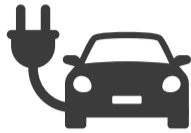


GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



**Crediti ECOBONUS
e SUPERBONUS**

Riscattali con

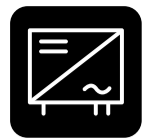
Energia Italia.info



Speciale Distributori

- *MERCATO E STRATEGIE: L'IMPORTANZA DELLA PARTNERSHIP CON CLIENTI E FORNITORI*
- *VETRINA: OFFERTA E BEST SELLER*





SVR
Servizio Vendita Rinnovabili

krannich
global solar distribution

BETTER. TOGETHER.

Da Krannich trovi un'ampia gamma di prodotti, per ogni tipo di impianto fotovoltaico. Krannich è un distributore di materiale fotovoltaico e un partner affidabile per l'installatore. Visita il nostro Online Shop e potrai scoprire tutte le novità e le promozioni pensate per te: moduli, inverter, kit di accumulo, sistemi di montaggio e prodotti per l'elettromobilità, tutto a portata di click.

www.shop.krannich-solar.com/it-it

www.svr-italy.com

Krannich Solar Europa - SVR Italy

Tel.: 051 6133538

info@eu.krannich-solar.com

www.krannich-solar.com

www.svr-italy.com



SOLARLOCK

Sistemi di montaggio
ad integrazione totale



Il sistema **SOLARLOCK** consente di effettuare un'integrazione dei pannelli su qualsiasi tipologia di copertura a falda, pensiline da parcheggio auto e facciate verticali.

Nel sistema **SOLARLOCK** i singoli moduli vengono collegati tramite una speciale cornice in alluminio che garantisce il deflusso dell'acqua. Inoltre, una guarnizioni in EPDM tra un modulo e l'altro, garantisce la tenuta all'acqua e neve.

 **CONTACT**
ITALIA[®]
since 1996

Per maggiori informazioni sui nostri sistemi rivolgiti al nostro ufficio tecnico chiamando il numero +39 080 314 12 65 o invia la tua richiesta a info@contactitalia.it



Iscriviti al
nostro canale
Youtube!

Saremo presenti dal
17-18 settembre 2024

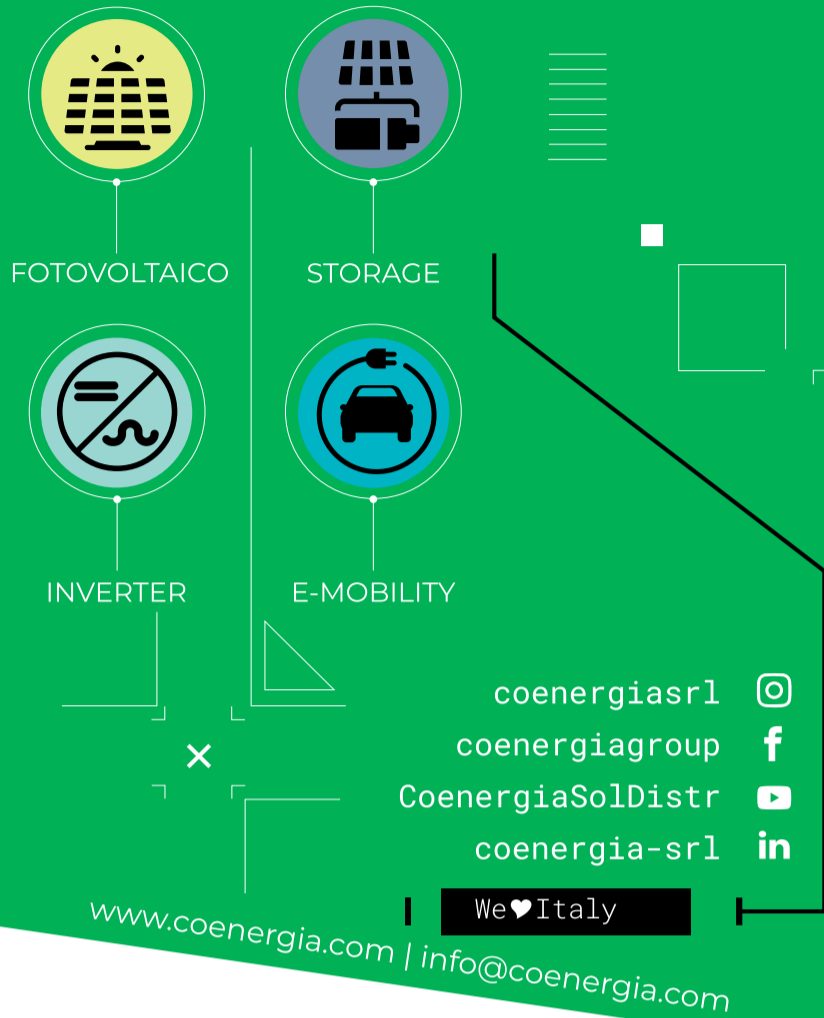
SOLAR & STORAGE | hall 5 Stand 220
LIVE Zurich 2024

seguici sui canali social





COENERGIA



In primo piano i pannelli
fotovoltaici Trienergia
soluzione all'avanguardia dal
design unico

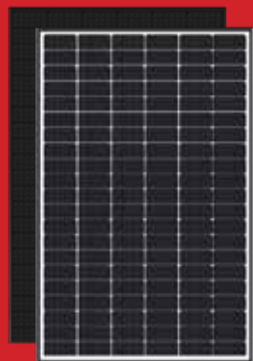
TRIENERGIA



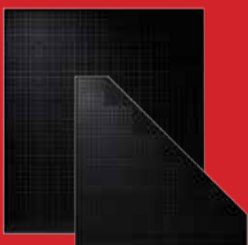
Bianco 144
mezze celle
545 Wp



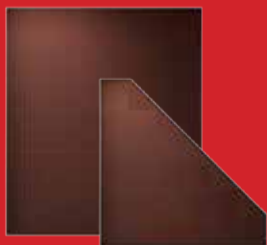
Bianco 132
mezze celle
410 Wp



Bianco/Nero 126
mezze celle
395/390 Wp



Nero 42 celle 250 Wp
Nero 21 celle 125 Wp



Rosso 42 celle 230 Wp
Rosso 21 celle 115 Wp

We♥Italy

trienergiamodule

trienergiasrl

trienergia

trienergia

www.trienergia.com | info@trienergia.it

Sommario



Pag.6

La forza della distribuzione specializzata

Pag.12

L'offerta dei principali player

PAG 24	1ST BEAM
PAG 21	COENERGIA
PAG 25	EEN ENERGY
PAG 16	ELFOR
PAG 18	ENERBROKER
PAG 12	ENERGIA ITALIA
PAG 20	ENERGY3000
PAG 20	ENERKLIMA
PAG 22	ENERPOINT
PAG 16	ESAVING
PAG 24	FORME
PAG 16	FORNITURE FV
PAG 20	IBC SOLAR
PAG 18	KRANNICH
PAG 22	MARCHIOL
PAG 22	OGT
PAG 12	PM SERVICE
PAG 23	TECNOLARIO
PAG 12	VP SOLAR
PAG 18	ZELIATECH

FORNITORE DAL 1999

DI SOLUZIONI INTEGRATE PER L'EFFICIENZA ENERGETICA



SMART
PARTNER

**NUOVA
RETE
C&I**

Rete di aziende professionali e qualificate
in grado di proporre alle PMI soluzioni energetiche
e impianti affidabili e innovativi

VUOI SAPERNE DI PIÙ?
partecipa ad una tappa
del nostro roadshow



MODENA: 25/09

VICENZA: 26/09

SERVIZI FINANZIARI EVOLUTI

Acquisizioni crediti fiscali **SUPERBONUS** ed **ECOBONUS**
Finanza Agevolata

▶▶▶▶ Per maggiori informazioni: superbonus@vpsolar.com

CERCHIAMO COLLABORAZIONI COMMERCIALI

▶▶▶▶ Invia la tua candidatura: ci@vpsolar.com



LA FORZA DELLA DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA

PER TUTELARE I MARGINI, IL MERCATO DELLA DISTRIBUZIONE PUNTA SU PIANIFICAZIONI PIÙ PRUDENTI E PARTNERSHIP RAFFORZATE SIA CON I PRODUTTORI SIA CON GLI INSTALLATORI. L'OBIETTIVO È QUELLO DI DEFINIRE STRATEGIE COMUNI CHE SALVAGUARDINO L'INTERA FILIERA. DIVENTA FONDAMENTALE DOTARSI DI UN'OFFERTA STRUTTURATA DI PRODOTTI COMPLEMENTARI AL MERCATO SOLARE E ANCHE DI SERVIZI, TRA CUI LA FORMAZIONE. TRA GLI ASPETTI DA CONTRASTARE SPICCANO LE POLITICHE DI PREZZO AGGRESSIVE, LA DISTRIBUZIONE ESTERA E LA VENDITA DIRETTA

DI MONICA VIGANÒ

La prima metà di questo 2024 in Italia ha visto susseguirsi una serie di vicissitudini che hanno influenzato in maniera importante la domanda di nuove installazioni fotovoltaiche. Se ci si focalizza sul mercato residenziale, la cancellazione del Superbonus e delle opzioni di sconto in fattura e cessione del credito hanno causato rallentamenti rilevanti sulle richieste di installazione. Ma anche se ci si sposta sul comparto commerciale e industriale, la confusione normativa correlata a Piano Transizione 5.0, agrivoltaico, aree idonee e comunità energetiche (solo per citare alcune casistiche) ha portato a una disattesa delle aspettative.

Tutto questo si traduce in una domanda genericamente debole a livello nazionale. Che però si scontra con una situazione internazionale caratterizzata da un eccesso di offerta di prodotto. La principale conseguenza di queste dinamiche è un crollo importante dei prezzi dei componenti di un impianto, pannelli solari in primis, proprio mentre i magazzini dei principali distributori sono saturi. E, in riferimento al mercato della distribuzione, in questo contesto a essere

sotto pressione sono soprattutto i margini. Come è possibile tutelare i profitti e quale ruolo assumono le relazioni con produttori e installatori nel tentativo di fronteggiare le criticità del mercato?

NON SOLO COLPA DELL'OVERSUPPLY

Andando con ordine, uno dei fattori da analizzare parlando di tutela dei margini del mercato della distribuzione è l'influenza del calo dei prezzi di moduli fotovoltaici. Il che non è da attribuire soltanto a un eccesso di offerta di prodotto. «I moduli sono in calo dal gennaio del 2023 e nel corso dello scorso anno hanno registrato un deprezzamento del 50%», spiega Luca Demattè, CEO e founder di Esaving. «Nel 2024 siamo andati oltre, portando il prezzo a -60%. È chiaro che è cambiato qualcosa sul costo delle materie prime. Nello specifico, è utile dividere i due periodi: 2023 e 2024/25. Nel primo periodo in Cina c'è stato un crollo del prezzo del polisilicio a causa di una politica di auto protezionismo da nuovi investitori nel settore. «Di questa politica ne hanno beneficiato i produttori

di celle e moduli, che hanno fatto a gara ad abbassare i prezzi dei prodotti», aggiunge Luca Demattè. Nel frattempo il caro energia ha portato un aumento della domanda di grandi impianti in Europa, mercato che per la Cina vale poco più del 30% della produzione. Si è innescato così un richiamo sul mercato europeo di player anche sconosciuti, con politiche spesso aggressive dal punto di vista dei prezzi. «E arriviamo al secondo periodo 2024/25 dove la contrazione della domanda ha danneggiato i Tier 1 attivando una politica di protezionismo in questo segmento di filiera», conclude Luca Demattè. «Oggi i produttori producono con una perdita media di 2 centesimi al Wp e probabilmente non finirà qui. Il loro obiettivo è di portare il mercato ad avere l'80% in mano a 2-5 produttori. Bisogna vedere chi regge il colpo».

