

#COVER STORY

SO AIR - B2B - A 911 - 2021

**RICCARDO FILOSA, SALES DIRECTOR
DI ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI**

NEL 2021 ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI RINNOVERÀ LA LIVREA DI TUTTA LA GAMMA E LANCIERÀ SOLUZIONI CON FUNZIONI ANCORA PIÙ INTELLIGENTI PER RISPONDERE ALLE OPPORTUNITÀ DEL SUPERBONUS, DELLO STORAGE DI TAGLIA COMMERCIALE E DEL REVAMPING. «MA IN UN MERCATO MATURO COME QUELLO DEL FOTOVOLTAICO», SPIEGA RICCARDO FILOSA, SALES DIRECTOR DELL'AZIENDA, «A FARE LA DIFFERENZA SARANNO ASPETTI COME QUALITÀ, RETE VENDITA E SUPPORTO AGLI INSTALLATORI»

DI MICHELE LOPRIORE



PRODOTTI TOP PER OGNI SEGMENTO

Una gamma totalmente rinnovata e una particolare attenzione ai servizi a supporto del lavoro degli installatori. Sono questi i due obiettivi che Zucchetti Centro Sistemi si è prefissata per il mercato italiano nel 2021. Un anno che per l'azienda si preannuncia ricco di novità, soprattutto sul fronte dei prodotti, tra cui inverter e storage, ma anche dei servizi. Il gruppo, che si aspetta una forte domanda di inverter e sistemi di accumulo in tutti i segmenti di mercato, dal nuovo alle attività di revamping, intende fare ancora più squadra con i distributori partner per garantire non solo disponibilità di prodotto, in un periodo di forte difficoltà a causa dei ritardi nelle consegne dalla Cina, ma anche un valido sostegno ai partner, dalla fase commerciale a tutte le operazioni legate a progettazione, configurazione, installazione e manutenzione dei propri prodotti.

«Il 2021 è un anno ricco di opportunità per il mercato italiano ma ne beneficerà chi saprà proporsi ai clienti valorizzando la propria offerta», racconta Riccardo Filosa, sales director di Zucchetti Centro Sistemi. «Se pensiamo al comparto degli inverter, ci sono aspetti tecnici come ad esempio efficienza di conversione o Mppt che sono ormai dati per scontati data la maturità raggiunta e la forte spinta innovativa registrata negli ultimi anni. La vera differenza, in un mercato sempre più competitivo, la faranno i servizi. Anche perché le esigenze in fase di installazione cambiano da segmento a segmento, e l'aumento della domanda di inverter e storage sta arrivando da ogni tipologia di impianto».

«Per il 2021 stimiamo una crescita del 40% del numero di inverter venduti. Ma cambierà la segmentazione: il mix si sposterà tanto sugli inverter ibridi, grazie soprattutto alla spinta dal Superbonus»

La scheda

Ragione sociale: Zucchetti Centro Sistemi S.p.a.
Indirizzo sede italiana: Via Lungarno 167 - 248 - 305A 52028 - Terranuova B.ni (AR)
Sito: <https://www.zcsazzurro.com/it>
Tелефono: 055 91971
Personale: 300 (30 dedicati al Solare)
Vendite inverter in Italia nel 2020: 150 MW
Previsioni vendite in Italia per il 2021: 250 MW
Vendite sistemi di storage nel 2020: 7.000 unità
Previsioni per il 2021: più di 20.000 unità
Installatori partner: 1.000 installatori certificati

Quali sono i principali servizi su cui puntate?

«Facciamo leva sul concetto di qualità, che va oltre il semplice prodotto. Per Zucchetti Centro Sistemi qualità significa infatti garantire supporto e formazione costante ai nostri partner, per ampliare la loro conoscenza su tutti gli aspetti tecnici e commerciali, ma anche qualità nelle vendite, grazie al rapporto con i migliori distributori sul territorio e una rete vendita interna composta da quattro persone di grandissima esperienza nel settore. Facciamo leva anche sui servizi di supporto tecnico sul campo, con consulenze dirette per orientare gli installatori alla scelta del prodotto più adatto. Tre persone del nostro team si occupano esclusivamente di consulenza pre sales mentre 15 persone si prendono cura del service post-vendita. E abbiamo lavorato anche alla realizzazione di nuovi strumenti per aumentare il valore delle vendite in ambito residenziale».

Ci porti un esempio...

