

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Speciale Storage

- MERCATO: STRATEGIE PER RILANCIARE LA DOMANDA
- VETRINA: SERVIZI E PRODOTTI DI PUNTA





SENEC

SENEC

Fai prodigi senza essere il Dio Apollo

con il nuovo sistema di accumulo SENECE.Home E4.*

- Sistema ibrido con inverter 6 kW
- Capacità modulare 5-15 kWh
- Installabile all'esterno grazie all'IP65
- Montaggio semplice ad innesto
- Configurazione facile e veloce
- Monitoraggio integrato
- Indipendenza al 100% con SENECE.Cloud

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



* Disponibile nella seconda metà del 2024.

senec.com

Fusionsolar

Making the Most of Every Ray

Roadshow 2024

Il tour riprende dopo la pausa estiva
e continua fino alla fine di Ottobre.



Inquadra
il QR code
e scopri di più.



TECNOLOGIA CHE FA LA DIFFERENZA

SVILUPPO

EPC

DISTRIBUZIONE



Garantiamo prodotti al Top e supporto tecnico specializzato, grazie alla solida esperienza e al continuo impegno verso l'innovazione tecnologica.

Enerpoint, passione, serietà e professionalità dal 2001.

www.enerpoint.it
+39.0362.488511



Sommario



Pag.6

Storage residenziale,
un mercato in subbuglio

Pag.12

L'offerta dei principali player

PAG 26	ALPHA ESS
PAG 18	ATHEMA
PAG 25	ATON
PAG 13	BU POWER SYSTEM
PAG 12	CHINT POWER SYSTEM
PAG 12	ENERGY SPA
PAG 26	ENPHASE
PAG 20	ENTRADE
PAG 22	FOXESS
PAG 20	FRONIUS
PAG 15	GROWATT
PAG 27	HAIER
PAG 30	HAITAI
PAG 29	HUAWEI
PAG 24	HYXIPOWER
PAG 14	INGETEAM
PAG 24	JINKO SOLAR
PAG 17	KEHUA
PAG 24	KSTAR
PAG 26	LG ELECTRONICS
PAG 16	LG ENERGY SOLUTION
PAG 23	LIVOLTEK
PAG 28	QCELLS
PAG 18	RISEN
PAG 16	SAJ
PAG 12	SENEC
PAG 20	SIGENERGY
PAG 14	SMA
PAG 16	SOLAREEDGE
PAG 28	SOLARMG
PAG 29	SOLITEK
PAG 13	SONNEN
PAG 28	SUNGROW
PAG 22	TRINA SOLAR
PAG 19	VISSMANN
PAG 21	WECO
PAG 14	ZCS

SolaX, nuova serie commerciale ed industriale ad accumulo



ESS-AELIO

50-60kW
100-200kWh accumulo

- Soluzione stand alone flessibile
- Cabinato ibrido da 50 a 60 kW
- Precablato con accumulo da 100 a 200 kWh



X3-ULTRA & HS36

Trifase | Ibrido | 15-30kW
Batterie impilabili | 3.6kWh

- Due ingressi batteria indipendenti
- Fino a 3 MPPT
- Fino a 10 inverter in parallelo





STORAGE RESIDENZIALE PROVE DI RIPARTENZA

LA FINE DEL SUPERBONUS E LA CANCELLAZIONE DELLE OPZIONI DI SCONTO IN FATTURA E CESSIONE DEL CREDITO HANNO DETERMINATO IL RALLENTAMENTO DELLA DOMANDA DI NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO IN AMBITO DOMESTICO. TORNA LA NECESSITÀ DI SPIEGARE AL CLIENTE FINALE LA BONTÀ DELL'INVESTIMENTO NEL FOTOVOLTAICO GRAZIE ANCHE A UN PROGRESSIVO CALO DEI PREZZI. L'INSTALLATORE IN QUESTO SENSO ASSUME UN RUOLO FONDAMENTALE, SUPPORTATO DAI PRODUTTORI CHE METTONO A SUA DISPOSIZIONE CUSTOMER SERVICE PRE E POST VENDITA, APP E CONFIGURATORI ANCHE CON INTEGRAZIONE DELL'IA, WEBINAR E INCONTRI FORMATIVI. MA ANCHE NUOVI PRODOTTI PER APPROCCIARE ULTERIORI OPPORTUNITÀ COME AGRIVOLTAICO, C&I E COMUNITÀ ENERGETICHE

DI MONICA VIGANÒ

Con la fine della cessione del credito e dello sconto in fattura, per le case prima e per i condomini poi, la domanda di storage in ambito residenziale ha subito una innegabile e naturale contrazione. E i numeri lo dimostrano chiaramente: nel primo trimestre del 2024 in Italia sono stati connessi 71.123 sistemi di accumulo, in calo del 18% rispetto agli 86.861 dispositivi allacciati nello stesso periodo del 2023. Questo è quanto emerge dai dati Terna elaborati e diffusi da Anie Rinnovabili. Secondo l'associazione "il segmento residenziale è quello che perde più terreno, controbilanciato in parte dal segmento dell'utility scale", si legge in una nota. "Il risultato negativo relativo a potenza e capacità sarebbe stato ben peggiore, se non fossero en-

trati in esercizio diversi sistemi di accumulo di grande taglia. Infatti, rispetto al precedente osservatorio, sono entranti in esercizio quattro nuovi sistemi di accumulo stand-alone utility scale per una potenza e capacità rispettivamente pari a 88 MW e 306 MWh, tra cui un impianto da 70 MW e 286 MWh". Entrando nello specifico, dopo la scia positiva delle installazioni già pianificata a fine 2023, nel mese di marzo è iniziato il rallentamento delle installazioni dei sistemi di storage. Infatti a gennaio ci sono state 25.649 connessioni, scese a febbraio a 25.463 e a marzo a 20.011.

Nonostante queste evidenze del calo della domanda, il comparto residenziale resta il principale terreno di gioco dei sistemi di accumulo. Il 92% dello stora-

ge installato infatti è di taglia inferiore ai 20 kWh. All'interno di questa fascia di capacità, prevalgono i sistemi di capacità compresa tra 10 e 15 kWh (38%) e quelli con capacità compresa tra 5 kWh e 10 kWh (35%). In questo contesto caratterizzato quindi da un calo della domanda in ambito residenziale e dalla presenza sul mercato di newcomers con politiche di prezzo aggressive, è difficile per i principali produttori di storage conquistare nuove market share se non anche difendere la propria posizione. Ecco quindi che entrano in gioco le abilità camaleontiche dei brand più storici che, potendo contare tra gli altri plus su prodotti di qualità e brand awareness, studiano nuove strategie di marketing con lo scopo di rivitalizzare la domanda di installazioni.



FORNITURE
FOTOVOLTAICHE SRL



NUOVA APERTURA
BRESCIA, Italy



IL TUO BRAND PER :

DISTRIBUZIONE

inverter, batterie, wallbox, quadri, strutture, accessori, moduli

SAJ

Inverter Ibrido
Monofase da 3 a 6kW

Batterie
da 5.1 kWh



WiFi integrato
Anti Black-out



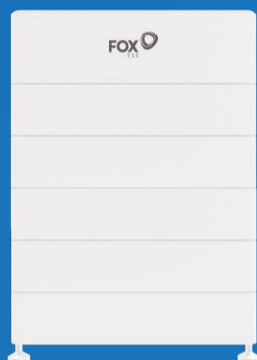
FOX
ESS

Inverter Ibrido
Monofase da 3 a 6kW

Batterie
da 2.8/4.3 kWh



WiFi integrato
EPS integrato
CT integrato



ANTA

1 posto



2 posti



4 posti

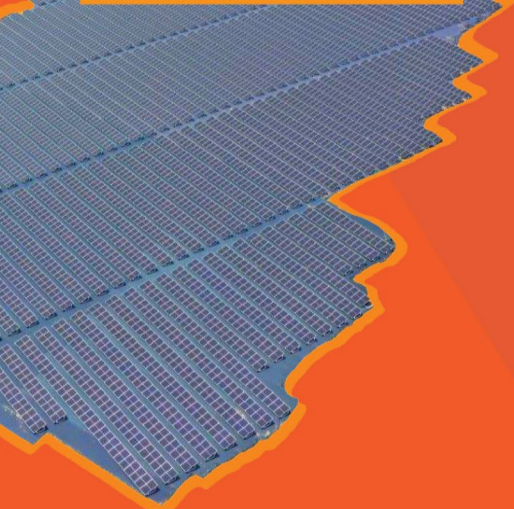


VINCENZO PAOLICELLI
Project Manager
vincenzo@forniturefotovoltaico.it
+39 389 5236663

GRANDI IMPIANTI

parchi fotovoltaici, eolico, sistemi galleggianti, grandi storage, tracker

PARCHI
FOTOVOLTAICI



FOX
ESS

Accumulo
215,04 kWh



Shenzhen
Ligoo



BESS

SUNGROW
Clean power for all

Inverter
350 kW



ROMANO PAOLICELLI
Direttore Commerciale
romano@forniturefotovoltaico.it
+39 366 6623390

SINERGIA
D'IMPRESA
E FINANZA



TRACKING SYSTEM



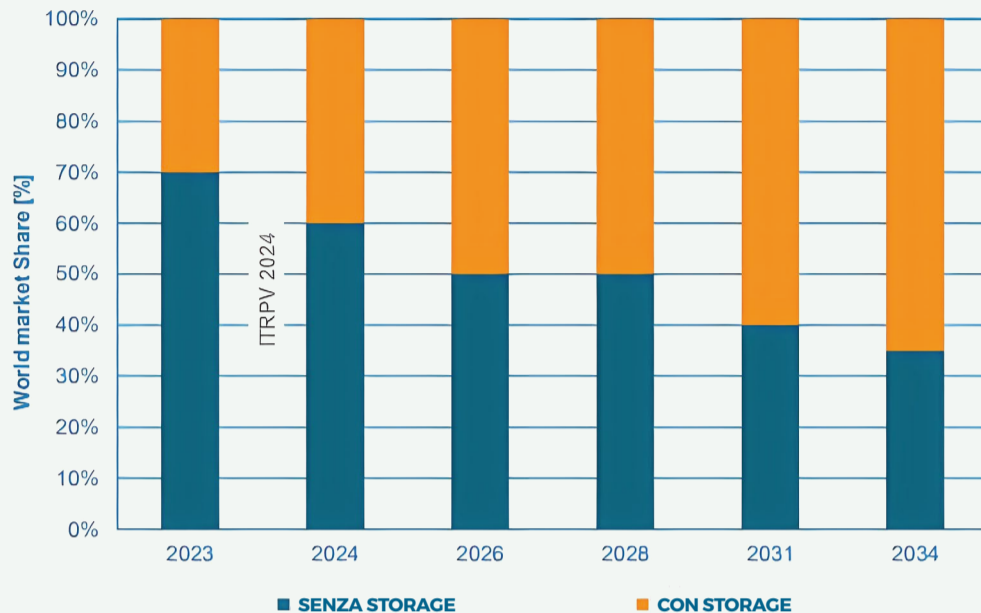
800 82 25 13

general@forniturefotovoltaico.it

www.forniturefotovoltaiche.it
www.genertecitalia.it

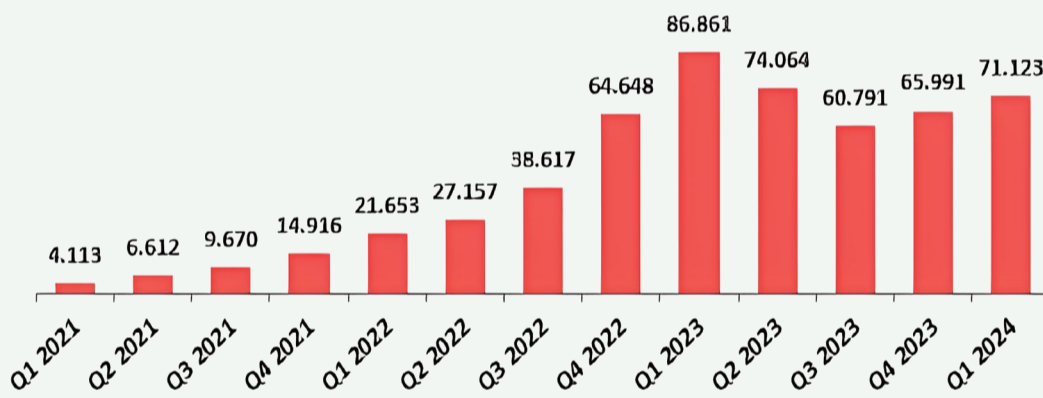
STANDO A QUANTO PUBBLICATO DALL'ASSOCIAZIONE EUROPEA VDMA, NEI PROSSIMI DIECI ANNI LA QUOTA DI INSTALLAZIONI FOTVOLTAICHE ASSOCIATE A SISTEMI DI STORAGE A LIVELLO GLOBALE CRESCERÀ PROGRESSIVAMENTE. SE NEL 2023 IL 30% DEI NUOVI IMPIANTI SOLARI SU TETTO SONO STATI COMBINATI CON SISTEMI DI ACCUMULO, ENTRO IL 2034 CI SI ASPETTA CHE LA PERCENTUALE RAGGIUNGA IL 65%. IN AMBITO C&I INVECE QUESTA PERCENTUALE DOVREBBE PASSARE DAL 15% DEL 2023 AL 60% NEL 2034

Previsione di installazioni fotovoltaiche associate a sistemi di storage nel mondo (segmento residenziale)



FONTE: VDMA

Numero dei sistemi di accumulo connessi in Italia per trimestre



FONTE: ANIE RINNOVABILI

NEL PRIMO TRIMESTRE DEL 2024 IN ITALIA SONO STATI CONNESSI 71.123 SISTEMI DI ACCUMULO PER UNA POTENZA TOTALE DI 440 MW. IL DATO È IN CALO RISPETTO ALLA STESSA FINESTRA TEMPORALE DEL 2023 QUANDO FURONO CONNESSI 86.861 SISTEMI DI ACCUMULO PER UNA POTENZA DI 594 MW

QUESTIONE DI VALORE

Una delle principali leve su cui si basano le più recenti strategie di comunicazione e marketing dei produttori di storage è rappresentata sicuramente dai propri punti di forza e dal valore del brand. Si tratta di elementi distintivi che possono contribuire a mantenere salda la posizione sul mercato delle aziende anche in presenza di una concorrenza agguerrita sul fronte dei prezzi. «La qualità del prodotto e la completezza dei servizi al cliente, con un'attenzione particolare al servizio post-vendita, sono fondamentali», spiega Karin Nicoli, marketing & communication director di Sonnen. «Fortunatamente questi valori non sono così facilmente replicabili dai numerosi newcomers che di recente hanno affollato il mercato. Abbiamo sempre cercato di trasmettere al cliente il concetto che il prezzo è una componente, ma non l'unica. Sonnen, per esempio, oggi è una delle poche aziende in grado di offrire una garanzia decennale davvero credibile ai propri clienti in quanto, grazie all'esperienza maturata in più di dieci anni nel mercato storage, siamo stati in grado di misurare le performance e di valutare il reale comportamento dei nostri sistemi

anche in un arco temporale superiore al periodo di garanzia indicato». Quindi ora, spenti i riflettori del Superbonus, sono ancora la qualità e i servizi i plus che consentiranno ai principali player del mercato di riacquistare quote di mercato facendo fronte alla fisiologica flessione della domanda. Fisiologica perché c'era da aspettarsi che, alla cancellazione della maxi agevolazione, sarebbe prima o poi seguita la cancellazione della cessione del credito e dello sconto in fattura. «È un periodo atteso e aspettato», aggiunge Riccardo Filosa, sales director della Green Innovation ZCS. «Il settore non ha bisogno di incentivi ma di regole chiare e stabili, che gli consentano di sostenersi in modo stabile e sano. Ogni volta che ci si dimentica e si proclama una norma che porterà le vendite a centuplicare nell'arco di sei mesi, dobbiamo sapere che a seguire avremo un importante calo. Ma c'è una certezza assoluta ed è quella che ci troviamo nel giusto mercato, quello che rappresenterà il futuro del settore energetico mondiale. Con questa consapevolezza, i picchi e le flessioni sono situazioni contingenti che si risolvono da sé. Dobbiamo abituarci a staccarci dal quotidiano e guardare le cose da un punto di vista più ampio».

