

# SOLARE <sup>B2B</sup>

EFFICIENZA E RISPARMIO ENERGETICO

ECCO IL TOP PERFORMER LG NeON<sup>2</sup>

FINO A 320 WATT

TECNOLOGIA LG CELLO

MAGGIORI GARANZIE

LG Life's Good

LG NeON<sup>2</sup>  
www.lg-solar.com/it

## ATTUALITÀ



### MANUTENZIONE SU IMPIANTI INCENTIVATI: ECCO IL DTR

Il documento del GSE, contenente le linee guida per gli interventi di ammodernamento tecnologico delle installazioni fotovoltaiche in Conto Energia, favorisce una nuova linea di sviluppo del mercato. Ecco il documento punto per punto.

## MERCATO



### COME SCEGLIERE LO STORAGE

Capacità, tipologia di batterie, modularità del sistema e semplicità in fase di installazione. Ecco alcuni degli aspetti che i player impegnati nello storage suggeriscono agli installatori nella scelta dei dispositivi e nella proposta agli utenti finali.

## EFFICIENZA



### CONTINUA L'AVANZATA DELLE POMPE DI CALORE

I dispositivi installati in Italia nel 2016 hanno registrato una crescita del 30%, grazie in particolare alla spinta degli interventi di riqualificazione energetica e alla normativa che ne sta favorendo lo sviluppo. Soprattutto in un'ottica di integrazione con fotovoltaico, caldaie a condensazione e solare termico.

## NORMATIVE

ECCO LE SEMPLIFICAZIONI PER GLI IMPIANTI FV PREVISTE DAL DECRETO CHE DEFINISCE GLI INTERVENTI ESCLUSI DALL'AUTORIZZAZIONE PAESAGGISTICA

## MERCATO SECONDARIO

EF SOLARE ITALIA, JV TRA ENEL GREEN POWER E F2I, È PROPRIETARIA DI UN POLO FOTOVOLTAICO DA 360 MW SUL TERRITORIO E PUNTA A 1 GW

## WINTER PACKAGE

IL PACCHETTO, VARATO DALLA COMMISSIONE EUROPEA, PONE L'OBIETTIVO DEL 27% DI ENERGIA DA FER E DI UNA RIDUZIONE DEI CONSUMI DEL 30% ENTRO IL 2030

L'ecologia di oggi, sostenibile per il futuro.

domani

Consorzio italiano per lo smaltimento e il riciclo dei moduli fotovoltaici.

rispetto degli obblighi normativi RAEE e conformità con le direttive del GSE.

# ECO-PV: IL FINE VITA DEL MODULO NEL RISPETTO DELL'AMBIENTE

Consorzio italiano per lo smaltimento e il riciclo dei moduli fotovoltaici.

the disposal and recycling of photovoltaic modules.

the compliance with the RAEE and GSE directives.

INTERVISTA AD ATTILIO DE SIMONE, DIRETTORE GENERALE DI ECO-PV



ATTILIO DE SIMONE  
DIRETTORE GENERALE  
DI ECO-PV

IL CONSORZIO, ATTIVO IN ITALIA DAL 2012, HA AMPLIATO LA PROPRIA PRESENZA SUL TERRITORIO ED IMPLEMENTATO L'OFFERTA DI SERVIZI, GRAZIE ANCHE ALL'APERTURA DELLA DIVISIONE ECO-PV TECHNOLOGY. «C'È ANCORA INCERTEZZA SUI TEMI RELATIVI ALLO SMALTIMENTO. È NOSTRO COMPITO AFFIANCARE E OFFRIRE TUTTO IL SUPPORTO NECESSARIO ALLA FILIERA», SPIEGA ATTILIO DE SIMONE, DIRETTORE GENERALE DI ECO-PV

DI MICHELE LOPRIORE



# ECO-PV: IL FINE VITA DEL MODULO NEL RISPETTO DELL'AMBIENTE

**L**a presenza in Italia di un numero consistente di moduli che necessitano di essere sostituiti a causa di guasti o anomalie ha investito in pieno il business di chi opera nel trattamento e nello smaltimento dei pannelli a fine vita. Ci sono infatti proprietari di impianti che, spesso malconsigliati da operatori disinformati, gestiscono questi aspetti in modo non appropriato andando contro la normativa vigente e mettendo a rischio la sopravvivenza del proprio impianto e, di conseguenza, del business plan. Il compito dei consorzi è quindi quello di affiancare la clientela indirizzandola verso comportamenti che rispettino la normativa vigente. In questa direzione Eco-PV, consorzio impegnato in Italia dal 2012, ha rafforzato la propria presenza sul territorio con l'apertura di una nuova filiale a Roma che va ad affiancarsi a quella di Milano, e ha ampliato l'offerta di servizi dedicati ai propri affiliati.

