



DISTRIBUTORI PIÙ VALORE ALLE PARTNERSHIP CON FORNITORI E INSTALLATORI

IL FENOMENO DELLO SHORTAGE DELLE MATERIE PRIME, UNITO AL RINCARO DEI PREZZI E AI RALLENTAMENTI DELLE FORNITURE, POTREBBE VERIFICARSI ANCHE NEI PROSSIMI MESI. PER NON FARSI TROVARE IMPREPARATO, IL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE SI È ORGANIZZATO CON L'OBIETTIVO DI GARANTIRE SEMPRE DISPONIBILITÀ DI MERCI. COME? CON PIANIFICAZIONI SU TEMPI PIÙ LUNGI, MAGAZZINO, KIT, NUOVI SERVIZI E AMPLIAMENTO DEL PORTAFOGLIO DEI BRAND

DI MICHELE **LOPRIORE**

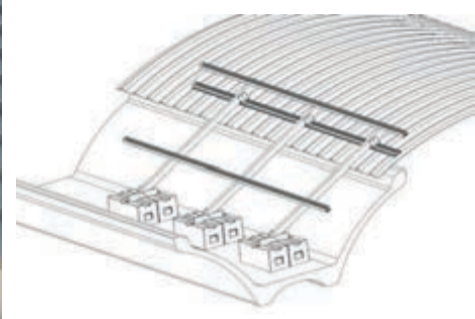


NON SOLO 110%

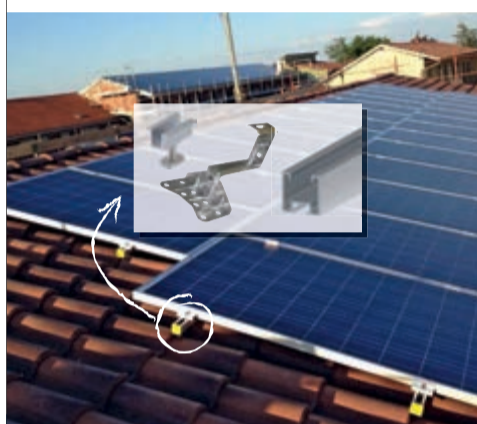
Da oltre 12 anni produciamo e commercializziamo sistemi per il fissaggio di impianti fotovoltaici su qualsiasi tipo di tetto: a falda, piano, in lamiera grecata, lamiera aggraffata e in fibrocemento.



IMPIANTI TAILOR-MADE



UN UFFICIO TECNICO A TUA DISPOSIZIONE



E POI...

Vuoi ottenere quanto necessario per il fissaggio del tuo impianto fotovoltaico in pochi click e gratuitamente? Da oggi è possibile grazie al nostro nuovo configuratore **ΩMEGAWARESUN** che genera automaticamente la tua lista prodotti!



Testalo subito al link:
www.omegawaresun.it

Lo shortage delle materie prime, il rincaro dei prezzi e i rallentamenti delle forniture dal Far East sono stati un problema reale nel corso del 2021 e potrebbero esserlo ancora per almeno i primi sei mesi del 2022. Questi fenomeni di portata globale hanno avuto un forte impatto anche sul mercato del solare in Italia. Lo confermano i distributori specializzati e i grossisti di materiale elettrico, che hanno dovuto rivedere le proprie strategie con l'obiettivo di garantire disponibilità di merci e, allo stesso tempo, di salvaguardare le preziose partnership costruite negli anni con fornitori e installatori. I principali distri-

butori hanno dovuto fare i conti con tutte queste problematiche in un momento in cui, in Italia, il mercato del fotovoltaico stava ripartendo soprattutto in ambito residenziale, grazie alla spinta del Superbonus al 110%, e in ambito commerciale e industriale, dove tanti imprenditori hanno deciso di puntare proprio sul solare per abbattere gli aumenti delle bollette energetiche. Nel momento in cui la domanda di nuovi impianti cresceva, i distributori hanno quindi dovuto riorganizzarsi. Come? Ottimizzando le pianificazioni, investendo in nuovi spazi per poter stoccare volumi di merci più elevati, siglando nuove partnership per am-



ELFOR

“APPROVVIGIONAMENTO RADDOPPIATO”

Lorena Cappella, responsabile marketing di Elfor



«In Italia quello dell'approvvigionamento è diventato un problema serio. A causa della scarsa disponibilità di materie prime abbiamo registrato aumenti continui dei prezzi dei componenti che si uniscono a quelli dei trasporti. Sono due condizioni generate in corrispondenza della pandemia che hanno reso lenta tutta la catena dell'approvvigionamento. La nostra strategia nasce già alla fine del 2019 quando Paolo Panighi, Ceo di Elfor, sulla base della sua esperienza decennale nel settore, inizia a captare possibili problematiche legate alla reperibilità di materiale. A metà novembre 2019 vengono effettuati i primi ordini a programma che prevedevano un approvvigionamento superiore al doppio rispetto agli anni precedenti, così abbiamo proseguito per gli anni successivi utilizzando la medesima strategia e ampliando la partnership con altri fornitori. Ci sono stati non pochi problemi da gestire in questo periodo di frenesia, soprattutto in relazione con i fornitori. Per ovviare a ciò abbiamo gestito ordini a programma e con i nostri installatori abbiamo cercato di agevolare il lavoro suggerendo kit dedicati. Abbiamo inoltre ampliato le aree della nostra logistica».

