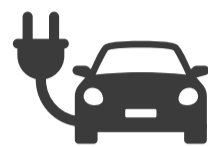


GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Speciale Inverter Ibridi

- MERCATO: PROSPETTIVE E OPPORTUNITÀ PER GLI INSTALLATORI
- VETRINA: GAMMA E PRODOTTI DI PUNTA



SENEC



Fai prodigi senza essere il Dio Apollo.

Con l'accumulo SENEK, gli installatori possono offrire vantaggi portentosi ai loro clienti:

- Sistema "tutto-in-uno" con inverter fotovoltaico
- Affidabilità tedesca
- Garanzia fino a 20 anni
- Monitoraggio integrato
- Indipendenza al 100% con SENEK.Cloud

Scegli l'energia prodigiosa di SENEK. Diventa nostro Partner.



Per saperne di più,
scansiona il QR Code.

SENEC



OFFICIAL STORAGE
AND PHOTOVOLTAIC
SYSTEM

senec.com

Sommario

Pag.4

La lenta (ma costante) avanzata degli inverter ibridi

Pag.12

Vetrina prodotti

pag.19 ALPHA ESS

pag.21 ATON GREEN STORAGE

pag.18 BLUETTI

pag.18 BU ENERGY

pag.15 CHINT POWER SYSTEMS

pag.12 ENERGY

pag.16 FOX ESS

pag.17 FRONIUS

pag.10 GOODWE

pag.12 GROWATT

pag.14 HOYMILES

pag.10 HUAWEI

pag.16 INGETEAM

pag.14 KEHUA

pag.19 KOSTAL

pag.18 KSTAR

pag.20 LIVOLTEK

pag.15 LG

pag.20 RIELLO

pag.10 SAJ

pag.14 SENEK

pag.13 SLENERGY

pag.12 SMA

pag.11 SOLAREEDGE

pag.20 SOLARMG

pag.20 SOLAX

pag.11 SOLIS

pag.17 SUNGROW

pag.16 VIESSMANN

pag.13 ZCS



Accumulo espandibile fino a 2.8 MWh

Parallelabile fino a 10 unità

X3-ULTRA

Inverter ibrido 15-30 kW

- Fino a 3 MPPT e 6 stringhe
- Sovradimensionamento 200%
- Due ingressi batteria indipendenti
- Tempo di commutazione inferiore a 10 ms
- Fasi sbilanciate fino al 100%
- Gestione smart dell'energia basata su AI
- AFCI e SPD di tipo 2 opzionali

HS36

Batterie impilabili 3.6 kWh

- Design modulare espandibile fino a 13 unità per stringa
- Massima corrente di carica e scarica continua di 50A
- Oltre 6000 cicli di carica supportati
- Sistema precablato plug&play



www.solaxpower.com

info@solaxpower.com



FOTO: FRONIUS

LA LENTA (MA COSTANTE) AVANZATA DEGLI INVERTER IBRIDI

IN ITALIA IL BUSINESS DEI TRASFORMATORI PREDISPOSTI PER L'ACCUMULO È STABILE. LE NUOVE INSTALLAZIONI IN AMBITO DOMESTICO SONO PRESSOCHÈ SEMPRE "BATTERY READY" E NON SI VERIFICANO FENOMENI DI CALO DEI PREZZI LEGATI AL RALLENTAMENTO DEL COMPARTO RESIDENZIALE. MENTRE I CASI DI OVERSTOCK SI STANNO AVVIANDO ALLA RISOLUZIONE. CON LA FINE DEL SUPERBONUS SERVE TUTTAVIA UNO SFORZO MAGGIORE DA PARTE DEGLI INSTALLATORI, AI QUALI SONO RICHIESTE COMPETENZE E CONOSCENZE APPROFONDITE

DI MONICA VIGANÒ

Durante gli ultimi anni, in ambito residenziale, il Superbonus ha contribuito allo sdoganamento dei sistemi di accumulo connessi agli impianti fotovoltaici. Tra i componenti di questa abbinata ci sono gli inverter ibridi, che tramite connessione in corrente continua consentono di trasferire direttamente l'energia prodotta dall'impianto solare alla batteria riducendo al minimo eventuali perdite dovute al processo di conversione della corrente continua in alternata. Ma lo stop alla maxi agevolazione unito alla cancellazione di sconto in fattura e cessione del credito hanno portato a un sensibile rallentamento della domanda di nuove installazioni in questo segmento di mercato. A risentirne, non solo gli impianti fotovoltaici ma anche e soprattutto i sistemi di storage, il cui costo è spesso un deterrente per l'utente

finale.

Questa situazione ha portato alla registrazione di giacenze di magazzino dei componenti di un impianto fotovoltaico, compresi gli inverter ibridi che appunto nascono per un utilizzo con batterie. D'altro canto però ci sono all'orizzonte fattori che potrebbero riportare vivacità alla domanda di nuovo installato. In prima battuta, il prevedibile aumento dei costi dell'energia dovuto a un sicuro incremento della domanda energetica nei mesi invernali ma anche all'attuale situazione geopolitica. In questo contesto, l'utente finale potrebbe tornare a sentire la necessità di indipendenza energetica a vantaggio di autoproduzione e autoconsumo. Il che quindi potrebbe tradursi in una crescita della domanda di nuove installazioni. Insomma, i tempi bui potrebbero finire presto. E

per gli installatori sembrano pararsi all'orizzonte nuove importanti opportunità da cogliere.

A PROPOSITO DI INVERTER IBRIDI

In generale ormai da qualche anno il trend è quello di optare per l'installazione di inverter ibridi che predispongano quindi i nuovi impianti fotovoltaici all'integrazione con batterie. Questo trend, in riferimento al mercato residenziale, ha avuto una spinta decisiva con il Superbonus che ha portato all'attenzione della collettività la soluzione dello storage. Oggi quindi la maggior parte delle installazioni e delle richieste prende in considerazione inverter ibridi che sono quindi considerati lo standard di riferimento di questo segmento. «Nel nostro caso, due terzi degli inverter che abbiamo venduto quest'anno in ambito residenziale sono di tipo ibri-



Sei un progettista nel mondo delle energie rinnovabili?

Entra ora nel network di professionisti **sonnen Professional**.

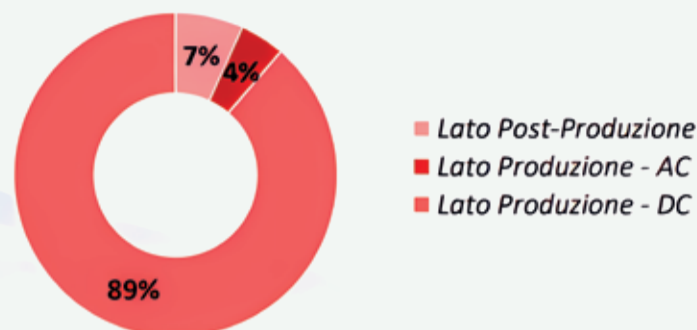
Il nostro team è a tua disposizione per guidarti nella scelta della soluzione tecnica ideale per i tuoi progetti e per lo sviluppo di concept progettuali in grado di combinare **massima efficienza e sostenibilità**.

Vuoi saperne di più? Inquadra il QR-Code e scopri di più.



DAL GRAFICO EMERGE LA PREDOMINANZA DELLE INSTALLAZIONI "LATO PRODUZIONE IN CORRENTE CONTINUA" (DC). QUESTA CONFIGURAZIONE FA RIFERIMENTO IN PARTICOLARE AGLI INVERTER IBRIDI

Distribuzione in percentuale dei sistemi di accumulo per configurazione al 30 giugno 2023

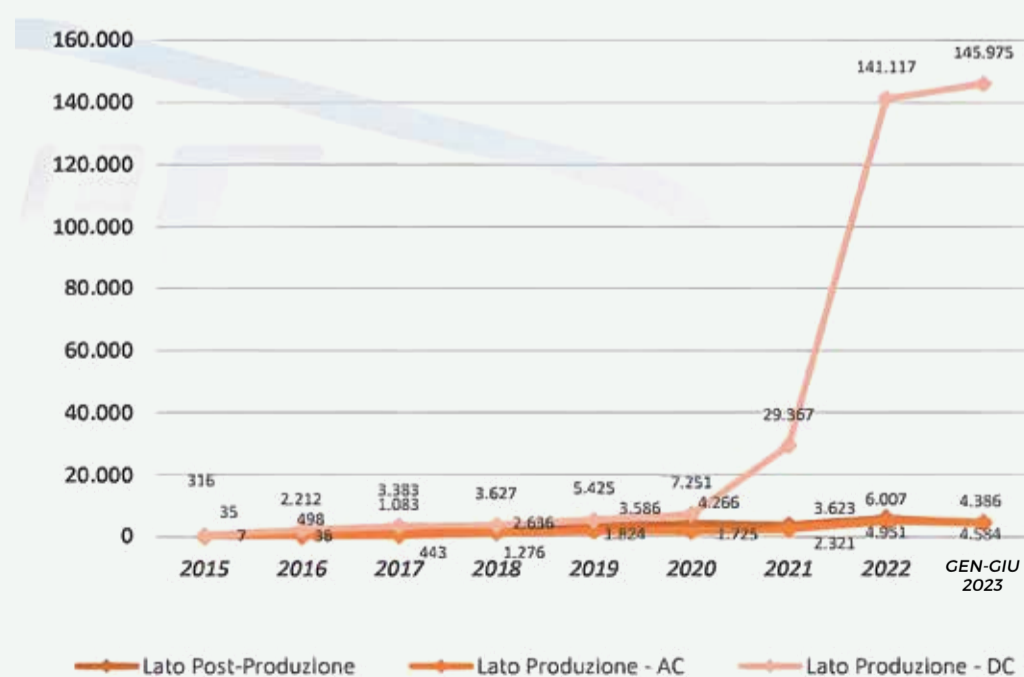


Distribuzione in percentuale dei sistemi di accumulo connessi annualmente per configurazione



TRA GENNAIO E GIUGNO 2023, NEL 94% DEI CASI I NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO SONO STATI INSTALLATI CON CONFIGURAZIONE LATO PRODUZIONE DC PER UN TOTALE DI 145.975 DISPOSITIVI. UN NUMERO IN CRESCITA DEL 3% RISPETTO AI 141.117 SISTEMI DI STORAGE INSTALLATI IN LATO PRODUZIONE DC NEL 2022 E ADDIRITTURA DEL 397% RISPETTO AL 2021

Numero di sistemi di accumulo connessi annualmente per configurazione



FONTE: ELABORAZIONE ANIE RINNOVABILI SU DATI TERNA



do e un terzo è di stringa», spiega Riccardo Filosa, sales director di ZCS Zucchetti Centro Sistemi. «Questo anche perché in ogni abitazione le abitudini sono più meno le stesse e i consumi sono per loro natura spostati nella fascia serale. Per questo la valutazione dello storage non incontra grandi ostacoli. Possiamo dire che oggi il cliente residenziale, quando valuta un impianto fotovoltaico, lo pensa completo di inverter ibrido e batterie». Anche nel caso in cui l'end user non proceda con l'installazione di un sistema di storage, spesso decide di abbinare all'impianto fotovoltaico comunque un inverter ibrido con l'intento di essere pronti per il futuro. «Questo permette al cliente di avere un sistema che è già predisposto per integrare batterie quando saranno pronti per farlo, sia che si tratti di volontà personale, sia che sia incentivato da nuove regolamentazioni o sussidi», evidenzia Davide Tinazzi, CEO di Energy SpA. «È un'ottima idea, ma bisogna essere certi che le batterie di domani siano compatibili con gli ibridi di oggi e questo non tutti i costruttori sono in grado di garantirlo».

