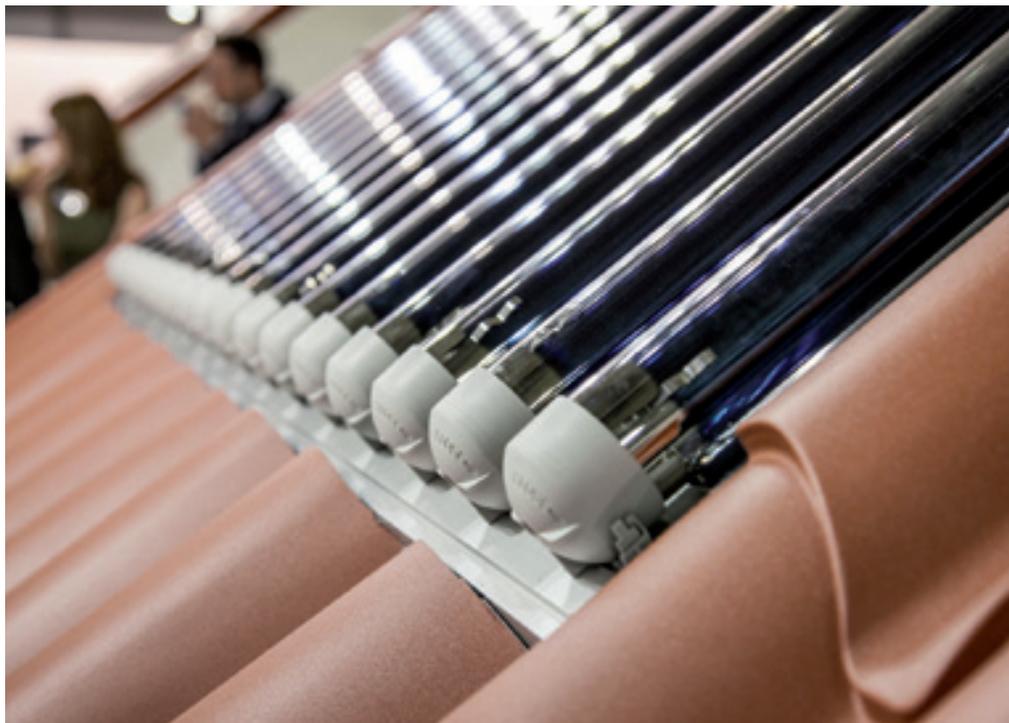


FOCUS SULLE RINNOVABILI



Se oltre confine la più grande fiera sull'industria dell'energia solare è Intersolar Europe (Monaco dal 2 al 6 giugno 2014), che offre una piattaforma per la tecnologia solare, fotovoltaica e termica solare, sul territorio nazionale l'evento più indicato per le energie rinnovabili e quindi per il fotovoltaico è senza dubbio Solarexpo, a Milano il 7, 8 e 9 maggio 2014. Solarexpo illustra tutte le tecnologie energetiche low carbon e le loro possibili "ibridazioni": dalle rinnovabili elettriche alle tecnologie per lo storage e le smart grid, dalla mobilità elettrica alle smart city, dalle rinnovabili termiche all'efficienza energetica in edilizia. Da sempre i fattori chiave del successo dell'evento sono: specializzazione, approccio trasversale a tutte le tecnologie energetiche innovative e la loro integrazione, internazionalizzazione, contatti di qualità. Grazie anche all'importante programma convegnistico e alla presenza di visitatori professionali italiani ed esteri, la manifestazione è la sede ideale per comprendere le tendenze in atto, condividere e rielaborare nuovi modelli di business in un mercato in profonda mutazione, facendo networking di alto livello. Questa edizione, la quindicesima, rappresenta anche la seconda tappa del progetto che vuole dotare l'Italia di una piattaforma multi-tecnologica di rango internazionale: "The In-

SOLAREXPO in partnership with THE INNOVATION CLOUD

novation Cloud". Spiega Luca Zingale, direttore scientifico della manifestazione: "Essendo stato concepito come piattaforma multi-tecnologica, The Innovation Cloud corrisponde appieno all'esigenza attuale delle imprese del fotovoltaico, cioè quella di guardare con decisione all'integrazione fra tecnologie innovative: storage, controllo domotico dei consumi elettrici, climatizzazione a pompa di calore, illuminazione a led, mobilità elettrica e ibrida plug-in. E noi vogliamo continuare a stare a fianco delle imprese del solare e a incoraggiarle nella difficile fase di transizione che attraversano dopo la fine della stagione degli incentivi. Perché davanti a loro c'è una certezza: con la piena competitività rispetto all'energia prelevata dalla rete, presto la tecnologia fotovoltaica entrerà in una fase nuova, quella dello sviluppo autotropulsivo. Con un mercato che tornerà a crescere, in modo sia sostenuto che molto più regolare". Solarexpo - The Innovation Cloud sarà dunque la ribalta ideale per le imprese di tutti questi settori per cogliere appieno nella prossima primavera i segnali di ripresa economica del Paese.

IL PERCORSO DEL FOTOVOLTAICO

- Produzione e distribuzione
- Applicazione
- Associazioni
- **EVENTI**
- Normativa

Il programma convegnistico

Saranno 44 i convegni e i workshop organizzati nell'ambito dell'evento espositivo, di cui 28 dedicati all'energia solare: dal fotovoltaico, con le sue novità economiche e normative della fase post-incentivi alla filiera del solare termodinamico e al suo possibile sviluppo sui mercati esteri. Sono 32 le Istituzioni e le Associazioni partner del programma convegnistico che vede coinvolti centinaia di relatori.