LA STRATEGIA

- PROGRAMMAZIONE MIRATA E RADDOPPIO DEGLI APPROVVIGIONAMENTI
- PROPOSTA DI KIT AGLI INSTALLATORI
- AMPLIAMENTO DELLA LOGISTICA



“RISCHIO SHORTAGE DA APRILE CON LA RIPARTENZA DEL SUPERBONUS”

Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia



«Notiamo un fenomeno opposto allo shortage dei moduli. L'incertezza generata dalle ultime modifiche alla cessione del credito d'imposta ha rallentato tantissimi cantieri, e quindi c'è il rischio di trovarsi con i magazzini pieni. Attenzione però: da aprile ci aspettiamo una ripresa netta del mercato residenziale, ed è quindi necessario continuare a pianificare per garantire merci. Sarà fondamentale soprattutto sul fronte di inverter e batterie, i componenti che potrebbero soffrire di più il fenomeno di shortage. Abbiamo quindi rivisto le pianificazioni, che ora facciamo su base semestrale, ampliato gli spazi del nostro magazzino per stoccare anche una parte di prodotti

su richiesta dei nostri installatori, e ottimizzato con loro la collaborazione, soprattutto nei casi in cui le merci dovessero subire rallentamenti o incrementi non preventivati dei listini».

LA STRATEGIA

- PROGRAMMAZIONE SU BASE SEMESTRALE
- NUOVA AREA MAGAZZINO E NUOVO CENTRO LOGISTICO
- MAGGIOR DIALOGO CON INSTALLATORI E FORNITORI

ENERBROKER

forniture per l'energia

“NUOVE RISORSE PER GESTIRE IL DIALOGO CON GLI INSTALLATORI”

Alessandro Calò, founder e CEO di Enerbroker



«Oggi ci sono pochi produttori nazionali e, con la ripartenza del mercato, questo aspetto, unitamente alla crisi di materie prime e supply chain, causa problemi di gestione e approvvigionamento. L'incremento del magazzino, insieme ad una programmazione di medio periodo, ci ha concesso di acquisire quote di mercato importanti. Nell'ultimo anno e mezzo abbiamo avuto la necessità di ampliare sia la superficie del magazzino che lo stock gestito. Ad oggi, abbiamo a disposizione un magazzino di circa 1.700 metri quadrati e lo stock delle merci è stato aumentato del 480%. Abbiamo, inoltre, implementato nuove risorse per gestire il servizio ai clienti.

Viviamo quotidianamente criticità legate ai picchi di richieste, ma, grazie alle nostre scelte, riusciamo a gestire bene il rapporto con fornitori e clienti».

LA STRATEGIA

- AMPLIAMENTO DELLA SUPERFICIE DEL MAGAZZINO
- AMPLIAMENTO DELLO STOCK
- NUOVE RISORSE INTERNE PER GESTIRE IL RAPPORTO CON INSTALLATORI E FORNITORI

pliare l'offerta e soprattutto rafforzando il dialogo con gli installatori per affrontare le problematiche appena descritte.

Il momento è delicatissimo. I distributori si trovano tra l'incudine e il martello: da una parte i fornitori che non sempre sono in grado di garantire adeguate forniture e di farlo nei tempi richiesti dal mercato; e dell'altra le richieste pressanti di clienti che devono installare tanto e rapidamente, soprattutto quando si tratta di lavori legati al Superbonus 100%.

E poi ci sono gli aumenti dei listini che aggiungono ulteriori criticità: spesso tra il momento dell'ordine e quello della consegna i prezzi sono cambiati: chi se ne fa carico? Anche su questo fronte i distributori si trovano esposti a contestazioni e proteste. Aumentano le tensioni, e aumentano di conseguenza gli insoluti e quelle tensioni che rendono problematico il rapporto di collaborazione.

Ci sono stati momenti di tensione, ma è emerso ancora di più il valore e il ruolo strategico dei distributori da un punto di vista delle relazioni e della capacità di fidelizzare. «Con gli installatori vogliamo sempre mantenere un rapporto di massima trasparenza delle informazioni e condivisione delle problematiche», spiega Ermes Torresan, direttore acquisti di Marchiol. «Cerchiamo di anticipare quali potrebbero essere le criticità previste sui vari fornitori per garantire loro un servizio di massima professionalità».

«Abbiamo avviato un dialogo quotidiano con i nostri installatori avvertendoli del rischio concreto dell'oscillazione dei prezzi», aggiunge Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia. «In questo modo siamo riusciti ad anticipare loro quello che stava per accadere».

Ci sono aziende che hanno ampliato il proprio organico per rispondere al meglio alle esigenze degli installatori. Enerbroker, ad esempio, ha inserito nuove risorse per gestire in maniera ottimale il servizio ai clienti, passando da 6 a 18 dipendenti. «Viviamo quotidianamente criticità legate ai picchi di richieste», spiega Alessandro Calò, founder e Ceo di Enerbroker, «ma, grazie alle nostre scelte, riusciamo a gestire bene il rapporto con fornitori e clienti».

Le parole chiave, in questo contesto di ritardi e scostamenti spesso dell'ultimo minuto, sono quindi pianificazione e, ancora di più, trasparenza e dialogo. Solo così i distributori riusciranno a far fronte alle problematiche attuali del mercato supportando i propri partner senza compromettere accordi e rapporti di fiducia.

Proprio in momenti come questi occorre rafforzare le partnership per condividere la strategia di affronto dei problemi e individuare soluzioni comuni. In un momento come questo, ad esempio, vincono i rapporti stabili e fidelizzati, e soffrono di più quei clienti abituati a muoversi con disinvoltura tra diversi fornitori per cavalcare le opportunità e le occasioni del momento.



I PRINCIPALI DISTRIBUTORI SUGGERISCONO AI PROPRI INSTALLATORI DI NON SOTTOVALUTARE EVENTUALI FENOMENI DI SHORTAGE DEI COMPONENTI E I RALLENTAMENTI DELLE FORNITURE. PRIMA DELLA PANDEMIA MOLTI INSTALLATORI ERANO ABITUATI A FARE ORDINI SPOT. OGGI NON È PIÙ POSSIBILE LAVORARE CON QUESTO APPROCCIO

SI ATTENUA LO SHORTAGE DEI MODULI

Lo scorso anno lo shortage ha riguardato in particolare i moduli e le batterie. Se sul fronte dei pannelli la situazione potrebbe man mano migliorare nel corso del 2022, sono differenti le prospettive per quanto riguarda lo storage. Nel 2021 si era verificato un forte fenomeno di shortage di



"OFFRIRE PIÙ SOLUZIONI AGLI INSTALLATORI"

Antonella Scarfò, responsabile di filiale di Energy 3000



«Lo shortage è certamente un problema diffuso a livello globale che impatta fortemente anche in Italia: la carenza di materie prime che ostacola i processi di fabbricazione con conseguenti cali di produzione,

si accompagna ad una crescita maggiore della domanda e alle note problematiche di trasporto e logistica delle merci. Energy3000 ha deciso di puntare su un'accurata pianificazione degli acquisti, diversificando la gamma prodotti e ampliando ulteriormente le soluzioni tecniche a portfolio, così da poter offrire sempre delle valide e affidabili alternative ai clienti. Poter contare su partnership di lunga data con le maggiori case produttrici ci consente di rispondere in tempi rapidi, evitando così di incappare in particolari criticità sia nei confronti dei fornitori che degli installatori».

