



COSÌ LE UTILITY CRESCONO NEL FV

ATTIVITÀ DI LEAD GENERATION, PACCHETTI CHIAVI IN MANO, SERVIZI E FORMAZIONE: ECCO L'OFFERTA DELLE PRINCIPALI UTILITY, CHE STANNO INVESTENDO NELL'AMPLIAMENTO DELLE RETI DI INSTALLATORI PER CONTINUARE A GUADAGNARE QUOTE DI MERCATO

DI MICHELE LOPRIORE

Da ormai qualche anno le principali utility attive in Italia nella fornitura di servizi di luce e gas hanno diversificato la propria attività rivolgendo maggiore attenzione al mondo del fotovoltaico e delle rinnovabili. Se almeno inizialmente per la maggior parte di questi grandi gruppi il solare era visto come un modo per acquisire nuovi clienti a cui rivolgere l'offerta di contratti per la fornitura di energia elettrica e gas, negli ultimi anni questo approccio è totalmente cambiato. Il fotovoltaico è oggi una vera e propria area strategica, attorno alla quale le utility hanno costruito modelli di business e azioni mirate per rispondere alla domanda di nuovi impianti in ambito residenziale e commerciale. La conferma arriva soprattutto dall'ampliamento dell'offerta di prodotti e servizi nel solare e negli interventi per il risparmio energetico.

Ma le principali utility intendono crescere ancora di più e guadagnare ulteriori quote di mercato nel fotovoltaico. Per raggiungere questo obiettivo, stanno investendo soprattutto nell'ampliamento della rete di installatori. Già negli ultimi anni il numero di partner con i quali le principali utility lavora è cresciuto in maniera significativa, in quantità e qualità. Ma potrebbe crescere ulteriormente.

Ci sono così utility che stanno studiando azioni promozionali rivolte agli installatori, in particolare sul fronte della fornitura di lead che consentirebbe loro di aprirsi a nuove opportunità di business.

Vediamo in che modo.

LA SPINTA DEL RESIDENZIALE

Nei primi sette mesi del 2022, in Italia le nuove installazioni di potenza fino a 12 kW hanno totalizzato 456 MW, con un incremento del 158%. Tra le principali ragioni da attribuire a questo incremento va sicuramente sottolineata la spinta del Superbonus

che, nonostante i vari cambiamenti a livello normativo che spesso hanno bloccato cantieri e creato non poche difficoltà, ha garantito una crescita costante delle nuove installazioni. E anche le grandi utility ne hanno beneficiato. Qualche esempio: nel 2021 E.ON aveva realizzato in Italia oltre 3mila installazioni fotovoltaiche, con una crescita del 76%, e venduto 17mila soluzioni smart, tra cui sistemi di accumulo, solare termico, caldaie ad alta efficienza, pompe di calore e wall box. Grazie al Superbonus, quest'anno Sorigen ha quadruplicato le nuove installazioni. E ancora Iren, nel periodo compreso tra agosto 2021 e agosto 2022, ha realizzato 1.000 impianti fotovoltaici in ambito residenziale, per un totale di 5,6 MWp. Gli incentivi per le agevolazioni sui lavori di ristrutturazione e riqualificazione energetica hanno quindi generato una domanda significativa di nuove realizzazioni. In questo scenario, le utility hanno saputo cavalcare la domanda di nuovi impianti di taglia residenziale grazie alla loro capacità



gruppo ha incontrato alcune difficoltà in quanto il Superbonus ha assorbito una fetta importante di operatori.

«Crediamo che la forza lavoro non sia adeguata, in termini numerici, per poter rispondere in maniera tempestiva all'aumento della domanda delle nuove installazioni», spiega Luca Conti, chief operating officer di E.ON Italia. «Ma oggi è complicato trovare persone disponibili a lavorare in questo settore».

