caldaia a gas a condensazione ModuGas

ModuGas è la nuova caldaia murale a condensazione ultraleggera e di dimensioni molto compatte, adatta a tutte le esigenze di installazione. È disponibile in versione solo riscaldamento oppure combinata per riscaldamento e acqua calda sanitaria. Grazie allo scambiatore in alluminio silicio di ultima generazione consente lo sfruttamento ottimale del processo di condensazione, per il massimo dell'efficienza. ModuGas è di facile gestione, con una regolazione semplice e intuitiva e un comodo display retroilluminato; affidabile e di facile manutenzione, grazie alla qualità dei componenti integrati, perfettamente raggiungibili per qualsiasi intervento.



Vetrina prodotti



maggior complessità dei meccanismi di funzionamento di queste caldaie ha fatto sì che con il loro sviluppo si predisponessero anche a un numero molteplice di opzioni fra cui la possibilità di interfacciarsi con l'elettronica evoluta, come ad esempio app su smartphone per il controllo e la regolazione a distanza, e l'integrazione con sistemi a energia rinnovabile, come il solare termico, le pompe di calore o il fotovoltaico. «Le nostre pompe di calore sono dotate di un'interfaccia "smart grid" che, innalzando le temperature di erogazione nelle fasi di maggiore produzione fotovoltaica, consente di sfruttare al meglio l'apporto energetico derivante dall'impianto solare aumentando la quota di energia elettrica autoconsumata» spiega ancora Maffezzoli.

La durata media di questo tipo di caldaie è di circa 15-20 anni. In commercio esistono diverse soluzioni di caldaie a condensazione. Ognuna può essere alimentata in vari modi: legna, pellet, biomasse, gas, metano, gasolio, gpl e altro. Nel suggerire la giusta soluzione al cliente finale occorrerà tenere conto della predisposizione di ciascun modello a venire incontro alle esigenze particolari di ogni edificio.

IL SODALIZIO COL SOLARE

Anche il solare, la cui installazione è peraltro annoverata nel Superbonus fra i cosiddetti interventi trainati, può giocare un ruolo di rilievo nell'offerta delle caldaie integrate con sistemi a energia rinnovabile.

Anzi, proprio alla luce delle possibilità derivanti dal Superbonus, l'offerta di sistemi integrati e ibridi sta aumentando in modo significativo. L'integrazione più tradizionale è quella fra caldaie e pannelli solari termici, ma negli ultimi anni sul mercato si stanno presentando offerte che comprendono anche l'installazione di moduli fotovoltaici. Per quanto riguarda la

MAFEZZOLI (HOVAL):

“Mercato promettente, ma ancora troppa burocrazia”

«L'incentivazione derivante dal Superbonus 110% ha destato un interesse crescente e grandi aspettative. In questi mesi abbiamo ricevuto un considerevole volume di richieste in merito, sia da parte della clientela che dai professionisti del settore. Le funzionalità di un impianto fotovoltaico si sposano perfettamente con il nostro sistema ibrido, costituito da una pompa di calore elettrica abbinata a una caldaia a condensazione. Le nostre pompe di calore sono dotate di un'interfaccia "smart grid" che, innalzando le temperature di erogazione nelle fasi di maggiore produzione fotovoltaica, consente di sfruttare al meglio l'apporto energetico derivante dall'impianto solare aumentando la quota di energia elettrica autoconsumata. I nostri sistemi ibridi rientrano nei criteri delineati per accedere al superbonus 110% e spaziano dall'utenza monofamiliare fino all'utenza condominiale di dimensioni medie e grandi. Sicuramente le maggiori criticità riguardano i chiarimenti in materia fiscale e di gestione del credito di imposta, oltre all'iter burocratico piuttosto complesso che spesso disorienta e scoraggia l'utente. Come azienda, ci siamo attrezzati per consigliare e supportare il cliente anche su questi aspetti, affiancandoci e proponendo le nostre soluzioni ai professionisti del settore progettazione che rimangono il primo interlocutore nel merito per l'utente finale».



ANDREA MAFEZZOLI
RESPONSABILE
TECNICO HOVAL SRL

prima soluzione, ossia quella di caldaie integrate con pannelli termici, il principio di funzionamento è piuttosto semplice.

Grazie a un modulo elettronico in grado di rilevare se l'energia prodotta dai pannelli è sufficiente alla produzione di acqua calda sanitaria e al riscaldamento delle abitazioni il sistema può decidere se attivare del tutto o in parte la caldaia per integrare la produzione di calore. Questa tecnologia è applicabile su ogni tipo di

caldaia, sia essa tradizionale, ossia a camera stagna o più innovativa, e prescinde dal tipo di alimentazione. Per un efficace riscaldamento dell'acqua questo tipo di soluzione è una delle più efficienti sul mercato essendo in grado di ridurre in media 60% l'impiego di energia fossile impiegata per raggiungere i medesimi risultati, ma sono comunque buoni anche i risparmi legati al riscaldamento domestico. Di più recente concezione è invece l'integrazione di caldaie

ESAPRO
— CONTROL —

ESPERTI
IN ATTIVITÀ DAL 2009 SU TUTTO
IL TERRITORIO NAZIONALE

SPECIALIZZATI
PRIMO ISTITUTO DEDICATO TOTALMENTE
AGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

PRESENTI
OLTRE 300 MW DI PORTAFOGLIO
FOTOVOLTAICO IN TUTTA ITALIA

Protezione totale

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

La nostra esperienza e competenza tecnica nella gestione degli allarmi e nella videosorveglianza massimizza i risultati e minimizza i costi.

info@esapro.it - www.esapro.it





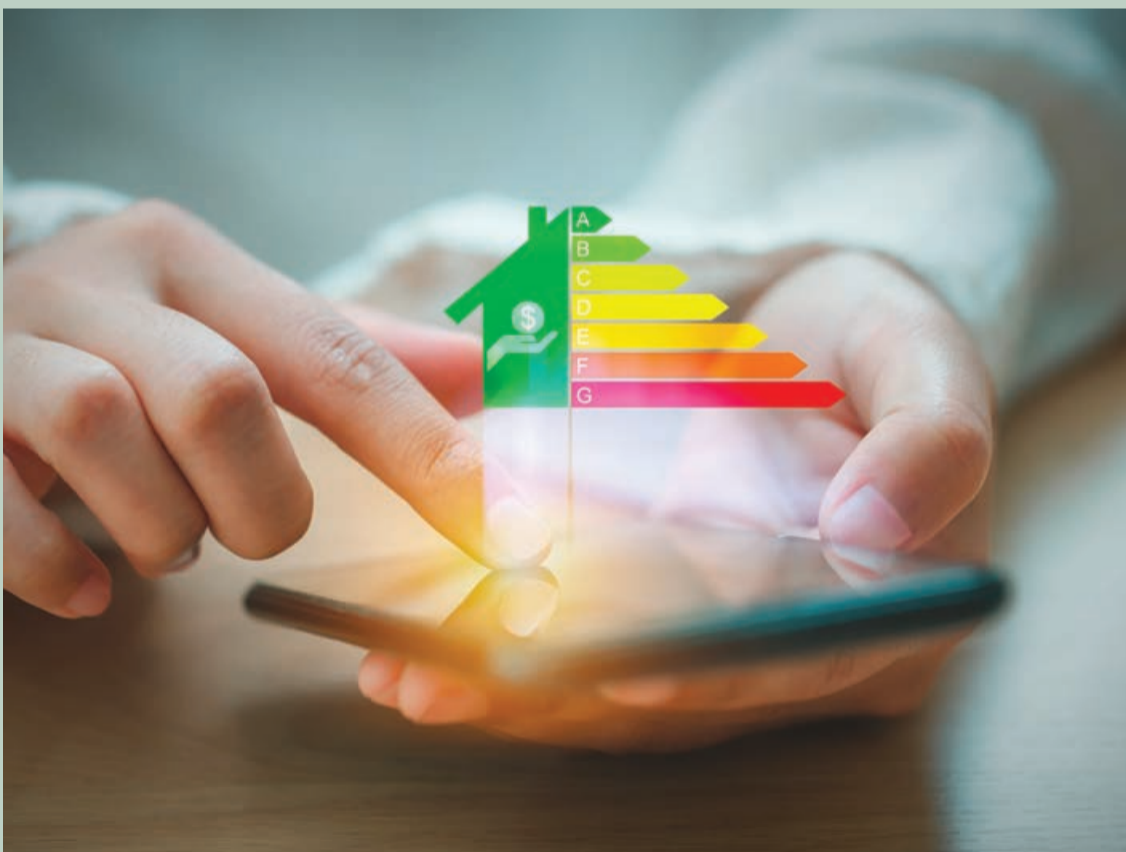
LORETI (PARADIGMA ITALIA): “Puntiamo su informazione e formazione”

