



COSÌ I DISTRIBUTORI RISPONDONO ALLO SHORTAGE

A CAUSA DEL RALLENTAMENTO DELLE SPEDIZIONI DALLA CINA, ANCHE I PRINCIPALI DISTRIBUTORI IN ITALIA STANNO FACENDO I CONTI CON IL RISCHIO DI NON RIUSCIRE A RISPONDERE TEMPESTIVAMENTE ALLE RICHIESTE DA PARTE DEL MERCATO. TUTTAVIA IL CANALE SI PRESENTA BEN ORGANIZZATO, GRAZIE A PROGRAMMAZIONI MIRATE E A UN OFFERTA OGGI MOLTO PIÙ RICCA, CON PRODOTTI E SOLUZIONI MULTIBRAND PER RISPONDERE A OGNI TIPOLOGIA DI INTERVENTO

Anche in Italia gli effetti dello shortage di materie prime, che sta interessando soprattutto il comparto dei moduli fotovoltaici e dello storage, uniti ai rallentamenti delle spedizioni delle merci dalla Cina, iniziano a far sentire il proprio peso sul mercato. Ne stanno facendo i conti soprattutto i distributori italiani, che già dalla fine dello scorso anno avevano iniziato a segnalare il problema della mancanza di sistemi di storage, a cui si è poi aggiunto il fenomeno di shortage dei pannelli. Si tratta di segnali poco incoraggianti, soprattutto per un mercato, quello italiano, per il quale nel 2021 è prevista una forte crescita in tutti i segmenti: dal residenziale, trainato soprattutto dalle opportunità del Superbonus, fino alle installazioni di taglia utility scale e al revamping. Eppure la risposta dei principali distributori lascia intendere che anche per il 2021 non mancheranno



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



“Algoritmi previsionali contro fenomeni di shortage o oversupply”

STEFANO LORO, CEO DI VP SOLAR



«Nel nostro settore è frequente l'alternanza di shortage ed oversupply, con conseguenze sui livelli di prezzo. In questo momento il mercato globale presenta scarsa disponibilità di sistemi di accumulo, situazione che potrebbe ampliarsi ad altri prodotti per le prospettive della crescita della domanda. L'impulso alla ripresa e al rilancio dopo la crisi pandemica è infatti rivolto in particolare al green per una crescita sostenibile. L'esperienza

ultraventennale di VP Solar associata a processi di approvvigionamento mediante l'ERP SAP con uso di big data storici mediante algoritmi previsionali consente di offrire sempre ai propri clienti disponibilità superiori alla media del mercato ed elevata competitività, anche grazie agli elevati volumi gestiti in tutta Europa. La crescita del mercato fotovoltaico italiano alternerà fasi di pressione sui prezzi con altre di maggiore disponibilità dei componenti. VP Solar, grazie alla propria esperienza ed affidabilità, è in grado di fronteggiare tutti gli scenari, offrendo sempre alle aziende di vendita ed installazione le migliori soluzioni per poter cogliere tempestivamente le opportunità che il mercato presenta».

Marchi distribuiti



Moduli: LG Electronics, Q Cells, Trina

Solar, TSC, SolarEdge, Sharp, AEG, Panasonic, JinkoSolar, Kioto Solar, SolarWatt

Inverter:

SolarEdge, Fimer, SMA, Fronius, GoodWe, Huawei, Kostal, Steca Katek



Storage:

BYD, LG Energy Solutions, SolarEdge, Pylontech, Huawei, Fimer, SMA, GoodWe, SolarWatt, Kostal, Fronius, Varta



Altro: Mistubishi Electric, Daikin, Mennekes, Panasonic, Chaffoteaux, Ariston, K2 Systems e LG

merci. Non che il fenomeno dello shortage non sia percepito anche nel nostro Paese, sia chiaro: tanti distributori concordano sul fatto che già oggi non è così semplice garantire disponibilità di prodotto, mentre altri sono certi che il fenomeno si farà sen-

tire maggiormente nei mesi più caldi per il mercato, e quindi a maggio e giugno, per poi rallentare. I principali player si sono perciò strutturati e organizzati per garantire prodotti nel corso dell'anno. Come? Con programmazioni mirate e un'offerta



multi brand per garantire ai propri installatori disponibilità di merci, e in tempi rapidi.

DOMANDA E PREZZI IN RIALZO

Il fenomeno dello shortage è particolarmente sentito sui moduli fotovoltaici. Alla mancanza di materie prime tra cui vetro e silicio, che ha iniziato a registrarsi nella seconda metà del 2020, si aggiunge l'aumento della domanda di nuovi impianti

fotovoltaici prevista per il 2021. Secondo uno scenario prudente di Bloomberg, la nuova potenza installata dovrebbe attestarsi intorno ai 160 GW (+19%). Alcuni distributori hanno quindi iniziato a segnalare il rischio di mancanza di prodotto durante l'anno.