LE GIACENZE A MAGAZZINO

Se però è vero che la valutazione del cliente finale oggi abbraccia quasi di prassi fotovoltaico e storage, è altrettanto vero che attualmente la domanda di nuove installazioni in ambito residenziale sta attraversando un periodo di rallentamento. C'è meno fretta d'installare rispetto al 2022. Questo è dovuto dal calo dei costi energetici rispetto a quel periodo e al contrario dall'aumento del costo del denaro. Questi trend creano un clima di attesa e rinvio di investimenti da parte dell'end user. A questo si aggiunge una programmazione da parte dei distributori in alcuni casi influenzata dal timore di shortage e quindi in taluni casi superiore alle reali necessità. Questi fattori, congiuntamente, hanno generato una situazione di magazzino opposta rispetto a quella di fine 2022 e caratterizzata da un eccesso di offerta di pressoché tutti i componenti di un impianto fotovoltaico, compresi gli inverter.

Tuttavia, in questo caso le giacenze registrate sono minori rispetto ad esempio a quelle dei moduli. Secondo Arcangelo Lo Iacono, direttore sviluppo di Growatt Italia «la situazione delle giacenze



NONOSTANTE IL RALLENTAMENTO DEL MERCATO RESIDENZIALE ABBIA CAUSATO PROBLEMATICHE DI GIACENZE, I PRODUTTORI SOSTENGONO CHE LA SITUAZIONE SIA ORMAI IN VIA DI RISOLUZIONE E CHE COMUNQUE GLI INVERTER SIANO INTERESSATI DA QUESTO FENOMENO IN MISURA MINORE RISPETTO AI PANNELLI. PER QUESTO LA PRESSIONE SUI PREZZI DEGLI INVERTER NON È PARTICOLARMENTE SENTITA. IL BUSINESS DEI TRASFORMATORI RISULTA INFATTI IN SALUTE E NON INFLAZIONATO

cenze di magazzino inizia a semplificarsi e risolversi e siamo fiduciosi che entro la fine dell'anno si tornerà ad una rotazione stabile su tutti i segmenti». In effetti questo ottimismo è condiviso anche da altri operatori secondo i quali i produttori stanno gestendo da tempo e ormai superando la problematica relativa all'overstock, che comunque sta interessando gli inverter in misura minore rispetto ai pannelli. «L'inverter è un prodotto maggiormente differenziato per mercato e per segmento rispetto al modulo, che invece è un prodotto più standardizzato. Per questo il fenomeno di overstock nel caso degli inverter è meno amplificato e più gestibile», sostiene Riccardo Filosa di ZCS Zucchetti Centro Sistemi.

LA PRESSIONE SUI PREZZI

Per tutti questi motivi, la pressione sui prezzi degli inverter non è particolarmente sentita. «La cosiddetta guerra dei prezzi con importanti promozioni finalizzate allo svuotamento dei magazzini dei distributori non sta interessando al momento il business degli inverter che sotto questo punto di vista risulta ancora in salute e non inflazionato», spiega Alfonso D'Alessandro, country manager Italia di SAJ. D'Alessandro evidenzia inoltre come la contrazione del mercato si registri maggiormente sui prodotti di bassa gamma ovvero quelli destinati a fasce medio-basse. Queste infatti stanno soffrendo le congiunture del momento tra cui l'innalzamento dei tassi di interesse e, quindi, hanno una capacità di spesa sensibilmente ridotta. «A questa situazione si aggiunge ad esempio la massiccia entrata nel mercato di nuovi fabbricanti asiatici con quotazioni molto aggressive ed elevata disponibilità. Questo ha alimentato e velocizzato la spirale in discesa dei prezzi innescata da produttori che volevano tutelare la propria market share», aggiunge Alfonso D'Alessandro di SAJ.

In questo contesto, alcuni produttori lanciano un monito agli installatori. Comprare prodotti a basso costo infatti comporta il rischio di acquistare batterie ed inverter che possono avere problemi di compatibilità perché appartengono a generazioni diverse. «In questo mercato ogni tre mesi c'è una nuova configurazione hardware-softwa-

re sia su inverter sia su batterie, un po' come gli aggiornamenti dei cellulari o dei computer», spiega Davide Tinazzi di Energy. «Il modo migliore per evitare di spendere tempo per allineare gli aggiornamenti è quello di acquistare inverter e batterie da un unico canale, che avrà cura di vendere inverter e batterie con simile periodo di produzione. Di sicuro si possono trovare super offerte da parte di chi svuota magazzini in giro per l'Europa ma proprio il prezzo sta a dire che si tratta di merce rimasta ferma troppo a lungo, la cui configurazione potrebbe non essere compatibile con pezzi acquistati localmente. Comunque, voglio sottolinearlo, in Italia non si è innescata una folle guerra dei prezzi come in altri Paesi europei e ciò grazie alla serietà, alle dimensioni aziendali ed alla capacità di gestione del canale dei principali operatori».

C'è poi un'altra considerazione da fare. Storicamente i prezzi degli inverter non hanno mai evidenziato un andamento alternato tra alti e bassi ma al contrario hanno sempre mostrato fluttuazioni contenute con graduale trend al ribasso. Il ridimensionamento del prezzo avviene in maniera costante da anni. Questo calo è più contenuto rispetto a quello che hanno sperimentato i moduli e, soprattutto, dipende solo in minima parte dall'attuale situazione di overstock. Infatti l'andamento dei prezzi degli inverter non è regolato solo dal costo della materia prima ma anche e soprattutto da quello delle componenti elettroniche che ormai sono piuttosto stabili nel tempo. Per questo alcuni produttori di inverter reputano interessante vedere se nei prossimi mesi ci sarà un recupero parziale della discesa generata da contingenze di mercato e non da costi di produzione.

SISTEMA CON INCLINAZIONE VARIABILE

per il montaggio di moduli fotovoltaici su lamiera grecate piane e curve

TILT

25

ANNI di garanzia

LEGGERO

SICURO

FACILE DA INSTALLARE

PRODOTTI 100% made in Italy



profilo base 38cm



profilo basculante 80mm



profilo basculante 80mm h 80mm



profilo basculante 80mm h 160mm





Contact Italia srl

SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica Altamura (BA) - Tel. +39 080 3141265

www.contactitalia.it

Approfitta della nostra **Consulenza tecnica gratuita!**

seguici sui canali social






Saremo presenti dal 13 al 14 dicembre presso la fiera



Exhibition center Montpellier France

HALL B3 | Stand A51

GLI INVERTER TRA C&I E RETROFIT

LE CONSIDERAZIONI ESPRESSE IN MERITO AGLI INVERTER IBRIDI DESTINATI AL COMPARTO RESIDENZIALE NON SONO DEL TUTTO VALIDE PER QUELLO COMMERCIALE E INDUSTRIALE. ALLO STESSO MODO, ACCANTO ALLE CONFIGURAZIONI DC, ESISTONO I COSIDDETTI INVERTER AC-COUPLED DESTINATI AL RETROFIT. ECCO QUALCHE APPROFONDIMENTO DEDICATO A QUESTI DUE ASPETTI

LA DOMANDA NEL SEGMENTO C&I

Il trend di crescita della domanda di inverter ibridi rispetto a quelli di stringa, se si prende in considerazione il comparto commerciale e industriale, è al momento diametralmente opposto. Qui infatti sono più diffusi gli inverter di stringa. «In ambito commerciale e industriale c'è stato un forte incremento dell'installato negli ultimi due anni, anche se in questo caso la percentuale di impianti che hanno previsto lo storage, ed hanno optato per inverter ibridi, si riduce fortemente rispetto al residenziale», spiega Pietro Gintoli, country manager Italia di Chint Power Systems. «In termini di potenza



e unità, il nostro venduto è sbilanciato ad oggi verso gli inverter commerciali e utility scale di stringa». Tra le motivazioni della predominanza degli inverter di stringa in ambito commerciale e industriale c'è sicuramente l'importante impegno economico richiesto dall'applicazione dello storage in un impianto

industriale. Anche perché non tutte le aziende necessitano di stoccare energia per usarla nelle ore serali e, se l'autoconsumo può avvenire nelle ore diurne, è più difficile che l'imprenditore valuti l'abbinamento all'impianto di un sistema di storage. «Riguardo ai progetti commerciali, penso di poter affermare con un buon grado di certezza che gli inverter di stringa siano i dispositivi più diffusi», conferma Luca Montanari, sales manager di Kostal. In generale, la domanda in questo comparto è attualmente meno vivace di quanto gli operatori del mercato si aspettassero. Tuttavia le prospettive per il prossimo futuro sembrano buone. Infatti si presume che il mercato degli inverter trifase inizi ad accelerare nei primi mesi del 2024 per merito dei bandi agrivoltaici.

IL RETROFIT CEDE IL PASSO

Restando in ambito residenziale, invece, una considerazione va fatta riguardo gli interventi in retrofit e quindi le configurazioni lato AC degli inverter. Attualmente la domanda di questi prodotti è molto limitata in Italia e il retrofit rappresenta oggi una piccola percentuale delle installazioni.

Si preferisce infatti utilizzare la soluzione ibrida sostituendo l'inverter esistente. Oppure lasciare l'inverter di stringa e abbinarlo a un ibrido. Al primo, in questo caso, si lascia il compito di generazione da fotovoltaico e al secondo la gestione dello stoccaggio di energia. Quando l'inverter di stringa raggiunge il fine vita, è sufficiente connettere ai pannelli l'inverter ibrido già installato, senza ulteriori interventi particolari.

Va inoltre sottolineato come la differenza d'offerta tra inverter ibridi ed inverter per accumulo retrofit sia a vantaggio dei primi rendendoli oggi i preferiti su installazioni nuove e già esistenti. Infatti sono pochi i fabbricanti che hanno soluzioni retrofit per impianti residenziali e spesso si tratta di prodotti di fascia alta che rendono quindi il retrofit poco viabile.

Diverso è il discorso in ambito industriale, dove il retrofit è più interessante e la configurazione lato AC del sistema di accumulo più diffusa. Gli interventi in retrofit offrono infatti la possibilità di ottimizzare impianti esistenti con tecnologie più moderne e efficienti. E, sopra una certa taglia di potenza, è quasi obbligatorio passare a configurazioni non più ibride ma costituite da inverter di stringa ed accumulo in AC. «Infatti, l'inverter ibrido è un ottimo compromesso fino a qualche decina di kW di potenza, poi però sia la tecnologia della parte che carica e scarica le batterie, sia l'impiantistica ad esempio di un grande edificio, chiamano le soluzioni di accumulo in AC abbinato ad inverter di stringa che siano in retrofit o nuove», spiega Davide Tinazzi di Energy.

PRINCIPALI FRENI ALLA DOMANDA

Per riassumere, il mercato degli inverter e soprattutto di quegli ibridi è in salute e non caratterizzato da particolari allarmismi. Questo nonostante il rallentamento della domanda di nuove installazioni in ambito residenziale, che a detta di alcuni player del mercato potrebbe risolversi temporaneamente per poi ripresentarsi nei prossimi mesi. «La cancellazione definitiva del Superbonus sta causando un'accelerazione nei cantieri che devono essere chiusi entro fine anno», spiega Alfonso D'Alessandro di SAJ. «In questo momento, gli installatori sono in affanno per ultimare i lavori. Questo sarà l'ultimo picco correlato all'era Superbonus. Dal prossimo anno potremo tornare a registrare numeri reali. Ci aspettiamo un 40-50% di calo immediato, se non verranno creati nuovi strumenti incentivanti».