«Si è manifestato un grande interesse da parte dei nostri clienti, i quali ci contattano per chiarimenti in merito alla normativa e a suggerimenti di integrazioni impiantistiche compatibili con i requisiti del superbonus. Le richieste non si limitano quindi alla caldaia, ma molto spesso riguardano anche le nostre pompe di calore, i sistemi ibridi, la biomassa e il solare termico sottovuoto con sistema “Aqua”. Abbiamo identificato due tipi di intervento prevalenti: solare termico sottovuoto con caldaia o pompa di calore, e solare fotovoltaico con sistema ibrido. Nel primo caso proponiamo entrambi i generatori, dove il solare termico produce acqua calda sanitaria e contribuisce al riscaldamento ambiente, mentre la caldaia o la pompa di calore subentrano in backup nelle condizioni di massimo fabbisogno. Nel secondo caso proponiamo il solo sistema ibrido il quale sarà alimentato, quando disponibile, dall'energia elettrica prodotta dall'impianto fotovoltaico fornito da terzi. Sono necessari alcuni chiarimenti normativi, prevalentemente riferiti ai cosiddetti “Decreto Requisiti” e “Decreto Asseverazioni”. Allo stato attuale non è chiaro se alcune configurazioni impiantistiche particolari possano accedere o meno al Superbonus e se alcuni generatori potranno essere considerati “trainati” con conseguente incremento del limite di spesa. Paradigma si sta adoperando attivamente con interpellati veicolati attraverso le associazioni di categoria e rivolti agli enti preposti come Enea, Agenzia delle Entrate, Mise, per fugare al più presto le incertezze e poter proporre ulteriori soluzioni oltre a quelle già citate.

Ad oggi abbiamo realizzato un incontro formativo per i collaboratori attivi in sede e tutta la rete vendita, per fare in modo che tutti dispongano delle conoscenze necessarie per dare informazioni, approfondire dettagli e fare chiarezza sui numerosi dubbi che l'argomento ha suscitato. Molto presto organizzeremo dei corsi di formazione sul tema anche per i nostri clienti, utilizzando la formula del webinar online già sperimentata con successo nei mesi scorsi per la formazione sui prodotti».



MARCO LORETI
UFFICIO TECNICO
PARADIGMA ITALIA



CON L'EVOLUZIONE DELLE CALDAIE, E LA LORO CAPACITÀ DI INTERFACCIARSI CON ALTRE TECNOLOGIE COME IL SOLARE TERMICO E IL FOTOVOLTAICO, SI SONO SVILUPPATE NUMEROSE APP PER SMARTPHONE, TABLET E PC CHE PERMETTONO SIA DI MONITORARE L'ENERGIA PRODotta E AUTOCONSUMATA SIA DI CONTROLLARE DA REMOTO LA TEMPERATURA DEGLI AMBIENTI DOMESTICI

con impianti fotovoltaici. Tipicamente questa soluzione si sposa con i sistemi di climatizzazione invernale ibridi dove a una caldaia a condensazione si affianca la pompa di calore. Il funzionamento di quest'ultima può essere alimentato dall'impianto fotovoltaico garantendo così una quasi totale indipendenza ed efficienza energetica sia per quanto riguarda il riscaldamento e la fornitura di acqua calda sanitaria domestica. «Viessmann propone l'abbinamento del fotovol-

taico a una pompa di calore o sistema a caldaia ibrido come soluzione ideale per migliorare l'efficienza e l'autonomia energetica di un edificio» afferma in proposito Vittorio Fontana, process safety manager caldaie murali e basamento di Viessmann Italia.

A entrambe queste soluzioni si aggiungono strumenti come software e app di controllo, sempre più apprezzate dalla clientela, per monitorare costantemente la quota di energia prodotta, au-

toconsumata e impiegata per il riscaldamento dei locali.

CRITICITÀ BUROCRATICHE

A fronte di così tanti fattori favorevoli che contribuiscono a rendere promettente il futuro delle caldaie in Italia, non manca però, purtroppo, la presenza di alcune criticità, per lo più di natura burocratica. A destare le maggiori preoccupazioni degli operatori sono le fin troppo numerose regole che determinano o meno l'assegnazione del Superbonus. «Sono necessari alcuni chiarimenti normativi, prevalentemente riferiti ai cosiddetti Decreto

Requisiti e Decreto Asseverazioni» spiega Marco Loreti dell'ufficio tecnico di Paradigma Italia. «Allo stato attuale non è chiaro se alcune configurazioni impiantistiche particolari possano accedere o meno al Superbonus e se alcuni generatori potranno essere considerati trainati con conseguente incremento del limite di spesa». Molti sono in effetti i punti oscuri o mal interpretabili. Ad esempio in un condominio un intervento cosiddetto “trainante” come la sostituzione di una caldaia è riconosciuto tale soltanto se eseguito sulle parti comuni di un edificio, mentre può essere ammesso come “trainato” se eseguito per una singola unità abitativa contemporaneamente ad altri interventi trainanti che riguardino l'edificio, come ad esempio un isolamento termico complessivo dello stabile. Un'altra spinosa questione riguarda il fatto che gli Attestati di Prestazione Energetica (APE) in Italia devono venir rilasciati per ogni singola unità abitativa e non per un intero stabile. Per accertare quindi che la riqualificazione effettuata da un intervento trainante abbia conseguito un miglioramento di due classi energetiche si deve dunque procedere a una complessa serie di calcoli e compilazione di moduli al fine di ottenere un “APE convenzionale” che dovrà essere firmato dal direttore dei lavori o dal progettista dell'intervento. Al termine dei lavori verranno poi rilasciati singoli APE per ogni unità abitativa da inviare ai catasti regionali. Se si considera che questi sono soltanto due esempi di una normativa molto articolata non si fatica a comprendere perché gli operatori sono concordi nel denunciarne l'eccessiva macchinosità e complessità. Sono molte le aziende in dialogo con diverse associazioni di categoria ed enti preposti come Enea, Mise, Agenzia delle Entrate, per ottenere linee guida chiare e una semplificazione della normativa laddove ciò sia possibile.

ASSISTENZA ALLA CLIENTELA

Proprio per ovviare a un possibile scoraggiamento da parte di amministratori o semplici proprietari di abitazioni che volessero ricorrere al beneficio del Superbonus, gli operatori si stanno attivando per fornire un'accurata assistenza ai propri clienti. In particolar modo le aziende stanno organizzando numerosi seminari e webinar formativi per installatori al fine di offrire informazioni, approfondire i dettagli e cercare, per quanto si possa, di fugare ogni dubbio che possa sorgere dalla normativa complessa che regola il meccanismo del Superbonus. Un'informazione e una formazione che non riguardano però esclusivamente il pubblico degli installatori, ma anzi aiutano quest'ultimo anche ad essere il più chiaro e trasparente possibile nei confronti del cliente finale. Queste attività “straordinarie” vanno ad aggiungersi alla sempre più diffusa azione di formazione e informazione che i produttori di caldaie a condensazione offrono ai propri installatori. Le novità normative che si susseguono, infatti, unite alla realizzazione di prodotti sempre più performanti e in grado di interfacciarsi con tecnologie quali il solare termico o il fotovoltaico, fanno sì che occorra un costante aggiornamento affinché chi installa questi prodotti sia sempre in grado di farlo al meglio e soprattutto di illustrarne i vantaggi alla clientela.