«Pochi mesi fa abbiamo lanciato un dispositivo, denominato Azzurro Smart Connect, che consente di ottimizzare la gestione energetica all'interno di abitazioni smart costituite da fotovoltaico, storage, pompa di calore, domotica e ricarica dei veicoli elettrici. Insomma, parliamo di configurazioni che nei prossimi mesi rappresenteranno lo standard grazie al Superbonus. Con questo nuovo strumento, l'obiettivo è quello di rendere il cliente finale parte attiva nella produzione dell'energia, ma allo stesso tempo di offrire all'installatore uno strumento che possa conferire valore aggiunto a livello commerciale».

Con quanti installatori lavorate oggi in Italia?

«Grazie a un programma di corsi di formazione avviato nel 2019, siamo riusciti a certificare 1.000 installatori che oggi sono partner certificati Zucchetti Centro Sistemi. Stimo tuttavia che gli installatori che si affidano ai nostri prodotti siano molti di più».

E con quanti distributori?

«Attualmente lavoriamo con una decina di distributori. Per Zucchetti Centro Sistemi il canale della distribuzione ha un valore inestimabile, è l'elemento cardine della nostra strategia commerciale. In un momento come quello attuale, caratterizzato da fenomeni di shortage di alcuni componenti fotovoltaici, tra cui moduli e batterie, siamo riusciti a consolidare le partnership con i nostri distributori».

Complessivamente, quanti inverter avete venduto in Italia lo scorso anno?

«Nel 2020 in Italia abbiamo venduto circa 25 mila inverter di varie taglie, per una potenza di circa 150 MW, con una crescita del 40% sul 2019».

Quali sono le previsioni di vendita per il 2021?

«In termini di quantità siamo una crescita simile a quella avuta lo scorso anno. Ma cambierà la segmentazione: il mix si sposterà tanto sugli inverter ibridi, grazie soprattutto alla spinta dal Superbonus».

Da quali segmenti di mercato arriverà la spinta più importante?

«La spinta più importante arriverà soprattutto dai nuovi impianti di taglia residenziale, in termini di numerosità di prodotti installati, grazie in particolare al contributo del Superbonus, che nonostante i numerosi vincoli e la burocrazia farraginosa sta dando un forte impulso alle vendite. Laddove il Superbonus risulti troppo complicato da proporre, tanti installatori stanno comunque lavorando con la detrazione al 50% e lo sconto in fattura, che sono ottimi strumenti».

E sulla taglia commerciale?

«Prevediamo una forte spinta legata alle vendite di inverter ibridi trifase per l'accumulo. Lo scorso anno, a giugno, abbiamo lanciato un prodotto per lo storage destinato agli impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale, e grazie a questa soluzione abbiamo iniziato a lavorare con l'accumulo di grossa taglia. Abbiamo realizzato circa 500 impianti in pochi mesi. Tra questi, una decina di grossa taglia tra cui spicca l'installazione di un sistema di accumulo trifase con una capacità di 100 kWh collegato a un impianto da 150 kWp in Sicilia».

Passiamo al mercato dello storage. Quanti sistemi di accumulo avete venduto nel 2020?

«Abbiamo venduto circa 7mila dispositivi. Prevediamo di triplicare i numeri nel 2021».

Si avverte, tuttavia, un fenomeno di shortage delle batterie...

«Il fenomeno di shortage c'è, ma non ci sta coinvolgendo in modo significativo. Abbiamo lavorato con i nostri distributori e fornitori con programmazioni mirate, e oggi possiamo garantire una efficace disponibilità al mercato. Il fenomeno, comunque, è reale e percepito, e una delle motivazioni è legata al Superbonus: spinti dalla impossibilità di accedere alla convenzione in scambio sul posto e dal messaggio dell'intervento a costo zero, si tende a sovradimensionare il sistema di accumulo. Rispetto a qualche anno fa, quindi, per un semplice impianto di taglia residenziale, aumenta il numero di batterie richieste. Tra le motivazioni dello shortage bisogna poi considerare che la mobilità elettrica continua ad assorbire una fetta importante della domanda di celle a livello globale. Infine, non dimentichiamo che le spedizioni dalla Cina sono fortemente rallentate per motivi logistici».

Come si compone oggi la vostra gamma di prodotti?

«Abbiamo un portafoglio molto ampio. La nostra gamma si compone di oltre 100 modelli di inverter di stringa monofase e trifase, sistemi di storage e sistemi di ricarica per veicoli elettrici. Abbiamo invece scelto di non offrire inverter centralizzati».

Perché?

