



DISTRIBUTORI: LO SHORTAGE RIDEFINISCE I CRITERI DI SCELTA DEI FORNITORI

STORICITÀ DEL BRAND, QUALITÀ DELLA GAMMA, SERVIZI, LOGISTICA E PRESENZA SUL TERRITORIO: ECCO QUALI SONO GLI ASPETTI A PARTIRE DAI QUALI IL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE AVVIA RAPPORTI DI PARTNERSHIP CON PRODUTTORI DI MODULI, INVERTER, SISTEMI DI STORAGE E COMPONENTI PER L'EFFICIENTAMENTO ENERGETICO PER GARANTIRE DISPONIBILITÀ DI PRODOTTO E UN MIX CAPACE DI COPRIRE OGNI ESIGENZA

DI MICHELE **LOPRIORE**



Nei primi sei mesi del 2021 il fenomeno di shortage delle materie prime, i rallentamenti delle forniture dalla Cina e l'impennata dei costi di trasporto hanno fatto sentire il proprio impatto sul mercato del fotovoltaico globale, con importanti ripercussioni anche sul panorama italiano. Nel nostro Paese, infatti, ci sono rallentamenti e ritardi nella consegna di alcuni componenti, in particolare modo batterie e inverter ibridi, oggi particolarmente richiesti nell'ambito degli interventi che rientrano nel Superbonus. Il panorama attuale è molto caotico: le richieste dalla filiera downstream sono molto più frenetiche, e spes-

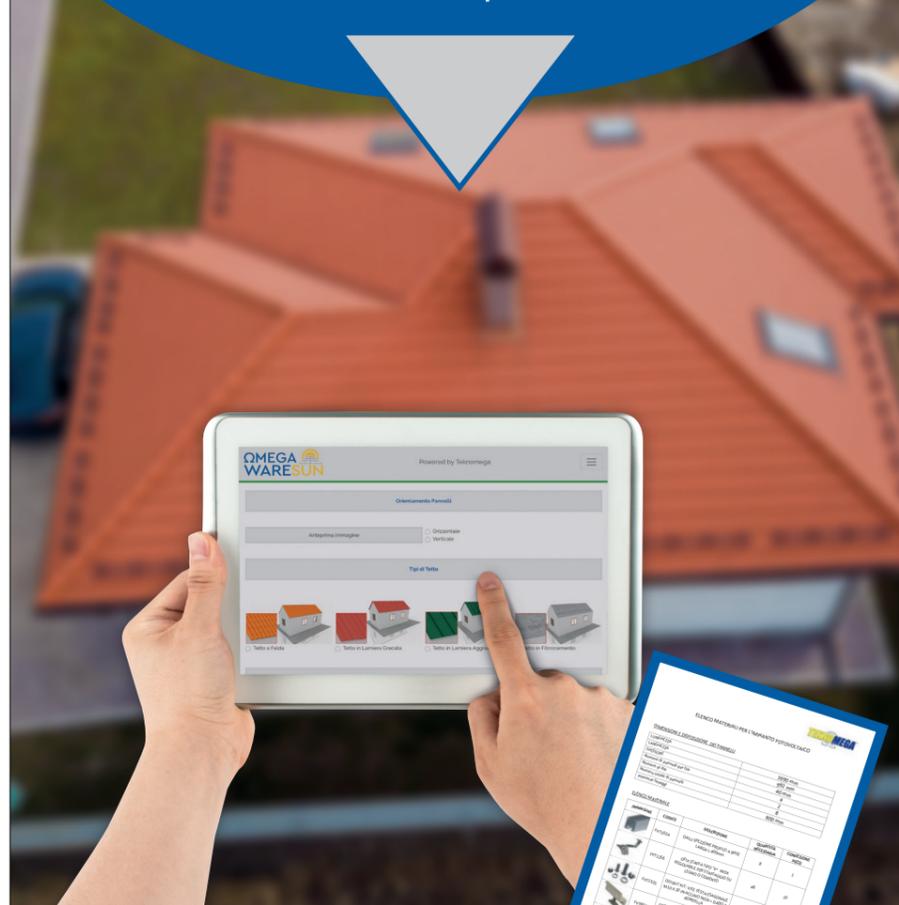
so i criteri di acquisto si stanno modificando. Se prima i criteri erano soprattutto la qualità e l'affidabilità del brand, oggi ci sono invece situazioni in cui trovare un fornitore che abbia prodotti a magazzino ha un peso diverso. Molti player già dalla fine del 2020 avevano previsto fenomeni di portata globale legati alla carenza di materiale e al rallentamento delle forniture a causa dell'impennata della domanda post pandemica. Tuttavia, programmazioni mirate e partnership ancora più forti con i fornitori hanno permesso ai distributori di organizzarsi e di raccogliere ottimi risultati.

