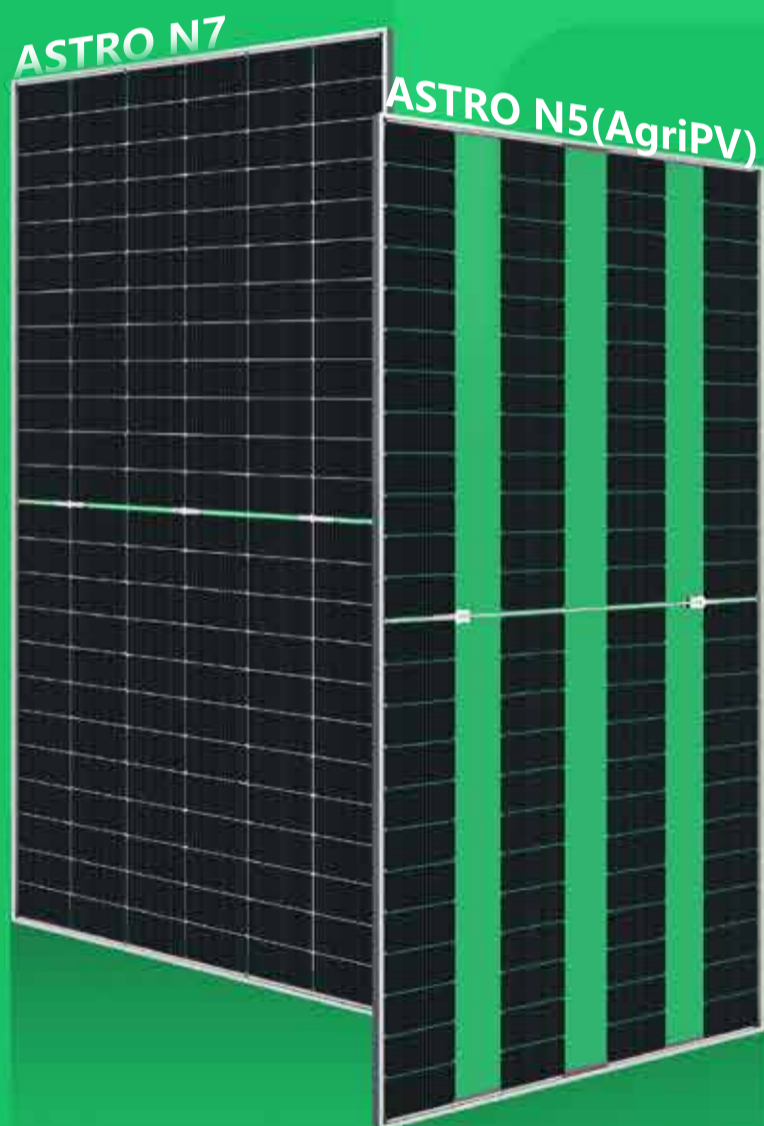




ASTRONERGY

For A Greener World



Pioneer in n-type TOPCon PV Modules



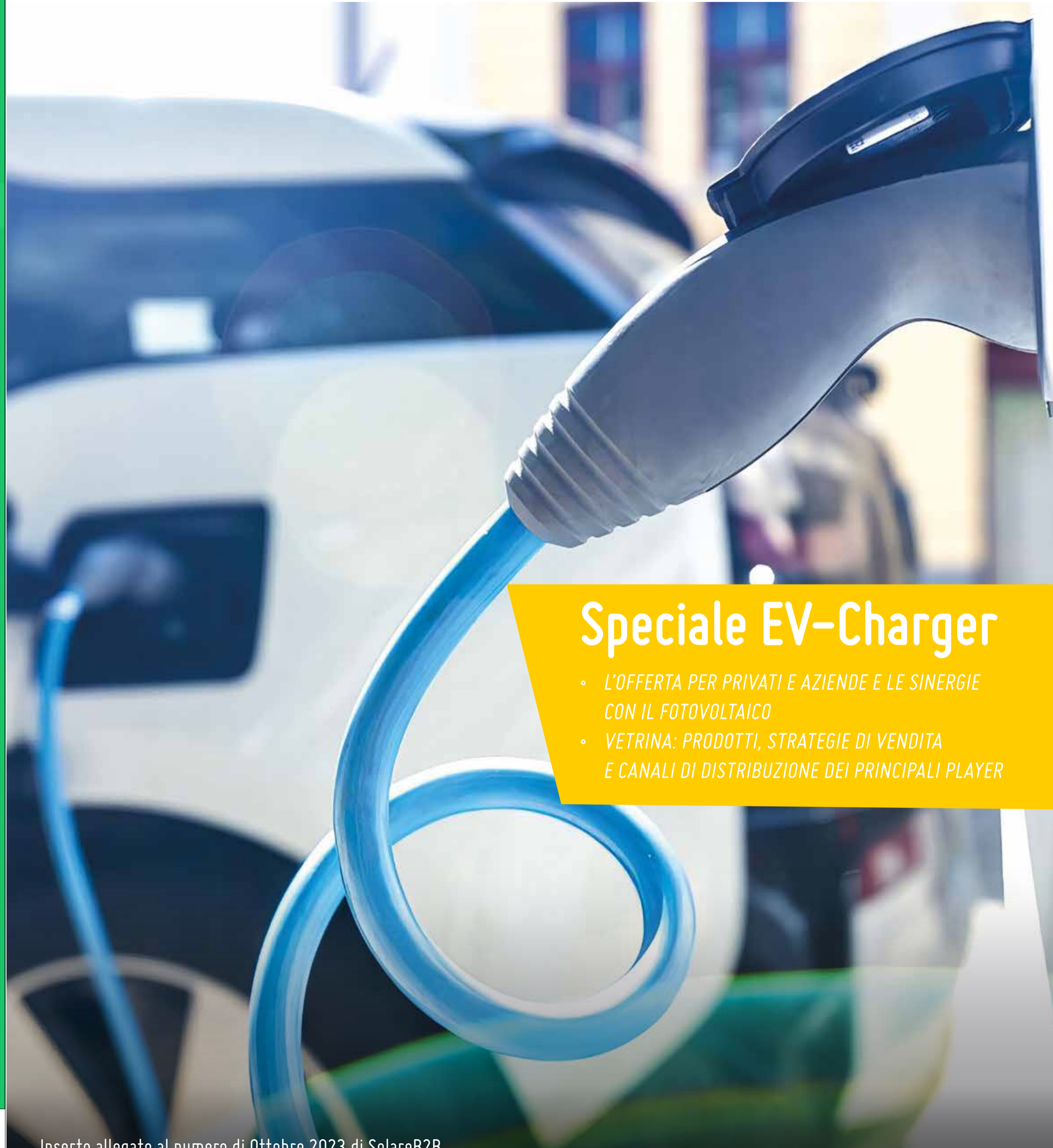
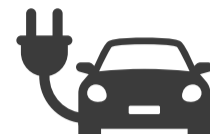
Astronergy website
www.astronergy.com

zero emission
MEDITERRANEAN 2023
INTERNATIONAL CONFERENCE AND EXHIBITION
10-12 Ottobre 2023
Roma, Italia
Visitate Astronergy allo stand n.
E02-F05, PAD. 2

marketing.astro@astronergy.com

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Speciale EV-Charger

- L'OFFERTA PER PRIVATI E AZIENDE E LE SINERGIE CON IL FOTOVOLTAICO
- VETRINA: PRODOTTI, STRATEGIE DI VENDITA E CANALI DI DISTRIBUZIONE DEI PRINCIPALI PLAYER



ASTRONERGY

For A Greener World

Tier 1
BloombergNEF



To create a sustainable and net-zero carbon world with solar power



@Astronergy Solar



@Astronergy



@Astronergy



Sei un installatore fotovoltaico o termoidraulico?

Apri uno Store E.ON nella tua città

Scopri i vantaggi di diventare Partner di E.ON:

- **Offerte esclusive per le soluzioni** come il Conto Termico e la soluzione in bolletta
- **Offerte dedicate di luce e gas** per i tuoi clienti: gettone di acquisizione + ricorrente mensile
- **Contributo mensile** a fondo perduto per la gestione dello Store e **contributo una tantum** per le spese iniziali
- Un programma di formazione gratuito su normative, tecnologie e sicurezza grazie alla **E.ON Academy**
- **Area Manager E.ON** dedicata per lo sviluppo del tuo business e dello Store



Inquadra il QR Code e scopri di più

#MakeltalyGreen

e-on

Sommario

Pag.4

Ev-charger: quante opportunità per il FV

Pag.12

E-mobility: i caricabatterie corrono veloce

Pag.12

Vetrina prodotti

- pag.14 ALP SOLAR
ATON GREEN STORAGE
- pag.15 AUTEL
- pag.16 BRILA
BTICINO
CHINT
- pag.17 CIRCONTROL
- pag.18 DKC
EEI
ENERBROKER
- pag.19 FRONIUS
- pag.20 GL CHARGE
GROWATT
HUAWEI
- pag.21 INGETEAM
- pag.22 KOSTAL
LEKTRICO
LIVOLTEK
- pag.23 MENNEKES
ORBIS
- pag.24 PLUS INTERNATIONAL
QCELL
SCAME PARRE
- pag.25 SENEK
SMA
- pag.26 SOLAREEDGE
SOLAX POWER
VISSMANN
- pag.27 WALLBOX
ZUCCHETTI CENTRO SISTEMI

La ricarica **FAST** è di strada

Scarica la APP e trova
le nostre stazioni di ricarica

Disponibile su
 **App Store**

Disponibile su
 **Google Play**



R-ev



EV-CHARGER: QUANTE OPPORTUNITÀ PER IL FV

SECONDO BLOOMBERGNEF, ENTRO IL 2040 IL 35% DEGLI EV-DRIVER CARICHERÀ LA PROPRIA AUTO TRA LE MURA DI CASA. CRESCERANNO QUINDI LE INSTALLAZIONI DI CARICABATTERIE DOMESTICI CHE, IN UN'OTTICA DI ELETTRIFICAZIONE DEI CONSUMI MA ANCHE DI RISPARMIO IN BOLLETTA, SEMPRE PIÙ DOVRANNO SAPER DIALOGARE CON GLI IMPIANTI FOTOVOLTAICI. L'INSTALLATORE DIVENTA UN PUNTO DI RIFERIMENTO PER IL CLIENTE FINALE NEL LUNGO PERIODO. A LUI INFATTI L'END USER SI RIVOLGERÀ NON SOLO PER PROBLEMATICHE O MANUTENZIONI, MA ANCHE PER MODIFICHE E AMPLIAMENTI DEI SISTEMI INSTALLATI E DEI SERVIZI CORRELATI

DI MONICA VIGANÒ

Il mercato della ricarica elettrica è ovviamente influenzato dall'andamento delle immatricolazioni di autoveicoli. E quest'ultimo è a sua volta influenzato da svariati altri fattori. Ad esempio, gli incentivi che potrebbero rendere accessibili i prezzi dei veicoli elettrici sono un tema attuale e sentito dal cliente finale, dai venditori di auto e, risalendo la catena, dai distributori. Ma anche dai produttori di veicoli così come di componenti e accessori.

Tra essi, i dispositivi di ricarica. Che lo scorso anno sono stati protagonisti di un boom causato dal Superbonus e che quest'anno invece stanno un po' soffrendo. Ma è davvero così?

In realtà sembrerebbe di no. Tolto infatti lo scorso anno, eccessivamente influenzato dall'incentivo del 110% che ha spinto gli utenti del segmento residenziale a installare wallbox e colonnine anche senza una reale necessità, quello che sta succedendo quest'anno è dimostrazione di benessere del settore. Oggi la domanda è più bassa rispetto a quella del 2022 ma sicuramente più sana e dettata da un reale bisogno attuale o futuro. E questo dimostra tra l'altro anche un progressivo cambiamento culturale del cliente, che sempre più cerca soluzioni avanguardiste e non ana-

cronistiche. Per cui di fronte alla necessità di acquistare un'auto guarda anche alle soluzioni elettriche. E per questo è sempre più propenso a integrare sistemi di ricarica elettrica all'impianto fotovoltaico di casa.

Ecco che si aprono numerose opportunità per gli installatori del solare, che possono diventare unici referenti per i clienti del segmento residenziale. Con un plus ulteriore: installando un ecosistema complesso, il cliente avrà sicuramente necessità nel tempo di tornare a poter contattare l'installatore per eventuali modifiche, migliorie o aggiornamenti dei componenti di tale ecosistema. Ciò si traduce in un rapporto che non si esaurisce con la vendita e l'installazione di un impianto, ma che potenzialmente si può protrarre a lungo nel termine. Abbracciando magari nuovi servizi o prodotti che l'installatore può andare a proporre in un secondo momento.

PANORAMA DEL MERCATO

Per meglio comprendere il mercato della ricarica elettrica domestica e piccolo industriale, occorre tracciare i confini del settore in generale. Secondo Motus-E, nel primo semestre del 2023 in Italia sono stati installati complessivamente 8.438 charging point a utilizzo pub-

blico. Il dato segna una crescita dell'80% rispetto al primo semestre del 2022, in cui avevano raggiunto quota 4.680. Il totale di punti di ricarica pubblici presenti sul territorio italiano è così cresciuto fino a quota 45.210. Considerando gli ultimi 12 mesi, rispetto a giugno 2022 si è registrata una crescita del 47% pari a +14.506 punti di ricarica. Comincia a espandersi in modo consistente anche la rete di ricarica sulle autostrade, dove si registra al 30 giugno la presenza di 657 punti di ricarica (+422 rispetto a un anno fa) distribuiti in 121 aree di servizio sulle 476 totali. Oltre il 77% dei punti di ricarica in autostrada hanno una potenza superiore a 43 kW e il 58% supera i 150 kW.

«In termini di infrastruttura, negli ultimi 12-18 mesi sono cresciute le installazioni in ambito pubblico», spiega Marco Di Carlo, managing director Mennekes Electric Italia. «I progetti dei grandi player e quelli che interessano la rete autostradale fanno notizia e contribuiscono allo sdoganamento della mobilità elettrica. Quando si elettrificano le reti principali, si incoraggiano gli utenti a guardare di buon occhio questo mercato». Ed è per questo che i numeri in crescita non riguardano solo le colonnine a uso pubblico ma anche quelle a uso privato con in prima battuta gli ev-charger domestici.



Il Vostro Percorso Verso L'Indipendenza Dell'elettricità Domestica

Fornitore leader di batterie domestiche



 www.dyness.com

 sales@dyness-tech.com

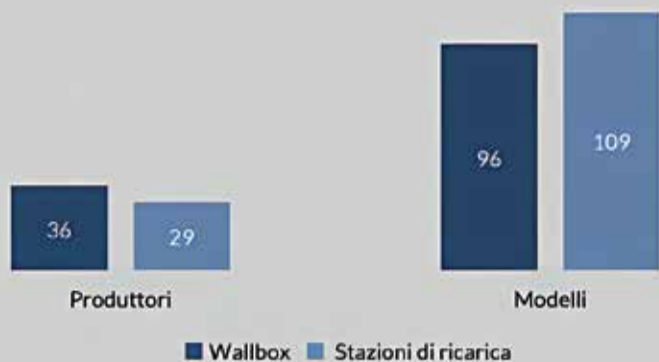
SUL MERCATO ITALIANO SI CONTANO, RISPETTIVAMENTE, 96 E 109 MODELLI DI WALLBOX E STAZIONI DI RICARICA. IL MERCATO PRESENTA UNA BASSA CONCENTRAZIONE, CHE NE FAVORISCE IL CONTENIMENTO DEI PREZZI: IL COSTO MEDIO PER UNA WALLBOX È PARI A CIRCA 2.300 EURO, CHE SCENDE A 1.600 EURO SE SI CONSIDERANO SOLO IMPIANTI MONOCONNETTORE. IL PREZZO È MEDIAMENTE PIÙ ALTO PER LE STAZIONI DI RICARICA: IL COSTO MEDIO PER CONNETTORE SI ATTESTA A 16.500 EURO PER GLI IMPIANTI IN DC CONTRO I 2.600 EURO AL CONNETTORE PER LE STAZIONI OPERANTI SOLO IN AC.

