

LA RETE D'IMPRESA, SOLUZIONE DI EFFICIENZA ENERGETICA

Alberto Pinori, Direttore Generale Fronius Italia S.r.l.

Bari / Politecnico – 24 settembre 2015

LA STORIA DI FRONIUS



- / Dal 1945 Family Company
- / Società Austriaca con 3 divisioni:
 - / carica-batterie,
 - / inverter per impianti FV,
 - / prodotti per la saldatura
- / Autonomia finanziaria dagli Istituti di credito
- / Investimenti in R&S pari al 17% del fatturato
- / 3250 dipendenti
- / Una multinazionale che crede nei propri valori
- / Oltre 20 anni di esperienza nell'energia solare
- / Obiettivi di lungo periodo per il settore Fotovoltaico

- / Dal 01.01.2008
- / Bussolengo (Verona)
- / 20 Dipendenti
- / Vendita e assistenza per le divisioni carica-batterie e inverter per impianti FV
- / Presenza sul posto
- / Supporto Tecnico; Service ed assistenza
- / Vendite
- / Marketing
- / Seminari di formazione tecnica

2012, FRONIUS PRESENTA: IL FOTOVOLTAICO CONVIENE

- / Già nel 2012 Fronius comprende che gli incentivi per il fotovoltaico finiranno presto in Italia.
- / Fronius comprende che bisogna proporsi in modo diverso. Senza incentivi.
- / Fronius presenta IL FOTOVOLTAICO CONVIENE, una brochure che vuole essere un manuale per orientarsi nell'era post-incentivi.
- / Obiettivo: creare uno strumento pro-attivo per gli installatori e soprattutto per i Fronius Service Partner che abituati ad un mercato incentivato non trovano argomenti senza incentivi.



2013, FRONIUS PRESENTA: IL FOTOVOLTAICO CONVIENE 2.0

/ Nel 2013 Fronius propone un aggiornamento creando il FV Conviene 2.0 che contiene approfondite argomentazioni per l'installatore, un vero e proprio strumento di vendita.

/ Viene presentata la necessità di un cambio di mentalità. I nuovi concetti sono:

- / **Risparmio;**
- / **Autoconsumo**
- / **Agevolazioni fiscali, scambio sul posto**
- / **efficienza energetica**
- / **Certificati bianchi**

/ Fronius crea anche un Simulatore per impianti FV, verificato da ingegneri ed esperti finanziari, che calcola la taglia ideale di un impianto FV partendo dai reali consumi energetici del cliente finale (F1, F2, F3)

/ Disponibile per il download da settembre 2013 sul sito www.fronius.it

/ Fino ad oggi sono stati effettuati oltre 1700 download



«Non pretendiamo che le cose cambino, se continuiamo a fare le stesse cose»

Albert Einstein

/ Sistemi caricabatterie / Tecniche di saldatura / Energia solare		Fronius SUPERARE I LIMITI
IL FOTOVOLTAICO CONVIENE 2.0		
Simulatore di calcolo dei benefici dell'impianto fotovoltaico		
Impianto proposto da: Cliente: Tipologia di utenza:		Installatore FSP M. Rossi PRIVATO
SCENARIO SENZA IMPIANTO FOTOVOLTAICO		
Uscite totali per costi energia senza impianto FV (nei 25 anni)		-€ 45.574,08
SCENARIO CON IMPIANTO FOTOVOLTAICO		
DATI DELL'IMPIANTO		
Potenza impianto consigliata sulla base dei consumi - kWp		3,08
Potenza impianto proposto - kWp		3
Produzione annua attesa - kWh		3275
Energia elettrica autoconsumata (per anno) - kWh		1998
COSTI E BENEFICI IN 25 ANNI		
Costo dell'impianto FV		€ 7.500,00
Costi Totali		€ 10.000,00
Risparmio energetico effettivo		€ 16.363,73
Detrazione		€ 3.750,00
Contributo in conto scambio		€ 5.755,64
Beneficio totale in 25 anni		€ 15.869,36

2014 FOTOVOLTAICO IN EVOLUZIONE

IL FOTOVOLTAICO IN EVOLUZIONE, INSIEME SI PUO'

Il 13 Maggio 2014 Fronius organizza un convegno intitolato «Il Fotovoltaico in Evoluzione, Insieme si Può»

- Coinvolgimento di partner di alto livello quali Sharp, Politecnico di Milano, BPM, Profamily e tanti altri
- 400 partecipanti in sala

Il grande successo di questo incontro ha portato ad un Tour in tutta Italia in collaborazione con i distributori di fiducia di Fronius:



FOTOVOLTAICO IN EVOLUZIONE
Insieme si può.