La fine del Superbonus non è l'unica colpevole di questo rallentamento. Un ruolo importante lo ha giocato sicuramente anche l'eliminazione dello sconto in fattura. «Una mia personale opinione è che l'attuale schema di detrazione fiscale, nonostante un impianto fotovoltaico resti tra le migliori forme di investimento a basso rischio per ogni risparmiatore, renda poco appetibile ciò che fino a qualche mese fa veniva passato come gratis o quasi», ammette Luca Montanari, sales manager di Kostal. In questo senso, la reintroduzione dello sconto in fattura potrebbe essere un incentivo di interesse come, ad esempio, portare da 10 a 5 anni il periodo del recupero fiscale. «Probabilmente dimezzare tale tempistica sarebbe ancor più efficace della stessa reintroduzione dello sconto in fattura», aggiunge Montanari. «Al fine di incentivare ulteriormente la diffusione dei sistemi d'accumulo, poi, potrebbe avere senso innalzare per tali tipologie d'installazione la detrazione al 65% conservando l'attuale 50% per i sistemi puramente solari senza batteria».

Queste manovre sono auspicabili per aiutare un comparto, quello residenziale, nel quale i freni alla domanda si rifanno anche a una oggettiva riduzione della capacità di investimento delle famiglie. Questo fattore si aggiunge a quello mentale per il quale un privato cittadino difficilmente percepisce immediatamente il risparmio o comunque la stabilizzazione dell'oscillazione dei costi energetici conseguente all'installazione di un impianto fotovoltaico con accumulo. E quindi risulta restio ad affrontare l'investimento.

C'è invece chi sostiene che è proprio lo schema incentivante ad alimentare una cultura volta all'attesa di sussidi, piuttosto che a supportare la diffusione della consapevolezza dei reali benefici del fotovoltaico. «Lo abbiamo visto nel post Conto Energia e lo stiamo vedendo nel post Superbonus. La domanda è frenata in attesa probabilmente di nuovi supporti governativi», spiega Pietro Gintoli, country manager Italia di Chint Power Systems. «In realtà, oggi più che mai gli sviluppi tecnologici, la disponibilità di prodotto, i costi ai minimi, la tendenza all'elettrificazione dei consumi energetici domestici, uniti alle incertezze dei costi dell'elettricità e al 50% di sconto sempre valido per il fotovoltaico, indicano nel solare uno strumento estremamente conveniente per consentire al privato di ottimizzare i propri costi e di gestire con maggiore autonomia il proprio fabbisogno».

IL RUOLO DELL'INSTALLATORE

Accanto a uno schema normativo più stabile che non confonda e non crei incertezze, serve dunque una costante promozione dei benefici a tutto tondo correlati a un investimento nel fotovoltaico e, soprattutto, a un impianto dotato di sistema di storage. Questo, tenendo a mente che la clientela tipo per gli inverter ibridi è rappresentata da consumatori che hanno una visione di lungo ter-

mine e sono consapevoli della crescente importanza dell'autonomia energetica.

In questo contesto l'installatore può svolgere un ruolo chiave, avvicinando il cliente attraverso una consulenza personalizzata che evidenzia i benefici economici e ambientali del fotovoltaico con accumulo, con casi studio concreti su installazioni già in funzione. «Stando ai dati in nostro possesso, l'autoconsumo in un'abitazione dotata di un impianto fotovoltaico classico può passare dal 30-35% al 90% nel caso in cui esso venga associato a un sistema di accumulo. E questo è un dato che parla da sé», aggiunge Riccardo Filosa di ZCS Zucchetti Centro Sistemi.

L'IMPORTANZA DELLA PROFESSIONALITÀ

Per avvicinare correttamente il cliente al fine di proporre soluzioni in maniera vincente e ridare vivacità al mercato, occorre a monte che l'installatore abbia una profonda competenza e conoscenza delle soluzioni tecnologiche che va a proporre. «Un approccio di tipo tecnico e gestito con molta professionalità oggi fa la differenza perché le famiglie sono sempre più attente alla qualità delle installazioni e delle componenti», sostiene Arcangelo Lo Iacono di Growatt Italia.

Ciò che ci si aspetta, a detta di alcuni player, è una scrematura dei professionisti in attività. «Oggi il 60-65% delle chiamate di assistenza sulle nostre macchine è imputabile a errori di installazione», spiega Alfonso D'Alessandro di SAJ. «Con il Superbonus ci sono stati tanti installatori improvvisati e inesperti per cui ora assisteremo a una scrematura di operatori. Resteranno operativi quelli più professionali e capaci di illustrare ai clienti finali in modo corretto le funzionalità dei sistemi ibridi». Per questo SAJ investe nella formazione dei partner e nei webinar ma anche nell'organizzazione di training in presenza con sale tecniche di simulazione avvio impianti. L'azienda lancerà a breve inoltre un programma installatori certificati che garantisce loro un grado di specializzazione maggiore e un programma di assistenza all'installatore nelle prime accensioni. Questa strategia è peraltro un esempio di come gli stessi produttori possono emergere rispetto ai competitor. Si tratta infatti di una leva commerciale importante in una fase di contrazione di mercato, che può aiutare l'azienda ad acquisire nuovi installatori partner.

Tornando alle opportunità per gli installatori, i professionisti potranno ridare vivacità al mercato degli inverter ibridi proponendo soluzioni ottimamente realizzate ma anche precisamente progettate sulle esigenze effettive del prosumer, prediligendo materiali di qualità, affidabili e realizzati da costruttori altrettanto affidabili e che forniscano non solo materiale ma anche servizi ed assistenza. «La maggior parte delle utenze residenziali ha profili di consumo atti a valutare un sistema d'accumulo opportunamente dimensionato, di conseguenza la predisposizione all'impiego di inverter ibridi», spiega Luca Montanari di Kostal. «Un grande vantaggio degli inverter residenziali di Kostal è che possono subire un upgrade software opzionale in qualsiasi momento il quale li rende ibridi. Questo significa che il cliente finale non dovrà cambiare l'inverter nel momento in cui vorrà passare da un impianto puramente fotovoltaico ad una soluzione ibrida».

PROSPETTIVE FUTURE

Nelle mani degli installatori c'è dunque la possibilità di contribuire fortemente alla ripresa della domanda di nuove installazioni in ambito residenziale, dando ormai per assunto che i nuovi impianti abbinino un sistema di storage o siano comunque battery ready. Il loro operato andrà a inserirsi in un contesto sano come quello dell'epoca post Superbonus, dove spesso la domanda non corrispondeva a una reale necessità. Questo significa che potrebbe essere più difficile avvicinare il cliente e finalizza-

re la vendita. Ma la domanda sarà più equilibrata e in linea con i suoi bisogni e le sue capacità di spesa. Per queste considerazioni, secondo alcuni operatori del mercato non si assisterà a un calo del numero di installazioni rispetto a questi primi mesi di post Superbonus, quanto piuttosto a una riduzione della dimensione di impianti e sistemi di accumulo che saranno progettati senza eccessi e con più cautela. Un ruolo nel mantenimento della domanda di nuovo installato lo hanno anche le vicende geopolitiche attuali che influiscono sulle oscillazioni del costo dell'energia e che quindi daranno maggior impulso al processo di elettrificazione dei consumi. In aggiunta, la crescita del mercato dell'e-mobility e della ricarica domestica contribuirà ulteriormente allo sviluppo del fotovoltaico con accumulo. Tuttavia, senza l'adozione di nuovi strumenti incentivanti, ci vorrà probabilmente un

po' di tempo per una definitiva presa di coscienza che svincoli il cliente finale dalle agevolazioni cui è stato abituato negli ultimi anni. Quindi è possibile che si potrà assistere a un più deciso recupero della domanda in ambito residenziale solo nella seconda parte dell'anno.

Insomma, dopo l'impennata del biennio scorso e il rallentamento di quest'anno, stiamo probabilmente andando incontro ad un periodo di ripartenza. Certo, non ci si aspetta un andamento particolarmente brillante e anzi probabilmente la crescita sarà lenta nel primo semestre del 2024. Tuttavia, pur in assenza dei picchi visti negli ultimi anni, non mancheranno le opportunità. Con gli operatori del settore che mantengono il loro proverbiale ottimismo e sono fiduciosi che questo mercato, spesso singhiozzante, possa trovare la meritata stabilità sia per gli utenti sia per loro stessi. ☀️

Scopri la più Grande gamma di taglie ibride

BATTERY READY

ARE YOU READY?



GROWATT
 f i y t i g www.growatt.it **ITALIA**



via Lorenteggio 240, Milano - via Laurentina 449, Roma

La gamma

SUN2000-(2KTL-6KT-L)-L1 (monofase),
SUN2000-(3KTL-10KT-L)-M1 (trifase),
SUN2000-(12K-25K)-MBO (trifase)

**Prodotto di punta:
SUN2000-(12K-25K)-MBO**

Il nuovo inverter ibrido MBO garantisce versatilità posizionandosi a metà tra la gamma residenziale e quella industriale. Garantisce supporto al sistema di accumulo Huawei e si integra con più inverter di stringa, di taglia fino a 115 kW.



“LA RIPARTENZA DI FINE ANNO CONTINUERÀ A INIZIO 2024 E LE GIACENZE SI RISOLVERANNO”
David Molina, channel manager



«Potremmo definire il 2023 come un anno di transizione, che ha visto scomparire bruscamente un incentivo, volano determinante per il mercato residenziale italiano. Sono stati colpiti sicuramente gli inverter, ma anche i sistemi di accumulo, diventati ad oggi indispensabili negli impianti fotovoltaici residenziali. Fortunatamente, dopo un rallentamento nella prima parte dell'anno, si è registrata nell'ultimo trimestre una curva positiva. La ripartenza di fine anno, secondo le nostre previsioni, vedrà un assestamento nel primo semestre del 2024, quando anche le smisurate giacenze di magazzino in Italia, come in tutta Europa, torneranno a livelli più controllati, normalizzando il mercato. Sicuramente l'unione farà la forza. Per questo, in Huawei ci impegneremo nel rafforzare l'ecosistema con i nostri partner. L'idea è di consolidare un ambiente di fiducia nel nostro marchio, sia a livello tecnologico sia commerciale, per affrontare insieme le sfide dell'anno venturo».



No.9, Lizhishan Road, Science City, Guangzhou High-tech Zone

La gamma

Soluzioni residenziali di accumulo di energia Serie HS2:
Serie HS2 soluzione ibrida monofase all-in-one;
Serie HS2 soluzione ibrida trifase all-in-one

**Prodotto di punta:
Serie HS2**

La serie HS2 è caratterizzata da un design modulare e da un pre-cablaggio che la rendono facile da installare e flessibile da utilizzare. Ha una capacità totale fino a 25 kWh. Inoltre, offre una gestione e un monitoraggio dell'energia intelligenti tramite l'app eSAJ, rendendo il sistema più conveniente ed efficiente.



