



KEEP THE SUN: AL VIA IL PRIMO MARKETPLACE DEL FOTOVOLTAICO USATO

Da COESA una piattaforma dedicata alla compravendita dei pannelli di seconda mano

Trasformare un potenziale rifiuto in una fonte di energia pulita e a basso costo, dare nuovo impulso alla transizione energetica in un'ottica di economia circolare e sostenere così la filiera europea del fotovoltaico: sono gli obiettivi di *KeepTheSun* (kts.solar), **primo marketplace italiano di pannelli fotovoltaici usati**. Un progetto dell'ESCo (Energy Service Company) **COESA** che dopo una prima fase di test da metà Marzo è diventato pienamente operativo.

L'azienda torinese - che sviluppa soluzioni all'avanguardia per la transizione ecologica di imprese, pubblica amministrazione e famiglie - punta ad un mercato tutto da costruire, gestito attualmente in maniera amatoriale da privati che vendono i vecchi pannelli sulle piattaforme online. Il potenziale è enorme, se si considera che il 90% dell'usato – **78 milioni di tonnellate** di pannelli entro il 2050 secondo le stime ENEA – è destinato a finire in discarica.

"Un vero spreco, che ci priva di una quantità colossale di energia pulita" spiega **Federico Sandrone**, Amministratore delegato e cofondatore di COESA. *"Se invece rimettiamo in circolo queste risorse, creando un mercato secondario del fotovoltaico, non solo trasformiamo un rifiuto in una ricchezza, ma tuteliamo i consumatori ed evitiamo di alimentare la filiera estera del fotovoltaico, che in questi anni ha prosperato anche grazie a vantaggiosi incentivi fiscali"*.

La nuova piazza virtuale è pensata per far incontrare le esigenze dei proprietari che intendono sostituire i pannelli con modelli di nuova generazione, ma anche quelle di chi vuole creare un impianto off-grid, non connesso alla rete elettrica nazionale. Una tipologia di installazione che richiede potenze inferiori e azzerava praticamente l'iter burocratico. Il sito è pensato per semplificare al massimo tutte le operazioni di caricamento delle offerte e mette a disposizione dei venditori, già caricate sulla piattaforma, le schede tecniche complete di decine di migliaia di tipologie di pannelli.

Il mercato di riferimento è globale: si estende ai Paesi extra UE, dove non sono presenti incentivi per le rinnovabili, e a tutte le aree che hanno scarso accesso alle fonti di energia, dove spesso i pannelli fotovoltaici vengono esportati illegalmente.

KeetTheSun mette a disposizione degli utenti anche un servizio per **smaltire i moduli non più utilizzabili** attraverso aziende specializzate partner. Un'attività che consente di recuperare circa il 90% dei materiali impiegati, in particolare vetro, alluminio, plastica, silicio e componenti elettrici, che diventano importanti materie prime seconde da reimmettere sul mercato. In prospettiva verranno sviluppati anche nuovi servizi legati a verifica e test dei pannelli in vendita.



Intervista a Matteo Stoppa, Chief Innovation Officer COESA

Come sta andando KeepTheSun?

In queste prime settimane dal lancio abbiamo raccolto un numero di annunci superiore alle aspettative. Certo parliamo ancora di piccoli numeri ma per noi sono molto interessanti perché ci consentono già di tracciare un profilo dei nostri utenti. Che per la metà sono privati e per il restante 50% professionisti, e cioè aziende che hanno affrontato importanti attività di revamping e dispongono quindi grandi stock di pannelli fotovoltaici usati. Andiamo dai 450 ai 13.000 pannelli addirittura, con prezzi al watt che ovviamente scendono in base al quantitativo di moduli che il venditore ha a disposizione. L'età media dei pannelli fotovoltaici in vendita sulla piattaforma, inoltre, è di 11 anni. Ben al di sotto dei fatidici 20/25 anni che rappresentano la soglia oltre la quale la piena efficienza di un impianto cala in maniera significativa. Ci sono però anche eccedenze di magazzino con pannelli nuovi.

Perché la presenza dei professionisti è importante?

Perché è la dimostrazione di quanto sia attrattivo un marketplace come KeepTheSun anche per le aziende, a riprova del fatto che questo spazio mancava e può diventare invece strategico per far incontrare la domanda e l'offerta in un settore chiave come il fotovoltaico.

Qual è il principale pregiudizio che dovete affrontare?

Che un pannello fotovoltaico usato sia ormai da buttare, perché troppo vecchio oppure poco performante. Ma è una paura infondata perché un modulo integro mantiene una resa almeno dell'80% anche dopo 20/25 anni dalla prima installazione. Inoltre, anche se ha una potenza di picco inferiore ai modelli di ultima generazione, esistono situazioni e fabbisogni energetici in cui un pannello meno performante trova comunque il suo spazio e il suo basso costo ne facilita la diffusione. L'importante è valutare correttamente dove verrà installato.

Alcuni non sono adatti, ad esempio, per l'impianto fotovoltaico di un'abitazione ma possono invece essere impiegati per tantissime attività a bassa potenza in uso domestico o agricolo. Nei Paesi in via di sviluppo, dove le potenze richieste sono decisamente inferiori, possono invece essere la soluzione per ottenere rapidamente un accesso a energia pulita e a basso costo in situazioni in cui la rete elettrica non arriva. Insomma, in base al contesto quello che per alcuni è un rifiuto per altri può diventare una vera ricchezza.

COESA

Fondata a Torino nel 2012 da Federico Sandrone e Dario Costanzo, Coesa è una ESCo (Energy Service Company) che semplifica la transizione ecologica di imprese, pubblica amministrazione e famiglie. L'azienda opera come General Contractor per l'efficientamento energetico, con una gamma di servizi che vanno dall'audit energetico alle pratiche per ottenere fondi e incentivi fiscali. Gli esperti Coesa accompagnano energy manager e amministratori anche nell'individuazione dei progetti più indicati rispetto a Superbonus 110%, Ecobonus 50-65%, Conto Termico 2.0. Se il fotovoltaico industriale rappresenta la principale specializzazione Coesa, comunità energetiche, agrivoltaico e impianti galleggianti sono allo studio come progetti speciali.