



DETRAZIONI AL 110% PER FV E STORAGE: RISCHI E OPPORTUNITÀ

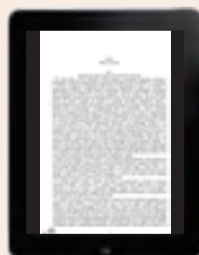
A MAGGIO È STATO PUBBLICATO IN GAZZETTA UFFICIALE IL DECRETO RILANCIO, ACCOLTO CON FAVORE SOPRATTUTTO PER LE OPPORTUNITÀ DI SPINTA A SOLARE, ACCUMULI E RIQUALIFICAZIONE DEL PARCO DEGLI EDIFICI ESISTENTI. INTANTO PERÒ IL MERCATO DEI PICCOLI IMPIANTI È RALLENTATO. TORNA LA CESSIONE DEL CREDITO IN UNA NUOVA VERSIONE MIGLIORATA CHE COINVOLGE ANCHE LE BANCHE

Tra il 19 e il 20 maggio è stato pubblicato in Gazzetta Ufficiale il Decreto Rilancio (che pubblichiamo integralmente nelle pagine successive), che contiene misure a sostegno dell'economia italiana per un valore complessivo di 55 miliardi di euro. Tra queste rientrano le detrazioni fiscali al 110% per Ecobonus e ristrutturazioni, che riguardano anche l'installazione di impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo. È arrivato quindi a conclusione un percorso accidentato che aveva suscitato entusiasmi da una parte e proteste dall'altra quando erano cominciati a emergere i primi dettagli a cui i giornali avevano dato ampio risalto prima con anticipazioni poi con la diffusione di una bozza del decreto. L'obiettivo del governo è duplice: da una parte rilanciare l'economia e il Pil dopo la fase depressiva dell'emergenza sanitaria utilizzando proprio l'edilizia, che ha un effetto moltiplicatore sugli investimenti come nessun altro settore; dall'altro migliorare l'efficienza energetica di un patrimonio abitativo che ancora necessita di miglioramenti. Inizialmente i mezzi di comunicazione avevano enfatizzato il messaggio di "interventi gratis". E le reazioni del mercato sono state molteplici: chi pensava a una fase di stallo che potesse bloccare il segmento delle nuove installazioni di piccola taglia, chi temeva la reintroduzione della cessione del credito senza il coinvolgimento delle banche, e chi ha iniziato a temere il rischio di fatturati gonfiati. Alla fine si può ipotizzare che la portata di questa norma sarà minore di quella che si pensava inizialmente, ma comunque importante per una fetta di mercato e per muovere soprattutto il segmento dei condomini. C'è una grande novità, ossia la possibilità di cedere il credito anche a banche e istituti finanziari. Tuttavia la burocrazia rischia di essere importan-

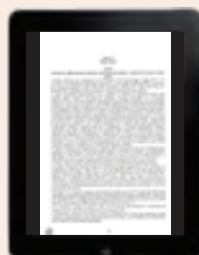
SPAZIO INTERATTIVO

Accedi ai documenti

Inquadra il QR Code per leggere scaricare il testo del Decreto Rilancio pubblicato in Gazzetta Ufficiale in formato PDF



Inquadra il QR Code per sfogliare o scaricare la relazione illustrativa in formato PDF



PRO E CONTRO

ASPETTI POSITIVI

- Possibilità di un'importante spinta alla diffusione di nuovi impianti FV abbinati a storage e colonnine di ricarica
- Maggiore dialogo tra installatori elettrici e termotecnici, opportunità di crescita professionale
- Cessione del credito alle banche
- Opportunità di riqualificazione del parco edifici esistenti

CRITICITÀ

- Burocrazia
- Fase di stallo che rischia di fermare per almeno un mese il mercato dei piccoli impianti FV;
- La scadenza al 31 dicembre 2021 è ritenuta troppo vicina per convincere le aziende a investire in modo strutturale e sul lungo periodo;
- Mole di lavoro elevata per riuscire a intervenire sulla quasi totalità del patrimonio edilizio in un anno e mezzo;

HANNO DETTO

Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili:
"Soddisfatti del testo. Ora le banche devono attivarsi"



«Il governo ha fatto un ottimo lavoro. Pensiamo innanzitutto che la cessione del credito al 110% sia sicuramente una manovra giusta», spiega Pinori. «soprattutto perché coinvolge banche e istituti finanziari. Queste realtà dovranno però attivarsi al più presto per sostenere l'attività della filiera. Ritengo inoltre non critico l'aumento delle due classi energetiche per ottenere le maxi agevolazioni, in quanto non è così complicato raggiungere l'obiettivo. Restano solo da chiarire alcuni punti, e al più presto, per non creare fasi di stallo».

Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare:
"Il provvedimento vada oltre la fine del 2021"



«Per il settore il DL Rilancio rappresenta una grande opportunità per la diffusione del fotovoltaico. È importante chiarire che si tratta di agevolazioni associate a degli interventi che coinvolgono diverse tecnologie per il risparmio energetico applicate all'edilizia. I cittadini devono rivolgersi ad aziende che dimostreranno di approcciare il tema in maniera organica e professionale, e le aziende dovranno muoversi lavorando in collaborazione con esperti in termotecnica. È sicuramente un'opportunità per qualificare il settore con strategie integrate che si basino su qualità e professionalità. Nel contempo riteniamo sia opportuno valutare al più presto un prosieguo di questo provvedimento che vada oltre la fine del 2021, sebbene riducendo il livello di agevolazione fiscale, al fine di consentire alle aziende di organizzarsi investendo in risorse professionali. Questo può avvenire se si garantisce una visione non di un anno e mezzo ma di almeno di 4 o 5 anni.»

te e potrebbe avere un forte impatto sulla portata dell'intervento. Vediamo, ora, quali sono le principali novità. Sostanzialmente il testo si presenta in linea con la versione approvata dal Consiglio dei Ministri nei giorni che hanno preceduto la pubblicazione in Gazzetta. "Per l'installazione di impianti solari fotovoltaici connessi alla rete elettrica su edifici", si legge nel testo del documento, "la detrazione spetta, per le spese sostenute dal 1° luglio 2020 al 31

dicembre 2021, nella misura del 110 per cento, fino ad un ammontare complessivo delle stesse spese non superiore a euro 48.000 e comunque nel limite di spesa di euro 2.400 per ogni kW di potenza nominale dell'impianto solare fotovoltaico, da ripartire tra gli aventi diritto in cinque quote annuali di pari importo". Il documento specifica che per godere di questa agevolazione, l'installazione fotovoltaica deve essere eseguita congiuntamente a uno degli