LA MAGGIOR PARTE DEI DISPOSITIVI WALLBOX DISPONIBILI OPERA SOLO IN CORRENTE ALTERNATA, AD ECCEZIONE DI DUE MODELLI. LA DISTRIBUZIONE È EQUAMENTE RIPARTITA TRA QUELLI DOTATI DI POTENZA PARI A 22 KW E QUELLI CON POTENZA INFERIORE. SI REGISTRA MAGGIORE INTERESSE VERSO PRODOTTI MULTI-PRESA E OPERANTI A POTENZE PIÙ ELEVATE. NE CONSEGUONO UNA MAGGIORE PENETRAZIONE NELL'OFFERTA DI IMPIANTI ABILITATI ALLA RICARICA DC, ATTUALMENTE DISPONIBILE NEL 60% DEI MODELLI. LA POTENZA MEDIA DELLE STAZIONI IN VENDITA È PARI A 80 KW, CHE SALE A 120 KW SE SI ESCLUDONO LE STAZIONI OPERANTI SOLO IN AC.

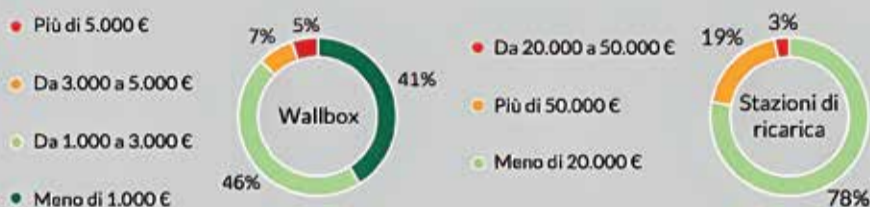
IL 90% DEI RISPONDENTI ALL'INCHIESTA CONDOTTA DAL POLITECNICO DI MILANO Afferma di ricaricare presso la propria abitazione più del 50% delle volte. Questa tendenza è coadiuvata dal fatto che la disponibilità di un punto di ricarica privato è un driver per l'acquisto del veicolo stesso. Il 15% dei rispondenti, inoltre, lo fa in modo esclusivo. Solo circa il 15% dei rispondenti afferma di effettuare più del 50% delle proprie ricariche presso un'infrastruttura ad accesso pubblico o corporate.

OFFERTA DI INFRASTRUTTURA, PREZZI MEDI E MODALITÀ DI RICARICA IN ITALIA

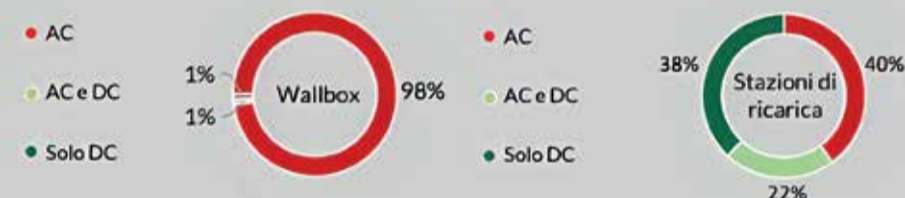
L'OFFERTA



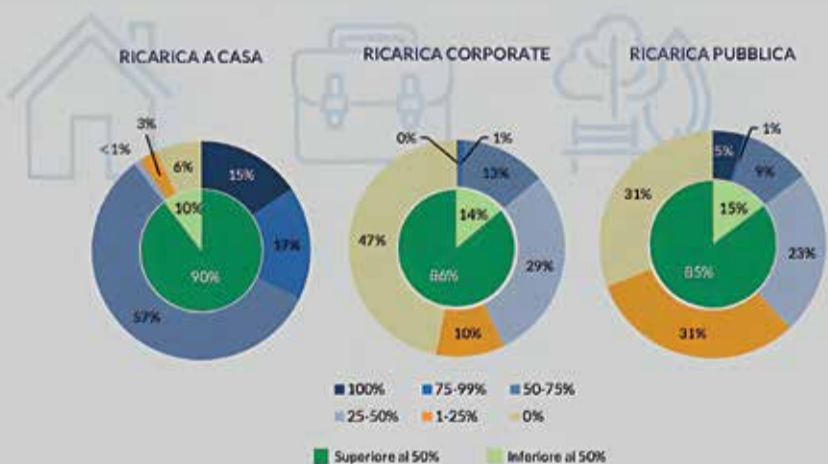
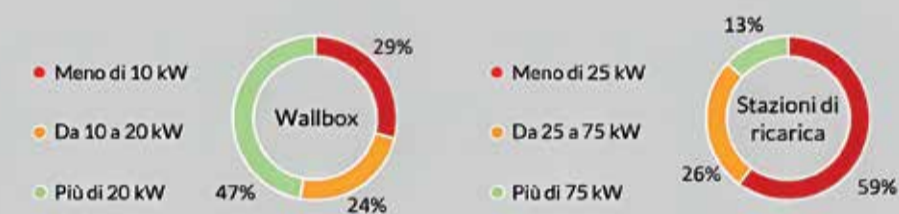
I PREZZI



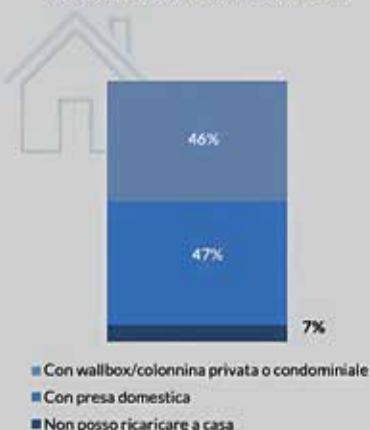
LA MODALITÀ DI RICARICA



LA POTENZA PER CONNETTORE



LE MODALITÀ DI RICARICA DOMESTICA



TRA TUTTI POSSESSORI DI BEV, SOLO IL 46% UTILIZZA UN OPPORTUNO DISPOSITIVO DI RICARICA, COME UNA WALLBOX O UNA STAZIONE DI RICARICA PRIVATA O CONDOMINIALE. EMERGE COME IL 47% DEL TOTALE. UTILIZZI LA TRADIZIONALE PRESA DOMESTICA (TIPO SCHUKO). QUESTO DATO POTREBBE COSTITUIRE UN CAMPANELLO D'ALLARME SE SI CONSIDERA LA POTENZIALE PERICOLOSITÀ IN TERMINI DI SICUREZZA PER L'IMPIANTO ELETTRICO NELL'UTILIZZARE UNA COMUNE PRESA PER LA RICARICA DI UN VEICOLO ELETTRICO, CHE RICHIEDE ELEVATA INTENSITÀ DI CORRENTE, POTENZA IMPIEGATA E TEMPO DI RICARICA.

FONTE: SMART MOBILITY REPORT - POLITECNICO DI MILANO

Venendo alla ricarica residenziale, secondo BloombergNEF il 35% della ricarica elettrica avverrà tra le mura di casa entro il 2040. Per cui gli ev-charger domestici giocheranno un ruolo sempre più rilevante. Lo dimostra anche il report pubblicato a luglio da Motus-E che per la prima volta ha preso in considerazione anche i punti di ricarica privati. Essi in soli 2 anni sono cresciuti di 8 volte (+700%), superando quota 400mila (304.000 le installazioni avvenute grazie ai Bonus edilizi secondo dati Enea).

E le proposte dei principali produttori di caricabatterie sono in linea con questi trend. «Da parte nostra, da un lato, continuiamo a proporre soluzioni all'avanguardia per la ricarica pubblica, come l'innovativa gamma Supernova, che ha già raggiunto quota 400 caricatori installati solo in Italia. Dall'altro lato, implementiamo costantemente le nostre soluzioni per la ricarica domestica, basti pensare alla gamma Pulsar», sostiene Alex Corazzari, country manager per l'Italia di Wallbox. «È anche vero che a causa della mancanza di sussidi per l'installazione delle ricariche domestiche, le aziende del nostro settore si stanno orientando principalmente verso la vendita di caricatori dedicati al B2B. A questo proposito, stiamo sviluppando soluzioni efficienti e smart, come l'innovativa Pulsar Pro, la soluzione progettata per gli spazi condivisi, come luoghi di lavoro, condomini e stazioni di ricarica, in grado di bilanciare la potenza tra un massimo di 100 caricatori, migliorare la gestione della rete e ridurre i costi per l'utente finale».

RETROSCENA DEL BOOM

I numeri resi noti da Motus-E testimoniano una sempre più diffusa apertura dei cittadini al trend di elettrificazione della mobilità. Pian piano gli utenti si stanno infatti rendendo conto dei vantaggi della tecnologia e nel tempo modificheranno i loro comportamenti prendendo decisioni sempre più sostenibili. Nella promozione della mobilità elettrica, in generale, si aggiungono anche altri fattori. Tra essi ad esempio l'abbassamento dei prezzi dei veicoli elettrici grazie all'avanzamento della tecnologia e alla promozione di incentivi che alimenteranno ulteriormente gli acquisti. «Un'ulteriore accelerazione su questo fronte si registrerà senz'altro non appena verranno resi disponibili gli incentivi - già stanziati e in attesa solo dei decreti attuativi - per le infrastrutture di ricarica a uso domestico per privati e condomini», specifica in una nota Motus-E. «Risorse che peraltro ricadranno in gran parte sull'economia nazionale: più del 70% delle wallbox vendute in Italia sono infatti prodotte nella Penisola e oltre il 50% del costo chiavi in mano è appannaggio dell'installazione, svolta da aziende e professionisti locali».

«I dati del 2023 danno le reali dimensioni del mercato, mentre quelli del 2022 non sono realistici perché gonfiati dal Superbonus», spiega Mattia Silvestri, regional sales director South Europe di Autel. «Stando ai numeri degli ultimi mesi, crescono in maniera importante i progetti di CPO e le installazioni di infrastrutture pubbliche e professionali. Il segmento privato così come la piccola e media impresa vanno in parallelo con le vendite di auto. E, anche sotto questo fronte, agosto è stato un mese importante con immatricolazioni di auto elettriche e ibride superiori a quelle diesel e benzina. Quindi le prospettive sono buone». Nel dettaglio, sempre secondo i dati divulgati da Motus-E, le auto elettriche vendute in Italia durante lo scorso mese di agosto sono state 4.054 unità, in crescita del 77,8% rispetto alle 2.280 unità vendute nello stesso periodo dell'anno precedente. Considerando invece i primi 8 mesi del 2023, i Bev immatricolati sono stati più di 40,8mila, contro i 30,6mila registrati nello stesso periodo del 2022 (+33,2%). Ad agosto la quota di mercato dei veicoli full electric nel nostro Paese ha raggiunto il 5,07% (era il 3,18% nello stesso periodo dello scorso anno).

NUOVE OPPORTUNITÀ IN VISTA

Tutti questi numeri positivi fanno ben sperare il settore, che sta cercando nuovi equilibri in quest'epoca post Superbonus. Anche se la sua cancellazione ha



WIBY ENERGY

Solar Energy - Energy Storage



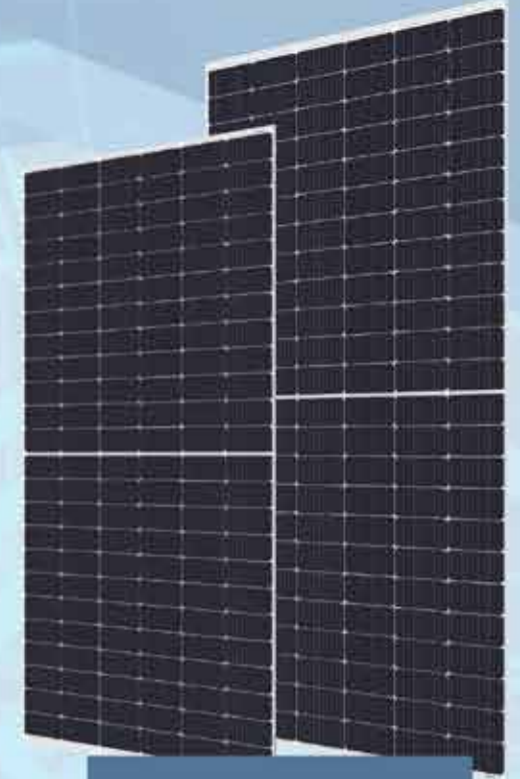
ZONERGY



Alimentatore AC portatile
SERIE BALDR



Alimentatore DC portatile
SERIE BALDR



Moduli fotovoltaici
SERIE ZPM



Inverter fotovoltaico
monofase residenziale
SERIE MERCURY



Sistema di accumulo di energia
commerciale da esterno
SERIE SCOPIO



Sistema di accumulo energia
residenziale monofase
SERIE PANDA



Inverter fotovoltaico
trifase residenziale
SERIE APOLLO



Sistema di accumulo
di energia di servizio
SERIE BLUE

SOLUZIONI PER
**SMART
MICROGRID
INTEGRATE**

WIBY ENERGY

ZONERGY

✉ wiby@wibyenergy.com

🐦 [zonergyglobal](https://twitter.com/zonergyglobal)

📘 [wibyenergy](https://www.facebook.com/wibyenergy)

📘 [zonergyglobal](https://www.facebook.com/zonergyglobal)

📷 [wibyenergy](https://www.instagram.com/wibyenergy)

📷 [zonergyglobal](https://www.instagram.com/zonergyglobal)

☎ +39 35 13399999

🌐 www.zonergy.com

☎ +39 0640419655

🌐 <https://wibyenergyitalia.it>

portato a un rallentamento nelle installazioni di soluzioni di ricarica domestica, la seppure lieve crescita delle immatricolazioni dimostra come il mercato sia dinamico e capace di contribuire alla domanda di nuove wallbox e colonnine in ambito residenziale.

In questo contesto si aprono nuove opportunità anche per gli installatori di impianti fotovoltaici su più fronti. Nel caso di nuovi impianti, infatti, si prevede che aumentino le scelte avanguardiste e che quindi il cliente richieda sempre più l'abbinamento dell'installazione fotovoltaica con wallbox e colonnine. Nel caso di impianti già esistenti, invece, chi oggi ha un impianto fotovoltaico può essere interessato all'installazione di un sistema di ricarica per sfruttare l'energia solare autoprodotta. Questo soprattutto in ottica di cambiamento del proprio veicolo, che sempre più spesso si avvicina all'elettrico. Infine, invertendo la prospettiva, chi è in procinto di cambiare auto e intende acquistare un veicolo elettrico può di riflesso prendere in considerazione l'installazione di un nuovo impianto fotovoltaico con colonnina per poter poi ricaricare la macchina a casa.

«C'è una legittima aspettativa del cliente finale di trovarsi di fronte un interlocutore competente che sappia consigliare di sfruttare pienamente le tecnologie attualmente disponibili, proponendo ad esempio un'integrazione tra impianto fotovoltaico e struttura di ricarica, al fine di usare al meglio l'energia elettrica autoprodotta», spiega ad esempio Marco Di Carlo di Mennekes.

In questo panorama, per cui, l'installatore fotovoltaico rappresenta per l'utente finale il professionista al quale rivolgersi anche a seguito dell'installazione dell'impianto stesso. Sarà sempre più un punto di forza infatti riuscire a essere l'unico interlocutore per il cliente finale.

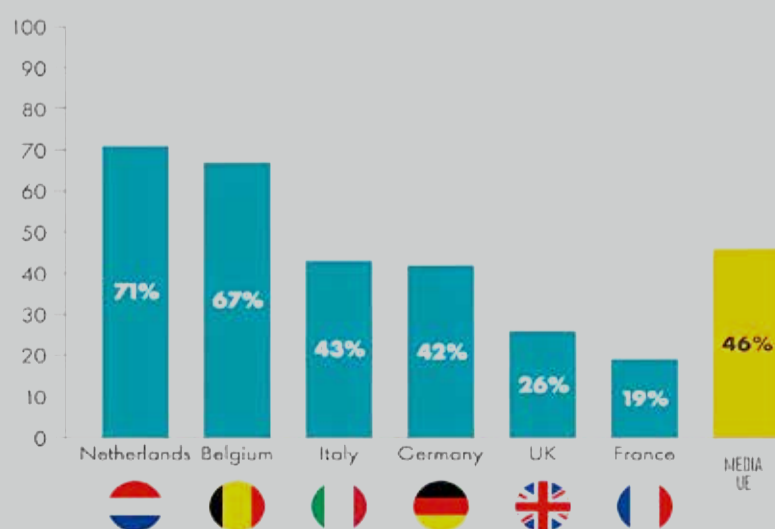
Vari sono gli scenari a supporto di questa tesi: il cliente potrebbe voler creare immediatamente un sistema complesso e integrante diverse tecnologie. Oppure potrebbe aver bisogno di supporto per la gestione e comprensione dei vari componenti del suo ecosistema domestico. Infine potrebbe in un secondo momento voler fare un upgrade o delle modifiche all'impianto già in uso. E in questo caso occorre anche tenere in considerazione che le nuove installazioni devono saper convivere e dialogare con quelle già esistenti. Ecco quindi che lo specialista rimane nel tempo come consulente per quel cliente.