“STIAMO INVESTENDO NELLA FORMAZIONE DEGLI INSTALLATORI”
Alfonso D'Alessandro, country manager



«Uno dei fattori che influenzano le vendite di inverter ibridi è certamente l'oscillazione del costo dell'energia che nei prossimi mesi tenderà al rialzo per vari motivi. Tra essi, l'atteso incremento della domanda di energia nei mesi invernali e la critica situazione geopolitica attuale. Per questo, prevediamo che la contrazione cesserà e il mercato tornerà a vivacizzarsi anche se con volumi ridotti rispetto al 2022, con i privati cittadini che torneranno a valutare indipendenza energetica ed elettrificazione dei propri consumi. Per sostenere al meglio questa potenziale nuova domanda, stiamo investendo molto nella formazione di installatori competenti che sappiano sfruttare al meglio tutte le potenzialità delle nostre soluzioni».



sede italiana via Cesare Braico 61, 72100 Brindisi

La gamma

ES G2 ed EH (ibridi 1ph),
ET5-15 ed ET15-30 (ibridi 3ph)
ETC (Ibrido 50-100k)

**Prodotto di punta:
ET15-30**

Questo inverter ibrido trifase offre la possibilità di messa in parallelo. È caratterizzato da uscita di back up con commutazione automatica in meno di 10 millisecondi in caso di interruzione di rete. L'inverter offre inoltre la possibilità di gestire sovraccarichi 100% fino a 60 secondi



“IL MERCATO TORNERÀ A UNA SITUAZIONE REGOLARE NEL SECONDO TRIMESTRE DEL 2024”
Valter Pische, country manager



«Il mercato residenziale italiano ha subito un rallentamento nella seconda metà del 2023 ed i distributori hanno conseguentemente diminuito i loro acquisti dando precedenza al sell-out di quanto già in magazzino. La domanda ha ripreso gradualmente a crescere e la nostra aspettativa è che nel secondo trimestre del 2024 si tornerà ad una situazione più regolare. L'offerta GoodWe per il mercato residenziale è completa sia per gli inverter di stringa che per quelli ibridi con batterie. La nostra strategia è di allinearci coi nostri partner in modo da ottimizzare la pianificazione degli ordini e la disponibilità del magazzino europeo migliorando i tempi di consegna dei prodotti richiesti dai clienti. Secondo noi la richiesta sarà sempre più orientata ai sistemi ibridi per cui incentiveremo l'acquisto combinato di ibridi e batterie GoodWe».



Ningbo, Zhejiang, China

La gamma

S6-EH1P(3-6)K-L -PRO;
S6-EH3P(5-10)K-H-EU;
S5-EH1P(3-6)K-L;
RHI-3P(5-10)K-HVES-5G;
RAI-3K-48ES-5G

**Prodotto di punta:
S6-EH1P(3-6)K-L-PRO**

Grazie ai 2 Mppt di ingresso da 16A, la nuova generazione di inverter ibridi S6 disponibile dal 2024 può gestire pannelli con correnti elevate. L'inverter può supportare fino a 1.6 di rapporto DC/AC e fino a 135 A di carica/scarica e 6 kW sulla porta di backup, con 6 differenti modalità di funzionamento.



"REVISIONE PREZZI E PIANIFICAZIONE MENO RIGIDA CI CONSENTONO DI EVITARE L'OVERSTOCK"

Gianluca Marri, product solutions specialist Italy-Europe



«Rispetto ad altri business nell'ambito della distribuzione di materiale elettrico, il fotovoltaico richiede competenze tecniche precise e una attenzione puntuale per la gestione del magazzino. Attualmente il nostro prodotto residenziale ibrido non soffre di particolari difficoltà da overstock, ma abbiamo valutato con i nostri partner una revisione dei prezzi della completa gamma ibrida, oltre ad una pianificazione meno rigida. Tutto questo per consentire di affrontare le opportunità residenziali del nuovo anno post bonus 110% con una maggiore tranquillità. Dal punto di vista tecnico, le

nuove gamme ibride S6 monofase e trifase in uscita per il 2024 porteranno soluzioni più flessibili sia sul residenziale sia sul piccolo commerciale, grazie alla possibilità di utilizzo in parallelo di più unità. Sempre sul piccolo commerciale, stiamo iniziando ad offrire la soluzione con più inverter in parallelo anche sulla gamma trifase 5G, in modo da soddisfare anche le esigenze di chi vuole ampliare un impianto esistente».



sede operativa via Enrico Reginato
85H, 31100 Treviso

La gamma

Inverter Hub monofase da 3 kW a 6 kW;
Inverter Hub trifase 5 kW, 8 kW, 10 kW

**Prodotto di punta:
Inverter Hub
SolarEdge Home**

L'inverter Hub SolarEdge Home è un gestore energetico pensato per impianti fotovoltaici residenziali, in grado di gestire la produzione, l'accumulo, la ricarica dei veicoli elettrici, i dispositivi smart energy e, mediante interfaccia dedicata, anche le applicazioni di backup totale o parziale della casa.

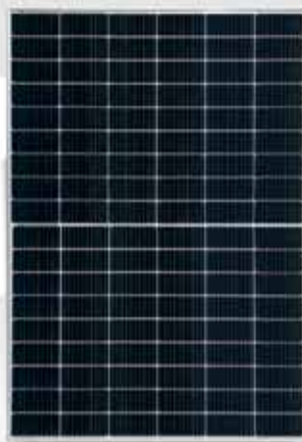


"L'ELETTTRIFICAZIONE DEI CONSUMI È IL VERO FATTORE TRAINANTE DEL FV RESIDENZIALE"
Giuliano Orzan, country manager



«Il mercato residenziale sta attraversando una fase di riassetto fisiologico, dopo un paio di anni di crescita esponenziale derivante dall'incentivo più che da un bisogno consapevole. Al termine di questa fase, se il

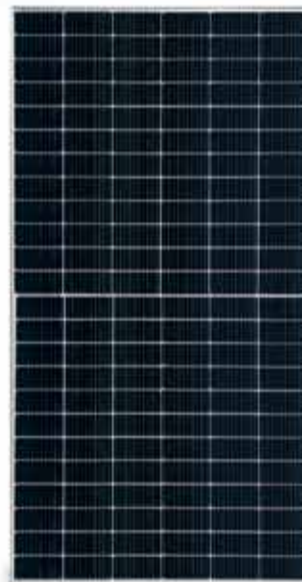
contesto economico e finanziario lo permetteranno, si tornerà a guardare alla progressiva elettrificazione dei consumi come al vero fattore trainante del fotovoltaico domestico. L'investimento nel fotovoltaico sarà dunque orientato a tecnologie che consentano non solo l'ottimizzazione della produzione solare, ma al tempo stesso l'ottimizzazione del consumo energetico mediante l'accumulo in batteria, l'integrazione con sistemi di riscaldamento a pompa di calore e colonnine di ricarica per le auto elettriche. In tutto ciò, la nostra strategia sarà fondata su un approccio differenziante, per combattere la crescente competizione sui prezzi. In questo momento la nostra priorità è supportare i clienti installatori a posizionare la loro offerta in un mercato che sta cambiando, facendo leva sul prodotto e sul servizio pre e post-vendita».



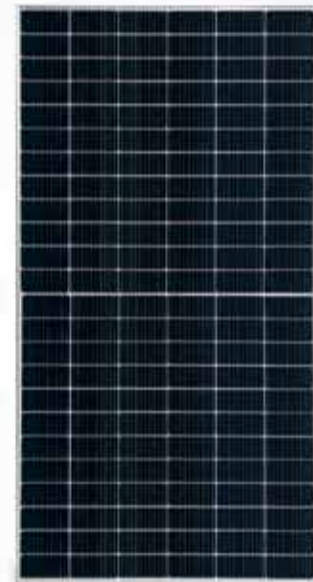
**EG-NT54-HLV
410~430W**



**EG-NT60-HLV
460~480W**



**EG-NT72-HUV
550~570W**



**EG-NT72-HU/BF-DG
550~570W**

STAR PRO 410~570W

high efficiency module

⊗ Lower degradation during life cycle

⊗ Mature system matching

⊕ Excellent temperature coefficient

💡 Higher efficiency



via Zona Industriale 10, 35020 Sant'Angelo di Piove di Sacco (PD)

La gamma

zeroCO2 island 3,6 e 6 kW Off-Grid;
zeroCO2 small 3-6 kW monofase;
zeroCO2 large 5-10 kW trifase

Prodotto di punta: zeroCO2 small + accumulo Pylontech Force L1

L'inverter ibrido zeroCO2 small si abbina con l'accumulo Pylontech Force L1, creando un sistema integrato per il settore residenziale. Questo abbinamento offre funzionalità, con un montaggio che non richiede cavi per il blocco batterie da 3,55 fino a 24,85 kWh. Il sistema è coperto da garanzia di 5 anni, estendibile a 10.



"NEL 2024 CI ASPETTIAMO UN NUOVO SLANCIO DELLA DOMANDA NEL COMPARTO RESIDENZIALE" Ignazio Borelli, responsabile commerciale



«In un mercato residenziale in contrazione ma con i prezzi dell'energia in risalita, prevediamo che la necessità di soluzioni di accumulo energetico guadagnerà slancio nel 2024. Le abitudini domestiche si stanno orientando verso una maggiore autosufficienza energetica, spinte anche da un maggiore interesse verso la sostenibilità ambientale. Per navigare questo periodo, Energy SpA si sta concentrando sulla raccolta di case study che evidenziano i vantaggi concreti dei nostri sistemi di accumulo dalla taglia residenziale fino a quella commerciale e industriale. Testimonianze e dati reali saranno il fulcro della nostra comunicazione, dimostrando come l'integrazione di fotovoltaico e accumulo possa davvero generare risparmi significativi. Stiamo affrontando le sfide correnti mantenendo un inventario strategico e praticando una politica di prezzi che rifletta il valore a lungo termine che i nostri prodotti apportano. Allo stesso tempo, ci impegniamo a garantire supporto post-vendita di alto livello, con tecnici sul territorio italiano pronti a intervenire con assistenza tempestiva e qualificata».

Testimonianze e dati reali saranno il fulcro della nostra comunicazione, dimostrando come l'integrazione di fotovoltaico e accumulo possa davvero generare risparmi significativi. Stiamo affrontando le sfide correnti mantenendo un inventario strategico e praticando una politica di prezzi che rifletta il valore a lungo termine che i nostri prodotti apportano. Allo stesso tempo, ci impegniamo a garantire supporto post-vendita di alto livello, con tecnici sul territorio italiano pronti a intervenire con assistenza tempestiva e qualificata».



via dei Missaglia 9, 20142 Milano

La gamma

SBSE 3.6-50,
SBSE 4.0-50,
SBSE 5.0-50,
SBSE 6.0-50,
STP5.0-3SE-40,
STP6.0-3SE-40,
STP8.0-3SE-40,
STP10.0-3SE-40

Prodotto di punta: SMA Home Storage Solution

SMA ha ridisegnato il portfolio prodotti per il residenziale, con inverter ibridi che coprono l'intero segmento. La soluzione Made in Germany SMA Home Storage Solution è composta dall'inverter ibrido monofase SMA Sunny Boy Smart Energy e dalla batteria SMA Home Storage



"PREVEDIAMO VOLUMI IMPORTANTI IN UN MERCATO SANO E NON ALTERATO DA INCENTIVI" Massimo Bracchi, direttore commerciale



«A prima vista può sembrare che il mercato stia rallentando, ma non è così. Nel biennio 2022-23 il residenziale è stato sostenuto da logiche governative e di incentivazione che nulla hanno a che vedere con il mercato ordinario. La prospettiva per il 2024, con logiche commerciali che rientreranno nella normalità rispetto al 2021, è di crescita in quanto assisteremo a un trend sano sia da parte degli operatori sia delle famiglie italiane, che desiderano contribuire attivamente alla rivoluzione energetica. Il mercato di oggi è in crescita rispetto al 2021 e i volumi saranno importanti. In aggiunta la conclusione del Superbonus si è sommata alla difficoltà generale nel gestire lo shortage e il ritardo delle consegne ha causato sovraccapacità. SMA annuncia per il residenziale il ritorno di soluzioni e servizi di valore che permetteranno di ottenere benefici da sistemi energetici integrati con il fotovoltaico, come le pompe di calore, la mobilità elettrica e l'accumulo».



