



## Su Solare B2B di gennaio/febbraio le previsioni sul FV di nove esponenti della filiera

DI EDITORE · 06/02/2018

Sul numero di gennaio/febbraio 2018 di Solare B2B l'articolo di primo piano è dedicato alle **previsioni** per il mercato del **fotovoltaico in Italia** nel 2018. Tra le risposte dei nove autorevoli operatori del mercato che hanno partecipato sono emerse la crescita della nuova potenza installata grazie alla spinta degli impianti di taglia commerciale ed industriale e agli ambiziosi obiettivi della Sen, nuove opportunità di business dall'integrazione tra fotovoltaico, storage e mobilità elettrica e prime prove di aggregatori e partecipazione del solare ai servizi di dispacciamento. Hanno partecipato all'inchiesta Alberto Pinori, presidente di **Anie Rinnovabili**; Tommaso Lascaro, fondatore di **Casa delle Nuove Energie**; Giuseppe Maltese, vice presidente e direttore commerciale di **Energia Italia**; Raffaele Fait, sales director di **Huawei Solar Europe**; Paolo Rocco Viscontini, presidente di **Italia Solare**; Davide Ponzi, solar business manager di **LG**; Paolo Faraon, product manager Energie Rinnovabili di **Marchiol**; Mauro Moroni, Ceo di **Moroni & Partners**; Averaldo Farri, direttore della Innovation Division di **Zucchetti Centro Sistemi**.

Per consultare l'articolo: <http://www.solareb2b.it/wp-content/uploads/2018/02/previsioni.pdf>

Per scaricare il numero di dicembre della rivista: <http://www.solareb2b.it/newsletter/SolareB2B-gen-feb2018-hd.pdf>

Per consultare il numero di dicembre della rivista su Issuu:

CONDIVIDI



<https://issuu.com/farlastrada1/docs/solareb2b-gen-feb2018-hd>

(s3)

condividi:



Etichette: [fotovoltaico](#) [previsioni](#) [rinnovabili](#) [Solare](#) [Solare B2B](#)

ARTICOLO PRECEDENTE

Senec: Valentina De Carlo alla guida del marketing Italia

POTREBBERO INTERESSARTI ANCHE...



FER: nel 2015 installati

913,5 GW di impianti a livello globale (+14%); la Cina è la nazione più virtuosa

14/01/2016



Hanwha Q Cells avvia la costruzione

del nuovo stabilimento produttivo da 500 MW in Turchia

08/01/2018



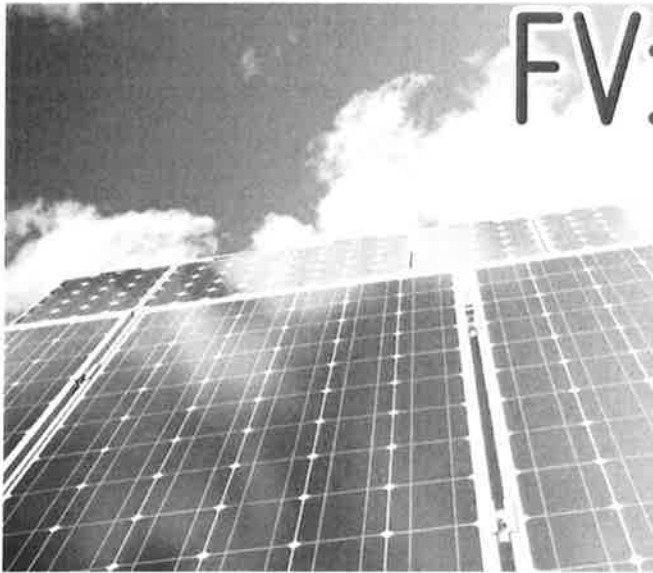
Nuovo record per SolarWorld: le

celle Perc raggiungono un'efficienza del 22,04%

15/01/2016



SOLARE B2B  
gennaio/febbraio 2018



# FV: 9 PREVISIONI PER IL 2018

CRESCITA DELLA NUOVA POTENZA INSTALLATA GRAZIE ALLA SPINTA DEGLI IMPIANTI DI TAGLIA COMMERCIALE ED INDUSTRIALE E AGLI AMBIZIOSI OBIETTIVI DELLA SEN, NUOVE OPPORTUNITÀ DI BUSINESS DALL'INTEGRAZIONE TRA FOTOVOLTAICO, STORAGE E MOBILITÀ ELETTRICA E PRIME PROVE DI AGGREGATORI E PARTECIPAZIONE DEL FV AI SERVIZI DI DISPACCIAMENTO. ECCO LE STIME DI NOVE AUTOREVOLI ESPONENTI DELLA FILIERA DEL SOLARE SUL FUTURO DEL MERCATO NAZIONALE

**Q**uali saranno gli scenari del fotovoltaico italiano per il 2018? Quanto cresceranno le nuove installazioni e quali saranno i trend più dinamici? E ancora, quali fattori influenzeranno il mercato?

