



# GRANDI IMPIANTI: IL LENTO RISVEGLIO

QUELLA COMPRESA FRA I 500 KW E 1 MW DI POTENZA È L'UNICA CATEGORIA DI INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE CHE NEI PRIMI SETTE MESI DEL 2019 HA SUBITO UN NOTEVOLE RALLENTAMENTO NELLA CRESCITA, IN CONTROTENDENZA CON L'ANDAMENTO GENERALE POSITIVO. LA LUNGA ATTESA DEL DECRETO FER1 HA PENALIZZATO IN PARTICOLARE QUESTO SEGMENTO CHE NUTRIVA MOLTE ASPETTATIVE NEI CONFRONTI DEL PROVVEDIMENTO. MA I SEGNALI DI RIPRESA SONO GIÀ IN ATTO, ALIMENTATI ANCHE DA NUOVE SOLUZIONI DI BUSINESS ELABORATE DAL MERCATO

DI RAFFAELE **CASTAGNA**



**N**el primo semestre del 2019 i grandi impianti fotovoltaici con potenza compresa tra 500 kWp e 1 MWp sono l'unica taglia a presentare un trend negativo: la potenza installata complessiva è infatti scesa dagli 8,8 MW del periodo gennaio-giugno del 2018 ai 6,1 MW di quest'anno. Nello stesso lasso di tempo sono stati realizzati anche un minor numero di impianti: otto installazioni contro le undici del primo semestre del 2018.

### UNA CLIENTELA PARTICOLARE

In Italia ad oggi sono quasi 6.300 le installazioni fotovoltaiche con potenza compresa dai 500 kWp a 1 MWp. Installazioni di questa taglia sono particolarmente richieste e presenti su complessi produttivi industriali che hanno specifiche esigenze economiche e una vasta superficie a disposizione. Si investe infatti in impianti di questo tipo solo se si ha chiaro un obiettivo: quello di ridurre drasticamente i consumi. Le realtà che ricorrono a questo tipo di installazioni hanno dunque profili piuttosto simili fra loro: si tratta di industrie con grandi spese energetiche, che necessitano di garantirsi una produzione propria di energia elettrica in elevata quantità. La maggior parte di queste operano nel settore metalmeccanico e alimentare. Quest'ultimo, in particolare è rappresentato da aziende che devono gestire cicli produttivi continui o che operano nella catena del freddo e che quindi necessitano di mantenere magazzini di vaste dimensioni a temperature sempre costanti, il che comporta elevatissimi consumi di elettricità. «Il settore alimentare è certamente fra i più interessanti per lo sviluppo dei grandi impianti fotovoltaici su copertura» commenta in proposito Andrea Testolin, sales & business development manager di Tonello Energie, «se infatti la grande distribuzione è più orientata verso installazioni di taglia inferiore, molte altre realtà che operano in questo mercato sono interessate a ridurre i costi di produzione mediante impianti fotovoltaici di grandi dimensioni che assicurino un'importante fornitura di energia elettrica». Gli "investitori tipo" di impianti fotovoltaici di questa fascia di potenza hanno quindi specifiche e determinate esigenze e, tra l'altro, non sembra affatto che la domanda sia diminuita, ma fino ad ora sono mancate le condizioni per rilanciare il mercato. «C'è fermento, ma di realizzato c'è poco». È questo il giudizio lapidario di Gianluca Paroni, responsabile direzione commerciale di SKY-NRG, il quale poi aggiunge: «Le richieste non mancano, a studio ci sono molti progetti, ma quest'anno spesso si è verificata una certa titubanza nel far partire la cantierizzazione definitiva. Colpa soprattutto di un'incertezza sul futuro del mercato. I primi mesi dell'anno si è aspettata troppo a lungo la pubblicazione del Decreto FER 1».