Lorenzo Sessa, head of marketing, communication and innovative products di Iren Luce Gas e Servizi, ha aggiunto: «Per il 2023 prevediamo di raddoppiare la nuova potenza fotovoltaica installata rispetto al 2022. Potremmo fare molto di più perché la domanda è alta, ma al momento contiamo su una rete di 100 installatori che coprono soprattutto il nord ovest e non sempre è possibile, ad esempio, rispondere alla domanda di nuovi impianti in tutta Italia. Continueremo comunque a investire in nuove risorse per diventare il più capillari possibili a livello nazionale».

PIANIFICAZIONI SU BASE ANNUA

Cosa offrono e cosa chiedono le utility ai propri installatori quando inizia una nuova collaborazione?

In questi anni le principali utility hanno siglato accordi quadro con gli installatori con uno sguardo parti-colare, innanzitutto, alle condizioni economiche e alle modalità di collaborazione alla base della loro partnership. In molti casi non viene richiesta all'installatore una fee di ingresso: l'utility remunera l'operatore in base alla tipologia di intervento e a prezzi di mercato. «In un momento in cui i prezzi si sono gonfiati sia per i rincari sulle materie prime sia per l'effetto Superbonus», commenta Lorenzo Sessa di Iren, «le condizioni economiche diventano fondamentali per poter lavorare in maniera stabile con i nuovi partner. Una volta definiti questi aspetti, parte un iter formativo che ci consente di illustrare ai nuovi installatori in che modo Iren opera sul mercato, quali sono i prodotti in gamma e i servizi. A questo punto vengono pianificati gli interventi che l'installatore dovrà eseguire».

finanziaria, in particolare in relazione alla gestione della cessione del credito e dello sconto in fattura, ma soprattutto grazie agli investimenti in attività di comunicazione e di marketing che sono riuscite ad avvicinare il grande pubblico ai temi delle energie pulite.

CAMPAGNE DI RECRUITMENT PER CRESCERE

Come spiegato poco fa, le utility intendono investire ulteriormente sulla propria rete di installatori che, in questi ultimi mesi, si è rivelata inadeguata, in termini numerici, di fronte alla mole di lavoro che il Super-bonus ha generato. E le attività di recruitment si fanno ancora più difficili e complesse. Quest'anno, ad esempio, E.ON ha lanciato un programma di recruitment dedicato agli installatori fotovoltaici e termo-tecnici. A queste figure l'azienda offre un modello di collaborazione inclusiva e senza vincoli. L'installatore partner di E.ON beneficia di strumenti tra cui un potenziamento delle attività di marketing e formazione, e viene sollevato di tutte le attività burocratiche e documentali, per potersi concentrare esclusivamente sull'installazione di prodotti e soluzioni rimanendo l'unico riferimento per il cliente. Nonostante i plus legati a questa campagna di recruitment, il

MIN TL-XH

GROWATT

BATTERY READY

L'inverter già pronto per l'accumulo

MIN TL-XH, la soluzione smart, innovativa e altamente efficiente della Serie XH di Growatt. Allo stesso costo di un inverter tradizionale, il MIN TL-XH, grazie alla tecnologia Battery Ready, consente di installare un impianto FV già pronto per essere connesso alle batterie compatibili come le ARK XH, che possono essere integrate in un secondo momento, senza apportare modifiche all'impianto, garantendo quindi un notevole risparmio.

