



STORAGE: I NEWCOMER INNESCANO UNA GUERRA DI PREZZI

ANCHE SUL NOSTRO MERCATO SONO SBARCATI NUMEROSI SISTEMI DI ACCUMULO PROPOSTI DA NUOVI BRAND. I PREZZI AGGRESSIVI RAPPRESENTANO OCCASIONI ALLETTANTI PER GLI INSTALLATORI, MA NON TUTTI SONO IN GRADO DI OFFRIRE GARANZIE PER QUANTO RIGUARDA I SERVIZI POST VENDITA, LA SOLIDITÀ FINANZIARIA E ALTRE CARATTERISTICHE DI SERIETÀ E AFFIDABILITÀ

DI MONICA **VIGANÒ**



HANNO DETTO



“Nessun referente a cui affidarsi in caso di guasti”

Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Spa

«A fronte di un maggior margine nell'immediato, gli installatori potrebbero trovarsi a dover affrontare grattacapi per malfunzionamenti, senza avere un referente a cui appoggiarsi».



“Non ci sono politiche di smaltimento”

Fabien Occhipinti managing director & head of sales di FoxEss

«L'installatore deve considerare il fatto che sta entrando in affari con aziende che non hanno previsto nulla sul fronte riciclo e smaltimento e questo avrà importanti incidenze per lui».



“Opportuno promuovere prove comparative”

Paolo Zavatta, chief business development officer di VP Solar

«Sarebbe opportuno promuovere rigorose prove comparative tra i sistemi di storage disponibili sul mercato, rendendo pubblici i risultati».



“Mancanza di storicità e assenza di identità”

Ivano Benedet, responsabile mercato renewable energy di Sonepar

«La mancanza di storicità indica un'assenza di identità e questo deve rappresentare un campanello d'allarme per gli installatori attratti dai bassi prezzi praticati dai newcomers».



“È importante supportare l'installatore anche nel pre vendita”

Fabio Ottavi, general manager di Sonnen

«Le aziende più strutturate supportano l'installatore in ogni fase, ad esempio anche in caso di dubbi durante l'installazione di un nuovo prodotto oppure con attività di formazione».

Come ormai noto, uno dei meriti del Superbonus è stato quello di sdoganare l'abbinata fotovoltaico e storage. La crisi energetica degli ultimi tempi e la fine dello scambio sul posto hanno senz'altro contribuito a consolidare questa richiesta combinata, in un'ottica sempre più protesa verso l'autoconsumo e l'indipendenza dalla rete. Tuttavia la fine del Superbonus prima e il blocco delle opzioni di cessione dei crediti e sconto in fattura poi hanno causato una brusca frenata nella domanda di installazioni soprattutto di taglia residenziale. Questa frenata interessa maggiormente le richieste di sistemi di accumulo piuttosto che di impianti fotovoltaici. E questo sta causando un esubero di prodotto sul mercato italiano. Ma non solo.

Spostandoci oltre oceano, il taglio degli incentivi per le auto elettriche in Cina ha creato un surplus di celle. Al fine di mantenere le linee produttive a regime, molti costruttori di celle per automotive hanno cercato nuovi sbocchi di mercato tra i costruttori di inverter. Questi ultimi, in diversi casi, hanno deciso di immettere sul mercato del fotovoltaico sia inverter ibridi sia batterie a proprio brand. Un fenomeno che sta interessando anche il mercato italiano, come ha confermato ad esempio la massiccia presenza di produttori asiatici di sistemi di accumulo per residenziale che hanno esposto all'edizione 2023 di K.EY di Rimini.

Insomma dopo gli shortage di sistemi di accumulo degli ultimi due anni, nel 2023 si sta assistendo a

una più ampia disponibilità per svariati motivi. E ora? Si innescherà una rincorsa alle quote di mercato con una probabile guerra dei prezzi? Inoltre, se le batterie nascono in seno all'industria automotive, sono da considerarsi valide alternative ai marchi storici che presidiano il mercato del fotovoltaico? In questo contesto, quali sono i rischi per gli installatori?

