



FOTOVOLTAICO: SI TORNA A CORRERE? LA PAROLA A INSTALLATORI, PROGETTISTI ED EPC

IL SONDAGGIO, GIUNTO ALL'OTTAVA EDIZIONE, SEGNA UN OTTIMISMO MAGGIORE SUL FRONTE DELLE NUOVE INSTALLAZIONI GRAZIE ALL'AUMENTO DELLA DOMANDA IN AMBITO RESIDENZIALE E COMMERCIALE. EMERGE TUTTAVIA, RISPETTO ALLA SCORSA EDIZIONE, QUALCHE PICCOLO MALUMORE LEGATO SOPRATTUTTO ALLE PROBLEMATICHE DI APPROVVIGIONAMENTO DEI MATERIALI E PER I TEMPI DI CONSEGNA

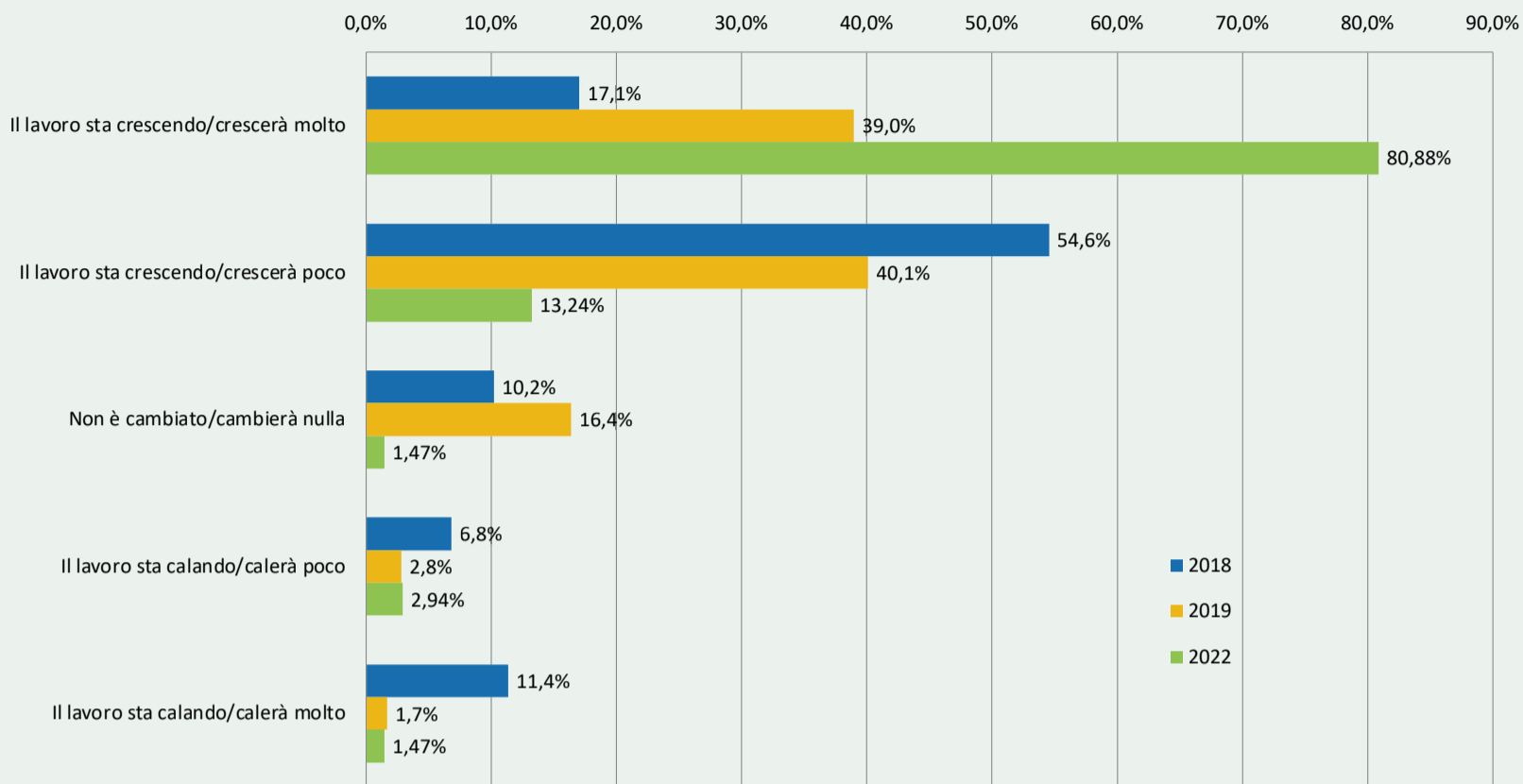
L'ottava edizione del sondaggio di SolareB2B rivolto agli installatori, dal titolo "Fotovoltaico: si torna a correre?", conferma quanto ci aspettavamo: gli installatori stanno lavorando tanto, e anche per i prossimi mesi le aspettative sono molto alte. Le occasioni più importanti stanno arrivando, e arriveranno, dalle taglie di impianti residenziali e commerciali, dove il Superbonus e l'aumento delle bollette stanno avvicinando sempre più clientela interessata al solare e alle tecnologie che ad esso si possono abbinare: storage e mobilità elettrica sono alcuni esempi. Cresce il rapporto tra installatori e produttori, anche se con qualche riserva. Problematiche tra cui difficoltà di approvvigionamento e tempi di consegna che

