

SOLARE ^{B2B}

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO



PRIMO PIANO / PAG. 22



ECCO IL SUPERBONUS

I decreti attuativi e le linee guida dell'Agenzia delle Entrate danno il via alla maxi agevolazione per interventi di efficienza energetica tra cui l'installazione di impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo e colonnine di ricarica.

MERCATO / PAG. 44



COSÌ RIPARTONO I DISTRIBUTORI

Dopo i mesi di rallentamento causati dal lockdown, il canale della distribuzione è pronto a riguadagnare terreno. E lo fa a partire da una maggiore attenzione ai servizi, tra cui consulenza, logistica e assistenza, e al costante aggiornamento della gamma di prodotti.

MERCATO / PAG. 54



MEDI IMPIANTI: GLI INGREDIENTI PER LA RIPRESA

Nei primi mesi del 2020 le installazioni di taglia compresa tra 20 e 200 kWp in Italia hanno sofferto il rallentamento generale del mercato causato dal lockdown. Serve una ripartenza in tempi rapidi, che potrà essere garantita solo da una maggiore sensibilità ai temi del risparmio energetico, ma che allo stesso tempo potrà contare su due alleati: qualità e prezzo dei componenti.



PIÙ GRANDI, PIÙ EFFICIENTI

INTERVISTA A DEMIS TAMBURINI,
SALES MANAGER DI TRINA SOLAR

COMUNITÀ ENERGETICHE: SI ENTRA NEL VIVO

LA DELIBERA DI ARERA SULLE MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE E REGOLAZIONE ECONOMICA DÀ UFFICIALMENTE IL VIA ALLA SPERIMENTAZIONE DELL'AUTOCONSUMO COLLETTIVO IN ITALIA. IN ATTESA DI CONOSCERE LA NATURA DEGLI INCENTIVI

FV IN ITALIA: QUANTO PESANO I SETTORI DI ATTIVITÀ

È STATO PUBBLICATO A LUGLIO L'ULTIMO RAPPORTO ATTIVITÀ DEL GSE IN BASE AL QUALE SI CONFERMA, IN ITALIA, LA PREDOMINANZA NUMERICA DEGLI IMPIANTI RESIDENZIALI (87%) E DELL'INDUSTRIALE SULLA POTENZA TOTALE INSTALLATA

CASE HISTORY

ANCHE QUESTO MESE PRESENTIAMO DUE IMPIANTI: UNA PENSILINA FV AD ANCONA PER LA RICARICA DEI VEICOLI ELETTRICI E UN INTERVENTO DI REVAMPING IN PROVINCIA DI VERCELLI

dry-tech® per la green energy



igubal® ESQM

Supporti orientabili igubal®

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



igidur® GFM

Cuscinetti iglidur® G

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



igidur® 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



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

Torri Solare: Ecobonus

Come intendiamo affrontarlo

Il Decreto Rilancio è un nuovo trampolino di lancio verso il futuro per il solare e noi crediamo in un futuro innovativo e sostenibile.

Sosteniamo i nostri clienti con i prodotti e i servizi da sempre disponibili ma non vogliamo limitarci a questo. Investiamo con scelte coraggiose verso una ulteriore specializzazione, lavoriamo per migliorare i servizi rivolti ai nostri clienti e li supportiamo in ogni modo attraverso le possibilità che offre l'Ecobonus: oggi e nel futuro.



CORAGGIO E PROSPETTIVA

Crediamo in un futuro innovativo e sostenibile come unica cura alle crisi economiche che hanno caratterizzato l'ultimo secolo.

Ci crediamo al punto da aver avviato un piano di investimenti destinati alla creazione di un laboratorio avanzato per test scientifici in serie su pannelli e impianti fotovoltaici.



PRODOTTI SEMPRE PIÙ ACCESSIBILI

Vogliamo rendere la qualità dei nostri prodotti accessibile ad una clientela sempre più ampia. Il nuovo piano di investimenti prevede l'aggiornamento delle linee di produzione e l'ampliamento della capacità produttiva su larga scala. L'obiettivo è quello di offrire la stessa qualità garantita 30 anni ad un prezzo competitivo sul mercato.



PIÙ VICINI AI NOSTRI CLIENTI

Lavoriamo ogni giorno per migliorare la consulenza e il supporto che proponiamo in ogni fase ai nostri clienti. Installatori e professionisti devono essere supportati in ogni aspetto tecnico e burocratico, non solo nella fase preventiva.



RIDURRE LE DISTANZE

L'informazione è a senso unico. La comunicazione è uno scambio.

Abbiamo potenziato la nostra presenza, lavorando su più piattaforme e supporti, con l'obiettivo di essere sempre presenti nel momento del bisogno.



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.



**SUPERBONUS,
E ALTRI FUOCHI D'ARTIFICIO**

DI DAVIDE BARTESAGHI

Alla fine dello scorso luglio, nel breve volgere di pochi giorni (e mentre il mercato aspettava con ansia la pubblicazione dei decreti attuativi del Superbonus 110%), sono state diffuse quattro notizie che danno un'efficace rappresentazione di quale sia il posizionamento del fotovoltaico nel mercato globale dell'energia.

La prima notizia arriva da Abu Dhabi dove un progetto per un impianto fotovoltaico da 2 GW è stato affidato a un consorzio di aziende che ha presentato un'offerta record pari a circa 0,0135 dollari per kWh. Certo, la penisola araba è lontana e gode di condizioni climatiche ben diverse dalle nostre. Ma... Pochi giorni dopo questo annuncio, ne è arrivato un altro dalla Grecia: un'offerta record per energia da fonte fotovoltaica a 0,0458 euro per kWh, relativo a due impianti da 10 MW da realizzare nella Grecia nord-occidentale. Mai nella penisola ellenica si era arrivati a tanto.

Intanto in Spagna si firmava quello che sembra essere il più massiccio contratto PPA legato al fotovoltaico: per 25 anni la spagnola Iberdrola fornirà alla società saudita Sabic l'energia elettrica prodotta da un impianto fotovoltaico da 100 MW.

In Italia fanno notizia due super impianti in Puglia: quello da 103 MW a Troia (provincia di Foggia) allacciato alla rete lo scorso 5 agosto, che dovrebbe essere il 17mo più grande al mondo; e quello da 86 MW a San Severo, realizzato senza alcun ricorso a incentivi e sovvenzioni.

Insomma, fuochi d'artificio a tutte le latitudini, che confermano come la progressione del fotovoltaico non si stia sviluppando solo lungo la crescita della nuova potenza installata, ma anche sul fronte della convenienza del kWh generato rispetto ad altre fonti e dell'accorciamento dei tempi di investimento. Ma non sono solo i fuochi d'artificio a dare il senso dello stato di salute di un settore.

Lo sviluppo degli impianti industriali e commerciali è un altro fattore chiave della crescita del settore italiano del fotovoltaico. E in questo caso si tratta di un segmento che ha sofferto l'interruzione causa Covid, ma ha già dato importanti segnali di ripresa grazie a una maggiore sensibilità da parte di imprenditori e manager che vedono nel solare la possibilità di ridurre i costi e aumentare la competitività (ne parliamo in un articolo all'interno).

E per gli impianti più piccoli, torniamo al tema del momento: il Superbonus del 110%. In agosto è stata completata la produzione di documenti da parte del ministero e dell'agenzia delle entrate: in particolare i regolamenti attuativi che entrano nel dettaglio dei meccanismi di questo provvedimento.

Grandi banche come Unicredit e Intesa San Paolo hanno subito ufficializzato la propria disponibilità ad acquisire il credito fiscale. Intanto il governo sta già studiando la possibilità di estendere di uno o due anni la misura.

All'interno di questo numero di SolareB2B trovate approfondimenti sul Superbonus e i link per scaricare tutti i documenti ufficiali.

Per il nostro settore si prospetta un autunno rinviato. È un bene, non solo per il fotovoltaico, ma anche per tutta l'economia italiana che ha bisogno di nuove locomotive per rafforzare la ripartenza post Covid.

Al lavoro!

ECCO IL SUPERBONUS

Gli ultimi provvedimenti del mese di agosto, tra cui la firma dei decreti attuativi e la presentazione delle linee guida dell'agenzia delle entrate, danno ufficialmente il via al Superbonus al 110% per interventi di efficienza energetica tra cui l'installazione di impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo e colonnine di ricarica.

PAG. 22

ATTUALITÀ E MERCATO PAG. 6

NEWS PAG. 14

COVER STORY
Più grandi, più efficienti
Intervista a Demis Tamburini PAG. 20

ATTUALITÀ
Le comunità energetiche entrano nel vivo PAG. 30

Enercity PA: l'energia per le città di domani PAG. 40

La proposta PPA di Enel X a sostegno dell'industriale e commerciale PAG. 61

La trasversalità delle figure nel settore delle rinnovabili PAG. 68

APPROFONDIMENTI
Superbonus 110%: domande e risposte PAG. 28

Il fotovoltaico in Italia ambito per ambito PAG. 36

MERCATO
Distributori: pronti a ripartire con gamma e servizi PAG. 44

Impianti industriali: ottimismo e intraprendenza PAG. 54

CONTRIBUTI
FV e agricoltura: le associazioni scrivono al governo PAG. 66

Anie Rinnovabili: ecco i nuovi obiettivi PAG. 67

CASE HISTORY
Revamping inverter, largo ai giovani PAG. 62

Ad Ancona un parcheggio green per il car sharing PAG. 64

COMUNICAZIONE AZIENDALE
Riello Solartech: ecco la nuova gamma di inverter trifase PAG. 69

RCM: un'evoluzione nel segno dell'innovazione PAG. 70

Lo sguardo di Peimar sul futuro dell'Africa PAG. 71

Sostenibili non per caso PAG. 72

Esse Solar, energia del futuro PAG. 73

Un modulo con inverter integrato per Sonnenkraft PAG. 74

Senec.360°: la soluzione completa per l'autosufficienza energetica PAG. 75

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO
Efficienza energetica e industria: cresce l'attenzione verso il monitoraggio PAG. 76

NUMERI E TREND PAG. 79

DATI & PREVISIONI PAG. 80

CRONOLOGIA ARTICOLI PAG. 82

Delivering true value | Higher power, lower LCOE

**Shaping the future.
Once again.**

SETTEMBRE 2020

Direttore responsabile
Davide Bartesaghi
bartesaghi@solareb2b.it

Responsabile Commerciale
Marco Arosio
arosio@solareb2b.it

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

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

Redazione:
Via Don Milani 1
20833 Giusano (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 Giusano (MI)

Solare B2B: periodico mensile Anno XI - n.9 - settembre 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 26 agosto 2020



PERSONE&PERCORSI

LIOR HANDELSMAN LASCIA SOLAREEDGE



Lior Handelsman, fondatore e vicepresidente Marketing e Product Strategy di SolarEdge, lascia il suo incarico. Handelsman, che inizierà una nuova carriera nel campo del venture capital, resterà comunque in azienda come consulente, per iniziative e progetti strategici. SolarEdge, allo stesso tempo, ha avviato la ricerca di un nuovo Chief Marketing Officer.

«La creatività, la visione e la spinta di Lior per l'innovazione sono profondamente radicate in ogni prodotto sviluppato, e il suo contributo ha influenzato positivamente la società», ha dichiarato Zvi Lando, Ceo del Gruppo. «Ringraziamo Lior per il suo straordinario contributo».

«È stato un enorme privilegio co-fondare e far crescere SolarEdge», ha aggiunto Lior Handelsman. «Sono molto orgoglioso di ciò che abbiamo realizzato in questi anni».

TIGO ENERGY: A MIRKO BINDI LA VICE PRESIDENZA DELLE VENDITE EMEA

Mirko Bindi è stato nominato vice presidente Emea sales and managing director Europe di Tigo Energy. Bindi è in Tigo Energy dal settembre 2016, sino a ora come direttore generale Europa. Con il nuovo incarico è chiamato quindi a occuparsi anche dei mercati dell'Africa e del Medio Oriente, oltre a quello europeo di cui era già responsabile.

In precedenza Mirko Bindi aveva lavorato quattro anni in ABB, prima come business development manager dell'area e-mobility e poi come global channel manager per il settore Product Group Solar. Ancora prima era stato in Magnetek, e per tre anni in Power One Italy occupandosi di business development. «Questa promozione giunge a coronamento di un duro lavoro iniziato tre anni fa e che ha portato, non senza difficoltà, a consolidare il brand Tigo nel mercato europeo. Colgo l'occasione per ringraziare il mio team, assieme al quale non vedo l'ora di affrontare i prossimi anni».



ELETTRICITÀ FUTURA: AGOSTINO RE REBAUDENGO ELETTO PRESIDENTE PER IL QUADRIENNIO 2020-2024



Agostino Re Rebaudengo è stato eletto presidente di Elettricità Futura per il quadriennio 2020-2024. «Sono molto orgoglioso di guidare Elettricità Futura. Ringrazio il mio predecessore Simone Mori per aver interpretato e tutelato al meglio gli interessi dell'intera filiera» dichiara Re Rebaudengo.

«Stiamo attraversando una fase economica molto delicata, che deve spingere il nostro Paese a raccogliere con maggiore convinzione la straordinaria opportunità di sviluppo industriale e di creazione di posti di lavoro offerta dalla transizione energetica. Lavorerò con impegno dialogando con le istituzioni e con gli altri portatori d'interesse affinché le imprese possano investire e raggiungere gli obiettivi del Piano Nazionale Integrato Energia e Clima».

L'assemblea di Elettricità futura ha anche approvato la nomina degli otto vice presidenti: Luca Alippi (EP Produzione), Luca Bettonte (ERG Power Generation), Massimiliano Bianco (Iren), Francesco Giunti (EniPower), Renato Mazzoncini (A2A), Pietro Pacchione (Delos Service), Marco Peruzzi (Edison) e Carlo Tamburi (Enel).



GRUPPO INFRASTRUTTURE: ROBERTA BENEDETTI NUOVO CONSIGLIERE DEL CDA

Il consiglio di amministrazione del Gruppo Infrastrutture ha nominato Roberta Benedetti come nuovo consigliere. Prima di entrare a far parte del Gruppo, Roberta Benedetti ha sviluppato esperienza anche a livello internazionale in diverse funzioni nel settore energia e rinnovabili in Enel e in E.ON.

Roberta Benedetti ha dichiarato: «Sono onorata di entrare a far parte del consiglio di amministrazione del Gruppo Infrastrutture per contribuire a raggiungere i suoi ambiziosi obiettivi di crescita come global player oltre che felice di poter mettere la mia esperienza professionale al servizio di un team qualificato e motivato».

ARERA: ROBERTO MALAMAN È IL NUOVO SEGRETARIO GENERALE



Il Collegio dell'Autorità di Regolazione per Energia, Reti e Ambiente (Arera) ha nominato Roberto Malaman nuovo segretario generale a decorrere dal 13 luglio 2020.

Malaman, che prima del nuovo incarico rivestiva il ruolo di direttore Advocacy Consumatori e Utenti, lavora in Arera dal 1997.

Arera ringrazia il consigliere Battisti, segretario generale uscente, per l'importante contributo dato all'Autorità durante i due anni di svolgimento del proprio incarico.

NUO-FALCK GROUP: ANDREA RONCHI È IL NUOVO SALES & MARKETING DIRECTOR



Falck Group ha scelto Andrea Ronchi per guidare il marketing e le vendite della corporate start-up NUO. NUO è la nuova digital company del gruppo Falck che punta a innovare la gestione tecnica, finanziaria e contrattuale dei grandi portafogli di impianti fotovoltaici ed eolici. Manager ed imprenditore, Andrea Ronchi (35 anni) ha iniziato la sua carriera in grandi multinazionali alla guida del marketing e business development per l'Italia (Lufthansa Airplus), per poi dedicarsi alla crescita di start up di successo

nel mondo del trading di certificati ambientali ed energia rinnovabile (Eco-Way, CO2 Advisor) e nell'Intelligenza artificiale applicata all'efficienza industriale ed energetica (Energy Way).



inSun è il più potente software per la progettazione di impianti FV per i professionisti del settore. Provalo è Gratis!

Con inSun potrai:

- Creare progetti in 3D in pochi passaggi
- Calcolare i costi e il piano di rientro
- Gestire i progetti e i tuoi preventivi
- Gestire la tua rete distributiva e gli agenti
- Generare Lead e contatti
- Calcolare gli ombreggiamenti
- Generare la distinta dei componenti
- E tanto altro ancora

Scopri anche tu come realizzare il tuo impianto in una manciata di click.

REGISTRATI
E COMINCIA OGGI
A PROGETTARE
IL TUO IMPIANTO

GRATIS!

vai su <http://insun.cloud/>

QUALI PRODOTTI PUOI GIÀ TROVARE SU INSUN



Moduli



Inverter e Sistemi di Montaggio



Componenti



Batterie



Sistemi di monitoraggio



Assistenza dedicata

Supporto tecnico

Logistica flessibile al servizio del cliente

Assistenza post vendita



Il tuo **partner**
nel **fotovoltaico**

**ACQUISTA SUBITO
IN PRONTA CONSEGNA**

voltalia

T.39 02 89095269 | solar.it@voltalia.com
www.voltalia.com



#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - SETTEMBRE 2020

DOMANDA MODULI, PV INFO LINK ABBASSA LE STIME A 108,8 GW (-15%)

PRIMA DELL'EMERGENZA SANITARIA DA COVID, IL CENTRO DI RICERCA PREVEDEVA UNA DOMANDA DI 129 GW PER L'ANNO IN CORSO. ATTESO UN CALO DEI PREZZI DEI PANNELLI FINIO AL QUARTO TRIMESTRE E UNA CRESCITA DELLE MARKET SHARE DEI PRODUTTORI TIER1

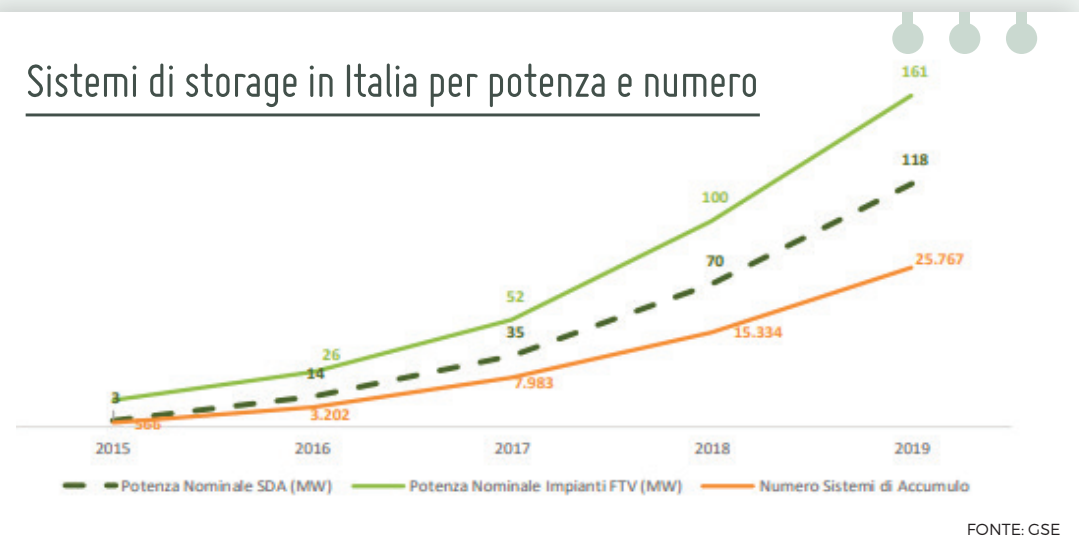
Per il 2020 la domanda di moduli fotovoltaici a livello globale dovrebbe attestarsi intorno ai 108,8 GW, con una flessione del 15% rispetto alle stime che PV Info Link aveva annunciato prima dell'emergenza sanitaria da Covid-19. Le previsioni del centro di ricerca si attestavano attorno ai 129 GW per l'anno in corso. Nonostante la flessione della domanda di moduli, al momento il mercato sarebbe in fase di ripresa. Diversi progetti utility scale avevano infatti ottenuto finanziamenti prima dell'epidemia e sono ora in fase di realizzazione. Bene anche la situazione per i principali produttori, ma con delle differenze. I produttori Tier-1 stanno infatti lavorando a piena capacità, mentre faticano i produttori Tier-2, molti dei quali hanno abbassato i livelli la produzione. I primi stanno lavorando intorno a un tasso dell'80/90%, mentre i produttori Tier 2 operano a tassi intorno al 30/50%. Questo aspetto potrebbe portare a un aumento delle quote di mercato dei primi dieci player. C'è poi un ulteriore fenomeno da considerare: il rallentamento della domanda di moduli per nuovi impianti fotovoltaici potrebbe generare un eccesso dell'offerta e al conseguente calo del prezzo dei pannelli. Si prevede che i prezzi dei moduli scenderanno da 0,20 dollari al W a 0,19 dollari al W nel terzo trimestre. La tendenza al ribasso potrebbe non arrestarsi fino al quarto trimestre.

STORAGE: NEL 2019 IN ITALIA INSTALLATI 10.300 NUOVI SISTEMI

L'INSTALLATO CUMULATO RAGGIUNGE COSÌ LE 25.767 UNITÀ, CON UNA CRESCITA DEL 66% RISPETTO AL DATO DI FINE 2018

A fine 2019 in Italia si potevano contare 25.767 sistemi di storage installati per una potenza totale di 118 MW. È quanto emerge dal Rapporto Statistico 2019 del GSE. I sistemi di storage cumulati in Italia sono connessi a ben 161 MW di impianti fotovoltaici, la maggior parte dei quali, più del 90%, di taglia residenziale. Confrontando il dato con l'ultimo rapporto Gaudì di Terna, pubblicato a gennaio 2020, al 31 dicembre 2018 erano 15.461 i sistemi di accumulo in Italia. Ciò significa che nel 2019 sono entrati in funzione poco più di 10.300 dispositivi. Considerando poi il dato cumulato di fine 2019 con quello di fine 2018, è stata registrata una crescita del 66% anno su anno. Complessivamente, i sistemi di storage si concentrano nelle regioni caratterizzate da elevata numerosità di impianti fotovoltaici. La Lombardia, ad esempio, detiene il primato, con 8.365 unità installate; seguono Veneto (4.059) ed Emilia Romagna (2.882). Insieme le tre regioni detengono il 60% del totale installato.

Sistemi di storage in Italia per potenza e numero



SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per leggere il rapporto statistico 2019 del GSE



LT RENEWABLES COMPLETA L'ACQUISIZIONE DI ENERRAY

IL GRUPPO SUPERA COSÌ I 500 MWP DI IMPIANTI FV IN GESTIONE IN ITALIA

La società di O&M LT Renewables ha completato l'acquisizione di Enerray, controllata dal gruppo Maccaferri. Si tratta della seconda acquisizione del 2020 (la prima è stata quella della società Homes), che ha permesso di far crescere il portafoglio di impianti gestiti in Italia da circa 200 MWp di potenza installata a oltre 500 MWp.

A seguito della procedura di concordato del gruppo Maccaferri e della stessa Enerray, LT Renewables ha prima preso in affitto e poi ha acquisito l'azienda, dando continuità gestionale e operativa e assicurando il mantenimento dei livelli occupazionali e della professionalità della società.

LT Renewables, composta da oltre 50 risorse tra ingegneri, tecnici specializzati, financial & controllers, serve i principali operatori industriali e gli investitori istituzionali attivi in Italia con lo scopo di supportare lo sviluppo del settore del fotovoltaico utility scale nell'ambito della energy transition.



Più valore all'energia

Qualità e affidabilità su cui contare, da 50 anni

SUNWAY SI è il nuovo inverter fotovoltaico ideale per le tue installazioni di tipo residenziale e commerciale.

La miglior combinazione di efficienza, robustezza, rapidità di installazione e facilità di gestione... con il minimo ingombro





MARCHIOL
Persone Competenze Soluzioni

**PER TE SCEGLIE SOLO
LA MIGLIOR ENERGIA
RINNOVABILE**



**SCARICA IL CATALOGO
Energie rinnovabili 2020 su
www.marchiol.com**

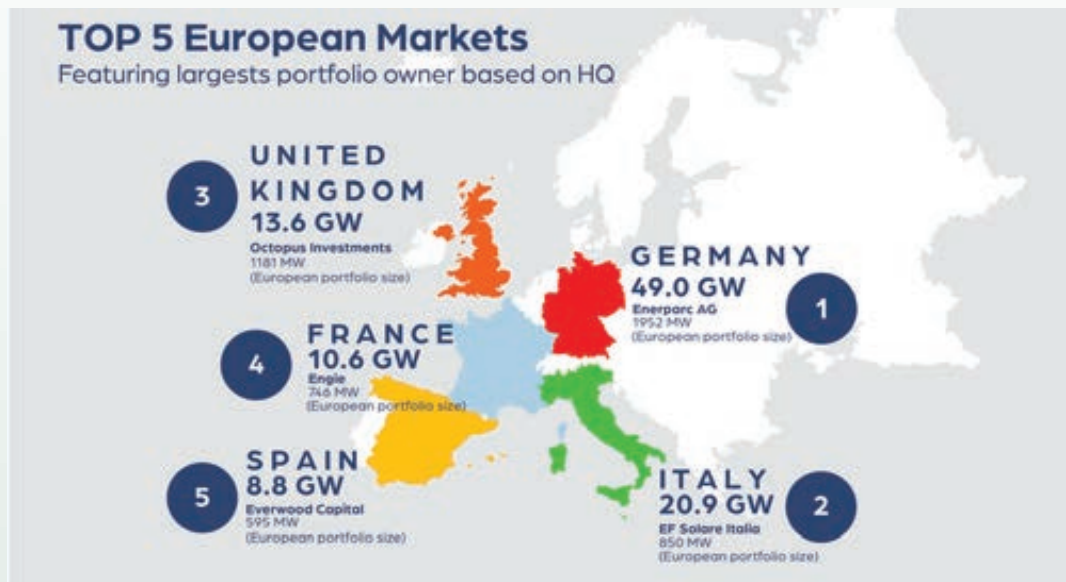


#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - SETTEMBRE 2020

GERMANIA E UK DOMINANO LA TOP 50 EUROPEAN SOLAR PORTFOLIOS DI SOLARPLAZA

LA PRIMA AZIENDA ITALIANA È EF SOLARE E SI TROVA AL DECIMO POSTO CON 850 MW



È la società tedesca Enerparc AG quella che detiene il più ampio portfolio di impianti fotovoltaici in Europa con 1.952 MW, mentre la prima azienda italiana è EF Solare e si trova al decimo posto con 850 MW. È quanto emerge dal tradizionale rapporto di Solarplaza sui top 50 portfolio solari europei. La graduatoria dei top 50 è presidiata soprattutto da aziende tedesche e inglesi che coprono rispettivamente il 28% e il 27% del totale dei portfolio considerati, la prima con 11 aziende e la seconda con 10. Sul podio, dopo Enerparc AG, si trovano la tedesca Encavis con 1.343,2 MW e l'inglese Octopus Investments con 1.181 MW.

Tre le aziende italiane presenti tra le top 50. Oltre alla già citata EF Solare, al 18° posto si trova Enel Green Power con 498,2 MW e al 49° posto ERG Power Generation con 140,4 MW.

HANWHA Q CELLS INVESTE 125 MILIONI DI EURO IN RICERCA E SVILUPPO

GLI INVESTIMENTI RIGUARDANO IN PARTICOLARE LE CELLE E I MODULI FOTOVOLTAICI Q.ANTUM DI PROSSIMA GENERAZIONE

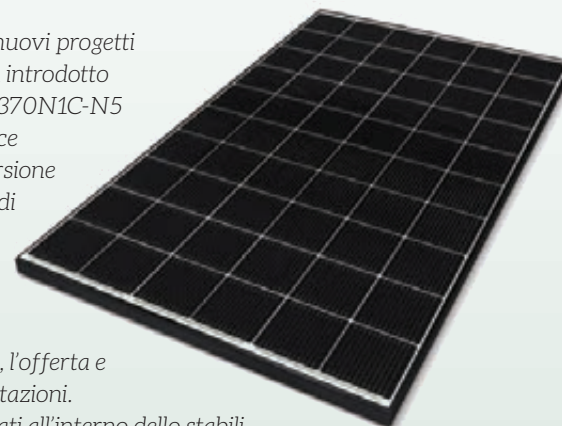
Hanwha Q Cells ha deciso di investire, per il prossimo triennio, 125 milioni di euro nel centro di ricerca e sviluppo di Thalheim, in Germania. Gli investimenti riguardano in particolare le celle e i moduli fotovoltaici Q.Antum di prossima generazione. Daniel Jeong, chief technology officer di Q Cells, ha dichiarato: «Siamo orgogliosi della nostra ricca storia di innovazioni nella tecnologia solare. Con gli investimenti che l'azienda ha ora deciso, stiamo gettando le basi per la prossima rivoluzionaria innovazione che svilupperemo in Germania e commercializzeremo a livello globale».

LG SOLAR RINNOVA LE LINEE PRODUTTIVE IN COREA E LANCIA UN NUOVO MODULO DA 370 W

I NUOVI IMPIANTI DI PRODUZIONE VERRANNO INTEGRATI ALL'INTERNO DELLO STABILIMENTO DI GUMI, IN COREA DEL SUD, E LA LORO COSTRUZIONE DOVREBBE TERMINARE ENTRO LA FINE DEL 2020

La divisione solare di LG Electronics annuncia nuovi progetti e nuovi prodotti per il 2020-2021. L'azienda ha introdotto all'interno del proprio portafoglio il modulo LG370N1C-N5 (tipo N). Il pannello, dotato di 60 celle, garantisce potenza fino a 370 watt ed efficienza di conversione del 21,4%. Oltre ad ampliare la propria gamma di moduli solari con nuove soluzioni, LG Electronics continuerà ad innovare le proprie linee di produzione in Corea. Durante il corso dell'anno, infatti, le linee di produzione saranno potenziate per estendere, entro l'inizio del 2021, l'offerta e lo sviluppo di soluzioni per il solare ad alte prestazioni.

I nuovi impianti di produzione verranno integrati all'interno dello stabilimento di Gumi, in Corea del Sud, e la loro costruzione dovrebbe terminare entro la fine del 2020. Inoltre, nel primo trimestre del 2021, LG ha in programma di produrre e inserire all'interno della nuova linea di prodotti per il fotovoltaico, un nuovo pannello con una potenza di oltre 400 watt. Per lo sviluppo di questo modulo, LG si affiderà ad una tecnologia che consente di elevare il livello delle prestazioni grazie ad una spaziatura minima delle celle.



CHI FA DA SAEM FA PER 3



Progetto, Realizzazione e O&M del tuo impianto fotovoltaico, tutti 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.

Silk Pro

Efficienza del 20,54%

120 celle half-cut Multi-Busbar

**FINO A
380 W**

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

**FINO A
360 W**

ZEBRA
Technology Inside

Efficienza del 21,3%

120 celle half-cut Back Contact

IL FORUM 2020 DI ITALIA SOLARE SI TERRÀ IL 1° DICEMBRE

L'EVENTO SI SVOLGERÀ LIVE PER I SOCI, E ONLINE PER I NON ASSOCIATI



È stato fissato per il prossimo martedì 1° dicembre il forum 2020 di Italia Solare, evento dal titolo "Ripensare a un nuovo modello di sviluppo" e organizzato dall'associazione per la community degli operatori sui temi più caldi e importanti del settore. Il forum 2020 si terrà in due versioni: evento live per i soci e online per i non soci. Numerosi i temi trattati: Ecobonus; DM Fer 1; sostituzione amianto; iter autorizzativi; agrifotovoltaico; PPA; prezzi dell'energia; capacity market; riforma del dispacciamento; mobilità elettrica; idrogeno; green deal; recovery fund; fiscalità ambientale e carbon tax. L'orario di inizio dell'evento sarà comunicato sul sito dell'associazione.

GOODWE CENTRALIZZA LE ATTIVITÀ DELL'AREA EMEA NELLA SEDE DI MONACO DI BAVIERA

LA SEDE RAGGRUPPA LE ATTIVITÀ DELLE FILIALI IN GRAN BRETAGNA E OLANDA

GoodWe ha deciso di creare una struttura centralizzata per i suoi dipendenti e soprattutto per i suoi clienti. La sede di Monaco di Baviera è diventata per il gruppo cinese la sede centrale europea, che raggruppa le attività delle filiali in Gran Bretagna e Olanda.

L'obiettivo non è solo quello di sfruttare in modo efficiente le sinergie congiunte per agire in modo più efficace, ma anche di sviluppare ulteriormente la collaborazione con i clienti in loco e di poter gestire al meglio le loro esigenze. «GoodWe Europe GmbH è stata fondata nel 2018 ed è riuscita a crescere rapidamente e a costruire un'ampia rete per soddisfare tutte le richieste dei suoi clienti», spiega Thomas Haering, managing director di GoodWe Emea. «Con l'obiettivo di espandersi e di garantire un supporto ottimale, l'azienda prevede di ingrandire ulteriormente il proprio organico e la struttura locale nel 2021, in modo che i clienti possano contare su GoodWe come partner forte e leale per un'attività a lungo termine con un marchio riconosciuto a livello globale».



TRUNSUN SOLAR: DA SETTEMBRE OPERATIVO UN NUOVO STABILIMENTO PER LA PRODUZIONE DI MODULI FV HALF CUT

NELLA FABBRICA VERRANNO PRODOTTI I NUOVI MODULI MONOCRISTALLINI HALF CUT CELLS DA 370 WP E I MODELLI HALF CUT DA 450 WP



Dal primo settembre 2020 sarà operativo il quarto stabilimento produttivo di moduli fotovoltaici di Trunsun Solar, azienda del gruppo Beyondsun.

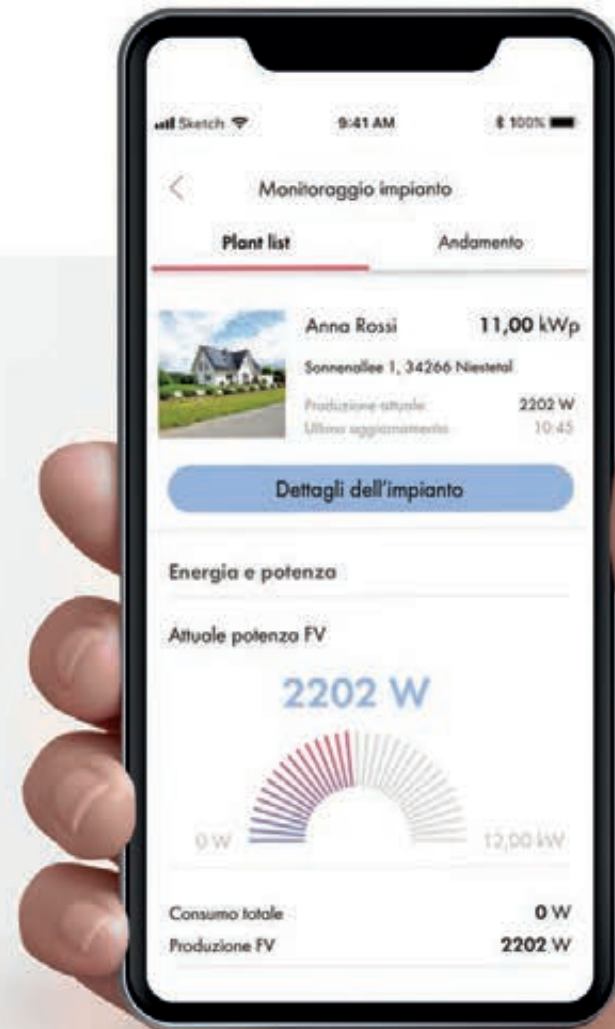
Nella fabbrica verranno prodotti i nuovi moduli monocristallini half cut cells da 370 Wp (120 celle) e i modelli half cut da 450 Wp (144 celle). Entrambi i moduli sfrutteranno i wafer da 166 millimetri.

La fabbrica avrà una capacità annua di 300 MW ed è stata appositamente costruita per la produzione dei nuovi moduli ad alta efficienza, che nelle prossime settimane verranno lanciati anche in Europa.



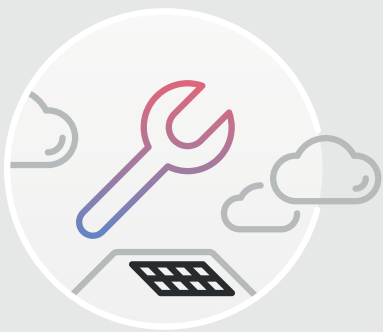
SMA 360

Professional Support



Con l'app SMA 360° non avrai bisogno di altro.

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



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



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



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





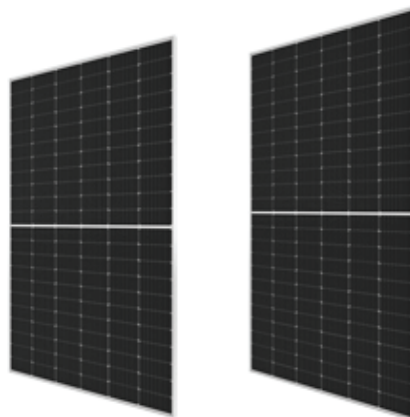
LONGI SOLAR LANCIA IL MODULO FV HI-MO 5 DA 540 WP PER PARCHI UTILITY SCALE

Longi Solar ha lanciato sul mercato il modulo ad altissima potenza Hi-MO 5, pensato per applicazioni in parchi fotovoltaici e impianti di taglia utility. Questo modulo raggiunge una potenza superiore ai 540 W e a un'efficienza del 21% e ha dimensioni pari a 2256x1133 mm.

L'Hi-MO 5 adotta un design a doppio vetro con cornice che assicura resistenza per un'elevata capacità di carico. La resistenza del telaio annulla la necessità di una traversa, quindi non ci sono perdite di ombreggiamento sul retro del modulo.

La gamma comprende i formati 66C e 72C in applicazioni bifacciali e monofacciali. La versione 72C utilizza il tradizionale design a 6 file in un layout a 72 celle con potenza frontale fino a 540 W ed è pensata per le grandi centrali elettriche. Il modulo 66C ha una potenza frontale di 495 W e un ingombro ridotto per un ampio campo di applicazione.

L'Hi-MO 5 sarà prodotto in serie e riceverà la certificazione IEC/UL nel settembre 2020. La capacità produttiva raggiungerà i 12 GW nel terzo trimestre del 2020, garantendo una fornitura stabile a livello mondiale.



66 bifacial 72 bifacial

FUTURASUN È TOP SPONSOR DEL TESLA CLUB ITALY

FuturaSun è diventata Top Sponsor del Tesla Club Italy, il primo club Tesla italiano fondato nel 2010 a Vicenza. Il Club è ufficialmente riconosciuto da Tesla ed è uno dei più attivi a livello mondiale. FuturaSun inoltre ha scelto proprio Tesla per la mobilità aziendale. Oggi FuturaSun vende in tutto il mondo con un tasso di crescita a doppia cifra. Con l'apertura della nuova fabbrica a Taizhou nel 2019, FuturaSun oltre ad aumentare la capacità produttiva ha dato il via ad un piano di crescita con l'obiettivo di essere l'unico Giga Project europeo di pannelli fotovoltaici in Asia.

DA FRONIUS UNA PROMOZIONE PER GLI INSTALLATORI

Fronius lancia una promozione per gli installatori valida fino al 15 dicembre 2020. A partire dal 1° agosto, gli operatori potranno accumulare un credito di 50 euro ogni volta che installeranno un inverter Fronius della serie Primo o Symo da 3 a 10 kW o della nuova serie Symo Gen24 Plus su impianti fotovoltaici di potenza fino a 10 kWp. Una volta allacciato l'inverter, occorrerà registrare il seriale e connettere il sistema al portale di monitoraggio Fronius Solar.web.

Alla fine del periodo promozionale, gli installatori riceveranno via e-mail l'importo complessivo accumulato e tutte le istruzioni per la corretta emissione della fattura a Fronius Italia. La data della fattura per la riscossione del premio dovrà essere tassativamente compresa tra il 01/01/2021 e il 24/01/2021.

Inoltre, grazie al Programma Fedeltà, disponibile dal 1° settembre 2020, gli installatori riceveranno periodicamente sulla propria email gli aggiornamenti sul proprio saldo punti e potranno scegliere quale premio ritirare fra quelli raggiunti col proprio punteggio.

ENI: ENTRA IN FUNZIONE IL PARCO FV DA 18 MW DI VOLPIANO (TO)

È entrato in funzione a Volpiano, in provincia di Torino, il parco fotovoltaico da 18 MWp di Eni New Energy, controllata di Eni. La centrale, realizzata all'interno del deposito carburanti del gruppo proprio nel comune torinese, è parte del "Progetto Italia", avviato nel 2016 con l'obiettivo di riqualificare le aree dismesse facenti parte del patrimonio industriale del gruppo.

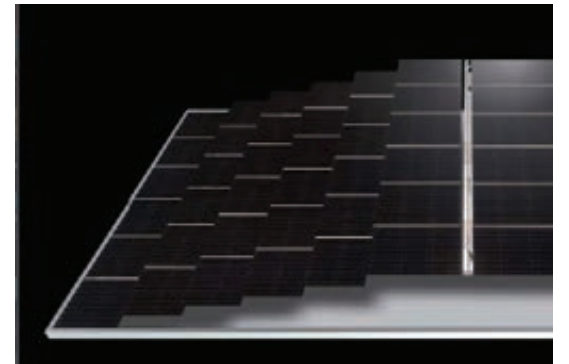
Il procedimento autorizzativo, che ha visto il coinvolgimento proattivo del comune di Volpiano e degli enti locali, si è concluso nel corso del 2019 con l'ottenimento dell'autorizzazione unica da parte della Città Metropolitana di Torino.

L'impianto, realizzato su un'area industriale di circa 32 ettari, produrrà annualmente oltre 27 GWh, di cui circa il 10% destinato ad alimentare le utenze del sito Eni, riducendo di oltre il 50% il prelievo dalla rete nazionale. Il resto dell'energia generata sarà valorizzata sul mercato, senza usufruire di meccanismi di incentivazione.

Con l'avvio dell'impianto di Volpiano, Eni New Energy ha raggiunto una capacità fotovoltaica in esercizio in Italia di circa 85 MW, con l'obiettivo di superare i 250 MW entro il 2023.



JINKOSOLAR PRESENTA I NUOVI MODULI FOTOVOLTAICI TIGER PRO DA 610 W



Lo scorso 7 agosto JinkoSolar ha lanciato la sua nuova generazione di moduli fotovoltaici monocrystallini ad alta efficienza Tiger Pro con potenza di 610 W, che saranno presentati allo SNEC 2020 a Shanghai. Uno dei punti di forza dei moduli Tiger Pro 610 W è la tecnologia delle celle ad alta efficienza N-Type HOT 2.0, sviluppata in modo indipendente da JinkoSolar. Grazie all'introduzione di nuove tecnologie l'efficienza della cella ha raggiunto il 24,79%, stabilendo ancora una volta un record mondiale per l'efficienza delle celle solari in silicio monocristallino N-Type.

KEBA ESTENDE LA PROMO SULLA WALLBOX ANNIVERSARIO



L'azienda austriaca Keba, distribuita in Italia da Tecno-Lario, ha deciso di estendere la promozione dei dispositivi Anniversario oltre il 31 luglio 2020.

L'iniziativa, che prevede anche 10 mesi di estensione della garanzia in occasione dei dieci anni di presenza di Keba nel settore eMobility, riguarda i prodotti di semplice ricarica Keba P30 B nella versione con presa e con cavo solidale, che vengono proposti al cliente finale ad un prezzo eccezionale.

Il dispositivo carica ad un massimo di 32 A monofase o trifase ed è dotato di DC leakage monitor di serie, che esclude la necessità della costosa protezione differenziale in classe B. Queste sono solo alcune delle caratteristiche che rendono questo prodotto di alta qualità e di grande apprezzamento. L'azienda ha dichiarato che la decisione di proseguire la promozione oltre il 31 luglio è dovuta al successo registrato dall'iniziativa che, "ha fatto registrare una vera e propria impennata nelle vendite dallo scorso ottobre 2019 a luglio 2020". Tecno-Lario, come distributore di Keba per l'Italia, supporta questa iniziativa promozionale con disponibilità a stock e consegne rapide in tutta Italia.

**TRACKER
MONOASSIALI**

Inseguitori solari
pratici ed economici.



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

**STRUTTURE PER
COPERTURE**

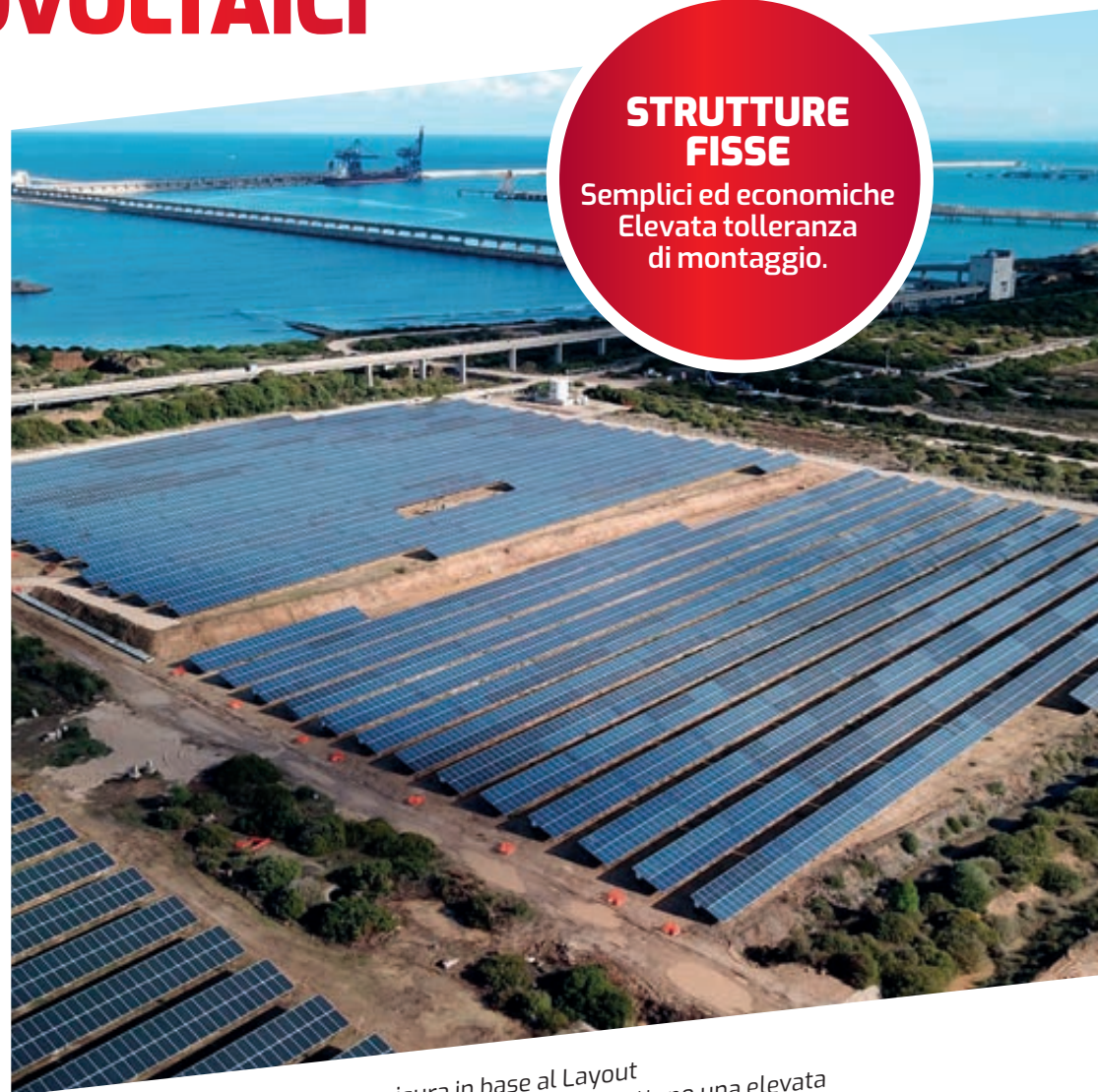
Semplici da montare,
economicamente
convenienti.



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

**STRUTTURE
FISSE**

Semplici ed economiche
Elevata tolleranza
di montaggio.



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

**PENSILINE
FOTOVOLTAICHE**

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



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

DISTRIBUTORE PROFESSIONALE

Prodotti per l'efficienza energetica dal 1999

FOTOVOLTAICO

STORAGE DI ENERGIA

SISTEMI DI RICARICA E-CAR

POMPE DI CALORE CLIMATIZZAZIONE

PARTNER COMMERCIALI



#NEWS

SOLARE B2B - SETTEMBRE 2020

DA MAXEON SOLAR TECHNOLOGIES I PANNELLI SUNPOWER PERFORMANCE 5 CON POTENZA FINO A 625 W

Maxeon Solar Technologies, lo spin-off di SunPower, presenta la quinta generazione di pannelli solari bifacciali SunPower Performance 5 con una potenza che raggiunge i 625 W, pensati per un'applicazione in parchi solari di taglia utility. La linea è caratterizzata dalla tecnologia di pannelli a celle con bordi sovrapposti ideata da SunPower e coperta da 144 brevetti e sarà commercializzata a partire dal quarto trimestre del 2020. La linea SunPower Performance 5 è ideata per soddisfare le esigenze di parchi fotovoltaici su larga scala e sfrutta la vasta esperienza dell'azienda nella progettazione e nello sviluppo di parchi con potenza superiore ai 5 GW installati in tutto il mondo. Tra i primi prodotti a utilizzare le celle solari bifacciali mono-Perc realizzate su wafer G12 di dimensioni ampliate a 8 inch, i pannelli di questa linea assicurano efficienza superiore al 21% con tolleranza all'ombreggiamento e resistenza nel tempo sopra la media. Il partner di SunPower Tianjin Zhonghuan Semiconductor ha inoltre annunciato un ambizioso ampliamento del programma di joint venture con Hspv tramite la costruzione di nuovi stabilimenti in Cina, a Yixing e Tianjin. Così facendo la capacità produttiva di Hspv dovrebbe passare da 2 a 8 GW entro il 2021 e il primo nuovo stabilimento dovrebbe entrare in funzione già entro il termine del 2020.