### L'EFFETTO FER 1

E su quest'ultimo punto conviene fare una riflessione approfondita. Gli operatori concordano nell'indicare la lunga attesa dell'emanazione del Decreto FER come uno dei principali freni all'avvio di nuove realizzazioni di impianti fotovoltaici di grandi dimensioni su coperture industriali: il mercato sarebbe rimasto fermo in attesa di vedere quali benefici o incentivi la normativa avrebbe apportato per incoraggiare la realizzazione di nuove installazioni solari in base le intenzioni del governo, anche alla luce degli obiettivi del Pniec. Un'attesa il cui peso si è particolarmente avvertito nel caso degli impianti che rientrano nella fascia di potenza che va da 500 kW a 1 MW, dal momento che per questa tipologia di installazioni c'era molta aspettativa nei confronti del Decreto. Si tratta infatti di un segmento del mercato che non gode di particolari agevolazioni. «I grandi impianti a terra sono di semplice realizzazione ed economicamente sostenibili, mentre quelli residenziali hanno un pacchetto fiscale molto chiaro e godono dello

scambio sul posto» spiega Alfredo Beggi, head of sales and business development di Stern Energy. «Gli impianti di potenza compresa fra i 500 kW e 1 MW offrono un modello di business fra i più difficili per diverse ragioni, fra cui anche l'assenza di forme di incentivazione a loro beneficio». Prima di procedere con nuove realizzazioni appartenenti a questa classe di potenza, il mercato ha preferito quindi attendere. Ma l'attesa non è stata particolarmente premiata e se una ripartenza del segmento è attualmente in atto è solo perché ormai non ci sono più novità da aspettare. Dal Decreto infatti non sono derivati provvedimenti particolarmente vantaggiosi per gli impianti fotovoltaici di grossa taglia. «Il segmento dei grandi impianti su coperture industriali sta ripartendo dopo il Decreto FER 1, sicuramente per la pubblicità indiretta al settore del fotovoltaico che ne consegue, ma non esclusivamente a causa delle agevolazioni che esso comporta» commenta Mauro Moroni, CEO di Moroni & Partners. «Chi investe su questo tipo di impianti infatti può avere grandi benefici anche puntando solo sull'autoconsumo, senza necessità di iscrizione al registro previsto dal decreto. È importante quindi fare tutte le simulazioni del caso con consulenti preparati in materia, ed affidabili». Ma qualche vantaggio il Decreto FER 1 lo ha portato anche a questo segmento. Le aziende che non godono di una condizione di credito favorevole, ad esempio, possono infatti ottenere una maggior bancabilità del progetto grazie all'incentivazione prevista che rappresenta un'entrata garantita. Inoltre, le agevolazioni per lo smaltimento dell'eternit in concomitanza con la realizzazione dell'impianto fotovoltaico su copertura rappresentano un incentivo piuttosto interessante.