non sempre vengono rispettati sono infatti tra i motivi per i quali alcuni installatori definiscono "difficilissimo" il rapporto con i produttori e distributori. Hanno risposto al sondaggio 200 installatori, qualche unità in meno rispetto all'edizione del 2019. Il 62% di loro ha sede nel Nord Italia, il 15% nel Centro, e il 22% nel Sud. Per la maggior parte sono piccole aziende che si occupano di installazione. Il 68% di chi ha risposto fa parte infatti di aziende con meno di 10 collaboratori, mentre il 32% conta più di 10 dipendenti. Il target principale è il residenziale. Il 68% del campione tratta impianti fotovoltaici di taglia compresa tra 3 e 20 kWp, mentre il 26% lavora per impianti di potenza compresa tra 20 e 100 kWp.

DOMANDA 1 COME STA CAMBIANDO O PREVEDE CAMBIERÀ IL SUO LAVORO DI INSTALLATORE FOTOVOLTAICO O PROGETTISTA RISPETTO ALLO SCORSO ANNO?

Dall'ottava edizione del sondaggio salta subito all'occhio un dato molto incoraggiante: gli installatori sono infatti decisamente ottimisti in previsione futura. Quasi l'81% degli installatori che ha risposto stima infatti che "il lavoro sta crescendo/crescerà molto". Questa percentuale era al 39% nell'ultima edizione del 2019. I partecipanti attribuiscono questa fiducia in particolare modo alla spinta dei bonus fiscali, Superbonus al 110% prima di tutti, anche se alcuni sottolineano come tanto dipenderà dal futuro di queste misure. Altri, inve-

1. COME STA CAMBIANDO O PREVEDE CAMBIERÀ IL SUO LAVORO DI INSTALLATORE FOTOVOLTAICO RISPETTO ALLO SCORSO ANNO?



ce, sostengono che la richiesta è altissima, ma spesso risulta difficile avviare i cantieri. Sono decisamente basse le percentuali di chi sostiene che "il lavoro sta calando/calerà poco" oppure "il lavoro sta calando/calerà molto", che totalizzano poco più del 4% delle risposte raccolte. Il dato è in linea con l'ultimo sondaggio.

DOMANDA 2 IN CHE MISURA RITIENE CHE LA SUA ATTIVITÀ POSSA CRESCERE NELLE SEGUENTI AREE?

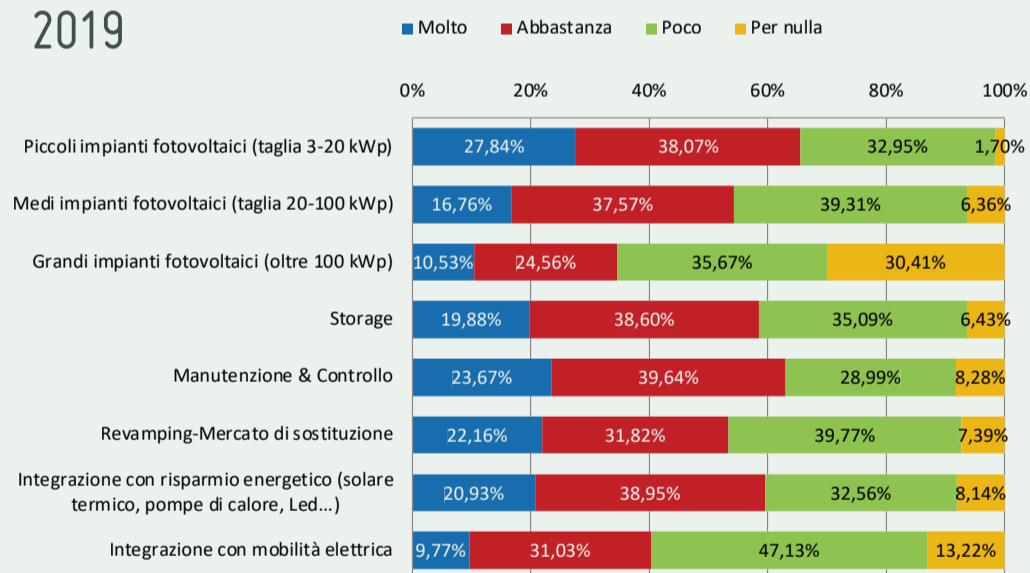
Da quale segmento arriverà la spinta più importante? Ancora una volta è il residenziale a coprire la percentuale più importante. Considerando il segmento di impianti con potenza da 3 a 20 kWp, la fetta di installatori che crede che la propria attività crescerà molto è del 54%, più del doppio rispetto alla scorsa edizione. Solo il 23,5% sostiene che il lavoro crescerà abbastanza. Aspettative significative anche nei confronti dello storage: il 52,24% degli installatori sostiene infatti che il lavoro crescerà molto. Nella scorsa edizione del sondaggio, era in calo la percentuale di chi credeva in una spinta significativa dei sistemi di accumulo per la propria attività. Cresce inoltre la percentuale di chi sostiene che la propria attività potrà crescere molto nel segmento di impianti di potenza compresa tra 20 e 200 kWp (dal 16,76% al 42%). E c'è di più: inizia a verificarsi ottimismo anche in nuove aree di business. Superano infatti il 40% le percentuali di chi prevede che il lavoro crescerà abbastanza in segmenti tra cui condomini, agrivoltaico e integrazione del solare con altre tecnologie per il risparmio energetico e con la mobilità elettrica.