EFFETTO CAOS

In prima battuta, come sempre l'ingresso massiccio di nuove aziende in un mercato rischia di generare confusione e disorientamento negli installatori. Queste figure saranno bombardate da offerte provenienti da decine di nuovi operatori, che probabilmente chiederanno pagamenti anticipati. I nuovi player poi probabilmente non saranno in grado di supportare gli installatori né in loco, non avendo referenti in Italia, né a distanza, non prevedendo spesso nemmeno un servizio post vendita. Per conquistare quote di mercato, quello che faranno questi nuovi player sarà probabilmente innescare una guerra dei prezzi. «Questo perché, spinti da celle svendute che rappresentano il 40% del costo delle batterie, i nuovi operatori cercheranno di entrare nel mercato nel modo più diretto possibile, ovvero applicando prezzi aggressivi e vendendo a chiunque a caso, ignari di come funziona il canale di vendita», spiega Davide Tinazzi, amministratore delegato di Energy Spa. Gli operatori già presenti sul mercato invece

avranno prezzi più elevati perché offrono servizi e prodotti di qualità, ma anche perché alla fonte hanno prezzi "normali" di acquisto delle celle. C'è tuttavia da aggiungere che comunque si sta presentando una fase calante del costo delle batterie per motivazioni logiche e fisiologiche. «L'aumento dei volumi globali di produzione delle batterie al litio sta consentendo un continuo miglioramento di prestazioni e affidabilità dei sistemi di accumulo e nel contempo un graduale calo dei prezzi», spiega a tal proposito Paolo Zavatta, chief business development officer di VP Solar.

Lo scenario che si prospetta all'orizzonte è quello, come sostengono alcuni player del mercato, di una babele dei prezzi con prodotti dal costo sensibilmente diverso a seconda del brand di appartenenza.

POCHI TEST MIRATI

Supponendo che un installatore si affidi a questi newcomers, quali sono i rischi in cui incorre? Sicuramente in prima battuta il rischio principale è quello di proporre al cliente finale un prodotto che può anche essere di ottima qualità per il segmento automotive ma non per quello fotovoltaico. «Il modo in cui queste celle vengono sfruttate in una batteria per uso fotovoltaico genera stress più prolungati rispetto a quello dell'utilizzo automobilistico», spiega Davide Tinazzi di Energy Spa. «Occorre perciò affinare la regolazione della carica/scarica delle batterie sul tempo di vita della



LE AZIENDE PIÙ STRUTTURATE SUPPORTANO INSTALLATORI E DISTRIBUTORI ANCHE TRAMITE ATTIVITÀ DI FORMAZIONE. COSÌ FACENDO GLI OPERATORI PROFESSIONALI HANNO A DISPOSIZIONE STRUMENTI PER COMPARARE LE SPECIFICHE TECNICHE DEI SISTEMI DI ACCUMULO E PER POTER OPERARE SCELTE GIUDIZIOSE.



cella sotto stress da fotovoltaico. Quindi, il vero problema è nel fatto che inverter e batterie sono state testate pochissimo. Infatti questi costruttori tipicamente fanno solo quello che serve per passare il test CEI 021 per essere immesse nel mercato italiano». Tuttavia tale test rappresenta solo l'interazione del sistema di accumulo con la rete elettrica e non ha nulla a che vedere con la gestione delle celle dentro la batteria. Gli operatori più noti sul mercato italiano sanno per esperienza che in realtà sono necessari test combinati tra inverter ibrido e batteria che durano dei mesi e vengono fatti su più siti pilota in contemporanea.

Un altro rischio in cui incorre l'installatore è quello di non avere a disposizione un supporto in caso di guasti o necessità. Spesso queste nuove aziende non offrono un servizio post vendita, del quale si sente esigenza dopo qualche tempo, quando i numeri delle vendite salgono. Soprattutto, questi player non hanno il più delle volte nemmeno referenti operativi direttamente in Italia. In realtà questi due aspetti sono molto importanti e fungono da tutela proprio per l'installatore. «Non conta solo il servizio post ma anche pre vendita», spiega Fabio Ottavi, general manager di Sonnen. «Fondamentale è infatti supportare gli installatori, ad esempio, attraverso attività di training sul campo. Inoltre è importante poter contare su una rete di assistenza tecnica che può intervenire non solo in caso di guasto ma anche come supporto in caso di problematiche durante le installazioni». Grazie a questi servizi complementari, gli installatori che aderiscono a offerte come quella di Sonnen scelgono di lavorare con sistemi tutelanti anche se più costosi.