Lo abbiamo chiesto a nove autorevoli esponenti della filiera del solare, che hanno fornito le proprie stime rispetto a quanto potrebbe accadere nel corso dell'anno: Alberto Pinori, presidente di Anie Rinnovabili; Tommaso Lascaro, fondatore di Casa delle Nuove Energie; Giuseppe Maltese, vice presidente e direttore commerciale di Energia Italia; Raffaele Fait, sales director di Huawei Solar Europe; Paolo Rocco Viscontini, presidente di Italia Solare; Davide Ponzi, solar business manager di LG; Paolo Faraon, product manager Energie Rinnovabili di Marchiol;

Mauro Moroni, Ceo di Moroni & Partners; Averaldo Farri, direttore della Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi.

Dalle risposte raccolte emerge innanzitutto un certo ottimismo per quanto riguarda la potenza fotovoltaica installata, che dovrebbe ulteriormente crescere, passando dagli ipotetici 400 MW del 2017 (al momento della pubblicazione di questo numero i dati Gaudi erano fermi a novembre) a un valore che potrebbe oscillare tra 500 e 800 MW nel corso del 2018.

In Italia, le conferme della detrazione fiscale del 50% per l'installazione di impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo, e del super ammortamento, questa volta al 130%, che già nel 2017 aveva dato una spinta importante allo sviluppo di installazioni di taglia commerciale ed industriale, creano di fatto i giusti presupposti per poter confermare, e alzare, i numeri registrati lo scorso anno. A queste due misure va poi segnalata la Strategia Energetica Nazionale (SEN), che ha tra gli obiettivi il raggiungimento di una quota del 28% di produzione da fonti pulite entro il



**Alberto Pinori**  
Presidente di Anie Rinnovabili



**Giuseppe Maltese**  
Vice presidente e direttore commerciale di Energia Italia



**Paolo Rocco Viscontini**  
Presidente di Italia Solare



**Paolo Faraon**  
Product manager Energie Rinnovabili di Marchiol



**Averaldo Farri**  
direttore della Innovation Division di Zucchetti Centro Sistemi

## HANNO PARTECIPATO ALL'INCHIESTA



**Tommaso Lascaro**  
Fondatore di Casa delle Nuove Energie



**Raffaele Fait**  
Sales director di Huawei Solar Europe



**Davide Ponzi**  
Solar business manager di LG



**Mauro Moroni**  
Ceo di Moroni & Partners

2030 su tutti i consumi, in crescita rispetto all'attuale target del 27%, e del 55% su quelli elettrici. Si tratta di un obiettivo ambizioso, che sarà possibile raggiungere allargando il perimetro di utilizzo del fotovoltaico, con l'approvazione ad esempio dei

sistemi di distribuzione chiusi, ma anche favorendo nuovi modelli tra cui aggregatori e partecipazione del fotovoltaico ai servizi di dispacciamento. Anche se al momento i segnali sono timidi per via di normative ancora poco chiare.

**È DI PANIGHI (ELFOR) LA MIGLIORE PREVISIONE SULL'INSTALLATO 2017**

Sul numero di Solare B2B Gennaio/ Febbraio 2017 avevamo riportato le previsioni di cinque esponenti della filiera del fotovoltaico. Alla domanda "A quanto si attesterà la nuova potenza fotovoltaica installata nel corso del 2017?", delle cinque risposte raccolte è stato Paolo Panighi, general manager di Elfor, ad avvicinarsi maggiormente a quanto è stato totalizzato nel corso dello scorso anno, indicando 400 MW. Al momento della pubblicazione di questo numero di Solare B2B, i dati disponibili segnalano una nuova potenza installata di 382 MW da gennaio a novembre. È quindi ipotizzabile che la nuova potenza installata nel 2017 si attesti tra i 400 e i 410 MW. Accanto a Panighi, si sono avvicinati al dato anche Stefano Loro (VP Solar) e Fabrizio Limani (SolarWorld), che avevano stimato una nuova potenza tra 400 e 450 MW, e Tommaso Lascaro (C.D.N.E.) che aveva indicato invece una nuova potenza installata tra 350 e 400 MW. In base alle nostre proiezioni, il nuovo installato dovrebbe assestarsi attorno ai 400 MW: una previsione in linea con il 2016, si legge dalla risposta di Panighi all'interno del primo numero del 2017 di Solare B2B.



# 1. A quanto si attesterà la nuova potenza fotovoltaica installata in Italia, considerando per il 2017 circa 400 MW?



**Alberto Pinori (Anie):** «Possiamo arrivare tranquillamente ad una nuova potenza installata di 500/550 MW, grazie alla spinta della taglia di impianti tra i 50 e i 500 kWp, il merito va attribuito a misure tra cui il super ammortamento, il Bonus Sud, ed a forme di sostegno per lo smaltimento dell'amianto, che potrebbero continuare ad offrire una spinta importante agli impianti di taglia commerciale ed industriale».