IL SUPERBONUS 110% FISSALO CON TEKNOMEGA

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



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



Testalo subito al link:
www.omegawaresun.it

Teknomega s.r.l. Via E. Fermi, 27 - 20090 Buccinasco (MI)
Tel. (+39) 02 48844281 - Fax (+39) 02 45705673
info@teknomega.it - www.teknomega.it



Basti pensare che alcuni player hanno già totalizzato, in un semestre, quanto era stato venduto in tutto il 2020, grazie in particolare alla spinta di Superbonus ed Ecobonus in ambito residenziale, ma anche grazie alla ripresa della domanda nei segmenti commerciale e industriale. Nel primo semestre dell'anno, ad esempio, grazie soprattutto alla spinta delle divisioni rinnovabili, Hvac e mobilità elettrica, Sonepar Italia ha totalizzato un fatturato superiore a 500milioni di euro, con una crescita del 41%. Si

tratta del miglior risultato in assoluto conseguito ad oggi dall'azienda. Laddove i fornitori sono in grado di assecondare la crescita del mercato con una certa disponibilità di prodotto, i distributori stanno crescendo con numeri importanti. Ma in un mercato affollato e caratterizzato da una forte competizione in tutti i comparti, quali sono i criteri che un distributore adotta per scegliere il fornitore ideale? Quali sono le scelte per rispondere all'esigenza di avere un'offerta di prodotto più ampia? Quali sono le peculiari-

tà che un produttore di componenti per il fotovoltaico e per l'efficientamento energetico deve possedere per fare in modo che si crei un rapporto solido e duraturo nel tempo con il canale della distribuzione? Ecco quelli più importanti secondo il parere dei principali distributori attivi in Italia.

AFFIDABILITÀ E QUALITÀ

Sembleranno scontati, ma tra i più importanti criteri di scelta dei fornitori ci sono quelli legati

vetrina prodotti



I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Q Cells, Trina Solar, Kioto Solar, Bisol Group
Inverter e storage: Fronius, SolarEdge, Fimer, ZCS, Riello
Climatizzazione: Daikin Rotez, Samsung, LG, Ariston
Nuovi: Longi Solar, Huawei, Riello, Ferroli, Chaffoteaux, Baxi

Moduli Q Cells Qpeak Duo G9 390 Wp



Sistemi di ricarica per veicoli elettrici ABB Terra AC Wallbox senza cavo 7,4 kW



Sistema di storage Huawei serie Luna



"VALUTAZIONE A PARTIRE DA GAMMA E TEMPI DI CONSEGNA"
 Giovanni Lamoratta, coordinatore nazionale mercato Hvac e Energie Rinnovabili di Sonepar Italia



«In Sonepar Italia opera, per ogni linea di prodotto, un team che unisce un buyer, un product manager e un category manager. I nuovi fornitori vengono selezionati valutando la gamma a catalogo e i tempi di consegna. Viene fatta poi anche una valutazione del piano di sviluppo triennale, considerando il posizionamento di mercato, il prezzo e le strategie del brand a medio lungo medio termine. La scelta del fornitore viene infine condivisa con i tre responsabili di Divisione, nord - centro e sud, che raccolgono i feedback dal mercato. In questo modo la scelta di un nuovo potenziale fornitore viene effettuata valutando tutti gli aspetti relativi al network e anche lato supply chain».

vetrina prodotti



ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: LG, Q Cells, SolarWatt, Trina Solar, TSC, SolarEdge, AEG, Sharp, Panasonic, JinkoSolar, Kioto
Inverter: SolarEdge, Fimer, SMA, Fronius, GoodWe, Huawei, Kostal, Steca
Storage: BYD, LG Energy Solution, SolarWatt, Pylontech, Huawei, GoodWe, Fimer, Kostal, SolarEdge, Fronius, SMA
Altro: Mennekes, Circontrol, Wallbox, Daikin, Mitsubishi Electric, Chaffoteaux, Ariston, K2 Systems

I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli monocristallini black TSC PowerXT R-PM da 400 Wp



Inverter monofase SolarEdge HD Wave SE6000H



Caldaia a condensazione Chaffoteaux Mira Advance Hybrid Link da 25/5 a 35/7 kW



"AFFIDABILITÀ LOGISTICA ALLA BASE DELLE PARTNERSHIP"
 Stefano Loro, Ceo di VP Solar



«Nei 22 anni di attività abbiamo gestito moltissime fasi di shortage spesso intervallate da fasi di oversupply. Questo ci ha consentito di selezionare i fornitori non solo sulla base della qualità e competitività offerta ma anche sull'affidabilità logistica, consolidando pianificazioni generate da algoritmi basati sulle serie storiche di dati. L'attuale mercato, molto vivace grazie al Superbonus, rende strategica l'affidabilità del fornitore che può essere garantita anche dalla solidità finanziaria ed organizzativa. VP Solar ha sempre investito in questa direzione, implementando una piattaforma gestionale SAP e mettendo a disposizione di clienti e fornitori la propria stabilità finanziaria, economica ed organizzativa. Per semplificare la gestione commerciale, logistica e installativa abbiamo inoltre potenziato le proposte con kit in-gegnnerizzati, coerenti con le esigenze degli interventi che rientrano nel Superbonus ed Ecobonus».

vetrina prodotti

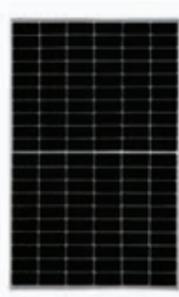


I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Trienergia, Hyundai, Ja Solar, LG, Panasonic, REC, Solarwatt, Suntech, Eterbri-ght, SolarEdge;
Inverter e storage: Fimer, Fronius, Kostal, SMA, SolarEdge, Sungrow, ZCS, Enphase, Tesla, Alpha ESS, BYD, LG Energy Solution, Pylontech, Solarwatt, Western Co;
E-mobility: Mennekes, Daze Technology, Wallbox e Trienergia
Termosanitario: Bosch, Cooper&unter, Daikin, Elco, Toshiba, Vaillant e Trienergia
Altro: Tigo, Regalgrid, Sflex, Hisense
Nuovi brand: Tesla, Enphase, Regalgrid, Daikin, Elco, Vaillant, Mennekes e Daze Technology