CERTIFICAZIONI E PERMESSI

Uno degli aspetti da considerare per valutare qualità e affidabilità dei prodotti che vengono proposti è la presenza di certificazioni e permessi. «Il set di certificazioni è fondamentale per superare le dogane italiane che sono sempre più informate e attente nell'effettuare controlli mirati», spiega Fabien Occhipinti, managing director & head of sales di FoxEss. Tuttavia questi prodotti provenienti dalla Cina non sono sprovvisti di certificazioni per cui, dal punto di vista normativo, sono idonei alla circolazione sul mercato. «Al di là delle certificazioni di qualità però sarebbe opportuno promuovere rigorose prove comparative, rendendo pubblici i risultati», sostiene Paolo Zavatta di VP Solar. Le batterie infatti devono garantire performance e vita utile adeguata, in funzione delle condizioni di esercizio. Per questo è essenziale che gli importatori siano attenti alla selezione dei prodotti da immettere nel mercato, valutando l'affidabilità non solo delle soluzioni tecniche ma anche dell'azienda produttrice. Un altro punto di vista interessante sotto il profilo delle certificazioni è quello di Davide Tinazzi di Energy Spa, secondo il quale per tutelare la qualità di prodotti delicati e potenti servirebbero certificazioni di categoria. «Qualco-

sa di simile al DOC o Docg, una sorta di bollino di qualità per sistemi di accumulo», spiega Tinazzi. «Sono stato contattato telefonicamente da un bot che traduceva in simultanea in italiano la voce del commerciale di una ditta cinese che produce celle. Possiamo anche sfruttare l'intelligenza artificiale per apparire più vicini e credibili, ma non possiamo sostituire l'esperienza reale di chi opera sul territorio da anni. Questo è il messaggio che insieme dobbiamo veicolare».

LA QUESTIONE SMALTIMENTO

Oltre alle certificazioni e ai permessi, un altro aspetto che l'installatore deve tenere in considerazione quando si appresta a valutare un'offerta commerciale relativa a sistemi di accumulo riguarda lo smaltimento delle batterie. In particolare, è importante assicurarsi che il contributo Raee su quelle specifiche batterie sia stato versato. Questo contributo viene pagato a un consorzio nazionale che si occupa di smaltimento da chi importa un prodotto in Italia. Ma se il produttore non se n'è occupato, la spesa ricade sul distributore o, a valle, sull'installatore. «Un domani l'installatore che si è affidato a queste aziende rischia, in caso di problematica, di non trovare più il referente perché stiamo parlando di aziende senza storicità che potrebbero sparire dal mercato» sostiene Fabien Occhipinti di FoxEss. «In questi casi l'installatore cosa può fare? Non può semplicemente dismettere la batteria e buttarla. Dovrà occuparsi del suo smaltimento e sostenerne i costi, che probabilmente non sono versati dal produttore. Insomma, l'installatore deve considerare il fatto che sta entrando in affari con aziende che non hanno previsto nulla sul fronte riciclo e smalti-

mento e questo avrà importanti incidenze per lui, che sta sostenendo la spesa di acquisto e che ne diviene responsabile». Spesso l'aspetto relativo alla gestione dello smaltimento delle batterie, sia dal punto di vista contributivo sia dal punto di vista procedurale, non è noto nemmeno all'installatore. Situazione che invece raramente si riscontra nelle agenzie di distribuzione che sono solitamente più informate in merito e anzi attente per lo più a scegliere di lavorare con aziende capaci di gestire permessi e certificazioni di vario genere.