GROWATT
www.growatt.it **ITALIA**



TARGET: IMPIANTI FV DI TAGLIA RESIDENZIALE E COMMERCIALE

INSTALLATORI PARTNER NEL 2022: OLTRE 100

OFFERTA:

- Impianti fotovoltaici chiavi in mano per residenziale e commerciale
- Sistemi di accumulo
- Colonnine di ricarica
- Pompe di calore e climatizzazione
- Interventi di relamping

SERVIZI PER GLI INSTALLATORI:

- Gestione pratiche burocratiche per Superbonus e cessione del credito
- Formazione costante su prodotti e normative con la E.ON Academy, con cicli formativi di circa 100 ore ciascuno
- Servizi post vendita

“CONTINUA LA CAMPAGNA DI RECRUITMENT”

Luca Conti, Coo di E.ON Italia



«Dopo le acquisizioni di Super Solar e C.D.N.E. abbiamo deciso di integrare progressivamente i partner installatori delle due aziende per essere ancora più strutturati e capillari in Italia. Questo processo è stato progressivo, ha richiesto notevoli sforzi finanziari ma ci consente oggi di avere a disposizione una rete di partner che lavorano in esclusiva per E.ON. Grazie a questa rete abbiamo installato, in un solo anno, 3mila nuovi impianti fotovoltaici, con una crescita del 76% rispetto al 2020. Prevediamo di continuare a crescere anche grazie alle

installazioni di taglia commerciale e industriale.

Crediamo tuttavia che la forza lavoro che abbiamo già coinvolto non sia adeguata per poter rispondere in maniera tempestiva all'aumento della domanda delle nuove installazioni. Abbiamo avviato una campagna di recruitment ma è complicato trovare persone disponibili a lavorare in questo settore».



TARGET: IMPIANTI FV DI TAGLIA RESIDENZIALE

INSTALLATORI PARTNER NEL 2022: 100

OFFERTA:

- Impianti fotovoltaici chiavi in mano per residenziale e comunità energetiche
- Sistemi di accumulo
- Colonnine di ricarica
- Pompe di calore e climatizzazione

SERVIZI PER GLI INSTALLATORI:

- Lead generation
- Gestione pratiche burocratiche per Superbonus e cessione del credito
- Formazione costante su prodotti e normative
- Servizi post vendita

“PUNTIAMO AL RADDOPPIO DI INSTALLAZIONI FV NEL 2023”

Lorenzo Sessa, head of marketing, communication and innovative products di Iren Luce Gas e Servizi



«Nel periodo compreso tra agosto 2021 e agosto 2022, abbiamo realizzato 1.000 impianti fotovoltaici in ambito residenziale, per un totale di 5,6 MWp. Per il 2023 prevediamo di raddoppiare la nuova potenza fotovoltaica installata rispetto al 2022 grazie non solo al segmento delle case unifamiliari, ma anche al potenziale delle comunità energetiche che ci aprirà al mondo dei condomini. Potremmo fare molto di più: la domanda di nuovi impianti fotovoltaici è molto alta, ma al momento contiamo su una

rete di 100 installatori che copre soprattutto il nord ovest e non sempre è possibile, ad esempio, rispondere alla domanda di nuovi impianti nel centro sud. Continueremo comunque a investire in nuove risorse per diventare più capillari in tutta Italia.

Stiamo sviluppando infatti partnership al centro sud dove ci muoviamo con una nostra consociata. Grazie alla loro rete commerciale, raccogliamo molto interesse. Per rispondere alla domanda di nuovi impianti abbiamo inoltre aumentato gli approvvigionamenti, ampliando logistica e magazzino, e allargato la gamma di prodotti tra cui moduli, inverter e sistemi di storage».

E in un periodo caratterizzato da un forte aumento della domanda, è chiaro come gli interventi richiedano agli installatori gran parte del loro tempo. Molte di queste figure lavorano quindi con rapporti di esclusiva con le utility. Ma non tutte. L'esclusiva non è infatti una prerogativa dell'accordo di collaborazione.

«L'80% dei nostri installatori lavora in esclusiva con E.ON», spiega Luca Conti, «mentre il 20% fa riferimento a una piccola quota di installatori che, pur non lavorando esclusivamente per E.ON, ci aiuta a saturare le richieste a cui i nostri partner non possono rispondere. Sono per lo più elettricisti o impiantisti».

