



FV COMMERCIALE E INDUSTRIALE UN POTENZIALE DA 30 GW

OGGI IN ITALIA SI CONTANO POCO PIÙ DI 8 GW DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI SUI TETTI DI CAPANNONI E AZIENDE, CIRCA IL 37% DI TUTTA LA NUOVA POTENZA CUMULATA. NEL CORSO DELL'ANNO POTREBBE REGISTRARSI UN'ULTERIORE SPINTA DELLA TAGLIA COMPRESA TRA 20 KWP E 1.000 KWP SOPRATTUTTO PER I RINCARI DELLE BOLLETTE ENERGETICHE CHE STANNO CONVINCENDO SEMPRE PIÙ IMPRENDITORI A PUNTARE SUL SOLARE. COME? CON SOLUZIONI VECCHIE E NUOVE: PPA, COMUNITÀ ENERGETICHE, STORAGE DI GROSSA TAGLIA, FORMULE ESCO

DI MICHELE LOPRIORE





Nonostante oggi in Italia gli impianti di taglia residenziale continuano a rappresentare una fetta consistente del cumulo installato, il 92% circa del totale in termini numerici e il 22% in termini di potenza, per i prossimi mesi nel nostro Paese è prevista una maggiore diffusione delle installazioni di taglia commerciale e industriale, quelle che normalmente vengono collocate nella fascia di potenza compresa tra 20 e 1.000 kWp. I recenti rincari delle bollette energetiche, che in ambito commerciale e industriale rappresentano una voce importante nei bilanci, uniti a una maggiore sensibilità da parte degli end user verso i temi del risparmio

energetico e della sostenibilità ambientale potrebbero infatti favorire una maggiore diffusione delle grandi installazioni su coperture.

Oggi in Italia sono installati impianti di taglia commerciale e industriale per una potenza complessiva di circa 8,3 GWp, il 37% della potenza cumulata installata. Già nei primi nove mesi del 2021 le installazioni di taglia compresa tra 20 e 1.000 kWp avevano registrato un incremento del 30%. Nel dettaglio, gli impianti con potenza compresa tra 100 e 200 kWp hanno segnato un incremento del 17%, del 6% per la fascia compresa tra 200 e 500 kWp e addirittura del 94% per le installazioni di potenza compresa tra 500

Entra nell'era delle Comunità Energetiche



REGALGRID
sharing your power



kWp e 1 MWp. Si tratta di numeri significativi, che potrebbero crescere ulteriormente visto il potenziale in Italia. Secondo quanto emerge da uno studio dell'IEA, se si considerano le coperture a disposizione nel nostro Paese, le installazioni di taglia commerciale e industriale realizzabili porterebbero a una potenza tra i 20 e i 30 GW, che andrebbero ad aggiungersi agli 8,3 GW esistenti. Per fronteggiare il caro energia, che sta colpendo soprattutto le imprese, il fotovoltaico e lo storage potrebbero diventare infatti due ottimi alleati. Ma non mancano le resistenze da parte degli imprenditori, molti dei quali vedono ancora il solare come una scelta non prioritaria. Altri, invece, preferiscono non distogliere risorse dal core business. Ecco perché il mercato offre nuovi servizi e strumenti, sotto forma di innovazione tecnologica, soluzioni finanziarie vantaggiose, formule Esco, PPA, comunità energetiche e tanto altro.

SPRINT DI INIZIO ANNO

Dalla fine del 2021 in Italia tanti installatori ed EPC che operano nel segmento degli impianti di taglia commerciale e industriale hanno registrato un aumento delle richieste. Ci sono aziende che hanno dichiarato di essere "full" fino a metà anno. Molte di queste, invece, sono state ricontattate da clienti che inizialmente avevano deciso di non investire ma che oggi, a fronte dell'aumento dei costi in bolletta, chiedono l'impianto fotovoltaico chiavi in mano, e in tempi brevi. «Sono proprio i clienti finali a contattarci», spiega Mario Micali, titolare dell'azienda di installazione Carboff di Rho, in provincia di Milano, «con l'obiettivo sia di fronteggiare il caro energia, sia di abbattere il carbon footprint della propria azienda». I rincari delle bollette energetiche hanno sicuramente portato a una maggiore sensibilità dei

clienti finali verso i temi del fotovoltaico e del risparmio energetico. Oggi il solare viene visto da tanti imprenditori come un'ancora di salvezza per la propria attività, uno strumento per abbattere i costi energetici e per aumentare la competitività.

Si potrebbero fare mille esempi di come il solare stia diventando strategico. Ne riportiamo un paio.

La Cooperativa Miticoltori Spizzini di Lerici, in provincia di La Spezia, ad esempio, ha registrato un incremento della bolletta di 50mila euro nell'ultimo anno. «Punteremo all'installazione di un impianto fotovoltaico da 200 kWp con sistema di accumulo con capacità di 50 kWh», si legge in una nota del gruppo, «altrimenti saremo costretti a rivedere i listini con rincari fino al 30%». A Pescara, invece, a causa dei rincari delle bollette il ristoratore Valerio D'amico ha dichiarato di voler puntare sull'installazione di un impianto fotovoltaico per evitare di aumentare i listini. Questo è solo un piccolo ma significativo esempio di come tanti imprenditori inizino a prendere sul serio i vantaggi del solare abbinato all'accumulo in ambito commerciale e industriale.

E questo interesse è confermato dalla mole di lavoro di tanti installatori ed EPC.