Moduli JA Solar 345W S10 MR Half Cell



Inverter Solaredge SE6000 HD-Wave



Storage ZCS Azzurro ZST-HYD6.0K + ZST-BAT-5KWH-W



"SCEGLIERE CON UNO SGUARDO A LUNGO TERMINE"
 Giulio Arletti, Ceo di Coenergia



«Da sempre in Coenergia la scelta dei fornitori si concentra su più fattori. Tra i fondamentali non possono mancare la correttezza dell'approccio commerciale al mercato Italiano inteso non come opportunità passeggera in funzione del momentaneo incentivo, ma per la lungimiranza degli obiettivi che il produttore vuole raggiungere e la propria attitudine nel lasciarsi consigliare a come conseguirli, sempre valutando seriamente la solidità finanziaria della società e le caratteristiche tecniche dei prodotti offerti. Non va dimenticata la qualità e le tempistiche di risposta alle esigenze di mercato in fatto di nuovi prodotti. Queste scelte pertanto necessitano di approfondite analisi e non bisogna mai trascurare che se ci si fa consigliare solo dalla forte richiesta momentanea si può inciampare in conseguenze non gradite negli anni a venire. In momenti di shortage di materiali tutti si è propensi a soddisfare il maggior numero di richieste ma a volte è meglio limitarsi per consolidare certezze piuttosto che rischiare in future complicazioni».



all'affidabilità dei partner e alla qualità dell'offerta.

Per i distributori attivi oggi in Italia è fondamentale garantire ai propri installatori prodotti e soluzioni innovative, di qualità, e che diano garanzie sul lungo periodo.

Nella scelta del fornitore, i distributori valutano soprattutto la storicità dell'azienda, la solidità finanziaria e la bancabilità, e le capacità produttive.

Più un brand è forte e solido finanziariamente, più risorse avrà a disposizione per investire nella ricerca e nello sviluppo di prodotti ad alto contenuto tecnologico e di qualità. Inoltre, più un brand è riconosciuto sul mercato, più il prodotto proposto creerà appeal e darà allo stesso tempo maggior sicurezza in termini di prestazioni.

Si tratta di aspetti che in questi ultimi due anni hanno acquisito un valore ancora più importante. Il Superbonus ha infatti avuto l'effetto di attirare operatori che, facendo leva su prezzi aggressivi, intendono sfruttare l'onda favo-

revole, e spesso con un'offerta di prodotti di dubbia qualità. Il rischio è quello di ripetere la "storia" dei vari Conti Energia: le aziende che stanno lavorando con queste logiche rischiano di scomparire dal mercato una volta finita l'onda Superbonus, lasciando gli installatori senza un punto di riferimento.

E questo è un rischio elevato, soprattutto se si considerano aspetti molto delicati per un installatore come, ad esempio, quello dell'assistenza post vendita.

Per questo ci sono distributori che, nella scelta dei fornitori, conducono ricerche approfondite sullo stato dell'azienda, e soprattutto sui prodotti, con l'obiettivo di testarne le potenzialità, la qualità, l'affidabilità e la resistenza.

Una particolare attenzione è rivolta alle garanzie: più sono estese nel tempo, più il prodotto sarà apprezzato dal distributore perché può contare su una sicurezza maggiore.

Analizzando i prodotti più venduti dai principali distributori nei primi sei mesi dell'anno, emerge come il mercato stia premiando tecno-

logie e le soluzioni di brand ormai ampiamente riconosciuti dal mercato e all'avanguardia.

L'ampiezza di gamma è un altro plus su cui i distributori sono particolarmente sensibili. Un produttore di moduli, inverter o sistemi di storage deve disporre di un catalogo prodotti con caratteristiche differenti in grado di rispondere ad ogni specifico ambito di applicazione.

I prodotti devono ovviamente creare appeal sul mercato, e questo fattore è determinato soprattutto da un rapporto qualità prezzo equilibrato ma che permetta allo stesso tempo ai distributori di avere una giusta marginalità.

PRESENZA COSTANTE

Un altro aspetto che i distributori reputano fondamentale nella scelta del fornitore è legato alla qualità delle relazioni. I distributori italiani puntano soprattutto a quelle aziende che dispongono di filiali, strutture commerciali e logistica in Europa.