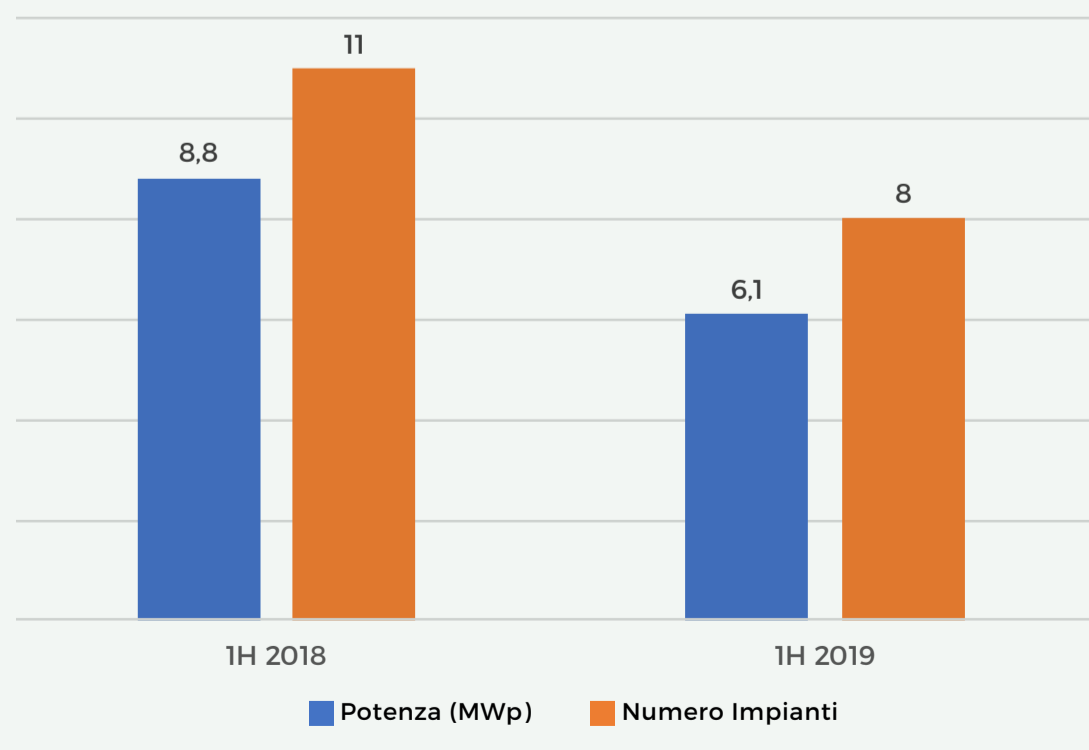
### PRINCIPALI CRITICITÀ

La ripresa del segmento dei grandi impianti industriali inizia a farsi vedere in quest'ultima parte del 2019, ma procede con passo lento e ancora molto incerto. «Tutti si stanno ancora guardando attorno per comprendere come muoversi» spiega a questo riguardo Claudio Conti, general manager di MC Energy. «La maggior parte degli operatori sta lavorando senza tener conto degli incentivi del nuovo

decreto, spesso questo è dovuto alla mancanza di tempo da poter dedicare alla promozione di un corretto investimento ed alla complessità nel gestire tutti i vari aspetti burocratici-documentali. È un vero peccato perché gli incentivi del Decreto Fer1, seppur limitati in confronto al passato, sono comunque un'opportunità per risvegliare l'interesse di quegli imprenditori che si rammaricano per non aver approfittato a loro tempo dei vantaggi offerti dagli incentivi dei Conti Energia».

Ma oltre allo scarso contributo apportato al segmento dei grandi impianti industriali dal Decreto FER 1, ci sono altri motivi per i quali questo mercato sta si sta muovendo con così tanta lentezza. In primo luogo, dai 500 kW in su, non è previsto lo scambio sul posto. Ciò significa che questo tipo di impianti, come precedentemente accennato, viene realizzato solo ed esclusivamente a beneficio di realtà industriali che abbiano come unico obiettivo quello di produrre direttamente per le proprie elevate necessità energetiche. A questo si aggiungono gli importanti costi che tale investimento richiede. Un impianto da 600/700 kWp su copertura costa mediamente dai 700mila agli 800mila euro. Si tratta di una cifra importante, soprattutto se paragonata ai prezzi assai inferiori che riguardano le grandi installazioni a terra. Non sempre quindi le aziende pianificano un investimento così importante inserendolo fra le proprie priorità. Anzi, solitamente la decisione di realizzare un intervento di questo tipo, che peraltro vincolerebbe un'azienda a mantenere per molti anni la proprietà della superficie occupata per rientrare dell'investimento, viene elaborata in un arco di tempo che mediamente va dai nove mesi a un anno. «Chi spende soldi per realizzare un impianto su tetto finalizzato all'autoconsumo normalmente non ragiona come un investitore professionista del fotovoltaico, che segue costantemente il mercato», osserva Mauro Moroni, CEO di Moroni & Partners. «La decisione di dotarsi di un'installazione solare per un'azienda tradizionale segue quindi lo stesso iter di qualsiasi altra macchina industriale prima di essere acquisita. Si consulta il commercialista, si passa per il consiglio di amministrazione e infine si decide, magari arrivando alle medesime conclusioni, ma in tempi molto più lunghi». A queste cause vi è poi chi aggiunge una buro-

## Potenza e numero impianti FV di taglia compresa tra 500 kWp e 1 MWp installati in Italia (Gen-Giu 2018 VS Gen-Giu 2019)





crazia ancora troppo complessa, soprattutto per quanto riguarda le installazioni su tetto, in cui l'iter autorizzativo è soggetto a troppe variazioni a seconda soprattutto delle diverse normative vigenti a seconda della località in cui si intende collocare un'installazione fotovoltaica. «Dipendiamo ancora troppo da vari regolamenti che cambiano da luogo a luogo, siano questi regionali, provinciali o comunali», commenta in proposito Andrea Cristini, managing director di Solar-Konzept. «Per non parlare del fatto che chi costruisce su copertura è spesso obbligato da vincoli rigidissimi. Chi ad esempio vuole cambiare la sagoma del proprio tetto per ottimizzare la produzione dell'impianto è bloccato da una mole di adempimenti burocratici che scoraggerebbe chiunque. Per me il fotovoltaico oggi, più che di incentivi, ha bisogno di leggi che semplifichino l'iter autorizzativo e di connessione alla rete».