Tutto ciò richiede inoltre un importante ampliamento delle competenze dell'installatore che diventa un vero specialista dei sistemi energetici domestici e aziendali. Potenzialmente quindi potrebbero essere necessari nuovi percorsi di formazione.

Per tutti questi motivi, molti produttori di wallbox e colonnine di ricarica concordano nel dire che i distributori di materiale fotovoltaico e gli installatori di impianti

MEDIAMENTE, A LIVELLO EUROPEO, IL 46% DEI POSSESSORI DI UN VEICOLO ELETTRICO HA INSTALLATO ANCHE UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO. L'OLANDA È IL PAESE DOVE QUESTO BINOMIO È PIÙ FORTE CON IL 71%, SEGUITA DAL BELGIO CON IL 67%, AL TERZO POSTO L'ITALIA CON IL 43%, SEGUITA DA GERMANIA (42%), UK (26%) E FRANCIA (19%). SONO QUESTI ALCUNI DEI DATI PUBBLICATI NEL SONDAGGIO EV DRIVER SURVEY REPORT 2023 REALIZZATO DA SHELL RECHARGE IN COLLABORAZIONE CON LCPDELTA. L'INDAGINE HA COINVOLTO PIÙ DI 25MILA PERSONE PROVENIENTI DA 6 DIVERSI PAESI EUROPEI: BELGIO, FRANCIA, GERMANIA, OLANDA, UK E PER LA PRIMA VOLTA ANCHE ITALIA.

QUOTA DI PROPRIETARI DI AUTO ELETTRICHE E, AL CONTEMPO, DI IMPIANTI FV



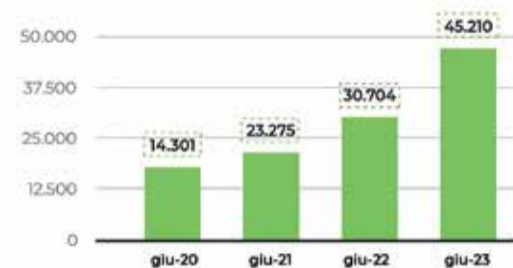
FONTE: EV VOLUMES; IHS; ROLAND BERGER



LE INFRASTRUTTURE DI RICARICA IN ITALIA

IN ITALIA SONO PRESENTI AL 30 GIUGNO 2023

45.210 punti di ricarica a uso pubblico per veicoli elettrici



+4.037 punti di ricarica nel Q2 2023

+14.506 punti di ricarica negli ultimi 12 mesi

IL BOOM DELLA RICARICA DOMESTICA



I punti di ricarica presenti nelle case degli italiani hanno superato quota

400.000

con una crescita del **700%** in due anni

Elaborazione Motus-E su dati Motus-E ed Enea. Nel computo totale dei punti di ricarica ne rientrano 173 di cui non è specificata la potenza

solari rappresentino il canale di vendita privilegiato per gli ev-charger destinati al segmento residenziale.

FOCUS SULLA RICARICA NELLA PMI

Le considerazioni fatte per il comparto domestico sono valide anche per le piccole e medie imprese. Anche qui il driver è il numero di nuove immatricolazioni e la quantità di veicoli disponibili. Questo genera fabbisogno di elettrificazione del cliente in diversi luoghi e orari della giornata e incentiva la domanda di nuove infrastrutture di ricarica. Nei riguardi delle piccole e medie imprese, spesso l'installazione di colonnine di ricarica risponde a un'esigenza della proprietà. Tuttavia la tendenza è quella di lasciare queste colonnine a uso semi-pubblico, ad esempio consentendo la ricarica ai dipendenti o ai clienti in visita.

«Nella PMI è in crescita la consapevolezza dell'importanza di avere infrastrutture adeguate a clienti, dipendenti e fornitori», sostiene Francesco Zaramella, product manager moduli fotovoltaici Viessmann. «Dall'altra parte è sempre più presente la spinta a

guardare verso il futuro e a capire che la mobilità elettrica sarà un'opportunità di sviluppo e crescita». Nel caso in cui l'azienda lavori con mezzi pesanti o anche solo con auto aziendali, sempre più di frequente la dirigenza valuta la conversione anche solo parziale della propria flotta in veicoli elettrici. Parte della domanda di colonnine di ricarica per piccole e medie imprese deriva quindi da questa ulteriore necessità. «Confidiamo molto in questo target perché l'Italia ha una massa critica significativa di piccole e medie imprese e l'installazione di colonnine di ricarica in questo segmento genera un'esperienza positiva e replicabile», sostiene Marco Di Carlo di Mennekes. «I progetti che realizzano le grandi imprese sono lontane, mentre le singole azioni a livello locale intraprese da piccole realtà diventano modelli possibili. Per cui più casistiche si avranno, più il mercato accelererà».

Ma quello delle piccole e medie imprese è un target interessante per l'installatore di impianti fotovoltaici anche perché in esso può trovare più opportunità. Infatti se l'installatore è interpellato per arricchire un sistema solare di colonnine di ricarica, spesso viene anche consultato per eventuali azioni di revamping o repowering dello stesso. Ma anche, soprattutto nel caso di dirigenze particolarmente lungimiranti, azioni di upgrade di colonnine installate anni fa e non più performanti con i protocolli e le tecnologie attuali. Nello stesso contesto dell'azione di adeguamento, spesso vengono richieste modifiche e aggiunte di ulteriori servizi.

COSA CHIEDONO I CLIENTI FINALI

Il discorso di fondo è che oggi, chi compra un'auto, spesso predilige la versione ibrida e questo porterà per forza a una crescita del mercato, per quanto lenta o contenuta. Ma cosa chiedono i clienti finali da una colonnina di ricarica? La domanda, con il passare del tempo, si è fatta sempre più consapevole e complessa: la tendenza è quella di voler creare un'infrastruttura combinata fra il mondo della produzione (fotovoltaica ma non solo) e il mondo della ricarica, definendo soluzioni intelligenti in grado di dialogare fra loro. Con riferimento a wallbox e colonnine di ricarica, la necessità è quella di avere uno strumento solido e funzionale, integrato nell'abitazione e nell'azienda e quindi in grado di convivere con altri sistemi energetici. Nel caso della ricarica domestica, deve saper dialogare con la produzione elettrica e con eventuali dispositivi di accumulo e il cliente deve poter

BE SUN.

La transizione energetica è diventata un processo inarrestabile.

“**The Real Dream Team**” è un movimento composto da eroi ed eroine che, come te, condividono il nostro stesso sogno: un mondo dove la produzione di energia sia pulita.

Ti unisci a noi?



NUOVA GAMMA DI INVERTER DI STRINGA FV E IBRIDI per applicazioni Residenziali, Commerciali, Industriali e Utility Scale

- Inverter monofase e trifase da 3 kW a 350 kW, multi-MPPT
- Grado di protezione IP65 e IP66 per installazioni outdoor
- Elevata densità di potenza
- Facilità di installazione (Plug & Play) e manutenzione
- EMS integrato con comunicazione Wi-Fi ed Ethernet
- App di monitoraggio INGECON® SUN Monitor

THE
REAL
DREAM
team

BE PART OF
THE ENERGY TRANSITION
BE A HERO.

Ingeteam

ELECTRIFYING
A SUSTAINABLE FUTURE

LA RICARICA ELETTRICA IN EUROPA

NEL 2022 A LIVELLO EUROPEO, DOPO LA FLESSIONE DEL PRIMO SEMESTRE, I MERCATI DELL'E-MOBILITY E DELLA RICARICA ELETTRICA HANNO REGISTRATO UN'IMPORTANTE CRESCITA. MOLTI INDICATORI, COME LE VENDITE DI AUTO ELETTRICHE E LO SVILUPPO DI INFRASTRUTTURE DI RICARICA, HANNO REGISTRATO RECORD NONOSTANTE L'INSTABILITÀ DEI PREZZI DELL'ENERGIA

Stando all'ultima edizione dell'EV Charging Index redatto da Roland Berger, le vendite di veicoli elettrici nei principali Paesi europei hanno vissuto una ripresa alla fine del 2022, dopo la flessione registrata nella prima metà dell'anno. Il motivo alla base di questo calo è la crisi energetica e l'elevata sensibilità dei conducenti di veicoli elettrici ai prezzi. In particolare, secondo un sondaggio indetto sempre da Roland Berger nel 2021 e nel 2022 rispettivamente il 42% e il 59% dei partecipanti consideravano i costi una preoccupazione primaria per l'acquisto di veicoli elettrici. Inoltre all'inizio del 2022, i prezzi dell'elettricità in Europa hanno raggiunto un livello senza precedenti, aumentando in modo significativo il costo della ricarica dei veicoli elettrici e minando la fiducia dei clienti nell'e-mobility. Tuttavia nel secondo semestre, una volta che le condizioni della domanda e dell'offerta hanno permesso una certa normalizzazione dei costi, il tasso di vendita e di penetrazione dei veicoli elettrici in Europa è salito al 28% (era al 24% nel primo semestre del 2022). Il dato è superiore a quello del secondo semestre del 2021.

LA RICARICA IN AMBITO PRIVATO

Entrando nello specifico della ricarica elettrica, il "2023 State of the Industry Report" di ChargeUP Europe evidenzia come in Europa il luogo prediletto per ricaricare la propria auto è rappresentato da infrastrutture private. Sempre secondo ChargeUP Europe, il numero di punti di ricarica nei 27 Paesi membri arriverà a 35 milioni entro il 2030. In questo contesto, la ricarica residenziale continuerà a rappresentare la maggioranza dell'infrastruttura a disposizione (79%), seguita dai luoghi di lavoro (15%). Questi ultimi, in particolare, sono destinati a diventare sempre più importanti, ipotizzando che chi vive in case multifamiliari o chi non dispone di un luogo dedicato alla ricarica diventi conducente di un veicolo elettrico. A quel punto, la ricarica presso il posto di lavoro diventerebbe un'opzione comoda e conveniente.

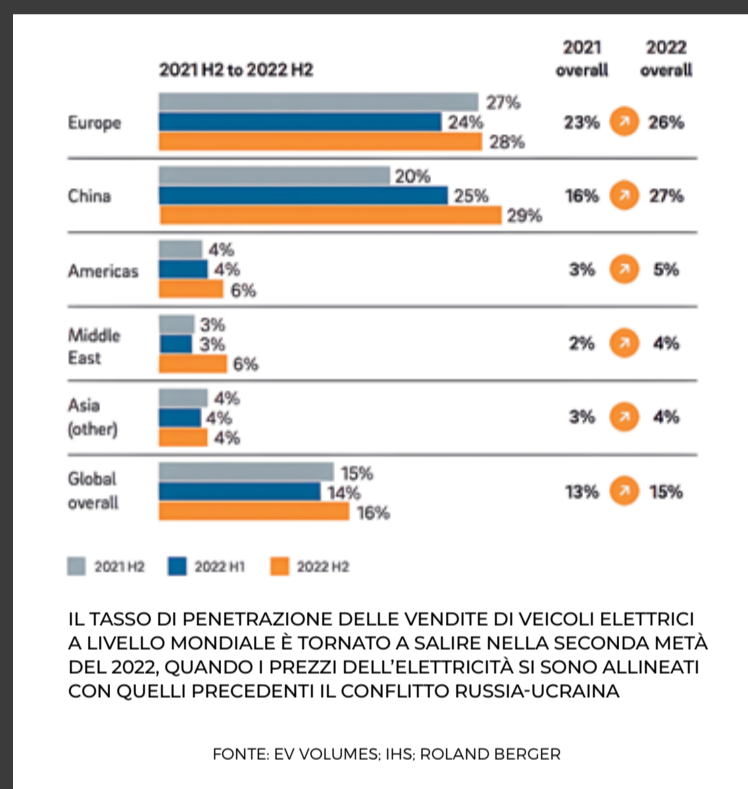
Infine nel report si evidenzia come il numero di punti di ricarica pubblici in AC quadruplicherà. Tuttavia, proprio in funzione di un incremento della ricarica privata, la quota di questi punti diminuirà. Sempre entro il 2030, crescerà significativamente il numero dei punti fast charging, che probabilmente supererà le 500.000 unità. Ma questo rappresenterà solo l'1,4% del mercato globale della ricarica elettrica.

monitorare tutto semplicemente tramite app. Deve inoltre essere sempre più in comunicazione con il veicolo, con lo scopo ultimo di diventare uno strumento in grado di funzionare autonomamente, che mandi all'utente un numero limitato di messaggi possibili. Uno strumento quindi che sia di immediato e semplice utilizzo e che generi meno problematiche possibili. Se poi si parla di colonnine di ricarica su suolo privato ma a uso pubblico o semi-pubblico, esse devono essere in grado di aggiornarsi seguendo gli ultimi protocolli per le app di pagamento. In questi contesti viene richiesto all'infrastruttura di ricarica che sia all'avanguardia e magari che sappia trasmettere pubblicità o comunicazioni grazie a uno schermo Lcd che consenta di mostrare contenuti. Questo evidenzia la richiesta di elevata personalizzazione dello strumento, che quindi deve poter riportare ad esem-

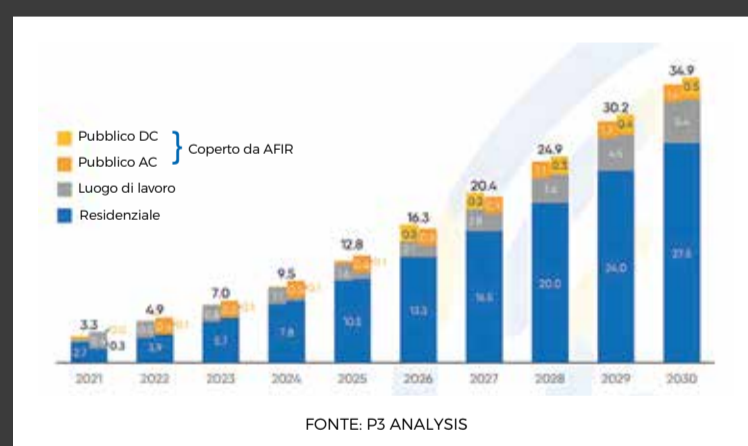
pio il logo dell'azienda presso cui è installato.

Le soluzioni più all'avanguardia poi sono ad esempio in grado di creare qr code o messaggi autoconfiguranti inviati direttamente alle mail delle persone che possono accedere all'ev-charger. Sono inoltre interrompibili e quindi le utility possono scegliere di staccarle dalla rete nel caso di un sovraccarico. «All'estero ad esempio le utility devono poter entrare nelle wallbox e comandarle al 100%», spiega Mattia Silvestri di Autel. «Solo colonnine altamente tecnologiche sono in grado di consentire queste azioni. Per cui chi si è dotato di soluzioni basiche, arriverà al punto di doverle cambiare per poter continuare a utilizzarle». Questo peraltro porta a ipotizzare in futuro una concentrazione del mercato degli ev-charger nelle mani di pochi marchi specialisti, a discapito di quelli più generalisti.

Tasso di penetrazione delle vendite di veicoli elettrici sul totale vendite auto



Previsione dello sviluppo di infrastruttura pubblica e privata nei 27 Paesi dell'UE



CRITICITÀ E OSTACOLI

In questo panorama, quel che principalmente ostacola lo sviluppo delle infrastrutture di ricarica in ambito residenziale e piccolo commerciale è l'andamento dell'economia. Più questa è sostenuta, più le persone sono ben disposte ad affrontare spese e investimenti e dunque anche l'acquisto di nuove auto sarebbe più agevolato. Rilevante è quindi la progressiva crescita quindi di auto ibride ed elettriche a catalogo ed è auspicabile, grazie anche alle economie di scala, un abbassamento dei loro costi.

«È quanto mai necessario un panorama autorizzativo normativo chiaro, per poter dare agli operatori le certezze di cui hanno bisogno. È inoltre auspicabile un riordino ed una spinta nuova nella parte incentivante, per costruire l'infrastruttura di ricarica necessaria al mondo di domani», spiega Francesco

Zaramella di Viessmann. Sul fronte incentivi, è importante quindi che il governo concretizzi le promesse, ancora solo sulla carta, di misure a supporto all'installazione di wallbox.