Ma soprattutto, quelle aziende che siano presenti con un team commerciale e tecnico in

vetrina prodotti

ELFOR
RENEWING YOUR ENERGY

ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: EXE, SolarWatt, Panasonic, VGS

Inverter: Fronius, Huawei, Solax, Solis, SolareEdge

Storage: Solax, Pylontech, Huawei, SolarWatt, LG

Sistemi di ricarica: Ingeteam, Chint

Quadristica: Warter

I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Modulo EXE A-HCM415/108 serie Triton da 415 Wp



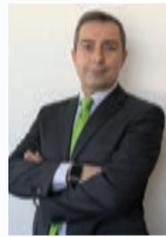
Sistema di storage Pylontech Stockable Force L2

Sistema di ricarica per veicoli elettrici Ingeteam Neo Pro



"NUOVI FORNITORI PER CONTRASTARE LO SHORTAGE"

Paolo Panighi, Ceo di Elfor



«Negli ultimi anni la strategia di Elfor si è basata sull'ampliamento dei prodotti e soluzioni a magazzino. Abbiamo infatti ricercato nuovi fornitori da affiancare ai player storici per ridurre ulteriormente il problema legato allo shortage, mantenendo comunque

i brand consolidati negli anni. Inoltre abbiamo ottimizzato ancora di più le programmazioni già a partire dalla fine dello scorso anno, premiando prima di tutto i fornitori storici. In questo modo siamo riusciti a soddisfare non solo i nostri clienti ma anche i nuovi acquisiti nell'anno in corso».

Soluzioni per la gestione efficiente dell'energia

CHINT

CHINT GLOBAL



MODULI FOTOVOLTAICI

INVERTER

APPARECCHIATURE PER LA DISTRIBUZIONE ELETTRICA

SISTEMI DI ACCUMULO

STAZIONE DI RICARICA AUTO ELETTRICHE



vetrina prodotti



Soluzioni per l'Indipendenza Energetica

ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Q Cells, Futurasun, Winaico, SolarEdge
Inverter: Fronius, Fimer, SolarEdge, ZCS, SMA, Victron Energy
Storage: Fronius, Fimer, SolarEdge, ZCS
Batterie: Pylontech, Weco, BYD, SolarEdge
Strutture: Alusistemi, Q Cells
E-mobility: Solaredge, ZCS
Solare Termico: AcquaPower
Pompe di calore: AcquaPower, Accorroni
Condizionamento: Midea
Nuovi: Seraphim, Trina Solar, Huawei, Fronius e Fimer (per la mobilità elettrica) e LG Business Solutions (per pompe di calore e condizionamento)

I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli Q Cells G SL 350 - ML 390 - XL 455



Sistemi di ricarica ZCS Azzurro ZVI-7K (7 kW)

Inverter ibrido monofase ZCS Azzurro HYD 3000-6000 ES con Batteria Weco



"PROGRAMMAZIONE E AFFIDABILITÀ" Giuseppe Maltese, vicepresidente e direttore commerciale di Energia Italia



«Sono tanti i criteri che Energia Italia mette in gioco nella selezione dei fornitori. Guardiamo la storia e le dimensioni dell'azienda, come ad esempio fatturati e capacità produttiva, da quanto tempo è presente nel settore delle rinnovabili, l'affidabilità della sua tecnologia e logistica in Europa. Un altro elemento fondamentale nella scelta del fornitore è la sua presenza o meno in Italia con uno staff commerciale e tecnico tale da garantire assistenza per i prodotti nel medio e lungo termine, secondo quanto previsto dalle garanzie stesse per difetti di fabbricazione e producibilità.»

Fenomeni come il Conto Energia e il Superbonus, hanno generato l'arrivo di player "mordi e fuggi" che facendo leva su strategie di prezzo, conquistano importanti fette di mercato nell'immediato per poi sparire nel giro di pochi anni, lasciando molti problemi agli installatori. La soluzione per evitare lo shortage rimane sempre quella della programmazione ad ampio raggio, sempre più precisa e puntuale grazie alla collaborazione della nostra rete commerciale e di una piattaforma informatica innovativa; è questa una best practice sempre più consolidata a cui cerchiamo di abituare i nostri clienti per potere lavorare in sintonia con la produzione. La programmazione è stata sempre uno strumento chiave negli anni, lo è ancora di più in uno scenario post covid caratterizzato da crescita della domanda, carenza di materie prime, aumento del costo dei trasporti».

Italia, tale da garantire assistenza nel medio e lungo termine. Più un produttore è vicino fisicamente, più il distributore si sentirà rassicurato. Un altro criterio di scelta è inoltre legato alla professionalità e autorevolezza dell'interlocutore. Prendiamo, ad esempio, aziende multinazionali che dispongono di filiali e strutture commerciali con responsabili per ogni specifica area. Più la figura di riferimento con cui interfacciarsi sarà autorevole e con una voce importante nelle scelte strategiche aziendali, più il distributore si sentirà sicuro e tutelato perché certo di poter fare affidamento su un interlocutore in grado di portare avanti le proprie richieste presso la casa madre in specifici casi di bisogno.

