

A Valencia, durante la Conferenza Europea sul fotovoltaico, è stato reso noto che l'Italia ha il potenziale per raggiungere i 1.500 MW di installazioni fotovoltaiche entro il 2010. La previsione è stata fatta da Gianni Silvestrini, direttore scientifico del Kyoto Club, e si basa sulla valutazione dell'evoluzione del mercato solare fotovoltaico nazionale e internazionale. Un dato molto ambizioso, quasi una scommessa, se si pensa che l'ultimo dato aggiornato a Settembre 2008 indica una potenza totale installata nel paese di soli 185 MW.

Genia Business ha deciso di credere in questa scommessa e si è specializzata in impianti fotovoltaici di medie e grandi dimensioni.

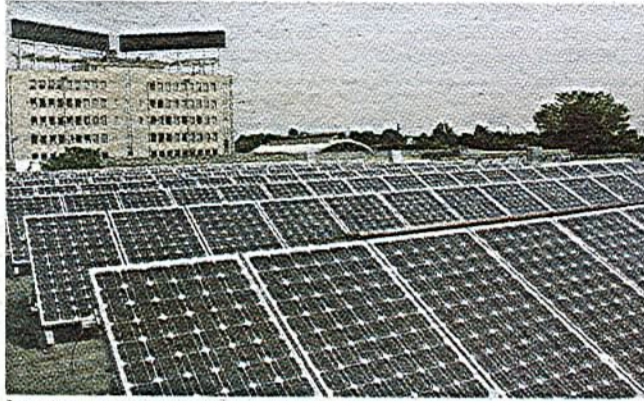
Il suo Amministratore Delegato Anselmo Petraroli ha infatti maturato una significativa esperienza nel settore e ha deciso di creare un'azienda giovane e dinamica, poiché crede fortemente che le energie da fonti rinnovabili siano l'unica possibilità di salvezza economica ed ambientale per il nostro paese.

Genia Business si propone alle aziende in qualità di *General Contractor*, ossia è in grado di occuparsi di tutte le fasi che concernono la realizzazione ed il collaudo dell'impianto stesso, curare i rapporti con gli enti competenti nonché provvedere a tutti gli aspetti economico-finanziari dell'operazione, a partire dal finanziamento sino agli incentivi di finanza agevolata cumulabili con il Conto Energia.

La fase preliminare prevede necessariamente l'elaborazione, da parte di Genia Business, di un **Progetto Fotovoltaico** che sviluppa le seguenti aree:

Scelta dei pannelli fotovoltaici e degli inverter che meglio si adattano alle caratteristiche del luogo di installazione; tale scelta è effettuata disponendo di ben 14 Marchi accreditati (a tecnologia Tedesca - Giapponese - Americana) e ben 94 modelli diversi. Accurata valutazione delle strutture di sostegno più idonee nonché esatta determinazione della potenza dell'impianto in kWp sulla base dei consumi energetici dell'azienda.

L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO DALLA A ALLA Z



Azienda: Canfor Utensili, Milano. - Risparmio energetico annuo in tonnellate equivalenti di petrolio: TEP 10,53 - Emissioni di CO2 (anidride carbonica) evitate in un anno: 25.424 Kg

Posizionamento ideale dell'impianto rispetto ai punti cardinali, analisi dei dati relativi all'irraggiamento solare e alla proiezione delle ombre, al fine di ottenere sempre la massima produttività, anche in inverno;

Accurato studio di **messa in sicurezza** del cantiere in fase di realizzazione dell'impianto e relativi oneri, come previsto dalla normativa recentemente entrata in vigore sulla sicurezza.

Reperimento di finanziamenti e mutui bancari da istituti di credito disponibili, per mezzo di istruttoria in grado di finanziare l'intero investimento (100% della spesa complessiva);

Determinazione delle agevolazioni, degli incentivi e dei contributi europei, nazionali e regionali di cui l'azienda può usufruire, **cumulabili** con il Conto Energia; Elaborazione del piano economico-finanziario (**Business Plan**) che considera tutti i dati e le variabili possibili con particolare attenzione ai flussi di cassa (Cash Flow).