Inoltre, l'impennata dei costi dei container dalla Cina registrata nel primo trimestre dell'anno, unita alla mancanza di materie prime, hanno fatto re-

gistrare un incremento dei prezzi dei moduli del 10%.

Fino a giugno 2021, i prezzi dovrebbero restare stabili, per poi iniziare a calare nella seconda metà dell'anno. Secondo un'analisi del centro di ricerca PV Infolink, grazie a un aumento delle capacità produttive dei produttori Tier1, nei prossimi mesi si dovrebbe ripristinare l'equilibrio tra domanda e offerta. Questa situazione potrebbe avere ricadute

TECNO-LARIO

“Partnership più solide con i fornitori”

PAOLO ALBO, FUNZIONARIO TECNICO COMMERCIALE



«Il fenomeno della carenza di moduli e batterie è attuale, globale e coinvolge anche il mercato italiano. La scarsa disponibilità di vetro e silicio, la crescita del mercato interno cinese e la carenza di container pare siano le cause principali unite alla crescente domanda degli altri mercati quindi appare improbabile una rapida soluzione; abbiamo stimato che gli effetti si protrarranno senz'altro fino all'autunno e probabilmente anche oltre. La sfida è di trasformare la criticità in opportunità ed invitare la clientela a programmare gli acquisti dei prossimi mesi. In Tecno-Lario siamo forti del solido rapporto con i partner fornitori, con cui abbiamo concordato una programmazione eccezionale per il nostro stock, che ci consentirà di privilegiare i nostri clienti fidelizzati. Questo setup unito alla serietà caratteristica di

Tecno-Lario nelle vendite, anche in periodi di carenza di materiale a fronte di una forte richiesta, ci consentirà di dare continuità e competitività ai nostri clienti».

Marchi distribuiti



Moduli: LG, Sharp, JinkoSolar, Bisol Group



Altro: Ariston, Chaffoteaux, ABB, Keba, Solar-Log, Victron, Fiamm, Staubli, Tigo



Inverter: Fimer, ZCS, SolarEdge, Fronius, Huawei

Storage: Fimer, ZCS, SolarEdge, Fronius, Huawei, LG Chem, Solis, Solax, Solar Eclipse, Pylontech, Weco, Greenrock, BYD

Nuovi brand: Ariston, Chaffoteaux, Solis, Huawei

P.M. Service

High Efficiency Company

“Programmazione semestrale per garantire disponibilità di prodotto”

MASSIMO INNOCENTI, CEO DI P.M. SERVICE



«Il fenomeno di shortage dei componenti è un problema molto importante per il mercato italiano e cercheremo di fare il possibile per arginarlo sapendo che non sarà facile. Stiamo affrontando questa situazione cercando

di soddisfare tutte le richieste dei nostri clienti grazie ad ordini programmati semestralmente che ci consentono di avere del materiale a stock. Siamo consapevoli che questa problematica ci accompagnerà bene o male per tutto quest'anno e, di conseguenza, il saper programmare bene resta l'unica arma che abbiamo a disposizione per soddisfare le esigenze dei nostri clienti».

sonepar

“Più merci nei vari centri logistici”

GIANNI LAMORATTA, REFERENTE NAZIONALE MERCATO HVAC ED ENERGIE RINNOVABILI DI SONEPAR



«Effettivamente il fenomeno dello shortage di moduli e batterie è, e resterà anche per i prossimi mesi, un problema reale. Sonepar Italia, nell'ottica di dare un servizio sempre efficiente ai propri clienti, sta aumentando le scorte mensili ai centri logistici e aumentando le finestre temporali di ordini programmati ai fornitori. In questo momento l'azienda sta inoltre ampliando la gamma Hvac con particolare attenzione al settore idrotermosanitario collegato all'Ecobonus 110%. La proposta Sonepar su Ecobonus ai clienti è molto vantaggiosa e sta avendo molto successo. In generale comunque la struttura centralizzata degli acquisti in Sonepar è composta da un Product, un Buyer e un Category manager che elaborano, anche grazie alle previsioni commerciali puntuali sui territori coi clienti, forecast di approvvigionamento molto accurati per ogni segmento merceologico».