UN PROBLEMA ITALIANO

A queste considerazioni se ne aggiunge una prettamente italiana. Se è vero infatti che la contrazione della domanda interessa tutta Europa, è altrettanto vero che essa è maggiormente sentita nel nostro Paese che



A NEW STAR IS BORN

Nasce Zeliatech, il **Green Tech Distributor** europeo impegnato a promuovere la sostenibilità ambientale e la transizione ecologica attraverso prodotti, soluzioni e competenze specializzate. Siamo attivi nella **distribuzione, vendita e noleggio** di:



Fotovoltaico



Smart Building



Green Data Center



e-Mobility

Il nostro obiettivo è quello di accompagnare i clienti nella **Double Transition, digitale e green**, attraverso l'uso intelligente della tecnologia per un domani più sostenibile. **THERE'S NO GREEN WITHOUT DIGITAL**

Zeliatech è l'anima verde del Gruppo Esprinet, una solida realtà attiva in Europa che vanta un fatturato di **4 mld di euro** (nel 2023) e più di **1800 dipendenti specializzati** all'attivo.



info@zeliatech.com



Seguici su LinkedIn



[Zeliatech.com](https://www.zeliatech.com)

PER EVITARE OVERSTOCK, LA DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA OPTA OGGI PER PIANIFICAZIONI PIÙ OCULATE E A CORTO RAGGIO CHE GUARDINO NON AL SEMESTRE MA AL MESE. QUESTO CONSENTE AL DISTRIBUTORE DI ESSERE PIÙ VICINO AL MERCATO RIUSCENDO A RISPONDERE IN MANIERA COERENTE ALLE REALI NECESSITÀ



si lascia alle spalle un biennio caratterizzato da numeri fortemente influenzati dai maxi incentivi. Congiuntamente, il calo della domanda e l'eccesso di produzione hanno portato a un overstock che ha come prima conseguenza la riduzione dei prezzi dei componenti degli impianti. Non solo moduli ma anche inverter di taglia residenziale, commerciale e industriale, a detta di diversi player della distribuzione italiana, che sono a stock dal 2023 a causa di un'errata lettura del mercato e quindi di un'errata programmazione effettuata dal produttore. A cascata, questo ha portato a un calo delle marginalità e a una riduzione del valore magazzino che mette in difficoltà la distribuzione specializzata. «Tuttavia sono i distributori generalisti a essere maggiormente in difficoltà perché gli specialisti sono in grado di fare le giuste considerazioni e scelte, conoscendo il mercato solare e le sue dinamiche», sostiene Massimo Innocenti, socio fondatore e amministratore delegato di PM Service. «Noi tutti distributori specializzati ci siamo tutelati tenendo conto delle esigenze del mercato e limitando il magazzino. Mi permetto però di dire che la tutela maggiore dovrebbe venire dal governo che con le sue azioni crea confusione. E la prima conseguenza è il blocco delle nuove installazioni. Il Superbonus, i decreti attuativi per le comunità energetiche, il ritardo sul Piano Transizione 5.0, il pasticcio sulle aree idonee, la scarsità dei fondi nel reddito energetico. Sono tutte azioni che danneggiano il mercato più di quanto faccia la diminuzione dei prezzi dei moduli». Di fronte a queste situazioni, uno dei suggerimenti della distribuzione specializzata è quello di fare fronte comune per chiedere un piano regolatorio chiaro e stabile nel lungo periodo che consenta di pianificare il lavoro in maniera serena ed efficace. Questo fronte comune inoltre potrebbe servire a tutelare la distribuzione specializzata stessa da altre problematiche sempre più pressanti quali l'arrivo sul mercato nazionale di distributori esteri e le importazioni dirette da parte dei costruttori.

NON PERDERE OCCASIONI

La possibilità di fare fronte comune è una delle azioni possibili per tutelare la redditività della distribuzione specializzata. Altrettanto importante è non perdere opportunità, a tutela di volumi e fatturato. Per questo una strada percorribile potrebbe essere l'introduzione di nuovi prodotti e tecnologie che possano aprire le porte della distribuzione specializzata a segmenti di mercato complementari al fotovoltaico, come il solare termico o la termoidraulica. A patto però che questo avvenga con l'inserimento in organico di figure dedicate e con un background sufficiente per garantire professionalità nei nuovi segmenti. Un'altra possibilità è l'apertura a nuovi mercati geografici cercando ad esempio di creare una rete di installatori oltre confine per approcciare quindi nuovi Paesi con agenzie, rivenditori o vendite dirette. Sicuramente una delle azioni maggiormente adottate dalla distribuzione specializzata è la scelta di pianificazioni più oculate e a corto raggio che guardino non al semestre ma al mese. Questo consente al distribu-



UNA DELLE DIFFICOLTÀ DEL DISTRIBUTORE È OGGI QUELLA DI DOSARE CORRETTAMENTE LA PRUDENZA CON I TEMPI DI ARRIVO DELLA MERCE, CHE NON PUÒ MANCARE A MAGAZZINO. MA, IN UN CONTESTO DI PARTNERSHIP CON IL MONDO DELLA PRODUZIONE, RISULTA POSSIBILE GESTIRE IN MANIERA AGEVOLE LA SUPPLY CHAIN OLTRE CHE CONDIVIDERE AZIONI DI SELL OUT.

tore di guardare più da vicino il mercato e le sue necessità. «In questo senso si lavora maggiormente sui servizi che negli ultimi due anni sono passati in secondo piano per mancanza di tempo», spiega Giuseppe Maltese, vice presidente di Energia Italia. «Stando più vicini al mercato si riesce a percepire di più il reale bisogno dei clienti installatori e a dar loro esattamente quello di cui necessitano. C'è più attenzione quindi a una strategia di servizi». Questo si traduce ad esempio nella creazione di uffici pre-vendite dedicati che supportino l'installatore cliente anche con video call o incontri one-to-one.

L'IMPORTANZA DELLE PARTNERSHIP

Adottare una strategia di servizi significa anche rafforzare le relazioni con gli interlocutori del distributore specializzato. Nello specifico, con i fornitori e con gli installatori clienti. Rafforzando queste partnership è infatti possibile affrontare insieme più agevolmente le criticità del mercato. Consolidare il rapporto con produttori e clienti installatori, significa non dipendere dalle contingenze del momento. Significa al contrario guardare insieme nel lungo periodo alle reali necessità del mercato di domani. Curando la comunicazione in maniera trasparente con il partner produttore è possibile identificare insieme le strategie per aiutare l'attività di promozione dell'installatore verso il suo cliente finale. L'obiettivo è quello di sostenere la domanda di nuove installazioni, anche in un momento come questo dove da monte a valle prevale un atteggiamento prudente. La difficoltà del distributore è anche quella di dosare correttamente la prudenza con i tempi di arrivo della merce, che non può mancare a magazzino. «Cerchiamo di tutelarci con una programmazione semestrale», spiega Massimo

Innocenti di PM Service, «ma al contempo dobbiamo gestire la merce con finestre di arrivo in magazzino tra i 30 e i 60 giorni». Questa difficoltà organizzativa, in un contesto di partnership con il mondo della produzione, diventa gestibile. Risulta possibile infatti gestire in maniera agevole la supply chain oltre che condividere azioni di sell out. «La trasformazione che il mercato ha avuto nell'ultimo periodo passando in poco tempo da seller market a buyer market sta obbligando ad un maggior commitment tra i produttori più strutturati e i distributori storicamente meglio organizzati verso il mercato B2B», spiega Paolo Zavatta, direttore commerciale e marketing di VP Solar. «Pertanto le partnership hanno un importante valore a medio lungo periodo».

L'IDEA DI UN CONSORZIO

In generale, dunque, si evidenzia la necessità di creare relazioni stabili negli anni con i produttori evitando forniture opportunistiche e prediligendo partnership durature nel tempo. Questo agevola la creazione di dialogo e confronto costruttivo verso la definizione di azioni comuni per affrontare le difficoltà del mercato. Di contro, spesso la distribuzione specializzata si scontra con una cultura, quella del mondo asiatico, abituata a guardare più ai numeri che alle strategie commerciali quando invece sono queste ultime, se ben definite con regole precise e condivise, a fare la differenza nel lungo periodo. «Tra distribuzione specialistica e produttori asiatici c'è vicinanza ma al contempo spesso scontro, perché l'interfaccia europea è per loro di difficile comprensione», spiega Giuseppe Maltese di Energia Italia. «I fornitori asiatici infatti prediligono i dati di vendita alla strategia commerciale. Peraltro, prendendo come riferimento i dati Terna che non sono aggiornati con tempestività, spesso prendono decisioni non in linea con i reali dati del venduto e vanno in sovrapproduzione. Una proposta che ci sentiamo di fare al mondo della distribuzione per sopperire a questo problema di comunicazione è la creazione di un organo di rappresentanza come potrebbe essere un consorzio che consenta ai distributori specializzati di studiare insieme azioni e parametri che regolino il mercato e i rapporti con la produzione». Si avvalorava quindi l'idea di creare un fronte comune tra distributori specializzati a tutela del loro stesso lavoro. Questo sicuramente contribuirebbe a dare alla distribuzione specializzata il giusto ruolo all'interno di un mercato dove non è oggi insolito trovare esempi di realtà, per lo più generaliste, dalle politiche di prezzo aggressive che rischiano di svalutare in maniera importante il settore.

FIDELIZZARE IL CLIENTE INSTALLATORE

In riferimento alla diffusione di politiche di prezzo aggressive, inoltre, assume importanza l'offerta formativa proposta dalla distribuzione specializzata con lo scopo di aiutare gli installatori a conoscere prodotti, tecnologie e soluzioni a sua disposizione così da creare consapevolezza di quanto la qualità e il servizio siano più importanti delle condizioni economiche. Diventa inoltre fondamentale offrire al cliente installatore proposte complementari al mondo fotovoltaico e soluzioni complete di prodotti e servizi che agevolino il suo lavoro sul campo e contribuiscano a fidelizzarlo nei confronti del distributore. «Ci sono stati anche in passato momenti difficili ma la nostra vicinanza al partner installatore ci ha sempre ripagato», sostiene Giuseppe Maltese di Energia Italia. «L'installatore che trova nel distributore un alleato su cui contare, tende a non abbandonarlo. Per cui non solo la qualità dei prodotti ma anche quella dei servizi fa la differenza, ancora di più nei momenti di difficoltà». E quindi viene richiesta un'evoluzione vera e propria del distributore specializzato al quale si richiede maggior attenzione al cliente e al contempo velocità di risposta e miglioramento continuo delle attività quotidiane.



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL



C1

CI VEDIAMO IN FIERA!

25-26-27
SETTEMBRE



HEYSUN
CATANIA



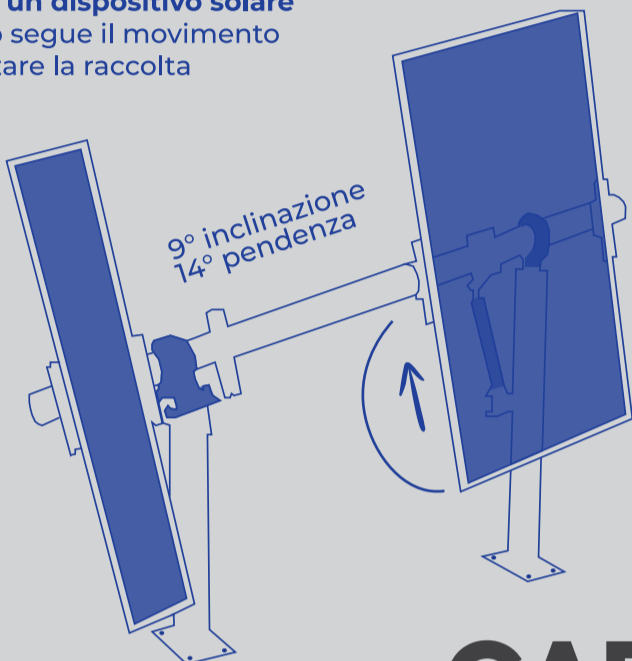
TRACKER



MADE IN ITALY

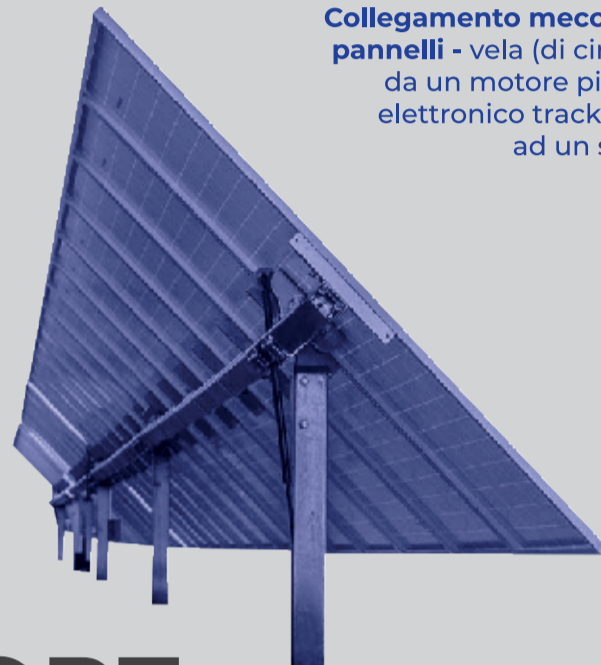
TRACKER Inclinabile

Il tracker inclinabile è un dispositivo solare avanzato che non solo segue il movimento del sole per massimizzare la raccolta di energia, ma può anche regolare l'angolo di inclinazione scegliendo l'altezza del palo



TRACKER Standard

Collegamento meccanico fra un gruppo di pannelli - vela (di circa 20/30), movimentati da un motore pilotato da un dispositivo elettronico tracker, a sua volta collegato ad un supervisore di impianto attraverso una rete di comunicazione



CARPORT



1 POSTO



2 POSTI



4 POSTI

MODULI FV HJT

La tecnologia HJT (Heterojunction with Intrinsic Thin layer) nei moduli fotovoltaici combina strati di silicio cristallino e amorfo per ottenere una maggiore efficienza energetica, una minore degradazione nel tempo e migliori prestazioni ad alte temperature, rappresentando una delle soluzioni più avanzate e promettenti nel campo dell'energia solare.



NEWS



SUNPRO
power 5.0
EUROPEO



BATTIPALO

Utilizzando un sistema di inserimento, garantisce la precisione e la stabilità necessarie per la struttura dei sistemi solari.