"Realizzare un impianto fotovoltaico - afferma Anselmo Petraroli - equivale oggi ad effettuare un investimento che può risolvere definitivamente il problema del caro-bollette. Per di più si tratta di un investimento economico-finanziario che, grazie



Azienda: Salumificio Cavani Serramazzone - Modena. - Risparmio energetico annuo in tonnellate equivalenti di petrolio: TEP 21,12 - Emissioni di CO2 (anidride carbonica) evitate in un anno: 50.976 Kg

al Conto Energia, non ha eguali nella storia delle agevolazioni alle imprese. La nostra Mission è informare le imprese nel modo più esaustivo e professionale a riguardo perché sarebbe un vero peccato che imprese dai consumi elettrici sostenuti non colgano tale opportunità."

VADEMECUM COME RICONOSCERE I PROFESSIONISTI DEL FOTOVOLTAICO:

Un impianto Fotovoltaico può rappresentare un investimento importante per un'azienda. Essendo però questo mercato poco conosciuto, non guasterebbe prendere qualche precauzione se

ci si trova di fronte chi ce lo propone. Potrebbe infatti non bastare chiedere se hanno già realizzato impianti di medie o grandi dimensioni, in quanto ciò è un indicatore necessario ma non sufficiente.

Accertatevi che chi vi propone un impianto fotovoltaico disponga di più marchi e più modelli in modo da suggerirvi quello più adatto a voi (non esiste il pannello buono per tutti). Richiedete quindi le relative schede tecniche e copia dei relativi certificati TÜV.

Considerate che eventuali richieste di planimetrie, piante e fotografie, con la promessa che saranno successivamente studiate con attenzione, è il minimo che vi si possa offrire.

Riscontrate che il sopralluogo sia accurato, minuzioso e meticoloso e che vengano effettuati tutti i rilevamenti necessari, anche con strumentazione idonea.

Appurate che, sulla base delle dimensioni del pannello suggerito e delle strutture di sostegno più idonee, sia in grado di elaborare un preciso studio virtuale sugli ombreggiamenti e sulla distanza minima necessaria tra una fila e l'altra, se previste (si consideri che la distanza tra le file può andare, staticamente, da un minimo di cm 80 sino a mt 2,80). Verificate che vi parli della mes-

sa in sicurezza del cantiere in fase di realizzazione dell'impianto in quanto gli oneri possono andare da qualche migliaio di euro sino a decine di migliaia di euro (che non sono quasi mai preventivati).

Considerate che la migliore tecnologia fotovoltaica, anche in termini di affidabilità, è oggi appannaggio dei tedeschi, dei giapponesi e degli americani. Perplesità destano, per i tecnici del settore, i prodotti cinesi.

Chiedete se dispongono di un sistema di monitoraggio della produttività e del controllo in remoto dell'efficienza dell'impianto.

Alla vostra domanda "In quanto tempo si ammortizza l'impianto?" è bene sapere che solo un corretto Business Plan può dare indicazioni precise a riguardo. Considerate che già al Nord Italia ci sono impianti che generano cash flow attivo dal primo anno, altri che si ammortizzano in 4 anni mentre altri possono arrivare sino a 11 anni di ammortamento. Non accontentatevi quindi della classica risposta "Dagli otto ai dieci anni" perché può non avere alcuna attinenza con il vostro impianto.

Constatate che sia in grado di elaborare un Business Plan che, considerando tutti i dati e le variabili possibili compresi i piani di ammortamento pluriennali di finanziamenti o leasing, contempli anche i flussi di cassa (cash flow) generati dall'investimento. I flussi di cassa sono infatti determinanti per l'azienda ai fini della scelta finanziaria più oculata.

Se poi chi avete di fronte è anche in grado di procurarvi i finanziamenti o i mutui bancari necessari, pure per ingenti importi, ed ha altresì la possibilità di reperirvi incentivi e contributi previsti dalla finanza agevolata, cumulabili con il conto energia, allora, con altissima probabilità, avete di fronte un Consulente Business.

RICORDATE CHE...

