

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Speciale Distributori

- *MERCATO E STRATEGIE: ECCO COME FRONTEGGIARE L'OVERTSTOCK*
- *VETRINA: TRA CONFERME, NOVITÀ E BEST SELLER*

ESAVING
ogni watt conta

10 ANNI DI QUALITÀ
NEL SETTORE DELLE RINNOVABILI

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

Fusionsolar

Scopri le Soluzioni FusionSolar per il nuovo Bando Agrisolare

Inverter ibrido fino a 25kW | Accumulo da 5kWh a 100 kWh



Scopri di più sulle nostre soluzioni iscrivendoti ai webinar sulla nostra Community

Sommario

Pag.4

Distribuzione: l'overstock non fa paura

Pag.12

Vetrina prodotti

pag.12 BAYWA R.E.
COENERGIA
DUOWATT

pag.14 ECOBEL
ELFOR

pag.18 ENERBROKER
ENERGIA ITALIA

pag.20 ENERGY3000
ENERKLIMA

pag.21 ESAVING
ESTG

pag.22 FORNITURE FOTOVOLTAICHE
GREEN ENERGY ITALIA
IBC SOLAR

pag.23 KRANNICH SOLAR
S-SOLAR

pag.24 SONEPAR
TECNO-LARIO

pag.25 VP SOLAR
X-WIN

Pag.26

Comunicazione Aziendale - Enerklima

Pag.27

Comunicazione Aziendale - Coenergia

Pag.28


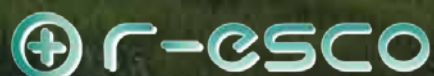
Comunicazione Aziendale - Krannich Solar

Pag.29

Comunicazione Aziendale - TSC

Rendi la tua
abitazione
SMART
Pensiamo
a tutto
NOI



www.r.esco.it
info@r-esco.it | +39 0825 78 7000



DISTRIBUZIONE: L'OVERSTOCK NON FA PAURA

IL CALO DELLA DOMANDA DI NUOVE INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE NEL SEGMENTO RESIDENZIALE HA CAUSATO GIACENZE NEI MAGAZZINI DEI DISTRIBUTORI CHE NEI MESI SCORSI AVEVANO ORDINATO MERCE SULLA BASE DI FORECAST INFLUENZATI, TRA GLI ALTRI, DA SUPERBONUS, SCONTO IN FATTURA E CESSIONE DEL CREDITO. IL FENOMENO RIGUARDA SOPRATTUTTO INVERTER E WALLBOX RIFERITI A INSTALLAZIONI DI PICCOLA TAGLIA. MA LE OPPORTUNITÀ CHE NASCERANNO NEL CORSO DELL'ANNO E IL NUOVO EQUILIBRIO CHE SI TROVERÀ NELL'EPOCA POST 110% DOVREBBERO PORTARE A UNA RISOLUZIONE NATURALE DELL'EMERGENZA ENTRO LA FINE DEL 2023

DI MONICA VIGANÒ

Gli avvenimenti degli ultimi anni hanno profondamente cambiato il mercato sotto ogni punto di vista. Anche sotto quello dei distributori, che hanno dovuto rimodulare le modalità di relazione sia con il fornitore, sia con il cliente installatore.

Con il primo, si è passati da un rapporto puramente commerciale a una vera e propria partnership in cui entrambe le parti (produttore e distributore) collaborano e interagiscono al fine di promuovere nel lungo periodo uno sviluppo reciproco. Al cliente installatore invece, i distributori

hanno iniziato a offrire sempre più anche servizi di consulenza e supporto, rafforzando una relazione che non si basa più solo sulla vendita dei prodotti ma anche sulla creazione di cultura. In questo panorama in cui i tre anelli della filiera (produttore, distributore e installatore) sono sem-

ACCORDO CON **BIGMAT**

Gruppo leader di punti vendita per la distribuzione di materiali per **costruire, ristrutturare e rinnovare.**

BigMat
HOME OF BUILDERS



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL



GenertecItalia
A Company of China General Technology Group

Oltre 230 **punti vendita** in tutta Italia

START settore **TERMIDRAULICO**
OUTES

CENTRI ASSISTENZA
IN TUTTA ITALIA



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL

SAJ



OUTES

YHSUNPRO
POWER

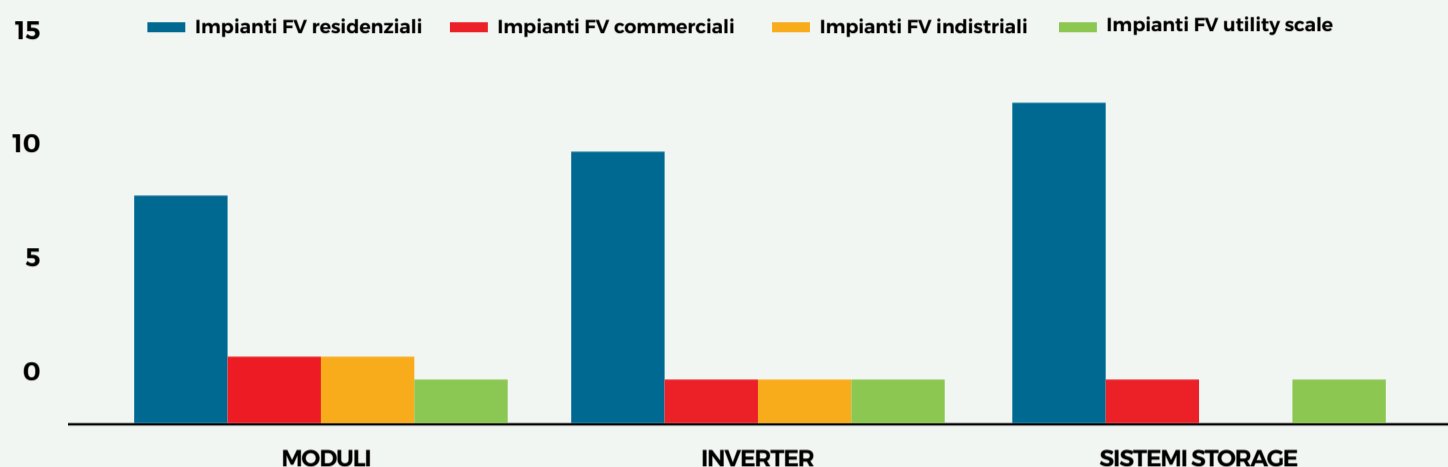
IL CALO DI DOMANDA DI NUOVE INSTALLAZIONI NEL SEGMENTO RESIDENZIALE FA SÌ CHE QUESTO COMPARTO SOFFRA MAGGIORMENTE IL PROBLEMA DELLE GIACENZE DI MAGAZZINO. IN PARTICOLARE SI REGISTRANO RIMANENZE SOPRATTUTTO IN RIFERIMENTO AI SISTEMI DI STORAGE E, A SEGUIRE, AGLI INVERTER. IL FENOMENO RIGUARDA IN MISURA MINORE I MODULI FOTOVOLTAICI

CONSIDERANDO SOLO IL SEGMENTO RESIDENZIALE, NON CI SONO PARTICOLARI CRITICITÀ NELLA GESTIONE DEI COMPONENTI DI UN ECOSISTEMA FOTOVOLTAICO DAL PUNTO DI VISTA DEL RAPPORTO TRA FORNITURE, MAGAZZINO E DOMANDE DAL MERCATO. QUALCHE DIFFICOLTÀ VIENE REGISTRATA SOLO IN RIFERIMENTO A INVERTER E SOPRATTUTTO A SISTEMI DI STORAGE

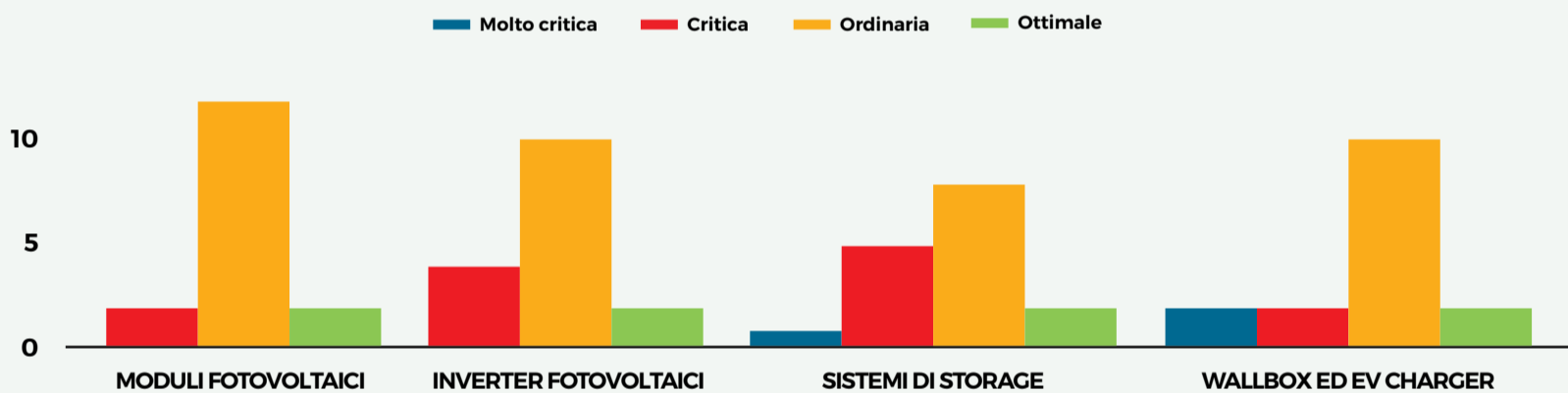
LA PAROLA AI DISTRIBUTORI

SOLAREB2B HA REALIZZATO UN SONDAGGIO RIVOLTO A 19 SOCIETÀ CHE OPERANO NELLA DISTRIBUZIONE DI COMPONENTI FOTOVOLTAICI. L'INDAGINE HA CENTRATO L'ATTENZIONE SU LOGISTICA E MAGAZZINO CON FOCUS SUL MERCATO ITALIANO

L'OVERSTOCK NEI VARI SEGMENTI DI MERCATO



LA GESTIONE DEL MAGAZZINO NEL SEGMENTO RESIDENZIALE



pre più interconnessi e protagonisti nella crescita l'uno dell'altro, la relazione che li lega può essere un aiuto concreto per superare le difficoltà del momento. Prima tra tutte, quella delle giacenze a magazzino.

Negli scorsi mesi, infatti, i distributori hanno effettuato ordini sulla base di previsioni al rialzo influenzate dalla spinta che vari strumenti tra i quali Superbonus, cessione del credito e sconto in fattura avrebbe generato. Ma la loro cancellazione ha portato a un calo della domanda di nuove installazioni fotovoltaiche soprattutto in ambito residenziale. E questo ha causato un fenomeno di overstock specialmente di prodotti pensati per piccoli impianti e difficilmente rimodulabili per progetti più grandi come quelli industriali e commerciali, che invece stanno vivendo un momento di importante crescita.

Alcuni distributori stanno così ideando strategie per agevolare lo smaltimento di queste giacenze. Tuttavia tutti sono concordi nel dire che, in quest'epoca di post Superbonus, la domanda si assesterà verso nuovi equilibri. In questo contesto, nasceranno opportunità che naturalmente porteranno alla risoluzione della problematica dell'overstock. Probabilmente già entro l'anno in corso.