800 82 25 13



general@forniturefotovoltaico.it



www.forniturefotovoltaiche.it
www.genertecitalia.it

Fotovoltaico Italia: la distribuzione specializzata insieme per un osservatorio sulle vendite

CON QUESTO SERVIZIO, COORDINATO DA SOLARE B2B, VENGONO MONITORATE IN MODO TEMPESTIVO LE VENDITE DI MODULI, INVERTER E ACCUMULI. LE RILEVAZIONI SONO REALIZZATE CON I DATI FORNITI DAI PRINCIPALI DISTRIBUTORI SPECIALIZZATI CON LO SCOPO DI FORNIRE UN BENCHMARK SULL'ANDAMENTO DEL MERCATO

Nel corso del 2024, Solare B2B ha avviato un nuovo servizio che si pone come obiettivo quello di raccogliere i volumi di vendita di un gruppo di distributori specializzati nel fotovoltaico. Si tratta di un osservatorio che consente di monitorare in modo tempestivo le vendite di moduli, inverter e accumuli. La rilevazione è realizzata sui dati mensili dei principali distributori specializzati italiani. Questi dati permettono di ricostruire sia l'andamento delle vendite per categoria di prodotto, sia gli scostamenti percentuali segmento per segmento. Nonostante non si tratti di dati completi, essi possono comunque rappresentare un benchmark di riferimento per consentire ai player del settore di confrontare i propri risultati con quelli generali.

DATI ATTUALI E AGGIORNATI

«Poter avere visibilità su come si stanno muovendo le vendite è un elemento fondamentale per chi fa business», spiega Davide Bartesaghi, direttore della testata SolareB2B. «E nei momenti di discontinuità, come quelli che si sono verificati nell'ultimo anno, questa esigenza diventa ancora più vitale. Altrimenti il rischio è quello di non capire se si sta lavorando bene o male, se le market share crescono o perdono, in sostanza se si sta ottenendo un successo o ci si trova in un momento negativo. Il problema è che in Italia questi dati non esistono. Allora ci siamo detti: perché non creiamo noi un osservato-

rio interno al mercato? Lo abbiamo proposto a un gruppo di distributori specializzati che hanno aderito subito. Così oggi SolareB2B ha costituito un punto di raccolta e analisi dati che costituisce un patrimonio prezioso e un servizio indispensabile per tutti gli operatori». In effetti sino ad oggi le vendite sono state misurate con il sistema Gaudi (Gestione Anagrafica Unica degli Impianti e Unità di Produzione) che costituisce una piattaforma a livello nazionale dei dati di tutti gli impianti di produzione di energia elettrica. Con un inconveniente tutt'altro che secondario: Terna, tramite il sistema Gaudi, misura i nuovi impianti installati, e quindi la nuova potenza fotovoltaica allacciata alla rete, un evento che si colloca distante molti mesi dal momento della vendita dei componenti. E proprio nei momenti più delicati, quando il mercato accelera o frena, questo ritardo rende poco utili le informazioni del sistema Gaudi. «La nostra rilevazione invece fotografa le vendite nell'arco di un mese o due», continua Bartesaghi. «E quindi con assoluto tempismo».

CHI PARTECIPA E COME

Attualmente i distributori che partecipano alla rilevazione delle vendite in Italia sono: Coenergia, Elfor, Enerbroker, Energia Italia, Enerklima, Esaving, Greensun, P.M. Service, VP Solar. A queste aziende vengono restituiti i dati complessivi della rilevazione, in modo che non si possano desumere le singole quote, ma ciascuno possa misurare il proprio

peso sul totale. «Ovviamente noi di Solare B2B ci impegniamo a tenere riser le singole informazioni che ci vengono fornite», conclude Bartesaghi, «e a divulgare solo i trend complessivi attraverso i nostri media: sito, newsletter, canali social e rivista».

I NUMERI DI GIUGNO

La rilevazione ha preso il via lo scorso autunno con i dati del mese di settembre. A oggi è possibile avere una rappresentazione dell'andamento delle vendite di moduli e sistemi di accumulo aggiornato al mese di giugno. In particolare, nel mese di giugno 2024 le vendite di moduli fotovoltaici in Italia hanno registrato un decremento pari a -8% rispetto a maggio. Se però si confrontano gli ultimi tre mesi (aprile - giugno 2024) con i precedenti tre mesi (gennaio - marzo 2024) si registra una decisa crescita (+26,9%) che si spiega in buona parte con la debolezza del mese di gennaio. Per quanto riguarda invece i sistemi di accumulo, dopo tanti mesi di calo, finalmente le vendite di storage tornano a crescere rispetto al mese precedente, con un incoraggiante +7,1%. Ma se si confrontano gli ultimi tre mesi (aprile - giugno 2024) con i precedenti tre mesi (gennaio - marzo 2024) la contrazione rimane molto pesante pari a -27,8%. Maggiori informazioni e grafici dettagliati sono pubblicati a pagina 23 del numero di settembre di Solare B2B al quale è allegato questo speciale.


Solare B2B effettua gratuitamente il servizio di raccolta e analisi di questi dati e lo fa con cadenza mensile. Il servizio è aperto anche ad altri distributori specializzati che vogliono aggregarsi al panel (per maggiori informazioni scrivere a redazione@farlastrada.it).

ne. «Queste sono diventate condizioni necessarie nel mercato», sostiene Paolo Zavatta di VP Solar. «Condizioni che consentono il rispetto del ruolo intrinseco della distribuzione specializzata. Per quanto ci riguarda, dopo 25 anni di presenza attiva nel mercato e con una organizzazione internazionale, ci rivolgiamo agli installatori con un presidio commerciale capillare e attento e un'offerta di più soluzioni energetiche integrate all'interno dei segmenti fotovoltaico, storage, sistemi di ricarica e-mobility evoluti e soluzioni Hvac soprattutto per il mondo commerciale e industriale».

PROSPETTIVE FUTURE

Alla luce di tutte queste considerazioni, non si aspettano particolari stravolgimenti nel futuro della di-

stribuzione. Piuttosto ci potrebbe essere una sempre più marcata diversità tra distribuzione generalista e specializzata, con quest'ultima a offrire servizi ad hoc ai clienti installatori, forte di competenze tecniche e know-how consolidato. Inoltre è possibile che nel tempo ci sia una concentrazione del mercato con l'eliminazione di realtà più piccole e meno strutturate e, al contrario, l'affermazione delle società distributive che maggiormente hanno investito seguendo strategie ben delineate. «Attualmente il settore è caratterizzato da una forte concorrenza sia in riferimento al numero di attori sia in riferimento ai prezzi applicati», sostiene Giuseppe Maltese di Energia Italia. «Questi due aspetti non vanno sottovalutati ma, alla lunga, emergerà chi punta su servizio, formazione, consulenza e fideliz-

zazione dei propri partner. Considerando queste premesse, crediamo che il 2024 e il 2025 saranno anni di transizione e cambiamento del mercato fotovoltaico con una riduzione generale del volume di affari di tutti i player del comparto. Ma nel 2026 pensiamo che il settore vivrà un importante rilancio e la situazione si sanerà». Il tutto ponendo la giusta attenzione alla distribuzione specializzata che consente il trasferimento di competenze al mercato e agevola la partecipazione allo sviluppo dello stesso. Due aspetti che non possono avvenire ad esempio nel caso di vendita diretta, che per i principali distributori specializzati del nostro Paese andrebbe abbandonata proprio perché focalizzata solo su volumi e prezzi e non su una strategia di supporto alla crescita sana e lineare del fotovoltaico. 

ELETTRO EXPO

21^a Edizione
2024
Mostra-Mercato del materiale elettrico

Dal 12 al 14 settembre 2024

Vivi l'esperienza Elettro Expo e scopri tutte le novità

 Pad.3 - Stand 318	 Pad.3 - Stand 305	 Pad.3 - Stand 332	 Pad.3 - Stand 330 331	 Pad.3 - Stand 319 320
 Pad.3 - Stand 315	 Pad.3 - Stand 333	 Pad.3 - Stand 317	 Pad.1 - Stand 113	 Pad.2 - Stand 262
 Pad.3 - Stand 316	 Pad.3 - Stand 303	 Pad.1 - Stand 127	 Pad.3 - Stand 304	 Pad.3 - Stand 302

Scopri alcuni dei nostri interventi sul mondo delle Energie Rinnovabili

Panoramica del mercato
Fotovoltaico e dello Storage
in Italia e Europa

Come inserire
un impianto in una
comunità energetica

Transizione 5.0 ed
il panorama dei contributi
ed agevolazioni fiscali

Questo e tanto altro ad Expo Arena
lo spazio dedicato all'informazione
Iscriviti all'evento & Partecipa



 **MARCHIOL**
Persone Competenze Soluzioni



Marchi distribuiti

3Sun, Aiko, Bisol, Byd, Chaffoteaux, Circontrol, Daikin, Dmegc, Energy S.P.A., Enphase, Fronius, Goodwe, Huawei, Hd Hyundai Energy Solutions, Jinko Solar, K2 Systems, Kostal, Lg Energy Solutions, Mennekes, Meyer Burger, Mitsubishi Climatizzazione, Qcells, Sharp, Solaredge, Solis, Solitek, Sonnenkraft, Sun Ballast, Sungrow, Tesla, Trina Solar, Wallbox, Zcs Azzurro

“INSTALLATORE INTERESSATO ALLA QUALITÀ DEI SERVIZI E NON ALLA QUANTITÀ”

Paolo Zavatta, direttore commerciale e marketing



«La trasformazione che il mercato ha avuto nell'ultimo periodo passando in poco tempo da Seller market a Buyer market sta obbligando a un maggior commitment tra i produttori più strutturati e i distributori meglio organizzati verso il mercato B2B, pertanto le partnership hanno un importante valore a medio lungo periodo. L'installatore sta dando sempre più importanza a elementi qualitativi, non più soltanto quantitativi, del servizio di un distributore. L'attenzione al cliente, la velocità di risposta, e il miglioramento continuo di tutte le attività quotidiane da fare con i clienti sono diventate condizioni necessarie nel mercato. Per quanto ci riguarda,

dopo 25 anni di presenza attiva nel mercato e con una organizzazione internazionale, offriamo una solida realtà strutturata e organizzata per una eccellente qualità di gestione logistica, economica e finanziaria. Agli installatori assicuriamo inoltre un attento e capillare presidio commerciale oltre a un'offerta di soluzioni energetiche integrate all'interno dei segmenti fotovoltaici, storage, sistemi di ricarica e-mobility evoluti e soluzioni Hvac soprattutto per il mondo C&I».



Marchi distribuiti

ABB, Alpha Therm, Autel, Bisol, BYD, Collery, Contact Italia, Ferroli, Fimer, GoodWe, GruppoSTG, Immergeas, Jinko Solar, LG Energy Solution, Lizard, Longi Solar, Pylontech, QCells, Regalgrid, Rodigas, Secsun, SMA, SolarEdge, SolarLog, SolidPower, Sun Ballast, Tigo, Trina Solar, Vaillant, Weco, Weidmuller, Western, ZCS

“DOBBIAMO TUTELARCI DAI DISTRIBUTORI ESTERI E DALLE IMPORTAZIONI DIRETTE”

Massimo Innocenti, socio fondatore e amministratore delegato



«Diventa necessario essere vicini al mercato e quindi collaborare con i produttori con lo scopo di sviluppare insieme soluzioni utili per l'installatore. Le partnership di lunga data sono quindi fondamentali per trovare strategie che consentano a tutta la filiera di progredire nel lungo periodo. Dal canto nostro offriamo formazione e servizi ad hoc con lo scopo di aiutare l'installatore a guardare alla qualità della proposta e non alla convenienza economica. Per tutelare i margini, stiamo poi optando per una programmazione semestrale gestibile però con finestre di arrivo materiale in magazzino tra i 30 e i 60 giorni. Stiamo inoltre aprendo a nuovi mercati

geografici e abbiamo inserito prodotti innovativi nel nostro portafoglio. Sostengo però che la tutela maggiore dovrebbe venire dal governo che dovrebbe definire un piano regolatorio stabile e chiaro, senza continui cambi di rotta che creano confusione e bloccano il mercato. Inoltre dobbiamo proteggerci dai distributori esteri e dalle importazioni dirette da parte dei costruttori. Oggi il mercato deve passare dalla distribuzione specializzata».



Marchi distribuiti

Acqua Power, Alusistemi, Autel, Bisol, BYD, Chint, Dmegc Solar, EPD, Fimer, Fronius, GCL, His Renewables, Huawei, K2 Systems, LG, Meyer Burger, Midea, OffgridSun, QCells, Seraphim, SMA, SolarEdge, SoliTek, SolarLog, Sonnenkraft Energy, Tigo, Trinasolar, Winaico, ZCS

“SERVIREBBE UN CONSORZIO TRA DISTRIBUTORI PER REGOLARE I RAPPORTI DELLA FILIERA”

Giuseppe Maltese, vice presidente



«Il rapporto con i fornitori è fondamentale per uscire dall'empasse di mercato. Siamo quindi abituati a creare relazioni stabili negli anni e partnership a lun-

ga data con i produttori nostri partner. Nei confronti dell'installatore invece cerchiamo di offrire maggiori servizi e supporto incrementando le visite di persona che ci consentono di confrontarci e capire come poter procedere insieme. Torna importante poi la formazione perché è necessario che l'installatore si fermi e capisca il mercato. Anche perché spesso negli ultimi tempi l'attenzione di queste figure si sofferma maggiormente sul prezzo e sulle condizioni economiche. Per cui in questo momento la soluzione migliore per salvaguardare l'intera filiera è aprire un dialogo con i principali distributori specializzati a tutela del loro stesso lavoro. un'idea potrebbe essere la creazione di un organo di rappresentanza, un consorzio che consenta alla distribuzione specializzata di studiare azioni e regole congiunte per approcciare il mercato sia a valle verso gli installatori, sia a monte verso i produttori».