Marchi distribuiti



Moduli: Q Cells, SolarEdge, Trina Solar, Longi Solar, Kioto Solar, Bisol Group



Strutture: Alusistemi, Fischer, Orbis



Mobilità elettrica: ABB, Scame, Bticino, Vimar, Gewiss, Orbis



Inverter: Fronius, Huawei, Solaredge, Fimer, ZCS, Riello Solar

Storage: Huawei, LG Chem, BYD, Fimer, ZCS

Nuovi brand: Huawei, BYD

Magazzino e logistica

Mettratura magazzino:
Padova - 18.000 mq
Santa Palomba - Roma - 15.000 mq

Catania - 8.000 mq.
Capienza moduli e inverter:
40 MW

Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta:
24/48 ore

Marchi distribuiti



Moduli: Qcells, JinkoSolar, Longi, LG, GruppoSTG, Bisol



Altro: LG Chem, Weco, Pylontech, Weidmuller, Regalgrid, Rodigas, Sunballast, Contact, Secsun, Solarlog, OmniaGenius, Ferroli, Alphatherm, Solid Power, Tiko, Smart Service by PM



Inverter e storage: Fimer, SolarEdge, Zucchetti Centro Sistemi, GoodWe, Western, SMA, Andromeda

Nuovi brand: SMA, Tiko

Magazzino e logistica

Mettratura magazzino: 2.000 mq
Tempi di rotazione magazzino: mensile
Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta:
2 settimane

sensibili anche sul mercato italiano. Va innanzitutto segnalato come ormai da qualche anno la nuova potenza installata nel nostro Paese non superi la soglia del GW.

Quindi, quello italiano è ancora un mercato piccolo rispetto ad altre piazze e non assorbe una fetta consistente della domanda di moduli a livello globale. Tuttavia, il 2021 è partito con uno sprint inaspettato rispetto al 2020, grazie in particolare al Superbonus, che darà un forte impulso soprattutto alle installazioni di taglia compresa tra 3 e 20 kWp, penalizzate invece nel 2020 a causa dell'emergenza sanitaria Covid-19.

A ciò si aggiunge l'incremento della domanda di moduli in ambito utility scale e nelle attività di revamping, che potrebbero richiedere un numero significativo di moduli da installare.

NON SOLO MODULI

Oltre al comparto dei moduli, la spinta del Superbonus si sta facendo sentire in particolare sulle vendite di inverter ibridi e batterie.

Negli ultimi mesi in Italia, la larga maggioranza degli inverter venduti fa riferimento ai modelli ibridi, e quindi ai convertitori predisposti per lo storage.

Ma quello dell'accumulo è un altro comparto soggetto a fenomeni di shortage, e già da diversi mesi. Da una parte questo fenomeno è legato alla forte spinta della mobilità elettrica a livello globale, che sta assorbendo una fetta importante di batterie. Dall'altra, si registra un forte squilibrio tra domanda e offerta a causa della carenza di materie prime per la produzione delle batterie. Va poi aggiunto che diversi Paesi in Europa hanno adottato schemi di incentivazione per favorire la diffusione dei sistemi di accumulo, quindi è prevista per l'anno in corso una forte domanda.



“Il Superbonus non è l'unico motivo alla base della mancanza di batterie”

DAVIDE SABA, AMMINISTRATORE UNICO DI MEMODO SRL



«Nei prossimi mesi vedremo sicuramente diminuire le disponibilità di accumuli e anche di moduli in quanto la domanda sta superando di gran lunga l'offerta. Questo fenomeno non è da ricollegare però agli effetti del Superbonus ma al fatto che quest'anno molti Paesi europei hanno deciso di incentivare seriamente l'installazione di accumuli. Noi consigliamo di pianificare. In questo momento Memodo ha soddisfatto tutte le esigenze della clientela attuale ed è in grado di potenziare ulteriormente le vendite nei prossimi trimestri andando a mettere così a loro disposizione l'elevata competenza tecnica acquisita negli anni. Dall'ultimo trimestre dell'anno il mercato tenderà poi a stabilizzarsi ed altri produttori di accumuli emergeranno con delle nuove soluzioni».

Marchi distribuiti

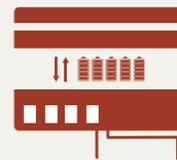


Moduli: Jinko, Longi, LG, Jolywood, SolarEdge, SolarFabrik, Trina



Altro: Aluvero, PMT, K2, Mounting Systems, EVBox, Hardy Barth, Marzari, Helukabel

Inverter: SolarEdge, SMA, GoodWe, Kostal, Sungrow, Fronius



Storage: LG Chem, BYD

Nuovi brand: Jolywood, K2, Helukabel, Marzari

Magazzino e logistica

Metraglia magazzino: 10.000 metri quadrati
Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta: 2-5 giorni

VIESSMANN

Fotovoltaico: produrre e consumare energia green è ancora più conveniente con ViShare

Produrre energia pulita e autoconsumarla, con ViShare è la scelta giusta!