L'IMPORTANZA DELLA FILIERA

Tutti questi aspetti evidenziano l'importanza della storicità di un brand e della conoscenza della filiera produttiva di un prodotto come sinonimi di affidabilità. «La mancanza di storicità indica un'assenza di identità e questo deve rappresentare un campanello d'allarme per gli installatori attratti dai bassi prezzi praticati da questi player», spiega Ivano Benedet, responsabile di mercato per renewables energy e Hvac divisione Nord di Sonepar. «Gli installatori di lungo corso ricorderanno bene il 2010, quando il mercato era popolato da numerosi nuovi marchi, che poi sono scomparsi abbandonandoli completamente». Per questo probabilmente cadrà nella rete di questi newcomers solo chi praticherà politiche distributive poco serie e basate soltanto sul prezzo basso. Chi invece persegue la qualità e ricerca sicurezza anche per assistenza futura continuerà a fare riferimento a marchi affidabili. «Per questo personalmente non credo che ci sarà un'invasione di prodotti low cost. Piuttosto l'ingresso sul mercato di questi newcomers potrà servire per calmierare i prezzi esistenti», aggiunge Ivano Benedet. È dello stesso parere Paolo Zavatta di VP Solar che, in qualità di distributore, sostiene quanto sia fondamentale proporre al mercato sistemi di qualità. Spiega infatti che «per tale motivo siamo sempre molto attenti nella selezione dei prodotti da proporre, per poter garantire al mercato oltre che competitività, affidabilità e lunga durata. Inoltre i prodotti devono avere adeguate certificazioni e corrispondere ai più elevati standard di sicurezza ed affidabilità». L'importanza della storicità di un brand è confermata anche da Fabio Ottavi di Sonnen, che punta i riflettori sui claim di garanzie pluriennali: «Offrire una garanzia decennale su prodotti che non sono operativi da almeno 10 anni non dà alcuna sicurezza. L'installatore dovrebbe tenere conto anche di questo aspetto nel valutare l'acquisto e l'installazione di nuovi sistemi».

Spesso, poi, le batterie low cost provenienti dal Far East sono prodotte da personale non qualificato né preparato. Questo, al di là dell'etica professionale, può essere pericoloso perché se la batteria è fabbricata male, il rischio di surriscaldamento o esplosione diventa un tema da tenere in considerazione. Così come da considerare, in questo caso,



UN ASPETTO CHE L'INSTALLATORE DEVE TENERE IN CONSIDERAZIONE QUANDO SI APPRESTA A VALUTARE UN'OFFERTA COMMERCIALE RELATIVA A SISTEMI DI ACCUMULO RIGUARDA LO SMALTIMENTO DELLE BATTERIE. IN PARTICOLARE, È IMPORTANTE ASSICURARSI CHE IL CONTRIBUTO RAAE SU QUELLE SPECIFICHE BATTERIE SIA STATO VERSATO



è l'esistenza o meno di una garanzia sottoscritta dal produttore per tutelarsi nell'evenienza di simili incidenti. Questo è un altro elemento rappresentativo della serietà del produttore stesso. Esperienza e competenza sono elementi essenziali per garantire un'adeguata valutazione dell'affidabilità delle soluzioni proposte. Ed è per questo che i distributori devono dotarsi di team tecnici attenti alla selezione dei prodotti e capaci di trasferire know-how ad installatori e progettisti. Al fine di evitare di incappare in prodotti di scarsa qualità, quindi, un consiglio per gli installatori potrebbe essere quello di affidarsi ai distributori. «Ovvero quei canali di vendita che per primi hanno investito tempo, soldi e reputazione su un brand. E che si impegnano personalmente per risolvere eventuali problemi, anche quando non sono stati causati del prodotto in sé ma dagli errori umani che possono insorgere in sede di installazione», aggiunge Davide Tinazzi di Energy Spa. In alternativa, gli installatori dovrebbero dedicare tempo alla formazione personale, come evidenzia Fabio Ottavi di Sonnen: «Noi lavoriamo direttamente con gli installatori. Questo presuppone già una prima scrematura dei nostri partner. Chi ci sceglie infatti decide di investire il proprio tempo nella comprensione del nostro prodotto che non ha come leva di vendita il prezzo ma una serie di altri aspetti rientranti in una strategia commerciale ben studiata».