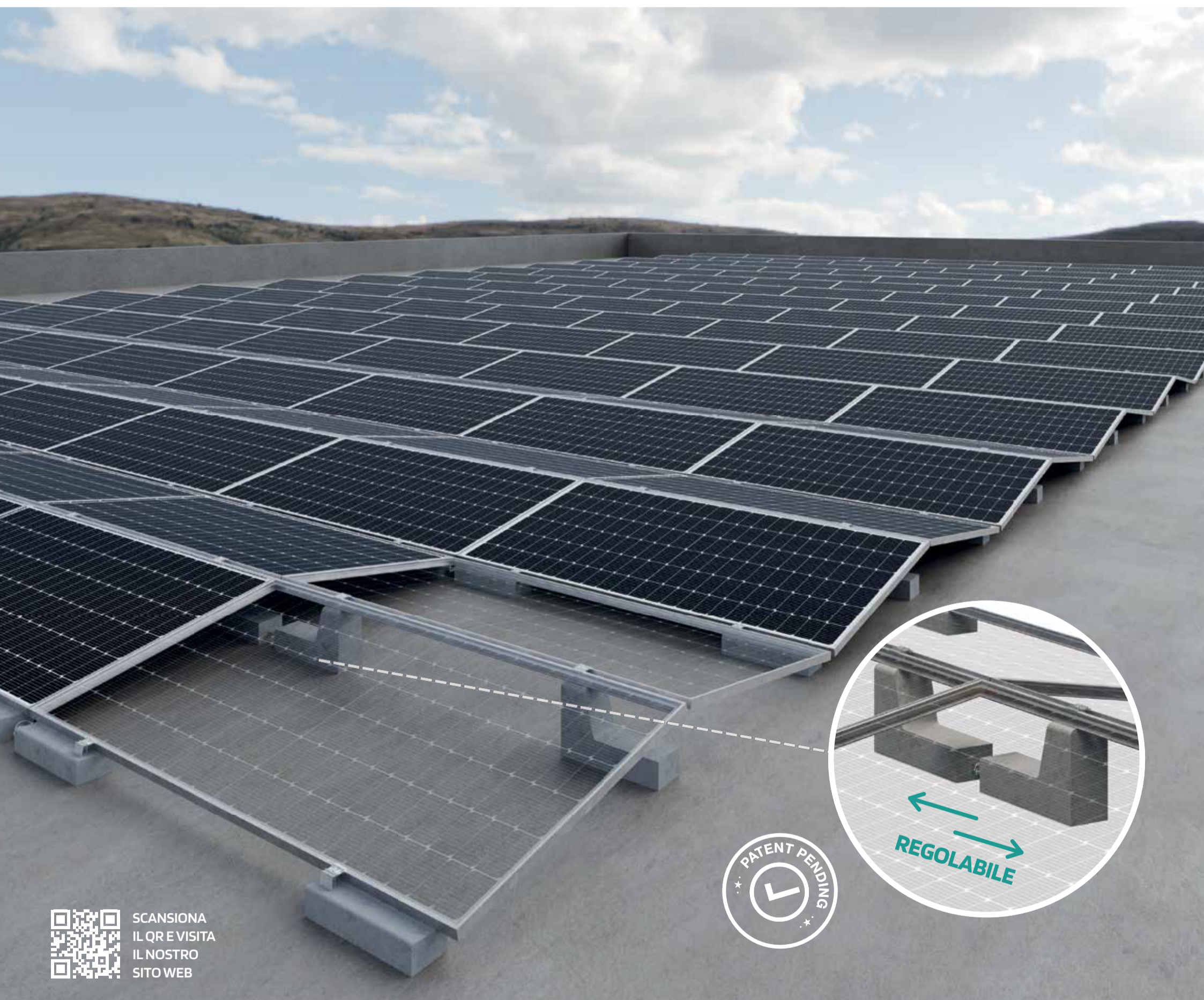
GBSOLAR[®]

PHOTOVOLTAIC SUPPORTS

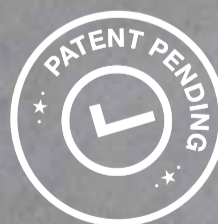
ESTÒ

REGOLABILE, VELOCE E VERSATILE

SISTEMA DI MONTAGGIO SU TETTI PIANI
PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI CON ORIENTAMENTO EST-OVEST



SCANSIONA
IL QR E VISITA
IL NOSTRO
SITO WEB



info@gsolar.it
cell. +39 344 04 71 319
Seguici sui canali social



ISO 14001
ISO 9001

**SOLAR &
STORAGE**
LIVE Zurich 2024

HALL 5
STAND 330

17-18 settembre 2024

3SUN, la cella Tandem raggiunge il 29,8% di efficienza: nuovo record per l'innovativa tecnologia 'made in Europe'

Insieme al team CEA dell'INES (Istituto Nazionale per l'Energia Solare francese), l'azienda del Gruppo Enel ha raggiunto un nuovo primato di efficienza di conversione energetica di una cella Tandem in silicio e perovskite di 9 cm². Un importante risultato nel percorso verso l'industrializzazione di questa tecnologia che permetterà di fabbricare moduli solari più efficienti, ridurre drasticamente i costi e sfruttare al massimo le superfici disponibili.



▲ In più di due anni, 3SUN è riuscita ad ottenere record di efficienza per la promettente tecnologia Tandem sempre più ambiziosi

Nuovo record per 3SUN, la gigafactory di Enel a Catania, che fa segnare il 29,8% di efficienza della tecnologia Tandem, formata da due celle sovrapposte di silicio e perovskite. Un primato certificato dall'European Solar Test Installation (ESTI) del Centro Comune di Ricerca (JRC) della Commissione Europea, che avvicina l'azienda all'obiettivo di superare il 30% di efficienza per questa nuova e promettente tecnologia solare. I dati confermano ancora una volta la leadership di 3SUN a livello mondiale nello sviluppo di questa innovativa tecnologia che abbina alla cella HJT, ovvero il modello a eterogiunzione di silicio, una cella in perovskite. Una combinazione che garantisce una produzione media di energia ancora più elevata, abbassa i costi e rende il pannello più efficiente.

3SUN: crescita e sviluppo costanti

Il nuovo record, ottenuto in collaborazione con il team dell'Istituto Nazionale per l'Energia Solare francese (INES) del CEA-LITEN, è stato raggiunto su una cella fotovoltaica Tandem di nuova generazione in perovskite e silicio da 9 cm², dopo la correzione dell'ombreggiamento. Il **dato del 29,8% segna una nuova fase nello sviluppo** e progettazione delle Tandem a due terminali, permettendo di accrescere la competenza di 3SUN e di consolidarne la posizione nel percorso di innovazione del fotovoltaico.

Per comprendere meglio come la ricerca sulla nuova tecnologia stia restituendo risultati chiave, progredendo mese dopo mese, è sufficiente ripercorrere le ultime tappe di questo viaggio: nel marzo 2023 è stato toccato il 26,5% di efficienza e, per giungere oggi al 29,8%, si è passati dal 27,1% a giugno 2023, al 28,4% dello scorso mese di dicembre fino ad arrivare al 28,7% ottenuto a giugno 2024.

“Con questo **record 3SUN dimostra di essere all'avanguardia nella tecnologia delle celle solari a livello mondiale**. I risultati provenienti dai laboratori di ricerca in tutto il mondo indicano che le celle Tandem possono superare il 30% di efficienza, ma tali traguardi sono ottenuti attraverso tecniche difficilmente industrializzabili basate su soluzioni liquide e tramite spin coating (una procedura utilizzata per applicare un film sottile e uniforme ad un substrato solido piano). Questi approcci non affrontano il problema della scalabilità, poiché si basano su aree estremamente ridotte (inferiori al cm²) e non sono adattabili alla produzione su larga scala. In 3SUN ci concentriamo su materiali e processi industrializzabili, collaborando con il CEA-INES per scalare questa tecnologia su aree superiori al cm², raggiungendo efficienze prossime al 30% e utilizzando tecniche trasferibili alla produzione”, commenta **Cosimo Gerardi, Chief Technology Officer di 3SUN**.

Tutti i benefici della nuova tecnologia Tandem

Aver raggiunto, quindi, questi record su celle con superficie attiva da 9 cm² accresce l'importanza del risultato raggiunto da 3SUN, considerando che la maggior parte dei dati di efficienza pubblicati a livello internazionale fanno riferimento a celle di superficie inferiori. Puntare a ottimizzare le prestazioni su una superficie più ampia si traduce in una **netta accelerazione verso una produzione industriale** e, quindi, in un impiego effettivo delle celle Tandem nel medio termine.

I vantaggi di questa innovativa tecnologia non si esauriscono, però, esclusivamente in una questione di efficienza, ma permettono di combinare le caratteristiche uniche di perovskite e silicio per **creare celle resistenti e**

sostenibili, abbassando e ottimizzando i costi di produzione di energia e permettendo a 3SUN di contribuire in modo decisivo a rendere il “made in Europe” nuovamente competitivo sul mercato del fotovoltaico.

Gerardi si sofferma proprio sui benefici di questa tecnologia: “I miglioramenti nei materiali e nella progettazione delle celle solari, che compongono i moduli fotovoltaici, permettono di convertire più luce solare in elettricità. Questo rende le installazioni solari più convenienti ed efficienti. La tecnologia Tandem permetterà di fabbricare pannelli solari molto più efficienti rispetto ai moduli convenzionali. L’aumento significativo dell’efficienza sarà cruciale per ridurre drasticamente i costi, **minimizzare l’impatto ambientale e sfruttare al massimo le superfici disponibili**”

Un recente studio condotto dal team di Ricerca e Sviluppo di 3SUN ha dimostrato come i moduli Tandem in silicio e perovskite garantiscano una grande resistenza anche in condizioni non ottimali e, in particolar modo, in presenza di criticità causate dal fenomeno dell’ombreggiatura parziale, il cosiddetto effetto reverse bias, che può essere originato da un albero, dalla neve o da altri fattori comuni.

Da poco pubblicata sull’importante rivista scientifica ‘Advanced Science’, l’analisi condotta in collaborazione con il centro di ricerca INES del CEA-LITEN ha evidenziato come, a differenza degli impianti basati su tecnologia a film sottile,

tra cui quelli di prossima generazione in perovskite, le celle Tandem riescano ad ammortizzare meglio lo stress causato dal reverse bias, restituendo ottime risposte riguardo la resistenza e preservando i livelli di efficienza dell’impianto e delle singole celle nel lungo periodo.

Il futuro del fotovoltaico per un’Europa del solare competitiva

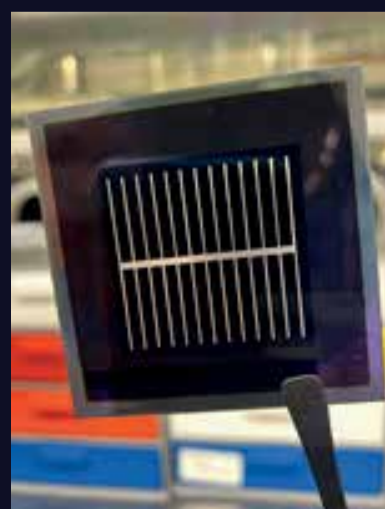
Partendo dalla tecnologia HJT bifacciale, in grado di sfruttare la luce frontale e quella dal retro per moltiplicare l’efficienza della cella, la continua innovazione che caratterizza 3SUN ha permesso di porre le basi per la tecnologia Tandem e di ridurre in modo significativo la superficie necessaria per generare una determinata potenza, abbattendo i costi di produzione di energia.

La linea pilota nei prossimi anni permetterà di **avviare il processo di industrializzazione della tecnologia Tandem**, portandola così dalla fase di ricerca in laboratorio a quella di sviluppo vero e proprio, verso l’applicazione e la diffusione in ambito industriale dei moduli prodotti.

Il futuro del fotovoltaico si avvicina a grandi passi e, grazie a innovazioni tecnologiche come queste, un’azienda italiana come 3SUN guida l’industria del solare in Europa in un percorso di crescita per renderla più competitiva e sostenibile.