LEAD GENERATION

Quali sono gli altri elementi fondamentali dell'offerta? Attività di lead generation, campagne promozionali sui principali mass media e arricchimento della proposta nell'ambito delle tecnologie per il risparmio energetico alla fornitura di servizi oggi necessari per semplificare il lavoro degli installatori sono gli ingredienti grazie ai quali le utility si stanno facendo strada per ritagliarsi un ruolo di primo piano nel mercato del fotovoltaico italiano. Restando sempre sul segmento residenziale, le utility fanno leva sulla base di clienti a cui offrono già servizi di luce e gas per proporre interventi di riqualificazione energetica. Una volta ottenuto il contatto, l'azienda lo inoltra all'installatore offrendogli pacchetti di prodotti e servizi e affiancandogli figure che possano supportarlo nella progettazione, vendita e manutenzione. Non solo: le utility stanno offrendo, soprattutto nel caso di interventi legati al Superbonus, anche servizi tra cui gestione delle pratiche burocratiche, per sollevare l'installatore da ogni difficoltà che potrebbe incontrare nei lunghi iter.

«Oggi la nostra rete conta 120 installatori partner ai quali forniamo lead», spiega Mario Mauri, sales director di Sorgenia. «Stiamo inoltre creando le giuste condizioni affinché queste figure possano crescere e possano specializzarsi sempre di più, con assistenza, formazione e una quantità importante di commesse programmate nel tempo».

Lorenzo Sessa di Iren Mercato ha aggiunto: «Fornire lead ai nostri installatori è fondamentale. Iren ha una rete di oltre 2 milioni di clienti ai quali già offre servizi di luce e gas, e canali che ci permettono di acquisire oltre 400mila nuovi clienti su base annua, attraverso ad esempio attività via web, sportelli e attività door to door. Ad oggi, un cliente su quattro ha chiesto a Iren interventi di riqualificazione energetica, e il trend per i prossimi anni è più che positivo. Il che si traduce in grandi opportunità di business per i nostri installatori, che dovranno gestire una mole importante di commesse dovendo però pensare esclusivamente all'installazione. A tutto il resto ci pensiamo noi».

AMPLIAMENTO DI GAMMA E SERVIZI

Oltre alla scarsa disponibilità di forza lavoro, anche le principali utility hanno dovuto fare i conti con il fenomeno di shortage delle materie prime che hanno avuto un forte impatto sulle tecnologie del solare e del risparmio energetico. Per affrontare questa problematica e per garantire sempre disponibilità di prodotto, le utility hanno quindi deciso di ampliare la propria offerta, siglando nuovi accordi con i produttori e con il canale dei grossisti di materiale elettrico.

Non solo: le principali utility hanno cambiato i tempi di pianificazione e ampliato le aree a magazzino. Oltre ai prodotti, negli ultimi anni c'è stata una vera e propria evoluzione dei servizi offerti.

Ad esempio, per gestire la domanda legata al Superbonus e alla cessione del credito, le principali utility si sono fatte carico di tutto ciò che concerne la gestione delle pratiche burocratiche. Ci sono poi anche servizi per aiutare i privati ad accedere ai finanziamenti per l'installazione di impianti fotovoltaici.

A inizio anno, ad esempio, Sorgenia aveva siglato una partnership con Smartika, piattaforma digitale del gruppo Sella per gestire i prestiti tra i privati. Grazie a questo accordo, i clienti di Sorgenia che intendono realizzare impianti fotovoltaici sulle proprie case e interventi di efficientamento energetico



potranno accedere ai finanziamenti della community online. E ancora, le principali utility stanno affiancando gli installatori partner con figure interne, tra cui tecnici, che possono seguirli in tutte le fasi di installazione, dal pre sales fino alla gestione e manutenzione degli impianti. È chiaro che con tutti questi plus offerti, l'installatore dovrà esclusivamente

pensare alla posa degli impianti. Ricevere tutti gli strumenti per lavorare tanto e bene nel mondo del fotovoltaico e del risparmio energetico è sicuramente uno degli aspetti che sta spingendo gli installatori a creare collaborazioni sempre più serrate con le utility. E le opportunità vanno oltre il residenziale.