DUE ANNI PARTICOLARI

Negli ultimi due anni il Superbonus ha alimentato enormemente la domanda, creando delle distorsioni di mercato. Quest'anno, con il suo fine vita, c'è un prevedibile calo di domanda di nuove installazioni in ambito residenziale e un progressivo ritorno alla normalità. Questo porta

inevitabilmente a una gestione più complicata del magazzino e a qualche rimanenza che però non sembra destare particolari preoccupazioni. «Da sempre i distributori devono riuscire a capire come controllare lo stock», spiega Sergio Novello, presidente e amministratore delegato di Sonepar Italia. «Quest'anno la gestione è più turbolenta e complessa. Ma la filiera è in grado di governare le tematiche relative alle giacenze in maniera molto matura». In effetti, chi presidia il mercato da anni ha le competenze necessarie per affrontare i repentini cambiamenti di un business dinamico e soggetto a normative incerte che ne influenzano l'andamento. «Chi opera in questo settore da tempo ha la capacità di prevedere le situazioni e di attrezzarsi per tempo», conferma Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia. «Nel nostro caso, abbiamo notato che l'instabilità dell'asset normativo avrebbe influenzato negativamente la domanda e avrebbe anticipato il fine vita del Superbonus. Per cui nel 2022 ci siamo organizzati, rimodulando gli approvvigionamenti del 2023».

PIANIFICAZIONI MENO RIGIDE

La possibilità di rivedere gli approvvigionamenti evidenzia una nuova modalità di rapportarsi con i fornitori che diventa più elastica. A fronte di una domanda altalenante, è infatti necessario che i distributori possano modificare in corsa gli ordinativi effettuati. Nello specifico, in questo momento le pianificazioni sono meno rigide e i forecast riducono il loro orizzonte temporale proprio per poter far fronte a potenziali cambi di rotta della doman-

da. La possibilità di rivedere gli ordini di materiale verso i fornitori si affianca tuttavia alla giacenza in magazzino di prodotti già stoccati. Entrando nello specifico, questa problematica riguarda maggiormente il segmento residenziale e, al suo interno, i sistemi di accumulo e quelli di ricarica delle auto elettriche. Due categorie che hanno beneficiato molto degli incentivi legati al Superbonus e che con la loro cancellazione stanno soffrendo un importante calo di domanda. Sono invece meno sentite le rimanenze di pannelli fotovoltaici e di inverter, che hanno anche un valore più basso rispetto ai sistemi di accumulo e di ricarica e un loro overstock pesa meno sui bilanci dei distributori. La problematica delle giacenze a magazzino è stata generata da vari fattori che hanno portato al rallentamento della crescita del settore. Tra esso l'aumento dei tassi di interesse, lo stop di alcuni incentivi, la diminuzione del prezzo dell'energia e il clima generale di incertezza. Ma non solo. Altri elementi che hanno portato a questa situazione sono ad esempio le code degli ordini effettuati durante il periodo di forte crescita precedente l'inizio del 2023, quando ancora non c'erano direttive certe in merito alla prosecuzione del Superbonus e delle opzioni di sconto in fattura e cessione del credito. Ed è per questo che sono stati i primi sei mesi dell'anno i più critici in termini di giacenze a magazzino. Attualmente, si sta uscendo dall'empasse perché il mercato sta trovando nuovi equilibri. Il Superbonus, infatti, ha il merito di aver sdoganato l'impianto fotovoltaico che oggi è una vera e propria commodity dell'impianto elettrico domestico. «Il Superbonus ha creato cultura nel cliente finale



Made in Germany. Designed in Switzerland.

Moduli fotovoltaici ad eterogiunzione con garanzia fino a 30 anni.



Moduli solari premium ora disponibili presso i nostri distributori ufficiali. Trovate il vostro rivenditore su www.meyerburger.com/it

Approfittate dei nostri vantaggi:

- ✓ Celle e moduli sviluppati interamente in Svizzera e prodotti in Germania
- ✓ Garanzie di prodotto e prestazioni leader di mercato
- ✓ Coefficiente di temperatura particolarmente basso per il massimo rendimento nelle stagioni calde e soleggiate
- ✓ Tecnologia innovativa delle celle (eterogiunzione) e sistema brevettato di connessione delle celle (Smart Wire Connection Technology SWCT™)
- ✓ Alta efficienza per la massima potenza per metro quadro per tutti i nostri moduli
- ✓ Produzione sostenibile: utilizzo 100 % di elettricità verde nella produzione, tempi e distanze di trasporto ridotti e approvvigionamento locale dei componenti

I PRIMI SEI MESI DEL 2023 SONO STATI I PIÙ CRITICI IN RIFERIMENTO ALLA PROBLEMATICHE DELLE GIACENZE A MAGAZZINO. UNO DEI FATTORI CHE HANNO PORTATO ALL'OVERSTOCK È INFATTI LA CODA DEGLI ORDINI EFFETTUATI DURANTE IL PERIODO DI FORTE CRESCITA PRECEDENTE L'INIZIO DEL 2023. ORA CHE QUESTA CODA SI STA ESAURENDO, SI STA USCENDO DALL'EMPASSE E LA SITUAZIONE DEI MAGAZZINI DEI DISTRIBUTORI STA ANDANDO VERSO LA NORMALIZZAZIONE



e questo darà vita a nuove opportunità», spiega Paolo Panighi, CEO di Elfor. «Nonostante ci siano in atto turbolenze di assestamento a livello di gestione prodotto e prezzo, si sta tornando a un mercato più sano che può andare avanti senza incentivi».

IL SEGMENTO INDUSTRIALE

C'è poi da aggiungere che il calo della domanda di nuove installazioni in ambito residenziale si contrappone alla crescita delle richieste nel comparto industriale e commerciale. E questo comporta una modifica ulteriore nei piani di approvvigionamento dei distributori. Infatti in ambito residenziale le installazioni sono piuttosto standardizzate e, dunque, un'eventuale giacenza a magazzino di moduli fotovoltaici è spesso ben tollerata dal distributore perché facilmente riassorbibile. Nel caso invece di installazioni di taglia industriale o commerciale si parla di progetti customizzati e quindi il magazzino del distributore viene gestito in maniera più oculata con ordini spesso dedicati a singoli progetti di taglie importanti. Inoltre molti progetti presentati a inizio anno, a causa dei tempi burocratici, entreranno in funzione nel secondo semestre del 2023. Pertanto i produttori hanno avuto tempo di calibrare le linee di produzione sulla nuova domanda sanando la problematica di shortage di materiale dedicato al comparto commerciale e industriale. Questo argomento è importante soprattutto in riferimento agli inverter, di cui in questi mesi si è avvertita mancanza specialmente nelle taglie da 100 e 120 kW, ma che stanno tornando disponibili proprio congiuntamente alla partenza delle costruzioni degli impianti. In questo contesto

alcuni distributori, per sopperire alla mancanza delle grandi taglie, avevano incrementato le scorte di inverter da 50 e 60 kW e attualmente, con l'arrivo dei modelli da 100 e 120 kW, registrano un leggero overstock che però non viene avvertito come problematica perché facilmente assorbibile dalla domanda nel breve termine. Sempre in riferimento a installazioni di taglia non residenziale, grandi attese ci sono anche sul fronte comunità energetiche e agrivoltaico, che si pensa possa vivere una fase di importante sviluppo a seguito della conversione in legge del decreto Parco Agrisolare.

RIVEDERE ASSORTIMENTI E PREZZI

Nel complesso dal punto di vista dei distributori, sebbene le dinamiche del comparto residenziale e di quello commerciale e industriale siano profondamente diverse, in entrambi i casi fino a qualche mese fa era sufficiente avere a disposizione il materiale con la certezza che la domanda avrebbe assorbito eventuali scorte in eccedenza. Oggi non è più così. Rispetto ad altri business nell'ambito della distribuzione di materiale elettrico, il fotovoltaico è ritenuto più sfidante. Richiede una maggior competenza e una gestione più attenta del magazzino. Così, per alimentare la rotazione di magazzino e agevolare lo smaltimento delle scorte, i distributori stanno studiando varie strategie. Si lavora ad esempio sull'aggiustamento dei prezzi dei prodotti che in alcuni casi sono scesi fino al 30%. Molti distributori stanno poi incrementando il sell out tramite la proposta di pacchetti completi di vari componenti del si-

stema fotovoltaico. Si lavora poi sull'assortimento, selezionando prodotti secondo le esigenze del mercato e inserendo a catalogo nuovi brand per offrire al cliente installatore un più ampio ventaglio di scelta. E, a proposito di assortimento, l'ideale sarebbe riuscire a coprire tutte le fasce così da proporre ai clienti brand entry level, intermedi e di alta gamma. Questo perché gli installatori si interfacciano con utenti finali eterogenei e poter proporre soluzioni in linea con la loro capacità di spesa è sicuramente un'arma vincente. Tuttavia una simile gestione è per il distributore molto onerosa. Ed è per questo che in alcuni casi si adottano strategie più sostenibili dal punto di vista del capitale circolante, focalizzandosi su determinate fasce di prezzo. In questo caso l'offerta prodotti sarà più ridotta e mirata, capace di soddisfare al meglio esigenze selezionate.

Sicuramente, in termini di assortimento, alla base di tutto c'è la capacità di stringere una buona partnership con il fornitore, che sia di medio-lungo termine e che al contempo consenta al distributore di rivedere gli ordini inserendo nuovi prodotti e, laddove possibile, rendendo quelli in overstock.

AMPLIARE LA RETE DI PARTNER

Alcuni distributori hanno poi affrontato il problema di overstock adottando strategie più aggressive, fortificando le proprie risorse e ampliando la propria offerta. Ad esempio Energia Italia ha lanciato un nuovo sito shop che consente al cliente installatore di accedere a un ufficio virtuale, scegliendo prodotti e creando proprie quotazioni. Il tutto con il supporto di un help center online che lo possa assistere da remoto. Al contempo la società di distribuzione ha inserito personale nell'ufficio commerciale e nella gestione del back office. Inoltre ha stretto accordi con nuove agenzie di vendita. «Se fino a qualche mese fa erano i clienti a cercarci, oggi dobbiamo essere bravi a non trascurare ogni opportunità», spiega Giuseppe Maltese di Energia Italia. Anche Elfor sta lavorando a una strategia di rafforzamento delle proprie risorse, avvicinando nuove agenzie di vendita così da raggiungere nuovi territori e ampliare la platea di riferimento. Sul fronte digital, Elfor ha attivato una app che aiuta il cliente nella preventivazione anche verso l'utente finale. Tramite la app, vengono promossi e messi in evidenza in particolare i prodotti che soffrono di overstock. «Grazie ai risultati ottenuti negli ultimi anni, stiamo investendo con lo scopo di rafforzare il supporto tecnico pre e post vendita su tutti i prodotti che trattiamo», aggiunge

That's Smart

Smart evolution for a sustainable future

Photovoltaics - Storage - E-mobility - Smart Home & Buildings

mce

BEYOND COMFORT

12-15.03.2024 fieramilano

www.mcexpocomfort.it

43[^] MOSTRA CONVEGNO EXPOCOMFORT

MOLTI DISTRIBUTORI LAVORANO COSTANTEMENTE SULL'ASSORTIMENTO, SELEZIONANDO PRODOTTI SECONDO LE ESIGENZE DEL MERCATO E INSERENDO A CATALOGO NUOVI BRAND PER OFFRIRE AL CLIENTE INSTALLATORE UN PIÙ AMPIO VENTAGLIO DI SCELTA



ALCUNI DISTRIBUTORI STANNO AFFRONTANDO IL PROBLEMA DI OVERSTOCK AMPLIANDO LA PROPRIA OFFERTA E INVESTENDO IN UN RAFFORZAMENTO DEL PERSONALE SOPRATTUTTO NEGLI UFFICI COMMERCIALI E NELLA GESTIONE DEL BACK OFFICE. NON MANCANO POI ESEMPI DI REALTÀ CHE HANNO STRETTO ACCORDI CON NUOVE AGENZIE DI VENDITA ARRIVANDO A PRESIDARE NUOVI TERRITORI



Paolo Panighi di Elfor. «Non demandare questo servizio ai nostri fornitori ci sta ripagando moltissimo in termini di affidabilità e credibilità verso gli installatori partner».