LEONARDO PRO X

UN PRODOTTO PER TUTTE LE SOLUZIONI



- NUOVI impianti
- impianti RETROFIT
- dispositivo ANTI-BLACKOUT
- ASSISTENZA da remoto
- BOOSTER di potenza
- COMUNITA' ENERGETICHE
- MONITORAGGIO integrato



WESTERN CO.
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS

www.western.it





interventi dei commi 1 o 4. Si tratta degli interventi trainanti, e quindi quelli che il decreto ha individuato in "isolamento termico", "sostituzione degli impianti di climatizzazione invernale" e "messa in sicurezza sismica dell'edificio". In questo caso, gli interventi devono inoltre garantire il miglioramento di almeno due classi energetiche dell'edificio. Nel caso in cui l'impianto fotovoltaico non si agganci a uno di questi interventi trainanti, ma rientri in uno dei lavori di ristrutturazione edilizia o nuova costruzione, il tetto di spesa viene ridotto a 1.600 euro per ogni kW di potenza nominale. Per questi interventi, come per altre detrazioni in materia edilizia specificamente individuate, in luogo della detrazione il contribuente potrà optare per un contributo sotto forma di credito di imposta oppure di sconto in fattura da parte del fornitore,

che potrà recuperarlo a sua volta come credito di imposta cedibile ad altri soggetti, comprese banche e intermediari finanziari. Confermata anche la detrazione al 110% per l'installazione contestuale o successiva di sistemi di accumulo integrati negli impianti solari fotovoltaici agevolati, alle stesse condizioni e negli stessi limiti di importo e ammontare complessivo e comunque nel limite di spesa di 1.000 euro per ogni kWh di capacità di accumulo del sistema. In attesa delle linee guida dell'Agenzia delle Entrate, vediamo quali sono i rischi e le opportunità della manovra.

VOLANO PER LA RIQUALIFICAZIONE

Il Decreto Rilancio è stato accolto con favore dal mercato soprattutto per la spinta che potrebbe

garantire all'installazione di nuovi impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo e mobilità elettrica. La possibilità di agganciare il solare a interventi trainanti e godere quindi delle massime agevolazioni spingerebbe inoltre verso un sostanziale miglioramento dello stato di efficienza energetica degli edifici italiani. Basti pensare che il 78% delle abitazioni in Italia ha almeno 35 anni, e oltre il 50% degli edifici è in classe G o F. Colpisce anche lo stato di salute dei condomini: degli oltre 550.000 edifici, ben 125.000 si trovano in uno stato di conservazione mediocre o pessimo. Riquilibrare gli edifici significa quindi tagliare i consumi e le bollette, garantire un miglior comfort abitativo e ridurre le emissioni climateranti. Agganciare il fotovoltaico ad altri interventi per la riqualificazione energetica è inoltre

LA VOCE DEI SOCIAL



Riportiamo alcuni interventi pubblicati in una discussione del gruppo "SolareB2B Forum" sulla piattaforma LinkedIn, in risposta alla seguente



Luca Votta (Kiwa): «Personalmente ho dei seri dubbi che le banche accettino enormi quantità di credito in questo momento. Questa è la criticità a mio avviso. Invece per i privati che hanno liquidità e la possibilità di anticipare la spesa con recupero in 5 anni mi pare un'ottima soluzione».



Luigi Stamerra (SunCity Technologies): «Dopo un periodo nero era necessario un forte impulso per far ripartire il settore immobiliare, da anni in crisi, e collegato all'efficientamento del nostro enorme parco residenziale ormai fatiscente, oltre che puntare per la ripresa su uno dei settori considerati più strategici come il settore elettrico rinnovabile collegato agli accumuli e strettamente connesso al capacity market. Ciononostante intravedo due potenziali criticità: nonostante sia un sistema di incentivi che è stato pensato per essere goduto soprattutto dalle piccole imprese, dipenderà molto dalla facilità di gestione della cessione del credito e relativo sconto da parte delle banche che è ancora tutto da chiarire; gli incentivi a mio avviso sono forse un po' troppo generosi e, così come è accaduto nei periodi dei precedenti Conti Energia, si rischia di drogare il mercato con la conseguenza che questi sforzi economici non producano quei benefici al sistema Italia che invece sarebbero assolutamente necessari per accorciare le distanze infrastrutturali con altre nazioni europee, come ad esempio la Germania, che da questo punto di vista sono molto più sviluppate di noi».



Eva Regazzi (Alaska Energies): «Credo che la refrattarietà delle banche ad accollarsi ingenti volumi di credito consegnerà indirettamente larga parte del mercato ai grossi gruppi, in grado di scontare alti volumi di crediti d'imposta grazie ad attività correlate. Peraltro, l'incauto annuncio del provvedimento da parte di Conte, con largo anticipo rispetto alla sua definizione, ha immediatamente congelato un mercato che, seppur timidamente, stava rico-

minciando a dare segnali di ripresa. Ingenerando peraltro confusione e false aspettative, nonché un fiorire di errate comunicazioni commerciali da parte di operatori del settore non proprio attenti».



Matteo Ravagnan (Lemonfour): «Il mio parere è che il Decreto introduca elementi di incertezza, complessità e tempi dilatati, in un mercato che, mai come in questo momento, aveva la necessità di certezza, semplicità e tempi rapidi».



Enzo Manenti (Sorgenia): «In questo decreto è chiarissima la volontà del legislatore di supportare gli interventi di efficientamento del parco residenziale, a partire proprio da quello più malmesso, e questo arrivando a permettere interventi a costo zero nel caso in cui si riesca a unire una serie di parametri. Sull'articolazione per noi che lavoriamo nel settore non esiste un modo semplice per trovare una quadra, ma sono sicuro che tutti noi ci stiamo rompendo la testa e troveremo una maniera. Il ventre molle rimane, oggi come l'anno scorso, la capacità delle aziende, soprattutto di quelle medio-piccole, di potersi fare carico della cessione del credito e la sola credibilità agli istituti di credito non è detto che risolva la questione. I massimali impostati per gli interventi sono in alcuni casi, a mio parere, esageratamente generosi, ma capisco anche che sia difficile potere fissare un valore indicativo per tutti i casi. Probabilmente si sarebbero potuti inserire dei massimali più bassi con la possibilità di pagare solo il valore eccedente».