SEMPRE PIÙ TECNOLOGIA

La risoluzione di questi colli di bottiglia, agevolerebbe la rapida diffusione di infrastrutture di ricarica, soprattutto in ambito residenziale e piccolo commerciale. Nel frattempo, però, la tecnologia continua a galoppare e gli ev charger si mostrano sempre più performanti e complessi.

Ad esempio, nel futuro delle auto elettriche c'è indubbiamente la ricarica bidirezionale, una modalità che consente al veicolo elettrico di trasformarsi in una batteria in grado di scambiare energia con la propria abitazione, e viceversa. «In questo contesto, il caricabatterie sarà in grado di capire quanto e come utilizzare l'elettricità in arrivo dall'impianto fotovoltaico di casa per ricaricare la macchina, oppure, se sfruttare l'energia presente nella batteria dell'auto per dirigerla verso gli elettrodomestici», spiega Alex Corazzari di Wallbox. «Per quanto riguarda i prodotti, la wallbox del futuro che supporta questa tecnologia innovativa esiste già, Quasar e Quasar 2 di Wallbox Chargers ne sono un esempio: si tratta dei primi caricatori bidirezionali domestici che consentono di caricare un veicolo elettrico o utilizzare l'energia immagazzinata nella sua batteria per alimentare una casa. A seconda della gamma della batteria, è possibile alimentare un'abitazione dai 3 ai 4 giorni».

Nell'ambito dello sviluppo tecnologico degli ev charger, secondo il report Innovation Landscape For Smart Electrification pubblicato da Irena sono da considerare vari fattori. Tra essi la sicurezza e il comfort degli utenti, oltre alla scalabilità del sistema di ricarica. Quest'ultimo, soprattutto in ambito pubblico, deve inoltre essere visibile. Deve poi essere sostenibile e quindi alimentato da energia rinnovabile. La tecnologia sarà infatti sempre più integrata con la produzione energetica dell'edificio. Sempre secondo Irena, un caricabatterie efficiente deve essere semplice da gestire e mantenere. Ad esempio deve poter mostrare all'utente informazioni in diverse lingue e deve poter essere gestito da remoto. Infine deve essere universale e interoperabile, per cui tutti i veicoli elettrici in circolazione devono potervi accedere. Dal momento che per la ricarica DC ci sono oggi quattro standard, è plausibile l'incoraggiamento di stazioni di ricarica multi-standard.

In riferimento agli ev charger del futuro, Irena identifica diverse soluzioni tecnologiche da sviluppare a partire dalla ricarica wireless tramite trasmettitori di potenza nel terreno mentre il veicolo è parcheggiato oppure mentre lo stesso è in movimento. Interessante è poi lo sviluppo di stazioni di ricarica portatili, che possono essere programmabili e dotati di funzionalità avanzate di controllo e protezione della carica, oppure non programmabili e quindi più semplici ed economici.

Questa soluzione può ridurre considerevolmente l'ansia dei proprietari di veicoli elettrici di restare senza carica. Infine consentirebbe ai produttori di auto di rimuovere caricatori di bordo riducendo peso, costo e complessità dei veicoli.

VERSO UN MERCATO PIÙ CONCENTRATO

Proseguendo nell'analisi dello sviluppo tecnologico applicato agli ev charger, un importante esempio dell'uso di tecnologie digitali sono ad esempio le soluzioni di management dell'energia gestita dall'impianto fotovoltaico, dai sistemi di storage e dai veicoli elettrici. La gestione dei carichi energetici è fondamentale per la stabilità della rete ma offre anche opportunità per efficientare e irrobustire il sistema energetico nel suo complesso. Ad esempio i veicoli elettrici plug-in possono aiutare a evitare picchi di domanda e quindi a ridurre la necessità di espandere la rete, facilitando al contempo l'integrazione dell'energia prodotta da fonti rinnovabili. Questi strumenti contribuiranno anche al livellamento dei

costi per i proprietari di veicoli elettrici. Tuttavia, è necessaria una maggiore innovazione per sviluppare piattaforme di gestione dell'energia e affrontare le questioni di cybersecurity e protezione dei dati.

Irena prende in considerazione anche la tecnologia blockchain che potrebbe aiutare nella gestione delle ricariche sfruttando automaticamente energia da rinnovabili e consentendo ai proprietari di veicoli elettrici di ricaricare l'auto ovunque più rapidamente. Può anche abilitare il pagamento con moneta digitale offline in location dove non c'è connessione internet.

Altro progresso da incentivare riguarda i trasformatori intelligenti che sono dotati di funzionalità di monitoraggio, accesso e controllo a distanza. Queste funzioni migliorano la sicurezza e i servizi della rete aumentando l'affidabilità e regolando costantemente la tensione sugli alimentatori delle

sottostazioni di rete. Ciò consente alla rete di adattarsi alle ricariche dei veicoli collegati allo stesso alimentatore.

Alla luce di tutte queste possibili evoluzioni tecnologiche, un possibile scenario vede una scrematizzazione di soluzioni più generaliste e a complemento di sistemi elettrici, verso un mercato più concentrato e gestito da produttori specializzati, fortemente focalizzati sull'innovazione. Sarà compito degli operatori del settore fare in modo che la domanda di ev charger resti sana e soddisfatta da prodotti di qualità, in grado di sfruttare appieno i vantaggi di una produzione energetica intelligente che quasi certamente avverrà da impianti fotovoltaici, con i quali i caricabatterie dovranno saper comunicare e interagire. Si aprono quindi varie opportunità per il mondo del solare, opportunità che gli specialisti del settore sapranno cogliere sicuramente. ☀️

NOVITÀ 2023

FIX ALTO

Soluzione per tetti industriale con lamiera grecata con disposizione moduli in orizzontale

PRODOTTI
100%
made in Italy



25
ANNI di
Garanzia

Il profilo in alluminio **FIX ALTO** offre una soluzione efficace per garantire una corretta ventilazione dei moduli fotovoltaici. L'areazione adeguata contribuisce a ridurre il surriscaldamento dei pannelli solari, migliorando così l'efficienza complessiva del sistema.

Il profilo in alluminio **FIX ALTO** consente l'installazione di **ottimizzatori di potenza**, che consentono il monitoraggio e l'ottimizzazione delle prestazioni di ogni modulo fotovoltaico massimizzando la produzione di energia, anche in caso di ombreggiamenti parziali.

CONTACT
ITALIA®

Contact Italia srl
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica
Altamura (BA) - Tel. +39 080 3141265
www.contactitalia.it

seguici sui canali social



Approfitta della nostra
consulenza tecnica
gratuita!

Vieni a trovarci in fiera

zeroEmission
MEDITERRANEAN 2023

10-12 Ottobre
ROME EXHIBITION CENTRE | ROME - ITALY

Pad. **A1**
Stand **C36 | D37**



E-MOBILITY: LE PROSPETTIVE DEL MERCATO

SECONDO QUANTO EMERGE DALLO SMART MOBILITY REPORT DEL POLITECNICO DI MILANO, NEL 2022 IL MERCATO DELLE PASSENGER CAR ELETTRICHE IN ITALIA HA REGISTRATO UN RALLENTAMENTO (-15% SUL 2021). AL CONTRARIO È CRESCIUTA L'INFRASTRUTTURA DI RICARICA AD ACCESSO PUBBLICO (+44% SUL 2021) E QUELLA DEI PUNTI AD ACCESSO PRIVATO, PRIMI FRA TUTTI QUELLI DOMESTICI (+170% SUL 2021). ORA, PER RAGGIUNGERE I TARGET PNIEC DI 6,6 MILIONI DI AUTOVETTURE ELETTRICHE CIRCOLANTI AL 2030, È NECESSARIO UN CAMBIO DI PASSO

A settembre è stata presentata la nuova edizione dello *Smart Mobility Report* redatto dal Politecnico di Milano. Il report si pone l'obiettivo di analizzare l'andamento della decarbonizzazione dei trasporti in Italia nel nuovo scenario geo-politico internazionale. Di seguito, l'introduzione e il Key Insight dell'edizione 2023 del report.

INTRODUZIONE

Il tema della mobilità elettrica (e sostenibile in generale) è sempre più al centro del dibattito legato alla transizione energetica, sia dal punto di vista politico che degli operatori industriali. La diffusione delle auto elettriche continua a crescere in maniera molto accentuata a livello internazionale, mostrandosi nuovamente in grado di assorbire i contraccolpi legati a perturbazioni drammatiche di contesto (oggi la guerra russo-ucraina, ieri il Covid-19) e confermando - talvolta anche superando - i piani di sviluppo degli operatori.

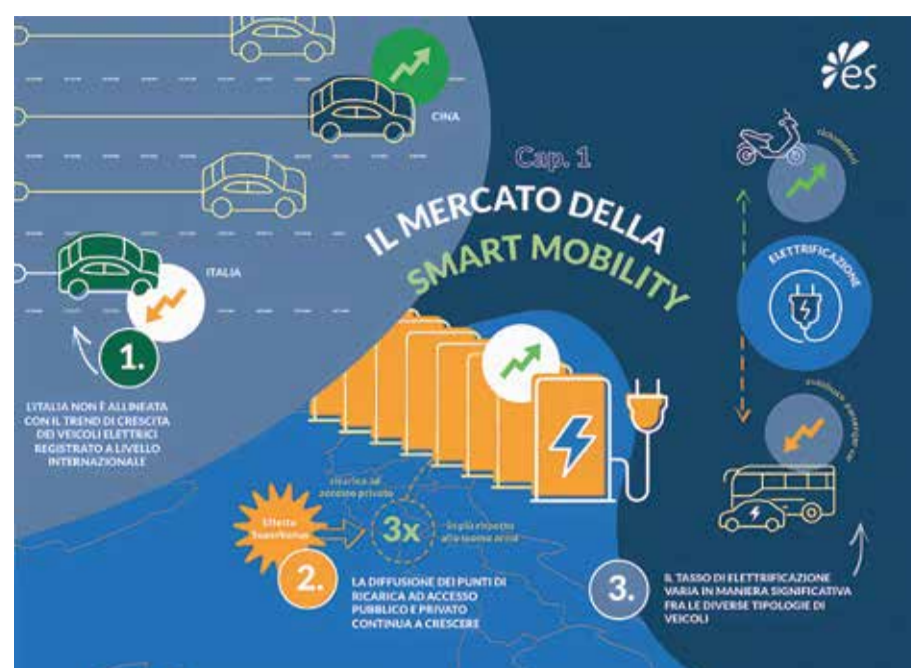
Non si può dire lo stesso per l'Italia, che nel 2022 ha registrato un deciso rallentamento delle immatricolazioni di auto elettriche (-15% rispetto al 2021). Per di più, le numeriche nel primo semestre del 2023 non lasciano intravedere un cambio di passo. Cambio di passo che viceversa appare quanto mai necessario alla luce del recente aggiornamento al rialzo dell'obiettivo di auto elettriche circolanti in Italia al 2030 previsto dal nuovo Pniec (6,6 milioni di auto circolanti, a fronte del precedente obiettivo pari a 6 milioni). Ma soprattutto appare necessario in virtù delle ricadute sul tessuto industriale nazionale che tali dinamiche potrebbero abilitare.

Analizzando le prospettive di mercato attese dal punto di vista degli operatori, esse sono in linea o addirittura più ottimiste rispetto all'anno precedente. Questa evidenza conferma che gli operatori hanno puntato e puntano forte su questo trend. Il punto di caduta su cui il Paese atterrerà nei prossimi anni dipenderà in

primis dalla capacità del policy maker (comunitario e nazionale) di disegnare un contesto normativo favorevole e dal contributo degli acquirenti di veicoli elettrici, i quali dovranno cambiare le loro abitudini di utilizzo di un veicolo.

KEY INSIGHTS

A livello internazionale, il mercato delle passenger car elettriche ha registrato una forte crescita nel 2022. L'incremento maggiore si è verificato in Cina (+82% vs 2021), seguita da USA (+51%) ed Europa (+15%). In controtendenza l'Italia, dove nel 2022 si registra un deciso rallentamento (-15% vs 2021). L'infrastruttura di ricarica ad accesso pubblico ha confermato il trend di crescita sostenuta registrato negli anni precedenti, sia a livello internazionale (+33% in Europa vs 2021) che nazionale (+44% vs 2021). In Italia, anche i punti di ricarica ad accesso privato (in primis residenziali) hanno riscontrato un aumento addirittura più rapido

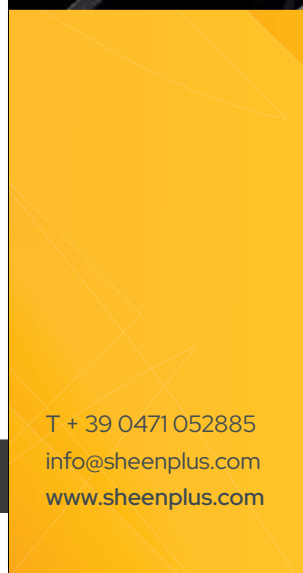


(+170% vs 2021), trainato dal Superbonus. Spinta dagli ambiziosi target di elettrificazione dei car maker, l'offerta di veicoli elettrici prosegue la sua fase espansiva, registrando contestualmente un significativo miglioramento delle prestazioni tecniche dei veicoli. D'altro canto, il caro prezzi sulle materie prime ha avuto ripercussioni negative sui prezzi di vendita dei veicoli elettrici, riducendone ulteriormente l'affordability. Un aumento dei prezzi si è riscontrato anche sulle tariffe di ricarica (ad esempio con un incremento compreso tra il 5% e il 50% per quanto riguarda la ricarica ad accesso pubblico), riconducibile in primis al caro energia registratosi nell'ultimo anno.

L'indagine demoscopica che ha coinvolto circa 1.000 EV driver mostra come quest'ultimi siano generalmente sensibili al tema ambientale e lo considerino, insieme agli incentivi, un fattore determinante per l'acquisto di un veicolo elettrico. Per quanto riguarda le modalità di ricarica, la stragrande maggioranza delle ricariche effettuate dal campione sono di tipo domestico; molto minore l'utilizzo di ricarica corporate e pubblica. Infine, secondo gli intervistati le principali barriere all'utilizzo dei veicoli elettrici risultano essere scarsa capillarità sul territorio delle stazioni di ricarica, insieme al prezzo e agli eccessivi tempi di ricarica.

La normativa a supporto della mobilità sostenibile soffre un'articolazione complessa e frammentaria e talvolta non allineata alla direzione intrapresa al livello europeo. È questo il caso dell'Ecobonus, la cui strutturazione viene posta sotto una lente critica dalla ratifica del regolamento europeo 851/2023, che introduce sostanziali vincoli sulle emissioni della flotta di veicoli leggeri. Il quadro normativo rivolto all'infrastruttura di ricarica ad accesso pubblico, inoltre, riesce solo in parte a identificare i temi chiave da affrontare per la sua diffusione, mentre per l'infrastruttura privata emerge ad oggi una mancanza di supporto che vada oltre al Superbonus.

L'analisi sul Total Cost of Ownership (TCO) di un veicolo BEV mostra come gli incentivi sull'acquisto e l'utilizzo delle autovetture elettriche non siano sempre sufficienti a garantirne una solida convenienza economica rispetto ai veicoli Icev. Agire sul prezzo d'acquisto rappresenta una leva fondamentale per permettere la diffusione su larga scala della mobilità elettrica, dal momento che la fase di acquisto rappresenta circa il 70% del TCO di un veicolo full electric. L'attuale ritmo delle immatricolazioni delle autovetture elettriche non è sufficiente a raggiungere i target Pniec di 6,6 milioni di autovetture elettriche circolanti al 2030. Il necessario "cambio di passo" è in buona parte nei "numeri" degli operatori, sia car maker che soggetti dediti allo sviluppo delle infrastrutture di ricarica, sarà necessaria un'evoluzione positiva delle condizioni al contorno, in primis dal punto di vista normativo. Inoltre, l'impatto sulla potenza elettrica previsto dal crescente stock di veicoli elettrici porta con sé interessanti opportunità di business legate alla partecipazione ai servizi ancillari, previa eliminazione di alcune "barriere" che ad oggi ne ostacolano la diffusione. ☀️



sheenplus
pure energy

INVERTER IBRIDI TRIFASE FINO A 20KW



SheenPlus: L'innovazione nell'energia con inverter ibridi trifase fino a 20kw

SheenPlus, grazie alla costante evoluzione nel settore degli inverter e delle batterie, è un partner da non sottovalutare con i suoi inverter ibridi. L'inverter trifase con la potente e compatta batteria assicura una fornitura sufficiente di energia anche nei giorni con poca luce solare. Il software intelligente è accoppiato con hardware di alta qualità, garantendo una conversione a

bassa perdita e un utilizzo massimo dell'energia disponibile. L'energia prodotta e consumata può essere monitorata 24 ore su 24 tramite il software sviluppato da SheenPlus, rendendo immediatamente evidente il risparmio di energia ottenuto dall'esterno e contribuendo così a ridurre i costi energetici.