Non mancano poi investimenti sul piano delle infrastrutture. Ad esempio VP Solar sta lavorando per migliorare il proprio servizio dal punto di vista logistico e funzionale con la realizzazione di una nuova sede. Sempre in ottica di miglioramento del servizio, l'azienda ha implementato il nuovo SAP 4Hana. «Questo è l'esempio di come stiamo accelerando nella digitalizzazione, per migliorare i servizi ai nostri clienti. Shortage ed oversupply sono cicli che si sono sempre succeduti nel nostro settore con periodicità più o meno lunga», commenta Stefano Loro, fondatore e Ceo di VP Solar. «In una fase di grandi e rapidi cambiamenti, un'azienda deve ascoltare i clienti e raccogliere tutti gli elementi utili per determinare le giuste strategie, anche innovative». Tutte queste accortezze consentono ai distributori di lavorare serenamente nonostante la problematica delle giacenze in magazzino, con la certezza che essa si riassorbirà in maniera del tutto naturale nei prossimi mesi.

INSTALLATORI "INCAGLIATI"

Parlando di opportunità future, è interessante considerare il mercato della distribuzione nel suo complesso. Al di là della problematica delle giacenze a magazzino, ad esempio, un altro

tema attuale è quello dei crediti incagliati che riducono la capacità di acquisto dei clienti. Ci sono infatti società di installazione in difficoltà a causa di crediti che non riescono a cedere e che limitano la liquidità a loro disposizione. In alcuni casi si tratta di realtà importanti, che negli scorsi anni hanno realizzato progetti di dimensioni considerevoli e che quindi, se fossero nelle condizioni di operare, sarebbero in grado di influenzare il mercato con volumi di acquisto merce importanti.

In questo conteso, il ruolo del distributore è quello di mettere il cliente installatore nelle condizioni di lavorare.

E quindi, nella misura in cui è sostenibile per il business aziendale, il ruolo del distributore è anche quello di concedere credito e dilazioni di pagamento ai propri clienti. Ad esempio VP Solar ha deciso di offrire un servizio a supporto dei clienti installatori in difficoltà con la cessione dei crediti fiscali da Superbonus. «Già a partire dal 2019, nella prima versione della cessione dei crediti, l'azienda aveva offerto dei servizi in questo ambito, con un apprezzato riconoscimento da parte delle aziende di rivendita e installazione che ne hanno usufruito», spiega Stefano Loro di VP Solar. In alcuni casi, soprattutto qualora insorgano difficoltà nei pagamenti di merce già ordinata presso il distributore, intervengono le assicurazioni al credito che coprono le eventuali insolvenze degli installatori.

UN COMPARTO FORTE

In generale, dunque, la distribuzione si trova ad affrontare varie tematiche. Le giacenze di magazzino, clienti installatori invischiati con i cosiddetti crediti incagliati, il fine vita del Superbonus e il conseguente ritorno a un mercato più sano ed equilibrato che innegabilmente sconta l'uscita da due anni particolarmente favorevoli dal punto di vista dei numeri. In questo panorama, la forza della distribuzione è la sua maturità. Si tratta di un comparto presidiato da nomi affermati e competenti, un settore che ha vissuto un processo di stabilizzazione dopo i Conti Energia, con agenzie che si sono sapute specializzare e che sono oggi in grado di vedere e cogliere opportunità. È un business, insomma, dove non c'è spazio per gli avventurieri.

In effetti con il Superbonus c'è stato qualche timido tentativo di piccoli produttori per lo più asiatici che si sono improvvisati distributori diretti nel nostro Paese, ma che probabilmente sono destinati a trovare altre strategie di vendita nel breve periodo non sapendo gestire un mercato esigente come quello italiano. Un mercato che richiede ancora consulenza e formazione tecnica e che dunque vede nella distribuzione online un'opportunità attualmente difficile da cogliere. Come dimostrano ad esempio lo sviluppo di nuovi segmenti tra cui l'e-mobility e il diffondersi di prodotti sempre più complessi dal punto di vista tecnologico, che richiedono una costante formazione da parte dell'installatore. La diffusione di nuovi prodotti e la nascita di nuove aree di business sapientemente presidiate dalle società di distribuzione evidenziano la flessibilità di queste ultime che sono in grado di adeguarsi ai cambiamenti del mercato elettrico e, più nello specifico, di quello del fotovoltaico.

Quindi ora, dopo il Superbonus, ci si aspetta che altre dinamiche impatteranno sul settore della distribuzione. Ma la capacità di previsione e pianificazione delle principali realtà italiane consentiranno loro di definire strategie forti e di ampio respiro che seguiranno le evoluzioni del mercato. E che sapranno offrire agli installatori dei prodotti e dei servizi in linea con le aspettative e le esigenze di business, nonostante la crescita del mercato delle rinnovabili non sia armonica e manchi un quadro normativo stabile che consenta di pianificare strategie a lungo termine. Di fondo, c'è un trend verso le fonti rinnovabili che è ormai assodato. Si tratta di un trend internazionale e non legato ad attività spot. E, dal momento che sono i trend a plasmare i settori, sicuramente anche nel nostro Paese c'è da prevedere un'evoluzione. Che passerà anche e soprattutto dal comparto della distribuzione.

SAJ



SAJ SMART ENERGY SOLUZIONE DI STORAGE

Ottimizza la tua energia con una tecnologia smart avanzata

📍 SAJ Italy

🌐 www.saj-electric.com

✉ italy@saj-electric.com

☎ +39 348 6519136



BayWa r.e.

Marchi distribuiti

Moduli Hyundai, JA Solar, Longi, Meyer Burger, REC, SolarEdge, Trina
Inverter Fronius, GoodWe, Huawei, SMA, SolarEdge, ZCS
Sistemi Storage BYD, GoodWe, Huawei, LG Energy Solution, SMA, SolarEdge, Weco, ZCS
Wall Box Wallbox, Mennekes
Altri Componenti Sistema di fissaggio proprietario Novotegra

Tre best seller nei primi mesi del 2023

- Moduli Longi LR5-54HTH-430M-Explorer
- Inverter Inverter ibrido Huawei SUN2000 6 KTL-L1
- Luna2000 Battery Module

COENERGIA group

Marchi distribuiti

Moduli Hyundai, JA Solar, Rec Solar, Risen Energy, SolarEdge, Solarwatt, Suntech, Trienergia
Inverter Enphase, Fimer, Fronius, Kostal, SMA, SolarEdge, Solis, Sungrow, ZCS
Sistemi Storage Alpha ESS, BYD, Ecoflow, Fimer, Kostal, LG Energy Solution, Pylontech, SMA, SolarEdge, Solarwatt, Solis, Sungrow, Tesla, Tigo, Weco, ZCS
Wall Box Autel, Fimer, Fronius, Kostal, Mennekes, SMA, SolarEdge, Tesla, Trienergia, Wallbox, ZCS
Altri Componenti Sistemi di montaggio Sflex

“NON AVVERTIAMO PARTICOLARI DIFFICOLTÀ DI OVERSTOCK” Cinzia Bardianni, responsabile marketing



«Abbiamo inserito nella nostra offerta i sistemi di storage a marchio Ecoflow. Per quanto riguarda invece la problematica delle giacenze a magazzino, al momento Coenergia non sta vivendo particolari difficoltà».

Tre best seller nei primi mesi del 2023



Moduli JA Solar



Inverter SolarEdge



Batteria ZCS

DUOWATT

DISTRIBUTORE ENERGIE RINNOVABILI

Marchi distribuiti

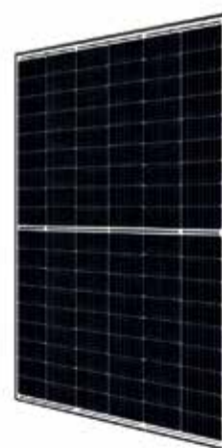
Moduli Canadian Solar, Moduli colorati per integrazione architettonica
Inverter Huawei
Sistemi Storage Huawei
Wall Box Wallbox
Altri Componenti SolarEdge

“INCENTIVARE LE PMI A INSTALLARE IMPIANTI FV” Cristina Ogliandolo, area manager



«Abbiamo inserito nella nostra offerta un nuovo produttore di pannelli fotovoltaici di colore rosso utilizzati per installazioni in centri storici e in edifici con vincoli paesaggistici. Per quanto riguarda il problema relativo alle giacenze in magazzino, i prodotti che soffrono di più questa situazione sono inverter di media taglia da 30/50 kW. Per risolvere la problematica sarebbe utile incentivare le piccole e medie imprese artigiane a intraprendere percorsi di efficientamento energetico».

Tre best seller nei primi mesi del 2023



Moduli Canadian da 410 W e 550 W



Inverter Huawei Sun2000



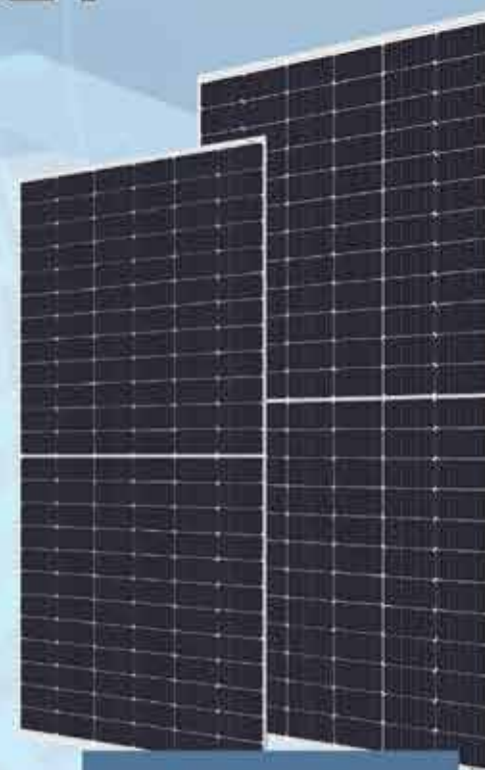
Batteria Huawei Luna2000



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 energiad 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>

ecobel

Marchi distribuiti

Moduli Solitek, Akcome, soluzioni prodotte da terzi su input progettuale di Ecobel

Inverter Delios, GSL, soluzioni prodotte da terzi su input progettuale di Ecobel, Afore

Sistemi Storage Pylontech, GSL, soluzioni prodotte da terzi su input progettuale di Ecobel

Wall Box SDG greenpower

Altri Componenti Quadristica Gave

"IMPOSTARE UNA BUONA ROTAZIONE DI MAGAZZINO PER EVITARE GIACENZE"

Armando Sardo, Ceo e direttore vendite



«Quest'anno abbiamo iniziato a lavorare con un nuovo fornitore di inverter, la cui proposta verrà commercializzata in Italia con il nostro nuovo marchio I-String. Per quanto riguarda la problematica relativa allo smaltimento delle scorte di magazzino, fortunatamente al momento abbiamo ancora una buona rotazione e non avvertiamo questa difficoltà».

Tre best seller nei primi mesi del 2023



Moduli Akcome
400 Wp bifacciale

Inverter
Genius wall 10x



Batterie Genius wall 10 kW

ELFOR

Marchi distribuiti

Moduli Eging PV, EXE Solar, Seraphim, VGS

Inverter Solax, GoodWe, Fronius, Energy Spa

Sistemi Storage Solax, Pylontech, GoodWe, LG

Wall Box Ingeteam, Chint, Sheen+, Solax

Altri Componenti Quadristica Warter, componenti Panasonic, sistemi di montaggio Sun Ballast

"SUPPORTO AGLI INSTALLATORI IN FASE DI SELL OUT E RIMODULAZIONE DEI PREZZI DI STOCK"

Oscar Facchetti, direttore commerciale



«Nel 2023 abbiamo iniziato a lavorare con i prodotti a marchio Eging PV e GoodWe. In questo momento le problematiche di over stock riscontrate sono riferite a tutto il comparto residenziale, in special modo ai sistemi di accumulo. Per risolvere questa situazione offriamo un maggior supporto ai nostri clienti rimodulando ad esempio i valori di magazzino. Li aiutiamo inoltre con azioni mirate per agevolare il sell out. Infine mettiamo a disposizione la nostra app che aiuta gli installatori nella preventivazione».