PROGRAMMAZIONI E TEMPI DI CONSEGNA

Dopo qualità e affidabilità, un altro criterio di scelta è l'efficienza in termini di programmazione e tempi di consegna. Già nei periodi dove maggiormente si fiutava il rischio di uno shortage dei componenti, alcuni player avevano programmato gli ordini su base trimestrale per assicurare prodotti per i propri installatori. I distributori sono molto attenti ai tempi di consegna per questo cercano in tutti i modi di fare programmazioni accurate. Considerando lo sce-

nario attuale, caratterizzato come già anticipato dai forti rallentamenti in termini di trasporti, i tempi di consegna merci richiesti devono attestarsi intorno ai 20 giorni. E questo è un plus che i distributori reputano fondamentale soprattutto nella relazione con gli installatori. In questo periodo ancora di più: i distributori stanno infatti cercando di assicurare prodotti soprattutto agli installatori fidelizzati negli anni, con l'obiettivo di rafforzare ancora di più le partnership instaurate nel tempo. Di contro, a causa della scarsa disponibilità di materiale, ci sono installatori, soprattutto quelli meno strutturati e abituati ad acquisti "just in time", che si rivolgono anche a più distributori per assicurarsi le merci di cui necessitano. Quindi per il canale della distribuzione si aprono opportunità per avviare nuove collaborazioni e ampliare così il parco clienti. Sarà quindi necessario essere pronti con merci e consegne rapide non solo per fidelizzare la clientela storica, ma anche per acquisire nuovi potenziali installatori. Ecco perché i tempi di consegna sono ancora più importanti nei criteri di scelta dei fornitori.

POSIZIONAMENTO E PREZZO

Per ogni distributore è importante avere un'offerta che copra tutte le richieste di mercato, dai

vetrina prodotti



ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Jinko, Longi, LG, Jolywood, SolarEdge, Solar Fabrik, Trina
Inverter: SolarEdge, SMA, GoodWe, Kostal, Sungrow, Fronius
Storage: LG Chem, BYD
Sottostruttura: Aluvero, PMT, K2, Mounting Systems, Marzari
Wallbox: EVBox, SMA, Mennekes, Hardy Barth, ABL, Keba, Walther Werke, SolarEdge, Fronius
Nuovi: Meyer Burger (moduli), BMZ e RCT (storage)



"SICUREZZA FINANZIARIA ALLA BASE DELLA SCELTA DEI FORNITORI" Emanuel Richter, product manager di Memodo

«La scelta dei fornitori si basa sicuramente su tre fattori: sicurezza finanziaria del produttore, qualità del prodotto e capacità di produzione. Memodo è un marchio conosciuto per i propri prodotti di qualità. Ecco perché questi tre fattori di scelta sono per noi basilari. Le difficoltà attuali nelle consegne da parte dei produttori nell'industria del fotovoltaico sono ormai conosciute. La domanda supera di gran lunga l'offerta. Prevediamo sicuramente un miglioramento generale della situazione nell'ultimo trimestre 2021. Abbiamo però pianificato l'approvvigionamento di merce già a fine 2020, prevedendo questa situazione, trovandoci quindi più che preparati.»

vetrina prodotti



ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: EXE Solar, Suntech, Q Cells, Ulica Solar, Hanover Solar "Italo", Longi Solar, Tenka Solar, Risen
Storage: Huawei, SAJ, Goodwe, Western Co
Inverter: Huawei, SAJ, Goodwe, Santerno, Renac, Fimer
Colonnine di ricarica: Fimer, Keba

I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli fotovoltaici Suntech
Inverter e storage SAJ
Colonnine di ricarica Fimer



"ORGANIZZAZIONE E PROGRAMMAZIONI MIRATE" Romano Paolicelli, responsabile commerciale di Forniture Fotovoltaiche srl

«Forniture Fotovoltaiche, coadiuvata da una rete di partner nazionali ed internazionali, grazie alle numerose relazioni commerciali di alto profilo, è in grado di supportare aziende e privati in tutte le fasi di realizzazione di un impianto fotovoltaico. Attraverso un canale ben organizzato e a programmazioni mirate - con prodotti e soluzioni multi-brand - riesce a soddisfare ogni tipologia di intervento anche in condizioni di fenomeni di shortage dei componenti.»



prodotti top di gamma fino alle fasce più competitive.

Difficilmente un distributore propone nel proprio assortimento solo ed esclusivamente prodotti top di gamma oppure solo entry level, perché in questo modo si rischia di restringere il target di clientela che si va a colpire e non soddisfare a pieno le esigenze del mercato. La domanda di nuovi impianti fotovoltaici che in Italia arriva da differenti fronti porta con sé anche importanti differenze nelle scelte di acquisto.

Se in ambito residenziale, ad esempio, c'è oggi una maggiore attenzione a scegliere prodotti top di gamma, nel comparto commerciale vigono ancora oggi logiche di prezzo.

Ecco perché un altro fattore di scelta importante per il distributore è legato al posizionamento di prezzo di un determinato prodotto che un fornitore può garantire.

Oggi i prezzi, visto anche l'incremento dei listini che negli ultimi mesi ha investito il comparto dei moduli e viste le previsioni che parlano di ulteriori rialzi nella seconda metà dell'anno, devono collocarsi in range tali da creare interesse sul mercato. Il prezzo del prodotto deve, per l'appunto, creare appeal e allo stesso tempo garantire una buona marginalità.

la gamma di prodotti offerti. E anche nel 2021 sono nati nuovi accordi. Sonepar ha chiuso importanti accordi nel campo del riscaldamento e della climatizzazione domestica, con aziende del calibro di Ferroli, Chaffoteaux e Baxi, soprattutto per l'elevata domanda che sta arrivando dalla realizzazione di interventi trainanti, come appunto sostituzione di caldaie e sistemi di riscaldamento e raffrescamento, che rientrano nel Superbonus.