SUNGROW LANCIA LA NUOVA VERSIONE DEGLI INVERTER DI STRINGA SG250HX



L'inverter di stringa SG250HX di Sungrow viene ora consegnato nella nuova versione SG250HX V112 (versione precedente: V11). Questo nuovo modello ha connettori DC MC4-EVO2 (i precedenti erano Amphenol UTX, Max. 6 mm²) in grado di supportare cavi di sezione da 6 mm² e 10 mm². Pertanto, se un cliente desidera utilizzare cavi CC da 10 mm², Sungrow invierà separatamente in una scatola i connettori adatti. Il cliente deve quindi sostituire i connettori CC e il contatto a crimpare con uno strumento di rimozione anch'esso fornito nella confezione.

CHINT PRESENTA GLI INVERTER MONOFASE E TRIFASE CPS SCA

Chint lancia sul mercato italiano gli inverter monofase e trifase della serie CPS SCA, caratterizzati da un design innovativo, di sezionatore DC integrato e di modulo di comunicazione wireless Wi-Fi integrato. Gli inverter possono supportare fino al 10% del sovraccarico e sono altamente efficienti: la versione trifase da 30 kW raggiunge il 98.6% in termini di massima efficienza. Le taglie disponibili per il mercato italiano variano nella versione monofase da 1 kW a 6 kW con tensione massima di esercizio in CC di 600 Vdc e nella versione trifase da 6 kW a 30 kW con tensione massima di esercizio in CC di 1000 Vdc.



NASCE SOLARPLACE.NET, MARKETPLACE ONLINE PER LA RIVENDITA DI PRODOTTI FV

Solarplace s.r.l ha lanciato la piattaforma omonima Solarplace.net, marketplace online business to business dedicato alla rivendita di prodotti e soluzioni per il fotovoltaico e per il risparmio energetico. In particolare, i distributori specializzati di materiale fotovoltaico possono vendere i loro articoli attraverso la piattaforma, affidando la gestione della piattaforma e le attività di supporto commerciale direttamente a Solarplace s.r.l. La piattaforma consente agli installatori di gestire in maniera veloce ed indipendente l'intero processo di acquisto, ma anche di accedere a opportunità esclusive e riservate. Gli ordini effettuati tramite Solarplace.net sono processati ed affidati al corriere entro 48 ore.



Iscriviti alla nostra Newsletter

INQUADRA E REGISTRATI



www.vpsolar.com/iscrizione-newsletter/



Aggiornamenti su:

- > Ecobonus 110%
- > Cessione del Credito
- > Sconto in fattura

Registrati e resta in contatto con noi e il mondo delle energie rinnovabili!

GUIDA STORAGE NOVITÀ 2020



www.vpsolar.com/guida-storage

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
Lattinerie e Accessori



da



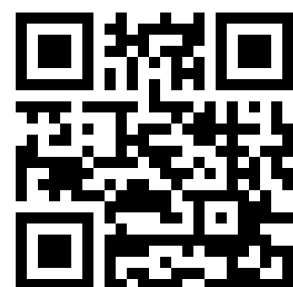
idrocentro
*troverai tutta la merce
che ti occorre
in pronta consegna!*

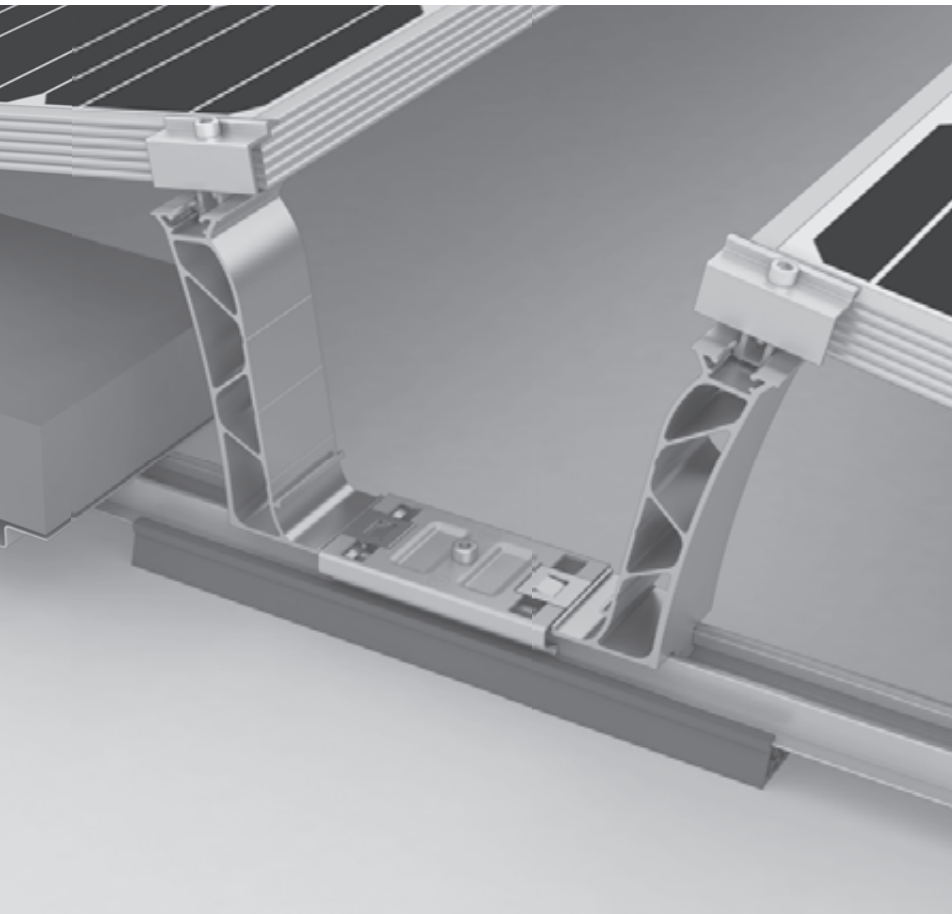


idrocentro

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





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



K2 Systems presenta il nuovo sistema di montaggio Dome 6. Il sistema è stato sviluppato per impianti fotovoltaici su tetti piani.
Il punto di forza del nuovo prodotto risiede nella possibilità di installare l'impianto in metà del tempo. Infatti i nuovi S- e D-Dome 6 sono preassemblati all'80% e grazie a un'innovativa tecnologia a spinotti non richiedono collegamenti a vite.
Per i tetti piani con un'inclinazione massima di 10° e riserva di carico ridotta, inoltre, è possibile optare per un attacco fisso.

Facile, veloce e sicuro K2 DOME 6

- / **Facile e veloce:** 80 % pre-assemblato e installazione il 50 % più veloce
- / **Test in galleria del vento** certificato con i nuovi standard di verifica
- / **Migliorato e ottimizzato** per un'installazione ancora più veloce

IL NUOVO K2 BASE

Progettare il tuo impianto FV è ancora più facile

E con la nuova interfaccia utente è anche più divertente. Tieni tutto sotto controllo con la nuova dashboard e l'elenco dei progetti. Progetta meglio e più velocemente con il nuovo K2 BASE.

Registrati gratuitamente:
base.k2-systems.com



FIMER ESTENDE A 10 ANNI LA GARANZIA DEGLI INVERTER UNO-DM-PLUS-Q

Fimer presenta il nuovo slogan Nuova Era Solare, che vede l'azienda puntare a creare il futuro, guidando il cambiamento insieme ai propri distributori, installatori e clienti finali. In seno a questo nuovo approccio, dopo la campagna Revamping annunciata lo scorso marzo per lo smaltimento dei vecchi inverter, Fimer lancia ora una nuova offerta per l'estensione di garanzia da 5 a 10 anni su tutti i nuovi inverter della famiglia UNO-DM-Plus-Q, che comprende inverter monofase con classi di potenza da 1,2 a 6 kW, ottimale per impianti residenziali. Accedendo alla pagina dedicata sul sito di Fimer, installatori e clienti finali potranno registrare il numero seriale dell'inverter e fornire i dati necessari per estendere gratuitamente la garanzia. Questi inverter raggiungono alte prestazioni con il minimo ingombro e sono dotati di singolo (da 1,2 a 3 kW) e doppio Mppt (da 3,3 a 6 kW). I connettori Plug and Play sul lato DC e AC e la comunicazione wireless rendono l'installazione facile, veloce e sicura, senza aprire il frontale dell'inverter. La procedura di commissioning riduce i tempi di configurazione e, quindi, tempi e costi di installazione. Inoltre grazie al trasferimento diretto dei dati su internet, il cliente può monitorare l'impianto in ogni istante attraverso il portale Aurora Vision e l'app mobile Energy Viewer.

I SISTEMI DI MONTAGGIO SUNBALLAST NELLA PIATTAFORMA DI PROGETTAZIONE DI IMPIANTI FV INSUN

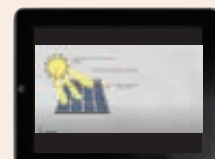
Sunballast ha siglato un accordo con Insun, azienda proprietaria di una piattaforma dedicata alla progettazione degli impianti fotovoltaici. In particolare, da luglio i sistemi di montaggio di Sun Ballast sono presenti all'interno della piattaforma, che guida l'utente attraverso l'intero progetto, partendo, dalla geolocalizzazione della copertura. Si stabilisce poi l'area interessata all'impianto, e si verificano ombreggiamenti, scelta della struttura e calcolo statico, moduli, inverter, quadri di stringa. Infine si possono inserire tutti i dati finanziari, ottenendo un summary completo di dimensionamento impianto, dati di produzione e rientro dell'investimento.



SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code per guardare il primo video di #samandelPILLS



SAMANDEL: CON I VIDEO #SAMANDELPILLS L'AZIENDA RACCONTA I SUOI SERVIZI

Nuova e originale iniziativa messa in campo dalla energy service company milanese Samandel. Si tratta di #SamandelPILLS, un progetto basato su brevi video che raccontano, con un linguaggio chiaro e immediato, le tecnologie e le diverse proposte economiche e di progetto di Samandel. Ecco il primo video dedicato alla tecnologia fotovoltaica

SUPERBONUS 110 %: INIZIATIVE E OFFERTE

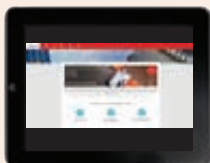
ECCO I SERVIZI E I PRODOTTI OFFERTI DA UNICREDIT

UniCredit ha definito un portafoglio di prodotti e servizi messo a disposizione di condomini, privati e imprese e finalizzato a consentire l'accesso alle misure contenute nel Decreto Rilancio compreso il Superbonus 110%. 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. Fino al 30 settembre UniCredit ha attivato una promozione dedicata a tutti i clienti privati e condomini: la banca prevede l'acquisto al valore di 102 euro per ogni 110 euro di credito fiscale, destinando i proventi derivanti dalla cessione di tali crediti, diventati liquidi ed esigibili, alla riduzione-estinzione del finanziamento concesso.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code per accedere al sito di UniCredit



EATON LANCIA UN MINI SITO E UN PROGRAMMA DI FORMAZIONE

Eaton lancia un nuovo mini sito pensato per offrire a installatori e utenti finali informazioni chiare e aggiornate sul Decreto Rilancio e in particolare sul Superbonus al 110%. Sempre sul sito l'installatore può trovare tutti i dettagli relativi al Partner Program xStorage Home, programma di informazione dedicato agli installatori con focus sul sistema di accumulo xStorage Home. Per ottenere la qualifica di partner certificato xStorage è necessario completare un percorso di formazione che prevede un webinar online con test di verifica finale, nonché l'utilizzo di tutorial e tool dell'azienda utili per effettuare la prima installazione e per rimanere costantemente aggiornati.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al sito

Inquadra il QR Code per accedere al mini sito di Eaton

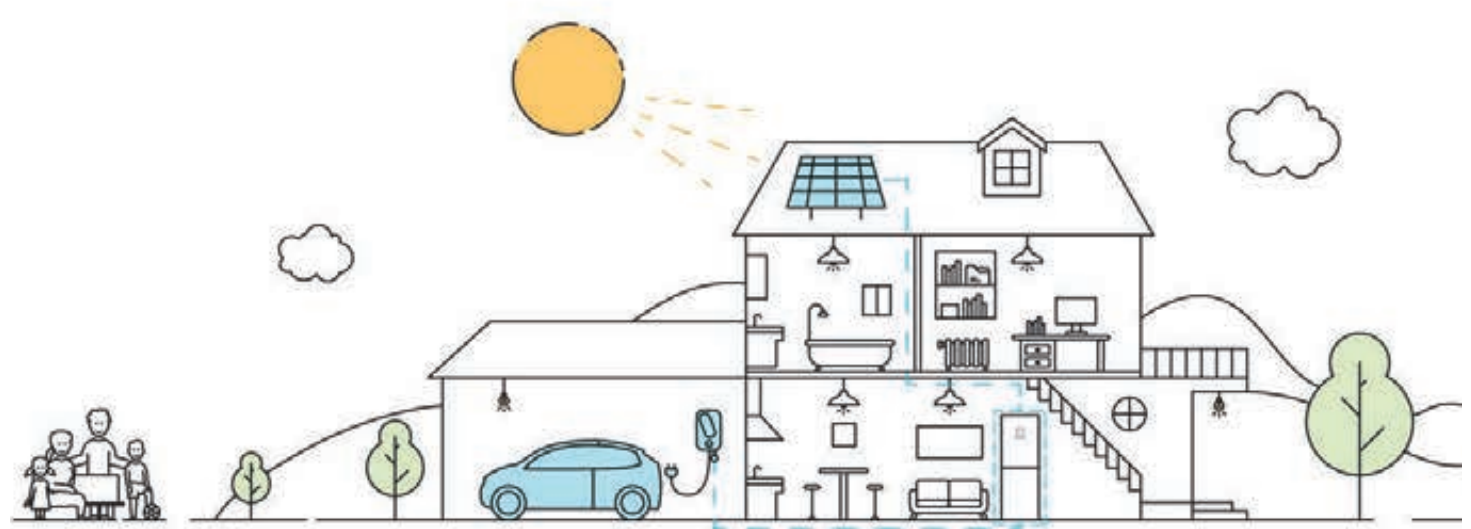


DA VP SOLAR I NUOVI KIT ENERGETICI

Per consentire ai propri clienti installatori di sfruttare al meglio le opportunità offerte dal Superbonus del 110%, 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 in occasione del Superbonus. I primi tre kit sono Fotovoltaico Quality, Premium e Top che contengono varie soluzioni e taglie per impianti FV residenziali con inverter monofase e trifase. Tutti i kit fotovoltaici sono composti da moduli, inverter, sistemi di montaggio e cablaggio, protezioni lato continua e alternata. Sono inoltre disponibili con monitoraggio incluso o ottimizzati con garanzie standard o estese. Il Kit Storage è dedicato a impianti fotovoltaici di varie potenze che integrano batterie di diverse capacità. Il Kit Autoconsumo contiene pacchetti che abbinano all'impianto fotovoltaico altre tecnologie smart per la casa come il climatizzatore, la pompa di calore o la colonnina di ricarica per veicoli elettrici. Infine il Kit Stand Alone. Anche questi ultimi kit sono completi di tutto il necessario per l'installazione.



La casa a indipendenza energetica sonnen



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

Grazie al Decreto Rilancio (D.L. 34/2020) oggi puoi permettere ai tuoi clienti di trasformare la loro abitazione in una **"Casa a indipendenza energetica sonnen"**, abbattendo non solo la bolletta elettrica ma anche quella gas, abbinando anche prodotti per il riscaldamento ad alta efficienza. E in più potrai permettere loro di ridurre o azzerare anche i costi di trasporto grazie alle soluzioni per la ricarica dei veicoli elettrici sonnen.

Sei un agente di commercio?



Se sei un agente attivo nel settore delle energie rinnovabili e vuoi proporre le soluzioni sonnen per l'indipendenza energetica a 360 gradi, invia la tua candidatura a vogliosonnen@sonnen.it.

Dopo un percorso di selezione e di formazione, potrai collaborare con uno dei Partner esclusivi sonnen EINS ed entrare a far parte di una rete commerciale tra le più strutturate ed esclusive del mercato.

Sei un installatore?



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

10 years

sonnen

Per ulteriori informazioni, chiama il numero **800 502 640** o visita il sito <https://sonnen.it>



DEMIS TAMBURINI,
SALES MANAGER DI TRINA SOLAR

TRINA SOLAR È TRA I PROTAGONISTI, INSIEME AD ALTRI BIG PLAYER, DELLA DIFFUSIONE DI MODULI FOTOVOLTAICI CON WAFER DA 210 MILLIMETRI, IN GRADO DI OFFRIRE PIÙ POTENZA E MAGGIORE EFFICIENZA DI CONVERSIONE. UN ESEMPIO È IL NUOVO MODULO VERTEX, LANCIATO SUL MERCATO LO SCORSO APRILE, LA CUI POTENZA HA SUPERATO I 500 WP. «AI PRODUTTORI VIENE RICHIESTO DI ADEGUARE GLI ASSET ESISTENTI E CONTINUARE A INVESTIRE IN NUOVE TECNOLOGIE», SPIEGA DEMIS TAMBURINI, SALES MANAGER DELL'AZIENDA. «E DAL QUARTO TRIMESTRE DI QUEST'ANNO, ANCHE IN ITALIA POTRANNO SPERIMENTARE QUESTA INNOVAZIONE»

DI MICHELE LOPRIORE

Trina Solar continua il suo processo di crescita e consolidamento del mercato a suon di innovazione. I numerosi e costanti record relativi all'efficienza di conversione dei moduli sono un esempio; ma ciò che salta più all'occhio è la strategia intrapresa dall'azienda, che intende puntare sulla produzione di pannelli con wafer di dimensioni maggiori per offrire ancora più potenza. È un esempio il modulo Vertex, che a fine aprile ha raggiunto una potenza di 515,8 Wp, un record assoluto per il gruppo cinese. Ma quanto inciderà l'innovazione di prodotto sulla strategia dell'azienda?

Lo racconta Demis Tamburini, sales manager Italia di Trina Solar.

«Le principali innovazioni su cui stiamo investendo riguardano le dimensioni dei wafer che aumentano per incrementare ulteriormente l'efficienza del prodotto finale e, soprattutto, dell'intera filiera produttiva: intendiamo produrre più potenza con un minore consumo di materiali, risorse ed energia. Ai produttori delle principali componenti viene richiesto di adeguare gli asset esistenti e continuare ad investire in nuove tecnologie. Il coordinamento dell'intera filiera è oggi più che mai cruciale per raggiungere obiettivi comuni di sostenibilità ambientale e definire nuovi standard produttivi».

Quale tipologia di wafer utilizzate per i nuovi moduli?

«Utilizziamo wafer da 210 millimetri. Questa è la maggiore dimensione che l'industria può attualmente produrre e questo consente un aumento di efficienza di tutti i processi di lavorazione della filiera, dai lingotti ai moduli. Grazie ai minori costi di produzione, oltre che di installazione, prevediamo che questa tipologia di wa-

«Gli installatori conoscono bene quali sono i vantaggi e le opportunità che derivano dall'introduzione di moduli più efficienti e più potenti. Credo comunque che il nostro supporto alle attività di EPC e sviluppatori possa facilitare la ricezione da parte del mercato dell'innovazione e velocizzare la transizione verso nuovi standard»



fer diventi il nuovo standard per i prossimi 5 -10 anni».

Quali sono le ricadute di questa innovazione sulla vostra offerta al mercato?

«Ci sono diversi aspetti che ci hanno consentito di incrementare rapidamente le nostre quote di mercato grazie a questa nuova tecnologia: maggiore densità di potenza, minore occupazione del suolo, riduzione dei costi di balance of systems, e quindi quelli relativi a strutture, cablaggio, trasporto e installazione, e una conseguente riduzione del costo medio di produzione dell'elettricità. Riassumendo in poche parole: aumenta il rendimento degli investimenti destinati alla produzione di energia da fonti rinnovabili».

Cambia anche la strategia di vendita?

«Non molto a dire il vero. Il mercato degli installatori conosce bene quali sono i vantaggi e le opportunità che derivano dall'introduzione di moduli più efficienti e più potenti. Credo comunque che il nostro supporto alle attività di EPC e sviluppatori possa facilitare la ricezione da parte del mercato di queste nuove soluzioni e velocizzare la transizione verso nuovi standard. Credo inoltre sia necessario, oggi più che mai, definire nuovi canali di comunicazione con tutte le autorità coinvolte

La scheda

Headquarter: Changzhou, Cina
Vendite a livello globale nel 2019: 10 GW (+23%)

Indirizzo sede italiana:
Via Santa Maria Valle 3, 20123 Milano
Via Antonio Salandra 13, 00187 Roma

Telefono: 02 0068 1230

Mail: italy@trinasolar.com

Sito: <https://www.trinasolar.com/it>

Personale gruppo in Italia: 9

Divisioni in Italia: Moduli e Sistemi

Distributori: Sonepar, Baywa r.e., Greensun, VP Solar e Sacchi

nel processo autorizzativo».

A quanto ammonta la capacità produttiva annua di questi moduli?

«Alla fine del 2020, anno di lancio del prodotto, è prevista una capacità produttiva di circa 5 GW».

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code per guardare il video presentazione del sistema integrato Trina Mega Pro



**Che impatto avrà sulla capacità produttiva totale?**

«Prevediamo una crescita del 50% della capacità produttiva complessiva».

Avete già avviato le prime spedizioni a livello globale?

«I moduli sono già ordinabili. La produzione di massa di questa nuova serie è iniziata a marzo 2020, così come le prime spedizioni a livello globale. Le prime consegne in Italia sono previste per il quarto trimestre del 2020».

Come verranno distribuiti i nuovi moduli Vertex?

«Attraverso i canali diretti di vendita e tramite i nostri cinque distributori partner: Sonepar, Baywa r.e., Green-sun, VP Solar e Sacchi».

E per quale tipologia di impianti?

«Il focus principale sono gli impianti utility-scale e i grandi tetti commerciali e industriali».

Qual è la vostra strategia commerciale in Italia?

«Trina Solar è stata una delle prime aziende a credere nello sviluppo del mercato italiano e a investire risorse sul nostro territorio. Abbiamo una sede a Milano per la divisione Moduli, della quale faccio parte, e una sede a Roma per la divisione Sistemi. Sono inoltre previsti ulteriori investimenti per rendere più capillare la nostra presenza in Italia».

In che modo?

«Intendiamo ampliarci investendo nel personale. Assumeremo nuove figure per rendere la nostra presenza sul territorio più capillare e incrementare la diffusione dei nostri prodotti in Italia».

L'ultima assunzione in ordine temporale è stata quella di Maria Giovanna Gaglione, che dallo scorso febbraio ricopre la posizione di sales manager per la distribuzione: sarà responsabile della gestione dei distributori in Italia e di tutte le attività di consolidamento e sviluppo di questo canale».

Come è strutturata l'area commerciale?

«Lavoriamo con due sales manager e un technical service manager radicati sul territorio, più altre figure impegnate in attività di marketing, finance, operations che ci supportano dai nostri uffici di Madrid, Monaco e Zurigo».

Come siete organizzati in Italia?

«In Italia, così come negli altri Paesi europei, siamo strutturati in due unità di business principali: Moduli e Sistemi. La divisione moduli è a sua volta organizzata in due canali di vendita principali: forniture dirette a grandi EPC, fondi di investimento e utility per la realizzazione di grandi impianti, e distribuzione per la realizzazione di impianti di taglia residenziale, commerciale e industriale».

Quali sono gli obiettivi per il mercato italiano?

«Per noi il 2019 è stato un anno fantastico. In Italia sono stati realizzati pochi impianti utility scale, ma quasi tutti utilizzano i nostri moduli. Intendiamo mantenere una market share superiore al 20%».

Quanto coprono le vendite in Italia sul totale del gruppo?

«Se consideriamo i numeri del 2019 circa il 5%».

Quali sono i segmenti di mercato a cui vi rivolgete?

«Residenziale, commerciale/industriale e utility-scale».

Con quali prodotti?

«Con la serie Honey e Duomax, con un focus sui prodotti monocristallini sia nella versione standard sia nella versione full black. Da quest'anno anche con la nuova serie Vertex, che attualmente è disponibile con potenze fino a 500 Wp e a breve raggiungerà i 600 Wp».

Quali sono i prodotti o le soluzioni che i vostri installatori partner apprezzano di più?

«La serie Honey è da sempre il nostro "best seller". Si tratta di un modulo da 120 celle half-cut in versione monocristallino e policristallino che va per la maggiore in ogni segmento di mercato. Il prodotto è apprezzato in Italia già dall'era dei vari Conti Energia. Ovviamente il modulo viene sempre aggiornato con tutte le novità tecnologiche del momento. Ad esempio oggi la versione più evoluta è il monocristallino Perc half-cut cells multi busbar».

E per il bifacciale?

«Si sta già muovendo qualcosa. C'è molta domanda, le produzioni sono aumentate, il gap di prezzo con i moduli standard si è assottigliato quindi, soprattutto nel caso di impianti utility scale con inseguitori, la richiesta è importante. In futuro prevediamo un forte aumento della richiesta di moduli bifacciali tra cui i Duomax Twin e Vertex».

E per quanto riguarda i servizi agli installatori?

«Oltre al supporto commerciale ai nostri partner, offriamo servizi pre e post vendita tra cui supporto tecnico per la progettazione di sistemi integrati, marketing e training tecnico-commerciali».

ASCOLTA DEMIS TAMBURINI 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



L'IMPIANTO REALIZZATO A SAN SEVERO, IN PROVINCIA DI FOGGIA, È ENTRATO IN FUNZIONE ALLA FINE DEL 2019 E HA UNA POTENZA DI 86 MW. LA CENTRALE È STATA REALIZZATA CON I MODULI TRINA SOLAR TALLMAX

Qualcosa in più su Demis Tamburini

Età? «44 anni»

Famiglia? «Felicemente quasi sposato»

Vive? «Imola (BO)»

Tempo dedicato al lavoro? «Per certi versi troppo, per altri troppo poco».

E se avanza un po' di tempo libero? «Viaggio a più non posso».

Per chi tifa? «I miei colori preferiti sono il bianco e il nero».

Piatto preferito? «Tagliatelle al ragù, con sfoglia rigorosamente tirata a mano dalla "zdora" secondo tradizione».

Vacanza da sogno? «Spiagge bianche e mari cristallini».

Lettura? «A 360 gradi. Dai classici ai saggi di economia. L'ultima in ordine temporale, che consiglio a tutti, "Il coraggio di essere idiota" di Igor Sibaldi».

Auto? «BMW Serie 3».

Il sogno di una vita? «Lasciare ai posteri un mondo migliore rispetto a come l'ho trovato».

La novità

Sigla: Vertex

Tipologia: modulo monocristallino ad alta efficienza

Potenza: 515 Wp

Efficienza: 21%

**La vostra offerta comprende anche pacchetti completi...**

«Certo. Un esempio è il TrinaPro Mega, un sistema integrato dedicato a parchi fotovoltaici che sfruttano moduli dalla potenza superiore ai 500 W. Oltre ai moduli il pacchetto comprende anche tracker ed è compatibile con i principali brand di inverter sul mercato, tra cui ad esempio Huawei e Sungrow».

Già nel 2018, Trina Solar aveva presentato la soluzione smart "TrinaPro" per impianti su larga scala. Questa soluzione si basa su design e algoritmi particolari e integra moduli fotovoltaici bifacciali e ad alta efficienza, sistemi di montaggio con tracker e inverter. Presenta servizi integrati e una piattaforma di gestione O&M intelligente, riducendo del 15% circa il costo BOS e incrementando la generazione di potenza dell'8%».

In Italia le associazioni chiedono di semplificare gli iter per spingere le nuove centrali di taglia utility scale. Voi però siete protagonisti di alcune grandi realizzazioni sul territorio, come ad esempio l'ultimo impianto da 86 MW realizzato in Puglia. La taglia utility scale può crescere ancora in Italia o è veramente così frenata dalla burocrazia?

«Ci sono enormi margini di crescita per questo segmento in Italia. Abbiamo tutto quello che serve e l'ottimizzazione del costo dei sistemi e delle singole componenti hanno reso profittevoli già da tempo i progetti in grid parity. Ciononostante gli attuali iter burocratici, ancora molto articolati e complessi, di certo non rappresentano un incentivo per chi desidera investire in questo settore».

Quanto valgono per Trina le vendite di moduli per impianti utility scale in Italia?

«Se prendiamo come riferimento il 2019, circa il 70%».

Quanto copre invece il revamping sul totale venduto in Italia?

«Sempre con riferimento all'anno 2019, circa il 10%. Il 20% riguarda invece le taglie residenziale e commerciale».

«I moduli Vertex offrono potenze fino a 500 Wp e a breve raggiungeranno i 600 Wp. La produzione di massa di questa nuova serie è iniziata a marzo 2020. Le prime consegne in Italia sono previste per il quarto trimestre del 2020».



ECCO IL SUPERBONUS

GLI ULTIMI PROVVEDIMENTI DEL MESE DI AGOSTO, TRA CUI LA FIRMA DEI DECRETI ATTUATIVI E LA PRESENTAZIONE DELLE LINEE GUIDA DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE, DANNO UFFICIALMENTE IL VIA AL SUPERBONUS AL 110% PER INTERVENTI DI EFFICIENZA ENERGETICA TRA CUI L'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI, SISTEMI DI ACCUMULO E COLONNINE DI RICARICA. ECCO TUTTI I DOCUMENTI

DI MICHELE LOPRIORE

Per il Superbonus è tutto pronto. Gli ultimi provvedimenti del mese di agosto, tra cui la firma dei decreti attuativi da parte del ministro allo Sviluppo Economico, Stefano Patuanelli, che definiscono sia i requisiti tecnici per la maxi agevolazione sia la modulistica e le modalità di trasmissione dell'asseverazione agli organi competenti, danno ufficialmente il via al bonus al 110% per interventi di efficienza energetica tra cui l'installazione di impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo e colonnine di ricarica. I mesi estivi sono stati decisivi. Tutto ha avuto inizio il 16 luglio 2020, con l'entrata in vigore del Decreto Rilancio. Il testo è stato approvato dal Senato con 159 voti a favore e 121 contrari. Il documento prevede 55 miliardi di euro a supporto dell'economia nazionale. Tra le misure rientra il Superbonus al 110% per interventi di efficienza energetica tra cui l'installazione di impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo e colonnine di ricarica. Poche settimane dopo, ed esattamente il 6 agosto, la firma dei decreti attuativi. In particolare, il decreto sui requisiti tecnici definisce gli interventi che rientrano nelle agevo-

lazioni Ecobonus, Bonus facciate e Superbonus al 110%, i costi massimali per singola tipologia di intervento e le procedure e le modalità di esecuzione dei controlli a campione. È stata inoltre prevista anche la possibilità di applicare l'incentivo ai microgeneratori a celle di combustione (idrogeno) ed è stato chiarito che anche le porte d'ingresso, oltre alle finestre, sono detraibili, posto che contribuiscono a migliorare l'efficiamento energetico.

Con il decreto attuativo che invece definisce le caratteristiche della modulistica e le modalità di trasmissione dell'asseverazione, diventa operativa anche la procedura inerente le verifiche e gli accertamenti delle attestazioni e certificazioni infedeli. L'asseverazione potrà avere ad oggetto gli interventi conclusi o in uno stato di avanzamento delle opere per la loro realizzazione, nella misura minima del 30% del valore economico complessivo dei lavori preventivato.

Presentando i decreti, il ministro Stefano Patuanelli ha annunciato che il governo intende lavorare per rendere strutturali queste misure: «L'ottimo lavoro parlamentare ha migliorato un testo che riteniamo possa diventare una misura

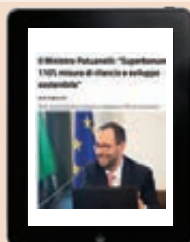


SPAZIO INTERATTIVO

SUPERBONUS: TUTTI I DOCUMENTI

Dal testo del Decreto Rilancio, convertito in legge lo scorso luglio, ai decreti attuativi dell'Agenzia delle Entrate presentati a inizio agosto: ecco tutti i provvedimenti scaricabili utilizzando il QR Code e disponibili anche nella sezione "Documenti" del sito www.solareb2b.it

Presentazione del ministro Patuanelli



Decreto Asseverazioni



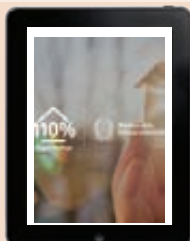
Decreto Requisiti



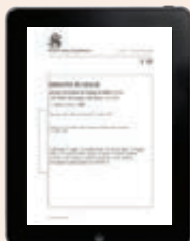
Agenzia delle entrate, disposizioni di attuazione



Grafica ufficiale



Decreto Rilancio



strutturale del nostro Paese» ha spiegato il ministro. «Sarà questa un'altra proposta che faremo per l'utilizzo dei fondi europei. Il Recovery plan italiano dovrà contenere la previsione di un elemento strutturale della misura dell'Ecobonus e Sismabonus al 110%, una norma che sta suscitando grandissimo interesse a livello europeo». I due decreti sono stati inviati alla registrazione della Corte dei Conti.

COSA CAMBIA

Cosa si potrà fare e cosa no? Partendo dal testo del Decreto Rilancio, convertito in legge a fine luglio, emerge come non ci siano modifiche o novità sostanziali rispetto al testo approvato dalla Camera dei Deputati lo scorso 9 luglio. Prendendo in considerazione il fotovoltaico, sono confermati i tetti di spesa previsti nel primo testo. Per l'installazione di impianti fotovoltaici la detrazione spetta, per le spese sostenute dal 1° luglio 2020 al 31 dicembre 2021, nella misura del 110%, fino ad un ammontare complessivo delle stesse spese non superiore a 48.000 euro

e comunque nel limite di spesa di euro 2.400 per ogni kW di potenza nominale dell'impianto solare fotovoltaico, da ripartire tra gli aventi diritto in cinque quote annuali di pari importo. Il documento specifica che per godere di questa agevolazione, l'installazione deve essere eseguita congiuntamente a uno degli interventi dei commi 1 o 4. Si tratta degli interventi trainanti, e quindi quelli che il decreto ha individuato in "isolamento termico", "sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale" e "messa in sicurezza sismica dell'edificio". In questo caso, gli interventi devono inoltre garantire il miglioramento di almeno due classi energetiche dell'edificio. Nel caso in cui l'impianto fotovoltaico non si agganci a uno di questi lavori trainanti ma rientri in un intervento di ristrutturazione edilizia o nuova costruzione, il tetto di spesa viene ridotto a 1.600 euro per ogni kW di potenza nominale.

In Italia il segmento di impianti fotovoltaici di taglia residenziale sta ripartendo dopo il brusco stop causato prima dal lockdown, e poi dalla

Specialisti nel fotovoltaico dal 2008

Una gamma completa di servizi tecnici:
 Operation & Maintenance,
 Manutenzione Correttiva e Straordinaria,
 Revamping, Repowering e Servizi Specialistici

Dimensione Europea con presenza in 4 paesi:
 Italia, Germania, Gran Bretagna ed Olanda

Oltre 1GWp di potenza fotovoltaica in gestione O&M

Un team di 86 professionisti al vostro servizio

TAKING PLANT MANAGEMENT TO THE NEXT LEVEL!





fase di stallo generata proprio dall'attesa della conversione in legge del Decreto Rilancio e dei decreti attuativi.

Basti pensare che, considerando i mesi di marzo e aprile 2020, e quindi quelli più interessati sia dal lockdown sia dall'attesa generata dal Decreto Rilancio, gli impianti di potenza compresa tra 3 e 4,5 kWp hanno registrato una flessione del 40,8% e 97% rispetto agli stessi mesi del 2019, mentre le installazioni di potenza compresa tra 4,5 kWp e 6 kWp sono calate del 34% e 96%.

CESSIONE CREDITO E COMUNITÀ ENERGETICHE

La spinta attesa attorno al fotovoltaico di taglia residenziale è anche legata a un'altra importante novità contenuta nel Decreto Rilancio: per il solare, così come per gli altri interventi in materia edilizia oggetto di bonus, in luogo della detrazione il contribuente potrà optare per un contributo sotto forma di sconto in fattura da parte del fornitore, che potrà recuperarlo sotto forma di credito di imposta cedibile ad altri soggetti, comprese banche e intermediari finanziari. E c'è un'altra importante novità che, nel testo pubblicato in Gazzetta Ufficiale a maggio, non era presente. È stato infatti confermato il Superbonus anche per la realizzazione di comunità energetiche fino a 200 kW. Nello specifico,

NOVITÀ E CONFERME DEL DECRETO DI LUGLIO

IN ENTRATA

- Superbonus anche per la realizzazione di comunità energetiche fino a 200 kW;
- Estensione del bonus anche alle seconde case di tipo villetta di una o due unità immobiliari dello stesso proprietario, con esclusione solo degli edifici di lusso;
- Nuovi tetti di spesa per interventi tra cui isolamento termico e sostituzione degli impianti di climatizzazione;
- Nei nuovi lavori incentivati vengono inseriti i collettori solari (abbinati a un impianto ibrido o geotermico) e l'allaccio a sistemi di teleriscaldamento efficiente esclusivamente nei comuni montani.

CONFERMATI

- I tetti di spesa per FV e storage
- Il salto di due classi energetiche per accedere al Superbonus
- Sconto in fattura e cessione del credito di imposta

SUPERBONUS 110%: ECCO IL TESTO DEI DECRETI ATTUATIVI

DI SEGUITO UN ESTRATTO DEL DOCUMENTO DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE CON LE MODALITÀ PER ACCEDERE ALLA MAXI AGEVOLAZIONE

1. Oggetto del provvedimento

1.1. I soggetti che sostengono, negli anni 2020 e 2021, spese per gli interventi elencati al punto 1.2 possono optare, in luogo dell'utilizzo diretto della detrazione spettante:

- a) per un contributo sotto forma di sconto sul corrispettivo dovuto, fino a un importo massimo pari al corrispettivo stesso, anticipato dai fornitori che hanno effettuato gli interventi, d'intesa con i fornitori stessi e da questi ultimi recuperato sotto forma di credito d'imposta, di importo pari alla detrazione spettante;
- b) per la cessione di un credito d'imposta di pari ammontare ad altri soggetti, ivi compresi gli istituti di credito e gli altri intermediari finanziari.

1.2. Le disposizioni di cui al punto 1.1 si applicano, come previsto dall'articolo 121 del decreto-legge 19 maggio 2020, n. 34, convertito, con modificazioni, dalla legge 17 luglio 2020, n. 77, ai seguenti interventi:

- a) recupero del patrimonio edilizio di cui all'articolo 16-bis, comma 1, lettere a) e b), del testo unico delle imposte sui redditi, di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917;
- b) efficienza energetica di cui all'articolo 14 del decreto-legge 4 giugno 2013, n. 63, convertito, con modificazioni, dalla legge 3 agosto 2013, n. 90 e di cui ai commi 1 e 2 dell'articolo 119 del decreto-legge n. 34 del 2020;
- c) adozione di misure antisismiche di cui all'articolo 16, commi da 1-bis a 1-septies del decreto-legge n. 63 del 2013 e di cui al comma 4 dell'articolo 119 del decreto-legge n. 34 del 2020;
- d) recupero o restauro della facciata degli edifici esistenti, ivi inclusi quelli di sola pulitura o tinteggiatura esterna, di cui all'articolo 1, commi 219 e 220, della legge 27 dicembre 2019, n. 160;
- e) installazione di impianti fotovoltaici di cui all'articolo 16-bis, comma 1, lettera h) del testo unico delle imposte sui redditi di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 dicembre 1986, n. 917, ivi compresi gli interventi di cui ai commi 5 e 6 dell'articolo 119 del decreto-legge n. 34 del 2020;
- f) installazione di colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici di cui all'articolo 16-ter del decreto-legge n. 63 del 2013 e di cui al comma 8 dell'articolo 119 del decreto-legge n. 34 del 2020.

1.3. L'opzione di cui al punto 1.1 può essere esercitata in relazione a ciascuno stato di avanzamento dei lavori. Per gli interventi di cui all'articolo 119 del decreto-legge n. 34 del 2020, gli stati di avanzamento dei lavori non possono essere più di due per ciascun intervento complessivo e ciascuno stato di avanzamento deve riferirsi ad almeno il 30 per cento del medesimo intervento.

1.4. L'opzione di cui al punto 1.1, lettera b), può essere esercitata anche per le rate residue non fruite delle detrazioni riferite alle spese sostenute negli anni 2020 e 2021.

L'opzione si riferisce a tutte le rate residue ed è irrevocabile.

2. Requisiti per l'esercizio dell'opzione relativamente alle detrazioni spettanti

tanti nella misura del 110 per cento

2.1. Ai fini dell'opzione per la cessione o per lo sconto in alternativa alle detrazioni spettanti nella misura del 110 per cento, di cui all'articolo 119 del decreto-legge n. 34 del 2020:

- a) per gli interventi di cui ai commi 1, 2 e 3 del citato articolo 119, i tecnici abilitati asseverano il rispetto dei requisiti previsti dai decreti di cui al comma 3-ter dell'articolo 14 del decreto-legge n. 63 del 2013 e la corrispondente congruità delle spese sostenute in relazione agli interventi agevolati. Una copia dell'asseverazione è trasmessa, esclusivamente per via telematica, all'Agenzia nazionale per le nuove tecnologie, l'energia e lo sviluppo economico sostenibile (Enea), secondo le modalità stabilite con il decreto del Ministro dello sviluppo economico del 3 agosto 2020;
- b) per gli interventi di cui al comma 4 del medesimo articolo 119, l'efficacia degli stessi al fine della riduzione del rischio sismico è asseverata dai professionisti incaricati della progettazione strutturale, della direzione dei lavori delle strutture e del collaudo statico, secondo le rispettive competenze professionali, iscritti agli ordini o ai collegi professionali di appartenenza, in base alle disposizioni del decreto del Ministro delle infrastrutture e dei trasporti n. 58 del 28 febbraio 2017 e successive modificazioni. I professionisti incaricati attestano altresì la corrispondente congruità delle spese sostenute in relazione agli interventi agevolati. L'asseverazione è depositata presso lo sportello unico competente di cui all'articolo 5 del decreto del Presidente della Repubblica 3 giugno 2001, n. 380;
- c) è necessario richiedere il visto di conformità dei dati relativi alla documentazione che attesta la sussistenza dei presupposti che danno diritto alla detrazione d'imposta. Il visto di conformità è rilasciato ai sensi dell'articolo 35 del decreto legislativo 9 luglio 1997, n. 241, dai soggetti indicati alle lettere a) e b) del comma 3 dell'articolo 3 del regolamento di cui al decreto del Presidente della Repubblica 22 luglio 1998, n. 322, e dai responsabili dell'assistenza fiscale dei centri costituiti dai soggetti di cui all'articolo 32 del citato decreto legislativo n. 241 del 1997.

Inoltre, il soggetto che rilascia il visto di conformità verifica che i professionisti incaricati abbiano rilasciato le asseverazioni e attestazioni, di cui alle lettere a) e b), e che gli stessi abbiano stipulato una polizza di assicurazione della responsabilità civile, come previsto dall'articolo 119, comma 14, del decreto-legge n. 34 del 2020;

2.2. L'asseverazione di cui al punto 2.1, lettere a) e b), è rilasciata al termine dei lavori o per ogni stato di avanzamento dei lavori. L'asseverazione rilasciata dal tecnico abilitato attesta i requisiti tecnici sulla base del progetto e dell'effettiva realizzazione. Ai fini dell'asseverazione della congruità delle spese si fa riferimento alle disposizioni del decreto del Ministro dello sviluppo economico, di concerto con il Ministro dell'economia e delle finanze, il Ministro dell'ambiente e della tutela del territorio e del mare e il Ministro delle infrastrutture e dei trasporti del 6 agosto 2020.

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'energia immessa in rete oltre a ricevere sconti applicabili sulle componenti della bolletta, che saranno poi individuati da Arera.

NUOVI TETTI DI SPESA

Si allarga poi il target. Il Superbonus, infatti, inizialmente previsto per le prime e per le seconde case purché si trattasse di condomini, è stato esteso anche alle seconde case di tipo villetta di una o due unità immobiliari dello stesso proprietario, con esclusione solo degli edifici di lusso. E cambiano i tetti di spesa per interventi tra cui isolamento termico e sostituzione degli impianti di climatizzazione. La detrazione per opere di isolamento termico è calcolata su un ammontare complessivo delle spese non superiore a 50.000 euro per gli edifici unifamiliari o per le unità immobiliari situate all'interno di edifici plurifamiliari che siano funzionalmente indipendenti e dispongano di uno o più accessi autonomi dall'esterno; a 40.000 euro moltiplicati per il numero delle unità immobiliari che compongono l'edificio

DECRETO RILANCIO: CRONISTORIA

19 Maggio, il Decreto Rilancio viene pubblicato in Gazzetta Ufficiale;

9 luglio, arriva il sì della Camera;

11 luglio, il testo viene inviato al Senato con nuovi tetti di spesa per alcuni interventi e con l'introduzione, per la prima volta, delle comunità energetiche;

16 luglio, il testo riceve l'ok dal Senato e viene convertito in legge;

24 luglio, l'Agenzia delle Entrate rende disponibile la guida sul Superbonus 110%;

6 agosto, il ministro dello Sviluppo Economico, Stefano Patuanelli, firma i decreti attuativi sugli interventi di efficientamento energetico degli edifici previsti dal Decreto Rilancio, che definiscono sia i requisiti tecnici per il Superbonus e il Sismabonus al 110% sia la modulistica e le modalità di trasmissione dell'asseverazione agli organi competenti, tra cui Enea.

3. Ammontare della detrazione, dello sconto e del credito d'imposta

3.1. Il contributo sotto forma di sconto, di cui al punto 1.1, lettera a), è pari alla detrazione spettante determinata ai sensi del punto 3.3 e non può in ogni caso essere superiore al corrispettivo dovuto. A fronte dello sconto praticato, al fornitore è riconosciuto un credito d'imposta pari alla detrazione spettante. L'importo dello sconto praticato non riduce l'imponibile ai fini dell'imposta sul valore aggiunto ed è espressamente indicato nella fattura emessa a fronte degli interventi effettuati, quale sconto praticato in applicazione delle previsioni dell'articolo 121 del decreto-legge n. 34 del 2020.

3.2. Il credito d'imposta di cui al punto 1.1, lettera b), è pari alla detrazione spettante, determinata ai sensi del punto 3.3.

3.3. L'importo della detrazione spettante è calcolato tenendo conto delle spese complessivamente sostenute nel periodo d'imposta, comprensive dell'importo non corrisposto al fornitore per effetto dello sconto praticato. In presenza di diversi fornitori per il medesimo intervento, la detrazione spettante è commisurata all'importo complessivo delle spese sostenute nel periodo d'imposta nei confronti di ciascuno di essi.

3.4. L'importo della detrazione cedibile sotto forma di credito d'imposta è calcolato tenendo conto anche delle spese sostenute nel periodo d'imposta mediante cessione del medesimo credito ai fornitori.

4. Modalità di esercizio dell'opzione

4.1. L'esercizio dell'opzione, sia per gli interventi eseguiti sulle unità immobiliari, sia per gli interventi eseguiti sulle parti comuni degli edifici, è comunicato all'Agenzia delle Entrate utilizzando il modello allegato denominato "Comunicazione dell'opzione relativa agli interventi di recupero del patrimonio edilizio, efficienza energetica, ri-

CONTINUA NELLE PAGINE SEGUENTI

MIN TL-XE

l'evoluzione digitale dell'inverter

Funzionalità tecnologicamente avanzate, display soft touch e completamente configurabile da smartphone, l'inverter MIN TL-XE è la soluzione ideale per gli impianti residenziali.



Il massimo delle prestazioni nel minimo dello spazio

www.growatt.it   



per le strutture da due a otto unità immobiliari; a 30.000 euro moltiplicati per il numero delle unità immobiliari che compongono l'edificio per le strutture composte da più di otto unità immobiliari.

Per gli interventi relativi alla sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti centralizzati per il riscaldamento, il raffrescamento o la fornitura di acqua calda sanitaria, la detrazione è calcolata su un ammontare complessivo delle spese non superiore a 20.000 euro moltiplicati per il numero delle unità immobiliari che compongono l'edificio (per edifici che hanno fino a otto unità). Il valore scende a 15.000 euro per unità immobiliare negli edifici di maggiori dimensioni, e 30.000 euro per le abitazioni singole. Per quanto riguarda i nuovi lavori incentivati, oltre agli interventi di isolamento termico degli involucri e agli impianti di climatizzazione e riscaldamento a condensazione, pompe di calore, ibridi e geotermici, vengono inseriti i collettori solari (abbinati a un impianto ibrido o geotermico) e l'allaccio a sistemi di teleriscaldamento efficiente esclusivamente nei comuni montani.