LA STRATEGIA

- PIANIFICAZIONE MIRATA DEGLI ACQUISTI
- AMPLIARE E DIVERSIFICARE LA GAMMA DEI PRODOTTI
- RISPONDERE IN TEMPI RAPIDI



Soluzioni per la gestione efficiente dell'energia

Energie rinnovabili

**MODULI FOTOVOLTAICI
INVERTER FOTOVOLTAICI
QUADRI STRINGA E QUADRI LATO AC
COMPONENTI PER QUADRI STRINGA
SISTEMI DI RICARICA VEICOLI ELETTRICI**

CHINT fornisce apparecchiature elettriche di bassa tensione, sistemi per la trasmissione e la distribuzione dell'energia in media e alta tensione, soluzioni in ambito fotovoltaico ed energie rinnovabili, strumenti di misura, componenti per l'automazione industriale e componenti elettrici per il settore residenziale. Con una rete commerciale diffusa in 140 Paesi nel mondo e 3 centri di Ricerca e Sviluppo in Europa, Nord America e Asia, CHINT offre una gamma completa di soluzioni intelligenti per la gestione dell'energia, tale da soddisfare in misura crescente anche le esigenze del mercato italiano.



CHINT ITALIA INVESTMENT Srl

Via Bruno Maderna 7, 30174 Venezia - Italia
Tel. +39 041 44 66 14 E-mail: info@chint.it

www.chint.it



Energia Italia: disponibile la 2° edizione dell'Energy GreenVision Book con le linee guida per il fotovoltaico

Per il secondo anno consecutivo Energia Italia ha redatto l'Energy GreenVision Book, un documento che contiene le linee guida per il fotovoltaico. Il documento raccoglie i contenuti e le indicazioni forniti durante la quarta edizione dell'Energy Conference, l'evento nazionale che l'azienda ha tenuto lo scorso 28 gennaio. L'appuntamento ha lo scopo di informare la platea di tecnici e professionisti sulla situazione del comparto fotovoltaico e sulle azioni da intraprendere per favorire il suo sviluppo. In particolare quest'anno si è voluto fare il focus su due punti. Da un lato lo sviluppo del settore legato al Superbonus e le problematiche legate alle nuove revisioni da parte del governo; dall'altro la scelta di programmazione sulle energie rinnovabili che l'Italia sta portando avanti con il Pnrr. Hanno partecipato all'evento i partner di Energia Italia, tra cui Fronius, Q Cells, Zucchetti Centro Sistemi, Futurasun, AcquaPower, Solaredge, Trina Solar e Se-raphim. SolareB2B e Qualenergia.it hanno partecipato in qualità di media partner della manifestazione.

Hanno inoltre preso parte all'evento le associazioni di categoria Anie Rinnovabili e Italia Solare, ma anche esponenti del mondo scientifico, come Kyoto Club ed Enea. Alla tavola rotonda hanno preso parte anche Roberto Sannasardo, energy manager della Regione Siciliana; Gianni Pietro Girotto, presidente della 10ª Commissione permanente (Industria, commercio, turismo) del Senato; Luca Barberis, direzione Promozione Sviluppo Sostenibile del GSE; infine Francesco Marzullo, responsabile Pianificazione per la resilienza e sicurezza della rete e governance Piani di Terna. Per il mondo bancario, invece, ha partecipato Stefano Belleggia, responsabile del Green Desk di BNL PNB Paribas.



"PIÙ CHIAREZZA GRAZIE AL RAPPORTO DIRETTO CON I NOSTRI FORNITORI" Riccardo Priolo, business development di Enerklima Srl



«Il problema del collo di bottiglia che si è creato tra dazi e pandemia ha interessato qualsiasi settore produttivo, incluso il fotovoltaico. Il paradosso è aver fatto il pieno di ordini e non riuscire a evaderli tutti per mancanza di componenti. Il mercato con il booster del 110% e dei vari bonus ha ripreso l'antico vigore, l'unica strada percorribile è la pianificazione e il rapporto di fiducia costruito negli anni con i nostri clienti. Rapporti saldi e duraturi non si improvvisano e, come in ogni campo, non conviene mai affidarsi ai filibustieri che promettono forniture faraoniche in tempi irragionevolmente brevi. Le criticità si risolvono nel migliore dei modi con la trasparenza e la voglia di fare che ha sempre contraddistinto il nostro modo di lavorare. Abbiamo un rapporto diretto con i nostri fornitori che ci permette di avere una visione più chiara sui tempi di approvvigionamento e, di conseguenza, possiamo essere partner strategici per gli installatori, aiutandoli a pianificare al meglio le opere che stanno realizzando calendarizzandole in base alle consegne effettive della merce».