In questa direzione, anche Tecno-Lario ha ampliato la propria gamma con l'introduzione di prodotti di Ariston e Chaffoteaux, tra cui caldaie a condensazione e pompe di calore. Energia Italia, invece, ha chiuso accordi con nuovi brand in ogni comparto, dai moduli fino alla climatizzazione (Trina Solar, Seraphim, Huawei, LG Business Solutions). E ancora, quest'anno Kranich Solar ha inserito in gamma due brand di moduli, TSC e Talesun. Ma l'inserimento di nuovi marchi e prodotti all'interno da parte dei di-

RISCHIO CONFLITTUALITÀ?

Anche per questo motivo, diversi player della distribuzione stanno ampliando la rete di relazioni con nuovi fornitori allargando, così,

vetrina prodotti



ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: JinkoSolar, LG, SolarEdge, Solitek, Solarday

Inverter: Fimer, Fronius, GoodWe, Huawei, SMA, SolarEdge

Storage: BYD, GoodWe, Huawei, LG, Pylontech

Sistemi di montaggio: K2 Systems e Sun Ballast

Sistemi di ricarica veicoli elettrici: Chint, Fimer, Ingeteam

I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli JinkoSolar Tiger JKM375M-60HLM-V



Inverter ibrido SolarEdge SE6000H BNO4 e BN24

Sistema di storage LG Resu 10H modello R e Prime



"SALVAGUARDARE LA QUALITÀ"

Luca Demattè, sales manager di Esaving



«Il mercato ha sempre avuto una richiesta molto variegata, dal prodotto più economico a quello più caro, molto spesso giustificate dalla differente qualità altre volte legate più al prestigio del brand e alle garanzie che

lo stesso può dare nel lungo periodo per solidità storica sia sul prodotto sia della società. I prodotti che Esaving ha inserito nel proprio catalogo cercano di rispondere a tutte le esigenze della clientela senza mai trascurare nella selezione la qualità e affidabilità, soprattutto in questo periodo in cui il mercato è caratterizzato dallo shortage. Tuttavia questo fenomeno non è nuovo per il mercato nazionale. Ricordiamo in particolare modo il 2010, periodo durante il quale purtroppo, spinti da scadenze degli incentivi, sono state fatte scelte di prodotto qualitativamente non idonee e che oggi costringono molti alle attività di revamping. In quest'ottica è opportuno non scendere a compromessi e mantenere alto il criterio di selezione dei fornitori».

ROAD TO KEY ENERGY 2021

f t i o
keyenergy.it

KEY ENERGY

Driving the energy transition.

26-29 OCTOBER 2021
RIMINI EXPO CENTRE - ITALY

Key Energy as a driver for accelerating the reconversion of industries and cities towards a more sustainable future.

organized by
ITALIAN EXHIBITION GROUP
Providing the future

in collaboration with
Ministry of Foreign Affairs and International Cooperation

ITA
ITALIAN TRADE AGENCY

simultaneously with
ECOMONDO
THE GREEN TECHNOLOGY EXPO



tributori potrebbero creare conflittualità legate alle sovrapposizioni in termini di assortimento. Considerando i risultati del primo semestre del 2021, diversi distributori affermano di aver già totalizzato, in termini di vendite e fatturato, quanto realizzato lo scorso anno.

Raggiunti quindi gli obiettivi di vendita stabiliti con i fornitori partner, la sovrapposizione in termini di offerta non rischia di creare conflittualità, anche perché ci sono casi in cui i produttori, per questioni legate allo shortage dei componenti, non possono garantire ulteriori quantitativi rispetto a quanto stabilito in fase di programmazione. «Nonostante la massiccia richiesta del mercato data dal contesto attuale, alcuni distributori specializzati come Energia Italia hanno scelto di soddisfare la domanda



UN ASPETTO CHE I DISTRIBUTORI REPUTANO FONDAMENTALE NELLA SCELTA DEL FORNITORE È LEGATO ALLA QUALITÀ DELLE RELAZIONI. I DISTRIBUTORI ITALIANI PUNTANO SOPRATTUTTO A QUELLE AZIENDE CHE DISPONGONO DI FILIALI, STRUTTURE COMMERCIALI E LOGISTICA IN EUROPA

vetrina prodotti

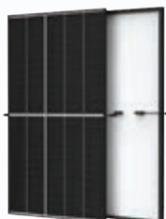


ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Suntech, Axitec, LG Electronics, Panasonic, Luxor, REC, Trina, Jinko Solar, Energetica, Viridian Solar, JA Solar, SolarEdge
Inverter: SolarEdge, SMA, Goodwe, Solax, Kostal, ABB/Fimer, Fronius, Huawei, Sungrow
Sistemi di accumulo: BYD, Pylontech, LG Chem
Sistemi di montaggio: K2 Systems
Altro: KBE, Enwitec, Solare Datensysteme, Solarfox, Stäubli, Tigo
Nuovi marchi presentati nel 2021: TSC, Talesun

I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli Trina Solar Vertex TSM-400DE09.08



Inverter ibrido Goodwe CW6000-EH

Batterie BYD B-BOX Premium HVM



NECESSARIO PUNTARE SU PARTNER AFFIDABILI Francesca Gatti, area manager centro e sud Italia