DOMANDA 3 PARLIAMO DI RAPPORTO CON LA CLIENTELA. IN CHE MISURA È D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI?

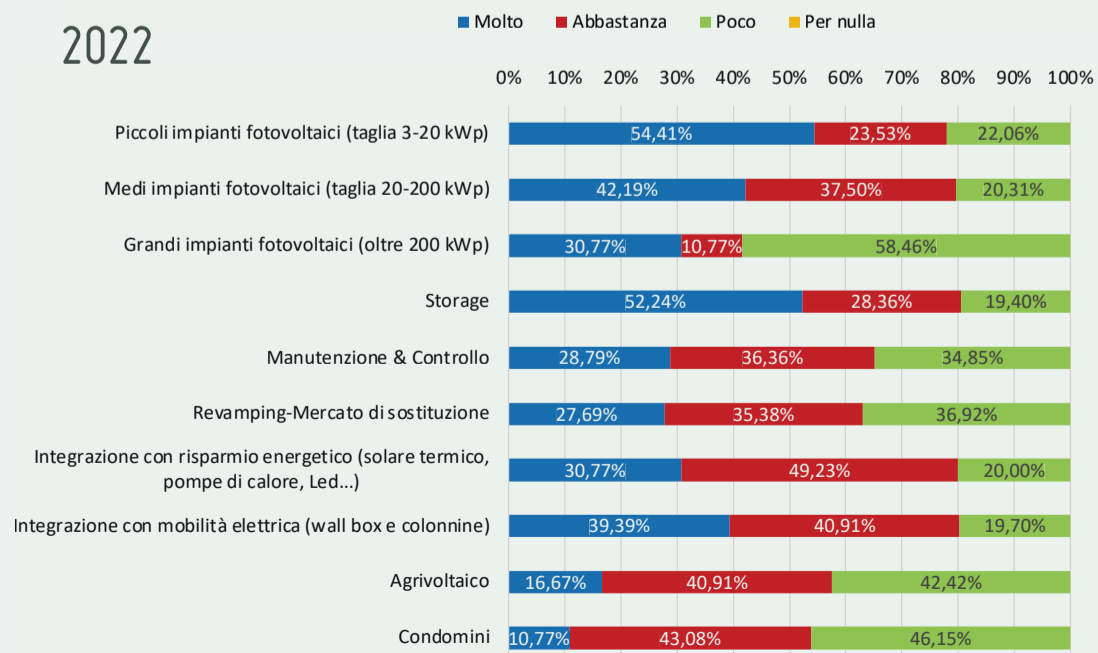
Rispetto al sondaggio del 2019, quest'anno alla domanda 3 abbiamo deciso di focalizzarci sul rapporto tra installatore e clientela. Nell'ultima edizione, invece, avevamo chiesto quali fossero i fattori significativi per una maggiore crescita