Per il fotovoltaico si parlerà, tra l'altro, di O&M "evoluta" del parco installato, dei nuovi business model in grid parity (grazie



anche al recente strumento dei SEU) e della combinazione impiantistica con le pompe di calore. Uno spazio importante sarà riservato all'internazionalizzazione delle imprese della filiera industriale italiana e alle opportunità di business oltre i confini nazionali. Si affronteranno le tematiche tecnologiche delle smart grid e dell'energy storage anche con la presentazione di una nuova generazione di prodotti integrati inverter-accumulo, tecnologie sempre più urgenti per accelerare la generazione distribuita e l'autoconsumo. Solarexpo - The Innovation Cloud offrirà inoltre uno spazio per analisi, approfondimenti e formazione sui temi dell'efficienza energetica negli edifici, nell'industria e nell'illuminazione, con particolare attenzione alle tecnologie per i "full electric buildings" e alle formule contrattuali innovative dei "contratti a prestazione garantita".

Internazionalizzazione

Quest'anno, tra le diverse iniziative in programma ci sarà anche la seconda edizione dell'evento speciale "Internationalization Hot Spot". L'evento è concepito per favorire l'accesso degli operatori italiani ai mercati emergenti del solare e delle altre energie rinnovabili. Con il mercato italiano delle energie pulite in fase di riposizionamento, le aziende italiane, forti di un notevole know-how costruito in questi ultimi anni di grande sviluppo, possono indirizzare la loro attività anche verso i mercati esteri. Ma quali sono i più attrattivi e come muoversi per accedervi? Alle imprese del settore che vogliono essere internazionali serve una conoscenza approfondita dei sistemi normativi e regolatori locali, degli strumenti di business e della contrattualistica legale. Nell'ambito di Solarexpo-The Innovation Cloud l'evento Internationalization Hot Spot diventa quindi una piattaforma per favorire un confronto diretto tra le

imprese italiane e una rappresentanza qualificata degli attori istituzionali, associativi, finanziari e imprenditoriali del solare e delle altre tecnologie green a livello internazionale. L'area espositiva e gli eventi convegnistici saranno affiancati da un servizio di match-making che consentirà agli espositori e ai visitatori professionali registrati di organizzare nel corso della manifestazione incontri one-to-one con le rappresentanze istituzionali e le delegazioni business dei Paesi invitati. Nell'edizione 2014 sono 14 i Target Countries: Austria, Brasile, Camerun, Canada, Ghana, Messico, Marocco, Polonia, Arabia Saudita, Serbia, Sud Africa, Svizzera, Thailandia, Turchia (aggiornamento al 7 aprile). Oltre ad un'area espositiva dedicata, l'appuntamento prevede una serie di convegni e workshop che tracceranno il quadro del potenziale dei mercati emergenti per le fonti green, per arrivare agli strumenti tecnici di business e market intelligence.

La potenzialità dei "SEU" per il mercato FV italiano

Con la pubblicazione della delibera dell'Autorità per l'Energia – molto attesa da parte degli operatori e che ha chiarito alcuni punti critici fondamentali, cui fanno seguito le regole operative da parte del GSE - diventa praticabile una nuova strada per fare solare senza incentivi: quella di vendere l'energia producendola direttamente sul tetto del cliente, grazie ai Sistemi Efficienti di Utenza, o SEU. Si tratta di sistemi

alimentati da impianti a rinnovabili o da cogenerazione ad alto rendimento, con potenza fino a 20 MWe, gestiti da un solo produttore, che può essere anche diverso dal cliente finale, realizzati all'interno di un'area di proprietà o nella piena disponibilità del cliente stesso. Configurazioni che danno un vantaggio economico perché, essendo l'energia prodotta e consumata all'interno del SEU esente dagli oneri della rete di trasmissione-distribuzione e dagli oneri generali di sistema, consentono al cliente di garantirsi elettricità a tariffe inferiori rispetto a quella prelevata dalla rete pubblica e al produttore di venderla a un prezzo superiore a quello del mercato elettrico. Si rende così possibile, in un'ampia varietà di situazioni, fare fotovoltaico non incentivato, ossia in grid parity. I clienti ideali? Quelli con un profilo temporale di consumo che coincida il più possibile con la produzione dell'impianto fotovoltaico, come ad esempio centri commerciali e supermercati, che consumano molta elettricità nel corso delle ore diurne. Ma anche molte aziende industriali non necessariamente "energivore" ma per le quali l'energia

elettrica è una voce importante dei costi di produzione. Con i SEU non si tratta solo di installare un impianto ma di realizzare un intervento su misura per il cliente, studiandone i consumi e abbinando il fotovoltaico ad altre soluzioni che ottimizzino il profilo in rapporto alla produzione del solare. È qui che entra in gioco il rapporto tra il solare e le altre tecnologie energy smart.

Di queste sfide per la filiera industriale e professionale italiana del solare si parlerà a partire dall'evento di apertura di Solarexpo 2014, "Il fotovoltaico in Italia alla sfida del mercato", che vedrà la presenza anche di ANIE-GIFI, e poi in una serie di eventi tecnici e di formazione professionale nell'arco dei tre giorni di manifestazione. "Sempre di più l'impianto FV dovrà essere concepito all'interno di un intervento organico sui consumi di un utente – sia esso residenziale, terziario o industriale - che coinvolga anche altre soluzioni: dalle pompe di calore per la climatizzazione, all'illuminazione efficiente, ai sistemi di building automation, fino alla ricarica per veicoli elettrici, il tutto supportato da sistemi di accumulo dell'elettricità autoprodotta. Questo nuovo modo di fare fotovoltaico realizza appieno il concetto di 'Innovation Cloud', la 'nuvola' della generazione distribuita e delle applicazioni energetiche innovative tra loro integrate", ha spiegato Luca Zingale, direttore scientifico di Solarexpo - The Innovation Cloud.