LA STRATEGIA

- PIANIFICAZIONE MIRATA
- AFFIDARSI A FORNITORI SERI
- RAPPORTO DIRETTO E TRASPARENTE CON I FORNITORI PER MAGGIORE CHIAREZZA SUI TEMPI DI APPROVVIGIONAMENTO



"QUEST'ANNO LA DISTRIBUZIONE SARÀ MOLTO PIÙ PREPARATA" Maurizio Nocchi, direttore commerciale di Esaving



«Dopo quanto accaduto nel corso del 2021, penso che oggi i distributori siano più preparati nella gestione di fenomeni tra cui lo shortage di componenti e dei rallentamenti delle forniture, che hanno creato parecchi malumori per una buona fetta di installatori. Esaving, ad esempio, ha aumentato l'attenzione sulle pianificazioni degli ordini, ma ha anche deciso di dedicare una parte del proprio magazzino allo stock di prodotti per gli installatori. In questo modo li aiutiamo e li incentiviamo a pianificare gli ordini con maggiore attenzione. Inoltre, abbiamo adottato una politica commerciale che prevede la massima trasparenza nel dialogo con i nostri partner: affrontiamo con loro eventuali ritardi e aumenti dei listini prezzi, con l'obiettivo di fidelizzarli ancora di più».

LA STRATEGIA

- PIANIFICAZIONI ATTENTA DEGLI ORDINI (PIÙ EVENTUALI INTEGRAZIONI)
- SERVIZIO DI MAGAZZINO PER I NOSTRI INSTALLATORI
- TRASPARENZA E DIALOGO CON GLI INSTALLATORI

polisilicio, che aveva portato a importanti aumenti dei prezzi dei moduli, fino a 27,8 centesimi di dollaro, ad esempio, per i prodotti monocristallini. A questi aumenti si aggiungono i forti rincari legati ai prezzi dei container. Se si considera il mese di dicembre 2021, i prezzi dei moduli sul mercato spot europeo avevano registrato incrementi fino al 21% rispetto allo stesso periodo del 2020. La situazione dovrebbe però normalizzarsi. I prezzi dei pannelli dovrebbero scendere a 25 centesimi di dollaro al watt nei primi sei mesi del 2022, per poi calare nuovamente di circa 2 centesimi, grazie in particolare a un aumento del 39% della capacità produttiva del polisilicio. Secondo un report di Bloomberg, l'aumento della capacità consentirà di portare la produzione globale a quasi 300 GW di moduli. È inoltre previsto un aumento lungo tutta



"PROGRAMMAZIONI MIRATE PER LAVORARE CON STABILITÀ"

Romano Paolicelli, direttore commerciale di Forniture Fotovoltaiche



«Per far fronte alle problematiche legate al fenomeno dello shortage dei componenti fotovoltaici, attualmente stiamo lavorando attraverso ordini programmati, con l'ausilio di un mercato europeo parallelo di importazione, e con notevoli supporti di natura finanziaria. Attraverso canali ben organizzati e programmazioni mirate, pertanto, siamo in grado di operare con una certa stabilità. Nel nostro organico vantiamo anche un personale dedicato al servizio di assistenza, per rispondere tempestivamente alle esigenze dei clienti. Presto in Italia avremo il piacere di inaugurare un'importante piattaforma per i nostri partner».

LA STRATEGIA

- ORDINI MIRATI
- SUPPORTO FINANZIARIO
- NUOVA PIATTAFORMA PER I PARTNER

L'evento è stato coorganizzato con il supporto dell'ordine degli ingegneri della provincia di Palermo, ordine degli architetti, pianificatori, paesaggisti e conservatori della provincia di Trapani, collegio dei geometri e geometri laureati della provincia di Trapani, ordine dei periti industriali e dei periti industriali laureati della provincia di Trapani, ordine dottori commercialisti ed esperti contabili Marsala.

«Quest'anno, visto i recenti eventi, ci siamo permessi di alzare i toni del confronto nel nostro Energy GreenVision Book», ha dichiarato Battista Quinci, presidente di Energia Italia. «Le rinnovabili rappresentano un grande patrimonio per il paese Italia dove il sole è gratuito per tutti. Non è accettabile permettere alle teste di legno di continuare a fabbricare e a diffondere bombe ad orologeria che mettano a repentaglio la vita degli altri. Facciamo appello alla coscienza etica, soprattutto delle istituzioni, nel riflettere sulla necessità di tutelare tutti. Le rinnovabili sono cultura, coscienza, innovazione e cambiamento».

«Anche quest'anno con il nostro Book abbiamo cercato di dare un contributo di direzione verso chi gestisce le regole del nostro mercato», ha aggiunto Giuseppe Maltese, vice presidente di Energia Italia. «Questioni

come la cessione del credito per il Superbonus sono faccende molto delicate. Ci siamo organizzati tutti, come filiera, per gestire le vendite anche in funzione dell'apporto della cessione del credito, un vero e proprio meccanismo virtuale che ha aiutato tantissimi installatori che nel 2020 hanno fatto dei fatturati bassi. Confidiamo in regole più certe che possano permettere una migliore gestione del mercato».

SPAZIO INTERATTIVO

Scarica il book

Inquadra il QR Code
o clicca sopra per scaricare
l'Energy GreenVision Book



la catena del valore. Sono infatti attualmente in costruzione nuove fabbriche di celle con una capacità annua di oltre 10 GW per prodotti TOPCon ed eterogiunzione. I principali distributori si dichiarano molto più sereni sul fronte dei moduli proprio perché quest'anno non dovrebbero esserci problemi di disponibilità di materiale.

SCARSA DISPONIBILITÀ DI MICROCHIP

Per quanto invece riguarda inverter e batterie, la scarsa disponibilità di microchip rischia di rallentare produzione e vendite. Questi aspetti potreb-



"CANALI DI APPROVVIGIONAMENTO ALTERNATIVI"

Britta Beier, senior vice president Supply Chain Management di IBC Solar



«I rallentamenti nella catena di approvvigionamento a livello globale hanno fortemente colpito anche il mercato del fotovoltaico, soprattutto per i ritardi nei trasporti marittimi e per lo shortage dei componenti

elettronici. Sin dall'inizio abbiamo quindi cercato di aprire un dialogo con tutte le parti e abbiamo elaborato vari approcci in modo che non sorgessero problemi. Ove possibile, siamo passati a canali di approvvigionamento alternativi, come ad esempio utilizzando trasporti ferroviari e non marittimi, e abbiamo fatto del nostro meglio per trovare soluzioni soddisfacenti per i nostri clienti. Fortunatamente, al momento la situazione si sta nuovamente normalizzando e siamo fiduciosi che il settore tornerà presto ai livelli pre Covid».