Alessandro Fagnoni (Rinnova Energy Solution): «Personalmente penso che siano necessari parecchi chiarimenti alle diverse interpretazioni e ai dubbi lasciati aperti da quanto scritto nel decreto. Solo dopo che gli enti preposti avranno interpretato e chiarito i diversi aspetti, si potrà iniziare a fare strategia e lavorare. Il parco clienti sarà secondo me molto ristretto a causa dei paletti imposti dalla norma, a meno di interpretazioni sulle definizioni più lasche ma che dovranno necessariamente essere ufficializzate. Per quanto riguarda la cessione del credito non so chi ed eventualmente con che tempi potrà acquisire tale mole di credito in cambio di liquidità immediata. Questo renderà inapplicabile per un periodo ancora lungo l'opzione alle PMI. Ora registro solo molte richieste e aspettative dai clienti affascinati dalle pubblicità politiche ma che in realtà troveranno poca realizzazione nei loro casi».



Gianni D'Argento (Impianti per ristrutturazioni, nuove abitazioni e aziende): «È fondamentale che il dopo incentivo sia molto, molto, molto graduale per evitare un calo drastico di addetti in

poche settimane (come avvenuto ad esempio nel dopo Conto Energia nel fotovoltaico). È una questione psicologica ed economica. Il mio consiglio vivo è che dopo il 31/12/21 resti lo stesso meccanismo di cessione con un'aliquota più bassa (anche il 50/65% sarebbe sufficiente). La cessione del credito dovrebbe diventare una misura strutturale. Per creare una filiera italiana nel settore, occorre adottare misure di lungo periodo. Non deve essere un bonus ma una visione strategica di Paese».



Leonardo Masella (Professionista di fotovoltaico, risparmio energetico e mobilità elettrica):

«Ritengo la norma introdotta molto positiva, per tre motivi: può far fare un salto nell'efficientamento energetico degli immobili italiani, la cui inefficienza è la principale fonte di inquinamento; può ridurre radicalmente le spese energetiche delle famiglie e delle persone; può dare grande impulso al settore. C'è solo un rischio: che molte aziende improvvisate si buttino a capofitto con il solo scopo di fare razzia di commesse per poi chiudere i battenti dopo il 31 dicembre 2021 e quindi i clienti potrebbero ritrovarsi con danni negli anni successivi e senza assistenza post-vendita in caso di necessità. Per questo, nella scelta dell'azienda che fa i lavori bisognerà puntare ancora di più sulla solidità e sull'esperienza, sulla qualità dei materiali, dei lavori, sulle garanzie e sull'assistenza post-vendita».



Giuseppe Prestano (Estg): «Personalmente mi sembra una norma ben studiata e anche lungimirante, un passo avanti interessante».

PER ISCRIVERSI AL SOLAREB2B FORUM: www.linkedin.com/groups/13577340/



PER VISITARE IL SITO SOLAREB2B www.solareb2b.it



PER VISITARE LA PAGINA FACEBOOK DI SOLARE B2B www.facebook.com/solareb2b/





un aspetto che potrebbe avere un impatto positivo sulla crescita professionale degli installatori, che si troverebbero a dialogare con altre figure, come ad esempio i termotecnici, e con altre tecnologie, lavorando sempre di più nell'ottica di sistemi energetici a 360° e non di singole tecnologie.

VERSO UN NUOVO STALLO?

Tuttavia, a pochi giorni dalla pubblicazione del Decreto, sono sorti alcuni dubbi e rischi che la manovra potrebbe portare con sé. Il primo punto è di natura temporale: rientrano infatti nelle detrazioni al 110% i lavori effettuati dal 1° luglio 2020. E, come era facile aspettarsi, diversi progetti, soprattutto in ambito residenziale, sono stati rimessi in discussione. Il mercato italiano del fotovoltaico sta ancora facendo i conti con il calo degli ordini causato dall'emergenza sanitaria da Coronavirus e un altro mese di stop, in attesa del periodo utile per poter beneficiare delle detrazioni fiscali al 110%, rischierebbe di penalizzare ulteriormente il settore. C'è poi un altro punto: prima di poter operare e rispettare tutti i paletti imposti dal Decreto, bisognerà attendere le linee guida dell'Agenzia delle Entrate. Si tratta di un ulteriore motivo di dilatazione dei tempi. Solo con regole certe e chiare gli operatori potranno iniziare a fare strategie e, ovviamente, a lavorare. Ma, al momento, vige ancora molta incertezza, proprio perché non ci sono ancora regole operative e linee guida.

IL TESTIMONE ALLE BANCHE

L'anno scorso la norma del DL Crescita che prevedeva la possibilità per i clienti finali di cedere agli installatori il credito d'imposta del 50% per ristrutturazione e fotovoltaico e del 65% per l'E-cobonus aveva messo in difficoltà molti operatori che non potevano farsi carico della spesa e non potevano cedere il credito a banche e a istituti finanziari. Il Decreto Rilancio riprende il tema, con alcune novità.

Il credito può essere ceduto anche ad altri soggetti più di una volta. Inoltre banche e istituti finanziari potranno farsi carico di questa cessione. Si tratta di un passo in avanti importantissimo: basti pensare che proprio un anno fa diversi player del fotovoltaico e le principali associazioni di settore avevano chiesto al governo di coinvolgere queste realtà per non gravare, in particolare, sui flussi finanziari di installatori e piccole e medie imprese. Da questo punto di vista, quindi, il Decreto apre a interessanti opportunità. Le banche, tuttavia, potranno farsi carico del credito, ma non saranno obbligate. E questo è un altro punto caldo: le banche accetteranno enormi quantità di credito e da qualsiasi tipo di operatore?

Nei giorni scorsi Anie Rinnovabili e Italia Solare hanno proprio evidenziato come sia necessario sensibilizzare banche e istituti finanziari, chiedendo a queste realtà di attivarsi al più presto per sostenere l'attività della filiera.

BONUS A LUNGO TERMINE

C'è un ultimo punto. Le maxi agevolazioni riguardano le spese che saranno effettuate dal 1° luglio 2020 al 31 dicembre 2021.

Per alcuni operatori si tratta di un periodo troppo breve considerando le opportunità di riqualificazione del parco edifici esistenti e la mole di lavoro che potrebbe derivare.

C'è chi auspica, quindi, che il meccanismo di incentivazione vada oltre il periodo stabilito, diventando una misura strutturale che dia fiducia alle aziende e permetta loro di attuare strategie a lungo termine. Non un bonus per pochi mesi, quindi, ma una strategia energetica duratura a beneficio di tutto il Paese. Insomma, la detrazione al 110% è stata accolta con favore soprattutto per la spinta alla riqualificazione energetica che dovrebbe migliorare lo stato del parco edifici sul territorio grazie anche al forte coinvolgimento di fotovoltaico, pompe di calore, caldaie a condensazione e storage. Ma servirà chiarezza su tanti punti, e nel breve, per evitare fasi di stallo inutili.