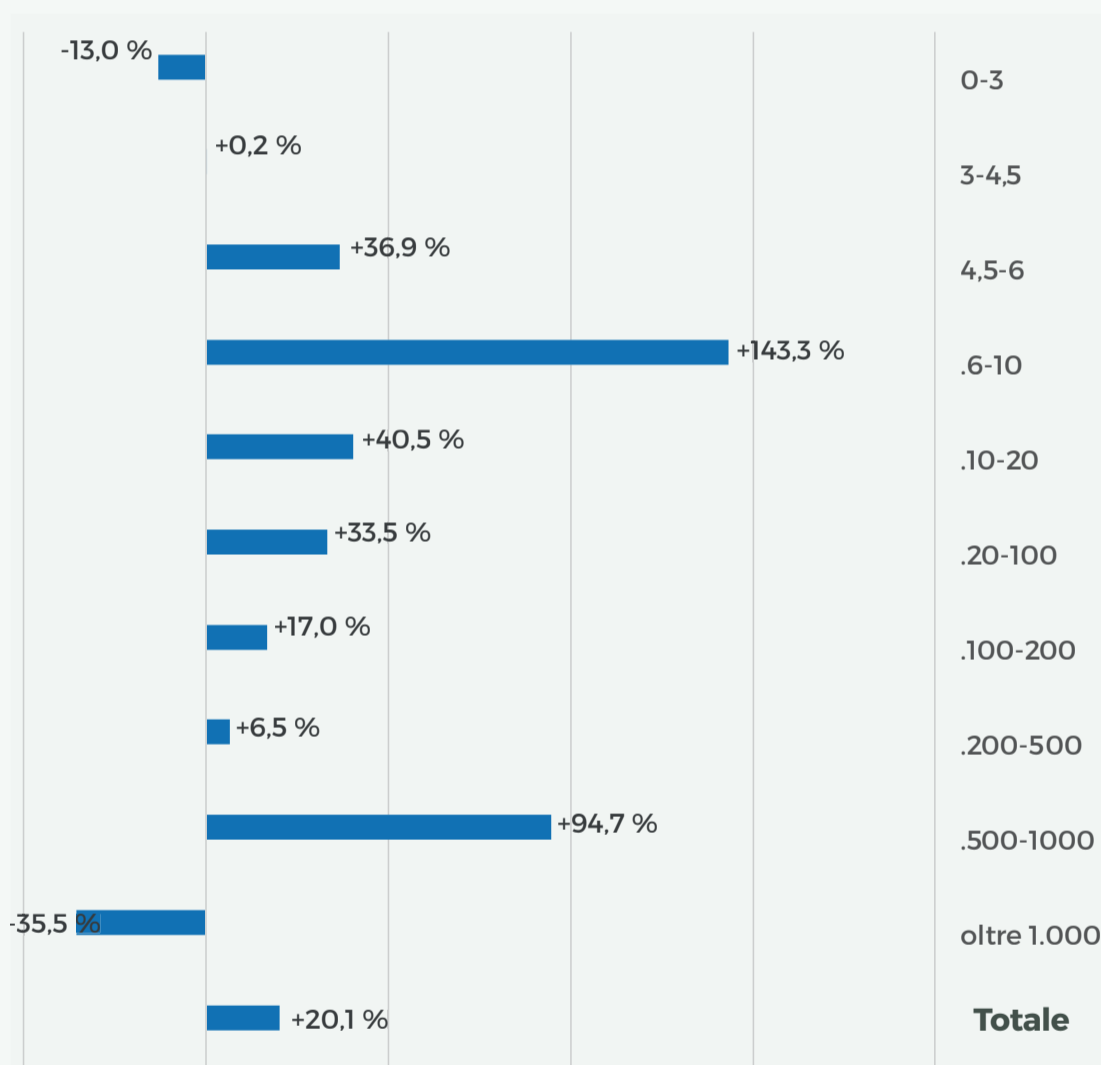
Leonardo Mormandi, titolare del gruppo Geneco, EPC brianzolo che opera in tutta Italia, ha aggiunto: «Da inizio 2022 abbiamo già ricevuto dalle 70 alle 80 richieste di impianti di taglia commerciale e industriale. Anche se non ci occuperemo di tutti questi impianti, il numero di coperture fotovoltaiche che porteremo a compimento sarà comunque il triplo rispetto al periodo pre covid. Il fotovoltaico, oggi, viene sempre più visto come un bene primario».

La spinta delle richieste sta arrivando da tutta Italia. Valentino Vivo, managing director di Greenergy, azienda con base in Puglia attiva nello sviluppo e realizzazione di impianti fotovoltaici su tutto il territorio nazionale, in particolare di grossa taglia, ha dichiarato: «Oggi ci sono imprese che hanno visto quasi triplicare la propria bolletta. Notiamo una certa frenesia: l'imprenditore vuole l'impianto fotovoltaico, e dimostra anche di non voler perdere tempo. Se si considera un impianto con potenza superiore ai 500 kWp, la trattativa con il cliente finale può durare diversi mesi. Oggi, invece, i tempi di decisione delle imprese si sono ridotti significativamente, perché per gli stakeholders diventa fondamentale ridurre i tempi di gestione dell'intero iter dalla progettazione all'entrata in esercizio dell'impianto. Inoltre, notiamo una maggiore consapevolezza da parte delle imprese sull'importanza strategica di politiche volte alla sostenibilità».

Nicola Clemenza, energy manager di Try Invest, EPC ed Esco localizzata in Sicilia, ha aggiunto: «La richiesta da parte dei clienti c'è, e arriva soprattutto da chi ha consumi superiori a un milione di kWh per anno. L'80% delle richieste ar-

NEI PRIMI NOVE MESI DEL 2021 IN ITALIA LE INSTALLAZIONI DI TAGLIA COMPRESA TRA 20 E 1.000 KWP HANNO REGISTRATO UN INCREMENTO DI CIRCA IL 30%. NEL DETTAGLIO, GLI IMPIANTI CON POTENZA COMPRESA TRA 100 E 200 KWP HANNO REGISTRATO UN AUMENTO DEL 17%, MENTRE SONO CRESCIUTE DEL 6% LA FASCIA COMPRESA TRA 200 E 500 KWP E ADDIRITTURA DEL 94% LE INSTALLAZIONI DI POTENZA COMPRESA TRA 500 KWP E 1 MWP

Trend % per taglia (kWp) Gen-Set 2021 VS Gen-Set 2020



FONTE: ELABORAZIONE SOLAREB2B SU DATI GAUDÌ TERNA

DA DICEMBRE 2020 A DICEMBRE 2021 IL PREZZO UNICO NAZIONALE HA REGISTRATO UN INCREMENTO DEL 420%, PASSANDO DA 54 EURO AL MWH A 281 EURO AL MWH