**Tommaso Lascaro (C.D.N.E.):** «Di sicuro non ci sarà un calo rispetto a quanto totalizzato nel 2017, Sebbene sia sempre difficile fare delle stime, prevedo un aumento del 20% delle nuove installazioni nel 2018, soprattutto per il contributo degli impianti di taglia commerciale ed industriale».



**Giuseppe Maltese (Energia Italia):** «La nuova potenza fotovoltaica per il 2018 sarà di circa 500 MW».



**Raffaele Fait (Huawei Solar Europe):** «L'Italia registrerà una crescita costante nel 2018, Prevediamo una nuova potenza installata di 450 MW per l'anno in corso».



**Paolo Rocco Viscontini (Italia Solare):** «Se pensiamo agli obiettivi della SEN dobbiamo iniziare ad installare annualmente almeno 800 MW dal 2018, e penso che non sia un traguardo irraggiungibile. L'importante è che le istituzioni mettano a disposizione strumenti che sostengano il settore, che vengano liberati i sistemi di distribuzione chiusi, e che venga garantita una maggiore comunicazione sui benefici del solare a partire dalla lettura della bolletta».



**Davide Ponzi (LG):** «Registreremo un leggero incremento delle nuove installazioni, per un valore compreso tra 420 e 500 MW».



**Paolo Faraon (Marchiol):** «Prevedo un anno di transizione verso numeri importanti che vedranno il nostro Paese superare nuovamente la soglia del GW di installazioni annuali. Per il 2018 prevedo una nuova potenza installata dai 600 ai 800 MW».

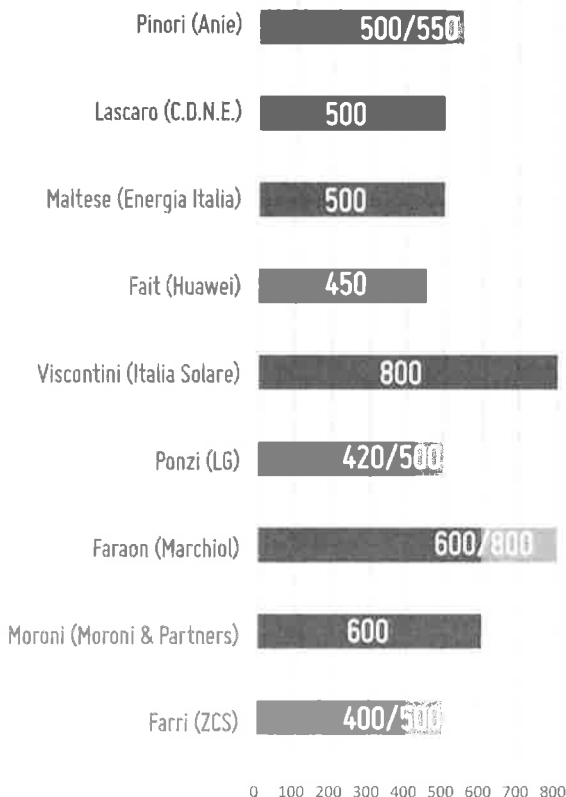


**Mauro Moroni (Moroni & Partners):** «Io penso che il 2018 sarà finalmente l'anno del cambio di tendenza del fotovoltaico in Italia, sia per nuove installazioni, sia per il revamping di impianti esistenti. Mi sbilancio: credo che la nuova potenza installata sarà non inferiore ai 600 MW e che la potenza oggetto di revamping sarà non inferiore ai 500 MW. Tale aumento sarà favorito anche dalla nuova SEN che ha chiarito che l'energia auto consumata non sarà soggetta al pagamento degli oneri di sistema».



**Averaldo Farri (Zucchetti Centro Sistemi):** «Se si dovessero verificare le prospettive illustrate nella SEN del 10 novembre scorso, potremmo avere un mercato di nuovo installato vicino a 1 GW. Noi riteniamo comunque, prudenzialmente, che il mercato del nuovo sarà compreso tra 400 e 500 MW. Avremo anche un mercato di retrofit o revamping che varrà probabilmente circa 100 MW».

