



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.

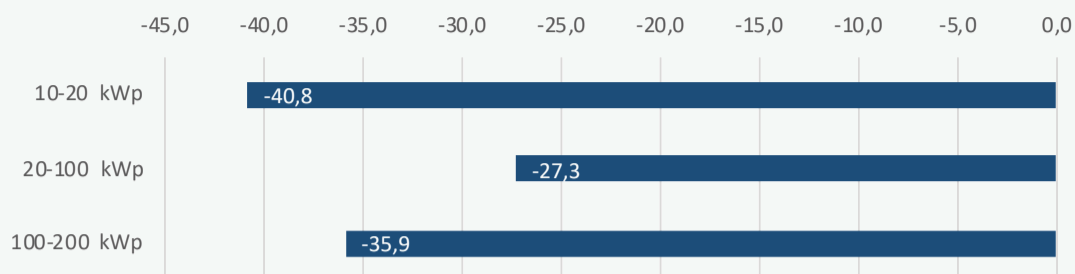
Sempre più titolari di impresa infatti vedono oggi nel fotovoltaico un investimento strutturale affidabile e in grado di abbattere i costi della bolletta energetica, incidendo quindi positivamente sul proprio bilancio di esercizio.

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



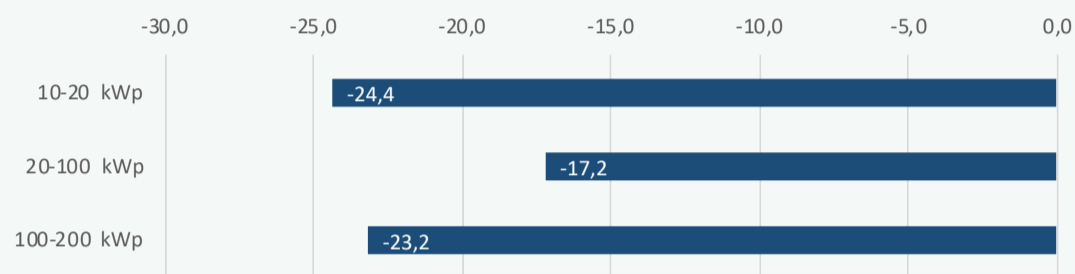
Potenza nuovi impianti – Trend % per taglia (in kWp)

Gennaio-Aprile 2020 VS Gennaio-Aprile 2019



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

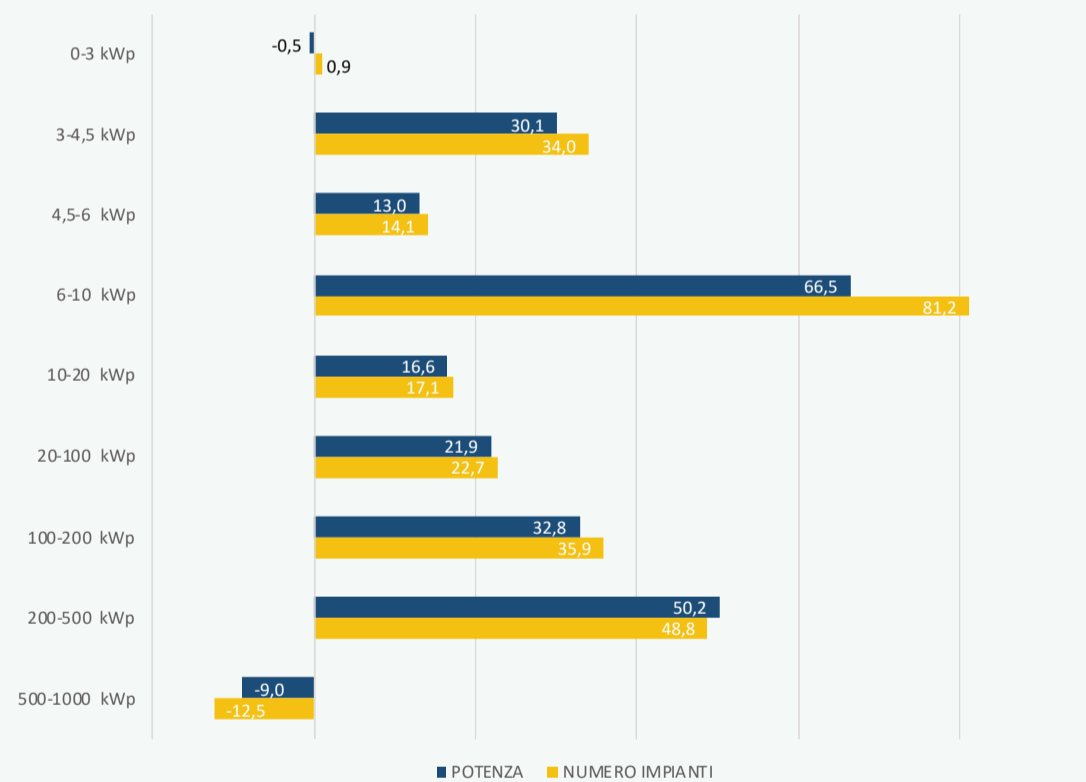
Gennaio-Marzo 2020 VS Gennaio-Marzo 2019



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.

