

RICCARDO FILOSA, SALES DIRECTOR DELLA GREEN INNOVATION DIVISION DI ZCS

NEL CORSO DEL 2024 ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI (ZCS) LANCIERÀ NUOVE FUNZIONALITÀ PER ARRICCHIRE LA GIÀ AMPIA GAMMA DI CONVERTITORI E ACCUMULI. L'OBIETTIVO È QUELLO DI SEMPLIFICARE IL LAVORO DEGLI INSTALLATORI E MIGLIORARE L'INTERAZIONE TRA CLIENTE E IMPIANTO FOTOVOLTAICO. «PIATTAFORME DI MONITORAGGIO, APP, UN CENTRO DI ASSISTENZA IN LOCO SONO LE NOVITÀ PIÙ IMPORTANTI PER L'ANNO IN CORSO», DICHIARA RICCARDO FILOSA, SALES DIRECTOR DELLA GREEN INNOVATION DIVISION DI ZCS. «DA UN PUNTO DI VISTA TECNOLOGICO GLI INVERTER HANNO RAGGIUNTO EFFICIENZE DIFFICILMENTE SUPERABILI. L'HARDWARE NON È PIÙ UN TEMA. ORA, PER DIFFERENZIARSI, BISOGNA CONCENTRARSI SU SERVIZI E ASSISTENZA AI PARTNER»

DI MICHELE LOPRIORE



PIÙ SOFTWARE E SERVIZI PER L'OFFERTA DI INVERTER E STORAGE

Sarà un anno di novità per Zucchetti Centro Sistemi. Novità che riguarderanno sia i prodotti, anche se l'azienda dispone già di una gamma veramente ricca che spazia da inverter a storage fino alla mobilità elettrica, ma soprattutto i servizi. Nuove funzionalità per arricchire le gamme con software avanzati, e servizi per installatori e clienti finali sono alcuni degli esempi. Il tutto con un obiettivo: ottimizzare l'esperienza degli installatori sul campo e dei proprietari dell'impianto fotovoltaico, e salvaguardare una fetta di quella filiera europea, quella dell'assistenza e dei servizi, che oggi è ancora ben difesa dal Vecchio Continente.

«Gli inverter oggi raggiungono già efficienze al 99%, quindi da un punto di vista tecnologico il mercato offre prodotti ad altissimi livelli», dichiara Riccardo Filosa, sales director della Green Innovation Division di ZCS. «Anche la densità di potenza ha rag-

giunto dei valori impensabili fino a qualche anno fa. Oggi vantiamo inverter piccoli in termini di dimensioni ma con potenze decisamente elevate».

Quindi, cosa fa la differenza oggi per un produttore di inverter e sistemi di storage?

«Evoluzione sul fronte tecnologico c'è stata. Quindi oggi l'evoluzione di inverter e storage passa da servizi e software. Monitoraggio puntuale, software, assistenza, sono tutti tasselli che migliorano l'esperienza di installatori e clienti finali e che permettono all'azienda di essere competitiva».

ZCS, ad esempio, sta investendo in soluzioni software...

«Il mercato del fotovoltaico si aspetta soluzioni e risposte in tempi rapidi. Nella nostra sede abbiamo un gruppo di sviluppatori di software che lavorano all'affidabilità e alle prestazioni di tutti i prodotti. Sono sia soluzioni rivolte ai clienti finali sia strumenti di supporto tecnico per gli installatori. Nel

corso del anno lanceremo il nuovo portale di monitoraggio che permetterà una visualizzazione migliore dei parametri dell'impianto. Il portale fornirà nuove funzioni e si allineerà alla app attraverso anagrafiche unificate. Continueremo poi il processo di miglioramento della app Azzurro Operators, rivolta a tutti gli installatori, dotandola di funzionalità ancora più avanzate e facendo sì che si possano installare i nostri prodotti in maniera ancora più semplice e intuitiva. In ultimo, abbiamo implementato un sistema di controllo e adattivo dei sistemi di accumulo in modo da migliorarne la longevità e le prestazioni nel tempo».

E per quanto riguarda il service?