## Nuova potenza FV stimata in Italia nel 2018 (MW)





# energy



SYNTHESIS OF EFFICIENCY

**N°1 IN ITALIA DEI SISTEMI DI ACCUMULO AL LITIO ON GRID X-HYBRID CEI 021 - 2016 V1**

**IMPORTATORI ESCLUSIVI UNICI PARTNER TECNICI DI SOLAX POWER**



**FORNITORE IDEALE DEI DISTRIBUTORI DI MATERIALE FOTOVOLTAICO PRONTA CONSEGNA IN TUTTA ITALIA DI:**

- Inverter in retrofit X1-Fit monofase AC/DC da 3 a 5 kW con capacità di carica e scarica fino a 6 kW. Monitoraggio integrato, funzione EPS fino a 5 kW nominale e fino a 8 kW per picchi da 60s, Consenso integrato al generatore di emergenza.
- Inverter ibrido X-Hybrid monofase da 3 a 5 kW con caricabatterie e monitoraggio integrati. EPS fino a 4,8 kW nominale e fino a 6 kW per picchi da 10s.
- Inverter ibrido X3-Hybrid trifase, taglie da 6 a 10 kW, parallelizzabili, Monitoraggio integrato, funzione EPS fino a 10 kW nominale e fino a 20 kW per picchi da 60s.
- Batterie al litio Pylontech modulari in bassa e alta tensione a partire da 2,4 kWh.

**SUPPORTO TECNICO ALLA FATTIBILITÀ DI IMPIANTI COMPLESSI**

**ASSISTENZA DIRETTA E IMMEDIATA**

**CORSI DI FORMAZIONE TECNICA E COMMERCIALE**

**PERIODICI, ANCHE PRESSO LA VOSTRA SEDE**

**Energy Srl**  
 Sede legale: Piazza Manifattura, 1  
 38068 Rovereto, TN - Italy  
 Sede operativa: Via Seronda Strada, 26 - 30036  
 Z.I. Galla di Vigonovo VE - Italy  
 Tel. +39 049 2701296 - Fax +39 049 8590096  
 www.energysynt.com - info@energysynt.com



## 2. Quali fattori potranno influenzare il mercato in positivo (o in negativo)?



**Alberto Pinori (Anie):** «L'aspetto positivo sarà legato a una maggiore apertura da parte di banche ed istituti finanziari nel supportare gli investimenti nel fotovoltaico, che auspichiamo concorrerà nel triennio 2018-2020 alle aste tecnologicamente neutrali previste dalla SEN.

L'aspetto negativo potrebbe essere l'incertezza politica, dato che non sappiamo cosa succederà dopo le prossime elezioni».



**Tommaso Lascaro (C.D.N.E.):** «Il super ammortamento, confermato anche per il 2018, è stato uno strumento importante che ha avvicinato molte aziende a considerare di investire nel fotovoltaico. Inoltre è aumentata la sensibilità da parte dei clienti finali che, a causa dell'aumento dei costi dell'energia, vedono nel fotovoltaico il giusto alleato per abbattere l'impatto economico della bolletta. Come fattore negativo, va segnalata l'incertezza da parte del sistema bancario e finanziario, anche se oggi sussistono tutti i presupposti per sostenere il fotovoltaico».

mento dei costi dell'energia, vedono nel fotovoltaico il giusto alleato per abbattere l'impatto economico della bolletta. Come fattore negativo, va segnalata l'incertezza da parte del sistema bancario e finanziario, anche se oggi sussistono tutti i presupposti per sostenere il fotovoltaico».



**Giuseppe Maltese (Energia Italia):** «I fattori che influenzeranno il mercato in positivo sono i nuovi bandi regionali, l'ulteriore incremento dell'interesse per i sistemi di accumulo e la conferma delle detrazioni fiscali per i privati. Inoltre c'è il riscontro positivo del super ammortamento che nel 2018 sarà del 130%, e delle agevolazioni per le aziende del recupero del 45% del credito di imposta. Non ultimo, l'approvazione della Strategia Nazionale Energetica. Non vedo fattori negativi: il mercato è in crescita e proseguirà il trend positivo del 2017».

mento che nel 2018 sarà del 130%, e delle agevolazioni per le aziende del recupero del 45% del credito di imposta. Non ultimo, l'approvazione della Strategia Nazionale Energetica. Non vedo fattori negativi: il mercato è in crescita e proseguirà il trend positivo del 2017».



**Raffaele Fait (Huawei Solar Europe):**

«Tra i fattori positivi vanno segnalati innovazione tecnologica, incentivi finanziari, riduzione delle spese per capitale (Capex) e ambizioni ecologiche. L'innovazione tecnologica sarà un fattore chiave, in particolare perché porterà nuovi vantaggi soprattutto in termini economici».



**Paolo Rocco Viscontini (Italia Solare):**

«Se non si apportano modifiche alla tariffa elettrica vedo ancora ostacoli per la crescita di tecnologie che garantiscano un incremento dell'autoconsumo.