NEWS

THAT'S MOBILITY: ANNULLATA L'EDIZIONE 2020 DELLA MANIFESTAZIONE

È stata annullata l'edizione 2020 di That's Mobility, la manifestazione dedicata al mondo della smart mobility che era in calendario il 29 e 30 ottobre a Milano. Lo rende noto Reed Exhibitions Italia, la società organizzatrice dell'evento che dichiara come l'attuale situazione di incertezza socio sanitaria non assicura una pianificazione affidabile di tutte le attività necessarie per riuscire a coinvolgere una presenza fisica di aziende ed operatori qualificati. Massimiliano Pierini, managing director di Reed Exhibitions Italia, spiega: «Nonostante i protocolli di sicurezza e distanziamento sociale messi a punto in questi mesi, il perdurare di un scenario generale instabile non ci permette di pianificare una That's Mobility nella sua veste di luogo fisico di incontro fra area dimostrativa delle aziende e la filiera di riferimento, con una presenza consistente di operatori professionali, per ricreare quella piattaforma di contatti one to one che la manifestazione in queste edizioni è riuscita a concretizzare». Non si fermano invece la ricerca e le indagini di previsione portate avanti dall'Energy&Strategy Group della School of Management del Politecnico di Milano, sui temi più innovativi di una mobilità sostenibile, motore fondamentale della nuova normalità in atto. La presentazione dello "Smart Mobility Report 2020" si terrà il 29 ottobre durante una giornata che si focalizzerà su alcuni degli aspetti di maggior attualità per lo sviluppo del settore: dal mercato delle passenger car a livello mondiale e italiano, ai progetti pilota in materia di Autonomous Driving, dalla diffusione dell'infrastruttura della ricarica pubblica, alla filiera del servizio di ricarica dei veicoli elettrici. Temi generali che saranno poi oggetto di tavole rotonde specifiche con le aziende dei singoli comparti di riferimento.



CONTO TERMICO: ALLA PA IL 32% DEGLI INCENTIVI EROGATI DAL GSE (94 MILIONI DI EURO)



Il GSE ha aggiornato sulla sua homepage il Contatore del Conto Termico che consente di monitorare l'andamento degli incentivi impegnati attraverso questo meccanismo di supporto alla realizzazione di interventi di efficienza energetica e di impianti termici alimentati a fonti rinnovabili presso privati e Pubbliche Amministrazioni. L'impegno di spesa per il 2020 ammonta complessivamente a 294 milioni di euro, con un incremento di 5 milioni rispetto al mese precedente per effetto delle nuove richieste ammesse agli incentivi per le quali è previsto il pagamento dei corrispettivi nell'anno in corso. L'impegno di spesa per il 2020 è rivolto per circa 94 milioni ad interventi realizzati dalla PA di cui 52 mediante prenotazione e per circa 199 milioni a interventi realizzati da privati. Dal 2013, anno di avvio del meccanismo, al 1° settembre 2020, sono pervenute al GSE oltre 351 mila richieste di incentivi; in tale periodo sono stati complessivamente impegnati incentivi per un ammontare pari a 1 miliardo e 36 milioni di euro, di cui 295 milioni per interventi realizzati dalla pubblica amministrazione e 741 milioni per interventi realizzati da privati.



DAL 2010 IL VOSTRO DISTRIBUTORE SPECIALIZZATO PER LE ENERGIE RINNOVABILI

- FOTOVOLTAICO
- SISTEMI DI ACCUMULO
- QUADRI E STRUTTURE



Registrati al nostro sito www.italsol.it

Verifica i prezzi e le disponibilità e richiedi preventivi completi

I nostri partner





VEHICLE TO GRID: EGO ENERGY E DRIWE AVVIANO UNA NUOVA FASE SPERIMENTALE

EGO Energy sta lavorando all'integrazione delle colonnine di ricarica dei veicoli elettrici per il mercato dei servizi di dispacciamento. Lazienda ha avviato, in collaborazione con DriWe, una nuova fase sperimentale che testerà il Vehicle to Grid (V2G), tecnologia che permette alle vetture elettriche di offrire servizi a supporto della rete elettrica.

DriWe è una PMI attiva su mercato della mobilità elettrica. Lazienda aveva già partecipato in qualità di capofila al bando Vehicle to Home, cofinanziato dalla Regione Veneto, per la realizzazione di un prototipo di "Smart Grid Urbana" nel quale l'auto elettrica si trasforma da semplice utilizzatore di energia in un elemento attivo della rete, in grado di cedere la sua energia per alimentare un edificio residenziale.

«In questa ottica l'auto elettrica diventa un accumulo di energia, che a seconda delle esigenze può essere utilizzata per alimentare l'autovettura quando è in movimento, fornire energia per uso residenziale, oppure contribuire all'equilibrio della rete elettrica», spiega Luca Secco, fondatore e Ceo di DriWe. «È uno scenario completamente nuovo, destinato a modificare la visione dell'auto. In Nord Europa si sta già realizzando la possibilità di utilizzare l'auto per immagazzinare l'energia prodotta da fonte rinnovabile per restituirla agli edifici e alla rete».

«Siamo attivi sul nuovo mercato dell'energia da oltre due anni nel corso dei quali ci siamo posizionati tra i primi operatori della demand-response in Italia», aggiunge Pietro Bosso, manager divisione digital energy di EGO Energy.

«L'esperienza maturata in questo periodo nella modulazione di siti di produzione e consumo di energia, aggregati su base territoriale, è fondamentale per mettere a punto i corretti meccanismi di interazione con Terna, alle cui richieste è necessario rispondere entro 15 minuti dalla chiamata. Uno dei temi fondamentali da affrontare è che, per dare una risposta affidabile alla rete, non è sufficiente un punto di ricarica, ma è necessario prevedere gruppi di colonnine aggregate insieme, per essere certi che, nel momento della chiamata, ci sia un numero sufficiente di batterie collegate alla rete disponibili a fornire il servizio». Un documento del RSE riporta che "per ogni milione di auto elettriche connesse in modalità Vehicle to Grid, ciascuna con possibilità di immagazzinare, oppure di immettere in rete, energia pari alla metà della propria capacità, stimabile in 10 kWh per auto, si avrebbe una riserva di energia disponibile pari a 10 GWh, distribuita sulla rete".



LEGAMBIENTE E KYOTO CLUB: LE PROPOSTE ALLE ISTITUZIONI PER LA GREEN MOBILITY

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o cliccaci sopra per leggere/scaricare il testo con le proposte



Legambiente e Kyoto Club, in occasione dell'apertura della European Mobility Week 2020 (la campagna della Commissione europea che promuove la mobilità sostenibile) - hanno presentato 12 proposte indirizzate a Governo e Parlamento, per il triennio 2021-2023, unitamente a una serie di provvedimenti immediati per sviluppare e sfruttare pienamente le grandi opportunità della mobilità elettrica.

Argomenti che sono stati oggetto del webinar "Green mobility. Next Generation EU" dello scorso 16 settembre.