«Nel corso del 2023 abbiamo maturato l'idea di creare un centro di riparazione presso la nostra sede a Terranuova Bracciolini, con l'intento di offrire un servizio post vendita migliore ai nostri clienti. Produrre apparecchiature elettroniche in Europa è oggi piuttosto complicato, le competenze e i mezzi si sono spostati altrove e la manifattura asiatica è oggi molto più avanzata della nostra. Quello dei centro di riparazione vuole essere per noi un primo passo per cercare di mantenere in Italia un pezzetto di quella filiera che in poco più di 20 anni si è totalmente dissolta. A mio avviso oggi più di questo non sarebbe saggio fare, ma quello che è possibile vogliamo farlo fino in fondo. Con il nuovo centro di riparazione, inoltre, non solo miglioriamo il service perché garantiamo riparazioni in tempi più rapidi, ma riusciamo a gestire anche il fine vita dei prodotti in modo efficace contribuendo attivamente al recupero dei materiali e al riciclo delle materie

«Nel 2023 abbiamo creato un centro post-vendita presso la sede di Terranuova Bracciolini. Produrre apparecchiature elettroniche in Europa è oggi piuttosto complicato, le competenze e i mezzi si sono spostati altrove e la manifattura asiatica è oggi molto più avanzata della nostra. Il centro di riparazione vuole essere un primo passo per cercare di mantenere in Italia un pezzetto di quella filiera che in poco più di 20 anni si è totalmente dissolta»

prime e abbattendo drasticamente le emissioni di CO2 legate all'intero ciclo di vita dei prodotti stessi.

«Che messaggio state dando al mercato?»

«Proponiamo prodotti di qualità, accompagnati da servizi altrettanto performanti, e con un ciclo di vita che impatta sempre di meno sull'ambiente. In questa direzione, recentemente abbiamo completato i primi studi su ciclo vita dei nostri prodotti. Tra qualche anno sarà obbligatorio dichiarare le emissioni di CO2 associate ai prodotti, da la loro produzione allo smaltimento degli stessi. Noi abbiamo già oggi primi risultati, altamente positivi. Tramite lo studio del Life Cycle Assessment (LCA) su alcune nostre soluzioni ci siamo resi conto che questi si ripagano, da un punto di vista di sostenibilità ambientale, in pochissimi mesi. Un'ulteriore riprova dell'impegno costante che, chi lavora nel mondo delle rinnovabili, deve avere nel ridurre l'impatto ambientale di prodotti e processi».

In cosa consiste?

«L'analisi del ciclo di vita, effettuata in conformità alle norme ISO 14040 e 14044 e svolta in collaborazione con Ollum, una società di consulenza che guida le aziende verso un impatto ambientale positivo, riducendo gli impatti di aziende e dei loro prodotti, ha valutato e quantificato l'impatto ambientale dei prodotti lungo l'intero ciclo di vita: dall'acquisto delle materie prime, alla produzione ed il trasporto, all'utilizzo fino allo smaltimento e riciclo alla fine della vita utile del prodotto».

Parlando invece di prodotti, come si compone oggi la vostra gamma e quali sono le novità per il 2024?

«La nostra è una gamma molto ampia e oggi si compone di oltre 100 modelli diversi: tra inverter, storage e dispositivi di ricarica. Nel 2024 vogliamo confermare le novità che abbiamo lanciato nel 2023 e dotarle di ulteriori funzionalità che le rendano ancora più performanti. Lanceremo inoltre nuovi prodotti, tra cui il nostro fiore all'occhiello: si chiama Power Magic, sistema di storage modulare outdoor per impianti fotovoltaici di taglia commerciale e industriale con capacità di accumulo da 215kWh fino a 6 MWh. È un sistema che abbiamo presentato in anteprima a KEY 2024».

Perché lo considerate il fiore all'occhiello?

«Per noi è un prodotto nuovo che affronta il tema dello storage in modo diverso rispetto a quanto fatto fino ad oggi. È un sistema che include inverter, batterie, sistema di raffreddamento, sistema antincendio, sensoristica e tutto quanto serve per renderlo completamente autonomo. È un dispositivo completo che non necessita di particolari attenzioni

in fase di installazione in quanto ingloba in sé tutto il necessario per essere sicuro e funzionale. Riteniamo che lo storage di taglia commerciale e industriale si svilupperà fortemente quest'anno, anche grazie alle opportunità di agrivoltaico e comunità energetiche».

Quali sono oggi i prodotti più venduti?