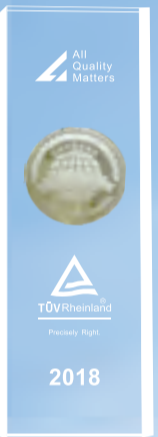
DETRAZIONI: CONFRONTO TRA LE POSSIBILITÀ

AREA INTERVENTO	INVOLUCRO EDIFICIO		IMPIANTO RISCALDAMENTO		
	CAPPOTTO ESTERNO	CALDAIA A CONDENSAZIONE	IBRIDO (caldaia + pompa di calore)	Pompa di calore ad aria	Pompa di calore idro/geotermica
Risparmio Spese Riscaldamento	20 - 50%	10 - 15%	20 - 25%	25 - 30%	50 - 70%
Autonomia (eliminazione gas)	NO	NO	NO	SI	SI
Miglioramento Classe Energetica immobile	1-4	0-1	1	1	>2
Incremento risparmio riscaldamento con fotovoltaico	0	0	+10% Totale risp. 30 - 35%	+20% Totale risp. 45 - 50%	+20% Totale risp. 70 - 90%
Possibile uso intervento per climatizzazione estiva	NO	NO	NO	SI	SI
Consumi di energia elettrica associati	N/A	N/A	N/A	Alto	Bassi

FONTE: PRESENTAZIONE DI SAMANDEL DURANTE IL WEBINAR DI ITALIA SOLARE



R5 ROOFTOP ON-GRID SOLAR INVERTER
Premio "All Quality Matters" per PV Inverter 2018



Monofase da 0.7 a 8 kW; Trifase da 3 a 20 kW

Magazzino SAJ nei Paesi Bassi

Venneveld 44, Roosendaal, Netherlands
www.saj-electric.com | devin.zou@saj-electric.com





EMERGENZA COVID-19 E BONUS 110%: QUALE RIPARTENZA PER IL FV?



LUNEDÌ 25 MAGGIO SOLAREB2B HA ORGANIZZATO UN WEBINAR CON QUATTRO OPERATORI DEL SETTORE PER CAPIRE IN CHE MODO L'INDUSTRIA DEL SOLARE POTRÀ RIPARTIRE DOPO IL LOCKDOWN, ANCHE ALLA LUCE DELLE NUOVE OPPORTUNITÀ DEL DECRETO RILANCIO. ECCO QUANTO È EMERSO DALLA TAVOLA ROTONDA ONLINE

A CURA DELLA REDAZIONE

In che modo l'emergenza sanitaria ha influito sul settore dell'energia solare a livello globale? Dopo le vicende degli ultimi mesi, quali ferite restano sul corpo del mercato italiano? Come ci si può preparare a una ripartenza che faccia recuperare buona parte del business lasciato sul campo nei mesi del lockdown? E quale ruolo potranno avere in questa ripartenza i contenuti del Decreto Rilancio che riguardano il fotovoltaico e che offrono la possibilità di accedere alla detrazione fiscale del 100% e alla cessione del credito? Sono domande che toccano in profondità il cuore dell'attività professionale di tutta la filiera del fotovoltaico italiano. E per provare a rispondere, SolareB2B ha organizzato una tavola rotonda on line con alcuni autorevoli esponenti del settore. Il webinar si è tenuto lunedì 25 maggio, e ha avuto come titolo "Emergenza Covid-19 e Bonus 110%: quale ripartenza per il fotovoltaico?". Hanno partecipato quattro operatori che coprono diversi segmenti della filiera dell'energia solare italiana: Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar, Valerio Natalizia, regional manager South Europe di SMA Solar Technology, Enrico Marin, managing director di Baywa r.e. Solar Systems e Alberto Vicentini, amministratore delegato di Tonello Energie. È stato quindi possibile ascoltare sia il punto di vista dell'industria (moduli e inverter) sia quello del canale (distribuzione e installazione).

L'incontro è stato moderato dal direttore di SolareB2B, Davide Bartesaghi. Ecco una trascrizione dei principali contenuti della tavola rotonda.

Davide Bartesaghi, direttore di SolareB2B:

Osserviamo il settore a livello globale. Com'è la situazione per quanto riguarda disponibilità di materie prime, produzione, approvvigionamenti nel segmento dei moduli e in quello degli inverter?

Alberto Cuter, general manager Italia e America Latina di JinkoSolar: Nel comparto dei moduli la disponibilità non è più un problema. Febbraio è stato un mese difficile, ma noi già da marzo avevamo già ripristinato la capacità produttiva al 100%. Il vero problema ora è quello della domanda: ci sono mercati fermi a causa dell'emergenza sanitaria da Covid-19, come ad esempio Argentina, Brasile e Stati Uniti. Grandi progetti sono inoltre fermi perché non sono sostenibili da un punto di vista economico. Per il 2020 si stimava una nuova potenza installata di 130 GW a livello globale, ma le previsioni attuali sono addirittura al di sotto dei 100 GW.

Valerio Natalizia, regional manager South Europe di SMA Solar Technology: In generale l'anno era partito molto bene, c'erano tutti i presupposti per un 2020 da record. L'emergenza sanitaria ha però bloccato alcuni mercati, come quello italiano, spagnolo e di alcuni Paesi delle Americhe. Ci sono però aree che non hanno interrotto la propria attività e chiuso le fabbriche, come ad esempio Germania e Belgio. Noi oggi non abbiamo problemi di approvvigionamento e tempi di consegna. Il problema è quello della domanda: la parte difficile sarà far riprendere e ripartire il mercato laddove non ci sono situazioni di blocco.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): In relazione alle forniture e all'analisi della domanda, come si muoveranno le dinamiche di prezzo dei componenti?

Alberto Cuter (JinkoSolar): I prezzi sono in leggera diminuzione soprattutto per un fatto di overcapacity in atto più che per un fenomeno di ridu-

zione dei costi. Noi negli ultimi anni abbiamo fatto degli sforzi significativi per presentare moduli ad altissima qualità con prezzi che sono in calo del 95% se si considerano i valori del 2008. Oggi installare impianti fotovoltaici è molto più economico e conveniente, e in tutti i segmenti di mercato.

Valerio Natalizia (SMA Solar Technology): Non avvertiamo questo fenomeno nel comparto degli inverter. Potrebbero esserci casi di player che hanno aumentato i prezzi per la mancanza di disponibilità dei fornitori. Per noi non è stato un problema.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): L'emergenza sanitaria sta uscendo dalla fase più drammatica. Il lavoro è ripartito. Che cicatrici lascia questa situazione sul mercato italiano a livello di stato di salute degli operatori di mercato (distributori, EPC, installatori...)?