Prezzo unico nazionale dell'energia in Italia in €/MWh (Dic 2020-Dic 2021)



FONTE: GME



NONOSTANTE L'AUMENTO DEL COSTO DELLE MATERIE PRIME E IN PARTICOLARE DEL PREZZO DEI MODULI FOTOVOLTAICI, I RINCARI DELL'ENERGIA REGISTRATI NELL'ULTIMO ANNO SONO COSÌ ALTI CHE I TEMPI DI RIENTRO DELL'INVESTIMENTO DI UN IMPIANTO DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE SONO COMUNQUE PIÙ BASSI RISPETTO AL PERIODO PRE COVID. OGGI UN IMPIANTO DI TAGLIA COMMERCIALE/ INDUSTRIALE PUÒ RIPAGARSI, SOLO CON IL RISPARMIO IN BOLLETTA, IN TRE ANNI

riva da chi ha l'esigenza di tagliare i costi della bolletta, il resto da chi vuole dare un'impronta green alla propria azienda».

TEMPI DI RIENTRO BREVI

Il tema del caro energia è sempre più attuale e continua a far tremare tante imprese, molte delle quali minacciano addirittura di chiudere temporaneamente gli impianti produttivi. In alcune zone d'Italia sta già succedendo. In Veneto, ad esempio, alcune aziende fermano la produzione nei momenti in cui il costo dell'energia raggiunge il picco più alto pur di salvare i conti.

Complessivamente, quest'anno sono stimati in Italia quasi 36 miliardi di euro di rincari. Sono soprattutto le aziende del nord Italia ad essere quelle più colpite, con la Lombardia in testa (8,5 miliardi di euro di rincari), seguita da Veneto (3,9 miliardi di euro) ed Emilia Romagna (3,5 miliardi di euro). I settori più colpiti sono ovviamente quelli con i più alti consumi di energia elettrica, e quindi metallurgia, alimentare, trasporto e logistica.

«La richiesta di impianti commerciali e industriali è aumentata rispetto al 2021», spiega Alberto Nadai, sales manager di Q Cells Italia, «e il trend per i prossimi trimestri è destinato a crescere. L'attuale costo dell'energia elettrica permette un ritorno dell'investimento molto più veloce rispetto agli anni scorsi e aiuta l'imprenditore ad ottimizzare l'efficientamento energetico anche grazie allo sviluppo tecnologico dei componenti che garantiscono una produzione maggiore di energia. Aiuta inoltre a ridurre ulteriormente i costi Balance of Systems».

Rispetto a qualche anno fa, l'effetto dei rincari delle bollette ha fatto emergere ancora di più la convenienza economica del fotovoltaico.

Se si considera il costo chiavi in mano di un impianto fotovoltaico da 100 kWp, con una media di 1.000 euro al kWp installato e una quota di energia autoconsumata intorno all'80%, i tempi di rientro dell'investimento possono oscillare tra i tre e i quattro anni. A febbraio, in provincia di Foggia è entrato in funzione un impianto da 499 kWp sui tetti della Cooperativa Agricola O.P. Natura Dauna. Grazie a una produzione di 600 MWh e a un risparmio in bolletta di 150mila euro, sono previsti tempi di rientro in tre anni.

Ci sono casi in cui il pay back time è ancora più breve: prendendo in considerazione un impianto fotovoltaico da 500 kWp realizzato nel 2021 in un paese del nord Italia, con un autoconsumo dell'80% e un risparmio in bolletta annuo stimato in 150mila euro, è previsto un ritorno economico in poco più di due anni.

PROBLEMI DI LIQUIDITÀ

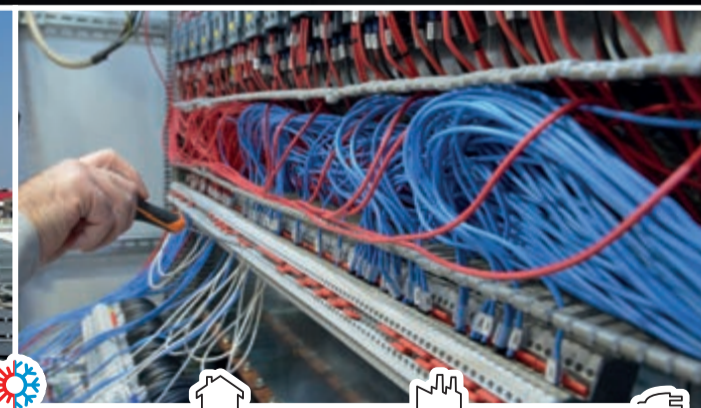
Sembrerebbe quindi tutto in discesa per gli operatori focalizzati sulla realizzazione di impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale.



Il nostro impegno verso le generazioni future è illuminare i loro sogni

Da 4 generazioni Eredi Maggi opera nel settore dell'impiantistica elettrica, termoidraulica, domotica e fotovoltaica, sia industriale che civile, offrendo innovazione e tecnologie sostenibili per garantire la tutela e la salvaguardia dell'ambiente per le **generazioni future**.

Facciamo in modo che gli uomini e la tecnologia convivano nello stesso universo in maniera naturale ed armoniosa.



 **EREDIMAGGI**
impianti



Eredi Maggi Impianti srl
headquarters: Altamura - Bari (Puglia)
Tel/Fax: +39 080.3142376
info@eredimaggi.it - www.eredimaggi.it

Nuovo Impianto fotovoltaico da 413 kW realizzato sulla copertura di un opificio industriale con ancoraggi in acciaio inox e strutture in alluminio a due inclinazioni
Contact Italia. Moduli fotovoltaici Q CELLS.
Ottimizzatori di potenza ed inverter Solar Edge.
Componentistica blocco moduli Contact Italia.

L'impianto fotovoltaico in foto è stato realizzato con prodotti:





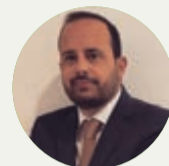




HANNO DETTO

**Attilio Piattelli, presidente di Suncity e vicepresidente di Italia Solare**

«Da tempo suggeriamo l'introduzione di formule innovative e forme di incentivazione per stimolare gli imprenditori a investire: fondi di garanzia e credito d'imposta sono solo due esempi».