Inoltre, come già anticipato, servirà liberare i sistemi di distribuzione chiusi, per garantire nuovi modelli di produzione di energia che rendano il fotovoltaico ancora più competitivo. Tra gli aspetti positivi, il terzo step della riforma tariffaria per utenti domestici è posticipata al 2019, anche se dobbiamo mettere in conto l'aggravio per le agevolazioni agli energivori che andranno nella componente A3. Questo, unito alla discesa dei prezzi per moduli e sistemi di accumulo, dovrebbe contribuire ad una maggiore convenienza nel 2018 rispetto al 2017».



**Davide Ponzi (LG):**

«Tra gli aspetti positivi vanno sicuramente segnalati l'integrazione tra fotovoltaico e tecnologie tra cui storage e pompe di calore. Se pensiamo che nel 2017 soltanto il 10% degli impianti fotovoltaici in Italia dispone di un sistema di accumulo, ci sarà una buona base su cui lavorare. L'aspetto negativo, purtroppo, è la burocrazia, che continua a frenare e limitare il nostro settore».

su cui lavorare. L'aspetto negativo, purtroppo, è la burocrazia, che continua a frenare e limitare il nostro settore».

## 3. Come si muoveranno i prezzi di moduli e inverter considerando alcuni fattori come: dazi, shortage, crescita della pressione cinese, ruolo marginale delle piazze europee...



**Alberto Pinori (Anie):** «Per quanto riguarda i moduli, c'è una riduzione dei prezzi dal 2016, e ci aspettiamo un'ulteriore riduzione nel corso dei primi due trimestri del 2018. Gli inverter invece non saranno interessati da questo trend».



**Tommaso Lascaro (C.D.N.E.):** «Credo che il fenomeno più importante che potrà condizionare i listini sia la decisione di rivedere ogni tre anni i prezzi minimi sull'importazione di celle e moduli dalla Cina.

Bisogna però considerare che il fotovoltaico in Cina continua a crescere e quindi ci sarà molta più attenzione a soddisfare la domanda del mercato interno piuttosto che aggredire altre piazze, tra cui quella europea».



**Giuseppe Maltese (Energia Italia):** «Per i moduli prevedo una riduzione di almeno il 10% per il primo semestre del 2018. La situazione dei prezzi degli inverter sarà invece stabile».



**Raffaele Fait (Huawei Solar Europe):**

«Non vediamo l'Europa come un mercato marginale, almeno per quanto riguarda il 2018. Prevediamo piuttosto una sana concorrenza, e prodotti ancora più evoluti da un punto di vista tecnologico e a prezzi competitivi».

Non crediamo quindi che dazi o fenomeni di shortage possano in qualche modo influenzare il mercato, almeno per quanto riguarda il nostro ambito di competenza, ossia gli inverter».



**Paolo Rocco Viscontini (Italia Solare):**

«Io credo che i nuovi prezzi stabiliti dall'antidumping permetteranno di avere moduli a prezzi ancora più competitivi, con prodotti di qualità in quanto c'è stata una selezione importante sul mercato che ha visto l'uscita di operatori improvvisati.

Anche per gli inverter potrà esserci una riduzione dei prezzi, ma sarà sicuramente inferiore al fenomeno che interesserà i moduli».



**Davide Ponzi (LG):**

«Penso che ci sarà un'ulteriore calo del prezzo dei moduli su base trimestrale per la forte concertazione di player impegnati in questo comparto. Il mercato degli inverter, invece, è molto più stabile da questo punto di vista».



**Paolo Faraon (Marchiol):**

«Possiamo immaginare che per l'effetto del prezzo minimo imposto e l'ingresso di nuovi player cinesi nel mercato europeo, i prezzi dei pannelli continueranno a scendere. Per quanto riguarda gli inverter possiamo immaginare una maggiore stabilità sui prezzi».



**Mauro Moroni (Moroni & Partners):**

«I prezzi nel 2018 secondo me saranno in lieve calo. I principali fattori che influenzeranno tale andamento saranno le spinte date dai mercati in crescita come Asia e Australia, e la diffusione di nuove tecnologie disponibili, nonostante le incertezze del mercato USA».



**Averaldo Farri (Zucchetti Centro Sistemi):**

«Il trend dei prezzi è sicuramente verso il basso. Questo vale sicuramente per gli inverter, ma credo valga anche per i moduli, ed è vero indipendentemente da politiche protezionistiche».



**Paolo Faraon (Marchio):** «La disponibilità del materiale giocherà sempre più un fattore determinante nello sviluppo del settore. La probabile decisione sui dazi sui moduli importati dalla Cina in USA, prevista entro la fine di gennaio 2018, avrà infatti riflessi nella disponibilità di materiale in Europa. Oltre a ciò, l'attuale situazione di scarsità di componentistica primaria per la produzione di inverter dovrebbe perdurare anche nel 2018. La transizione Europea ad un mercato senza prezzi minimi sull'importazione potrebbe portare infine a nuovi marchi sul mercato e prezzi ancora più competitivi».