Enrico Marin, managing director di Baywa r.e. Solar Systems: È indubbio affermare che il lockdown non ha fatto bene all'industria, sei settimane di fermo hanno creato problemi prima di tutti sulla liquidità. Molti cantieri sono stati sospesi, alcuni posticipati, quindi ora stiamo vivendo una doppia situazione: l'esigenza dei nostri clienti di chiudere i lavori avviati prima del lockdown, ma in parallelo vediamo la difficoltà di chiudere nuovi ordini. Tanti progetti di taglia commerciale e industriale sono stati congelati perché a valle l'industria è stata colpita in maniera significativa. È necessario tirarsi su le maniche e recuperare quanto si è perso.

Alberto Vicentini, amministratore delegato di Tonello Energie: Mai come a fine 2019 abbiamo avuto una visione chiara di dove stesse andando il mercato e le potenzialità che iniziava ad avere in Italia. Il raggiungimento dei prezzi dei moduli e una visione economica nazionale chiara stavano influenzando in maniera importante l'installazione di nuovi impianti. Siamo arrivati a condizioni tali per cui l'imprenditore stava facendo una scelta di investire nel fotovoltaico paragonabile a quella che si faceva ai tempi degli incentivi. Al netto di quelle aziende che hanno continuato a lavorare, il lockdown ha fortemente rallentato alcuni comparti tra cui quello del fotovoltaico. In ogni caso la strada è tracciata: è vero che c'è stato un abbassamento della domanda di energia, ma speriamo di tornare a un equilibrio il prima possibile. Le dif-

ficoltà attuali sono quelle oggettive dell'economia nazionale, non legate direttamente al fotovoltaico. Oggi l'investimento nel solare è il più sicuro sia per aziende sia per i privati. Vedo delle potenzialità.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): In ogni settore il lockdown ha reso più liquide le quote di mercato. Come i player del fotovoltaico italiano - penso soprattutto a chi lavora con il cliente finale - può approfittare di questa situazione per rafforzarsi e rendere più incisiva la propria offerta e la propria attività?

Enrico Marin (Baywa r.e. Solar Systems): In un momento di crisi è fondamentale innovare. Porto un esempio: tante pizzerie e ristoranti si sono mosse con il servizio di delivery, e questo per loro è un modello di innovazione. Questo esempio dimostra che chi prima innova prima ottiene risultati.

È innegabile che il lockdown abbia avuto risvolti macro economici importanti. In questo periodo, inoltre, tanti di noi sono stati chiusi in casa, i consumi energetici sono cresciuti, ma allo stesso tempo in tanti hanno preso coscienza del fatto che sia necessario diventare più indipendenti da un punto di vista energetico.

Alberto Vicentini (Tonello Energie): Sicuramente in questo periodo è aumentato il livello di attenzione da un punto di vista del rispetto dell'ambiente. Si aprirà una serie di opportunità. È difficile però capire come ci troveremo tra qualche mese, l'impatto che questa crisi ha sugli operatori. Bisognerà lavorare su modelli di business innovativi. Chi sarà veloce nel farlo, avrà soddisfazioni.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): Parliamo di grandi impianti. Cambierà qualcosa nel modo con cui i grandi investitori e le aziende, per le coperture industriali, si rapportano al fotovoltaico e cambieranno i criteri utilizzati per decidere di realizzare un impianto?

Alberto Cuter (JinkoSolar): Sarebbe bello iniziare a pensare che tutta l'energia di cui abbiamo bisogno arrivi da fonti rinnovabili, per vivere meglio e in un ambiente sano così come è accaduto nel lockdown. Il solare è oggi tra le fonti di energia più economiche da produrre. In Italia serve chiarezza e visioni di lungo periodo. C'è inoltre bisogno di innovare: noi una settimana fa, ad esempio, abbiamo presentato il modulo più potente attualmente disponibile, da 580 Wp.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): Le oscillazioni del prezzo dell'energia come influiranno sulla market parity soprattutto per i grandi impianti? E la scarsa visibilità sul futuro dei prezzi come inciderà sullo sviluppo del mercato PPA?

Alberto Cuter (JinkoSolar): Durante il lockdown, a causa del crollo della domanda di energia i prezzi si sono abbassati fortemente, ma sono aspetti momentanei. Vedo una tendenza dei prezzi al ribasso, ma non ai livelli attuali. Sono molto ottimista: vedo un'effervescenza sulla richiesta di impianti di grossa taglia che fa ben sperare. Non penso si farà molto quest'anno, però già dalla fine dell'anno vedremo numeri interessanti, e senza incentivi.

Davide Bartesaghi, SolareB2B: Parliamo del Decreto Rilancio. È vero che il mercato dei piccoli impianti in Italia si è bloccato in attesa dell'avvio della detrazione del 100%?

Enrico Marin (Baywa r.e. Solar Systems): È innegabile che il decreto abbia creato stallo perché l'interesse è notevole. Ci sono due risvolti: nel breve periodo, in attesa di chiarimenti e linee guida, è previsto un rallentamento; dall'altro lato si è creato tanto interesse, perché in tanti sostenevano

ancora che il solare non convenisse più perché non c'erano incentivi. Ovviamente il decreto va poi visto in azione, ma il settore residenziale dal primo luglio dovrebbe ripartire in maniera importante.

Valerio Natalizia (SMA Solar Technology): Io penso che la decisione di portare la detrazione fiscale al 110% con interventi trainanti sia stata gestita male. Una parte dell'investimento va lasciato al cliente finale. Il fatto di aver annunciato e a più riprese il provvedimento ha inoltre portato molti ad aspettare. Poi il messaggio è sbagliato, è stato comunicato male: c'è chi diceva che l'impianto fotovoltaico fosse gratuito. Il Decreto Rilancio parla di tre interventi trainanti la detrazione del 110%. Per far partire tale detrazione su fotovoltaico, accumulo e ricariche elettriche c'è infatti bisogno del rifacimento del cappotto dell'edificio, dell'installazione di una pompa di calore o dell'installazione di una caldaia a condensazione, con la specifica che queste ultime due devono essere centralizzate nel caso di condomini. A ciò si aggiunge la specifica che l'edificio, nell'intervento di efficientamento, deve migliorare di due classi energetiche. Probabilmente nelle prossime settimane si lavorerà per chiarire diversi aspetti e rispondere alle varie domande. Quello che mi dispiace è che questo tipo di comunicazione per certi versi avventata della possibilità di accedere a una detrazione del 110% ha fatto sì che oggi si percepisca la detrazione al 50% con cessione del credito come poco conveniente.