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

La gamma

Growatt MOD TL3-XH 3000 ~ 10000,
Growatt MID TL3-XH 11000 ~ 30000,
Growatt MIN TL-XH 2500 ~ 6000

Prodotto di punta: MID TL3-XH + APX HV

Questo inverter ibrido battery ready ha una capacità di accumulo collegabile massima di 60 kWh grazie a un doppio ingresso che accetta 30 kWh ognuno ed è parallelabile per impianti connessi sia in bassa che in media tensione. È pensato per il settore commerciale e industriale. Alla batteria APX HV massimizza l'efficienza dell'impianto.



"L'ECOBONUS E LA RIDUZIONE DEI PREZZI DEI PRODOTTI CONTRIBUIRANNO ALLA STABILITÀ DELLA DOMANDA NEL SEGMENTO RESIDENZIALE" Roberto Croce, presidente



«La causa del rallentamento del comparto residenziale è avvenuta, come prevedibile, al termine del Superbonus 110%. Quello che ci aspettiamo nel 2024 è il mantenimento delle posizioni attuali grazie alla detrazione fiscale al 50-65% prevista dall'ecobonus e alla riduzione dei prezzi sui prodotti».



Avenida de Europa 26, edificio atica V. 2ºF, 28224
Pozuelo de Alarcón, Madrid, Spain

La gamma

Inverter ibridi monofase:
SL-D3KTL-H30, SL-D3.6KTL-H30,
SL-D4.2KTL-H30, SL-D5KTL-H30,
SL-D6KTL-H30, SL-D8KTL-H30.
Inverter ibridi trifase:
SL-D4KTR-H25, SL-D5KTR-H25,
SL-D6KTR-H25, SL-D8KTR-H25,
SL-D10KTR-H25, SL-D12KTR-H25,
SL-D10KTR-H40, SL-D12KTR-H40,
SL-D15KTR-H40, SL-D20KTR-H40

**Prodotto di punta:
SL-D6KTL-H30**

Questo inverter ibrido è caratterizzato da un algoritmo di controllo della potenza in grado di adattarsi ai requisiti di rete. Il prodotto è operativo fino al 110% di carico sbilanciato e fino al 125% di sovraccarico dell'uscita in corrente alternata. Ha un'efficienza del 98,2% e assicura sovradimensionamento fino al 150%.



“PREVEDIAMO UNA RISOLUZIONE DELLE GIACENZE ENTRO L'ULTIMO TRIMESTRE DEL 2023”

Touareg Tong, presidente dell'overseas sales center



«Nonostante l'attuale volatilità del mercato, siamo molto ottimisti in riferimento al 2024. Sebbene la flessione del mercato abbia creato sfide nel breve termine, le energie rinnovabili restano il futuro. Ci aspettiamo inoltre una ripresa del comparto, con l'esaurirsi delle giacenze di magazzino nel corso del quarto trimestre dell'anno. Noi dal canto nostro continueremo a promuovere la soluzione One-Stop per il segmento residenziale».



via Lungarno 305, 52028 Terranuova B.ni (AR)

La gamma

La gamma ibrida presenta una potenza nominale da 3 kW a 6 kW monofase e da 5 kW a 20 kW trifase
Easy Power one and all, ibrido monofase HYD 3000-ZSS/HYD 6000-ZSS HYD 3000-ZSS HP/HYD 6000-ZSS HP, Ibrido trifase ibrido HYD 5000 ZSS/HYD 8000 ZSS
HYD 10000 ZSS/HYD 20000 ZSS

**Prodotto di punta:
Easy Power**

Easy Power è un inverter ibrido pensato per uso residenziale, con una potenza nominale da 3 a 6 kW ed una capacità in accumulo fino a 20,4 kWh. La capacità della batteria è scalabile tra 2,4 e 25 kWh ed è parallelabile per installazioni ad alta potenza



“PUNTIAMO SU PRODOTTI SEMPRE PIÙ INNOVATIVI, COMPETITIVI E SEMPLICI DA INSTALLARE E GESTIRE”
Riccardo Filosa, sales director della green innovation division



«Per il 2024 prevediamo un mercato residenziale in leggera contrazione. Può darsi che ci sia un contraccolpo dovuto alla fine del Superbonus. Tuttavia, la storia recente ci ha mostrato che il prezzo dell'energia è ingovernabile

e crediamo pertanto che il tema dell'indipendenza energetica sia e resti assolutamente attuale. In questo senso il fotovoltaico è senz'altro, ad oggi, la tecnologia maggiormente sviluppata e alla portata di tutti. Nel corso del prossimo anno, da parte nostra, continueremo a proporre prodotti sempre più efficienti, innovativi, competitivi, semplici da installare e gestire. Amplieremo il nostro portafoglio prodotti, svilupperemo nuovi servizi e intensificheremo le attività di formazione per tutti i nostri clienti e partner».

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

follow us on:



SENEC

via V. Sassanelli 48, 70124 Bari

La gamma

Senec.Home V3 hybrid

Prodotto di punta: Senec.Home V3 hybrid

Il Senec.Home V3 hybrid è un sistema di accumulo con inverter integrato ad alta efficienza con due Mppt. Presenta sistema modulare con due batterie da 4,5 kWh e collegamento in cascata fino a 18 kWh, monitoraggio tramite app, e backup fino a 3 kW in caso di blackout. Garanzia fino a 20 anni.



“PUNTIAMO SU COMUNICAZIONE E MARKETING MIRATO PER STIMOLARE L'INTERESSE DEL MERCATO”

Antonio Mustaro, chief sales officer



«La fine della cessione del credito e del Superbonus per le villette ha decretato un forte rallentamento del fotovoltaico. Tuttavia, ci aspettiamo che il settore presto ritorni alla normalità, con una crescita più misurata ma costante e che, nei primi mesi del 2024, complici anche i nuovi aumenti dei costi dell'energia, si assisterà ad un incremento della domanda. La competizione sarà molto forte, ma noi miriamo a non combattere la guerra dei prezzi, proseguendo e migliorando sempre più una strategia commerciale che si muove su tre direttrici. In primo luogo attraverso campagne pubblicitarie, azioni di ufficio stampa e di creazione di contenuti educativi, a rafforzare il brand e a stimolare l'interesse sia verso il fotovoltaico sia naturalmente i nostri prodotti. Lavoreremo poi per aumentare l'integrazione dei nostri componenti tra loro e con altre tecnologie al fine di massimizzare l'autoconsumo dell'energia autoprodotta e di rendere l'esperienza utente sempre più semplice. Infine creeremo un valore aggiunto aggiungendo e ottimizzando, anche grazie all'Intelligenza Artificiale, i servizi che offriamo ai nostri clienti installatori».

hoymiles

High Tech Campus 9, Unit BK3.28, 5656AE Eindhoven, the Netherlands

La gamma

Inverter ibridi: HYS-3.0LV
HYS-3.6LV
HYS-4.6LV
HYS-5.0LV
HYS-6.0LV-EUG1
HYT-5.0HV
HYT-6.0HV
HYT-8.0HV
HYT-10.0HV
HYT-12.0HV-EUG1;

Prodotto di punta: HYS-6.0LV-EUG1

La serie HYS-LV comprende inverter ibridi monofase high performance con potenze comprese tra 3 e 6 kW. La funzione EMS supporta la modalità di autoconsumo, economica e di backup. Il monitoraggio tramite S-Miles Cloud consente agli utenti di diagnosticare e monitorare in remoto le prestazioni del sistema.



“NEL 2024 OFFRIREMO SOLUZIONI PIÙ PERFORMANTI ED ECONOMICHE”

Mark Zhang, energy storage product director

«Le giacenze a magazzino causano una pressione sui prezzi che porta a un loro calo. Questo è un ciclo logico. Tuttavia, Hoymiles è ancora ottimista riguardo il settore dell'accumulo. Prevediamo infatti che le installazioni aumenteranno già nella prima metà del 2024 e che le spedizioni di inverter inizieranno ad aumentare gradualmente. Per questo stiamo migliorando le caratteristiche dei prodotti e riducendo i costi, con l'obiettivo di offrire ai clienti prodotti migliori e più economici nel 2024».

KEHUA TECH

Room 208-38, Hengye Building, No. 100 Xiangxing Road, Torch High-tech Zone (Xiangan) Industrial Zone, Xiamen, China

La gamma

Inverter ibrido residenziale all-in-one serie iStoragE 3600, 5000 e 6000

Prodotto di punta: Serie iStoragE

Gli inverter ibridi residenziali all-in-one della serie Kehua iStoragE sono di dimensioni e peso ridotti, per contenere i costi di trasporto e installazione. La serie ha vinto anche l'iF Design Award e l'Idea Finalist per il suo design.



“ABBIAMO POTENZIATO LE LINEE PRODUTTIVE PER LA SERIE DI INVERTER RESIDENZIALI”

Ryon Huang, business manager



«Lo storage ha subito un rallentamento rispetto allo scorso anno. Tuttavia, alla luce del potenziale di questo mercato ci saranno buone opportunità. Questo è un buon momento per fare strategie e prepararsi alle prossime sfide. In Kehua quest'anno abbiamo potenziato le linee di produzione della serie residenziale iStoragE, aumentando l'automazione e il controllo della qualità per migliorare l'efficienza produttiva e mitigare l'impatto delle pressioni sui prezzi. Inoltre, Kehua ha creato un team locale in Italia che comprende commerciali e tecnici in grado di fornire soluzioni one-stop, oltre a un servizio di assistenza per l'intero ciclo di vita dei nostri prodotti. Vediamo anche una crescente richiesta di sistemi di storage più grandi. Grazie alla nostra esperienza e alla gamma completa di prodotti, siamo sicuri di poter rispondere alle sfide del mercato dell'accumulo. In futuro, continueremo a contribuire alla transizione energetica globale, in modo che tutti nel mondo possano godere di una vita a basse emissioni di carbonio».



Block 4, 3255 Sixian Road, SongJiang District, Shanghai

La gamma

CPS SCE 4.6KTL-120/EU;
CPS SCE 5KTL-120/EU;
CPS SCE 6KTL-120/EU;
CPS SCE5KTL-T/EU;
CPS SCE6KTL-T/EU;
CPS SCE8KTL-T/EU;
CPS SCE10KTL-T/EU

Prodotto di punta: Soluzione storage residenziale

La soluzione storage residenziale di Chint Power System si compone di inverter ibrido (monofase e trifase) e batterie al litio. Il sistema offre la funzione AfcI standard, espandibilità fino a 61,44 kWh, funzione EPS per il backup, gestione dello sbilanciamento dei carichi, autoriscaldamento, installazione senza cablaggi tra batterie e modulo di controllo.



“SENZA INCENTIVI E SCONTO IN FATTURA, È DIFFICILE LA RIPRESA DEL COMPARTO RESIDENZIALE”

Pietro Gintoli, country manager Italia



«Lo storia del fotovoltaico italiano ci dice che, in assenza di incentivazione, l'impianto residenziale non viene percepito dall'utilizzatore finale come conveniente. Se a questo si aggiunge l'interruzione del meccanismo dello sconto in fattura, le prospettive del prossimo futuro in questo segmento non sono onestamente rosee. D'altro canto, la forte riduzione dei prezzi dei componenti principali e l'incertezza sull'andamento dei costi dell'energia rappresentano un potente stimolo per considerare finalmente il fotovoltaico con accumulo elemento indispensabile per la sicurezza e l'ottimizzazione energetica delle famiglie. La nostra strategia si basa su due punti essenziali: formazione e informazione sui reali benefici degli impianti con accumulo di concerto con i nostri partner e sviluppo di una nuova serie di ibridi residenziali, disponibili per l'Italia ad inizio 2024, per ulteriormente ottimizzare l'efficienza e la flessibilità d'uso del sistema, puntando alla vera indipendenza energetica dell'unità abitativa.»