«Sicuramente, se si considerano gli ultimi due anni, i prodotti più venduti sono i sistemi di storage di taglia residenziale, grazie anche alla spinta del Superbonus. Oggi la soluzione Easy Power, ultima evoluzione in termini di accumulo residenziale, rappresenta il nostro prodotto più ricercato dal mercato».

E ora che è scemato l'effetto Superbonus?

«Per noi l'effetto del Superbonus è finito nell'estate del 2023. Il contraccolpo lo abbiamo sentito a loro, ma oggi crediamo che lo storage in ambito residenziale rappresenti un mercato maturo grazie all'attenzione che il Superbonus è riuscito a offrire. Insomma, con o senza incentivi, lo storage in ambito residenziale continuerà a crescere».

In che modo applicherete tutte queste novità alle nuove configurazioni che stanno nascendo sul mercato?

«Io credo che i servizi siano il comune denominatore di tutto. Noi vendiamo apparecchiature tecnologiche utilizzate in segmenti di mercato che rispondono a esigenze a volte opposte e nei quali si applicano normative differenti. Ad esempio, il segmento residenziale ha esigenze particolari, quindi i prodotti sono sviluppati per massimizzare l'autonomia o offrire servizi all'interno dell'abitazione. Le comunità energetiche e l'agrivoltaico rispondono ad altre logiche, quindi anche i servizi dovranno essere studiati ad hoc e lo stesso vale per il commerciale e industriale e gli altri segmenti. Consenzia in fase di prevendita, affiancamento nel post vendita e soluzioni software che consentano la migliore gestione di ogni singolo ambito di applicazione sono pertanto gli ingredienti più importanti».

Entriamo nel merito dei numeri. Quanti inverter avete venduto in Italia nel 2023?

«Complessivamente abbiamo venduto inverter o sistemi di storage per circa 100 mila impianti. Nel residenziale abbiamo notato una leggera contrazione, ben compensata però da una crescita in ambito commerciale e industriale».

Obiettivi per il 2024?

«Il primo obiettivo è quello di consolidare la nostra market share. Il mercato c'è, è vivo. Dobbiamo inoltre cercare di essere pronti a cogliere le nuove opportunità. Crediamo che il 2024 sarà un buon anno per il fotovoltaico. In realtà i prossimi 30 anni saranno positivi per il fotovoltaico e per le rinnovabili in generale».

Da quali segmenti di mercato è arrivata la spinta più importante in Italia nel 2023?

«Nel 2023 la ripartizione tra inverter standard e inverter per accumulo, da un punto di vista numerico, è stata del 50% e 50%. In termini di fatturato, chiaramente, lo storage ha un peso decisamente superiore. Se ragioniamo in megawatt, invece, il segmento commerciale e industriale ha la spinta maggiore».

Considerando storage, inverter e dispositivi per l'e-mobility, qual è la segmentazione delle vendite?

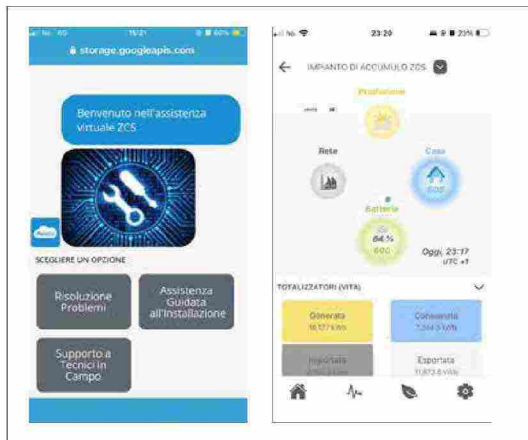
«Il 70% delle vendite è legato a sistemi di storage, il 25% ad applicazione fotovoltaica classica, mentre il 5% all'ambito e-modality».

E per il 2024?

«Il fotovoltaico e lo storage sono ormai una realtà indiscussa e per quanto riguarda la mobilità elettrica, pensiamo che il mercato continuerà a crescere. Da parte nostra investiremo ancora di più in questo mercato, soprattutto nelle soluzioni per la ricarica rapida».

Gli investimenti di ZCS interessano anche altri servizi agli installatori. Quest'anno, ad esempio, avete deciso di raddoppiare l'offerta formativa. Ritenete che i corsi siano ancora uno strumento fondamentale per la crescita professionale?

