



COSÌ LE UTILITY RIPARTONO DOPO IL SUPERBONUS

CON LO STOP ALLA MAXI AGEVOLAZIONE I PRINCIPALI PLAYER ATTIVI NELLA FORNITURA DI SERVIZI LUCE, GAS E PACCHETTI PER IL RISPARMIO ENERGETICO CONTINUANO A PRESIDARE IL MERCATO DELLE RINNOVABILI RAFFORZANDO LA PROPOSTA AGLI INSTALLATORI E AMPLIANDO I TARGET DOVE TROVARE NUOVA CLIENTELA. STANNO NASCENDO INOLTRE NUOVE SOLUZIONI ADATTE ALLO SCENARIO ATTUALE

DI ALDO CATTANEO

In questi anni il mondo delle utility ha iniziato a guardare il mercato delle energie rinnovabili e del fotovoltaico con crescente interesse. Il loro core business, focalizzato sulla fornitura di luce e gas, ha iniziato a evolvere arrivando fino a proporre pacchetti nei quali la percentuale di energia elettrica da rinnovabili sta diventando sempre più consistente, catturando in questo modo quella clientela più sensibile ai temi della transizione energetica. Oltre ad aumentare la componente rinnovabile nella loro offerta "luce ed energia", le utility hanno allestito modelli di business e messo in campo azioni mirate per rispondere alla domanda di nuovi impianti in ambito residenziale e commerciale-industriale. La conferma arriva

soprattutto dall'ampliamento dell'offerta di prodotti e servizi nel solare e negli interventi per il risparmio energetico, nonché dall'efficientamento delle abitazioni, che oggi comprendono in modo sempre più consistente l'offerta di installazioni di impianti fotovoltaici "chiavi in mano".

LO STOP ALLE AGEVOLAZIONI

L'interruzione delle agevolazioni nell'ambito del Superbonus ha tuttavia determinato un rallentamento nel segmento residenziale. Secondo l'ultima release di Terna, da gennaio ad agosto 2023 la nuova potenza fotovoltaica allacciata in Italia è stata di 3,12 GW: il dato segna una crescita del 115% rispetto allo stesso periodo del 2022 (1,45 GW).

Nell'anno mobile terminante ad agosto 2023 sono stati allacciati invece poco più di 4 GW di nuovi impianti, con una crescita del 128% sul pari periodo 2022.

Analizzando i singoli segmenti il residenziale sembra crescere, ma con tassi inferiori rispetto alle altre taglie.

Ad esempio, gli impianti con potenza compresa tra 3 e 12 kW segnano ad agosto un incremento solo del 59% rispetto ad agosto 2022, all'interno però di un settore che cresce a tripla cifra in tutti gli altri segmenti.

«La fine della cessione del credito e lo stop allo sconto in fattura hanno concorso a contrarre le richieste del mercato residenziale», afferma Andrea Chinellato, direttore della business unit

Green Solutions di Sorgenia. «Diversa invece la situazione per le aziende. In questo caso, il fotovoltaico non ha subito battute d'arresto».

UN INEVITABILE RIDIMENSIONAMENTO

Con la frenata alle nuove installazioni generata dalla fine delle agevolazioni, anche le utility hanno dovuto rivedere il proprio organico in particolare sul fronte degli installatori partner, la cui numerica era stata dimensionata per rispondere a una domanda in forte crescita.

Il mercato in contrazione aveva già portato a una selezione naturale soprattutto di quelle realtà che erano entrate nel fotovoltaico solo per sfruttare l'onda degli incentivi e che, con la scomparsa degli incentivi, si sono trovate senza argomenti di fronte alla clientela.

«Febbraio 2023 ha coinciso con la fine delle agevolazioni e tutto si è bloccato», spiega Paolo Robutti, direttore commerciale retail di Iren Mercato. «In questo frangente è risultato evidente che diversi installatori erano in grado di proporre il fotovoltaico solo grazie agli incentivi e, una volta finiti questi, non avevano quel know-how necessario per proporre nuovi argomenti convincenti per chiudere contratti con nuovi clienti». In alcuni casi sono stati rivisti gli accordi di partnership così che fossero più adeguati al nuovo scenario che si era delineato, nonostante diversi interlocutori abbiano dichiarato di aver cercato di mantenere lo stesso organico anche in questa fase di contrazione.

«Durante il periodo del 110%» spiega Lorenzo Gioni, business development manager di Unoenergy Green Solutions, «come tutti abbiamo subito alcuni ritardi poiché, pur avendo rapporti consolidati con un buon numero di professionisti, l'eccesso di domanda ha causato carenza di personale. Grazie al supporto delle altre società del Gruppo siamo però riusciti a gestire le criticità e adesso continuiamo a collaborare con i nostri partner storici, mantenendo buoni rapporti con loro».

