



# CRESCE L'ATTENZIONE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE PER IL FV

SEMPRE PIÙ GRANDI CENTRI COMMERCIALI, SUPERMERCATI DELLA GDO E ALTRE INSEGNE LEGATE ALLA DISTRIBUZIONE DI BENI DI CONSUMO SI STANNO DOTANDO DI IMPIANTI SOLARI. UNA SCELTA DETTATA DALLA VOLONTÀ DI RIDURRE I COSTI DELLA BOLLETTA ENERGETICA, MA ANCHE DI RISPONDERE ALLA CRESCENTE SENSIBILITÀ DEI CONSUMATORI AI TEMI DELLA SOSTENIBILITÀ. CON L'AGGIUNTA DELLE STAZIONI DI RICARICA, INOLTRE, SI FIDELIZZA LA CLIENTELA E SI AUMENTANO LE VENDITE

DI ALDO CATTANEO

**C**on la fine del Superbonus il settore del fotovoltaico residenziale ha subito un rallentamento. Di contro, l'aumento del costo dell'energia ha reso sempre più interessante l'installazione di un impianto solare per le utenze del settore industriale e commerciale. A conferma di questo trend, gli ultimi dati di Terna evidenziano come a dicembre 2023 risultava stabile la nuova potenza in ambito residenziale (a novembre si è registrata una flessione del 14%). Allo stesso tempo ha continuato a crescere il nuovo fotovoltaico di taglia

commerciale e industriale: gli impianti con potenza tra i 20 e i 200 kW allacciati a dicembre infatti avevano registrato un incremento del 117%, mentre le installazioni di taglia compresa tra 200 kW e 1 MW arrivavano invece a +182%. Bene anche le installazioni di potenza compresa tra 1 e 10 MWp, che a dicembre hanno registrato una crescita del 262% grazie all'entrata in funzione di 51 impianti, per un totale di 134 MW.

In questo trend si inseriscono certamente le nuove installazioni realizzate sugli stabili o anche nei parcheggi dei grandi centri commerciali, dei supermercati della GDO e di altre realtà legate alla distribuzione di beni di consumo, impianti che inoltre stanno interessando anche i poli logistici.

«La domanda di impianti fotovoltaici da parte della GDO e, più in generale, dei centri commerciali e supermercati» afferma Luca Tosi, head of renewables division di Manni Energy, «sta registrando una crescita significativa sia in termini di volumi, sia di taglia media del singolo impianto».

Per i supermercati, dove nella maggior parte dei casi l'insegna è anche proprietaria dello stabile, l'interesse a installare un impianto a energia rinnovabile è evidente per il risparmio garantito e il più veloce ritorno dell'investimento. Anche per quelle società che come core business affittano i loro immobili per la creazione di centri commerciali, la possibilità di poter proporre un edificio più sostenibile ai potenziali affittuari rappresenta una car-



## Cosa spinge la GDO a scegliere il fotovoltaico

- Consumatori più attenti ad attività commerciali sostenibili
- Strutture commerciali che puntano a rendersi resilienti alle variazioni del prezzo dell'energia
- Bisogno di garantirsi energia autoprodotta a basso costo
- Crescente richiesta da parte dei consumatori di sistemi di ricarica per veicoli elettrici
- Volontà/necessità da parte della GDO di fare scelte in un'ottica di Environmental, Social e Governance
- Centri commerciali e supermercati hanno consumi energetici con caratteristiche ideali per l'uso del FV
- Abbinando il FV alle stazioni di ricarica si fidelizza la clientela e si aumentano le vendite



ta vincente. «Sempre più spesso i proprietari delle strutture destinate ai centri commerciali», afferma Alessandro Rocca, cofondatore di Resit, «spingono per avere un impianto fotovoltaico proprio perché rappresenta un valore aggiunto per attirare al loro interno più esercizi commerciali, per ridurre i costi energetici, per coprire i posti auto generando energia pulita e probabilmente, a breve, per dotarli di colonnine di ricarica auto elettriche».