FERMarsi PER POI RIPARTIRE

Il contesto attuale è proprio diametralmente opposto a quello del Superbonus, dove era il cliente a rivolgersi all'installatore o all'azienda. Inoltre in questo momento ci sono ancora molti installatori bloccati con crediti incagliati. Insomma, il processo di cambiamento e assestamento del mercato è ancora in atto.

«La prima cosa che abbiamo voluto fare è stata quella di "fermarci" per capire, insieme a installatori e clienti finali, quali siano le loro reali esigenze», spiega Valentina De Carlo, marketing director di Senec. «Per questo abbiamo dato avvio al progetto "customer experience", pensato per disegnare l'esperienza di acquisto e di utilizzo dei nostri prodotti e servizi e comprenderne punti di forza e di miglioramento. È importante partire dai bisogni dei clienti per definire al meglio la propria offerta, soprattutto in un momento di forte evoluzione del mercato». Nel concreto, per fare ciò, Senec ha organizzato workshop interni con focus group guidati da esperti esterni all'azienda con domande e momenti di interazione. Lo scopo ultimo di questa iniziativa è quella di definire una roadmap per migliorare il prodotto e i servizi correlati. Da questi focus group che si concluderanno a luglio l'azienda avrà un'idea più chiara della pianificazione futura.

TRA FORMAZIONE E INFORMAZIONE

Rispetto al periodo del Superbonus, uno dei cambiamenti più importanti a livello di strategia comunicativa è lo spostamento del focus del messaggio. È necessario, rispetto al passato, lasciare che le campagne promozionali cedano il passo a strumenti più informativi. La comunicazione torna quindi a rivolgersi all'utente finale con lo scopo di spiegare la bontà di un investimento in un impianto fotovoltaico con accumulo. Occorre tornare a evidenziare i vantaggi del solare evidenziando chiaramente il ritorno sull'investimento, il risparmio economico in bolletta, la sicurezza di un autosostentamento energetico e a seguire l'importanza della sostenibilità ambientale. È necessaria un'azione mirata verso il cliente finale, dunque, che riporti alla sua attenzione il fotovoltaico come forma di produzione intelligente, conveniente ed efficiente. «L'end user, senza incentivi, è portato a credere che investire in un impianto fotovoltaico con accumulo non convenga più», sostiene Riccardo Filosa, sales director della Green Innovation di ZCS. «Ora resteranno sul mercato solo i veri professionisti, sia tra gli installatori sia tra i produttori. Emergerà chi è in grado di proporre investimenti in modo sano e concreto, senza affidarsi a promozioni eccessive che sono più dettate dall'esigenza di svuotare i magazzini che non dalla volontà di rivalizzare la domanda di nuovo installato. Le promozioni, per quanto mi riguarda, non sono mai la formula corretta per generare fiducia. I prezzi devono calare in modo commercialmente intelligente. La vendita deve essere sempre accompagnata da professionalità».

LEVE DI VENDITA TRADIZIONALI

Gli strumenti per promuovere la domanda sono oggi quindi prodotti di qualità e performanti, condizioni commerciali adeguate ai tempi e soprattutto servizi professionali. Accanto a prodotti singoli, che possono comunque interagire con altre componenti dell'impianto energetico domestico, non mancano proposte complesse di veri e propri ecosistemi. Va in questa direzione ad esempio Haier, la cui value proposition è quella di proporre una soluzione all'interno di un sistema composto da un impianto fotovoltaico complesso (formato da pannelli, inverter e storage), elettrodomestici e locale tecnico (con pompa di calore e climatizzatori). «La leva di vendita verso il cliente finale è la nostra proposta di

un sistema completo di strumenti che interagiscono tra di loro», spiega Giovanni Buogo responsabile divisione Nahui, piattaforma di Haier per le energie rinnovabili. «In questo ecosistema, la nostra tecnologia consente di gestire i flussi energetici dentro la casa. Non si tratta di un'operazione speculativa legata a un incentivo, quanto piuttosto la proposta al cliente di una possibilità di risparmio a parità di comfort». Questo sistema, peraltro, è predisposto all'uso in contesti di comunità energetiche. «In riferimento alle comunità energetiche proporremo soluzioni con partner energy community ready», aggiunge Giovanni Buogo. «Crediamo di essere in una posizione di vantaggio rispetto ad altri player perché siamo nelle case di milioni di italiani con almeno uno dei nostri prodotti, siano essi sistemi di efficientamento oppure elettrodomestici».

UNA MANO AGLI INSTALLATORI

Tutte queste leve di vendita sono frecce dell'arco degli installatori che devono tornare ad avere un tradizionale approccio propositivo. Rispetto all'epoca del Superbonus infatti, quando il cliente finale era il motore della domanda, oggi l'installatore deve tornare a intercettarlo direttamente. E non mancano approcci originali. «Personalmente sono felice di vedere quanto gli installatori siano fantasiosi e proattivi», dice Riccardo Filosa di ZCS. «Visitando le aziende di installazione più strutturate ho notato diverse proposte interessanti e innovative anche dal punto di vista commerciale. Sono idee brillanti delle quali, durante il Superbonus, non c'era bisogno ma che oggi sono necessarie per evidenziare al cliente quanto nonostante l'assenza di incentivi il sistema fotovoltaico sia conveniente. Addirittura più conveniente rispetto al periodo pre pandemia». Esempi di queste proposte innovative sono impianti solari che non necessariamente devono essere installati su tetto e che sono poco ingombranti. Oppure proposte commerciali con pagamenti dilazionati che aiutano il cliente finale ad affrontare l'investimento. In questo ruolo di "promoter", l'installatore va supportato dai produttori di sistemi di storage che mettono a sua disposizione una suite di servizi di qualità e all'avanguardia. «Ci concentriamo su attività di marketing e lead generation di qualità rivolte a target B2C potenzialmente interessato allo storage», spiega Karin Nicoli di Sonnen. «Ma lavoriamo anche ogni giorno per offrire ai nostri installatori partner con servizi in grado di generare un vero valore aggiunto. Abbiamo previsto anche un programma di roadshow e incontri di training commerciali rivolti a installatori e progettisti». Focus sulla formazione anche per Haier, come sostiene Giovanni Buogo: «Lavoriamo con i distributori per fare formazione all'installatore. È fondamentale che conosca il nostro intero ecosistema. Se propone solo il fotovoltaico al suo cliente, non sta usando tutto l'arsenale di cui dispone per cui è fondamentale che conosca la proposta Haier nella sua interezza. In questo senso, ad esempio, a giugno abbiamo avviato un roadshow sul territorio in cui il team Green Energy affiancherà quello dedicato alle pompe di calore». Oltre alla formazione, ci sono altri servizi ritenuti essenziali per supportare l'installatore. È un esempio il customer care pre e post vendita. «Il nostro canale di vendita è quello del mondo Hvac ovvero dei sistemi di riscaldamento e condizionamento», aggiunge Giovanni Buogo di Haier. «In questo segmento la casa madre può contare su oltre 350 centri di assistenza tecnica sul territorio. Una delle prime attività realizzate in collaborazione con la divisione dedicata alle energie rinnovabili è stata quella di formare il centro di assistenza tecnica anche sul fotovoltaico».

SERVIZI ALL'AVANGUARDIA

Ma attualmente la difficoltà principale per l'installatore sta nella possibilità di concludere la vendita. «Serve un approccio più orientato ad attrarre e

convincere gli acquirenti», sostiene Valentina De Carlo di Senec. «Per questo, tra le altre iniziative, abbiamo creato una rete di agenti al servizio dei nostri installatori clienti. Si tratta di una forza vendita su cui il nostro Partner può contare, senza investire nell'ampliamento del proprio organico. In pratica gli agenti vendono impianti all'utente finale e poi mettono questi contratti conclusi a disposizione dell'installatore». Un altro strumento promosso da Senec è l'aggiornamento del configuratore Senec Plan che consente all'installatore di configurare rapidamente un impianto fotovoltaico con accumulo con tanto di preventivo spesa. A questo si aggiungono ora ulteriori funzionalità, come la possibilità di inserire i tassi di interesse di un potenziale finanziamento per confrontare la spesa mensile totale con le bollette energetiche attuali. Il configuratore mostra

inoltre il tasso di rendimento annuo equivalente, equiparando quindi il fotovoltaico a tutti gli altri finanziamenti disponibili. Così facendo l'installatore è in grado di mostrare la bontà dell'investimento al cliente finale. Infine sono a supporto dell'installatore portali che riuniscono tutti i servizi offerti da un produttore in un unico punto, oltre all'integrazione in app o assistenti virtuali dell'intelligenza artificiale, che consente di effettuare manutenzioni predittive sulle installazioni e di prendere in considerazione eventuali ottimizzazioni implementabili su tutti i flussi energetici di una casa. Infine alcuni produttori di sistemi di accumulo propongono ai loro installatori partner servizi che possano sgravare dalla burocrazia loro o addirittura i loro stessi clienti. «Abbiamo introdotto un servizio di primo avvio della macchina gestito da un team che segue



C&I Smart PV&ESS

Potenzia la tua azienda con efficienza, risparmia e riduci la tua impronta carbonica



Massimizza
l'autoconsumo



Installazione ed
espansione semplici



Taglio dei picchi
di consumo



Completamente
Integrato



Soluzione per Decreto
Agrisolare e Industria 5.0

SAJ Italia

✉ italy@saj-electric.com

☎ +39 324 286 4300

🌐 it.saj-electric.com



IL FUTURO DELLO STORAGE IN ITALIA E IN EUROPA

SECONDO SOLARPOWER EUROPE, NEL 2024 IL CALO DELLA DOMANDA DI SISTEMI DI STORAGE RESIDENZIALI IN ITALIA SARÀ COMPENSATO DALLE PERFORMANCE DEI COMPARTI C&I E UTILITY SCALE. COSÌ FACENDO IL NOSTRO PAESE POTREBBE DIVENTARE IL PRINCIPALE MERCATO EUROPEO

Considerando le prospettive di crescita dei mercati dello storage in Europa, nel 2024 ci sarà un cambiamento nella classifica dei primi cinque Paesi realizzata da SolarPower Europe e pubblicata nel suo "European Market Outlook for Battery Storage 2024-2028". In particolare, l'associazione ha prospettive molto ottimistiche relativamente al nostro mercato. Secondo SolarPower Europe infatti l'Italia, in seconda posizione nel 2023, già quest'anno potrebbe superare la Germania e posizionarsi al primo posto. Con 7,7 GWh di capacità di stoccaggio installati, l'associazione prevede che il mercato italiano duplichi i volumi installati rispetto al 2023 rappresentando il 34% della capacità totale europea installata annualmente. Ciò significa che la cancellazione del Superbonus avrà un effetto negativo sul segmento residenziale ma non sui volumi totali di sviluppo. Nel segmento residenziale, infatti, le installazioni dovrebbero diminuire del 40% su base annua, con 1,9 GWh installati. Si prevede che questi volumi non torneranno ai livelli

record del 2023 almeno per i prossimi cinque anni. Il segmento dello storage residenziale, per SolarPower Europe, dovrebbe mantenere una market share del 24% nel 2024 ma essa si ridurrà al 15% nel 2028.

LARGO AL COMPARTO C&I

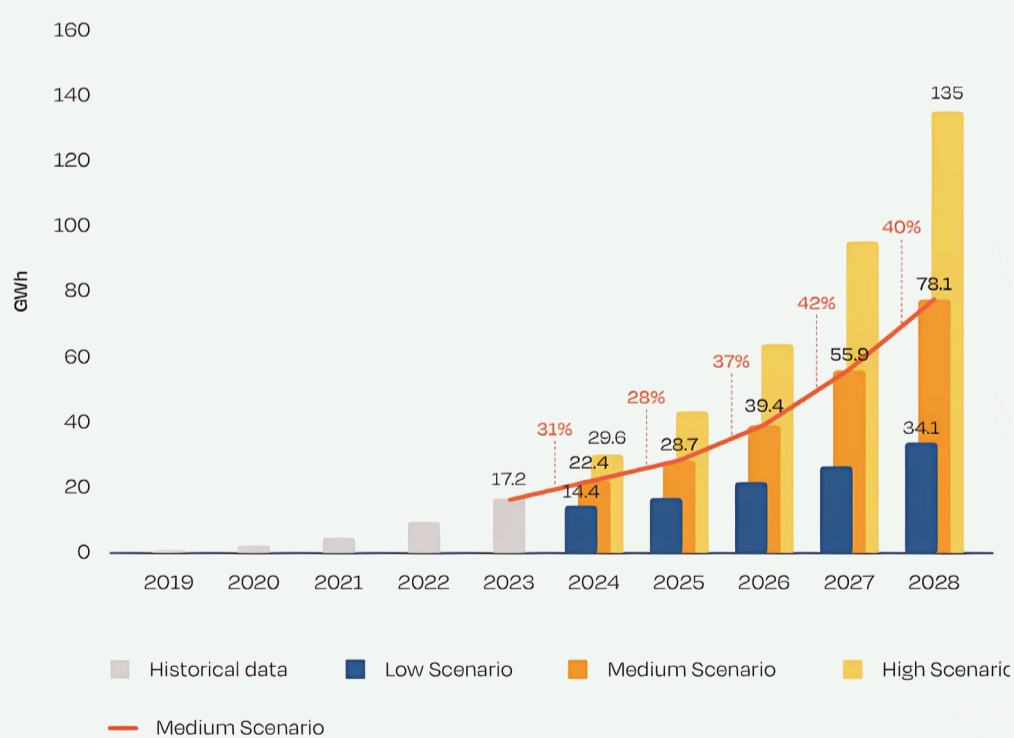
La contrazione del segmento residenziale apre opportunità per il comparto commerciale e industriale dove, come in Germania, le prospettive di crescita sono importanti. Poiché i tempi di ritorno dell'investimento sono in calo grazie a un business case molto migliorato per le batterie C&I, l'Italia è uno dei Paesi più interessanti per questo segmento. Le installazioni di storage C&I secondo l'associazione potrebbero passare da 674 MWh di capacità nel 2024 a 3,6 GWh nel 2028 secondo uno scenario medio. In riferimento al mercato utility, invece, il successo previsto per l'Italia nel 2024 è dovuto all'entrata in funzione dei progetti aggiudicati nelle aste Capacity Mechanism e Fast Reserve nel 2022

e nel 2020. Entro la fine di quest'anno, in particolare, i Bess su larga scala dovrebbero raggiungere i 5,2 GWh di capacità, pari al 67% del mercato italiano totale, e si prevede che rappresenteranno quasi la metà della diffusione totale di batterie Front-of-the-Meter (ovvero direttamente connesse alla rete elettrica) in Europa. Inoltre entro il 2028, questo comparto è destinato a superare la soglia degli 8 GWh installati, rappresentando il 59% del mercato italiano complessivo dei Bess.