**Alberto Nadai, sales manager di Q Cells Italia**

«La richiesta di impianti commerciali e industriali è aumentata rispetto al 2021. L'attuale costo dell'energia elettrica permette un ritorno dell'investimento molto più veloce rispetto agli anni scorsi e aiuta l'imprenditore ad ottimizzare l'efficientamento energetico anche grazie allo sviluppo tecnologico dei componenti che garantiscono una produzione maggiore di energia».

**Davide Tinazzi, amministratore di Energy Srl**

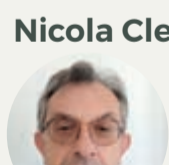
«Lo storage innalza moltissimo il livello di autoconsumo dell'energia prodotta dal fotovoltaico. Però nella taglia commerciale e industriale è possibile introdurre anche funzioni dedicate, come il taglio dei picchi di carico o l'adeguamento dell'autoconsumo alle fasce orarie di maggior costo in modo da prelevare da rete solo nelle fasce orarie di minor costo».

**Leonardo Mormandi, titolare del gruppo Geneco**

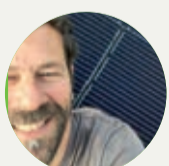
«Da inizio 2022 abbiamo già ricevuto dalle 70 alle 80 richieste di impianti di taglia commerciale e industriale. Anche se non ci occuperemo di tutti questi impianti, il numero di coperture fotovoltaiche che porteremo a compimento sarà comunque il triplo rispetto al periodo pre Covid».

**Valentino Vivo, managing director di Greenergy**

«Notiamo una certa frenesia: l'imprenditore vuole l'impianto fotovoltaico, e dimostra anche di non voler perdere tempo. Se si considera un impianto con potenza superiore ai 500 kWp, la trattativa con il cliente finale può durare diversi mesi. Oggi, invece, i tempi di decisione delle imprese si sono ridotti significativamente».

**Nicola Clemenza, direttore di Try Invest**

«La richiesta da parte dei clienti c'è e arriva soprattutto da chi ha consumi superiori a un milione di kWh ogni anno. L'80% delle richieste proviene da chi ha l'esigenza di tagliare i costi della bolletta e il resto da chi vuole dare un'impronta green alla propria azienda».

**Mario Micali, titolare di Carboff**

«Negli ultimi mesi ci sono arrivate diverse richieste per la realizzazione di impianti fotovoltaici di taglia commerciale. Sono stati proprio i clienti finali a contattarci, con l'obiettivo sia di fronteggiare il caro energia, sia di abbattere il carbon footprint della propria azienda».

**Stefano Belleggia, head of Green Desk presso BNL Gruppo Paribas**

«Fino a qualche anno fa, la banca finanziava l'impresa, ma quest'ultima utilizzava il finanziamento per altri scopi, come ad esempio per ampliare le linee produttive. Oggi notiamo maggiore sensibilità da parte degli imprenditori su tematiche tra cui fotovoltaico ed efficientamento energetico. Anche le banche più sensibili alle tematiche green considerano il risparmio in bolletta come capace di supportare il finanziamento».

Ma, purtroppo, ci sono ancora molte resistenze da parte di una fetta di clienti finali. Di fronte all'investimento iniziale, alcuni imprenditori fanno marcia indietro per paura di aumentare il debito, in un momento in cui i bilanci sono già sotto pressione per i rincari dell'energia.

Ma anche da questo punto di vista, il vento sta cambiando, sia per una maggiore sensibilità da parte dell'end user, sia per una serie di soluzioni finanziarie e formule in grado di supportare i clienti.

«Fino a qualche anno fa, la banca finanziava l'impresa, ma quest'ultima utilizzava il finanziamento per altri scopi, come ad esempio per ampliare le linee produttive», spiega Stefano Belleggia, head of Green Desk presso BNL Gruppo Paribas. «Oggi notiamo maggiore sensibilità da parte degli imprenditori su tematiche tra cui fotovoltaico ed efficientamento energetico. Anche le banche più sensibili alle tematiche green considerano il risparmio in bolletta come capace di supportare il rimborso e favoriscono utilizzo di garanzie del fondo centrale o suggeriscono altre eventuali leggi agevolative regionali ai fini del perfezionamento dell'operazione. Nel caso l'imprenditore non volesse ricorrere al finanziamento bancario può comunque sottoscrivere forme contrattuali dirette con il fornitore degli impianti, che prevedono ad esempio la proprietà dell'impianto in capo alla fornitrice, un pagamento di un canone variabile a seconda dell'effettivo risparmio ottenuto e il riscatto dell'impianto al termine di un determinato periodo contrattuale».

Anche le principali associazioni di settore chiedono al governo agevolazioni per gli imprenditori.

In un'audizione al Senato dello scorso febbraio, Italia Solare ha chiesto al governo di introdurre crediti d'imposta per spingere sempre più aziende a installare impianti fotovoltaici, e garanzie di Stato ai trader che sottoscrivono contratti PPA, che potrebbero interessare proprio le grandi installazioni su tetto.

«Da tempo suggeriamo l'introduzione di formule innovative e forme di incentivazione per stimolare gli imprenditori a investire» spiega Attilio Piattelli, vicepresidente di Italia Solare con delega agli impianti di taglia commerciale e industriale. «Un impianto di grosse dimensioni richiede un certo esborso e non sempre l'imprenditore vuole aumentare il debito della propria azienda. Noi puntiamo quindi a introdurre stimoli nuovi: fondi di garanzia e credito d'imposta sono solo due esempi. Il Decreto FER avrebbe dovuto dare una spinta, che purtroppo non è arrivata per la complessità delle pratiche e per la paura degli investitori di relazionarsi con il GSE. Abbiamo sollecitato molte volte un cambio di direzione: serve che il GSE persegua giustamente le eventuali frodi ma che sia allo stesso tempo a supporto degli operatori, mentre oggi purtroppo non si ha questa percezione».