Viessmann riconosce un bonus per chi utilizza le sue tecnologie in funzione dell'autoconsumo dell'energia prodotta.

Così oltre a tagliare i costi della bolletta e a sfruttare gli incentivi statali, produrre energie green sarà ancora più conveniente.



Autonomia energetica grazie all'impianto fotovoltaico con accumulo



Vantaggi per l'ambiente: energia sostenibile e gratuita



Bonus ViShare: più energia prodotta e consumata, maggiore è il premio Viessmann





PROGRAMMAZIONI MIRATE

Lo shortage di moduli e di batterie, come abbiamo visto, sta avendo un impatto anche sul mercato italiano.

Tuttavia, i principali distributori sono riusciti a organizzarsi per garantire disponibilità di prodotto per i prossimi mesi.

Uno degli aspetti su cui questi player si sono concentrati particolarmente è legato alla programmazione delle merci.

Serviranno infatti pianificazioni ancora più accurate rispetto agli scorsi anni per assicurarsi

una disponibilità costante di moduli fotovoltaici e altri componenti e rispondere tempestivamente alle richieste dei clienti. VP Solar, ad esempio, ha ingegnerizzato i processi di approvvigionamento mediante il sistema Enterprise Resource Planning SAP e i big data.

L'azienda sfrutta algoritmi previsionali che consentono di offrire sempre ai propri clienti disponibilità di prodotto.

Marchiol, invece, ha intensificato il dialogo con i suoi installatori dando loro la possibilità di programmare la ricezione del materiale e po-

ter pianificare gli interventi d'installazione con un'attenzione ancora più alta rispetto allo scorso anno.

MAGAZZINO, ROTAZIONE E TEMPI DI CONSEGNA

Un altro dei servizi chiave su cui i distributori si sono particolarmente concentrati è legato a magazzino e logistica. Per i distributori è sicuramente fondamentale garantire disponibilità di prodotto ai propri installatori, ma allo stesso tempo è necessario fare delle scelte mirate per



“Pianificare ordini e installazioni”

ERMES TORRESAN, DIRETTORE ACQUISTI DI MARCHIOL



«Il fenomeno dello shortage in Italia è sicuramente reale ed era stato previsto da Marchiol già alla fine del 2020. Ci siamo così organizzati con ordini e consegne programmati sia su moduli fotovoltaici che su inverter e sistemi di accumulo. Lo shortage di materiale si verificherà anche nei prossimi mesi. Prevediamo che con il mese di giugno potrà migliorare anche se non sarà completamente risolto. In tal senso i produttori stanno sicuramente cercando di correre ai ripari e, rispetto all'andamento del mercato attuale, ci vorranno ancora alcuni mesi per riequilibrare l'offerta e la disponibilità di prodotto. Questo fenomeno si farà sentire in particolare nell'ambito dell'accumulo per fotovoltaico fortemente richiesto dal Superbonus. Per far fronte a questo fenomeno stiamo dando ai nostri clienti la possibilità di programmare la ricezione del materiale e poter pianificare gli interventi d'installazione. Allo stesso tempo stiamo mantenendo un contatto quotidiano con i nostri fornitori partner per essere continuamente aggiornati e pronti a rispondere rapidamente alle variazioni dell'offerta».

Marchi distribuiti



Moduli: LG, REC, Bisol, FuturaSun, Solarwatt, Peimar

Nuovi brand: BYD



Inverter: Fronius, Fimer, SMA, SolarEdge, Growatt, Eaton

Storage: BYD, Fimer, Solarwatt, LG, Eaton, Pylontech

Magazzino e logistica Capienza moduli e inverter a magazzino: 40 MW annui



FORNITURE FOTOVOLTAICHE

“Disponibilità di materiale in tempi rapidi”

ROMANO PAOLICELLI, RESPONSABILE COMMERCIALE DI FORNITURE FOTOVOLTAICHE



«Per ovviare ai problemi legati al fenomeno di shortage di moduli e batterie, presente anche in Italia, attualmente stiamo lavorando con ordini programmati. Nel nostro organico vantiamo di un servizio di assistenza, per rispondere tempestivamente alle esigenze dei clienti. La nostra attività, tuttavia, spazia dal network alla vendita finale. Ci proponiamo anche come general contractor con una solida rete di aziende dislocate sul territorio nazionale, in grado di realizzare ogni tipologia di intervento, anche nell'ambito del Superbonus. Il nostro programma ci consente, in questo modo, di godere di una certa disponibilità di materiale».

