

Sommario Rassegna Stampa

Pagina	Testata	Data	Titolo	Pag.
	Rubrica			
	Anie			
6/11	Solare B2B	01/04/2018	<i>#ATTUALITA' E MERCATO</i>	2
28/30	Solare B2B	01/04/2018	<i>A SOLARLAB IL MERCATO GUARDA AVANTI</i>	7

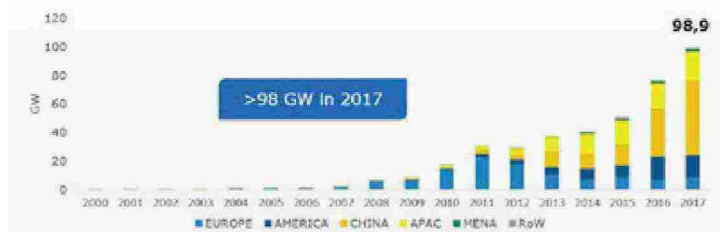
#ATTUALITÀ E MERCATO

SOLARE B2B - APRILE 2018

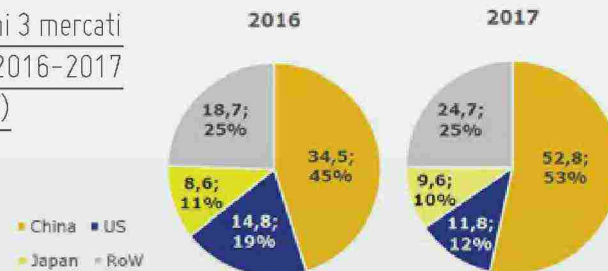
NEL 2017 A LIVELLO GLOBALE 99 GW DI NUOVI IMPIANTI FV (+29,3%)

L'EUROPA, CON 8,6 GW, HA REGISTRATO UNA CRESCITA DEL 28,4%.

Evoluzione delle installazioni FV annue a livello globale (GW) / 2000-2017



Primi 3 mercati nel 2016-2017 (GW)



Fonte: SOLARPOWER EUROPE

Nel 2017 nel mondo sono stati installati 98,9 GW di nuovi impianti fotovoltaici, con un incremento del 29,3% rispetto ai 76,5 GW del 2016. La stima è stata diffusa da SolarPower Europe, che ha confermato anche la crescita del 28,4% in Europa, già anticipata a febbraio. Lo sviluppo si deve principalmente ai Paesi asiatici, dove Cina e India hanno contribuito per oltre il 63% della potenza fotovoltaica installata globale. Il mercato solare cinese è cresciuto del 53% rispetto al 2016, raggiungendo 52,8 GW di nuovi impianti. Al secondo posto, con 11,8 GW, si collocano gli Stati Uniti, e al terzo posto l'India, con 9,6 GW. «La continua crescita del fotovoltaico è una grande notizia», ha dichiarato James Watson, Ceo di SolarPower Europe. «L'Europa tuttavia rischia di rimanere indietro. Per questo motivo è necessario che le istituzioni UE favoriscano lo sviluppo della tecnologia, abbattendo le barriere che ostacolano l'autoconsumo e garantendo lo sviluppo del solare su piccola scala. L'Europa, inoltre, dovrebbe rimuovere le barriere commerciali sui moduli fotovoltaici. Questa misura, infatti, oltre a garantire la diffusione dell'energia pulita, garantirebbe la creazione di oltre 40.000 posti di lavoro in più entro il 2019». I dati definitivi sulla diffusione del fotovoltaico a livello globale verranno pubblicati all'interno "Global Market Outlook For Solar Power 2018-2022", che verrà diffuso in occasione di Intersolar Europe (Monaco di Baviera, 20-22 giugno 2018).

NEL 2018 IN EUROPA PREVISTI 11 GW DI NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI (+28%)

PRINCIPALI PAESI DOVREBBERO ESSERE SPAGNA, GERMANIA, TURCHIA E FRANCIA

Per il 2018 in Europa è stimata una nuova potenza fotovoltaica installata di 11 GW. A riportarlo è IHS, secondo cui il dato segnerebbe una crescita di circa il 28% rispetto agli 8,6 GW realizzati nel 2017. Lo scorso anno, i cinque Paesi più importanti per potenza installata sono stati Turchia, Germania, Francia, Paesi Bassi e Regno Unito. Per il 2018, i principali Paesi potrebbero essere Spagna, che dovrebbe collocarsi al primo posto, seguita da Germania, Turchia e Francia.



