

## ENERGIE rinnovabili



# Difficile inventarsi specialisti

> Maurizio Battistella / TITOLARE ENERECO SRL

"Il mercato del fotovoltaico è un mercato anomalo e in crescente fermento. In mezzo a tanta bolgia non è facile mantenere un concetto di filiera classica; molto spesso vengono scavalcati alcuni passaggi da parte dei costruttori per aggredire il mercato con prezzi più competitivi, a scapito poi della qualità del servizio al cliente finale.

A mio avviso e nella maggior parte dei casi, un produttore è "bravo" a produrre moduli fotovoltaici ma, visto che le sue energie sono tutte investite nel non semplice processo di produzione del modulo fotovoltaico, non ha grandi

doti di "engineering" e si appoggia comunque a installatori esterni che, se privi di formazione, non garantiscono un risultato ottimale al cliente finale.

Nonostante ciò, anche nel nostro Paese, come in Germania e in altri Paesi europei, piano piano si sta cercando di creare questa filiera dando anche formazione agli attori che la compongono, quali per esempio gli studi tecnici (engineering) e gli installatori, per permettere l'ottimizzazione delle performance degli impianti installati e del loro costo chiavi in mano.

È difficile inventarsi dall'oggi al domani "specialisti nel settore".

Le aziende cosiddette importanti del settore fotovoltaico in Italia hanno più di 10 anni di esperienza sul campo, fatta ancora quando nel nostro Paese non esistevano i programmi di incentivazione o finanziamento attuali, e si possono contare sulle dita delle mani.

Una distribuzione specializzata è l'unica soluzione, a mio avviso, per evitare di bruciare un mercato che cresce continuamente e che ha bisogno di risposte chiare e professionali. Basta poco perché clienti delusi sconfortino altri possibili clienti.

Nel mio caso, in 25 anni di esperienza nel settore, ho passato più di metà della mia vita lavorativa a convincere le persone che il fotovoltaico è una tecnologia che funziona e che vale la pena di considerare, a patto che sia seguita da operatori competenti e non dal primo arrivato.

Il mercato del fotovoltaico è in vorticosa ascesa. Le cifre riguardo alla produzione, vendita e installazione quasi raddoppiano ogni anno e tuttora il nostro mercato è uno dei pochi a trainare l'economia del Paese, con nuove assunzioni di personale e continua nascita di nuove aziende.

L'entrata in borsa, inoltre, di alcuni gruppi storici del settore ha interessato enormemente gli investitori, con risultati eclatanti per il mercato azionario".

## Aldo Carcione, amministratore delegato

"Per quanto riguarda la produzione di pannelli solari termici, possiamo dire che la maggior parte del materiale venduto e installato in Italia proviene ancora dai Paesi d'Oltralpe, in particolar modo da Austria e Germania. La filiera da produttore a consumatore è ancora molto diversificata. Molto forte è ancora il sistema di vendita "diretto" tipico dei Paesi d'Oltralpe, dal produttore all'installatore.

Il settore del solare è un settore molto particolare dove sono molto importanti le competenze tecniche, non solo in fase di installazione, ma soprattutto in fase di progettazione e pre vendita. Le strutture "commerciali" della grande distribuzione proprio per le loro caratteristiche intrinseche fanno fatica a garantire questo supporto che impegna molto. L'unica via per tali strutture è quella appunto di dedicare divisioni interne, che possano dare quel contributo che generalmente aziende produttrici che vendono direttamente all'installatore sono in grado di garantire.

È però un impegno che richiede molte risorse e soprattutto competenze ben specifiche.

Senza altro il 2007 è stato un anno molto positivo per le energie alternative anche grazie alla Finanziaria. Le prospettive di crescita nel nostro Paese sono molto interessanti.

La cultura delle "rinnovabili" si sta facendo sempre più forte nel nostro Paese, anche se siamo ancora lontani dai risultati di Paesi come Austria e Germania.

Per quanto riguarda la nostra azienda, il nostro impegno a livello di comunicazione è da sempre rivolto al settore professionale (installatore e progettista). L'alto contenuto tecnologico del nostro prodotto e la qualità del servizio che offriamo non ci permettono di fare altrimenti e comunque la nostra è una scelta sentita e non dovuta. Il tutto a beneficio dell'utente finale che trova nell'installatore Paradigma un valido contributo e un ottimo consulente.

L'attenzione e le risorse che Paradigma dedica alla formazione sono da sempre una componente essenziale e fondamentale. Il calendario di training formativi per installatori, centri assistenza e progettisti è sempre ricco di appuntamenti. I settori su cui Paradigma investe in formazione sono diversi (caldaie a condensazione, solare termico, termoregolazioni, caldaie a pellet) ma, visti gli sviluppi del mercato negli ultimi due anni, senz'altro grande rilievo riveste l'attenzione al settore del solare termico".