2. IN CHE MISURA RITIENE CHE LA SUA ATTIVITÀ POSSA CRESCERE NELLE SEGUENTI AREE?

2019

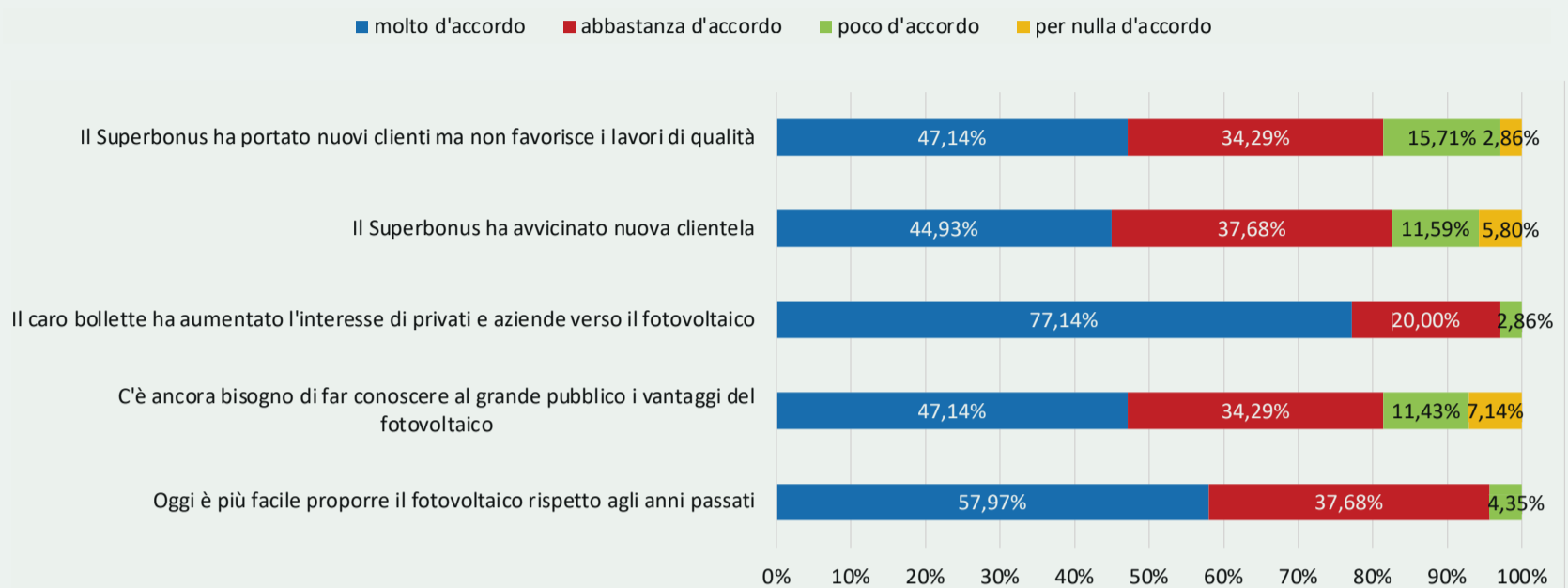


2022

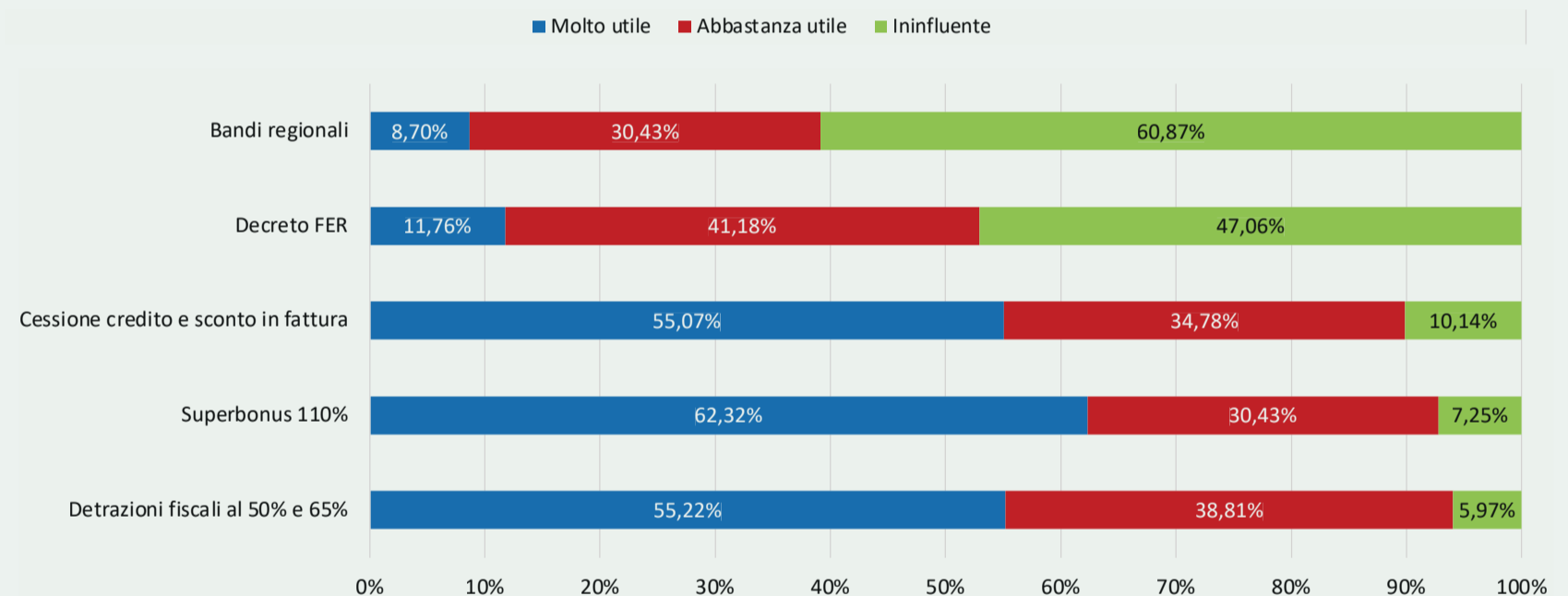




3. PARLIAMO DI RAPPORTO CON LA CLIENTELA. IN CHE MISURA È D'ACCORDO CON LE SEGUENTI AFFERMAZIONI?



4. IN CHE MODO QUESTE MISURE SI SONO RIVELATE UTILI NELL'AMBITO DEL VOSTRO LAVORO PER AUMENTARE IL NUMERO DI NUOVI IMPIANTI DA REALIZZARE?

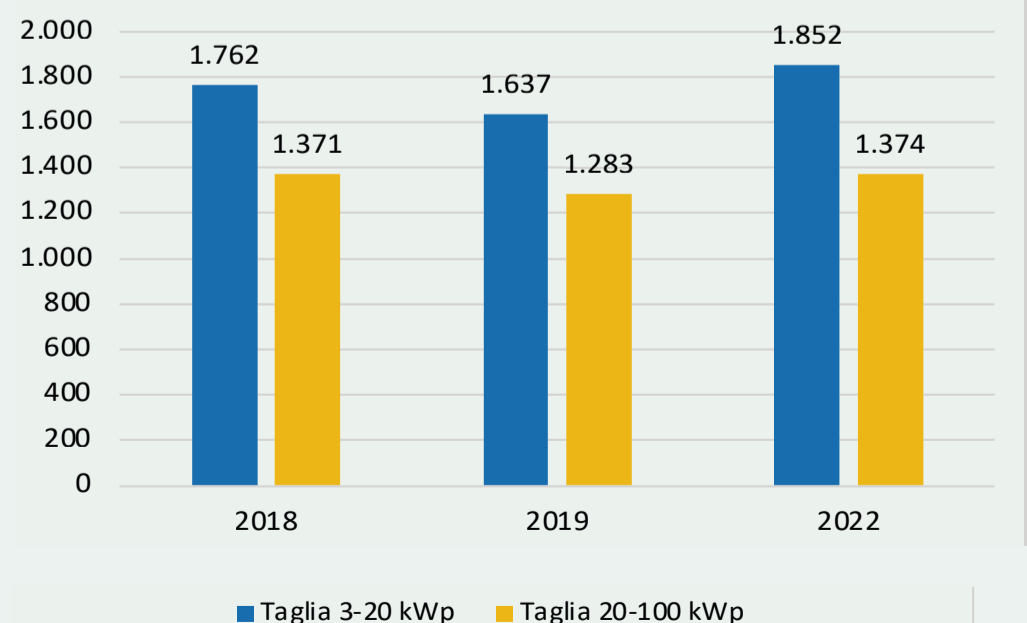


dello storage, che oggi dimostra, anche grazie in particolare alla spinta del Superbonus, numeri di crescita esponenziali. Nel rapporto con la clientela, il 77% dei rispondenti è "molto d'accordo" sul fatto che il caro bollette abbia fortemente aumentato l'interesse di privati e aziende verso il fotovoltaico. Il 44% è invece "molto d'accordo" sulla spinta propulsiva del Superbonus, che ha avvicinato molti clienti finali al fotovoltaico e alle tecnologie per il risparmio energetico. Ma con qualche riserva: alcuni dichiarano infatti che il Superbonus abbia "drogato il mercato", avvicinando molti nuovi clienti senza però favorire e promuovere la qualità degli interventi. Il 47,14% degli installatori che hanno risposto a questa domanda è "molto d'accordo" su quest'ultimo aspetto.