#ATTUALITÀ E MERCATO

NELLA BOZZA DEL DECRETO FER PREVISTI INCENTIVI AL FV SOPRA I 20 KWP

PER QUANTO RIGUARDA IL SOLARE, LE TARIFFE INTERESSERANNO TRE GRUPPI DI IMPIANTI DA 20 A 100 KWP, DA 100 A 1.000 KWP, E OLTRE I MW

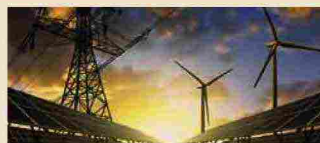
Italia Solare ha diffuso i contenuti della prima bozza del Decreto FER. La bozza redatta dal ministero dello Sviluppo Economico di concerto con quello dell'Ambiente è ancora in fase di definizione e richiederà il parere della Conferenza Unificata Stato-Regioni e dell'Arera. Secondo quanto contenuto nella bozza è prevista l'introduzione di "meccanismi di incentivazione" anche per il fotovoltaico "considerando il drastico calo dei costi registrati negli ultimi anni e l'elevato potenziale sfruttabile", oltre che per impianti a fonte eolica e idraulica, per la geotermia, per gas di discarica e gas residuati dai processi di depurazione.

Per quanto riguarda il fotovoltaico sono esclusi dagli incentivi solo gli impianti con potenza inferiore a 20 kWp, dato che possono accedere alle detrazioni fiscali. Per tutte le altre taglie sono previsti tre gruppi: impianti da 20 a 100 kWp, da 100 a 1.000 kWp, e oltre

1 MW. Per i primi due l'accesso agli incentivi avviene tramite registri. Sono compresi sia impianti di nuova costruzione, sia integralmente ricostruiti e riattivati, sia impianti oggetti di intervento di potenziamento o di rifacimento. Il valore degli incentivi è calcolato in 110 euro al MWh per impianti da 20 a 100 kWp, e 90 euro al MWh per impianti da 100 a 1.000 kWp. Gli impianti di potenza superiore al MW accedono agli incentivi tramite partecipazione ad aste al ribasso con contingenti di potenza disponibili già determinati. Il testo della bozza inserisce poi una serie di condizioni e di requisiti legati tra l'altro ai tempi di inizio dei lavori, ai termini di entrata in esercizio e alla vita media utile convenzionale dell'impianto; sono inoltre previsti diversi meccanismi che introducono riduzioni e incrementi della tariffa di riferimento e la priorità nelle graduatorie per impianti realizzati su discariche, cave e miniere esaurite.

SPECIALE DECRETO FER

Da pagina 34 due articoli sulla bozza del Decreto FER



STORAGE SU IMPIANTI FV INCENTIVATI: ONLINE L'APPLICATIVO SIAD PER L'INVIO DELLE RICHIESTE

Dal 1° marzo 2018 i soggetti responsabili di impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia dovranno inviare tramite il Sistema informativo per l'acquisizione dati del GSE (Siad) sia le comunicazioni relative all'installazione dei sistemi di accumulo sia le richieste di valutazione preliminare. Le eventuali comunicazioni relative all'installazione di sistemi di accumulo già inviate mediante posta elettronica certificata o tramite raccomandata non dovranno essere nuovamente trasmesse al Gestore. Inoltre, come già previsto dalle Regole Tecniche, non è più necessario inviare la comunicazione di inizio installazione del sistema di accumulo.

In questa prima fase, l'applicativo è utilizzabile per l'invio delle comunicazioni di sistemi di accumulo installati presso impianti fotovoltaici incentivati in Conto Energia; per gli altri impianti di produzione di energia elettrica gestiti dal GSE, rimangono valide le modalità di comunicazione previste nel capitolo 6 delle Regole Tecniche.

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Per informazioni sul l'app icalativo Siad:



Per la guida al a compi azione dei questionari ScA per comunicazioni relative all'installazione di sistemi di accumulo

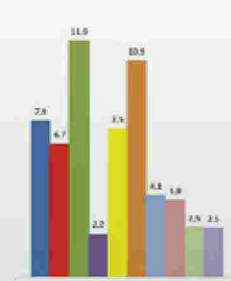


GENNAIO-FEBBRAIO 2018: IN ITALIA INSTALLATI 60 MW DI NUOVI IMPIANTI FV (+17%)

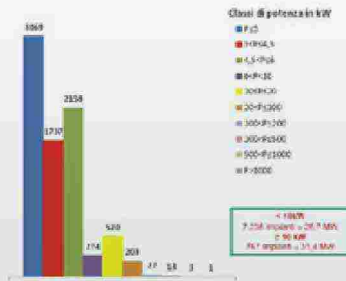
NEI PRIMI DUE MESI DELL'ANNO IL 60% DELLE INSTALLAZIONI APPARTIENE ALLA TAGLIA INFERIORE AI 20 kWp