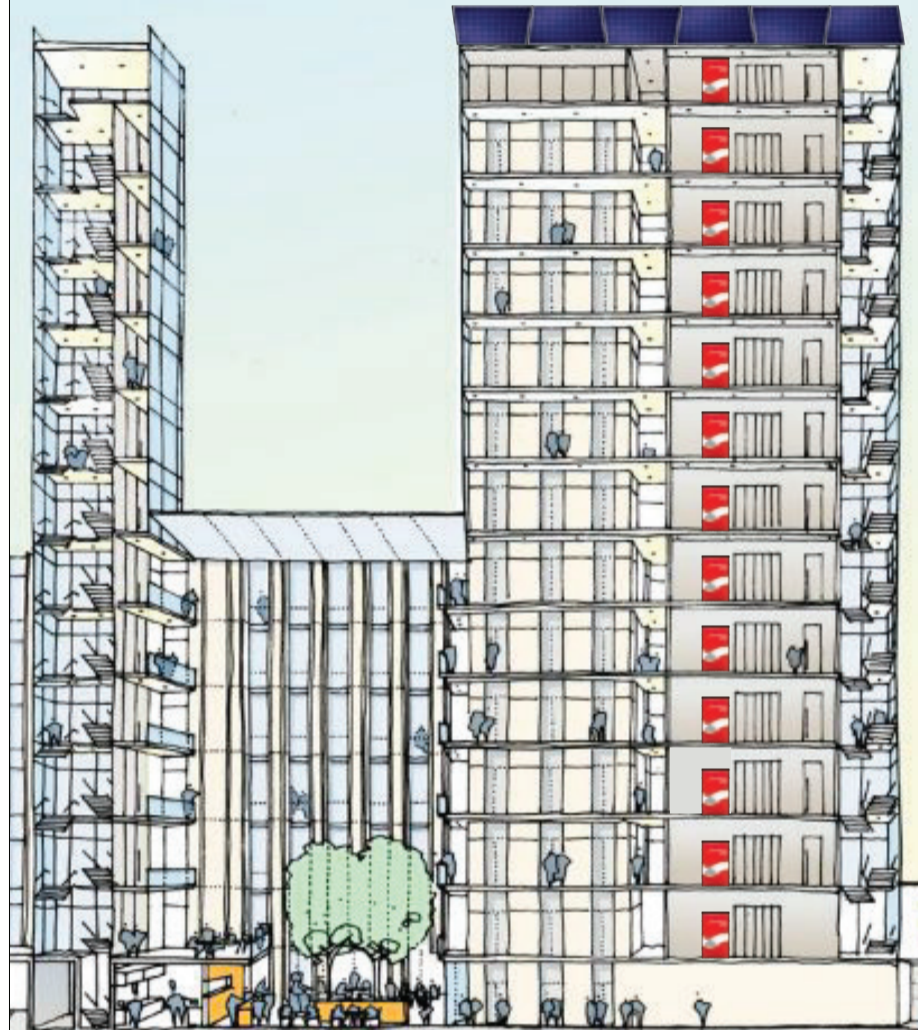
CONTROLLO DIRETTO

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**

Regolatore di carica

- **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

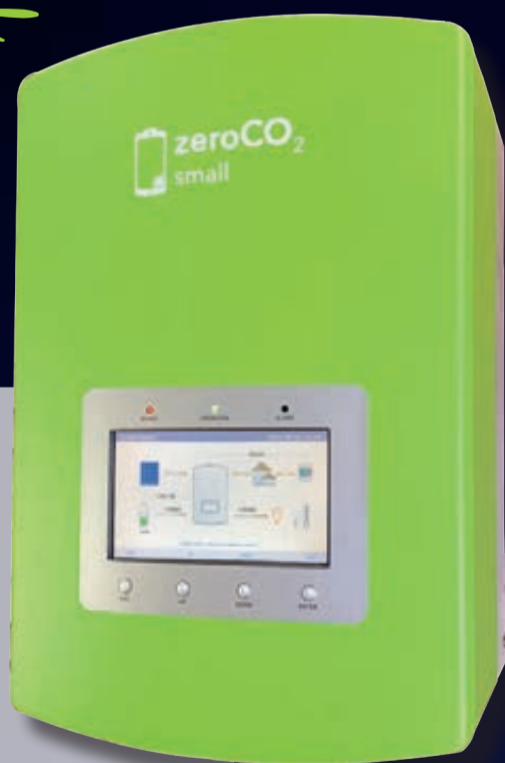
ZeroCO₂ small & Force L2
 SORPRENDI I TUOI CLIENTI

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 obietti-

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

vi 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.