Gli stessi installatori si sono trovati in una situazione critica per il rallentamento del mercato e il rapporto con le utility ha rappresentato per loro anche un fattore di stabilità.

Infatti Paolo Robutti di Iren Mercato sottolinea: «Vedo comunque che molti installatori continuano a collaborare con noi, anche se con numeri molto più contenuti rispetto al recente passato, proprio per mantenere la relazione anche in vista di un eventuale ritorno di fiamma del mercato».

VERSO NUOVE STRATEGIE

Le utility si sono quindi trovate a ripensare le loro strategie in tema di fotovoltaico. C'è chi si è concentrato maggiormente su target che assicuravano una crescita del business più solida e costante, meno soggetta all'influenza della presenza o meno degli incentivi: un esempio è quello dei clienti commerciali e industriali come testimonia l'operato di Sorgenia, che quest'anno si è focalizzata sui PPA (Power Purchase Agreement) per le aziende, con contratti grazie ai quali le imprese possono installare sui propri tetti impianti fotovoltaici senza sostenerne il costo iniziale. Questa è una formula contrattuale con cui l'azienda cede i diritti d'uso del tetto all'utility che costruisce sulla copertura un impianto fotovoltaico.

«Grazie a questa soluzione», afferma Andrea Chinellato di Sorgenia, «la società cliente non ha costi di investimento, utilizza energia da fonte rinnovabile e paga un prezzo certo e vantaggioso per l'energia che utilizza. Questo modello di business favorisce anche la nascita delle comunità energetiche rinnovabili».

Un altro esempio è quello di Iren Mercato che ha iniziato a presidiare il mercato delle micro-imprese. «In questo segmento riteniamo che ci siano forti potenzialità di sviluppo», spiega Paolo Robutti di Iren Mercato «perché esistono nu-

merose piccole aziende che hanno un consumo discreto dell'energia e hanno interesse a investire sul fotovoltaico: il costo dell'energia incide in modo importante sulla sostenibilità del loro business».

La risposta di E.ON alla fine degli incentivi fiscali che hanno impattato negativamente sull'utenza residenziale è stata la messa a punto di una formula che abbatte l'investimento iniziale del cliente.

«Crediamo fortemente e investiamo nella transizione energetica», afferma Luca Conti, chief sales & delivery officer di E.ON Italia, «per questo abbiamo dato ufficialmente vita a E.ON FreeSolar, la prima offerta sul mercato italiano per il noleggio di un impianto fotovoltaico in ambito residenziale, con pagamento direttamente in bolletta per il cliente». In questo nuovo corso del mercato la partnership con gli installatori rimane comunque strategica per le utility affinché garantiscano una elevata qualità delle installazioni.

«Non prevedo un cambio di rotta nel nostro rapporto con gli installatori». Spiega Lorenzo Gioni di Unoenergy Green Solutions. «Queste figure saranno importanti per avere maggiore competitività sul mercato, perché il costo dell'installazione inciderà sempre di più sulla spesa totale di un impianto e avere un team di professionisti fidelizzati ci permette di garantire la qualità al giusto prezzo».

PARTNERSHIP VIRTUOSE

In questi anni ad ogni modo si è stretta una partnership fruttuosa tra le utility e gli installatori, con benefici per entrambi.

Le prime, infatti, si trovano a disposizione dei professionisti qualificati in grado di assolvere in modo professionale alla crescente domanda di installazioni, così da non dover rinunciare a ordini per mancanza di personale. Gli installatori hanno potuto appoggiarsi a strutture di grande utilità: esse sono in grado di assolvere al

Hi design
revolution!

Hi-MO 
Explorer



Pannello dal design incredibilmente nuovo senza busbar frontali, disponibile in Nero ossidiana. Basato sulla tecnologia LONGi HPBC.

- + Celle ad alta efficienza
- + Prestazioni eccezionali
- + Aspetto estetico
- + Affidabilità leader nel mercato

Stile: Nero ossidiana (backsheet nero) su richiesta, Stelle (backsheet bianco) standard
Modello: 54c, 66c, 72c

LONGi

longi.com



FOCUS
Impianti fv di taglia
residenziale e micro-imprese



36
Numero di installatori
partner nel 2023

Offerta

- Pacchetto "chiavi in mano" con possibilità di finanziamento a tasso 0

Servizi per gli installatori

- Corsi di formazione con partner/fornitori
- Servizio di supporto fiscale / burocratico
- Fornitura del materiale
- Copertura vendita a livello nazionale
- Backoffice dedicato lato tecnico ed operativo



"SFRUTTARE IL POTENZIALE DELLE MICRO-IMPRESSE"

Paolo Robutti, direttore commerciale retail di Iren Mercato S.p.A

«Per aumentare i volumi nel fotovoltaico, abbiamo iniziato a presidiare il mercato delle micro-imprese, nel quale penso che ci siano forti potenzialità di sviluppo. Le piccole imprese, che hanno comunque un consumo discreto, hanno certamente interesse a investire sul fotovoltaico proprio perché il costo dell'energia incide in modo importante sulla sostenibilità del loro business. Per queste soluzioni cerchiamo di sfruttare partnership con installatori radicati sul territorio».