LA STRATEGIA

- DIALOGO COSTANTE CON GLI INSTALLATORI PARTNER

- CANALI DI APPROVVIGIONAMENTO ALTERNATIVI



What you see is
What you get!

AURORA 655W

high efficiency module

- Architectural aesthetic design.
- Super lower LCOE. 6% LCOE reduction compared with 450Wp modules.
- Higher power. Lower Voc leads to 34% increasing of string power.
- Super lower power degradation with annual degradation $\leq 0,45\%$.

✉ donatella.scavazza@egingpv.com

☎ +39 345 4728658

🌐 www.egingpv.com



"UN NUOVO WEBSHOP PER GLI ORDINI"

Francesca Gatti, area manager di SVR Italy, service partner Krannich in Italia



«I nostri clienti sono la nostra massima priorità e stiamo lavorando sodo per garantire un'ottima disponibilità dei nostri prodotti. Si sente spesso parlare di mancanza di disponibilità e componenti, oltre che di ritardi nei trasporti. In risposta a questa sfida, abbiamo deciso di aggiungere più fornitori al nostro portafoglio, in modo da garantire sempre un'ampia scelta per le diverse esigenze dei nostri clienti installatori. Abbiamo aperto una filiale in Cina per essere presenti localmente e garantire una comunicazione ancora più veloce. Inoltre, per rendere più efficienti e agevoli gli ordini, abbiamo lanciato a gennaio 2022 il nostro nuovo Webshop dove gli installatori possono ordinare direttamente online, avendo accesso all'intera gamma dei nostri prodotti, continuamente aggiornati con disponibilità e prezzi personalizzati».

LA STRATEGIA

- AMPLIARE LA GAMMA DEI PRODOTTI
- NUOVA FILIALE IN CINA PER OTTIMIZZARE LA COMUNICAZIONE
- APERTURA DI UNO SHOP ONLINE



"MASSIMA TRASPARENZA CON I NOSTRI INSTALLATORI"

Ermes Torresan, direttore acquisti di Marchiol



«L'approvvigionamento di componenti fotovoltaici in Italia è un problema che si protrae ormai da diversi mesi, in modo particolare su sistemi di storage. Covid, trasporti navali, carenza di container hanno contribuito in modo pesante sulle pianificazioni degli ordini e la gestione del magazzino. Per far fronte a questi problemi, abbiamo scelto di diversificare i nostri acquisti su più fornitori, implementando le importanti programmazioni di acquisto. Fortunatamente, i nostri fornitori ci stanno supportando nelle consegne anche se non sono mancati dei momenti di tensione, che in alcuni casi hanno avuto come effetto il maggior consolidamento e rafforzamento della nostra partnership con loro. Con gli installatori vogliamo sempre mantenere un rapporto di massima trasparenza delle informazioni e condivisione delle problematiche: cerchiamo di anticipare quali potrebbero essere le criticità previste sui vari fornitori per garantire loro un servizio di massima professionalità».

LA STRATEGIA

- RIPIANIFICAZIONE DEGLI ORDINI
- GESTIONE DEL MAGAZZINO OTTIMIZZATA
- CONDIVISIONE DELLE PROBLEMATICHE CON GLI INSTALLATORI PER CONSOLIDARE LE PARTNERSHIP



memodo
The Energy:Experts

"TEMPI DI RISPOSTA RAPIDI"

Davide Saba, amministratore unico di Memodo Italia



«Nell'ultimo anno abbiamo assistito a una forte scarsità di materie prime e a un conseguente rincaro dei prezzi e dei costi di trasporto. Memodo ha reagito prontamente a questa problematica investendo nello stoccaggio e ampliando la superficie del magazzino centralizzato, fino ad arrivare a 20.000 metri quadrati. Gli installatori soffrono particolarmente di questa tematica a causa della domanda molto elevata e delle scadenze degli incentivi statali. Memodo posiziona però i propri clienti al primo posto, mantenendo elevato il livello della logistica, potenziando il sistema di automazione ordini e garantendo spedizioni in sole 48h. Inoltre, grazie al supporto tecnico interno, assicuriamo un'assistenza pre e post-vendita nel processo di configurazione dell'impianto in tempi rapidissimi».

LA STRATEGIA

- INVESTIMENTI NELL'AMPLIAMENTO DEL MAGAZZINO
- POTENZIATO IL SISTEMA DI AUTOMAZIONE ORDINI
- SPEDIZIONI IN TEMPI RAPIDI

bero creare malumori e tensioni nei rapporti tra distributori e installatori, soprattutto sul fronte delle nuove installazioni di taglia residenziale, dove nell'ultimo anno si è registrata una forte domanda di inverter ibridi per l'accumulo. Proprio considerando il segmento residenziale, i distributori avvertono: non sono ammessi ritardi. In Italia, infatti, il Superbonus al 110% per gli edifici unifamiliari ha una scadenza, fissata a fine dicembre 2022. La maxi agevolazione ha dato una forte spinta alla domanda di inverter ibridi, quelli quindi predisposti per le batterie, ma anche quelli che in questo momento sono fortemente colpiti dallo shortage. Gran parte delle batterie al litio vengono infatti ancora assorbiti dall'industria dell'automotive, e la scarsa disponibilità di microchip per la realizzazione di queste macchine potrebbe creare forti rallentamenti.

ATTENUARE LE TENSIONI

In ambito residenziale, eventuali ritardi sulle consegne potrebbero creare forti malumori soprattutto per quanto riguarda gli installatori. Se da una parte eventuali rincari dei prezzi potrebbero non essere un problema in quanto assorbiti dall'effetto Superbonus, quello dei ritardi nelle consegne è invece un punto critico che potrebbe creare tensioni.