Alle proposte di riconversione industriale o riforme strutturali - a medio termine (per una spesa complessiva di circa 13 miliardi di euro) Legambiente e Kyoto Club affiancano alcune proposte immediate, da realizzare in tempi rapidi. In primis, la conferma e il rifinanziamento dal 2021 del bonus mobilità senz'auto in tutte le città inquinate (300 milioni di euro all'anno); poi la riformulazione del piano rete ricarica elettrica e rifinanziamento, con meccanismi incentivanti per i privati (50 milioni), l'estensione del welfare mobilità dal TPL alla mobilità sostenibile per milioni di lavoratori e famigliari; 10% dell'Iva per tutti i servizi di sharing mobility, al pari del TPL; mobilità pedonale e ciclabile sicura in città + mobilità scolastica (600 milioni); rimodulazione delle accise e cessazione dei sussidi a biocarburanti dannosi come l'olio di palma (costo zero).

«Tra legge di bilancio e Recovery Fund, è tempo di un deciso cambio di passo», dichiara Andrea Poggio, responsabile mobilità di Legambiente. «Bisogna puntare sulla green mobility fin dal bilancio 2021, per poi darsi un piano coerente e concentrarsi su pochi ma grandi progetti nazionali di rilancio in vista del 2021-2023, senza cedere a clientelismi né erogare "bonus" a veicoli inquinanti».

EFFICIENZA ENERGETICA: IL MISE PUBBLICA DECRETO ATTUATIVO A SOSTEGNO DEI PICCOLI COMUNI

Il ministero dello Sviluppo Economico ha pubblicato il decreto direttoriale del 1° settembre 2020 che determina le modalità di attuazione della misura a sostegno delle opere di efficientamento energetico e sviluppo territoriale sostenibile realizzate dai Comuni secondo quanto previsto dall'art. 30 comma 14-bis del DL 34/2019 (Dl Crescita).

Va ricordato che la misura prevede l'erogazione di un contributo di 19.329,89 euro per ciascuno dei 1.940 comuni italiani con popolazione inferiore a 1.000 abitanti.

In particolare l'Allegato 1 elenca alcune delle tipologie di intervento ammissibile, ovvero:

Interventi volti all'efficientamento dell'illuminazione pubblica, al risparmio energetico degli edifici di proprietà pubblica e di edilizia residenziale pubblica

Interventi volti all'installazione di impianti per la produzione di energia da fonti rinnovabili

Interventi in materia di mobilità sostenibile

Interventi volti allo sviluppo sostenibile.

Inoltre, le opere non devono: non aver già ottenuto un finanziamento a valere su fondi pubblici o privati, nazionali, regionali, provinciali o strutturali di investimento europeo; essere aggiuntive rispetto a quelle già programmate sulla base degli stanziamenti contenuti nel bilancio di previsione dell'anno in corso; essere avviate entro il 15 novembre 2020.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o cliccaci sopra per leggere/scaricare il testo in pdf del Decreto



ENEA: INAUGURATI QUATTRO CENTRI PER L'EFFICIENZA ENERGETICA NELL'AMBITO DEL PROGETTO EUROPEO REEHUB



Realizzare diagnosi per l'efficienza energetica e formare personale specializzato, per promuovere la diffusione di edifici pubblici a bassa o zero energia, grazie a tecnologie innovative. È l'obiettivo del progetto ReeHub (Regional Energy Efficiency HUB) nell'ambito del quale sono stati inaugurati quattro Centri di competenza a Brindisi,

Agnone (provincia di Isernia), Tirana (Albania) e Podgorica (Montenegro) a supporto della realizzazione di diagnosi energetiche degli immobili pubblici e la formazione/informazione a tecnici, stakeholder e cittadini sulle tematiche dell'edilizia sostenibile.

Il progetto è stato sviluppato da un partenariato che comprende Enea, Comune di Agnone e Ditne (Distretto Tecnologico Nazionale sull'Energia) per l'Italia, Ministero infrastrutture e energia e Barleti Institute for Research and Development (Bird) per l'Albania e Università di Architettura di Podgorica per il Montenegro.

Il progetto, finanziato dal programma europeo "Interreg IPA CBC Italia, Albania, Montenegro", ha ottenuto un duplice riconoscimento dall'Unione europea: è stato selezionato tra i progetti Interreg approvati in Europa e presentato nell'ambito della COP 25 di Madrid come best practice per la lotta ai cambiamenti climatici. Tenuto conto dei risultati ottenuti, è stata finanziata una seconda fase del progetto che prevede la realizzazione di 11 diagnosi energetiche su edifici pubblici.

Nell'ambito del progetto, Enea ha sviluppato una metodologia per la diagnosi energetica semplificata che è stata trasferita attraverso training ad hoc nei quattro centri di competenza. "Oggi, partendo dalla stessa base di conoscenza, architetti, ingegneri, imprese di costruzioni e tecnici comunali del posto, sono in grado non solo di effettuare diagnosi energetiche seguendo le normative dettate dall'Unione europea, ma anche di giungere più rapidamente alle soluzioni per migliorare l'efficienza energetica degli edifici. L'obiettivo è di dar vita a un approccio sinergico alla decarbonizzazione del settore edilizio, in linea con i principi comunitari", evidenzia Monica Misceo del Dipartimento Unità efficienza energetica dell'Enea.

BOLOGNA: BE CHARGE PROSEGUE IL PIANO DI INSTALLAZIONE DI INFRASTRUTTURE DI RICARICA

Il comune di Bologna prosegue il suo piano in partnership con Be Charge per l'installazione di infrastrutture di ricarica per veicoli elettrici.

Altri 48 nuovi punti di ricarica saranno infatti installati entro fine anno, e ulteriori 40 il prossimo anno.

Questi nuovi punti si aggiungeranno ai 20 già esistenti per portare la rete cittadini a un totale di 108.

L'intero progetto non ha comportato alcun investimento da parte del Comune di Bologna o altri soggetti pubblici in quanto interamente finanziato da Be Power nell'ambito del piano di sviluppo della rete nazionale che ha come obiettivo raggiungere 30mila punti di ricarica nei prossimi 3-5 anni.

Be Charge inoltre sarà presente il 19 settembre al Mobility Village in Piazza Maggiore, manifestazione che fa parte della Settimana Europea della Mobilità, promossa dalla Commissione Europea.



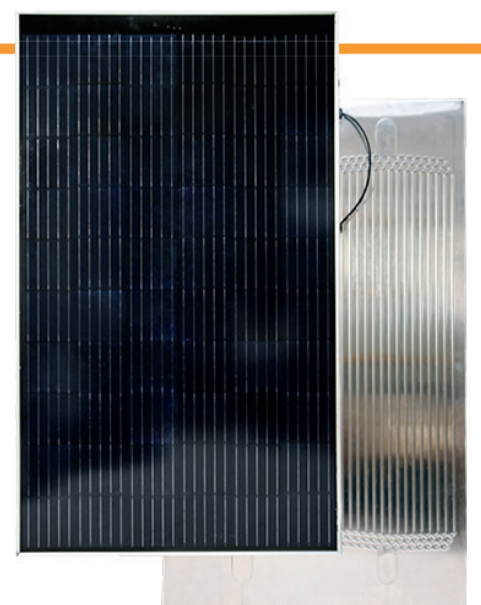
CONTACT
ITALIA®
SOLAR DIVISION

L'ESPERIENZA A SUPPORTO DELL'INNOVAZIONE

POWERTRONIC
NATURAL BORN HYBRID



“ La **MB technology** ha scelto il sistema di montaggio su zavorre Contact Italia a supporto dei propri moduli fotovoltaici-termici costruiti su licenza Powertronic e installati presso la propria sede di Castelnovo Sotto (RE) ”



Il sistema di montaggio **ZAVORRE** per tetti piani è il risultato di una attenta ricerca e studio della geometria delle stesse zavorre, frutto anche di una decennale **ESPERIENZA** e sintesi di elementi che ne fanno la differenza sul mercato:

- ✓ Profilo porta modulo integrato
- ✓ Scanalatura alla base per facilitare la movimentazione
- ✓ Fori e boccole di fissaggio
- ✓ Morsetti blocca pannello universali

Il primo generatore **ELETTRICO E TERMICO** è il risultato di una continua ricerca di **INNOVAZIONE** nella produzione di energia elettrica e acqua calda contemporaneamente, con la massima integrazione architettonica e ottimizzazione della superficie disponibile.