LG Energy Solution

Otto-Volger-Straße 7C, 65843 Sulzbach (Taunus), Germania

La gamma

SLH: ibrido monofase abbinabile con batterie a bassa tensione enblock C;
SHH: ibrido monofase abbinabile a batterie Prime

Prodotto di punta: SHH ibrido monofase

Questo inverter ibrido monofase assicura carica in parallelo per due batterie ad alta tensione Prime ed è caratterizzato da potenza in uscita CA a 6,0 kW, 4 Mppt per rendimenti più elevati, forte alimentazione di backup per grandi carichi e garanzia di 10 anni fornita da LG Energy Solution.



“INVESTIAMO SU NUOVI PRODOTTI E SERVIZI PER SUPPORTARE MEGLIO GLI INSTALLATORI”

Luigi Dell'Orto, country sales manager



«Dopo la concitazione causata dal Superbonus il mercato residenziale, come già successo in passato, sta trovando in questi mesi un nuovo equilibrio. Prevediamo un primo semestre in linea con gli ultimi mesi di quest'anno, al netto di eventuali interventi derivanti dalla Legge di Bilancio. La nostra strategia sarà di continuare ad essere a fianco degli installatori, completando l'introduzione di nuovi strumenti, che renderanno il nostro servizio di assistenza tecnica ancora più efficiente e veloce. Sarà un semestre ricco di novità anche dal lato prodotti con l'introduzione di soluzioni che soddisfino la richiesta di batterie efficienti, sicure e belle.»

Il vostro sole, i nostri accumulatori: un'accoppiata vincente

TESVOLT. Engineered in Germany



Diventate partner

TS HV 30-80 E

TESVOLT produce sistemi di accumulo a batteria per il commercio e l'industria.

Che si tratti di applicazioni ad alto o basso voltaggio, front-of-meter o behind-the-meter, on-grid oppure off-grid, i nostri sistemi sono sempre all'avanguardia in termini di durata di vita, consumo energetico, sicurezza ed efficienza. In tutto il mondo abbiamo già implementato oltre 4.000 progetti per il mercato commerciale degli accumulatori a batteria. E non abbiamo alcuna intenzione di fermarci! Unitevi a noi nella strada verso il successo. Cerchiamo partner per la vendita, l'installazione e la manutenzione dei nostri sistemi di accumulo a batteria in Italia.

www.tesvolt.com

TESVOLT
Free to go green.

Ingeteam

via Emilia Ponente 232, 48014
Castel Bolognese (RA)

La gamma

Sistema storage all-in-one by Bertone Design composto da Ingecon Sun Storage 1Play TL M (3 / 4.5 / 6 TL M) Ingecon Sun Storage Battery 52 HV da 5 kWh fino a 30 kWh

Prodotto di punta: Sistema storage all-in-one

La soluzione all-in-one di Ingeteam, adatta ad applicazioni indoor e outdoor, consente la gestione dei carichi preferenziali e viene installata senza cavi a vista, con uno spazio interno dedicato ad eventuali componenti di protezione. Caratterizzata da un design esclusivo e personalizzabile, è adattabile all'arredamento e all'estetica della casa.



“LA NOSTRA PROPOSTA PERSONALIZZABILE CI DIFFERENZIA DA SOLUZIONI STANDARD” Guido Mungai, sales area manager



«Il mercato sicuramente vedrà un rallentamento non essendoci più la coda del 110 come nei mesi precedenti, ma non subirà un arresto totale dato che il sistema di storage è ormai entrato nella cultura popolare.

Ingeteam entrerà nel mercato proponendo un prodotto di alta qualità, made in Italy e con una forte impronta sull'estetica realizzata da Bertone Design per permettere ai clienti di differenziarsi nella scelta di un prodotto standard dettata da una decisione puramente economica. Il modello in configurazione base esprime la sua personalità ed unicità di forme, offrendo un design unico caratterizzato da linee decise e da finiture ricercate e durevoli. L'estetica potrà poi essere personalizzabile dal cliente grazie ad una gamma di colori e finiture studiate appositamente per integrare il sistema nell'ambiente domestico con l'applicazione di skin».

VIESSMANN

via Brennero 56, 37026 Pescantina (VR)

La gamma

La gamma spazia dagli inverter della serie B-1 alla nuova serie ibrida trifase F-3, fino alla serie sempre trifase per impianti industriali G-3

Prodotto di punta: Inverter ibrido serie B-1

Inverter ibrido disponibile nelle potenze comprese tra 3,6 kW e 6 kW. Garantisce prestazioni ottimali in combinazione con le batterie Viessmann ad alta tensione, disponibili con capacità da 7 a 24 kWh. Presenta inoltre funzione backup per operare in condizioni di blackout o mancanza di rete.



“IL MERCATO LASCIA SPAZIO A PROFESSIONISTI CHE PROPONGONO SISTEMI COMPLETI”

Francesco Zaramella, product manager moduli fotovoltaici nuove energie



«La nostra strategia commerciale continua a focalizzarsi sulla costruzione di una base clienti composta da installatori altamente qualificati, capaci di offrire non solo un prodotto, ma una soluzione completa. Abbiamo sempre attribuito grande importanza alla formazione trasversale, a tutti i livelli, iniziando dal reparto commerciale e trasferendo competenze approfondite sui nostri prodotti in ogni direzione, a 360 gradi. Crediamo che questo approccio possa risultare vincente in un mercato che, come già visto in passato, è destinato a evolversi. Questo cambiamento offrirà sempre più spazio ai veri professionisti che, nel contesto di mercato, sono in grado di fornire non solo un prodotto, ma una soluzione completa per soddisfare le esigenze del cliente finale. La nostra visione è orientata a essere in sintonia con questa evoluzione di mercato, continuando a supportare e collaborare con i professionisti che condividono la nostra visione di offrire soluzioni complete e di alta qualità».

FOX ESS

No. 939, Jinhai 3rd Road, Longwan District, Wenzhou, China

La gamma

Inverter monofase H1 (potenza 3-3,7-4,6-5-6 kW); inverter per retrofit AC1 (potenza 3-3,7-4,6-5-6 kW); inverter trifase H3 (potenza 5-6-8-10-12 kW), H3 Pro (potenza 15-20-25-30 kW) anche per retrofit; inverter per retrofit AC3 (potenza 5-6-8-10 kW)

Prodotto di punta: Inverter ibrido H3 Pro

Il nuovo inverter ibrido H3 Pro offre la possibilità di aggiungere fino a 14 batterie ad ogni inverter, raggiungendo una capacità di accumulo da 8,7 kWh fino a 67,20 kWh per ogni inverter. Il sistema raggiunge una potenza di 300 kW e una capacità di accumulo di 670 kWh, grazie alla possibilità di collegare fino a 10 inverter in parallelo



“LAVORIAMO JUST IN TIME PER EVITARE ESUBERI DI MAGAZZINO” Fabien Occhipinti, country manager Italia



«Il comparto residenziale sta rallentando, la richiesta di soluzioni residenziali sta decrescendo e questo lo dicono le domande di connessione in diminuzione. Oggi noi lavoriamo just in time, con forecast stabiliti dai nostri clienti che ci permettono di non avere un magazzino in esubero. Gli ordini sono programmati in anticipo e questo non sta arrecando particolari problemi di giacenze. Ad oggi possiamo dire che i nostri clienti hanno mantenuto i loro ordini attivi permettendoci di non riscontrare grosse problematiche. Basandoci sui trend delle richieste di connessione, ci aspettiamo un primo semestre 2024 relativamente meno dinamico di quello di quest'anno. La nostra strategia commerciale è quella di ampliare la nostra gamma di prodotti sviluppando soluzioni adatte al mercato come il nuovo inverter H3 Pro, ponendo sempre maggiore attenzione alle aspettative e alle esigenze dei clienti finali».



via dell'Agricoltura 46, 37012 Bussolengo (VR)

La gamma

Inverter ibridi Fronius GEN24 Plus: Fronius Primo GEN24 Plus 3-3,6-4-4,6-5-6, Fronius Symo GEN24 Plus 3-4-5-6-8-10; Inverter con predisposizione Fronius GEN24: Fronius Primo GEN24 3-3,6-4-4,6-5-6, Fronius Symo GEN24 3-4-5-6-8-10

Prodotto di punta: Fronius GEN24 (monofase e trifase)

Questi inverter Fronius sono versatili e ideali per un'ampia varietà di applicazioni: se cambiano le esigenze, si possono facilmente aggiornare via software per abilitare le funzioni avanzate di gestione della batteria e del sistema di backup. L'investimento è quindi modulabile nel tempo.



"IL NOSTRO INVERTER IBRIDABILE CI GARANTISCE VANTAGGIO COMPETITIVO E FLESSIBILITÀ"

Matteo Poffe, national sales manager



«Nonostante il rallentamento, prevediamo che prossimamente il mercato sarà più interessante rispetto all'epoca pre-Superbonus. In questo momento lo scenario è complicato dalla presenza di significativi overstock, ma confidiamo che la rinnovata disponibilità dei nostri prodotti sarà ben accolta sia dagli installatori fidelizzati sia da quelli che sono alla ricerca di un marchio affidabile e di qualità. La nostra gamma Fronius GEN24, grazie alla nuova versione predisposta per diventare una soluzione ibrida con un semplice aggiornamento software, si inserisce in questo contesto perché incontra le necessità di una fascia di clientela che preferisce fare un investimento graduale, con una spesa iniziale più contenuta, senza però rinunciare ad un prodotto di alta qualità e ad un possibile upgrade futuro, anche a pagamento. Il costo differenziato delle due versioni offre agli installatori una maggiore flessibilità nella proposta del brand Fronius ai propri clienti, permettendoci di essere più competitivi senza rinunciare ai valori che da sempre ci contraddistinguono nel mercato.»

SUNGROW

Clean power for all

Via Copernico 38, 29125 Milano

La gamma

Inverter ibridi monofase SH3.0RS, SH3.6RS, SH4.0RS, SH5.0RS, SH6.0RS; Inverter ibridi trifase SH5.0RT, SH6.0RT, SH8.0RT, SH10RT

Prodotto di punta: Inverter ibrido trifase SH10RT

La gamma degli ibridi trifase Sungrow è caratterizzata da un'applicazione flessibile e da una facile installazione con messa in servizio tramite app iSolarCloud e monitoraggio dei dati in tempo reale. Leggeri e compatti, offrono una gestione intelligente e indipendenza energetica.



"IL MERCATO PREMIERÀ QUALITÀ E CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO"
Alessandro Soragna, distribution manager Italy and Balkans



«Abbiamo diminuito progressivamente i volumi di prodotto durante il 2022. Questa strategia ha permesso di avere un flusso efficiente nei magazzini e di diminuire il prezzo di mercato considerando i minori costi di trasporto dalla Cina e una maggiore economia di scala. L'attuale situazione apre un nuovo scenario spinto da due fattori: l'ecobonus, che ha permesso di conoscere meglio i sistemi di accumulo residenziali convenienti ed efficienti, affiancato da una diminuzione di prezzo. Questi due fattori spingono il mercato in una nuova direzione più consapevole e solida che premia la qualità e le caratteristiche del prodotto. Per adeguarci al mercato post incentivi, il team Sungrow ha deciso di puntare su nuovi prodotti con caratteristiche tecniche sempre in linea con i maggiori standard del mercato e sul potenziamento del servizio post-vendita.»