..... in 100 mq è possibile installare da un minimo di 4,0 kWp sino a 20 kWp

..... un kilowatt di potenza può costare da un minimo di 4.500 euro sino a 6.800 per kWp, chiavi in mano

Genia Business

Via Caduti del Pilastro 8, Castenaso (BO) - Tel. 051-6051081
www.geniabusiness.com - info@geniabusiness.com

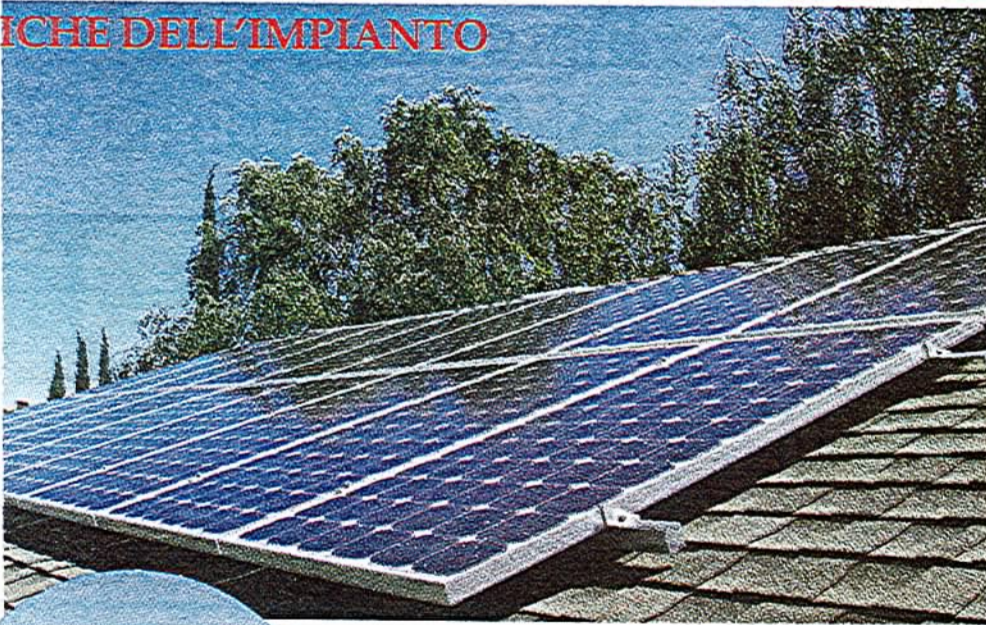
CARATTERISTICHE DELL'IMPIANTO

La **potenza** nominale di un impianto fotovoltaico si misura con la **somma** dei valori di potenza nominale di ciascun modulo fotovoltaico di cui è composto il suo campo, e l'**unità di misura** più usata è il **chilowatt picco** (simbolo: kWp).

La **superficie** occupata da un impianto fotovoltaico è in genere poco maggiore rispetto a quella occupata dai soli moduli fotovoltaici, che richiedono, con le odierne tecnologie, circa 8 m² / kWp ai quali vanno aggiunte eventuali superfici occupate dai coni d'ombra prodotte dai moduli stessi, quando disposti in modo non planare. Da osservare che ogni tipologia di cella ha un tipico "consumo" in termini di superficie, con le tecnologie a silicio amorfo oltre i 20 m² / kWp. Negli impianti su terreno o tetto piano, è prassi comune distribuire geometricamente il campo su più file, opportunamente sollevate singolarmente verso il sole, in modo da massimizzare l'irraggiamento captato dai moduli. Queste file vengono stabilite per esigenze geometriche del sito di installazione e possono o meno corrispondere alle stringhe, ovvero **serie**, elettriche stabilite invece per esigenze elettriche del sistema.

In entrambe le configurazioni di impianto, **ad isola** o **connesso**, l'unico componente disposto in esterni è il campo fotovoltaico, mentre regolatore, **inverter** e **batteria** sono tipicamente disposti in locali tecnici predisposti.