LE LINEE GUIDA DELL'AGENZIA DELLE ENTRATE

Venerdì 24 luglio l'Agenzia delle Entrate ha reso disponibile la guida sul Superbonus 110% in cui sono riportate tutte le informazioni necessarie per ottenere la detrazione del 110% delle spese sostenute dal 1° luglio 2020 al 31 dicembre 2021 per gli interventi che aumentano l'efficienza energetica degli edifici e per quelli antisismici. In particolare la guida fornisce indicazioni anche sulla possibilità di cedere la detrazione spettante o di richiedere al fornitore uno sconto immediato per alcune tipologie di spese sostenute nel 2020 e 2021, come gli interventi di ristrutturazione edilizia, efficienza energetica, misure antisismiche, il recupero o restauro delle facciate, l'installazione di impianti solari fotovoltaici e colonnine per la ricarica dei veicoli.

A tal fine la guida dell'Agenzia delle Entrate utilizza un'ampia carrellata di casi pratici. Nel documento dell'Agenzia delle Entrate si approfondiscono anche altri temi come la cumulabilità con altre agevolazioni

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per scaricare il documento dell'agenzia delle entrate



SEGUE DALLE PAGINE PRECEDENTI

schio sismico, impianti fotovoltaici e colonnine di ricarica" (di seguito "Comunicazione"), approvato con il presente provvedimento unitamente alle relative istruzioni. La Comunicazione è inviata esclusivamente in via telematica all'Agenzia delle entrate a decorrere dal 15 ottobre 2020. La Comunicazione deve essere inviata entro il 16 marzo dell'anno successivo a quello in cui sono state sostenute le spese che danno diritto alla detrazione, ovvero, nei casi di cui al punto 1.4, entro il 16 marzo dell'anno di scadenza del termine ordinario di presentazione della dichiarazione dei redditi in cui avrebbe dovuto essere indicata la prima rata ceduta non utilizzata in detrazione. Con successivo provvedimento saranno definite le specifiche tecniche per la trasmissione dei dati all'Agenzia delle entrate. Eventuali aggiornamenti delle specifiche tecniche saranno pubblicate nell'apposita sezione del sito internet dell'Agenzia delle entrate e ne sarà data relativa comunicazione.

4.2. La Comunicazione relativa agli interventi eseguiti sulle unità immobiliari è inviata dal beneficiario della detrazione, direttamente oppure avvalendosi di un intermediario di cui all'articolo 3, comma 3, del decreto del Presidente della Repubblica n. 322 del 1998, mediante il servizio web disponibile nell'area riservata del sito internet dell'Agenzia delle entrate oppure mediante i canali telematici dell'Agenzia delle entrate. Con riferimento agli interventi che danno diritto alla detrazione di cui all'articolo 119 del decreto-legge n. 34 del 2020, la Comunicazione relativa agli interventi eseguiti sulle unità immobiliari è inviata esclusivamente dal soggetto che rilascia il visto di conformità.

4.3. La Comunicazione relativa agli interventi eseguiti sulle parti comuni degli edifici è inviata dall'amministratore di condominio, direttamente oppure avvalendosi di un intermediario di cui all'articolo 3, comma 3, del decreto del Presidente della Repubblica n. 322 del 1998, esclusivamente mediante i canali telematici dell'Agenzia delle entrate. Nel caso in cui, ai sensi dell'articolo 1129 del codice civile, non vi è obbligo di nominare l'amministratore del condominio e i condòmini non vi abbiano provveduto, la Comunicazione è inviata da uno dei condòmini a tal fine incaricato. Nei casi di cui al punto 1.4, la Comunicazione è inviata dal condomino, direttamente oppure avvalendosi di un intermediario di cui all'articolo 3, comma 3, del decreto del Presidente della Repubblica n. 322 del 1998.

4.4. Con riferimento agli interventi che danno diritto alla detrazione di cui all'articolo 119 del decreto-legge n. 34 del 2020, la Comunicazione relativa agli interventi eseguiti sulle parti comuni degli edifici può essere inviata, esclusivamente mediante i canali telematici dell'Agenzia delle entrate:

- dal soggetto che rilascia il visto di conformità. Nei casi di cui al punto 1.4, la Comunicazione è inviata esclusivamente da tale soggetto;
- dall'amministratore del condominio, direttamente oppure avvalendosi di un intermediario di cui all'articolo 3, comma 3, del decreto del Presidente della Repubblica n. 322 del 1998. Nel caso in cui, ai sensi dell'articolo 1129 del codice civile, non vi è obbligo di nominare l'amministratore del condominio e i condòmini non vi abbiano provveduto, la Comunicazione è inviata da uno dei condòmini a tal fine incaricato. In tali casi, il soggetto che rilascia il visto, mediante apposito servizio web disponibile nell'area riservata del sito internet dell'Agenzia delle entrate, è tenuto a verificare e validare i dati relativi al visto di conformità e alle asseverazioni e attestazioni di cui al punto 2.1.

4.5. Per gli interventi di cui al punto 2.1, lettera a), la Comunicazione è inviata a decorrere dal quinto giorno lavorativo successivo al rilascio da parte dell'Enea della ricevuta di avvenuta trasmissione dell'asseverazione ivi prevista. L'Enea trasmette all'Agenzia delle entrate i dati sintetici delle asseverazioni, secondo

termini e modalità telematiche definiti d'intesa tra i medesimi enti. Sulla base dei dati ricevuti l'Agenzia delle entrate verifica l'esistenza dell'asseverazione indicata nella Comunicazione, pena lo scarto della Comunicazione stessa.

4.6. A seguito dell'invio della Comunicazione è rilasciata, entro 5 giorni, una ricevuta che ne attesta la presa in carico, ovvero lo scarto, con l'indicazione delle relative motivazioni. La ricevuta viene messa a disposizione del soggetto che ha trasmesso la Comunicazione, nell'area riservata del sito internet dell'Agenzia delle entrate.

4.7. La Comunicazione può essere annullata entro il quinto giorno del mese successivo a quello di invio, pena il rifiuto della richiesta. Entro lo stesso termine, può essere inviata una Comunicazione interamente sostitutiva della precedente; altrimenti, ogni Comunicazione successiva si aggiunge alle precedenti.

4.8. Per gli interventi eseguiti sulle parti comuni degli edifici:

- il condomino beneficiario della detrazione che cede il credito, se i dati della cessione non sono già indicati nella delibera condominiale, comunica tempestivamente all'amministratore del condominio l'avvenuta cessione del credito e la relativa accettazione da parte del cessionario, indicando, oltre al proprio codice fiscale, l'ammontare del credito ceduto e il codice fiscale del cessionario. Nel caso in cui, ai sensi dell'articolo 1129 del codice civile, non vi è obbligo di nominare l'amministratore del condominio e i condòmini non vi abbiano provveduto, i suddetti dati sono comunicati al condomino incaricato di inviare la Comunicazione all'Agenzia delle entrate;

- l'amministratore del condominio comunica ai condòmini che hanno effettuato l'opzione il protocollo telematico della Comunicazione di cui ai punti 4.3 e 4.4; nel caso in cui, ai sensi dell'articolo 1129 del codice civile, la Comunicazione sia stata inviata da uno dei condòmini a tal fine incaricato, vi provvede quest'ultimo.

4.9. Il mancato invio della Comunicazione nei termini e con le modalità previsti dal presente provvedimento rende l'opzione inefficace nei confronti dell'Agenzia delle entrate.

5. Modalità di utilizzo dei crediti d'imposta

5.1. I cessionari e i fornitori utilizzano i crediti d'imposta di cui al punto 3 esclusivamente in compensazione ai sensi dell'articolo 17 del decreto legislativo n. 241 del 1997, sulla base delle rate residue di detrazione non fruite dal beneficiario originario. Il credito d'imposta è fruito con la stessa ripartizione in quote annuali con la quale sarebbe stata utilizzata la detrazione, a decorrere dal giorno 10 del mese successivo alla corretta ricezione della Comunicazione di cui al punto 4 e comunque non prima del 1° gennaio dell'anno successivo a quello di sostenimento delle spese.

5.2. Ai fini di cui al punto 5.1:

- i cessionari e i fornitori sono tenuti preventivamente a confermare l'esercizio dell'opzione, esclusivamente con le funzionalità rese disponibili nell'area riservata del sito internet dell'Agenzia delle entrate;
- il modello F24 è presentato esclusivamente tramite i servizi telematici resi disponibili dall'Agenzia delle entrate, pena il rifiuto dell'operazione di versamento;
- nel caso in cui l'importo del credito utilizzato in compensazione risulti superiore all'ammontare disponibile, anche tenendo conto di precedenti fruizioni del credito stesso, il relativo modello F24 è scartato. Lo scarto è comunicato al soggetto che ha trasmesso il modello F24 tramite apposita ricevuta consultabile mediante i servizi telematici dell'Agenzia delle entrate;
- non si applicano i limiti di cui all'articolo 31, comma 1, del decreto-legge 31



zioni, gli adempimenti e i controlli dell'agenzia stessa. Particolarmente atteso dai soggetti interessati è il capitolo che si riferisce alle alternative alle detrazioni, e nel particolare allo sconto in fattura e alla cessione del credito. Questa possibilità riguarda le spese sostenute nel 2020 e nel 2021 per gli interventi ai quali si applica il Superbonus ma anche per gli interventi di recupero del patrimonio edilizio, di recupero o restauro della facciata degli edifici esistenti e per l'installazione di impianti solari fotovoltaici e di colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici e prevede la possibilità di successive cessioni da parte del cessionario, anche alle banche. La guida specifica infatti che "La cessione può essere disposta in favore: dei fornitori dei beni e dei servizi necessari alla realizzazione degli interventi; di altri soggetti (persone fisiche, anche esercenti attività di lavoro autonomo o d'impresa, società ed enti); di istituti di credito e

intermediari finanziari".

Il Superbonus del 110%, introdotto da Decreto Rilancio, è riconosciuto nella misura del 110% delle spese, da ripartire tra gli aventi diritto in cinque quote annuali di pari importo. La Guida spiega che può essere chiesto per le spese documentate e rimaste a carico del contribuente sostenute dal 1° luglio 2020 al 31 dicembre 2021 per interventi effettuati sulle parti comuni di edifici condominiali, sulle unità immobiliari indipendenti e sulle singole unità immobiliari (fino ad un massimo di due). Non può essere fruito, invece, per interventi effettuati su unità immobiliari residenziali appartenenti alle categorie catastali A1 (abitazioni signorili), A8 (ville) e A9 (castelli).

Il Superbonus del 110% spetta prima di tutto per gli interventi volti a incrementare l'efficienza energetica degli edifici e le misure antisismiche. A queste tipologie di spese, dette "trainanti", si

aggiungono altri interventi, a condizione però che siano eseguiti congiuntamente ad almeno un intervento trainante: rientrano in questa categoria, per esempio, l'installazione di impianti fotovoltaici connessi alla rete elettrica sugli edifici e di colonnine per la ricarica di veicoli elettrici. Per quanto riguarda i beneficiari, possono accedere al Superbonus le persone fisiche che possiedono o detengono l'immobile (per esempio proprietari, nudi proprietari, usufruttuari, affittuari e loro familiari), i condomini, gli Istituti autonomi case popolari (Iacp), le cooperative di abitazione a proprietà indivisa, le Onlus e le associazioni e società sportive dilettantistiche registrate, per i soli lavori dedicati agli spogliatoi. La guida chiarisce che i soggetti Ires (e, in generale i titolari di reddito d'impresa o professionale) possono accedere al Superbonus solo per la partecipazione alle spese per interventi trainanti, effettuati sulle parti comuni di edifici.



da oltre
10 ANNI
QUADRI
ELETTRICI



- ✓ Realizzati con componenti di marche primarie Made in Italy
- ✓ Precablati, pronti per l'installazione
- ✓ Certificati secondo la norma CEI EN61439 1/2 e CEI 021/CEI 016 con TEST REPORT cassetta prova relè
- ✓ **SPEDIZIONE RAPIDA E GRATUITA IN TUTTA ITALIA**
- ✓ Assistenza tecnica specializzata pre/post vendita



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

www.secsun.it



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

seguici su:



maggio 2010, n. 78, convertito, con modificazioni, dalla legge 30 luglio 2010, n. 122, all'articolo 34 della legge 23 dicembre 2000, n. 388 e all'articolo 1, comma 53, della legge 24 dicembre 2007, n. 244, pro tempore vigenti;

e) con successiva risoluzione sono istituiti appositi codici tributo e sono impartite le istruzioni per la compilazione del modello F24.

5.3. Ai sensi dell'articolo 121, comma 3, del decreto-legge n. 34 del 2020, la quota dei crediti d'imposta che non è utilizzata entro il 31 dicembre dell'anno di riferimento non può essere utilizzata negli anni successivi, né richiesta a rimborso ovvero ulteriormente ceduta.

6. Ulteriori cessioni dei crediti d'imposta

6.1. In alternativa all'utilizzo diretto, a decorrere dal giorno 10 del mese successivo alla corretta ricezione della Comunicazione di cui al punto 4, i cessionari e i fornitori possono cedere i crediti d'imposta ad altri soggetti, ivi inclusi gli istituti di credito e gli altri intermediari finanziari, con facoltà di successiva cessione.

6.2. La comunicazione della cessione di cui al punto 6.1 avviene esclusivamente, a pena d'inefficacia, a cura del soggetto cedente con le funzionalità rese disponibili nell'area riservata del sito internet dell'Agenzia delle entrate, di cui al punto 5.2, lettera a), dopo aver proceduto alla conferma dell'opzione, utilizzando le medesime funzionalità.

6.3. I cessionari utilizzano i crediti d'imposta secondo gli stessi termini, modalità e condizioni applicabili al cedente, dopo l'accettazione della cessione da comunicare esclusivamente a cura dello stesso cessionario con le stesse funzionalità di cui al punto 5.2, lettera a).

7. Controlli

7.1. Qualora sia accertata la mancata sussistenza, anche parziale, dei requisiti che danno diritto alla detrazione d'imposta, l'Agenzia delle entrate provvede al recupero dell'importo corrispondente alla detrazione non spettante, maggiorato di interessi e sanzioni, nei confronti dei beneficiari della detrazione di cui al punto 1.1, ferma restando, in presenza di concorso nella violazione, anche la responsabilità in solido del fornitore che ha applicato lo sconto e dei cessionari per il pagamento dell'importo e dei relativi interessi.

7.2. Fermo restando quanto previsto al punto 7.1, i fornitori e i cessionari rispondono solo per l'eventuale utilizzo del credito d'imposta in modo irregolare o in misura maggiore rispetto al credito d'imposta ricevuto.



SUPERBONUS 110%: DOMANDE E RISPOSTE

DALLE TIPOLOGIE DI INTERVENTO AI SOGGETTI BENEFICIARI FINO ALLA COMUNITÀ ENERGETICHE: ECCO COSA C'È DA SAPERE SULLA MAXI AGEVOLAZIONE CONTENUTA NEL DECRETO RILANCIO

DI ERICA BIANCONI



ING. ERICA BIANCONI,
CONSULENTE ENERGETICO

Il 19 aprile 2020 è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il Decreto Rilancio che prevede una serie di misure per rilanciare l'economia italiana dopo la crisi avvenuta a causa del Covid-19.

Ad oggi sono stati pubblicati tutti gli attuativi e quindi il quadro normativo è completo e permette la piena applicazione del beneficio del 110%.

- Legge di conversione in Gazzetta Ufficiale del Decreto Rilancio e Superbonus
- Guida dell'Agenzia delle entrate
- Decreto Asseverazioni del 5 agosto 2020
- Decreto Requisiti Tecnici del 6 agosto 2020
- Provvedimento 8 agosto 2020, n. 283847 dell'Agenzia delle entrate
- Circolare 24/E dell'8 agosto 2020 dell'Agenzia delle Entrate

Quali sono i soggetti ammessi?

Come definito dall'Agenzia delle entrate, accedono al Superbonus i seguenti soggetti:

- condomini,
- persone fisiche, al di fuori dell'esercizio di attività di impresa, arti e professioni su un numero massimo di due unità immobiliari,
- Istituti autonomi case popolari (Iacp), comunque denominati nonché dagli enti aventi le stesse finalità sociali dei predetti Istituti (per questi soggetti il Superbonus spetta anche per le spese sostenute dal 1° gennaio 2022 al 30 giugno 2022),
- cooperative di abitazione a proprietà indivisa,
- organizzazioni non lucrative di utilità sociale, organizzazioni di volontariato ed associazioni di promozione sociale,
- associazioni e società sportive dilettantistiche,
- comunità energetiche rinnovabili costituite in forma di enti non commerciali o da parte di condomini.

Le aziende possono usufruire del Superbonus?

L'Agenzia delle Entrate chiarisce che l'accesso al Superbonus riguarda solo le unità immobiliari non riconducibili ai cosiddetti "beni strumentali". In sintesi, quindi, la detrazione spetta sì anche ai contribuenti persone fisiche che svolgono attività di impresa, ma solo se le spese sostenute si riferiscono a lavori effettuati su immobili appartenenti all'"ambito privatistico".

Solo nel caso di interventi realizzati sulle parti comuni degli edifici in condominio, qualora l'impresa partecipi alla ripartizione delle spese in qualità di condòmino, la detrazione spetta a prescindere dal fatto che l'immobile sia bene strumentale alle attività di impresa.

I familiari del detentore dell'immobile possono accedere?

Al Superbonus possono accedere anche i familiari e i conviventi del detentore dell'immobile, solo se hanno sostenuto direttamente le spese di intervento e solo sono conviventi alla data di inizio dei lavori o, se antecedente, al momento del sostenimento delle spese. L'incentivo vale anche per gli interventi su un immobile diverso da quello destinato ad abitazione principale, nel quale può svolgersi la convivenza, mentre non spetta al familiare su immobili locati o concessi in comodato.

Come si applica il Superbonus alle Comunità Energetiche?



Il Superbonus si applica anche alle Comunità energetiche costituite in forma di enti non commerciali o di condomini che aderiscono alle configurazioni previste dal DL 30 dicembre 2019, n. 162, solo per le spese relative agli impianti a fonte rinnovabile gestiti dalle stesse. Nello specifico, solo per tali Comunità energetiche, l'esercizio di un impianto fotovoltaico di potenza fino a 200 kW, non costituisce svolgimento di attività commerciale abituale. Relativamente ad un impianto fotovoltaico, quindi, il Superbonus si applica sul costo dell'impianto fino alla potenza di 20 kW e per la quota riferita alla eccedenza (e, comunque, fino a 200 kW) spetta la detrazione pari al 50% delle spese e fino a un ammontare complessivo non superiore a 96.000 euro riferito all'intero impianto.

Su quali tipologie di edificio devono essere fatti gli interventi per l'accesso al Superbonus?

Sono esclusi dal Superbonus tutti gli interventi su unità immobiliari appartenenti alle categorie catastali A1 (case signorili), A8 (ville), A9 (castelli e palazzi eminenti). In tutti gli altri casi, per accedere al Superbonus, gli interventi devono essere realizzati:

- su parti comuni di edifici residenziali in condominio,
- su edifici residenziali unifamiliari e relative pertinenze,
- su unità immobiliari residenziali funzionalmente indipendenti e con uno o più accessi autonomi dall'esterno site all'interno di edifici plurifamiliari e relative pertinenze,
- su singole unità immobiliari residenziali e relative pertinenze all'interno di edifici in condominio.

Per "edificio unifamiliare" si intende un'unica unità immobiliare di proprietà esclusiva, funzionalmente indipendente (dotata di installazioni o manufatti di qualunque genere, quali impianti per l'acqua, per il gas, per l'energia elettrica, per il riscaldamento di proprietà esclusiva), che disponga di uno o più acces-

si autonomi dall'esterno e destinato all'abitazione di un singolo nucleo familiare. Per "unità immobiliari funzionalmente indipendenti e con uno o più accessi autonomi dall'esterno, site all'interno di edifici plurifamiliari", si intende un edificio in cui sia verificata la contestuale sussistenza del requisito di "indipendenza funzionale" e di "accesso autonomo dall'esterno". Non è necessario che l'edificio plurifamiliare di cui tali unità immobiliari fanno parte sia costituito in condominio.

Gli edifici devono essere esistenti o si parla anche di nuove costruzioni?

In linea generale, per l'accesso al Superbonus l'intervento deve riguardare edifici o unità immobiliari esistenti. Gli interventi realizzati in fase di nuova costruzione sono agevolati solo nel caso di installazione di impianti fotovoltaici. L'agevolazione spetta anche a fronte di interventi realizzati mediante demolizione e ricostruzione inquadabili nella categoria della ristrutturazione edilizia.

Quali sono gli interventi che accedono direttamente?

Accedono direttamente al Superbonus i cosiddetti interventi trainanti. Gli interventi trainanti sono rappresentati da:

- isolamento termico delle superfici opache verticali, orizzontali e inclinate che interessano l'involucro degli edifici con un'incidenza superiore al 25% della superficie disperdente lorda dell'edificio stesso,
- sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale esistenti con impianti per il riscaldamento, il raffrescamento o la fornitura di acqua calda sanitaria,
- interventi antisismici e di riduzione del rischio sismico come definiti nel cosiddetto "sisma bonus".

Il Superbonus è applicabile solo se gli interventi, nel loro complesso, assicurino il miglioramento di due classi energetiche oppure, ove non possibile, il conse-

guimento della classe energetica più alta e a condizione che gli interventi siano effettivamente conclusi.

Quali altri interventi possono accedere?

Possono accedere al Superbonus, anche altri interventi solo se effettuati congiuntamente ad almeno uno degli interventi trainanti. In particolare si fa riferimento a:

- Interventi di efficientamento energetico compresi nel cosiddetto "eco bonus"
- installazione di punti di ricarica per veicoli elettrici
- Installazione di impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo.

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

In quale modo si deve accertare il miglioramento delle due classi energetiche?

Il miglioramento energetico è dimostrato dall'Attestato di Prestazione Energetica (A.P.E.), di cui all'articolo 6 del decreto legislativo 19 agosto 2005, n. 192, ante e post intervento, rilasciato da un tecnico abilitato nella forma della dichiarazione asseverata. È da notare che, ai fini delle detrazioni fiscali del 110%, gli APE non possono essere redatti con i software che adottano metodi di calcolo semplificati tipo Docet. L'Agenzia delle Entrate afferma che, se non possibile in quanto l'edificio o l'unità immobiliare è già nella penultima classe, è sufficiente ovviamente il conseguimento della classe energetica più alta. Per esempio, se l'edificio si trova in classe energetica "A3" basterà salire alla classe successiva "A4".

Come calcolare l'importo detraibile?

L'importo da portare in detrazione è calcolato come il valore minimo tra:

- costo totale dell'intervento
- costo massimo ammissibile (come definiti nelle tabelle del Decreto)

L'importo massimo di detrazione spettante si riferisce ai singoli interventi agevolabili e deve intendersi riferito all'edificio unifamiliare o all'unità immobiliare funzionalmente indipendente oggetto dell'intervento ed andrà quindi suddiviso tra i soggetti detentori o possessori dell'immobile che partecipano alla spesa in ragione dell'onere da ciascuno effettivamente sostenuto e documentato. Nel caso in cui sul medesimo immobile siano effettuati più interventi agevolabili, il limite massimo di spesa detraibile sarà costituito dalla somma degli importi previsti per ciascuno degli interventi realizzati. Per esempio, nel caso in cui due contribuenti comproprietari di un edificio unifamiliare sostengano spese per interventi di isolamento termico delle superfici opache, per i quali il limite di spesa è di 50.000 euro e di sostituzione dell'impianto di climatizzazione invernale, per il quale il limite di spesa è pari a 30.000 euro, avranno diritto a una detrazione pari al 110%, calcolata su un importo di spesa pari a 80.000 euro, da ripartire in base alla spesa effettivamente sostenuta da ciascuno.

Le spese di progettazione sono detraibili?

L'agevolazione del 110% si allarga fino a comprendere alcune spese accessorie agli interventi che beneficiano del Superbonus, purché effettivamente realizzati. Si tratta, ad esempio, dei costi per i materiali, la progettazione e le altre spese professionali connesse (perizie e sopralluoghi, spese preliminari di progettazione e ispezione e prospezione).

Il valore da portare in detrazione comprende l'IVA?

L'Agenzia delle Entrate afferma che la detrazione si applica sul valore totale della fattura, al lordo del pagamento dell'IVA.

Come si può utilizzare l'opzione dello sconto in fattura/cessione del credito?

In alternativa alla detrazione è possibile optare per:

- un contributo sotto forma di sconto sul corrispettivo dovuto, fino a un importo massimo pari al corrispettivo stesso, anticipato dai fornitori che hanno effettuato gli interventi, d'intesa con i fornitori stessi e da questi ultimi recuperato sotto forma di credito d'imposta, di importo pari alla detrazione spettante;
- la cessione di un credito d'imposta di pari ammontare ad altri soggetti, compresi gli istituti di credito e gli

altri intermediari finanziari. L'esercizio dell'opzione, spiega l'Agenzia delle entrate, sia per gli interventi eseguiti sulle unità immobiliari, sia per gli interventi eseguiti sulle parti comuni degli edifici, è comunicato all'Agenzia delle Entrate utilizzando il modello denominato "Comunicazione dell'opzione relativa agli interventi di recupero del patrimonio edilizio, efficienza energetica, rischio sismico, impianti fotovoltaici e colonnine di ricarica". La comunicazione è inviata esclusivamente in via telematica all'Agenzia delle entrate dal 15 ottobre 2020 e deve essere inviata entro il 16 marzo dell'anno successivo a quello in cui sono state sostenute le spese che danno diritto alla detrazione.

I cessionari e i fornitori utilizzano i crediti d'imposta esclusivamente in compensazione, sulla base delle rate residue di detrazione non fruito dal beneficiario originario. Il credito d'imposta è fruito con la stessa ripartizione in quote annuali con la quale sarebbe stata utilizzata la detrazione, a decorrere dal giorno 10 del mese successivo alla corretta ricezione della comunicazione. In alternativa all'utilizzo diretto, a decorrere dal giorno 10 del mese successivo alla corretta ricezione della comunicazione, i cessionari e i fornitori

possono cedere i crediti d'imposta ad altri soggetti, inclusi gli istituti di credito e gli altri intermediari finanziari, con facoltà di successiva cessione.

Un soggetto incapiente può richiedere lo sconto in fattura/cessione del credito?

L'Agenzia delle Entrate afferma anche il contribuente incapiente può optare per il cosiddetto sconto in fattura o per la cessione del credito corrispondente alla detrazione stessa.

Gli impianti fotovoltaici possono accedere al Superbonus?

Il Superbonus si applica anche alle spese sostenute per l'installazione di impianti fotovoltaici connessi alla rete elettrica installati su edifici esistenti o nuove costruzioni, e per l'installazione, contestuale o successiva, di sistemi di accumulo. Per poter accedere è necessario che:

- l'installazione dell'impianto sia eseguita congiuntamente ad uno degli interventi trainanti di isolamento termico delle superfici opache o di sostituzione degli impianti di climatizzazione o interventi di adozione di misure antisismiche;
- l'energia non auto-consumata in sito o non condivisa per l'autoconsumo sia ceduta al Gestore dei servizi energetici (GSE).



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





LE COMUNITÀ ENERGETICHE ENTRANO NEL VIVO

L'ULTIMA DELIBERA DI ARERA, CHE DISCIPLINA LE MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE E LA REGOLAZIONE ECONOMICA NELL'AMBITO DELLA CONDIVISIONE DELL'ENERGIA, E LE NOVITÀ FISCALI DEL DECRETO RILANCIO, SPIANANO FINALMENTE LA STRADA ALLA SPERIMENTAZIONE DELL'AUTOCONSUMO COLLETTIVO IN ITALIA, CHE DURERÀ CIRCA UN ANNO. SI ATTENDE SOLO IL DECRETO DEL MISE CHE STABILIRÀ LA NATURA DELL'INCENTIVO. E INTANTO SI INIZIANO A STIMARE BENEFICI E OPPORTUNITÀ PER IL FV

Luglio e agosto sono stati due mesi roventi in tema di comunità energetiche e autoconsumo collettivo. Da una parte il Decreto Rilancio, convertito in legge lo scorso 16 luglio, ha introdotto importanti novità soprattutto in ambito fiscale. Il decreto stabilisce infatti il Superbonus per la realizzazione di comunità energetiche fino a 200 kWp. 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'energia immessa in rete oltre a ricevere sconti applicabili sulle componenti della bolletta, che saranno poi individuati da Arera.



LA SOLUZIONE
100% CONFORME
PER I TUOI MODULI
FOTOVOLTAICI
...E MOLTO ALTRO!



COMUNITÀ ENERGETICHE: TIMELINE NORMATIVA



PER ENTRARE NEL VIVO DELLA SPERIMENTAZIONE DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE, SI ATTENDE IL DECRETO DEL MINISTERO DELLO SVILUPPO ECONOMICO PER LA DEFINIZIONE DELLE TARIFFE INCENTIVANTI

FORNITORE: ENERGY&STRATEGY GROUP

Proprio l'Autorità ad agosto ha presentato un altro importantissimo tassello a favore dell'autoconsumo collettivo. Con la delibera 318/2020/R/eel, Arera disciplina le modalità e la regolazione economica relative all'energia elettrica oggetto di condivisione in edifici o condomini e nell'am-

bito di comunità di energia rinnovabile. Manca un ultimo step per poter avviare la sperimentazione, ossia il decreto del ministero dello Sviluppo Economico che definirà la natura degli incentivi. A quel punto, potrà partire la fase sperimentale, che durerà fino a luglio 2021. Ricor-

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



SCENARI DI DIFFUSIONE

PERIODO 2021-2025	NUOVE COMUNITÀ ENERGETICHE	NUOVA POTENZA FV INSTALLATA (MW)	NUMERO SOGGETTI COINVOLTI
SCENARIO BASSO	700	100	15MILA NUCLEI FAMILIARI, 4MILA UFFICI E 200 PMI
SCENARIO MEDIO	26.000	3.600	750MILA NUCLEI FAMILIARI, 150MILA UFFICI E 8MILA PMI
SCENARIO ALTO	40.000	5.400	OLTRE 1,2 MILIONI, OLTRE 200MILA UFFICI E POCO MENO DI 10MILA PMI

IL POTENZIALE DI DIFFUSIONE DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE IN ITALIA NEL PERIODO 2021-2025, CON FOCUS SU NUOVA POTENZA FOTOVOLTAICA STIMATA E SOGGETTI COINVOLTI

FONTE: ELABORAZIONE DI SOLAREB2B SUI DATI DELL'ENERGY&STRATEGY GROUP

diamo che proprio a partire dal 2021, grazie alla direttiva 2001/2018 dell'Unione Europea, non ci saranno più limiti allo sviluppo delle comunità energetiche, che avranno una propria autonomia giuridica. Ma sarà importante testare fin da subito la convenienza economica di queste comunità a partire proprio dallo schema degli incentivi che verrà proposto ai clienti finali.

PROVE DI CONVENIENZA

C'è chi ha quindi iniziato a stimare e calcolare la convenienza per capire quanto le comunità energetiche e l'autoconsumo collettivo saranno sostenibili da un punto di vista economico. A luglio, ad esempio, l'Energy & Strategy Group del politecnico di Milano ha presentato, in occasione di un webinar, un report dedicato interamente alle comunità energetiche. Dallo studio è emerso come, per essere economicamente sostenibile, per un condominio con impianto fotovoltaico da 20

ECCO IL TESTO DELLA DELIBERA DI ARERA

DI SEGUITO UN ESTRATTO DEL DOCUMENTO CHE DEFINISCE LE MODALITÀ DI PARTECIPAZIONE E LA REGOLAZIONE ECONOMICA NELL'AMBITO DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE

Con la delibera 318/2020/R/eel, l'Autorità di regolazione per energia reti e ambiente (Arera) disciplina le modalità e la regolazione economica relative all'energia elettrica oggetto di condivisione in edifici o condomini (Autoconsumatori di energia rinnovabile che agiscono collettivamente) oppure nell'ambito di comunità di energia rinnovabile. Il provvedimento dà attuazione all'articolo 42bis del decreto-legge 30 dicembre 2019, n. 162 (coordinato con la legge di conversione 28 febbraio 2020, n. 8), tenendo conto anche delle disposizioni della Direttiva (UE) 2018/2001 sulla promozione dell'uso dell'energia da fonti rinnovabili. In particolare, la delibera 318/2020/R/eel (che segue il DCO 112/2020/R/eel) conferma un modello regolatorio virtuale che consente di riconoscere sul piano economico i benefici, ove presenti, derivanti dal consumo in sito dell'energia elettrica localmente prodotta:

- evitando che per ottenere tali benefici debbano essere implementate soluzioni tecniche (quali reti elettriche diverse dalle reti con obbligo di connessione di terzi) o societarie (quali quelle necessarie per poter essere classificati tra i Sistemi Semplici di Produzione e Consumo - SSPC);
- mantenendo separata evidenza dei benefici associati all'autoconsumo (che non dipendono da fonti, tipologia di reti e/o assetti societari) e degli incentivi espliciti (che, in quanto tali, possono essere opportunamente calibrati in funzione delle fonti e/o delle tecnologie);

Tale modello regolatorio virtuale prevede che il Gestore dei Servizi Energetici (GSE), erogando il "servizio di valorizzazione e incentivazione dell'energia elettrica condivisa per l'autoconsumo" (c.d.: servizio di energia condivisa), restituisca alcuni importi unitari forfetari con riferimento alla quantità di energia elettrica condivisa relativa al "gruppo di autoconsumatori da fonti rinnovabili che agiscono collettivamente" o alla "comunità di energia rinnovabile", al fine di valorizzazione l'energia elettrica condivisa tenendo conto di una stima della riduzione dei costi imputabile all'autoconsumo.

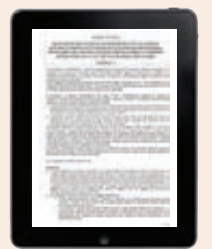
La delibera 318/2020/R/eel pone anche le basi per l'erogazione (tramite una procedura unificata, come previsto dal decreto-legge 162/2019) degli incentivi per il servizio di energia condivisa che verranno definiti dal ministero dello Sviluppo Economico (MiSE). Più in dettaglio, la delibera stabilisce che:

- L'autoconsumatore di energia rinnovabile è un cliente finale che, operando in propri siti ubicati entro confini definiti, produce energia elettrica rinnovabile per il proprio consumo e può immagazzinare o vendere energia elettrica rinnovabile autoprodotta purché, per un autoconsumatore di energia rinnovabile diverso dai nuclei familiari, tali attività non costituiscano l'attività commerciale o professionale principale. L'impianto di produzione dell'autoconsumatore di energia rinnovabile può essere di proprietà di un soggetto terzo e/o gestito da un soggetto terzo, purché il soggetto terzo resti soggetto alle istruzioni dell'autoconsumatore di energia rinnovabile;

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per leggere e scaricare la delibera di Arera in formato PDF



- La comunità di energia rinnovabile è un soggetto giuridico che: o si basa sulla partecipazione aperta e volontaria, è autonomo ed è effettivamente controllato da azionisti o membri che sono situati nelle vicinanze degli impianti di produzione detenuti dalla comunità di energia rinnovabile; o i cui azionisti o membri sono persone fisiche, piccole e medie imprese (PMI), enti territoriali o autorità locali, comprese le amministrazioni comunali, a condizione che, per le imprese private, la partecipazione alla comunità di energia rinnovabile non costituisca l'attività commerciale e/o industriale principale; 2 o il cui obiettivo principale è fornire benefici ambientali, economici o sociali a livello di comunità ai propri azionisti o membri o alle aree locali in cui opera, piuttosto che profitti finanziari; Pertanto, la comunità di energia rinnovabile detiene gli impianti di produzione, ma non deve necessariamente essere proprietaria degli impianti di produzione.

- Il produttore è una persona fisica o giuridica che produce energia elettrica indipendentemente dalla proprietà dell'impianto di produzione. Egli è l'intestatario dell'officina elettrica di produzione, ove prevista dalla normativa vigente, nonché l'intestatario delle autorizzazioni alla realizzazione e all'esercizio dell'impianto di produzione;

- Il referente è: a) nel caso di un gruppo di autoconsumatori di energia rinnovabile che agiscono collettivamente, il legale rappresentante dell'edificio o condominio ovvero un produttore di energia elettrica che gestisce uno o più impianti di produzione la cui energia elettrica prodotta rileva nella configurazione di gruppo di autoconsumatori di energia rinnovabile che agiscono collettivamente ai fini del servizio di valorizzazione e incentivazione dell'energia elettrica condivisa; b) nel caso di una comunità di energia rinnovabile, è la comunità stessa.

REQUISITI PER L'ACCESSO AL SERVIZIO DI VALORIZZAZIONE E INCENTIVAZIONE DELL'ENERGIA ELETTRICA CONDIVISA

- Ai fini dell'accesso alla valorizzazione e incentivazione dell'energia elettrica condivisa:

a) nel caso di un gruppo di autoconsumatori di energia rinnovabile che agi-

kWp si dovrà tarare l'incentivo sull'energia autoconsumata attorno a un valore compreso tra 50 euro al MWh e 100 euro al MWh in assenza di un sistema di accumulo, mentre tra 100 euro al MWh e 150 euro al MWh in presenza dello storage. La sostenibilità economica diventa quindi un driver fondamentale per la promozione e la diffusione delle comunità energetiche, ma anche un'opportunità per spingere i clienti finali che faranno parte di queste comunità ad adottare scelte virtuose orientate all'ottimizzazione dell'autoconsumo. Secondo quanto emerge dal report, inoltre, gli investimenti potranno essere ancora più sostenibili nel caso in cui partecipino soggetti terzi alla creazione delle comunità energetiche, come ad esempio le Esco.

STIME SULLA DIFFUSIONE

A partire da alcuni calcoli sulla convenienza economica, il Politecnico ipotizza tre scenari base per lo sviluppo delle comunità ener-

LE RICADUTE ECONOMICHE PER IL SISTEMA PAESE

	E1 Incentivazione	E2 Restituzione componenti	E3 Produzione Energia	E4 Ricadute fiscali E1, E2, E3	E5 Fotovoltaico e storage	E6 Ricadute fiscali E5	Totale
	Contributi di incentivazione esplicita	Incentivazione implicita da DCD ARERA 112/2020	Variazione del volume di affari, per produzione di energia in loco	IVA, IRES, IRPEF	Volume di affari per fornitura ed installazione	IVA, IRES, IRPEF	
Membri community	3.210 mln€	260 mln€	2.100 mln€	-40 mln€	-950 mln€	40 mln€	4.620 mln€
Produttori "tradizionali"			-4.380 mln€	1.140 mln€			-3.240 mln€
Fornitore PV/accumulo					3.320 mln€	-960 mln€	2.360 mln€
Sogg. Terzo	3.780 mln€	280 mln€	2.280 mln€	-1.840 mln€	-2.380 mln€	110 mln€	2.240 mln€
Comunità (Stato)	-6.990 mln€			750 mln€		810 mln€	-5.440 mln€

FONTE: ENERGY&STRATEGY GROUP

scono collettivamente, devono essere verificate tutte le seguenti condizioni:

1) gli autoconsumatori di energia rinnovabile facenti parte del gruppo sono clienti finali e/o produttori per i quali le attività di produzione e scambio dell'energia elettrica non costituiscono l'attività commerciale o professionale principale;

2) gli autoconsumatori di energia rinnovabile presenti nella configurazione sono titolari di punti di connessione ubicati nel medesimo edificio o condominio;

3) gli autoconsumatori di energia rinnovabile presenti nella configurazione hanno dato mandato al medesimo referente per la costituzione e gestione della configurazione. Tale referente può essere un produttore non facente parte della medesima configurazione;

4) ai fini della determinazione dell'energia elettrica condivisa, possono assumere rilievo anche i prelievi di clienti finali non facenti parte della configurazione, purché titolari di punti di connessione ubicati nel medesimo edificio o condominio;

5) ciascun impianto di produzione la cui energia elettrica immessa rileva ai fini della determinazione dell'energia elettrica condivisa deve essere entrato in esercizio a seguito di nuova realizzazione dall'1 marzo 2020 ed entro i sessanta giorni solari successivi alla data di entrata in vigore del provvedimento di recepimento della direttiva 2018/2001, deve avere una potenza non superiore a 200 kW e deve essere ubicato nell'area afferente al medesimo edificio o condominio a cui la configurazione si riferisce.

b) nel caso di comunità di energia rinnovabile devono essere verificate tutte le seguenti condizioni:

1) la comunità di energia rinnovabile è un soggetto giuridico, quale a titolo d'esempio asso-



Sistema brevettato - Patented system

PRESENTA

INSUN

Da oggi potrai trovare tutti i nostri prodotti e le nostre soluzioni all'interno del miglior software di progettazione di impianti FV per i professionisti del settore.

Con inSun otterrai:

- verifica automatica della compatibilità fra moduli e struttura
- libreria aggiornata con tutte le informazioni tecniche
- calcolo degli ombreggiamenti
- verifica tenuta al vento
- distinta accessori

Scopri anche tu come realizzare il tuo impianto in una manciata di click.

REGISTRATI
E COMINCIA OGGI
A PROGETTARE
IL TUO IMPIANTO

GRATIS!

vai su <http://insun.cloud/>

CONTINUA NELLE PAGINE SEGUENTI

getiche nei prossimi anni in Italia. Secondo lo scenario di diffusione "basso", dal 2021 al 2025 in Italia potrebbero sorgere 700 comunità energetiche, che dovrebbero coinvolgere 15mila nuclei famigliari, 4mila uffici e 200 edifici industriali.

Nel caso invece dello scenario "medio", i valori salgono a 26mila per quanto riguarda le comunità energetiche che nasceranno sul territorio, per un coinvolgimento di 750mila nuclei famigliari, 150mila uffici e 8mila edifici industriali.

Nello scenario di diffusione "alto", nei prossimi cinque anni potrebbero sorgere 40mila energy community in Italia, di cui l'80% realizzato da Esco, per 1,2 milioni di famiglie, oltre 200mila uffici e poco meno di 10mila piccole e medie imprese.









CHE SPINTA PER IL FV

Ovviamente, questi tre scenari tengono in considerazione anche le ricadute sulla filiera del fotovoltaico. In Italia nel periodo compreso tra il 2021 e il 2025 si stima un potenziale medio di 3,6 GW di nuovi impianti fotovoltaici abbinati ai modelli dell'autoconsumo collettivo e delle comunità energetiche.

Secondo lo scenario basso, si stimano 100 MW di nuovi impianti fotovoltaici tra il 2021 e il 2025, che interesseranno circa 700 tra comunità energetiche e autoconsumatori collettivi.

Nello scenario medio si alza invece considerevolmente il volume delle nuove installazioni, per 3,6 GW e 26mila unità tra comunità energetiche e autoconsumatori collettivi. Molto più alto il dato nello scenario ottimistico,

STIME SULLE RICADUTE ENERGETICHE, AMBIENTALI E SOCIALI CON LO SVILUPPO DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE IN ITALIA

	SCENARIO BASSO	SCENARIO MEDIO	SCENARIO ALTO
 Potenza di fotovoltaico installata	100 MW, pari al 1,5% dell'obiettivo PNIEC per il 2025	3.600 MW, pari al 55% dell'obiettivo PNIEC per il 2025	5.400 MW, pari al 80% dell'obiettivo PNIEC per il 2025
 Energia prodotta da rinnovabili (cumulato)	2,3 TWh	84 TWh	126 TWh
 Energia prodotta da rinnovabili (annuale - 2025)	120 GWh/anno, pari allo 0,3% dell'obiettivo PNIEC per il 2025	4.400 GWh/anno, pari al 12% dell'obiettivo PNIEC per il 2025	6.600 GWh/anno, pari al 18% dell'obiettivo PNIEC per il 2025
	SCENARIO BASSO	SCENARIO MEDIO	SCENARIO ALTO
 Riduzione perdite di rete	2 GWh, pari a circa 100 mila €	74 GWh, pari a circa 4 mln €	98 GWh, pari a circa 5 mln €
 Riduzione costi di distribuzione e di trasmissione per l'utente finale	circa 14,5 mln €	circa 540 mln €	circa 720 mln €
 Riduzione emissioni CO₂ (cumulato)	0,8 mln ton: circa 24 mln € se CO ₂ valorizzata a 30 €/ton	25,6 mln ton: circa 750 mln € se CO ₂ valorizzata a 30 €/ton	39 mln ton: circa 1.170 mln € se CO ₂ valorizzata a 30 €/ton
 Riduzione emissioni CO₂ (annuale 2025)	Trascurabile	1,3 mln ton	2,1 mln ton
 Posti di lavoro diretti	100 unità	6.500 unità	10.500 unità

FONTE: ENERGY&STRATEGY GROUP

SEGUE DALLE PAGINE PRECEDENTI

ciazione, ente del terzo settore, cooperativa, cooperativa benefit, consorzio, partenariato, organizzazione senza scopo di lucro;

2) i membri ovvero azionisti della configurazione sono titolari di punti di connessione su reti elettriche di bassa tensione sottese alla medesima cabina di trasformazione media/bassa tensione;

3) i membri ovvero azionisti della configurazione hanno dato mandato al medesimo referente, coincidente con la comunità di energia rinnovabile, per la richiesta di accesso alla valorizzazione e incentivazione dell'energia elettrica condivisa;

4) ciascun impianto di produzione la cui energia elettrica immessa rileva ai fini della determinazione dell'energia elettrica condivisa deve essere entrato in esercizio a seguito di nuova realizzazione dall'1 marzo 2020 ed entro i sessanta giorni solari successivi alla data di entrata in vigore del provvedimento di recepimento della direttiva 2018/2001, deve avere una potenza non superiore a 200 kW e deve essere connesso su reti elettriche di bassa tensione sottese alla medesima cabina secondaria a cui la configurazione si riferisce.

• I requisiti per l'accesso alle diverse configurazioni possibili devono essere rispettati non solo al momento dell'accesso ma anche durante l'intero periodo di validità della configurazione medesima;

3 • Il perimetro inizialmente definito sulla base della medesima cabina secondaria deve rimanere inalterato al fine di tutelare i diversi utenti (clienti finali e/o produttori) facenti parte della medesima comunità di energia rinnovabile nel caso in cui l'impresa distributrice, per esigenze tecniche, debba cambiare successivamente la cabina secondaria alla quale sono connesse le unità di consumo e/o gli impianti di produzione dei medesimi utenti.

MODALITÀ PROCEDURALI

• Il servizio di valorizzazione e incentivazione dell'energia elettrica condivisa è erogato dal GSE per il tramite dei referenti delle configurazioni. Il contratto, siglato tra referente e GSE, ha durata pari al periodo di incen-

tivazione definito dal ministro dello Sviluppo Economico (in attuazione dell'articolo 42bis, comma 9, del decreto-legge 162/19). Esso è alternativo allo scambio sul posto e agli strumenti di incentivazione di cui al decreto interministeriale 4 luglio 2019. Al termine del periodo di incentivazione, il contratto può essere oggetto di proroga su base annuale tacitamente rinnovabile in relazione alle sole parti afferenti alla valorizzazione dell'energia elettrica condivisa.

• Nell'ambito del contratto, il GSE eroga il contributo per la valorizzazione del servizio di energia condivisa (CAC) espresso in € e l'incentivo che verrà definito dal MiSE. Il contributo CAC è differenziato tra "gruppo di autoconsumatori da fonti rinnovabili che agiscono collettivamente" e "comunità di energia rinnovabile" ed è riferito alla quantità di energia elettrica condivisa oraria e mensile (EAC). In particolare, nel caso dei gruppi di autoconsumatori di energia rinnovabile che agiscono collettivamente e a differenza delle comunità di energia rinnovabile, il contributo CAC tiene conto anche delle perdite di rete evitate sull'ultimo tratto di rete;

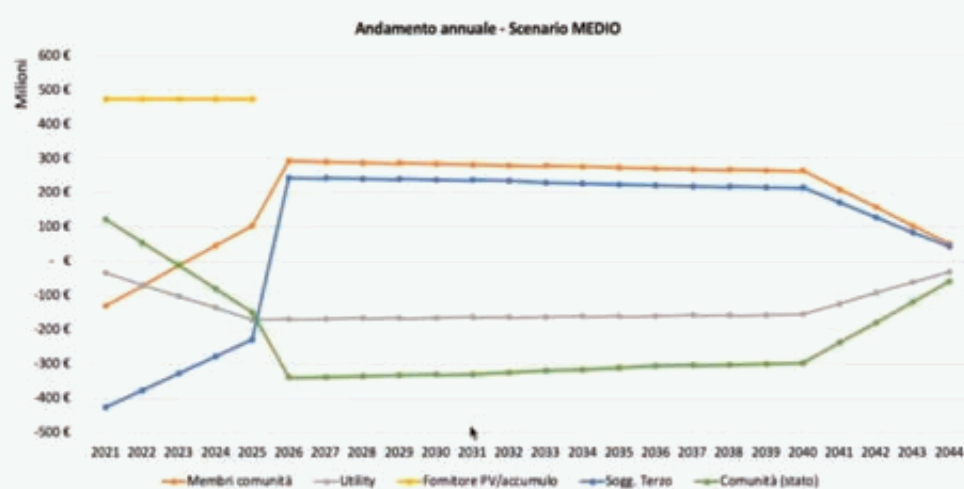
• i corrispettivi unitari oggetto di restituzione per la valorizzazione dell'energia condivisa sono i medesimi già consultati che tengono conto della parte variabile delle tariffe di trasmissione e di distribuzione (in relazione, per quanto riguarda la distribuzione, alla tariffa BTAU) e delle perdite evitate non già riconosciute dalla regolazione "base". Non vengono restituiti i corrispettivi di dispacciamento, ritenendo che l'autoconsumo collettivo non comporti una riduzione dei relativi costi.