### UNA CRESCITA CON MOLTE RAGIONI

Tra le ragioni che stanno spingendo la grande distribuzione verso le rinnovabili c'è certamente la maggiore sensibilità dei consumatori, sempre più attenti alla tipologia di prodotti che acquistano e agli impatti energetici e ambientali che quest'ultimi hanno sul nostro pianeta. Tale situazione ha spinto la GDO a mettere in atto tutta una serie di azioni con l'obiettivo di migliorare il proprio rating in termini di sostenibilità ed efficienza energetica. Tra queste misure troviamo certamente l'installazione di impianti fotovoltaici sui propri punti vendita e centri logistici. Inoltre, gli edifici commerciali che integrano soluzioni sostenibili come l'energia solare spesso godono di una maggiore valorizzazione immobiliare, poiché sono considerati più desiderabili sul mercato.

Un altro aspetto importante è la crescita della rete delle varie insegne che ha portato all'apertura di nuovi punti vendita e centri logistici: per far fronte ad una domanda così significativa, la numerica degli impianti fotovoltaici realizzati per questi stabili ha subito una forte accelerazione nell'ultimo anno. Non va dimenticata, inoltre la volontà da parte delle imprese di rendersi resilienti alle variazioni del prezzo dell'energia, in quanto il ricorso ad impianti fotovoltaici consente di garantirsi energia autoprodotta a basso costo. Anche l'evoluzione tecnologica e la conseguente riduzione dei costi dei pannelli

HUAWEI

Building a Fully Connected, Intelligent World

**FusionSolar 8.0**

**Unleash the Full Potential of Renewables**  
With Huawei Smart String Energy Storage System (ESS)

- Pack-level Optimization
- Modular Design
- Rack-level Optimization
- Distributed Cooling

100%

28°C

28°C

28°C

25°C

28°C

ATTKRAFT

HUAWEI Digital Power Partner VAP



## HANNO DETTO



### “ALLA GDO PIACE LA SOSTENIBILITÀ”

**Francesca Manso, managing director di BayWa r.e. Power Solutions**

«La crescita di installazioni fotovoltaiche nella grande distribuzione organizzata può essere attribuita a diversi fattori: innanzitutto, l'aumento dell'attenzione verso la sostenibilità ambientale ha spinto molte aziende a cercare modi per ridurre la propria impronta ecologica. In secondo luogo l'evoluzione tecnologica e la conseguente riduzione dei costi dei pannelli solari hanno reso l'energia solare un'opzione sempre più conveniente ed accessibile per le aziende».



### “IL COMMITTENTE PREFERISCE UN UNICO INTERLOCUTORE”

**Luca Tosi, head of renewables division di Manni Energy**

«Quando si realizzano impianti fotovoltaici per la GDO bisogna essere in grado di limitare nel tempo la presenza di un cantiere in un'area comunque utilizzata da parte dei consumatori e degli addetti ai lavori. In ogni caso è indispensabile garantire una manutenzione allineata alle best practices e alle esigenze del cliente. Per queste installazioni il committente in genere chiede di avere un unico interlocutore per la realizzazione e gestione non solo dell'impianto, ma anche delle infrastrutture di ricarica».



### “UNA SCELTA LEGATA ANCHE AI CRITERI DI ENVIRONMENTAL, SOCIAL E GOVERNANCE”

**Massimo Marengo, titolare e amministratore del Gruppo Marengo**

«Molto spesso i centri commerciali e i supermercati sono proprietà di multinazionali che devono fare investimenti sostenibili in un'ottica di Environmental, Social e Governance (ESG): si tratta di quegli indicatori che permettono di valutare se un'azienda nel suo business rispetta, tra gli altri, i criteri di sensibilità ambientale; questo potrebbe anche essere uno dei principali motivi per cui si sceglie di dotarsi di un impianto a energia pulita anche per rientrare in quei parametri che i grandi finanziatori internazionali richiedono».



### “FOTOVOLTAICO UN VALORE AGGIUNTO PER I PROPRIETARI DEI CENTRI COMMERCIALI”

**Alessandro Rocca, cofondatore di Resit**

«Le società proprietarie delle strutture destinate ai centri commerciali sono più propense a installare un impianto fotovoltaico sulle coperture, proprio perché queste installazioni rappresentano un valore aggiunto che aiuta ad attrarre ulteriori esercizi commerciali e ridurre i costi energetici, che sono una voce sempre più importante nei conti economici delle imprese. Inoltre gli ampi parcheggi presenti nei centri commerciali e nei supermercati sono a tutti gli effetti delle superfici già “urbanizzate” che possono essere dotate facilmente di un impianto a energia rinnovabile senza particolari e complicate autorizzazioni, in particolare per la vicinanza alla rete e alle cabine di Enel».

hanno reso l'energia solare un'opzione sempre più conveniente ed accessibile, anche per le aziende della grande distribuzione.