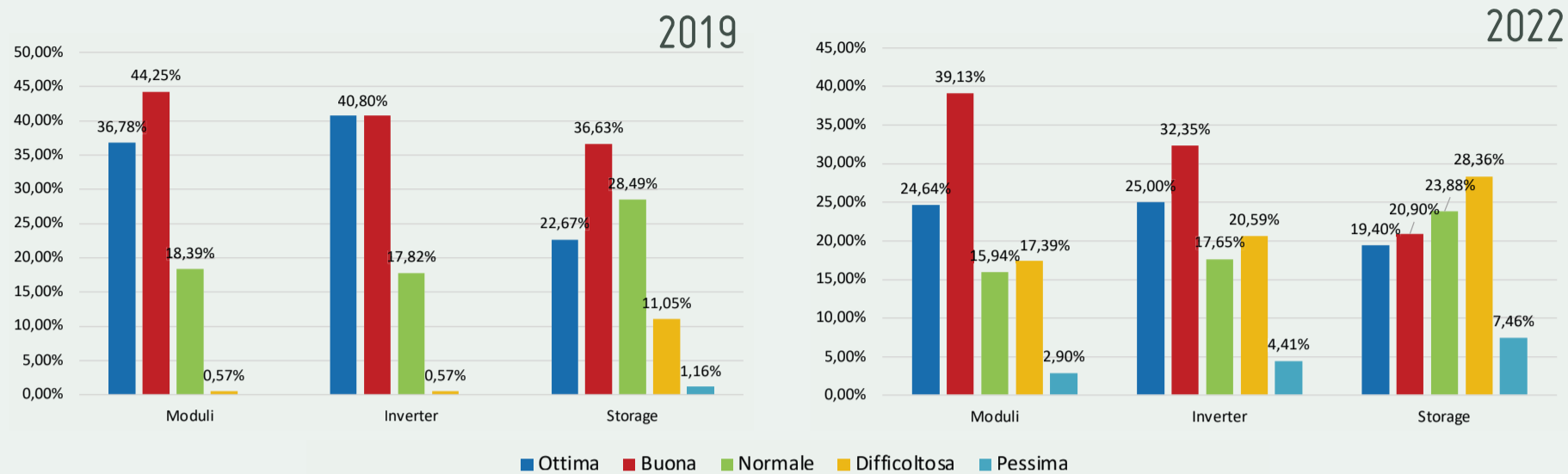
DOMANDA 4
IN CHE MODO QUESTE MISURE SI SONO RIVELATE UTILI NELL'AMBITO DEL VOSTRO LAVORO PER AUMENTARE IL NUMERO DI NUOVI IMPIANTI DA REALIZZARE?

Nonostante qualche remora nei confronti del Superbonus al 110%, il 62,2% di chi ha risposto al sondaggio sostiene che la maxi agevolazione sia stata "molto utile" nella crescita del proprio business.

5. QUAL È IL PREZZO MEDIO "INDICATIVO" DEL KWP INSTALLATO NEL SUO TERRITORIO?



6. COME GIUDICA LA COLLABORAZIONE CON I SUOI PRINCIPALI FORNITORI (PRODUTTORI/DISTRIBUTORI) DI MODULI, INVERTER E STORAGE?



Grazie in particolare alla cessione del credito, il Superbonus ha saputo generare una buona spinta al lavoro degli installatori. Restando però in tema di cessione del credito, oggi ci sono installatori che sostengono che non sia del tutto semplice lavorare con questa misura, a causa in particolare dei numerosi cambiamenti normativi degli ultimi mesi e della decisione di alcuni istituti finanziari di non erogare più questo servizio. Inoltre, il 55,2% di chi ha risposto al sondaggio sostiene che le tradizionali detrazioni fiscali al 50% e al 65% siano ancora "molto utili" alla crescita del business nelle nuove installazioni.

DOMANDA 5

QUAL È IL PREZZO MEDIO "INDICATIVO" DEL KWP INSTALLATO NEL SUO TERRITORIO?

Dopo il calo del prezzo medio al kWp degli scorsi anni, legato principalmente alla flessione del prezzo dei moduli fotovoltaici, si registra un'inversione di tendenza. Il valore medio del kWp per il segmento di impianti tra 3 e 20 kWp è di 1.852 euro, con un aumento del 13% rispetto ai 1.637 euro della scorsa edizione. In generale, i prezzi oscillano tra 1.300 euro e 2.800 euro, dimostrando ancora una volta come la forbice sia molto ampia. Per quanto riguarda la taglia tra 21 e 100 kWp, il valore medio è di 1.374 euro. In questo caso l'aumento è meno sentito: rispetto la scorsa edizione del sondaggio, si registra un incremento del 7% (1.283 euro). Anche in questo caso, la forbice è molto ampia, e spazia dai 1.100 ai 2.600 euro al kWp.

DOMANDA 6

COME GIUDICA LA COLLABORAZIONE CON I SUOI PRINCIPALI FORNITORI (PRODUTTORI/DISTRIBUTORI) DI MODULI, INVERTER E STORAGE?