CONSAPEVOLEZZA E PROFESSIONALITÀ

Tirando quindi le somme, l'arrivo sul mercato di marchi sconosciuti dovrebbe essere analizzato con occhio critico dagli installatori, sebbene possa rappresentare un'occasione allettante. Inoltre in un momento come quello attuale, caratterizzato da un calo della domanda di sistemi di accumulo, i prezzi di questi prodotti tenderanno fisiologicamente a scendere e quindi la rincorsa all'occasione

economica da parte degli installatori a scapito della qualità ha meno senso di esistere. «Lo scorso anno, con la domanda alle stelle, questi marchi avrebbero venduto senza problemi», sostiene ad esempio Ivano Benedet di Sonepar. «Quest'anno invece è possibile trovare sistemi di storage proposti da brand conosciuti e consolidati, a prezzi competitivi, per cui non c'è necessità di cercarlo presso aziende sconosciute. Personalmente credo che queste soluzioni siano dei fuochi di paglia proposti da produttori non strutturati, privi di assistenze e competenze». Ed è dello stesso avviso anche Fabien Occhipinti di FoxEss: «Noi produttori non abbiamo interesse ad abbassare il prezzo al fine di cacciare dal mercato questi newcomers perché la richiesta del nostro prodotto continua a esistere e anzi a crescere. Personalmente sto lavorando con distributori seri che ci chiedono di essere proattivi sulle certificazioni a venire perché vogliono lavorare in serenità ed essere tutelati. Per questo penso che il mercato si pulirà da sé da questi newcomers. E chi avrà solo guardato il prezzo ne pagherà le conseguenze».

L'INFORMAZIONE PASSA DAI DISTRIBUTORI

Per evitare di incappare in spiacevoli situazioni, il consiglio ultimo per un installatore è quello di rivolgersi ad aziende storiche che possano garantire prodotti di qualità. Occorre che gli installatori siano consapevoli che, a fronte di un maggior margine nell'immediato, potrebbero trovarsi a dover affrontare dei possibili costi per malfunzionamenti, senza avere un referente affidabile e di lungo termine a cui appoggiarsi. Lo sostiene anche Paolo Zavatta di VP Solar: «Gli installatori professionali sono consapevoli di quale impatto negativo possono subire nel caso in cui quanto da loro proposto non corrisponda alle aspettative di qualità dei loro clienti».

In questo senso diventa importante il ruolo formativo dei produttori che, attraverso i propri



distributori, possono diffondere buone informazioni e far crescere la capacità degli installatori ad evitare spiacevoli sorprese. Ad esempio promuovendo attività di formazione oppure offrendo agli operatori professionali del mercato degli strumenti per comprendere e comparare le specifiche tecniche dei sistemi di accumulo. Strumenti che possono aiutare gli installatori a destreggiarsi nel mercato e a operare scelte giudiciose, contribuendo a mantenere il segmento sano e percepito come affidabile dai clienti finali. Un segmento che è destinato a crescere nel prossimo decennio. E, per non danneggiarne la crescita, è fondamentale non rovinarne l'immagine tra i clienti finali, già confusi e scettici a seguito del caos relativo ai meccanismi incentivanti. Insomma, il settore dei sistemi di accumulo può iniziare a creare una filiera più professionale. Con la consapevolezza che l'affidabilità passa dall'esperienza di chi negli anni ha saputo innovare e supportare i clienti, cogliendo le difficoltà come motivo di miglioramento. Siano essi produttori o distributori.

UN ALTRO DEGLI ASPETTI DA CONSIDERARE PER VALUTARE QUALITÀ E AFFIDABILITÀ DEI PRODOTTI CHE VENGONO PROPOSTI È LA PRESENZA DI CERTIFICAZIONI E PERMESSI



Un futuro di energie rinnovabili



distribuzione specializzata

di componenti e sistemi per le energie rinnovabili



ISCRIVITI ALLA NEWSLETTER!

Ti consigliamo le soluzioni migliori per il tuo agrivoltaico

solar

GOODWE

K2 systems

SOLI TEK

energy

CHNT

SMA

Jinko Solar

FIMER

LG Energy Solution

HUAWEI

PYLONTECH

Fronius

BYD

ZUCCHETTI