• tra gli obblighi informativi dei gestori di rete verso il GSE, in particolare, vengono definite le modalità di messa a disposizione dei dati di misura dell'energia elettrica, relativi a punti di connessione trattati orari e non trattati orari.

Infine, la delibera 318/2020/R/eel:

• definisce le modalità di copertura delle risorse necessarie al GSE per l'applicazione del servizio di energia condivisa e le modalità della relativa rendicontazione all'Autorità, distinguendo la parte di valorizzazione dell'energia

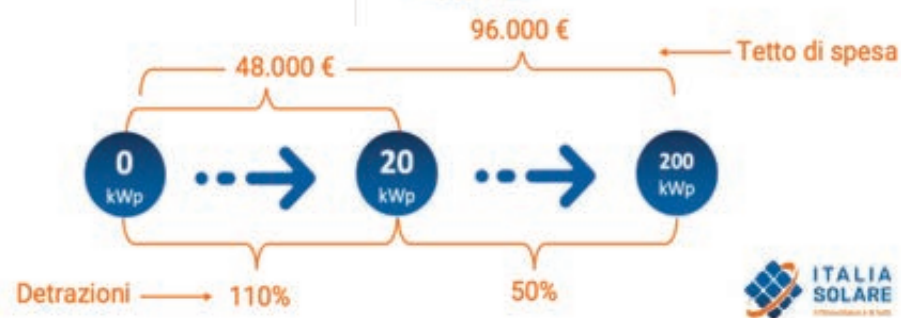
RICADUTE ECONOMICHE SUL MERCATO ITALIANO NELLO SCENARIO DI DIFFUSIONE MEDIO (2021-2044)



FONTE: ENERGY&STRATEGY GROUP

DL Rilancio
Ultima versione disponibile
Art. 119 commi 116-bis e 116-ter

Impianti FV
• Di comunità energetiche
• Forma di impresa non commerciale
• Condomini



IL DECRETO RILANCIO, CONVERTITO IN LEGGE LO SCORSO 16 LUGLIO, HA INTRODOTTI IMPORTANTI NOVITÀ SOPRATTUTTO IN AMBITO FISCALE. IL DECRETO STABILISCE INFATTI IL SUPERBONUS PER LA REALIZZAZIONE DI COMUNITÀ ENERGETICHE FINO A 200 KWP. 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.

FONTE: ITALIA SOLARE

per 5,4 GW di nuovi impianti solari e 40mila configurazioni.

Ovviamente, lo sviluppo delle comunità energetiche unito a una più rapida diffusione del fotovoltaico comporterà anche una forte riduzione delle perdite di rete, dei costi di distribuzione e trasmissione per l'utente finale, oltre alla creazione di nuovi posti di lavoro, che nel caso dello scenario di diffusione "alto" potrebbero ammontare a 10.500 nuove unità. Non resta che attendere gli ultimi step. Al lavoro!

condivisa (posta a valere sulla componente UC3) e la parte di incentivazione che verrà definita dal MiSE (posta a valere sulla componente ASOS):

- dà mandato al GSE di predisporre e trasmettere, per verifica, lo schema di istanza, lo schema di contratto e un documento contenente i criteri puntuali di calcolo eventualmente necessari;
- estende le medesime disposizioni, già esistenti per lo scambio al posto, per la verifica del rispetto delle tempistiche per l'invio, da parte dei gestori di rete, dei dati di misura e delle informazioni necessari;
- prevede di avvalersi della società Ricerca sul Sistema Energetico S.p.A., ai sensi dell'articolo 42bis, comma 8, lettera c), del decreto-legge 162/19 e nell'ambito della ricerca di sistema, per lo svolgimento (anche attivando campagne di misura e monitoraggio su campioni di configurazioni di autoconsumo collettivo e comunità di energia rinnovabile) di uno studio sulle modalità più efficienti per la massimizzazione dell'energia condivisa e sugli effetti tecnici ed economici delle medesime configurazioni, individuando gli eventuali effetti dell'autoconsumo sul sistema elettrico e dando priorità ai costi di trasporto e di dispacciamento, anche con riferimento ai casi in cui nelle configurazioni di autoconsumo sono presenti sistemi di accumulo.

SAJ

R5 ROOFTOP ON-GRID SOLAR INVERTER

Soluzione Per Il Monitoraggio Dei Consumi Sulle 24 Ore Già Disponibile

All Quality Matters

Solar Congress 2019

TÜV Rheinland®
Precisely Right.

All Quality Matters



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

devin.zou@saj-electric.com





IL FOTOVOLTAICO IN ITALIA AMBITO PER AMBITO

SECONDO L'ULTIMO RAPPORTO ATTIVITÀ DEL GSE, ALLA FINE DEL 2019 IN ITALIA ERANO PRESENTI 880.090 IMPIANTI FOTOVOLTAICI. NUMERICAMENTE IL COMPARTO DOMESTICO CONTINUA AD ESSERE IL PRIMO (87% DELLE INSTALLAZIONI), MENTRE PER QUANTO RIGUARDA LA POTENZA TOTALE INSTALLATA IL RISULTATO PIÙ ALTO È QUELLO DEL SETTORE INDUSTRIALE, CON IL 49% DEL TOTALE. DA QUEST'ANNO IL REPORT PRESENTA UN PICCOLO APPROFONDIMENTO ANCHE SUI SISTEMI DI ACCUMULO

Anche quest'anno il GSE ha pubblicato il consueto Rapporto sul solare fotovoltaico che fornisce un quadro, aggiornato alla fine del 2019, relativo alle caratteristiche, agli impieghi e alla diffusione degli impianti solari in esercizio sul territorio italiano. Lo scorso anno il titolo del documento era Rapporto Attività, mentre per quest'edizione si è scelta la più precisa denominazione di "Rapporto Statistico Solare Fotovoltaico - 2019". Inoltre, per la prima volta, con quest'edizione vengono presentate alcune informazioni preliminari sui sistemi di accumulo dell'energia prodotta dagli impianti.

Secondo il rapporto, al 31 dicembre 2019 risultavano installati in Italia 880.090 impianti fotovoltaici, con un incremento quindi del +7% rispetto all'anno precedente, per una potenza complessiva pari a 20.865 MW (+3,8% rispetto al 2018).

Gli impianti di piccola taglia, ovvero quelli di taglia inferiore o uguale a 20 kW, costituiscono circa il 92% del totale in termini numerici e il 21% in termini di potenza. La taglia media della totalità delle installazioni realizzate è pari a 23,7 kW; un numero leggermente inferiore rispetto al 24,5 kW registrato nel 2018. Nel corso del solo 2019 sono stati installati 58.190 impianti (che confrontati con i 48.225 impianti installati nel 2018 rappresentano una crescita anno su anno del 20,7%). La maggior parte di questi è di potenza inferiore ai 20 kW, mentre la potenza complessiva installata è di 751,4 MW. Il rapporto affronta inoltre l'andamento del fotovoltaico applicato a diversi settori: domestico, industriale, terziario e agricoltura.

DOMESTICO

Il settore domestico, che è rappresentato dagli impianti di taglia compresa fra 1 e 20 kW, mantiene il suo ruolo predominante nel quadro complessivo nazionale in forza delle sue 721.112 installazioni totali presenti sul territorio a fine 2019, pari all'82% dell'installato, e una potenza di 3,4 GW. Si conferma la costante crescita di questo comparto, che è documentata anche dal trend registrato nel solo 2019.

Nel corso dell'anno passato infatti l'87,8% delle unità fotovoltaiche si riferisce al settore domestico, con 51.117 impianti realizzati per una potenza generata di 226,1 MW, ossia il 30% di tutta la potenza degli impianti installati nel 2019. Oltre a questo dato, il report del GSE si concentra anche sulla taglia media delle installazioni domestiche. Per quanto concerne infatti queste ultime, al 31 dicembre 2019, risulta che



SETTORI DI ATTIVITÀ



AGRICOLTURA

IMPIANTI: **29.421**

POTENZA: **2.548 MW**

PRODUZIONE LORDA: **2.942 GWH**

AUTOCONSUMI: **674 GWH**

Nel settore agricoltura sono comprese le aziende agricole o di allevamento



DOMESTICO

IMPIANTI: **721.112**

POTENZA: **3.434 MW**

PRODUZIONE LORDA: **3.670 GWH**

AUTOCONSUMI: **1.220 GWH**

Nel settore domestico sono comprese le unità residenziali



INDUSTRIA

IMPIANTI: **35.838**

POTENZA: **10.274 MW**

PRODUZIONE LORDA: **12.230 GWH**

AUTOCONSUMI: **1.604 GWH**

Nel settore industria sono compresi gli insediamenti produttivi, dalle attività manifatturiere alla produzione di energia



TERZIARIO

IMPIANTI: **93.719**

POTENZA: **4.609 MW**

PRODUZIONE LORDA: **4.848 GWH**

AUTOCONSUMI: **1.434 GWH**

Nel settore terziario sono compresi i servizi, il commercio, le strutture alberghiere o ricreative, la Pubblica Amministrazione, gli enti no profit, le associazioni culturali

FONTE: GSE

questa si è attestata a 4,8 kW, confermando il dato dell'anno precedente, mentre se si considera solo l'installato del 2019 la potenza media risulta pari a 4,4 kW.

Se si prende in considerazione la mappa dell'Italia pubblicata all'interno del report, si nota come il settore domestico abbia una distribuzione regionale più o meno omogenea dal punto di vista sia del numero di impianti (dove la Lombardia si conferma la regione in testa con le sue 111.356 installazioni) sia della potenza sia della produzione.

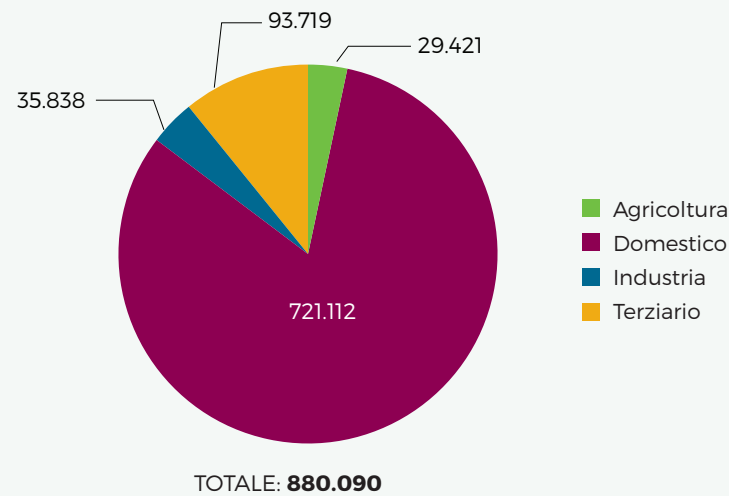
La quota di autoconsumo invece, pari al rapporto fra energia autoconsumata ed energia prodotta dagli impianti che autoconsumano, segna valori maggiormente elevati per alcune regioni: Lombardia (38%), Veneto (37%), Liguria (36%), Toscana (37%), Emilia-Romagna (36%), Lazio (35%) e Campania (35%).

INDUSTRIA

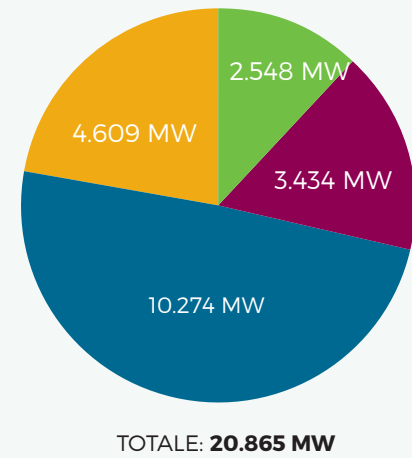
Il report del GSE nel prendere in esame la categoria "industria" comprende insediamenti produttivi, attività manifatturiere, e centrali di produzione di energia. Il comparto ha concluso il 2019 con 35.838 installazioni realizzate rappresentando il 4,07% rispetto al totale di 880.090 impianti. Nonostante questa bassa quota che resta comunque più elevata rispetto a quella del comparto agricolo, il settore industriale rimane al primo posto per la potenza complessiva installata, con oltre 10,2 GW.

Questo comparto infatti copre da solo più del 49% della potenza fotovoltaica totale installata in Italia. Se si prende in considerazione il solo 2019, lo scorso anno sono stati realizzati 2.010 impianti per una potenza di 361 MWp, un valore che supera quello del comparto domestico,

NUMERO IMPIANTI PER SETTORE DI ATTIVITÀ IN ITALIA (AL 31/12/2019)

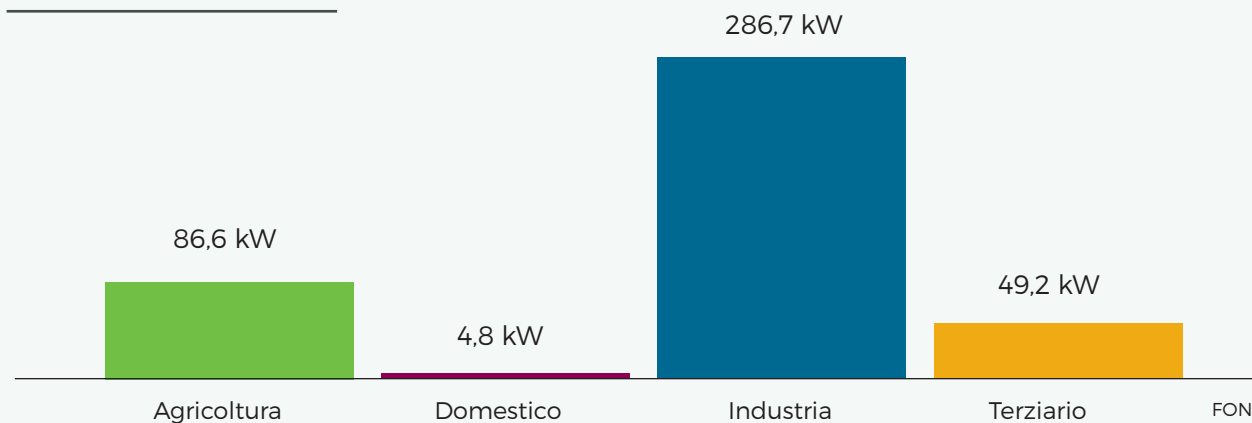


POTENZA IMPIANTI PER SETTORE DI ATTIVITÀ IN ITALIA (AL 31/12/2019)



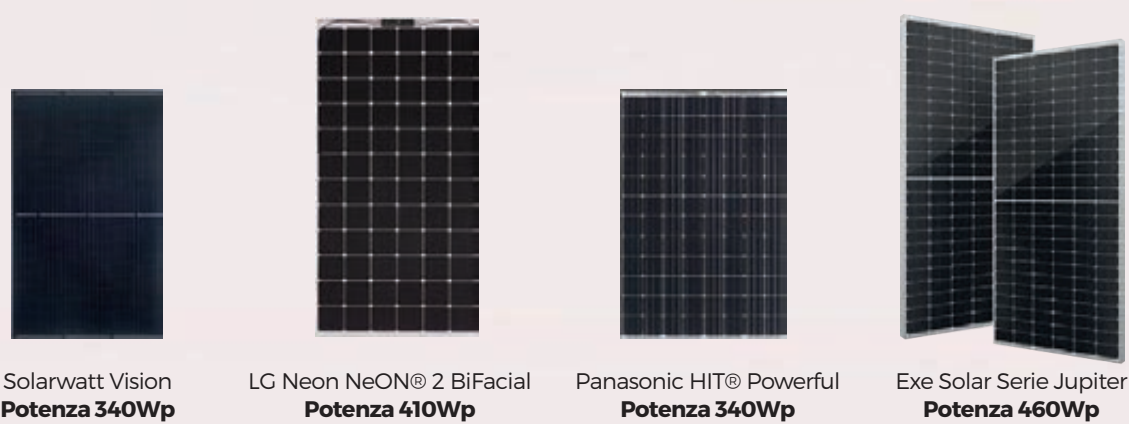
FONTE: GSE

TAGLIA MEDIA IMPIANTI IN ITALIA (AL 31/12/2019) PER SETTORE DI ATTIVITÀ



FONTE: GSE

FAI LA DIFFERENZA CON L'ALTA POTENZA



NUOVI MODULI FV AD ALTO RENDIMENTO

Rinnova la tua energia! Migliora la tua casa e la tua azienda con prodotti green. Scegli la soluzione Elfor che grazie alla consulenza di tecnici specializzati rinnova ogni giorno l'energia di 1200 clienti in tutta Italia.





SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code per leggere il rapporto statistico 2019 del GSE



cosa che non era accaduta l'anno precedente. Inoltre dalla ricerca si evince che il settore industriale si è confermato anche nel 2019 come quello caratterizzato da maggiori autoconsumi con il 32% dei 4.932 GWh autoconsumati in Italia nel corso dell'anno. Un'altra conferma riguarda il dato della Lombardia come regione più importante in termini numerici con i suoi 5.802 impianti totali, ma la potenza nominale più elevata continua ad essere della Puglia con 2,1 GW distanziando di gran lunga il dato di Emilia Romagna (874 MW), Lombardia (852 MW) e Lazio (23 MW). In Puglia si concentra la maggior parte della potenza installata nel Paese mentre nel Nord Italia la quota di autoconsumo è ben più alta di quella osservabile nel Sud Italia, con picchi intorno al 60% in Trentino e Lombardia.

TERZIARIO

Il settore terziario comprende servizi, commercio, strutture alberghiere e ricreative, pubbliche amministrazioni, enti no profit e associazioni culturali. Con i suoi 93.719 impianti realizzati a fine 2019 rimane al secondo posto, dietro il comparto domestico, per numero di installazioni nel Paese con una potenza totale di 4.609 MW, anche questa in seconda posizione dopo quella del settore industriale. In forza delle 4.258 installazioni realizzate nel solo 2019 (nel 2018 erano state 3.286), gli impianti del terziario hanno totalizzato 139,1 MW.

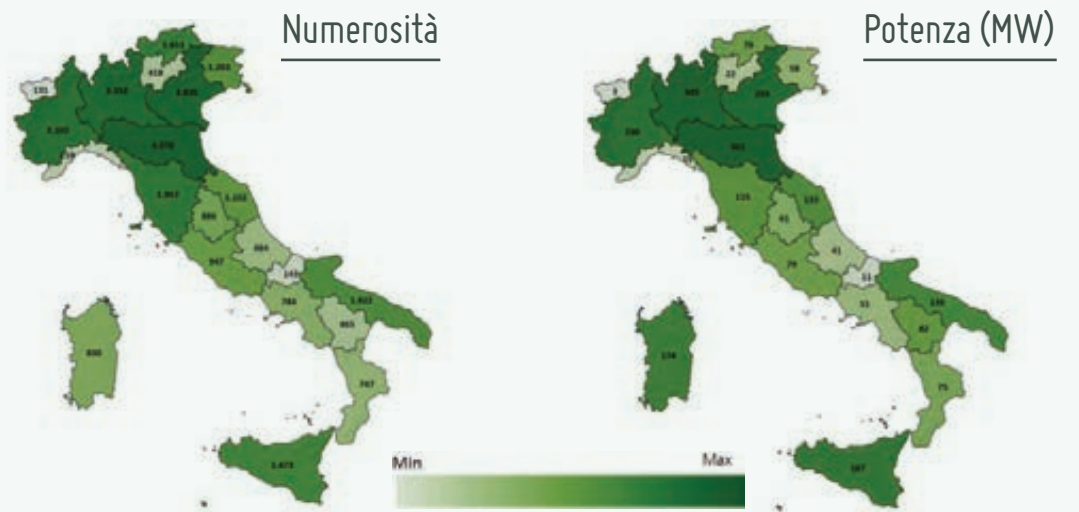
Alla luce di questi dati si può quindi calcolare che il comparto è arrivato a rappresentare circa il 10% del totale installazioni (l'anno precedente era al 7%) e il 22% per quanto riguarda la potenza. Il ruolo della Pubblica Amministrazione in questo settore continua ad essere molto rilevante se si considera che a fine 2019 il numero degli impianti sul territorio appartenenti alla PA era pari a 20.652, per una potenza di 864 MW, ovvero il 4,1% della potenza complessiva nazionale. Nel corso del 2019 si sono aggiunti 72 comuni all'insieme delle unità amministrative con un impianto fotovoltaico.

Con 14.769 unità la Lombardia si conferma la regione con il più alto numero di installazioni appartenenti al settore terziario. Segue il Veneto con 10.044, l'Emilia Romagna con 9.852 e il Piemonte con 7.109 impianti.

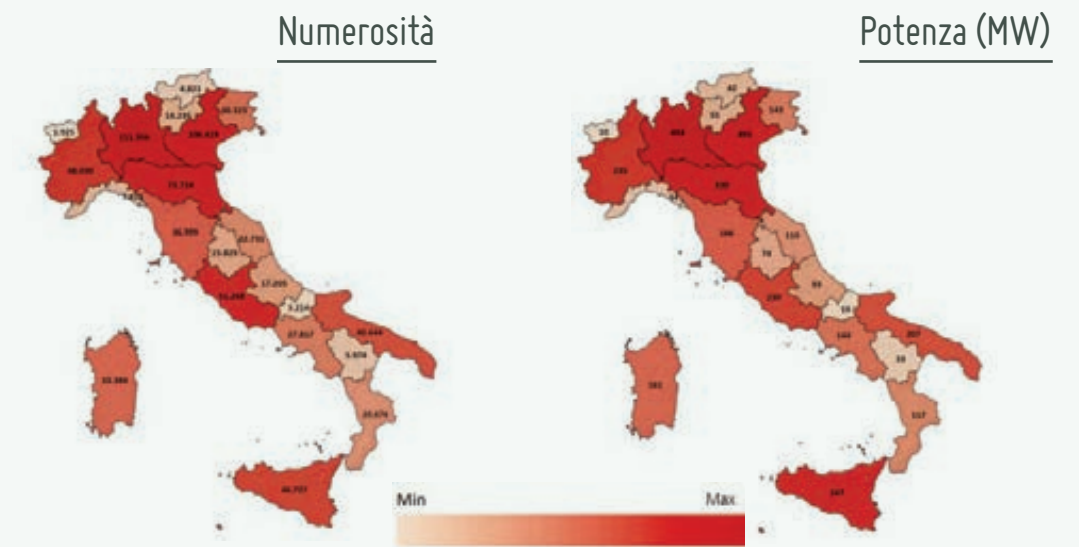
Se si considera la quota degli autoconsumi

NUMEROSITÀ E POTENZA IMPIANTI IN ITALIA

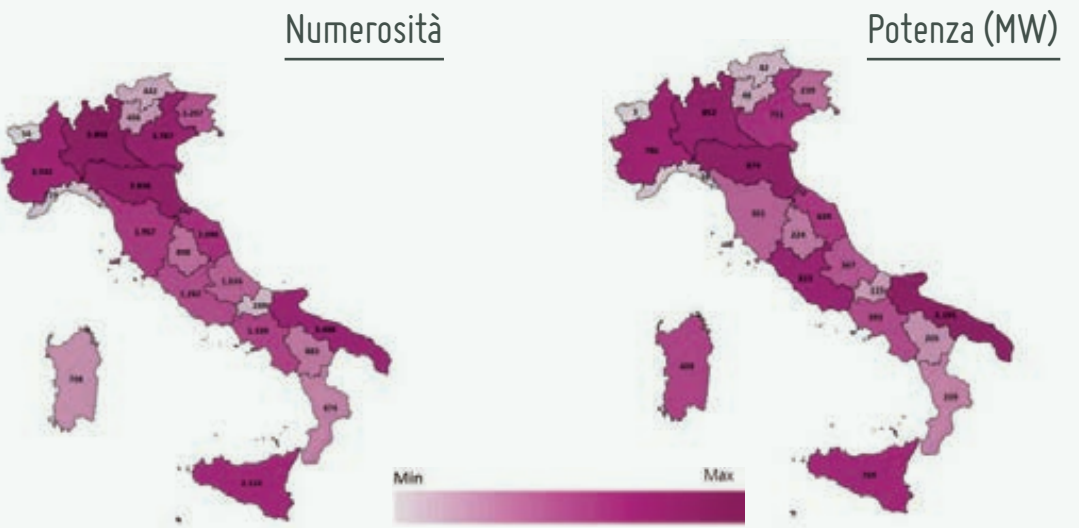
SETTORE AGRICOLO



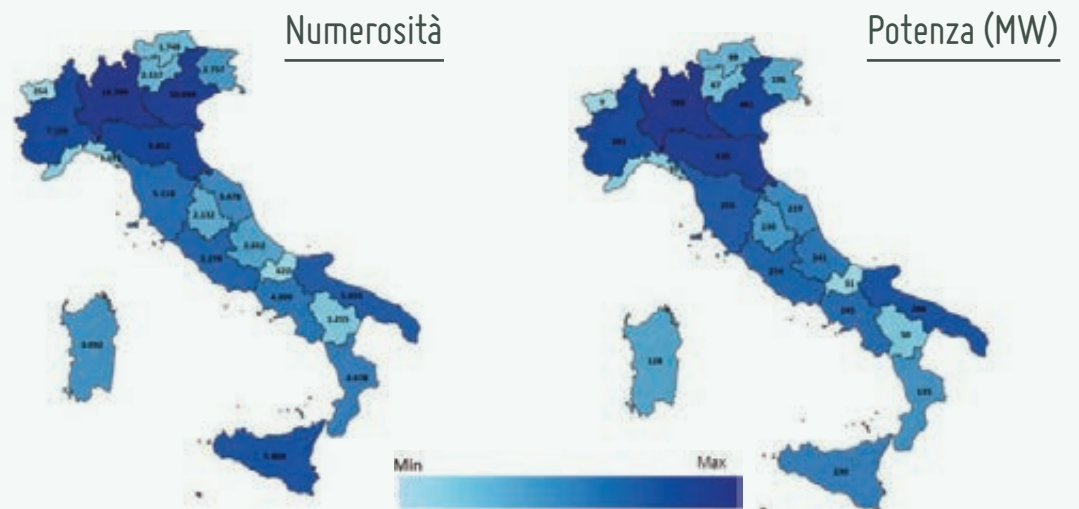
SETTORE DOMESTICO



SETTORE INDUSTRIALE



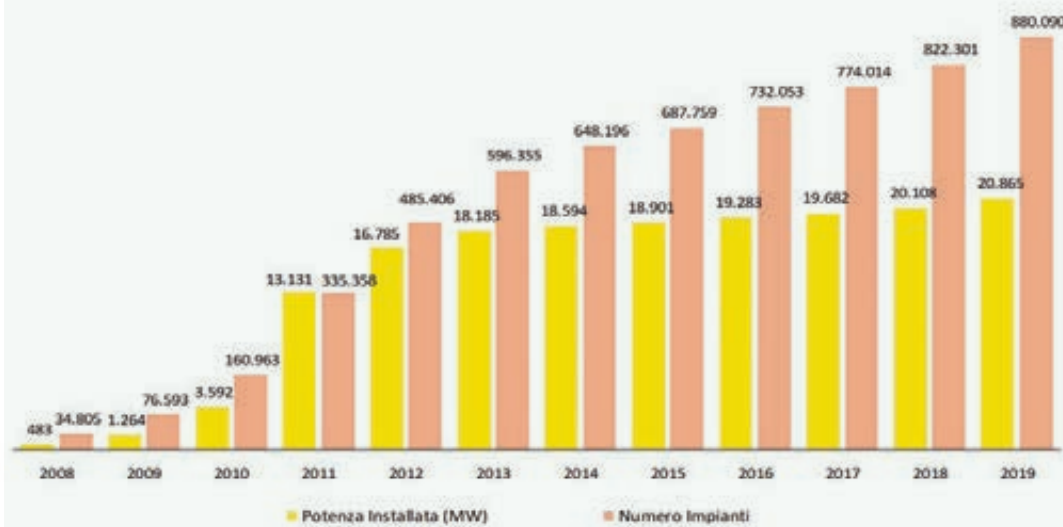
SETTORE TERZIARIO



FONTE: GSE



EVOLUZIONE DELLA POTENZA E DELLA NUMEROSITÀ CUMULATA ANNUA DEGLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI



TAGLIA MEDIA CUMULATA E ANNUA



Fonte: GSE

sull'energia prodotta dagli impianti che autoconsumano, le percentuali più elevate si hanno in Liguria (55%), in provincia di Trento (53%), in Campania (51%), nella Lombardia e nel Lazio (entrambi al 49%).

AGRICOLTURA

L'ultimo comparto esaminato dal report del GSE è quello dell'agricoltura, che include le aziende agricole e di allevamento.

Si tratta del settore coi numeri più bassi, sebbene abbia registrato, a fine 2019, un buon incremento rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Con 29.421 impianti realizzati, che rappresentano il 4,1% del totale (nel 2018 era il 3,4%), il comparto agricolo ha una potenza di 2,5 GWp. Nel solo 2019 sono stati installati 805 impianti per un totale di 24,9 MWp. Se si esamina la diffusione geografica di queste installazioni si può notare come la concentrazione più elevata si verifichi principalmente nelle regioni del Nord Italia, in particolare in Emilia-Romagna (con 4.070 installazioni), Veneto (3.835), Lombardia (3.552) e Piemonte (3.102).

Se infine si considera l'energia autoconsumata sull'energia prodotta da impianti che autoconsumano, il record spetta alla provincia di Trento, che sventa con un 56%, seguita a lunga distanza da quella di Bolzano (45%), dalla Campania (39%), dalla Calabria (38%), dal Friuli (37%) e dal Veneto (36%).

SISTEMI DI ACCUMULO

Come già accennato, rispetto ai precedenti anni, il report del GSE contiene per la prima volta, nell'edizione 2020, anche un piccolo approfondimento legato all'installazione dei sistemi di accumulo.

In base a questo approfondimento si nota che a fine 2019, in Italia, risultano installati poco meno di 26.000 sistemi di accumulo, per una potenza nominale di 118 MW, ai quali corrisponde una potenza installata degli impianti connessi ai sistemi di accumulo di 161 MW. Dal 2015 il trend delle installazioni dei sistemi di accumulo è stato contraddistinto da un forte aumento. Nel 2019, in particolare, il numero e la potenza installata dei sistemi di accumulo sono aumentati di circa il 50% rispetto all'anno precedente.

Secondo il report del GSE inoltre i sistemi di accumulo "si concentrano prevalentemente nelle regioni caratterizzate da elevata numerosità di impianti". La Lombardia è la regione con più sistemi di accumulo, con 8.365 apparecchi installati. Seguono il Veneto (4.059) e l'Emilia Romagna (2.882). Queste tre regioni concentrano il 60% circa del totale nazionale dei sistemi.

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



In collaborazione con



In contemporanea con

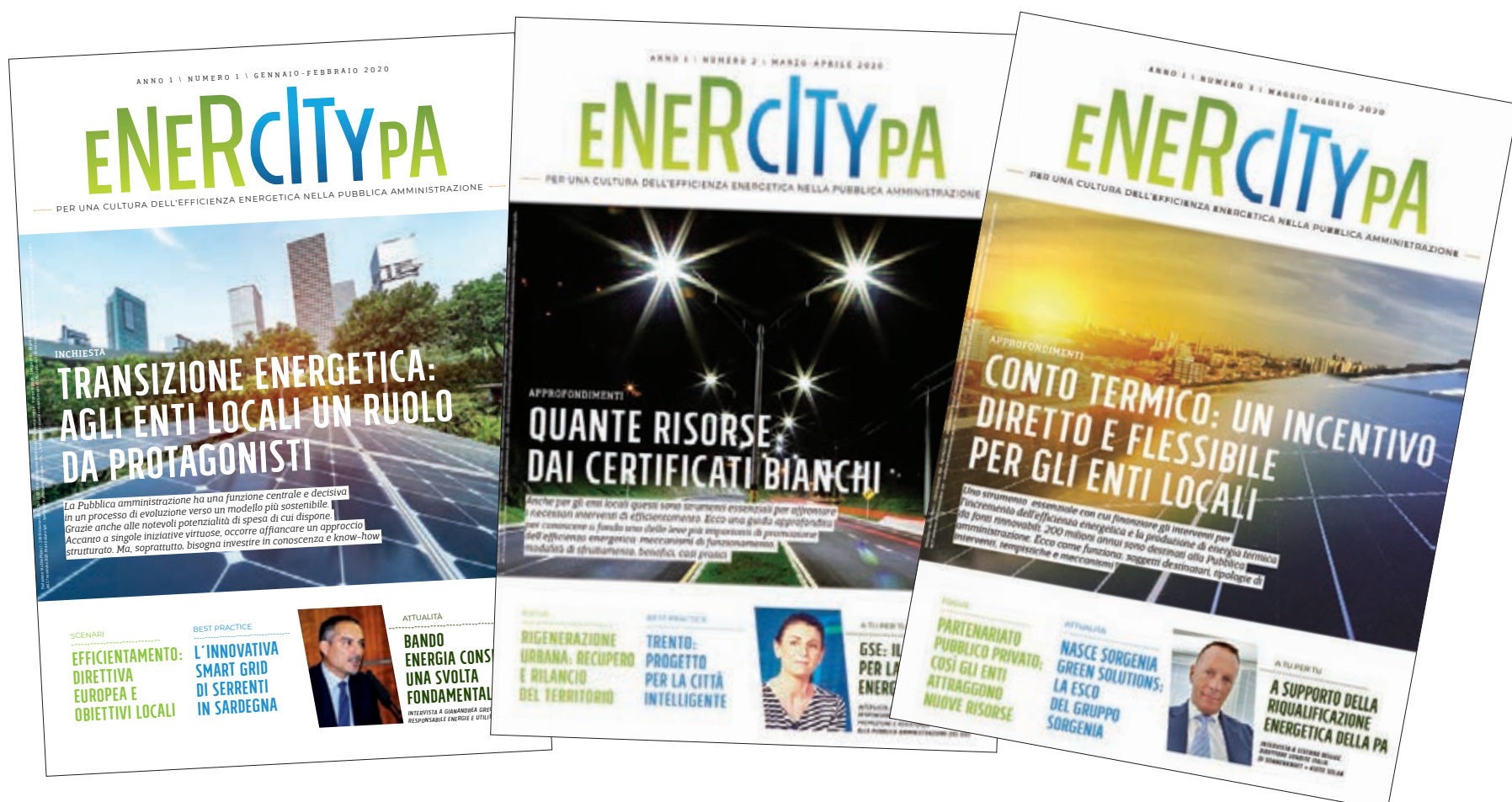


keyenergy.it



ENERCITY PA: L'ENERGIA PER LE CITTÀ DI DOMANI

EFFICIENZA ENERGETICA, FOTOVOLTAICO, E-MOBILITY, ILLUMINAZIONE, SMART CITY: SONO I TEMI AFFRONTATI DALLA TESTATA CHE HA ESORDITO LO SCORSO FEBBRAIO CON L'OBIETTIVO DI ACCOMPAGNARE GLI ENTI LOCALI NEI PROCESSI DI TRANSIZIONE ENERGETICA. IL PROGETTO SI BASA SU DIVERSI MEDIA: RIVISTA CARTACEA BIMESTRALE, NEWSLETTER SETTIMANALE, LINKEDIN E FACEBOOK. E ORA ARRIVANO ANCHE I WEBINAR FORMATIVI



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

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

Il progetto Enercity utilizza diversi media in un'ottica di integrazione: magazine cartaceo, newsletter settimanale, aggiornamenti quotidiani su sito e i due social Facebook e LinkedIn. Il target principale è rappresentato da chi opera negli enti locali individuando due figure chiave: una amministrativa, identificata in generale con il responsabile dell'ufficio tecnico; e una politica, identificata con uno o più assessori con deleghe su temi energetici (ad esempio deleghe a urbanistica, lavori pubblici, ambiente...).

MIGLIORARE L'EFFICIENZA

In questo momento infatti la pubblica amministrazione e gli enti locali si trovano di fronte alla necessità di una svolta radicale nella gestione dei consumi energetici: lo impongono

SCARICA I PRIMI TRE NUMERI DELLA RIVISTA

INQUADRA I QR CODE PER SCARICARE I PRIMI TRE NUMERI DI ENERCITY

N. 1 / 2020



N. 2 / 2020



N. 3 / 2020



gli obiettivi italiani e comunitari in termini di risparmio energetico, soprattutto considerano che in molti casi la situazione del patrimonio pubblico è caratterizzata da edifici energivori e poco efficienti.

Gli enti locali spesso hanno anche le risorse economiche per fare questi interventi, ma non sempre dispongono di conoscenze e professionalità per addentrarsi in questo mondo così ar-

ticolato e complesso.

Enercity intende quindi accompagnare i "decisori" all'interno di questo mondo per fornire loro quelle conoscenze tecniche e di mercato sufficienti per poter disporre degli elementi necessari per prendere decisioni consapevoli e lungimiranti. La funzione di Enercity è pertanto quella di attivare un canale di comunicazione tra la pubblica amministrazione e le aziende che

VUOI RICEVERE LA NEWSLETTER DI ENERCITY PA?

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



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

operano in quei settori che possono offrire prodotti o servizi alla P.A. nell'ambito della gestione energetica.

DAI BANDI ALLE BEST PRACTICE

I contenuti principali della rivista intendono favorire proprio la reciproca conoscenza tra pubblica amministrazione e mercato dell'efficienza energetica, illustrando a entrambi quali sono le opportunità di intervento dal punto di vista dei finanziamenti, delle tecnologie, e dei servizi.

C'è ad esempio una rubrica dedicata ai bandi, alle gare e ad altri finanziamenti indetti e a favore degli enti locali.

C'è un elenco sintetico di interventi realizzati da Comuni e Province nell'ambito di impianti di efficientamento energetico, energie rinnovabili, illuminazione e mobilità elettrica: questa sezione vuole rappresentare agli occhi del lettore quanto i soggetti pubblici si stiano già muovendo con investimenti e attività nell'ambito della transizione energetica.

Ogni mese viene affrontato uno dei settori

merceologici coinvolti per fare il punto su che cosa si muove in termini di tecnologia e quali sono le opportunità per gli enti locali.

Vengono inoltre presentate delle best practice: interventi virtuosi fatti dalla pubblica amministrazione negli ambiti trattati dalla testata con approfondimenti sulla scelta dei partner e dei fornitori.

Ci sono anche le presentazioni delle aziende che lavorano con la P.A. o sono interessate a lavorare con la P.A.: le caratteristiche, il posizionamento, l'offerta di prodotti e servizi.



distribuzione specializzata

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



Moduli fotovoltaici



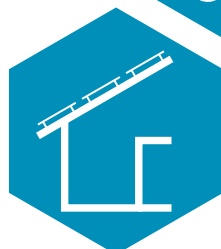
Inverter fotovoltaici



Batterie al litio



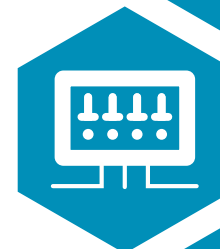
Stazioni di ricarica



Strutture



Monitoraggio



Quadri elettrici



Riparazione inverter

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



Phono[®] Solar

TwinPlus 450W

In Search of Remarkable
Phono Engineered to Last Longer



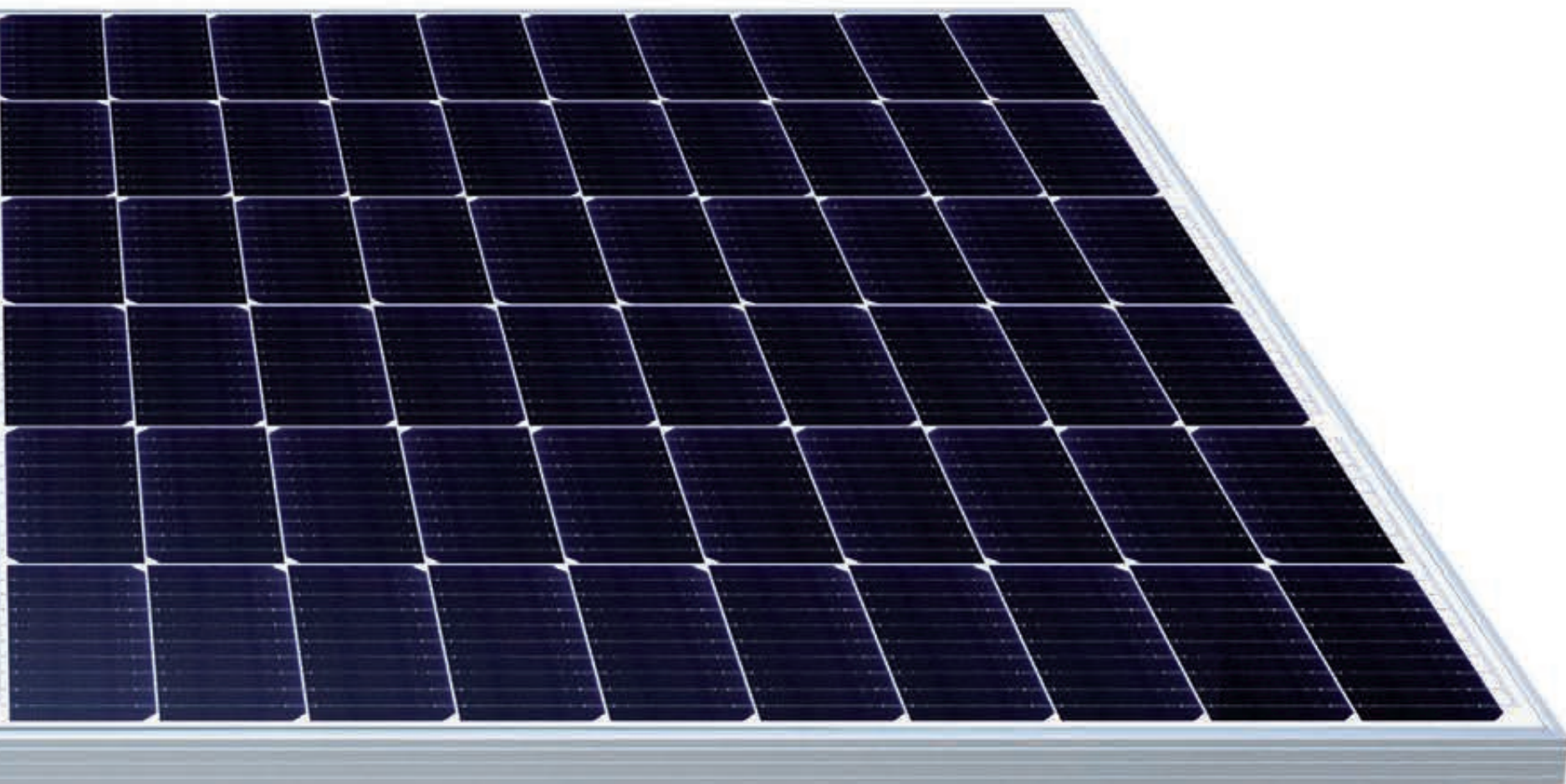
[www.phono](http://www.phono.com)

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 Fotovoltaici 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.





DISTRIBUTORI: PRONTI A RIPARTIRE CON GAMMA E SERVIZI

DALLA CONSULENZA E ASSISTENZA IN FASE PRE E POST VENDITA AL COSTANTE AGGIORNAMENTO DELL'OFFERTA DI PRODOTTI, DALLA LOGISTICA E MAGAZZINO ALLE NUOVE FRONTIERE COMMERCIALI: COSÌ IL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE È RIPARTITO DOPO I MESI DI STOP CAUSATI DAL LOCKDOWN

DI MICHELE **LOPRIORE**



L'emergenza sanitaria da Coronavirus ha avuto un forte impatto sul mercato del fotovoltaico in Italia, come dimostrano i dati sul nuovo installato dei primi quattro mesi dell'anno. Basti infatti pensare che solo nel mese di aprile, e quindi in pieno lockdown, in Italia sono state allacciate solo 2,7 MW di nuove installazioni, con una flessione del 92% rispetto allo stesso periodo del 2019.

A ciò si aggiunge la fase di stallo generata dall'attesa di chiarimenti e indicazioni relativi al Decreto Rilancio e al Superbonus al 110%, che per diversi mesi ha rallentato soprattutto il mercato degli impianti fotovoltaici

di taglia residenziale. Ne ha fatto le spese in particolare il canale della distribuzione, che ancora oggi sta facendo i conti con il rallentamento generato dal lockdown e che attende maggior chiarezza per capire come sostenere al meglio gli installatori nel cogliere le opportunità che arriveranno dal Superbonus.

Tuttavia, i principali distributori attivi in Italia, abituati da tempo a repentini cambiamenti del mercato, nonostante non potessero prevedere uno stop così lungo causato dalla pandemia, sono riusciti a organizzarsi nel migliore dei modi e dalla fine del lockdown sono pronti con prodotti e servizi per

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

vetrina prodotti



Indirizzo: via Di Porta Tenaglia 1/3, 20121 Milano
Sito: www.1stbeam.com

Numero clienti installatori attivi nel 2019: 50
Numero clienti installatori attivi nel 2020: 50

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Consulenza
- Assistenza pre vendita
- Assistenza post vendita
- Disponibilità garantita

- Assistenza burocratica
(certificati, garanzie, revamping)

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Sunport, Suntech, Yingli, Longi, Amerisolar
Inverter: ABB/Fimer, SMA, Huawei, Solaredge
Sistemi di accumulo: Huawei, Lg Chem, BYD
Altro: Siel
Nuovi brand 2020: Sunport

"FLESSIBILITÀ NELLA GESTIONE DELLE MERCI"

Thomas Matthaes, co founder di 1stBeam



«Il nuovo scenario di mercato post lockdown richiede una notevole flessibilità nel gestire le richieste di materiali, una velocità di reazione alle richieste ancora più elevata, disponibilità a magazzino e ricambio continuo, e aggiungere ai servizi di consulenza tradizionale anche quelli relativi alla consulenza nell'interpretazione delle leggi in vigore. Proprio in merito a quest'ultimo aspetto ci proponiamo come tramite tra le aziende specializzate negli interventi trainanti definiti dal nuovo Decreto Rilancio per una maggiore sinergia tra i comparti della climatizzazione invernale e del fotovoltaico, così da intercettare i benefici del Superbonus al 110%».

vetrina prodotti



Indirizzo: Anello Nord, 25 - Brunico (BZ)
Sito: www.baywa-re.it

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Copertura commerciale dell'intero territorio nazionale
- Logistica affidabile, consegna puntuale in tutta Italia
- Progettazione e consulenza pre e post vendita
- Portafoglio prodotti ampio e di qualità
- Training tecnici online e offline

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Bisol, Hyundai, JA Solar, LG Electronics, Longi Solar, Panasonic, REC, Trina Solar
Inverter: Fimer, Fronius, Huawei, Kostal, SMA, SolarEdge, ZCS
Sistemi di accumulo: Batterie: BYD, LG Chem, Pylontech, WeCo,
Altro: sistema di montaggio Novotegra in esclusiva da BayWa r.e.
Nuovi brand 2020: Hyundai

"LA DIGITALIZZAZIONE DEI SERVIZI PROSEGUIRÀ"

Enrico Marin, amministratore unico BayWa r.e. Solar Systems



«Operiamo in un mercato in cui, forse più che in altri settori, sarà rapida la ripresa post Covid-19, grazie tra l'altro a misure come il Superbonus al 110% e alle comunità energetiche. Nonostante questo, è indispensabile non farsi trovare impreparati e adeguare la propria offerta al momento che stiamo vivendo. Mi sento di dire che il processo di digitalizzazione che, chi più chi meno, tutti abbiamo intrapreso con più convinzione durante il lockdown, proseguirà e sarà decisivo tanto più verrà vissuto a tutti i livelli della cultura aziendale. Allo stesso tempo però, sarà importante mantenere una forte presenza sul territorio, garantendo la capillarità commerciale e l'affidabilità del servizio logistico; in BayWa r.e. continueremo inoltre ad investire per supportare gli installatori tramite una formazione specializzata sulle evoluzioni del settore, normative e tecnologiche in primis, e una consulenza professionale sui prodotti di qualità che forniamo».



ripartire. Così i principali player, sia specialisti sia fornitori di materiale elettrico, ma anche importatori e reseller, hanno cercato da una parte di consolidare e migliorare quei servizi sui quali già da tempo facevano leva per supportare il lavoro degli installatori, e dall'altra parte di esplorare nuove strade. È un esempio la digitalizzazione dei servizi, e quindi la possibilità di accompagnare l'installatore nella vendita, nella configurazio-

ne degli impianti e nella formazione attraverso piattaforme online.