“Con questo record 3SUN dimostra di essere all’avanguardia nella tecnologia delle celle solari a livello mondiale. I risultati provenienti dai laboratori di ricerca in tutto il mondo indicano che le celle Tandem possono superare il 30% di efficienza, ma tali risultati sono ottenuti attraverso tecniche difficilmente industrializzabili che si basano su aree estremamente ridotte. In 3SUN, ci concentriamo su materiali e processi industrializzabili, collaborando con il CEA-INES, per scalare questa tecnologia su aree superiori al cm², raggiungendo efficienze prossime al 30% e utilizzando tecniche trasferibili alla produzione. La tecnologia Tandem permetterà di fabbricare pannelli solari molto più efficienti rispetto ai moduli convenzionali e questo aumento dell’efficienza sarà cruciale per ridurre drasticamente i costi, minimizzare l’impatto ambientale e sfruttare al massimo le superfici disponibili”.

Cosimo Gerardi, Chief Technology Officer 3SUN



▲ Foto del laboratorio del CEA-INES (Istituto Nazionale per l’Energia Solare francese) in cui avviene la ricerca sulla tecnologia Tandem di 3SUN. Credits: CEA.

◀ Questa cella solare Tandem di 9cm² ha raggiunto una percentuale di efficienza del 29,8%. Credits: CEA.



Marchi distribuiti

3Sun, Byd, Chaffoteaux, Chint, Energy Spa, Fimer, Fronius, GoodWe, Huawei, ICierre, Ingeteam, Jinko Solar, K2 Systems, LG Energy Solution, Pylontech, Schletter, SMA, SolarEdge, Solar-Log, SoliTek, Sun Ballast, TW Solar, Walbox, Western Co, Zucchetti Centro Sistemi

Tre best seller del primo semestre del 2024



Moduli Jinko Solar Tiger Neo N-Type 60HL4



Sistema di storage GoodWe Lynx U



Sistema di storage Huawei Luna 2000 S0

"PRODUTTORI ATTENTI AL SELL OUT E ALL'INVENTORY DEI DISTRIBUTORI"
Luca Demattè, CEO e founder



«Per affrontare il mercato, distributore e produttore devono condividere obiettivi e strategie, stock e politiche commerciali, attraverso la pianificazione di incontri che consentano di mantenere monitorata la situazione e

l'andamento del mercato. Lato produttore è salita l'attenzione all'analisi degli stock dei distributori, attraverso la condivisione dei dati di sell out e inventory. Queste informazioni consentono al produttore di comprendere l'andamento del mercato senza basarsi esclusivamente sul sell in del distributore. Sul fronte degli installatori emergono sempre più due esigenze. La prima è di essere informati sui cambiamenti normativi e le opportunità di incentivo presenti. La seconda è di avere una prima assistenza rapida dal distributore. In affiancamento a questo, la continua innovazione dei prodotti e l'attenuazione dello stress post Superbonus hanno permesso di ritrovare il tempo nell'organizzazione di eventi formativi. L'impegno che Esaving mette verso l'installatore è proprio quello di riuscire a garantire la copertura di entrambe le esigenze».



Marchi distribuiti

Autel, Bisol, Chint, EgingPv, Energy5, Exiom, Fronius, GoodWe, Ingeteam, Jinko Solar, LG Energy Solution, Pylonthec, Regalgrid, Seraphim, Solax, Tigo, Warter, ZeroCo2

"LAVORARE IN SINERGIA CON IL FORNITORE PER SUPPORTARE AL MEGLIO I CLIENTI"
Oscar Facchetti, sales manager



«Il fornitore oggi diventa un partner con cui creare sinergie al fine di dare supporto agli installatori in un momento di contrazione del mercato. Inoltre l'installatore ha bisogno di un aiuto a seguito dell'arrivo di decreti che possono agevolare lo sviluppo del nostro settore. Ma anche con il lancio sul mercato di evoluzioni di prodotti. In questo contesto, la formazione e il supporto all'installatore risultano strategici. Noi di Elfor ci stiamo strutturando per essere capillari sul territorio per dare supporto e informazione ai vari operatori del mercato. La nostra offerta di prodotto inoltre è sempre più completa seguendo l'innovazione e le esigenze settore. Per questo proponiamo ad esempio soluzioni con tecnologia HJT sui moduli, così come tracker e sistemi di accumulo per i grandi impianti».

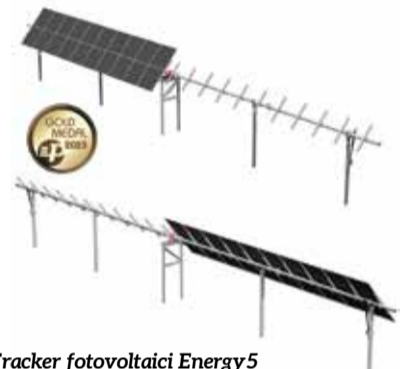
Tre best seller del primo semestre del 2024



GoodWe Lynx C 60kWh Outdoor Battery



Sistema di storage Solax Aelio Hybrid C&I Ess Cabinet



Tracker fotovoltaici Energy5



Marchi distribuiti

Alpsolar, Antai, FoxESS, Outes, Powerway, Saj, Sungrow, Sunpro

"PARTECIPIAMO IN PRIMA PERSONA ALLA REALIZZAZIONE DEI PROGETTI"

Romano Paolicelli, founder & direttore commerciale



«Abbiamo sviluppato un modello innovativo che offre soluzioni sia ai nostri clienti investitori sia alle banche, creando sinergie per affrontare la carenza di domanda nel mercato. Partecipiamo attivamente alla costruzione degli impianti, fornendo tutti i materiali necessari e replicando questo approccio in diversi progetti. Attualmente, Forniture Fotovoltaiche vanta partecipazioni per circa 60 MW, coinvolgendo circa 100 clienti. I produttori di moduli fotovoltaici sono partner chiave di questo progetto. Inoltre, abbiamo stretto un accordo con uno dei più grandi gruppi italiani per un progetto da 500 MW di impianti eolici e fotovoltaici, coinvolgendo oltre 500 installatori italiani, basato su tetti di aziende agricole, produttrici e logistiche.

La nostra azienda continua a rafforzare le partnership con i produttori e ad adattare l'offerta di prodotti e servizi per rispondere alle sfide del mercato, garantendo supporto e soluzioni concrete agli installatori».

Tre best seller del primo semestre del 2024

Sistema all-in-one Saj



Batteria FoxESS ECS



Modulo Sunpro da 430 Wp

FORNITORE DI SOLUZIONI COMPLETE PER LE RETI SMART

Inverter ibrido per accumulo di energia in impianti Off-grid Serie Granite



Inverter di stringa monofase per impianti residenziali On-grid - Serie Mercury



Inverter ibrido trifase per accumulo di energia in impianti residenziali Serie Panda



Inverter ibrido monofase per accumulo di energia in impianti residenziali - Serie Panda



Generatore elettrico portatile in DC - Serie Baldr



Inverter di stringa trifase per impianti residenziali on grid - Serie Apollo



Batterie agli ioni di sodio



Sistemi di storage modulari per impianti di taglia commerciale e industriale - Serie Powercube



 zonergyglobal
 zonergyglobal
 zonergyglobal
 www.zonergy.com

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

 MILANO (MI) VIA GALILEO GALILEI 7 CAP 20124
 europe@zonergy.com
 +39 379 161 1111

RICERCA PERSONALE

Per posizione vacante negli uffici di Milano, Zonergy è alla ricerca di una figura da inserire nel team Sales per il mercato europeo. Inviare il CV in inglese alla email: hr_italy@zonergy.com

ENERBROKER

forniture per l'energia

Marchi distribuiti

Bisol, Byd, Contact Italia, Daikin, Das Solar, EbrSol, Fronius, Gcl, Huawei, Jinko Solar, R-ev, Sma, SolarEdge, Solax Power, Solplanet, Starstarry, SunBallast, Suntech, Threeline, Tigo

"STIAMO SVOLGENDO INDAGINI DI MERCATO PER CALIBRARE LA STRATEGIA"
 Francesco Picariello, responsabile acquisti/buyer



«Nei periodi di criticità, in generale, EnerBroker ha sempre sfruttato in maniera positiva gli eventi. Lo abbiamo fatto durante l'emergenza Covid e lo stiamo facendo ora, dopo il boom del Superbonus. Il contatto con i produttori è continuo e costante e stiamo cercando di

lavorare in sinergia per migliorare tutti quegli aspetti che nei momenti frenetici di mercato abbiamo un po' trascurato. Infatti ora mettono a disposizione nostra e degli installatori maggiori strumenti come link dai quali scaricare direttamente certificazioni e schede tecniche o possibilità di realizzare configurazioni ad hoc degli impianti. In più, stiamo approfittando di questa fase per fare indagini di mercato mirate. Cerchiamo di capire quali sono i prodotti più richiesti, i prezzi più concorrenziali, ma anche guardare in prospettiva per capire dove orientare i nostri acquisti. Di questo lavoro, beneficiano sicuramente gli installatori che possono contare su una migliore qualità del servizio che offriamo come assistenza pre e post-vendita, prezzi migliori e una consegna certa, nei tempi prestabiliti».

Tre best seller del primo semestre del 2024



Modulo fotovoltaico
Das Solar 450 Wp



Inverter Solax
X3 Ultra



Inverter Solplanet ASW 100 LT

Zeliatech®

Marchi distribuiti

Huawei, Energizer, Eaton

Tre best seller del primo semestre del 2024



Storage System
Huawei Luna2000



Batteria Huawei
Luna S17 kWh

Inverter Huawei
MBO



Krannich

Marchi distribuiti

Apsystems, Axitec, Byd, Brc, Das Solar, Enphase, Fimer, Fronius, GoodWe, Huawei, Ja Solar, Kostal Solar Electric, K2 Systems, Lg Energy Solution, Lg Electronics, Longi Solar, Luxor, Meyer Burger, Pixii, Pylontech, Rec, Sma, Solaxpower, SolarEdge, Solitek, Sungrow, Tongwei Solar, Tigo Energy, Trina Solar, Lapp, Kbe, Staubli

"COOPERIAMO CON I PRODUTTORI E AGGIUNGIAMO LA NOSTRA PROPOSTA DI SERVIZI E PRODOTTI"
 Manuel Caboni, sales Nord Italia e Sardegna

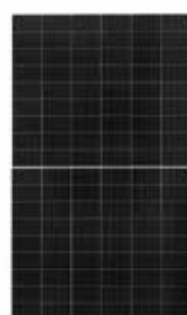


«Krannich Solar ha consolidato una posizione di rilievo nella catena di distribuzione, grazie a una stretta e duratura collaborazione con i principali produttori del mercato. Il nostro approccio prevede una cooperazione continua e attiva con i produttori non solo nella distribuzione dei prodotti, ma anche nell'organizzazione di sessioni di formazione per il nostro

team di vendita. Inoltre, sponsorizziamo tutte le promozioni dei produttori, fornendo loro visibilità attraverso i nostri canali. La nostra offerta di prodotti e servizi per gli installatori è in continua evoluzione. Forniamo formazione con i nostri eventi in presenza come il Krannich Tour e con i nostri webinar. Inoltre, ci impegniamo a semplificare il loro lavoro. Un esempio è l'integrazione dei dati di K2 Base nel nostro webshop, che permette una gestione più efficiente e veloce dei progetti. La nostra missione è fornire non solo prodotti di alta qualità, ma anche un supporto completo e personalizzato che risponda alle sfide del mercato e contribuisca al successo dei nostri clienti».

Tre best seller del primo semestre del 2024

Inverter Huawei
SUN2000-6KTL-L1



Modulo JA Solar
TOPCon bifacciale
glass-glass 450
Wp



Batteria Huawei Luna 2000-5-S0

"SELEZIONE MIRATA DEI FORNITORI E CREAZIONE TEAM DI SUPPORTO AI CLIENTI"

Andrea Rocchi, head of marketing & solutions

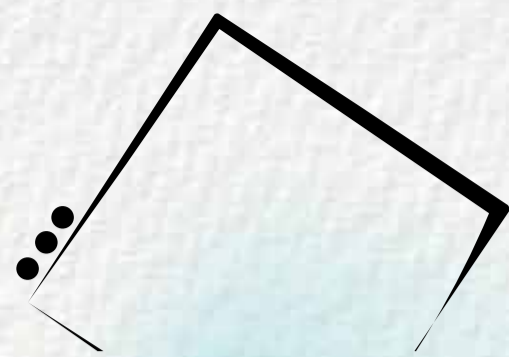


«Zeliatech ha adottato una strategia di partnership altamente selettiva, collaborando con pochi ma importanti partner di grande valore. Queste sinergie sono essenziali per garantire continuità di servizio e sviluppo del prodotto. Nel