Nei mesi di gennaio e febbraio 2018 la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia ha raggiunto 60 MW, con una crescita del 17% rispetto ai 51 MW dello stesso periodo del 2017. È quanto emerge dai dati Terna - Gaudi diffusi da Anie Rinnovabili. Nel mese di gennaio sono stati installati 32,2 MW di nuovi impianti, con una crescita del 25% rispetto al 2017, mentre a febbraio sono stati installati 27,9 MW di impianti, con un incremento dell'8% rispetto allo stesso periodo dello scorso anno. Analizzando i segmenti per taglia, nei primi due mesi dell'anno il 60% delle installazioni appartiene alla taglia inferiore ai 20 kWp. Le regioni che hanno registrato il maggior incremento in termini di potenza sono Abruzzo, Emilia Romagna, Liguria e Lombardia, mentre quelle con il maggior decremento sono Basilicata, Campania e Valle d'Aosta. Dei nuovi impianti fotovoltaici installati da inizio 2018, va segnalata l'attivazione nel mese di gennaio di un impianto fotovoltaico da 2,5 MW in provincia di Modena.

Potenza connessa per classi



Numero di impianti connessi



SOURCE: ANIE RINNOVABILI

EGO SIGLA CONTRATTO PPA QUINQUENNALE IN ITALIA PER 40 MW DI IMPIANTI FV

LE INSTALLAZIONI, CHE SARANNO OPERATIVE NEL TERZO TRIMESTRE DEL 2018, RIENTRANO NEL QUINQUENNIO DEL FONDO ING. ESC. OCTOPUS INVESTMENTS

EGO, gruppo italiano attivo da circa 15 anni nel settore dell'energia, ha concluso il suo primo accordo in Italia della durata di cinque anni in modalità Power Purchase Agreement (PPA) per il ritiro dell'energia prodotta da un gruppo di impianti fotovoltaici per totali 40 MW.

Gli impianti, che saranno operativi nel terzo trimestre del 2018, rientrano negli investimenti in asset energetici realizzati nel nostro paese dal fondo di investimento inglese Octopus Investments.

I 40 MW contrattualizzati sono relativi a cinque impianti con inseguitori monocassiali situati in Sardegna, nella zona industriale di Assemmini, in provincia di Cagliari. La nuova potenza si aggiunge ai 63 MW già realizzati da Octopus Investments a Montalto di Castro (VT), la cui produzione è sempre gestita sul mercato energetico da EGO.

«In Italia è stata raggiunta la grid parity e gli investimenti nel settore fotovoltaico stanno ripartendo senza incentivi», ha dichiarato Stefano Cavriani, direttore commerciale del Gruppo EGO. «Operiamo secondo le best practices del trading nel mercato energetico, utilizzando i più avanzati sistemi di previsioni meteo unite all'analisi dati e alla gestione del rischio con l'utilizzo di strumenti finanziari evoluti, e pertanto in condizioni di offrire contratti vantaggiosi per il ritiro dell'energia».

Stefano Cecutta, investment director in Octopus Investments, ha aggiunto: «I nostri investimenti in Italia richiedono partner affidabili e con esperienza consolidata nel trading. EGO risponde ad ambedue i requisiti».

#ATTUALITÀ E MERCATO
SOLARE B2B - APRILE 2018

“RAPPORTO ATTIVITÀ 2017” DEL GSE: CALA IL COSTO DEGLI INCENTIVI IN BOLLETTA (-12%)