Un esempio l'avvio della divisione Eco-PV Technology, tramite la quale il consorzio offre un servizio di analisi e diagnostica degli impianti fotovoltaici con l'ausilio di tecnologie ancora più evolute, come

drone. Ce lo ha raccontato Attilio De Simone, direttore generale di Eco-PV.

#### Come si presenta oggi al mercato Eco-PV?

«C'è da premettere che noi non siamo un semplice consorzio di smaltimento. Siamo tutti professionisti con significative esperienze nel settore del fotovoltaico e abbiamo vissuto tutte le evoluzioni dell'ultimo decennio. Pertanto abbiamo una forte consapevolezza del settore e ne conosciamo tutti gli aspetti e le dinamiche: Luigi Zen, direttore tecnico, è stato technical manager presso realtà nazionali e multinazionali del settore delle energie rinnovabili; io, direttore generale del consorzio, ho avuto esperienze come amministratore, direttore commerciale, project manager, asset manager ed energy manager presso aziende internazionali».

#### Quali sono i servizi che offrite al mercato?

«Partiamo da quelli classici, tra cui gestione delle operazioni di smaltimento dei moduli fotovoltaici con un modello di business assolutamente innovativo e conveniente e gestione dell'accantonamento tramite trust per le quote dell'eco contributo rela-

tive a moduli immessi nel mercato italiano. In aggiunta forniamo consulenza ai clienti per quel che concerne gli aspetti tecnici e legali legati al tema dello smaltimento dal punto di vista del GSE e della normativa Raee. Infine offriamo servizi di supporto alle attività appena menzionate: nel 2017 abbiamo potenziato molto questo segmento dando vita alla divisione Eco-PV Technology, tramite la quale offriamo un servizio di analisi e diagnostica degli impianti fotovoltaici».

#### Ci spieghi...

«In collaborazione con la società inglese I'm Innovation, abbiamo sviluppato un sistema rivoluzionario, che abbiamo chiamato "Faster" e che permette l'identificazione immediata dei moduli danneggiati e non performanti. Inoltre, il gruppo sta perfezionando il nuovo processo per la valorizzazione e il riuso delle materie prime con un recupero che raggiunge il 99%».

#### Quali sono i vantaggi di questo servizio?

«Il risultato è davvero completo, dettagliato al livello delle singole celle e consente non solo di comprendere quali sono i malfunzionamenti, ma di focalizzare i monitoraggi futuri su quei moduli che, seppur ancora funzionanti, presentano anomalie minori che potrebbero sfociare in problemi ben più gravi».

#### Qual è il suo parere rispetto al nuovo DTR?

«Sicuramente il DTR dovrebbe portare nuova linfa al settore andando a stimolare il segmento del revamping. Abbiamo sviluppato vari modelli di business plan, che confermano il fatto che un investimento nel revamping produce un incremento importante della redditività dell'impianto».

#### Che impatto avrà il testo sulla vostra attività?

«Noi abbiamo dato vita alla divisione Eco-PV Technology puntando proprio sui nuovi stimoli dati al settore. Nel biennio 2017-18 dovrebbe essere maggiormente sentita l'esigenza di gestire un flusso di dati di migliore qualità relativi al proprio parco

L'INGRESSO DEI NUOVI  
UFFICI DI ROMA



## La scheda

**Indirizzi:** via Brenta 2/a, Roma

Piazza Carlo Mirabello 2, Milano

**Tel.:** +39 06 8530 2001 - +39 02 9443 2100

**Sito:** www.eco-pv.it

**Indirizzo mail:** info@eco-pv.it

#### Servizi offerti:

- Gestione accantonamento eco contributo
- Smaltimento moduli fotovoltaici
- Servizio "Faster" di analisi e diagnostica dei moduli fotovoltaici

impianti, con l'obiettivo di valutare interventi adeguati giocando d'anticipo. I nostri servizi offrono un fortissimo valore aggiunto per chi vuole soddisfare esigenze di questo tipo andando a svolgere una funzione di supporto al lavoro dei manutentori. Riassumendo, i nostri servizi cominciano lì dove terminano i servizi di manutenzione ordinaria e straordinaria. Per questo motivo stiamo suscitando l'interesse anche dei maggiori operatori O&M».

**In che modo proponete questi servizi al mercato?**

«Noi seguiamo una strategia multicanale. Portiamo avanti relazioni istituzionali di alto livello con i migliori operatori del settore e partecipiamo ai principali eventi internazionali. Cerchiamo inoltre di coprire il territorio con la nostra presenza diretta. Attualmente abbiamo sede a Milano e da febbraio siamo anche a Roma. Ovviamente utilizziamo molto internet e i media di riferimento del settore per veicolare i nostri contenuti nel modo adeguato».