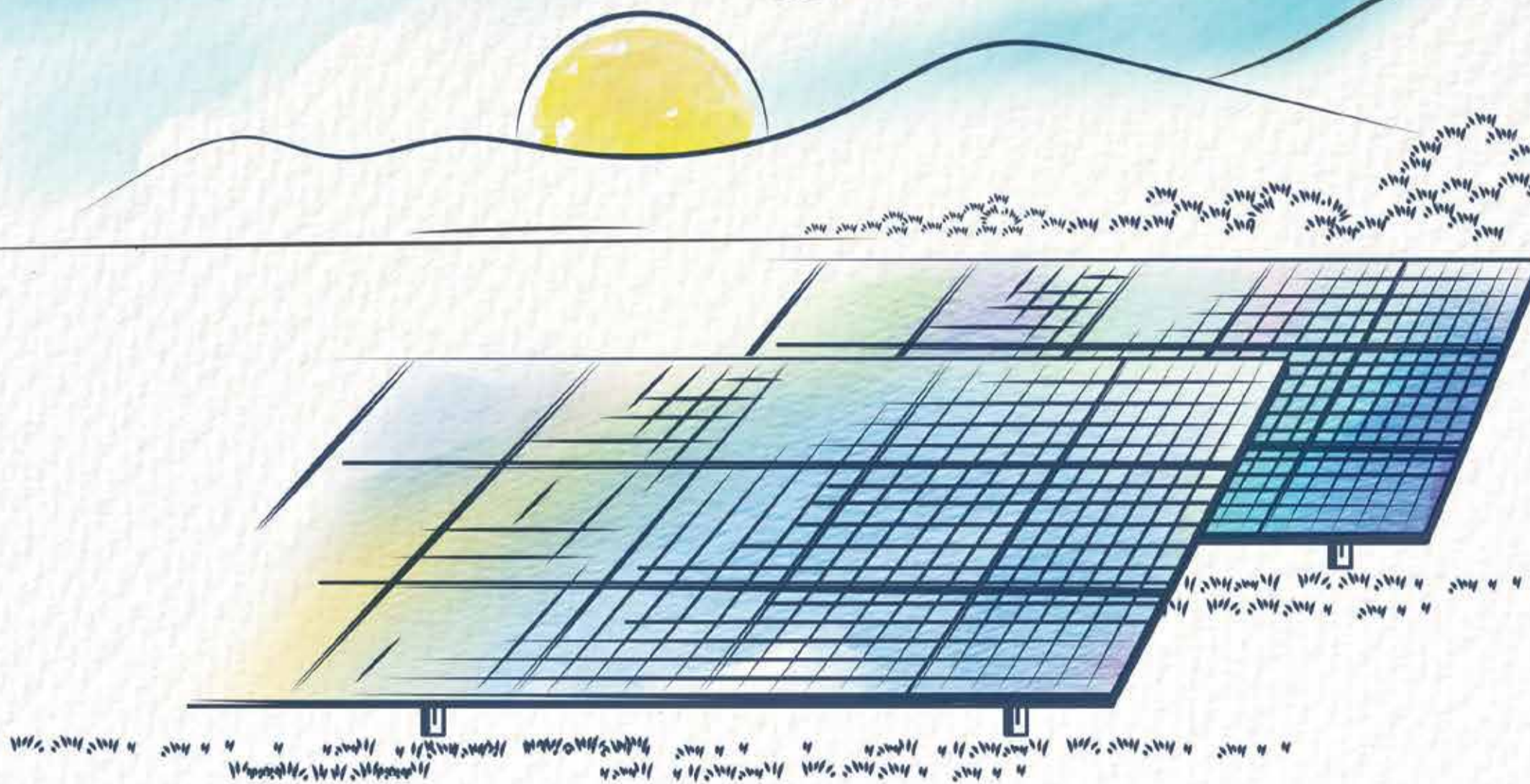
settore del fotovoltaico, per esempio, abbiamo stabilito una partnership strategica con Huawei. Riteniamo che Huawei sia uno dei pochi attori capaci di assicurare un progresso tecnologico significativo grazie ai suoi ingenti investimenti in ricerca e sviluppo e alla sua resilienza e affidabilità, derivante da rigorosi controlli di qualità. Oltre a collaborare con fornitori di rilievo, abbiamo creato centri di competenza per supportare i nostri clienti, che includono distributori specializzati, installatori ed EPC. Abbiamo istituito Zeliatech-LAB, dove i clienti possono testare soluzioni innovative, e 19 training room in tutta Italia per la formazione degli installatori. Inoltre, offriamo una piattaforma di renting portando sul mercato una soluzione a servizio dei nostri clienti».

Progetta il futuro

con il tuo partner per il riciclo



ECOEM
raee batterie fotovoltaico



Design: DOPPIAVU STUDIO



La Soluzione

Che tu sia un produttore, un importatore o un distributore del settore, associati al **Consorzio ECOEM**.

Avrai un **Partner qualificato** e **servizi personalizzati** per la gestione, il ritiro, la **raccolta** ed il **trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita**.

Il nostro impegno

ECOEM è leader nella gestione dei rifiuti collegati ai prodotti da **energie rinnovabili**, vantando una consolidata esperienza nel settore.

Attraverso una **filiere certificata**, il Consorzio garantisce la **conformità normativa** ed un sistema di tracciabilità volte ad attività di riciclo efficienti e sostenibili, dal 2008.

Consorzio ECOEM

Milano - Via V. Monti, 8 - 20123
tel (+39) 02 54276135

Salerno - Pontecagnano Faiano
Via Carlo Mattiello, 33 - Loc. Sardone - 84098
info@ecoem.it

www.ecoem.it

NUMERO VERDE
800 198674

energy
3000

solar

Marchi distribuiti

Moduli: Canadian Solar, DAS Solar, Longi, Tongwei Solar, Trina Solar; Inverter: Enphase, Fronius, GoodWe, Huawei, Sigenergy, SMA, SolarEdge, SolaX Power; Strutture di fissaggio: Aerocompact, SL Rack, Voestalpine; E-mobility: Fronius, Go-E, Huawei, Sigenergy, SMA, SolarEdge, SolaX Power; Soluzioni di accumulo: BYD, Enphase, GoodWe, Huawei, Sigenergy, SMA, SolarEdge, SolaX Power

Tre best seller del primo semestre del 2024



Moduli Longi LR5-54HTH-430M

Sistema di accumulo C&I Huawei Storage 97/129/161/200 kWh ESS



Sistema di accumulo residenziale all-in-one Sigenergy SigenStor BAT 5.0/8.0 kWh

“OCCORRE DIFFERENZIARSI PER METODO, ASSISTENZA E SERVIZI”
Gabriele Rosso, sales director Italy



«Energy3000 è una realtà internazionale e il mercato italiano può beneficiare di accordi e condizioni che derivano dai volumi di vendita e dalla forza contrattuale del Gruppo Energy3000. Il principale esito di questo vantaggio è

quello di aver sempre a disposizione, a prezzi competitivi, materiali di alta qualità e assistenza pre e post-vendita. Nessuno di questi tre elementi è da dare per scontato, non si tratta assolutamente di uno standard di mercato. Di fronte alla standardizzazione di mercato cui stiamo assistendo, l'unico modo è quello di differenziarsi per metodo, assistenza e servizi integrativi. Ai nostri clienti, quindi, proponiamo una solida squadra di back office tecnico e commerciale, area manager sul territorio, uno shop online e infine un sistema di software che permettono di generare deal commerciali, progettare impianti fotovoltaici di qualsiasi potenza e dimensione e di gestire le commesse con precisione».

**IBC
SOLAR**

Have sun!

Marchi distribuiti

BYD, Chint, DMegc, Enphase, Fronius, GoodWe, IBC Solar, Jinko, Jolywood, LGChem, Longi, SMA, Solplanet, Sungrow, Tigo, Van Der Valk, Victron

“AGGIORNARE LA DOCUMENTAZIONE TECNICA E ALLINEARE I PREZZI ALLA RICHIESTA DEL MERCATO”

Marco Passafiume, country manager Italia



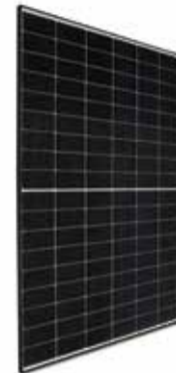
«Il quadro normativo relativo alle rinnovabili si delinea sempre di più, facendo chiarezza sui certificati che ogni prodotto deve possedere e anche sulla tecnologia su cui puntare. Come IBC Solar siamo in contatto con i produttori per aggiornare la documentazione tecnica e per allineare i prezzi alla richiesta del mercato. Per quando riguarda i servizi, stiamo aumentando la formazione

dedicata al singolo installatore, abbandonando il concetto di webinar di prodotto e spostandoci verso un webinar dedicato allo scenario di applicazione. Lo scambio di idee in questo caso raggiunge dettagli tecnici che difficilmente si possono ottenere su un webinar con più partecipanti. Sul fronte prodotti ci aspettiamo che per tutto quest'anno l'oversupply, accompagnata da offerte spot sempre al ribasso, spinga verso un mercato opportunistico. Come IBC Solar il nostro compito sarà quello di supportare i partner sulla conoscenza della soluzione tecnica migliore e non più economica. Infine, per contrastare i crescenti costi di trasporto, stiamo concludendo accordi con partner strategici per l'uso condiviso di magazzini nel nord, centro e sud Italia».

Tre best seller del primo semestre del 2024



Inverter SMA Sunny Tripower X



Moduli IBC MonoSol MS10-HC-N GEN2



Inverter trifase Solplanet ASW 110K-LT



enerklima®
DISTRIBUZIONE COMPONENTI PER IMPIANTI

Marchi distribuiti

3Sun, Bisol, BYD, Fimer, Fronius, Gewiss, GoodWe, Huawei, JA Solar, Jinko Solar, LG Energy Solution, RenuSol, SMA, SolarEdge, Solarwatt, SonnenSol 2.0, Staubli, Sun Ballast, Victron Energy, Zucchetti

“PUNTIAMO SU FORMAZIONE, DIALOGO, CONSULENZA DIRETTA E PERSONALIZZATA”

Riccardo Priolo, CEO



«Enerklima sta lavorando attivamente per rafforzare le partnership con i produttori, affrontando insieme le criticità del settore attraverso formazione, informazione e dialogo continuo. Da una parte, i roadshow itineranti con i nostri partner ci consentono di entrare in contatto diretto con installatori e progettisti. Dall'altra, lo

sviluppo dei Moving Academy, corsi di formazione guidati da professionisti e tecnici, forniscono aggiornamenti costanti su tutte le novità del settore. Infine, abbiamo attivato una newsletter mensile, che offre tutte le notizie più rilevanti del settore. Sul fronte degli installatori, la nostra offerta di prodotti e servizi si evolve continuamente. Offriamo supporto attraverso un servizio di consulenza pre-vendita e post-vendita, permettendo agli installatori di essere sempre più emancipati dal produttore e di poter contare su una consulenza diretta e personalizzata. Questo approccio ci consente di rispondere in modo più efficace e tempestivo alle esigenze specifiche degli installatori, migliorando la loro capacità di affrontare le sfide del mercato e di fornire soluzioni ottimali ai loro clienti».

Tre best seller del primo semestre del 2024



Modulo fotovoltaico Solarwatt classic AM 2.5 Pure da 430 kWp



Inverter ibrido Huawei MBO Sun 2000



Inverter trifase SolarEdge con tecnologia Synergy 100 e ottimizzatore di potenza S1200

COENERGIA
renewable energy distribution

Marchi distribuiti

3 SUN, Aiko, Aleo Solar, Alpha Ess, Autel, Byd, Bosch, Cooper-E-Hunter, Daikin, Daze Technology, Ecoflow, Enphase, Elco, Fiamm, Fimer, Fronius, Hunday, Immergas, Ja Solar, Kostal, Lg Energy Solution, Mennekes, Pylontech, Rec Solar, Regalgrid, Risen Energy, Sflex, Sma, SolarEdge, Solarwatt, Solis, Sungrow, Suntech, Tesla, Tigo, Toshiba, Trienergia, Trienergia-Termico, Tw Solar, Wallbox, Western Co., Zucchetti Centro Sistemi

"SERIETÀ E AFFIDABILITÀ PER RAFFORZARE I RAPPORTI CON I CLIENTI"

Davide Caprara, sales manager

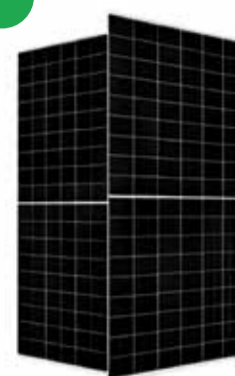


«Il rapporto con i fornitori è da sempre mantenuto stretto grazie ai continui affiancamenti con la forza vendite di Coenergia. Certamente il periodo richiede maggiore collaborazione in questo senso e la presenza capillare dei nostri commerciali agevola il lavoro. Condividere attività e gestione di clienti è fondamentale per migliorare la nostra presenza sul territorio rendendo più presente anche il marchio del produttore. Sul fronte installatori, mai come in questi periodi il servizio e l'affiancamento sono atteggiamenti da mettere in campo

per far capire al cliente installatore quanto Coenergia è presente anche e soprattutto nei momenti di difficoltà. Dimostrarsi seri e affidabili genera rapporti indelebili per raggiungere un obiettivo comune».