### COMUNICARE I VANTAGGI

Oltre ai fattori di criticità, un punto strategico sul quale concorda la maggior parte degli operatori, soprattutto chi lavora nell'ambito della consulenza energetica, è la necessità di un'efficace comunicazione dei vantaggi che derivano dal fotovoltaico. Dal momento che, come si è visto, molti potenziali clienti esitano a investire a causa della loro scarsa conoscenza del settore, occorre far sì che i vantaggi legati alla realizzazione di un impianto solare su tetto siano comunicati loro il più chiaramente possibile e veicolati attraverso diversi strumenti. Gli amministratori di aziende non del settore infatti, difficilmente possono essere al corrente di quanto sia il prezzo di un modulo fotovoltaico al W, dell'IRR di un impianto su copertura in regime di autoconsumo, di quali siano i vantaggi dello scambio sul posto piuttosto che della cessione in rete. «Spesso noi operatori ci troviamo in difficoltà nel divulgare e far comprendere le reali opportunità che risiedono nell'investire in un impianto fotovoltaico» spiega Claudio Conti, general manager di MC Energy. E Andrea Testolin, Sales & Business development manager di Tonello Energie, aggiunge: «Ai tempi dei Conti Energia c'erano meno titubanze da parte delle aziende a investire nel solare, perché il meccanismo delle tariffe incentivanti era chiaro e conosciuto da tutti. E inoltre c'erano scadenze da rispettare. Oggi se un'azienda ha altre priorità tende a rimandare questo tipo di investimento. Questo perché spesso i manager ignorano i vantaggi che il mercato attuale offre loro». Una delle strade percorribili, oltre ai canali tradizionali, dagli operatori del settore per comunicare i vantaggi del fotovoltaico è quella di coinvolgere le associazioni di categoria del mondo del lavoro. «Non serve che siano informati e preparati soltanto gli installatori, ma occorre educare anche la potenziale committenza» sottolinea Mauro Moroni, CEO di Moroni & Partners. «Perché questo avvenga bisogna fare opera di informazione anche nei confronti delle grandi associazioni di industriali e artigiani affinché a loro volta trasmettano ai propri associati i vantaggi del fotovoltaico».

### COME SI MUOVONO GLI OPERATORI

Sebbene finora siano stati per lo più elencati e descritti i punti critici che hanno ostacolato, lungo il 2019, la messa in cantiere di molti grandi impianti industriali su tetto, ciò non significa che questo segmento di mercato sia destinato a chiudere l'anno con risultati totalmente negativi. Come in precedenza evidenziato non è infatti la domanda ad essere diminuita, ma è il mercato ad aver lanciato segnali incerti per tutta la prima parte dell'anno. Ora alcuni progetti stanno prendendo il via nell'ambito di un'incoraggiante, seppure lenta, ripresa. «Quello che ci aspettiamo per i prossimi mesi è un'inversione di tendenza spinta anche dal buon successo che stanno avendo gli im-

## HANNO DETTO



### Mauro Moroni, CEO di Moroni & Partners

«Il segmento dei grandi impianti su coperture industriali sta ripartendo dopo il Decreto FER 1, ma non esclusivamente a causa delle agevolazioni che esso comporta. Chi investe su questo tipo di impianti infatti può avere grandi benefici anche puntando solo sull'autoconsumo, senza necessità di iscrizione al registro previsto dal decreto. È importante quindi fare tutte le simulazioni del caso con consulenti preparati in materia».



### Franco Citron, business development di Manni Energy

«Quello che ci aspettiamo per i prossimi mesi è un'inversione di tendenza spinta anche dal buon successo che stanno avendo gli impianti di grossa taglia, in market parity, e che sta influenzando le scelte di chi intenda realizzare installazioni su tetto. Abbiamo avuto alcune richieste che confermano decisamente la ripartenza del segmento di impianti che va dai 500 kW a 1 MW».



### Gianluca Paroni, responsabile direzione commerciale di SKY-NRG

«C'è fermento, ma gli impianti realizzati sono stati finora pochi. Le richieste non mancano, a studio ci sono molti progetti, ma quest'anno spesso si è verificata una certa titubanza nel far partire la cantierizzazione definitiva. Colpa soprattutto di un'incertezza sul futuro del mercato. I primi mesi dell'anno si è aspettata troppo a lungo la pubblicazione del Decreto FER 1».



