

reti energetiche nazionali che richiedono particolari requisiti normativi; solo la forte padronanza delle norme e la competenza tecnica permettono all'installatore di scegliere i prodotti certificati allo scopo.

L'impianto deve essere configurato per durare nel tempo (minimo 20 anni), per rendere, in termini di efficienza, il massimo all'installazione, perdere realmente negli anni quanto dichiarato all'origine, e per richiedere il minimo di manutenzione".



Conergy Italia

Francesco Fiore,
marketing & business
development manager

Ottime prospettive

1 - "Il mercato delle rinnovabili sta vivendo una fase di sviluppo costante che rappresenta ormai una tendenza di lungo termine e non solo una moda del momento legata, ad esempio, agli elevati costi delle fonti fossili tradizionali.

La crisi finanziaria degli ultimi mesi ha indubbiamente ristretto l'accesso al credito anche per i progetti sulle rinnovabili. Per questo, nel breve termine, il settore delle rinnovabili vivrà un rallentamento nella crescita che fino all'anno scorso è stata a 3 cifre. Resta tuttavia un settore in crescita, a differenza di mercati più tradizionali e maturi che vivono invece difficoltà di tutt'altra entità. È certo, inoltre, che le prospettive di medio-lungo termine rimarranno invariate o verranno addirittura rafforzate dal fatto che il modello economico sta cambiando ed è sempre più favorevole a ridurre la dipendenza dal petrolio".

2 - "In Italia abbiamo una diffusione delle rinnovabili a macchia di leopardo. Per quanto riguarda il fotovoltaico, la Puglia è la regione leader per i grandi impianti su terreno, mentre Lombardia, Trentino ed Emilia registrano la maggiore presenza di impianti medio-piccoli, residenziali e industriali.

L'eolico è diffuso soprattutto nelle regioni meridionali con forte disponibilità di vento, Campania, Sicilia, Puglia e Calabria. Impianti a biomassa sono presenti sul territorio in maniera abbastanza omogenea".

3 - "La distribuzione elettrica sta cercando di entrare con sempre maggiore forza in questi nuovi settori, in particolare nel fotovoltaico. Rimane sicuramente ancora un margine di crescita "culturale": la distribuzione ragiona in termini di volumi di prodotti venduti e movimentati, mentre l'approccio al fotovoltaico richiede l'offerta di un sistema integrato, più che una serie di articoli. Per fare questo è necessario dotarsi di strutture tecniche che affianchino il cliente e chi sta al banco, che possano costruire ogni volta la soluzione su misura per l'acquirente. Alcuni distributori stanno entrando in questa ottica, ma il cambiamento di mentalità richiederà tempo. Si aggiunga poi il fatto che i prezzi sul mercato dei prodotti fotovoltaici privilegiano ancora una catena corta, ma le cose potrebbero presto cambiare".

4 - "Per Conergy la formazione degli operatori è sempre stata una priorità: dato che il Conto Energia remunera la produzione dell'impianto, è importante che siano realizzati impianti con la massima resa nel tempo e che gli operatori abbiano la giusta preparazione per eseguire installazioni di qualità. Per questo, fin dalla nascita, Conergy promuove e organizza seminari, corsi e pubblicazioni sul fotovoltaico. Dopo 3 anni di presenza in Italia ci accorgiamo che esistono realtà di ottimo livello tecnico e di competenza, ma sono ancora pochi gli installatori che possono dirsi esperti di rinnovabili e di fotovoltaico. Sicuramente, in vista del mercato di massa che presto nascerà, è fondamentale che la crescita della competenza a tutti i livelli cresca e se possibile acceleri ulteriormente. Da questo punto di vista riteniamo che sarà necessario investire fortemente in formazione ancora per di-

versi anni".



Helios Technology

Luigi Zen,
ufficio tecnico

Improvvisi cali di prezzo hanno

creato instabilità

1 - "Il mercato delle rinnovabili è ancora in forte crescita. Le prospettive sono buone e, nonostante i finanziamenti non siano ancora sufficientemente semplici, gli impianti vengono realizzati anche grazie al fatto che il conto energia risulta molto appetibile. Abbiamo assistito ultimamente ad un veloce abbassamento dei prezzi che ha creato una sensazione d'instabilità e di imbarazzo nella gestione delle quotazioni. A questo proposito la nostra azienda è fortemente impegnata nella diffusione di una cultura della qualità rispetto a quella del prezzo".

2 - "Per quanto riguarda il fotovoltaico, si può valutare il numero degli impianti realizzati o la quantità di MWp installati. Secondo il primo criterio, che segnala quanto la popolazione è stata sensibilizzata nello sfruttamento delle energie rinnovabili, primeggiano le regioni dell'Italia Settentrionale, in particolare la Lombardia con 5389 impianti, l'Emilia Romagna con 3550 e il Veneto con 3189 (dati Gse al 01/04/09).

Per quanto riguarda invece la potenza complessiva installata, spicca la Puglia con i suoi 56,84 MWp, determinati da pochi impianti di grandi dimensioni superiori ai 50 kWp. Nel Nord Italia invece si contano innumerevoli impianti inferiori ai 20 kWp".

3 - "No, la tendenza sembra quella di coinvolgere sempre di più direttamente l'installatore".