IL MERCATO UTILITY SCALE

Il mercato italiano utility scale ha tre pilastri principali. In primo luogo, il capacity market che offre contratti di 15 anni a sostegno degli investimenti in sistemi di storage, finalizzati alla sicurezza dell'approvvigionamento. Il pagamento dell'energia, in euro al MWh, può essere aggiunto ai ricavi commerciali. In secondo luogo, l'introduzione dello schema Macse che fornisce contratti da 15 a 30 anni a sostegno degli investimenti in sistemi di accumulo in batterie e pompaggio. Terna riconosce ai progetti sostenuti dal Macse un premio economico, che viene scambiato con i ricavi commerciali. In terzo luogo, il mercato spot presenta un grande potenziale di ricavi, con segnali di prezzo a breve termine che guidano l'equilibrio del sistema elettrico e l'ottimizzazione degli asset. A questo si aggiunge che Terna sta per lanciare una piattaforma di trading di energia, grazie alla quale i proprietari di impianti di stoccaggio potranno vendere energia ai proprietari di impianti da fonti rinnovabili, oltre a servizi ausiliari. I progetti avranno generalmente una capacità di stoccaggio di 4 ore o più. Guardando al futuro, si prevede che il 2025 sarà un anno di pausa per lo stoccaggio utility scale in Italia, dopo la performance record del 2024, poiché un numero inferiore di progetti derivanti dalle aste sarà connesso alla rete. Ma il segmento dovrebbe riprendere vigore già nel 2026. Nel complesso, si prevede che il mercato italiano dei Bess crescerà nei prossimi cinque anni, raggiungendo 13,7 GWh e una quota del 18% del mercato europeo dei sistemi di accumulo nel 2028. Questo, tuttavia, non basterà a far mantenere all'Italia il primo posto tra i concorrenti europei.

Previsioni di installazione di nuova capacità di accumulo in Europa tra il 2024 e il 2028



FONTE: SOLARPOWER EUROPE

SECONDO SOLARPOWER EUROPE, IN UNO SCENARIO MEDIO LA NUOVA CAPACITÀ DI ACCUMULO INSTALLATA IN EUROPA POTREBBE PASSARE DA 22,4 GWH NEL 2024 A 78,1 GWH NEL 2028 PER UNA CRESCITA DI QUASI IL 250%.

tutti i passaggi verificando che siano stati eseguiti correttamente», spiega ad esempio Karin Nicoli di Sonnen. «Abbiamo inoltre previsto per gli installatori la possibilità di acquistare un servizio per la gestione delle pratiche di allaccio. Questo permette loro di offrire al cliente finale una gamma maggiore di servizi che contribuiscono anche a migliorare la sua immagine e la sua professionalità».

VERSO NUOVE OPPORTUNITÀ

Un'altra strada percorribile per meglio affrontare questo periodo di rallentamento della domanda di nuove installazioni in ambito residenziale è rappresentata dall'apertura verso nuovi segmenti di mercato. Infatti se da un lato il comparto residenziale è in contrazione, dall'altro invece la domanda nel comparto C&I sta crescendo. Per questo molte aziende hanno ampliato le proprie gamme dotandosi di soluzioni per il mercato commerciale e industriale così da bilanciare il calo del segmento residenziale. Entrano in gioco anche soluzioni specificatamente studiate per le tematiche più attuali come l'agrivoltaico, il Piano Transizione 5.0 e le comunità energetiche. «È sano per le aziende potersi appoggiare su più pilastri e contare su più segmenti», spiega Riccardo Filosa di ZCS, «ma anche su più settori approcciando ad esempio l'e-mobility o più mercati espandendo la presenza oltre confine. C'è anche da dire, in riferimento al comparto commerciale e industriale, che la domanda è più vivace perché gli imprenditori sono più attenti ai costi dell'energia nonostante non ci siano incentivi all'installazione di impianti solari sulle coperture delle aziende. E questo dimostra come siano necessarie norme stabili e chiare più che incentivi». Per approcciare questo comparto, sono in alcuni casi nate delle vere e proprie nuove divisioni aziendali. È il caso di Senec che nel 2022 ha creato la business unit C&I o di Haier che di recente ha avviato un progetto di partecipazione in un'azienda specializzata nella produzione di sistemi di accumulo di tipo commerciale. Entrare nel mercato C&I va di pari passo poi con la promozione di soluzioni idonee alle comunità energetiche perché le imprese spesso sorgono in distretti e possono funzionare come catalizzatori per la costituzione di comunità energetiche sia con altre imprese del distretto, sia con i dipendenti. «Per meglio servire il segmento C&I e soprattutto evitare di entrare in conflitto d'interesse con il nostro installatore partner», spiega Valentina De Carlo di Senec, «abbiamo strutturato la divisione come un supporto all'installatore. Per cui proponiamo, anche in collaborazione con i nostri partner, soluzioni innovative come i corporate PPA, le comunità energetiche e il noleggio operativo. In questo senso quindi, considerando i servizi che può offrire, la divisione C&I rappresenta per l'installatore uno sbocco verso nuove opportunità». Ovviamente i produttori di storage approcciano il mercato C&I non solo con servizi ma anche con prodotti adeguati. Sonnen ha ad esempio introdotto il sistema di accumulo SonnenPro FlexStack installabile all'esterno e configurabile in modo flessibile e modulare, con una gamma di servizi personalizzabili in base alle necessità del cliente. «Siamo sicuramente attenti anche al tema delle comunità energetiche», afferma Karin Nicoli di Sonnen. «L'azienda del resto è già pronta, sul piano tecnologico e infrastrutturale, ad affrontare il loro sviluppo. Dal 2020 infatti abbiamo cominciato a integrare i nostri sistemi di accumulo, in collaborazione con EGO, all'interno di centrali elettriche virtuali. Oggi sono già quasi 2.000 le SonnenBatterie connesse nelle Uvam, che contribuiscono a fornire servizi di stabilizzazione alla rete elettrica nazionale».

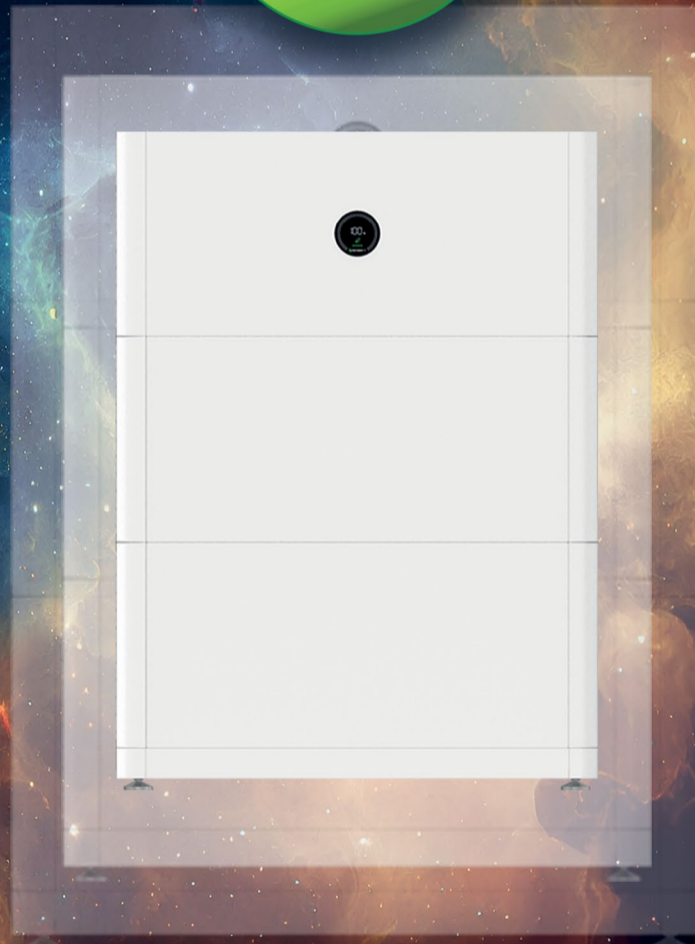
PROSPETTIVE FUTURE

Nonostante il momento attuale, secondo i produttori di sistemi di accumulo coinvolti in questa inchiesta le prospettive del mercato storage per il prossimo futuro sono assolutamente rosee. «Il fotovoltaico è il futuro dell'energia e lo storage va di pari passo», sostiene Riccardo Filosa di ZCS. «Tra l'altro la domanda di nuovi sistemi è in calo solo se rapportata

al periodo boom del Superbonus ma se facciamo un raffronto con il pre pandemia, le vendite sono superiori. C'è più concorrenza sicuramente ma non penso che la situazione sia drammatica. Alcuni competitor spariranno dal mercato perché non sono interessati al fotovoltaico, sono solo stati attratti dalla facilità con cui si potevano concludere affari durante il Superbonus. Ma, tolti loro, chi ha un prodotto valido e una presenza solida affiancati da professionalità, servizi e vicinanza ai clienti non avrà problemi». Dello stesso avviso è anche Giovanni Buogo di Haier secondo cui è necessario che si resettano il caos post Superbonus. «Ma c'è da dire che la maxi agevolazione ha lasciato in eredità la consapevolezza dell'utilità di un impianto fotovoltaico abbinato allo storage. Ci aspettiamo che questa rappresenti la normalità nella domanda di nuove installazioni». Inoltre nel futuro questa combinata tra fotovoltaico e storage giocherà sempre più

un ruolo importante in vari servizi e quindi prenderà piede un sistema interconnesso di impianti partecipanti ad esempio a Uvam o comunità energetiche. In più, con l'avanzare della tecnologia, i prezzi dei sistemi di storage tenderanno ulteriormente al ribasso anche se la loro complessità tecnologica limiterà questi cali. Certo, c'è ancora l'annoso e irrisolto problema dei crediti incagliati che continuano a lasciare in difficoltà molti installatori. E a questo si aggiunge lo spettro della riduzione della detrazione fiscale che nel 2025 dovrebbe passare dal 50% al 36% e a scendere nel 2028 al 30%. E questo potrebbe ulteriormente impattare in senso negativo sul comparto residenziale. Servirà quindi lavorare duramente nella promozione di un mercato che è sì il futuro dell'energia mondiale, ma che al cliente finale va spiegato mettendo in luce i suoi numerosi lati positivi. A partire dall'obiettivo risparmio economico che un'installazione solare con accumulo porterebbe al suo bilancio familiare.

APX



la batteria **Universale**

Inizia la **Nuova Era** dello Storage
compatibile con tutti i modelli **Battery Ready**

GROWATT
www.growatt.it **ITALIA**

SENEC

CAPACITÀ DI ACCUMULO FINO A 15 KWH PER IL SISTEMA ALL-IN-ONE SENECHOME E4

Senec.Home E4 è un sistema "tutto in uno" che integra inverter fotovoltaico, accumulo con capacità fino a 15 kWh, sistema di monitoraggio e gestione intelligente dell'energia. È modulare (3 batterie da 5 kWh cad), utilizzabile in versione ibrida o AC e con IP 65. Facile da installare grazie al design a innesto e alla configurazione guidata. Il backup opzionale assicura alimentazione fino a 6 kW in caso di black-out.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Potenziamento servizi all'installatore
- Strumenti di vendita
- Comunicazione informativa diretta a sottolineare i vantaggi del fotovoltaico



"SUPPORTO ALL'INSTALLATORE E CAMPAGNE INFORMATIVE VERSO L'END USER" Valentina De Carlo, marketing director



«In questo momento di mercato molto rallentato abbiamo rifocalizzato la nostra comunicazione sui vantaggi del fotovoltaico ovvero il risparmio, la sostenibilità, l'indipendenza energetica, la sicurezza

dell'approvvigionamento. Lo scopo è rassicurare il pubblico sull'opportunità dell'acquisto, utilizzando strumenti di taglio più informativo come blog, articoli e post di approfondimento. Per quanto riguarda l'installatore, continuiamo a lavorare su strumenti capaci di supportare la sua attività. In questo periodo in cui le vendite sono più difficili, stiamo uscendo con la nuova versione del Senec.Plan, che permette di configurare un'offerta per un impianto completa ed efficace in poche mosse, ora arricchito con ulteriori evidenze sulla convenienza dell'investimento. Abbiamo poi dato vita a Senec.Salesforce, una rete di agenti commerciali a disposizione dei nostri installatori che vogliono incrementare il business senza dover sviluppare una forza vendita interna. Stiamo infine lavorando su Senec.Cockpit, una piattaforma che, oltre a semplificare l'accesso e l'utilizzo dei nostri servizi, li potenzia anche grazie all'AI».

CHNT POWER

FINO A 60 KWH DI ACCUMULO ABBINABILE A OGNI INVERTER

Nuovo inverter ibrido Power Leaf series disponibile nelle versioni monofase e trifase, fino a 20 kW di potenza AC. Il modello assicura massima sicurezza con un grado di protezione IP66 e protezione Afci di serie. Ha inoltre un'estesa flessibilità: fino a 60 kWh di accumulo per singolo inverter e 16A corrente massima per stringa. Infine è caratterizzato da Full Backup di 12 kW monofase e 40 kW trifase, quando connesso alla rete.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Innovazione dei prodotti a catalogo e della piattaforma digitale di monitoraggio e gestione
- Investimenti in comunicazione e formazione degli installatori partner
- Supporto post vendita tecnico affidabile e continuo



"NUOVI PRODOTTI, INCONTRI DI FORMAZIONE E SERVICE POST VENDITA" Silvia Colombo, marketing & communication specialist



«Guardando all'evolversi del fotovoltaico in Italia, emerge chiaramente 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, la forte contrazione che sta vivendo il segmento non sorprende. D'altro canto, la riduzione dei prezzi dei principali componenti e l'incertezza dei costi dell'energia rappresentano un potente stimolo per considerare finalmente il fotovoltaico con accumulo una soluzione indispensabile e certa per la sicurezza e l'indipendenza energetica delle famiglie. La nostra strategia di supporto agli installatori si basa su tre cardini essenziali: sviluppo di una nuova serie di ibridi residenziali disponibili per l'Italia entro il 2024 per ottimizzare l'efficienza e la flessibilità d'uso del sistema, formazione e informazione sui reali benefici degli impianti con accumulo, di concerto con i nostri partner e con gli stessi installatori e infine un supporto tecnico post-vendita affidabile e qualificato».

energy

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Implementazione della gamma con nuove soluzioni
- Investimento in formazione e assistenza degli installatori partner
- Proposta di servizi avanzati a supporto degli installatori partner

È ADATTO A UN UTILIZZO OUTDOOR IL SISTEMA DI STORAGE ZEROCO2 XL SHELL 100

ZeroCO2 XL Shell 100 è la versione outdoor del modello Energy Spa XL 100. Si tratta di un sistema che, come la versione indoor, ha 60 kW di potenza e 100 kWh di capacità di accumulo. Con un sistema di climatizzazione per il mantenimento delle temperature, XL Shell 100 è il sistema outdoor più versatile dell'azienda. Propone la potenza e le funzionalità di XL 100 su una struttura resistente alle intemperie.



"FOCUS SU SOLUZIONI DI STOCCAGGIO PER IMPIANTI DI GRANDI DIMENSIONI" Giorgia Fugolo, marketing specialist

«Nel contesto attuale senza incentivi diretti, Energy SpA punta a rilanciare l'offerta verso il cliente finale con la gamma ZeroCO2 XL. Questi sistemi intelligenti non solo ottimizzano l'autoconsumo energetico ma supportano anche gli installatori con servizi avanzati. La gamma ZeroCO2 XL è progettata per rispondere alle esigenze del Piano Transizione 5.0, offrendo sistemi di accumulo efficienti per impianti commerciali e industriali di dimensioni significative. Questo ci permette di promuovere un utilizzo intelligente e sostenibile delle risorse energetiche. Per supportare gli installatori, Energy SpA investe in formazione e assistenza continua, garantendo un supporto competente e specializzato. In sintesi, ci impegniamo per offrire qualità, innovazione e supporto avanzato, contribuendo attivamente alla transizione verso un'economia più sostenibile».