### Andrea Cristini, managing director di Solar-Konzept

«Dipendiamo ancora troppo da vari regolamenti che cambiano da luogo a luogo, siano questi regionali, provinciali o comunali. Per non parlare del fatto che chi costruisce su copertura è spesso obbligato da vincoli rigidissimi. Per me il fotovoltaico oggi, più che di incentivi, ha bisogno di leggi che semplifichino l'iter autorizzativo e di connessione alla rete».



### Alfredo Beggi, head of sales and business development di Stern Energy

«I grandi impianti a terra sono di semplice realizzazione ed economicamente sostenibili, mentre quelli residenziali hanno un pacchetto fiscale molto chiaro e godono dello scambio sul posto. Gli impianti di potenza compresa fra i 500 kW e 1 MW offrono un modello di business fra i più difficili per diverse ragioni, fra cui anche l'assenza di particolari forme di incentivazione a loro beneficio».



### Claudio Conti, general manager di MC Energy

«La maggior parte degli operatori sta lavorando senza tener conto degli incentivi del nuovo decreto. Spesso questo è dovuto alla mancanza di tempo da poter dedicare alla promozione di un corretto investimento ed alla complessità nel gestire tutti i vari aspetti burocratici-documentali. È un vero peccato perché gli incentivi del Decreto FER1, seppur limitati in confronto al passato, sono comunque un'opportunità per risvegliare l'interesse di quegli imprenditori che si rammaricano per non aver approfittato a loro tempo dei vantaggi offerti dagli incentivi dei Conti Energia».



### Andrea Testolin, Sales & Business development manager di Tonello Energie

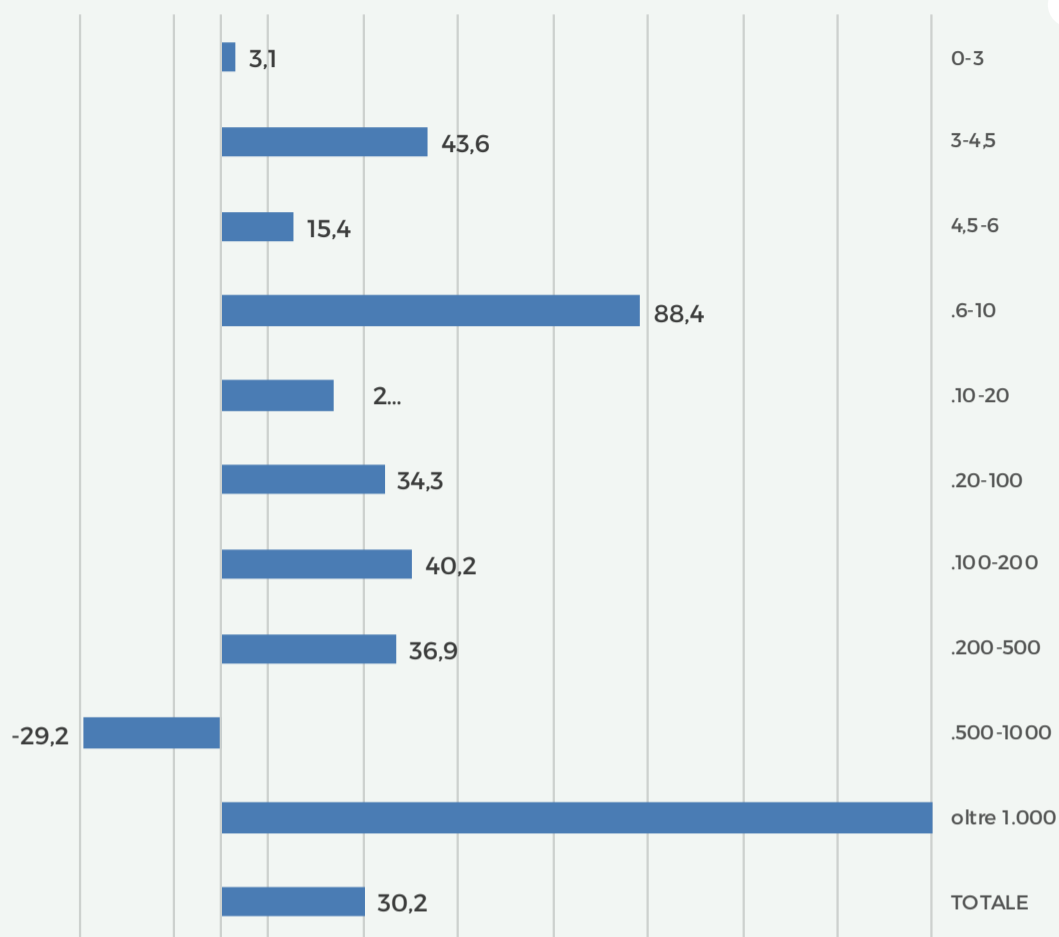
«Ai tempi dei Conti Energia c'erano meno titubanze da parte delle aziende a investire nel solare, perché il meccanismo delle tariffe incentivanti era chiaro e conosciuto da tutti. E inoltre c'erano scadenze da rispettare. Oggi se un'azienda ha altre priorità tende a rimandare questo tipo di investimento. Questo perché spesso i manager ignorano i vantaggi che il mercato attuale offre loro».