**Quali sono gli obiettivi per l'anno in corso?**

«In questa fase il nostro obiettivo principale è quello di crescere acquisendo maggiore visibilità. Attualmente abbiamo chiuso accordi con i più importanti operatori del settore e abbiamo prestato i nostri servizi a gruppi proprietari dei più grandi parchi fotovoltaici italiani. Inoltre, per soddisfare le esigenze di alcuni operatori internazionali, cominciamo a guardare anche all'estero e stiamo valutando la possibilità di aprire delle sedi nelle principali capitali europee».

**Ci può portare un esempio?**

«Abbiamo finalizzato un accordo con la società BayWa r.e. Operation Services per la gestione del fine vita dei moduli e delle altre apparecchiature fotovoltaiche. Questa partnership, realizzata con uno dei maggiori operatori O&M europei, rappresenta per il consorzio la conferma dell'ottimo lavoro svolto nell'ultimo semestre, che ci ha visti affiancati ai migliori operatori del settore».

**Qual è la situazione attuale relativa allo smaltimento dei moduli?**

«Attualmente gli operatori stanno pagando le conseguenze dell'ondata di moduli prodotti tra il 2009 e il 2011. Bisogna constatare che i produttori di moduli non erano pronti ad affrontare il boom di richieste avutosi in quel periodo e la qualità dei processi produttivi è stata sacrificata in nome delle esigenze dei clienti, che richiedevano forniture puntuali a prezzi sempre più bassi. Il boom di quel biennio ha drogato il settore e tutti gli operatori hanno lavorato al di sopra delle loro possibilità, raggiungendo ben presto i limiti tollerabili. Oggi assistiamo a tanti fenomeni che determinano un peggioramento della performance degli impianti, dovuti ai tipici difetti dei moduli sottoperformanti, come bave di lumaca, hot spot, PID, celle bruciate, back sheet crepati, delaminazioni. Per non parlare dei moduli in amorfo che spesso presentano dei cali improvvisi di oltre il 30% rispetto alla loro potenza nominale».

**Quali sono le principali criticità relative allo smaltimento?**

«Noto che c'è scarsa conoscenza delle normative legate allo smaltimento e ciò determina dei rischi, sia per il mantenimento degli incentivi sia per eventuali conseguenze di natura penale nel caso in cui il rifiuto non venga gestito in modo adeguato».

**Da quali taglie di impianti arrivano le maggiori opportunità per lo smaltimento?**

«Le richieste arrivano da gestori di impianti di qualsiasi dimensione. Ovviamente, in proporzione i quantitativi più importanti sono sempre legati a impianti di dimensioni maggiori».

**Come giudica la normativa attuale sullo smaltimento dei moduli?**

«La normativa Raee è chiara, il decreto legislativo 49 del 2014 definisce in modo preciso le condizioni e gli obblighi che ricadono sui soggetti produttori e detentori dei rifiuti. A questo Dlgs sottostà anche l'ultimo DTR del GSE, e qualsiasi interpretazione finalizzata a favorire traffici ambigui di moduli pro-



SONO TANTI I FENOMENI CHE DETERMINANO UN PEGGIORAMENTO DELLA PERFORMANCE DEGLI IMPIANTI, DOVUTI AI TIPICI DIFETTI DEI MODULI SOTTOPERFORMANTI, COME BAVE DI LUMACA, HOT SPOT, PID, CELLE BRUCIATE, BACK SHEET CREPATI E DELAMINAZIONI

venienti da impianti incentivati non trova spazio. La filiera che deve sottostare alla gestione dei moduli fotovoltaici deve essere certificata, tracciabile e trasparente. Per questo motivo consiglio sempre agli operatori di riflettere bene sulla centralità del proprio business».

**Quando è iniziata l'attività di Eco-PV?**

«Eco-PV nasce nel 2012 e a partire dal 28 febbraio 2013 è stato autorizzato dal GSE alla gestione del fine vita dei moduli fotovoltaici».

**Quante persone impiegate?**

«La nostra struttura è composta da oltre 15 persone, suddivise tra management, personale amministrativo e personale tecnico presente sul territorio nazionale. Inoltre, entro giugno cominceremo a lavorare all'apertura di uffici in Spagna, Germania ed altri paesi europei ed extra europei. Abbiamo un programma triennale che prevede l'inserimento di altre figure professionali che stiamo selezionando per far fronte alla crescente richiesta di servizi di contorno allo smaltimento».

**A quale target vi rivolgete?**

«Il nostro target è rappresentato da proprietari di impianti fotovoltaici, in particolar modo i proprietari di asset importanti che hanno bisogno di programmare servizi personalizzati e di ricevere costante consulenza in tema di smaltimento. Anche gli O&M si stanno rivelando dei partner importanti, in quanto essi hanno bisogno di offrire servizi sempre più completi e approfonditi, e da questo punto di vista, Eco-PV può costituire un valore aggiunto notevole, grazie ad un modello fortemente competitivo anche sotto il punto di vista economico».