Esperto di soluzioni integrate per l'energia fotovoltaica

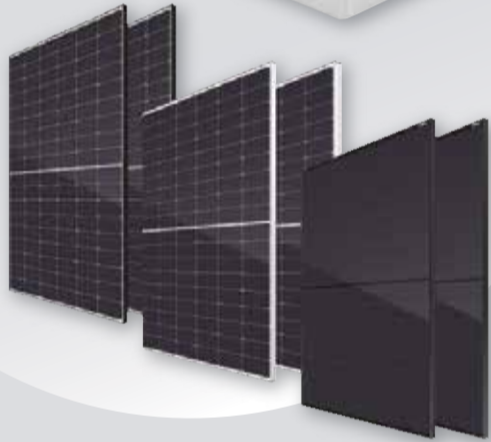
Soluzioni complete per sistemi fotovoltaici in un clic



Inverter
3KW-110KW



Sistema di accumulo
5KWH-20KWH



Pannello solare Tier1
410-610W

Diventa partner strategico di Metz, hai la possibilità di **RICEVERE**



1 AUTO
ELETTRICA



2 OLED
METZ MOD9500

ZEROEMISSION/EOLICA
MEDITERRANEAN

Fiera Roma

VISIT US

Padiglione:1
Stand: C32

**10-12
OTTOBRE
ROMA**

EV-Charger: vetrina prodotti

AlpSolarr

Prodotti trattati

Sistemi di storage residenziali, inverter ibridi, sistemi di storage commerciali e industriali, ev charger

Azienda

Shenzhen Ligoo New Energy Technologies Co., Ltd., Room 306, Lvchuangyungu Building, Gaoxin North 6 Road, Nanshan District Shenzhen

Modelli in catalogo

Spark 09

Prodotto di punta Spark 09

Il caricabatterie residenziale Spark 09, in via di definizione, sarà presentato al mercato entro la fine dell'anno. L'anello LED all'interno del pannello rende il prodotto riconoscibile e si completa gradualmente con il progredire della carica. Inoltre, il caricatore è dotato di intelligenza artificiale per cui gli utenti possono impostare la carica tramite richieste vocali. Questo arricchisce l'esperienza interattiva dell'utente e rende il processo di ricarica più veloce.



Canali distributivi Distributori locali, piattaforma online



La strategia

Guohui Qian, vice president

«AlpSolarr Spark 09 EV charger è progettato per installazioni residenziali e commerciali. La soluzione sarà disponibile su Amazon, Alibaba e piattaforme di vendita online locali. In alternativa, sarà possibile contattare distributori locali per l'installazione. Dal momento che AlpSolarr fornisce il suo BMS alla maggior parte dei produttori di veicoli elettrici in Cina, Spark 09 sarà venduto anche tramite questi produttori partner in tutto il mondo. Infine Spark 09 è ideale anche per centri commerciali, hotel, uffici e parcheggi. Il dispositivo è in vendita a un prezzo compreso tra gli 800 e i 1.000 euro ed è disponibile nelle potenze 7, 11 e 22 kW».

ATON GREEN STORAGE

Prodotti trattati

Sistemi di accumulo all-in-one mono e trifase con inverter integrato per nuove installazioni o retrofit impianti esistenti di taglia residenziale e commerciale, batterie LFP, wallbox di ricarica residenziali

Azienda

Green Storage, via Guido Rossa 5, 41057 Spilamberto (MO)

Modelli in catalogo

Axis.T

Prodotto di punta Axis.T

Axis.T è la wallbox IP55 per ricarica residenziale dei veicoli elettrici che si abbina ai sistemi di accumulo Aton Storage. Può essere controllata semplicemente dall'app Aton, che permette di monitorare più wallbox simultaneamente. Ha una potenza massima di 7,4 kWp in monofase e 22 kWp in trifase.



Canali distributivi Installatori di materiale elettrico, multiutility



La strategia

Ettore Uguzzoni, Ceo

«I nostri canali di vendita sono fondamentali per il nostro successo. Ci concentriamo principalmente sugli installatori di materiale elettrico, offrendo loro una vasta gamma di prodotti innovativi e di alta qualità con supporto tecnico dedicato. Manteniamo allo stesso tempo anche una stretta collaborazione con le multiutility, sviluppando progetti personalizzati per ottenere prodotti competitivi sia lato performance che prezzo. Sosteniamo i nostri partner con risorse online, corsi in videoconferenza e in presenza e investiamo costantemente in ricerca e sviluppo per rimanere all'avanguardia nel settore e offrire soluzioni innovative. La nostra missione è crescere insieme ai nostri partner e affrontare le sfide del futuro».

AUTEL®

Azienda

Autel, via dell'Artigianato 14,
30020 Marcon (VE)

Prodotti trattati

EV Chargers

Modelli in catalogo

Gamma AC da 7 a 22 kW e DC da 47 a 240 kW

Canali distributivi

Distributori specializzati nelle FER



La strategia

Mattia Silvestri, regional sales director South Europe

«Autel si contraddistingue per la qualità dei propri prodotti ed un'esperienza ventennale nel settore dei prodotti per il mondo dell'automobile. Riguardo il nostro posizionamento, dal punto di vista commerciale abbiamo privilegiato la distribuzione specialistica nel mondo delle energie rinnovabili, per le wallbox domestiche e per le soluzioni in DC meno potenti ci affidiamo solo ed esclusivamente ai distributori. Lavoriamo principalmente con PM Service, Coenergia, con il distributore spagnolo Amara e con Energia Italia. Per policy non lavoriamo direttamente con clienti privati o installatori. L'altro nostro riferimento a livello commerciale sono appunto i CPO, per una realtà come la nostra rappresentano la chiave per sviluppare un business importante, soprattutto sugli ev-charger ad alta potenza».

Prodotto di punta Autel Maxichar

Autel Maxicharger AC è un sistema di ricarica multifunzionale, con potenza da 7 a 22 kW, che permette all'utilizzatore un'ampia flessibilità in termini di personalizzazione. Tramite l'App è possibile infatti impostare a piacimento molteplici impostazioni che permettono un utilizzo semplice ed intuitivo, sia a utenti residenziali sia a utenti in modalità pubblica o semipubblica per le attività commerciali.



WALL BOX BE-WI2.0I

Un nuovo concetto di ricarica

Scopri il nuovo wall box Scame con protocollo Chain 2, Dynamic Power Management e controllo tramite app.

Si interfaccia direttamente con il contatore, senza bisogno di energy meter aggiuntivo.

Legge i consumi e regola in automatico la potenza destinata alla ricarica del veicolo elettrico.

Gestisce in modo intelligente l'energia proveniente da un impianto fotovoltaico.

Progettato e realizzato in Italia da Scame, pioniera da oltre 20 anni nel settore della mobilità elettrica.



Scopri tutte le soluzioni di ricarica Scame su emobility-scame.com





Azienda

Brila, via XXIV Maggio 2/a,
25030 Longhena (BS)

Canali distributivi Installatori



La strategia

Marco Pisciole, product manager

«Tendenzialmente il nostro principale cliente è l'installatore, con il quale abbiamo un rapporto diretto e costante che ci permette di studiare insieme la soluzione migliore da offrire al cliente finale. Questo perché il nostro prodotto è personalizzabile nella scelta del colore oltre che nella configurazione con o senza spina, con o senza applicazione, mono o trifase, con logo o neutro, con rendicontazione o pagamento self. Inoltre questo rapporto di scambio reciproco, che prevede assistenza continua da parte nostra e segnalazione di eventuali problemi da parte dell'installatore, ci permette di crescere insieme e di migliorare un prodotto in continua evoluzione».

Prodotti trattati

Wallbox

Modelli in catalogo

Wallbox monofase (fino a 7,4 kW) e trifase (fino a 22 kW)

Prodotto di punta Wallbox Isievc

Le wallbox Isievc hanno un design discreto e funzionale grazie alla struttura in alluminio che funge da avvolgicavo e al portaspina integrato. Possono essere personalizzate attingendo da una palette ispirata ai colori dell'illuminotecnica, per essere inserite in diversi contesti architettonici. È inoltre possibile inserire nella wallbox il proprio logo, realizzato direttamente nella fusione in alluminio.



Azienda

Bticino, viale Borri 231,
21100 Varese

Canali distributivi Distributori di materiale elettrico



La strategia Diego Bionda, marketing sviluppo nuovi business

«Come BTicino abbiamo un DNA che guarda alla filiera residenziale e che ha sempre saputo cogliere le nuove tendenze, fino ad arrivare all'integrazione di soluzioni per la ricarica di veicoli elettrici. La decisione di inserirsi nel settore dell'e-mobility è stata un'evoluzione naturale in continuità con il ruolo di innovatore in costante evoluzione che contraddistingue la visione di BTicino. Da sempre promotori della transizione smart, guardiamo al futuro e crediamo nell'offerta di servizi che migliorino la vita a casa e non solo. In questi anni abbiamo lavorato per ampliare la nostra proposta di tipologie di colonnine elettriche, che arrivano ai consumatori attraverso il nostro principale canale di vendita, i distributori di materiale elettrico. Siamo consapevoli della rilevanza di questa trasformazione in atto e monitoriamo con attenzione questo mercato in fermento. BTicino è entusiasta di poter prendere parte in maniera attiva in questa trasformazione, contribuendo allo sviluppo del settore nel nostro Paese».

Prodotti trattati

Segmento mobilità elettrica: colonnine e wallbox

Modelli in catalogo

Stazioni Green Up One, Stazioni Green Up Premium in policarbonato o in metallo, Kit Green Up Access

Prodotto di punta Green Up Premium

Le colonnine Green Up Premium si adattano a molti contesti, come case private o aziende di medie dimensioni dove non è necessario rivendere il servizio di ricarica. La gamma include colonnine in plastica (pensate per luoghi riparati) o in metallo per ricarica modo 2 e modo 3 (le colonnine in metallo possono ricaricare due veicoli contemporaneamente) e installazione da parete o pavimento. La potenza di ricarica varia da 3,7 kW fino a 22 kW.



Prodotti trattati

Moduli fotovoltaici, inverter e sistemi di accumulo, quadri stringa e componenti per quadri stringa, dispositivi di protezione, stazioni di ricarica per veicoli elettrici.

Azienda

Chint Italia Investment, Via Bruno
Madrera 7, 30174 Venezia

Modelli in catalogo

Chint CEP (stazione di ricarica conforme al Mode 3, disponibile in versione monofase e trifase); Chint WCP-2 (stazione di ricarica di ultima generazione dotata di lettore Rfid Card per l'abilitazione all'uso); Chint WCP-2x (stazione di ricarica che può essere monitorata anche a distanza grazie alla funzione Smart tramite Wi-Fi o Bluetooth, dotata di Power Management Solar); Ex9EVC (stazione di ricarica portatile conforme al Mode 2, compatta e perfetta per ricaricare le auto elettriche ovunque e in qualsiasi momento)

Canali distributivi Distributori di materiale elettrico, distributori specializzati nel FV



La strategia James Chiarello, sales engineer and product manager

«La vendita dei prodotti legati al mondo della e-mobility avviene mediante grossisti di materiale elettrico e mediante distributori specializzati nel fotovoltaico. Le soluzioni Chint per la ricarica dei veicoli elettrici sono particolarmente indicate per il mercato residenziale e piccolo commerciale e risultano competitive nell'ambito della fornitura di una soluzione completa in grado di favorire il risparmio energetico, sfruttando l'impiego di fonti da energia rinnovabile. Chint Italia propone infatti una vasta gamma di soluzioni per il fotovoltaico, che include moduli, inverter e sistemi di accumulo, quadri stringa, componenti per quadri stringa e dispositivi di protezione, offrendo due grandi vantaggi: una perfetta integrazione e la possibilità di interfacciarsi con un unico partner. Per massimizzare i vantaggi dell'autoconsumo è possibile collegare all'impianto fotovoltaico le stazioni di ricarica per veicoli elettrici Chint, idonee per l'installazione in ambienti domestici, condomini e parcheggi aziendali».

Prodotto di punta Chint WCP-2x

La stazione di ricarica a parete Chint WCP-2x, disponibile in versione monofase e trifase, è indicata per l'installazione in ambito residenziale e presso strutture commerciali private. È conforme al Mode 3 e completa di Lettore Rfid Card. Presenta funzione Smart e Power Management Solar grazie a cui è possibile sfruttare l'energia dell'impianto fotovoltaico.



circontrol

Prodotti trattati

Wallbox e accessori come il dispositivo Genion One

Azienda

C/ Innovació, 3 Industrial Park Can Mitjans, 08232 Viladecavalls (Barcelona)

Modelli in catalogo

Wallbox eHome/eHome Link

Canali distributivi Distributori, CPO, imprese di distribuzione locale

La strategia



Marco Vitali, country manager

«Circontrol è specializzata nello sviluppo di soluzioni innovative per la ricarica dei veicoli elettrici e sviluppa caricabatterie EV dal 2008. I nostri prodotti si rivolgono a tutti i segmenti di mercato, dai caricabatterie domestici a quelli HPC ad alta potenza. Per rafforzare la nostra presenza sul suolo italiano, quest'anno apriremo una filiale che ci permetterà di servire meglio i nostri clienti italiani e di rendere più facile l'accesso ai nostri prodotti e servizi. Per quanto riguarda il segmento domestico, abbiamo recentemente lanciato il nostro ultimo prodotto, Genion One, che si abbina perfettamente con il nostro eHome Link. Si tratta di un caricatore domestico che offre il miglior rapporto costo-funzionalità del mercato. Per quanto riguarda la nostra strategia di vendita, collaboriamo con le imprese locali per crescere insieme. A seconda del segmento di mercato, abbiamo diversi tipi di partner, come CPO, grossisti e altri».

Prodotto di punta Genion One

Genion One è un caricatore domestico progettato per ottimizzare la ricarica dei veicoli elettrici. Permette la gestione di diverse modalità di ricarica sfruttando la massima potenza oppure solo energia green. Facile da installare e configurare, è compatibile con qualsiasi inverter e con la wallbox Circontrol eHome Link.



w: solisinverters.com



Solis 3° produttore di inverter FV al mondo

Inverter fotovoltaico commerciale e industriale Solis

— Solis-(80-110)K-5G-PRO —

- > 150% rapporto CC/CA, Funzione SVG notturna
- 6/8 MPPT, efficienza massima 98,5%
- Comunicazione su linea elettrica (PLC) (opzionale)
- Supporta la connessione di tipo "Y" nel lato CC
- La protezione AFCI riduce in modo proattivo il rischio di incendio





Azienda

DKC Europe, via G. Marradi 1,
20123 Milano

Canali distributivi

Distributori specializzati nelle FER e dell'e-mobility



La strategia

Marco Demetri, product manager

«La strategia di vendita di DKC Energy, con focus specifico sulla ricarica auto, è quella di non proporre un singolo prodotto, ma un intero sistema, che permetta al cliente di accedere a innumerevoli funzioni. Tra queste, il monitoraggio da remoto, il bilanciamento automatico dei carichi, la rendicontazione e tantissime altre funzionalità comprese nei nostri sistemi di ricarica. I dispositivi DKC sono inoltre scalabili nel tempo e pensati per realtà in forte evoluzione: laddove oggi si installano un paio di punti di ricarica, domani se ne potrà aumentare il numero, grazie alla gestione dinamica del carico. La proposta DKC non si limita a E.Charger, ma offre agli installatori un sistema coordinato e Made in Italy al fine di dare vita a un impianto elettrico completo: al dispositivo di ricarica, i clienti DKC possono integrare il canale metallico, le blindo sbarre o gli armadi in vetroresina da esterno di Conchiglia. Il canale di vendita privilegiato è oggi quello dei distributori, da anni a fianco dell'azienda nella vendita dei prodotti core business, e oggi sempre più strutturati con divisioni specializzate in prodotti per le energie rinnovabili e la mobilità sostenibile».