**Averaldo Farri (Zucchetti Centro Sistemi):** «In positivo vediamo sicuramente una spinta all'indipendenza energetica per quanto possibile. Le varie riforme del sistema elettrico, fra cui quella delle bollette, hanno introdotto insicurezze negli utenti che favoriscono quindi azioni volte all'indipendenza e al risparmio energetico. Questo fenomeno, aiutato da prezzi in continuo calo, non è più arrestabile. In negativo possono solo esserci misure governative o dell'Aeeg, finalizzate a danneggiare il settore. Non possiamo escludere che si verifichino simili misure visto il balbettio che abbiamo avuto in Italia negli ultimi dieci anni sul tema delle politiche energetiche».



**Mauro Moroni (Moroni & Partners):** «I fattori di crescita per i nuovi impianti saranno l'annunciato aumento delle bollette elettriche, una lieve diminuzione del costo di moduli e inverter, e soprattutto una diminuzione marcata del costo dello storage. Una accelerazione ancora più consistente avverrà poi a seguito dell'auspicabile implementazione della nuova SEN, che tutti gli operatori si augurano sarà la più rapida possibile. Per quanto concerne il mercato del revamping credo che gli stimoli maggiori deriveranno principalmente non solo da problematiche relative a PID e Backsheet degradato, ma anche dalla possibilità di ottimizzare le performance d'impianto con interventi di reverse-engineering e dall'aumentata consapevolezza, soprattutto da parte di soggetti industriali e di aggregazione, delle diminuzioni di performance di moduli e inverter».



# IL TUO PARTNER PER L'ENERGIA RINNOVABILE



Rinnova la tua energia!  
 Migliora la tua casa e la tua azienda con prodotti green.  
 Scegli la soluzione Elfor che grazie alla consulenza di tecnici specializzati rinnova ogni giorno l'energia di 1200 clienti in tutta Italia.



**ELFOR**  
 RENEWING YOUR ENERGY



Tel. 02.2139369 • info@elfor.org • www.elfor.org



## 4. L'integrazione tra FV, efficienza energetica e mobilità elettrica, ha generato nuovi prodotti, applicazioni, servizi e modelli di business. Quali saranno i segmenti o i trend più dinamici nel 2018?



**Alberto Pinori (Anie):** Alberto Pinori (Anie): «Non vedo, per il prossimo anno, un boom del mercato delle auto elettriche così come non credo in un'esplosione dello storage, che dovrebbe attestarsi su 6.000 nuovi dispositivi installati. Penso invece che assisteremo ad una forte crescita per quanto riguarda la convergenza tra comparto elettrico e termoidraulico, soprattutto per quanto riguarda l'integrazione tra fotovoltaico e pompe di calore».



**Raffaele Fait (Huawei Solar Europe):** «Crediamo sia ancora presto per uno sviluppo massiccio della mobilità elettrica, ma storage e autoconsumo saranno temi caldi nel 2018, soprattutto in ambito residenziale, dove sempre più persone dimostrano di voler rendersi indipendenti dalla rete elettrica affidandosi ai fotovoltaico».



**Tommaso Lascaro (C.D.N.E.):** «Credo che nel residenziale la soluzione più gettonata sarà l'integrazione tra fotovoltaico, storage e pompe di calore. Per il segmento industriale, invece, ci saranno ampie opportunità per il connubio solare-Led».



**Paolo Rocco Viscontini (Italia Solare):** «Sottolineo l'importanza di associare la mobilità elettrica al fotovoltaico per i numerosi vantaggi in termini economici e ambientali. Dal 2018 inizieremo a vedere con maggior frequenza esempi concreti di questa integrazione».



**Giuseppe Maltese (Energia Italia):** «Il trend più dinamico per il 2018 sarà sicuramente l'integrazione del fotovoltaico con la mobilità elettrica, con un importante volume d'affari per quanto riguarda l'installazione di colonnine di ricarica».



**Davide Ponzi (LG):** «Le opportunità più importanti arriveranno ancora una volta dall'integrazione tra fotovoltaico e pompe di calore ma anche tra fotovoltaico e storage, con numeri importanti soprattutto se si ripeteranno iniziative regionali a sostegno degli investimenti».

## 5. Digitalizzazione, reti, aggregatori, partecipazione del FV ai servizi di dispacciamento sono termini utilizzati per definire il fotovoltaico nel futuro. A che punto siamo?



**Alberto Pinori (Anie):** «Se ne parla tanto, ma per il momento si fa poco. La materia è complessa, così come è difficile mettere d'accordo diversi attori. Probabilmente nel 2018 potremmo vedere qualche esempio concreto, ma la strada è sicuramente in salita».