**Soluzioni e azioni per trasformare
l'energia solare in nuove opportunità di vendita!**

**VILLA QUARANTA PARK HOTEL
Verona, 13 MAGGIO 2014**

*"Alcuni si adattano alla realtà.
Altri la creano."*

**CLICCA QUI PER REGISTRARTI
GRATUITAMENTE ALL'EVENTO**

✓ Nuovi strumenti di vendita
✓ Soluzioni per lo storage
✓ Ottenere i finanziamenti

In collaborazione con:



IL FOTOVOLTAICO IN EVOLUZIONE DIVENTA UN TOUR

/ 15 tappe in tutto il territorio nazionale, quasi 1.000 partecipanti

(Treviso, Bologna, Milano, Roma, Bari, Palermo, Napoli, Verona, Padova, Alessandria, Torino, Catania, Bergamo, Perugia, Firenze, Cesena, Cagliari, Genova)

/ I **Partner** che ci hanno affiancato:

Solarworld,
Sharp,
Qcells,
BenQ,
Waris-Solar,
Kioto Solar,
Fischer Italia,
Ing. Erica Bianconi,
Energia In,
Tecno srl,
Profamily,
Banca Popolare di Milano
Albaleasing,
Finanziaria Internazionale,
Deutsche Bank Easy.

/ I **Sales Partner** che ci hanno ospitato:

Sonepar,
Gruppo Giovannini,
Demo,
Energia Italia,
Strano,
Test Energia,
Conergy,
Rema Tarlazzi.

/ Introduzione del concetto di TEAM di aziende in cooperazione come vincente sul mercato

/ Temi differenti, non legati esclusivamente ai prodotti, ma a soluzioni energetiche e finanziarie di efficienza energetica

/ La sinergia vincente della rete: solo per proporre soluzioni integrate, ma anche per creare nuove opportunità di business

/ I benefici dell'era post incentivi:

/ risparmio e autoconsumo
/ agevolazioni fiscali
/ scambio sul posto
/ efficienza energetica
/ certificati bianchi

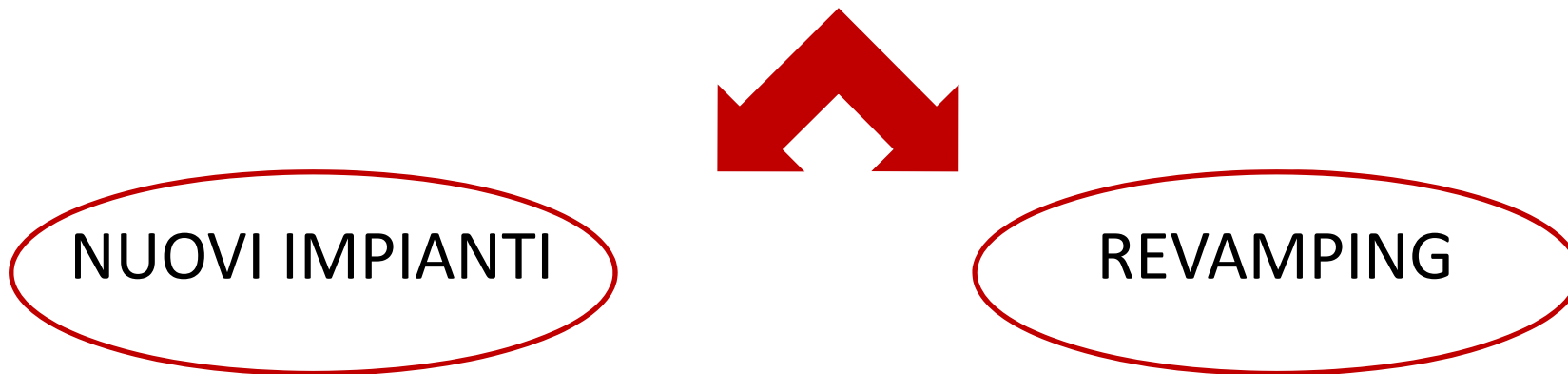
QUALE FUTURO PER IL FOTOVOLTAICO

La vision di Fronius sul Fotovoltaico è maturata insieme alle sue iniziative.

Il **Fotovoltaico conviene** ed Il **fotovoltaico in evoluzione** hanno la mission di fornire reali opportunità di business agli installatori di impianti FV.