Nel 2017 in Italia le fonti rinnovabili hanno coperto il 17,6% dei consumi energetici, superando per il quarto anno consecutivo l'obiettivo europeo al 2020, pari al 17%. Il risultato supera anche quello del 2016, quando l'energia pulita aveva rappresentato il 17,4% del totale. I dati sono contenuti nel "Rapporto delle attività 2017" pubblicato dal Gestore dei Servizi Energetici (GSE), che spiega come il traguardo sia stato raggiunto a fronte di 11,2 miliardi di euro di incentivi erogati dal GSE nel solo settore elettrico. Grazie a 1,7 miliardi recuperati dalla vendita di energia ritirata, il netto di incentivi in bolletta si è attestato a 12,5 miliardi di euro, contro i 14,1 miliardi del 2016 (-11,9%). Per quanto riguarda il fotovoltaico, nel corso del 2017 il GSE ha gestito l'erogazione degli incentivi di 549.114 impianti ammessi ai diversi Conti Energia (CE). L'energia solare incentivata risulta complessivamente pari a circa 22,1 TWh, 1,4 TWh in più rispetto al 2016, principalmente a seguito delle migliori condizioni di irraggiamento, per un costo complessivo di 6,4 miliardi di euro, con un aumento di circa 400 milioni di euro rispetto al 2016. I corrispettivi erogati derivano principalmente dal secondo CE, con 3.127 milioni di euro a fronte di 8.696 GWh e dal quarto CE (2.359 milioni di euro a fronte di 9.549 GWh). Agli impianti che beneficiano del regime di ritiro dedicato il GSE ha erogato 620 milioni di euro, per una potenza di 9.908 MW, di cui l'82% fotovoltaici e il 6% idroelettrici, a fronte di un totale di 12 TWh di energia ritirata. Inoltre, nel corso del 2017 il GSE ha gestito 608.607 convenzioni per lo scambio sul posto per un totale di 5.175 MW, quasi tutti fotovoltaici, cui sono corrisposti oltre 2 TWh di energia scambiata, per un costo di 313 milioni di euro. Rispetto all'anno precedente, il numero delle convenzioni gestite è aumentato di 42.186 unità, circa 309 MW. Nel 2017 il GSE ha inoltre rilasciato 6.658 qualifiche SEU e Seeser. Il rapporto evidenzia anche la crescita dei sistemi di accumulo, dei quali la maggior parte installati su impianti fotovoltaici di potenza inferiore ai 20 kW: delle 1.445 comunicazioni di avvenuta installazione inviate complessivamente al GSE, 942 erano infatti relative al solo 2017. La tecnologia più diffusa risulta quella delle batterie al litio (86%).

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Per scaricare il report:
Rapporto delle attività 2017



ENEL: AL VIA LA PRODUZIONE DI MODULI FV BIFACCIALI NELLA FABBRICA 3SUN DI CATANIA

LA POTENZA DEI PANNELLI TOCCHERÀ 360 W NEL 2018 E I 395 W DAL 2019 IN POI. CON UNA DURATA SUPERIORE A 30 ANNI E ALTE PRESTAZIONI ANCHE IN SITUAZIONI CLIMATICHE ESTREME

Ha preso il via "3SUN 2.0", il piano di riconversione della fabbrica 3SUN di Enel Green Power per la produzione dei moduli fotovoltaici bifacciali di tipo HJT, basati sulla tecnologia ad eterogiunzione, che utilizza due tipi diversi di silicio, l'amorfo e il cristallino. Il progetto si articola in tre fasi. La prima, che si svolgerà nel secondo trimestre 2018, prevede la realizzazione di una nuova linea di assemblaggio di celle in silicio cristallino per la produzione di moduli fotovoltaici con architettura bifacciale, con una capacità massima di 80 MW all'anno. Il secondo step sarà l'installazione di una nuova linea produttiva di celle di tipo HJT, operativa dal primo trimestre 2019, con una capacità massima di 110 MW all'anno. Nella terza fase, infine, si arriverà al raddoppio della capacità produttiva della linea HJT, fino al raggiungimento di 200 MW annui nel terzo trimestre 2019, e l'obiettivo di 250 MW con future ottimizzazioni. La fabbrica opererà in regime di ciclo continuo, 24 ore al giorno 365 giorni l'anno, e vedrà la produzione, alla fine della riconversione tecnologica, di circa 1.400 moduli al giorno e circa 500 mila unità l'anno. I pannelli fotovoltaici ad alta efficienza prodotti da 3SUN, la cui potenza massima toccherà i 360 W nel 2018 e i 395 W dal 2019 in poi, grazie ad un'elevata robustezza, garantiranno una durata superiore a 30 anni, con alte prestazioni anche in situazioni climatiche estreme. «Il lancio di questa tecnologia fotovoltaica», ha dichiarato Antonio Cammiserà, responsabile di Enel Green Power, «rappresenta non solo un traguardo dal punto di vista dell'eccellenza tecnologica italiana, ma anche il presupposto per il rilancio della fabbrica 3SUN e la valorizzazione delle competenze delle sue maestranze. Grazie alla nuova linea di produzione, potremo rafforzare la nostra leadership a livello globale nelle rinnovabili, imprimendo al contempo un impulso decisivo all'espansione del nostro hub tecnologico di Catania, realizzato con orgoglio qui in Italia. Auspichiamo che questa operazione sia da stimolo per l'intera filiera italiana del settore e del fotovoltaico in generale». Il piano di sviluppo potrà contrarre su un investimento complessivo di 100 milioni di euro, dei quali oltre 80 milioni dedicati alla fabbrica 3SUN e 20 milioni all'Enel Innovation Lab di Catania, campus di sperimentazione sulle tecnologie innovative.