FOCUS
Impianti di taglia residenziale,
commerciale e industriale

144

Numero di installatori
partner nel 2023



loro posto gran parte delle pratiche burocratiche necessarie per la realizzazione delle opere; sono capaci inoltre di offrire i componenti necessari alle installazioni a prezzi concorrenziali, grazie ai grandi volumi in fase d'acquisto che le utility si possono permettere; infine, garantiscono un elevato volume di clientela, grazie anche al loro database degli utenti che possono essere ingaggiati con nuove iniziative o pacchetti ad hoc. «Appoggiandoci a noi», afferma Lorenzo Gigoni di Unoenergy Green Solutions, «gli installatori non hanno solo il supporto commerciale, l'attività di vendita a monte o la fornitura del materiale: la partnership con noi li solleva da tutte le procedure "burocratiche", di certificazione o documentazione che per questi professionisti sono spesso la parte più complessa. Inoltre noi ci prendiamo carico di tutte le problematiche che possono insorgere una volta installato l'impianto».

L'UTILITÀ DEGLI INCENTIVI

Nello scenario attuale le utility, e in generale tutti gli operatori del settore, si trovano di fronte a nuove sfide. La clientela è cambiata: i proattivi, cioè gli utenti informati e propensi a installare il fotovoltaico, lo hanno fatto in un primo momento sfruttando i conti energia; poi in anni più recenti, hanno utilizzato il Superbonus e lo sconto in fattura, incentivi che sono andati a catturare anche quegli utenti che, pur avendo la volontà di dotarsi di una soluzione rinnovabile, erano frenati dall'investimento necessario. Oggi è rimasta l'utenza meno informata, quindi più diffidente, e probabilmente che non dispone del capitale da investire in un impianto fotovoltaico.

Per questo è auspicabile che si riesca ad approntare qualche forma di incentivo, come sottolinea Luca Conti di E.ON: «Riteniamo imprescindibile che le opzioni di cessione vengano presto reintrodotte, con opportune limitazioni e adeguati strumenti di controllo. Diversamente, gli obiettivi di decarbonizzazione per il settore immobiliare saranno ben difficilmente raggiungibili». Lorenzo Gigoni di Unoenergy Green Solutions evidenzia intanto come esistono già degli strumenti che andrebbero sfruttati meglio. «Per dare continuità e stabilità al mercato, occorrono provvedimenti mirati e strutturali che non pesino sulle casse dello stato, come ad esempio il Conto Termico. E bisogna fare in modo che ogni forma di accesso alla finanza agevolata non sia ostacolata da eccessive pratiche burocratiche che rallentano il settore delle rinnovabili».

Nel mercato del fotovoltaico, la grande sfida per le utility è quella di riuscire a mantenere volumi di vendita tali da giustificare la loro presenza in questo business, e i presupposti ci sono tutti: dato il nostro vasto parco clienti sarà sufficiente riuscire mettere in campo attività, soluzioni e pacchetti per intercettare in modo costante nel tempo anche una piccola percentuale di utenti e accompagnarli verso la scelta del fotovoltaico.



FOCUS
Impianti di taglia residenziale,
commerciale e condominiale



+100
Numero di installatori
partner nel 2023

Offerta

Residenziali e condomini

- Impianto fotovoltaico su misura di ultima generazione con installazione e supporto per l'accesso alle detrazioni fiscali inclusi nel prezzo e metodo di pagamento preferibile

Imprese

- Pacchetto E.ON SoleImpresa

Servizi per gli installatori

- Possibilità di aprire un punto E.ON con offerte esclusive per le soluzioni come il Conto Termico e la soluzione in bolletta
- Offerte Luce e Gas per i clienti: gettone di acquisizione + ricorrente mensile
- Contributo mensile a fondo perduto per la gestione dello



- Store e contributo una tantum per le spese iniziali
- Un programma di formazione gratuito su normative, tecnologie e sicurezza grazie alla E.ON Academy
- Area Manager E.ON dedicato per lo sviluppo del business e dello Store

"FOTOVOLTAICO PIÙ ACCESSIBILE CON IL NOLEGGIO DELL'IMPIANTO PAGATO IN BOLLETTA"

Luca Conti, chief sales & delivery officer di E.ON Italia



«L'interruzione, ci auguriamo temporanea, delle opzioni di cessione ha determinato una contrazione del mercato estremamente rilevante, anche perché ha coinciso con una fase di politica monetaria caratterizzata da tassi di interesse elevati: questo determina un'erosione del beneficio fiscale percepito dai cittadini ed un conseguente calo nella loro propensione ad autofinanziare gli interventi. Come E.ON, noi crediamo fortemente e investiamo nella transizione energetica: per questo abbiamo dato ufficialmente vita a E.ON FreeSolar, prima offerta sul mercato italiano per il noleggio di un impianto fotovoltaico in ambito residenziale, con pagamento direttamente in bolletta per il cliente. Una risposta concreta alla fine dello sconto in fattura come strumento per l'accesso agli incentivi fiscali».