L'intento è di far cambiare mentalità ed approccio ai protagonisti del fotovoltaico fornendo soluzioni per affrontare il nuovo mercato che si può suddividere in due settori di operatività:

Il mercato del fotovoltaico



IL MERCATO DEI NUOVI IMPIANTI E DEL REVAMPING

A settembre 2014 sono stati installati in Italia 350 MW la stima è di un mercato di 500/600 MW.

Rispetto agli anni passati si è molto ridotto:

- 3.4 GW nel 2012
- 1.4 GW nel 2013

Questo porta a valutare altri due importanti potenzialità che stanno emergendo:

- Lo **STORAGE**, con un mercato potenziale di 300 MW nel 2015
- Il **REVAMPING**, con un mercato stimato di 1 GW

- Totale della potenza installata in Italia a fine 2013, per anno di entrata in esercizio:

Anno di entrata in esercizio	200 kW < p ≤ 1 MW		p >1 MW	
	Numerosità impianti	Potenza (MW)	Numerosità impianti	Potenza (MW)
2010	1.269	836	177	610
2011	6.332	4.226	748	2.458
2012	2.373	1.457	84	310
2013*	490	317	90	239

FRONIUS PROPONE: OPERAZIONE REVAMPING



Il **Revamping** è un processo di rigenerazione di un impianto funzionante, ma non performante, che ne permette la revisione ed il "ricondizionamento" completo in base agli standard previsti.

E' un sistema efficace e più conveniente rispetto all'installazione ex novo di un impianto.

FRONIUS REVAMPING E' LA SOLUZIONE OGNIQUALVOLTA UN IMPIANTO FV :

/ NON RENDE COME DOVREBBE

/ L'INSTALLATORE E' INAFFIDABILE/IRREPERIBILE/ IMPREPARATO

/ IL PRODUTTORE DEI COMPONENTI NON E' PIU' SUL MERCATO/NON FORNISCE SOLUZIONI/NON FORNISCE SERVIZIO POST-VENDITA

/ NON E' CONFORME ALLA NORMATIVA CEI 0-21 E CEI 0-16

GLI STRUMENTI DI FRONIUS PER IL REVAMPING

FRONIUS SYMO, L'INVERTER IDEALE PER REVAMPING

/ FRONIUS Symo è l'inverter ideale per sostituire gli inverter di altre marche obsoleti o non conformi:

- / Massima flessibilità nella configurazione
- / Grado di protezione IP66
- / Doppio MPPT
- / Compatto e facile da installare



INSTALLATORI FSP PLUS, INSTALLAZIONE D'ECCELLENZA

- / Rete capillare di 550 installatori qualificati FSP su tutto il territorio nazionale e di oltre 100 FSP PLUS
- / Affidabilità nel tempo per l'assistenza post-vendita
- / Possibilità di analisi e verifiche dell'impianto FV



MIGLIOR SERVIZIO DI POST VENDITA FRONIUS

- / Assistenza tecnica dedicata
- / Risoluzione delle problematiche entro 24-36h dalla chiamata
- / Oltre 100 FSP Plus possono intervenire on site per la riparazione degli inverter Fronius
- / Supporto tecnico telefonico dalle 8.00 alle 18.00

LA VISION DI FRONIUS 2015-2020 UNA RETE DI IMPRESE

Il fotovoltaico è solo un tassello che compone un progetto di efficienza energetica.

Fronius sta creando una **RETE SOGGETTO**, come da Circolare 18 Giugno 2013, n.20/E dell'Agenzia delle Entrate.

La sinergia tra Aziende altamente specialistiche nel proprio settore di competenza rappresenta **LA RISPOSTA PIU' ETICA ED EFFICACE NELLA VENDITA SOLUZIONI ENERGETICHE**.