**Paolo Faraon (Marchio):** «Questi argomenti rappresentano l'evoluzione del mercato fotovoltaico, quel fotovoltaico 4.0 che permetterà un rinnovamento tecnologico che sta abbracciando più in generale tutto il nostro panorama produttivo nazionale. Si iniziano a vedere delle prime soluzioni sul mercato tedesco. Prima di recepirle anche in Italia, sono necessari chiarimenti normativi che al momento mancano».



**Tommaso Lascaro (C.D.N.E.):** «Ci vorrà tempo per proporre queste nuove varianti. Sarà determinante l'intervento regolatorio. In assenza di regole chiare possiamo solo parlarne ma non investire. Restiamo quindi in attesa di capire le regole del gioco senza le quali nessun operatore è disposto a correre rischi».



**Mauro Moroni (Moroni & Partners):** «Il mercato sta studiando e scaldando i motori. Da qui a due o tre anni, base regolatoria permettendo, ci troveremo di fronte un netto cambiamento nel modo di produrre, gestire e vendere energia. Le utility si troveranno a dover gestire un relativamente alto numero di nuovi competitor e una diminuzione sempre più spinta di clienti, attratti sempre più dalla possibilità tecnico economica di staccarsi dalla rete. Le professionalità in campo cambieranno, e i grandi produttori, penso a quelli sopra i 100MW di potenza installata, tenderanno sempre più a verticalizzarsi in tutta la filiera. Si passerà sempre ad automatizzare e informatizzare la produzione e la manutenzione, soggetti esperti di statistica e mercato dell'energia sostituiranno sempre più elettricisti e manutentori».



**Giuseppe Maltese (Energia Italia):** «In merito a queste nuove sfide, soprattutto riguardo la partecipazione dei servizi di dispacciamento, siamo ancora all'inizio ma di fatto se ne parla molto: siamo in piena evoluzione».



**Raffaele Fait (Huawei Solar Europe):** «Se ne parlerà soprattutto nella seconda parte dell'anno e nel 2019».



**Paolo Rocco Viscontini (Italia Solare):** «Il livello delle competenze tecniche è adeguato. Ci vorrà del tempo perché c'è ancora tanto da fare da un punto di vista normativo. Ma nei prossimi mesi inizieremo a vedere esempi concreti».



**Averaldo Farri (Zucchetti Centro Sistemi):** «Per parafrasare una canzone di Francesco Guccini, "non siamo". Come minimo dovremmo approvare i sistemi di distribuzione chiusi e rivedere in maniera sostanziale la riforma delle tariffe elettriche domestiche. I sistemi di distribuzione chiusi sono già stati bocciati dall'attuale governo. Qualora fossero approvati si potrebbe allargare il perimetro di utilizzo dell'energia fotovoltaica in modo che si possano realizzare reti locali molto efficienti sia in ambito industriale che residenziale, aumentando quindi la convenienza del fotovoltaico, accumulo incluso».



**Davide Ponzi (LG):** «Siamo ancora agli albori, c'è molto da fare. E come in tutti i settori nuovi, ci sarà un periodo transitorio per veicolare al meglio i vantaggi di questi nuovi modelli di business».



**Paolo Faraon (Marchion):** «Nel corso del 2018 prevediamo un'importante diffusione dei sistemi di ricarica per le auto elettriche, stimolati da incentivi regionali e provinciali e da una diffusione della mobilità elettrica ed ibrida».



**Mauro Moroni (Moroni & Partners):** «Lo storage e la sua diffusione la faranno da padrone, ma stanno facendo l'ingresso nel mercato i primi soggetti industriali verticali che si occupano dalla produzione di energia, all'electric car sharing e alla vendita di energia ai clienti finali. Altro settore in continua espansione è sicuramente l'elettrificazione sempre più spinta dell'edilizia anche esistente, con sostituzione di caldaie con pompe di calore, installazione di piastre ad induzione, e un molto timido trend di installazione di colonnine di ricarica di veicoli elettrici».



**Averaldo Farri (Zucchetti Centro Sistemi):** «Il 2018 è ancora prematuro per una massiva crescita del settore della e-mobility che, secondo noi, avverrà solo a partire dal 2020 in poi, almeno qui in Italia. Secondo i nostri dati sarà molto attivo il settore del trading energetico, e vediamo in crescita anche il solare termico. Anche la vendita di energia come servizio avrà un ottimo sviluppo».



## POTENZE e GARANZIE AL TOP



**X-STYLE** policristallino  
**280-290 Wp**



**20 ANNI DI GARANZIA  
SUL PRODOTTO**



**25 ANNI GARANZIA  
LINEARE**



**RESISTENZA ALLA NEBBIA  
SALINA**



**RESISTENZA  
ALL'AMMONIACA**



**TOLLERANZA POSITIVA**



**X-MAX** monocristallino  
**300-310 Wp**



**25 ANNI DI GARANZIA  
SUL PRODOTTO**



**25 ANNI GARANZIA  
LINEARE**



**CLASSE 1 REAZIONE  
AL FUOCO**



**RESISTENZA CARICHI  
DI NEVE/VENTO**



**TOLLERANZA POSITIVA**





# WARIS

L'ENERGIA SOLARE  
CON WARIS È MIGLIORE!