Così come nella scorsa edizione, anche quest'anno c'è una lieve flessione sulle voci "ottima" e "buona" nel rapporto tra installatori e produttori, soprattutto in relazione ai produttori di inverter e sistemi di storage. In questi due casi cresce infatti la voce "collaborazione difficoltosa", con percentuali che si attestano rispettivamente al 20,6% e al 28,4%. Raccogliendo i commenti di chi ha partecipato al sondaggio, emergono tre ragioni: tempi di consegna non rispettati, scarsa disponibilità di materiale e fluttuazione dei prezzi. Questi fenomeni stanno avendo un impatto soprattutto sul rapporto tra installatori e produttori di inverter e storage. Considerando quest'ultimo comparto, la percentuale di risposte alla voce "collaborazione difficoltosa" ha praticamente superato i livelli dell'edizione del 2017, quando lo storage era agli albori e le problematiche erano maggiormente legate alla scarsa assistenza e all'elevato prezzo delle batterie. Sul fronte dei moduli, infine, è alta la percentuale di chi reputa "ottima" e "buona" la collaborazione con i principali fornitori, arrivando complessivamente al 65%.



krannich
global solar distribution

NOT ALWAYS THE SAME, BUT ALWAYS THE BEST

Un'ampia gamma di prodotti, per ogni tipo di impianto fotovoltaico
Vieni a trovarci all'Intersolar Europe per scoprire tutte le novità: kit di accumulo, moduli, inverter, sistemi di montaggio e prodotti per l'elettromobilità.

Intersolar Europe | 11-13 maggio 2022 | Pad. A4, Stand 380 + 390



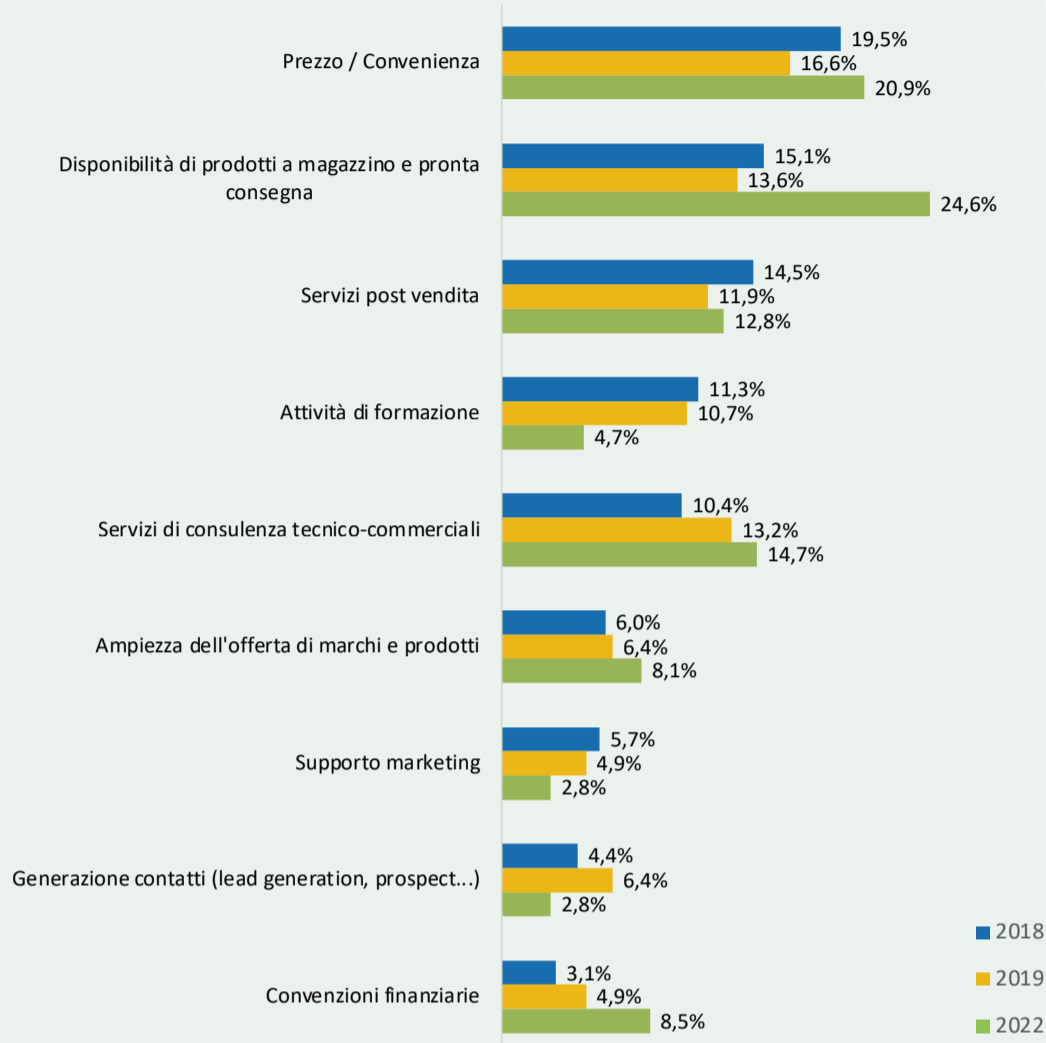
inter solar
connecting solar business | EUROPE

Krannich Solar Europa
tramite SVR Italy

Tel.: 051 6133538
info@eu.krannich-solar.com



7. PARLIAMO DI DISTRIBUTORI. QUALI SONO I 3 SERVIZI CHE LEI RITIENE PIÙ IMPORTANTI NEL MOMENTO IN CUI SI RIVOLGE A UN DISTRIBUTORE (SIA SPECIALIZZATO IN FOTOVOLTAICO, SIA GROSSISTA DI MATERIALE ELETTRICO)?