Maurizio Nocchi, direttore commerciale di Esaving, spiega: «I ritardi sono molto più sentiti in ambito residenziale, soprattutto per quegli installatori che hanno pianificazioni importanti. A volte succede che l'installatore abbia a disposizione moduli e sistemi di montaggio, ma deve aspettare un mese per ricevere inverter e batterie. Immaginate le reazioni dei clienti finali che si aspettano il completamento dei lavori, e le reazioni degli installatori, che spesso sono costretti ad attendere settimane prima di avere la merce a disposizione. Lo scorso anno il canale della distribuzione era abbastanza impreparato nel gestire questi ritardi, ma ha avuto un anno per fare esperienza e dare un significativo cambio di rotta alle strategie».

Diversa è invece la situazione nell'ambito degli impianti di taglia commerciale e industriale. Nonostante nel 2021 ci sia stato un forte incremento della domanda dei nuovi impianti, che quest'anno potrebbe esplodere a causa dei forti rincari dei prezzi dell'energia che sta colpendo proprio il tessuto industriale, per gli installatori diventa più semplice gestire eventuali ritardi nelle forniture. Le trattative per portare a termine un'installazione di taglia commerciale e industriale sono infatti più lunghe, quindi un eventuale ritardo, ad esempio, di un mese, è meno sentito rispetto a quanto potrebbe succedere in ambito residenziale. Inoltre, un eventuale attenuazione del fenomeno di shortage dei moduli permetterebbe a installatori ed EPC di lavorare con maggiore tranquillità. Nel segmento delle in-



NELL'ULTIMO ANNO I PRINCIPALI DISTRIBUTORI HANNO AMPLIATO LE AREE DESTINATE ALLO STOCCAGGIO DEI PRODOTTI. NELLE FOTO I NUOVI MAGAZZINI DI SONEPAR A CATANIA E DI ENERGIA ITALIA A CAMPOBELLO DI MAZARA, IN PROVINCIA DI TRAPANI

stallazioni di grossa taglia, infatti, i moduli coprono la percentuale più consistente della componentistica richiesta. Una maggiore disponibilità di pannelli permetterebbe quindi agli installatori di pianificare e gestire i propri ordini con meno frenesia.

PIANIFICARE

Avendo già alle spalle l'esperienza del 2021, i principali distributori suggeriscono ai propri installatori di non sottovalutare eventuali fenomeni di shortage dei componenti e i rallentamenti delle forniture. Prima della pandemia molti installatori erano abituati a fare ordini spot. Oggi non è più possibile lavorare con questo approccio. I distributori chiedono quindi ai propri installatori partner di pianificare per garantirsi disponibilità di prodotto per lunghi periodi.

Quello delle pianificazioni è un tema molto sentito da parte dei distributori, che a partire proprio dalla gestione degli ordini hanno modificato le proprie strategie, sebbene con modalità diverse. «Ci siamo spostati da ordini su base trimestrale a ordini su base semestrale», spiega Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia, «per poter garantire disponibilità di prodotto ai nostri installatori. A dicembre 2021, ad esempio, avevamo già pianificato per i primi sei mesi del 2022».

STOCK E MAGAZZINO

E se le pianificazioni vengono fatte su periodi più lunghi e interessano volumi maggiori, è chiaro come diventi fondamentale riorganizzare gli spazi dei magazzini. Nel corso del 2021 tanti distributori hanno investito per aumentare la logistica. Energia Italia ha creato nuovi spazi all'interno del magazzino di Campobello di Mazara, decidendo di sfruttare gli ulteriori 2.500 metri quadrati di area a disposizione e di affittare un altro spazio presso un suo fornitore. Nel corso dell'anno, poi, l'azienda aprirà un centro logistico in Toscana. Enerbroker ha invece ampliato l'area del magazzino arrivando a circa 1.700 metri quadrati e incrementato lo stock merci di circa il 500%. E ancora, Memodo ha ampliato la superficie del magazzino centrale, fino ad arrivare a 20.000 metri quadrati di spazio a disposizione. Per coadiuvare gli installatori e offrire loro un servizio aggiuntivo, e con l'obiettivo di indirizzarli verso la corretta pianificazione delle merci, diversi distributori destinano parte dei propri magazzini allo stock di merci richieste dai propri partner.

«In questo modo», aggiunge Maurizio Nocchi di Esaving, «li aiutiamo e li sproniamo a pianificare gli ordini con maggiore attenzione».

Si tratta quindi di un nuovo servizio (a pagamento) offerto ai propri clienti per consentire loro di gestire con maggiore serenità le forniture e le disponibilità di merce per la propria attività. Per

FAST MOVING TECHNOLOGY

STÄUBLI



RENEWABLE ENERGY

Cercate un partner con esperienza pluriennale nel settore?

Per un reale valore aggiunto

In Stäubli Renewable Energy, ci prendiamo cura dello sviluppo dei nostri prodotti e dei servizi non soltanto per il presente ma anche per il futuro. La nostra pluriennale esperienza nell'implementare soluzioni complesse in ambito internazionale ci conferisce un valore aggiunto a lungo termine. Quale azienda con radici Svizzere, potete fidarvi di noi.

Stäubli – Connections for sustainable change

www.staubli-renewable-energy.com





i principali distributori, infatti, stoccare e gestire le merci pianificate dai propri installatori significa offrire un servizio a valore aggiunto, garantire loro disponibilità di merci su periodi più lunghi e consolidare, in questo modo, le partnership.