La prassi vuole che gli impianti fotovoltaici vengano suddivisi per dimensione in 3 grandi



connessi alla rete:
 Piccoli impianti: con potenza nominale inferiore a 20 kWp;
 Medi impianti: con potenza nominale compresa tra 20 kWp e 50 kWp;
 Grandi impianti: con potenza nominale maggiore di 50 kWp. Questa classificazione è stata in parte dettata dalla stessa normativa italiana del **Conto energia**, tuttavia il "Nuovo conto energia" del Febbraio

BERTUSI
 VI VESTIAMO IN SICUREZZA

ABITI, SCARPE E GUANTI DA LAVORO
BOBINE DI CARTA PER MANI
DETERGENTI ECOLOGICI IN ESCLUSIVA



IL RICICLAGGIO

Il riciclaggio è sicuramente più complesso dello smaltimento in discarica o negli inceneritori cui non si sostituisce ma che ne limita comunque l'utilizzo. Si parla di **sistema di riciclaggio** riferendosi all'intero processo produttivo e non soltanto alla fase finale; questo comporta:

per la produzione dei beni, l'uso di materiali **biodegradabili** che facilitano lo smaltimento "naturale" della materia nel momento in cui il prodotto si trasforma in rifiuto

l'uso di materiali riciclabili come il vetro, i metalli o polimeri selezionati, evitando anche i **materiali accoppiati**, più difficili o impossibili da riciclare

la **raccolta differenziata** dei rifiuti, passaggio fondamentale del processo

In questo modo la separazione dei materiali riduce i costi di trattamento. Per realizzare una raccolta differenziata efficace è di grande importanza la fase di differenziazione attuata dai singoli utenti.

L'adozione di tecniche avanzate per il recupero di ulteriore materiale riciclabile dal rifiuto indifferenziato (ad esempio il **trattamento meccanico-biologico**)

Il riciclaggio apre un nuovo mercato in cui nuove piccole e medie imprese recuperano i materiali riciclabili per rivenderli come materia prima o semilavorati alle imprese produttrici di beni. Un mercato che si traduce pertanto in nuova occupazione.



Rimondi Paolo

RACCOLTA OLI USATI
 FORNITORE CONSORZIO OBBLIGATORIO OLI USATI

GESTIONE E SMALTIMENTO RIFIUTI

Fin da 1951, siamo tra le prime aziende in Italia a specializzarci nella raccolta degli oli usati e ad avere il riconoscimento del **COOU** (Consorzio Obbligatorio Oli Usati), di cui siamo concessionari dal 1984. Con la progressiva entrata in vigore delle normative che regolamentano il settore dei rifiuti, la nostra azienda si è continuamente adeguata negli anni, premurandosi di ottenere ogni tipo di autorizzazione e licenza prevista dai regolamenti statali, regionali e provinciali. Accanto a ciò, abbiamo sempre cercato di ampliare le tipologie dei rifiuti raccolti, adeguando contemporaneamente attrezzature ed automezzi. Questa crescita di professionalità e di competenza ci ha permesso, nei primi anni '90, di diventare concessionari anche del **COBAC** (Consorzio Obbligatorio delle Batterie), per una parte del territorio regionale.

Oggi svolgiamo la nostra attività sul territorio regionale e non solo, offrendo un servizio completo ai nostri clienti per quanto riguarda la raccolta rifiuti. Oltre a ciò siamo in grado di offrire consulenze specialistiche sulla gestione, il recupero, lo smaltimento e l'analisi chimica di un gran numero di rifiuti. Dopo l'apertura della nuova sede in via Agucchi 84, completata alla fine del 2001, possiamo dire con orgoglio che ci siamo dotati di un nuovo, moderno e super-attrezzato centro di stoccaggio, posizionato sui più alti standard europei di sicurezza e di qualità del nostro settore. A completamento di questo processo, sempre nel 2003 l'azienda si è certificata ISO 9001/2000 (VISION 2000), ISO 14001 e nel 2005 ha aggiunto la certificazione EMAS. Grazie ai nostri nuovissimi impianti, che di fatto introducono nuovi standard di riferimento sia per i nostri concorrenti, che per le stesse autorità competenti che ci hanno concesso le autorizzazioni, oggi siamo in grado di offrire alla nostra clientela il massimo in fatto di servizio, nel pieno rispetto dell'ambiente, che resta una caratteristica imprescindibile del nostro modo di stare sul mercato.