DOMANDA 7

PARLIAMO DI DISTRIBUTORI. QUALI SONO I 3 SERVIZI CHE LEI RITIENE PIÙ IMPORTANTI NEL MOMENTO IN CUI SI RIVOLGE A UN DISTRIBUTORE (SIA SPECIALIZZATO IN FOTOVOLTAICO, SIA GROSSISTA DI MATERIALE ELETTRICO)?

Dopo aver visto il rapporto tra installatori e produttori, entriamo ora nel merito del rapporto con il canale della distribuzione, e in particolar modo dei servizi ritenuti più importanti nel lavoro degli installatori. A fronte anche delle problematiche elencate nella risposta precedente, la percentuale più alta di installatori che ha risposto al sondaggio (24,6) ritiene che disponibilità di prodotti a magazzino e pronta consegna siano gli aspetti più importanti nel rapporto di collaborazione. Seguono prezzo e convenienza (20,9%), servizi di consulenza tecnico commerciale (14,7%) e servizi post vendita (12,8%).

DOMANDA 8

QUALI SONO I MARCHI DI MODULI, INVERTER, STORAGE E WALL BOX CHE LEI PROPORREBBE A UN NUOVO CLIENTE?

La domanda 8 ha lo scopo di capire quali siano i brand che vengono suggeriti più volentieri dagli installatori quando si tratta di proporre un impianto fotovoltaico. A questo proposito occorre però una precisazione. La graduatoria che emerge da queste risposte non riflette, se non in minima parte, le quote di mercato. Nel sondaggio di SolareB2B infatti ogni testa vale un voto, e quindi hanno lo stesso peso i voti di operatori che potrebbero realizzare volumi di lavoro completamente diversi. Fatta questa premessa entriamo nel dettaglio delle risposte. Per quanto riguarda i moduli, i tre marchi più citati sono nell'ordine SunPower, JinkoSolar e Longi. Il podio cambia rispetto all'edizione 2019 del sondaggio: JinkoSolar e Longi hanno infatti preso il posto di Q Cells (per una manciata di voti) e LG.

Un cenno anche alle immediate inseguitrici: Trina Solar, JA Solar, Aleo Solar, FuturaSun, Viesmann, REC e Trienergia. Anche sul fronte degli inverter, ci sono dei piccoli cambiamenti. Le prime tre aziende votate sono infatti SolarEdge, che si conferma al primo posto, seguita dalla new entry Huawei, che si colloca al secondo posto, occupato da ABB/Fimer nel sondaggio del 2019. Al terzo posto si colloca Fronius, seguita da SMA.

Tra i follower una posizione di rilievo spetta a GodWe e a Zucchetti Centro Sistemi.

Per quanto riguarda lo storage, c'è un terzetto che prevale in modo netto: si tratta di Huawei, LG e Tesla. A seguire c'è un secondo gruppetto abbastanza compatto composto da SolarEdge, Sonnen, Senec, Fimer e Growatt.

Per la prima volta, con questa domanda abbiamo chiesto anche di indicarci le preferenze sulle wall box. In questo caso, le scelte sono molto varie, e spaziano dai produttori di wall box tra cui Menekes, Silla, Keba e ABB, ai produttori di inverter e sistemi di storage che hanno ampliato la gamma con sistemi per la ricarica dei veicoli elettrici. È il caso di Senec, SMA, SolarEdge e Zucchetti Centro Sistemi.

DOMANDA 9

IN CHE MODO I PRODUTTORI/DISTRIBUTORI DOVREBBERO SOSTENERE LA CRESCITA DEL MERCATO E QUINDI IL LAVORO DEGLI INSTALLATORI?

L'ultima domanda entra più nel merito del rapporto tra installatori e fornitori, evidenziando quali sono le necessità e le richieste da parte dei primi, nei confronti dei secondi. Cresce la percentuale di chi chiede prodotti e tecnologie innovativi, e quella di chi chiede di rafforzare le attività di formazione e training. Calano, invece, le percentuali di chi chiede maggiore attività pubblicitaria presso il grande pubblico per far conoscere i vantaggi del fotovoltaico, segno di una clientela molto più informata rispetto a qualche anno fa, e di chi chiede la selezione di potenziali clienti.

9. IN CHE MODO I PRODUTTORI/DISTRIBUTORI DOVREBBERO SOSTENERE LA CRESCITA DEL MERCATO E QUINDI IL LAVORO DEGLI INSTALLATORI?