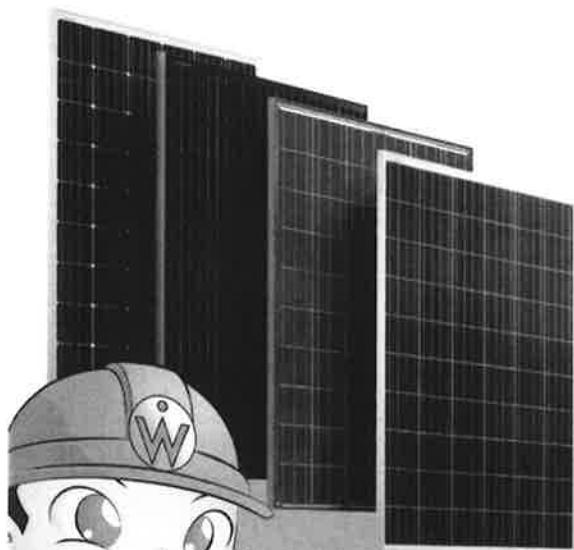


- **Produzione di moduli fotovoltaici Made in Italy.**
- **Standard - total black - solrif.**
- **A richiesta custom per revamping.**

 Tolleranza positiva -0/+5 Wp

 **Garanzia sul prodotto**

 **Resistenza a vento e neve**



WARIS

WARIS Energy Systems S.p.A. - Via S. Maria, 10 - 00187 Roma, Italia

www.warisenergy.com - info@warisenergy.com

tel. +39 06 4981 7111 - fax +39 06 4981 7112 - www.waris-energy.com

## #PRIMOPIANO

SOLARE B2B - GENNAIO/FEBBRAIO 2018

### 6. Gli installatori sono pronti a queste nuove sfide?



**Alberto Pinori (Anie):** «Parlando di aggregatori, i produttori e i proprietari di impianti dovranno cambiare approccio ed entrare in una logica completamente nuova, aspetto più difficile. Parlando invece di digitalizzazione, gli installatori dovranno acquisire nuove competenze per mettere ancora più in risalto le nuove soluzioni per una migliore gestione della produzione da fotovoltaico e dei dati».



**Tommaso Lascaro (C.D.N.E.):** «Gli installatori non sono ancora del tutto pronti ma saranno costretti ad attrezzarsi nel più breve tempo possibile. Sarà necessario un ulteriore salto professionale. In questa direzione saranno importanti azioni di fidelizzazione».



**Giuseppe Maltese (Energia Italia):** «Gli installatori non sono del tutto pronti a queste novità: grazie a un corposo programma di formazione previsto da Energia Italia e da tanti altri operatori, partito nel 2017 e che proseguirà nel 2018, siamo pronti a fornire agli installatori le competenze necessarie per adeguarsi alle nuove sfide del fotovoltaico».



**Raffaele Fait (Huawei Solar Europe):**

«Huawei collaborerà con i partner locali fornendo formazione ai propri installatori e offrendo supporto sufficiente per garantire che gli operatori siano pronti a queste sfide».



**Paolo Rocco Viscontini (Italia Solare):** «In Italia ci sono già operatori pronti che esportano il proprio know how anche fuori dai confini nazionali».



**Davide Ponzi (LG):** «Il mercato italiano è spaccato in due. Ci sono installatori che già da tempo sono aperti alle nuove sfide mostrando professionalità e competenze. Poi c'è una fetta che per il momento si accontenta della semplice installazione dell'impianto fotovoltaico, senza coinvolgere altre tecnologie o soluzioni. La formazione sarà ancora un aspetto importante».



**Paolo Faraon (Marchiol):** «Siamo tutti pronti a queste nuove sfide che ci vedono coinvolti in una filiera più unita dove produttori, distributori ed installatori saranno sempre più un ecosistema unico con interazioni e comunicazioni trasversali e non più solo verticali».



**Mauro Moroni (Moroni & Partners):** «Sinceramente penso che una vigorosa formazione, nuovi strumenti di mercato e un mercato in ripresa saranno capaci di portare quella giusta spinta di cui gli installatori italiani necessitano per andare avanti. Importante sarà la specializzazione e la visione la più globale possibile del mercato e delle sue variazioni; solo così questo nuovo slancio di mercato sarà caratterizzato da crescita e qualità».



**Averaldo Farri (Zucchetti Centro Sistemi):** «Sì, decisamente sì. Abbiamo in Italia una classe di installatori preparati e interessati, motivati alle innovazioni tecniche e tecnologiche e capaci di portarle sul mercato».