Tre best seller del primo semestre del 2024

Modulo JA Solar JAM54D40
MB bifacciale mezza cella

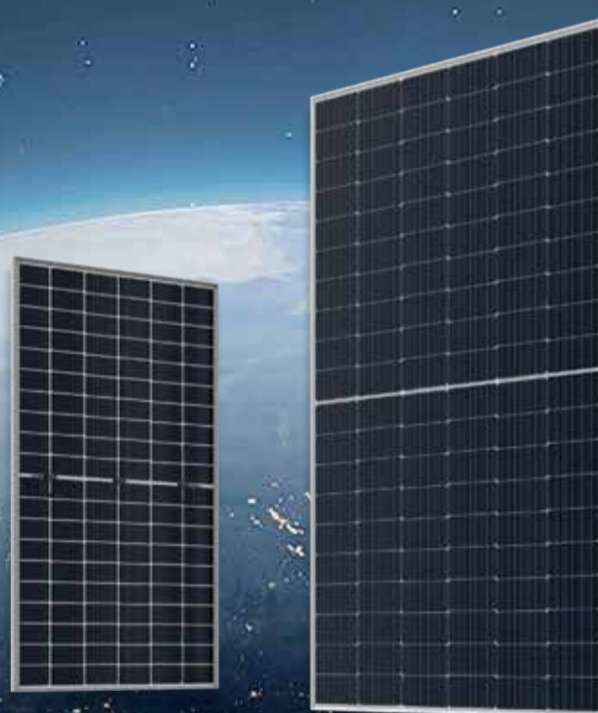


Inverter SolarEdge
HD Wave AC

Ev-Charger Trifase ZCS 120 kW



JA SOLAR



JAM60D42LB DA 530 WP SCOPRITE LA NUOVA INNOVAZIONE DI TIPO N.

- Dimensioni e peso perfetti per i vostri progetti C&I.
- Efficienza del 23% in configurazione doppio-vetro bifacciale.
- Tecnologia di tipo N con il miglior coefficiente di temperatura e ottime condizioni di garanzia.



Marchi distribuiti

Aiko, Austa, Chint Power, Huasun, Jezion Solar

“NUOVA PARTNERSHIP CON UN PRODUTTORE DI MODULI IDONEI AL PIANO INDUSTRIA 5.0”
Fabrizio Bonsignore, sales & marketing manager



«OGT Solar ha avviato una nuova collaborazione con un produttore europeo di moduli idonei al Piano Industria 5.0. Infatti, siamo fra i pochi in grado di fornire i moduli come previsto al punto c) ovvero compatibili per il regime di credito d'imposta del 140% ai sensi della Legge Piano Transizione

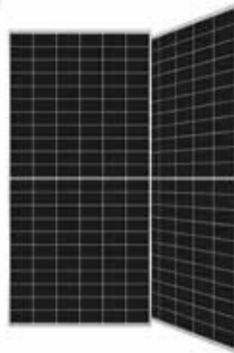
5.0. A tal proposito, i nostri clienti hanno l'assoluta certezza che la fabbricazione delle celle e l'assemblaggio dei moduli è avvenuto in Europa, con qualità e garanzie sul prodotto al top. Accanto a questo nuovo partner, ne abbiamo altri storici. La nostra scelta di tecnologie e produttori si conferma infatti vincente. Aiko è oggi il prodotto più efficiente ed innovativo sul mercato, Huasun si conferma il miglior prodotto per la tecnologia eterogiunzione, Austa con la tecnologia TOPCon continua a crescere tanto che recentemente è diventato un Tier 1, Jezion Solar con tecnologia Perc propone un prodotto affidabile e consolidato. Infine per la parte inverter e sistemi di accumulo Chint Power Systems rappresenta per i nostri clienti un punto di riferimento assoluto per tecnologia, affidabilità e servizio di assistenza tecnica».

Tre best seller del primo semestre del 2024



Modulo Aiko Neostar 2P 450-470 Wp

Modulo Huasun Himalaya G1 Series 710-720 Wp



Inverter di stringa trifase Chint Power Systems SCA100/125K-T-EU



Marchi distribuiti

Moduli: Bisol, FuturaSun, Rec Solar, Trina Solar; Inverter: Energy, Fimer, Fronius, Growatt, Huawei, SolarEdge; Storage: BYD, Energy, Growatt, Huawei, SolarEdge; Varie: Contact Italia, Fischer, Regalgrid

Tre best seller del primo semestre del 2024

Modulo Rec Solar Twin Peak 5 410Wp



Inverter Fronius Primo Gen24 Plus 6 kW

Batteria BYD HVM



“CATALOGO RINNOVATO PER RISPONDERE ALLE NUOVE ESIGENZE DEL MERCATO”
Emanuele Marcon, responsabile business unit green energy



«Abbiamo ridimensionato la nostra proposta con l'obiettivo di dare più spazio e continuità ai fornitori storici con cui collaboriamo da molti anni. Inoltre questo ci permette di essere più efficienti nelle risposte del magazzino ma soprattutto di implementare e migliorare il supporto tecnico ai nostri clienti sui prodotti a catalogo dei fornitori. Su tutti i produttori di inverter e batterie, Marchiol è già da tempo operativo per dare un primo livello di assistenza ai propri clienti».



Marchi distribuiti

FoxEss, Huasun, Longi, Solis, UZ Energy

“EVENTI SUL TERRITORIO, PUBBLICITÀ MIRATE E SERVIZIO TECNICO”
Paolo Rocco Viscontini, amministratore unico



«Insieme ai fornitori stiamo programmando degli eventi sul territorio per gli installatori e i professionisti, oltre che pubblicità mirate. Fondamentale è il servizio tecnico. L'esperto staff Enerpoint, sempre in contatto coi tecnici dei fornitori, consente ai clienti di ricevere risposte rapide, precise ed efficaci. Inoltre ci concentriamo su fornitori di prodotti che si distinguono nel mercato come gamma prodotti, facilità di installazione e prestazioni. Gli inverter FoxESS, che offrono taglie dal residenziale al C&I, possono essere accoppiati ad accumuli dello stesso fornitore, aspetto importante per una semplicità di gestione. Confermiamo inoltre la partnership con Solis, convinti che i loro inverter da 250 kW rappresentino una soluzione molto valida per i tanti impianti C&I e utility scale che si installeranno. Come moduli proponiamo Longi, garanzia di affidabilità e ottime prestazioni, e promuoviamo anche Huasun, leader nella tecnologia a eterogiunzione. Come Enerpoint abbiamo dei moduli HJT di marca Sanyo installati dal 2011 in un nostro impianto in Puglia. Sono gli unici moduli che non sono stati oggetto di revamping».

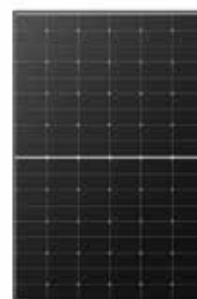
Tre best seller del primo semestre del 2024

Moduli fotovoltaici Huasun



Batterie UZ

Moduli fotovoltaici Longi



TECNO-LARIO

Marchi distribuiti

Abb, Ariston, Azzurro Zcs, Bisol, Fiamm, Fimer, Fischer, Fronius, Huawei, Isomarket, Jinko Solar, Keba, Lg, Pylontech, Sharp, Solar Eclipse, SolarEdge, Solar-Log, Solis, Steca, Sun Ballast, Tigo, TL, Victron Energy, Weco, ZeroCO2.

"NECESSARIO SUPPORTARE E PROMUOVERE INSTALLATORI SPECIALIZZATI E NON GENERALISTI"

Riccardo Piazza, amministratore



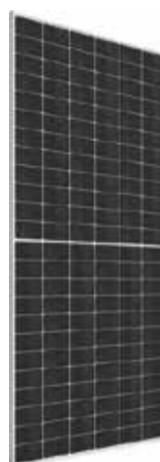
«Sebbene il costo di un impianto fotovoltaico sia sensibilmente diminuito, il settore vive ancora un andamento discontinuo e la flessione attuale del segmento residenziale legata ai tanti nuovi operatori di impronta generalista alla rincorsa del fatturato genera confusione. Da distributori specialisti abbiamo partner strategici fra i nostri fornitori con cui condividiamo il percorso e le informazioni. Sono brand scelti per buon posizionamento e qualità di servizio successivo alla vendita, che propongono prodotti dall'alto contenuto tecnico orientati all'installatore specialista. Quest'ultimo deve essere il canale di fornitura da privilegiare all'utente finale, a dispetto di scelte di forte appeal, ma di scarso contenuto e servizio. Verso i clienti installatori Tecno-Lario insiste sull'alta qualità di servizio, caratterizzato da una preparazione tecnica avanzata dei funzionari commerciali, un adeguato stock in pronta consegna, rapidità di spedizione, una maggior elasticità finanziaria con i clienti fidelizzati e soluzioni di imballo più efficaci per i trasporti».

Tre best seller del primo semestre del 2024

Inverter ZCS Easy Power con batterie ZBT5K



Modulo Sharp Nbjd 580



Dispositivo di ricarica Keba P30 serie A Green Edition



EEI e COMUNITÀ ENERGETICHE

Le nostre soluzioni innovative ti permettono di generare, condividere e risparmiare energia in modo **intelligente** e **sostenibile**. Grazie alle nostre tecnologie avanzate, puoi monitorare il consumo energetico, **ottimizzare l'efficienza** e partecipare a un sistema energetico equo e resiliente.

MaxBESS



edō



Inizia oggi il tuo viaggio verso l'energia sostenibile. Energia rinnovabile, comunità sostenibili, futuro condiviso.

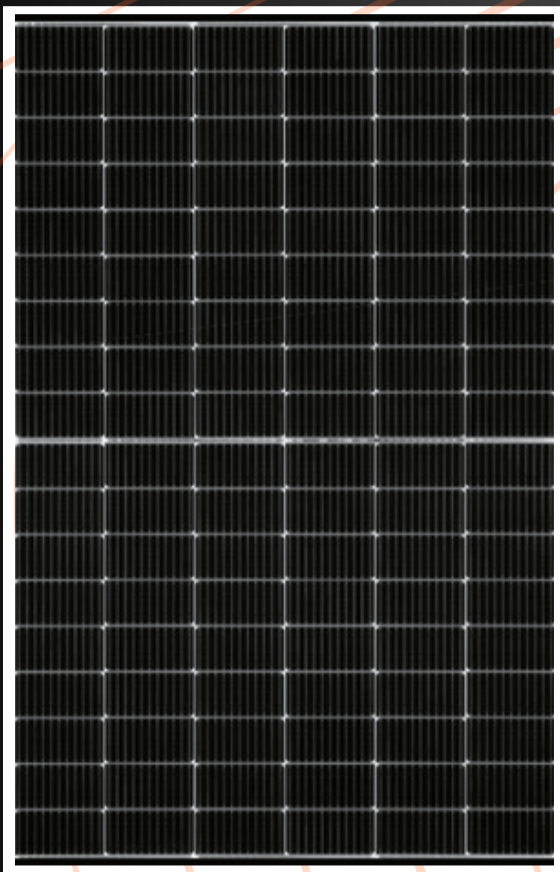


SCOPRI DI PIÙ

EEI
ITALIAN
POWER
TECHNOLOGY

www.eei.it

WRS-EU-440-27MH



20 ANNI DI GARANZIA
MATERIALE E LAVORAZIONE
DEL PRODOTTO

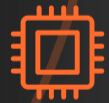


30 ANNI DI GARANZIA
POTENZA DI USCITA
LINEARE

MADE IN EUROPE



EFFICIENZA SUPERIORE AL 22%



**EFFICIENZA DELLE CELLE SUPERIORE A
23.5%**



**CONFORME ALLA DIRETTIVA TRANSIZIONE
5.0**



RESISTENTE ALLA GRANDINE



SCARICA LA SCHEDA TECNICA



Marchi distribuiti

Amerisolar, Canadian, Eging, Eurener, Fronius, GoodWe, Growatt, Huawei, JA Solar, LG, Meyer Burger, RCM, Renesola, Risen, Siel, SolarEdge, Solis, Sunage, SunBallast, Sunerg, Ulica, Yingli

"IMPORTANTE RACCOGLIERE FEEDBACK DAI PRODUTTORI PER MIGLIORARE I SERVIZI"

Alessandro Gaggio, amministratore unico



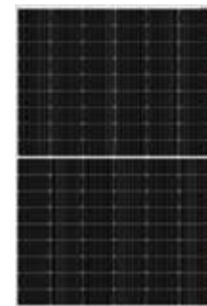
«Per affrontare le criticità del settore, stiamo lavorando in sinergia con i produttori e sviluppando soluzioni personalizzate e innovative che possano rispondere alle esigenze del mercato. Stiamo inoltre organizzando sessioni di formazione e workshop, per comunicare le best practices e le ultime news del settore. Diventa sempre più essenziale raccogliere feedback dai produttori per migliorare la qualità dei servizi offerti, ottenendo una maggiore soddisfazione da parte del cliente. Verso gli installatori invece stiamo ampliando la gamma dei prodotti offerti così da soddisfare qualsiasi esigenza di budget. Ci stiamo anche specializzando in consulenza, assistenza post-vendita e formazione tecnica per supportarli nel completamento dei progetti. Infine stiamo attuando nei loro riguardi promo e offerte speciali, cercando di incentivarli ad appoggiarsi alla nostra società».