Tre best seller nei primi mesi del 2023



Moduli Eging PV 425 Wp



Inverter Solax X3 Mega 50 kW



Quadri elettrici Warter QAC40ATCEI021B



EsseSolar

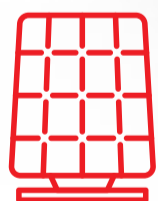
LONGI

ADVANCED
PARTNER
—
CERTIFIED

Hi-MO **6**

Explorer **full black**

**Vendita
in anteprima**



Estremamente elegante




Migliori prestazioni di generazione di energia




Migliore affidabilità garantita

Per info e preventivi

 0331-1587925

 info@s-solar.it

Esse Solar srl - Viale Danimarca 1, 21013 Gallarate (VA)  www.s-solar.it



INCONTRIAMOCI ALLO ZEROEMISSION 2023!

10-12 ottobre | Padiglione 1 - Stand C12-D15

Per la prima volta Elfor partecipa all'importante fiera di Roma dedicata all'energia rinnovabile. Se sei un installatore, sarà l'occasione giusta per incontrarci!



Vieni a ricaricarti al nostro stand:

ti aspettiamo con un caffè e tante idee per iniziare a collaborare e per farti accedere da subito agli esclusivi **vantaggi Premium di Elfor**.



Con noi ci sarà anche il **vice campione di MotoE Matteo Ferrari** (team Gresini - moto Ducati), se anche tu hai come noi la passione per le due ruote non puoi perdertelo!



GIOCA CON NOI

Scansiona il QR code e scopri se hai vinto!

Poi vieni allo stand a ritirare il tuo premio e a giocare dal vivo insieme a noi



Ti aspettiamo nella nostra Game Area, un posto dove staccare momentaneamente la spina e giocare insieme al nostro team: abbiamo preparato tanti premi per tutti!

ELFOR®



I NOSTRI PARTNER

Moduli:



EGING PV



power for a better world



Inverter:



GOODWE



Accumulo:

GOODWE



Quadri:



WARTER

Ottimizzatori:

Tigo

Comunità energetiche:



sharing your power

Wallbox:

CHNT

GOODWE

Ingeteam



ENERBROKER

forniture per l'energia

Marchi distribuiti

Moduli Suntech, Trina, GCL, Bisol, Jinko
Inverter Solax, Solplanet, Kostal, SolarEdge, Fimer
Sistemi Storage Solax, Solplanet, SolarEdge
Wall Box R-ev
Altri Componenti Contact

Tre best seller nei primi mesi del 2023



Moduli Suntech 420w topcon

Inverter Solax X3-Forth 100 Kw



R-ev Oneblack 7,4 Kw

"ACQUISTI RIDOTTI PER NON AVERE RIMANENZE IN MAGAZZINO"

Alessandro Calò, CEO



«Abbiamo tolto dei brand dalle nostre offerte per concentrare le pianificazioni. Da ottobre del 2022 abbiamo ridotto gli acquisti verso i nostri fornitori così, attualmente, non soffriamo il problema delle giacenze a magazzino».



Marchi distribuiti

Moduli Q Cells, Trina Solar, Winaico, FuturaSun, Dmecn, GCL, Seraphim, Bisol
Inverter ZCS Azzurro, Fronius, SolarEdge, Huawei, Q Cells, Tigo
Sistemi Storage ZCS Azzurro, Fronius, SolarEdge, Huawei, Q Cells
Wall Box Autel, ZCS Azzurro, Fronius, SolarEdge
Altri Componenti Strutture di montaggio Alusistemi e K2 Systems, ottimizzatori Tigo, monitoraggio SolarLog, quadri elettrici Chint

Tre best seller nei primi mesi del 2023

Moduli Trina Solar 505 W



Batteria Weco ZZT-BAT-5KWH-WLT



Inverter ZCS Azzurro, ZZT-HYD6.0-KP



"MAGAZZINI PIENI GIÀ PRIMA DELLO STOP AL SUPERBONUS"

Daniela Favilla, buyer manager

«Abbiamo inserito a portafoglio diversi nuovi marchi. Sul fronte moduli lavoriamo ora anche con Dmecn e GCL mentre per inverter e ottimizzatori lavoriamo anche con Tigo. Questo ci aiuta a ridurre situazioni di shortage. Infine abbiamo inserito a catalogo le colonnine di ricarica per sistemi commerciali Autel. Il problema delle giacenze di magazzino riguarda al momento un po' tutte le categorie di prodotto. La motivazione principale è da addurre allo stop improvviso del Superbonus fatto a marzo, quando tutti i magazzini erano già stati riempiti con importanti programmazioni. Sicuramente occorrono politiche più organizzate da parte del Governo a sostegno del settore. Politiche che abbiano maggiore stabilità nel tempo e consentano di avere picchi meno improvvisi a tutela anche di una maggiore stabilità dei prezzi. Occorrono inoltre maggiori iniziative a sostegno del fotovoltaico commerciale e industriale».



Greenergy

L'energia che crea Energia

Greenergy e l'Utility Scale

Sviluppiamo progetti di impianti fotovoltaici e soluzioni per l'approvvigionamento da fonti di Energia Rinnovabile.

- Sviluppo
- Progettazione
- Costruzione
- O&M

Abbiamo i numeri giusti:

+940 MW
in sviluppo

+123 MW
autorizzati

+155 MW
sviluppo "storage"

INQUADRA il
QRcode e
scopri l'Azienda



 **Greenergy**
Group

energy
3000

solar

Marchi distribuiti

Moduli Longi, Trina, Yingli, Risen, JA Solar, Canadian, Eging, Tongwei
Inverter Huawei, SMA, Fronius, SolarEdge, GoodWe, SolaX, Enphase, Victron
Sistemi Storage Huawei, BYD, SolarEdge, GoodWe, SolaX
Wall Box Huawei, SolarEdge, Fronius, Webasto, Go-E
Altri Componenti Sistemi di montaggio Aerocompact, SL-Rack, PMT, Voestalpine

Tre best seller nei primi mesi del 2023



Moduli Longi LR5-54HTH-430M Cornice nera



Inverter Huawei
SUN2000-6KTL-L1



Sistemi di fissaggio
Aerocompact - Compact metal TL

“ATTESO SVUOTAMENTO DEI MAGAZZINI PER IL 3Q DEL 2023”

Gabriele Rosso, direttore vendite Italia



«Quest'anno abbiamo inserito a portafoglio gli inverter a marchio SolaX e Enphase. Come moduli, invece, abbiamo aggiunto le proposte di Tongwei ed Yingli. In riferimento al problema delle giacenze di magazzino, la percezione è che diverse strutture distributive siano in difficoltà specie per quanto riguarda la gestione dei moduli fotovoltaici. Il principale ed inevitabile riflesso sul mercato è il calo dei prezzi di vendita che, unito alle variabili normative, concorre

alla tipica incertezza e al carattere altalenante del nostro mercato. Il paradosso, per contro, è l'attesa per il terzo trimestre dell'anno di uno svuotamento dei magazzini, con possibile conseguente carenza di materiali. In Energy 3000 affrontiamo questa situazione operando una costante relazione con i partner, così da impostare delle politiche di negoziazione e approvvigionamento quanto più mirate possibile. Gli strumenti di pianificazione dei progetti e delle pipeline messi a disposizione dei partner saranno in questo senso un ulteriore elemento di perfezionamento e gestione operativa».



enerklima®
DISTRIBUZIONE COMPONENTI PER IMPIANTI

Marchi distribuiti

Moduli SolarEdge, Solarday, Solarwatt, JA Solar, Jinko, Bisol
Inverter SolarEdge, Huawei, Sungrow, ZCS, Victron, Solarday, Fimer, LG Energy Solution, SMA
Sistemi Storage SolarEdge, Huawei, LG Energy Solution, Sungrow, Zucchetti
Wall Box SolarEdge, Gewiss, Huawei
Altri Componenti Strutture di montaggio Sun Ballast, Renusol, Stäubli

Tre best seller nei primi mesi del 2023



Moduli Solarwatt 410

Inverter SolarEdge
Hd Wave 6



Ottimizzatore S 440 SolarEdge



“I PRODOTTI EUROPEI SOFFRONO MAGGIORMENTE IL FENOMENO DELL'OVERSTOCK”

Carmelo Andriano, senior area manager

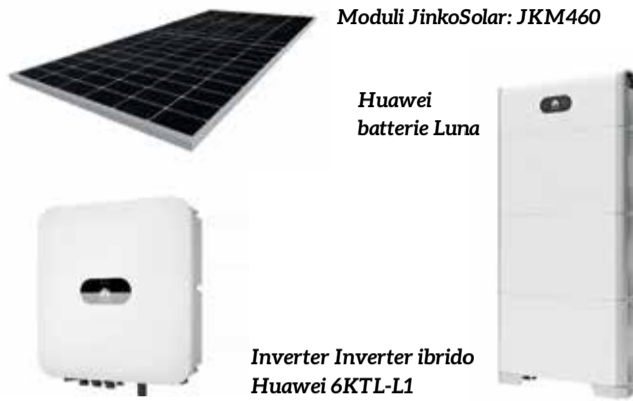
«Quest'anno abbiamo arricchito il nostro pacchetto marchi con Stäubli e LG Energy Solution, che ha ampliato la sua gamma con inverter e sistemi di accumulo. Le tipologie di prodotto che soffrono l'overstock sono di matrice europea. Questo a causa di un prezzo di vendita più alto rispetto a prodotti realizzati in Asia, per via dei costi di manodopera. Per fare un esempio pratico, potremmo parlare delle batterie residenziali. Le batterie ad alte prestazioni necessarie per l'accumulo di energia domestica possono essere costose da produrre e ciò si riflette sul prezzo finale del sistema completo batterie-inverter. Di conseguenza, molte persone trovano difficile giustificare la spesa dell'installazione di un sistema di batterie completo».

ESAVING
ogni watt conta

Marchi distribuiti

Moduli JinkoSolar, TongWei, SoliTek
Inverter Huawei, GoodWe, SolarEdge, ZCS, Chint, Fronius, SMA, Western Co., Fimer
Sistemi Storage LG Energy Solution, BYD, Pylontech, Energy, Huawei, GoodWe, SolarEdge, ZCS
Wall Box Wallbox, Ingeteam, Chint, Fimer, SolarEdge, SMA, Fronius, Huawei, ZCS
Altri Componenti Strutture di montaggio K2 Systems e Sun Ballast; caldaie e pompe di calore Chaffoteaux; micro co-generatore SolydEra; quadri elettrici Icierre; sistemi di monitoraggio SolarLog

Tre best seller nei primi mesi del 2023



“LE NUOVE OPPORTUNITÀ ALIMENTERANNO LA DOMANDA E ALLEGGERIRANNO I MAGAZZINI”
 Jacopo Schieppati, direttore commerciale



«Quest'anno abbiamo inserito a portafoglio i prodotti del marchio TongWei, primo produttore al mondo di celle. Si tratta di un brand in forte crescita, che punta a diventare fra i primi tre player mondiali nella produzione di moduli. Abbiamo iniziato anche a lavorare con Wallbox, azienda con una forte spinta innovativa sui prodotti, in particolare per le soluzioni veicolo to grid. Rispetto alle giacenze a magazzino, soffre maggiormente il comparto delle batterie a causa della fine del Superbonus. Nonostante ciò, il mercato sta continuando a generare tante opportunità. Se i clienti saranno seguiti con cura ed attenzione, le vendite torneranno a crescere e il magazzino si alleggerirà».