L'INNOVAZIONE NELL'ENERGIA CON INVERTER MONO E TRIFASE



Trasforma ogni raggio di sole in potenza con l'Inverter all'avanguardia OnGrid di SheenPlus. Progettato per massimizzare l'efficienza energetica, garantendo prestazioni affidabili e sostenibili. Passa all'energia solare intelligente con Inverter OnGrid di SheenPlus e abbraccia il futuro verde oggi!

Trova il tuo inverter ideale, con o senza batteria, direttamente sulla nostra homepage!

BU ENERGY

 via Leonardo da Vinci 1, 22041 Colverde (CO)

La gamma

RPI-LVA610S (sistema di accumulo all-in-one con inverter ibrido monofase da 6000 W integrato)
In arrivo il nuovo RPI-XXXXXXX con inverter ibrido trifase da 10 kW integrato

Prodotto di punta: RPI-LVA610S

Il sistema all-in-one RPI-LVA610S distribuito da BU Energy ha all'interno un nuovo inverter ibrido monofase da 6 kW di potenza. L'inverter ha un'efficienza del 97,4% ed è dotato di due Mppt tracker, la batteria ha una capacità di 10,24 kWh. Il sistema può essere monitorato e aggiornato da remoto tramite APP.



“PUNTIAMO SU CAMPAGNE PROMOZIONALI CHE EVIDENZIANO I NOSTRI PUNTI DI FORZA”
Paolo Bessone, sales manager photovoltaics and energy storage systems



«Il segmento residenziale, per i motivi che ben sappiamo in particolare legati al Superbonus, mostra segni di rallentamento già da qualche tempo. Con il brand BU Energy ci stiamo affacciando sul mercato europeo solamente da pochi mesi e questo ci ha permesso e ci permetterà di affrontare la pianificazione per il 2024 con maggiore tranquillità rispetto ad altri marchi storici del mercato. D'altro canto però la pressione sui prezzi è evidente e non possiamo non tenerne conto, ci aspettiamo un mercato ancora parzialmente bloccato per i primi mesi del nuovo anno. Per affrontare al meglio questa sfida, a livello strategico-commerciale stiamo preparando un piano per portare visibilità al nostro brand, mettendo in risalto i punti di forza dei nostri prodotti, primo su tutti la soluzione all-in-one con inverter integrato, della nostra struttura commerciale e delle campagne promozionali per il primo trimestre del 2024, che ci aiuteranno a penetrare più velocemente il mercato, in particolare il segmento residenziale».

Il mercato europeo solamente da pochi mesi e questo ci ha permesso e ci permetterà di affrontare la pianificazione per il 2024 con maggiore tranquillità rispetto ad altri marchi storici del mercato. D'altro canto però la pressione sui prezzi è evidente e non possiamo non tenerne conto, ci aspettiamo un mercato ancora parzialmente bloccato per i primi mesi del nuovo anno. Per affrontare al meglio questa sfida, a livello strategico-commerciale stiamo preparando un piano per portare visibilità al nostro brand, mettendo in risalto i punti di forza dei nostri prodotti, primo su tutti la soluzione all-in-one con inverter integrato, della nostra struttura commerciale e delle campagne promozionali per il primo trimestre del 2024, che ci aiuteranno a penetrare più velocemente il mercato, in particolare il segmento residenziale».

KSTAR

 via dell'Industria 33, 40138 Bologna

La gamma

All-in-one sistemi con accumulo residenziali:
BluE-S serie monofase 3.68/5 kW+20.4 kWh, trifase 10 kW+40.8 kWh;
All-in-one sistemi con accumulo commerciali e industriali:
trifase 50 kW+100 kWh/200 kWh (massimo 20 set in parallel cioè 1 MW+2 MWh/4 MWh);

Prodotto di punta: BluE-S Serie monofase

BluE-S Serie monofase è un sistema all-in-one con accumulo pensato per il mercato residenziale. È disponibile nelle potenze 3.68/5 kW+20.4 kWh. È certificato CEI 0-21 e già disponibile nei magazzini europei.



“PONIAMO PARTICOLARE ATTENZIONE ALLA CERTIFICAZIONE CEI E AL SUPPORTO DEL CLIENTE TRAMITE UN TEAM LOCALE”
Beatrice Xiao, direttore commerciale



«La concorrenza sui prezzi per i sistemi residenziali nella prima metà del 2024 sarà inevitabile. Tuttavia, offrire solo prezzi bassi senza considerare il servizio post-vendita e la qualità dei prodotti non ha molto senso. Siamo ben radicati nel mercato italiano da quasi 4 anni e questa esperienza ci ha permesso di sviluppare un team locale che è ormai quasi pronto e darà maggiore fiducia e supporto nel soddisfare le esigenze della clientela italiana. Al contempo, riteniamo che ci sia un rapido sviluppo del mercato per i sistemi con accumulo commerciali e industriali, così come per gli inverter di stringa. I nostri prodotti hanno già ottenuto la certificazione CEI e continueremo a prestare maggiore attenzione a questo aspetto anche nel prossimo periodo».

BLUETTI

 Lise-Meitner-Strasse 14, 28816 Stuhr, Germania

La gamma

EP60
EP760
Gli inverter ibridi di Bluetti si collegano esclusivamente alle batterie B500

Prodotto di punta: Bluetti EP760

L'inverter monofase EP760 da 7.600 W in abbinamento alle batterie B500 consente di portare gli accumuli da 9.920 Wh (2 batterie aggiuntive) a 19.840 Wh (4 batterie aggiuntive). Il sistema è una soluzione di accumulo di energia pensata per il mercato residenziale con una garanzia di 10 anni.



“GRAZIE ALLA NOSTRA BRAND AWARENESS NON REGISTRIAMO OVERSTOCK SUGLI INVERTER”
James Jiang, managing director per l'Italia



«Il mercato italiano risentirà in una certa misura della riduzione dei sussidi statali. D'altro canto vi è una relativa eccedenza di prodotti e una grave omogeneità. Grazie però alle prestazioni dei nostri prodotti e all'influenza del nostro marchio, non registriamo giacenze di inverter EP760. Tuttavia pensiamo che nella prima metà del 2024 il nuovo installato, in riferimento allo storage, sarà leggermente inferiore rispetto allo stesso periodo del 2023 e il mercato sarà ulteriormente segmentato. Dal canto nostro, lanceremo soluzioni fotovoltaiche integrate per balconi per soddisfare al meglio le esigenze dei clienti. In futuro continueremo a investire in ricerca e sviluppo, nella costruzione del marchio e nel miglioramento di vari aspetti come magazzino, logistica, pre-vendita, post-vendita, installazione, manutenzione e soluzioni finanziarie».



sede commerciale via Don Minzoni 17, Calenzano (FI)

La gamma

Sistemi integrati all in one con inverter ibridi Smile Generation 3 (3,6-5 kW)
T10 (10 kW)
H30 (30 kW)

Prodotto di punta: G3S5

Il sistema all in one Smile Generation 3 (G3) è il risultato di 11 anni di ricerca e sviluppo. L'inverter del sistema, disponibile in due versioni da 3,6 e 5 kW, permette un sovradimensionamento del 200% di fotovoltaico. Permette inoltre il funzionamento in modalità DC ibrido classico, AC retrofit e anche "hybrid coupled" nel caso di incremento d'impianto.



"UNA STRATEGIA SNELLA CONSENTE DI EFFICIENTARE LE OPERAZIONI E RIDURRE I PREZZI" Marco Indelicato, country manager

«Sicuramente le condizioni di mercato richiedono una nuova strategia a 360 gradi visto l'andamento del presente anno e le aspettative del 2024. Dal punto di vista tecnologico credo abbiamo le soluzioni migliori per soddisfare la domanda di mercato puntando sull'innovazione e sull'efficienza, con l'introduzione del Generation 3 residenziale e H30 commerciale. Sistemi più grandi saranno disponibili per fine anno prossimo. Stiamo investendo in una strategia snella, che ci ha permesso di ridurre i prezzi sul mercato grazie a nuove efficienze operative, modelli di business innovativi e soluzioni di marketing in prova che saranno annunciate nell'anno nuovo. L'obiettivo rimane sempre qualità e offerta maggiorata per i nostri installatori, riducendo costi e prezzo al tempo stesso. La ristrutturazione interna ci permette anche di riequilibrare le risorse per dedicarne di più nei reparti chiave come l'assistenza tecnica. AlphaESS sta investendo tante risorse in Italia, che continuerà ad essere uno dei mercati più importanti».

KOSTAL

via Genova 57, 10098 Rivoli (TO)

La gamma

Piko MP plus 3.0 - 2;
Piko MP plus 3.6 - 2;
Piko MP plus 4.6 - 2;
Piko MP plus 5.0 - 2;
Plenticore plus 3.0 G2;
Plenticore plus 4.2 G2;
Plenticore plus 5.5 G2;
Plenticore plus 7.0 G2;
Plenticore plus 8.5 G2;
Plenticore plus 10 G2

Prodotto di punta: Plenticore plus G2

Con potenze da 3 a 10 kW, la famiglia Plenticore Plus G2 è una valida soluzione per impianti residenziali trifase che puntano su qualità, affidabilità ed efficienza. Il prodotto è caratterizzato da 10 anni di garanzia, LAN, WiFi, 4 contatti per pilotare carichi (SG Ready) per massimizzare l'autoconsumo.



"È IMPORTANTE PUNTARE SU QUALITÀ, CONTENUTI TECNOLOGICI, ASSISTENZA E PRESENZA LOCALE" Luca Montanari, sales manager

«La fine del Superbonus e dello sconto in fattura, congiuntamente al calo dei costi energetici e dei prezzi riscontrati nell'anno in corso, in particolar modo dei pannelli fotovoltaici, hanno creato un forte clima di attesa. Mai come nel 2023 si è visto, poi, l'arrivo massivo in Europa di produttori asiatici più o meno conosciuti, con quotazioni molto aggressive e disponibilità. La battaglia del prezzo è una strategia che ritengo di breve termine, una modalità più hunting che farming. Kostal ha sempre creduto in una proposta qualitativa e durevole, in un'assistenza d'eccellenza e nella presenza locale. Il comparto residenziale riceverà a mio parere una naturale spinta dall'aumento dei costi energetici già rumoreggiati e, commercialmente parlando, Kostal continuerà a fare della qualità, dei contenuti tecnologici e del massimo servizio i propri punti di forza affinché gli impianti fotovoltaici che verranno realizzati con i nostri prodotti funzionino magistralmente e in modo affidabile».



w: solisinverters.com



Solis 3° produttore di inverter FV al mondo

Inverter fotovoltaico commerciale e industriale Solis

— Solis-(80-110)K-5G-PRO —

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





📍 v 9, Lotus Business Center North Building, 333 Lianhua St, Xihu District, Hangzhou, Zhejiang Province, CN 310063

La gamma

Inverter ibridi monofase serie X1-G4 da 3 a 7,5 kW; inverter ibridi trifase serie X3-G4 da 5 a 15 kW; inverter ibridi all in one monofase serie X1-IES da 3 ad 8 kW; inverter ibridi all in one trifase serie X3-IES da 5 a 15 kW; inverter ibridi con capacità di stoccaggio elevata serie Ultra da 16 a 30 kW. In arrivo per il 2024 inverter ibridi cabinet da 50 kW a salire. Per il mercato residenziale, inverter ibridi di fascia alta serie G4 e serie IES

Prodotto di punta: Serie Ultra

Sarà ordinabile a partire da gennaio 2024 la nuova serie Ultra caratterizzata da inverter ibridi proposti nelle taglie da 15/19.9/20/25/30 kW. Ogni singolo inverter può caricare fino a 280 kWh di batterie o, montati in parallelo, 2,8 MW. È studiato per il settore commerciale e in particolare per rispondere al bando Agrisolare.



