

SOLARE TERMICO

NEWS
BREVI DAL MERCATO

INCHIESTA
I BOLLITORI SOLARI



DALLE RINNOVABILI ALLA TERMOIDRAULICA INNOVATIVA

NUMERO 6 - OTTOBRE/NOVEMBRE 2012

Redazione: Via Don Milani 1 - 20833 Bussano (MB) - Tel. 0362/332160 - Fax 0362/292532 - redazione@sternitalia.it - www.sternitalia.it - Stampa: Ingraf - Segno (MI) - Registrazione al Tribunale di Milano n. 104 del 27 febbraio 2012. Poste Italiane SpA - Spedizione in abbonamento postale - 70% - L.O. n. 111 del 1978 (conv. in L. n. 30 del 28.2.1975) art. 1, comma 1, DC n. 90. In caso di mancato recapito inviare al ufficio postale di riferimento per la restituzione al mittente che si impegna a pagare la tariffa.

IL FUTURO È GREEN

Intervista a Stefano Bertolotti,
sales&marketing director
di Ivar Italia



CASE HISTORY

IMPIANTO IBRIDO
PER APPLICAZIONE
RESIDENZIALE

ATTUALITÀ

LE RINNOVABILI
TERMICHE AL CENTRO
DELLA SEN





IVAR

Il futuro è green

Nasce nel 1985 l'avventura di Ivar, azienda che opera nel campo della produzione di componenti e sistemi per impianti termoidraulici. Una realtà imprenditoriale che sin dalle sue origini si è posta l'obiettivo di soddisfare le esigenze della propria clientela prestando particolare attenzione alla ricerca e sviluppo di nuovi prodotti e nel conseguimento di elevati standard qualitativi. Proprio in base a questi principi è stato sviluppato nel 1998 l'insediamento di Prevale, un'area di 40.000 metri quadrati in provincia di Brescia dove trovano impiego più di 160 addetti, uno stabilimento all'avanguardia progettato in modo da razionalizzare e unificare le diverse fasi produttive e operative. Nel polo industriale, che in sintonia con il contesto in cui si colloca garantisce l'assenza di processi produttivi di impatto negativo sull'ambiente, Ivar produce una completa gamma di articoli per il riscaldamento e per impianti sanitari tra cui testate e valvole termostatiche, sistemi di miscelazione e collettori di distribuzione per impianti a pannelli radianti. A partire dal 2002 Ivar Italia è diven-

IVAR, DOPO TRENT'ANNI DI ATTIVITÀ NEL CAMPO DELLA TERMOIDRAULICA, NEL 2010 HA DECISO DI ENTRARE NEL MERCATO DEL SOLARE TERMICO CON IMPORTANTI INVESTIMENTI PROPONENDO IL CATALOGO GREEN ENERGY CHE OFFRE UN'AMPIA GAMMA DI SOLUZIONI PER LE ENERGIE RINNOVABILI

tata il cuore del Gruppo Ivar, sorto con l'obiettivo di commercializzare i propri prodotti anche al di fuori dei confini nazionali. Ad oggi, infatti, il Gruppo conta filiali in dieci Paesi oltre all'Italia: Belgio, Repubblica Ceca, Slovacchia, Germania, Francia, Regno Unito, Canada, Norvegia, Tunisia e Cina. Il lavoro di Ivar si è aperto negli ultimi anni all'individuazione di soluzioni relative alla massimizzazione del comfort, alla riduzione dei consumi energetici ed all'abbattimento dei costi di impianto, in modo da soddisfare le esigenze dell'impiantistica moderna più sofisticata: è da questi presupposti che nel 2010 l'azienda ha lanciato il catalogo Ivar Green Energy, un'offerta completa di soluzioni per la produzione di energia attraverso fonti rinnovabili, come ci racconta Stefano Bertolotti, sales&marketing director di Ivar Italia.

Come nasce la scelta di operare nel mercato del solare termico?

«Ridurre i consumi globali da fonti primarie e le emissioni climalteranti è ormai una necessità, oltre che

un'imposizione normativa: riscaldamento e produzione di acqua calda sanitaria rappresentano una quota considerevole del consumo globale di energia primaria, pertanto il miglioramento dell'efficienza dei sistemi di climatizzazione e lo sfruttamento delle energie rinnovabili come il solare termico per produrre energia rappresentano uno dei principali mezzi per contribuire alla riduzione del consumo di combustibili fossili e alla sostenibilità. La nostra azienda, leader nel settore della produzione di componenti idrotermici da quasi 30 anni, non poteva di certo esimersi dal cogliere questa occasione. Per questo motivo tre anni fa è nata la linea "Green Energy" all'interno della quale si collocano anche i componenti specifici dedicati allo sfruttamento dell'energia solare».