ESTG *Leading in Positive Energy*

Marchi distribuiti

Moduli Trina, JinkoSolar, Trina
Inverter Huawei, SolarEdge
Sistemi Storage Huawei, LG-Chem
Wall Box Wallbox
Altri Componenti Sistemi di montaggio Esdec e K2 Systems

Tre best seller nei primi mesi del 2023



“APPLICARE PREZZI COMPETITIVI PER AGEVOLARE LO SMALTIMENTO DELLE SCORTE”
 Leonardo Beghini, responsabile vendite Italia, Spagna, Portogallo e Svezia



«In confronto allo scorso anno, abbiamo ampliato il nostro catalogo inserendo il marchio Solplanet che propone inverter e batterie. Inoltre abbiamo aggiunto le referenze a marchio Tigo e in particolare batterie e inverter. Il nostro scopo è quello di offrire varie alternative al cliente, specialmente nel mercato residenziale. In riferimento alla problematica dell'over stock, soffrono maggiormente i moduli fotovoltaici, soprattutto quelli destinati al comparto residenziale. Una possibile soluzione potrebbe essere quella di applicare prezzi competitivi che faciliterebbero una rapida rotazione di magazzino».

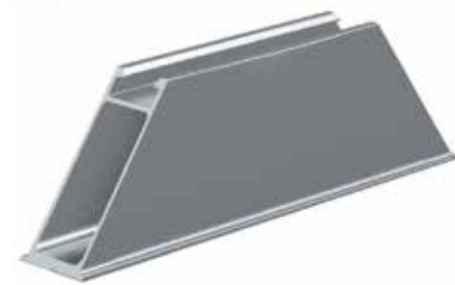
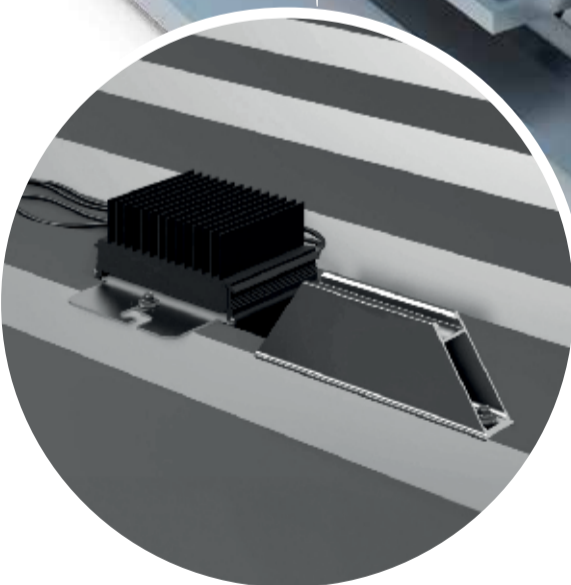
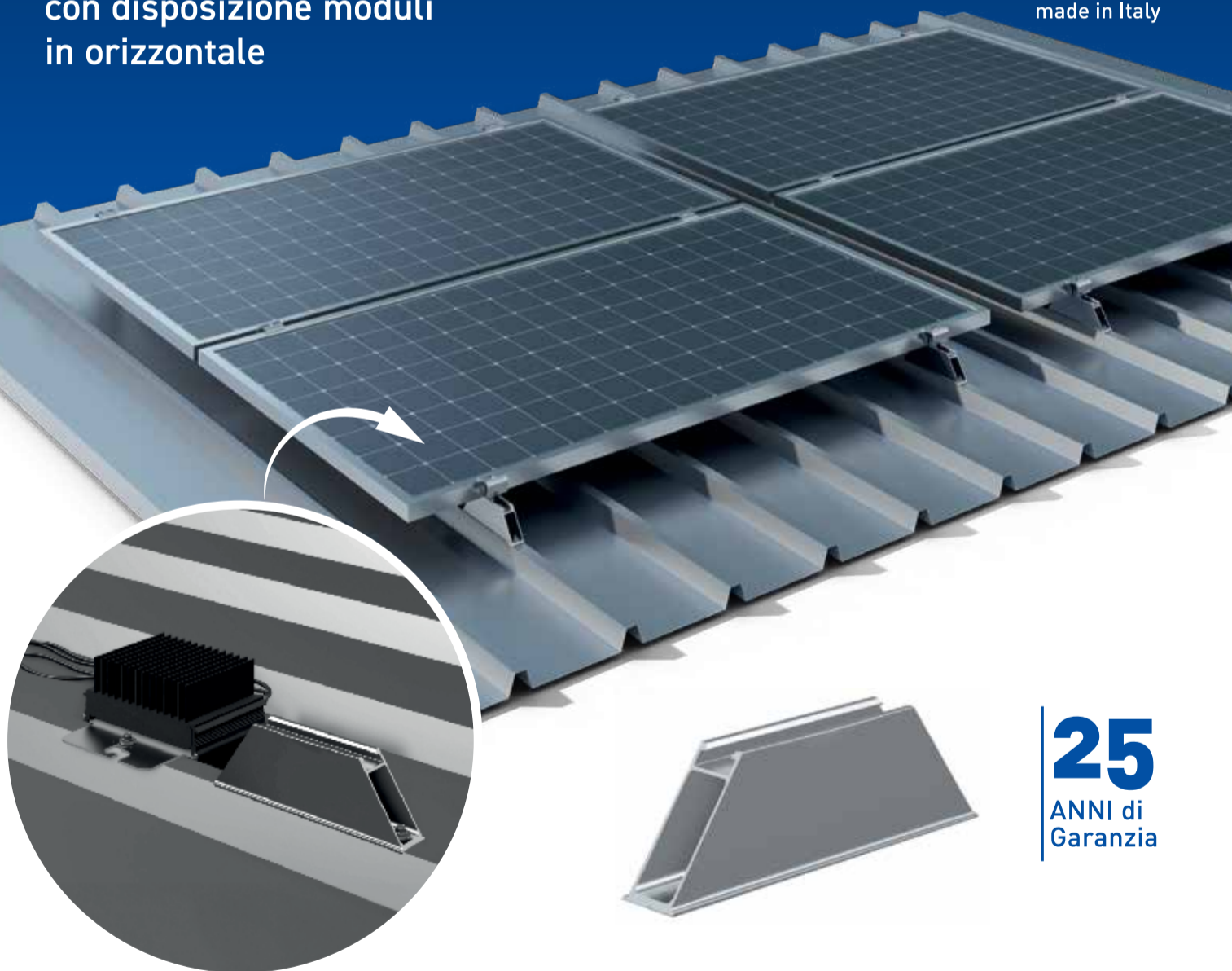
NOVITÀ 2023

FIX ALTO

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



PRODOTTI 100% made in Italy



25
ANNI di Garanzia

CONTACT ITALIA

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

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.

seguici sui canali social



Approfitta della nostra consulenza tecnica gratuita!



Tre best seller nei primi mesi del 2023

Marchi distribuiti

Moduli Sunpro, Tw Solar, Risen, Trina Solar, JA Solar
Inverter Saj, Fox, Deye, Huawei, Sungrow
Sistemi Storage Saj, Fox, Deye, Huawei
Wall Box Invt, Fox
Altri Componenti Tigo, Outes, Powerway



Moduli TW Solar 550W



Inverter SAJ H1-6K-S2 combinato con smart meter DDSU666 e batteria B1-5.1-48



"PROMOZIONI SUGLI ARTICOLI PIÙ DIFFICILI DA SMALTIRE" Romano Paolicelli, titolare

«Nel 2023 abbiamo aggiunto a catalogo le referenze dei marchi Deye e Sungrow perché permettono di rispondere alle differenti esigenze dei consumatori. In questo periodo, dove vi è meno richiesta, in seguito alla competizione sempre più aggressiva da parte dei competitor e in seguito al termine del Superbonus, la maggior parte delle tipologie di articoli soffrono problematiche di giacenza a magazzino. Come azienda stiamo cercando di risolvere attuando delle promozioni sugli articoli che non riusciamo a smaltire».



Tre best seller nei primi mesi del 2023

Marchi distribuiti

Moduli Exe Solar
Inverter Energy Storage ed Energy Storage Capacitor (di proprietà Green Energy Italia), Renac
Sistemi Storage Energy Storage ed Energy Storage Capacitor (di proprietà Green Energy Italia), Renac
Wall Box Energy Storage (di proprietà Green Energy Italia), Wallbox
Altri Componenti Ottimizzatori Tigo, strutture Sun Ballast

- Moduli Exe Solar
- Inverter Energy Storage Capacitor
- ES Wall-Box

"NON AVVERTIAMO PROBLEMI DI GIACENZA A MAGAZZINO" Renato Azzalini, CEO

«Abbiamo tolto dalla nostra offerta diversi marchi perché da oltre un anno produciamo l'Energy Storage Capacitor che ha un enorme successo. Si tratta di una soluzione all in one di facile installazione. Inoltre da aprile del 2022 produciamo internamente anche i supercapacitori certificati CEI-021. In riferimento a questi prodotti, non riusciamo a soddisfare del tutto la domanda che supera la nostra offerta. Per cui attualmente non abbiamo giacenze a magazzino».



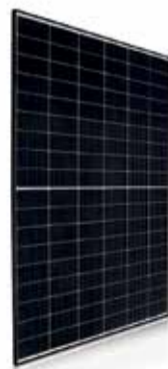
Marchi distribuiti

Have sun!

Moduli IBC Solar, Jinko, Longi, Astroenergy, Meyer Burger
Inverter SMA, Fronius, Sungrow, GoodWe, Enphase, Solplanet
Sistemi Storage BYD, LGChem, GoodWe, SMA, Sungrow, Enphase
Wall Box SMA, Fronius, GoodWe, Sungrow, ABL, Keba
Altri Componenti Sistemi di monitoraggio, ottimizzatori, connettori, cablaggio

Moduli IBC MonoSol
415,420, 425 MS10-HC-N

Tre best seller nei primi mesi del 2023



Inverter Sungrow SG xx RT, SGxxCX



Sistemi di accumulo
LG Energy Solution RESU Prime



"ATTIVATE PROMOZIONI PER INCENTIVARE LE VENDITE DI MODULI PERC" Marco Passafiume, country manager Italia

«Quest'anno abbiamo aggiunto a portafoglio i prodotti a marchio Solplanet. Nell'attuale situazione di mercato, per noi è importante garantire consegne rapide ed affidabili ai nostri clienti. Grazie alla nuova collaborazione con Solplanet, abbiamo un altro partner competente al nostro fianco. Sul fronte delle giacenze a magazzino, attualmente soffrono maggiormente i moduli Perc sui quali abbiamo attivato una campagna di promozione per spingere le vendite».

Un unico sistema per ogni cosa!



Sei alla ricerca di un sistema che gestisca le numerose attività connesse al funzionamento di un impianto fotovoltaico?

Cerchi la massima compatibilità con i componenti presenti negli impianti?

Cerchi un sistema che, oltre al monitoraggio dell'impianto, svolga in modo affidabile anche la funzione di Energy Management e controllo della potenza attiva/reattiva del sito fotovoltaico?

