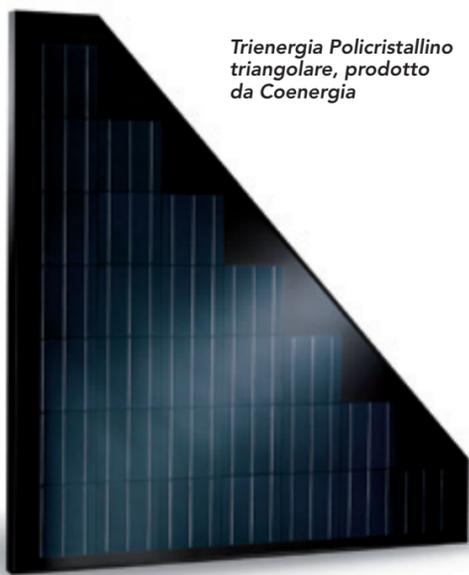




Le potenzialità del mercato fotovoltaico

Nonostante incertezze e difficoltà, il mercato del fotovoltaico sta continuando a crescere, assumendo sempre di più un ruolo chiave per il rilancio dell'economia. Cinzia Bardiani, Responsabile Marketing, e Davide Nosari, Responsabile Ufficio Tecnico/Commerciale di Coenergia, hanno risposto ad alcune nostre curiosità sull'andamento del settore

Marzia Asaro



Trienergia Policristallino triangolare, prodotto da Coenergia

Coenergia nasce dall'idea di un team di imprenditori che ha fondato la società nel luglio 2007 a seguito dell'uscita del secondo decreto legge "Conto Energia". Lo scopo era quello di creare un'azienda di fornitura di prodotti e servizi per il mercato fotovoltaico italiano. Da subito l'azienda ha quindi avviato rapporti di collaborazione con i maggiori produttori di tecnologie fotovoltaiche di alta qualità, completando l'offerta con la produzione propria di strutture di sostegno e l'inserimento a catalogo della componentistica accessori per fornire sia sistemi fotovoltaici connessi in rete che sistemi stand alone completi in ogni parte.

Nata per far fronte alla sempre più grande richiesta e ricerca di supporto tecnico da parte di progettisti e installatori, Coenergia offre anche servizi di consulenza e progettazione di impianti fotovoltaici e organizza numerosi corsi di formazione sull'installazione dell'impianto

o del singolo pannello solare.

Quale fonte migliore di Coenergia, dunque, per poter conoscere da vicino le potenzialità di un mercato che sta continuando a crescere nonostante le difficoltà.

? Secondo voi, che importanza ricopre oggi il mercato del fotovoltaico?

Ad oggi il mercato del fotovoltaico può essere considerato una vera e propria realtà economica che ricopre una considerevole importanza a livello nazionale, europeo e mondiale. Sempre più spesso le persone si vedono costrette a confrontarsi con costi per l'approvvigionamento di energia in continuo aumento; si pensi al continuo rincaro dei prezzi dell'energia derivante da combustibili fossili.

Il fotovoltaico è quindi uno spiraglio di luce che permette a ogni cittadino di rendersi, del tutto o quasi, autonomo; pensiamo infatti che il

vero potenziale del fotovoltaico stia nel mercato residenziale, anche se non bisogna trascurare il mercato rivolto alle grosse aziende energivore, che necessitano di grandi quantità di energia per i propri processi produttivi (come le fonderie, per esempio). Produrre autonomamente energia elettrica e auto-consumarla per le proprie necessità crediamo sia il giusto mix per un processo di incremento del mercato fotovoltaico.

? Rispetto a qualche anno fa, quali sono gli ostacoli che incontrate e quali invece le nuove opportunità?

Il fotovoltaico ha saputo svilupparsi ed affermarsi anche, e soprattutto, grazie al supporto degli incentivi statali, permettendo al cliente utilizzatore dell'impianto fotovoltaico di rientrare nella spesa in pochi anni, di risparmiare energia continuamente e di avere nei vent'anni anche un guadagno economico derivante dagli stessi incentivi concessi dallo Stato. Con gli anni i costi per l'acquisto di un impianto fotovoltaico sono diminuiti notevolmente e di conseguenza gli incentivi si sono ridotti. Oggi, con l'avvento di nuove tecnologie (pompe di

calore, solare termico, elettrodomestici ad alta efficienza, ecc.) integrabili al fotovoltaico, è possibile vedere un impianto FV come una fonte di risparmio energetico e non solo come un investimento. Installare un impianto FV, oggi, significa rendersi autonomi e poter utilizzare l'energia elettrica prodotta indipendentemente.

? In futuro quali saranno le tecnologie o le applicazioni che spingeranno maggiormente l'economia del Paese?

Secondo noi la giusta strada da imboccare è quella dell'integrazione di pompe di calore, di impianti solari termici, dell'utilizzo di elettrodomestici ad alta efficienza e di sistemi di domotica; questo per migliorare la qualità della nostra vita e al tempo stesso influire positivamente su tutto l'ecosistema.

? Quali sono oggi i maggiori competitor e su cosa bisogna puntare per distinguersi?

La dinamicità e l'ampia offerta sono sicuramente assi vincenti. Questo è un mercato in continua evoluzione e bisogna muoversi in sintonia, anticipando le richieste del cliente.

? La vostra azienda agisce in un settore complicato e sempre in movimento. Come aiutate i vostri collaboratori a rimanere sempre aggiornati? Sappiamo, ad esempio, che organizzate corsi di formazione...

I corsi di formazione sono sicuramente una delle proposte fondamentali che attuiamo per aiutare collaboratori ma anche clienti per essere sempre aggiornati sulle ultime novità o sulle nuove normative. Per informare, aggiornare e incuriosire i nostri interlocutori utilizziamo inoltre i canali web, quali il nostro sito web, il nostro canale youtube o i social media come facebook.

? Riscontro su Solarexpo 2013 e attese per i prossimi eventi in programma?

Il Solarexpo ha dato buoni risultati, superiori alle aspettative che quest'anno erano piuttosto basse, vista la generale riduzione di affluenza alle fiere. Il prossimo evento sarà a Monaco (Germania) in occasione di Intersolar, dove accoglieremo i partecipanti al padiglione A2 - Stand 315 ed effettueremo anche attività di recruitment per ampliare la nostra forza vendita in Coenergia Germany.