Che ruolo riveste attualmente il solare termico all'interno dell'offerta dell'azienda?

«Per il momento, a livello di fatturato, poco perché è un'offerta rivolta esclusivamente al mercato italiano, che per Ivar non rappresenta l'area

IL COLLETTORE SOLARE I-SUNFM È UN PANNELLO PIANO DOTATO DI RIVESTIMENTO ALTAMENTE SELETTIVO DELL'ASSORBITORE E ELEVATA TRASMITTANZA DEL VETRO, DISPONIBILE NELLE TAGLIE DA 2 E 2,5 MQ



STEFANO BERTOLOTTI
SALES&MARKETING DIRECTOR DI IVAR ITALIA



L'AZIENDA

Sede: **Prevalle (Brescia)**

Filiali estere: **10**

Anno di fondazione: **1985**

Settori di attività: **componenti e sistemi per impianti termoidraulici, energie rinnovabili**

Fatturato 2011: **48 milioni di euro**

Obiettivo fatturato 2012: **55 milioni di euro**

Numero di dipendenti Italia: **160**

Sito web: **www.ivar.it**



LA SEDE DI IVAR A PREVALLE, IN PROVINCIA DI BRESCIA

“Lo sfruttamento di energie rinnovabili come il solare termico è uno dei principali mezzi per ridurre il consumo di combustibili fossili e contribuire alla sostenibilità ”

principale, quindi avevamo messo in conto che non ci sarebbe stato da subito un grande exploit. Ovviamente la crisi economica in atto ha acuito la situazione. Abbiamo comunque deciso di proseguire con investimenti importanti perché riteniamo il mercato italiano maturo per poter recepire queste soluzioni».

Come vi muovete sul territorio?

«Operiamo in tutta Italia attraverso la nostra rete vendita che si rivolge esclusivamente ai grossisti che acquistano da noi i prodotti. Ma non ci limitiamo alla vendita, offrendo il nostro supporto anche nella fase di progettazione e avvio dell'impianto. Ovviamente non ci occupiamo della posa ma seguiamo passo dopo pas-

so tutto l'iter tecnico per assicurarci che l'installazione venga svolta a regola d'arte».

Su quale aspetto vi state concentrando particolarmente in questo momento?

«Stiamo cercando di dotarci di una rete di assistenza tecnica sul territorio. Fino ad oggi abbiamo svolto tutti i passaggi internamente grazie al team di Ricerca e Sviluppo. È stata una scelta che porta a un vantaggio: acquisire noi stessi l'adeguato know how per quanto riguarda le problematiche tecniche. È una scelta che comporta dei sacrifici, dal momento che spesso ci capita di dover seguire noi stessi da Prevalle i settaggi di una pompa di calore a Roma o in Puglia, però

ci serve per creare esperienza su determinante dinamiche che si possono acquisire solo attraverso il contatto diretto. Non ci occupiamo della manutenzione ordinaria ma per qualsiasi problema in fase di avvio dell'impianto l'utente finale si rivolge direttamente a noi, avendo così il vantaggio di poter essere seguito direttamente da chi ha progettato l'impianto».

Quali sono i servizi più importanti che un'azienda deve offrire per essere competitiva nel mercato del termico?

«Un'azienda deve essere in grado di fornire al cliente finale supporto in fase di progettazione dell'impianto su misura rapportandosi ad esigenze specifiche. Deve dimo-



LA SALA DEDICATA AI WORKSHOP AZIENDALI ALL'INTERNO DELLA SEDE DELL'AZIENDA

strarsi pronta ad adeguarsi alle esigenze del mercato e ricettiva nei confronti delle innovazioni tecnologiche di questo settore che per sua natura è in rapida evoluzione».

Come giudica l'attuale andamento del mercato?