AMPLIARE LA GAMMA

Con l'obiettivo di garantire sempre disponibilità di merci ai propri installatori, nell'ultimo

anno i principali distributori hanno siglato nuove partnership. Per i distributori è diventato infatti cruciale avere un'offerta ancora più ampia, che offra una valida alternativa nel momento in cui il prodotto di un certo brand non sia disponibile. A febbraio, ad esempio, P.M. Service ha ufficializzato due importanti accordi di distribuzione con Trina Solar e Immergas per ampliare così la gamma di moduli

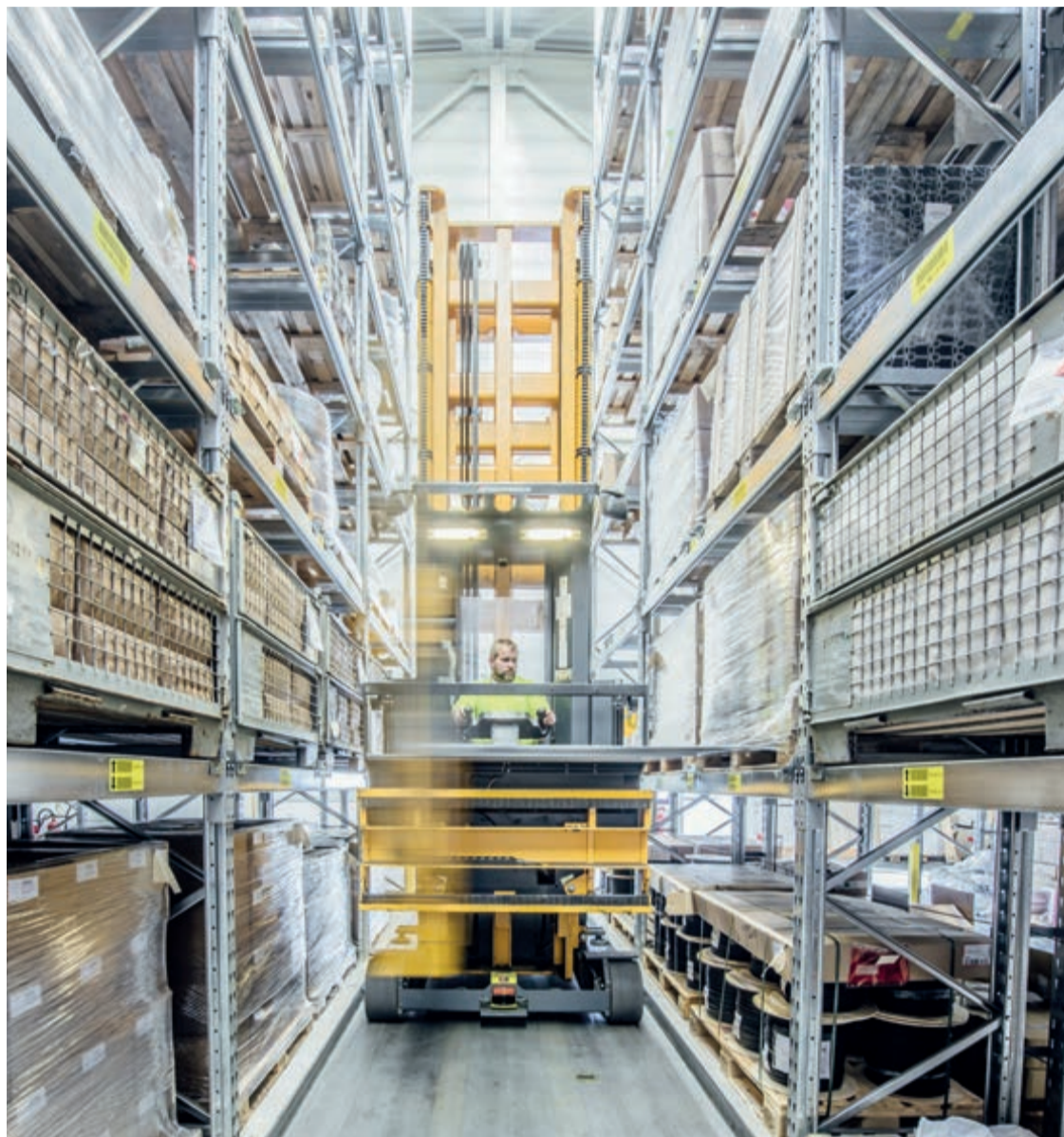
fotovoltaici e di prodotti per raffrescamento, riscaldamento e produzione di acqua calda sanitaria fortemente richiesti nell'ambito del Superbonus. Anche il distributore piemontese IDG Elettroforniture a fine gennaio aveva annunciato la partnership con Q Cells, con un accordo che prevede la distribuzione di moduli e sistemi di storage.

C'è un altro aspetto che accomuna, soprattutto in questo periodo, tanti distributori. Si tratta della possibilità di fornire ai propri installatori kit completi di prodotti, per fare in modo che l'installatore, in cantiere, possa gestire con più tranquillità il lavoro e possa, soprattutto, portarlo a compimento in tempi brevi.

«Sono risultate molte apprezzate le proposte di impianti pre ingegnerizzati forniti sotto forma di kit comprendenti fotovoltaico, pompe di calore, sistemi di storage e colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici», spiega Stefano Loro, Ceo di VP Solar. «Queste soluzioni sono molto apprezzate perché semplificano la gestione tecnica, commerciale e logistica, potendo offrire al mercato impianti integrati, competitivi e performanti, superando le attuali limitazioni di disponibilità causate dalla situazione globale di shortage».



PER COADIUVARE GLI INSTALLATORI E OFFRIRE LORO UN SERVIZIO AGGIUNTIVO, E CON L'OBIETTIVO DI INDIRIZZARLI VERSO LA CORRETTA PIANIFICAZIONE DELLE MERCI, DIVERSI DISTRIBUTORI DESTINANO PARTE DEI PROPRI MAGAZZINI ALLO STOCK DI MERCI RICHIESTE DAI PROPRI PARTNER



“KIT IN CANTIERE PER NON RALLENTARE I LAVORI NEL SUPERBONUS” Andrea Parrini, titolare di P.M. Service