IMPIANTI DI MEDIA TAGLIA

Non c'è solo infatti il residenziale nei radar delle utility. Il successo dei segmenti commerciale e industriale ha aperto a nuove opportunità di business e allargato la platea di aziende con le quali le utility hanno iniziato a lavorare. I principali gruppi hanno infatti stretto accordi con EPC e sviluppatori per ritagliarsi spazi importanti anche nel segmento degli impianti di taglia commerciale e industriale.

Edison Next, società del Gruppo Edison, sta affiancando le grandi aziende dell'industria e del terziario in tutte le attività, dalla progettazione e realizzazione fino alla gestione degli impianti solari, sostenen-

done l'investimento e vendendo al cliente l'energia elettrica prodotta ad una tariffa scontata rispetto al valore di mercato. Edison Next installa impianti solari a terra, sulle coperture degli edifici o su pensilina, assicurando soluzioni su misura e puntando su tecnologie performanti e affidabili.

Sorgenia, invece, non solo offre lead ai propri EPC partner, ma anche servizi finanziari per semplificare sempre di più l'investimento iniziale. Questo perché il gruppo vuole superare la logica dell'impianto chiavi in mano, e puntare a meccanismi tra cui PPA e comunità energetiche per valorizzare ancora di più l'energia prodotta e consumata. Insomma, le utility stanno studiando modelli differenti rispetto a quelli offerti in ambito residenziale, stanno lavorando con soggetti diversi, ma con un obiettivo comune: diventare protagoniste della transizione energetica cercando di coprire ogni segmento di mercato. E per farlo, si stanno appoggiando a reti di installatori ed EPC offrendo loro gamme complete e servizi. ☀️



TARGET: IMPIANTI FV DI TAGLIA RESIDENZIALE, COMMERCIALE E INDUSTRIALE

INSTALLATORI PARTNER NEL 2022: NETWORK DI OLTRE 120 INSTALLATORI CON COPERTURA DEL TERRITORIO NAZIONALE

OFFERTA:

- Impianti fotovoltaici chiavi in mano
- Sistemi di accumulo
- Colonnine di ricarica
- Pompe di calore
- Servizi per le comunità energetiche e PPA

SERVIZI PER GLI INSTALLATORI:

- Lead generation
- Gestione pratiche burocratiche per Ecobonus e cessione del credito
- Formazione costante
- Team tecnici dedicati
- Servizi finanziari per gli impianti commerciali e industriali

"NEL 2022 QUADRUPPLICATE LE NUOVE INSTALLAZIONI FV"