UNA SOLUZIONE PER APPLICAZIONI C&I CON CAPACITÀ ESPANDIBILE FINO A 495 KWH

SonnenPro FlexStack è un sistema di accumulo per il settore commercial & industrial. Installabile all'esterno, con capacità da 110 a 495 kWh (con step da 55 kWh) e potenza nominale da 92 a 368 kW (con step da 92 kW), la soluzione è modulare e configurabile in base alle specifiche esigenze del cliente.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Lead generation di qualità
- Focalizzare l'attenzione sul concetto di qualità, esperienza e servizi a 360 gradi
- Focalizzare l'attenzione sull'installatore come partner



“RIPORTARE AL CENTRO INSTALLATORI ED END USER”
Karin Nicoli, marketing & communication director



«In questo momento storico e di mercato, caratterizzato dalla fine degli incentivi e dalla presenza sul mercato di una molteplicità di competitor, diventa fondamentale riportare al centro dell'attenzione la qualità dei prodotti e servizi offerti in tutti gli step del customer journey, rimettendo il focus sul cliente, inteso sia come utilizzatore finale sia come installatore partner».



È DISPONIBILE ANCHE IN VERSIONE TRIFASE IL SISTEMA ALL-IN-ONE LSHE-6K-SH-B

Il sistema di accumulo modulare Lshe-6k-SH-B (Serie RPI-B) include inverter ibrido monofase da 6 kW, batterie modulari in alta tensione (HV) impiantabili da 4,8 kWh (fino a 4 moduli per una capacità massima totale di 19,2 kWh) e sistema di controllo tutto integrato. È disponibile anche la versione con inverter trifase da 10 kW.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Prezzi promozionali per kit segmento residenziale fino a 10 kW
- Trasporto incluso per impianti fino a 10 kW in Lombardia e Piemonte
- Affiancamento e training on-site durante la prima installazione di un nostro storage



“COMUNICARE LA BONTÀ DELL'INVESTIMENTO”
Paolo Bessone, sales manager PV & energy storage systems



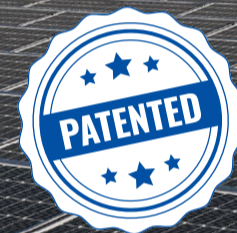
«Nel contesto odierno, caratterizzato da costi energetici in crescita e da una crescente sensibilità ambientale, l'installazione di un impianto fotovoltaico con accumulo di energia è un'opzione vantaggiosa per le abitazioni, pur senza incentivi. Le detrazioni fiscali permettono ancora oggi di recuperare una parte importante dell'investimento effettuato, per questo un'attenta analisi dei costi e dei benefici è fondamentale per determinare la convenienza dell'investimento nel lungo periodo. Ridurre le emissioni derivanti dall'utilizzo di combustibili fossili permette al cliente finale di partecipare attivamente alla transizione verso un futuro più sostenibile, forse la ragione più importante tra quelle elencate. Supportiamo l'installatore con soluzioni semplici ed intuitive, che riducono sia i tempi di installazione sia quelli di eventuali manutenzioni, garantendo un supporto tecnico locale rapido nelle risposte e nell'eventuale risoluzione di problematiche».

FEETNET

SISTEMA CONCATENATO EST-OVEST

per il montaggio di moduli fotovoltaici su tetti piani

100%
made in Italy



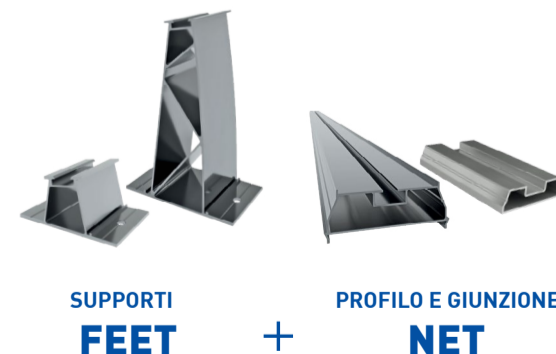
INNOVATIVO

SICURO

FACILE DA INSTALLARE

TECNOLOGIE ALL'AVANGUARDIA MASSIMA POTENZA ED EFFICIENZA

La **sicurezza** incontra l'**innovazione**. Questo sistema avanzato offre un **montaggio semplificato** e una distribuzione del carico ottimale, garantendo **prestazioni eccellenti** senza compromettere la durabilità della tua copertura.



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
LIVE Zurich 2024

hall **5** Stand **220**



Ingeteam

UN SISTEMA ALL-IN-ONE DALL'ESTETICA PERSONALIZZABILE

Ingecon Sun Storage All-In-One è composto da inverter ibrido monofase da 3-4,5-6 kW e da moduli batterie da 4,8 a 24 kWh. Il prodotto, Made in EU e realizzato in co-branding con Bertone Design, ha una garanzia di 10 anni. La caratteristica più interessante per il cliente finale è la possibilità di adattarsi allo stile del proprio ambiente domestico grazie alle skin intercambiabili, ovvero coperture realizzate in materiali e colori diversi.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Presenza capillare sul territorio con il programma Premium & Service Installer
- Campagna media multicanale rivolta al mercato residenziale
- Servizio locale per assistenza tecnica

“AL VIA UNA CAMPAGNA MULTICANALE FINALIZZATA ALLA LEAD GENERATION E ALLA BRAND AWARENESS»

Barbara Mancini, marketing manager



«Per il nostro target il prezzo non è il solo fattore decisivo. Ingeteam punta da sempre sulla qualità, sui prodotti Made In EU e sui servizi che gestiamo internamente dalla nostra sede italiana, operativa da 15 anni nel settore fotovoltaico. La nostra forza vendita opera, inoltre, in sinergia con i nostri Premium & Service Installer, il programma di affiliazione che ci permette di seguire il cliente finale durante tutto il processo di acquisto e di post-vendita, affinché si senta rassicurato della scelta fatta e rispetto alle garanzie offerte. La vendita dei prodotti sarà supportata da un piano media che partirà nel mese di luglio e si intensificherà a partire da settembre. Saremo presenti su alcune testate che hanno come target principale ingegneri, progettisti ed installatori, anche del settore elettrico, e su alcuni magazine che si rivolgono al cliente finale. La campagna di advertising punta ad un aumento della brand awareness verso un mercato, quello residenziale, che non ci conosce. In una seconda fase la nostra campagna media, anche attraverso l'uso dei canali social, avrà l'obiettivo di generare lead che saranno condivisi con i nostri partner premium».



UN SISTEMA STORAGE RETROFIT OUTDOOR PER GRANDI IMPIANTI

Il nuovo sistema storage retrofit outdoor Power Magic è pensato per installazioni industriali di grandi potenze. Modulabile in relazione alle esigenze del cliente, è disponibile con potenza da 125 a 750 kW e capacità da 250 kWh a 1.5 MWh. È dotato di un sistema antincendio con sensoristica e monitoraggio integrati oltre che raffreddato a liquido. L'installazione è semplice, grazie alla modalità Plug & Play.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Supporto all'installatore anche tramite la proposta di iniziative commerciali originali
- Investimenti nell'ampliamento della gamma
- Apertura verso nuovi mercati esteri per controbilanciare i cali del mercato italiano

“FOCUS SU PROFESSIONALITÀ E PRODOTTI DI QUALITÀ”

Riccardo Filosa, sales director della Green Innovation ZCS



«L'end user, senza incentivi, è portato a credere che investire in un impianto fotovoltaico con accumulo non convenga più. Ora resteranno sul mercato solo i veri professionisti, sia tra gli installatori sia tra i produttori. Emergerà chi è in grado di proporre investimenti in modo sano e concreto, senza affidarsi a promozioni eccessive che sono più dettate dall'esigenza di svuotare i magazzini che non dalla volontà di rivitalizzare la domanda di nuovo installato. Le promozioni, per quanto mi riguarda, non sono mai la formula corretta per generare fiducia. I prezzi devono calare in modo commercialmente intelligente. La vendita deve essere sempre accompagnata da professionalità».



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- In collaborazione con i suoi partner, SMA ha organizzato un roadshow di anteprima per presentare la nuova piattaforma e sensibilizzare il mercato
- La strategia ha incluso anche il lancio di una campagna digitale di awareness intitolata "I Love the Sun", visibile sia sul web che sui social media
- L'azienda ha realizzato iniziative pubblicitarie sui media e partecipato a eventi ad hoc durante l'ultima edizione di KEY Rimini 2024

UN INVERTER IBRIDO COMPATIBILE CON SISTEMI ENERGETICI, POMPE DI CALORE ED EV CHARGER

Il Sunny Boy Smart Energy di SMA, inverter ibrido residenziale, è compatibile con sistemi energetici, pompe di calore e stazioni di ricarica per veicoli elettrici. Assicura alto rendimento, potenza di carica fino a 10 kW (per inverter da 6 kW) con bassa tensione di avvio e rapporto DC/AC fino al 200%.



“FORMARE I PARTNER PER TRASFERIRE I PUNTI DI FORZA DEI PRODOTTI ALL'END USER”

Chiara Marchese, marketing and communication manager



«In questo contesto le nostre strategie si basano su due leve fondamentali ovvero il risparmio economico, un aspetto sempre cruciale per i clienti, e l'attenzione alla sostenibilità e alla tutela dell'ambiente. La nostra Solar Academy, disponibile sia online sia in presenza, rappresenta uno strumento essenziale per i nostri installatori. Attraverso essa, offriamo aggiornamenti continui e formazione specialistica, garantendo che i professionisti siano sempre preparati e pronti ad interfacciarsi efficacemente con il cliente finale. Inoltre, forniamo costantemente ai nostri partner tutto il materiale di comunicazione cartaceo e digitale necessario per trasferire in modo chiaro e semplice i punti di forza dei nostri prodotti facilitando così la comprensione e l'apprezzamento da parte degli utenti finali».

GROWATT ITALIA

MASSIMA EFFICIENZA ANCHE CON IMPIANTI SOLARI OBSOLETI

Configurabile da 5 kWh a 30 kWh, la batteria universale APX in alta tensione ha un sistema modulare ed è compatibile con tutta la serie Battery Ready di Growatt. APX è pensata sia per il piccolo impianto residenziale sia per il grande impianto industriale e, grazie alla tecnologia di ultima generazione, consente di mantenere la massima efficienza anche in presenza di sistemi di batteria formati da moduli con anzianità e stato di carica differenti.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

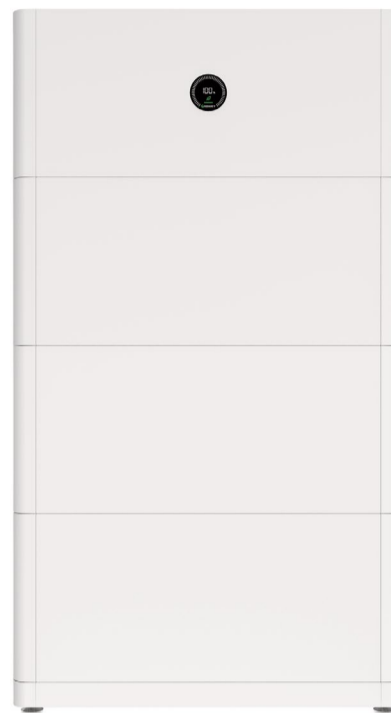
- Presentazione prodotti in store
- Comunicazione di performance e caratteristiche dei prodotti
- Presenza in fiere di settore

"STRATEGIA MULTICANALE CHE EVIDENZIA LE CARATTERISTICHE DEI PRODOTTI"

Riccardo Croce, direttore marketing



«Puntiamo su una strategia multicanale sia online sia offline orientata ai distributori e agli installatori che comprende ad esempio attività in store, formazione online, articoli e news sui principali magazine e che è focalizzata sul comunicare qualità e caratteristiche uniche del prodotto. Investiamo molto anche sull'assistenza agli installatori in fase di realizzazione dell'impianto perché non si creino problemi installativi e la batteria possa dare il massimo in quanto a performance nel tempo, perché la miglior pubblicità risiede nella qualità del prodotto».



80+

IMPIANTI
zeroCO₂ XL
INSTALLATI

 **zeroCO₂[®]**
extra large

Soluzioni di accumulo per impianti C&I
Transizione 5.0 e agrisolare
con i sistemi zeroCO₂ XL

Made in Italy

INDOOR & OUTDOOR
zeroCO₂ - XL 100 e Shell 100

Soluzione di accumulo e monitoraggio che permette le funzioni di Autoconsumo, Peak shaving e adatto a Smart Grid.

60 kW
potenza
100 kWh
capacità
All-in-One
CEI-021 e CEI-016



Soluzioni di accumulo personalizzate per ogni esigenza, dal **residenziale** all'**industria**, fino all'**agrisolare** e al **grid scale**.

Dalla **produzione di batterie** al **sofisticato software in cloud**, ogni elemento è progettato e assemblato in Italia, evidenziando il nostro impegno per il **Made in Italy**.

 **energy[®]**

Energy s.p.a.
Tel. +39 049 2701296
info@energysynt.com
energyspa.com

solar edge

UN ARMADIO BATTERIA DA OLTRE 100 KWH PER IL COMPARTO C&I

La nuova batteria commerciale CSS-OD di SolarEdge è composta da un armadio batteria da 102,4 kWh e da un inverter regolatore di carica da 50 kW. È gestita da SolarEdge ONE, la nuova piattaforma di ottimizzazione energetica basata su cloud che sincronizza e ottimizza automaticamente la produzione e l'accumulo di energia del sito.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Promozioni e campagne digitali sulla soluzione completa SolarEdge che include fotovoltaico, accumulo, domotica e ricarica dei veicoli elettrici
- Campagne pubblicitarie su media mainstream con focus sull'indipendenza energetica
- Presentazione prodotti storage durante i più importanti eventi fieristici nazionali



“FORNIAMO AGLI INSTALLATORI STRUMENTI DI PROGETTAZIONE E SIMULAZIONE DELL'IMPIANTO” Andrea Sovilla, marketing director South Europe



«Al di là della presenza di incentivi più o meno sostanziosi, l'offerta di una soluzione di efficienza energetica è sempre più completa ed integrata. Il fotovoltaico, sia ad uso residenziale che industriale,

viene offerto ed installato sempre più comunemente insieme ad un accumulo in batteria, a sistemi domotici e di misurazione dei consumi e alle colonnine di ricarica per veicoli elettrici. In tale contesto, ci impegniamo innanzitutto nel dare ai nostri installatori i più avanzati strumenti di progettazione e di vendita che possano supportarli nel presentare ai loro clienti una simulazione accurata dell'impianto e dei benefici economici conseguibili. In seconda battuta, è la tecnologia stessa che ancora una volta fa la differenza. L'utilizzo dell'intelligenza artificiale negli impianti fotovoltaici di nuova generazione permette infatti di conseguire, al di là di qualsiasi incentivo, il massimo risparmio possibile, potendo sincronizzare e ottimizzare automaticamente produzione e consumi sulla base di fattori interni ed esterni, come ad esempio l'andamento dinamico delle tariffe energetiche per l'immissione o il prelievo di energia dalla rete».

SAJ

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Campagne di marketing mirate su diversi canali per aumentare la conoscenza delle caratteristiche dei prodotti per storage C&I, affiancate a eventi di formazione online e in presenza e alla distribuzione di materiali informativi
- Collaborazioni strategiche con aziende tecnologiche e progettisti per integrare i prodotti dell'azienda nei loro eco sistemi e ampliare la presenza di Saj sul mercato, offrendo promozioni congiunte e pacchetti speciali
- Formazione continua mirata a fornire conoscenze tecniche avanzate sui sistemi di accumulo commerciali e industriali, coinvolgendo i principali installatori del comparto C&I sia nella formazione sia nella prestazione di servizio tecnico posteriore, configurando molti di loro come partners di servizio ufficiali



UNA SOLUZIONE PER L'AGRIVOLTAICO E LE UVAM

CHS2 all-in-one è installabile in molteplici scenari: su nuovi impianti ibridi (DC/AC), in modalità retrofit su impianti già esistenti (AC Coupling), su nuovi impianti in modalità off-grid (senza allaccio alla rete elettrica). È idoneo anche per impianti agrivoltaici, nel solare off-grid e per la creazione di centrali elettriche virtuali. È scalabile fino a 630 kW e 1 MWh.

