

La formula post Conto energia è l'abbinata solare termico-fotovoltaico

Solar Energy Group ha messo a segno una crescita del 50% nel primo semestre dell'anno, puntando sul mercato residenziale

Gianluigi Torchiani

29 Luglio 2013

La fine del Conto Energia, arrivata ufficialmente lo scorso 6 luglio, rappresenta senza dubbio un punto di svolta per il fotovoltaico nazionale, chiamato a reinventarsi per andare oltre il sistema d'incentivazione diretto che ne ha garantito lo sviluppo in questi anni. Anche in questa fase, però, è possibile fare business sul territorio nazionale, come dimostra il caso dell'azienda friulana Solar Energy Group (conosciuta sul mercato con il marchio Super Solar) che, nel primo semestre 2013, ha messo a segno risultati significativi. Come spiega il direttore commerciale Gianni Commessatti (nella foto in alto), in termini di volumi le vendite sono di fatto triplicate rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, con una crescita degli ordinativi di oltre il 50%.

La principale spiegazione di questi numeri è che Solar Energy Group è attiva non solo nel fotovoltaico ma anche nel solare termico, che in questi mesi sta mostrando netti segnali di ripresa grazie al varo del Conto Termico. Più specificatamente, a seguito della fusione con Energy System (avvenuta nel 2011), l'azienda friulana è diventata una delle poche realtà italiane a produrre, distribuire e vendere pannelli fotovoltaici direttamente alle famiglie; gli impianti termici per la produzione di acqua calda sanitaria rappresentano invece il business "storico" di Solar Energy Group. Logico è stato quindi pensare di proporre questi due prodotti in abbinata: Solar Energy Group ha perciò puntato molto negli ultimi mesi su Super Solar TOP7, un'offerta che combina un impianto fotovoltaico da tre kW con un pannello termico da quattro metri quadri. I destinatari di questa soluzione sono le famiglie, alle quali l'utilizzo dell'energia solare offre la possibilità concreta di tagliare drasticamente i costi delle bollette sia di luce che di gas.

Una combinazione che, assicura l'azienda, permette di non rimpiangere il Conto energia, tanto che Solar Energy Group aveva smesso di proporre ai suoi clienti il sistema di incentivazione già dall'inizio del 2013, ben prima della fine delle risorse statali, puntando tutto sugli sgravi del 50% e sull'autoconsumo. «Preferiamo di gran lunga il sistema di detrazioni, personalmente non vedevo l'ora che finisse il Conto energia per affrontare il business in maniera più matura. Abbiamo sempre creduto nella possibilità per il fotovoltaico di arrivare alla grid parity e oggi, di fatto, siamo in questa condizione anche nel Nord Italia, perché l'elettricità generata dal Sole costa meno rispetto a quella acquistata dalla rete. Per ogni kwh che paghiamo alle aziende elettriche si spendono 15-20 centesimi, mentre un nostro impianto venduto a 8.000 euro consente di avere elettricità a 0,125 euro per kWh, senza contare che il prezzo dell'energia è destinato a crescere nei prossimi anni. Nel Sud Italia il rientro economico è ovviamente ancora più rapido, ma ci sono ancora delle resistenze da un punto di vista culturale all'installazione di impianti residenziali».

Per il momento Solar Energy Group non è interessata alla vendita di sistemi di accumulo («se il cliente ce li chiede significa che i nostri agenti non sono stati in grado di spiegare in maniera corretta il meccanismo dello scambio sul posto», osserva la società) mentre, da produttore italiano, esprime alcune perplessità sul caso dumping. «Ovviamente, se la vendita sottocosto è un fenomeno reale, deve essere regolamentata e vietata. In linea generale, però, crediamo di avere altre armi per competere sul mercato oltre ai dazi decisi dall'Ue », conclude Commessatti.

Fonte: http://energia24club.it/articoli/0,1254,51_ART_155078,00.html