Prodotti trattati

Dispositivi di ricarica

Modelli in catalogo

E.Charger

Prodotto di punta E.Charger

E.Charger è pensato per gestire la ricarica delle flotte aziendali. Tramite Rfid Card e Portale Energy è possibile identificare l'utente e contabilizzare l'energia erogata, mentre con il dispositivo Power Meter è possibile misurare la quantità di energia utilizzata e regolare i dispositivi, evitando sovraccarichi. E.Charger risponde alle esigenze di residenze private e condomini, come la ricarica multi-utenza.



Azienda

EEI, viale dell'Industria 37, 36100
Vicenza

Canali distributivi

Installatori, distributori specializzati nelle FER



La strategia

Mijen Tsai, energy storage business director

«EEI si rivolge ad installatori e distributori del settore delle energie rinnovabili, che si relazionano poi direttamente con il cliente finale. Grazie alla sua ampia gamma di prodotti, EEI copre una fascia di mercato che va dal settore residenziale, alle piccole imprese e attività commerciali, fino alle grandi industrie. EEI fornisce inoltre assistenza post vendita per ogni necessità».

Prodotti trattati

Wallbox, sistemi ibridi residenziali (Edo), sistemi di accumulo commerciali e industriali (MaxBess)

Modelli in catalogo

EEI Wallbox 7 kW

Prodotto di punta EEI Wallbox 7 kW

Per le piccole realtà industriali e commerciali, EEI fornisce una wallbox da 7 kW abbinabile a EDO TR, il sistema ibrido di accumulo trifase con potenza 10 kW e capacità fino a 40 kWh. Il prodotto può essere posizionato sia all'interno sia all'esterno. Gestisce i carichi della struttura in modo da non sovraccaricare l'impianto. È possibile equipaggiare la wallbox con un sistema per il pagamento.



Azienda

R-ev, via Pianodardine 23, 83100
Avellino

Canali distributivi

Vendita diretta, distributori specializzati nel FV



La strategia

Alessandro Calò, Ceo

«R-ev è un marchio di R-Gruppo, specializzato nel settore della mobilità elettrica. In particolare, riveste il duplice ruolo di Mobility Service Provider e Charge Point Operator. Per entrambi, l'azienda offre l'intera struttura di ricarica e una piattaforma per l'e-mobility, che garantisce interoperabilità e viene utilizzata nelle reti di ricarica sia private sia pubbliche. La vendita dei prodotti R-ev avviene in maniera diretta, anche a privati che fanno richiesta ad esempio di un modello wallbox da installare nel proprio box auto. Oppure attraverso distributori del mercato fotovoltaico e reseller. Potendo contare su una vasta gamma di prodotti, R-ev riesce ad intercettare clienti che operano nei settori più diversi, dalle strutture ricettive che intendono fornire un servizio in più ai propri avventori, fino alle aziende che hanno la necessità di ricaricare la propria flotta aziendale. R-ev non vende soltanto l'hardware, ovvero la stazione di ricarica, ma è in grado di fornire anche la piattaforma che gestisce la rete di ricarica».

Prodotti trattati

Stazioni di ricarica: wallbox e colonnine da 7,4 kW a 180 kW

Modelli in catalogo

Wallbox OneBlack (7.4 kW), wallbox Street 22 (22 kW), FC 24 Station (24 kW), FC 50 Station (50 kW), HPC 180 Station (180 kW)

Prodotto di punta

Wallbox Street 22

La wallbox Street 22 è una stazione di ricarica per veicoli elettrici da destinare a luoghi pubblici o privati che può erogare una potenza massima di ricarica di 22 kW in "modo 3" ed è alimentata da una tensione trifase. Può essere montata direttamente al muro oppure, con un apposito supporto, avere una installazione libera.





Prodotti trattati

Produzione di inverter FV, fornitura di soluzioni per mobilità elettrica (wallbox) e riscaldamento acqua calda sanitaria (regolatore di potenza)

Azienda

Fronius Italia, via dell'Agricoltura
46, 37012 Bussolengo (VR)

Modelli in catalogo

Fronius Wattpilot Go

Canali distributivi Distributori di materiale elettrico,
distributori specializzati



La strategia

Luca Ganassini, project manager & training specialist Nord-Ovest Italia

«Come per gli altri prodotti Fronius, anche Fronius Wattpilot viene distribuito sul territorio italiano tramite la rete di partner autorizzati, sia grossisti di materiale elettrico, sia distributori specialisti. Trattandosi di un prodotto molto versatile, il nostro target spazia dall'utente residenziale fino alle strutture commerciali, industriali e pubbliche che vogliono fornire un servizio di ricarica per auto elettriche. In tutti questi casi, l'utilizzo di Fronius Wattpilot può avvenire anche in abbinata ad un impianto fotovoltaico esistente. Il design compatto e moderno lo rende perfetto per installazioni all'interno; la struttura resistente e i materiali di qualità ne permettono l'utilizzo anche all'esterno. Grazie a questa versatilità, Fronius Wattpilot si adatta facilmente alle esigenze di diversi target di clienti, rimanendo comunque una soluzione di fascia medio-alta per la sua affidabilità e qualità costruttiva».

Prodotto di punta Fronius Wattpilot Go

Progettato per veicoli che dispongono di una presa per la ricarica plug-in, Fronius Wattpilot Go permette di scegliere tra due modalità di carica: Eco Mode e Next Trip Mode. Si può gestire tramite l'app Fronius Solar.Wattpilot, che fornisce anche una panoramica del processo di ricarica in corso. Inoltre è predisposto per l'integrazione con l'impianto fotovoltaico.



AMTRON® COMPACT 2.0

LA RICARICA A CASA FACILE E CON PRESTAZIONI PREMIUM

OGGI IN PROMO!

Per non perdere la promozione
contatta il tuo distributore di riferimento
oppure inquadra il QR code:



APPROFITTA ORA DI UNA PROMOZIONE LIMITATA!

Con MENNEKES installare una wallbox conviene due volte: per un periodo limitato, acquistando AMTRON® Compact 2.0 **il misuratore per la protezione da blackout è incluso!**

- ✓ Dimensioni Compatte e funzioni di ricarica avanzate
- ✓ Cavo integrato da 7,5 metri con connettore di tipo 2
- ✓ Potenza di ricarica fino a 11 kW e 22 kW

www.mennekes.it/emobility

MENNEKES
MY POWER CONNECTION



Azienda

GL Charge, Savska Loka 4,
Kranj 4000 (Slovenia)

Canali distributivi

**Agenzie di rappresentanza, installatori FV,
Distributori di materiale elettrico**

Prodotti trattati

Soluzioni di ricarica domestica e commerciale, stazioni di ricarica pubblica

Modelli in catalogo

Home Charging: GlowBox, GlowBox Platinum Lite, GlowBox Energy Hub, GoBox; Business Charging: GlowBox Platinum, Public Box, GlowBox Platinum Lite PRO; Public Charging: PublicBox, HyperBox

La strategia

Urban Matko, CTO



«GL Charge sfrutta canali di vendita tradizionali come agenzie di rappresentanza. Considerando la natura del mercato della ricarica elettrica, però, abbiamo ampliato la nostra rete vendita che ora include installatori di impianti fotovoltaici, grossisti e distributori di materiale elettrico. Inoltre GL Charge offre un servizio di tele vendita che gioca un ruolo importante nell'assistenza del cliente finale in fase di prevendita e postvendita. Questi diversi approcci consentono alle nostre soluzioni di ricarica di essere facilmente accessibili a una clientela proveniente da diversi segmenti».

Prodotto di punta GlowBox

GlowBox è una stazione di ricarica domestica con potenza fino a 22 kW, che può essere dotata di un dispositivo di misurazione dell'energia per la gestione dinamica del carico, riducendo al minimo l'intervento manuale. Le caratteristiche aggiuntive includono l'illuminazione ambientale a LED per garantire visibilità e facilità d'uso. È disponibile anche un'opzione di etichettatura bianca per personalizzare l'estetica.



Azienda

Growatt Italia, via Donatella 18/A,
06132 San Martino in Campo (PG)

Canali distributivi

Distributori di materiale elettrico

Prodotti trattati

Inverter fotovoltaici, sistemi di accumulo e monitoraggio di ultima generazione, stazioni per la ricarica di veicoli elettrici per il mercato residenziale e industriale

Modelli in catalogo

Thor 07AS-P | 07AS-S, Thor 11AS-P | 11AS-S | 22AS-P | 22AS-S, Thor 20DS-P (in arrivo), Thor 40DS-P | 40DD-P

La strategia

Giovanni Marino, brand manager



«Il principale canale di vendita per i prodotti distribuiti da Growatt Italia è certamente la distribuzione elettrica. La presenza del brand su questo canale distributivo ha origini antiche e negli ultimi anni la collaborazione si è rafforzata maggiormente. I prodotti Growatt per il mondo e-mobility, pensati e progettati per installazioni in ambito residenziale e commerciale, trovano ancora una volta nel canale della distribuzione elettrica la piattaforma di vendita ideale».

Prodotto di punta

Growatt Thor 20DS-P

Stazione di ricarica in corrente continua a connettività completa, la Thor-20D wallbox è pensata per installazioni commerciali o grandi residenziali. La protezione IP54 consente l'installazione sia indoor sia outdoor ed è integrabile con le principali piattaforme di pagamento. Inoltre, ha il 4G integrato e consente la programmabilità e il monitoraggio totale dei costi e dei consumi attraverso l'App ShinePhone.



Azienda

Huawei FusionSolar, via Lorenteggio 240
Torre A, Milano / Via Laurentina 449
Torre E, Roma

Canali distributivi

Distributori specializzati autorizzati Huawei

Prodotti trattati

Inverter, batterie, ottimizzatori, wallbox

Modelli in catalogo

SCharger-7KS/22KT-S0

Prodotto di punta

SCharger-7KS/22KT-S0

La colonnina di ricarica SCharger-7KS/22KT-S0 mira a completare la soluzione residenziale, permettendo una ricarica dinamica in base alla produzione del fotovoltaico, massimizzando l'autoconsumo e il risparmio sui costi dell'elettricità. Il tutto gestibile in modo semplice e immediato dall'App Fusiosolar.



La strategia

Valentina Leva, senior channel manager



«Gli smart charger FusionSolar sono disponibili nelle due versioni da 7 kW e 22 kW, presso la rete capillare di distributori autorizzati Huawei, insieme a tutta la gamma di prodotti FusionSolar per residenziale e C&I. Huawei organizza insieme ai partner momenti di formazione continua sul territorio dedicati a installatori e professionisti: workshop tecnici, roadshow e webinar in cui vengono messe a fuoco le specifiche tecniche e i plus di prodotto, le modalità installative, di configurazione e monitoraggio. Tra i plus più apprezzati dai clienti: un unico fornitore per la soluzione One-fits-all Huawei FusionSolar per ricaricare la propria auto elettrica in primis con l'energia solare prodotta dal proprio impianto, l'estrema semplicità installativa e il monitoraggio immediato e userfriendly attraverso l'App Fusion Solar».

Ingeteam

Prodotti trattati

Inverter fotovoltaici e storage, sistemi di accumulo e sistemi di ricarica per veicoli elettrici

Azienda

Ingeteam, via Emilia Ponente 232,
48014 Castel Bolognese (RA)

Modelli in catalogo

AC Fusion Street e Wall, Rapid 60 e Rapid 120/180

Canali distributivi

Distributori di materiale elettrico, agenzie di rappresentanza



La strategia

Davide Spazian, sales area manager

«Per avere una diffusione capillare della propria gamma sul territorio italiano, Ingeteam si avvale di differenti canali di vendita a diversi livelli, partendo dal grossista di materiale elettrico fino ad una fitta rete di agenti di vendita sparsa in tutto il territorio italiano. Ingeteam si propone anche come partner per fornire infrastrutture di ricarica agli attori che si affacciano al mercato della ricarica pubblica, come ad esempio i numerosi Charging Point Operator che operano nel mercato italiano. La diffusione capillare dei prodotti Ingeteam è resa possibile anche grazie ad una struttura aziendale in grado di supportare e seguire le richieste dei clienti in tutte le fasi della realizzazione dei progetti di ricarica. Inoltre, Ingeteam vanta un'efficiente assistenza tecnica fornita in loco direttamente o tramite partner qualificati».

Prodotto di punta Rapid 60

Rapid 60 è un caricatore multistandard DC rapido da 60 kW, che permette di ricaricare fino a 100 km di autonomia in 12 minuti. La ricarica simultanea 30+30kW è consentita, così come la ricarica AC, permettendo quindi di ricaricare fino a 3 veicoli contemporaneamente. È ideale per ricaricare piccole flotte aziendali.



wallbox  Get in charge

Scegli **Pulsar Max**
per una ricarica
intelligente e
affidabile del tuo VE

 Integrabile con impianti fotovoltaici

Per saperne di più:

ESAVING
ogni watt conta

www.esaving.eu
info@esaving.eu
+39 0461 160050



KOSTAL

Azienda

Kostal Solar Electric Italia, via Genova 57, 10098 Rivoli (TO)

Canali distributivi

Distributori specializzati

Prodotti trattati

Inverter fotovoltaici, inverter HYB, wallbox, meter

Modelli in catalogo

Wallbox Enector AC 3.7/11 kW; Wallbox Enector AC 7.4 kW

Prodotto di punta

Enector

Enector è la wallbox di alta fascia di Kostal. Realizzata in Germania, risponde ai più elevati standard in termini di sicurezza, affidabilità e flessibilità d'impiego. Oltre alle funzioni base Plug & Charge è possibile opzionalmente attivare quattro funzionalità intelligenti sia in ambito domestico sia in quello dei servizi.



La strategia

Luca Montanari, sales manager

«Kostal si è sempre affermata e continua ad affermarsi per qualità, affidabilità, serietà e grande cura per il cliente con un servizio pre e after sales d'eccellenza. Kostal si mette a disposizione con un supporto italiano diretto, professionale ed efficiente. Per quanto riguarda le strategie commerciali, poniamo molta attenzione alle partnership che stringiamo perciò scegliamo canali distributivi specializzati instaurando un rapporto di lungo termine. I nostri prodotti sono reperibili presso i migliori distributori specialisti e grossisti. Attraverso questi canali, Kostal ha tra i propri obiettivi quello di fornire dispositivi ad alto valore e straordinaria durevolezza, ad un prezzo assolutamente competitivo tenuto conto delle soluzioni sia europee che extra-europee attualmente disponibili sul mercato e sottolineando il valore aggiunto che da sempre contraddistingue questa azienda tedesca: l'assistenza. In questo modo riusciamo a porre il rapporto qualità/prezzo ai vertici del mercato».

LEKTRICO

Azienda

Lektri.Co, via Marsala 12, 60121 Ancona

Canali distributivi

Distributori di materiale elettrico, distributori specializzati nel FV

Prodotti trattati

Wallbox da 7,4 kW a 22 kW

Modelli in catalogo

1P7K e 3P22K

Prodotto di punta

1P7K

La stazione 1P7K carica qualsiasi veicolo fino a tre volte più velocemente di una presa a muro, con impostazioni di amperaggio da 6 A a 32 A. Il modello consente condivisione dell'alimentazione quando si installano più stazioni sullo stesso circuito. Con il modulo opzionale EM è possibile caricare in 3 modalità. Come tutti i prodotti Lektri.Co, la stazione è integrabile con tutti i sistemi fotovoltaici.



La strategia

Luigi Gaudiano, channel manager

«La strategia commerciale di Lektri.Co prevede un piano di sviluppo orientato alla vendita tramite partner sul territorio italiano. Allo stato attuale abbiamo preso accordi con distributori di materiale elettrico e fotovoltaico, partner installatori di infrastrutture e impianti fotovoltaici, energy providers e CPO. La catena di distribuzione, vendita e installazione viene gestita da 3 manager dislocati nelle aree geografiche del Nord-Est (Luigi Gaudiano), Nord-Ovest (Luca Roffi) e Centro-Sud (Alessia LaRosa). Questa strategia fa sì che tutti i partecipanti allo sviluppo commerciale dell'azienda siano costantemente seguiti. Un altro aspetto legato alla nostra crescita commerciale è quello del marketing. In Lektri.Co supportiamo molte attività e siamo molto presenti a livello mediatico con attività di brand awareness. Queste vanno dalle collaborazioni con i guru dell'EV market italiano, a pubblicazioni su riviste online leader del settore, fino a eventi dedicati ai partner come roadshow, webinar e fiere».