Marchi distribuiti



Moduli: Tenka Solar, Ureco Solar, Spsitem, Longi Solar, Sun Power



Altro: quadri elettrici, cavo solare, strutture e connettori MC4

Nuovi brand: Tenka Solar



Inverter: Huawei, Fimer, ZCS, Solis, Goodwe, Santerno, Fronius, Solar Edge, Renac, Western Co

Storage: Pylontech, BYD, LG Chem, Weco, Huawei

Magazzino e logistica

Mettratura magazzino: 1.500 metri quadrati

Capienza moduli e inverter: 4 MW

Tempi di rotazione magazzino: circa 4/6 MW mensili

Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta: 7 giorni dalla conferma dell'ordine



“Aumentare la capacità produttiva di batterie”

MAURIZIO NOCCHI, SALES MANAGER DI ESAVING



«Il fenomeno di shortage è evidente anche per il mercato italiano, e si è fatto notare in maniera particolare negli ultimi mesi, in particolare nelle forniture da parte di alcuni produttori di batterie al litio.

L'Ecobonus ha spinto notevolmente il mercato, facendo lievitare la domanda soprattutto dei sistemi di accumulo. Ci auguriamo che i produttori abbiano saputo rimodulare i volumi delle produzioni in modo tale da soddisfare nel più breve tempo possibile la richiesta dei nostri clienti. Il mercato delle energie rinnovabili ha già dimostrato una grande capacità di resilienza in questo contesto così difficile, dovuto anche alla pandemia, e riteniamo che potrebbe normalizzarsi verso la fine di quest'anno. Abbiamo attuato delle programmazioni mirate a soddisfare la domanda con piani previsionali a lungo termine e un aumento delle disponibilità di magazzino, senza però dimenticare che il mercato è molto dinamico e capace di mutare velocemente. Sono stati inoltre velocizzati i processi interni e quelli di vendita, in modo tale da condividere in maniera trasparente le informazioni e le pianificazioni delle forniture con i nostri clienti».

Marchi distribuiti



Moduli: JinkoSolar, Panasonic, Solarday, SolarEdge, LG



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

Storage: LG, BYD, Pylontech, Huawei



Altro: sistemi di montaggio K2 Systems e Sun Ballast

Magazzino e logistica

Mettratura magazzino: circa 1.500 metri quadrati

Capienza moduli e inverter: 5 MW

Tempi di rotazione magazzino: circa 45/60 giorni

Tempi di cadenza ordini: mensili

Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta: 24/36h dalla conferma ordine

non creare uno squilibrio tra domanda e offerta. «Bisogna prestare molta attenzione al magazzino», spiega Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia. «Non bisogna sobbarcarsi di merce ma allo stesso tempo è necessario garantire disponibilità di prodotto. È inoltre fondamentale ruotare il magazzino con cadenza mensile, non solo per evitare una svalutazione dei prodotti, visto il dinamismo e le forti oscillazioni dei prezzi, ma anche perché l'innovazione corre e senza una programmazione mirata si rischia di trovarsi con prodotti già superati da un punto di vista tecnologico». Quello della rotazione del magazzino è un fattore chiave per i distributori. Un indice di rotazione molto alto richiede un lavoro molto più complesso in termini di movimentazione delle merci e di organizzazione degli ordini, rischiando quindi di avere un impatto significativo sui costi di gestione. Un indice di rotazione basso, invece, rischia di causare due problematiche. La prima è legata all'obsolescenza dei prodotti. E in un mercato come quello del fotovoltaico, dove l'innovazione corre velocissima (basti pensare al comparto dei moduli), senza un'adeguata rotazione, i prodotti rischiano di diventare subito obsoleti. Inoltre, in caso di un calo dei prezzi, un indice di rotazione basso rischia di svalutare le merci, obbligando il distributore a ricorrere a strategie commerciali come sconti, svendite o offerte lampo. Per i principali distributori, i tempi di rotazione del magazzino sono abbastanza alti, su base mensile o bimestrale, e questo consente loro di valorizzare ancora di più la propria offerta. A determinare l'efficienza o l'inefficienza dell'indice di rotazione c'è anche la capacità di stoccaggio delle merci. Questo fattore è fondamentale non solo per la quantità di prodotti che è possibile stoccare, ma anche per una migliore movimentazione e gestione degli ordini. Anche



“Magazzino e rete vendita i veri plus”