AUMENTO DEI LISTINI

Un altro elemento di criticità è legato all'aumento del prezzo di alcuni componenti fotovoltaici, moduli in primis, che si è registrato nell'ultimo anno. A causa dello shortage delle materie prime e dell'aumento dei costi di trasporto, due macro fenomeni che hanno interessato tutto il 2021, il costo d'installazione dell'impianto fotovoltaico chiavi in mano ha registrato aumenti compresi tra il 15 e il 20%.

«Da una parte l'aumento del costo dell'energia ha portato a una maggiore attenzione dei clienti finali», spiega Luca Tosi, chief sales officer di Manni Energy. «Dall'altra, però, l'aumento del prezzo chiavi in mano degli impianti, che oggi oscilla intorno al 20%, rischia di creare una fase di stallo in attesa che i prezzi, in particolare dei moduli, tornino a calare. Siamo di fronte a un momento di incertezza che può essere superata con un'analisi puntuale e professionale di questi due fenomeni al fine di prendere una decisione consapevole. Notiamo come le aziende che

hanno investito nel fotovoltaico prima del Covid siano molto soddisfatte, perché a fronte di prezzi allora più bassi, e degli attuali aumenti dei costi dell'energia, sono riusciti a valorizzare ancora di più l'energia autoconsumata. Oggi, invece, gli imprenditori spesso sono combattuti tra attendere eventuali flessioni dei prezzi o forme di incentivazione e procedere con l'investimento, che comunque continua a garantire tempi di rientro molto interessanti ed è certamente l'intervento più efficace per abbattere il costo della bolletta. Il tema dell'aumento dei prezzi ha una voce importante nell'analisi della convenienza economica dell'investimento. Nel segmento degli impianti di taglia industriale diventa quindi indispensabile uno studio preciso dell'autoconsumo tramite l'analisi delle curve di carico in quanto percentuali di autoconsumo soddisfacenti, superiori al 70%, compensano l'aumento del prezzo dell'impianto. Mario Micali di Carboff ha aggiunto: «Se consideriamo un impianto da 400-500 kWp, i tempi legati alla trattativa oscillano tra i quattro e i sei mesi. In questo lasso di tempo i prezzi dei componenti possono aumentare. E quindi il cliente finale si troverebbe con un'offerta completamente diversa da quella iniziale. E in molti casi l'imprenditore preferisce annullare l'operazione e attendere». Questo aspetto è inasprito dal fatto che i tempi di installazione di un impianto fotovoltaico di taglia commerciale e industriale oggi può dilatarsi per i ritardi nelle forniture. I rallentamenti delle spedizioni dal far East rischiano di rallentare tantissimi progetti. E, come abbiamo visto, nel giro di pochi mesi l'offerta presentata a un cliente finale può cambiare drasticamente.

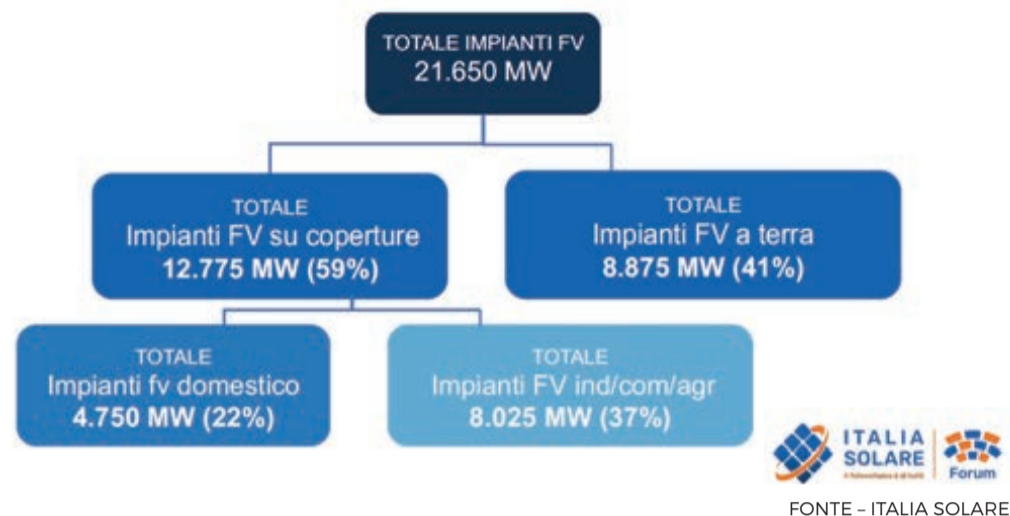
«Il problema degli approvvigionamenti porta all'impossibilità di avere una stabilità dei prezzi», spiega Valentino Vivo di Greenergy. «Oggi, dopo quindici giorni, un preventivo può essere totalmente differente da quello proposto al cliente. Bisogna anche sottolineare, però, come a fronte dell'aumento del prezzo al kWp dell'impianto, i rincari dell'energia tengono comunque i tempi di rientro dell'investimento decisamente più bassi rispetto a un anno e mezzo fa». E difatti, nonostante l'aumento del prezzo chiavi in mano dell'impianto, i rincari delle bollette sono talmente elevati che per un'installazione di taglia commerciale e industriale sono previsti tempi di rientro dell'investimento comunque più bassi rispetto al periodo pre Covid.

La situazione potrebbe addirittura migliorare nei prossimi mesi. Secondo un report pubblicato da Bloomberg, il prezzo dei moduli dovrebbe scendere a 25 centesimi di dollaro al watt nei primi sei mesi dell'anno, per poi calare nuovamente di circa 2 centesimi. Nel 2021 lo shortage di polisilicio aveva spinto i prezzi fino a 27,8 centesimi di dollaro per watt per i moduli monocristallini in silicio con celle da 166 millimetri. Nel 2022 è previsto un aumento del 39% della capacità produttiva del polisilicio, con una fornitura sufficiente per produrre quasi 300 GW di moduli. Grazie all'aumento della capacità, i prezzi del polisilicio potrebbero quindi passare da 37 dollari al kg di ottobre a 20-25 dollari al kg nella seconda metà del 2022. «L'andamento dei costi delle materie prime e dei container non ha facilitato il segmento commerciale e industriale», aggiunge Alberto Nadai di Q Cells. «Tuttavia, dal secondo trimestre la maggiore disponibilità di prodotti e un auspato calo dei prezzi supporterà le proposte commerciali soprattutto nelle taglie tra 300 e 500 kW in autoconsumo».