I MODULI CINESI SUN-EARTH TORNANO IN ITALIA CON OMNISUN

IL RAPPORTO TRA LE DUE AZIENDE HA AVUTO INIZIO NEL 2007 ED È DURATO FINO AL 2013, CON PIÙ DI 500 MW DI MODULI DISTRIBUITI IN ITALIA, PER POI INTERROMPERSI A CAUSA DELL'INTRODUZIONE DEI DAZI



Il produttore cinese di moduli Sun-Earth torna sul mercato fotovoltaico europeo e italiano. Sul territorio nazionale sarà Omnisun a distribuire i prodotti dell'azienda. Il rapporto Sun-Earth e Omnisun ha avuto inizio nel 2007 ed è durato fino al 2013, con più di 500 MW di moduli distribuiti in Italia, per poi interrompersi a causa dell'introduzione dei dazi.

Oggi, grazie anche alla riduzione dei prezzi minimi di importazione imposti dalle regole antidumping, il gruppo ha deciso nuovamente di proporre i propri moduli policristallini e monocristallini sul mercato italiano. Omnisun metterà a disposizione un'organizzazione commerciale costituita da una fitta rete di agenzie di vendita regionali in grado di coprire l'intero territorio nazionale.

JINKOSOLAR: NEL 2017 VENDITE A +47,3% E RICAVI A +23,7%

Nel 2017 JinkoSolar ha venduto 9,8 GW di moduli a livello globale, con una crescita del 47,3% rispetto al 2016 (6,6 GW). Crescono anche i ricavi, che con 26,4 miliardi di RMB (4,07 miliardi di dollari), segnano un incremento del 23,7% rispetto ai 21,4 miliardi di RMB del 2016. Il margine lordo è dell'11,3%, in calo rispetto al valore del 2016 (18,1%). «Nel 2017 abbiamo consolidato la nostra market share a livello globale», ha dichiarato Kangping Chen, amministratore delegato di JinkoSolar. «E per il 2018 pensiamo di crescere ancora, grazie anche alla realizzazione di un nuovo stabilimento di produzione di moduli solari negli Stati Uniti. Inoltre, i mercati emergenti, e in particolare l'area latinoamericana, stanno gradualmente diventando il nostro principale motore di crescita».

ACCORDO TRA DUPONT E MORONI & PARTNERS PER LA RIDUZIONE DEI RISCHI NEL FV

DuPont e Moroni & Partners hanno siglato un accordo di collaborazione finalizzato a migliorare le misure che consentono di limitare i rischi che interessano i grandi impianti fotovoltaici.

Moroni & Partners offrirà le sue competenze nell'analisi delle prestazioni delle centrali fotovoltaiche, con l'obiettivo di quantificare i rischi tecnici e finanziari relativi ai più comuni segni di degrado dei moduli fotovoltaici installati, con particolare attenzione ai guasti del backsheet. DuPont fornirà invece il suo know-how per mettere in relazione determinati tipi di degrado con i diversi materiali utilizzati dai produttori di moduli. «DuPont accoglie con favore la collaborazione con Moroni & Partners», ha dichiarato Stephan Podlewski, regional marketing leader Cinea di DuPont Photovoltaic Solutions. «Collaborando con un leader riconosciuto in Italia per i servizi di consulenza tecnica nel settore fotovoltaico, possiamo accrescere la nostra conoscenza di come i pannelli si comportano sul campo e fornire consigli per la mitigazione del rischio laddove gli impianti mostrano segni insoliti di degrado prematuro o perdita di potenza, che potrebbero quindi pregiudicare il ritorno degli investimenti per i proprietari».

Mauro Moroni, amministratore delegato di Moroni & Partners, ha aggiunto: «La nostra esperienza nell'individuare e risolvere i problemi degli impianti fotovoltaici attraverso verifiche tecnico-strumentali avanzate e il know-how di DuPont nella scienza dei materiali ci consentiranno un'analisi a 360° dei rischi finanziari legati ai problemi a cui solitamente sono soggetti i moduli. Potremo inoltre applicare i dati raccolti in settori quali il project financing, operazioni di fusioni e acquisizioni e distinte di base di nuovi impianti».