Alberto Vicentini (Tonello Energie): Se da un lato questo Decreto è stato letto come un via libera a nuovi incentivi, dall'altro in realtà esso interessa solo in minima parte il fotovoltaico perché è rivolto in generale all'efficientamento energetico che mette in moto una catena di lavoratori di varie filiere. La volontà è quindi quella di rimettere in circolo il sistema edilizio. Il fotovoltaico in questo contesto è uno specchio che richiama l'attenzione ma il campo di azione è più ampio. Quello che dovrebbe essere richiesto dalla categoria è la rapida definizione della normativa autorizzativa insieme a una maggior chiarezza da un punto di vista regionale e nazionale su cosa si possa fare in concreto. In questa maniera si eviterebbe di aggiungere al cliente problematiche burocratiche a quelle economiche che già si hanno, soprattutto nel caso di impianti industriali. Parlando di grandi impianti, più che di incentivi bisognerebbe infatti parlare della necessità di agevolare e velocizzare gli iter autorizzativi.

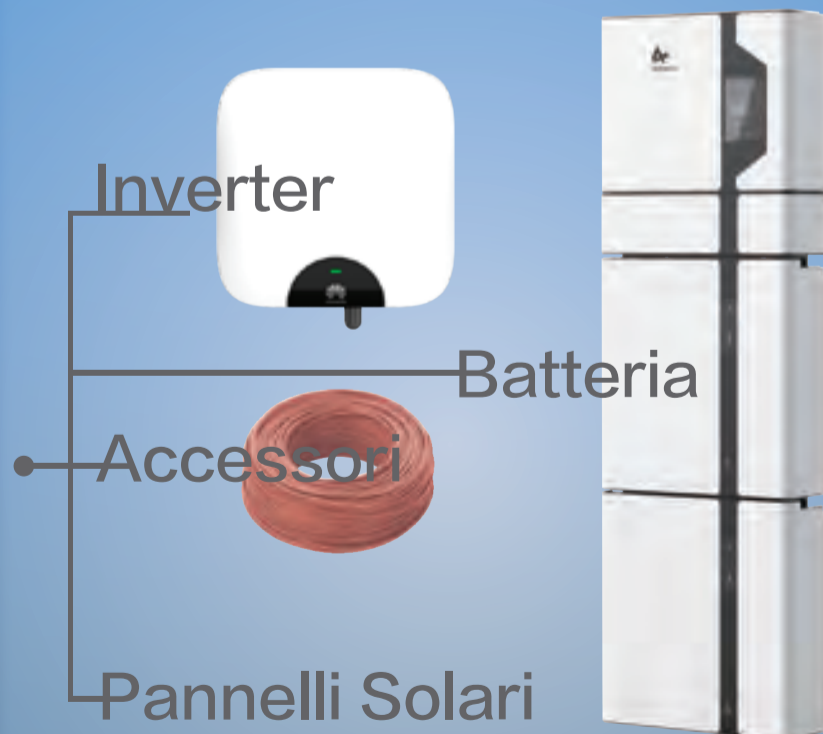
Enrico Marin (BayWa r.e. Solar System): I nostri clienti ci stanno ponendo molte domande perché purtroppo a livello burocratico non c'è chiarezza. Siamo in un momento transitorio dove devono uscire linee guida e decreti attuativi e sarebbe importante che arrivassero in tempi brevi ma con un Decreto di 226 articoli è chiaro che non è tutto così immediato. C'è da dire che alcuni operatori hanno visto un'opportunità e avviato campagne di marketing che fanno passare il concetto che il fotovoltaico è gratis. Penso sia un atteggiamento sbagliato perché bisogna cogliere le opportunità date da questo Decreto ma al contempo portare valore alla filiera. Se davvero si installa gratis, allora bisogna fare in modo che si scelgano componenti di qualità evitando di svalutare il mercato con prodotti scadenti. Il dato di fatto a oggi è che c'è molta incertezza e ci saranno rallentamenti sulle installazioni. Per quanto riguarda le banche, invece, mi auguro che accettino la cessione del credito.



PROFESSIONAL PV DISTRIBUTION




Ricominciamo insieme!!!
Per ogni tuo ordine riceverai
delle mascherine in omaggio

okgroupsrl.com

Contact: info@okgroupsrl.com
Info line: +39 02 28099066
Headquarter: Via keplero 4, Pero(MI)

SPAZIO INTERATTIVO

Guarda il video

Inquadra il QR Code
per guardare la registrazione
del webinar su YouTube





Davide Bartesaghi (SolareB2B): Leggo un intervento di un ascoltatore: "Per ora è stato psicologicamente azzerato il valore della detrazione del 50%. Noi stiamo ricevendo valanghe di richieste di fotovoltaico residenziale solo subordinate all'impianto gratis. Alla fine i finanziatori saranno gli installatori e come si fa?".

Alberto Cuter (JinkoSolar): Faccio una riflessione ancora sugli incentivi. Parlare di una detrazione al 110% significa che nel breve periodo potenzialmente aumenteranno le installazioni ma questo fino al 31 dicembre 2021. E il 1° gennaio 2022 che cosa succederà? Abbiamo già vissuto questa situazione nel 2010 e 2011 con un vero e proprio boom di installazioni. Poi però con la fine dei Conti Energia si è tutto azzerato. Faccio una considerazione anche dal punto di vista di immagine del nostro settore. Pensiamo a quelle persone che non possono accedere a questi incentivi e che devono pagarli perché di fatto sono finanziati con le tasse dei contribuenti. Anche questo lo abbiamo vissuto durante i Conti Energia quando c'era stata una campagna quasi di odio per l'industria del fotovoltaico. Stiamo correndo lo stesso rischio. Per questo dico che abbiamo bisogno non di incentivi ma di regole chiare e logiche che consentano la crescita organica e sana delle aziende. Aggiungo che ora avremo due mesi di fermo perché tutti aspetteranno il 110%. C'è una serie di messaggi sbagliati.

Valerio Natalizia (SMA Solar Technology): Sta anche a noi cercare di proteggere il nostro settore, senza fare troppo affidamento sulla politica che storicamente non ha ascoltato le nostre esigenze. Io non credo che questo 110% non verrà utilizzato, ma che le aziende di costruzioni attive nella realizzazione di grossi interventi ne faranno richiesta. Il

rischio è che passi un messaggio di gratuità dell'impianto fotovoltaico per cui resteranno in secondo piano la qualità, la scelta dei materiali, la creazione di impianti efficienti e di valore. Sta a noi proporre e comunicare nel migliore dei modi così che il cliente capisca che, con i prezzi attuali, può fare un investimento valido e conveniente anche solo accedendo al 50% della detrazione cui poi aggiungere la cessione del credito. Sicuramente la detrazione al 110% farà partire più lavori e andrà a toccare un parco edifici vecchio e necessitante di un pesante intervento, ma il mercato fotovoltaico non ne aveva bisogno. Piuttosto ha bisogno di interventi di snellimento della burocrazia che continua a essere un freno soprattutto per impianti di media e grossa taglia.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): Siamo d'accordo che questo mercato può camminare con le sue gambe e anche che la detrazione al 50% sarebbe sufficiente. Ora che c'è la detrazione al 110%, quali sono i suggerimenti che possiamo dare a chi opera con il mercato residenziale per attrarre nuovi clienti ma con il messaggio giusto?