«Inoltre, l'attuale contesto offre incentivi particolari per le imprese» afferma Francesca Manso, managing director di BayWa r.e. Power Solutions, «come i fondi stanziati nel Pnrr, che includono sia incentivi diretti che crediti d'imposta, contribuendo ulteriormente a rendere l'adozione di impianti fotovoltaici un'opzione appetibile anche per le aziende della GDO».

### AUTOCONSUMO PIÙ EFFICIENTE

Uno dei grandi vantaggi che si hanno nell'installare un impianto solare su degli edifici ad uso commerciale è quello di ridurre al minimo il problema dell'immissione dell'energia in rete, che potrebbe impattare negativamente sull'equilibrio del sistema: stiamo parlando di realtà aperte sette giorni su sette che hanno un consumo costante di energia durante le ore del giorno, utilizzando tutto quello che producono senza doverlo rimettere in rete ed evitando le criticità che questo implica.

«A differenza dei classici stabilimenti dedicati alla manifattura» afferma Massimo Marengo, titolare e amministratore del Gruppo Marengo, «i centri commerciali e supermercati hanno un range di attività che copre tutta la settimana e tutte le ore di luce del giorno e quindi rappresentano le utenze più adatte per l'autoconsumo dell'energia solare prodotta».

### ESIGENZE PARTICOLARI

Rispetto ad altre tipologie di installazioni fotovoltaiche, per questa categoria di clienti è essenziale prestare una particolare attenzione alle fasi di costruzione degli impianti oltre che, naturalmente, alle misure di sicurezza: per la realizzazione i proprietari degli immobili chiedono che non venga compromessa l'attività commerciale, quindi occorre operare con soluzioni e con strategie che impattino nel minor modo possibile sul business e questo costringe ad adottare procedure e accorgimenti particolari che a volte allungano i tempi realizzativi. «Quando il cantiere è situato in un luogo frequentato dal pubblico», spiega Francesca Manso di BayWa r.e. Power Solutions, «è fondamentale gestire con precisione le tempistiche al fine di non interferire con l'attività commerciale. Spesso, per evitare disagi, lavoriamo nei weekend o nelle prime ore del mattino». Luca Tosi di Manni Energy aggiunge: «Uno degli aspetti che vengono principalmente attenzionati da parte delle GDO è la manutenzione degli impianti dopo la loro realizzazione: sono diffusi e capillari sul territorio e richiedono una organizzazione e un modus operandi dedicato che unisca alle esigenze tecniche dell'impianto i desiderata del committente».

Infatti, le installazioni destinate alle realtà commerciali richiedono frequentemente un'attenzione particolare ai requisiti legati alla sicurezza e alla gestione pratica dell'impianto, sia durante la fase di costruzione sia per quanto riguarda la sua manutenzione.

PER LA REALIZZAZIONE DI IMPIANTI NELLE STRUTTURE DELLA GDO, I PROPRIETARI DEGLI IMMOBILI CHIEDONO CHE NON VENGA COMPROMESSA L'ATTIVITÀ COMMERCIALE. OCCORRE QUINDI OPERARE CON SOLUZIONI E CON STRATEGIE CHE IMPATTINO NEL MINOR MODO POSSIBILE SUL BUSINESS, E QUESTO COSTRINGE AD ADOTTARE PROCEDURE E ACCORGIMENTI PARTICOLARI CHE A VOLTE ALLUNGANO I TEMPI REALIZZATIVI





FOTO: RESIT

LA SCELTA DI UTILIZZARE DELLE PENSILINE FOTOVOLTAICHE PER FORNIRE ENERGIA PULITA AL SUPERMERCATO O AL CENTRO COMMERCIALE, DEVONO SODDISFARE REQUISITI DI DESIGN ED ESTETICA