VELOCITÀ DI RISPOSTA

Il post lockdown potrebbe richiedere ai distributori elevata flessibilità di gestione della richiesta di materiali e soprattutto velocità di risposta. Dopo il blocco forzato dei mesi scorsi, il mercato potrebbe infatti ripartire con un nuovo sprint, soprattutto per il boom di in-

stallazioni previste per accedere al Superbonus al 110% e alla cessione del credito. Vince quindi chi negli ultimi mesi ha saputo organizzarsi al meglio sul fronte della logistica e del magazzino, chi ha saputo programmare gli ordini, e chi quindi riuscirà a disporre di merci sempre in pronta consegna, così da poter soddisfare a pieno le esigenze degli installatori. Le programmazioni anticipate, che in molti casi vengono attuate su base trimestrale, hanno poi

vetrina prodotti



Indirizzo: Via V. Emanuele II, 294 91021 - Campobello di Mazara (TP)

Sito: www.energiaitalia.info

Numero clienti installatori attivi nel 2019: +20% rispetto a giugno 2018

Numero clienti installatori attivi nel 2020: +10% rispetto a giugno 2019

15 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Pronta consegna sui migliori marchi di tecnologia fotovoltaica, supportata da centro logistico di 2500 mq e analisi forecast del mercato per programmazione trimestrale di acquisto;
- Portfolio prodotti completo di tutte le tecnologie per il risparmio energetico da abbinare al fotovoltaico;
- Consulenza specialistica degli Energy Specialist sulla configurazione dell'impianto e la scelta dei migliori prodotti;
- Supporto marketing, commerciale

e finanziario per i top client (Energy Partner);

- Formazione continua dei clienti mediante canali on line (Energy Webinar, Academy Cloud) e corsi tecnici d'aula (AcademyTour)

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Q Cells, Futurasun, Winaico.

Inverter: SolarEdge, ZCS Azzurro, Fronius, Fimer, Victron, SMA

Sistemi di accumulo: ZCS Azzurro, FIMER, Solaredge, Fronius

Batterie: Pylontech, Weco, BYD, LG Chem

Solare Termico: AcquaPower, Delpaso Solar

Monitoraggio: Solar-Log

Nuovi brand 2020:

E-Mobility: Scame, ZCS Azzurro, Solaredge

Pompe di calore: Accorroni

Condizionamento: Midea

"AMPLIARE OFFERTA E SERVIZI FINANZIARI"

Giuseppe Maltese, vicepresidente e direttore commerciale di Energia Italia



«In seguito al lockdown la risposta vincente per il distributore è quella di ampliare la propria offerta, allargandosi dalle sole tecnologie per il fotovoltaico a quelle per il risparmio energetico a 360 gradi. Energia Italia ha previsto da anni questo salto del mercato e adesso è arrivato il momento. Infatti con le nuove misure previste dal Decreto Rilancio e l'utilizzo di Ecobonus e Sismabonus per il miglioramento energetico degli edifici, l'installatore sarà sempre più un consulente impegnato a ridimensionare i consumi delle famiglie e consentire l'aumento della classe energetica dell'edificio. Questa è la prima grande opportunità che il mercato fotovoltaico potrà cogliere in maniera del tutto naturale in questo nuovo corso. Sul piano dell'offerta e della pronta consegna il centro logistico di Energia Italia, con i suoi 2.500 metri quadri, è uno dei più forniti in Italia e dà supporto agli storici marchi del mercato fotovoltaico. Abbiamo ampliato l'offerta con un nostro marchio di solare termico AcquaPower, con la climatizzazione commerciale e residenziale di Midea, le pompe calore di Accorroni e la mobilità elettrica. In un momento di ripartenza come questo si è dimostrata ancora più importante e cruciale la nostra politica di attenta programmazione sugli acquisti trimestrali, supportata da forecast periodici che mirano a fotografare la domanda e l'offerta delle tecnologie. Stando al fianco dei nostri clienti e dei nostri fornitori siamo in grado di capire le dinamiche del mercato ed evitare fenomeni di shortage ed oversupply dei prodotti. Sul piano dei servizi, oltre la formazione ad hoc che abbiamo attivato con i nostri Energy Specialist, abbiamo cercato di utilizzare la nostra solida posizione sul mercato per migliorare alleanze bancarie. In questa maniera, attraverso il nostro servizio Energy Partner e appositi strumenti finanziari, potremo affiancare i nostri clienti storici e meritevoli con servizi di accesso al credito, per affrontare il nodo della detrazione e sconto in fattura, previsto dal Decreto Rilancio».

vetrina prodotti



Sito: www.elfor.org

Numero clienti installatori attivi nel 2019: 340

Numero clienti installatori attivi nel 2020: 350

15 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Distribuzione B2B
- Academy
- Servizio pre/post vendita
- Disponibilità prodotto
- Fidelizzazione installatori con il programma Green Partner

"CAMBIARE LE MODALITÀ DI VENDITA"

Oscar Facchetti, responsabile vendite Italia di Elfor



«La situazione attuale del nostro Paese è complicata: secondo la commissione europea il nostro PIL si attesterà a -9,5% per il 2020. Senza le manovre attese la situazione potrebbe peggiorare ulteriormente.

Le aziende però hanno una grande voglia di ripartire e recuperare il terreno perduto, coscienti del fatto che i risultati tangibili sul mercato del lavoro saranno visibili solo nei prossimi mesi. Il periodo di lockdown ha dimostrato quanto dobbiamo migliorare nei nostri asset e nella nostra strategia. Le innovazioni tecnologiche e in particolare quella digitale possono aiutarci a fare questo cambiamento nella vendita e formazione. Sa-

rebbe un autogol incredibile non cogliere a pieno questa occasione derivante dalla crisi per trasformare le nostre aziende in realtà innovative. Dobbiamo crescere, raggiungere nuovi obiettivi cercando di cambiare le nostre politiche sul mondo del lavoro e quindi sfruttare la nostra trasformazione per una nuova era di business».

vetrina prodotti



Indirizzo: Via Matteo Renato Imbriani, 268, 95128 Catania CT

Sito: www.enerklima.it

15 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

Distributore di componenti per impianti nei settori:

- Fotovoltaico
- Solare Termico
- Riscaldamento
- Climatizzazione
- Trattamento acqua

"CONSULENZA A TUTTO TONDO"

Riccardo Priolo, business development di Enerklima Srl



«Da più parti emerge chiaramente che puntare sulle rinnovabili rappresenta la strada maestra per la ripresa post Coronavirus, attuando quanto richiesto dagli obiettivi del Green Deal dell'Unione Europea, ma servono tempi rapidi di risposta da parte delle istituzioni. Guardiamo ad esempio il Superbonus al 110%. Per più di un mese si è discusso su come modificarlo, con emendamenti a grappoli. Dal nostro lato abbiamo preso tutte le precauzioni per non farci cogliere impreparati, pur essendo sommersi dalla richiesta di regole precise e chiare. La politica, in questo caso, dovrebbe coinvolgere gli attori di tutta la filiera, evitando che di questo rilancio

rimanga soltanto uno slogan. Per questo abbiamo deciso di offrire ai nostri clienti un servizio di consulenza a tutto tondo, coinvolgendo attivamente progettisti e installatori. Soltanto insieme riusciremo ad uscire da questi mesi bui più forti di prima».



un'altra valenza: permettono infatti ai distributori di affrontare al meglio fenomeni di portata globale che potrebbero avere impatti anche sul nostro mercato. Un esempio? Secondo un'analisi di PV Info Link, pubblicata a luglio, per il 2020 la domanda di moduli fotovoltaici nel mondo dovrebbe attestarsi intorno ai 108,8 GW, con una flessione del 15% rispetto alle stime che il centro di ricerca aveva annunciato prima dell'emergenza sanitaria da Covid-19.

Il rallentamento della domanda di moduli per nuovi impianti fotovoltaici potrebbe generare un eccesso dell'offerta e un conseguente calo del prezzo dei pannelli. Si prevede che i prezzi dei moduli scenderanno da 0,20 dollari al W a 0,19 dollari al W nel terzo trimestre. La tendenza al ribasso potrebbe non arrestarsi fino al quarto trimestre. Un'organizzazione mirata di magazzino e logistica permette quindi ai distributori di affrontare al meglio oscillazioni di questo tipo, a cui il mercato è da anni abituato.

OFFERTA IN EVOLUZIONE

Un altro aspetto su cui i distributori hanno investito negli ultimi anni è l'assortimento. Lo dimostrano i tanti accordi che diversi player del canale hanno siglato con alcuni produttori di moduli, inverter e sistemi di accumulo da inizio anno per stare al passo con il mercato e con l'innovazione tecnologica. Ad aprile, ad esempio, il Gruppo Sacchi ha siglato un accordo per la vendita in Italia degli inverter e dei sistemi di storage Kostal Solar Electric. A maggio, invece, Coenergia ha aggiunto alla propria gamma i sistemi di storage Tesla. Nel mese di giugno sono poi arrivati altri due importanti accordi: VP Solar ha iniziato a commercializzare in tutta

vetrina prodotti



Indirizzo: sede operativa Lavis (TN)

Sito: www.esaving.eu

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Forniture prodotti impianti FV
- Forniture prodotti per il revamping
- Forniture e servizi per la mobilità elettrica
- Riparazione ed assistenza inverter
- Attività di consulenza e progettazione

"FAVORIRE L'INTEGRAZIONE TRA TECNOLOGIE"

Luca Dematté, sales manager di Esaving Srl



«Nei prossimi anni l'energia rinnovabile sarà sempre più al centro delle politiche di sostegno dei governi e dell'opinione pubblica.

Per rendere possibile ciò sarà indispensabile prevedere delle azioni mirate per l'attuazione del Green Deal, che coordinino e verifichino l'efficacia degli strumenti adottati anche nella semplificazione delle procedure autorizzative. Ci auguriamo inoltre una maggiore attenzione e delle nuove agevolazioni per tutte le attività di revamping e repowering degli impianti esistenti, settore del mercato in continua crescita attraverso misure di semplificazione nelle procedure di comunicazione.

Alla luce di queste opportunità il nostro obiettivo è quello di offrire un'ampia gamma di prodotti, sempre disponibili, con delle modalità di forniture molto flessibili e in linea con le attuali esigenze dei clienti.

Inoltre intendiamo creare ulteriori sinergie con i produttori, incentivando e proponendo incontri formativi dedicati ai professionisti del settore fotovoltaico con maggior focus alla connessione tra impianti fotovoltaici e pompe di calore considerato il potenziale aumento delle richieste di soluzioni integrate con l'obiettivo, da parte del cliente finale, di ottenere il 110%. Intendiamo poi costruire e fidelizzare un rapporto di partnership con i nostri clienti, e sviluppare nuove forme di comunicazione e di leve commerciali, come webinar, video call, che hanno funzionato molto bene durante il periodo di lockdown».

CHINT

CHINT ELECTRIC



INVERTER FOTOVOLTAICI CHINT POWER SYSTEMS

AD ALTA EFFICIENZA

MONOFASE: CPS SCA1~3.6KTL-S/EU, CPS SCA3~6KTL-SM/EU

TRIFASE: CPS SCA6~15KTL-T/EU, CPS SCA17~22KTL-T/EU, CPS SCA25KTL-T/EU, CPS SCA30KTL-T1/EU

- Design essenziale in armonia con l'ambiente
- Sezionatore DC integrato
- Modulo di comunicazione Wi-Fi integrato
- Possono supportare fino al 10% del sovraccarico
- Grado di protezione IP65
- Piattaforma di monitoraggio da remoto CPS e APP CPS Connect per il monitoraggio da mobile

CHINT Italia Investment S.r.l. Via A. Pacinotti, 28 30033 Noale (VE) Italia Tel. 041.446614 E-mail: info@chint.it

www.chint.it





Italia i moduli ad alta efficienza AEG, mentre Tecno-Lario ha stretto una partnership con Sharp per la vendita dei pannelli Sharp Solar Nujc con tecnologia half cut nelle potenze da 330 watt. E ancora, a luglio Energia Italia ha aggiunto alla propria gamma i nuovi moduli ad alta efficienza Winaico WST-M6 Perc da 330 W mentre X-Win ha ampliato l'offerta di sistemi di montaggio grazie all'accordo si-

glato con Mounting Systems. Sono alcuni dei tanti esempi di nuove partnership siglate che confermano come anche nei mesi del lockdown i distributori hanno continuato ad aggiornare i propri cataloghi per essere sempre pronti a rispondere alle richieste degli installatori e, soprattutto, per restare aggiornati. Continua a esserci quindi un certo dinamismo: le partnership

cambiano e si modellano con l'obiettivo di trovare gli accordi più adeguati per permettere alle aziende di crescere sul mercato. Il valore, oggi, sta poi nella possibilità di coprire tutte le fasce di prezzo e di prodotto e soprattutto disporre di soluzioni innovative e al passo con il mercato. Oltre alle novità legate ai comparti di moduli, inverter e sistemi di accumulo, alcuni distributori hanno iniziato a puntare

vetrina prodotti

Indirizzo: Via Marsala 36/B, Gallarate (VA), 21013
Sito: www.s-solar.it
Numero clienti installatori attivi nel 2020: 45

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Kit residenziali preconfezionati
- Supply chain 360 gradi
- Piattaforma di proprietà per la vendita online
- Assistenza pre e post vendita
- One stop solution provider

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Longi, GCL
Inverter: Fimer/ABB, Sungrow, Solaredge, ZCS
Sistemi di accumulo: LG, Fimer/ABB, ZCS
Altro: quadri di stringa Onesto, strutture Fischer

"UNA PIATTAFORMA A SUPPORTO DEGLI INSTALLATORI"

Thomas Valentino, amministratore delegato di Esse Solar Srl



«Riteniamo che chiarezza e trasparenza trasversale all'interno dell'industria siano di fondamentale importanza. Servirà avere chiarezza sui temi legati alla normativa, come ad esempio il Superbonus, così che l'intero comparto possa contribuire al rilancio dell'economia nazionale. È in questa ottica che ci posizioniamo in Esse Solar, anche grazie alla nostra nuova piattaforma per l'e-commerce. Siamo convinti che di questo strumento

possano beneficiare tutti i player del settore, aiutandoli a risparmiare tempo nella progettazione dei loro impianti e permettendo loro di concentrarsi su un numero di progetti ben più elevato. I professionisti e i loro clienti necessitano di rapidità nell'esecuzione, convenienza nella spesa e onestà dei loro interlocutori».

vetrina prodotti

Indirizzo: via Mattioli n°4 42011, Bagnolo in Piano (RE)
Sito: www.greensun.it
Numero clienti installatori attivi nel 2019: 3.300
Numero clienti installatori attivi nel 2020: 3.700

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Distribuzione specializzata di materiale fotovoltaico, storage, e-Mobility e heating
- Assistenza tecnica pre e post vendita
- Consulenza tecnico-commerciale
- Formazione tecnica settoriale
- Servizio logistico

"UNO STOCK PER RIPARTIRE"

Daniele Bragazzi, responsabile commerciale Italia di Greensun



«In Greensun l'emergenza Covid-19 ha sicuramente influito sulla domanda e sulle proiezioni di crescita dettate dal lockdown che ha paralizzato il Paese, ma non ha contribuito ad apportare significativi cambiamenti per quanto riguarda la modalità di servizio offerto ai nostri clienti. Abbiamo comunque creduto opportuno investire sullo stock dei prodotti per farci trovare pronti, siamo fermamente convinti che le opportunità torneranno. In realtà l'emergenza Covid-19 ha contribuito ad accelerare dei processi che la Greensun aveva già avviato precedentemente. E mi riferisco principalmente alla rivoluzione digitale, modalità di sviluppo commerciale, contatto con

i clienti, formazione tecnica tramite webinar, ed erogazione dei servizi in modalità smart. Basti pensare che già prima del lockdown abbiamo sviluppato una app che consente ai nostri clienti di avere accesso a tutte le informazioni di carattere tecnico-commerciale in tempo reale e non solo. Quindi le intuizioni di carattere strategico e gli strumenti che avevamo in precedenza implementato, ci hanno permesso di assistere e supportare i nostri clienti anche durante questo periodo complicato».

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Jinko, Trina, Longi, LG, Panasonic, Peimar, Solaredge, Solarwatt, Auo
Inverter: SolarEdge, Fronius, Hauwei, Fimer, SMA, ZCS Azzurro, Solax, Victron
Sistemi di accumulo: LG Chem, BYD, Solarwatt, Pylontech, Weco, Victron
Altro: E-fuel, Schneider, Renusol, Sunballast, Ralux, Well-Comm
Nuovi brand 2020: Longi, Ralux

vetrina prodotti

Indirizzo: via Taranto, 10 75100 Matera
Sito: www.forniturefotovoltaiche.it
Numero clienti installatori attivi nel 2019: circa 500
Numero clienti installatori attivi nel 2020: circa 600

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Gamma
- Consulenza tecnica
- Intermediazione aziendale
- Ricerca investitori
- Ricerca finanziamenti

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: SPSistem, FuturaSun, Exe Solar, Hanover Solar, Jinko Solar, Trina Solar, Sun Power
Inverter: Solis, SolarEdge, Fronius, Sma, ABB, ZCS, Huawei
Sistemi di accumulo: LG Chem, BYD, Western Co.
Nuovi brand 2020: Nova Solar

AREA GEOGRAFICA DI ATTIVITÀ

Italia, Croazia, Serbia, Slovenia, Germania, Lussemburgo.

"UN PROGRAMMA AD AMPIO RAGGIO"

Stefania Romio, amministratore di Forniture Fotovoltaiche

«Alla luce dell'attuale situazione economica, un ruolo determinante sarà giocato dalla costruzione di un programma aziendale efficace. Forniture Fotovoltaiche ha siglato un accordo con un importante Consorzio all'interno del quale vi sono diversi installatori. L'obiettivo è quello di unire le forze per il raggiungimento degli obiettivi a breve e lungo termine. Il nostro programma, che si avvale di risorse valide e specializzate, ci consente in questo modo di raggiungere anche un pubblico esterno, oltre ai clienti e ai partner. Si tratta di un progetto ambizioso, aperto a tutti coloro pronti ad investire nel loro futuro».

vetrina prodotti

Indirizzo: via Del Maspino 9, 52100 Arezzo
Sito: <https://www.italсолr.it/>
Numero clienti installatori attivi nel 2019: oltre 500
Numero clienti installatori attivi nel 2020: oltre 500

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Ampia gamma di prodotti per trovare sempre la soluzione più adatta ai nostri clienti
- Pronta consegna dei migliori moduli, inverter e sistemi accumulo
- Consulenza pre e post vendita

- Consegne rapide in tutta Italia
- Affidabilità e storicità grazie alla nostra presenza continuativa nel territorio italiano da oltre 10 anni

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Trunsun, Beyonddsun, Solar Fabrik, Panasonic, LG, Q-cells, Solvis, SolarEdge
Inverter: ZCS, SolarEdge, Huawei, Fimer-ABB, Fronius, SMA
Sistemi di accumulo: ZCS, Solax, LG Chem

"LOGISTICA INCENTIVATA"

Ilenia Lucani, amministratore e responsabile commerciale di Italsol



«La notevole e costante crescita di Italsol nel 2019 e inizio 2020 ha fatto crescere la nostra struttura, sia per quanto riguarda la divisione logistica, con un secondo magazzino che si è affiancato al precedente, sia per quanto riguarda lo staff commerciale e di back-office. Come tutti, abbiamo attraversato un momento di blocco ma i segnali sono di buona ripresa. Come sempre cerchiamo di trasformare un momento di difficoltà in occasione di rilancio. Sempre più importanti sono le partnership con produttori forti ed affidabili, per questo abbiamo ampliato il magazzino offrendo una sempre maggiore scelta di prodotti ed una massima competitività nei prezzi. Lavoriamo per essere costantemente aggiornati ed offrire una scelta di prodotti selezionati per qualità e prezzo, in modo da permettere ai nostri clienti di cogliere ogni opportunità».



con più forza anche ai prodotti e alle soluzioni per l'efficiamento energetico. E questo è un aspetto che oggi assume un rilievo ancora più interessante visto che, per accedere al Superbonus del 110%, il fotovoltaico dovrà essere agganciato a uno degli interventi trainanti, tra cui la sostituzione degli impianti di climatizzazione, raffrescamento, riscaldamento e produzione di acqua calda sanitaria che passerà soprattutto da tecnologie tra cui pompe di calore, caldaie a condensazione, sistemi ibridi e solare termico.

Suncity, ad esempio, quest'anno ha aggiunto al proprio catalogo le soluzioni di Daikin e Mitsubishi proprio con l'obiettivo di rispondere alla domanda di prodotti per l'efficiamento energetico in ambito residenziale.

FORMAZIONE E AFFIANCAMENTO

Inserire nuovi prodotti in catalogo significa anche dover destinare agli installatori tutti gli strumenti per conoscerli e padroneggiarli. E in questa direzione, la formazione continua a rivestire un ruolo di primo piano per la crescita professionale degli operatori della filiera. L'emergenza sanitaria da Covid-19 ha portato al rallentamento e in alcuni casi al blocco totale di numerose attività, ma i distributori non si sono fatti trovare impreparati e hanno fornito ai propri partner momenti di formazione online. I webinar sono stati l'emblema delle attività formative durante il lockdown. Tanti distributori hanno tenuto, a cadenza settimanale, corsi per presentare tutte le novità dei produttori

vetrina prodotti

krannich
Solar

Indirizzo: Heimsheimer Str. 65/1, 71263 Weil der Stadt/Hausen, Germany

Sito internet: www.eu.krannich-solar.com

Numero di installatori attivi nel 2019: 400

Numero di installatori attivi nel 2020: 400

AREA GEOGRAFICA DI PERTINENZA:

Tutta Italia

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Costante rifornimento di magazzino per poter fornire un'ampia disponibilità di materiale per impianti fotovoltaici ai nostri clienti
- Servizi di logistica personalizzati

- Assistenza tecnica

- Assistenza alla vendita

- Corsi di formazione e corsi online

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Suntech, Axitec, LG Electronics, Panasonic, JA, Luxor, REC, Trina, Jinko Solar, Energetica, Viridian Solar

Inverter: Solaredge, SMA, Goodwe, Solax, Kostal, ABB/Fimer, Fronius, Tigo

Sistemi di accumulo: BYD, Pylontech, LG Chem

Altro: KBE, Enwitec, Solare Datensysteme, Solarfox, Stäubli

Nuovi marchi presentati nel 2020: Goodwe, Trina, Energetica

"SOLUZIONI FINANZIARIE A SUPPORTO DEGLI INSTALLATORI"

Denis Manganeli, sales account manager di Krannich Solar



«Lo scenario migliore che vediamo nel post lockdown è quello di stringere ancora di più i rapporti con i nostri clienti, come ad esempio organizzare al meglio le consegne così da permettere la pianificazione del cantiere. Per tale ragione dobbiamo garantire quanta più flessibilità possibile soprattutto nel cambiare una data di consegna o sostituire del materiale. Siamo consapevoli che in questo delicato momento dobbiamo offrire ai nostri clienti i prezzi migliori affinché loro possano rimettersi in moto e recuperare l'attività persa durante il lockdown. Inoltre stiamo lavorando a soluzioni finanziarie che aiutino i nostri clienti ad acquistare tutto il materiale necessario. Infine, dal momento che ad oggi per via della pandemia i corsi sono difficili da organizzare, continuiamo a fornire un supporto tecnico tramite formazione online, lancio di nuovi prodotti sul web e webinar. Questo permette ai nostri clienti di essere sempre aggiornati e di agevolarli nell'installazione».

difficili da organizzare, continuiamo a fornire un supporto tecnico tramite formazione online, lancio di nuovi prodotti sul web e webinar. Questo permette ai nostri clienti di essere sempre aggiornati e di agevolarli nell'installazione».

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



partner, insieme a modalità di configurazione e installazione.

Ora, con la ripartenza del mercato, ci si aspetta una partecipazione più ridotta a questi preziosi momenti online. Tuttavia la formazione smart potrebbe essere preferita dall'industria non solo per il 2020 ma anche per il futuro. L'obiettivo dei distributori che investono in

formazione è quello di poter illustrare la gamma prodotti, il funzionamento, evidenziare gli aspetti salienti da fare emergere in fase di vendita e offrire anche esempi pratici su dimensionamento e installazione. Ma la formazione passa anche dall'aggiornamento di strumenti tra cui mappe, guide, cataloghi, e quindi da strumenti informativi specifica-

tamente focalizzati sui prodotti.

A giugno, ad esempio, VP Solar ha lanciato la nuova edizione della "Guida Storage 2020" che intende fornire agli installatori gli strumenti per riuscire al meglio nella proposta dei sistemi di accumulo.

La guida si apre con una sezione informativa sugli argomenti correlati allo storage, come

vetrina prodotti



Indirizzo: Viale della Repubblica 41 - 31020 Villorba (TV)

Sito: www.marchiol.com

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- 120.000 mq di superficie dedicati alla vendita e al magazzino con 100.000 articoli in pronta consegna tra cui una vasta gamma di prodotti dedicati al settore fotovoltaico e 700 dipendenti
- Business Unit dedicata al mondo delle energie rinnovabili con 12 tecnici a supporto dei clienti e di 100 funzionari di vendita
- Consegne in tutto il territorio di competenza ogni giorno direttamente presso la sede del cliente

"PRIVILEGIARE SOLUZIONI INNOVATIVE"

Mirco Contò, responsabile marketing di Marchiol



«Il panorama economico attuale pur fortemente condizionato da un periodo di lockdown e dal Covid, ci ha permesso di raggiungere gli obiettivi previsti, in particolare si è distinto il mondo delle imprese che hanno continuato ad investire nel risparmio energetico e a scegliere Marchiol come partner preferenziale. Per il mondo residenziale si sente notevole fermento anche in relazione al Superbonus. Marchiol si caratterizza per aver selezionato le migliori marche di produttori nazionali ed internazionali privilegiando in particolare le soluzioni innovative. Il nostro cliente è un professionista preparato che si aspetta dal proprio distributore un alto livello di competenza e che lo sappia assistere lungo tutto il percorso pre e post vendita, con un magazzino sempre fornito e con tempi di consegna rapidi ed efficienti».

o in cantiere a seconda delle esigenze

- Magazzino sempre rifornito con i principali marchi del settore.

- Catalogo sempre aggiornato

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Bisol, FuturaSun, LG, Peimar, REC, UPSolar

Inverter: Fimer, Fronius, SMA, Solar Edge, Growatt, Peimar,

Sistemi di accumulo: Eaton, Fimer, SolarWatt

Altro: Fischer, Renusol

Nuovi brand 2020: Growatt, UpSolar

vetrina prodotti



Indirizzo: Viale Hanoi, 44 - 50065, Pontassieve (FI)

Sito: www.pmservicespa.com

Numero clienti installatori attivi nel 2019: oltre 550

Numero clienti installatori attivi nel 2020: oltre 650

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Smart Service by P.M.
- Supporto tecnico e Consulenza pre e post vendita
- Proposte di prodotti innovativi anticipando il mercato
- Rete vendita su tutto il territorio nazionale
- Logistica strutturata e ramificata sul territorio

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Qcells, Longi, LG, JinkoSolar, Bisol, Gruppo STG, Munchen Solar

Inverter: Fimer, SolarEdge, ZCS, Goodwe

Sistemi di accumulo: Western, Andromeda by PM

Altro: Solid Power, Weidmuller, Rodigas, Sunballast, Regalgrid

Batterie: LG Chem, Faam, Fiamm, Weco, Pylontech

Nuovi brand 2020: Smart Service by PM, Ferroli, Termicol

"SUPPORTO COSTANTE"

Andrea Parrini, C.T.O. di P.M. Service



«La pandemia Covid ha sicuramente impattato di più sul settore residenziale, e infatti abbiamo riscontrato un blocco di questo settore che sicuramente gioverà del nuovo decreto per un rilancio quanto più immediato. Non ci sono grosse variazioni sul segmento industriale, mentre il segmento utility scale ha subito una temporanea frenata ma si pensa che qualora risalga il prezzo del petrolio e di conseguenza dell'energia si possa ripartire con la produzione di grandi impianti.

I servizi strategici su cui pensiamo di far leva sono quelli che aiuteranno i clienti, soprattutto del settore residenziale, nella formazione quindi attraverso webinar e video conferenze dando la possibilità di non rimanere indietro sulle nuove proposte di mercato. Per quanto riguarda la vendita abbiamo potenziato il supporto tecnico, normativo documentale e consulenza pre e post vendita. A questo proposito P.M. Service lancia una piattaforma accessibile dal proprio sito internet che consente di sviluppare quanto detto in precedenza in maniera totalmente autonoma».

vetrina prodotti



Indirizzo: Linprunstr. 16, 80335 München

Sito: www.memodo.it

Numero clienti installatori attivi nel 2019: più di 2.000

Numero clienti installatori attivi nel 2020: più di 3.000

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Fornitura di sistemi d'accumulo, moduli e inverter
- Progettazione di impianti fotovoltaici per abitazioni private ed aziende
- Consegna just in time al cantiere o al magazzino

"ESSENZIALI I SERVIZI DI CONSULENZA"

Daniel Schmitt, fondatore ed amministratore delegato di Memodo GmbH



«I nuovi sussidi e il crescente interesse per le soluzioni che producono energia pulita favoriscono sia i rivenditori sia gli installatori. Il fotovoltaico, i sistemi di riscaldamento elettrico e le stazioni di ricarica nell'e-mobility stanno suscitando sempre di più interesse, rendendo la consulenza sempre più difficile e complessa. I servizi di pianificazione e consulenza sono quindi essenziali. Nei webinar gratuiti forniamo informazioni su tutti gli argomenti più caldi e sui nuovi prodotti. Inoltre stiamo puntando molto sull'e-commerce, per permettere all'installatore di guadagnare tempo. Gli installatori, che già accompagniamo in tutte le fasi di configurazione e installazioni degli impianti, possono inoltre ordinare i componenti in modo semplice e veloce tramite il nostro negozio online».

- Ampia gamma di corsi di formazione e webinar

- Consulenza in materia di sovvenzioni ed incentivi

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Jinko, LG Electronics, Trina, Longi, Solarfabrik

Inverter: SolarEdge, SMA, Sungrow, Fronius, GoodWe, Huawei, Kostal

Sistemi di accumulo: BYD, LG Chem, LG Electronics

Altro: Mounting Systems, PMT, Alumero, Cavi, Connettori, Wallbox, Calore

ad esempio la definizione dei tipi di inverter per l'accumulo e le modalità di connessione alla rete.

La seconda sessione della guida passa in rassegna i prodotti e le novità per lo storage dei maggiori costruttori mondiali di inverter e batterie, con descrizioni semplici e chiare sulle caratteristiche e funzionalità. La terza sessione della guida è la nuova Mappa Storage che in forma tabellare presenta i dati tecnici.

Da agosto, invece, è disponibile il catalogo "Energie Rinnovabili 2020" di Marchiol, un documento in formato pdf che contiene tutti i prodotti fotovoltaici distribuiti dall'azienda, con foto e caratteristiche tecniche.

CONSULENZA E ACCESSO AL CREDITO

Un altro servizio su cui diversi distributori si sono strutturati è il supporto agli installatori da un punto di vista finanziario. In un periodo come quello attuale, agevolare gli installatori negli acquisti e coadiuvarli con pacchetti ad hoc risulta fondamentale per non perdere opportunità di business e per fidelizzarli ancora di più. In ambito residenziale, ad esempio, diversi distributori si stanno strutturando per farsi carico della cessione del credito, prevista all'interno del Decreto Rilancio, e per dialogare con banche e istituti finanziari. Energia Italia, ad esempio, ha già avviato nuove partnership con le banche, con l'obiettivo di poter affiancare i propri clienti storici e meritevoli con servizi di accesso al credito e affrontare così anche il nodo della cessione del credito e dello sconto in fattura.

vetrina prodotti

SOLARIT POWER

Indirizzo: Strada Provinciale, 31/E - 35010, Carmignano di Brenta (PD)

Sito: www.solarit.it

Numero clienti installatori attivi nel 2019: 250

Numero clienti installatori attivi nel 2020: 280

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Distribuzione materiale per impianti FV connessi in rete ed in isola
- Distribuzione batterie per accumulo
- Distribuzione pompe di calore e caldaie
- Distribuzione colonnine di ricarica
- Supporto tecnico ed assistenza sui materiali venduti

"CAMBIARE STRATEGIA PER CRESCERE"

Andrea Milan, amministratore di Solarit srl unipersonale



«Bisognerà cambiare strategie di pianificazione della distribuzione e dei servizi offerti.

Il ricorso agli strumenti digitali, ad esempio, ha permesso una parziale operatività anche durante il periodo di chiusura; tali strumenti diventeranno essenziali per la generazione e l'intercettazione della nuova domanda. Dovremo essere capaci di indirizzare la maggior tendenza tutti al risparmio, causata dalla contrazione economica, in investimenti nel nostro settore, anche attraverso gli strumenti incentivanti che lo Stato sta mettendo a disposizione. Sarà poi necessario incrementare il catalogo dei prodotti e le disponibilità di magazzino con nuovi brand privilegiando dove possibile il made in Italy. Aumenteremo gli investimenti nella comunicazione e nella formazione dei nostri partner professionisti in modo da aiutarli nella proposta alla comunità di soluzioni complete, incrementando di conseguenza la nostra presenza sul territorio grazie a collaborazioni di cui beneficeremo tutti soprattutto in futuro».

POWER FOR A BETTER WORLD

EXESOLAR.COM

EXE®



E per quanto riguarda le taglie più grandi? In questo caso ci sono distributori che da tempo propongono ai propri installatori formule e pacchetti per agevolare gli investimenti e gli acquisti. Tra le soluzioni principali spiccano il noleggio operativo e le formule Esco. Alcuni distributori lavorano inoltre sul fronte dei prezzi: VP Solar, ad esempio, propone delle condizioni agevolate per l'acquisto di materiali che saranno poi destinati alla realizzazione di impianti

fotovoltaici di taglia commerciale e industriale, spesso in collaborazione con il produttore.

VENDITA ONLINE

Accanto ai servizi standard, e quindi a quei servizi su cui le aziende da tempo stanno lavorando e puntando per supportare al meglio il lavoro degli installatori, alcuni distributori hanno iniziato a esplorare nuove strade. Un esempio è quello dell'e-commerce. Sono diversi gli esem-

pi di aziende che hanno deciso di puntare alle vendite online, che offrono il vantaggio, per gli installatori, di avere sempre sott'occhio disponibilità di prodotto, descrizioni, caratteristiche, ma anche di acquistare in modo semplice e veloce.

Il distributore Memodo, che dal 2013 si occupa di rivendere soluzioni di accumulo di energia in Europa, a maggio ha avviato un web shop in lingua italiana. Gli installatori di tutta Italia

vetrina prodotti



Indirizzo: via Tolemaide 28 - 00192 Roma

Sito: www.suncityitalia.com

Numero clienti installatori attivi nel 2019: 100

Numero clienti installatori attivi nel 2020: 150

AREA GEOGRAFICA DI ATTIVITÀ

Tutta Italia

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Noleggio operativo impianti fotovoltaici
- Impianti fotovoltaici in bolletta (includere le colonnine per la ricarica elettrica)
- Decreto FER1

"RIMODULARE I SERVIZI A FAVORE DEI PICCOLI E MEDI INSTALLATORI"

Luigi Stamerra, direttore generale di SunCity Technologies



«Sicuramente il lockdown ha causato uno stop considerevole a tutto il settore energetico, portando come impatto principale un allungamento di alcuni mesi del trend di crescita che il settore fotovoltaico sta vivendo grazie alla Strategia Energetica Nazionale. Ritengo però che questa situazione non comporterà nessuno scenario di cambiamento, ma semplicemente un posticipo di alcuni trend già in corso. È senza dubbio importante ripensare e rimodulare alcuni servizi e proporre di nuovi, sulla spinta anche degli incentivi nazionali, certamente focalizzando l'attenzione su quelli a sostegno dei piccoli e medi installatori che più di altri hanno accusato il fermo forzato. SunCity darà loro il sostegno necessario su diversi fronti, supportandoli sia negli aspetti di formazione tecnica che in tutto ciò che concerne l'area di credito e di acquisto dei materiali».

- Spese di riqualificazione capannoni con coperture in amianto sostenute da Suncity
- Acquisto dei crediti di imposta 50%- 65%- 110% a supporto della rete Suncity Partner
- Organizzazione di corsi specialistici

ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: JinkoSolar, Canadian, JA Solar, Longi, Beyondsun, Solarday

Inverter: Huawei

Sistemi di accumulo: Huawei, Aton

Pompe di calore: Daikin, Mitsubishi

Nuovi brand 2020: Longi, Beyondsun, Daikin, Mitsubishi

vetrina prodotti



Indirizzo: Via Levada 145

31040 - Pederobba (TV)

Sito: www.vpsolar.com

AREA GEOGRAFICA DI ATTIVITÀ

Distribuzione specializzata in tutto il territorio nazionale

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Selezionata e competitiva gamma di prodotti in pronta consegna
- Condizioni speciali per forniture per impianti commerciali
- Servizi per la cessione del credito da detrazione fiscale
- Proposte a kit con fotovoltaico, accumulo, ricarica auto elettrica e pompa di calore
- Team di ingegneria a supporto di revamping e service

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: LG, Q Cells, Sharp, SolarEdge, AEG, TSC, Trina Solar, Panasonic, Jinko Solar, Kioto Solar

Inverter: SolarEdge, SMA, Fronius, Fimer, Kostal, Huawei, GoodWe

Sistemi di accumulo: Fronius, LG Chem, Pylontech, Kostal, Solarwatt, VARTA Storage, Fimer, SMA, SolarEdge, BYD

Altro (in ambito fotovoltaico): Ariston, Fiamm, Steca, SolarLog, Mennekes, K2 Systems

Nuovi brand 2020: Sharp, AEG, Fimer, TSC, K2 Systems

"PUNTARE SU PRODOTTI E SERVIZI DI QUALITÀ"

Stefano Loro, Ceo e fondatore di VP Solar



«Il mercato dei sistemi energetici ha presentato nel primo semestre 2020 molta incertezza per l'emergenza Covid-19 e per la difficoltà di rendere pienamente operative le misure per il rilancio dell'economia. Per il settore commerciale e industriale abbiamo rafforzato le partnership con i principali produttori mondiali per offrire in Italia le migliori soluzioni, associate al supporto del proprio team tecnico-commerciale. Nel settore residenziale invece intendiamo, come già fatto nel 2019, riproporre i servizi per la cessione del credito da detrazioni fiscali. Sulla base dell'esperienza maturata, possiamo così offrire un valido supporto ai nostri clienti anche per il 2020. La materia infatti presenta interessanti opportunità, ma richiede competenze multidisciplinari che VP Solar ha unito nel proprio team appositamente dedicato al progetto, per aiutare gli installatori nella piena e rigorosa applicazione delle normative, con un modello sostenibile anche sotto il profilo finanziario. Abbiamo inoltre rinnovato le pubblicazioni molto apprezzate dai professionisti del settore come la Guida Storage 2020, la Mappa Storage e il volume Sistemi Energetici 4.1. Non ci fermiamo nelle attività di miglioramento organizzativo e logistico, sviluppando servizi innovativi digitali anche basati su SAP e sul cloud. Contiamo dunque di accompagnare i nostri clienti B2B nei nuovi modelli di business».

vetrina prodotti



Ragione sociale: Tecno-Lario SpA

Indirizzo: via B. Buozzi, 25/A - 23900 Lecco

Sito: www.tecnolario.it

I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Personale altamente specializzato
- Ampia gamma selezionata in pronta consegna a prezzi competitivi
- Assistenza pre e post vendita
- Rapidità nelle risposte
- Formazione

"RICORRERE A SERVIZI INNOVATIVI"

Paolo Albo, responsabile eMobility Tecno-Lario SpA



«Il mercato vive una congiuntura segnata da un lato dall'emergenza Covid-19 e dall'altro dagli annunci riguardo al Superbonus, che a fronte di grandi aspettative ingenerate, al mese di luglio non aveva ancora trovato un suo pieno compimento. La sensazione di incertezza e di rischio trasmessa dall'emergenza sanitaria ed economica enfatizzano un diffuso desiderio di autonomia e autosufficienza energetica, che alimentata dall'ecoincentivo potrebbe davvero condurre verso il rilancio del settore. Diventa fondamentale quindi stabilizzare quel senso di incertezza e offrire il massimo supporto agli installatori, facendo ricorso anche a servizi finora poco esplorati quali la spiccata flessibilità nella composizione dell'offerta, la promozione di sessioni di formazione online e l'adeguata apertura finanziaria verso i clienti più fidelizzati».

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: LG, Sharp, AUO BenQ, Jinko, Bisol (colorati)

Inverter: Fimer, ZCS, SolarEdge, Fronius, Solax

Sistemi di accumulo: Fimer, ZCS, SolarEdge, Solar Eclipse, Solax, Fiamm

Altro: Steca, Victron per off grid; ABB, Keba per eMobility, Gasokol per solare termico, Ariston per PdC, Staubli per connessione, strutture TL e Fischer


Nuovi brand 2020: Fimer



hanno ora accesso al portafoglio di Memodo che comprende sistemi di montaggio, inverter e moduli, ma anche sistemi di accumulo commerciali.

Un altro esempio giunge da Esse Solar, che ha lanciato una piattaforma dedicata al mercato italiano degli operatori del fotovoltaico.

Una volta registrati sulla piattaforma, gli utenti sono in grado di agire in totale autonomia nella composizione dell'impianto da acquistare, con la possibilità di effettuare anche comparazioni di prezzo tra prodotti di brand differenti, per ottenere il preventivo più conveniente.

Insomma, la ripartenza del mercato del fotovoltaico italiano dipenderà moltissimo da come i distributori affiancheranno i propri installatori partner per cercare di intercettare le numerose opportunità di business. Affiancamento, gamma e servizi dovranno essere l'emblema di questo nuovo punto di partenza. 

vetrina prodotti



Indirizzo: Via San Lorenzo, 77/a

Sito: www.x-win.it

Numero clienti installatori attivi nel 2019: 1.200

Numero clienti installatori attivi nel 2020: 1.400

5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Assistenza pre e post vendita
- Configurazione e dimensionamento impianto
- Consulenza finanziaria e tecnica

- Specializzazione sistemi accumulo

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Longi Solar, Winsolar, Victron Energy,

Inverter: GoodWe, Victron Energy, Sungrow

Sistemi di accumulo: GoodWe, BYD, Pylontech, Victron Energy

Altro: Mounting Systems, EVBox, Sammler, Ariston, Solarlog, Mersen, Lovato, SolarFox

Nuovi brand 2019: EVBox, Longi Solar, Daikin, Sammler



"VALORE AGGIUNTO DAI WEBINAR"

Davide Orciani, amministratore X-Win

«X-Win, improntando il proprio focus sui sistemi di storage, è stata uno dei primi distributori ad aver commercializzato in Italia prodotti per i sistemi di accumulo e nel tempo ha acquisito un know-how significativo nelle soluzioni e tecnologie innovative legate allo sviluppo sostenibile. Lo smart working è sempre più adottato dalle aziende e il periodo di emergenza Coronavirus, in cui il Governo ha stabilito la chiusura di tutte le attività produttive non essenziali, ha paradossalmente accorciato le distanze. I webinar online rappresentano un valore aggiunto, incontri virtuali per un confronto diretto con i più importanti produttori di tecnologie del fotovoltaico e rivolti ad installatori, forza vendita e professionisti che operano nel settore».

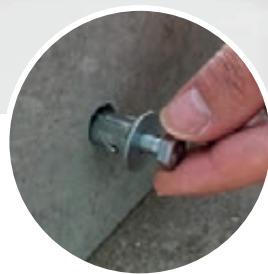
CONTACT
ITALIA®
SOLAR DIVISION

...dai il giusto peso
alle tue scelte!



1. BASE SCANALATA

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



2. FORI FISSAGGIO CONTROVENTATURE

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



3. BOCCOLA FILETTATA

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



4. ALLINEAMENTO

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



5. PROFILO INTEGRATO

Profilo integrato per l'installazione di morsetti blocca pannello centrali e terminali.



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

PRODUCT
100%
made in Italy



PROGETTAZIONE E
DIMENSIONAMENTO
GRATUITO
DELL'IMPIANTO



VERIFICA
DI TENUTA
AL VENTO



PATENT
PENDING



100%
Recyclable



IMPIANTI INDUSTRIALI: OTTIMISMO E INTRAPRENDENZA

UNA GENERAZIONE IMPRENDITORIALE EVOLUTA E CONSAPEVOLE DEI BENEFICI CORRELATI AL FOTOVOLTAICO IN TERMINI DI ABBATTIMENTO COSTI, UN MERCATO FORMATO DA COMPONENTISTICA DI QUALITÀ E STRUMENTI DI INCENTIVAZIONE GIÀ CONSOLIDATI. SONO QUESTI GLI INGREDIENTI CHE GARANTIRANNO UNA RIPRESA IN TEMPI STRETTI DEL MERCATO DELLE INSTALLAZIONI CON UNA POTENZA TRA I 20 E I 200 KWP, FRENATI ORA SOPRATTUTTO DALLA RIDOTTA CAPACITÀ DI SPESA DELLE PMI. NEL FUTURO, UNA SCOMMESSA: L'INTEGRAZIONE TRA DIVERSE FONTI ENERGETICHE

DI MONICA VIGANÒ

Nonostante il blocco generale del mercato fotovoltaico causato dall'emergenza sanitaria, e nonostante il Decreto Rilancio non abbia tenuto conto delle installazioni industriali e commerciali, questo segmento di mercato ha tutte le carte in regola per diventare una delle locomotive del fotovoltaico italiano.

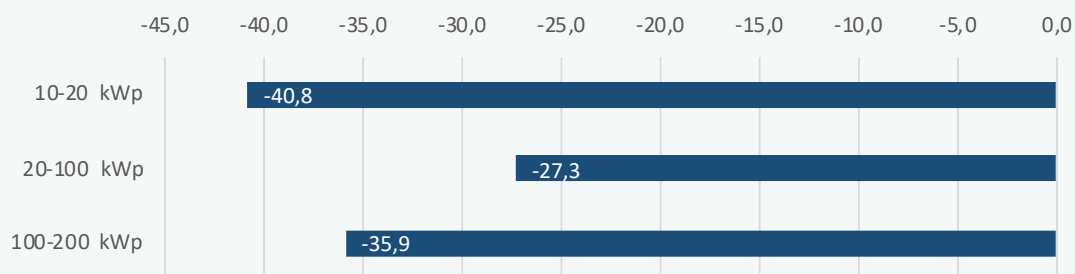
Sempre più titolari di impresa infatti vedono oggi nel fotovoltaico un investimento strutturale affidabile e in grado di abbattere i costi della bolletta energetica, incidendo quindi positivamente sul proprio bilancio di esercizio.

Una delle motivazioni che portano molte aziende a scegliere l'energia solare è infatti la possibilità di ridurre i costi operativi limitando l'importo delle bollette energetiche. «Gli imprenditori hanno compreso che nel mondo



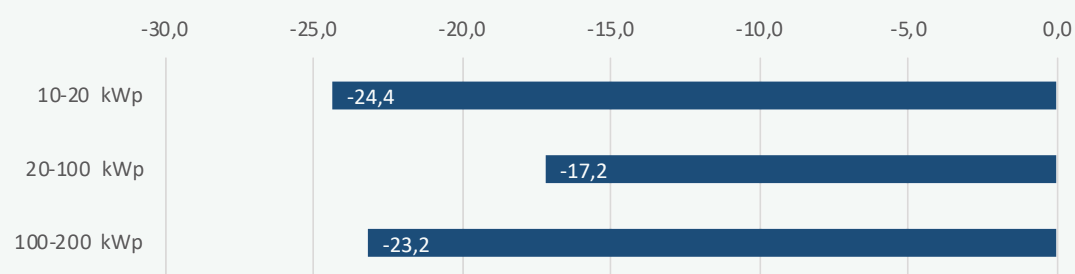
Potenza nuovi impianti – Trend % per taglia (in kWp)

Gennaio-Aprile 2020 VS Gennaio-Aprile 2019



Numero nuovi impianti – Trend % per taglia (in kWp)

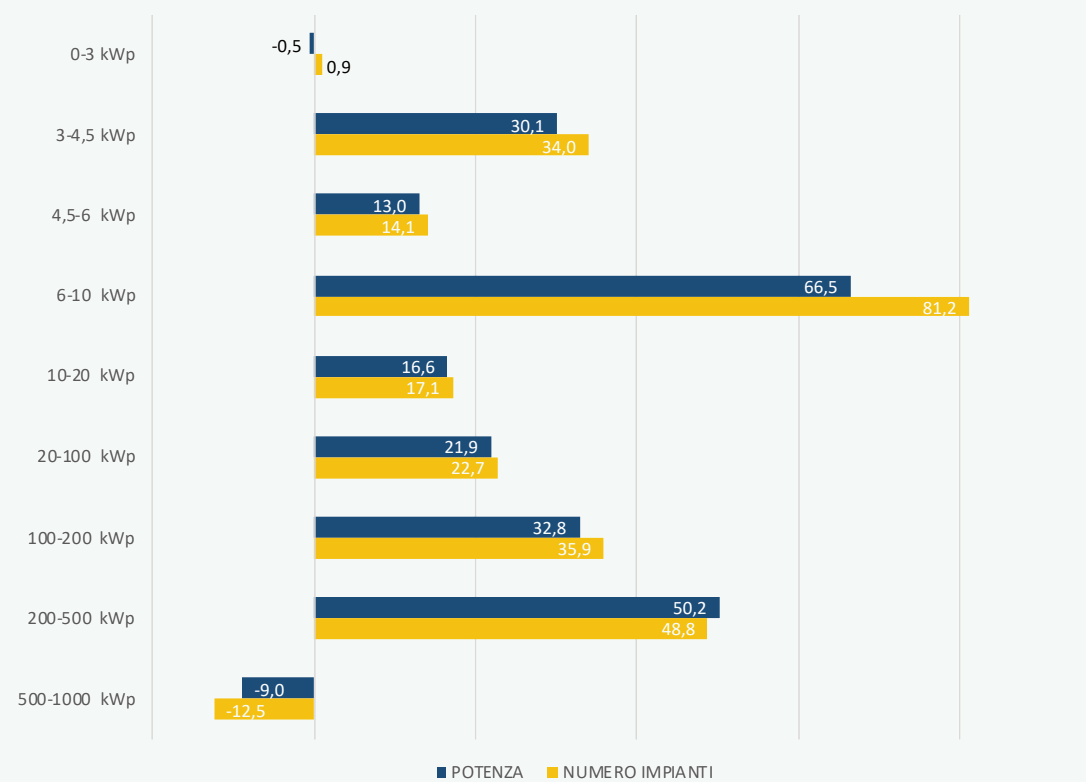
Gennaio-Marzo 2020 VS Gennaio-Marzo 2019



FONTE: ELABORAZIONE SOLAREB2B SU DATI TERNA-GAUDI

Potenza e numero nuovi impianti

Trend % per taglia (in kWp) – 2019 VS 2018



FONTE: ELABORAZIONE SOLAREB2B SU DATI TERNA-GAUDI

produttivo e commerciale attuale dove le lavorazioni ed i costi delle materie prime sono pressoché bloccati, il risparmio energetico può risultare importante per essere più competitivi sul mercato», spiega a tal proposito Flavio Novelli, CEO della società bresciana Il Sole che si occupa di installazioni di impianti fotovoltaici.