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



PROGETTAZIONE E DIMENSIONAMENTO GRATUITO DELL'IMPIANTO



VERIFICA DI TENUTA AL VENTO



PATENT PENDING



100% Recyclable



100% made in Italy



MISE, IL BANDO SMART GRID CHIUSO CON 35 PROGETTI PRESENTATI

Il Bando Smart Grid pubblicato dal ministero dello Sviluppo Economico e rivolto a supportare interventi di costruzione, adeguamento, potenziamento ed efficientamento di reti intelligenti per la distribuzione di energia elettrica generata da fonti rinnovabili in Basilicata, Calabria, Campania, Puglia e Sicilia si è concluso il 21 agosto. Sono stati 35 i progetti presentati, per un valore complessivo di investimenti pari a 224 milioni di euro.

Per il Bando Smart Grid, finanziato con le risorse del PON Imprese e Competitività Fesr 2014-2020, è stato mostrato un grande interesse da parte dei concessionari del servizio di distribuzione dell'energia elettrica nelle regioni interessate, incluse le isole minori non interconnesse, che hanno infatti presentato richiesta di finanziamento per progetti del valore complessivo superiore alle risorse messe a disposizione, pari a circa 24 milioni di euro. Delle 35 domande pervenute, 11 riguardano progetti da realizzare in Calabria, 11 in Sicilia, 6 in Puglia, 5 in Campania, 2 in Basilicata. Si tratta di progetti finalizzati all'ammodernamento e al potenziamento tecnologico attraverso interventi innovativi sulla rete elettrica e dimostrano un coinvolgimento capillare dei potenziali beneficiari. Il Mise pubblicherà la graduatoria dei progetti ammessi al finanziamento al termine della procedura valutativa.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o cliccaci sopra per approfondire i dettagli del Bando Smart Grid



COMUNE DI GENOVA: BANDO PER LA RIQUALIFICAZIONE ENERGETICA DELLA SEDE DEGLI UFFICI COMUNALI



Il comune di Genova ha avviato una procedura aperta per la selezione di un operatore economico qualificato, incluse Energy service company - Esco, cui affidare una concessione di servizi mediante partenariato pubblico-privato, avente a oggetto i servizi di prestazione energetica, riqualificazione, gestione e manutenzione energetica in regime di prestazione energetica garantita dell'edificio sede degli uffici comunali e denominato "Il Matitone". Il valore stimato della concessione è di 8,972 milioni di euro più Iva, per 15 anni. Il termine per la presentazione delle offerte è il 2 novembre 2020.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o cliccaci sopra per leggere/scaricare il testo del bando



REGIONE PUGLIA AVVIA IL CENSIMENTO DEGLI IMPIANTI FER NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE

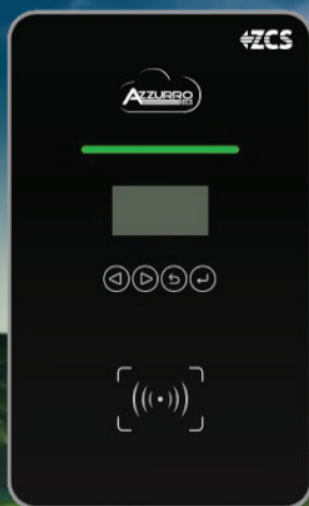
È stata pubblicata sul Bollettino ufficiale regionale della Regione Puglia la legge r. n. 24 del 20 luglio dal titolo: "Censimento e mappatura degli impianti di produzione energetica da fonti rinnovabili a servizio degli edifici pubblici". La Regione Puglia, nell'ambito delle attività di promozione della produzione di energia da fonti rinnovabili, avvia dunque un processo metodologico a supporto della raccolta ed elaborazione statistica di dati e informazioni volti alla conoscenza dello stato di diffusione nel territorio regionale degli impianti di produzione energetica da fonti rinnovabili a servizio degli edifici pubblici.

Il censimento verrà realizzato tramite mappatura con tecnica georeferenziata, composta da un database e da una cartografia interattiva in cui sono indicati gli impianti rinnovabili installati a servizio degli edifici pubblici, i relativi dati identificativi e ogni altra utile caratterizzazione e deve essere oggetto di sistematica attività di revisione e aggiornamento.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o cliccaci sopra per consultare il testo della legge



STAZIONI DI RICARICA PER VEICOLI ELETTRICI

Soluzioni per la ricarica abbinata al fotovoltaico
Wallbox e accessori per la ricarica di auto elettriche

Wallbox in due potenze da 7kw e 22kw

DC leakage detector a bordo

Connessione all'inverter dell'impianto FV esistente

Predictive Energy Intelligence per ottimizzare il prelievo dalla rete

ZCS Connex ed Engate per monitorare e gestire la ricarica

distribuito in Italia da

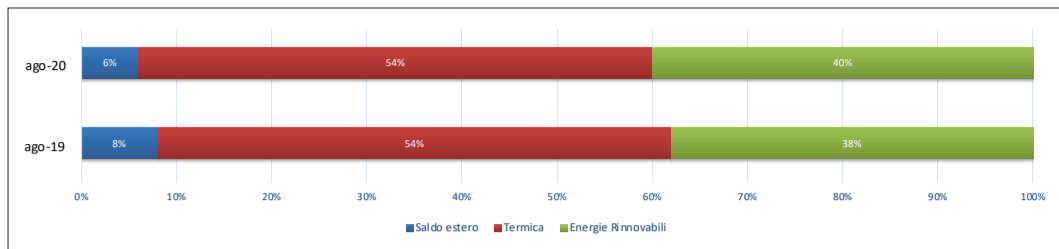
TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

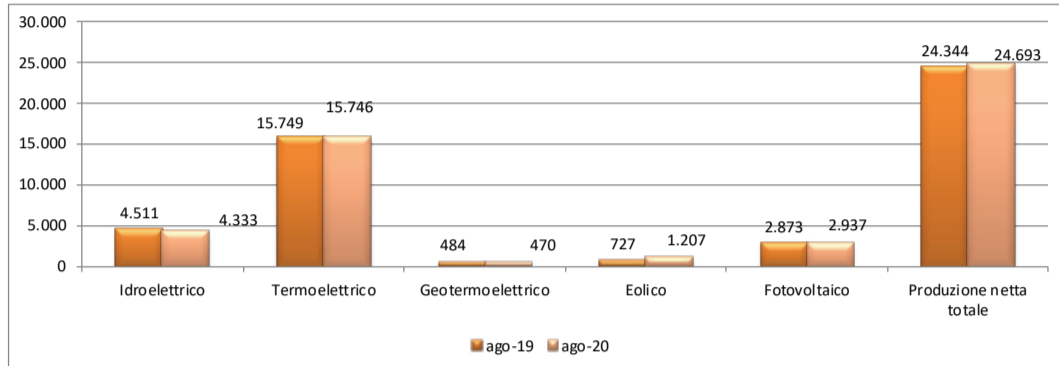
www.tecnolario.it - +39.0341 282009 - info@tecnolario.it