“NEI PROSSIMI MESI, CRESCERÀ LA DOMANDA DI PRODOTTI ADATTI AL BANDO AGRISOLARE”
Mirko Zino, direttore generale Italia



«L'andamento del mercato residenziale è strettamente vincolato ad eventuali incentivi che speriamo possano essere confermati quanto prima. La strategia di Solax è quella di analizzare e cercare di anticipare le tendenze di mercato assieme ai propri importatori. Per questo al momento non abbiamo problematiche di giacenze di materiale. La nostra struttura di vendita ha saputo pianificare gli ordini sulla base dei trend della domanda per cui non abbiamo esuberanti a magazzino. Nei prossimi mesi, tuttavia, rivestiranno maggior attenzione i prodotti adatti al bando Agrisolare. Ci aspettiamo che a inizio anno gli istituti bancari inizino a finanziare i progetti agrivoltaici e quindi probabilmente installatori e progettisti, nel breve termine, rivolgeranno maggiormente la loro attenzione verso prodotti idonei a questa tipologia di impianti che dovrebbero registrare una domanda crescente».



📍 viale Europa 7, 37045 Legnago (VR)

La gamma

RS Hybrid monofase:
RS 3.6 Hybrid,
RS 6.0 Hybrid,
RS Battio 5120;
RS Hybrid trifase:
RS 5.0 T Hybrid,
RS 6.0 T Hybrid,
RS 8.0 T Hybrid,
RS 10.0 T Hybrid,
RS Battio 5300 T,
HV-RS BOX

Prodotto di punta: RS Hybrid monofase 2023

Gli inverter RS Hybrid 3.6 e 6.0 monofase, abbinati a moduli batteria agli ioni di Litio da 5,12 kWh, consentono di ampliare le funzionalità di un impianto fotovoltaico on grid e allo stesso tempo di realizzare un backup con possibilità di dedicare una linea preferenziale a determinati carichi in caso di mancanza di rete.



“LE PIANIFICAZIONI PONDERATE CI CONSENTONO DI RISPONDERE ALLE ESIGENZE SENZA ANDARE IN SOFFERENZA”
Maurizio Tortone, product manager



«C'è stato un periodo di rallentamento nel mercato residenziale, inevitabile con la sospensione del Superbonus e della cessione del credito. Nelle ultime settimane abbiamo però assistito ad una ripresa, collegata alla chiusura degli ultimi impianti fatti con il 110%. Inoltre, stiamo lavorando con nuove proposte per il nuovo anno. Al di là del Superbonus, il mercato residenziale ha un peso significativo nei volumi di vendita, grazie anche all'adeguamento dei prezzi dei componenti e dell'energia che sono scesi. La nostra strategia consiste nel seguire il mercato, lavorare fianco a fianco con i nostri partner fornendo loro formazione e divulgazione tecnica e nella continua ricerca di soluzioni innovative per rendere i prodotti sempre più performanti con un occhio di riguardo ai costi di produzione. Da un punto di vista strategico il nostro obiettivo è quello di fare delle pianificazioni ponderate che ci permettano di rispondere sempre tempestivamente alle esigenze di mercato senza andare in sofferenza per l'eccesso o la scarsità di disponibilità di prodotti e materie prime».



📍 via Enrico De Nicola n°9, 52025 Monteverchi (AR)

La gamma

SG-3KWHB, inverter ibrido monofase da 3 kW;
SG-6KWHB, inverter ibrido monofase da 6 kW;
SG-6KWHBT, inverter ibrido trifase da 6 kW;
SG-10KWHBT, inverter ibrido trifase da 10 kW;
SG-20KWHBT, inverter ibrido trifase da 20 kW;
SG-30KWHBT, inverter ibrido trifase da 30 kW;
SG-50KWHBT, inverter ibrido trifase da 50 kW

Prodotto di punta: Inverter ibrido trifase da 50 kW

Amplia la gamma di inverter ibridi introducendo sul mercato un nuovo modello di inverter trifase da 50kW per accumulo. Un prodotto di punta pensato per realtà industriali e di commercio che richiedono alte prestazioni sia nella produzione che nello stoccaggio di energia elettrica.



“CI ASPETTIAMO UNA CRESCENTE ATTENZIONE VERSO L'AUTOCONSUMO”
Lorenzo Ramazzotti, direttore commerciale



«Lo scenario del mercato residenziale previsto per il primo semestre 2024 sarà indubbiamente condizionato dalla reintroduzione o meno di benefici fiscali o bonus da parte del Governo. Indipendentemente da questo si prevede comunque un mercato in crescita rispetto al 2023 grazie a un'importante domanda di impianti ibridi con accumulo, specialmente in caso di non risoluzione delle controversie internazionali che potrebbe comportare nuovi aumenti dei costi energetici per il Paese. Per converso il mercato C&I sta registrando percentuali di incremento a tre cifre; pertanto, il nostro focus è orientato anche in questa direzione ed a tal proposito la nuova gamma di inverter ibridi si è arricchita ulteriormente di nuovi modelli con potenza fino a 50 kW e 110 kW di accumulo. Per il 2024 organizzeremo con i nostri partner commerciali, e quindi distributori ed installatori, corsi di formazione in aula e da remoto dedicati per tipologia di prodotto al fine migliorare la proposta di impianto a seconda del tipo di utilizzatore e del fabbisogno».

ATON GREEN STORAGE

sede legale via Nuova Circonvallazione 57/B, 47923 Rimini (RN);
sede operativa via Guida Rossa 5, 41057 Spilamberto (MO)

La gamma

Serie X.Store (4,8 - 19,2 kWh)
Ra.Store-K-F (4,8 - 19,2 kWh)
Ra.Store 3 (9,6 - 24 kWh
espandibile fino a 576 kWh)
Share Power (9,6 - espandibile
fino a 576 kWh)

Prodotto di punta: Share Power

Questo sistema all-in-one è dotato di moduli batteria e inverter ibrido con tecnologia integrata predisposta alla gestione di consumi collettivi in condomini. Share Power, come tutti gli altri prodotti Aton, è in grado di dialogare con gestori terzi tramite protocollo Chain 2, tecnologia essenziale per la gestione delle comunità energetiche.



“PUNTIAMO SU INNOVAZIONE E STRUMENTI CHE AIUTINO IL CONSUMATORE A GESTIRE L'ENERGIA” Ettore Guzzoni, presidente e CEO



«Prevediamo una ripresa del mercato e auspichiamo più chiarezza dal punto di vista normativo, considerando la necessità di sensibilizzare il settore residenziale al risparmio energetico tramite la possibilità di accedere a comunità energetiche e consumi collettivi. La nostra strategia punta a rispondere alle esigenze del consumatore grazie alla continua ricerca di innovazione, per questo motivo investiamo nella realizzazione di strumenti come App, Allerta Meteo e notifiche push in grado di guidare il consumatore verso una gestione ottimizzata dell'energia. Un comparto tecnico strutturato e dinamico e i continui investimenti nella ricerca di prodotti tecnologicamente avanzati hanno permesso il consolidamento di una rete di partners d'eccellenza. Ultima novità la batteria LiFePO4 Aton, ad alta affidabilità e con prestazioni elevate, realizzata in esclusiva per il mercato italiano da Ampace, società del gruppo Catl, primo produttore mondiale di batterie al litio per quota di mercato ed efficienza produttiva».

LiFePO4 Aton, ad alta affidabilità e con prestazioni elevate, realizzata in esclusiva per il mercato italiano da Ampace, società del gruppo Catl, primo produttore mondiale di batterie al litio per quota di mercato ed efficienza produttiva».

LIVOLTEK

Westeind 8 5245NL Rosmalen the Netherlands

La gamma

Inverter ibridi monofase con potenze da 3 a 6 kW
Inverter ibridi trifase con potenze da 5 a 30 kW

Prodotto di punta: Inverter ibridi monofase

Gli inverter ibridi monofase di Livoltek supportano un sovradimensionamento del 150% e presentano funzione EPS. Sono compatibili con moduli ad alta corrente e abbinabili a batterie Livoltek, formando un sistema all in one.



“STIAMO INAUGURANDO UFFICI IN ITALIA E INCREMENTANDO IL TEAM LOCALE” Amy Liu, head of European market



«Il mercato residenziale sta rallentando e i produttori che stanno affrontando problematiche di giacenza sono maggiormente esposti finanziariamente. Queste situazioni impattano l'intero mercato. In questo momento particolare, Livoltek sta per cui focalizzando maggiormente l'attenzione sul nel segmento commerciale. Tuttavia al contempo sta continuando a investire nel comparto residenziale ad esempio attraverso la costruzione di una struttura locale. Stiamo infatti aprendo uffici e magazzini nel centro Italia. Inoltre continuiamo ad espandere il nostro team di assistenza tecnica da nord a sud».



PANNELLO SOLARE FLESSIBILE



MICRO INVERTER W-HMS-600-C (Monitoraggio integrato)



Altri accessori presenti all'interno del Kit

CAVO AC



CAVO FV



FASCETTE DI FISSAGGIO



Esperto di soluzioni integrate per l'energia fotovoltaica

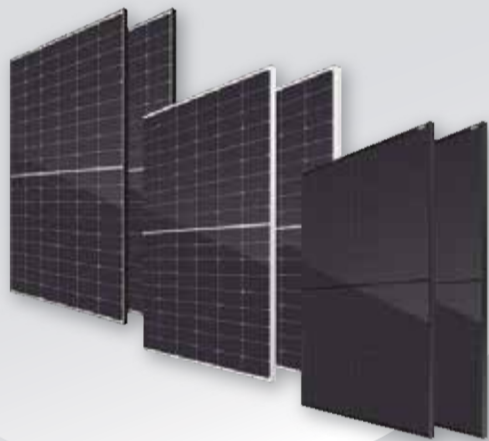
Soluzioni complete per sistemi fotovoltaici in un clic



Inverter
3KW-110KW



Sistema di accumulo
5KWH-20KWH



Pannello solare Tier1
410-610W

Diventa partner strategico di Metz, hai la possibilità di ricevere

1

AUTO
ELETRICA



2 OLED
METZ MOD9500

La serie MOD9500 è stata disegnata da DESIGNWORKS, lo studio di innovazione del gruppo BMW.

Gli ultimi speciali di SolareB2B

NOVEMBRE 2023
MODULI: STRATEGIE
PER VALORIZZARE L'OFFERTA



OTTOBRE 2023
EV-CHARGER: QUANTE
OPPORTUNITÀ PER IL FV



SETTEMBRE 2023
DISTRIBUTORI:
COSÌ SI AFFRONTA
L'OVERSTOCK



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



GIUGNO 2023
ANTEPRIMA INTERSOLAR
2023



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



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





Piu' energia quando serve

**SunPower Reserve, la
batteria di accumulo
intelligente**

Garantisci ai tuoi clienti un
accesso sicuro all'energia pulita.

SUNPOWER

FROM MAXEON SOLAR TECHNOLOGIES



sunpower.maxeon.com

Il Vostro Percorso Verso L'Indipendenza Dell'elettricità Domestica



A48100 4.8kWh

Varie installazioni, monitoraggio remoto

B4850 2.4 kWh

Elevata sicurezza, capacità espandibile