4 - "Per installare un impianto fotovoltaico, l'installatore deve essere in possesso dell'abilitazione professionale secondo la norma 73/08, mentre

per richiesta di allacciamento e di incentivazione al Gse è necessario presentare un progetto dell'impianto firmato da un perito o ingegnere iscritto all'albo. Le norme elettriche che governano l'installazione sono le usuali Cei 11-20 e 64-8, però non esistono norme specifiche che regolino la corretta installazione di un impianto fotovoltaico. Per questi motivi il Comitato Elettrotecnico Italiano ha emanato in merito la guida Cei 82-25.

Ciononostante, molti progettisti/installatori si cimentano nella progettazione o realizzazione di impianti senza essere in possesso di alcune informazioni teoriche di base, strettamente legate alla teoria dell'effetto fotovoltaico, con il risultato di impianti correttamente cablati dal punto di vista elettrico ma errati dal punto di vista funzionale (rapporti di dimensionamento sbagliati, impianto con moduli ombreggiati da ostacoli, eccetera). Molti altri invece si documentano frequentando corsi tecnici dedicati, come quelli proposti da **Helios Technology**, oppure si consultano con il nostro ufficio tecnico per scambiare impressioni tecniche o chiedere consigli sulla realizzazione. In questi casi, l'utente finale può contare su impianti fotovoltaici efficienti e al riparo da problemi di qualsiasi tipo.

Possiamo rilevare che sta migliorando il livello medio di preparazione tecnica delle figure professionali coinvolte".



Kingspan Renewables
Fabrizio Brioschi,
sales manager

**Guida sulla
progettazione**

degli impianti solari

1 - "Nel settore delle energie rinnovabili, soprattutto per quanto riguarda il solare termico dove Kingspan Renewables ha maggior storia, possiamo oggi definire il 2009 un anno positivo, tanto più se si considera lo scenario che si era prospettato all'inizio dell'anno con atmosfere "da

tragedia", dovute ad una situazione economica generale non ottimale e soprattutto ad un'incertezza legislativa inerente alla detrazione fiscale che avevano instaurato negli operatori di settore un pessimismo "fin troppo accentuato" contribuendo a rallentare, se non addirittura fermare, le vendite dei primi mesi".

2 - "Purtroppo in Italia il mercato delle rinnovabili dipende ancora troppo dai vari incentivi nazionali e/o locali, molte volte questo "pseudo federalismo" ha portato ad avere velocità di sviluppo sin troppo diverse tra regioni e regione.

Senza'altro le regioni del nord Italia, essendo partite prima, dimostrano ancora oggi una maggiore sensibilità nell'utilizzo delle energie rinnovabili, anche se dobbiamo notare, almeno dai numeri in nostro possesso, che alcune regioni del sud stanno cercando di accelerare per colmare il gap".

3 - "In linea di massima e per alcune tecnologie specifiche, quali ad esempio il fotovoltaico, penso senz'altro di sì, sia per storicità sia perché il canale del materiale elettrico è da sempre più pronto ad assimilare velocemente certe novità e certe tendenze di mercato.

Purtroppo altre rinnovabili, quali ad esempio il solare termico, rimangono e penso rimarranno anche in futuro, legate al canale termoidraulico.

4 - "Se le tecnologie in gioco sono ormai consolidate, ci dobbiamo ancora scontrare con un mercato in forte crescita ma essenzialmente giovane e, come tutti i mercati giovani, molto immaturo. Il solare, anche se visto come una tecnologia semplice, è ben lontano da un semplice condizionatore e/o elettrodomestico a cui basta attaccare la spina. Un elemento fondamentale per l'ottimo funziona-

mento ed il risparmio energetico che deriva da questa tecnologia, è basato essenzialmente sul corretto dimensionamento e sull'ottima installazio-

ne dell'impianto. Sono ancora troppo numerosi gli installatori improvvisati e senza alcuna esperienza del settore, che non hanno cognizione di quanto sia importante dimensionare e realizzare un buon impianto ma soprattutto non sanno come intervenire in caso di problemi. Ecco perché molte volte ci troviamo di fronte ad impianti venduti a prezzi troppo competitivi. Per creare professionisti del settore, abbiamo approntato un'apposita guida pubblica "sulla progettazione degli impianti solari" e nel contempo stiamo investendo tantissimo in formazione, con corsi tecnico/pratici rivolti proprio agli installatori".



Isofotón Italia
Gianluca Bertolino,
direttore commerciale

**Occorre una filiera
produttiva italiana**

1 - "Il mercato delle rinnovabili è sicuramente uno dei pochi in crescita in questo momento economico particolare. La crescita in Italia, citando il fotovoltaico come esempio significativo, è notevole, alla luce della normativa favorevole degli ultimi anni. Occorre sottolineare però che lo sviluppo è in parte frenato dalla crisi di liquidità mondiale e dalle lungaggini burocratiche per l'accesso agli incentivi. In Italia puntare sulle fonti energetiche rinnovabili, e in particolare su quella solare, eolica e geotermica, può rappresentare un'ottima occasione per creare nuova occupazione e ridurre la dipendenza dalle importazioni di petrolio, oltre a stimolare la ricerca. Occorre però incentivare la creazione di una filiera produttiva italiana che, ad esempio per il solare, è ancora poco sviluppata".

2 - "La sensibilità trova una maggiore diffusione nel nostro paese rispetto agli anni passati. Oltre alla naturale propensione verso le rinnovabili, l'utilizzo delle differenti fonti varia a seconda della morfologia del terri-