GIUSEPPE MALTESE, DIRETTORE COMMERCIALE DI ENERGIA ITALIA



«La vera ondata di shortage dei moduli potrebbe farsi sentire in Italia verso maggio, mentre sulle batterie e sugli inverter ibridi questo problema c'è da tempo. Oltre alla mancanza di materie prime, che potrebbe mettere in crisi soprattutto i produttori non integrati verticalmente, bisogna segnalare l'aumento dei prezzi dei container dalla Cina, che hanno creato

una fase di stallo: alcuni fornitori hanno infatti rallentato le spedizioni in attesa che i prezzi calino. Oggi più che mai è quindi necessario prestare molta attenzione al magazzino: non bisogna caricarsi di merce ma allo stesso tempo è necessario garantire disponibilità di prodotto. È inoltre fondamentale ruotare il magazzino con cadenza mensile, non solo per evitare una svalutazione dei prodotti, vista la dinamicità e le forti oscillazioni dei prezzi, ma anche perché l'innovazione corre e senza una programmazione mirata si rischia di trovarsi con prodotti già superati. Infine, la differenza oggi si gioca anche sulla rete vendita: più capillarità sul territorio significa rispondere in maniera tempestiva alle richieste degli installatori partner».

Marchi distribuiti



Moduli: Q Cells, Futurasun, Winaico, Seraphim

Inverter: SolarEdge, ZCS Azzurro, Fronius, Fimer, Victron, SMA

Sistemi di accumulo: ZCS Azzurro, Fimer, Solaredge, Fronius

Batterie: Pylontech, Weco, BYD, LG Chem



Altro: AcquaPower, Solar-Log, Accorroni, Midea

Magazzino e logistica

Metraglia magazzino: oltre 2.000 metri quadrati
Capienza moduli e inverter: dai 4 ai 5 MW per ogni rotazione

Cadenza delle programmazioni: su base trimestrale

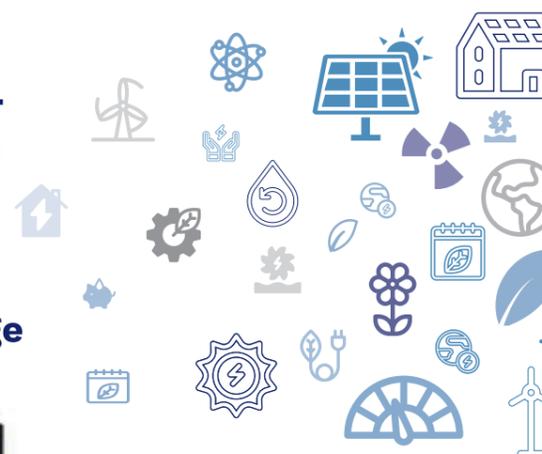
Tempi di rotazione magazzino: mensile
Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta:

tre giorni lavorativi se l'installatore lavora in Sicilia, cinque giorni per il resto del Paese

L'IBRIDO DI RIELLO SOLARTECH RS HYBRID



Riello Solartech presenta gli **Inverter Ibridi integrati ad un sistema di Energy Storage** per applicazioni residenziali.



RS-3.6 HYBRID RS-6.0 HYBRID

- Installazione plug & play;
- Potenza Max DC 150% di sovraccarico;
- Batterie agli ioni di litio-ferro-fosfato in LV;
- Collegamento fino a 6 moduli batteria per una capacità complessiva di circa 30 kWh;
- Capacità di scarica 100%;
- Idoneo per retrofit lato AC;
- Modulo di backup integrato;
- Garanzia sul sistema 10 anni.



per questo motivo, alcuni distributori hanno ampliato la superficie dei propri magazzini. Elfor, ad esempio, nell'ultimo anno ha raddoppiato la superficie del proprio centro, da 750 metri quadrati a 1.500 metri quadrati. Infine, la differenza oggi si gioca anche sulla rete vendita: l'aumento della domanda di nuovi impianti fotovoltaici richiede anche una risposta tempestiva nella fornitura delle merci dai distributori agli installatori. Più un'azienda è capillare sul territorio, più riuscirà a fornire moduli, inverter o sistemi di storage in meno tempo. Per essere efficaci, i tempi

di consegna devono oscillare tra i 2 ai 7 giorni lavorativi. Ovviamente, a seconda della destinazione.

GAMMA IN CONTINUA EVOLUZIONE

Nell'ultimo anno i distributori hanno aggiornato e ampliato i propri cataloghi con prodotti sempre più innovativi e con nuovi brand. Diversi player hanno ad esempio arricchito l'offerta di prodotti per riscaldamento, raffrescamento e produzione di acqua calda sanitaria, tra cui pompe di calore,

caldaie a condensazione, solare termico e sistemi ibridi, in particolare per rispondere alle esigenze di installazione legate al Superbonus.