Tre best seller del primo semestre del 2024

Modulo fotovoltaico
Risen Total Black
Titan S G5.3



Batteria Huawei Luna2000
smart string 5/10/15 kW



Modulo fotovoltaico
Amerisolar AS-7M108-
HC N-Type TopCon



Marchi distribuiti

Enphase, Huawei, Jinko Solar, Lektrico, Longi, Megasol, REC, SMA, SolarEdge, Sun Ballast, Sun-Age, Sungrow, Trina Solar, Wallbox, Western Co, Wevolt, ZCS

"MAGAZZINO CON MERCE IN PRONTA CONSEGNA PER AIUTARE GLI INSTALLATORI"

Giorgia Lermi, CEO & founder



«Per noi è fondamentale lavorare a stretto contatto con i produttori per la realizzazione di progetti nel territorio, soprattutto per quelli che riguardano casistiche particolari e richiedono conoscenze tecniche specifiche. Questa collaborazione ci permette di intercettare le richieste della clientela ancora in fase embrionale, affrontandole in sinergia e unendo le reciproche competenze e capacità. Insieme ai nostri partner produttori accompagniamo il cliente nel processo decisionale, aiutandolo nella scelta della soluzione migliore per le sue esigenze. Grazie al nostro magazzino con merce sempre disponibile in pronta consegna, aiutiamo gli installatori nella pianificazione del proprio lavoro e nell'ottimizzazione degli acquisti per tutti i lavori che saranno realizzati a breve e medio termine. Inoltre, abbiamo cercato di differenziare sempre più la nostra gamma prodotti, ampliando l'offerta anche a soluzioni fotovoltaiche alternative, per venire incontro alle diverse esigenze del mercato».

Tre best seller del primo semestre del 2024

Moduli Wevolt Wienerberger



Inverter Sungrow 6 kW
con sistema d'accumulo,

Struttura di
fissaggio Sun-Age





Marchi distribuiti

Risen Solar Technology, Sun Earth, Tongwei Solar

"GESTIAMO DIRETTAMENTE I RAPPORTI CON PRODUTTORI E CLIENTI GRAZIE AI NOSTRI UFFICI IN CINA E IN ITALIA"

Giuseppe Auguadro, general manager

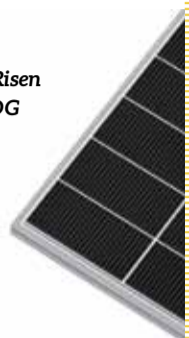


«EEN è uno dei pochi operatori specializzati in pannelli fotovoltaici con un profilo internazionale, un ufficio in Cina e uno in Italia, un magazzino in Lombardia e la gestione diretta dei trasporti internazionali e locali. Siamo special dealer italiani di Tongwei Solar e Risen Solar per gli impianti utility scale, per i quali abbiamo già in programma

oltre 50 MWp di forniture nel 2024 su progetti già definiti e pianificati. In particolare, nell'ultimo anno abbiamo rafforzato la nostra partnership con Tongwei Solar, che ci ha premiato durante Intersolar a Monaco, con il Supreme Case Award per il miglior progetto Utility Scale 2023 in Italia. Nel 2023 abbiamo fornito ai nostri clienti oltre 60 MWp di moduli, con una media di gestione di quasi cinque containers a settimana servendo dal piccolo installatore fino all'impianto di rete. Abbiamo ascoltato tutte le necessità, organizzando consegne e tempistiche secondo le precise esigenze del cliente. I nostri punti di forza sono disponibilità immediata, grandi quantità delle taglie di pannello più richieste ed una programmazione molto flessibile per la vendita agli installatori retail».

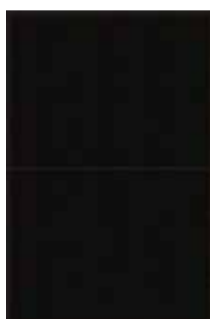
Tre best seller del primo semestre del 2024

**Modulo bifacciale HJT Risen
RSM132-8-680-705BHDG**



**Modulo monocristallino
Sun Earth
DXM8-54HBG-
Full Black 435 Wp
Double glass**

**Modulo monofacciale
TW Solar
TWMND-60HS-
490 Wp**



Marchi distribuiti

Moduli: Astronergy, Bisol, Hanwha, Longi Solar, Qcells, Trina Solar; Inverter: Fronius, Growatt, Huawei, SolarEdge, Sungrow, ZCS; Sistemi di storage: BYD, Growatt, Huawei, SolarEdge, Sungrow, ZCS; Wallbox: ABB, Huawei, Keba, Legrand, Scame, Sungrow; Altri Componenti: AEG, Alusistemi, Cabur, Contact Italia, Fanton, Fischer, Italweber, Orbis

Tre best seller del primo semestre del 2024

**Modulo Trina Solar Vertex S +
440 Wp N-Type monofacciale**



**Kit batteria Sungrow
6.4 kW/h SBR064**

**Inverter Sungrow trifase 125
kW 12 Mppt SG125CX-P2**



OGTS  LAR
PHOTOVOLTAIC SOLUTION

MORE INFO
OGTSOLAR.COM

YOUR TOTAL SUN PARTNER

TUTTO IL SOLARE CHE TI SERVE DA UN PARTNER UNICO



TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA PER MASSIMA POTENZA ED EFFICIENZA

Scopri la nostra gamma completa per ogni tuo progetto!

Offriamo un'ampia gamma di prodotti e servizi: moduli fotovoltaici, inverter e sistemi d'accumulo, il tutto integrato dal servizio "Customer Support".

DISPONIBILI A STOCK MODULI 5.0

Siamo in grado di fornire moduli fotovoltaici compatibili alla classe C che consentono l'accesso al credito di imposta del 140% ai sensi della Legge Piano Transizione 5.0, Articolo 12(1) (a), (b) e (c) del DL 181/2023.

CHIAMACI allo 011.9343527 per avere maggiori informazioni oppure scrivi a sales@ogtsolar.com



MODULI
TECNOLOGIA ABC



MODULI
TECNOLOGIA TOPCon



MODULI
TECNOLOGIA HJT



MODULI
TECNOLOGIA PERC



INVERTER
E BATTERIE



MICRO FINANCE: CON DLL GROUP, PIÙ EFFICACI ANCHE NEL B2B

LA SOCIETÀ, AGENTE DI COFIDIS, È LEADER NELLA COMMERCIALIZZAZIONE DI PRODOTTI FINANZIARI NEL MERCATO DELL'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO B2C (SETTORE RETAIL). OGGI ATTRAVERSO LA PARTNERSHIP CON L'INTERMEDIARIO FINANZIARIO DE LAGE LANDEN, FA IL SUO INGRESSO ANCHE NEL MERCATO B2B

Micro Finance è una società che opera come agente in attività finanziaria ed è un punto di riferimento per le Aziende che commercializzano i prodotti nel mercato dell'efficientamento energetico B2C (settore retail). Micro Finance, in qualità di Agente di Cofidis ha promosso Convenzioni di Credito al Consumo con Aziende/Dealer che mettono a disposizione dei propri Clienti l'acquisto dei prodotti mediante il pagamento a rate. Recentemente l'agenzia ha annunciato il suo ingresso nel mercato B2B attraverso la partnership con l'Intermediario Finanziario De Lage Landen (DLL Group): primaria società europea di soluzioni finanziarie ed operative facente parte del Gruppo Rabobank. «L'accordo nasce», spiega Giacomo Cosmai, presidente CdA di Micro Finance Srl di Milano, «per soddisfare una particolare esigenza di mercato, Micro Finance dopo un'attenta e scrupolosa ricerca di mercato ha stretto una nuova partnership con De Lage Landen (DLL Group), primaria società europea facente parte del Gruppo Rabobank che opera sul mercato con soluzioni finanziarie per il mercato B2B. La DLL Group opera dal 1969 in più di 25 nazioni ed è presente in Italia con una struttura efficiente».

Con l'accordo tra MicroFinance e DLL Group, quali sono le nuove opportunità per l'offerta rivolta alle aziende, in particolare in ambito fotovoltaico?

«Negli ultimi tempi, il mercato di aziende/dealer chiede con sempre maggiore frequenza, soluzioni finanziarie al fine di soddisfare le esigenze di copertura finanziaria degli investimenti legati all'efficientamento energetico non solo delle famiglie, ma anche delle aziende; infatti, oltre al mercato delle famiglie offrono i propri prodotti/servizi anche alle aziende e quindi necessitano di un prodotto per finanziare il settore B2B (settore corporate)».

Nello specifico qual è il ruolo di DLL Group?

«Il ruolo di DLL Group è molto importante, perché si propone come banca/intermediario finanziario che fornisce soluzioni finanziarie basate sugli asset e attraverso la partnership con Micro Finance, potrà rivolgersi alle aziende che necessitano di coperture finanziarie per l'acquisto di impianti fotovoltaici, eolici e altre tecnologie di produzione di "energia Pulita".

E poi con questa soluzione l'offerta sarà sempre più globale vista la possibilità di offrire ad Aziende/Dealer una gamma a 360° visto che privati/famiglie (B2C) saranno soddisfatti col prodotto della francese Cofidis ed aziende (B2B) con quello della olandese DLL. Questo permetterà ai nostri dealer di poter crescere sempre più in un mercato in crescita progressiva».

In che senso questa sinergia mira a promuovere la Transizione Energetica ed a supportare le imprese italiane?

«La sinergia si presenta molto interessante e sarà sicuramente proficua, poiché unendo le reciproche esperienze pluriennali, Micro Finance e DLL Group potranno supportare le aziende italiane in questo particolare momento storico, nel settore della transizione Energetica, tema molto sentito e di grande attualità, anche per interventi normativi in materia. Attraverso le soluzioni di locazione sia finanziarie (leasing) che operative (noleggio), costruite ad hoc; quindi, soluzioni flessibili e costruite su misura in base all'esigenza dell'azienda utilizzatrice, quest'ultime potranno affrontare senza timori gli investimenti necessari per affrontare le nuove sfide del mercato in tema di "Energia futura/pulita"».

Che ruolo hanno in questa soluzione a 360° il noleggio operativo e il leasing?

«Per noleggio operativo, si intende un'operazione attraverso la quale Banca/ Intermediario Finanziario (locatore) concede in utilizzo un bene ad un soggetto (utilizzatore) per un determinato periodo di tempo e dietro il pagamento di un corrispettivo (canone) senza la possibilità per il conduttore che ne diventi proprietario. Solitamente questa soluzione è particolarmente indicata quando l'azienda deve servirsi di beni con una durata di vita breve; quindi,



GIACOMO COSMAI, PRESIDENTE CDA DI MICRO FINANCE SRL DI MILANO

per beni soggetti ad usura. Il noleggio operativo permette di eliminare costi di manutenzione, di smaltimento dei beni. Non prevede anticipi, né maxicanoni e né altri costi.

Il leasing finanziario, o locazione finanziaria, viceversa è un'operazione posta in essere da Banca/Intermediario Finanziario (locatore) che consiste nella concessione in utilizzo per un determinato periodo di tempo e dietro il pagamento di un corrispettivo periodico (canone), beni mobili ed immobili o anche immateriali, acquistati o fatti costruire dal concedente da un terzo fornitore, su scelta e indicazione del cliente (utilizzatore/conduttore), che ne assume così tutti i rischi e conserva una facoltà al termine della predetta durata contrattuale di acquistare i beni ad un prezzo prestabilito ed eventualmente di prorogarne il loro utilizzo a condizioni economiche predeterminate. La funzione economica dell'operazione è di finanziamento anche se, in luogo di una somma di denaro, il locatore mette a disposizione del Conduttore il bene da quest'ultimo richiesto. Questo strumento è molto attuale ed utile soprattutto in riferimento agli investimenti che possono usufruire di contributi a fondo perduto legati all'Industria 5.0 (piano transizione)».

SISTEMA DI GESTIONE INTELLIGENTE DEI CARICHI E DELL'ENERGIA PER IMPIANTI FOTOVOLTAICI NUOVI O ESISTENTI

OBIETTIVO: 100% DI AUTOCONSUMO MASSIMO RISPARMIO, MONITORAGGIO DI SINGOLI CARICHI PER FAMIGLIE ED AZIENDE.

TUTTO IN UN UNICO PRODOTTO SEMPLICE E GIÀ PROGAMMATO.

Doppio brevetto UE/USA



-  Gestione climatizzazione
-  Comando intelligente dei carichi
-  Building automation
-  Allarmi e assistenza remota installatore
-  Monitoraggio dei costi
-  Gestione domotica Wi-Fi
-  Monitoraggio economico fotovoltaico e telettura contatori
-  Gestione autoconsumo edifici per comunità energetiche



AZIENDE



RESIDENZIALE



PUBBLICA AMM.



UFFICI - RETAIL



MULTI-SEDI



COMUNITÀ ENERGETICHE



Per maggiori informazioni visita il sito www.aspechome.it

 **ASPECHome**[™]
photovoltaic intelligent energy system



Sistemi C&I e BESS

Elfor è al tuo fianco per offrirti sempre la soluzione migliore e più adatta alle tue esigenze.

Assistiamo i clienti dalla progettazione alla realizzazione fino al commissioning e **non ti lasciamo solo dopo la vendita**, ma restiamo **sempre disponibili** con il nostro reparto di assistenza dedicato.

Contattaci subito per ricevere un'offerta personalizzata!

Tel. 0362 1900443



GoodWe-Lynx C
60kWh



Solax AELIO



Solax TRENA



ZeroCo2 XL



ZeroCO2 XL SHELL 59/107K



ZeroCO2 XL BOX

  www.elfor.org • info@elfor.org  