LIVOLTEK

Azienda

Livoltek Europe, Westeind 8 5245NL Rosmalen the Netherlands

Canali distributivi

Distributori di materiale elettrico, distributori specializzati nel FV

Prodotti trattati

Sistemi di storage all-in-one, inverter e inverter ibridi, batterie al litio, ev charger e sistemi di monitoraggio

Modelli in catalogo

Smart EV Charger monofase da 7,3 kW e trifase da 11/22 kW (entrambi per montaggio a muro o con colonnina)

Prodotto di punta

GlowBox

Il caricabatterie di Livoltek è di dimensioni compatte ed esteticamente proposto in due versioni. È inoltre facile da installare. Grazie alla app di facile utilizzo, gli utenti possono caricare in modo indipendente e controllare il caricabatterie ovunque e in qualsiasi momento. La app supporta l'aggiornamento over-the-air da remoto.



La strategia

Edoardo Brogna, technical support

«Attualmente ci concentriamo principalmente sui caricabatterie residenziali, che vanno da 3,7 kW a 22 kW. L'applicazione più comune per questo tipo di soluzioni è il plug and play, che vendiamo attraverso il commercio all'ingrosso di materiale elettrico. Tuttavia, il nostro caricabatterie si interfaccia con gli impianti solari e per questo abbiamo anche un altro canale di vendita attraverso i distributori fotovoltaici».

MENNEKES MY POWER CONNECTION

Prodotti trattati

Stazioni di ricarica, wallbox e colonnine per le auto elettriche, cavi e accessori

Modelli in catalogo

Wallbox Amtron Compact 2.0 7,4 kW e 22 kW e Wallbox Amtron Compact 2.0s 7,4 kW e 22 kW (Linea Privata); Wallbox Amtron Professional 22 kW con o senza modem GSM e con o senza cavo integrato e colonnina Amedio Professional 22+22 kW disponibile con o senza modem GSM (Linea Professional)

Azienda

Mennekes Electric Italia, corso Sempione 194/6 ter, 21052 Busto Arsizio (VA)

Prodotto di punta Amtron Compact

La wallbox Amtron Compact è l'ideale per abitazioni, condomini e piccole aziende. La wallbox si distingue per la struttura compatta, per una potenza di carica fino a 22 kW e per il grado di protezione IP54. Il display intuitivo e il cavo integrato da 7,5 metri la rendono maneggevole e facile da utilizzare. La versione 2.0s è dotata anche di funzione di ricarica solare e di autorizzazione alla ricarica con Rfid.



Canali distributivi Distributori specializzati



La strategia Marco Di Carlo, managing director

«Mennekes si occupa della ricarica delle auto elettriche in tutti i contesti. La wallbox Amtron Compact è la risposta di Mennekes alla domanda di soluzioni per la ricarica privata: di dimensioni compatte, ma con performance elevate, è pensata per abitazioni, condomini e piccole aziende. Ma Mennekes pensa anche alle esigenze di aziende, attività commerciali, strutture ricettive e flotte aziendali con la Linea Professional. La wallbox Amtron e la colonnina Amedio offrono qualità e robustezza, il collegamento in rete tramite un backend e protocollo Ocpp e la gestione intelligente dei carichi. Il pacchetto si completa con due servizi integrabili: Mennekes Pay per offrire la ricarica a pagamento e Mennekes Cloud per la gestione e il monitoraggio da remoto. I prodotti Mennekes sono acquistabili tramite distributori specializzati».

ORBIS

Prodotti trattati

Stazioni di ricarica, wallbox e colonnine in AC e DC

Azienda

Orbis Italia, via Leonardo da Vinci 9/B, 20051 Cassina de' Pecchi (MI)

Modelli in catalogo

Viaris UNI AC, Viaris Combi+ AC, Viaris City+ AC, Viaris Gravity DC, Viaris Lander DC

Prodotto di punta Viaris UNI

Viaris UNI è una stazione di ricarica compatta pensata per il mercato residenziale. Dispone di serie di modulatore di carica (no blackout), comunicazione WiFi per la gestione tramite l'app e-Viaris e di protezione contro le correnti di guasto in DC > 6mA.



Canali distributivi Distributori di materiale elettrico e termoidraulico, distributori specializzati nel FV



La strategia

Stefano Lucini, marketing manager

«Di fondamentale importanza per Orbis è ottenere il maggiore grado di soddisfazione di tutti i soggetti coinvolti nella filiera, dal cliente finale che utilizzerà il prodotto, all'installatore che lo installerà, per arrivare infine al distributore di materiale elettrico che dovrà venderlo. La nostra strategia di vendita non può non considerare le diverse esigenze e aspettative di ognuna di queste figure, operando intensamente su aspetti come la funzionalità, il design, l'integrazione con le altre tecnologie della casa, la qualità dei prodotti, il servizio tecnico pre e post-vendita, la formazione ed il prezzo di vendita. Da moltissimi anni Orbis opera esclusivamente con il mondo della distribuzione di materiale elettrico, termoidraulico e fotovoltaico, lavorando in sinergia con uffici tecnici e commerciali per soddisfare le diverse esigenze dei clienti».

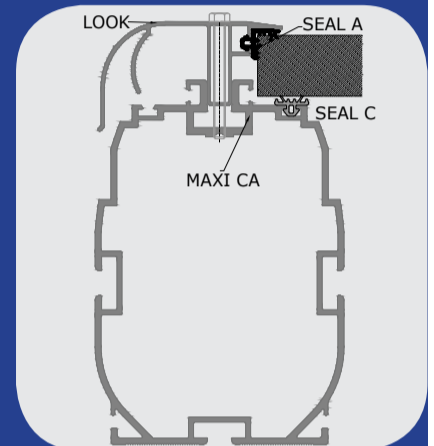
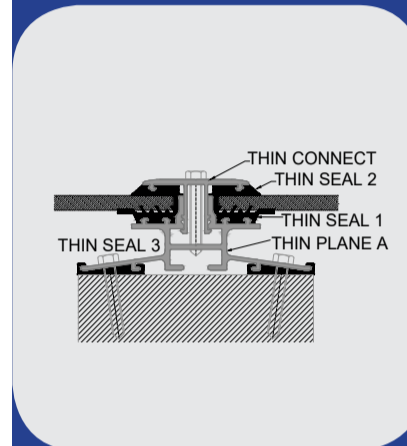
EASY Picco by ecobel



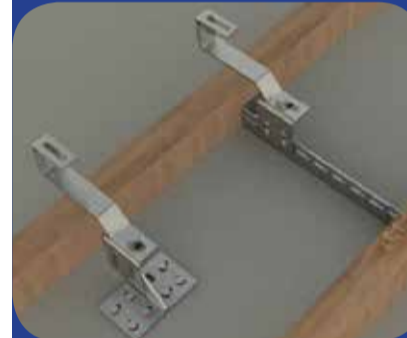
Sistemi di Fissaggio Evoluti



Sistemi A tenuta



Sistema Innovativo REGOLO



Tetto integrato X-plane



Tetto tegola raso



Tetto tegola w-proof



Sistema pensilina



Campo aperto



Tetto lamiera



Tetto piano sud & est-ovest



Facciate & Facciate ventilate



Frangisole





Azienda

Plus International, via Braccasca
80, 48124 Ravenna

Canali distributivi Vendita diretta, distributori



La strategia

Jacopo Carlo Perino, direttore di Plus EV-Charge, divisione di Plus International

«I nostri prodotti sono altamente professionali, creati con materiali e soluzioni studiate in oltre venti anni di esperienza. Anche se siamo aperti al mercato dei privati, il segmento professionale vale oltre il 90% del nostro fatturato. La nostra azienda vende direttamente al cliente e ha anche una rete di distributori e rivenditori in Italia e all'estero. È possibile dunque contattare direttamente l'azienda oppure trovare un rivenditore di riferimento».

Prodotti trattati

Caricatori per auto elettriche e ibride fabbricati in Italia, in acciaio e acciaio inox

Modelli in catalogo

Due colonnine in AC (T-1000 e W-760), una in DC (T-2000) e una portatile

Prodotto di punta W-760

La stazione di ricarica W-760 è in corrente alternata ed è da installare a muro. È a uscita singola e doppia, con presa o con cavo di ricarica. Ha potenza regolabile da 2 kW a 22 kW ed è collegabile all'impianto fotovoltaico. Supporta vari metodi di gestione della corrente quali: ricarica a saldo, con Wallet prepagato, tramite il sito backend di controllo, con carta di credito su piattaforma digitale.



Azienda

Hanwha Q Cells, Sonnenallee
17-21, 06766 Bitterfeld-Wolfen (Germania)

Canali distributivi Distributori di materiale elettrico, distributori specializzati nel FV



La strategia

Alberto Nadai, area sales manager Italia

«La tendenza futura del mercato degli Ev-charger vedrà sempre di più l'installazione di wallbox integrate a batterie di accumulo sia per applicazioni domestiche che C&I. Un trend che QCells ha deciso di anticipare scommettendo su una soluzione in bundle, studiata per ottimizzare la ricarica domestica dell'auto elettrica o ibrida. L'offerta residenziale di QCells offre infatti una combinazione smart tra la stazione di ricarica mediante wallbox Q.Home E.Drive A+, disponibile da 7 kW monofase e fino a 22 kW trifase, e il sistema di accumulo dell'impianto fotovoltaico Q.Home ESS HYB-G3 all-in one modulare con inverter ibrido. La nostra strategia di vendita vede un'integrazione della gamma prodotti che va dai moduli, agli inverter, agli storage per arrivare alle wallbox che viene offerta agli installatori Q.Partner tramite la rete di distributori elettrici e specializzati nel fotovoltaico, offrendo un unico servizio con tecnici interni all'azienda che fanno sia da consulenza pre vendita che assistenza post vendita».

Prodotti trattati

Moduli fotovoltaici, inverter ibridi e trifase C&I, sistemi di accumulo, wallbox

Modelli in catalogo

wallbox Q.Home E.Drive A

Prodotto di punta Q.Home E.Drive

Q.Home E.Drive è un sistema di ricarica smart, controllabile tramite app. Prevede la possibilità di attivare la ricarica attraverso Rfid card. La wallbox, disponibile in versione monofase fino a 7,4 kW e in trifase fino a 22 kW di potenza, prevede 3 modalità di ricarica: green (sfrutta l'energia in surplus prodotta dall'impianto fotovoltaico), fast (ricarica alla massima potenza riducendo i tempi), eco (massimizza l'autoconsumo).



Azienda

Scame Parre, via Costa Erta 15,
24020 Parre (BG)

Canali distributivi Distributori di materiale elettrico



La strategia

William Brasi, responsabile marketing

«Tutti i prodotti Scame sono venduti tramite la rete di rivenditori di materiale elettrico, distribuita in maniera capillare in tutta Italia. Riteniamo che la competenza e la professionalità della filiera installatore/distributore siano fondamentali per guidare il cliente nella scelta della soluzione più adatta alle sue esigenze. Sostenibilità e ambiente sono le motivazioni che hanno spinto Scame Parre ad entrare nel settore della mobilità elettrica. L'azienda ha le sue radici e le sue sedi in un contesto montano e incarna questi valori nel proprio DNA. Tecnologia e innovazione sono i fattori chiave che la stanno guidando nello sviluppo costante di nuove soluzioni. Estetica e design, con la prestigiosa firma di Trussardi+Belloni Design, sono gli elementi distintivi che rendono unici i suoi prodotti. La nostra proposta è poi valorizzata da un servizio di consulenza ed assistenza post vendita capillare che ci rende un partner affidabile ed uno dei principali player della mobilità elettrica sul mercato italiano».

Prodotti trattati

Wallbox

Modelli in catalogo

Wallbox BE-W[2.0] versioni Lite

Prodotto di punta BE-W[2.0]

BE-W[2.0] comunica direttamente con il contatore domestico smart open meter grazie al protocollo Chain2 che facilita l'integrazione nell'ecosistema casa, potendo sfruttare le funzioni di power management dinamico, evitando l'installazione di un energy meter esterno aggiuntivo. Il wallbox tramite la app locale Scame E-Mobility consente all'utente di gestire tutte le funzioni della stazione.





**DISTRIBUZIONE
INTERNAZIONALE**

FOTOVOLTAICO

**INVERTER
PANNELLI FOTOVOLTAICI
BATTERIE ACCUMULO
PENSILINE E STAZIONI
DI RICARICA ELETTRICHE**

Batterie ed Inverter



Pannelli fotovoltaici



Stazioni di ricarica elettriche



SENEC

Prodotti trattati

Moduli fotovoltaici, sistemi di accumulo, sistemi di accumulo ibridi, wallbox

Azienda

Senec Italia, via Sassanelli 48, 70124 Bari

Modelli in catalogo

Senec.Wallbox dpm, Senec.Wallbox dpm2 e dpm3, Senec.Wallbox pro

Prodotto di punta Senec.Wallbox dpm3

Wallbox mono e trifase con potenza regolabile fino a 22 kW, IP55, utilizzo multiutente Rfid, Ocpp e collegamento multiplo. Sicura grazie al sensore di temperatura e anti-black-out grazie al dispositivo che regola la ricarica in base alla potenza disponibile. La app consente di monitorarla e gestirla e localizzare e accedere a oltre 200.000 stazioni convenzionate.



Canali distributivi Installatori



La strategia Antonio Mustaro, chief sales officer

«Come canale di vendita utilizziamo quello diretto con gli installatori, perché ci consente di costruire partnership consolidate e di recepire in modo immediato le loro esigenze. La nostra strategia si basa sull'approccio Senec.360, che mira ad offrire un pacchetto completo ed integrato di soluzioni per l'autosufficienza energetica, che include moduli fotovoltaici, sistemi di accumulo con inverter integrato, stazioni di ricarica e soluzioni innovative di fornitura energetica. Nella scelta dei componenti, ci focalizziamo su caratteristiche come lunga durata, intelligenza e versatilità. Nel caso delle wallbox, ad esempio, sono disponibili funzioni intelligenti, come la possibilità di ricaricare l'auto solo con l'energia gratuita proveniente dall'impianto fotovoltaico, grazie all'interfaccia del modello pro con il nostro accumulo, o la modulazione della potenza di carica in base a quella disponibile nel modello dpm. Inoltre per le dpm2 e 3 abbiamo pensato anche alle aziende, con il protocollo di comunicazione Ocpp integrato, che permette l'interfaccia con la maggior parte dei software di gestione delle flotte in commercio.»



Prodotti trattati

Inverter solari e con batteria, soluzioni per impianti fotovoltaici, sistemi di stoccaggio, sistemi di gestione energetica, soluzioni di ricarica, applicazioni power to gas, servizi energetici digitali e altri servizi

Azienda

SMA Italia, via dei Missaglia 97, 20142 Milano

Modelli in catalogo

SMA EV Charger 7.4 / 22 per il segmento residenziale, SMA EV Charger Business per il segmento commerciale

Prodotto di punta SMA EV Charger

SMA EV Charger consente il massimo utilizzo dell'energia fotovoltaica generata sul tetto di casa. Inoltre, SMA EV Charger si integra direttamente nell'impianto fotovoltaico semplificando i processi di installazione e manutenzione.