“CAMPAGNE DI COMUNICAZIONE VERSO LE IMPRESE PER PROMUOVERE SOLUZIONI COMMERCIALI” Jessica Han, South & East Europe marketing manager



«Nel comparto commerciale e industriale la leva per la promozione dei sistemi di accumulo alle aziende è fornire loro la possibilità di coprirsi dal rischio di oscillazione dei costi energetici, garantendo una loro stabilità che è un elemento fondamentale nella contabilità aziendale. Inoltre, la riduzione dei costi di approvvigionamento di energia e la stabilizzazione della contabilità energetica riduce il rischio per le aziende di esposizione ad incrementi imprevisti. Enfatizziamo poi l'importanza di un servizio clienti eccellente e un supporto post-vendita dedicato per garantire una soddisfazione continua. Disponiamo inoltre di un servizio di assistenza tecnica all'installatore specializzato e dedicato al comparto C&I, disponibile tramite i canali e-mail e call-center. Abbiamo lanciato il programma SAJ Official Service Partner, un sistema composto da partners di servizio certificati SAJ per creare una rete capillare di assistenza pre e post-vendita. A partire da giugno 2024, abbiamo già stipulato contratti con tre partner di servizio e prevediamo di sviluppare oltre 10 partner ufficiali e più di 50 installatori affiliati entro la fine dell'anno in corso».

LG Energy Solution

ESS Battery Division

BATTERIE CON CAPACITÀ DI 9,6 E 16 KWH

Le batterie domestiche LG Prime 10H e 16H di LG Energy Solution offrono capacità di 9,6 kWh e 16 kWh, con potenze di scarica di 5 kW e 7 kW. Sono componibili, sicure e parallelabili fino a 32 kWh. Compatibili con inverter ibridi monofase SHH di LG Energy Solution. Gestibili da remoto tramite app.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Campagne di sensibilizzazione e formazione per educare il pubblico sui benefici dello storage, sia in termini di risparmio energetico che di sostenibilità ambientale; organizzazione di webinar e seminari per informare i clienti sulle nuove tecnologie di storage e sulle loro applicazioni pratiche
- Partnership strategiche con aziende leader nel settore energetico per offrire soluzioni integrate che combinano storage, energia rinnovabile e efficienza energetica: accordi con installatori certificati per garantire un'installazione professionale e supporto continuo ai clienti finali
- Offerte promozionali per rendere più accessibili i prodotti di storage

“FONDAMENTALE INFORMARE I CLIENTI SUI BENEFICI DELLO STORAGE” Asya Polidori, marketing manager



«In questo momento in cui non ci sono incentivi, è cruciale focalizzarsi sulla comunicazione dei vantaggi a lungo termine dei sistemi di storage, come l'autonomia energetica e la riduzione delle bollette. Utilizziamo strumenti digitali, come webinar e campagne social, per educare i clienti sui benefici del nostro storage. Per supportare gli installatori, offriamo training specializzati e materiali di marketing personalizzati, oltre a un servizio di assistenza dedicato per rispondere a tutte le loro esigenze tecniche e commerciali».



ELEVATO ROI E COSTI DI TRASPORTO RIDOTTI PER INSTALLAZIONI C&I

Con un'elevata densità energetica, un ingombro di 1,3 metri quadrati e un'efficienza complessiva del 91,2%, il sistema S³-EStore smart C&I ESS consente di ottimizzare i vantaggi e ridurre l'ammortamento. Riduce i costi di trasporto e di installazione grazie al design all-in-one e al preassemblamento in fabbrica.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Progettazione di sistemi di accumulo di energia modulari e preassemblati in fabbrica per soddisfare le esigenze di riduzione dei costi
- Offerta di soluzioni chiavi in mano per semplificare il processo di consegna
- Partecipazione a fiere e conferenze per entrare in contatto con i responsabili delle decisioni aziendali



"VALORIZZARE I BENEFICI DELLO STORAGE IN AMBITO C&I PER GUIDARE IL PROCESSO D'ACQUISTO"

Jon Zhang, marketing manager



«Ci concentriamo sulla promozione del nostro sistema di storage C&I all'avanguardia in tre aree principali. In primo luogo, sottolineiamo il valore economico dell'accumulo di energia. S³-EStore può migliorare il ROI e accelerare il ciclo di ammortamento. Inoltre, il sistema è preassemblato e l'installazione del cablaggio richiede solo mezz'ora, con un risparmio del 25% sui costi di trasporto e del 27% sui costi di stoccaggio. In secondo luogo, Kehua fornisce un'assistenza post-vendita completa. La formazione professionale per l'installazione garantisce un'implementazione efficiente del progetto, risparmiando tempo e manodopera. In terzo luogo, Kehua rafforza le partnership con operatori del mercato continuando a innovare con lo scopo di offrire soluzioni in linea con le esigenze degli imprenditori. Sebbene la mancanza di supporto politico rappresenti una sfida, crediamo che evidenziando il valore dell'accumulo di energia e fornendo un supporto professionale, i clienti finiranno per vedere i vantaggi dello storage e per adottare questa tecnologia anche nel settore C&I.»



w: [solisinverters.com](https://www.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



COMUNITÀ ENERGETICHE RINNOVABILI

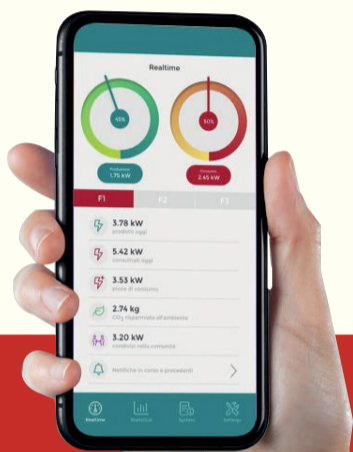
SCEGLI L'ENERGIA GREEN:
il tuo gesto per un mondo senza CO₂



Western CO fornisce tutto ciò di cui hai bisogno
per l'impianto, il monitoraggio e l'assistenza!



Visita la nostra pagina dedicata per avere maggiori informazioni sulle Comunità Energetiche



WESTERN CO.®
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS



Vetrina prodotti

sheen+
pure energy

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Ampliamento della gamma con l'introduzione di due modelli di wallbox avanzati, progettati per interagire con gli inverter ibridi. Queste wallbox possono sfruttare diverse fonti di energia: solare, un mix di solare e batterie, oppure una combinazione tra rete elettrica, batterie e solare;
- Presentazione della batteria High Voltage che consente configurazioni multiple senza necessità di interventi manuali, grazie a un sistema di configurazione automatica;
- Lancio sul mercato italiano del nuovo inverter Sheen-Plus da 50 kW ibrido trifase, pensato per supportare le piccole e medie imprese nella realizzazione di impianti di storage potenti e performanti



**È ABBINABILE A INVERTER MONOFASE O TRIFASE
LA NUOVA BATTERIA SHEENPLUS HV**

Exe Solar presenta la nuova batteria SheenPlus High Voltage con configurazione automatica. Si presta ad essere utilizzata con gli inverter ibridi della casa in configurazioni multiple di 5 kW fino a 20 kW in ambito domestico monofase e fino a 35 kW utilizzando gli inverter ibridi trifase. La nuova batteria sarà installata all'interno in un contenitore in acciaio, ordinabile in configurazione di 2 o 4 moduli.

**"ASSISTENZA POST-VENDITA E SERVIZIO RAPIDO
A SUPPORTO DELL'INSTALLATORE"**

Leonardo Crosara, technical support



«Per rafforzare il nostro posizionamento sul mercato, stiamo investendo significativamente nell'assistenza post-vendita. Offriamo un servizio di supporto tecnico rapido, con un team dedicato pronto a fornire chiarimenti e assistenza per l'installazione e la messa in servizio degli impianti fotovoltaici. Tutti gli impianti connessi alla rete internet sono costantemente monitorati dalla nostra struttura tecnica, permettendoci di individuare immediatamente eventuali problemi e offrire soluzioni rapide ed efficaci. Con queste innovazioni e il nostro impegno per il servizio al cliente, continuiamo a guidare il settore delle energie rinnovabili verso un futuro più sostenibile e efficiente».

risen

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Definizione di partnership con aziende di energia rinnovabile, fornitori di servizi e organizzazioni per promuovere soluzioni energetiche integrate
- Partecipazione a fiere e conferenze annuali
- Mantenimento di un'assistenza post-vendita verso i progetti già realizzati per mantenere la capacità e le prestazioni del sistema di accumulo di energia

**UN CONTAINER DI ACCUMULO
DA 5 MWh PER PROGETTI
UTILITY SCALE**

Il nuovo sistema di accumulo SYL di Risen da 5 MWh con raffreddamento a liquido è stato realizzato all'interno di un container standard. È caratterizzato da alta densità energetica, installazione plug-and-play e facilità di manutenzione. È pensato per progetti utility scale e, essendo scalabile, consente di ottenere una capacità flessibile.



**"OFFRIAMO STRUMENTI CHE AIUTANO GLI INSTALLATORI
A TRASMETTERE ALL'END USER I VALORI DELLA PROPOSTA"**

Ray Sun, marketing manager



«Per rivitalizzare la nostra offerta ai clienti finali dobbiamo sottolineare il valore intrinseco e i vantaggi a lungo termine dei sistemi di accumulo. Ci concentriamo su argomenti chiave come l'indipendenza energetica, il risparmio economico, la maggiore resilienza della rete. A sostegno di questi punti, utilizziamo strumenti analitici avanzati che dimostrano i vantaggi finanziari e operativi delle nostre soluzioni. Per gli installatori, forniamo un supporto completo che comprende risorse di formazione, materiale di marketing, casi di studio e calcolatori del ROI che gli installatori possono utilizzare per comunicare efficacemente il valore ai clienti, supporto tecnico dedicato e guide all'installazione per assistere i clienti in caso di problemi durante il processo di installazione. Infine offriamo strumenti di monitoraggio e manutenzione. Insieme, questi strumenti consentono agli installatori di trasmettere ai clienti finali l'interessante proposta di valore dei nostri sistemi di accumulo di energia a batteria, anche in assenza di incentivi esterni».

VIESMANN

BATTERIE ESPANDIBILI FINO A 24,9 KWH DI CAPACITÀ

Le Viessmann Battery HV1/HV2 sono batterie al litio modulari ad alta tensione abbinabili agli inverter fotovoltaici Viessmann, pensate per applicazioni residenziali e commerciali. Il sistema è composto da moduli batteria impilabili tra di loro, per una capacità da 7,1 a 24,9 kWh, e da un BMS controller che regola la carica/scarica delle batterie, interfacciandosi con l'inverter.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Promozione di Viessmann come fornitore del sistema fotovoltaico completo, dai moduli alla colonnina di ricarica ai sistemi di fissaggio, e quindi comprensivo del sistema di storage
- Comunicazione sui vantaggi di un sistema fotovoltaico con storage in termini di autonomia energetica e riduzione dei costi



"UNA DILAZIONE DI SPESA PER IL CLIENTE FINALE PER INCENTIVARE LA DECISIONE D'ACQUISTO"

Dario Fabris, direttore vendite Nuove Energie



«In questo momento, il Bonus Casa 50% è un valido incentivo per invogliare il cliente finale all'acquisto di un impianto fotovoltaico completo di sistema di storage. Inoltre, gli installatori Viessmann sono in grado di proporre la formula Acquisto Facile, una soluzione di finanziamento a tassi vantaggiosi, sviluppata in collaborazione con primarie società, che consente di dilazionare la spesa per l'efficientamento energetico della propria abitazione».

KEHUA
TECH

Energy Storage Solution for All Scenarios

Safe Smart Simple

- 📍 Top 1 global energy storage PCS supplier in China (CNESA)
- 📍 Tier 1 global energy storage system supplier (BNEF)
- 📍 No.4 PCS supplier globally (S&P Global)

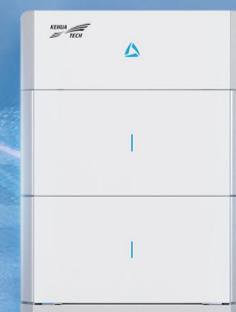


S³-EStation 2.0
5MW/10MWh Liquid-cooling BESS

S³-EStore
C&I ESS



S³-iStorageE
All-in-one Residential ESS





UNA BATTERIA INSTALLABILE IN ORIZZONTALE O VERTICALE

La batteria enSolar Green LV 5.12kWh IP65 è caratterizzata da celle al litio-LFP su resina termoplastica monitorate da BMS avanzato garantendo dialogo tra celle e inverter, con riporto info nell'app monitoraggio e firmware aggiornabile da remoto. Il design è uguale all'inverter, il display LED è a colori. È infine facile da installare con cavi a corredo e fissaggio a parete reversibile in orizzontale o verticale.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Riduzione del prezzo per kWh per rendere la batteria economicamente più sostenibile
- Nuovo design italiano IP65, con installazione in orizzontale o verticale
- Aggiornamento software BMS da remoto



“UN UNICO INTERLOCUTORE PER L'INTERO ECOSISTEMA FOTOVOLTAICO”
 Enrico Berton, direttore commerciale



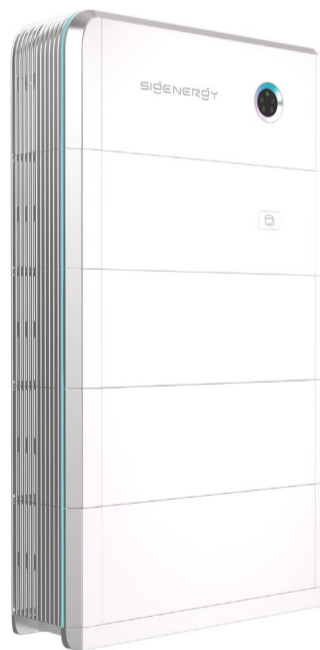
«Comunichiamo l'importanza di efficientare i costi energetici con un impianto fotovoltaico corredato di un nostro inverter con accumulo, opportunamente dimensionato per il consumo utenza, in grado di conseguire la massima indipendenza energetica possibile. In questo modo il cliente può affrontare un ammortamento del costo impianto ragionevole, eventualmente accelerato da una detrazione fiscale o comunità energetica in vigore, proteggendo il costo dell'energia nel tempo, con una soluzione integrata di anti-blackout mediante l'uscita EPS sovradimensionata. Inoltre trasferiamo l'importanza di basare investimenti su impianti fotovoltaici con nostri prodotti, in quanto azienda radicata in Italia che sostiene l'installatore dall'avviamento del sistema al post-vendita. Infine, abbiamo realizzato i componenti del sistema di accumulo inverter/batteria/quadro-EPS con lo stesso design italiano, rendendolo gradevole, scalabile ed adattabile allo spazio d'installazione disponibile».



SIGENERGY

INTELLIGENZA ARTIFICIALE AL SERVIZIO DEL SISTEMA DI ACCUMULO

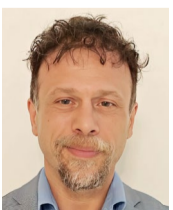
SigenStor è un sistema di accumulo di energia 5-in-1 potenziato dall'intelligenza artificiale che comprende il fotovoltaico, l'accumulo di energia e la ricarica dei veicoli elettrici. È pensato per applicazioni residenziali e C&I. Integra l'inverter solare, l'ev-charger, il PCS della batteria, il pacco batterie e l'EMS in un unico dispositivo modulare configurabile e scalabile.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Organizzazione di eventi come il Sigenergy Day Europe 2024 in Spagna e il Sigenergy Day Myanmar 2024
- Partecipazione a incontri di settore come KEY 2024

“SOLUZIONI PER DIVERSI SCENARI, FACILI DA INSTALLARE E ATTIVARE”
 Alfonso d'Alessandro, country manager



«Sigenergy è specializzata in soluzioni di accumulo di energia che aiutano le persone a raggiungere l'indipendenza energetica. Crediamo che un'esperienza d'uso eccezionale sia vantaggiosa per i nostri clienti e aggiunga un valore significativo. I nostri concetti di design modulare mirano a rivoluzionare il processo di installazione, semplificando notevolmente l'installazione e la messa in servizio. SigenStor, il nostro sistema di accumulo di energia 5 in 1, può essere applicato sia a scenari residenziali che commerciali e industriali consentendo agli installatori residenziali di espandersi in progetti C&I senza ulteriori investimenti. Sfruttando l'intelligenza artificiale, miglioriamo ulteriormente l'esperienza del cliente. Inoltre, la nostra App mySigen è disponibile su Apple Store e Google Play ed è aperta ai nostri installatori».