Numeri e trend

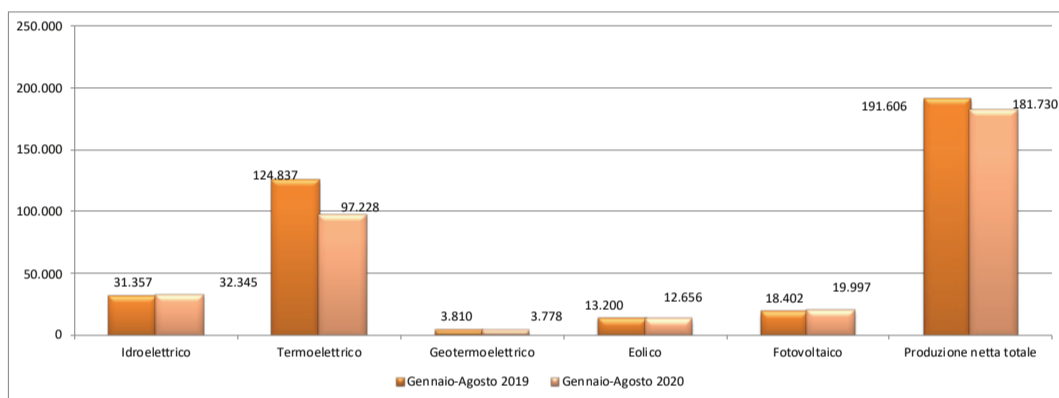
Composizione fabbisogno energetico in Italia



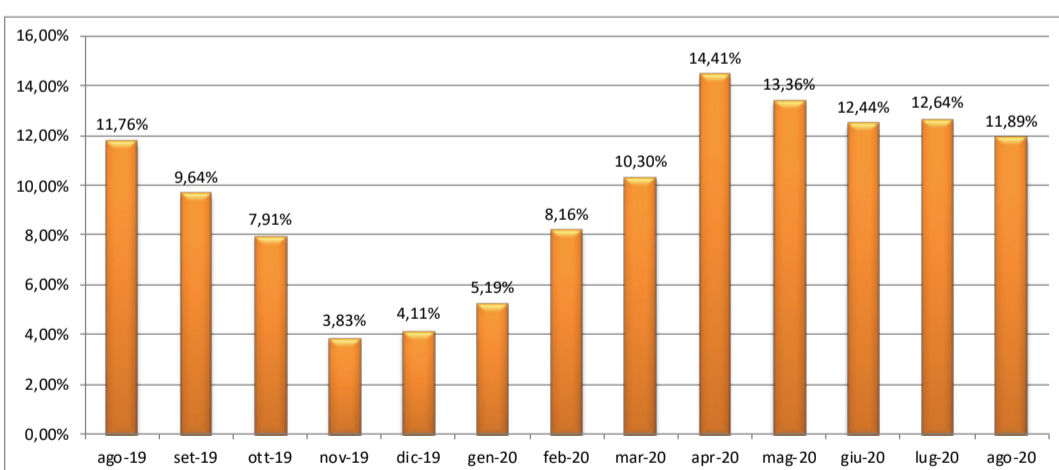
Mese di agosto: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



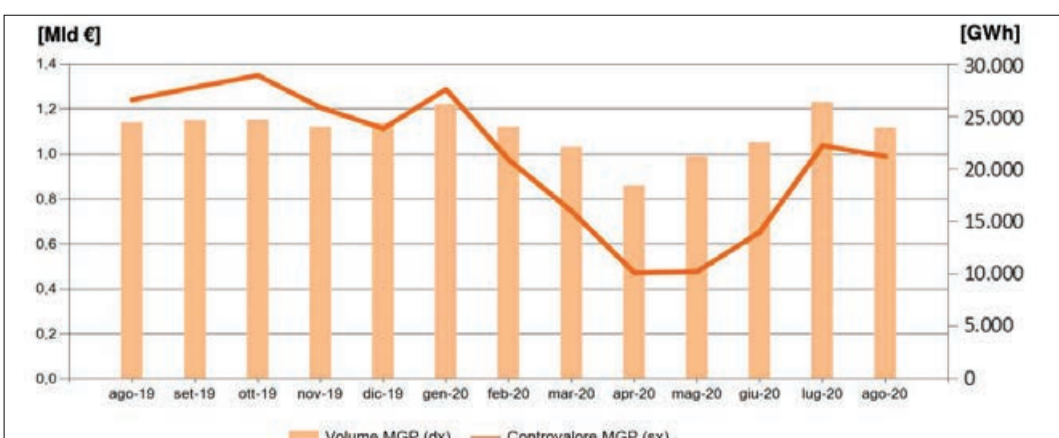
Gennaio-Agosto: produzione netta energia elettrica in Italia per fonte



Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima Controvalore e volumi



Fonte: TERNA



Saremo
presenti a
KEY ENERGY
dal 3 al 6
Novembre

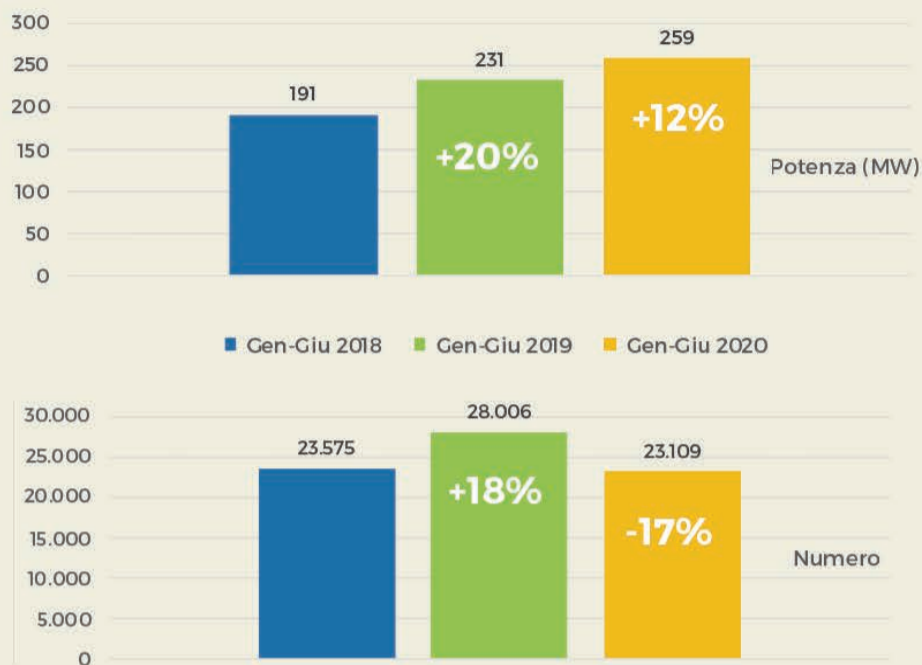
Vieni a trovarci
Stand B7.126

www.kiwa.it

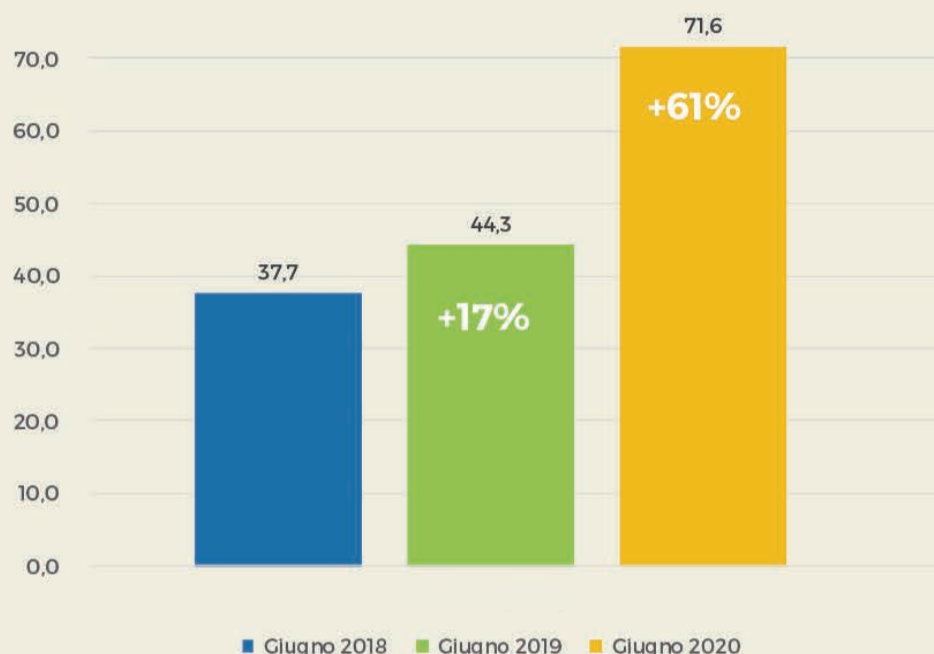


Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza installata

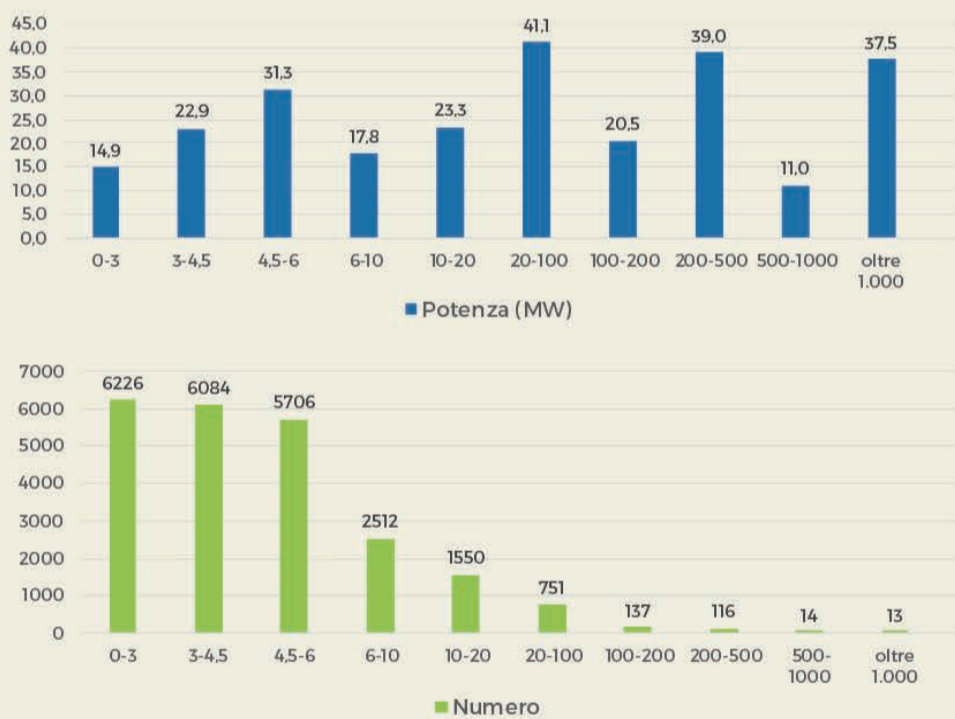
Nuova potenza (MW) e numero impianti FV installati in Italia Gen-Giu 2020 VS 2019 VS 2018



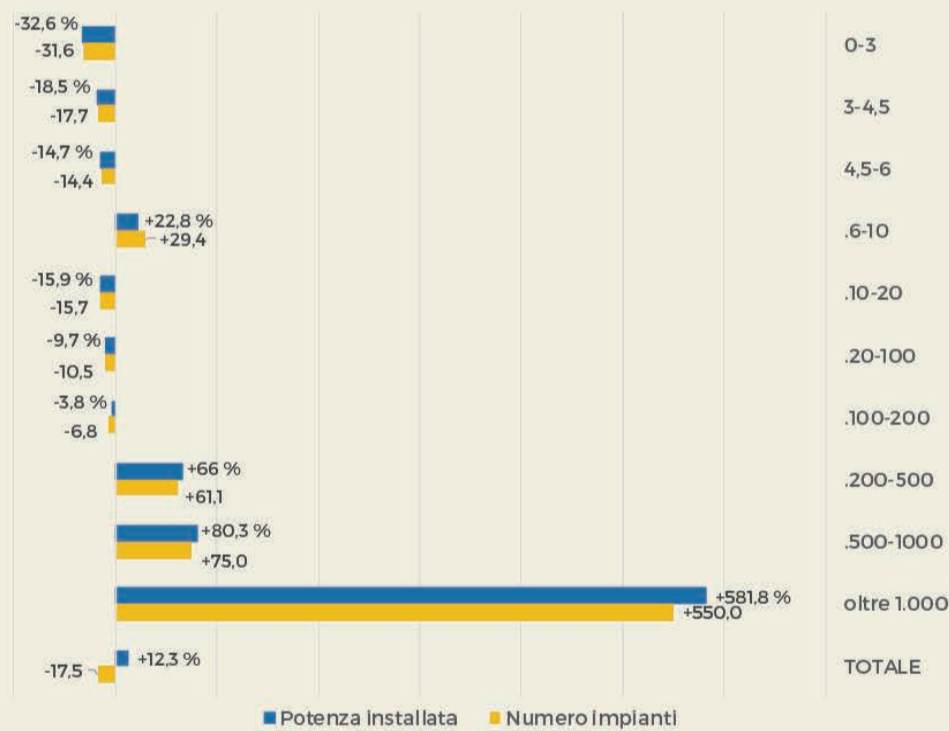
Nuova potenza FV installata in Italia (MW) Giugno 2020 VS 2019 VS 2018



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



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



IL NUOVO VOLTO DELL'IBRIDO PVT

Scopri **Powertronic**, il primo pannello Made in Italy che nasce ibrido in linea di produzione, grazie ad un innovativo processo di colaminazione brevettato.

Meno strati, nessuna inclusione d'aria per un prodotto esteticamente, meccanicamente ed energeticamente superiore. Massima integrazione estetica e miglior sfruttamento della superficie disponibile.

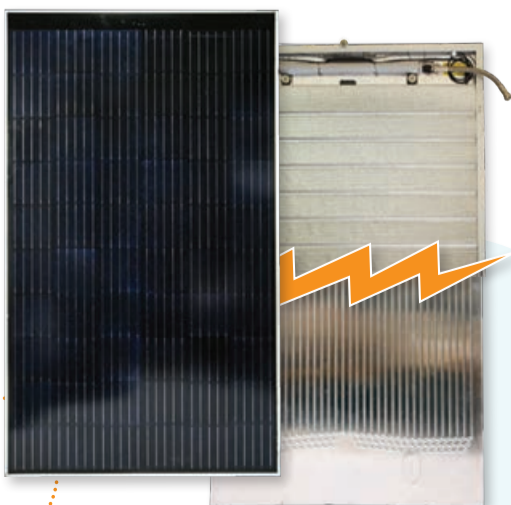
Brevettato e conforme alle normative IEC61215, IEC61730 e alle normative europee CE

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

Prodotto da MB Group su licenza Powertronic

Via Leonardo da Vinci, 37
42024 Castelnovo di Sotto (RE)
C.F./P.IVA 01923400350

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



Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
Solar Power Europe	103,7 GW	116,9 (+25%) Giugno 2020	112 (-4%) Giugno 2020
Bloomberg	109 GW	121 GW (+11%) Gennaio 2020	108-143 GW * Prev. Marzo 2020
IHS	100 GW	125 GW (+25%) Giugno 2020	104 GW (-16%) Prev. Giugno 2020
Wood Mackenzie			106,4 GW (-18%) * Prev. Aprile 2020
IEA		114,9 GW (+12%) Maggio 2020	

Nuova potenza installata in Europa

FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
Solar Power Europe	8,2 GW	16,7 GW (+104%) Dicembre 2019	21 GW (+25,7%) Prev. Dicembre 2019