Allora siamo sicuramente il partner giusto per te!

www.solar-log.com

PV Data Solar-Log
Italy & Austria Service Partner:
www.pv-data.net
T: 0471-631032

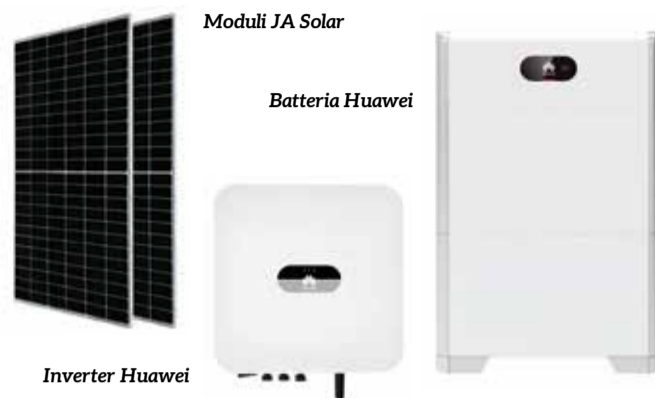


krannich

Marchi distribuiti

Moduli Trina Solar, JA Solar, Longi, Suntech, Meyer Burger, Rec, Solitek, Tsc, Axitec, Luxor
Inverter Huawei, SolarEdge, Kostal, Sungrow, Solax, GoodWe, Fronius, SMA
Sistemi Storage Huawei, SolarEdge, Pylontech, LG Energy Solution, GoodWe, Solax, Sungrow
Wall Box Huawei, SolarEdge, Sma, GoodWe
Altri Componenti Sistemi di montaggio K2 Systems, ottimizzatori SolarEdge e Tigo, connettori Stäubli, cavi Kbe

Tre best seller nei primi mesi del 2023



“PREVEDERE LE TENDENZE PER EVITARE APPROVVIGIONAMENTI INESATTI”
 Francesca Gatti, head of sales

«Il nostro portafoglio prodotti è sempre in crescita. Inoltre, grazie alla forte collaborazione con i produttori, cerchiamo di rispondere in maniera tempestiva alle esigenze specifiche del mercato con moduli di tutte le potenze, inverter con potenze fino a 350 kW e inverter ibridi commerciali. Per quanto riguarda la problematica delle giacenze, la presenza di numerose filiali in Europa ci permette di gestire la problematica a livello di gruppo qualora dovesse presentarsi. Un team commerciale preparato e un ufficio acquisti che ha maturato esperienza trentennale nel settore rappresentano la strategia della nostra azienda per poter prevedere in maniera quanto più affidabile le tendenze del mercato e prevenire eventuali approvvigionamenti inesatti. Azioni di vendita e promozioni, unitamente a progetti marketing sviluppati durante tutto l'anno, rappresentano un altro strumento per ovviare ad eventuali problematiche di questo genere».



EsseSolar

Marchi distribuiti

Moduli Longi, Trina, Canadian
Inverter Sungrow, ZCS, Fimer, SolarEdge
Sistemi Storage ZCS, Sungrow, SolarEdge
Wall Box ZCS, Fimer, Wall Box
Altri Componenti Fischer, Wurth, strutture Sices di proprietà S-Solar

Tre best seller nei primi mesi del 2023



Inverter SolarEdge



“PROPONIAMO KIT COMPLETI PER SMALTIRE LE SCORTE A MAGAZZINO”
 Andrea Fedeli, sales manager

«Quest'anno abbiamo inserito in assortimento i prodotti a marchio Canadian per offrire ai nostri clienti una maggior possibilità di scelta. Attualmente il mercato si trova in un momento in cui è difficile smaltire le scorte di magazzino. Soffrono in particolare le batterie. I prezzi si sono notevolmente abbassati anche a seguito del calo di domanda, dopo il boom causato dal Superbonus. Soffrono anche i pannelli vista la brusca diminuzione di richiesta. Per ridurre le scorte di magazzino stiamo proponendo kit completi».

Quadro Elettrico Unità CCI

“Controllore Centrale Impianto”

La soluzione innovativa conforme alla delibera ARERA 540/21 e agli allegati O e T della CEI-016 ed. 2022-03



Secsun presenta il **Quadro Elettrico Unità CCI (Controllore Centrale Impianto)**, un'innovazione nel controllo delle fonti rinnovabili che offre una affidabile e precisa funzione di osservabilità e monitoraggio in conformità alla delibera **ARERA** e alla norma **CEI-016**.

Le robuste strutture con protezione IP65 garantiscono la sicurezza delle apparecchiature installate.

Le relative dichiarazioni di conformità CEI, dei dispositivi installati, rendono il **Quadro Elettrico Unità CCI** sinonimo di qualità e sicurezza.

Secsun dimostra ancora una volta il suo impegno per soluzioni all'avanguardia nel controllo degli impianti, rendendo questo prodotto ideale per un controllo ottimale e una gestione sicura.



Contattaci:
Tel. +39 080 96 75 815
 info@secsun.it
www.secsun.it



Divisione Servizi:

- Adeguamento secondo l'allegato A.70
- Dichiarazione di consumo dell'energia
- Verifica dei contatori a carico reale
- Verifica con cassetta prova relè
- O&M

Divisione Quadri:

- Distribuzione
- Fotovoltaico
- Termoregolazione
- Automazione industriale



Connecting Strength

K2 Resource Center

Campus Online con vari contenuti di formazione: webinar settimanali, tutorial e molto altro!

Tutte le informazioni e le nozioni di cui hai bisogno per realizzare i tuoi progetti:

- **Passo dopo passo**, contenuti strutturati su vari livelli di competenza
- **Strumenti digitali**, che facilitano il tuo lavoro
- **Preziosi consigli** per ridurre i tempi in fase di progettazione e installazione

Scopri di più sul sito!

k2-systems.com/it/resource-center



k2-systems.com

Distributori: vetrina prodotti



Marchi distribuiti

Moduli Trina Solar, Longi Solar, Qcells, Kioto
Inverter Sungrow, Huawei, SolarEdge, Fronius, ZCS, Growatt, Aros Riello
Sistemi Storage Sungrow, Huawei, BYD, SolarEdge, Growatt, ZCS, Aros Riello

Wall Box Legrand, ABB, Keba, Orbis, Gewiss, Scame
Altri Componenti Alusistemi, Fischer, Orbis, Contact

Tre best seller nei primi mesi del 2023



Inverter Huawei 6KW residenziale



Huawei batteria Luna

Moduli Longi Solar 54HPH-415M



"SONO MAGGIORI GLI OVERSTOCK DI PRODOTTI STORAGE ED E-MOBILITY"
 Gianni Lamoratta, referente nazionale Hvac ed energie rinnovabili

«Per quanto riguarda le nostre referenze, i fornitori sono rimasti invariati mentre abbiamo rivisto la gamma secondo le esigenze attuali di mercato. In questo momento i prodotti che soffrono maggiormente il calo di domanda, contribuendo a un incremento delle giacenze di magazzino, sono quelli relativi allo storage e alla mobilità elettrica.»

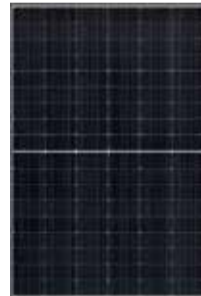
TECNO-LARIO

Marchi distribuiti

Moduli Sharp, Jinko, Bisol
Inverter ZCS, Huawei, SolarEdge, Fimer, Energy Spa, Victron
Sistemi Storage ZCS, Huawei, SolarEdge, Energy Spa

Wall Box Keba, ABB, ZCS
Altri Componenti Tigo Energy, Sun Ballast, Struttura TL, Stäubli, Fiamm, Steca, SolarLog, Chaffoteaux

Moduli Sharp NUJD 410 B



Tre best seller nei primi mesi del 2023

Inverter Inverter ibridi ZCS



Dispositivi di ricarica Keba



"COMUNICAZIONE CON FORNITORI E CLIENTI PER GESTIONE SNELLA E CORRETTA DEL MAGAZZINO"
 Paolo Albo, funzionario tecnico commerciale

«L'attuale selezione di fornitori e le soluzioni di cui disponiamo completano la nostra offerta. Per cui non sono necessarie nuove referenze. Inoltre, abbiamo un ottimo rapporto con i partner fornitori e godiamo della soddisfazione dei clienti per i prodotti e i servizi forniti. Eventuali criticità di assistenza post vendita nel periodo convulso sono state risolte. In riferimento alle giacenze, la programmazione in continuo aggiornamento e l'efficace comunicazione con i fornitori e i clienti principali stanno alla base di una gestione snella e corretta del magazzino. Nel corso del 2022 abbiamo avuto un magazzino bilanciato, che ci ha consentito di soddisfare la clientela anche in questo primo semestre 2023. I prodotti con sofferenza più marcata sono probabilmente i moduli e le batterie. Se lo scorso anno mancavano, nel 2023 hanno prezzi in continua discesa che appesantiscono le giacenze.»



Marchi distribuiti

Moduli Jinko Solar, TSC, Dmegc, Hyundai, Sharp, QCells, TrinaSolar, SolarEdge, Bisol
Inverter SolarEdge, Huawei, Fronius, GoodWe, Solis, Enphase, Kostal, Sungrow
Sistemi Storage Tesla Powerwall, BYD, SolarEdge, Huawei, Pylontech, Sungrow, GoodWe, LG Energy Solution
Wall Box Wallbox, Mennekes, Circontrol, SolarEdge, Fronius
Altri Componenti Daikin, Mitsubishi Electric, LG, Chaffoteaux

Tre best seller nei primi mesi del 2023

- Pannelli N-Type monocristallini
- Inverter ibridi da 6 kW in ambito residenziale, inverter multistringa da 100 kW in ambito commerciale
- Sistemi di storage con capacità compresa tra 10 e 20 kWh, in netto calo sulla taglia media venduta durante il Superbonus, e Wallbox e sistemi ibridi composti da caldaie e pompe di calore



“ADEGUARE I PREZZI E FORMULARE OFFERTE DEDICATE PER ESSERE PIÙ COMPETITIVI”
 Stefano Loro fondatore e Ceo

«Quest'anno abbiamo inserito a portafoglio le referenze dei marchi Tesla Powerwall e Dmegc. Il problema delle scorte è abbastanza generalizzato. Il rimedio che il mercato sta presentando è quello di adeguare il livello dei prezzi al nuovo posizionamento. Questo consente agli installatori clienti di VP Solar di presentarsi al mercato in maniera più competitiva e far ripartire vendite ed installazioni. L'azienda inoltre formula offerte dedicate per la fornitura di impianti commerciali dove ci sono spazi crescenti, anche legati ad incentivi come l'agrisolare. In relazione a questa ultima misura di incentivo, VP Solar ha proposto uno sportello informativo e una proposta dedicata per impianti fotovoltaici e sistemi di storage. Per migliorare il servizio logistico ai propri clienti VP Solar ha inoltre implementato la nuova piattaforma ERP SAP Hana».



Marchi distribuiti

Moduli Longi, Eurener, Risen, Victron Energy
Inverter GoodWe, Solis, Victron Energy
Sistemi Storage BYD, GoodWe, Pylontech, Victron Energy
Wall Box Circontrol
Altri Componenti Mounting Systems, Green Ballast, Solarlog

Tre best seller nei primi mesi del 2023



Moduli Longi LR5-54HTH-430M



Inverter Solis Solis100kW PRO

Pylontech US5000



“CALIBRARE ORDINI DI MATERIALE PER EVITARE GIACENZE”
 Davide Orciani, amministratore

«Quest'anno abbiamo aggiunto nel nostro portafoglio i sistemi di storage a marchio BYD per completare l'ampiezza dell'offerta. X-Win ha ben calibrato gli arrivi di materiale per far fronte al calo della domanda sui sistemi di storage per impianti residenziali per cui non stiamo registrando rimanenze di magazzino».



SISTEMI PER LA GESTIONE PROFESSIONALE DELL'ENERGIA



SheenPlus: L'innovazione nell'energia con la batteria ideale per inverter single e threephase

SheenPlus, un'azienda italiana all'avanguardia nel settore energetico, è entusiasta di presentare la sua ultima innovazione: la batteria ideale per gli inverter single e threephase. Grazie al nostro impegno costante nella ricerca e nello sviluppo, abbiamo creato una soluzione di stoccaggio energetico affidabile e versatile che soddisferà le tue esigenze.

La caratteristica distintiva della batteria SheenPlus è il suo design compatto. Questo non solo rende l'installazione facile, ma la rende anche adatta per spazi ristretti. Ora puoi godere dei vantaggi di una batteria potente anche quando lo spazio è limitato. Non compromettere le esigenze energetiche a causa di restrizioni di spazio.