### PARCHEGGI E PENSILINE

In fase di progettazione, le scelte di installatori ed EPC mirano a ottimizzare le superfici disponibili, consentendo l'installazione di impianti fotovoltaici su varie tipologie di strutture: tetti, pensiline fotovoltaiche, parcheggi coperti e aree aperte, sono alcuni esempi. Non è un caso che per alcune installazioni siano stati scelti terreni limitrofi di proprietà dell'insegna committente, come anche le aree dei parcheggi che normalmente servono queste strutture. «Alcune ricerche dicono che i consumatori preferiscono recarsi in punti vendita o comunque in attività commerciali dove esistono dei parcheggi coperti», afferma Alessandro Rocca di Resit. «Questo elemento, abbinato alla maggiore attenzione alle fonti rinnovabili, potrebbe far accelerare ulteriormente l'installazione di pensiline dedicate al fotovoltaico che garantiscono anche una copertura alle automobili e rappresentano un elemento attrattivo per certa clientela». La scelta delle pensiline fotovoltaiche richiede una progettazione più attenta e un utilizzo di strutture che garantiscano sicurezza e protezione a persone e cose, dunque con un costo maggiore rispetto a una installazione standard. «Inoltre» sottolinea Massimo Marengo del Gruppo Marengo, «nella realizzazione delle coperture e delle pensiline fotovoltaiche per i parcheggi di un centro commerciale occorre tener presente che l'impatto estetico di queste strutture deve essere armonico e architettonicamente piacevole».

### CENTRO COMMERCIALE E COMUNITÀ ENERGETICA

Supermercati a parte, all'interno dei centri commerciali sono presenti più esercizi commerciali e quindi molteplici utenze. Normalmente il proprietario del centro commerciale fornisce energia elettrica per le aree comuni, poi ogni singolo esercizio commerciale presente stipula un contratto con il gestore di turno per i suoi consumi



## Dare energia al domani, in modo sicuro oggi

- ✓ Protezione dalle sovratensioni di tipo II
- ✓ IP65, design C4 per nebbia salina
- ✓ Supporto AFCI e RSD
- ✓ Batterie di grado automobilistico
- ✓ Rilevamento dello smog
- ✓ Valvola di sovrappressione

- ✓ Controllo di generatori e pompe di calore
- ✓ Gestione della piattaforma per dispositivi mobili e PC
- ✓ Monitoraggio da una piattaforma all-in-one

- ✓ Tempo di commutazione ON/OFF-Grid <10ms
- ✓ Plug-and-play
- ✓ Compatibilità 5-20kWh

hyxipower.com

global.sales@hyxipower.com



## CASE HISTORY

## Due impianti fotovoltaici da 2,4 MWp per Supermercati Tosano



BayWa r.e. Power Solutions e Manni Energy hanno contribuito al processo di efficientamento energetico intrapreso dal gruppo Supermercati Tosano. In particolare BayWa r.e. Power Solutions si è occupata dell'installazione di due impianti fotovoltaici: uno sul tetto di un punto vendita di Montecchio, in provincia di Vicenza, e un secondo sulla copertura di un centro logistico a Cerea, in provincia di Verona. Le due installazioni insieme hanno una potenza di oltre 2,4 MWp e portano la contingenza al servizio del gruppo a oltre 3,6 MWp.

Manni Energy invece gestirà la manutenzione degli impianti. Inoltre fornirà la piattaforma digitale MEvision per monitorare in real-time la performance delle installazioni e individuare eventuali anomalie o fermi. L'installazione di Montecchio conta 1.020 pannelli fotovoltaici mentre per quella di Cerea sono stati utilizzati 3.422 moduli. Nel primo caso sarà consumato il 90% dell'energia autoprodotta e la restante parte sarà immessa in rete. A Cerea la percentuale di autoconsumo salirà al 100% e coprirà il 9% del fabbisogno energetico del centro.

elettrici. Se l'immobile è dotato di impianto fotovoltaico, però, il centro commerciale e i negozi al suo interno potrebbero strutturarsi come una comunità energetica o una configurazione di autoconsumo collettivo e dare vita a un sistema ancora più virtuoso e sostenibile.