A SOLARLAB IL MERCATO



ALBERTO CUTER



DARIO FABRIS



LEONARDO BOTTI



ENRICO MARIN



DAVID

LA TERZA EDIZIONE DEL CONVEGNO ORGANIZZATO DA SOLAREB2B HA MESSO A TEMA GLI SCENARI E LE OPPORTUNITÀ PER CHI OGGI SI OCCUPA DI INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI. IL FUTURO SEMBRA RISERVARE GRANDI POSSIBILITÀ, MA SOLO A CHI SARÀ DISPOSTO A COGLIERLE. NE HANNO PARLATO ALBERTO CUTER DI JINKOSOLAR, DARIO FABRIS DI VISSMANN - NUOVE ENERGIE, LEONARDO BOTTI DI ABB, ENRICO MARIN DI BAYWA R.E., ALBERTO PINORI DI ANIE RINNOVANILI E LA CONSULENTE ERICA BIANCONI

A CURA DELLA REDAZIONE

Quali saranno le aree di business future per chi oggi si occupa dell'installazione di impianti fotovoltaici? Il quesito posto da SolareB2B nel convegno SolareLab 2018 ha raccolto l'interesse di molti operatori e lo conferma l'ampia partecipazione all'evento che si è svolto giovedì 15 marzo nel contesto della manifestazione fieristica MCE - Expoconfort nei padiglioni di Fiera Milano.

La recente edizione di SolarLab (la terza) ha infatti voluto scandagliare quali sono le prospettive che tracciano la traiettoria di sviluppo del settore dell'energia solare, in un momento in cui si trova sottoposto a tante spinte al cambiamento.

«Oggi infatti» ha spiegato il direttore di SolareB2B Davide Bartesaghi, «introducendo l'incontro «l'impianto fotovoltaico è uno spazio che affra altre aree di business o altri contenuti tecnologici: storage, mobilità elettrica, efficienza energetica, convergenza con il mondo del termico, domotica. E l'incrociarsi tra tutti questi trend genera ancora nuovi scenari. Basta pensare al cloud, agli aggregatori, alle micro grid, ai nuovi modelli di reti dei punti di generazione distribuita e di condivisione dell'energia da fonte fotovoltaica. Così come è interessante capire in che modo questi modelli apriranno al nostro settore le porte del mercato dei servizi di dispatching remoto. E intanto continuano a svilupparsi anche le attività di monitoraggio, controllo, manutenzione, revamping degli impianti e smaltimento dei moduli, settori dove si sta assistendo a una spinta innovativa eccezionale. Ma penso anche al fatto che il nostro mondo e quello delle utility stiano en-

trati in rotta di collisione, ma non è una collisione che farà affondare qualcuno; piuttosto una collisione da cui emergeranno nuovi modelli». Partendo da queste premesse, SolarLab ha inteso tirare le fila di una situazione così tanto articolata per fornire qualche spunto di lettura di ciò che potrà succedere nel prossimo futuro. «SolarLab vuole porsi come una bussola» ha aggiunto Davide Bartesaghi «una bussola da cui vogliamo tutti quanti capire che direzione sta prendendo il mercato. Siamo qui per conoscere, perché conoscere è indispensabile per capire. E il capire è indispensabile per crescere. Cioè per progettare e per immaginare un percorso di crescita, personale o aziendale. Perché ognuno di noi vuole continuare a lavorare in questo mercato per i prossimi anni, ognuno di noi vuole continuare ad essere protagonista». Dopo questa premessa la parola è passata ai sei relatori, scelti non solo per la loro autorevolezza, ma anche per rappresentare le diverse istanze dei vari anelli della filiera del fotovoltaico: Alberto Cuter, general manager LatAm & Italy di JinkoSolar; Dario Fabris, responsabile vendite Italia di Nuove Energie - Viessmann Group; Leonardo Botti, direttore marketing globale Product Group Solar di ABB; Enrico Marin, managing director di BayWa r.e. r.e. Solar System; Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili; Erica Bianconi, progettista e consulente nel settore dell'efficienza energetica.

Alberto Cuter (JinkoSolar): "Il fotovoltaico che cambia: scenari innovativi a livello globale"

Il primo intervento è stato quello di Alberto Cuter di JinkoSolar, che ha condiviso con il pubblico presente il suo particolare punto di osservazione nella veste di responsabile non solo del mercato italiano, ma anche di quello dell'America Latina, un incarico che lo porta ad attraversare il pianeta in lungo e in largo e a poter guardare da vicino cosa si muove a livello globale nel settore. «Lo scorso anno si sono installati circa 100 GW di impianti solari a livello mondiale, circa il 30% in più dell'anno precedente. Sono due anni che gli investimenti per i nuovi impianti di generazione di energia basati su energie rinnovabili hanno superato quelli da fonti tradizionali. In molti paesi l'energia prodotta da fonte solare è in assoluto la più economica, oltre ad essere senza emissioni. Questo ha consentito a paesi come la Cina di cancellare piani di sviluppo di centrali a carbone, attivando addirittura a evitare la realizzazione di 100 nuove centrali, e sviluppare le fonti rinnovabili. Solo lo scorso anno in Cina si sono installati più di 50 GW. Lo sviluppo delle rinnovabili è inarrestabile. La domanda non è più se le rinnovabili sostituiranno le fonti tradizionali. La vera domanda è

quando avverrà. Questo dipenderà dalle politiche dei singoli paesi e dalle spinte protezioniste. Ma la direzione è segnata. L'Italia con la SCN e la bozza di decreto FER sembrerebbe avere individuato la strada da percorrere. Se così fosse, anche per l'Italia si aprirebbero nuove opportunità per ritornare a giocare un ruolo importante e per creare nuovi posti di lavoro».