A questo si aggiungono gli incentivi già presenti e consolidati pre-Coronavirus. Oggi però occorre fare i conti con una evidente inferiore capacità di spesa delle aziende dovuta al mancato fatturato causato dall'emergenza sanitaria, che si traduce in un preferibile investimento delle risorse a disposizione nel proprio core business.

Tuttavia questa situazione è destinata a risanarsi. Per questo i player del mercato fotovoltaico che lavorano in questo segmento

sono ottimisti e certi che nel breve periodo le installazioni industriali torneranno al vigore di sempre.

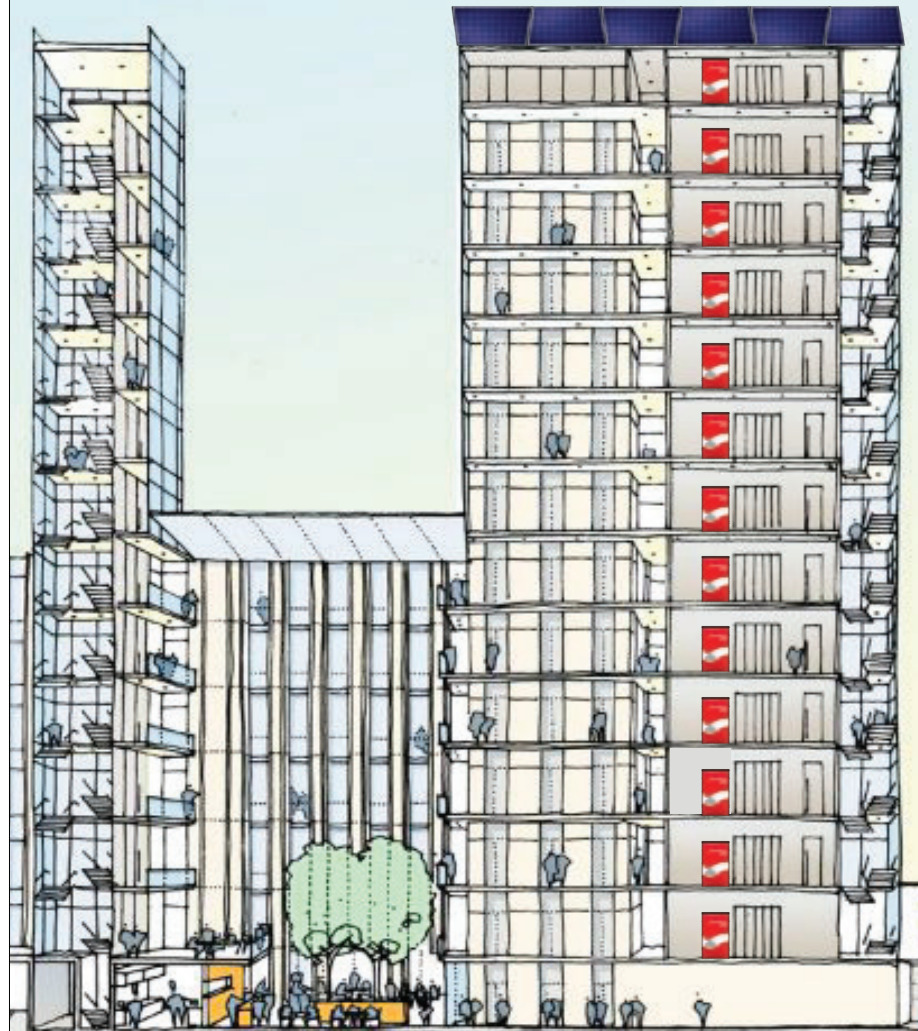
CONTROLLO DIRETTO

L'eccellenza operativa e la gestione ottimale dei costi sono l'obiettivo principale di tutte le aziende. Se gestita bene, l'energia può aiutare a incrementare l'efficienza aziendale e migliorare le prestazioni.

In questo contesto, il passaggio all'energia solare è un concreto vantaggio competitivo: le imprese che installano impianti solari possono contare su una fonte energetica che le aiuta a tutelarsi da futuri aumenti delle tariffe. "Stando a una nostra ricerca condotta su oltre 1.500 decision maker in materia di energia in tutto il mondo, sempre più organizzazioni stanno iniziando ad assumere il controllo della pro-

**IL SISTEMA DI ACCUMULO PER LE
COMUNITA' ENERGETICHE
cumulabile con l'ECOBONUS 110%**

**tutti gli scambi avvengono in maniera
automatica e sono autenticati su
Blockchain rendendone impossibile la
manipolazione**

powered by **westernchain****LEONARDO
PRO X****UN PRODOTTO PER TUTTE LE SOLUZIONI**

- **NUOVI impianti**
- **impianti RETROFIT**
- **dispositivo ANTI-BLACKOUT**
- **ASSISTENZA da remoto**
- **BOOSTER di potenza**
- **COMUNITA' ENERGETICHE**
- **MONITORAGGIO integrato**
- **MODULARE (3kW + 3kW + ...)**

WESTERN CO.®
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS



www.western.it





pria energia”, si legge in una nota della società Centrica Business Solution, che opera nel settore dell’energia e dei servizi collegati. “Dai dati raccolti è risultato che 1 azienda su 3 sta esplorando come una corretta gestione energetica può contribuire alla crescita del proprio business, aumentare l’efficienza e ridurre il rischio aziendale”. Gli EPC possono far leva su questi concetti per promuovere lo sviluppo delle installazioni nella taglia industriale. Più in dettaglio i vantaggi da promuovere sono la riduzione dei costi delle bollette e della dipendenza dall’energia della rete, a fronte di una generazione dell’energia necessaria direttamente in loco e di una tutela dalla fluttuazione dei prezzi energetici. In aggiunta, sarebbe da promuovere la generazione di ricavi dal momento che l’energia in eccesso può trasformarsi in una fonte di reddito.

E infine viene migliorata l’affidabilità perché la fonte energetica è costante e consente di prevenire i costi operativi.

A queste considerazioni se ne può aggiungere un’altra correlata alla struttura industriale. L’installazione di un impianto solare in uno stabilimento aiuta a generare valore dai tetti inutilizzati.

Installando un impianto solare in questi spazi si può ricavare il massimo dalle risorse disponibili. Infine, un altro argomento a cui le imprese sono sensibili è la sostenibilità ambientale: l’energia solare contribuisce al miglioramento degli obiettivi di sostenibilità, in quanto consente di generare in loco l’energia elettrica necessaria invece di prelevarla dalla rete.

Oltre a essere un’ottima scelta a livello economico, la generazione indipendente di energia mediante una fonte completamente rinnovabile è un’ottima scelta anche a livello sociale. Inoltre, con i prezzi attuali, il credito di imposta e l’ammortamento è possibile calcolare un tempo di rientro dell’investimento spesso inferiore ai cinque anni. Sarà una strategia vincente quella che riuscirà a far capire alle aziende che è il risparmio il primo alleato di chi vuol fare impresa: il risparmio, se coniugato all’ottimizzazione dei costi, genera utili. Flavio Novelli di Il Sole commenta: «Con gli attuali costi degli impianti e i costi energetici, un impianto fotovoltaico si ripaga anche in tre o quattro anni, quindi ogni im-

SABBADIN (HILE)**“Incentivare la ripartenza con misure ad hoc”**

«C’è un’umentata sensibilità delle aziende alla sostenibilità ambientale e alla volontà di diminuire la dipendenza dalle fonti fossili e questo agevolerà la ripartenza di questa taglia, che andrebbe comunque incentivata con misure di sostegno economico. Si potrebbe ad esempio aumentare il credito d’imposta per investimenti in beni strumentali dal 6 al 10% recuperandolo già dal primo anno e in un’unica soluzione, aumentare la tariffa incentivante in caso di smaltimento amianto, oppure confermare la cumulabilità Inail».



ENRICO SABBADIN
AMMINISTRATORE UNICO DI HILE

NOVELLI (IL SOLE)**“Il FV come nuovo modo per fare impresa”**

«Gli imprenditori hanno capito che nel mondo attuale, dove i costi delle materie prime sono bloccati, il risparmio energetico può essere importante per ridurre le spese di produzione ed essere più competitivi sul mercato. Il segmento industriale ha le capacità per camminare da solo visto che, con gli attuali costi, un impianto fotovoltaico si ripaga in tre o quattro anni, quindi gli imprenditori comprendono immediatamente la bontà dell’investimento e, se ne hanno la possibilità economica, ne approfittano. Oggi poi un’altra criticità è correlata all’incertezza del mercato, che spinge gli imprenditori a concentrare le risorse sul proprio business e bloccare gli investimenti. Per agevolare lo sviluppo di nuove installazioni è possibile diventare partner di una Esco, come stiamo facendo noi, andando a realizzare impianti a costo zero per le imprese, che diventano proprietarie degli stessi dopo 12 o 14 anni».



FLAVIO NOVELLI
CEO DI IL SOLE

FAGNANI (MORONI & PARTNERS)**“Sfruttare le FER per diversi consumi”**

«Nonostante il rallentamento registrato con l’emergenza sanitaria, credo che con il ritorno alla normalità questo segmento riprenderà a crescere. Non penso che le diminuite disponibilità di spesa degli imprenditori portino alla scelta di componenti scadenti semplicemente perché il mercato oggi offre prevalentemente componenti e soluzioni affidabili e di qualità. Piuttosto penso che aumenterà la competizione tra aziende installatrici e questa concorrenza porterà a un’ottimizzazione dei costi. Per quanto ci riguarda stiamo promuovendo, ove possibile, lo spostamento di più consumi su fonti energetiche rinnovabili, così da sfruttare l’impianto fotovoltaico non solo per i propri processi produttivi ma anche, ad esempio, per il riscaldamento aziendale o per la propria flotta veicoli elettrici».



REMO FAGNANI
RESPONSABILE TECNICO COMMERCIALE DI MORONI & PARTNERS

Case Studies

50 kWp in scambio sul posto**Taglia impianto:** 50 kWp**Località:** Macerata**EPC/General contractor:**

Green Energy Service

Moduli: Jinko Solar 330 Wp**Inverter:** ABB PVS-50 TL**Info aggiuntive:** Installazione su lamiera grecata complanare alla falda. Impianto in scambio sul posto**Entrata in funzione:** Agosto 2020**98,27 kWp con il contributo di Regione Piemonte****Taglia impianto:** 98,27 kWp**Località:** Alessandria**EPC/General contractor:** Ecotechno Impianti**Moduli:** Q-Cells Q-Peak Duo da 310 Wp monocristallino**Inverter:** Solaredge SE 82.8**Info aggiuntive:** Realizzato con contributo POR-Fesr della Regione Piemonte (20% a fondo perduto, 80% a tasso bancario tramite banche convenzionate) per un investimento totale di 110.000 euro. Impianto in scambio sul posto**Entrata in funzione:** Giugno 2020



prenditore ne comprende immediatamente la bontà dell'investimento».

SVILUPPO COSTANTE

Stando ai dati Gaudi, nel 2019 le taglie commerciali e industriali avevano registrato ottimi risultati di crescita. In particolare la taglia 100-200 kWp aveva ottenuto un incremento della nuova potenza installata pari a +32,8% (come si può vedere nei grafici pubblicati in queste pagine).

Con questa performance era stato uno dei segmenti più vivaci del fotovoltaico italiano. Nei primi mesi del 2020 queste taglie, come tutto il mercato, hanno sofferto il rallentamento dovuto al lockdown. A fine aprile la taglia 20-100 kWp presentava una contrazione pari a -40,8%, mentre la taglia 100-200 kWp si fermava a -35,9%.

Tuttavia i numeri registrati nei primi mesi del 2020, tenendo conto anche del blocco causato dall'emergenza sanitaria, sono importanti se rapportati alle rilevazioni sui 12 mesi effettuate nei due anni precedenti. Questi dati evidenziano il trend positivo del segmento di mercato relativo a installazioni industriali e commerciali.

AMBITI DI APPLICAZIONE

Le installazioni industriali e commerciali interessano soprattutto le piccole e medie imprese, trovando nelle coperture di capannoni ed edifici il principale campo di applicazione. Tra le problematiche che possono ostacolare lo sviluppo di questo segmento spiccano soprattutto gli aspetti strutturali della copertura aziendale, con particolare riferimento a edifici datati che necessitano di manutenzione. Ad esempio molti capannoni non hanno scale di accesso al tetto in sicurezza e, in fase

CAMPOROTONDO (ECOTECHNO IMPIANTI)

“Collaborare con istituti di credito”

«Gli incentivi sono un'ottima leva per indurre l'imprenditore a considerare l'opportunità di installare un impianto fotovoltaico. Ciò anche grazie al fatto che gli stessi istituti di credito, a fronte delle garanzie provenienti dalla convenzione con il GSE, e quindi Conto Energia o FER, sono più propensi a concedere mutui e finanziamenti, che consentono alle imprese di investire senza intaccare la propria liquidità. Una volta aperta la trattativa, è possibile valutare col cliente modalità di valorizzazione dell'energia prodotta, come l'autoconsumo abbinato allo Scambio sul Posto, che potrebbero rivelarsi anche più redditizi. È fondamentale che non solo gli imprenditori ma anche gli istituti di credito percepiscano la validità di soluzioni altamente remunerative al di fuori di sistemi di incentivazione come il FER1».



ANDREA
CAMPOROTONDO

RESPONSABILE
COMMERCIALE DI
ECOTECHNO IMPIANTI

PICCIAFUOCO (GREEN ENERGY SERVICE)

“Nuove formule finanziarie come il rent to buy”

«A causa del Coronavirus, molte trattative che avevamo avviato sono congelate fino al 2021 perché le aziende che avevano intenzione di investire hanno deciso di mettere le risorse finanziarie a riserva e vedere come si chiuderà l'anno. Penso che questa taglia accuserà il colpo forse più delle altre perché il target è quello delle PMI che durante la pandemia hanno sofferto maggiormente a causa di cali produttivi e incertezze che ancora oggi permangono. Per agevolare il loro accesso al credito stiamo valutando una formula simile al Rent to Buy. Però è indubbio che l'imprenditore oggi sa che un impianto fotovoltaico funziona e gli consente di tagliare i costi operativi dell'azienda per cui sono sicuro che, una volta terminato questo periodo, il mercato solare tornerà a crescere seguendo il trend che lo interessa da anni. Nel nostro caso specifico, installeremo nei prossimi mesi un impianto da 68,4 kWp ad Ancona».



DAVIDE PICCIAFUOCO

SOCIO FONDATORE
DI GREEN ENERGY
SERVICE

Greensun group
everything about PV

IL TUO ASSO NELLA MANICA
presenta:

Solar
Jinko
Cheetah HC 60M
345 Wp

25
years product
warranty



www.greensun.it



GREENSUN APP



di installazione dell'impianto fotovoltaico, occorre predisporre impalcature o elevatrici per raggiungere la falda. Questo si traduce in costi accessori che vanno a impattare sull'investimento. «Nella maggior parte dei casi, circa il 70%, lavoriamo con costruzioni moderne dotate di tutti gli accorgimenti richiesti dalla normativa.

Nel restante 30% dei casi, invece, ci capita di intervenire su coperture obsolete che presentano difficoltà strutturali», spiega Remo Fagnani, responsabile tecnico commerciale della società di progettazione e consulenza Moroni & Partners.

Sempre in riferimento alle coperture delle aziende, possono rappresentare un ostacolo alle installazioni le loro caratteristiche fisiologiche.

A volte la superficie a disposizione non è sufficiente oppure presenta ombreggiamenti, lucernai e canne fumarie. Questi aspetti riducono la potenza complessiva dell'impianto, rischiando che l'energia prodotta non sia sufficiente a coprire una quota significativa dei consumi dell'azienda. In questo caso è importante trovare compatibilità tra le componenti dell'impianto da installare, in primis i pannelli fotovoltaici, e l'assetto della copertura del tetto, con l'obiettivo di interferire il meno possibile con interventi che possono impattare sia in termini di costo dell'investimento sia in termini di responsabilità nel caso in cui insorgano problematiche al tetto o all'impianto una volta chiusi i lavori. Da valutare anche la presenza di cabine di media tensione che, se assenti, devono essere previste e aggravano gli oneri di installazione.

UNA MAGGIOR SENSIBILITÀ

Se da un lato ci sono questi pochi elementi che rallentano lo sviluppo della taglia commerciale, dall'altro ce ne sono molti di più che controbilanciano la situazione incentivando le installazioni sulle coperture aziendali. Il primo elemento è identificabile nella maggiore attenzione che la nuova generazione di imprenditori presta alle tematiche ambientali. Questa sensibilità si affianca a un crescente interesse all'ottimizzazione dei processi produttivi e delle relative voci di costo. Questo significa che se una volta gli imprenditori vedevano nell'impianto fotovoltaico una possibilità di investimento speculativo grazie ai forti meccanismi di incentivazione, oggi la visione è proiettata più sul risparmio dei costi generati dalla bolletta energetica. Per questo motivo, il meccanismo di incentivazione influisce secondariamente perché il focus è posto sull'autoconsumo.

Oggi è più importante la consapevolezza di quanta energia viene prodotta dal proprio impianto fotovoltaico e poi consumata dalla propria azienda. «Da un punto di vista tecnico, cresce l'attenzione alla digitalizzazione dell'impianto. Se prima la presenza di un'interfaccia con l'autoconsumo o di una soluzione digitale che mostrasse quanta dell'energia prodotta dall'impianto veniva consumata dal proprio business era vista come costo accessorio, oggi gli imprenditori chiedono esplicitamente la possibilità di accedere a un sistema di monitoraggio semplice ed affidabile che consenta loro di avere sotto controllo la produzione dei pannelli sul tetto delle proprie coperture», spiega Remo Fagnani di Moroni & Partners.

Sempre in termini tecnici, si registra una tendenza all'installazione di componenti che efficientano il più possibile l'impianto. «Il trend è quello di installare inverter multistringa in copertura o a parete, di aumentare la tensione di stringa a 1500 Volt per gli impianti più grandi e di prevedere ottimizzatori di potenza. L'altra grande tendenza è l'installazione di sistemi di accumulo», spiega Enrico Sabbadin, amministratore unico della società padova-

Case Studies



50 kWp ad alta efficienza

Taglia impianto: 50 kWp

Località: Bienna (BS)

EPC/General contractor: Il Sole

Committente: azienda Mocam

Moduli: 152 moduli fotovoltaico monocristallini Trina Solar modello Splitmax TSM-DE06H da 330 Wp connessi attraverso sei stringhe da 20 moduli e due da 16 moduli

Inverter: SMA Solar Technology Core1 STP 50-40

Info aggiuntive: Le strutture sono state rivettate alla copertura curva in lamiera grecata

Entrata in funzione: 8 luglio 2020

Produzione: Già dai primi giorni l'impianto ha prodotto in media 300 kWh quotidianamente, dati che sono stati estrapolati grazie al funzionale portale di monitoraggio Sunny Portal

500 kWp a Mantova

Taglia impianto: 500 kWp

Località: Mantova

EPC/General contractor: Memodo

Moduli: 1.575 moduli fotovoltaici JinkoSolar da 330 watt

Inverter: 25 inverter Kostal, modello Piko, da 20 kW ciascuno

Info aggiuntive: Gli inverter si sono rivelati il miglior compromesso tra suddivisione delle stringhe del campo fotovoltaico ed ottimizzazione del rendimento

Entrata in funzione: marzo 2020



Monitoraggio smart per 500 kWp a Reggio Emilia



Taglia impianto: 500 kWp

Località: Reggio Emilia

EPC/General contractor: Project Group

Moduli: 1.470 moduli LG Solar Neon da 340 Wp

Inverter: 9 inverter di stringa SMA Sunny Tripower Core1

Info aggiuntive: L'impianto è monitorato da Sunny Portal by ennexOS, la piattaforma SMA dedicata agli utenti professionali e agli installatori per un monitoraggio efficiente di tutti i parametri di funzionamento

Entrata in funzione: luglio 2020

320 kWp in sostituzione dell'amianto

Taglia impianto: 320 kWp

Località: Vercelli

EPC/General contractor: Samsò

Committente: Mundiriso

Moduli: Mono Perc Ja Solar da 340 Wp

Inverter: ABB

Altre informazioni aggiuntive: L'impianto fotovoltaico coprirà una superficie di 3000 mq. sui tetti di 6 magazzini; per alcune coperture dei magazzini i lavori prevedono anche la bonifica e lo smaltimento dell'amianto. L'azienda committente avrà quindi accesso all'agevolazione prevista dal Bonus Amianto.

Produzione attesa: 440 kWh all'anno

Entrata in funzione: lavori avviati a luglio 2020



LA SEDE DI MUNDIRISO, LA SOCIETÀ CHE HA COMMISSIONATO A SAMSÒ L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO DA 320 KWP SULLE COPERTURE DI UN'AREA RECENTEMENTE ACQUISITA



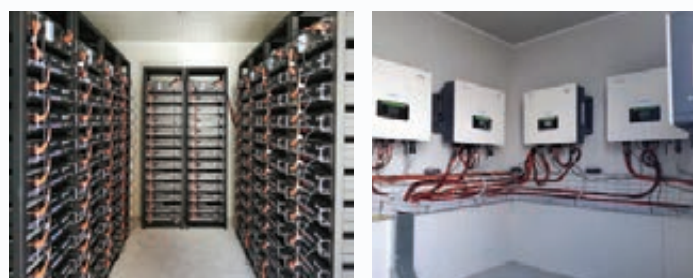
na Hile attiva nei settori dell'impiantistica, dell'automazione e delle energie rinnovabili.

UNO STOP MOMENTANEO

La nuova e lungimirante cultura imprenditoriale ha creato negli anni un terreno fertile per lo sviluppo della taglia commerciale che segue un trend di costante crescita frenato negli ultimi tempi dall'emergenza sanitaria da coronavirus. L'annuncio del Superbonus al 110% previsto nel Decreto Rilancio non ha interessato la taglia commerciale, che ha quindi potuto improntare la sua ripartenza facendo riferimento a strumenti di incentivazione di cui già poteva disporre prima del Coronavirus. Ovvero il Decreto FER1, gli incentivi locali in conto capitale, lo scambio sul posto oppure, nel caso siano presenti coperture in amianto, un'incentivazione maggiorata se l'installazione dell'impianto avviene congiuntamente allo smaltimento dell'eternit. Le condizioni per una ripartenza naturale e sana ci sono quindi tutte.

In questo panorama, ciò di cui occorre tenere conto maggiormente è la situazione economica in cui versano molte aziende. «Le trattative che avevamo avviato si sono congelate fino al prossimo anno perché le aziende che avevano intenzione di investire gli utili degli esercizi precedenti in un impianto fotovoltaico hanno giustamente deciso di destinare questo importo a una riserva economica eventualmente da sfruttare in caso di necessità nei mesi futuri», spiega Davide Picciafuoco, socio fondatore di Green Energy Service, società di Ancona che si occupa di installazione e gestione di impianti fotovoltaici industriali e residenziali. Il calo produttivo delle aziende e le commesse bloccate, soprattutto per chi lavora con l'estero, hanno infatti portato a una ridu-

Case Studies



FV + accumulo per 130 kWp in Sicilia

Taglia impianto: 130 kWp

Località: Castelvetro (TP)

EPC/General contractor: A29

Committente: Rizzuto

Imbottiture:

Gestione delle forniture:

Energia Italia

Moduli: Q Cells, Q Peak Duo G5 da 325 Wp

Inverter: Zucchetti Centro

Sistemi Azzurro HYD 20000 da

20 kW

Accumulo: Pylontech, taglia

400 kWh

Info aggiuntive: Uno dei primi impianti con 400 kWh di accumulo in Italia, il più grande della Sicilia Occidentale.

Data fine lavori: luglio 2020

zione del fatturato e delle risorse finanziarie a disposizione. Nel breve termine, c'è inoltre molta incertezza per gli ultimi mesi dell'anno.

LE SFIDE DI DOMANI

Se la mentalità del pubblico cui si rivolge la taglia industriale è proiettata al futuro e un investimento nel fotovoltaico è parte di una

visione di business oculato, e se gli strumenti incentivanti aprono la strada agevolando ulteriormente lo sviluppo di impianti di questo segmento, si può dire che lo scoglio vero e proprio sia rappresentato dalla capacità di spesa dell'imprenditore. L'attenzione dei titolari di impresa è oggi spostata su investimenti oculati e l'installazione di un impianto fotovoltaico

NOVITA'

PER IMPIANTI DI
ACCUMULO
RESIDENZIALI

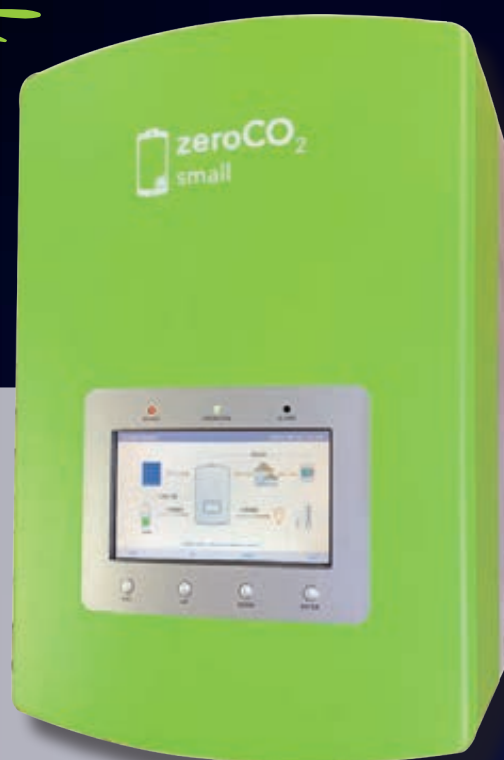
ZeroCO₂ small & Force L2
SORPRENDI I TUOI CLIENTI

SICUREZZA - lo standard più elevato:
VDE 2510-50

BELLEZZA - design elegante

SEMPLICITA' - grande display grafico; batterie impilabili

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



 **energy**
SYNTHESIS OF EFFICIENCY

FORCE L2 - Batterie al litio in bassa tensione

14,20 kWh



7,1 kWh

10,65 kWh



Per qualsiasi informazione rivolgiti presso il tuo distributore di fiducia





sul tetto dell'azienda rischia di essere vista come una spesa accessoria.

A questa considerazione ne va aggiunta una relativa al costo dell'energia, che è diminuito durante l'emergenza sanitaria a causa di un calo della domanda. Questo rende meno appetibile il fotovoltaico come soluzione per fare economia riducendo i costi in bolletta. Entrambe queste condizioni però sembrano destinate a rientrare in maniera fisiologica nel prossimo futuro.

Piuttosto, secondo alcuni player del mercato l'aumentata sensibilità dell'imprenditore andrebbe supportata con misure concrete di sostegno economico. «Ci vengono in mente alcuni interventi, immediatamente realizzabili, che potrebbero dare un impulso alle nuove installazioni. Ad esempio aumentare il credito d'imposta per investimenti in beni strumentali dal 6 al 10%, recuperandolo già dal primo anno e in un'unica soluzione. Invece, per l'incentivo FER, potrebbe aiutare aumentare la tariffa incentivante in caso di smaltimento dell'amianto congiuntamente all'installazione di un nuovo impianto fotovoltaico e confermare la cumulabilità Inail. Inoltre sarebbe opportuno avere chiare indicazioni su come i vari crediti di imposta si possano trasformare in liquidità affinché sia possibile per le aziende far fronte ai vari pagamenti», dichiara Enrico Sabbadin di Hile.

FOCUS SULLA BANCABILITÀ

Rientra nelle misure concrete di sostegno economico anche il tema della bancabilità. Alcuni imprenditori faticano a trovare supporto finanziario da parte delle banche soprattutto per le garanzie richieste a fronte della concessione di un mutuo. Se infatti l'impianto fotovoltaico viene realizzato sfruttando il Decreto FER1, il rischio per la banca non sussiste perché lo Stato assicura il pagamento di una tariffa fissa per 20 anni. Se invece si opta per lo scambio sul posto, c'è minore prevedibilità relativamente alle disponibilità economiche dell'azienda nel lungo periodo e quindi minori garanzie per la banca che per questo spesso non concede il finanziamento. Lo scambio sul posto, in concreto, è sì più redditizio rispetto agli incentivi da Decreto FER1, ma questa redditività è più aleatoria perché dipende dall'attività dell'impresa e per questo alla banca mancano le garanzie a lungo termine.

«Sicuramente le banche vedono negli incentivi ventennali erogati dal GSE una sicurezza maggiore rispetto al rating delle aziende che si trovano a dover finanziare. Questa convinzione ritengo però sia dovuta ad una cultura lacunosa relativamente alle fonti di energia rinnovabile», commenta Andrea Camporotondo, responsabile commerciale di Ecotechno Impianti, società di installazione e manutenzione di impianti fotovoltaici situata in provincia di Pavia. «Noi ad esempio collaboriamo con vari istituti di credito e notiamo che iniziano a vedere vere opportunità nelle FER, tanto che capita che ci suggeriscano correntisti come potenziali clienti. Allo stesso modo, noi veniamo da loro formati relativamente agli strumenti finanziari che possiamo direttamente suggerire al cliente in fase di preventivo.

Così facendo ci si può svincolare dagli incentivi del Decreto FER1, il cui iter peraltro richiede tempistiche lunghissime. Infatti per l'iscrizione ad un registro bisogna partire con le pratiche con almeno un paio di mesi di anticipo. È necessario poi attendere altri quattro mesi per conoscere le graduatorie del GSE. Queste tempistiche così prolungate rendono più difficile la pianificazione dell'attività dell'installatore in termini di approvvigionamenti e gestione del personale; dalla parte del cliente l'incertezza si ripercuote sulle aspettative di raggiungimento degli obiettivi

Case Studies



200 kWp su tetto piano

Taglia impianto: 200 kWp

Località: Marcanise (CE)

EPC/General contractor: 3E

Committente: ditta Sacces

Moduli: 617 moduli Aleo 325 Wp

Inverter: sette SE 25 k SolarEdge con 309 ottimizzatori di potenza P617

Zavorre: Sun Ballast

Info aggiuntive: Impianto su tetto piano, orientamento 0° Sud, inclinazione +0/5°. Si tratta del potenziamento di un impianto da 199 kWp realizzato nel 2011 e incentivato con il III Conto Energia. Strumento di incentivazione tramite credito di imposta.

Produzione attesa: 250.000 kWh annui

Utilizzo di energia: scambio sul posto

Lavori: in corso nel luglio 2020, allaccio previsto a settembre 2020

420 kWp fotovoltaici sostituiscono 5.000 mq di Eternit

Taglia impianto: 420 kWp

Località: Brescia

EPC/General contractor: Torri Solare

Moduli: TRS 290/220 P - Silvered Policristallino da 290 Wp

Inverter: quattro ABB 100 kW

Info aggiuntive: Torri Solare lavora in tutta Italia supportando i clienti in ogni fase preventiva, operativa e di manutenzione di impianti industriali, agricoli e commerciali. Questo è un esempio di sinergia tra produttore (Torri Solare) e installatore specializzato locale. La collaborazione ha consentito lo smaltimento di quasi 5.000 mq di Eternit e l'installazione



di un impianto fotovoltaico da 420 kWp in media tensione

Entrata in funzione: Agosto 2020

di risparmio energetico». Una modalità di finanziamento emergente è quella dei PPA, contratti a medio-lungo termine che consentono alle aziende di acquistare energia dal proprietario di un impianto fotovoltaico a un prezzo fisso per kWh. Questi strumenti sono sempre più diffusi perché agevolano in maniera importante la diffusione di impianti di produzione di energia da fonti rinnovabili di taglia industriale e commerciale consentendo agli investitori di presentare un progetto affiancato da un contratto a medio-lungo termine che garantisca un prezzo minimo certo della vendita di energia. Così facendo si facilita la bancabilità dello stesso.

Un altro strumento strategico che può aiutare lo sviluppo di questa taglia di mercato è la partnership con le Esco. «Ci stiamo già muovendo in questo modo con risultati positivi. Stiamo realizzando impianti a costo zero per le imprese, che beneficiano fin da subito di costi in bolletta ridotti di circa il 20%. Dopo 12-14 anni, l'impianto che nel frattempo si è pagato diviene di proprietà dell'impresa sulla cui copertura è installato», spiega Flavio Novelli di Il Sole.

UN FUTURO PIÙ CONNESSO

Guardando al futuro, quello che molti player di questo segmento di mercato intendono fare per dare un ulteriore boost allo sviluppo

degli impianti di taglia industriale è combinarli con altre tecnologie.

Una delle leve di marketing su cui poter far forza è la possibilità di spostare quanti più consumi possibile verso fonti energetiche rinnovabili tra loro interconnesse. Ad esempio se un'azienda ha una flotta di veicoli alimentati a gasolio da sostituire, sarebbe possibile proporre un passaggio all'elettrico sfruttando i molti incentivi legati alla e-mobility e affiancando l'installazione di un impianto fotovoltaico per la carica delle auto stesse. La disponibilità di colonnine di ricarica potrebbe inoltre essere proposta come welfare gratuito per i propri dipendenti.

Lo spostamento dei consumi sull'elettrico in modo da sfruttare il proprio impianto fotovoltaico può riguardare anche altre voci di costo come il riscaldamento dell'azienda. Un'altra visione futuristica è la maggior digitalizzazione delle utenze per consentire il monitoraggio di consumi e produzioni, agevolando così una sempre più spiccata presa di coscienza delle proprie voci di costo e di come contenerle. Insomma, le carte da giocare ci sono e sono pure buone. Non resta che scendere in campo con la sicurezza di poter proporre investimenti che, numeri alla mano, convincono da soli. I tempi sono maturi per un rilancio in grande stile di un segmento che ha la capacità di camminare da solo.



LA PROPOSTA PPA DI ENEL X A SOSTEGNO DELL'INDUSTRIALE E COMMERCIALE

CON LA FORMULA DI POWER PURCHASE AGREEMENT IL GRUPPO INTENDE PROGETTARE, REALIZZARE E GESTIRE IMPIANTI SOLARI RICEVENDO IN CAMBIO UNA REMUNERAZIONE LEGATA ALL'ENERGIA ELETTRICA PRODOTTA E AUTOCONSUMATA

Il PPA On Site è una formula attraverso cui Enel X progetta, realizza e gestisce un impianto fotovoltaico presso il cliente ricevendo in cambio una remunerazione legata all'energia elettrica prodotta dall'installazione appunto on site dal cliente stesso. La formula si rivolge ai committenti industriali e commerciali che, disponendo di un'area libera (su tetto o a terra) nel proprio sito, intendono metterla a disposizione per l'installazione di un impianto fotovoltaico senza investire direttamente nel progetto. Durante tutta la durata del contratto, che può variare da 10 a 20 anni, Enel X garantisce che il cliente potrà beneficiare di un prezzo vantaggioso rispetto ai prezzi di mercato sull'energia elettrica prodotta dall'impianto la cui proprietà, al termine del contratto, viene trasferita al cliente gratuitamente. Inoltre Enel X si impegna per tutta la durata del contratto a produrre un quantitativo fisso annuo di energia elettrica e a fornirlo al cliente al prezzo definito. Per tutta la durata contrattuale, sono inclusi i servizi di manutenzione ordinaria e straordinaria e di Energy Management che monitorano costantemente l'impianto, per mantenere le performance

elevate. Con questa formula, inoltre, Enel X si fa carico non solo dell'investimento ma anche degli oneri relativi a progettazione e dimensionamento, costruzione e messa in opera.

In questo modo il cliente non deve investire le proprie risorse economiche nell'impianto e può quindi impiegarle nel proprio core business. Al termine della durata del contratto, il cliente riceverà gratuitamente un impianto efficiente che gli consentirà di azzerare il costo energetico per il quantitativo di energia elettrica auto-consumata e di valorizzare economicamente la parte di energia prodotta e non auto-consumata attraverso l'immissione in rete.

Questa formula consente ai clienti di contribuire significativamente al processo di transizione energetica in atto nei sistemi produttivi moderni e di aumentare la propria sostenibilità ambientale.



BISOL Supreme

IL SOLO ED UNICO

100% di garanzia sulla potenza di uscita a 25 anni



25 anni di
garanzia sul
prodotto

Puoi aderire al programma
BISOL Supreme Cashback se:

hai acquistato moduli fotovoltaici BISOL Supreme per una potenza nominale di almeno 3 kW e sei il proprietario dell'impianto fotovoltaico dove questi moduli sono stati installati

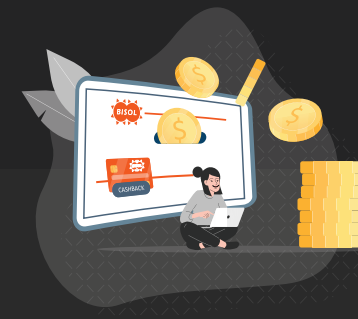
Ricevi il rimborso BISOL Supreme Cashback
IN SOLI 3 PASSI:



1. Acquista ed installa i moduli BISOL Supreme



2. Registrati sul sito www.bisol.com entro 12 mesi dall'acquisto



3. Attendi il rimborso del BISOL Supreme Cashback sul tuo conto



REVAMPING INVERTER, LARGO AI GIOVANI

IL NUOVO SUNGROW SG110CX VA A SOSTITUIRE UN MODELLO DELLO STESSO BRAND OPERATIVO DA DIECI ANNI E LEGGERMENTE MENO PERFORMANTE SU UN IMPIANTO DA 300 KWP A RONSECCO, IN PROVINCIA DI VERCELLI. UN INTERVENTO DI POCHE ORE HA RIPORTATO LA PRODUZIONE A LIVELLI MASSIMI E SEMPLIFICATO LE PROCEDURE DI O&M GRAZIE A UN PRODOTTO PIÙ SMART E IN GRADO DI CONNETTERSI DIRETTAMENTE AL WEB



L'IMPIANTO DA 300 KWP COLLOCATO A RONSECCO, IN PROVINCIA DI VERCELLI, È STATO OGGETTO DI REVAMPING GRAZIE ALLA SOSTITUZIONE DI UNO DEI TRE INVERTER SUNGROW, OPERATIVI DA DIECI ANNI, CHE AVEVA REGISTRATO UN CALO NELLE PRESTAZIONI

A Ronsecco, un piccolo paesino di circa 500 abitanti che sorge nelle pianure del vercellese, a pochi chilometri dal capoluogo di provincia e dal grazioso santuario di Nostra Signora dei Viri Veri, è stato realizzato un impianto fotovoltaico da 300 kWp di potenza, installato a terra su strutture fisse e dotato di tre inverter centralizzati Sungrow del modello SG100K3. Completata più di un decennio fa, l'installazione, che copre circa un ettaro di terreno, ha contribuito nel corso di questi anni a illuminare e garantire energia pulita consentendo, oltre a un consistente risparmio economico, anche una piccola entrata annuale derivante dagli incentivi. Come molte installazioni di taglia utility scale è stata realizzata negli anni del boom fotovoltaico e, per quanto le componenti nel corso del tempo abbiano registrato ottime prestazioni, dopo una decina d'anni uno degli inverter centralizzati Sungrow ha iniziato ad essere un po' meno performante. Si è quindi deciso di procedere alla sostituzione del macchinario.

SOSTITUZIONE IN QUATTRO ORE

Per rimpiazzare il vecchio modello che ha registrato un lieve abbassamento delle prestazioni, Sungrow ha deciso di puntare su uno degli ultimi prodotti realizzati dall'azienda. Lavorando a una soluzione su misura, Sungrow ha deciso di abbinare il nuovo inverter di stringa del modello SG110CX con connettori di ingresso MC4 ai vecchi quadri di parallelo che erano già presenti e operativi in campo nell'impianto fotovoltaico. In questo modo si è potuto offrire al cliente una soluzione maggiormente economica garantendo contemporaneamente un basso livello di manutenzione e una più facile risoluzione dei problemi. Il tutto è stato realizzato in tempi rapidissimi; basti pensare che l'intera operazione di revamping ha richiesto in totale solamente quattro ore di lavoro in collaborazione con l'EPC Semperlux di



A SINISTRA I DUE VECCHI INVERTER SUNGROW SG100K3, ANCORA PIENAMENTE OPERATIVI DOPO DIECI ANNI DI SERVIZIO, SONO AFFIANCATI DAL NUOVO MODELLO SG110CX

Dati Tecnici

Località di installazione: Ronsecco (VC)
Anno di installazione: 2010
Tipologia di impianto: a terra
Potenza: 300 kWp
Tipologia di guasto o anomalia: inverter sottoperformante
Tipologia di intervento di revamping: sostituzione del precedente modello SG100K3 col nuovo SG110CX

Data revamping: febbraio 2020
EPC o installatore che ha seguito i lavori di sostituzione: SemperLux

HANNO PARTECIPATO



DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE



Le operazioni di revamping spesso possono essere complesse a causa del layout datato dell'impianto, realizzato spesso con tecnologie superate che sono estremamente difficili da replicare con prodotti di nuova generazione. Nel caso di questo impianto, il layout originale impiegava in campo, lato DC, quadri di parallelo delle stringhe che il cliente preferiva non eliminare in quanto ciò avrebbe comportato l'aumento dei costi per il rinnovo dell'installazione. Gli inverter originali, oggetto di sostituzione, erano di tipo centralizzato, con ingressi DC adatti a cavi provenienti dai quadri di parallelo DC, che trasportano

correnti più elevate visto il parallelo delle stringhe fatto a monte. Gli inverter di stringa di nuova generazione SG110CX, usati per la sostituzione, sono invece predisposti per connettere direttamente i connettori MC4 delle singole stringhe fotovoltaiche, quindi non risultavano adatti per essere connessi ai quadri di parallelo DC già presenti. La soluzione è stata realizzare cassette di parallelo "inverse", ovvero che ricevessero in ingresso i cavi DC provenienti dai quadri di parallelo in campo, con la funzione di ripartire le correnti su più cavi di stringa con connettori MC4 adatti all'ingresso dell'inverter.



FRANCO MARINO, SERVICE MANAGER ITALY DI SUNGROW, CHE HA SEGUITO I LAVORI DI REVAMPING DELL'IMPIANTO

Cerreto Castello, in provincia di Biella. «Puntiamo molto sulla velocità nell'esecuzione dei lavori» ha spiegato Franco Marino, service manager Italy di Sungrow. «Soprattutto se si ha a che fare con impianti incentivati è infatti fondamentale ridurre la produzione persa a causa di un inverter difettoso

o sottoperformante in tempi il più possibile brevi». Ora la cabina, collocata dieci anni fa, ospita questo nuovo arrivato che da subito è divenuto operativo affiancando il lavoro degli altri due inverter, le cui prestazioni sono rimaste ancora a livelli ottimali nonostante il passare del tempo.

COMPONENTI SEMPRE PIÙ SMART

Il revamping è stato possibile grazie all'installazione di due nuovi quadri che hanno la fondamentale funzione di separare le correnti elettriche provenienti dall'impianto fotovoltaico con due grandi cavi CC in cavi multi-CC più piccoli con connettori MC4. Il nuovo modello di inverter SG110CX utilizzato da Sungrow per sostituire il precedente dispone infatti di 18 ingressi CC i quali possono essere programmati per funzionare come un singolo tracker MPP. A questo si aggiunge la possibilità di collegare direttamente a internet l'inverter di modo da semplificare al massimo il monitoraggio e le operazioni di O&M. «Il mercato del revamping in Italia sta prendendo sempre più piede e le richieste di sostituzione e ammodernamento delle componenti continuano ad aumentare» ha commentato

Franco Marino. «Per questo motivo Sungrow ha adattato alcuni dei suoi inverter a questo mercato». È infatti rispondendo alle richieste di prodotti sempre più in grado di connettersi con la rete e di offrire alte prestazioni e una manutenzione il più possibile semplice che l'azienda ha concepito le nuove funzionalità dei suoi ultimi prodotti. In questo caso è bastato affiancare un nuovo inverter smart ad altri due di concezione più datata, ma comunque ancora operativi appieno, per semplificare considerevolmente il livello di gestione, manutenzione e controllo dell'impianto fotovoltaico.



L'INVERTER SG110CX CHE HA SOSTITUITO IL VECCHIO MODELLO SOTTOPERFORMANTE



MINIMIZZA IL VALORE DELL'LCOE



12 MPPT

HT Series **100-136kW**

- / Minore Investimento
- / Maggiore Affidabilità
- / Maggiore Resa
- / O&M Intelligente

amazon

GoodWe Global Photo Contest

10.000€
In Buoni Amazon

Servizio di supporto tecnico in Italia

+39 366 9776323 | service.it@goodwe.com

www.goodwe.com





AD ANCONA UN PARCHEGGIO GREEN PER IL CAR SHARING

CONSEGNATE A FINE LOCKDOWN, LE PENSILINE FOTOVOLTAICHE REALIZZATE DA SAMANDEL SU UN'AREA VICINA ALLA STAZIONE FERROVIARIA DEL CAPOLUOGO MARCHIGIANO FORNISCONO 63 MWH ALL'ANNO DI ENERGIA PULITA. FANNO PARTE DEL PROGETTO DI UNA START UP CHE INTENDE SVILUPPARE L'E-MOBILITY E FAVORIRE L'UTILIZZO DI VEICOLI SOSTENIBILI IN CITTÀ

L'INSTALLAZIONE È LA PRIMA DI QUESTO TIPO NELL'AREA DELLA CITTÀ DI ANCONA E SI TROVA A POCHE CENTINAIA DI METRI DALLA STAZIONE FERROVIARIA. HA UNA POTENZA DI PICCO DA 52,8 KW E FORNISCE UNA VENTINA DI POSTI AUTO ALL'OMBRA CON POSSIBILITÀ DI RICARICA PER LE AUTO ELETTRICHE



NEL PARCHEGGIO SONO PRESENTI ANCHE ALCUNE AUTO PER IL CAR SHARING

Il connubio fra impianti fotovoltaici ed e-mobility è destinato a intensificarsi a mano a mano che entrambe queste tecnologie progrediscono e offrono vantaggi sempre più apprezzati dagli utenti finali.

Il numero di pensiline fotovoltaiche con colonnine di ricarica è in costante aumento sul territorio italiano e tutto porta a immaginare un futuro ormai prossimo in cui buona parte della mobilità pubblica e privata sarà alimentata interamente da motori elettrici.

A compiere un ulteriore passo verso questo auspicabile orizzonte è l'ultimo impianto fotovoltaico portato a termine da Samandel a maggio 2020 ad Ancona, nelle vicinanze della stazione ferroviaria del capoluogo marchigiano. Il progetto, commissionato da una start up locale che si occupa di mobilità smart e green in tutto il territorio delle Marche, ha riguardato appunto la realizzazione di un parcheggio dotato di pensiline fotovoltaiche per offrire posti auto e possibilità di ricarica ai veicoli elettrici nei pressi dello snodo ferroviario più importante della regione dal punto di vista sia turistico sia commerciale.

REALIZZAZIONE IN TEMPI RAPIDI

Di primo acchito sembrava trattarsi di una sfida piuttosto ardua: un progetto consegnato a dicembre per la realizzazione di un parcheggio con pensiline fotovoltaiche che avrebbe dovuto vedere la sua realizzazione nel mese di febbraio per essere aperto di lì a poco al pubblico. La sfida sarebbe stata però certamente vinta se non si fossero presentate le prime ripercussioni legate all'allarme covid e i conseguenti rallentamenti nella consegna dei componenti fino alla totale paralisi dei lavori dovuta al lockdown. L'impianto alla fine è stato consegnato a maggio, il primo giorno della Fase 2. In totale però i lavori per la realizzazione

DAL PROBLEMA ALLA SOLUZIONE



In un momento di oggettive difficoltà derivanti dalle drammatiche condizioni imposte dal lockdown, coordinare le attività professionali di diversi operatori non è stata un'impresa semplice. Gli scavi effettuati dall'azienda che ha predisposto la pavimentazione dell'area e realizzato le altre opere come i pozzetti per alimentazione colonnine di ricarica elettrica, i pali di illuminazione stradale e le carreggiate, presentavano errori di passo per l'installazione delle pensiline. Per risolvere questa situazione Samandel ha chiesto al proprio fornitore di componenti di modificare in brevissimo tempo la struttura degli ancoraggi di ciascuna pensilina in base alla predisposizione della zona pavimentata su cui si sarebbe dovuta collocare.