«Notiamo che l'installazione di un inverter centralizzato non è così vantaggiosa per i nostri installatori, soprattutto nel momento in cui si troveranno a gestire eventuali operazioni di manutenzione o sostituzione. Sui impianti di grossa taglia, riteniamo strategicamente corretto offrire soluzioni che consentano agli



UNA PARTE DEL TEAM DELLA DIVISIONE INNOVATION DI ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI, SONO 30 I DIPENDENTI CHE SI DEDICANO AL SOLARE

«Oggi in Italia c'è una base installata di circa un milione di inverter. Più della metà risale all'epoca dei Conti Energia. Ci sono inverter che sono in campo da ormai dieci anni, che per un'apparecchiatura elettronica è un periodo decisamente lungo, e che necessitano quindi di interventi di sostituzione»

È possibile oggi portare qualità sugli impianti che necessitano di opere di revamping o la tendenza da parte dei proprietari è quella di scegliere i nuovi componenti solo in base al prezzo?

«Oggi per questi interventi si punta soprattutto alla qualità delle soluzioni. Tanti proprietari sono rimasti scottati dai danni subiti e dalle perdite economiche per mancata produzione. Si guarda molto al rapporto qualità/prezzo, ma soprattutto all'affidabilità delle soluzioni proposte».

Quanto ha coperto, lo scorso anno, la quota di inverter per il revamping sul totale delle vostre vendite?

«Noi lavoriamo attraverso la distribuzione quindi è difficile fare un conteggio preciso, soprattutto sugli impianti più piccoli dove non serve una nostra consulenza ma è direttamente l'installatore a occuparsene. Tuttavia, stimiamo che il 25-30% del volume ha riguardato inverter per il revamping, mentre il 70-75% inverter per le nuove installazioni».

Quanto prevedete per il 2021?

«Io credo che aumenteranno gli interventi di revamping richiesti, ma allo stesso tempo aumenterà il numero di inverter per i nuovi impianti. Stimiamo quindi che la quota degli inverter destinati al revamping resti uguale a quella del 2020».

Quali sono le novità di quest'anno e le caratteristiche innovative?

«Nel secondo trimestre dell'anno introdurremo nuovi inverter e soluzioni ibride per l'accumulo. In particolare, lanceremo una nuova famiglia di inverter trifase di potenza compresa tra 9 e 24 kW e ottimizzeremo i prodotti esistenti con aggiornamenti e miglioramenti delle funzionalità e delle prestazioni».

Quest'anno cambierete la livrea dei vostri prodotti. Perché questa decisione?

«Sempre a partire dal secondo trimestre, i prodotti della gamma Azzurro saranno completamente rinnovati da un punto di vista estetico. Conferiremo maggiore eleganza e valore estetico, e emerli forse non fondamentali, ma comunque richiesti soprattutto in ambito residenziale. All'inizio di sarà un periodo di sovrapposizione tra la vecchia e la nuova livrea. Il marchio Azzurro, negli anni, ha raggiunto una brand awareness importante e con questo restyling intendiamo valorizzarlo maggiormente».

A PARTIRE DAL SECONDO TRIMESTRE DEL 2021 I PRODOTTI DELLA GAMMA AZZURRO SARANNO COMPLETAMENTE RINNOVATI DA UN PUNTO DI VISTA ESTETICO. LAZIENDA CONFERIRÀ MAGGIORE ELEGANZA E VALORE ESTETICO ELEMENTI FORTEMENTE RICHIESTI SOPRATTUTTO IN AMBITO RESIDENZIALE

**Qualcosa in più
su Riccardo Filosa**

Età? «46»
Famiglia? «Sposato; due figli: Francesco di 14 anni e Lorenzo di 12 anni»
Vive? «A Cavriaglia, nelle campagne toscane»
Tempo dedicato al lavoro? «In media, ufficialmente, 10 ore al giorno»
E se avanza un po' di tempo libero? «Mi piace e mi rilassa molto correre. Ogni settimana faccio tra i 40 e i 50 km. Casualmente, uno dei miei campi di allenamento preferiti è una pista che corre attorno a un impianto fotovoltaico»
Qualche sport segue? «Mi piacciono tutti»
Piatto preferito? «La pizza. Mi piace mangiarla e anche cucinarla»
Vacanza da sogno? «Sicuramente in montagna, con zaino e sacco a pelo, da una cima all'altra»
Letture? «Scientifiche e libri gialli: i miei preferiti Malgret e Montalbano»
Auto? «Amo le auto comode e spaziose»