Dario Fabris (Nuove Energie - Viessmann Group): "Solare, efficienza energetica, mobilità: a che punto è l'integrazione"

Anche Dario Fabris si trova in una posizione che lo rende un osservatore privilegiato di quanto succede nel mercato. La sua azienda si occupa infatti di sistemi di riscaldamento, ma anche di fotovoltaico con il brand Nuove Energie. Non solo: nel mercato del fotovoltaico è presente sia come produttore che come distributore. Si tratta quindi di una posizione ottimale per comprendere lo stato dell'arte del processo di integrazione tra il mondo dell'elettrico e quello del termico, e quali siano le ricadute sul canale. Difficile riassumere il contenuto delle parole di Dario Fabris che ha approfondito alcuni scenari nei quali si concretizza la transizione energetica. Preferiamo quindi riportarvi integralmente le slide che Fabris ha presentato a SolarLab (e che trovate in queste pagine) che ben esprimono la vision dell'azienda.

Leonardo Botti (ABB): "Il fotovoltaico verso digitalizzazione ed e-mobility"

Leonardo Botti di ABB ha illustrato in che modo il mondo del fotovoltaico in senso stretto si stia avviando verso scenari più ampi e complessi e quali sono i fattori in gioco in questa sfida. «L'attuale contesto di mercato è segnato da un forte cambiamento e da uno sviluppo verso modelli caratterizzati dal crescente ruolo del prosumer e di soggetti come gli aggregatori. Ma anche le utility, e anche Enel, si stanno muovendo verso i nuovi modelli. In questa direzione sarà importantissimo il supporto fornito dalla digitalizzazione, cioè la possibilità di gestire, rendere disponibile e organizzare i flussi di dati per fare in modo che tutti i componenti del sistema possano interagire per un'efficienza superiore, per ottimizzare il risparmio, e quindi per migliorare gli investimenti. Lo sviluppo dell'industria deve andare in questa direzione. E ABB lo sta facendo. Per favorire questo cambiamento bisogna agire in due direzioni. Da una parte implementare le nuove tecnologie nella gestione dei dati a livello di componenti e di sistemi, dall'altra parte un aiuto importante viene richiesto alle regolamentazioni. Quei sistemi che già oggi permettono interazioni e scambi di informazioni,

GUARDA AVANTI



ENRICO BARTESAGHI



ALBERTO PINORI



ERICA BIANCONI

devono poter incontrare delle legislazioni che permettano di farlo. Questi sono a mio avviso i due fattori chiave: migliorare e aumentare la capacità dei dispositivi di interagire tra di loro e scambiarsi tutti i dati di cui dispongono, e poter avere regolamentazioni che lo permettano in maniera fruibile a tutti i player interessati.

**Enrico Marin (BayWa r.e.):
"Innovare nella vendita
e nell'installazione"**

Il quarto intervento è stato affidato a Enrico Marin, di BayWa r.e., uno tra i primissimi distributori che operano nel mercato italiano del fotovoltaico. Marin si è soffermato sull'analisi di ciò che è richiesto al canale per accompagnare o addirittura anticipare queste spinte al cambiamento. «In questi anni la tecnologia ha fatto enormi passi in avanti. E quindi anche all'installatore è richiesta una visione più ampia. Nei prossimi anni sarà necessaria una solida formazione, innanzitutto una formazione tecnica sulle novità di prodotto e poi sulle novità normative e sulle opportunità fornite da incentivi e detrazioni. Il compito dei produttori e di noi distributori è quello di sostenere questo sforzo portando la tecnologia e le informazioni a valle, ai nostri installatori, affinché la portino ai loro clienti. Se guardo in un'ottica di lungo termine vedo la tecnologia come driver primario del mercato. Per questo è necessario aumentare il livello di cultura e di formazione su ciò che il mercato propone. Aggiungo che solo questi fattori possono salvaguardare gli installatori da quel processo di selezione che negli anni scorsi ha colpito tanti operatori: la formazione degli operatori deve essere continua così come del resto è continua anche la selezione dei professionisti. Chi non è in grado di portare argomentazioni su prodotti e soluzioni innovative, come lo storage, la mobilità elettrica e l'interazione con il mondo del riscaldamento, sarà molto più disarmato di fronte alla selezione».