pianti di grossa taglia, in market parity, e che sta influenzando le scelte di chi intenda realizzare installazioni su tetto» spiega Franco Citron, business development di Manni Energy. «Abbiamo avuto alcune richieste che confermano decisamente la ripartenza del segmento di impianti che va dai 500 kWp a 1 MWp». Oltre a una comunicazione più puntuale e ca-

pillare, gli EPC Contractor, i technical advisor e i consulenti energetici stanno sviluppando diverse soluzioni per invogliare i potenziali clienti nella realizzazione di impianti fotovoltaici. Fra queste l'offerta di una consulenza gratuita da parte di energy manager professionisti per calcolare la spesa energetica delle aziende e offrire a ciascuna una soluzione profilata su misura che



## Trend di crescita (%) per potenza installata (kWp) Gennaio-Luglio 2018 VS Gennaio-Luglio 2017



TRA LE CAUSE DEL RALLENTAMENTO DELLA TAGLIA 500 kWp - 1 MWP NEI PRIMI SETTE MESI DELL'ANNO VI SAREBBE L'ATTESA DA PARTE DEL MERCATO DEI BENEFICI O INCENTIVI CHE IL DECRETO FER1 AVREBBE APPORTATO PER INCORAGGIARE LA REALIZZAZIONE DI NUOVE INSTALLAZIONI

consenta di avere un prospetto del risparmio economico che un impianto fotovoltaico potrebbe garantire nel corso degli anni. Non vi è infatti modo migliore per convincere un imprenditore a investire in questa tecnologia del mostrargli in termini numerici il ritorno economico positivo a cui andrà incontro.

«Intercettare clienti potenzialmente interessati è un'attività difficile per impianti di questo tipo» spiega Alfredo Beggi, head of sales and business development di Stern Energy. «Spesso le aziende non hanno una chiara visione del proprio profilo di autoconsumo da qui a vent'anni, e persuadere imprenditori a investire su questo tipo di business dai ritorni non immediati non è per niente facile».

Insieme a queste attività di comunicazione e presentazione di modelli di business, stanno prendendo piede soluzioni alternative all'acquisto di impianti. Se per le installazioni su copertura di minori dimensioni come quelle da 100,

200, 400 kWp la pratica del noleggio operativo sta conoscendo un certo successo, per impianti di fascia di potenza più elevata sta suscitando interesse l'affitto della sola superficie. Alcune aziende scelgono cioè di affittare il proprio tetto sul quale viene installato, a spese di terzi, un impianto fotovoltaico i cui guadagni sono a beneficio degli investitori stessi. Questi ultimi di norma sono realtà molto grandi che appartengono al mondo della finanza e delle utility.

Se dunque il Decreto FER1 in favore delle energie rinnovabili non si è rivelato efficace nel sostenere la crescita di un segmento del mercato fotovoltaico dalle esigenze specifiche come quello dei grandi impianti industriali, è pur vero che la risposta degli operatori non ha tardato a farsi sentire mediante la proposta di molteplici soluzioni. La sfida principale sarà dunque ora quella di comunicare l'efficacia di tali soluzioni a una clientela potenzialmente numerosa, ma non ancora sufficientemente informata.

# MC SMART

presenta

## AGGREGATORE DOC

Il primo portale  
di **AGGREGAZIONE**  
per accedere all'incentivo



## Installi impianti FV?

### I VANTAGGI

- + REALIZZA PIÙ IMPIANTI
- € MASSIMIZZA LE PROBABILITÀ DI FAR ACCEDERE ALL'INCENTIVO IL TUO CLIENTE
- ★ TRASMETTI IL TUO VALORE AGGIUNTO
- 👍 SEMPLIFICA LA BUROCRAZIA

Scopri di più  
e resta informato!