Sonepar, ad esempio, ha ampliato la gamma di prodotti per il riscaldamento, ventilazione e condizionamento dell'aria, con particolare attenzione al settore idrotermosanitario. Tra i nuovi brand di Tecno-Lario per il 2021, invece, spiccano i nomi di Ariston e Chaffoteaux, aziende leader nel mondo della termoidraulica. Il Superbonus sta inoltre incrementando la domanda di batterie e colonnine di ricarica elettrica: così nell'ultimo



“Raddoppiati gli spazi del magazzino”

PAOLO PANIGHI, CEO DI ELFOR



«Stiamo riscontrando il problema dello shortage già da dicembre, quando alcuni fornitori ci avevano allertati del fatto che avremmo potuto avere difficoltà nel reperire merci dalla Cina per mancanza di materie prime, soprattutto sul fronte dei moduli, ma anche delle batterie. Abbiamo così avviato una pianificazione degli ordini su base semestrale, che ci terrà tranquilli almeno per tutta la metà del 2021. Vista la spinta del mercato italiano in tutti i comparti, abbiamo inoltre raddoppiato gli spazi del nostro magazzino, da 750 a 1.500 metri quadrati, per garantire sempre merce in pronta consegna per ogni tipologia di installazione».

Marchi distribuiti



Moduli: EXE Solar, Solarwatt, LG Solar, Panasonic



Altro: pompe di calore e climatizzazione Panasonic



Inverter: Fronius, Huawei Solar, SolarEdge, Renac, Sungrow, Solax

Storage: Solax, LG Chem, Solarwatt, Pylontech

Nuovi brand: Inverter ibridi Solis e stazioni di ricarica ABB, Chint e Ingeteam

Magazzino e logistica

Mettratura magazzino: circa 1.500 metri quadrati
Capienza moduli e inverter: circa 5 MW
Tempi di rotazione magazzino: ogni due mesi

Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta: 2/4 giorni



“Flessibilità nell'offerta”

GIULIO ARLETTI, LEGALE RAPPRESENTANTE DI COENERGIA

«Il fenomeno dello shortage è un problema presente anche nel mercato italiano, che non ha previsione di finire nel breve termine, ma perdurerà almeno per i prossimi 3/4 anni. La domanda prevista per i prossimi 10 anni, a livello mondiale, è infatti molto impegnativa e l'adeguamento delle industrie alle nuove richieste produttive inciderà notevolmente sulla capacità di gestione delle richieste.

Ad oggi ci troviamo in una situazione in cui viene richiesta, anche al cliente, un po' di elasticità: non è infatti possibile focalizzarsi su un unico brand o un'unica taglia di potenza, ma bisogna saper variare l'offerta anche in base alle disponibilità del momento. Bisogna mettere al primo posto la realizzazione dell'impianto piuttosto che il prodotto con il quale viene fatto. Coenergia riesce a supportare i suoi clienti grazie all'ampia gamma di prodotti offerti, garantendo sempre una valida soluzione alternativa in caso di necessità, soprattutto in un mercato italiano fatto prevalentemente di piccoli e medi impianti. Il mercato residenziale, a differenza dei grandi impianti, richiede prodotti di fascia alta che sono anche quelli che riescono ad atturare maggiormente il fenomeno di shortage mondiale».

Marchi distribuiti



Moduli: Trienergia, Hyundai, JA Solar, LG, Panasonic, REC, Solarwatt, Suntech



Inverter: Fimer, Fronius, Kostal, SMA, SolarEdge, Sungrow, ZCS, Enphase, Tigo

Storage: Tesla, Alpha ESS, BYD, LG Chem, Pylontech, Solarwatt, ZCS, Western



Altro: Wallbox, Regalgrid, Sflex, Bosch, Cooper&unter, Daikin, Elco, Hisense, Innova, Toshiba e Vaillant

Magazzino e logistica

Mettratura magazzino: 13.000 metri quadrati
Capienza moduli e inverter: moduli 8 MW / Inverter 20 MW
Tempi di rotazione magazzino: 1 mese
Tempi di cadenza ordini: 100 ordini al giorno
Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta: variabile in base all'ordine e ai prodotti richiesti, da 1 a 14 giorni indicativamente



“Programmazione degli ordini ancora più mirata”



ENRICO MARIN, AMMINISTRATORE UNICO DI BAYWA R.E. SOLAR SYSTEMS S.R.L.