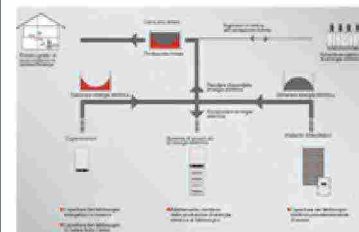
**Alberto Pinori: "Associazioni
e istituzioni: insieme per lo sviluppo
del mercato"**

Alberto Pinori, direttore generale di Fronius, è intervenuto nella sua veste istituzionale, quella di presidente di Anie Rinnovabili. E come tale si è soffermato su come le associazioni possono

LA TRANSIZIONE ENERGETICA SECONDO VISSMANN

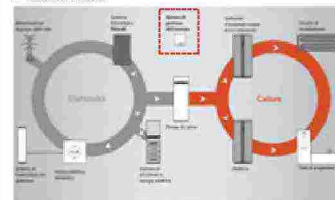
Integrazione di secondo livello

- Cogenerazione + Fotovoltaico



Integrazione di terzo livello

- Elettricità + Calore



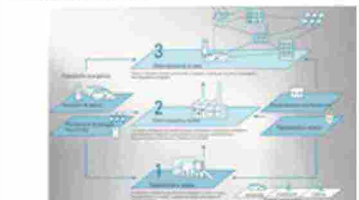
Energy Management System (EMS)

Il sistema di gestione energetica si basa sul collegamento digitale in rete di tutti i componenti.
RISULTATO: Autoconsumo elevato, riduzione costi energia, riduzione CO2

Integrazione 4.0

ENERGIE 4.0

PER UNO SVILUPPO ENERGETICO E AMBIENTALE



#SOLARLAB
SO A 21 B2B - APRILE 2018

portare un prezioso contributo al mercato nel dialogo con le istituzioni interessate.

«Alcuni anni fa abbiamo iniziato il nostro percorso in Anic Rinnovabili dalla convinzione che le istituzioni potessero essere partner del mercato. Abbiamo incontrato esponenti del ministero dello Sviluppo Economico, del GSE, presidenti di Regioni, e abbiamo sempre trovato persone preparate e disponibili all'ascolto e alla cooperazione.

Questa è stata secondo noi la chiave di interlocuzione: con un confronto onesto e rispettoso e fissando obiettivi comuni, stiamo riuscendo a raccogliere risultati importanti. Lo dimostra ad esempio il successo del secondo bando sullo storage in Regione Lombardia. Oppure il DTR sul revamping, che ci ha visto intervenire per correggere alcuni aspetti che nella prima versione non andavano bene. E la versione definitiva del DTR ha permesso nel 2017 di totalizzare ben 150 MW di revamping.

Penso anche alle proposte che abbiamo portato sulla Sen, e che sono state prese in considerazione. Così come la bozza di decreto sulle FER tiene conto di una serie di input che abbiamo dato.

In questo momento stiamo lavorando con l'Arena sulle local energy community che potrebbero rappresentare una novità promettente per i condomini. Insomma, quello che funziona è il dialogo diretto e la disponibilità. Abbiamo sempre incontrato persone leali che hanno a cuore sinceramente ciò che gli proponiamo, e che danno risposte concrete».

Erica Bianconi: "Norme incentivanti e bandi: regole e opportunità per il mercato"

A Erica Bianconi è stato chiesto di fare il punto su tutto ciò che bolle in pentola in termini di leggi, normative, regolamenti e bandi. Di fronte a tale richiesta, Erica Bianconi ha presentato un lungo elenco di opportunità con un intervento tanto articolato che risulta difficile da riassumere e di cui ci limitiamo a



IL BUDEL CO-LIA 7 EMPITO TUTTI I POSTI DISPONIBILI NELLA SALA DOVE SI È SVOLTO SOLARLAB 2018. MOLTE LE PERSONE CHE L'ANNO SEGUITO IN PIEDÌ IL CONVEGNO.

riferire un elenco dei contenuti. Una parte importante dell'intervento è stato dedicato alla presentazione della bozza del Decreto FER, di cui non riportiamo nulla in questo spazio poiché lo stesso contenuto è disponibile su questo numero di SolareB2B in un articolo realizzato dalla stessa Erica Bianconi nelle pagine successive della rivista.

- Normativa di riferimento, obblighi e regole
- Accumulo
- Sistemi Efficienti di Utenza (SEU)

- Clienti Finali Nascosti
- Manutenzione Revamping
- Opportunità ed incentivi
- Detrazione fiscale per interventi di risparmio energetico
- Detrazione fiscale per interventi di ristrutturazione edilizia
- Super Ammortamento
- Iper Ammortamento
- Sabatini Bis
- Bozza Decreto FER