«Ci affidiamo a partner qualificati e solidi, con esperienza pluriennale nel settore e che dimostrino affidabilità soprattutto per quanto riguarda l'assistenza tecnica per i nostri clienti e la qualità del prodotto. Il catalogo ricco di brand con cui abbiamo partnership consolidate e la decennale esperienza nella distribuzione globale ci permettono di fronteggiare al meglio periodi di shortage come quello attuale e di soddisfare sempre le esigenze dei nostri clienti».

vetrina prodotti

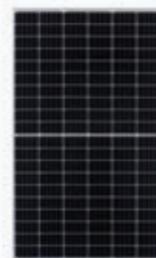


ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: LG, Sharp, AUO BenQ, Jinko, Bisol Group, FuturaSun
Inverter: Fimer, ZCS, SolarEdge, Fronius, Solax, Steca
Sistemi di accumulo: Fimer, ZCS, SolarEdge, Solar Eclipse, Solax, Fiamm
Sistemi di montaggio: Sun Ballast, Fischer, TL
Sistemi di monitoraggio: Solar-Log, Tigo
Altro: Steca, Victron per off grid; ABB e Keba per eMobility; Gasokol per solare termico; Ariston per PdC

I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli Sharp NU JC 370



Dispositivi di ricarica Keba P30 B T2 C 22



Inverter ZCS HYD 6000



SCelta di brand riconosciuti e capillari Paolo Albo, tecnico funzionario di Tecno-Lario



«Sebbene la massima attenzione sia rivolta al cliente, alla base della nostra strategia vi è una selezione molto accurata dei partner fornitori. In Tecno-Lario basiamo tale scelta su pochi semplici principi, anche se talvolta vanno a discapito di facili vantaggi economici e di quote di mercato. Un fornitore qualificato ha buona solidità finanziaria, alta capacità produttiva, un marchio riconosciuto dal mercato, un'attività diversificata e soprattutto un giusto rapporto qualità prezzo. Da qui la scelta di puntare a produttori multinazionali dal brand riconosciuto e dalla forte presenza su mercati diversi. In questo momento la scarsità di prodotti è trasversale a tutti i produttori. L'atteggiamento di collaborazione proattiva fra Tecno-Lario e i suoi fornitori selezionati nella condivisione di notizie e strategie unitamente ad una programmazione a medio termine, ci consentono di poter soddisfare il mercato anche in questo momento particolare».

vetrina prodotti



ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Longi Solar, Euroner
Inverter e storage: GoodWe, Victron Energy e Pylontech
Altro: EVBox, Mounting Systems e Schletter
Nuovi: Sun Ballast, Euroner

I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli Longi Solar LR4 60 e 72 celle



Inverter GoodWe, ESA

Colonnina di Ricarica Evbox



VERSO UNA PIENA DISPONIBILITÀ DI PRODOTTO Davide Orciani, amministratore X-Win Srl



«Molti sono i criteri in base ai quali scegliamo i nostri fornitori: l'innovazione di prodotto, naturalmente la qualità e l'efficienza, i prezzi competitivi e molto altro. Ma dai nostri partner esigiamo soprattutto gli stessi standard etici che noi offriamo ai nostri clienti. In questo momento, ad esempio, le difficoltà in merito alla catena di approvvigionamento sono incredibili e influiscono moltissimo sulle nostre scelte. Stiamo affrontando un arretrato di trimestri con la fornitura di materiali e componenti per l'accumulo di energia e, a causa della carenza di reperimento dei prodotti, abbiamo constatato un aumento significativo dei prezzi di trasporto e una crescita della domanda. Per aumentare il vantaggio competitivo contiamo su una gestione corretta della filiera, di tutta la catena di distribuzione. La nostra azienda si sta affrettando per assicurarsi una maggiore disponibilità di prodotti e, anche per questo motivo, nuovi partner europei stanno entrando a far parte dell'offerta di X-Win».

puntando come sempre sui produttori storici del mercato», spiega Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia, «e allargare l'offerta soltanto ad alcuni nuovi brand, selezionati dopo un lungo periodo di studio del prodotto e dell'affidabilità dell'azienda.

Il comune denominatore rimane quello della qualità e prestazione del prodotto da proporre al cliente. Quando un mercato si amplia, si amplia per tutti ed è importante servirlo confermando la fiducia e gli obiettivi con i partner storici e

stringendo nuovi accordi con altri autorevoli player». Paolo Panighi, Ceo di Elfor, ha aggiunto: «L'incremento di fatturato che stiamo registrando in questo periodo permette di non interferire con gli obiettivi e i budget definiti con i nostri partner storici».

Insomma, scegliere un fornitore e costruire rapporti duraturi nel tempo non è un compito semplicissimo, anche se il mercato del fotovoltaico italiano vede ormai collaborazioni e partnership molto solide tra produttori e distributori. Tutti

i criteri di scelta che sono stati analizzati in questo articolo sono fondamentali perché sono proprio quelli che aiutano il distributore a superare congiunture delicate come quelle attuali. Allo stesso tempo i produttori, molti dei quali fondano la propria strategia commerciale facendo leva proprio sul canale della distribuzione, possono contare su partner e un parco clienti attraverso i quali poter proporre innovazione e valore. Ciò di cui il mercato necessita, oggi ancora di più. 