«Sì, riteniamo che siano fondamentali. I corsi portano a una crescita professionale degli installatori, ma anche per i produttori. Incontrare di persona i



clienti, mantenere con loro una relazione diretta, raccogliere i feedback, ci consente di crescere e migliorare l'offerta. Per questo, ZCS continuerà anche nel 2024 a organizzare incontri formativi online e in presenza dedicati ai professionisti del settore. Abbiamo chiuso il 2023 con oltre 100 corsi organizzati per un totale di oltre 500 ore di formazione e più di 3.000 partecipanti. Per il 2024, sarà nuovamente organizzato il "Roadshow Installatore Certificato ZCS Azzurro" che prevede tre appuntamenti in presenza e, mese fino a dicembre due di questi saranno itineranti in città italiane, mentre il terzo si svolgerà presso la sede di Zucchetti Centro Sistemi. Durante i corsi, lo staff tecnico ZCS Azzurro passerà in rassegna la gamma di servizi offerti: inverter fotovoltaici, sistemi per accumulo, inverter ibridi monofase e trifase, batterie LV ed HV, EV Chargers, sistemi per il monitoraggio e installazione».

Quali altre iniziative state organizzando?

«Saranno replicati i corsi di "Installatore avanzato ZCS Azzurro", incontri in presenza che toccheranno temi specifici. Tra essi normative, configurazioni e procedure applicabili in fase di manutenzione o risoluzione dei problemi. I corsi si svolgeranno nella sede di Zucchetti Centro Sistemi durante tutto il 2024. Le iniziative saranno affiancate dal percorso "Focus Session" che conterà un appuntamento settimanale, in modalità online e della durata di 60 minuti. L'incontro è previsto ogni lunedì dalle ore 16.30 con partecipazione gratuita e previa iscrizione. Durante le sessioni un tecnico dello staff ZCS Azzurro affronterà uno specifico argomento, per poi lasciare spazio alle domande dei partecipanti».

C'è anche una novità...

«Sì, la novità della formazione 2024 sarà la nuova sezione "Tech Hub", composta da brevi video tutorial, dedicati ad argomenti tecnici specifici, sempre consultabili sul sito zcsazzurro.com. Il "Roadshow Installatore Certificato" diventerà "Installatore Avanzato", il percorso "Focus Session" e la nuova iniziativa "Tech Hub" sono parte integrante del progetto formativo ZCS Education, certificato EA37 come Ente Abilitato alla Formazione F.O.».

Da quanti installatori è composta la rete di ZCS?

«Da circa 5000 preziosissimi installatori certificati».

E da quanti distributori?

«Lavoriamo con una decina di distributori in tutta Italia, che per noi sono un asset davvero prezioso».

NEL CORSO DELL'ANNO ZCS LANCERÀ IL NUOVO PORTALE DI MONITORAGGIO CHE PERMETTERÀ UNA VISUALIZZAZIONE MIGLIORE DEI PARAMETRI DELL'IMPIANTO. IL PORTALE FORNIRÀ NUOVE FUNZIONI E SI ALLINEERÀ ALLA APP ATTRAVERSO ANAGRAFICHE UNIFICATE. L'AZIENDA CONTINUERÀ POI IL PROCESSO DI MIGLIORAMENTO DELLA APP AZZURRO OPERATORS RIVOLTA A TUTTI GLI INSTALLATORI, DOTANDOLA DI FUNZIONALITÀ ANCORA PIÙ AVANZATE E FACENDO SÌ CHE SI POSSANO INSTALLARE I PRODOTTI IN MANIERA ANCORA PIÙ SEMPLICE E INTUITIVA



NEL 2024 ZCS LANCERÀ IL SISTEMA DI STORAGE POWER MAGIC PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE CON CAPACITÀ DI ACCUMULO DA 215 KWH FINO A 6 MWH. IL SISTEMA È STATO PRESENTATO IN OCCASIONE DELLA FIERA KEY DI RIMINI

«Io credo che i servizi siano il vero plus. Consulenza in fase di prevendita, affiancamento nel post vendita e soluzioni software che consentano la migliore gestione di ogni singolo ambito di applicazione sono gli ingredienti più importanti per rispondere ai molteplici ambiti di applicazione»

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.