**Offerta**

- Pacchetto chiavi in mano dall'installazione all'attivazione con possibilità di configuratore on-line
- Formula PPA per le aziende

Servizi per gli installatori

- Formazione su soluzioni tecniche e nuovi prodotti
- Consulenza su tematiche legate alla sicurezza
- Assistenza per la formazione obbligatoria per le maestranze
- Affiancamento durante le attività di costruzione e assistenza on line

**"UN'OFFERTA MIRATA SUI PPA"**

Andrea Chinellato, direttore della business unit Green Solutions di Sorgenia



«Sorgenia si è focalizzata quest'anno sui PPA (Power Purchase Agreement) per le aziende: si tratta di contratti grazie ai quali le imprese possono installare sui propri tetti impianti foto-voltaici senza sostenerne il costo iniziale. Questa è una formula contrattuale con cui l'azienda cede i diritti d'uso

del tetto a Sorgenia che costruisce sulla copertura un impianto fotovoltaico. L'energia così prodotta è venduta a un prezzo fisso e interessante all'azienda per 10 o 20 anni. I vantaggi sono molteplici: la società cliente non ha costi di investimento, utilizza energia da fonte rinnovabile e paga un prezzo certo e vantaggioso per l'energia che utilizza».

**FOCUS**

Impianti FV di taglia residenziale, per micro-imprese e settore industriale

CIRCA 40

Aziende installatrici partner nel 2023

**Offerta**

- Efficienza energetica chiavi in mano: un servizio completo che va dalla consulenza sino alla gestione delle pratiche, progettazione, installazione e assistenza post vendita

Servizi per gli installatori

- Supporto relativamente alla loro formazione tecnica: indirizzandoli verso i corsi ufficiali dei vari produttori, uniti alla formazione on the job con affiancamento sul campo da parte di tecnici specializzati.

**"PRESIDIARE PIÙ AREE DI BUSINESS"**

Lorenzo Gigoni, business development manager di Unoenergy Green Solutions



«I nostri pacchetti per l'installazione del fotovoltaico prevedono soluzioni che vanno dal residenziale al commerciale-industriale. Il fatto di presidiare sempre di più il settore business ci ha permesso di risentire meno della fine degli incentivi. Infatti, storicamente, il mercato residenziale del fotovoltaico si

muove più facilmente a colpi di incentivi e agevolazioni, mentre quello industriale sceglie il solare come vantaggio competitivo e risparmio energetico: questo lo rende più stabile nel tempo. Gli incentivi hanno sicuramente un aspetto positivo, ma comunque rendono più complessa la programmazione e i piani industriali essendo per natura operazioni spot e non continuative».

Quadro Elettrico Unità CCI

"Controllore Centrale Impianto"

La soluzione innovativa conforme alla delibera ARERA 540/21 e agli allegati O e T della CEI-016 ed. 2022-03



Secsun presenta il **Quadro Elettrico Unità CCI (Controllore Centrale Impianto)**, un'innovazione nel controllo delle fonti rinnovabili che offre una affidabile e precisa funzione di osservabilità e monitoraggio in conformità alla delibera **ARERA** e alla norma **CEI-016**.

Le robuste strutture con protezione IP65 garantiscono la sicurezza delle apparecchiature installate.

Le relative dichiarazioni di conformità CEI, dei dispositivi installati, rendono il **Quadro Elettrico Unità CCI** sinonimo di qualità e sicurezza.

Secsun dimostra ancora una volta il suo impegno per soluzioni all'avanguardia nel controllo degli impianti, rendendo questo prodotto ideale per un controllo ottimale e una gestione sicura.



Contattaci:
Tel. +39 080 96 75 815
info@secsun.it
www.secsun.it

Divisione Servizi:

- Adeguamento secondo l'allegato A.70
- Dichiarazione di consumo dell'energia
- Verifica dei contatori a carico reale
- Verifica con cassetta prova relè
- O&M

**Divisione Quadri:**

- Distribuzione
- Fotovoltaico
- Termoregolazione
- Automazione industriale

follow us on:



ARGENTA S.O.A.
SOCIETÀ ORGANISMO DI ATTESTAZIONE
SOA 0G1 - 0G9 - 0S19 - 0S30 - 0S28 - 0S3 - 0G11