BANDO AGRISOLARE: DA ENERKLIMA ASSISTENZA TECNICA E LEGALE PER INSTALLATORI E PROGETTISTI

L'AZIENDA OFFRE UNA CONSULENZA QUALIFICATA PER ACCEDERE AI CONTRIBUTI PREVISTI DALLA MISURA CON LA QUALE È STATO STANZIATO UN 1 MILIARDO DI EURO PER RIQUALIFICARE LE STRUTTURE PRODUTTIVE UTILIZZANDO I TETTI DEGLI EDIFICI AGRO-ZOOTECNICI INSTALLANDO PANNELLI FOTOVOLTAICI



Il Pnrr ridisegna il futuro dell'Italia attraverso opportunità in molti settori produttivi del paese pronti a dare il proprio contributo alla transizione ecologica.

A rappresentare una vera e propria chiave di volta è il settore agroalimentare in questi anni al centro del dibattito politico istituzionale. Ridurre gli alti consumi energetici è una delle priorità con numerose azioni previste.

IL NUOVO BANDO AGRISOLARE

Tra gli interventi maggiormente significativi del settore spicca il nuovo Bando Agrisolare con moltissime novità su incentivi e autoconsumo. La misura prevede un investimento da 1 miliardo di euro e la possibilità di riqualificare le strutture produttive utilizzando i tetti degli edifici agro-zootecnici per installare pannelli fotovoltaici.

Il bando è rivolto a diverse categorie, tra cui imprenditori agricoli individuali, imprenditori agricoli societari, imprese agroindustriali, cooperative agricole e consorzi agricoli.

Rispetto alla versione precedente, la novità più rilevante ha riguardato l'autoconsumo, con la rimozione parziale del vincolo.

Questo nuovo Decreto offre maggiori incentivi per favorire la produzione di energia solare nel settore agricolo con impianti più grandi e più potenti, contribuendo così alla sostenibilità ambientale e alla promozione delle energie rinnovabili.

LE NOVITÀ APPORTATE

La potenza massima degli impianti fotovoltaici che possono beneficiare degli incentivi aumenta da 500 kWp a 1 MWp. Inoltre la spesa ammissibile per l'installazione di sistemi di accumulo dell'energia prodotta passa da 50.000 a 100.000 euro. Con il nuovo bando la spesa massima ammissibile per l'installazione di dispositivi di ricarica elettrica per la mobilità sostenibile e le macchine agricole aumenta da 15.000 a 30.000 euro. E viene previsto un sostegno significativo per promuovere l'uso di veicoli elettrici e la sostenibilità nel settore agricolo. Cresce anche spesa massima ammissibile per ciascun beneficiario dei fondi che passa da 1 milione a 2,3 milioni di euro. Questo importo include anche le spese accessorie, come la rimozione dell'amianto. Ciò consente un maggior sostegno finanziario per i progetti di energia solare e gli interventi correlati. Le domande dovranno essere presentate tramite la Piattaforma informatica del GSE. La piattaforma sarà accessibile dall'Area clienti GSE a partire dalle ore 12 del giorno 12 settembre e rimarrà aperta fino alle ore 12 del 12 ottobre 2023.

La parola a Riccardo Priolo CEO di Enerklima



Enerklima è una delle prime aziende a ridefinire i confini del servizio offerto integrando anche un supporto tecnico e legale per i bandi del Pnrr. Ecco come la società è pronta a supportare tutte le figure coinvolte dal Bando Agrisolare.

«Il "Parco Agrisolare" ha il potenziale per diventare un modello di successo nell'integrazione tra agricoltura e fotovoltaico, ponendo le basi per un futuro più verde e rispettoso dell'ambiente. La possibilità di unire l'attività agricola con l'installazione di impianti fotovoltaici apre nuove prospettive per il settore. Ci aspettiamo che questo bando riceva una grande partecipazione e si traduca in una diffusa adozione di pannelli fotovoltaici nelle aziende agricole. Questo può rappresentare una grande opportunità di crescita per il settore. Ridurre i consumi energetici può comportare diversi vantaggi, tra cui una maggiore redditività, una migliore immagine aziendale e una riduzione dell'impatto ambientale».

Quale impatto avranno le novità introdotte?

«Le novità introdotte nel nuovo bando stimolano l'adozione di soluzioni fotovoltaiche nelle aziende agricole. Inoltre con la riduzione dei vincoli sull'autoconsumo, le imprese agricole potranno sfruttare al massimo l'energia prodotta dai pannelli fotovoltaici, contribuendo a una maggiore sostenibilità energetica. Se da una parte la possibilità di unire l'attività agricola con l'installazione di impianti fotovoltaici apre nuove prospettive per il settore, dall'altra si registra una grande cautela da parte delle aziende spesso timorose nell'affrontare la burocrazia e le complesse norme tecniche dei bandi per progetti sostenibili».

Quale concreto aiuto può fornire Enerklima alle figure interessate dal Bando?

«Oltre a fornire soluzioni di energia rinnovabile di alta qualità, l'azienda infatti offre un nuovo standard di servizio. Si tratta di un supporto tecnico e legale completo dedicato a professionisti e installatori impegnati a raggiungere obiettivi

sostenibili. Enerklima è da tempo un punto di riferimento nel settore dei pannelli fotovoltaici. Il nostro servizio integrato include anche supporto tecnico e aggiornamenti costanti per i professionisti, i tecnici e gli installatori. A seguito di numerose richieste ricevute con il bando Agrisolare abbiamo deciso di offrire un supporto completo e dedicato. In primo luogo, forniamo consulenza specializzata per comprendere appieno i dettagli del bando, i requisiti e le procedure per la presentazione delle domande. Ci assicuriamo che ogni installatore e professionista abbia tutte le informazioni necessarie per valutare se il progetto affidatogli è adatto alle esigenze e agli obiettivi richiesti».

E c'è anche tutta la parte sugli aspetti legali e contrattuali...

«Per questo motivo, mettiamo a disposizione un team di esperti legali e contrattuali per gestire tutte le questioni giuridiche legate alla realizzazione degli impianti. Ci assicuriamo che tutti gli aspetti legali siano trattati in modo adeguato, garantendo la corretta stipula dei contratti e il rispetto delle normative vigenti. Il nostro obiettivo è semplificare il processo, consentendo ai tecnici di concentrarsi sulla propria attività principale, mentre ci occupiamo di tutti gli aspetti tecnici e amministrativi legati all'installazione dei pannelli fotovoltaici. Siamo entusiasti di collaborare con il settore agricolo e contribuire a una trasformazione positiva verso un futuro più verde e prospero per tutti».

Quali benefici per il settore agroalimentare?

«La combinazione di energie rinnovabili, riqualificazione delle strutture e una maggiore attenzione al benessere animale sono passi importanti verso un'economia più verde e responsabile. Solo attraverso una collaborazione concreta e un impegno comune sarà possibile realizzare un'economia agroalimentare più efficiente e sostenibile, in grado di fornire cibo di qualità riducendo al minimo l'impatto sull'ambiente e garantendo un futuro prospero per le generazioni a venire. Enerklima si impegna a sostenere questo percorso di cambiamento».

COENERGIA E SUNGROW, 5 ANNI INSIEME

DAL 2018 I DUE BRAND COLLABORANO CON GRANDE ENTUSIASMO DEGLI INSTALLATORI, CHE HANNO ACCOLTO POSITIVAMENTE L'INGRESSO DEL BRAND SUNGROW NEL VENTAGLIO PRODOTTI PROPOSTI DA COENERGIA

COENERGIA
renewable energy distribution

SUNGROW
Clean power for all

Sinergia vincente tra Coenergia, punto di riferimento italiano per la distribuzione del comparto dedicato alle energie rinnovabili e Sungrow, il marchio di inverter più bancabile al mondo con oltre 340 GW installati in tutto il mondo a dicembre 2022. Dal 2018 i due brand collaborano intensamente con grande entusiasmo degli installatori, che hanno accolto positivamente l'ingresso del brand Sungrow nel ventaglio prodotti proposti da Coenergia.

PERCHÉ COENERGIA HA SCELTO SUNGROW?

Coenergia da sempre sceglie accuratamente i marchi da proporre ai propri clienti, ponendo come punti cruciali l'affidabilità del prodotto, la stabilità finanziaria e la sicurezza di una politica commerciale seria. L'introduzione di Sungrow nel nostro portafoglio prodotti ci ha dato la possibilità di avere un prodotto di alto profilo ad un prezzo davvero competitivo.

PERCHÉ SUNGROW HA SCELTO COENERGIA?

Sungrow si è affidata a Coenergia per la sua rodata e affidabile presenza sul mercato italiano che ha garantito un posizionamento strategico sul territorio. La scelta di collaborare con Coenergia e di averlo come primo distributore ufficiale ha permesso all'azienda di introdursi sul mercato e guadagnare un'ottima quota.

FORMAZIONE CONGIUNTA

Si è appena concluso il primo semestre di attività di formazione congiunta tra Coenergia e Sungrow, che ha riscontrato grande partecipazione da parte degli installatori. Molto orgogliosi della tappa roadshow a giugno nella bellissima location immersa nel verde e a pochi chilometri da Coenergia, dove oltre alla formazione, si è potuto avere un momento di confronto costruttivo durante il pranzo. La formazione è una delle attività su cui l'azienda punta molto per supportare i clienti nel corretto montaggio dei prodotti ma anche nella scelta di quelli più adatti alle specifiche esigenze.

I prodotti Sungrow nella gamma di Coenergia

- inverter di stringa monofase per uso domestico, dai 2 ai 6 kW
- inverter trifase di taglia medio-piccola, dai 5 ai 20 kW
- inverter trifase per il comparto industriale con multi MPPT, dai 33 ai 350 kW
- inverter ibridi monofase dai 3kW ai 6 kW
- inverter ibridi trifase dai 5 ai 10kW
- batterie modulari, con moduli da 3,2 kWh ciascuno, per comporre kit che vanno da un minimo di 9,6 kWh fino ad un massimo di 25,6 kWh
- EV-Charger Sungrow

Il prodotto di punta: Inverter trifase Sungrow SG125CX-P2

- 12 Mppt con efficienza max. 98,5%
- Corrente in ingresso CC15A, compatibile con moduli FV da 500 W+
- Modalità di ottimizzazione ombreggiamento dinamico

MINORE INVESTIMENTO

- Compatibile con cavi CA Alluminio max 240mm²
- Piastra sigillante con passacavi a piramide per il preassemblaggio dei cavi CA

SMART O&M

- Diagnosi e protezione dei componenti chiave
- Diagnosi smart della curva IV
- Funzione di registrazioni guasti di rete, semplifica la gestione da remoto



SICUREZZA PROVATA

- Protezione IP66 e grado anticorrosione in classe C5
- CC Tipo I+II SPD, CA Tipo II SPD
- Supporta la funzione AFCI 2.0



“ Sono così efficienti che li ho scelti anche a casa mia.

Luigi, installatore fotovoltaico.

I prodotti Chint sono soluzioni professionali, per i professionisti.

Prodotti affidabili, sicuri ed efficienti per la bassa tensione, le energie rinnovabili, l'automazione industriale e non solo. Un valore aggiunto per chi ogni giorno, cantiere dopo cantiere, sceglie il meglio per il proprio lavoro.