STORAGE INTEGRABILE IN UN SECONDO MOMENTO

Fronius GEN24 Plus è una soluzione completa e versatile che offre, in un unico prodotto, diverse funzioni per incrementare l'efficienza energetica. Disponibile in versione monofase e trifase, è predisposto per l'integrazione di un sistema di accumulo elettrico con batterie collegabili sia sul lato AC, sia sul lato DC. L'integrazione con le batterie può avvenire anche successivamente all'installazione, agevolando così i clienti nella gestione dell'investimento.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Interventi formativi, in collaborazione con associazioni di categoria, dedicati ai temi di attualità nel mercato fotovoltaico come agrivoltaico, comunità energetiche e Transizione 5.0
- Campagne di sensibilizzazione rivolte ai clienti finali sia privati, sia legati al mondo business sull'ottimizzazione dell'autoconsumo
- Sviluppo di nuove partnership per ampliare l'offerta di soluzioni di accumulo per il segmento commerciale e industriale



“PARTNER FORMATI E COMPETENTI PER GUIDARE L'INVESTIMENTO DEL CLIENTE FINALE”

Paola Baschirotto, responsabile marketing



«Fronius ha sempre creduto in un approccio olistico al mondo del fotovoltaico. Questa scelta si è rivelata vincente specialmente in periodi privi di incentivi statali, come quello che stiamo affrontando. Il team di Fronius Italia continua ad investire nella formazione degli operatori del settore perché possono guidare i clienti finali nella scelta del miglior investimento per la loro transizione energetica. Ci teniamo ad essere proattivi nell'individuare nuove opportunità di business per i nostri clienti e nell'offrire loro il supporto pre e post-vendita di cui hanno bisogno. Inoltre abbiamo attivato la promozione (20)24 ore di sole che vuole offrire agli installatori uno strumento di vendita. Il nostro claim “la qualità di Fronius al prezzo più conveniente di sempre” rappresenta una promessa di valore su cui i nostri partner possono contare».

«Fronius ha sempre creduto in un approccio olistico al mondo del fotovoltaico. Questa scelta si è rivelata vincente specialmente in periodi privi di incentivi statali, come quello che stiamo affrontando. Il team di Fronius Italia continua ad investire nella formazione degli operatori del settore perché possono guidare i clienti finali nella scelta del miglior investimento per la loro transizione energetica. Ci teniamo ad essere proattivi nell'individuare nuove opportunità di business per i nostri clienti e nell'offrire loro il supporto pre e post-vendita di cui hanno bisogno. Inoltre abbiamo attivato la promozione (20)24 ore di sole che vuole offrire agli installatori uno strumento di vendita. Il nostro claim “la qualità di Fronius al prezzo più conveniente di sempre” rappresenta una promessa di valore su cui i nostri partner possono contare».

WECO

ARRIVANO IN ITALIA I SISTEMI ALL-IN-ONE CON POTENZA ESPANDIBILE

Dopo la positiva esperienza sul mercato americano, Weco lancia anche sul mercato italiano i sistemi di accumulo residenziali all-in-one 5KO PRO ed accumulo con inverter 5KO Smart. Il sistema impilabile 5KO senza cavi, settaggi o programmazioni, grazie all'efficienza dei sistemi ad alto voltaggio con bilanciamento attivo, permette di espandere l'installazione anche a distanza di anni.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Lancio della linea all-in-one integrata ed efficiente
- Investimento nella nuova unità di produzione dei sistemi C&I
- Nuova gamma di inverter ibridi e di accumulo "entry-level" ESY e H-ESY



"PRODOTTI SEMPLICI ED EFFICACI E UNA COMUNICAZIONE TRASPARENTE VERSO IL CLIENTE INSTALLATORE"

Marco Falorni, sales director



«Weco si propone di offrire agli installatori soluzioni sempre più integrate e semplici da installare per coniugare l'affidabilità dei sistemi con la massima efficienza nell'installazione. I sistemi all-in-one consentono all'installatore di completare il montaggio dell'inverter ibrido con il relativo accumulo in meno di mezz'ora con un evidente risparmio di risorse. Comuniciamo con trasparenza ai nostri clienti che l'investimento in un sistema di accumulo ben progettato genera risparmi economici che si realizzano progressivamente nel tempo. La durata di questo ritorno varia in base all'efficienza del sistema, al prezzo dell'energia e alle condizioni specifiche dell'installazione. Inoltre, nel contesto globale odierno, è essenziale e responsabile adottare questo modello di approvvigionamento energetico, per intraprendere un percorso verso un futuro più sostenibile a beneficio delle generazioni future. Ultima leva, ma non meno importante, la garanzia decennale sui prodotti e l'assistenza tutta italiana, che consentono a Weco di essere un punto di riferimento per i suoi partner».

 SIGENERGY

SigenStor per C&I

Una soluzione versatile di stoccaggio energetico 5-in-1 su misura per adattarsi ad ogni scenario.

8 kWh ~ MWh

Flessibile

Rendimenti più elevati

Risparmio su CAPEX & OPEX







LinkedIn

YouTube

www.sigenergy.com/it

La forza di quattro società — Regalgrid Europe, B-Cer, Cer&Go, Cogenera Italia — una tecnologia brevettata, la più completa offerta di servizi energetici per l'autoconsumo collettivo del mercato. Abbiamo definito un nuovo approccio integrato, in grado di coprire ogni segmento delle rinnovabili: consulenze tecniche e legali, realizzazione di schemi di autoconsumo diffuso e di CER, installazioni di impianti fotovoltaici CER Ready, sviluppo di piattaforme digitali per la gestione degli asset e delle pratiche di comunità, sostegno finanziario degli investimenti, servizi energetici integrati dalla produzione al consumo. **Un unico interlocutore per tutto.**

Insieme generiamo energia infinita

**REGALGRID
GROUP**

REGALGRID | bcer | cer&go | cogenera

Vetrina prodotti

FOX
ESS

FINO A 860 KWH DI CAPACITÀ DI ACCUMULO PER GLI INVERTER PARALLELABILI H3 PRO

Il nuovo inverter ibrido H3 Pro ha una potenza da 15 a 30 kW e taglie intermedie di 20, 22, 25 e 30 kW. Insieme alle batterie ECS, offre la possibilità di aggiungere fino a 19 batterie ad ogni inverter, raggiungendo una capacità di accumulo da 8,7 kWh fino a 86,40 kWh per ogni H3 Pro. È possibile collegare fino a 10 inverter in parallelo, per ottenere una potenza minima di 150 kW a massima di 300 kW, con capacità di accumulo che va da 8,7 kWh a 860 kWh.

“FOCUS SU PRODOTTI DI QUALITÀ E SERVIZIO ALL'INSTALLATORE” Fabien Occhipinti, global strategic account director



«Ad oggi, la gamma di soluzioni e prodotti FoxESS si è dimostrata essere di una qualità superiore. FoxESS continua a sviluppare nuovi prodotti in linea con la domanda del mercato come soluzioni dedicate al mercato delle comunità energetiche e all'agrivoltaico. I nostri prodotti offrono nuove funzionalità e tecnologie innovative che li rendono affidabili e consentono una maggiore redditività dovuta alla loro efficienza, facilità d'incremento delle potenze e stoccaggio d'energia. Inoltre, proponiamo un servizio clienti e un'assistenza post-vendita superiori forniti da personale esperto che risponde dall'Italia dal lunedì al venerdì dalle 8.00 alle 18.00, per garantire tempi di risposta rapidi e una risoluzione efficace dei problemi. Infine, FoxESS, fornisce programmi di formazione completi per gli installatori per assisterli durante l'installazione o la manutenzione. Siamo poi raggiungibili via telefono o email sia per i clienti sia per gli installatori per rispondere a tutti tipi di domande».

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Focus su nuovi prodotti come l'inverter con accumulo integrato Max-AIO-100 che garantisce 100 kW di potenza in uscita AC, 215 kWh di capacità della batteria
- Investimenti nella formazione agli installatori in collaborazione con i principali distributori nazionali
- Supporto agli installatori pre vendita (con il dimensionamento dei sistemi), durante l'installazione e post vendita con un customer care dedicato e one-to-one



Trinasolar

IN ARRIVO SUL MERCATO ITALIANO LA BATTERIA NEXEOS PER IL MERCATO RESIDENZIALE

Il nuovo sistema di accumulo modulare a batterie Nexeos è pensato per il mercato residenziale. Ha capacità di accumulo da 5,3 kWh a 21,5 kWh in combinazione con un inverter ibrido per sistemi monofase. Sarà disponibile per il mercato italiano a partire da luglio 2024.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Focus sulla collaborazione con i partner di distribuzione per servire gli installatori locali fornendo formazione e assistenza post-vendita
- Investimento nell'organizzazione di corsi di formazione dedicati agli installatori (in persona o a distanza) e di un roadshow per portare il prodotto vicino ai nostri installatori in collaborazione con la nostra rete di distributori esistenti

“CREARE FIDUCIA NEL CLIENTE FINALE E PORTARE LE GIUSTE INFORMAZIONI AL MERCATO”

Sergio Graziosi, head of residential storage Europe



«Dobbiamo contrastare l'idea errata che attualmente non ci siano incentivi in Italia. Un impianto fotovoltaico con accumulo beneficia di uno sconto fiscale del 50% che scenderà al 36% nel 2025. Questo dovrebbe essere sufficiente a sostenere la domanda, anche senza il Superbonus. Se si considerano i numeri del primo trimestre del 2024, ci sono state più di 70.000 installazioni, il 92% delle quali al di sotto dei 20 kWh. Questo è abbastanza per collocare l'Italia al secondo posto in Europa per dimensioni del mercato. Portare le giuste informazioni al mercato, guardare al futuro e non al passato aiuterà a creare fiducia nei clienti finali e a sostenere la domanda. L'accumulo rimane una parte importante di un impianto fotovoltaico. I dati mostrano che fino al 70% delle nuove installazioni ha un'unità di accumulo. L'aumento dell'autoconsumo, unito al prezzo effettivo dell'elettricità, continuerà a svolgere un ruolo importante nel processo decisionale dei clienti finali. Con la soluzione Nexeos di Trina, possono affidarsi a un unico fornitore che si occuperà di tutto, semplificando la loro vita e quella degli installatori».



LIVOLTEK

SOLUZIONE ALL-IN-ONE CON MONITORAGGIO PLUG&PLAY

Il sistema ESS Livoltek all-in-one è una combinazione tra un inverter ibrido e batterie a bassa tensione. Questa sinergia permette di aumentare la stabilità dell'alimentazione e libera dai vincoli del prezzo dell'elettricità. Il design compatto è esteticamente gradevole. Infine il monitoraggio online Plug&Play garantisce installazioni rapide e facilità di manutenzione.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Partecipazione a fiere in Italia e in altri Paesi europei oltre che in diverse associazioni fotovoltaiche europee collegate
- Miglioramento degli scambi con stakeholder del settore per aggiornare i prodotti affinché soddisfino gli standard europei e le richieste del mercato
- Investimento nella costruzione di un team locale in Italia per fornire servizi di consulenza tecnica più efficienti e tempestivi.

"PUNTIAMO SU MIGLIORAMENTI TECNOLOGICI, RIDUZIONE COSTI E AFFIDABILITÀ DEI PRODOTTI"

Idilio Ciuffarella, direttore generale



«Livoltek è impegnata industrialmente e dal punto di vista della Corporate Social Responsibility ad affrontare tutte le sfide che riguardano il mondo dello storage inclusi quindi miglioramenti tecnologici, ottimizzazione per la riduzione costi per l'utente finale e affidabilità dei prodotti. La nostra priorità è quella di informare il cliente tramite i più innovativi strumenti di marketing come webinar, marketing automation e intelligenza artificiale. Lo scopo è quello di accompagnarlo per introdurre sempre più il mondo dello storage nella realtà familiare e commerciale. Con la fine degli incentivi, Livoltek continua la sua politica di soddisfare i clienti che hanno capito che il futuro dell'energia sta nel fotovoltaico, non solo in ambito residenziale ma anche commerciale e industriale. I nostri installatori sono costantemente affiancati da tecnici e ingegneri che sono in continuo lavoro per lo sviluppo dei nostri software. In aggiunta alla nostra Area Tecnica, abbiamo attivato un Call Center per l'assistenza da remoto e una squadra che interviene direttamente sul posto quando l'assistenza da remoto non è sufficiente».



Haitai Solar

BECOME THE MOST VALUABLE INTELLIGENT PRODUCER OF GREEN ENERGY

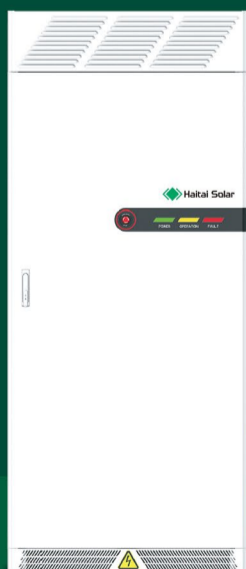
Residential Energy Storage



Residential Energy Storage Battery Pack



Haitai - Blue Star Industrial and commercial energy storage system



Haitai Digital Energy's products

Containerized Energy Storage System
Industrial and commercial energy storage system
Residential Energy Storage

Communication power supply system



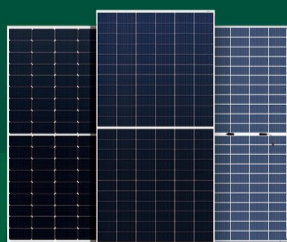
Outdoor cabinet energy storage system



Haitai - Blue Shield Containerized Energy Storage System



TOPCon Haitai Taihe2.0



ADDRESS

De Beek 12, 3871 MS Hoevelaken, Netherlands

EMAIL

zhaofei@htsolargroup.com
wangning@htsolargroup.com
yaochunhui@htsolargroup.com

WEBSITE

www.haitai-solar.com



Kevin Zhao LinkedIn



Michael Yao LinkedIn



Company LinkedIn

JinKO Solar

Building Your Trust in Solar

UNA SOLUZIONE PER CONTESTI UTILITY SCALE

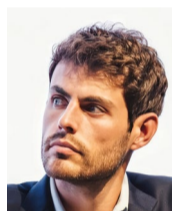
Per il settore utility scale, JinkoSolar presenta Suntera G2. Si tratta di un container batteria che utilizza celle da 314 Ah. Progettato per garantire sicurezza, affidabilità e durata, offre oltre 5 MWh di capacità con un'efficienza superiore al 94%.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Organizzazione di webinar e pubblicazioni sui social media come le #jinkopills su LinkedIn
- Partecipazione a eventi come il Key Expo Rimini
- Partecipazione a incontri formativi come Renmad Storage Italia ed Energyyear Italia

“AL FIANCO DEGLI INSTALLATORI CON TRAINING E COMMISSIONING IN LOCO” Pietro Peterlana, sales manager ESS



«In un contesto privo di incentivi, rivitalizzare l'offerta ai clienti finali richiede un approccio innovativo. I prezzi dei sistemi Bess sono crollati negli ultimi anni grazie a economie di scala e avanzamenti tecnologici, rendendo questi sistemi di accumulo più accessibili che mai, anche senza incentivi governativi. Investire in un sistema Bess non solo protegge dalla volatilità dei prezzi dell'energia, ma garantisce anche la sicurezza degli investimenti per oltre 15 anni. JinkoSolar supporta gli installatori e i tecnici con training dedicati e commissioning in loco, assicurando una conoscenza approfondita e una gestione ottimale del sistema. Il risultato è un sistema efficiente, affidabile e all'avanguardia per i nostri clienti».