In questa direzione, oggi ci sono tutti i requisiti per farlo. Con l'approvazione delle regole operative del GSE si completa il quadro normativo. Sono state infatti definite le modalità per accedere agli incentivi sulle comunità energetiche rinnovabili. Il documento approvato dal ministero dell'Ambiente e della Sicurezza energetica disciplina le modalità e le tempistiche per accedere ai benefici economici previsti dal decreto di incentivazione. Il provvedimento, entrato in vigore lo scorso 24 gennaio, prevede una doppia modalità per promuovere lo sviluppo delle comunità energetiche. Da una parte la tariffa incentivante rivolta a tutto il territorio nazionale; dall'altra, un contributo in conto capitale fino al 40% delle spese sostenute nei comuni sotto i 5mila abitanti. Dall'8 aprile saranno operative le piattaforme del GSE attraverso le quali sarà possibile presentare le domande di ammissione alle tariffe incentivanti. Permetteranno inoltre di verificare in via preliminare l'ammissibilità dei progetti.

### L'ABBINAMENTO CON LA RICARICA ELETTRICA

È sempre più diffusa, tra gli interventi legati all'installazione di un impianto fotovoltaico su un centro commerciale o un supermercato, l'integrazione con punti di ricarica per auto elettriche. La presenza di stazioni di ricarica a energia pulita offre diversi vantaggi, sia per i proprietari dei centri sia per i clienti: il polo commerciale diventa più attraente per chi possiede di veicoli di ultima generazione, portando di conseguenza ad un aumento del passaggio di persone e delle vendite, poiché i proprietari di veicoli elettrici potrebbero preferire fare acquisti in location con stazioni di ricarica, addirittura rimanendo più a lungo al loro interno per sfruttarle al massimo il servizio. In un mercato sempre più sensibile all'ambiente, i centri commerciali che dimostrano un impegno per la sostenibilità e offrono servizi per veicoli elettrici possono distinguersi positivamente agli occhi dei consumatori, portando a una maggiore spesa complessiva dei clienti. Le stazioni di ricarica possono essere inoltre una fonte di ricavi aggiuntivi, ad esempio attraverso

## CASE HISTORY

## Un parco FV da 2,1 MWp per il centro Carosello di Carugate (MI)



Nel dicembre del 2023 è stato inaugurato a Carugate, in provincia di Milano, un nuovo parco fotovoltaico adiacente al centro commerciale Carosello. L'impianto, per una potenza di 2,1 MWp, sorge su un terreno di proprietà del gruppo Eurocommercial. L'installazione occupa una superficie di circa 23.000 metri quadrati e si trova nei pressi del parcheggio del centro commerciale. Ogni anno produrrà circa 3.050 MWh. «Siamo estremamente orgogliosi di inaugurare il parco fotovoltaico al centro Carosello», spiega Salvatore Occhini, direttore Italia di Eurocommercial. «Tale investimento è in linea con la nostra strategia che prevede, tra gli altri, im-

portanti interventi per la riduzione degli impatti ambientali dell'intero portafoglio dei centri commerciali con l'ambizione di portarlo a zero emissioni entro il 2030. Si tratta del primo impianto di queste dimensioni che realizziamo in Italia, ma non il primo in assoluto. Nel nostro portafoglio, infatti, sono già attivi altri impianti fotovoltaici nei nostri centri commerciali europei. Da qui in avanti, l'obiettivo è realizzare ulteriori impianti simili a quello di Carugate, per continuare a incrementare la quota di energia pulita prodotta in autonomia. Aggiungo inoltre che entro la fine del 2023 anno inaugureremo, presso il centro commerciale I Gigli di Firenze, un ulteriore impianto fotovoltaico».

## Intesa Sanpaolo e Cncc insieme per lo sviluppo del fotovoltaico sui centri commerciali

*Intesa Sanpaolo ha siglato un accordo con il Consiglio nazionale dei centri commerciali (Cncc). Grazie a questo accordo le imprese aderenti al Cncc saranno supportate da Intesa Sanpaolo e da partner specializzati nei loro progetti di investimento in energie rinnovabili, attraverso soluzioni dedicate come S-Loan CER e S-Loan Progetti Green, che prevedono premialità sulle condizioni di tasso al raggiungimento di obiettivi di sostenibilità condivisi tra banca e azienda. S-Loan CER, in particolare, è dedicata alla*

CASE HISTORY

## Iberdrola sottoscrive un ppa con Supermercati Tosano per la cessione di 20 GWh annui da FV

Supermercati Tosano ha sottoscritto un PPA off-site decennale con Iberdrola per la fornitura di energia da fonte rinnovabile. Iberdrola fornirà al gruppo una parte della produzione di un proprio impianto fotovoltaico, per un totale di circa 20 GWh all'anno.