**Come è strutturata Eco-PV?**

«Eco-PV si appoggia ad una rete di operatori ramificata su tutto il territorio nazionale. Tutti gli operatori godono delle autorizzazioni necessarie per poter garantire un servizio trasparente, tracciabile e conforme sia alle normative Raee che del GSE».

**Da quale motivazione nasce la decisione di aprire un nuovo ufficio commerciale a Roma?**

«L'obiettivo è quello di essere vicini ai nostri partner. Negli ultimi anni la quantità di operatori è diminuita notevolmente e abbiamo assistito a dei fenomeni di accentramento. I grossi asset fotovoltaici hanno incrementato il proprio parco impianti acquisendoli dai piccoli operatori che sono via via scomparsi. Lo stesso si è verificato con i servizi di manutenzione e O&M: negli ultimi due, tre anni sono rimasti in piedi solo gli operatori più grandi e strutturati. Le sedi di questi grandi operatori,

asset e O&M, sono prevalentemente a Milano o a Roma. Pertanto noi abbiamo dovuto prendere la decisione di essere presenti direttamente anche a Roma, oltre che a Milano. Col tempo, la sede di Roma dovrebbe acquisire la centralità per quel che concerne la gestione delle attività commerciali e del marketing».

**Ad oggi quante aziende fanno parte del consorzio?**

«Bisogna distinguere tra aziende consorziate perché devono versare l'eco contributo per moduli immessi sul mercato italiano e aziende che si servono dei nostri servizi di smaltimento senza consorziarsi perché non hanno l'esigenza di versare l'eco contributo. Abbiamo una decina di aziende consorziate, mentre il numero di clienti che ha usufruito dei nostri servizi di smaltimento nell'ultimo semestre ha superato le trenta unità, senza considerare i clienti che hanno fatto ricorso a noi più volte».

**Prevedete una crescita del numero delle adesioni nel corso dell'anno?**

«Non sono in grado di prevederlo. Se partirà il segmento del revamping in modo forte, sicuramente il numero dei nostri consorziati crescerà in proporzione. Per quel che concerne il numero di clienti che utilizza i nostri servizi senza essere consorziato, posso dire che sicuramente crescerà, visto il trend dell'ultimo semestre e considerando che la curva dello smaltimento è crescente».

**Come è possibile aderire?**

«Richiedendo i moduli di adesione, inviandoli compilati e versando la quota di iscrizione. È possibile trovare tutto il materiale necessario sulla nostra pagina web».

**Quali sono i vantaggi dell'adesione ad Eco-PV?**

«Il primo vantaggio di Eco-PV è la trasparenza, con l'emissione di una ricevuta da parte del Trust, Eco-PV dimostra con chiarezza avvenuto versamento dell'eco contributo di cui il cliente potrà usufruire, quando ne avrà bisogno. Il consorzio è al servizio dei produttori e dei detentori del rifiuto, pertanto è nostra volontà garantire la massima trasparenza, che permetterà agli associati di garantire, a loro volta, la trasparenza verso i loro clienti. Circa lo smaltimento, Eco-PV offre il vantaggio dell'economicità, dato che propone condizioni particolarmente vantaggiose, il tutto nel rispetto delle norme vigenti, al fine di garantire al cliente la preservazione dell'incentivo. Circa i servizi accessori, Eco-PV garantisce la costante ricerca dell'innovazione finalizzata al miglioramento dell'accuratezza dei servizi da noi proposti».

**Identikit di Attilio De Simone**

ETÀ **44 ANNI** - FAMIGLIA **CONVIVE E HA UNA FIGLIA**  
 VIVE A **ROMA** - TEMPO DEDICATO AL LAVORO **TUTTO**  
 HOBBY **STUDIO, SINTESI SONORA, ATTIVITÀ**  
 CON **MIA FIGLIA** - PIATTO PREFERITO **TUTTA**  
**LA CUCINA ITALIANA** - VACANZA DA SOGNO  
**A CONTATTO CON LA NATURA** - LETTURE **ROMANZI,**  
**LETTERATURA SCIENTIFICA** - IL SOGNO DI UNA VITA  
**DARE UN CONTRIBUTO AL SETTORE DELLE**  
**ENERGIE RINNOVABILI**

*«Il DTR dovrebbe portare nuova linfa al settore andando a stimolare il segmento del revamping. Abbiamo sviluppato vari modelli di business plan, che confermano il fatto che un investimento nel revamping produce un incremento importante della redditività dell'impianto»*