HYXIPOWER

INSTALLAZIONE RAPIDA E SEMPLICE PER IL NUOVO SISTEMA TRIFASE ALL-IN-ONE

Il nuovo sistema trifase all-in-one ottimizza la modalità di installazione di un sistema di accumulo. Collegandosi direttamente al quadro elettrico di una abitazione e senza l'utilizzo di un meter esterno si riducono i tempi di installazione. Inoltre ha una protezione IP67.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Introduzione di una nuova topologia di impianto
- Sicurezza intrinseca del sistema
- Elevata flessibilità nel programmare il funzionamento della batteria

“PRODOTTI SICURI E DI QUALITÀ E FOCUS SU FORMAZIONE ALL'INSTALLATORE” Davide Ponzi, country manager



«Differenziando l'offerta di prodotto e utilizzando delle batterie di derivazione automotive che ci permettono un maggiore controllo della carica e scarica, abbiamo sviluppato sistemi di sicurezza intrinseci mutati appunto dall'automotive in modo da dare una sicurezza totale. Avendo sviluppato dei prodotti altamente flessibili, possiamo soddisfare molte esigenze di programmazione dell'accumulo secondo diverse necessità dell'utente finale. Per permettere una facile configurazione forniamo una formazione sul prodotto con una certificazione degli installatori al fine di qualificare gli operatori sulla nostra tecnologia. A tal proposito forniremo corsi in presenza a livello regionale per poter incontrare un elevato numero di installatori. Abbiamo previsto anche una documentazione specifica per aiutare a comprendere quali siano i punti di forza del sistema e i vantaggi che possono avere sia gli installatori sia i clienti finali».

KSTAR

PROPOSTA ALL-IN-ONE PER IL SEGMENTO COMMERCIALE E INDUSTRIALE

La serie Kstar BluePulse comprende il modello KAC50DP-BC100DE, che rappresenta il prodotto di punta per l'azienda. Si tratta di una soluzione all-in-one da esterno per applicazioni di stoccaggio energetico di taglia commerciale e industriale di piccole e medie dimensioni e microgrid.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Programmi di formazione e definizione di case studies per illustrare i benefici dello storage
- Supporto locale per le installazioni, con lo scopo di aumentare la fiducia e la soddisfazione dei clienti
- Proposta di prodotti innovativi e certificati, in linea con le esigenze e gli standard del mercato italiano



“COLLABORAZIONE CON I PARTNER ITALIANI PER OFFRIRE PRODOTTI A PREZZI COMPETITIVI” Beatrice Xiao, country manager



«Attualmente, ci stiamo concentrando sulla nostra gamma di inverter di stringa residenziali e commerciali, introducendo prodotti all'avanguardia e certificati su misura per il mercato italiano. In particolare, offriamo un inverter da 3 kW per sfruttare gli incentivi del reddito energetico e un inverter da 125 kW certificato secondo gli standard CEI-016 e CEI-021. Data l'attuale mancanza di incentivi per le soluzioni di stoccaggio, collaboriamo strettamente con i partner italiani per offrire inverter di stringa a prezzi competitivi. Supportati dal nostro ufficio commerciale e post-vendita con sede a Bologna, garantiamo un supporto post-acquisto di alta qualità attraverso il nostro team locale in Italia».



UNA SOLUZIONE PER CONFIGURAZIONI DI AUTOCONSUMO COLLETTIVO

Il sistema Share Power è un all-in-one dotato di moduli batteria e inverter ibrido con tecnologia integrata per la 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.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Progetto Aton-CER per nuove comunità energetiche
- Ampliamento della gamma prodotti per il settore residenziale
- Ottimizzazione sistema di controllo e gestione tramite app Aton Storage

“AL FIANCO DEGLI INSTALLATORI NELLA REALIZZAZIONE DI COMUNITÀ ENERGETICHE”

Emma Balugani, marketing & communication officer



«Aton crede fortemente nei nuovi modelli smart-grid, per questo ha avviato un nuovo progetto con cui offre ai suoi installatori un supporto a 360° per la realizzazione di nuove comunità energetiche di piccole e medie dimensioni, compresa la gestione di tutti gli aspetti giuridici e fiscali. Stiamo inoltre lavorando con partner selezionati per ampliare la nostra offerta per il mercato residenziale con prodotti economicamente vantaggiosi, facili da installare, versatili e con elevatissimi standard di qualità, insieme ad un continuo sviluppo e ottimizzazione all'app Aton Storage, vero centro di comando dei sistemi Aton per una gestione smart dell'energia, fondamentale per evidenziare l'importanza dell'autosufficienza energetica grazie a fonti rinnovabili, sia in termini di risparmio che in ottica ambientale».



FORNITORE DAL 1999
DI SOLUZIONI INTEGRATE
PER L'EFFICIENZA ENERGETICA

CERCHIAMO
COLLABORAZIONI
COMMERCIALI
scrivi: ci@vpsolar.com

**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

www.vpsolar.com/vp-solar-eventi-2024/





BATTERIA MODULARE CON CAPACITÀ DA 5 KWH A 60 KWH

La IQ Battery 5P è una batteria modulare con capacità di 5 kWh. Offre configurazioni da 5 a 60 kWh, migliorando l'esperienza utente grazie alla sua potenza e comunicazione cablata resiliente. La soluzione è coperta da una garanzia di 15 anni.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Eventi con partner per far conoscere il mondo dello storage energetico
- Webinar settimanali
- Attenzione alle normative e alla sicurezza dei prodotti e un'importante attività di sensibilizzazione con i professionisti coinvolti nelle norme antincendio



"ASSISTENZA ANCHE SUL CAMPO PER LE PRIME INSTALLAZIONI"
Elena Tagliani, strategic account manager



«Produciamo microinverter e batterie efficienti e sicuri, come la nostra IQ Battery 5P. La batteria è ormai un'estensione della maggior parte degli impianti fotovoltaici Enphase ed è costruita per evitare problemi legati

all'alta tensione e al rischio di incendio. È modulare, permettendo agli utenti di partire da 5 kWh e ampliarla se necessario successivamente. L'elevata efficienza dei nostri microinverter, protetti da brevetti esclusivi, il supporto al consumo notturno dato dal sistema di storage e il tax rebate del 50%, consentono di ammortizzare la spesa iniziale in tempi brevi. Il fotovoltaico resta il miglior investimento che un privato o un'azienda possano fare ed è fondamentale usare prodotti di alta qualità certificata. Per supportare gli installatori offriamo assistenza di alto livello 24 ore su 24, aiuto sul campo per le prime installazioni, e per quelle particolarmente complesse, con personale Enphase. Inoltre, stiamo lavorando per far comprendere la tecnologia della batteria attraverso campagne di marketing e presentazioni di prodotti».



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Integrazione del sistema di energy storage con l'ecosistema tecnologico di LG Electronics tramite l'app ThinQ che consente di monitorare l'inverter e garantisce comunicazione tra utente e inverter, ma anche tra inverter ed elettrodomestici
- Ottimizzazione della gestione dei consumi e della produzione da fotovoltaico attraverso tecnologie avanzate di monitoraggio e funzionalità smart gestibili dal proprio smartphone
- Incentivazione della sinergia tra le business unit dell'azienda



FINO A TRE MODULI SOVRAPPONIBILI PER UNA CAPACITÀ DI 12 KWH

LG ESS Home 6 è una soluzione all-in-one con inverter ibrido che permette di inserire fino a tre moduli batteria sovrapponibili con tecnologia a celle cilindriche per aumentare la capacità di stoccaggio fino a 11,87 kWh. La soluzione è in grado di supportare l'energia di tutta la casa: dagli elettrodomestici alla ricarica delle auto elettriche.

"CREARE INTERESSE NEL CONSUMATORE FINALE AGEVOLANDO IL PRIMO CONTATTO CON L'INSTALLATORE"
Alessandro Marinosci, ESS sales engineer



«Cerchiamo di sensibilizzare ed educare i consumatori utilizzando tutti i nostri canali di comunicazione, sottolineando come la gestione consapevole dell'energia possa avere impatti positivi concreti in termini di risparmio energetico ed economico. Cerchiamo inoltre di sottolineare i benefici anche dal punto di vista dell'impatto ambientale. Lanceremo una campagna focalizzata proprio su questi aspetti in modo da creare interesse e consapevolezza nel consumatore finale, agevolando la fase di primo contatto con l'installatore.

Sempre con questo obiettivo, abbiamo creato dei materiali informativi che possano essere di supporto nel lavoro quotidiano degli installatori e stiamo organizzando dei corsi di formazione che rendano più semplice per loro la fase di progettazione, installazione e assistenza delle nostre macchine. A tendere organizzeremo anche corsi volti a fornire aggiornamenti su normative vigenti, progettazione, prodotti e servizi post vendita».



SISTEMA TRIFASE T10HV ALL-IN-ONE DA 10 KW CON STORAGE ESPANDIBILE

AlphaEss presenta il sistema trifase T10HV all-in-one da 10 kW True Hybrid in tripla modalità AC, DC e Hybrid Coupled, con accumulo espandibile fino a 49,2 kWh. La soluzione è caratterizzata da impianto solare da 16 kW e batteria 1C che permettono carica rapida fino al 95% della capacità. Altre caratteristiche sono garanzia 10 anni/10.000 cicli, gestione da SmartApp, CAT italiano e pronta consegna da Milano.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Incrementato il valore dell'offerta per distinguere il brand dalla concorrenza
- Aumentato la visibilità del brand tramite canali di comunicazione e marketing locali e globali
- Aumentato il numero di collaborazioni strategiche



"TANTE SOLUZIONI CON IL MIGLIOR RAPPORTO QUALITÀ-PREZZO"
Sara Carletti, sales & marketing associate



«Nel periodo post-incentivo, è fondamentale adeguare l'offerta alle condizioni di mercato. Per rivitalizzare l'interesse del cliente, ci concentriamo nel proporre più opzioni possibili, consentendo scelte personalizzate e adatte alle diverse esigenze. Il nostro obiettivo è di offrire la migliore qualità-prezzo nel mercato, e abbiamo fatto passi importanti in questa direzione. L'ampliamento della gamma prodotti con sistemi ridimensionati ci permette di raggiungere nuovi segmenti di mercato aumentando la nostra competitività. Supportiamo gli installatori attraverso un servizio clienti eccellente, un CAT creato appositamente in considerazione delle loro esigenze, e con crescita proporzionale al numero di nuovi clienti. Il magazzino di Milano per pronta consegna evita problemi di approvvigionamento che ancora oggi affliggono alcuni operatori. Inoltre, sebbene la disponibilità di finanziamenti sarebbe utile, i costi del denaro non lo permettono, spingendoci a trovare soluzioni alternative per sostenere i nostri partner commerciali».

Haier

UN SISTEMA SCALABILE FINO A 960 KWH DI CAPACITÀ

L'Haier Smart Cube integra intelligenza artificiale e tecnologia di accumulo. Combina inverter ibrido, caricatore EV DC, EV AC, pacco batteria, EMS e integra la pompa di calore. Adatto alle esigenze residenziali e commerciali, è scalabile da 3 a 500 kW, con la possibilità di immagazzinare fino a 960 kWh.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Proposta di un sistema completo di strumenti che interagiscono tra di loro
- Attenzione a scenari futuri come dimostrano le soluzioni energy community ready
- Formazione all'installatore e supporto tramite oltre 350 centri di assistenza tecnica sul territorio



"I VANTAGGI DI UN ECOSISTEMA CHE INCLUDE ANCHE ELETTRODOMESTICI E POMPE DI CALORE"

Giovanni Buogo, responsabile divisione Nahui, piattaforma di Haier per le energie rinnovabili



«La leva di vendita verso il cliente finale è la nostra proposta di un sistema completo di strumenti ed elettrodomestici che interagiscono tra di loro. Non si tratta di un'operazione speculativa legata a un incentivo quanto piuttosto la proposta al cliente di una possibilità di risparmio a parità di comfort. Il nostro canale di vendita è quello del mondo Hvac ovvero dei sistemi di riscaldamento e condizionamento. In questo segmento l'azienda ha oltre 350 centri di assistenza tecnica sul territorio. Una delle prime attività realizzate in collaborazione con la divisione dedicata alle energie rinnovabili è stata quella di formare il centro di assistenza tecnica anche sul fotovoltaico. Inoltre lavoriamo con i nostri distributori per fare formazione all'installatore. È fondamentale che conosca il nostro intero ecosistema. Se propone solo il fotovoltaico al suo cliente, non sta usando tutto l'arsenale di cui dispone per cui per noi è fondamentale che conosca la proposta Haier nella sua interezza. In questo senso, ad esempio, a giugno abbiamo avviato un roadshow sul territorio in cui il team Green Energy affiancherà quello dedicato alle pompe di calore».



PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.



RIPARAZIONE INVERTER FOTOVOLTAICI

» AFFIDABILE

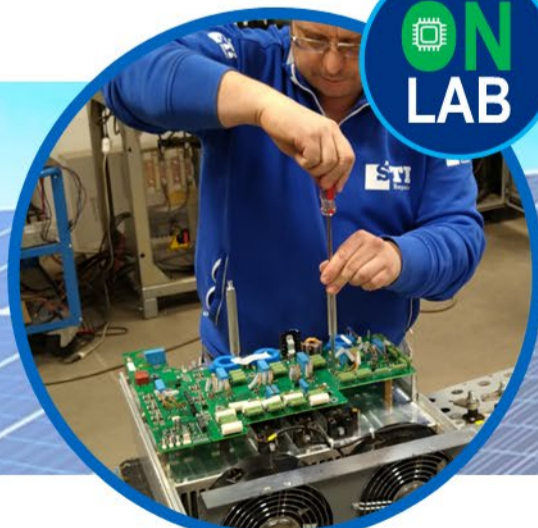
» VELOCE

» GARANTITA

ON
SITE



ON
LAB



ON
SWAP



- ✓ Service On Site 24/7
- ✓ Ricambi & Spare Parts
- ✓ Servizi Specialistici

- ✓ Riparazione
- ✓ Rigenerazione
- ✓ Manutenzione

- ✓ Fast Recovery
- ✓ Moduli Rigenerati
- ✓ Affidabili & Garantiti





qcells

UN SISTEMA DI ACCUMULO PARALLELABILE CON POTENZA DA 3,7 KW A 15 KW

Sistema di accumulo Q.Home+ ESS HYB-G3 ad alta intensità energetica da 3,7 a 15 kW di potenza, parallelabile per maggiori capacità di generazione, con parco batterie scalabile e funzionalità di backup avanzate per forniture continue anche in caso di assenza di rete ed installazioni offgrid.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Eventi di formazione tecnica e commerciale presso i principali distributori nazionali
- Potenziamento dei servizi di assistenza ed after-sales
- Espansione della gamma di soluzioni per piccoli e medi impianti commerciali e industriali

“PRESENTINUOVI SEGMENTI GRAZIE AGLI ACCORDI CON INSTALLATORI E PARTNER”
Ian Clover, corporate communications manager



«Se in Italia la domanda vive un momento di necessario riallineamento post Superbonus, a livello internazionale c'è invece una forte spinta a corredare gli impianti di generazione di energia rinnovabile, di ogni genere e taglia, con soluzioni per l'accumulo energetico prima e dopo il meter. Per questo Qcells sta lavorando su più fronti, ampliando sempre più la gamma di opportunità per il cliente prosumer. Non più solo pacchetti di prodotti ad alto valore aggiunto, ma anche fornitura di servizi di rete innovativi tesi a cogliere le opportunità derivanti da comunità energetiche e autoconsumo collettivo. In Italia il mercato è ancora in fase sperimentale ma lavoriamo per preparare il campo all'inevitabile innovazione, completando la gamma di offerta verso nuovi segmenti, incrementando taglia e potenza delle soluzioni, e creando legami di collaborazione sempre più stretti con installatori e service partner sul territorio».