«Innanzitutto ci stiamo muovendo in un contesto segnato da una profonda crisi edilizia che ha ricadute su tutti i settori ad esso collegati. Noi fortunatamente, vendendo in tutto il mondo, dove rispetto all'Italia le cose vanno molto meglio, riusciamo a bilanciare, per questo siamo in controtendenza, ma in Italia facciamo il 13-14% del fatturato globale. La situazione nel nostro caso è peggiorata dal fatto che un impianto come quello che proponiamo ha dei costi notevoli, quindi si rivolge di norma ad una fascia

di utenza medio-alta e attualmente non sono in tanti a potersi permettere una spesa del genere».


Qual è il principale fattore che ostacola il rilancio del settore?

«Il solare termico viene spesso considerato il fratello minore del fotovoltaico e troppe volte

sistemisti e installatori sottovalutano le problematiche connesse all'installazione di questi sistemi. Ma un impianto del genere non lo può fare un idraulico qualsiasi, senza un'adeguata formazione. Spesso leggiamo pubblicità ingannevoli: non basta un pannello allacciato ad un bollitore per fare l'acqua calda gratis, gli impianti sono complessi e tanta gente è rimasta delusa e alla fine usa la caldaia quanto prima. Per un impianto integrato si deve affrontare una notevole complessità di progettazione e di gestione».

Di cosa ha bisogno il settore per essere adeguatamente promosso nei confronti del grande pubblico?

«Credo che senza incentivi difficilmente il settore si possa sviluppare, per lo meno con gli stessi numeri che ha avuto in passato il fotovoltaico. In un contesto economico così problematico, il solo incentivo del 55%, oltretutto caratterizzato

nell'ultimo anno da mancanza di certezze sull'entità e sulla tempistica dell'erogazione, non ha contribuito quanto ci si sarebbe augurati allo sviluppo di questo mercato, e spesso né la sostenibilità ambientale né il risparmio energetico sono motivazioni sufficienti ad affrontare investimenti così cospicui, soprattutto per il privato cittadino. In questo senso, un sistema incentivante stabile sul lungo periodo e in grado di aiutare ad accorciare i tempi di rientro economico sarebbe fondamentale per permettere a questa tecnologia di raggiungere un pubblico vasto. Nel più classico dei circoli virtuosi, ciò comporterebbe a sua volta la tanto auspicata riduzione dei costi e consentirebbe al mercato di autosostenersi». 



L'ACCUMULATORE TT È UN SERBATOIO DI ACQUA TECNICA CHE ALLOGGIA, OLTRE A UN SERPENTINO SOLARE NELLA PARTE INFERIORE, ANCHE UN TUBO ELICOIDALE SANITARIO DI GRANDE SUPERFICIE CON ATTACCHI NELLA PARTE SUPERIORE

L'OFFERTA DI IVAR

L'offerta riguardante la componentistica per la realizzazione di impianti solari termici è inserita all'interno di un catalogo specifico dedicato ai componenti per la realizzazione di centrali termiche complete a fonti rinnovabili. Si tratta di uno strumento che affianca alle indicazioni relative all'offerta commerciale, schede tecniche dettagliate dei prodotti, schemi applicativi, esempi di funzionamento di impianti già realizzati. La linea Green Energy è un "esperimento" che l'azienda ha avviato unicamente per il nostro Paese: inizialmente, infatti, è stato deciso di rivolgersi al mercato italiano, con la prospettiva di aprire in futuro alle altre realtà in cui l'azienda è presente. «Ovviamente non siamo partiti da zero» dice Stefano Bertolotti «avendo alle spalle l'esperienza di mercati specifici come Norvegia e Repubblica Ceca dove proponiamo già da diversi

anni questi prodotti; ma lo scenario locale è totalmente diverso e abbiamo voluto confrontarci con la realtà del nostro Paese dove la prossimità territoriale ci consente di avere un controllo tecnico più diretto prima di estendere l'offerta a tutti i mercati dove siamo presenti». All'interno del catalogo relativamente agli impianti solari termici l'offerta comprende oltre a tutte le differenti tipologie di pannelli solari termici per impianti a circolazione naturale, forzata e relativi sistemi di fissaggio per varie tipologie di installazione, stazioni di circolazione solare con elettronica a corredo, bollitori sanitari ed accumuli inerziali e accessori per il circuito solare. «Il riscontro più positivo» sottolinea Bertolotti «è venuto dall'offerta dei pacchetti completi, che quindi prevedono l'accumulo con il pannello, ma proponiamo anche i prodotti singoli».