Enrico Marin (BayWa r.e. Solar System): Secondo me nel mercato residenziale pagano la professionalità e la chiarezza dell'interlocutore. Bisogna ragionare con il cliente sul perché si fa l'impianto. Non si deve fare perché è gratis ma perché si crede in questa soluzione tecnologica che non solo ci rende più indipendenti dal gestore di rete ma ci fa contribuire attivamente a migliorare la salute dell'ambiente. Lo sconto o la detrazione cui si può accedere è una spinta ma non la motivazione principale. Non proporrei quindi il fotovoltaico come un investimento finanziario ma come un prodotto tecnologico stressando aspetti come la qualità e

la tipologia della proposta, trasparenza e ricadute sull'ambiente.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): Un ascoltatore evidenzia: "Magari venderemo impianti che mai avremmo venduto a una parte di persone che, non avendo possibilità in precedenza, potranno ora installare un impianto".

Alberto Cuter (JinkoSolar): Questa detrazione al 110% è accessibile solo se l'impianto è abbinato a una serie di lavori che richiedono comunque una certa disponibilità economica del cliente. Altro aspetto da considerare nel promuovere installazioni anche solo con detrazione al 50% è che oggi fare un impianto fotovoltaico da 3 kW o 5 kW costa un quinto rispetto al 2010. L'investimento richiesto, considerando appunto la detrazione al 50%, è ragionevole. C'è da aggiungere che, secondo i dati della Banca d'Italia, in questo periodo di lockdown gli italiani hanno messo da parte un tesoretto da 25 miliardi di euro perché non ci sono state spese. La base per investimenti nel sistema Italia c'è.

Alberto Vicentini (Tonello Energie): Il concetto è che la detrazione al 110% fa passare un messaggio sbagliato, perché sembra che la detrazione al 50% sia poco premiante. Il dato di fatto è che la quantità di richiesta al momento è imponente e abbiamo l'opportunità di spiegare bene il nostro mercato a un vasto pubblico di clienti o potenziali tali. Possiamo spiegare a chi si avvicina al fotovoltaico oggi quali siano stati i progressi tecnologici, possiamo sfruttare il momento per spiegare lo stato dell'arte del mercato soprattutto a chi è rimasto ancorato a una concezione di 10 anni fa quando si pensava al fotovoltaico come a un investimento finanziario dal costo elevato dal quale trarre una rendita. Per quanto riguarda le banche, invece, gli istituti di cre-

LA VOCE DEL PUBBLICO

SONO STATE OLTRE 260 LE PERSONE CHE HANNO PARTECIPATO AL WEBINAR, RESTANDO COLLEGATI DALL'INIZIO SINO ALLA FINE DELLA TAVOLA ROTONDA. MOLTI I COMMENTI E LE DOMANDE. QUI RIPORTIAMO ALCUNI DEGLI INTERVENTI PIÙ SIGNIFICATIVI

Sono stati posti anche numerosi quesiti sulla detrazione del 110% e cessione del credito. Purtroppo, al momento di andare in stampa, il ministero non ha ancora fornito chiarimenti e precisazioni a riguardo. Quindi rimandiamo il pubblico e in particolare chi ha espresso le domande, ad aggiornamenti sul sito www.solareb2b.it

RECUPERO. «A me come a tanti installatori interessa il nuovo decreto per 110% perché offre una accelerazione nel recuperare quanto perso nel periodo del fermo lavoro per la pandemia».

SOLO GRATIS. «Per ora è stato psicologicamente azzerato il valore della detrazione 50%. Noi stiamo ricevendo valanghe di richieste di fotovoltaico residenziale solo subordinate all'impianto gratis...».

NUOVA CLIENTELA. «Questo è l'aspetto positivo del decreto: dare la possibilità anche a terzi di poter realizzare un impianto fotovoltaico».

CONFUSIONE. «Ma come si fa a far capire al cliente se le regole non sono chiare? L'alternativa è stare fermi altri tre mesi?».

BANCHE. «La cessione del credito, che le banche ostacoleranno sicuramente, di fatto penalizzerà le piccole aziende artigiane a favore dei soliti grossi gruppi. La situazione più assurda è il fermo dei cantieri per altri tre mesi».

50% SCONTATO SUBITO. «Chi fa le leggi o decreti è proprio un incompetente. Per incentivare il fotovoltaico bastava il 50%, purché fosse possibile scontarlo da subito».

BUROCRAZIA. «Il grosso problema sarà la lentezza della burocrazia presente nel sistema. Se pensiamo che per un ponteggio ci vogliono mediamente tre mesi per avere l'autorizzazione... Il vero incentivo che serve per l'efficienza energetica degli edifici è la riduzione dei tempi burocratici».

NUOVA CLIENTELA 2. «Venderemo impianti che mai avremmo venduto, ad una platea di persone che ora potranno installare un impianto fotovoltaico...».

AVANTI COSÌ. «Consideriamo in primis che "la frittata è fatta". Questa storia del 110% la sanno quasi tutti i clienti che stavano valutando il fotovoltaico. Ora tornare indietro e andare a dire a tutti i clienti che il fotovoltaico da solo non ha diritto al 110%, però rimane il 50% è mortificante».

CAPIENZA FISCALE. «La vera novità sta nell'art.121 del Decreto Rilancio, poiché c'è il rimedio alla problematica dell'incapienza che ci portavamo dietro negli anni passati. Ora si può dare la possibilità anche ad altri di poter realizzare un impianto fotovoltaico».

SOLO GRATIS 2. «I residenziali vogliono solo mettere impianto gratuitamente. Non facciamoci illusioni».

MERCATO BLOCCATO. «Le aziende sono subissate di richieste di impianti a costo zero, di fatto tutti stanno attendendo. Ora il mercato è totalmente bloccato. Anche chi ha già firmato contratti e fatto acconti ha bloccato tutto almeno fino al 1° luglio».

MEGLIO 50% CON CESSIONE. «La paura è che se davvero ci sarà un boom, con una visione a così breve periodo, nel 2021 saremo di nuovo a piangere come dopo la fine degli incentivi. A livello emozionale passare da "gratis" o "molto vantaggioso" a "normalmente vantaggioso" è una tragedia. Io avrei di gran lunga preferito mantenere la detrazione al 50% magari passando in 5 anni con cessione del credito alle banche».