MIGLIORARE L'INCENTIVO

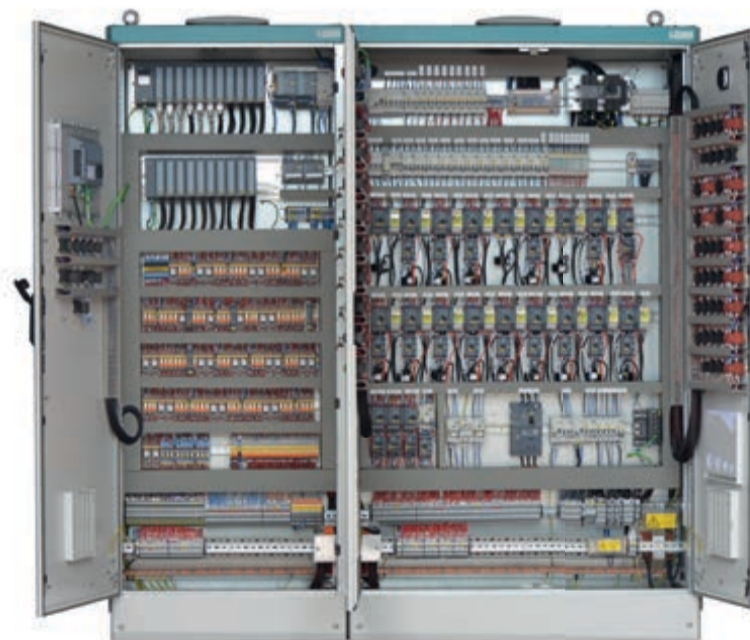
Come accennato in precedenza, una spinta agli impianti di taglia commerciale e industriale potrebbe arrivare da formule vantaggiose per i finanziamenti o da incentivi che ne supportino lo sviluppo. In Italia i sette bandi del decreto FER1, che negli ultimi due anni hanno stanziato incentivi per impianti da fonti rinnovabili e che avrebbero dovuto favorire una spinta dei grandi impianti a tetto e a terra, non hanno tuttavia sortito l'effetto sperato. In particolare per quanto

Suddivisione degli impianti realizzati in Italia Cumulato al 31 dicembre 2021



QUADRI ELETTRICI per impianti fotovoltaici e impianti di qualsiasi tipologia

Secsun è il tuo partner ideale



Cosa ti offriamo?

- ➔ Quadri realizzati con componenti di marche primarie
- ➔ Quadri certificati secondo la norma CEI EN61439 1/2
- ➔ Spedizione rapida e gratuita
- ➔ Assistenza tecnica specializzata pre/post vendita
- ➔ Sviluppo software PLC

Recupera lo SCHEMA ELETTRICO

Secsun integra GRATUITAMENTE su tutti i suoi prodotti, il servizio di recupero dello schema elettrico.



In cosa consiste?

Scannerizzando con il proprio smartphone il QR code presente su ogni quadro elettrico, si ha accesso immediato allo schema elettrico corrispondente.

In questo modo la manutenzione o l'assistenza del quadro elettrico sarà notevolmente semplificata.

Non credi sia fantastico?

www.secsun.it - info@secsun.it

080 967 58 15



ALCUNI DEI PUNTI CHE RALLENTANO LO SVILUPPO DEGLI IMPIANTI COMMERCIALI E INDUSTRIALI SECONDO UN INTERVENTO AL FORUM DI ITALIA SOLARE DELLO SCORSO DICEMBRE

Autoconsumo + Scambio sul Posto (Ssp)



BARRIERE AD UN MAGGIORE SVILUPPO

- ◆ Per autoconsumo dell'ordine di 65 -75% tempo di **rientro dell'investimento in media tra 5 e 6 anni**, non sempre in linea con le aspettative di rientro delle aziende.
- ◆ Spesso le **aziende preferiscono non indebitarsi** in attività che non costituiscono il core business dell'azienda.
- ◆ **Possibilità di ricorrere a investitori terzi** (noleggio finanziario o industriale) **limitata** dalla solidità aziendale e dal rischio del credito.
- ◆ **Rischio SsP** perché si tratta di misura con durata limitata nel tempo.
- ◆ La presenza dello SsP e la totale **assenza di stimoli alle imprese per l'installazione di accumuli** hanno impedito la diffusione degli accumuli a livello industriale.

FONTE - ITALIA SOLARE

riguarda le procedure a registro, che hanno interessato le installazioni di potenza fino a 1 MWp, nei sette bandi del gruppo A, su un contingente di potenza messo a disposizione per un totale di quasi 770 MW tra fotovoltaico ed eolico, sono state ammesse richieste, per il solare, pari a 474 MW. In molti casi, i lunghi passaggi burocratici con il GSE e i tempi di rientro dell'investimento non ritenuti interessanti hanno fortemente limitato gli imprenditori. Stessa sorte per il gruppo A2 dei registri, quello che avrebbe dovuto incentivare la realizzazione dei nuovi impianti fotovoltaici in sostituzione dell'amianto.

Anche in questo caso, su un totale contingentato di oltre 1,7 GW, al Gestore sono arrivate richieste per soli 372,5 MW.

«Riteniamo che i contributi per lo smaltimento dell'amianto fossero troppo bassi», spiega Attilio Piattelli di Italia Solare. «E poi abbiamo notato come al sud, dove l'irraggiamento è maggiore, l'incentivo pari a 12 euro al MWh fosse molto più appetibile, mentre al nord in molti casi non era adeguato. Un impianto da 400-500 kWp installato in una regione del nord Italia con quell'incentivo ha un tempo di rientro abbondantemente superiore a 10 anni, troppo lungo per poter essere ritenuto interessante».

Ma anche in questo caso, ci sono ottime prospettive all'orizzonte.