CHINT Italia Investment Srl
Via Bruno Maderna 7
30174 Venezia - info@chint.it

chint.it

KRANNICH SOLAR: DAL 1995 TUTTO PER IL FOTOVOLTAICO

CON LE SUE 29 FILIALI E OLTRE 1.000 DIPENDENTI IN TUTTO IL MONDO IL DISTRIBUTORE OFFRE DA QUASI TRENT'ANNI IL PIÙ AMPIO PORTAFOGLIO DI PRODOTTI FOTOVOLTAICI AGLI INSTALLATORI ITALIANI, GRAZIE ANCHE A SERVIZIO VENDITE RINNOVABILI (SVR), L'UNICO PARTNER UFFICIALE IN ITALIA

Krannich Solar dal 1995 è uno dei principali distributori del fotovoltaico. Con le sue 29 filiali e oltre 1.000 dipendenti in tutto il mondo il gruppo si impegna quotidianamente in un mondo 100% rinnovabile. Kurt Krannich, il fondatore e proprietario dell'azienda, è fortemente convinto che il mercato del fotovoltaico continuerà a crescere in tutto il mondo, poiché la protezione del clima non può essere attuata senza le energie rinnovabili. I dati delle vendite del 2022 confermano quanto affermato, il gruppo ha visto un significativo aumento delle vendite con circa 3.800 MW di moduli installati, 4.100 MW di inverter e 750 MW di batterie. Questo trend è stato confermato anche per il primo semestre del 2023 e l'azienda prevede che continui per la parte restante dell'anno.

I prezzi elevati dell'energia e la maggiore consapevolezza della necessità di utilizzare fonti energetiche sostenibili e rinnovabili, continuano a spingere la domanda di fotovoltaico, nonostante lo scenario stia cambiando leggermente direzione per via della grande disponibilità del materiale e della fortissima concorrenza.

«Per questo crediamo che a far la differenza siano le persone e il loro valore aggiunto» afferma Francesca Gatti, head of sales di Servizio Vendite Rinnovabili.

Servizio Vendite Rinnovabili (SVR) è l'unico partner ufficiale di Krannich in Italia, con i suoi uffici commerciali di Bologna e Torino offre tutti i prodotti e i servizi di Krannich sul territorio italiano partendo dal grandissimo magazzino centralizzato in Germania collegato a uno dei primi portali di acquisto on line del fotovoltaico, il Webshop.

Il team è formato da veterani del settore e offre un supporto tecnico commerciale completo nella vendita B2B di prodotti fotovoltaici, la squadra è sempre aggiornata grazie ai corsi di formazione offerti dagli esperti tecnici dei produttori con cui l'azienda collabora.

«Sono molto soddisfatta dei risultati conseguiti e puntiamo ulteriormente a sviluppare la presenza del marchio nel mercato italiano, focalizzandoci sulla fidelizzazione dei clienti installatori attraverso la formazione dedicata e il supporto tecnico» continua Francesca Gatti. «Siamo stati tra i primi distributori ad avere un portale di acquisti on line, il Webshop, i nostri clienti attraverso il loro account dedicato possono utilizzare tutti i servizi presenti, dalla gestione degli ordini, alla loro situazione contabile. Inoltre il portale raccoglie tutte le informazioni necessarie per gli installatori e gli specialisti del mondo del fotovoltaico: la disponibilità del materiale, le quotazioni aggiornate, i sistemi di calcolo integrato delle strutture, i calcolatori per l'accumulo, e tutti le informazioni specifiche dei prodotti come le schede tecniche, i certificati e i manuali di installazione.

Abbiamo ampliato in modo significativo le nostre capacità di consegna, la superficie dei nostri magazzini attualmente è di 130.000 mq totali, in questo modo ci assicuriamo di fornire in modo affidabile i prodotti richiesti a fronte di un costante aumento della domanda.

Ciò che ci distingue dagli altri distributori di materiale fotovoltaico e ci caratterizza, è un portafoglio prodotti così ampio da poter soddisfare qualsiasi esigenza, dal prodotto di qualità esclusiva, a prodotti con caratteristiche tecniche altamente prestanti ma con un ottimo rapporto qualità prezzo.

Sul nostro portale attualmente abbiamo disponibili tantissime promozioni per i nostri clienti: dai voucher sconto al trasporto gratuito, cerchiamo ogni giorno di capire le loro esigenze ed essere realmente di supporto, non per altro il motto di questa edizione di Intersolar Europe 2023, che ci ha visto protagonisti con uno stand di oltre 400 mq con tantissime soluzioni per il settore residenziale e industriale, è stato Better. Together».

È questo il leitmotiv che guiderà anche le attività di promozione e di marketing della seconda parte dell'anno, prima tra tutte una serie di incontri in alcune città del territorio italiano per i clienti del distributore e per tutti coloro che si stanno affacciando a questo settore e desiderano informazioni tecniche e commerciali, con il supporto dei più prestigiosi produttori e di personale tecnico specializzato.



FRANCESCA GATTI, HEAD OF SALES DI SERVIZIO VENDITE



VINCENZA ROTONDO, MARKETING MANAGER E SALES SUPPORT E FRANCESCA GATTI

TSC: BEAUTY. PERFORMANCE. POWER

DALLA SILICON VALLEY ALL'EUROPA, L'AZIENDA DA PIÙ DI 20 ANNI HA PUNTATO SULLA QUALITÀ DEI PRODOTTI ATTRAVERSO LA SELEZIONE DEI MATERIALI, LA CURA E L'ATTENZIONE NEL PROCESSO DI LAVORAZIONE, ARRIVANDO A CREARE UN MODULO PREMIUM, IL PURE BLACK POWERXT



La qualità è una missione, per questa ragione da più 20 anni, TSC Solaria ha avuto un solo obiettivo, realizzare il miglior modulo fotovoltaico sul mercato. L'ambizione di raggiungere standard elevati è stata sviluppata dal team interno di ingegneri che è riuscito ad unire tutte le caratteristiche che un modulo di alta qualità deve avere.

TSC Solaria seleziona attentamente i materiali, presta cura e attenzione al processo di lavorazione e assicurando quindi affidabilità e sicurezza. La dimostrazione della qualità dei prodotti realizzati sta nella garanzia completa su produzione, prodotto e manodopera per 30 anni.

Per queste ragioni l'azienda rivendica la qualità unica dei propri moduli, nati dal frutto di un duro lavoro per creare un modulo premium, il Pure Black PowerXT che produce energia anche in condizione di ombreggiamento parziale, ed in situazioni ambientali estreme per molti anni. I moduli TSC Solaria sono la scelta premium per gli impianti residenziali e commerciali.

La tecnologia Shingled di ultima generazione, di cui l'azienda è tra i primi innovatori, rivoluziona il tipo di taglio delle celle, le sovrappone rendendole dense e resistenti ai fattori di stress ambientale come vento, pioggia, neve e sollecitazioni meccaniche aumentando la produttività e la

longevità del modulo.

I test e le certificazioni testimoniano la qualità di un prodotto adatto a tutti i tetti europei collocati quindi in condizioni ambientali molto diverse fra loro. Inoltre è un modulo elegante ideale anche per le installazioni nelle zone sotto vincoli paesaggistici.

«I nostri partner apprezzano la nostra tecnologia e ci restituiscono la soddisfazione dei loro clienti e tutti i loro feedback sono ben accolti» spiega Elena Tagliani direttrice commerciale per l'Italia e il Mediterraneo. «Per noi il supporto al nostro network fa parte del lavoro, fa parte della qualità che un modulo fotovoltaico deve avere».

TSC, e la sua casa madre californiana, sono consapevoli che il futuro ha un grande potenziale per l'energia solare che resta uno dei modi più veloci, economici e duraturi per produrre energia da fonti rinnovabili. Per questo l'azienda continuerà a sviluppare soluzioni innovative per rendere l'energia solare più potente senza rinunciare all'estetica in un ottimo rapporto qualità prezzo.

Info:
www.solaria.com/europe
info@solaria.com



IL TUO PARTNER SOLARE PER LA VITA

- Garanzia di 25 anni sul prodotto
- 64 anni di esperienza nel solare
- 50 milioni di moduli installati

Ordina ora i pannelli solari
SHARP da Tecno-Lario!

www.tecnolario.it
+39 0341 282009 / info@tecnolario.it

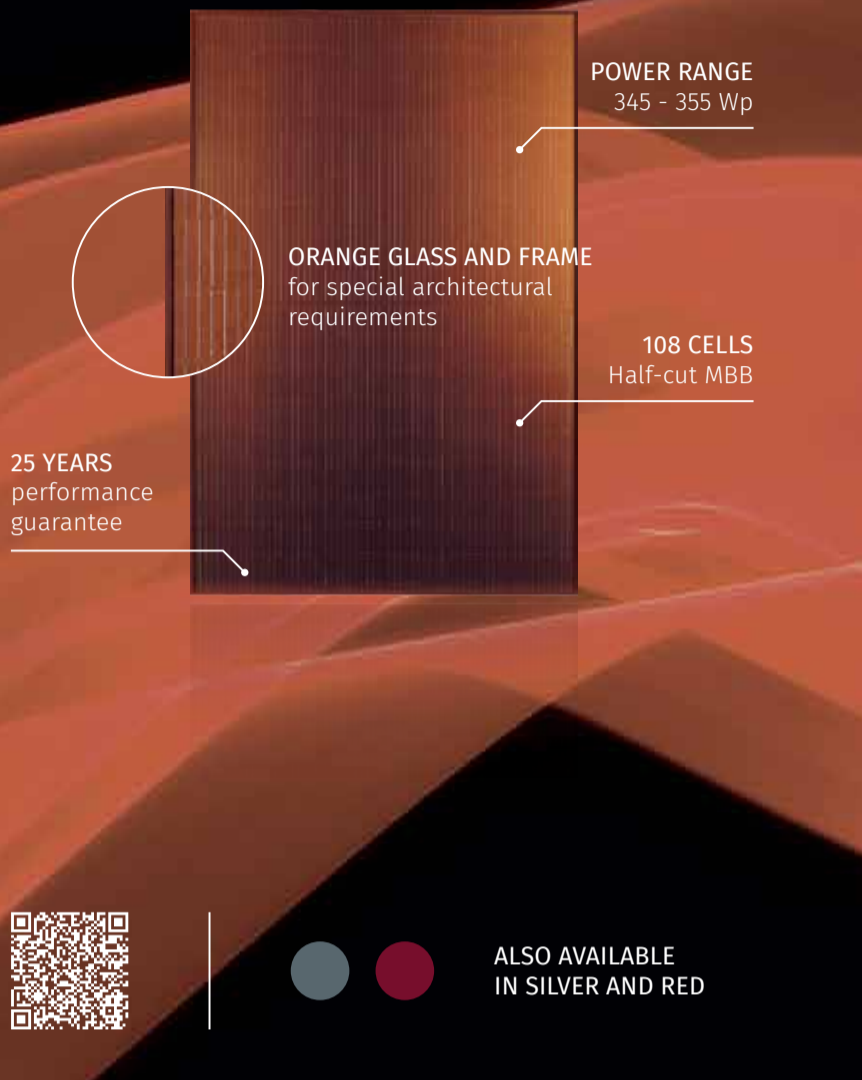
TECNO-LARIO

SHARP

Be Original.

New Silk® Plus Colour

MAXIMUM CHROMATIC INTEGRATION



Silk® Plus Module

TECHNOLOGY, PERFORMANCE AND EFFICIENCY

108 PERC MBB
half-cut cells

POWER RANGE
400 - 415 Wp

25 YEARS
performance guarantee

CARBON NEUTRAL version
is also available



Gli speciali di SolareB2B

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**



**GIUGNO 2022 - SALE LA
FEBBRE DEI BIFACCIALI**



E RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA



E RICARICA weekly

OGNI GIOVEDÌ
DIRETTAMENTE
NELLA TUA MAIL



  Segui E-ricarica sui social

Per maggiori informazioni
redazione@e-ricarica.it - www.e-ricarica.it



DIGITALLY GREEN

Vi aspettiamo al nostro stand
per condividere insieme novità, idee
e prospettive di mercato per un futuro
sempre più green

PAD 1 - STAND N. D12-E15

P.M. Service Srl
Viale Hanoi, 44 - 50065 Pontassieve (FI)
pmservicespa.com - info@pmservicesrl.it
055.8323587