Canali distributivi Distributori di materiale elettrico, distributori specializzati



La strategia Valerio Natalizia, amministratore delegato

«SMA punta da sempre sulla mobilità elettrica e uno dei nostri fiori all'occhiello è il sistema di ricarica residenziale SMA EV Charger che permette ai proprietari di impianti fotovoltaici di ricaricare i veicoli in modo veloce e sostenibile, disponibile nelle potenze di 7,4 kW e di 22 kW. Oltre a questa soluzione dedicata ai privati, copriamo anche il segmento commerciale con SMA EV Charger Business per la ricarica delle flotte di veicoli elettrici. I nostri canali di vendita sono distributori specializzati e grossisti di materiale elettrico. Sempre considerando il posizionamento, la qualità e il valore che contraddistinguono i nostri prodotti, dall'alta componente innovativa e tecnologica, vengono trasmessi anche attraverso i corsi della nostra Solar Academy che mira a formare installatori sempre più qualificati.»

solaredge

Prodotti trattati

Soluzioni smart per l'efficienza energetica per applicazioni residenziali, C&I e utility, che includono moduli fotovoltaici, ottimizzatori di potenza, inverter, batterie, dispositivi domotici e per la ricarica dei veicoli elettrici, contatori e sensori, sistemi di monitoraggio

Azienda

SolarEdge Technologies,
via Enrico Reginato 85H, 31100 Treviso

Modelli in catalogo

Caricabatterie per veicoli elettrici SolarEdge

Canali distributivi

Distributori di materiale elettrico, distributori specializzati nelle FER



La strategia

Alessandro Canova, technical marketing manager

«La strategia di SolarEdge per il posizionamento del brand e la vendita dei propri prodotti si fonda su un approccio prettamente differenziante. Fotovoltaico, accumulo in batteria e prodotti di ricarica per i veicoli elettrici sono parte di SolarEdge Home, un ecosistema tecnologico integrato, dal tetto fino alla rete, in grado di dare agli operatori del settore e ai clienti finali il beneficio chiave di avere un unico fornitore riconosciuto tra i primi al mondo per prodotti, garanzie e assistenza post-vendita. Il valore aggiunto e la differenziazione dei prodotti SolarEdge, e in particolare del connubio tra solare e mobilità elettrica, sono oggetto di attività di comunicazione e formazione mirate e rivolte costantemente a tutti i professionisti del solare in Italia, dagli installatori ai progettisti fino al canale distributivo e di rivendita, quest'ultimo costituito sia da partner distributivi specializzati in tecnologie rinnovabili che generalisti per il materiale elettrico».

Prodotto di punta

Caricabatterie per veicoli elettrici SolarEdge

Con potenze di carica fino a 7,4kW in monofase e 22kW in trifase, il caricabatterie per veicoli elettrici di SolarEdge è parte dell'ecosistema integrato SolarEdge Home ed utilizza automaticamente l'energia solare prodotta in eccesso per ricaricare l'auto, consentendo di impostare e monitorare la ricarica mediante app mySolarEdge



Azienda

Solax Power Network Technology, Lv 9,
Lotus Business Center North Building,
333 Lianhua St, Xihu District, Hangzhou,
Zhejiang Province, CN 310063

Prodotti trattati

Inverter on-grid e ibridi, sistemi di accumulo e ev-charger

Modelli in catalogo

Ev-charger X1-EVC7.2K e X3-EVC11K/X3-EVC22K

Canali distributivi

Importatori e distributori specializzati, distributori generalisti



La strategia

Mirko Zino, direttore generale

«Per il mercato italiano, SolaX ha deciso di seguire la filiera classica, rispettando i ruoli dei players e affidandosi ad importatori professionisti che a loro volta forniscono i distributori specializzati ed i distributori generici. Gli importatori sono estremamente preparati sul prodotto ed offrono altresì un servizio tecnico e di consulenza che va ad affiancarsi a quello offerto da SolaX stessa, in lingua italiana, arrivando capillarmente a coprire tutto il territorio nazionale».

Prodotto di punta

Ev-charger X1-EVC7.2K e X3-EVC11K/X3-EVC22K

L'EV-charger proposto da SolaX può essere installato sia indoor sia outdoor e può formare un sistema intelligente combinandolo con impianto fotovoltaico e storage. Ha la funzione Rfid integrata e consente una gestione e un monitoraggio da remoto tramite app. Supporta il protocollo OCPP1.6j per integrarsi con la piattaforma OCPP per formare stazioni di ricarica pubblica.



VIESSMANN

Prodotti trattati

Moduli fotovoltaici, inverter, sistemi di accumulo, strutture di montaggio, quadristica, cavi di collegamento, colonnine di ricarica

Azienda

Viessmann, via Brennero 56,
37026 Balconi - Pescantina (VR)

Modelli in catalogo

Colonnine per il mondo residenziale da 7 a 22 kW

Canali distributivi

Installatori di impianti elettrici



La strategia

Francesco Zaramella, product manager moduli fotovoltaici nuove energie

«Il nostro cliente tipo è l'installatore di impianti elettrici: riteniamo infatti che sia la figura ideale per poter spingere la soluzione completa a livello di prodotto con l'integrazione fra più tecnologie ovvero fotovoltaico e sistemi di accumulo. Inoltre, trattandosi di impiantistica, riteniamo sia necessaria una figura professionale in grado di verificare che le attività siano coerenti con quanto previsto dalle normative».

Prodotto di punta

Wall box VEC04 Smart

Disponibile in due versioni, monofase e trifase, il nuovo modello di colonnina di ricarica per auto elettriche Viessmann, Wall box VEC04 Smart, può essere installato in ambito domestico, alberghiero e commerciale, rappresentando una soluzione per garantire una ricarica in AC veloce e sicura dei veicoli elettrici.





Prodotti trattati

Wallbox e colonnine di ricarica, software per la gestione dell'energia

Modelli in catalogo

Caricabatterie domestici:

Pulsar Plus, Pulsar Max

Caricabatterie semi-pubblici:

Copper SB, Commander 2, Pulsar PRO

Caricabatterie pubblici: Supernova

Azienda

Wallbox, Carrer del Foc 68, 08038 Barcellona, Spagna

Prodotto di punta Pulsar MAX/PRO

Pulsar Max è un caricabatterie compatibile con tutti i veicoli elettrici o ibridi plug-in, ottimizzato per l'uso residenziale. Offre una potenza di ricarica fino a 22 kW e presenta un design dotato di protezione IP55 e IK10. Pulsar Pro invece è la soluzione pensata per gli spazi condivisi grazie alla possibilità di autenticazione e pagamento con Rfid, NFC e con l'app myWallbox, e alla preconfigurazione 4G. Può erogare fino a 22 kW di potenza e consente il bilanciamento della potenza tra un massimo di 100 caricabatterie.



Canali distributivi Installatori



La strategia Alex Corazzari, country manager

«Wallbox ha inizialmente focalizzato la sua attenzione sulla ricarica domestica privata, ma in seguito ha allargato la sua presenza nel settore semi-pubblico e pubblico attraverso innovative soluzioni come Pulsar Pro e Supernova. Nonostante questa espansione, uno dei nostri principali focus rimane quello della ricarica domestica. Per questo motivo abbiamo deciso di ampliare la famiglia Pulsar, che è stata particolarmente apprezzata dagli utenti per la sua estrema semplicità di installazione e utilizzo. Siamo consapevoli che la diffusione su larga scala dei veicoli elettrici dipende anche dalla facilità con cui si riesce ad accedere all'infrastruttura di ricarica, per questo ci impegniamo a mettere sul mercato prodotti accessibili, intuitivi e adatti a qualsiasi contesto domestico. Per quanto riguarda i canali di vendita, ci rivolgiamo principalmente agli installatori e ai distributori per i caricabatterie domestici, mentre collaboriamo con Charging Point Operator e utility per la vendita e l'installazione dei caricabatterie pubblici».



Prodotti trattati

Inverter, batterie e wallbox

Modelli in catalogo

Wallbox ZCS Azzurro serie

Azienda

Zucchetti Centro Sistemi, via Lungarno 305, 52028 Terranuova Bracciolini (AR)

Prodotto di punta Wallbox ZCS Azzurro serie DC 30 Kw

Le wallbox ZCS 30 kW in DC sono collegabili ad impianti fotovoltaici e sono dotate del sistema ZCS Predictive Energy Intelligence, in grado di gestire i flussi di energia. Sono compatibili con ogni veicolo elettrico, sono dotate di display e tastiera touch e possono essere installate a parete o su supporto. Fanno parte di una gamma più ampia che comprende anche i modelli da 7 e 22 kW in AC



Canali distributivi Vendita diretta, distributori specializzati nel FV



La strategia

Andrea Butti, sales manager charging stations

«Il tema della mobilità elettrica riguarda una pluralità di settori, tra di loro anche molto differenti, in ambito sia privato sia pubblico. In tal senso, considerata anche l'ampia varietà di clienti potenzialmente interessati, ZCS intende presidiare questo mercato con un approccio multicanale. Pertanto sicuramente agendo attraverso i propri canali distributivi già attivi nel campo del fotovoltaico, ma anche svolgendo attività di vendita presso i clienti finali, con strumenti di vendita diversificati. Riteniamo in tal modo di poter rispondere alle richieste tanto di target domestico quanto di tipo industriale e commerciale».

SCOPRI IL CONTROLLORE CENTRALE D'IMPIANTO DI ENERGY TEAM



Adeguare il tuo impianto alla normativa CEI 0-16 con il CCI e RICEVI IL CONTRIBUTO

Grazie al Controllore Centrale di Impianto sarai in grado di adempiere all'obbligo di osservabilità per impianti di potenza superiore o uguale a 1 MW, trasmettendo in tempo reale i dati sull'andamento del tuo impianto di produzione al Distributore (DSO), che a sua volta li invierà a Terna. Energy Team si occupa della fornitura di questo dispositivo e ti supporta nell'installazione, fornendoti assistenza per tutta la durata del contratto.



www.energyteam.it



Progetta
il futuro
con il tuo partner
per il riciclo



La Soluzione

Che tu sia un produttore, un importatore o un distributore del settore, associati al **Consorzio ECOEM**. Avrai un **Partner qualificato** e **servizi personalizzati** per la gestione, il ritiro, la **raccolta** ed il **trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita**.

Il nostro impegno

ECOEM è leader nella gestione dei rifiuti collegati ai prodotti da **energie rinnovabili**, vantando una consolidata esperienza nel settore. Attraverso una **filiera certificata**, il Consorzio garantisce la **conformità normativa** ed un sistema di tracciabilità volte ad attività di riciclo efficienti e sostenibili.

Consorzio ECOEM

Milano - Via V. Monti, 8 - 20123
tel (+39) 02 54276135
Salerno - Pontecagnano Faiano
Via Carlo Mattiello, 33
Loc. Sardone - 84098
info@ecoem.it

www.ecoem.it

NUMERO VERDE
800 198674

Gli speciali di SolareB2B

SETTEMBRE 2023
DISTRIBUTORI:
COSÌ SI AFFRONTA
L'OVERSTOCK



LUGLIO/AGOSTO 2023
STORAGE:
MERCATO, TECNOLOGIE E
STRATEGIE. FOCUS SUI SERVIZI



GIUGNO 2023
ANTEPRIMA INTERSOLAR
2023



MAGGIO 2023 - MODULI:
IL MERCATO I PROTAGONISTI
E LE NOVITÀ DI PRODOTTO



APRILE 2023 - INVERTER
TRIFASE: IL MERCATO I
PROTAGONISTI E LE NOVITÀ
DI PRODOTTO



MARZO 2023 - LA PRIMA
EDIZIONE DI K.EY



SETTEMBRE 2022 - LA
RISPOSTA DEI DISTRIBUTORI
ALLA CRESCITA DEL MERCATO



BETTER ENERGY FOR A BETTER WORLD

AlpSolarr is committed to providing the world with cleaner and smarter energy, thanks to its decades of accumulation in renewable energy solutions and energy management systems. Our product portfolio consists of residential, commercial, and industrial battery energy storage systems (BESS), inverters, EV chargers, energy management systems (EMS), etc. With more than 50 patents obtained, AlpSolarr is an active participant in drafting multiple industry standards and has been certified by IATF16949, ISO 26262, CCS, CE, SGS VDA6.3, etc.

Ambitious while still humble, AlpSolarr will remain a leading provider of products and services in electrical drive systems and energy storage systems. We envision a world where millions of families and global society can enjoy safe and stable energy while the environment and resources on our planet stay sustainable.



Crediti fiscali inutilizzati?

Aton Green Storage, azienda specializzata nell'ingegnerizzazione e produzione di sistemi di accumulo di energia, offre la possibilità esclusiva di acquistare prodotti **made in Italy** con i vostri **crediti fiscali**.

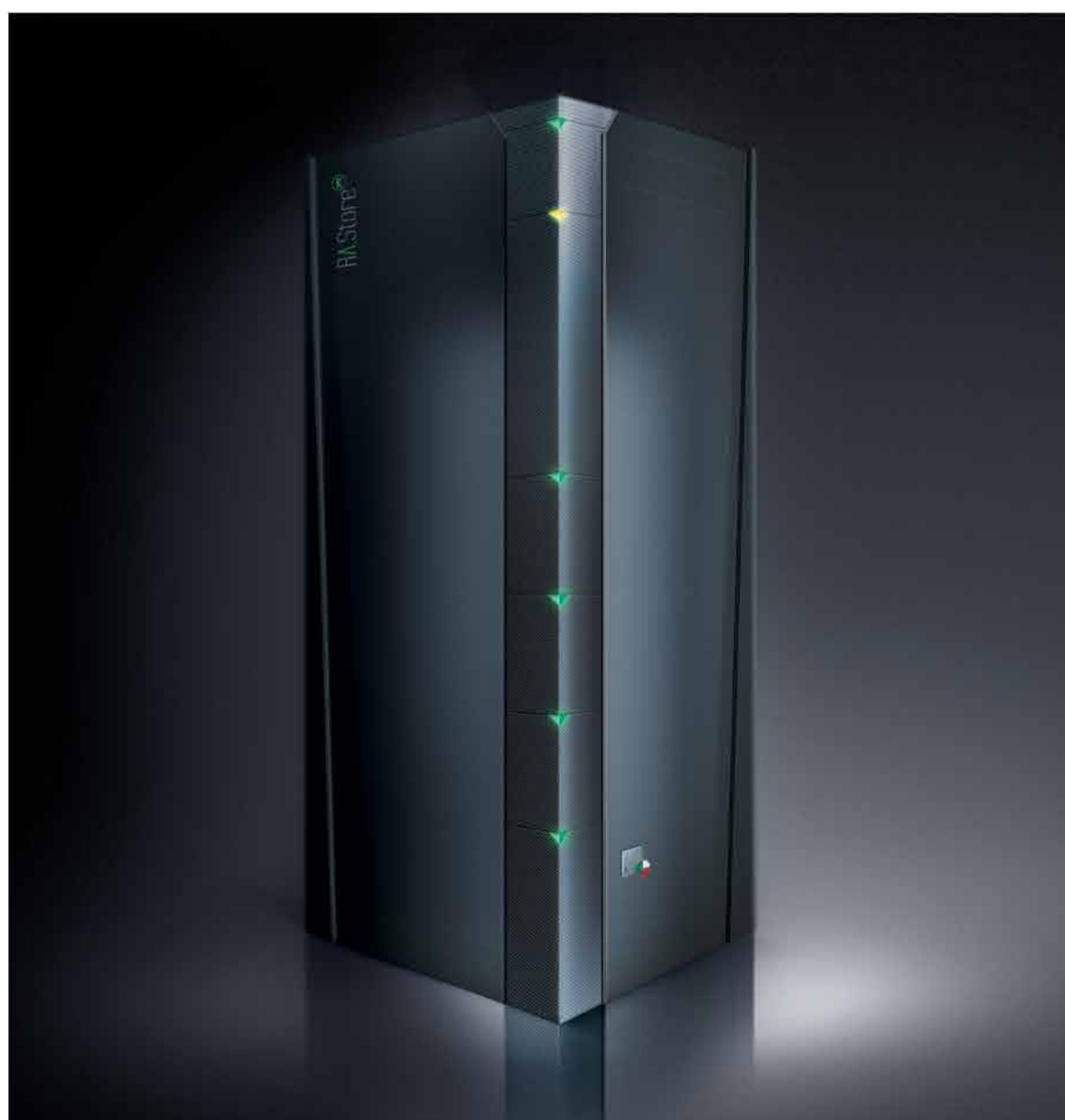
Per maggiori informazioni: serviziocommerciali@atonstorage.com



La nuova forma dell'energia

Sistemi di accumulo progettati per immagazzinare l'energia prodotta dagli impianti fotovoltaici, massimizzando l'autoconsumo e l'utilizzo di energia rinnovabile.

Oggi ancora più efficienti grazie a nuove **batterie ATON** ad alta affidabilità e con prestazioni elevate.



 ATON Care



Gli impianti sono dotati di **app ATON Care** che permette l'accesso alle prestazioni del sistema, a previsioni meteo e a grafici dettagliati per tenere traccia del funzionamento in modo semplice e intuitivo. ATON offre inoltre ai suoi installatori autorizzati **teleassistenza diretta** con monitoraggio automatico dei dati in tempo reale.

www.atonstorage.com