Mario Mauri, Sales & Greentech Director di Sorgenia



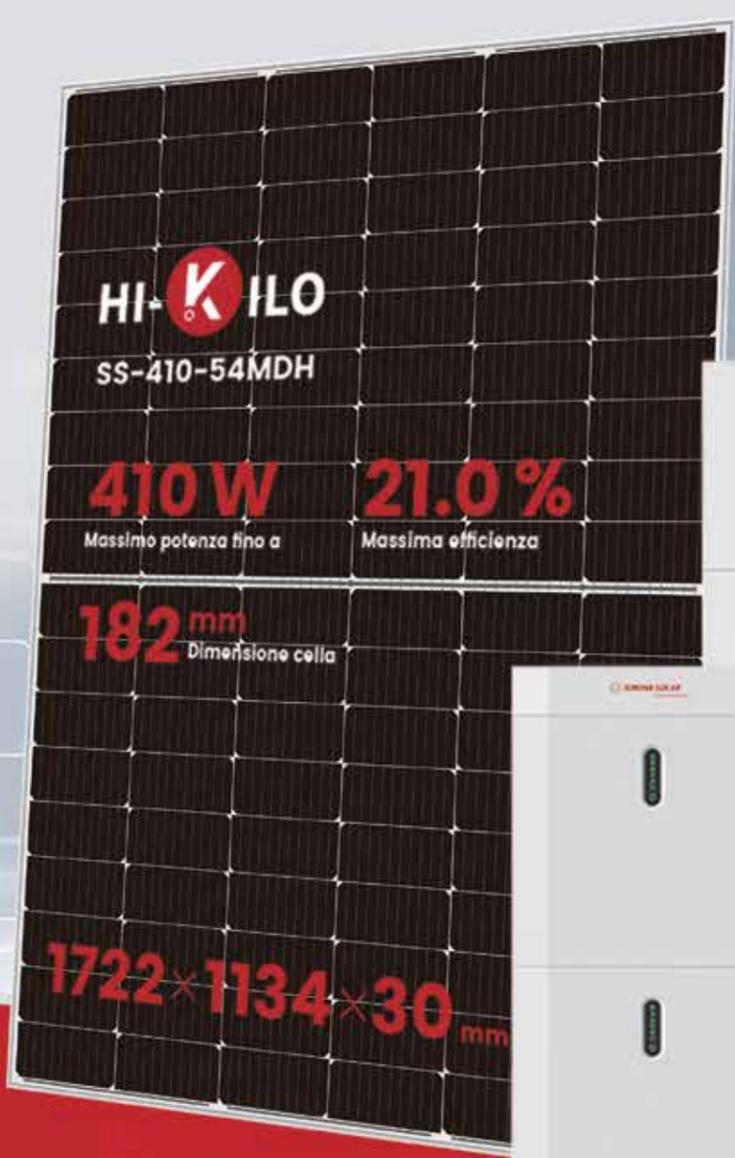
«Sulla scia della crescita già registrata nel 2021 rispetto all'anno precedente, anche nel 2022 le nuove installazioni in ambito residenziale sono più

che quadruplicate. Anche per il 2023 prevediamo un incremento delle nostre attività conseguente al crescente trend di elettrificazione delle abitazioni. Osserviamo anche una sempre maggiore domanda di sistemi di storage, spesso associati a dispositivi di ricarica delle auto elettriche. Registriamo un fenomeno di crescita analogo in ambito commerciale e industriale, spesso associato a nuovi e più innovativi modelli di business come, per esempio, forniture di energia elettrica con modalità PPA. Oggi lavoriamo con oltre 120 installatori partner, dislocati sul tutto il territorio nazionale e abbiamo creato le giuste condizioni affinché queste figure possano crescere e specializzarsi sempre di più, con assistenza, formazione e una quantità importante di commesse programmate nel tempo. Il nostro approccio passa anche attraverso partnership con istituti finanziari che mettono i nostri clienti nelle migliori condizioni economiche per realizzare il proprio impianto».



SUNOVA SOLAR

Leading one-stop PV Supplier



HI-KILO
SS-410-54MDH

410 W **21.0 %**
Massimo potenza fino a Massima efficienza

182 mm
Dimensione cella

1722 x 1134 x 30 mm



Sunova All-in-One ESS
5KW inverter +
Batterie fino a 20.4 kWh

LA SCELTA MIGLIORE PER IL FOTOVOLTAICO RESIDENZIALE

 **25 ANNI DI GARANZIA PER MODULI FOTOVOLTAICI**

 **CHIP FORNITO DA CATL ALTA QUALITÀ GARANTITA**

 **SOLUZIONE COMPLETA PER INSTALLAZIONE A USO RESIDENZIALE**

 **PRONTA CONSEGNA DA MAGAZZINO ITALIANO**

KEY ENERGY
THE RENEWABLE ENERGY EXPO

Nov 08th - 11th 2022
BOOTH NO. 135

www.sunova-solar.com

+39 3463050642

gioia.xiao@sunova-solar.com