Nuova potenza installata in Cina

FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
China Photovoltaic Industry Association		30 GW (-31,8%) Gennaio 2020	40 GW (+33%) Prev. Gennaio 2020
Asia Europe Clean Energy		30 GW (-31,8%) Gennaio 2020	35-38 GW Prev. Gennaio 2020
Irena	44 GW	30 GW (-32%) Aprile 2020	
Solar Power Europe	44 GW	30,1 GW (-32%) Giugno 2020	38,3 (+31%) Prev. Giugno 2020

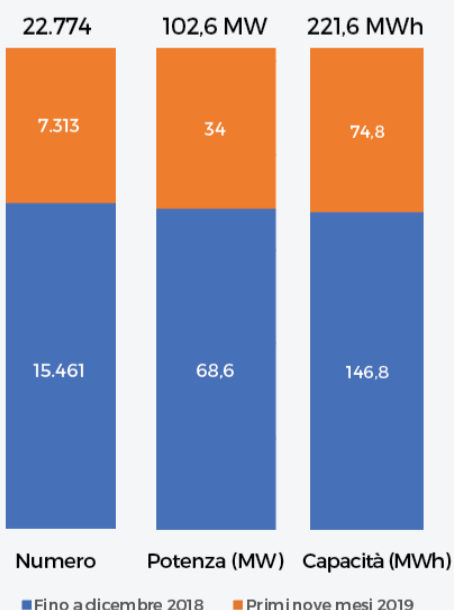
Vendita moduli fotovoltaici - primi 10 produttori

FONTE	2018	2019	2020
PV Info Link	98,1 GW	121 GW Prev. Febbraio 2020	134,8 GW Prev. Febbraio 2020

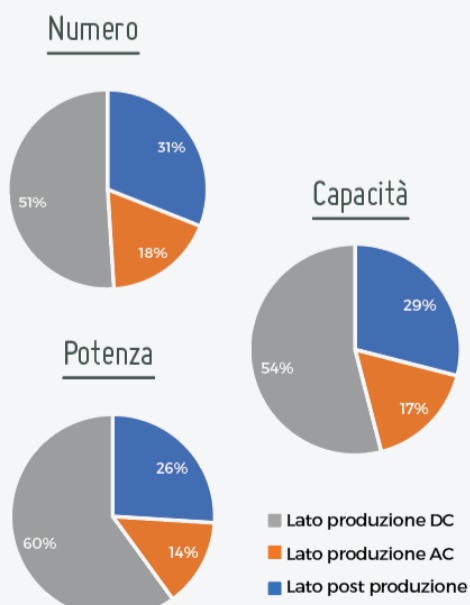
* I dati con questo simbolo sono stati rettificati dopo l'esplosione dell'emergenza Covid-19

Storage in Italia

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



Segmentazione storage in Italia per configurazione - Gen-Set 19



LA SCELTA SU MISURA PER LA TUA AZIENDA

oltre 10 ANNI più di 400 SOCI

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



DIVENTA SOCIO

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

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

Numero Verde
800-198674

www.ecoem.it
info@ecoem.it





krannich
global solar distribution

I PROFESSIONISTI DELLA DISTRIBUZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

Krannich Solar è un partner solido e affidabile per gli installatori di impianti fotovoltaici dal 1995 e offre tutto ciò che serve in campo fotovoltaico: consulenza, competenza, una logistica efficiente e un'offerta di prodotti e sistemi leader a livello mondiale per la produzione di energia solare. Con una quota di mercato in crescita a livello mondiale, l'azienda, gestita dal fondatore, è uno dei principali grossisti di fotovoltaico. Il gruppo di aziende impiega oltre 450 dipendenti in tutto il mondo. Le 25 filiali proprie dell'azienda riforniscono i clienti in quasi tutti i paesi del mondo.



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

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

INCHIESTE MERCATO E PRODOTTI

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

NORMATIVE, REGOLAMENTI E BANDI

- Secondo bando Decreto FER1 (luglio/agosto 2020)
- CEI 0-21 e 0-16 (maggio 2020)
- Fotovoltaico e condomini (aprile 2020)
- Accise Storage (marzo 2020)
- Bando storage Friuli (settembre 2019)
- Bando storage Veneto e Lombardia (luglio-agosto 2019)
- Cumulabilità Tremonti Ambiente e Conto Energia (luglio-agosto 2019)
- Nuove norme CEI 0-16 e CEI 0-21 (maggio 2019)
- Credito d'imposta per gli investimenti nel mezzogiorno (aprile 2019)
- FV e Vigili del Fuoco (marzo 2019)
- Piano nazionale per l'Energia e il Clima (gennaio/febbraio 2019)

dry-tech® per la green energy



igubal® ESQM

Supporti orientabili igubal®

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



iglidur® GFM

Cuscinetti iglidur® G

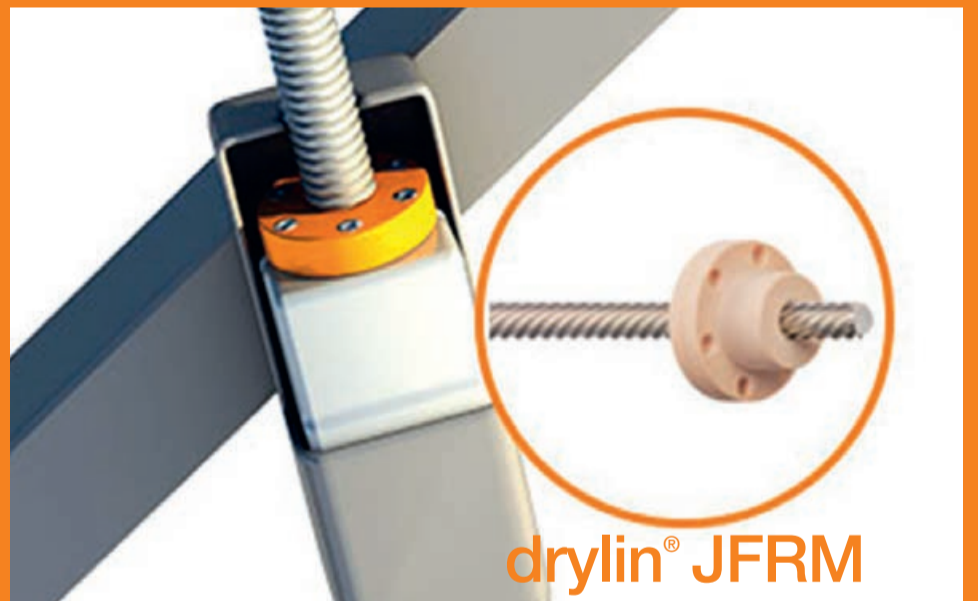
- Elevata durata d'esercizio
- Autolubrificanti ed esenti da manutenzione
- Funzionamento silenzioso, senza corrosione



iglidur® JSM-S

Personalizzato: gusci autolubrificanti in iglidur® J

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



drylin® JFRM

Tecnologia drylin® per madreviti

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



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

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

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

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

SUNPOWER

FROM MAXEON SOLAR TECHNOLOGIES



**AFFIDABILITÀ STRATOSFERICA
PER ANNI DI RISPARMIO SICURO**



SCEGLI L'INNOVAZIONE DI CUI TI PUOI FIDARE

Nessun'altra tecnologia fotovoltaica è così affidabile e resiste negli anni meglio dei pannelli SunPower, progettati e prodotti da Maxeon Solar Technologies. Ecco perché è la tecnologia più utilizzata per le sfide più ambiziose, da oltre 35 anni. E grazie alla Garanzia SunPower® Fiducia Totale di 25 anni, i nostri clienti dormono sonni tranquilli. Stratosferico, vero?

sunpower.maxeon.com/it

SUNPOWER

FROM MAXEON
SOLAR TECHNOLOGIES