«La nostra strategia per far fronte al fenomeno di shortage di moduli e batterie si focalizza su una ancor più attenta e costante programmazione degli ordini ai fornitori e sull'ampliamento del nostro portafoglio prodotti. In questo modo, siamo in grado di fornire un servizio affidabile e puntuale a tutti i nostri clienti».

Marchi distribuiti



Moduli: Bisol, Hyundai, JA Solar, LG Electronics, Longi, Panasonic, REC Solar, Trina Solar



Altro: sistema di montaggio Novotegra



Inverter: Fronius, Huawei, Kostal, SMA, SolarEdge, ZCS

Storage: Pylontech, WeCo, LG Energy Solution, BYD, Huawei

Nuovi brand: Hyundai, Wallbox

Magazzino e logistica

Mettratura magazzino: 44.000 metri quadrati
Capienza moduli e inverter: 50 MW di inverter a stock e 7 MW di moduli a stock

anno Marchiol ha siglato un accordo per la fornitura di batterie BYD, mentre Baywa r.e. Solar Systems ha inserito in gamma le colonnine di ricarica a marchio Wallbox. Insomma, i distributori si preparano a mesi intensi.

Mesi in cui sarà ancora più importante accompagnare gli installatori e garantir loro disponibilità di prodotto, servizi e assistenza. Mesi in cui la domanda crescerà in ogni comparto e in cui la voce "logistica" assumerà un ruolo chiave. Tuttavia, la strada imboccata e le strategie adottate dai principali distributori lasciano intendere che anche questo periodo delicato per il mercato sarà gestito e affrontato con professionalità, servizi e supporto.



IN UN MERCATO CARATTERIZZATO DA UN FENOMENO DI SHORTAGE, IL RAPPORTO DISTRIBUTORI-INSTALLATORI DIVENTA ANCORA PIÙ CRUCIALE. FONDAMENTALE È LA DISPONIBILITÀ DI PRODOTTO E LE TEMPISTICHE DI CONSEGNA: I PRINCIPALI PLAYER PERÒ EVIDENZIANO COME LE FORNITURE AVVENGANO IN POCHI GIORNI LAVORATIVI. GRAZIE SOPRATTUTTO A UN'ATTENTA ORGANIZZAZIONE IN TERMINI LOGISTICI E DI CAPILLARITÀ SUL TERRITORIO

“Ripartono le consegne di inverter ibridi e batterie”

EVA REGAZZI, BUSINESS DEVELOPMENT & OPERATIONS MANAGER ITALY



«Lo shortage di moduli e batterie non sta creando problemi solo per il mercato italiano, ma tutto il mercato europeo. La causa è da imputarsi a difficoltà di approvvigionamento di materie prime per i produttori asiatici, ora superate, e alle difficoltà logistiche di import dall'Asia, che stanno peraltro generando ricadute negative su tutta l'industria europea. I produttori stanno progressivamente ripristinando i livelli produttivi, pertanto pensiamo che per la situazione vada progressivamente a migliorare nel secondo semestre dell'anno, ma la sensazione è che i prezzi dei moduli possano rimanere ancora alti per svariati mesi. Grazie ad un'accurata programmazione degli acquisti siamo riusciti ad affrontare questo periodo di shortage di moduli fotovoltaici senza particolari criticità, mentre stiamo ancora riscontrando difficoltà nell'approvvigionamento di inverter ibridi e batterie, che però a breve andranno a risolversi grazie alla ripresa delle consegne da parte dei produttori».



Marchi distribuiti



Moduli: QCells, Canadian Solar, Trina Solar, Panasonic, Aleo Solar, Talesun, Sonnenstromfabrik



Altro: Rbee Solar, K2 Systems GmbH



Inverter: SMA, ZCS Azzurro, SolarEdge, Enphase Energy

Storage: Pylontech, LG Chem, BYD, ZCS Azzurro, SolarEdge

Nuovi brand: Rbee Solar

Magazzino e logistica

Metratura magazzino: 10.000 mq

Capienza moduli e inverter: 7 MW

Tempi di rotazione magazzino: ogni due mesi e mezzo

Tempi di consegna all'installatore dal momento della richiesta: dai 2 ai 10 giorni a seconda della destinazione

Bigger Cell, Multi Busbar
More power, More durability

Celebrating the launch of EGING PV's 5.2GW new capacity for bigger 12BB cell

144-cell Bifacial
Front: 450Wp
Back: 45-90Wp
166mm, 12BB

Changzhou Eging Photovoltaic Technology Co., LTD
No. 18 Jimwu Road, Jinran District, Changzhou, 213213 China
Tel: +86 519 8258 5880 / 8258 8999 Fax: +86 519 8258 1868
Web: www.egingpv.com E-mail: market@egingpv.com