UN AIUTO IMPORTANTE. «Ben venga un aiuto per il target di clientela residenziale. Poi continueremo a lavorare come e meglio di prima, grazie allo sconto in fattura, per gli altri non beneficiari del 110%».

NUOVA CLIENTELA 3. «Il 110% sarà un'opportunità in più per trovare nuovi clienti. Il 50% rimarrà ancora trainante per la maggior parte degli impianti FV, con in più la leva del credito d'imposta».

TUTTO L'INVOLUCRO. «Emerge la necessità di una nuova figura di energy manager, che dovrà configurare al cliente non solo l'impianto fotovoltaico, ma l'efficientamento dell'intero involucro abitativo».

BUROCRAZIA 2. «Vista l'enorme burocrazia che

dito non sono preparati. Probabilmente nasceranno figure finanziarie dedicate che faranno business in questo settore.

Valerio Natalizia (SMA Solar Technology): Dobbiamo essere pazienti perché sappiamo che il parco edifici oggi in Italia è vecchio e un provvedimento del genere serve per aggiornare questi edifici. Ci aspettiamo investimenti in tal senso nei prossimi 18 mesi. Ma serve anche avere un approccio più professionale e attuare dei servizi che aiutano gli installatori a reagire e ad avere nuovi potenziali clienti. La nostra critica non è al provvedimento ma a come è stato comunicato. Già nella metà di maggio comunque abbiamo visto il mercato ripartire, nei prossimi mesi si realizzeranno diversi impianti e stiamo lavorando per mettere in piedi iniziative per aiutare il mercato. Ma serve pazienza.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): Chiudiamo questa chiacchierata con un ultimo tema che è quello dei condomini. Il Decreto Rilancio può davvero favorire l'apertura di questo mercato che è sempre stato lontano dal fotovoltaico? È un'opportunità che vale la pena cogliere?

Enrico Marin (BayWa r.e. Solar System): Il condominio sembrerebbe essere un'unità interessata da questi interventi trainanti. Serve capire quali possono beneficiare dei vantaggi del Decreto Rilancio e nelle grandi città potranno beneficiarne i condomini con riscaldamento centralizzato dove verrà sostituito il sistema di riscaldamento. Anche qui però bisogna aspettare i decreti attuativi.

Valerio Natalizia (SMA Solar Technology): Personalmente so già di aziende molto grandi e strutturate che sono pronte a partire in tal senso perché magari gestivano già manutenzione di alcuni condomini. Ci sarà questa forte spinta legata in

primis a superare impianti obsoleti come le caldaie a gasolio. Dobbiamo far sì che non ci sia spazio solo per gli attori più grandi ma anche per impiantisti e fornitori minori che possono contribuire solo per parti minime.

Non deve succedere che l'impianto fotovoltaico sia fatto senza badare alla tecnologia e all'efficienza. Invece sulle villette sarà possibile più facilmente coinvolgere aziende anche più piccole.

Alberto Cuter (JinkoSolar): Sono d'accordo anche perché quando parliamo di interventi su condomini, il fotovoltaico riguarda l'investimento minore e il rischio quindi sarà proprio non valorizzarlo e optare per componenti scadenti puntando alla gratuità dell'intervento e non alla qualità. Con i nostri webinar stiamo lavorando molto per educare gli installatori su come e perché fare impianti fotovoltaici con prodotti di alto livello qualitativo e continueremo su questa strada.

Valerio Natalizia (SMA Solar Technology): Qualcuno ha chiesto se un anno e mezzo non fosse troppo poco per questi interventi. Abbiamo fatto presente la questione al Sottosegretario di Stato

alla Presidenza dei Ministri, Riccardo Fraccaro. Tra i temi da approfondire c'è la possibile previsione di una sorta di "decalage" per il 2022 così che non si passi dal 110% del 31 dicembre 2021 immediatamente allo 0% il 1° gennaio 2022. Altro tema è sicuramente la necessità di una semplificazione estrema della burocrazia soprattutto per impianti medio grandi. C'è una proposta del ministro dell'ambiente e della tutela del territorio e del mare Sergio Costa che dovrebbe escludere gli impianti fotovoltaici a terra dalla procedura DIA che porterebbe i 2 anni mediamente richiesti per un'autorizzazione a 4/5 mesi.

Davide Bartesaghi (SolareB2B): Da questa chiacchierata emerge uno scenario con tante complessità e tanti elementi di incertezza. Il nostro tuttavia è un settore abituato ad alternare shortage e overcapacity, accelerazioni e frenate. L'importante in questo momento di passaggio è tenere duro e lavorare sulla capacità di intraprendere del settore e scommettere su qualità e valore della proposta. La ripartenza richiede sicuramente sforzi ma i presupposti per uscirne bene ci sono tutti. ☀️

ancora oggi serve per realizzare un impianto FV, non credete che un anno e mezzo sia poco per riuscire a sviluppare un business significativo?».

LOCKDOWN MENTALE. «Cerchiamo di evitare il "lockdown mentale" del post incentivi».

BENEFICI. «Per noi operatori del settore va benissimo il 50%, però vi posso dire che abbinare il FV anche ad altri interventi di efficienza e risparmio energetico ne può beneficiare l'intero settore del risparmio energetico e dell'intera comunità».

BANCHE 2. «Come risponderanno le banche alla cessione del credito? C'è qualche informazione su come si stanno muovendo le associazioni per "spingere" le banche a muoversi per dare risposte?».

FARE IN FRETTA. «In questa fase transitoria, onde evitare questo blocco del mercato del FV, bisognerebbe accelerare l'uscita dei decreti attuativi e dare chiarezza e trasparenza sulle procedure».

OLTRE LA NICCHIA. «Stiamo parlando di rilanciare un mercato che al momento è poco diffuso se non una nicchia. Come mai questo atteggiamento negativo?».

NUOVA CLIENTELA 4. «Questo decreto rilancio può essere visto come una propagazione di massa di installazioni fotovoltaiche a livello capillare?».

CanadianSolar

HiKu MODULO MONO PERC AD ALTISSIMA EFFICIENZA CON POTENZE FINO A 455 W



Modulo Mono PERC Dual Cell
ad alta potenza



26% di potenza in più rispetto
ai moduli convenzionali



Drastica riduzione dei costi
di LCOE


Fino a
375W

Formato a 120 celle
CS3L-MS
Dimensioni:
1765 x 1048 x 40 mm


Fino a
455W

Formato a 144 celle
CS3W-MS
Dimensioni:
2108 x 1048 x 40 mm