vetrina prodotti



I TOP SELLER PER IL PRIMO SEMESTRE DEL 2021

Moduli JinkoSolar JKM340M-60H



Inverter Huawei 6KTL-L1

Sistema di storage Huawei Luna2000-15-S0



ELENCO MARCHI DISTRIBUITI

- Moduli:** JinkoSolar, Longi
- Inverter:** Huawei
- Storage:** Huawei
- Altro:** Daikin
- Nuovi:** Eging, Ingeteam e Aton

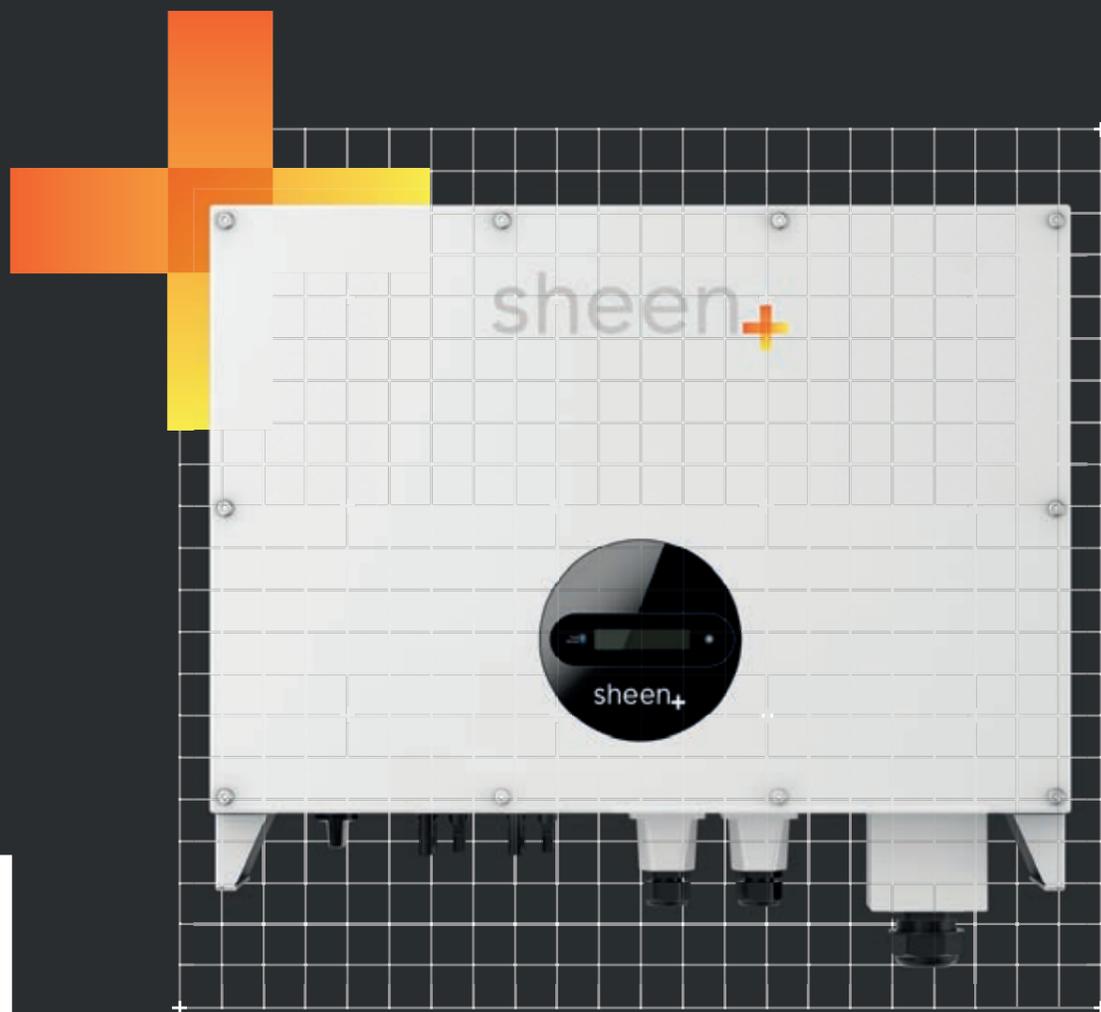


"PIANIFICAZIONI A LUNGO TERMINE"
Luigi Stamera, managing director SunCity Technologies

«Scegliamo il brand in base a differenti fattori. Innanzitutto la qualità dei prodotti, che per Suncity significa prestazioni e durata nel tempo. Per i nostri installatori è inoltre importante poter fare affidamento su produttori che offrano servizi di assistenza pre e post vendita, per essere quindi accompagnati e tutelati in tutte le fasi di installazione. Questi vantaggi e plus sono garantiti da brand solidi e storici, che sono quelli su cui abbiamo deciso di puntare, e con i quali stiamo attuando pianificazioni a lungo termine per fronteggiare fenomeni tra cui quello dello shortage dei componenti».

L'inverter trifase innovativo e all'avanguardia.

Grazie alle loro caratteristiche e alla **potenza compresa tra 20 e 33 kw** sono in grado di gestire, gli inverter trifase che fanno parte di questa classe rappresentano una soluzione all'avanguardia per **impianti fotovoltaici di dimensioni medie e grandi, specialmente di carattere commerciale e industriale**, offrendo prestazioni elevate e affidabilità che dura nel tempo.



Garanzia di 10 anni



Supporto LVRT e OVRT



Monitoraggio remoto