NUOVA LINFA DALLA DIRETTIVA RINNOVABILI

E infatti, dal 15 dicembre 2021 è in vigore il Decreto Legislativo 8 novembre 2021, n. 199, la famosa Direttiva Rinnovabili, che mira a promuovere l'uso dell'energia da fonti rinnovabili. Le nuove disposizioni regolamentano il sistema

degli incentivi per le rinnovabili e stabiliscono la normativa a regime per comunità energetiche e autoconsumo da fonti rinnovabili.

Ci sono moltissimi aspetti e novità che interesseranno soprattutto i grandi impianti su tetto. Innanzitutto è prevista una proroga degli incentivi del Decreto FER1.

«In questo caso», spiega Attilio Piattelli, «i regimi di sostegno sono definiti secondo criteri di massima semplificazione delle procedure amministrative. L'accesso agli incentivi è garantito fino al raggiungimento di tetti di potenza stabiliti su base quinquennale e congruenti con gli obiettivi al 2030. Per impianti di potenza inferiore a 1 MW, l'incentivo è attribuito attraverso una richiesta da effettuare al GSE direttamente alla data di entrata in esercizio dell'impianto e non è richiesta la preventiva iscrizione a bandi o registri. È promosso l'abbinamento delle fonti rinnovabili con i sistemi di accumulo e sarà agevolata la partecipazione agli incentivi a chi installi impianti fotovoltaici a seguito di rimozione dell'amianto».

In questo caso, vengono mantenute alcune norme introdotte successivamente all'entrata in vigore del FER1. In particolare, non è necessario che l'area dove è avvenuta la sostituzione dell'amianto coincida con quella dove viene installato l'impianto, purché l'impianto sia installato sullo stesso edificio o in altri edifici catastalmente confinanti nella disponibilità dello stesso soggetto. Inoltre, gli impianti fotovoltaici potranno occupare una superficie maggiore di quella dell'amianto sostituito, fermo restando che in tale caso saranno decurtati proporzionalmente in modo forfettario i benefici aggiuntivi per la sostituzione dell'amianto stesso.

Con il decreto viene poi stabilita la normativa a supporto delle comunità energetiche e dell'autoconsumo collettivo.

Le comunità energetiche non sono più ristrette al limitato ambito della cabina secondaria MT/BT, ma si riferiranno a un ambito territoriale molto più ampio e delimitato dalle utenze che appartengono alla stessa cabina primaria di alta tensione. Possono aderire alla comunità cittadini, PMI, enti territoriali, enti di ricerca e formazione, enti religiosi, enti del terzo settore situati sempre all'interno della stessa cabina primaria. Per l'energia prodotta da impianti ciascuno di potenza massima fino a 1 MW e condivisa sotto alla medesima cabina primaria sarà possibile anche ottenere gli incentivi specifici per la condivisione di energia. «Fino adesso abbiamo visto una sorta di sperimentazione delle comunità energetiche», conclude Attilio Piattelli, «ma con la Direttiva Rinnovabili si entrerà nel vivo e vedremo un maggior coinvolgimento di PMI e industrie. L'introduzione poi, da parte della Direttiva Mercati dell'autoconsumo altrove (classificato come "sistema semplici di produzione e consumo") rappresenterà un'ulteriore opportunità che permetterà alle imprese con scarsa disponibilità di spazio sul proprio tetto di installare l'impianto altrove su una superficie adeguata e soddisfare così il proprio fabbisogno energetico».

Opportunità anche per lo storage di grossa taglia. «Il nuovo assetto sulle comunità energetiche», spiega Davide Tinazzi, amministratore di Energy Srl, «spalancherà grandi opportunità di scambio di energia tra aziende vicine, mettendo chiunque, anche chi non ha il fotovoltaico con storage, nelle condizioni di risparmiare sugli oneri di sistema e distribuzione. Ciò spingerà gli imprenditori che intendono investire su solare e accumulo a sovradimensionare gli impianti per poter servire anche le aziende vicine». E poi c'è tutto l'aspetto legato ai PPA, che mai come in questo periodo potrebbero dare una spinta alle installazioni di taglia commerciale per garantire, negli anni, forniture di energia a prezzi stabili.

A tal proposito, a febbraio Elettricità Futura e Federdistribuzione hanno siglato un protocollo d'intesa per promuovere lo sviluppo e la diffusione dei contratti di approvvigionamento a lungo termine di energia elettrica prodotta da impianti da fonti rinnovabili, i Power Purchase Agreement per l'appunto.

Le due associazioni si impegnano a collaborare per individuare le soluzioni e gli strumenti più efficaci e rendere fruibili, agli operatori della distribuzione moderna, i vantaggi e le opportunità offerte dai PPA.

«Le attuali tensioni sui prezzi del gas, che riguardano non solo il mercato domestico ma anche quello industriale», si legge in una nota di

SONO SEMPRE PIÙ NUMEROSI GLI IMPRENDITORI CHE INVESTONO NEL FOTOVOLTAICO PER CONTRASTARE IL CARO BOLLETTE. ECCO DUE ESEMPI RACCONTATI DA DUE TESTATE ONLINE



Elettricità Futura, "mettono in evidenza la necessità di accelerare l'adozione delle rinnovabili per garantire una fornitura di energia a prezzi stabili e competitivi per le imprese. Già oggi i contratti per l'acquisto di energia rinnovabile a lungo termine offrono elettricità a prezzo fisso, con risparmi significativi rispetto al prezzo dell'elettricità nel mercato spot".

TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA

Si prospettano quindi mesi molto interessanti sia per gli installatori che si occupano di impianti di taglia commerciale e industriale, sia per i produttori di componentistica, che potranno portare innovazione sui tetti di molte aziende. In Italia le coperture di capannoni e imprese sono molto differenti, ma tendenzialmente le superfici non sono molto ampie o comunque sono caratterizzate da numerosi elementi di disturbo che non sempre permettono di installare impianti sufficientemente potenti. Per questo si potrebbe assistere a una maggiore diffusione dei moduli ad alta efficienza e ad alta potenza, come ad esempio i pannelli con 120 celle M10 da 182 millimetri. Questi prodotti possono raggiungere potenze intorno ai 460 Wp e, grazie a peso e dimensioni abbastanza contenute, sono in grado di offrire più potenza a parità di superficie e semplificare il lavoro degli installatori. C'è anche chi ha iniziato a proporre moduli più grandi, con potenze che superano i 500 Wp. «Ogni tetto ha caratteristiche specifiche e quindi bisogna essere in grado di costruire in maniera sartoriale l'impianto», ha aggiunto Nicola Clemenza di TRY Invest. «Proponiamo impianti con moduli con potenza da 600 Wp che ci consentono di posare più kWp a parità di spazio anche perché spesso ci troviamo di fronte a clienti con fabbisogni energetici elevati ma con poca disponibilità di tetto per raggiungere i valori richiesti».

Inoltre, si stanno riaffacciando sul mercato tecnologie come ad esempio il film sottile.

Nel mese di febbraio, Midsummer ha firmato un accordo con Unimetal, produttore italiano di coperture civili e industriali, per la fornitura di 5 MW di moduli Cigs a film sottile ogni anno, per un periodo complessivo di cinque anni. Nell'ambito dell'accordo, le due società lanceranno congiuntamente un nuovo prodotto per il mercato dell'Europa meridionale chiamato "Solar Metal". Il prodotto sarà strutturato con i pannelli metallici di Unimetal e i moduli fotovoltaici di Midsummer. Quello con Unimetal è il secondo accordo in ordine di tempo siglato dalla società svedese. A dicembre Midsummer aveva infatti annunciato una partnership simile con Medacciai, produttore italiano di lamiera curva in metallo. Anche in questo caso, Medacciai si impegna ad acquistare 3,5 MW di moduli all'anno da Midsummer. Le due società lanceranno inoltre congiuntamente un nuovo prodotto per il mercato dell'Europa meridionale denominato "Panel Energy".

Si inizia ad assistere anche a una maggiore richiesta di sistemi di storage in ambito commerciale e industriale. Nonostante dei 60.116 sistemi di accumulo installati in Italia il 97% sia di taglia inferiore a 20 kWh, con una netta prevalenza dei sistemi di capacità inferiore o uguale ai 5 kWh (35%) e di quelli compresi nel range tra 5 kWh e 10 kWh (41,7%), inizia a crescere la richiesta di accumulo anche in ambito commerciale e industriale. Il segmento di mercato degli accumuli di media taglia sta dando qualche piccolo segnale di crescita soprattutto per quelle aziende che lavorano su tre turni e hanno quindi bisogno di accumulare parte dell'energia per utilizzarla poi nelle ore serali.

«Abbiamo notato come stia aumentando la domanda di sistemi di storage in abbinata all'impianto fotovoltaico», spiega Leonardo Mormandi di Geneco. «Complice anche il Superbonus, oggi lo storage è molto più conosciuto anche dagli imprenditori che, incuriositi dai vantaggi dei dispositivi, ci chiedono un preventivo. A ciò si aggiunge il fatto che, visti i tempi di rientro dell'investimento dell'impianto fotovoltaico

base, decisamente inferiori, l'imprenditore decida di abbinare anche lo storage, a fronte di tempi di rientro leggermente più lunghi».

Davide Tinazzi di Energy Srl ha aggiunto: «Lo storage, come abbiamo ormai imparato dal settore residenziale, innalza moltissimo il livello di autoconsumo dell'energia prodotta dal fotovoltaico. Però nella taglia commerciale e industriale è possibile introdurre anche funzioni dedicate, come il taglio dei picchi di carico o l'adeguamento dell'autoconsumo alle fasce orarie di maggior costo in modo da prelevare da rete solo nelle fasce orarie di minor costo. Infine, investire nello storage significa anche investire in un sistema di emergenza in caso di black out. Considerando le funzioni speciali degli impianti di storage commerciale e industriale, il ritorno può essere di 3-4 anni quando installati su impianti fotovoltaici esistenti; un po' di più se c'è da fare anche l'impianto fotovoltaico. Se ci sono colonnine di ricarica per veicoli elettrici, allora i tempi di rientro sono molto più rapidi. Occorre però ritagliare come un sarto le dimensioni e le funzioni dello

storage sulle necessità della singola azienda. La buona notizia è che si tratta normalmente di sistemi facilmente espandibili qualora cambiasse la necessità. In ogni caso, oggi è l'imprenditore che ha capito che siamo entrati in una nuova fase in cui l'energia elettrica è una risorsa e non più una commodity. Cioè un bene scarso anziché sempre disponibile.

Da molto tempo in Asia le aziende, anche le più avanzate e strategiche, subiscono stacchi programmati. C'è fame di energia nel mondo; in Europa questa nuova fase attendeva solo il motivo scatenante, la crisi Ucraina, per manifestarsi. Questo è il problema con cui convivere, a lungo; il solare con accumulo, quindi, è una possibile e concreta soluzione».

Insomma, ci sono tante buone premesse per vedere esplodere il segmento degli impianti di taglia commerciale e industriale in Italia nel corso dell'anno. La tecnologia c'è, formule finanziarie e servizi anche. Serve solo un cambio di passo deciso dagli imprenditori. Che piano piano sta arrivando.



Nato per darti un lavoro assicurato, sempre.

IL CIE RIUNISCE LE MIGLIORI DITTE E STUDI TECNICI ESPERTI NELL'INSTALLAZIONE DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI E TERMICI.

Sappiamo, infatti, che procacciare il lavoro da svolgere è uno tra i problemi principali per gli installatori nel settore.

Oppure, una volta trovato l'incarico, è impegnativo disbrigare tutta la parte burocratica relativa al lavoro svolto (si pensi al disbrigo delle pratiche con Ecobonus 110%).

IL CONSORZIO INSTALLATORI ENERGIA GARANTISCE LAVORO COSTANTE, SICURO E SEMPLICE AI PROFESSIONISTI CHE NE FANNO PARTE.



Scansiona il QR Code

SCOPRI DI PIÙ E PARTECIPA ALLE SELEZIONI
[POSTI LIMITATI IN OGNI REGIONE ITALIANA]