Il gruppo Supermercati Tosano è nato nel 1970 e oggi conta oltre 19 ipermercati in tutto il Nord Est. Dà inoltre lavoro a circa 4.000 dipendenti. A se-

guito dell'accordo tutti i supermercati del gruppo da Verona a Vicenza, da Brescia a Venezia, da Udine a Ferrara saranno alimentati da energia green. Lorenzo Costantini, country manager Iberdrola Clienti Italia, ha aggiunto: «Siamo contenti nel vedere che le aziende stanno iniziando a capire l'importanza di essere alimentate da fonti rinnovabili. Una scelta importante non solo per la sostenibilità ambientale ma



per l'azienda stessa. Gli accordi PPA off-site, come quello recentemente firmato con Tosano, permettono la stabilizzazione del prezzo dell'energia sul lungo periodo e proveniente da fonti rinnovabili. Essi eliminano la volatilità insita nell'uso di combustibili fossili legati alla fornitura di energia».

tariffe di utilizzo, nonché accordi di partnership con fornitori di energia o produttori di veicoli elettrici. Inoltre le colonnine possono essere utilizzate come elemento di marketing per promuovere il centro commerciale e i suoi servizi, attraverso dei programmi fedeltà che permettono di fidelizzare la clientela per farla ritornare presso la struttura.

### UNA SCELTA PIENA DI VANTAGGI

Sicuramente quello del fotovoltaico sugli esercizi commerciali è un trend in forte crescita che prenderà sempre più piede negli anni a venire. Vi sono oggettivi vantaggi che queste realtà hanno nel dotarsi di un sistema solare per la produzione di energia: se pensiamo che, ad esempio, in Francia è stata emanata una legge che obbliga i centri commerciali sopra una certa dimensione ad aver un impianto solare, si intuisce come anche le amministrazioni o il legislatore potrebbero spingere sempre di più l'installazione di soluzioni fotovoltaiche su strutture della GDO o nei loro parcheggi; si andrebbe a utilizzare uno spazio che già è stato edificato senza l'obiezione di "rubare" il suolo all'agricoltura. Inoltre le aree di sosta per le auto e le coperture possono essere facilmente trasformate in un impianto fotovoltaico con vantaggi oggettivi per il proprietario del centro commerciale o supermercato, nonché per la clientela e per la comunità.



realizzazione di impianti di energia rinnovabile e alla conseguente messa a disposizione dell'energia così autoprodotta a favore delle comunità energetiche; S-Loan Progetti Green sostiene invece tutte le tipologie di investimenti aziendali in grado di generare un impatto ambientale positivo su processi, infrastrutture, tecnologie, servizi e prodotti anche per configurazioni di autoconsumo collettivo. Tra le soluzioni individuate è previsto anche il noleggio operativo dei pannelli fotovoltaici, proposto in collaborazione con la società RentforYou di Intesa Sanpaolo. Il noleggio rappresenta una soluzione in cui viene rafforzata la componente di sostenibilità e di circolarità, come soluzione alternativa o complementare all'investimento diretto nella logica dell'ottimizzazione finanziaria.



19-21  
GIU  
2024

MESSE MÜNCHEN

La fiera specialistica per batterie e sistemi di accumulo energetico più grande e internazionale d'Europa

- **Innovating Energy Storage:** tutto su accumulatori residenziali, commerciali e di rete
- **Le ultime tendenze:** soluzioni innovative per batterie, idrogeno verde e integrazione di sistemi
- **Gruppo target professionisti:** per fornitori, progettisti, produttori, distributori o installatori
- **Appuntamento del settore:** oltre 115.000 esperti di energia e 2.800 espositori in quattro fiere concomitanti