SUNGROW
Clean power for all

CAPACITÀ FINO A 40 KWH NELLA VERSIONE A TORRE

La nuova batteria SBH, da 10 kWh a 40 kWh per torre, è certificata IP55 e progettata con protezione da sovra/sotto tensione, protezione da sovratemperatura e interruttore DC. Con una corrente di carica/scarica più elevata di 50A, la batteria SBH supporta il nuovo ibrido trifase SHT ed è progettata per il funzionamento di back-up.

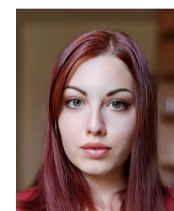
Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Offerta di una combinazione di un sistema fotovoltaico (nuovo inverter ibrido trifase SHT) con una batteria (SBH) dalle prestazioni innovative
- Organizzazione di corsi di formazione live e online che permettono di avere un contatto diretto con gli installatori e di illustrare i vantaggi dei prodotti
- Organizzazione di attività in partnership con i distributori che massimizzano i risultati nella promozione del prodotto sul mercato



“FOCUS SU STRATEGIE RIVOLTE AL CLIENTE FINALE”

Noemi Montalto, marketing specialist Italy and Balkans



«Uno dei punti di forza della nostra offerta è l'approccio customer-centric che si focalizza sul fornire al cliente finale una soluzione completa supportandolo durante l'intero processo di vendita, dal pre al post sales. L'eccellenza dei prodotti Sungrow viene accompagnata da una prima fase di consulenza durante la quale supportiamo il cliente nella scelta del prodotto giusto secondo le sue esigenze. Successivamente, ci concentriamo su fattori chiave come l'assistenza e la manutenzione. Gli strumenti forniti da Sungrow includono l'app iSolarCloud, che migliora la gestione degli impianti. Una soluzione remota per il monitoraggio e la risoluzione dei problemi è essenziale per garantire una risposta rapida, costi inferiori e un livello elevato di soddisfazione dei clienti. Nell'ottica di fornire un'esperienza di supporto rapida agli installatori, Sungrow ha anche sviluppato una nuova pagina di servizio dedicata, dove è possibile raggiungere informazioni utili, documentazione e accesso diretto alle piattaforme di supporto tecnico».

La batteria SolarMG SG-B5KW è caratterizzata da modulo batteria LiFePO4 a bassa tensione da 51,2 V, modulo singolo 51,2V 100Ah 5,12kWh. È consigliabile l'associazione di un massimo di 6 moduli. Può utilizzare inverter 48V monofase o trifase da 5, 8, 10, 12 kW off-grid o on/off-grid ibrido. È pensata per uso residenziale e commerciale ed è proposta con design modulare, BMS incorporato e kit di montaggio completo.



UNA BATTERIA PROGETTATA PER APPLICAZIONI RESIDENZIALI E COMMERCIALI

La batteria SolarMG SG-B5KW è caratterizzata da modulo batteria LiFePO4 a bassa tensione da 51,2 V, modulo singolo 51,2V 100Ah 5,12kWh. È consigliabile l'associazione di un massimo di 6 moduli. Può utilizzare inverter 48V monofase o trifase da 5, 8, 10, 12 kW off-grid o on/off-grid ibrido. È pensata per uso residenziale e commerciale ed è proposta con design modulare, BMS incorporato e kit di montaggio completo.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Soluzioni di accumulo versatili ed implementabili nel tempo
- Monitoraggio delle performance gratuito attraverso app e portale dedicato
- Offerta con rapporto qualità/prezzo ottimizzato

“MASSIMIZZARE L'AUTOCONSUMO DANDO AL CLIENTE LA POSSIBILITÀ DI CREARE IMPIANTI A ISOLA”
Lorenzo Ramazzotti, direttore commerciale

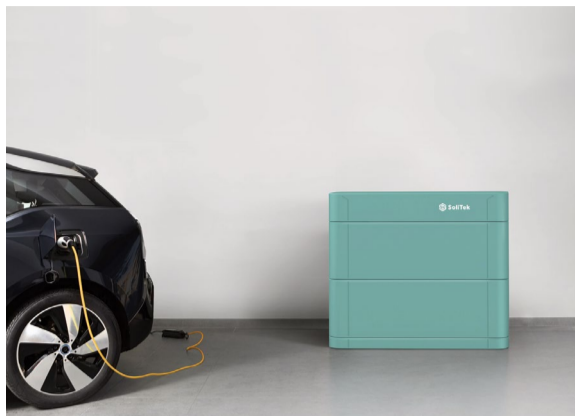


«SolarMG, grazie a corsi di formazione dedicati ai partner distributori ed installatori, si propone al consumatore finale con consulenza dedicata in cui, attraverso l'acquisizione delle abitudini di consumo e dei relativi costi energetici sostenuti, elabora le soluzioni più idonee e versatili per rendere l'utente il più possibile indipendente dalla rete elettrica nazionale. Tutti gli inverter ibridi prodotti dall'azienda toscana hanno uscita di backup/EPG integrata che permette di supportare carichi per il totale della potenza nominale dell'inverter stesso. In pratica è possibile creare un vero e proprio impianto ad isola senza necessità di allacciarsi alla rete elettrica. Tutte le batterie SolarMG, certificate IP65, possono essere installate all'interno o all'esterno dell'abitazione, hanno il BMS integrato e sono già comprese di accessori. È possibile creare una soluzione modulare con torre composta fino a 6 batterie per un totale di oltre 30 kW».



SI AVVALE DELL'IA LA BATTERIA PER USO RESIDENZIALE NOVA

SoliTek Nova è una batteria domestica intelligente LFP, prodotta in Europa. Progettata per massimizzare il sistema solare di casa e rimanere connessi sempre, presenta un sistema di gestione alimentato da IA, che offre un vantaggio competitivo.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Collaborazione con i rappresentanti per garantire che il cliente finale conosca i benefici del sistema di gestione alimentato della batteria da IA
- Investimento nell'educazione dei consumatori attraverso eventi specializzati
- Test dei progetti pilota in diversi Paesi dell'Unione europea, raccogliendo dati per migliorare ulteriormente la batteria e il BMS

“TRASFERIRE I VANTAGGI DELLA NOSTRA SOLUZIONE DI ACCUMULO ALL'END USER”

Indre Tursiene, chief product officer



«In assenza di incentivi, il rinnovo della nostra offerta punta sui benefici a lungo termine della batteria SoliTek Nova, ovvero indipendenza energetica, risparmio sui costi e gestione intelligente del flusso energetico. Le caratteristiche uniche di Nova, come l'integrazione con la tariffazione dinamica e le previsioni basate sull'IA per consumo e produzione, sono particolarmente interessanti per i nostri principali clienti. Inoltre, chi affronta limiti di immissione in rete può installare sistemi solari più grandi e usare Nova per immagazzinare l'energia in eccesso, consentendo il reverse peak shaving. La batteria SoliTek Nova assicura anche un backup trifase affidabile, mantenendo l'alimentazione durante le interruzioni. Per supportare gli installatori, forniamo onboarding completo, manuale dettagliato e assistenza continua. Questo garantisce installazioni senza intoppi e migliora la soddisfazione del cliente».



HUAWEI

IL 40% DI ENERGIA IMMAGAZZINABILE IN PIÙ GRAZIE A UN OTTIMIZZATORE INTEGRATO

La nuova batteria Huawei Luna2000-7/14/21-S1, attraverso l'architettura Module+, adotta un ottimizzatore integrato che migliora di oltre il 40% l'energia totale utilizzabile, con una garanzia fino a 15 anni. Il prodotto ha un intervallo di temperature di esercizio da -20 °C a +55 °C e supporta il grado di protezione IP66.



Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Presentazione durante le principali fiere di settore, quali Intersolar e KEY
- Roadshow su tutto il territorio da maggio ad ottobre in collaborazione con la rete distributiva
- Formazione continua tramite la Huawei Smart PV Community

“I PLUS DEI NOSTRI PRODOTTI SONO UN SUPPORTO ALL'INSTALLATORE”

Giulia Romano, Italy digital power marketing manager



«Le caratteristiche stesse della nuova batteria la rendono la scelta ideale per il cliente finale: la garanzia estesa fino a 15 anni, il 40% in più di energia totale utilizzabile, la robustezza che le consente di operare in sicurezza ad un intervallo di temperatura dai -20 ai 55 gradi e di reggere fino a 72h in immersione fino ai 40 cm di profondità. Non da ultimo la batteria, come tutti i prodotti della nostra soluzione residenziale all-in-one, che comprende inverter, ottimizzatori, EV charger e soluzione di back-up per tutta la casa, possono essere gestiti, insieme agli elettrodomestici, tramite l'app Fusion-Solar, che fornisce una panoramica in tempo reale della produzione, dell'accumulo e del consumo di elettricità. Questi vantaggi competitivi sono un supporto valido all'installatore, il quale è inoltre facilitato dal design interno privo di cablaggi, che riduce i tempi di installazione della metà rispetto ai sistemi tradizionali, e dall'espansione della capacità plug-and-play».



UN CONTAINER CON CAPACITÀ DI ACCUMULO PARI A 3,42 MWH

Il container Haitai per l'accumulo di energia utilizza la tecnologia di raffreddamento a liquido per un controllo accurato della temperatura. Questo consente di avere un'efficiente dissipazione del calore, di ridurre il rischio di incendi dovuti alla temperatura e di migliorare la durata complessiva della batteria.

Tre azioni per rilanciare la domanda di storage:

- Certificazioni europee
- Training prodotto
- Servizi pre e post vendita



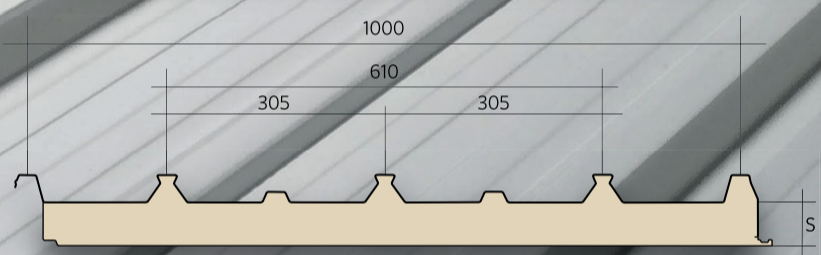
“ATTENZIONE ALLE CERTIFICAZIONI RICHIESTE DALLA NORMATIVA EUROPEA SULLO STORAGE”

Kevin Zhao, head of energy storage sales area

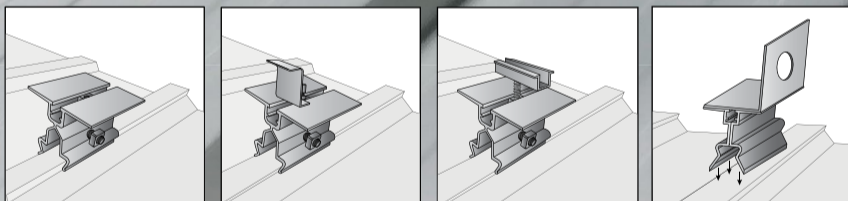


«Le batterie per l'accumulo hanno ottenuto le certificazioni europee di sicurezza CE, protezione antincendio e connessione alla rete, come UL9540A, EN 62619, EN63056, IEC62933-5-2, IEC61000, EN50549, UN38.3, Msds. Haitai è impegnata attivamente nella riduzione della carbon footprint e nel riciclo dei rifiuti. I prodotti dell'azienda sono costantemente aggiornati in base allo sviluppo dell'industria. Propone quindi ai suoi clienti installatori corsi di formazione sui prodotti e sui programmi. L'azienda dispone infine di un reparto di assistenza tecnica pre-vendita e post-vendita, in grado di personalizzare la soluzione di ogni cliente. Il servizio post-vendita europeo può offrire installazione, messa in servizio e manutenzione in loco».

PANNELLO COIBENTATO



KIT STAFFAGGIO AL PANNELLO



- 1 Staffa in alluminio di aggancio al pannello
- 2 Staffa in alluminio di aggancio al pannello con fissaggio per moduli
- 3 Staffa in alluminio di aggancio al pannello con fissaggio Omega per moduli
- 4 Morsetto fermarive

PANNELLI COIBENTATI PREDISPOSTI PER LA POSA DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

- ✓ ACCOPPIATA CON IDONEO KIT DI MONTAGGIO
- ✓ SI EVITANO I PROFILI CORRENTI IN ALLUMINIO
- ✓ NON È PIÙ NECESSARIO FORARE LA COPERTURA



unimetal.net

Torre San Giorgio CN - Via Circonvallazione Giolitti, 92
unimetal@unimetal.net - Numero Verde 800 577385

Vetrina prodotti

Gli speciali di SolareB2B

GIUGNO 2024
INTERSOLAR EUROPE 2024:
ECCO TUTTE LE NOVITÀ



MAGGIO 2024
MODULI: STRATEGIE A
TUTELA DEL BUSINESS



APRILE 2024
INVERTER: QUANDO
I SERVIZI FANNO LA DIFFERENZA



MARZO 2024
SISTEMI DI MONTAGGIO
E TRACKER: EVOLUZIONE
COSTANTE



GENNAIO/FEBBRAIO 2024
KEY 2024 TRA NUOVI
PADIGLIONI E UN LAYOUT
OTTIMIZZATO



DICEMBRE 2023
LA LENTA (MA COSTANTE)
AVANZATA DEGLI
INVERTER IBRIDI



NOVEMBRE 2023
MODULI: STRATEGIE
PER VALORIZZARE L'OFFERTA



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



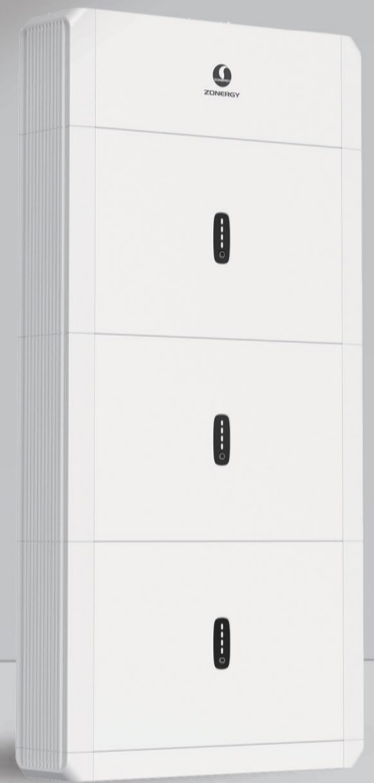
Inverter ibrido monofase per accumulo di energia in impianti residenziali - Serie Panda



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

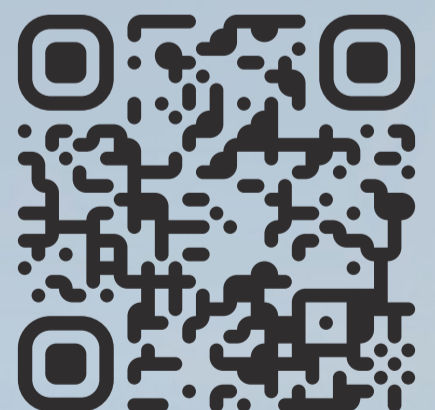
Per posizione vacante negli uffici di Milano, Zonergy è alla ricerca di una figura da inserire nel team Sales per il mercato europeo. Inviare il CV in inglese alla email: hr_italy@zonergy.com

GOODWE

Sistema flessibile di batterie per lo stoccaggio di energia C&I



Sistema di batterie C&I
Serie Lynx C 60 kWh



it.goodwe.com

Top 3 in Europe

PV Inverter Supplier by  Wood Mackenzie