Dati Tecnici

- Località d'installazione:** Ancona
- Committente:** MaSmo
- Tipologia di impianto:** Pensilina fotovoltaica per parcheggio auto
- Potenza di picco:** 52,8 kWp
- Produttività impianto:** 63 MWh/anno
- Numero e tipo di moduli:** 80 moduli FU330M Next di FuturaSun in silicio monocristallino da 330 W
- Numero e tipo di inverter:** 2 inverter SolarEdge SE27.6K
- Numero e tipo di ottimizzatori:** 80 SolarEdge P850
- Installatore:** Samandel
- Superficie ricoperta:** 296 mq

HANNO PARTECIPATO



delle pensiline, la posa dei moduli solari e delle colonnine di ricarica, sono durati soltanto tre settimane, riportando un notevole risultato in termini di efficienza e velocità di consegna. È così che ora in via Flaminia e via Berti, a due minuti dalla stazione di Ancona, sorge un parcheggio composto da due pensiline ciascuna della superficie di 148 metri quadrati (per un totale cioè di 296 metri quadrati) ricoperte complessivamente da 160 moduli fotovoltaici monocristallini da 330 Wp FU330M Next di FuturaSun. I posti auto garantiti ai privati sono una ventina ai quali si aggiungono soluzioni per il car sharing offerte da MasMo, l'azienda che ha commissionato la realizzazione delle pensiline.

A trasformare in alternata da continua la corrente prodotta dai 180 moduli sono due inverter SolarEdge SE27.6K ai quali si accompagna il lavoro di 80 ottimizzatori P850, sempre a marchio SolarEdge. Complessivamente l'impianto raggiunge una potenza di picco di 52,8 kW per una produttività di 63 MWh all'anno.

NON SOLO PARCHEGGI

Come brevemente accennato in precedenza, la realizzazione di questo progetto non riguarda semplicemente la messa a punto di un parcheggio con pensiline fotovoltaiche.

Oltre alla disponibilità di posti auto, infatti, l'azienda committente mette a disposizione anche un servizio di car sharing composto da veicoli elettrici con i quali chi proviene dalla stazione può liberamente spostarsi nell'area del comune di Ancona.

In totale i servizi messi a disposizione da MasMo sono tre: MasMoPark, MasMoCharge e MasMoShare, tutti fruibili mediante l'app "2Park". Il primo consente di prenotare e pagare un posto



PER ENTRAMBE LE PENSILINE SONO STATI IMPIEGATI GLI INVERTER SOLAREEDGE SE27.6K E 80 OTTIMIZZATORI P850 SEMPRE DELLO STESSO MARCHIO

nell'area parcheggio coperta e scoperta. Gli altri due dipendono direttamente dalla presenza dell'impianto fotovoltaico realizzato da Samandel. Infatti, grazie all'energia prodotta dalle pensiline e attraverso le colonnine di ricarica presenti nel parcheggio è possibile sia alimentare la propria auto elettrica con il servizio MasMoCharge sia prenderne una a noleggio con MasMoShare. Come afferma la stessa start up, il parcheggio della stazione di Ancona è divenuto così un vero e proprio hub per la mobilità smart e sostenibile.

«Siamo orgogliosi di essere stati scelti per la realizzazione dell'impianto» ha dichiarato Andrea Brumgnach, Ceo di Samandel. «Favorire attraverso i nostri lavori un cambiamento migliorativo nella gestione dei servizi è uno dei nostri obiettivi. La nostra professionalità è da sempre al servizio delle comunità per supportare la salvaguardia dell'ambiente.

In questo progetto specifico si sommano al nostro lavoro anche altri valori aggiunti quali la smart mobility, a tutto vantaggio della collettività».

SOLUZIONI SUNERG A 360° PER ECOBONUS 110%

- ✓ **MODULI FOTOVOLTAICI MADE IN ITALY alta efficienza CON 25 ANNI DI GARANZIA**
- ✓ **INVERTER IBRIDO E BATTERIE ACCUMULO AL LITIO**
- ✓ **POMPE DI CALORE IBRIDE ad alto rendimento**
- ✓ **COLLETTORE SOLARE TERMICO BLUHX+ alta efficienza**



FV E AGRICOLTURA: LE ASSOCIAZIONI SCRIVONO AL GOVERNO

ITALIA SOLARE, INSIEME A GREENPEACE, LEGAMBIENTE E WWF, HA INVIATO UNA LETTERA A PALAZZO CHIGI PER CHIEDERE ALLE ISTITUZIONI DI INDIVIDUARE CRITERI CHE CONSENTANO NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS E SINERGIE TRA SOLARE E AGRICOLTURA



“Inquinamento e cambiamenti climatici impongono un deciso cambio di passo e come previsto nel Pniec servono come minimo 32 GWp di nuovi impianti fotovoltaici, che non troveranno sufficiente spazio sui soli tetti”. È con queste parole che inizia la premessa della lettera che Greenpeace, Italia Solare, Legambiente e WWF scrivono al governo per chiedere di evitare provvedimenti che vadano a bloccare le installazioni di impianti fotovoltaici sui terreni, anche su quelli agricoli.

Secondo le associazioni per raggiungere gli obiettivi del Pniec è necessario favorire in maniera decisa il revamping e repowering degli impianti esistenti come prima misura in grado da subito di aumentare la capacità installata, ma non è sufficiente. I 32 GW di nuovi impianti fotovoltaici non possono oggettivamente essere realizzati in 10 anni solo su tetti e aree contaminate. Occorre, infatti, creare le condizioni affinché gli impianti fotovoltaici possano essere installati anche su terreni agricoli che non presentano condizioni tali da consentire una redditizia attività agricola e non hanno caratteristiche di pregio sotto il profilo ambientale.

“Il fotovoltaico” spiegano le associazioni, “può benissimo affiancare le coltivazioni con il vantaggio, per l’agricoltore, di beneficiare di una entrata integrativa in grado di aiutare la sua attività agricola”.


BASTA POCO

Secondo i calcoli delle associazioni, considerando un ampio spazio tra le file dei moduli (già prevedendo possibili sinergie con le attività agricole)

servono due ettari per ogni MWp. Stimando che circa il 30% di 30-50 GW potrà essere installato sui tetti e su terreni industriali o contaminati, serviranno 40-70 mila ettari circa di terreni agricoli, pari allo 0,2-0,4% dei terreni coltivabili disponibili. È un dato di fatto che attualmente sia vigente un assetto normativo che non favorisce la tutela dei terreni agricoli, da qui la proposta delle associazioni di dare un ordine e una programmazione all’installazione degli impianti in tali aree anche in ottica di salvaguardia e tutela dei terreni stessi. Le norme attuali consentono di realizzare impianti in aree agricole senza alcuna limitazione generale o regolamentazione specifica, limitandosi soltanto a non consentire a questi impianti l’accesso alle aste

e agli incentivi. Il risultato pratico è lo sviluppo di impianti su aree agricole, senza veri progetti di integrazione e di valorizzazione, aumentando sì i ricavi degli investitori, ma aumentando anche il rischio che si generi malcontento sul territorio, alimentando la “sindrome Nimby”. Questa situazione porta spesso gli enti locali ad adottare moratorie estemporanee o provvedimenti di dubbia costituzionalità. Urge quindi intervenire per risolvere all’origine il problema.

LA NORMATIVA

In quest’ottica - scrivono le associazioni - è fondamentale che dalla legge di delegazione europea messa in consultazione dalla Presidenza del Consiglio e in particolare dal comma a) dell’articolo 5, sia modificata la parte dove si parla della necessità di individuare: “... una disciplina per la definizione delle superfici e aree idonee e non idonee per l’installazione di impianti a fonti rinnovabili ..., privilegiando l’utilizzo di superficie di strutture edificate e aree non utilizzabili per altri scopi”, che andrebbe sostituita con “e, aree non utilizzabili per altri scopi, terreni non coltivati privi di pregio ambientale e la combinazione di fotovoltaico e attività agricole, e definendo le condizioni per l’installazione di impianti fotovoltaici in area agricola”. “Chiediamo quindi al legislatore di creare le condizioni perché si possa conciliare la necessaria crescita delle energie rinnovabili anche a terra con l’ambiente circostante, con una strategia questa volta di lungo periodo e grazie a un’analisi approfondita degli impatti del fotovoltaico sull’ambiente e sull’agricoltura senza pregiudizi”, conclude l’associazione. 

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra i QR Code per scaricare la lettera delle associazioni ai ministri



ANIE RINNOVABILI: ECCO I NUOVI OBIETTIVI

L'ASSOCIAZIONE HA DEFINITO LE PRIORITÀ PER I PROSSIMI MESI, E SI È MESSA GIÀ AL LAVORO SUL FRONTE DEL SUPERBONUS, ACCELERARE LA CREAZIONE DI COMUNITÀ ENERGETICHE E SEMPLIFICARE LE AUTORIZZAZIONI PER LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI UTILITY SCALE

Mercoledì 8 luglio, il consiglio direttivo di Anie Rinnovabili ha tenuto l'assemblea dei soci per definire i nuovi obiettivi. Anie Rinnovabili, che oggi conta in Italia 150 aziende associate e nove gruppi di lavoro, ha chiuso il 2019 con 500 attività tra riunioni, comunicazioni, audizioni, workshop e consultazioni. Tutte queste attività hanno visto l'associazione fortemente impegnata in un dialogo costante con le istituzioni nazionali, soprattutto in relazione al raggiungimento degli obiettivi del Pniec, e con le istituzioni regionali per il lancio di nuovi bandi per incentivare lo storage in tutta Italia. Fino ad oggi Anie Rinnovabili ha incontrato 9 regioni, e tre di queste hanno finanziato bandi a sostegno dell'accumulo, per un totale di 12milioni di euro. E per il futuro? «Sicuramente ci impegneremo per promuovere il fotovoltaico sui condomini ai fini di creare comunità energetiche per lo scambio di energia, e punteremo a un dialogo serrato con le istituzioni per ottimizzare subito il Superbonus al 110%», spiega Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili. «Siamo già in contatto con il senatore Gianni Giroto per fare in modo che la conversione in legge del decreto e la pubblicazione delle linee guida dell'Agenzia delle Entrate siano il più ravvicinate possibili per non allungare la fase di stallo che sta colpendo il comparto dei piccoli impianti fotovoltaici. Il secondo tema per noi fondamentale è quello del consumo del suolo. Una stima del potenziale italiano degli impianti utility scale a terra ammonta a non meno di 750milioni di euro all'anno nel caso in cui si snellissero gli iter autorizzativi. Senza il contributo degli impianti utility scale difficilmente traggeremo gli obiettivi del Pniec».

COMUNICAZIONE: LE ATTIVITÀ DI ANIE NEL 2019

Tipologia	Attività	Numero
Informativa	Circolari	52
Informativa	Newsletter	2
Propositiva	Riunioni working group	75
Propositiva	Iniziative Internazionali	15
Divulgativa	Workshop	22
Divulgativa	Interviste e Comunicati Stampa	46
Lobbistica	Audizioni	7
Lobbistica	Risposta a consultazioni	23
Lobbistica	Incontri istituzionali	52
Associativa	Nuove adesioni	8

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al
documento

Inquadra il
QR Code per
scaricare il
documento
con i risultati
dell'assemblea
dell'8 luglio



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





LA TRASVERSALITÀ DELLE FIGURE NEL SETTORE DELLE RINNOVABILI

UN'ANALISI DELLE FIGURE PIÙ RICHIESTE DAL SETTORE NEGLI ULTIMI 3 MESI

A CURA DI **HUNTERS GROUP**



Uno dei settori che più di altri si è sempre trovato nella necessità di individuare candidature da fuori segmento è proprio quello delle energie rinnovabili. Necessità dovuta in prima battuta negli anni 2000 data la carenza di profili con competenze specifiche maturate nel settore ed in seconda battuta a partire dalla ripresa del mercato del 2018, che aveva visto l'allontanamento di molti professionisti operanti in ambito rinnovabili dal settore stesso a valle della crisi che lo aveva colpito dal 2012. A partire dai suoi albori, il fotovoltaico e l'eolico si sono rivolti rispettivamente ai settori legati all'energia elettrica e alla construction, come logico, per attingere a candidature che avessero un minimo di skill da rifocalizzare nelle rinnovabili. Leggermente diverso è invece il punto di vista odierno, che vede la presenza di molte candidature con competenze pregresse nel settore, ma altresì la nascita di funzioni trasversali innovative che necessitano expertise molto mirate in ambito energetico. Hunters Group - società internazionale operante nella ricerca e selezione in ambito Engineering & Energy - ha realizzato un'analisi delle figure principali richieste dal settore in questi ultimi mesi, cercando di approfondire quanto le richieste delle società energetiche siano aperte ad individuare talenti provenienti da settori differenti dal proprio.

1. Direzione Tecnica

Una delle figure che detiene il massimo grado di interesse nel settore è quella a capo dell'Ufficio Tecnico. Il suo ruolo è quello di contribuire alla direzione della Società, collaborando al suo sviluppo da un punto di vista tecnologico. Pur trattandosi di una figura centrale in azienda, è anche una di quelle che le società energetiche nel 70% dei casi analizzati hanno richiesto di ricercare da fuori settore, senza attingere da candidature provenienti dai competitor. Le motivazioni sono legate alla ricerca di profili che abbiano una visione più completa delle tecnologie di mercati affini e ottime capacità gestionali del team (progettisti e PM in particolare). Gli ambiti di provenienza desiderati sono le grosse corporate operanti in ambito elettrico, oppure le multi utilities.

2. Direzione Commerciale

Una delle figure meno ricercate attraverso Head Hunters nel settore è quella del Direttore Commerciale. La motivazione non è da individuarsi nella mancata necessità aziendale di questi profili, che anzi a oggi hanno un tasso di turnover piuttosto elevato, bensì nella volontà aziendale di attrarre risorse in modo diretto ed autonomo, attraverso referenze e conoscenze personali. Nel

Opportunità aperte

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

Principali responsabilità:

- Contatto con i fornitori;
- Gestione listini;
- Scouting fornitori;
- Supporto al Responsabile Acquisti.

Caratteristiche richieste:

- Massimo 3 anni di esperienza nel ruolo;
- Conoscenza del settore Rinnovabile;
- Conoscenza della lingua inglese scritta.

Per candidarsi:

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

AZIENDA LEADER NEL SETTORE DEL FOTOVOLTAICO CERCHIAMO UN/UNA: BUSINESS DEVELOPER

Principali responsabilità:

- Analizzare il mercato di riferimento, identificare e valutare le iniziative di sviluppo aziendale e garantirne la realizzazione;
- Valutare le opportunità di autorizzazione alla costruzione di nuovi impianti approfondendo le tematiche necessarie per la valutazione;
- Gestire il processo di autorizzazione anche con riferimento agli aspetti legali, tecnici, amministrativi, fiscali e reputazionali;
- Gestire il processo di strutturazione dell'operazione e di negoziazione con la controparte;
- Vagliare opportunità di sviluppo in nuovi

ambiti di attività (es. storage e servizi accessori, energy management);

- Gestire il processo di analisi reddituale, finanziaria, tecnica e amministrativa;
- Predisporre la documentazione necessaria per gli Organi deliberanti;
- Formalizzare l'operazione al verificarsi di tutte le condizioni contrattuali e non;
- Supportare le altre aree aziendali nel processo di "post merger management".

Caratteristiche richieste:

- Laurea in discipline tecniche (Ingegneria ambientale, energetica o civile), economica o affine;
- Comprovata esperienza nel settore dello sviluppo delle energie rinnovabili (almeno 5 anni);
- Domicilio su Roma;
- Conoscenza delle normative di settore e dell'impiantistica FER;
- Utilizzo office e Arc Gis, Autocad;
- Autonomia nel ruolo, ampia flessibilità e disponibilità alle trasferte;
- Ottime capacità dialettiche, relazionali e di comunicazione;
- Forte orientamento al risultato, motivazione e determinazione;
- Conoscenza dei principali processi autorizzativi, capacità di gestire relazioni complesse (consulenti, fornitori, enti pubblici, banche e istituti finanziari, ecc.) di coordinamento di gruppi di lavoro e di negoziazione;
- Costituiranno fattori di preferenza l'esperienza specifica nel settore fotovoltaico, la capacità di utilizzare e comprendere modelli finanziari di valutazione, attitudini di problem solving.

Per candidarsi:

<https://www.huntersgroup.com/2020/06/18/business-developer/>

99% percento dei casi esclusivamente dal settore di competenza (fotovoltaico o eolico).

3. Business Development

Abbiamo già descritto in un articolo quanto la figura dello Sviluppatore di progetti in questo momento sia molto richiesta e sia spesso presentata attraverso Head Hunters. Su questo profilo le aziende energetiche si dividono nettamente: il 60% richiede candidature con esperienze molto mirate sul settore, la tipologia di progetto e l'area specifica, ma nel restante 40% dei casi c'è apertura a profili provenienti da settori affini. Quello reputato più interessante è l'Immobiliare o Real Estate (soprattutto se divisione di aziende in ambito GDO o Retail); questo secondo punto vale in particolare per quei candidati che non debbano poi seguire in prima battuta gli iter autorizzativi degli impianti, ma che si limitino allo scouting di nuove opportunità.

4. Direzione Qualità

Le figure in ambito Qualità, nelle sue diverse declinazioni, sono una delle tipologie più complesse da ricercare nelle rinnovabili. Tipicamente presenti in ambito Manifatturiero, Oil&Gas e

Costruzioni, hanno caratteristiche di specificità tali in ambito renew da non essere "mutuabili" da altri settori, se non nel 10% dei casi da nostra esperienza. Se non vi sono sul mercato candidature reputate in linea, spesso l'azienda energetica preferisce indirizzare sulla funzione figure senior di PM o Ufficio tecnico, al fine di non perdere la competenza settoriale.

5. Procurement

Le ricerche in ambito Procurement - trattandosi di una direzione nuova per il settore rinnovabili, anche se molto conosciuta in altri ambiti - vengono spesso effettuate attraverso Head Hunting. La motivazione è legata alle caratteristiche della funzione, che come quella della Qualità spesso deve essere creata in toto in azienda, perché non presente in tutti i player del settore ma declinata su funzioni diverse (es Ufficio Tecnico). Uno dei settori dai quali nel 70% dei casi si identifica la candidatura corretta è quello dell'Oil& Gas. Pur avendo i prodotti in acquisto caratteristiche molto diverse, le competenze di purchasing di un Procurement Manager sono molto trasversali e applicabili senza troppe difficoltà anche al settore delle energie rinnovabili.



RIELLO SOLARTECH: ECCO LA NUOVA GAMMA DI INVERTER TRIFASE

Riello Solartech, brand del Gruppo Italiano Riello Elettronica, presenta al mercato la nuova serie di inverter fotovoltaici trifase che vanno a implementare la gamma degli inverter monofase residenziali. Estremamente compatti e leggeri, i nuovi inverter RS Trifase di Riello Solartech sono disponibili con potenze che vanno dai 6 ai 30 kW e beneficiano di una tecnologia completamente nuova con componenti di altissima qualità, frutto del lavoro del team ricerca e sviluppo dell'azienda veronese, che garantiscono la massima affidabilità del prodotto e permette loro di raggiungere un alto rendimento in tutte le condizioni di esercizio.

TECNOLOGIA AL TOP

Fra le altre caratteristiche dei nuovi inverter trifase RS T Riello Solartech spiccano il sezionatore lato DC, gli scaricatori DC e AC tipo II, gli ingressi multipli per la massima ottimizzazione delle stringhe che convergono sui due inseguitori Mppt indipendenti caratterizzati da un ampio range di tensione; il tutto al fine di assicurare sempre la massima flessibilità di configurazione, l'ottimizzazione del rendimento e un tempo di produzione energetica prolungato.

I modelli RS T integrano la ventilazione naturale (fino a 15 kW) con dissipatori adeguati per assicurare il massimo scambio termico o ventilazione forzata (per i mo-

delli da 20 a 30 kW) con ventole di estrazione a velocità controllata in riferimento alle condizioni di esercizio, per ridurre al minimo le perdite.

L'innovativo controllo digitale di tutti gli stadi di potenza garantisce una bassa sensibilità ai disturbi di rete evitando disconnessioni indesiderate alla presenza di variazioni o micro interruzioni.

BELLI E CONNESSI VIA APP O CLOUD

Gli inverter RS T Riello Solartech sono caratterizzati da un design unico e innovativo. Il case in alluminio li rende particolarmente leggeri e garantisce un grado di protezione reale IP65, idoneo ad applicazioni esterne. L'interfaccia utente sul pannello frontale prevede LED di indicazione stato lato DC, AC e comunicazione; inoltre è presente un display luminescente suddiviso in più sezioni che visualizza: data, ora, eventuali allarmi, tipo di connessione, diagramma funzionamento, tensione/corrente Mppt1 e Mppt2, E giorno, E Totale, potenza e tutti i parametri di rete istantanei.

In più, gli inverter si interfacciano tramite Wi-Fi integrata all'app per smartphone RS Connect che consente all'utente di gestire la configurazione e l'autotest.

Sempre via Wi-Fi o scheda Ethernet (opzionale) gli inverter possono essere connessi ad internet per la gestione dei dati su portale di supervisione RS Monitoring, dove



sarà possibile avere il monitoraggio dettagliato delle stringhe da remoto e visionare le prestazioni della propria installazione.

Infine tramite interfaccia BUS 485 (integrata) sarà possibile collegare più inverter ad un datalogger dedicato il quale gestirà via Ethernet la connessione al portale di tutto l'impianto, con possibilità di collegare energimetri e sensori ambientali.

Da Aros Solar Technology a Riello Solartech, da sempre la conversione dell'energia del fotovoltaico.

Noi siamo Riello Elettronica, la garanzia di una azienda Italiana presente in tutto il mondo.



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



RCM: UN'EVOLUZIONE NEL SEGNO DELL'INNOVAZIONE

L'AZIENDA CONTINUA IL SUO PERCORSO DI CRESCITA NEL COMPARTO DEI SISTEMI DI MONTAGGIO, CON OBIETTIVI AMBIZIOSI ENTRO IL 2023. INTANTO SONO STATI POTENZIATI GAMMA E ATTIVITÀ MARKETING VERSO INSTALLATORI, EPC, PROGETTISTI E DISTRIBUTORI

RCM nasce nel 1962 come attività di riparazione e costruzione di mezzi meccanici legati al campo agricolo. Negli anni evolve grazie ad una conduzione familiare intraprendente ed ambiziosa nel settore delle costruzioni in acciaio, elevandosi dal settore zootecnico alla realizzazione di edifici commerciali, civili ed industriali, fino a creare un ramo dedicato alla realizzazione di strutture per impianti fotovoltaici.

Nel 2015 l'acquisizione della Dronero Carpenterie Srl ha di fatto raddoppiato la capacità produttiva aziendale. Ad oggi l'azienda dispone di due stabilimenti con una superficie complessiva di 40.000 metri quadrati, di cui 15.000 coperti, e ha investito non solo su nuove tecniche e macchine di produzione, ma si è dotata di una divisione ingegneristica interna ed opera con tecnologie all'avanguardia.

Tutti i prodotti vengono certificati secondo le normative UNI-EN 1090 - ISO 9001 - UNI EN ISO 3834-2.

RCM vanta inoltre un'esperienza lavorativa internazionale, avendo operato non solo in Europa, ma anche in Africa e Sud America.

OBIETTIVI A MEDIO TERMINE

Il gruppo RCM ha chiuso il 2019 con un fatturato di 12 milioni di euro, con una quota di export del 35%. L'obiettivo, nonostante la frenata dovuta al Covid, è di raggiungere entro tre anni un fatturato aggregato di 20 milioni di euro. Nel 2019 sono state realizzate strutture per parchi fotovoltaici per circa 40 MW compresi due importanti parchi rispettivamente da 14 MW a Porto Torres in Sardegna e da 18 MW a Volpiano in Piemonte.

POTENZIARE LA GAMMA

L'azienda si propone di potenziare ulteriormente la gamma dei prodotti da offrire nell'ambito del settore fotovoltaico. A tale scopo è stata ampliata l'offerta con la progettazione di un sistema di tracker monoassiali con un rapporto costi/prestazioni molto competitivo.

Il 16 giugno 2020 è stato attivato a Gamalero (AL) un parco fotovoltaico da 2,9 MW realizzato con tracker monoassiali targati RCM in collaborazione con ABB.

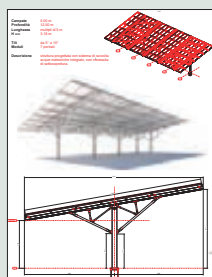
Si tratta del primo grande parco realizzato nel Nord Italia che sta in piedi economicamente con la sola vendita di energia sul libero mercato ed i risultati sono stati sin da subito entusiasmanti. Grazie ad un accurato meccanismo di backtracking l'impianto garantisce in questi giorni una produzione giornaliera di circa 10 KWh per ogni 1 kWp installato.

PER TETTI PIANI

È inoltre allo studio e in fase di realizzazione un sistema di strutture per tetti piani che combina la struttura in acciaio con zavorre in con dimensioni standardizzate, di facile movimentazione oltre che adattabili a qualsiasi inclinazione. Tale sistema ha come prerogativa la semplicità di installazione oltre ad un prezzo particolarmente competitivo

I PRODOTTI DI PUNTA

Pensiline fotovoltaiche: realizzate su misura in base alle esigenze progettuali con caratteristiche strutturali che tengono conto sia dei valori di carico (neve, vento, movimenti tellurici) sia delle scelte architettoniche.



Strutture per impianti a terra: Realizzate su misura in base al layout richiesto dal committente. Vengono proposte soluzioni che permettono una elevata tolleranza di montaggio in modo da ridurre sensibilmente i costi relativi.

Strutture per impianti su tetti piani: sistema progettato per soddisfare inclinazioni da 0 a 30°. L'abbinamento di staffe in acciaio e zavorre in cemento armato permette di contenere i costi. Le zavorre sono realizzate con peso standard, tra di loro abbinabili, in modo da permettere una facile movimentazione.

Tracker monoassiali: progettati con caratteristiche strutturali in grado di ottimizzare l'efficienza dei moduli fotovoltaici. La struttura si presenta robusta, con un giusto 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.

Entra nel vivo il progetto Moonraker

A GIUGNO AD ALESSANDRIA SONO ENTRATI IN FUNZIONE DUE IMPIANTI DA 2,9 MWP TOTALI. RCM HA FORNITO GLI INSEGUITORI MONOASSIALI

Lo scorso 16 giugno, su di una cava dismessa nel comune di Gamalero in provincia di Alessandria, sono stati allacciati alla rete elettrica due parchi fotovoltaici per una potenza totale di 2,9 MW. Gli impianti sono stati realizzati dall'azienda Solarys Innovative Solutions SRL di Arezzo e sono composti da inseguitori solari sviluppati dall'azienda RCM Italia di Cuneo. Per quanto riguarda i componenti sono stati



utilizzati moduli Sunerg Solar e inverter ABB. Nei primi giorni di operatività ognuno dei due impianti da 1,4 MWP ha raggiunto una produzione di 14 MWh di energia al giorno grazie anche all'accurato meccanismo di backtracking, che garantisce assenza di ombre dall'alba al tramonto, e al generoso distanziamento delle file di inseguitori. È arrivato così a conclusione il lungo percorso di un progetto chiamato "Moonraker" che aveva preso il via addirittura nel 2010. Allora era stato studiato un innovativo sistema di concentrazione solare a specchi piani, ma il progetto si era bloccato per le vicende legate alla crisi del mercato dopo la fine del Conto Energia e alla morte prematura del suo ideatore Franco Viberti. L'idea è poi stata ripresa da un professionista e amico di Viberti, il fisico Umberto Bellotti, e da un imprenditore, Luigi Pio, titolare con alcuni soci dell'azienda agricola proprietaria della cava. RCM Italia si è assunta l'incarico di progettare e realizzare a tempo di record l'inseguitore monoassiale. Per il sistema di automazione per la movimentazione dei pannelli, RCM ha studiato e realizzato, in collaborazione con ABB, un sistema di controllo degli

inseguitori basato sulla precisa misurazione dell'inclinazione di ogni singola vela tramite inclinometro Mems e su formule astronomiche esatte. L'inseguitore RCM, già dalla sua prima versione, si caratterizza per il perfetto bilanciamento delle masse sospese, che consente di far ruotare i circa cinquanta pannelli da due metri quadrati con una potenza elettrica dell'attuatore lineare, in assenza di vento, di soli 20 Watt. Il sistema si basa su quadri di controllo collocati in campo, ognuno dei quali pilota indipendentemente dodici vele, che comunicano tra loro e con il quadro di controllo in cabina attraverso una normalissima rete Ethernet.

Per le strutture su tetti industriali è stato studiato un nuovo sistema con staffe in acciaio inox che permette di abbattere sensibilmente sia i costi delle strutture di ancoraggio sia i tempi di montaggio.

Nell'ambito delle pensiline fotovoltaiche sono state progettate e realizzate strutture che permettono la raccolta delle acque piovane senza la necessità di utilizzo della sottocopertura.

Per quanto riguarda le strutture fisse per i grandi parchi a terra sono state progettate delle strutture che permettono una elevata tolleranza di montaggio con un prezzo estremamente concorrenziale.

È stata infine avviata un'importante campagna pubblicitaria con lo scopo di far conoscere i prodotti a progettisti, EPC, installatori e distributori.



AD OGGI L'AZIENDA DISPONE DI DUE STABILIMENTI CON UNA SUPERFICIE COMPLESSIVA DI 40.000 METRI QUADRATI, DI CUI 15.000 COPERTI, E HA INVESTITO NON SOLO SU NUOVE TECNICHE E MACCHINE DI PRODUZIONE, MA SI È DOTATA DI UNA DIVISIONE INGEGNERISTICA INTERNA ED OPERA CON TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA.



LO SGUARDO DI PEIMAR SUL FUTURO DELL'AFRICA

L'AZIENDA BRESCIANA, LEADER NEL SETTORE DEL FOTOVOLTAICO, LANCIA L'INIZIATIVA "WEHELP" PER DONARE PANNELLI SOLARI E LAMPADE LED IN ETIOPIA E MADAGASCAR

PEIMAR

ITALIAN PHOTOVOLTAIC MODULES

Nonostante l'emergenza sanitaria, Peimar non si è mai fermata, decisa nella propria missione di portare avanti uno sviluppo sostenibile nel mondo.

La sede produttiva sita a Castegnato (BS) è stata, infatti, recentemente ampliata per far fronte alla richiesta sempre maggiore di moduli fotovoltaici, richiesta in crescita sia nel mercato italiano, dove Peimar ricopre un ruolo da leader indiscusso, sia nei mercati esteri, per un totale di 350 MW all'anno.

Gli investimenti nella capacità produttiva vanno di pari passo con l'attenzione alla ricerca e sviluppo, un connubio che ha permesso all'azienda di raggiungere elevati livelli di automazione e qualità, garantendo così, con continuità, l'eccellenza del "Made in Italy" nei mercati.

Una novità di questi mesi è anche l'attivazione del progetto benefico "WeHelp", progetto voluto fortemente dal Ceo Marco Casale, con l'obiettivo di aiutare e sostenere le popolazioni in difficoltà, messe ancora più alla prova dal virus che ha colpito l'intero pianeta.

Prontamente, grazie ad un'inserzione su un giornale locale, innumerevoli associazioni e fondazioni no profit

hanno mostrato interesse verso il progetto, dando voce alla richiesta di aiuto di ospedali, scuole e centri giovanili, e offrendo loro un barlume di speranza.

ETIOPIA E MADAGASCAR

Dopo un'attenta considerazione di tutte le candidature ricevute, l'azienda ha deciso di donare 1.000 pannelli e altrettante lampade LED ad alcune famiglie e scuole in Etiopia e Madagascar, manifestando così la propria volontà di supportare questi paesi. L'intento è anche quello di fornire un esempio di come si possa, con un piccolo contributo, offrire un sostegno concreto a popolazioni che versano in condizioni di vita estremamente difficili, ulteriormente peggiorate a causa della pandemia in corso.

NON SOLO AFRICA

Lo spirito filantropico di Peimar non si ferma qui. Oltre alla pianificazione di un ulteriore sviluppo a livello internazionale, l'azienda si è impegnata a proseguire con questo progetto benefico, malgrado le difficoltà del periodo. Le candidature all'iniziativa "WeHelp" sono ancora aperte. Peimar continuerà, per tutto il corso dell'anno, a vagliare le richieste delle associazioni no profit impegnate in progetti di sviluppo in Africa, o ovunque ce ne fosse bisogno.

UN FUTURO SOSTENIBILE È POSSIBILE

Il messaggio è chiaro. Ciascuno di noi può fare la propria parte, contribuendo a migliorare il mondo a favore delle generazioni presenti e future. Un futuro sostenibile è possibile, ma solo a fronte di determinazione e impegno comune nell'affrontare le avversità e supportare il prossimo. In questo senso, il solido impegno della Peimar si affianca alla consapevolezza di essere non solo un'azienda dedita alla tutela dell'ambiente e allo sviluppo ecosostenibile, ma anche un baluardo a difesa delle popolazioni in difficoltà. Un baluardo... tutto italiano.



**FORNITURE
FOTOVOLTAICHE** SRL

forniturefotovoltaiche.it
info@forniturefotovoltaiche.it

Segui le NEWS



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

- > NUOVA GAMMA DI SISTEMI SOLARI TERMICI
- > DALLA MATERIA PRIMA AL BOLLITORE COLLAUDATO

Bollitori costruiti con materiali di ultima generazione, testati uno ad uno secondo le normative vigenti.



cessione
credito

110%

NOVASOLAR





SOSTENIBILI NON PER CASO

DAI RAPPORTI DI BUON VICINATO E DA UNA COMUNE VOCAZIONE ALLA RESPONSABILITÀ AMBIENTALE, NASCE UN’AFFINITÀ TRA ALLEGRINI E HOVAL CHE PORTA L’AZIENDA CHIMICA DI BERGAMO A RIQUALIFICARE I PROPRI IMPIANTI

Proprio a Grassobbio, in provincia di Bergamo, opera dal 1945 Allegrini, un’azienda storica specializzata nella produzione di detersivi professionali e prodotti cosmetici per l’hotellerie. Dal 2017 l’azienda è presente anche nel mondo del retail, con la linea Hemp Care, realizzata con un’alta componente di ingredienti naturali. Tutte le fasi del processo sono rigorosamente orientate alla tutela dell’ambiente, in linea con la filosofia green che da sempre è parte integrante della sua storia: Allegrini è tra le prime aziende in Italia ad aver introdotto sul mercato detersivi biodegradabili, consapevole delle responsabilità del mondo produttivo nel promuovere un futuro verde per le prossime generazioni e nell’attuare scelte scrupolose nel rispetto dell’ecosistema.

RIVISITARE GLI IMPIANTI IN CHIAVE GREEN

Nell’ambito del progetto di ampliamento del proprio stabilimento produttivo e logistico, l’azienda ha deciso di coniugare le esigenze logistiche a precise scelte di riqualificazione della parte impiantistica per renderla più efficiente ed adeguata ai nuovi obiettivi green, optando per soluzioni digitalizzate che avrebbero permesso anche la riduzione dei consumi e, quindi, un minor impatto ambientale.

Per Allegrini, Hoval era già una realtà conosciuta: lo stabilimento di Grassobbio è adiacente alla precedente sede Hoval, poi trasferitasi a Zanica, e all’interno delle aree produttive erano già in funzione i sistemi di riscaldamento forniti dall’azienda. La reputazione di Hoval legata alla qualità delle soluzioni proposte, già sperimentate con buoni risultati in passato, hanno convinto Allegrini a proseguire la collaborazione commerciale per sostituire i vecchi impianti con soluzioni più efficienti e innovative, di ultima generazione.

La situazione preesistente prevedeva già una rete di unità Hoval DHV 9/C servite da caldaie convenzionali che, seppur ancora perfettamente operative, risultavano vetuste e ormai insufficienti per le esigenze attuali. Occorreva intervenire rinnovando completamente anche i terminali di distribuzione e sostituendo il generatore di calore con una caldaia a condensazione. L’impianto doveva poi essere dotato di un sistema di gestione predittiva e controllo da remoto.

CONFRONTO TRA SOLUZIONI

L’intervento sul fabbricato industriale di 7.700 mq, con un’altezza variabile di 8 metri, è stato preceduto da un’attenta fase di diagnosi energetica e di analisi delle possibili soluzioni, anche in rapporto alle proposte della concorrenza. È stata poi effettuata la valutazione del risparmio che l’intervento avrebbe comportato a medio termine, e del ritorno dell’investimento. Dal confronto con tutti i dati, la soluzione Hoval è risultata vincente.

SISTEMI HOVAL DECENTRALIZZATI E DIGITALIZZATI

La soluzione Hoval è stata costruita su misura considerando le necessità della Allegrini di ridurre i consumi e le emissioni, ottimizzando il funzionamento degli impianti attraverso l’utilizzo di sistemi di controllo e gestione digitale. Nello specifico, l’impianto è stato completamente rinnovato con l’installazione di 12 unità di ventilazione industriale TopVent TH-DHV-9C dotate di regolazione digitale Top Tronic-C a 4 zone ed una caldaia a condensazione Ultragas 1150. Il tutto è stato poi completato con il sistema digitale Hoval Supervisor, studiato per la gestione e il controllo remoto predittivo dell’impianto.

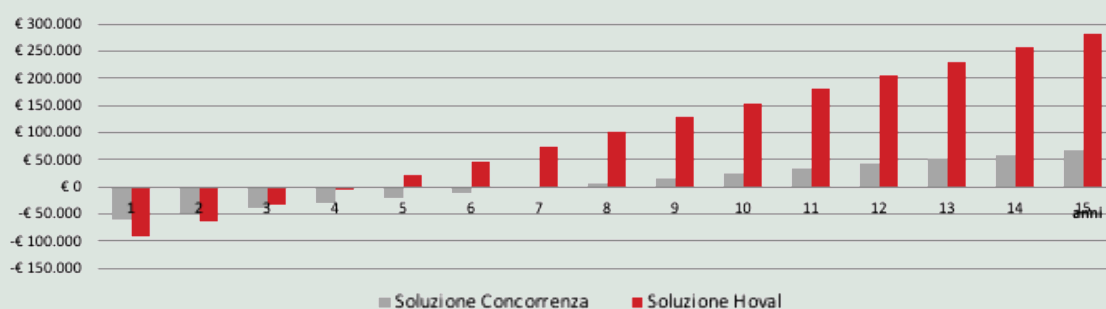
I sistemi Hoval TopVent di ventilazione per grandi ambienti abbattano la stratificazione della temperatura nel locale, riducendo al minimo la dispersione di calore attraverso il tetto. Grazie all’elevata efficienza del sistema, viene trattata e fatta circolare una minore quantità d’aria: in questo modo si risparmia energia elettrica e si riduce il fabbisogno termico di ventilazione. A differenza degli impianti centralizzati, i sistemi decentralizzati sono dotati di struttura modulare: un impianto



Confronto tra soluzioni

	INVESTIMENTO INIZIALE IN MIGLIAIA DI EURO	TEMPO DI AMMORTAMENTO (ANNI)	V.A.N. A 15 ANNI (IN EURO)	CO ₂ RISPARMIATA (T/ANNO)
HOVAL	120	4	280.000	82
COMPETITOR	70	7	68.000	28

Valore Attuale Netto (VAN)



può cioè comprendere molteplici apparecchi di climatizzazione, anche diversi. Tutto questo comporta una notevole facilità di progettazione, una riduzione dei tempi di montaggio e una flessibilità del sistema.

L’elemento centrale è costituito dal turbo diffusore brevettato Air Injector, adatto per altezze comprese tra 4 e 25 metri, che richiede fino al 30% in meno di portata d’aria rispetto ai sistemi convenzionali e garantisce una diffusione ottimale dell’aria a fronte di condizioni di funzionamento variabili, evitando la formazione di correnti d’aria nella zona di permanenza. Hoval TopVent viene installato a soffitto e immettendo l’aria direttamente nel locale, non richiede canali per l’aria di mandata o per l’aria estratta. In questo modo si risparmia spazio e si aumentano l’efficienza e l’igiene. Le unità TopVent sono poi state dotate del sistema di regolazione Hoval TopTronic-C, appositamente sviluppato per i sistemi decentralizzati, che consente di regolare i singoli apparecchi individualmente e a zona. Il sistema si adatta così in modo flessibile alle necessità e garantisce un’utilizzo ottimale delle risorse, con minori costi d’esercizio. Fondamentale è risultata anche la riqualificazione della centrale termica con la caldaia a condensazione UltraGas 1.150 kW, che ricava dal 10% al 20% in più di energia, con un rendimento pari a oltre il 109%. La struttura lamellare dello scambiatore di

calore autopulente aluFer aumenta inoltre di cinque volte la superficie lato fumi, consentendo un maggiore recupero del calore, mentre un’ulteriore riduzione delle emissioni all’avviamento avviene grazie alla combustione pulita con bruciatore a superficie UltraClean. L’intervento, grazie alla flessibilità del sistema, ha potuto adattarsi agevolmente alle esigenze di cantiere che prevedevano una installazione e attivazione in sequenza delle varie zone per evitare interferenze con le altre attività, le macchine sono state installate in ciascuna campata dell’edificio con il procedere dei lavori e attivate così da rendere da subito disponibili per le esigenze produttive le aree man mano finite senza dover attendere la completa installazione del sistema. «Da sempre Allegrini ha sviluppato il proprio know-how aziendale affinché fosse un valore per il benessere di tutti» ha commentato Ottaviano Allegrini, CEO di Allegrini Spa. «Da alcuni anni ricerchiamo anche nei nostri partner questa stessa filosofia per creare un ecosistema virtuoso attorno alla nostra azienda. Quando abbiamo deciso di realizzare per i nostri stabilimenti soluzioni innovative con impianti di riscaldamento tecnologicamente avanzati e attenti alla sostenibilità, la partnership con Hoval si è rivelata vincente: oltre alle capacità tecniche che hanno saputo mettere in campo per soddisfare le nostre esigenze, condividiamo la stessa attenzione per l’ambiente».

ESSE SOLAR, ENERGIA DEL FUTURO

NEL SUO PRIMO ANNO DI ATTIVITÀ, L'AZIENDA HA DECISO DI INVESTIRE NEL DIGITALE CON IL LANCIO DELLE PIATTAFORME 2.0 E SISUN RIVOLTE RISPETTIVAMENTE A INSTALLATORI E PROGETTISTI. L'OBIETTIVO? SEMPLIFICARE E VELOCIZZARE LE VENDITE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI



Esse Solar presenta grandi novità nel suo ecosistema digitale. L'azienda decide di investire nel digitale nel suo primo anno di attività, grazie al lancio sul mercato di due prodotti innovativi per il settore del fotovoltaico: la Piattaforma 2.0 e SiSun.

Esse Solar investe nel futuro e in un nuovo modo fare relazione commerciale, grazie all'implementazione dei due sistemi che racconteranno la visione dell'azienda, proiettata verso il mondo digitale, un mondo efficiente e innovativo, per offrire un punto vista di alternativo al mercato.

«Abbiamo deciso di guardare al futuro, in un'ottica più smart e innovativa», spiega Thomas Valentino, amministratore delegato di Esse Solar. «La piattaforma 2.0 è dedicata al mondo degli installatori, perché offre loro uno strumento completo per rendere più efficiente il loro business. È un sistema che permette agli addetti ai lavori di formulare preventivi e offerte con grande velocità e risparmio di tempo, grazie a un'applicazione in cloud che permette l'elaborazione di quotazione inserendo i dati base per la realizzazione dell'impianto. Inoltre offre un CRM per la gestione dei contatti e dei clienti, così da garantire un monitoraggio completo del business. Con la nostra piattaforma è pos-



THOMAS VALENTINO, AMMINISTRATORE DELEGATO DI ESSE SOLAR: «ABBIAMO DECISO DI GUARDARE AL FUTURO, IN UN'OTTICA PIÙ SMART E INNOVATIVA»

PER I LETTORI DI SOLAREB2B

Per tutti i lettori di Solare B2B Esse Solar dedica un indirizzo mail dedicato kit@s-solar.it, al quale tutti possono scrivere per registrarsi alla Piattaforma 2.0 e a SiSun e testare con mano le due piattaforme

sibile scegliere, acquistare e assicurare direttamente l'impianto, con consegna direttamente in cantiere. Per tutti i nuovi iscritti riserviamo un programma di fidelity e scontistica per gli acquisti futuri. E non finisce qui: con SiSun invece ci rivolgiamo a progettisti e ingegneri per la realizzazione di progetti fattibilità di piccoli e grandi impianti, attraverso una simulazione realizzata a partire dalla sola posizione geografica dell'impianto. Grazie all'algoritmo SiSun, siamo in grado di elaborare in anticipo le performance del futuro impianto, offrendo dati certi sulla redditività dell'impianto stesso e sul rientro dell'investimento sostenuto, così da generare un prospetto da presentare ai clienti completo e dettagliato». Si tratta di un investimento di Esse Solar dedicato a tutti gli attori della filiera del fotovoltaico: dagli installatori ai progettisti, dagli ingegneri ai commerciali. Una nuova esperienza, un nuovo modo di fare impresa. «Ci rivolgiamo a figure diverse tra loro nel mondo del fotovoltaico, per poter offrire degli strumenti efficienti e performanti, e per aiutare ancora di più i professionisti nella loro attività», aggiunge Thomas Valentino. «Ci prepariamo a vivere il futuro con visione e determinazione, perché il futuro è qui e ora».



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



UN MODULO CON INVERTER INTEGRATO PER SONNENKRAFT

IL MODULO PLUG & PLAY SONNENKRAFTWERK PRESENTA UN MICROINVERTER GIÀ CABLATO E PRONTO PER CONVERTIRE LA CORRENTE CONTINUA IN CORRENTE ALTERNATA A 220 V. L'ENERGIA PUÒ ESSERE USATA IMMEDIATAMENTE E SENZA NECESSITÀ DI CABLAGGI PER LE UTENZE DOMESTICHE. IL PANNELLO PUÒ ESSERE MONTATO A TERRA, SU TETTO MA ANCHE SU PARETI E FACCIATE. CON QUESTE CARATTERISTICHE, È IDEALE PER CHI NON HA MOLTO SPAZIO DISPONIBILE.

Nelle ultime settimane, Sonnenkraft ha presentato in anteprima per l'Italia Sonnenkraftwerk, modulo solare Plug & Play con microinverter già cablato e pronto per convertire in corrente alternata la corrente continua prodotta. La soluzione è ottimale per chi non ha molto spazio a disposizione. Il modulo può essere installato a terra o in parete ed è il primo ad essere certificato CEI 021 in Italia.

INVERTER GIÀ INSTALLATO

Dal momento che l'inverter è già installato all'interno del modulo, è possibile utilizzare immediatamente l'energia prodotta per le utenze domestiche senza che si rendano necessari cablaggi particolari o una burocrazia complessa. Ogni modulo è infatti già corredato di un microinverter già cablato in grado di produrre immediatamente corrente alternata a 220 V. Il modulo Plug & Play risulta pertanto già pronto per l'utilizzo in ogni abitazione e non necessita di un'installazione complessa.

MONTAGGIO IMMEDIATO

Il sistema di montaggio di Sonnenkraftwerk è semplice e immediato e consiste in un supporto pratico e facile da installare che consente il posizionamento del modulo a terra, sulla terrazza o su un tetto piano. Inoltre con i profili venduti a corredo del modulo, Sonnenkraftwerk può essere installato anche in parete o in facciata. Nel caso di installazione su un tetto inclinato, infine, è possibile utilizzare tradizionali sistemi di fissaggio di moduli fotovoltaici. La maggiore stabilità è garantita dalla struttura del telaio Alpin. È possibile collegare fino a due moduli direttamente alla presa o fino a 14 moduli in serie in cabina elettrica.