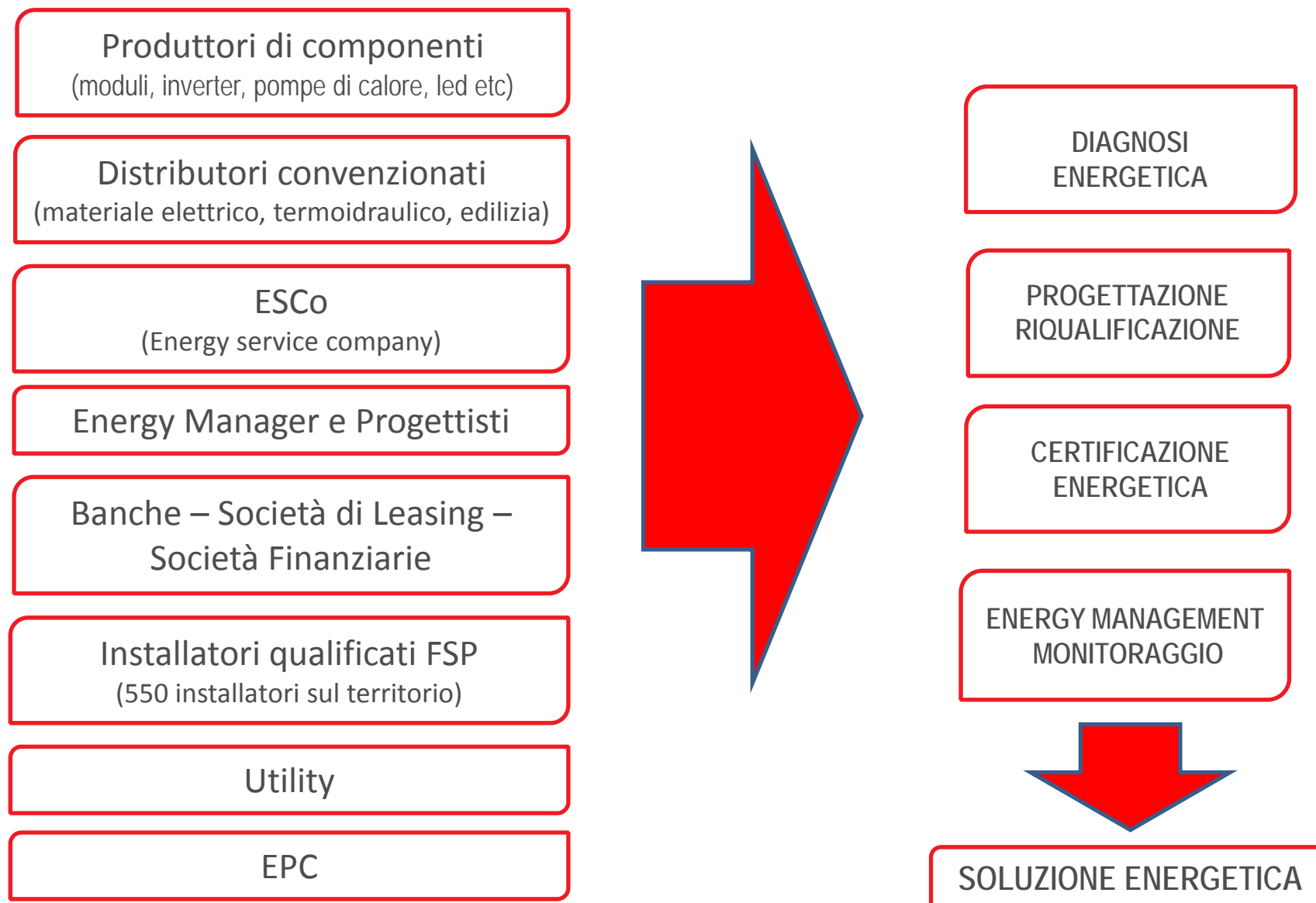
COSA E' UNA RETE DI IMPRESA?

Introdotta dalla Legge n. 33/2009

- Un pool di imprenditori, che collaborano per accrescere, individualmente e collettivamente, la propria competitività sul mercato.
- Le società mantengono la propria individualità ma possono diventare più forti attraverso l'aggregazione in una rete.
- La forza della rete di impresa è data dalla multidisciplinarietà e dalla gestione integrata delle attività.



I PROTAGONISTI DELLA RETE DI IMPRESE



IL RUOLO CHIAVE DEL PROGETTISTA PER FRONIUS

Fronius sta sviluppando una rete di progettisti a livello nazionale con i quali creare opportunità di lavoro.

E' stata creata un Accademy alla quale i progettisti si possono iscrivere ed ottenere:

- Corsi di formazione (legati a titoli formativi)
- Corsi per diventare Energy Manager
- Prendere parte alla rete d'impresa per la propria area di competenza (progettazione, diagnosi e certificazione energetica, monitoraggio dei consumi)
- Incontri tecnici sui prodotti e servizi Fronius
- Verifica progetti legati ad O&M e Revamping

IN CONCLUSIONE

Il successo del tour, dovuto alla sinergia dei vari partner, ed il concetto di rete di impresa, dimostrano che la strada da percorrere è la cooperazione tra soggetti specializzati nel proprio settore di competenza, che si completano l'un l'altro.

L'APPROCCIO «POLISPECIALISTICO», L'OFFERTA DI UN PROGETTO COMPLETO «CHIAVI IN MANO» AL CLIENTE, E' LA RISPOSTA PIU' ETICA ED EFFICACE NELLA VENDITA SOLUZIONI ENERGETICHE.