«Il fenomeno di shortage durerà per tutto il 2022 anche se sui moduli si sta ammorbidendo. Lo sentiremo invece in maniera decisa su inverter e batterie per la mancanza di microchip. A ciò si aggiungono i rallentamenti delle spedizioni navali. Oggi un container dalla Cina a Rotterdam arriva anche con ritardi di un mese. Per ovviare a queste problematiche, noi a settembre 2021 avevamo pianificato gli ordini per i primi sei mesi del 2022. Ma le date di consegna previste dai produttori partner sono slittate di almeno due settimane. Succede quindi che gli ordini si accumulano, arrivano in massa e poi diventa difficile gestirli in magazzino. Per questo abbiamo

ampliato le superfici dei nostri magazzini, uno per i moduli, uno per gli inverter e uno per le batterie. Parte dei magazzini viene utilizzata anche per fare stock direttamente per i nostri installatori. Si tratta di un servizio aggiuntivo che diamo loro per fidelizzarli e per incoraggiarli a pianificare meglio. Inoltre, abbiamo incrementato le vendite di kit fotovoltaici in modo che i nostri installatori trovino in cantiere tutti i componenti necessari. Questo è un servizio che offriamo in particolare per i partner che lavorano con il Superbonus al 110%. Infine, abbiamo avviato nuove partnership con Trina Solar e Immergas per offrire ai nostri clienti valide alternative di prodotto».

LA STRATEGIA

- LOGISTICA OTTIMIZZATA
- VENDITE DI KIT PER FACILITARE GLI STOCK DEGLI INSTALLATORI
- NUOVE PARTNERSHIP PER AMPLIARE LA GAMMA DI PRODOTTI



sonepar

“PROGRAMMAZIONI ACCURATE”

Gianni La Moratta, coordinatore nazionale Mercato Hvac e Energie Rinnovabili di Sonepar Italia



«Ad oggi il problema legato all'approvvigionamento dei componenti fotovoltaici è reale. Sonepar Italia, con la sua struttura centralizzata degli acquisti, per ogni divisione composta da

product manager, buyer e category manager, elabora, anche grazie alle previsioni commerciali puntuali sui territori con i clienti, forecast di approvvigionamento molto accurati, programmando con i fornitori partner a medio e lungo periodo. Questo modus operandi ha consolidato i rapporti con quei fornitori strutturati ad accettare tali programmi e ha portato ad avere criticità con quei fornitori che non erano pronti a lavorare con il metodo di lavoro adottato. Questa è la strategia messa in atto da Sonepar per ovviare ai problemi di shortage finora riscontrati».

LA STRATEGIA

- FORECAST DI APPROVVIGIONAMENTO
- PROGRAMMAZIONI A MEDIO E LUNGO TERMINE
- STRUTTURA CENTRALIZZATA DEGLI ACQUISTI

TECNO-LARIO

“COLLABORAZIONE PROATTIVA E SOLIDITÀ FINANZIARIA”
Paolo Albo, funzionario tecnico-commerciale di Tecno-Lario



«Si può dire che nell'ultimo biennio si è quasi fermato il mondo per poi riprendere con una crescita esponenziale, sfociata nella carenza di componenti e nel conseguente allungamento dei tempi di approvvigionamento. Diventa quindi fondamentale un'accurata programmazione delle forniture rispetto alle abitudini del periodo pre-pandemico. In Tecno-Lario la buona situazione patrimoniale che agevola l'aspetto finanziario nella crescita degli acquisti, la collaborazione proattiva con i fornitori selezionati nella condivisione delle strategie, un'importante programmazione a medio termine e una miglior strutturazione aziendale ci consentono di soddisfare il mercato con merce disponibile nel breve periodo. Resta fondamentale la medesima collaborazione che riceviamo dai nostri clienti installatori e rivenditori».

LA STRATEGIA

- COLLABORAZIONE PROATTIVA CON I FORNITORI
- PROGRAMMAZIONE A MEDIO E LUNGO TERMINE
- MIGLIOR STRUTTURAZIONE AZIENDALE



“ABBIAMO PIANIFICATO VOLUMI ANCORA PIÙ ELEVATI”

Stefano Loro, Ceo di VP Solar



«Le criticità nell'approvvigionamento a livello globale sono state accentuate in Italia dall'elevata domanda generata dal Superbonus. VP Solar ha affrontato lo shortage

di componenti potenziando una task force commerciale dedicata a supportare i propri clienti per trovare le migliori soluzioni per applicazioni sia residenziali che commerciali. Sono risultate molte apprezzate le proposte di impianto pre-ingegnerizzato fornito a kit, comprendenti fotovoltaico, pompe di calore, sistemi di storage e per la ricarica di e-car. VP Solar ha pianificato volumi significativi di prodotti, valorizzando la propria storica forza finanziaria e recentemente l'entrata in Tadiran Group, quotata alla borsa di Tel Aviv e tra le più storiche ed affidabili aziende israeliane. VP Solar assieme a Tadiran Solar ha distribuito, nel 2021, 500 MW di fotovoltaico e 100 MWh di storage: con questi volumi e con una strategia multi continentale VP Solar ha definito accordi prioritari di approvvigionamento e fornitura di moduli, inverter con storage, pompe di calore ed ibride, con linee finanziarie dedicate per poter garantire disponibilità di prodotto».

LA STRATEGIA

- TASK FORCE CON I CLIENTI PER TROVARE LE MIGLIORI SOLUZIONI
- FORNITURA DI KIT
- PIANIFICAZIONE DI VOLUMI ANCORA PIÙ ELEVATI

REGGITI FORTE

Disponibili i nuovi prodotti del catalogo Solar Division 2022 per strutture di montaggio inamovibili e sicure.



Le Novità



PRT2640

PRT2785

ZC1042

ZC0551

STR0009

Profilo **PRT2640**: grazie all'attacco laterale con viti a testa a martello agevola e velocizza l'installazione. Profilo **PRT2785**: per lamiera grecata, consente una migliore aerazione dei moduli e permette l'installazione di micro-inverter e ottimizzatori. Zavorra **ZC1042**: amplia le soluzioni con inclinazione a 10°. Zavorra

ZC0551: consente l'installazione di vele da tre moduli in orizzontale, in abbinamento con la ZC0544 e ZC0536. Impiegata singolarmente, quest'ultima zavorra permette di sollevare maggiormente i moduli così da evitare le zone d'ombra. Staffa **STR0009** entra a far parte delle staffe regolabili per tegole.