QUALITÀ AUSTRIACA

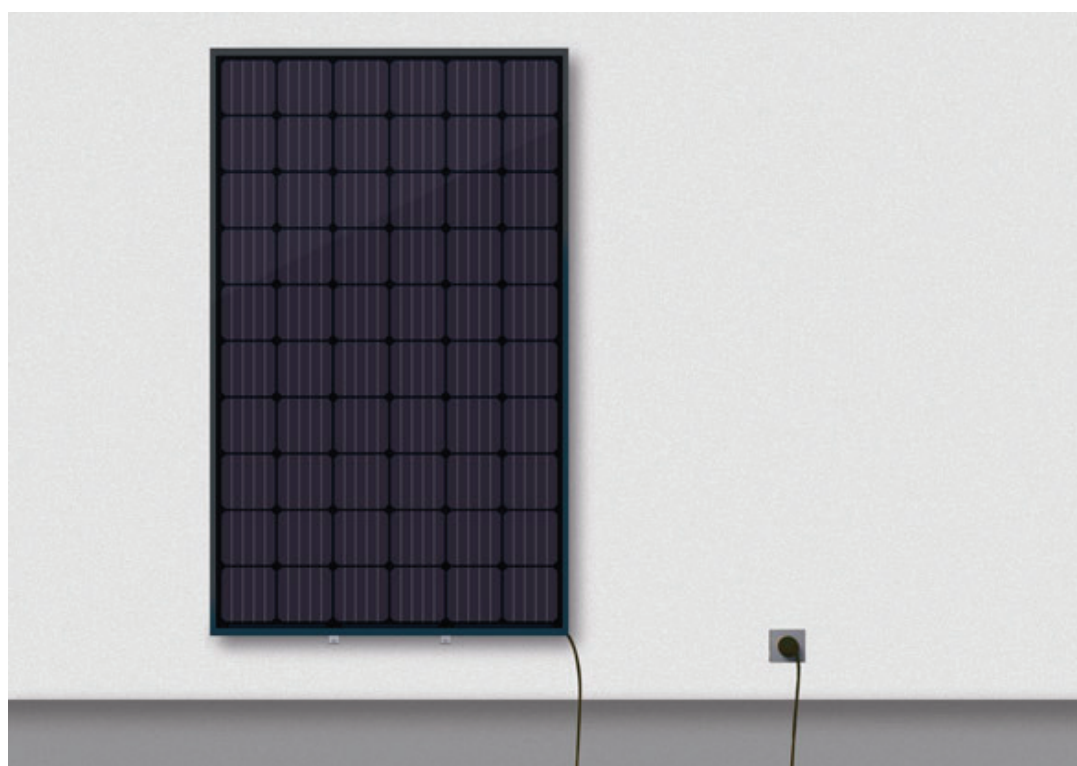
Il modulo Plug & Play viene prodotto in Austria secondo gli standard qualitativi più severi e adegua le normative italiane CEI-21 per l'installazione in ambito domestico. Lo speciale profilo in alluminio rinforzato permette di avere la massima resistenza agli agenti atmosferici e al carico da vento e neve.

MASSIMA EFFICIENZA

Ogni modulo Plug & Play è corredato di inverter, in questo modo anche in caso di ombreggiamento parziale l'efficienza del campo fotovoltaico rimane elevata, dal momento che ogni pannello è in grado di produrre energia singolarmente.

A PROPOSITO DI SONNENKRAFT

Con oltre un milione di clienti in tutta Europa, Sonnenkraft propone sistemi energetici per la fornitura di calore, acqua ed elettricità oltre a soluzioni per il solare termico e per l'integrazione del fotovoltaico negli edifici. La sua offerta si completa con la gamma di moduli solari del marchio di proprietà Kioto Solar, che riescono a ogni tipo di applicazione e soddisfare ogni esigenza.



In wenigen Schritten eigenen Solarstrom erzeugen!

COME GENERARE ENERGIA SOLARE IN POCHI PASSI. DOPO AVER ACQUISTATO IL MODULO PLUG & PLAY DI SONNENKRAFT È SUFFICIENTE POSIZIONARLO SUI SUPPORTI IN DOTAZIONE OPPURE ANCORARLO ALLA PARETE E INFINE NOTIFICARE AL GESTORE DI RETE L'ALLACCIO DEL PANNELLO

SENEC.360°: LA SOLUZIONE COMPLETA PER L'AUTOSUFFICIENZA ENERGETICA

IL PACCHETTO, CHE INCLUDE MODULI, SISTEMA DI ACCUMULO CON INVERTER INTEGRATO E STAZIONE DI RICARICA PER VEICOLI ELETTRICI, È STATO SVILUPPATO PER PERMETTERE AGLI INSTALLATORI DI INTERFACCIARSI CON UN UNICO INTERLOCUTORE. E L'AZIENDA ANNUNCIA CHE SI FARÀ CARICO DELLA CESSIONE DEL CREDITO D'IMPOSTA

Il concetto di accumulo ruota attorno alle idee di autoconsumo e di autosufficienza energetica. Per questo la naturale evoluzione di un'azienda come Senec, nata nel 2009 come produttrice di sistemi di accumulo, non poteva che essere l'ampiamiento della gamma dei prodotti e servizi proprio in questa direzione.

Il progetto Senec.360° nasce infatti con l'intento di fornire un sistema completo per l'indipendenza energetica. Un sistema che include i moduli fotovoltaici ad alta resa Senec.Solar, i sistemi di accumulo con inverter fotovoltaico integrato Senec.Home V3 Hybrid, la soluzione di fornitura energetica Senec.Cloud e la stazione di ricarica per veicoli elettrici Senec.Wallbox Pro. All'interno di questo sistema, l'accumulo è visto come il cuore ed il cervello pensante della casa e del settore energetico del domani. Un cervello in cui il software di controllo riveste un'importanza strategica per consentire la comunicazione tra tutte le unità, il loro funzionamento integrato ed il loro monitoraggio.

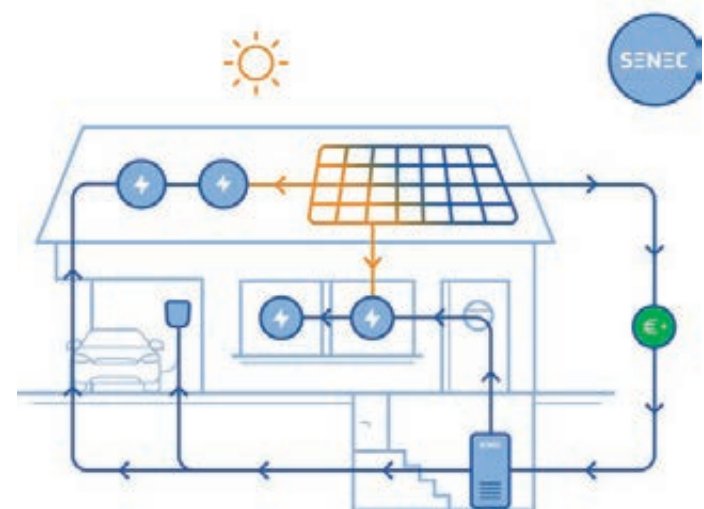
MASSIMA INTEGRAZIONE

Senec.360° significa innanzitutto offerta a 360°: Senec rappresenta un'unica fonte dove è possibile reperire tutti i componenti necessari per una soluzione completa per l'autosufficienza energetica e si pone come riferimento unico, anche per la garanzia sull'intero sistema. Significa poi integrazione a 360°: tutti i componenti sono perfettamente integrati in modo da sfruttare al massimo l'energia solare auto-generata, ottimizzando la riduzione dei costi energetici e l'autoconsumo. Se con un impianto fotovoltaico con accumulo si ottengono tre risultati — risparmio, indipendenza energetica e salvaguardia ambientale — con il sistema Senec questi risultati possono essere massimizzati.

Infine, Senec.360° incorpora anche il concetto di assistenza a 360° perché l'azienda da sempre valorizza le relazioni umane e si impegna a mettere, al centro della sua attività, le esigenze dei clienti, sia installatori che utenti finali.

NUMEROSI RICONOSCIMENTI

Tutti i componenti del sistema Senec si ispirano ai principi che guidano l'operato dell'azienda fin dall'inizio: eccellenza, garanzia, innovazione e semplicità. I prodotti offerti infatti hanno ricevuto numerosi riconoscimenti di qualità nel settore e sono accompagnati dalle garanzie più elevate del mercato. Sono oltretutto progettati per sostenere le prossime evoluzioni del mercato elettrico e per interfacciarsi con altre tecnologie del futuro — come i servizi di bilanciamento alla rete, la mobilità elettrica, la domotica — nonché per rendere l'installazione e l'uso quanto mai semplici ed intuitivi. Basti pensare alla recente app Senec.Cloud, che ha reso ancor più facile monitorare i propri consumi elettrici, le proprie bollette e la propria autosufficienza energetica. Ad uno sguardo più ravvicinato, sono molte le caratteristiche dell'offerta Senec che concretizzano questi principi: i moduli fotovoltaici Senec.Solar, grazie all'innovativa struttura a semicelle, alla tecnologia Perc e alla



ALL'INTERNO DELLA SOLUZIONE PROPOSTA DA SENEK, L'ACCUMULO È VISTO COME IL CUORE ED IL CERVELLO PENSANTE DELLA CASA. IN CUI IL SOFTWARE DI CONTROLLO RIVESTE UN'IMPORTANZA STRATEGICA PER CONSENTIRE COMUNICAZIONE TRA TUTTE LE UNITÀ, IL LORO FUNZIONAMENTO E IL LORO MONITORAGGIO

tolleranza di potenza positiva, assicurano una resa elevata, anche in caso di ombreggiamento, e consentono di sfruttare al massimo lo spazio sul tetto. I moduli, forniti con una garanzia di 12 anni sul prodotto e di 25 anni sulle prestazioni, sono testati per un'alta resistenza alla grandine, ai carichi di neve e al fenomeno PID (degradazione che conduce a consistenti perdite di potenza).

Quanto ai sistemi di accumulo, è ormai noto che, con la nuova versione V3 Hybrid, Senec ha proseguito la strada della qualità ed affidabilità made-in-Germany. La garanzia fino a 20 anni, unica nel settore, può bastare ad esemplificare il continuo impegno dell'azienda in questa direzione. Completano il cerchio la flessibilità, la sicurezza, la semplicità di installazione e l'efficienza del sistema.

Il servizio di fornitura energetica Senec.Cloud, che già alla sua nascita nel 2018 rappresentava una vera novità del settore, grazie alla possibilità di sfruttare al 100% la propria energia solare e di pagare una tariffa onnicomprensiva e fissa per due anni per l'energia prelevata dal proprio pacchetto Cloud, ora, grazie al portale web di adesione e alla nuovissima app, offre ancora maggiore facilità d'uso e traspa-

renza agli utenti. La app Senec.Cloud è la prima ed unica del settore utility a permettere di visualizzare l'autosufficienza energetica, conoscere in tempo reale i consumi elettrici, monitorare l'adeguatezza del comportamento di consumo e condividere sui social i risultati raggiunti. La stazione di ricarica elettrica Senec.Wallbox Pro, infine, conferma i canoni di flessibilità, sicurezza e intelligenza tipici dei sistemi Senec: la wallbox è collegabile in monofase o trifase e settabile con diverse potenze di carica (4,6 — 11 — 22 kW), la funzione «Load management» consente di adattare automaticamente la corrente massima di carica alla capienza del contatore in caso di installazione di più wallbox, tutte le protezioni lato corrente continua sono integrate di serie in modo da garantire il massimo della sicurezza.

Grazie all'interfaccia con il sistema di accumulo Senec, dalla app è possibile attivare e disattivare la wallbox da remoto e scegliere tra l'opzione «Ricarica più veloce» e «Ricarica solare ottimizzata», che modula la massima corrente di carica in base alla produzione fotovoltaica.

In sintesi: Senec.360°. Un unico sistema. Un unico interlocutore. Un unico garante.

Sempre al fianco degli installatori

ANCHE PER IL 2020-21 SENEK SI FA CARICO DELLA CESSIONE DEL CREDITO. «È GRAZIE ALLA STABILITÀ FINANZIARIA DELLA NOSTRA CASA MADRE ENBW CHE SIAMO IN GRADO DI SOSTENERE UNA TALE OPERAZIONE ANCHE QUESTA VOLTA», SPIEGA VITO ZONGOLI, MANAGING DIRECTOR DELL'AZIENDA IN ITALIA



«Come nel 2019» racconta Vito Zongoli, Managing director di Senec Italia, «anche quest'anno siamo stati tra i primi nel settore a dare la disponibilità ad accettare il trasferimento del credito sull'acquisto dei nostri prodotti e l'opzione è valida sulla nostra soluzione di autosufficienza energetica nella sua interezza. È grazie alla stabilità finanziaria della nostra casa madre EnBW, una delle maggiori realtà operanti nel mercato energetico tedesco, che siamo in grado di sostenere una tale operazione anche questa volta. EnBW ha chiuso il 2019 con un fatturato di 18,8 miliardi di euro ed un profitto netto di ben 904 milioni di euro. Si tratta di un fardello economico di entità non indifferente, che abbiamo comunque deciso di assumerci nell'ottica di dare un supporto concreto all'attività dei nostri clienti installatori. Speriamo che questo possa accrescere ulteriormente il senso di affidabilità che il nostro marchio trasmette al mercato, in modo da consolidare il nostro ruolo nel settore del fotovoltaico italiano».

EFFICIENZA ENERGETICA E INDUSTRIA: CRESCE L'ATTENZIONE VERSO IL MONITORAGGIO

LO SCORSO ANNO SONO STATI EFFETTUATI IN ITALIA 2,6 MILIARDI DI EURO DI INVESTIMENTI IN EFFICIENZA ENERGETICA NEL COMPARTO INDUSTRIALE, CON UN INCREMENTO DELL'1,9% RISPETTO AL 2018. LA CRESCITA È DETTATA SOPRATTUTTO DAGLI INVESTIMENTI IN TECNOLOGIE SOFTWARE CHE SEGnano UN +34%, A TESTIMONIANZA DI COME GLI IMPRENDITORI DIANO SEMPRE UNA MAGGIOR IMPORTANZA AL CONTROLLO ED AL MONITORAGGIO DEI DATI

Quello che segue è un estratto dall'Executive Summary del Digital Energy Efficiency Report 2020, il rapporto dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano che raccoglie i risultati della survey (con oltre 150 imprese e operatori coinvolti in questa edizione) sull'efficienza energetica nel settore industriale. Per il secondo anno consecutivo, e con ancora maggiore integrazione, Energy & Strate-

gy ha fatto luce sugli investimenti connessi sia alla parte hardware sia alla parte software dell'efficienza energetica. Ma sono tanti i temi di approfondimento, dalla consueta analisi del profilo e delle caratteristiche delle ESCo in Italia, al quadro sulla normativa, dagli approfondimenti sul tema della flessibilità a quello sull'efficienza dei trasporti.

LA FOTOGRAFIA DEL 2019 E LE PROSPETTIVE POST-COVID

Gli investimenti effettuati in efficienza energetica nel comparto industriale, nel 2019, equivalgono a circa 2,6 mld di euro. Di questi, oltre il 90% sono riferiti ad investimenti in tecnologie hardware, mentre circa il 7,5% degli investimenti è stato effettuato in tecnologie software per il controllo e monitoraggio delle prestazioni dei cicli produttivi. Complessivamente, gli investimenti in efficienza energetica hanno registrato una crescita dell'1,9% rispetto al 2018 con un trend negli ultimi 5 anni che deve far suonare più di un campanello d'allarme nel comparto.

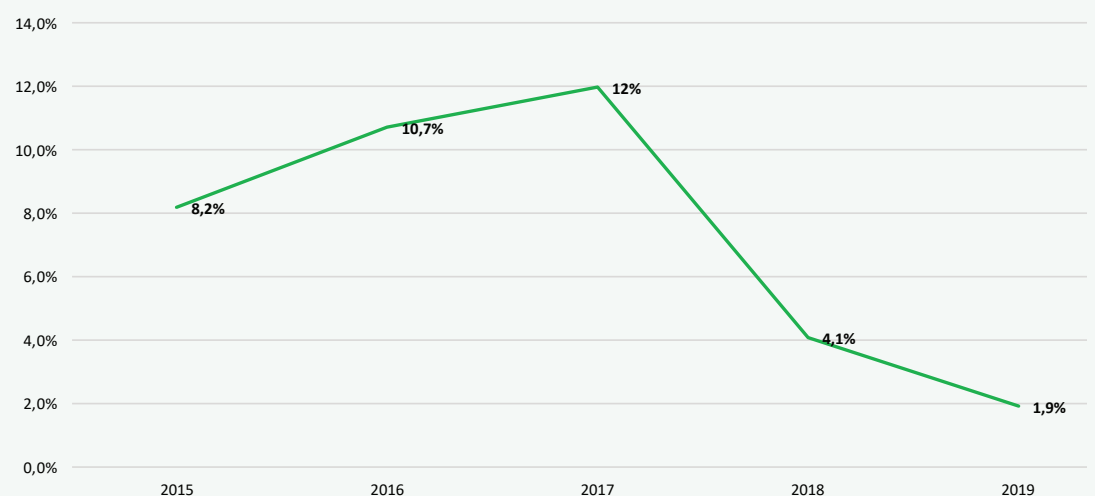
Osservando esclusivamente gli investimenti in tecnologie hardware, si riscontra una contrazione, seppur lieve, degli investimenti rispetto all'anno passato. La crescita globale è dettata quindi dagli investimenti in tecnologie software (ed in piccola parte dall'avvio dei progetti pilota Uvum) che segnano un

+34% rispetto al 2018, sfiorando complessivamente i 200 mln di euro. Dato, quest'ultimo, a testimonianza di come il settore industriale, e gli imprenditori, diano sempre una maggior importanza al controllo e al monitoraggio dei dati, ma anche probabilmente influenzato dalla decadenza della legge 102/2014 riguardo all'obbligo della diagnosi energetica.

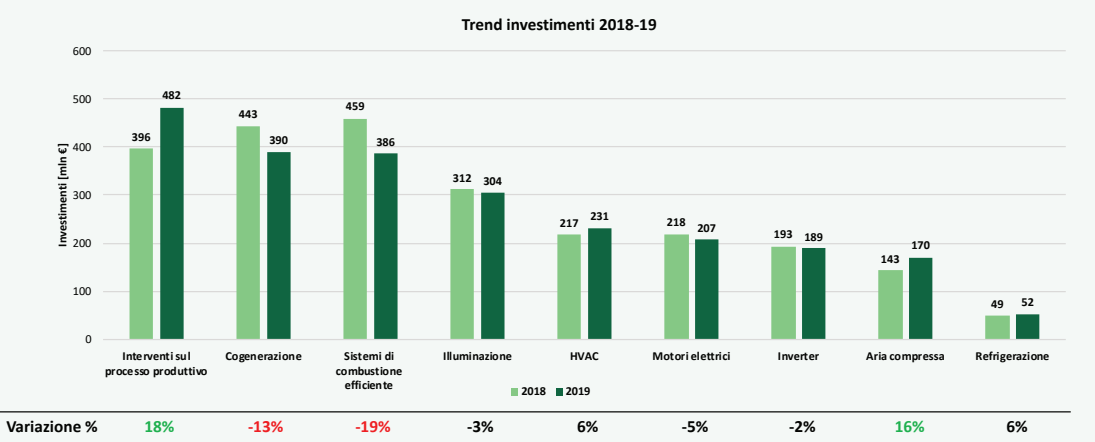
Rispetto al 2018, si registra una crescita significativa degli interventi sul processo produttivo (+18%), trend ormai consolidato nell'ultimo triennio. Da sottolineare come, al 2019, gli investimenti sul processo produttivo, per il primo anno, si posizionino al primo posto.

Rilevante anche la crescita degli investimenti in sistemi di aria compressa che registrano un vo-

CRESCITA % DEGLI INVESTIMENTI - ANNO SU ANNO



TREND INVESTIMENTI 2018-19



lume di affari di 170 mln di euro, con una crescita del 16% rispetto al 2018.

In lieve crescita gli investimenti in sistemi Hvac e refrigerazione, i quali registrano un +6% rispetto al dato del 2018. Pressoché stabili invece gli investimenti in interventi di relamping (illumina-

zione) ed inverter, mentre in lieve calo (-5%) gli investimenti in motori elettrici. Continua infine la contrazione degli investimenti in cogenerazione, i quali registrano un -13% rispetto al 2018. Contrazione tuttavia limitata rispetto al dato del 2018, anno in cui gli investimenti si erano ridotti

IL REPORT

Il Digital Energy Efficiency Report 2020 dell'Energy & Strategy Group del Politecnico di Milano raccoglie i risultati della survey condotta su un campione di 150 imprese e operatori coinvolti nel comparto dell'efficienza energetica nel settore industriale.





del 24% rispetto all'anno precedente.

Su questo quadro, già certo non tra i più rosei, si è innestato il Covid 19, con un impatto estremamente significativo sugli investimenti.

Ci si attende, infatti, per il 2020 - ed ovviamente nella ipotesi, che è anche un auspicio, che la Fase 2 la Fase 3 non subiscano ulteriori battute di arresto - un calo degli investimenti in efficienza energetica di oltre il 25%, con una conseguente riduzione del fatturato per gli operatori del comparto dell'efficienza energetica superiore al 20%. [...]

LA SURVEY

Le soluzioni hardware

Il 69% del campione analizzato dichiara di aver implementato investimenti in soluzioni hardware nel corso dell'ultimo anno (2019). Tale percentuale aumenta se si guarda alle grandi aziende (80%, -8% rispetto al 2018), mentre diminuisce se si guarda alle PMI (56%, -27% rispetto al 2018). Assumendo la prospettiva dei soggetti non obbligati ad eseguire la diagnosi energetica, emerge come questi siano meno propensi ad effettuare investimenti in soluzioni hardware. La loro percentuale si attesta infatti al 40% rispetto al 74% relativo ai soggetti obbligati. Oltre 6 aziende su 10 hanno effettuato interventi sul processo produttivo. Rilevante anche la percentuale di aziende che hanno effettuato interventi di relamping. Si avvicina al 20% la percentuale di aziende che hanno effettuato interventi in cogenerazione e sistemi di combustione efficiente, a testimonianza del trend negativo relativo agli investimenti in queste tecnologie. Il risparmio energetico annuo medio ottenuto da delle aziende che hanno effettuato investimenti in soluzioni hardware nel 2019 è pari a 11%.

Le barriere più rilevanti, in continuità con lo scenario relativo al 2018, sono quelle relative agli

BARRIERE AGLI INVESTIMENTI IN SOLUZIONI HARDWARE 2018 E 2019



eccessivi tempi di ritorno ed all'incertezza del quadro normativo. mentre la barriera con bassa criticità risulta quella relativa alla scarsa consapevolezza del top management ed alla difficoltà di accesso al capitale di terzi, segno della accresciuta consapevolezza del mercato.

Le soluzioni software

Delle soluzioni software rappresentate nella piramide, secondo lo standard ISA-95, si mostra

quante di queste siano effettivamente utilizzate dalle aziende rispondenti la survey 2020 ai fini del monitoraggio di dati energetici.

È evidente come sensoristica di base e Scada siano in maggioranza utilizzati per il monitoraggio di dati energetici, rispettivamente il 71% e l'80% sono utilizzati ai fini del monitoraggio energetico. Ampio spazio di miglioramento vi è invece ai livelli superiori della piramide, infatti ad esempio solamente il 28% degli ERP è utilizzato per



I Nuovi Moduli Solari Sun Earth

30 anni di Prestazioni garantite

DXM6-60H 320-340W

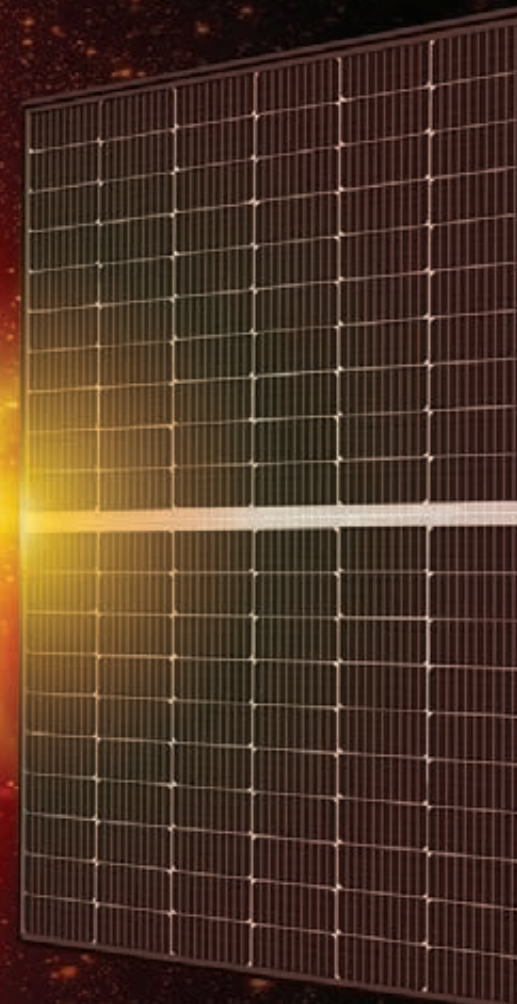
DXM7-60H 345-365W

DXM6-72H 395-410W

DXM7-72H 415-440W

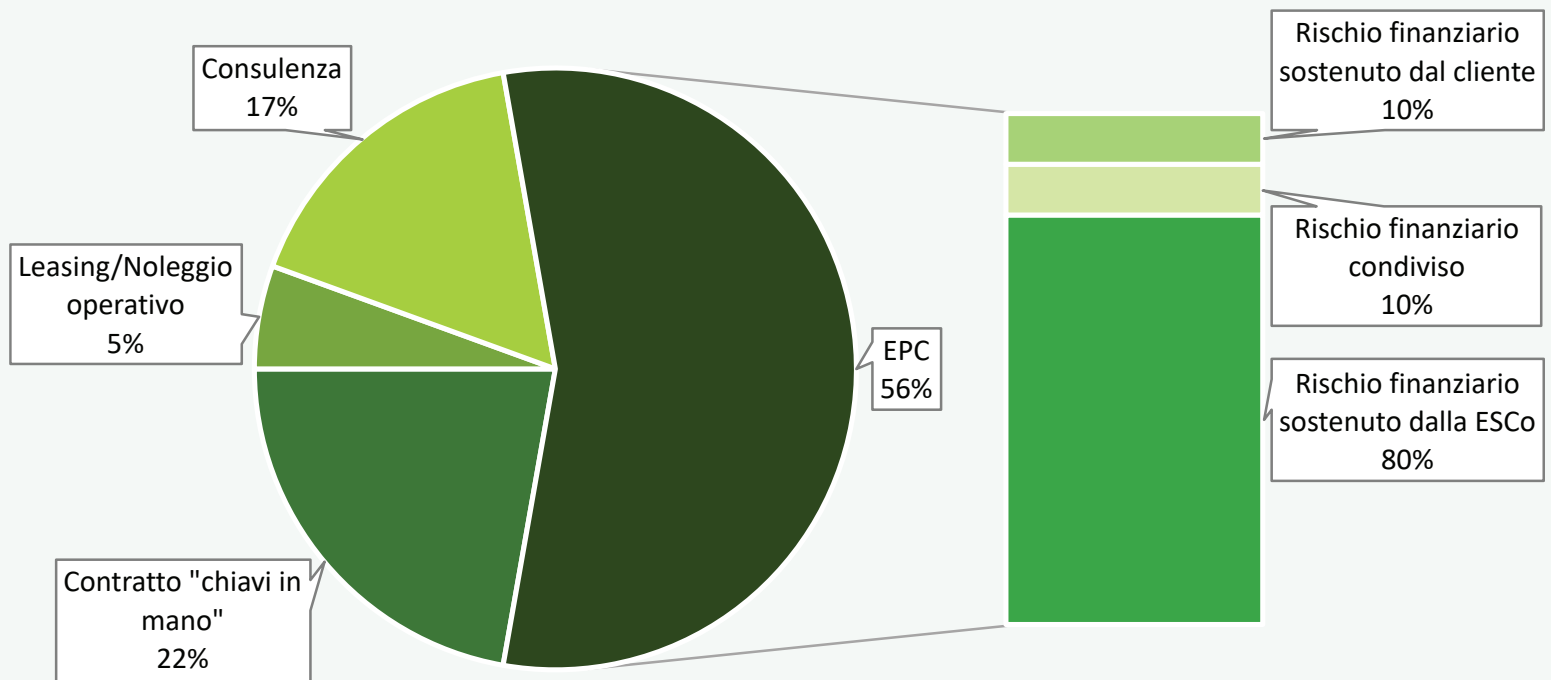
Tecnologia Half-Cut PERC

Tensione di sistema 1500 Vdc





FORMA CONTRATTUALE



monitorare dati energetici. Il 44% del campione analizzato dichiara di aver implementato investimenti in soluzioni software nel corso dell'ultimo anno (2019). Tale percentuale non subisce forti variazioni se si considera la vista per PMI e grandi aziende, infatti rispettivamente il 46% ed il 41% di esse ha effettuato investimenti in soluzioni software nel corso del 2019.

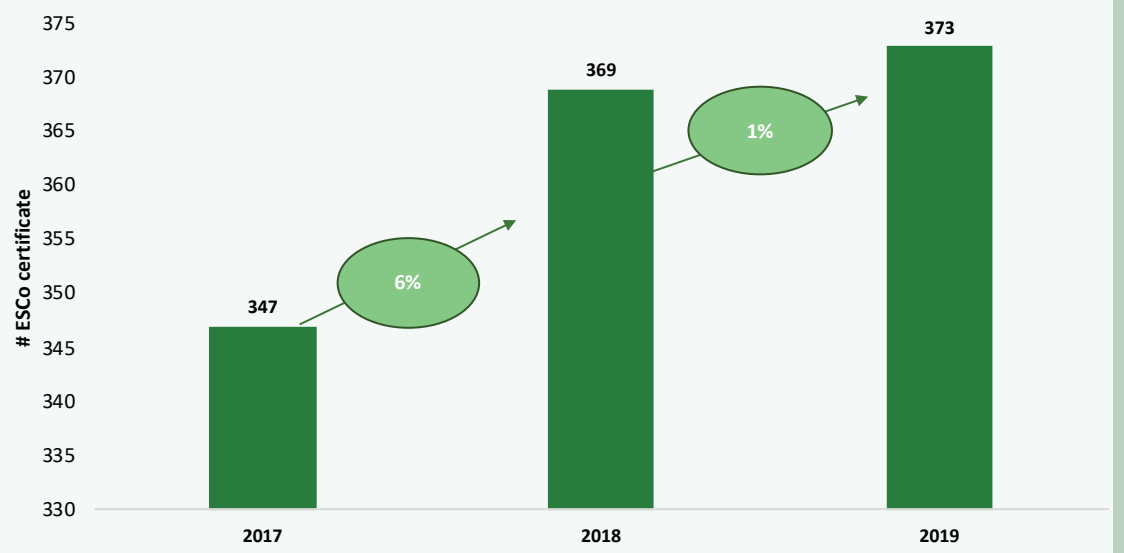
Il risparmio energetico annuo medio ottenuto da delle aziende che utilizzano le soluzioni software per il monitoraggio dei dati energetici è pari a 5%.

La fotografia delle ESCo

Nel corso del 2019 le ESCo certificate sono aumentate dell'1% rispetto al 2018. Interessante sottolineare come la crescita dell'ultimo anno in termini di soggetti certificati sia rallentata rispetto all'anno precedente, segno che il mercato ha raggiunto un certo livello di maturità.

Dalla survey condotta emerge chiaramente come la maggior parte degli operatori operi sia in ambito industriale sia nel settore civile (70% degli intervistati). Il 20% delle ESCo opera in ambito industriale, mentre solo il 10% opera esclusivamente nel comparto civile. Rispetto ai dati registrati durante il corso del 2019, si evidenzia un calo di interesse nei confronti del settore industriale, segno di un mercato già maturo, ed un incremento dei player coinvolti in interventi riguardanti entrambi i settori sopra citati. Al contrario, la ripartizione di fatturato in ciascuno dei due settori suggerisce uno sbilanciamento verso il settore industriale, che occupa oltre la metà dei

ESCO CERTIFICATE



ricavi per circa 6 intervistati su 10. Per la totalità del campione, infatti, il fatturato del comparto industriale pesa mediamente il 53%, mentre il civile invece il 47%.

I servizi offerti in ambito industriale hanno riguardato, per il 94% dei player, interventi di consulenza ed audit energetici sulla scia dell'obbligo di diagnosi energetica da effettuarsi entro fine 2019, mentre meno della metà si occupa di gestione di incentivi, attività che risente di un mercato sempre meno attivo. Importante anche

il monitoraggio, servizio offerto da quasi il 90% delle ESCo.

La forma contrattuale maggiormente utilizzata rimane l'EPC (56%), che nella maggior parte dei casi viene applicata con il rischio finanziario a carico delle ESCo. Risulta rilevante (22%) la percentuale di contratti effettuati con formula «chiavi in mano», mentre rimane ancora marginale il noleggio operativo ed i contratti di consulenza, seppur in crescita rispetto all'anno scorso. [...]



FIDUCIA

- Nuova garanzia di 15 anni sul prodotto
- 60 anni di esperienza nel solare
- 50 milioni di moduli installati

Ordina ora i pannelli solari SHARP da Tecno-Lario!

IL TUO PARTNER SOLARE PER LA VITA

SHARP
Be Original.

distribuito in Italia da

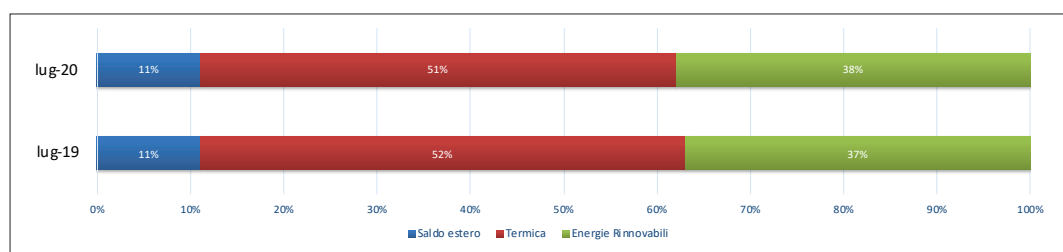
TECNO-LARIO

Distributore di prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità elettrica

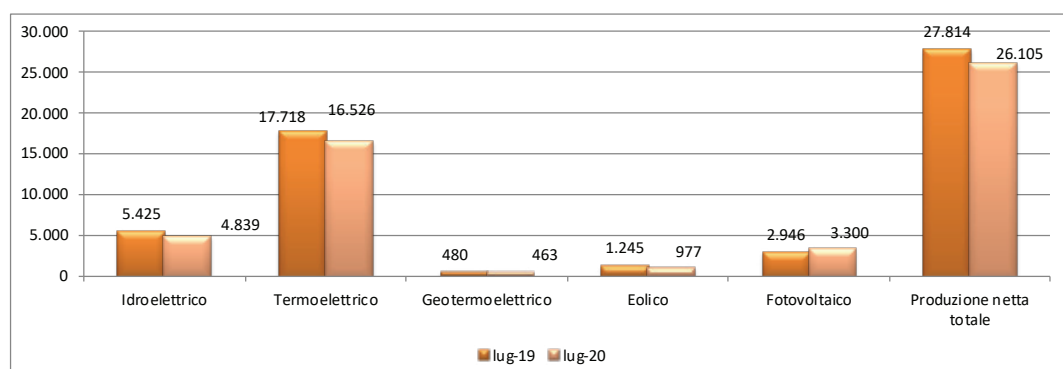
www.tecnolario.it - +39.0341 282009 - info@tecnolario.it

Numeri e trend

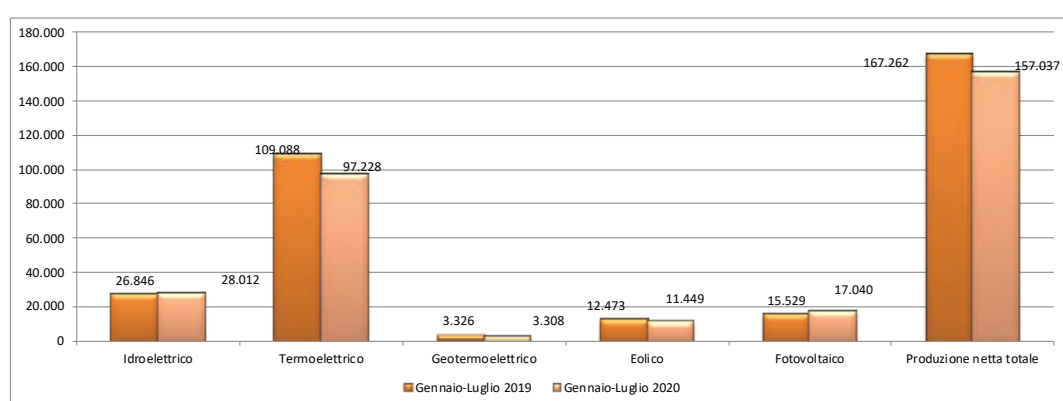
Composizione fabbisogno



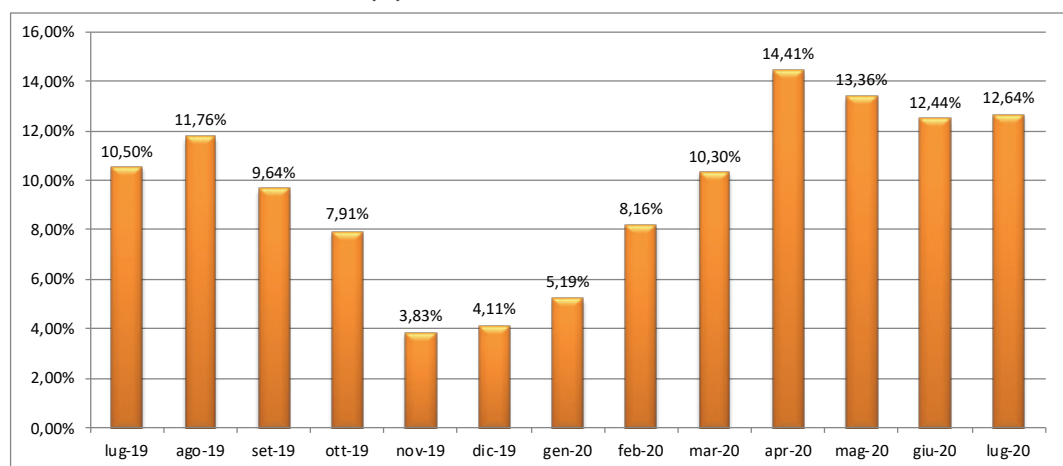
Mese di luglio: produzione netta di energia elettrica in Italia per fonte



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

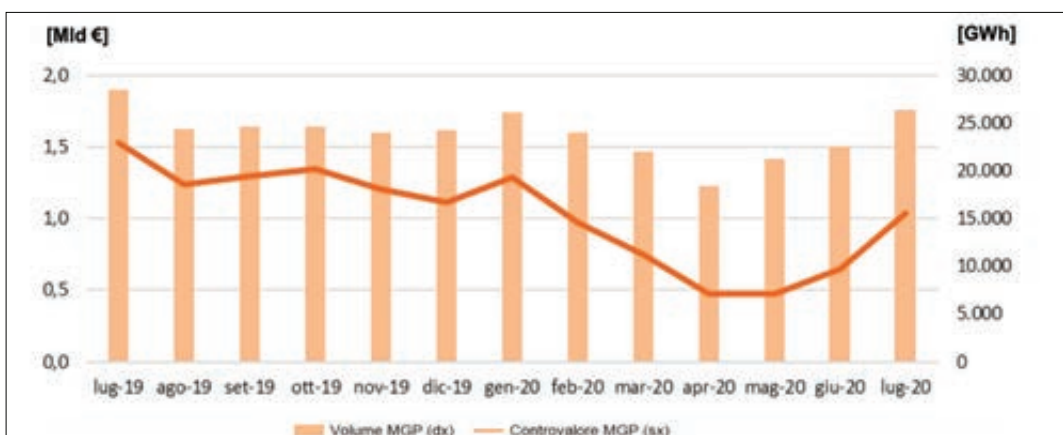


Peso del fotovoltaico sulla produzione netta nazionale (rapporto annuale)



Mercato del giorno prima

Controvalore e volumi



FONTI: TERNA



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.



SVR
 Servizio Vendita Rinnovabili
 Service Partner per l'Italia

Service Partner per l'Italia: SVR Servizio Vendita Rinnovabili Srl
 Tel.: 051 613 3538 _ vendite@svr-italy.com
 www.krannich-solar.com



Fotovoltaico in Italia – Nuova potenza installata

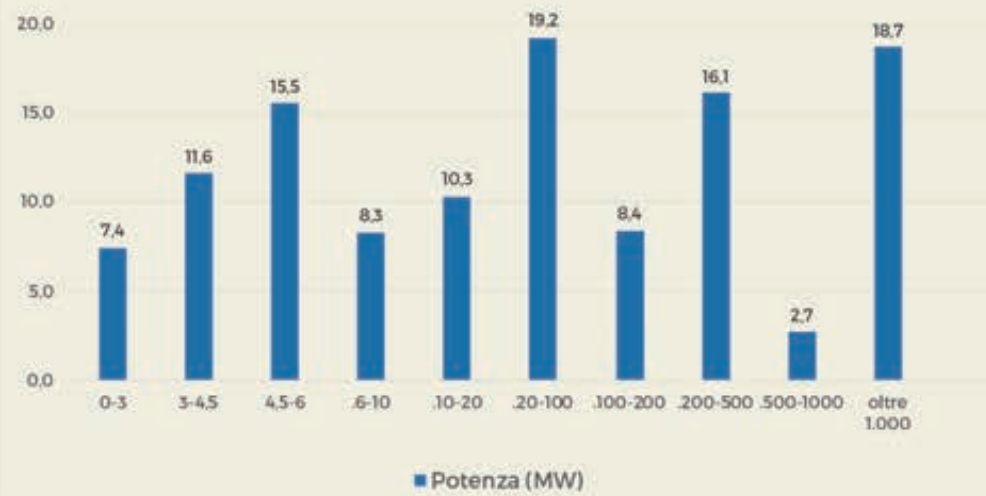
Nuova potenza impianti FV installati in Italia Gen-Apr 2020 VS Gen-Apr 2019 VS Gen-Apr 2018 (MW)



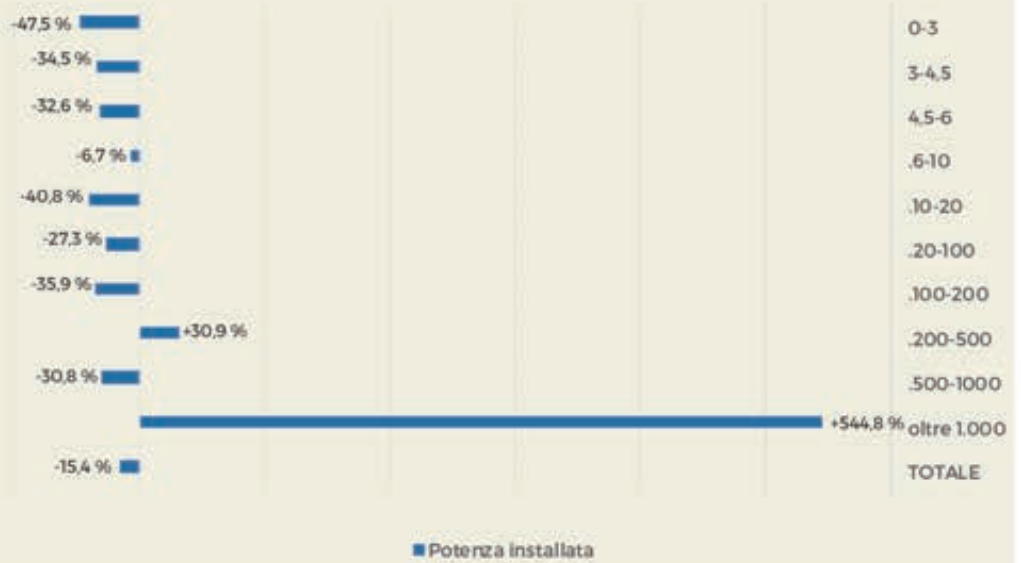
Nuova potenza FV installata in Italia (MW) Aprile 2020 VS Aprile 2019 VS Aprile 2018 (MW)



Nuova potenza (MW) impianti FV installati in Italia per taglia - Gennaio-aprile 2020

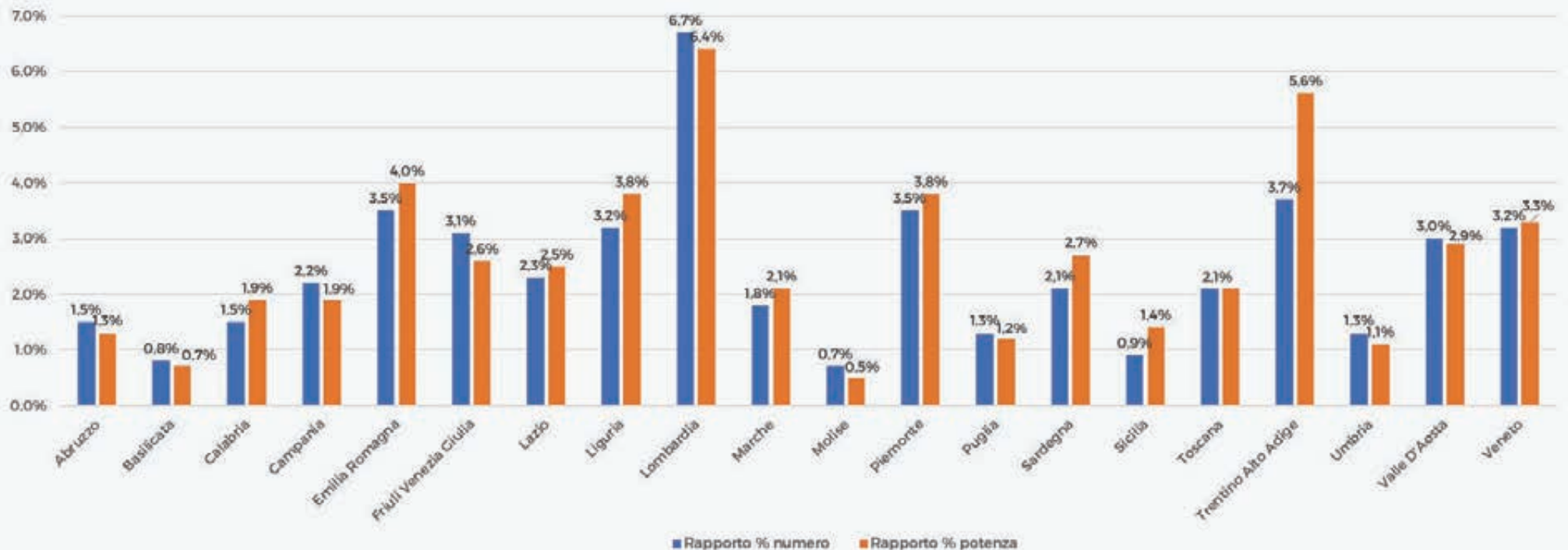


Trend % per taglia di impianti (kWp) Gennaio-Aprile 2020 VS Gennaio-Aprile 2019



Storage in Italia

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



Fotovoltaico nel mondo - Previsioni

Nuova potenza installata a livello globale

FONTE	2018	STIMA 2019	PREVISIONI 2020
Solar Power Europe	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



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

FOCUS ON



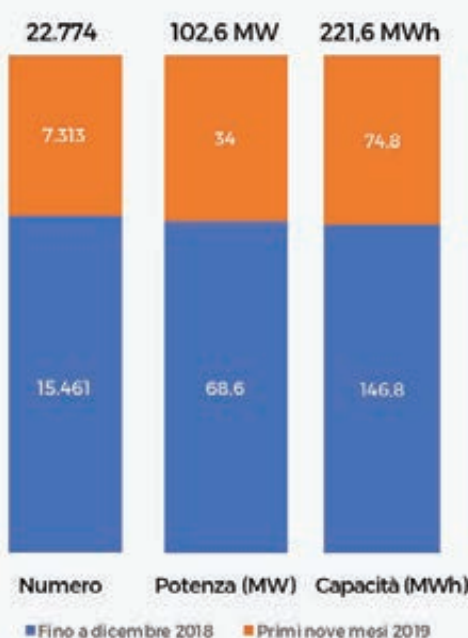
A partire dal 1° agosto fino al 15 dicembre 2020, supportando Fronius nella promozione dei prodotti per impianti residenziali, potrai accumulare un credito di 50€ ogni volta che installerai un impianto fotovoltaico di potenza fino a 10 kW.



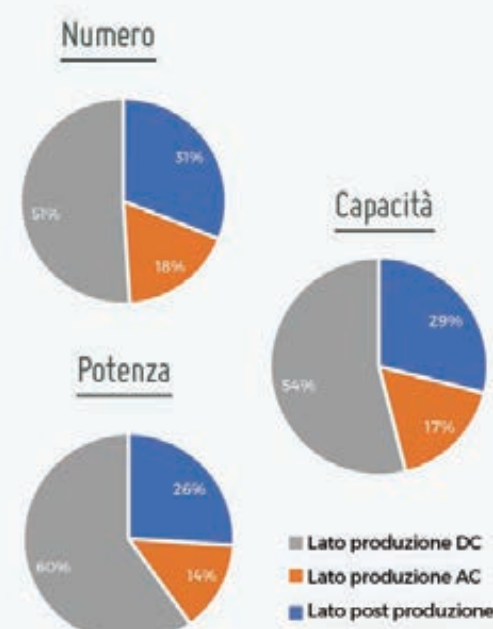
... leggi la news su www.energiaitalia.info



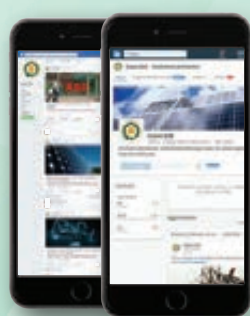
Sistemi di storage installati in Italia - Al 30-09-19



Segmentazione storage in Italia per configurazione - Gen-Set 19



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



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

WWW.SOLAREB2B.IT



Cronologia articoli

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

PRIMO PIANO

- FV e 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

- 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)



IL TUO PARTNER PER IL RICICLO

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

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

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

Consorzio ECOEM

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



www.ecoem.it
info@ecoem.it



TIGER Pro • 585W

Rethink Power

