

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Speciale EV-Charger

- *MERCATO: STATO DELL'ARTE E OPPORTUNITÀ PER LA RICARICA DOMESTICA E LA PMI*
- *VETRINA: PRODOTTI, STRATEGIE DI VENDITA E CANALI DI DISTRIBUZIONE DEI PRINCIPALI PLAYER*

SOLARLOCK

Sistemi di montaggio
ad integrazione totale



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

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

 **CONTACT**
ITALIA[®]
since 1996



Iscriviti al
nostro canale
Youtube!

Saremo dal
31 ottobre al 2 novembre 2024
CENTRO CONGRESSI ROMA LA NUVOLO

edilsocialnetwork | Building
B-CAD | Construction
Architecture
Design

Stand **B48-B49-B50-B64-B65-B66**

seguici sui canali social



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

Scopri la qualità e l'affidabilità dei prodotti Chint Power e di un service sempre vicino a te



TOP 1 Inverter trifase più venduto negli USA dal 2015

TOP 1 Inverter fotovoltaico più venduto in South Korea dal 2021



TOP 1 Global inverter financing 2023



Scopri la sicurezza di un supporto tecnico made in Italy, affidabile e differente, sempre a tua disposizione.

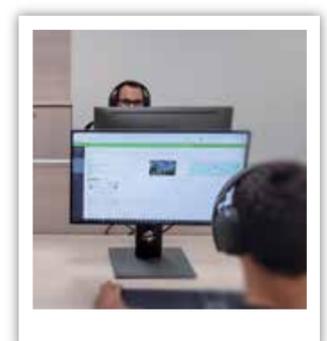


Seguici su LinkedIn

Contatti

 chintpower.italy@chint.com

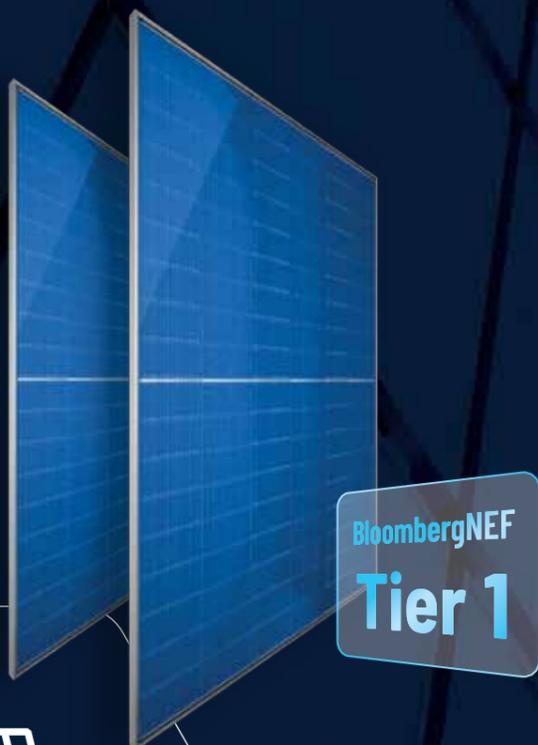
 service.italy@chint.com



PRESTAZIONI SENZA EGUALI



N°1 NELLA TECNOLOGIA
A ETEROGIUNZIONE



**Tecnologia
HJT**



**Prestazioni
superiori**



**Decadimento
minore**



**Minori costi
d'impianto**

Considera nei tuoi progetti fotovoltaici i moduli Huasun, leader mondiale nella tecnologia a eterogiunzione, che assicura, tra tutti i moduli disponibili sul mercato, il minore decadimento annuale e il migliore coefficiente termico.

Contatta Enerpoint, distributore ufficiale Huasun, e ottieni una quotazione per il tuo progetto.

Enerpoint: Passione, Serietà e Professionalità dal 2001.

www.enerpoint.it | +39.0362.488511



Sommario



Pag.6

Ev-charger: dove frena il residenziale, corre la PMI

Pag.12

L'offerta dei principali player

PAG 12	ATON
PAG 12	AUTEL
PAG 12	BTICINO
PAG 13	CIRCONTROL
PAG 14	ENERBROKER
PAG 14	FRONIUS
PAG 14	HAIER
PAG 15	INGETEAM
PAG 16	KOSTAL
PAG 16	LIVOLTEK
PAG 16	MENNEKES
PAG 17	ORBIS
PAG 18	QCELL
PAG 18	SCAME
PAG 19	SENEC
PAG 21	SIGENERGY
PAG 20	SOLAREEDGE
PAG 20	WALLBOX



ZONERGY

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



- zenergyglobal
- zenergyglobal
- zenergyglobal
- www.zenergy.com

PER MAGGIORI INFORMAZIONI

- MILANO (MI) VIA GALILEO GALILEI 7 CAP 20124
- europe@zenergy.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@zenergy.com



EV-CHARGER: DOVE FRENA IL RESIDENZIALE, CORRE LA PMI

IL TAGLIO DEGLI INCENTIVI, IL PREZZO DELLE AUTO ELETTRICHE, LA SCARSITÀ DI CHARGING POINT PUBBLICI E L'INCERTEZZA DEL COSTO DELL'ENERGIA SONO TRA I FATTORI CHE HANNO CAUSATO IL RALLENTAMENTO DEL MERCATO DELLA RICARICA DOMESTICA. AL CONTRARIO, NELLA PICCOLA E MEDIA IMPRESA L'ATTENZIONE ALLA SOSTENIBILITÀ E LA NECESSITÀ DI OTTIMIZZARE LE VOCI DI BILANCIO AGEVOLANO L'ADOZIONE DI FLOTTE AZIENDALI ELETTRICHE E DUNQUE L'INSTALLAZIONE DI STAZIONI DI EV-CHARGING. IN QUESTO CONTESTO ASSUME RILEVANZA IL RUOLO DI CONSULENZA DELL'INSTALLATORE PER UNA PROGETTAZIONE ACCURATA

DI MONICA VIGANÒ

In Italia il mercato di colonnine di ricarica e wallbox in ambito residenziale è in una situazione di sostanziale stallo. Le vendite di questi strumenti infatti sono strettamente connesse a quelle delle auto elettriche. E queste ultime nel nostro Paese fanno fatica a decollare. A oggi infatti non c'è stato il boom di vendite che ci si aspettava. Secondo Motus-E, ad agosto si è confermato l'andamento confuso del mercato con i picchi causati dal Superbonus alter-

nati a momenti di stallo in cui gli automobilisti interessati a passare all'elettrico sono rimasti in attesa di comprendere l'evoluzione dello scenario. In termini numerici, ad agosto in Italia sono state immatricolate 2.410 vetture full electric, in calo del 40,6% rispetto ad agosto 2023. In totale, nei primi otto mesi del 2024, le auto elettriche registrate nel nostro Paese sono 41.254, in aumento solo dell'1% rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso.

«In quest'ottica diventa fondamentale una rapida e chiara pianificazione degli strumenti incentivanti, per i quali è indispensabile anche la massima cautela nelle comunicazioni ai cittadini», commenta il presidente di Motus-E, Fabio Pressi. «Questi ultimi, con l'esaurimento in un solo giorno dei bonus per le auto elettriche, hanno dimostrato una grande attenzione verso questa tecnologia». In effetti il Bonus auto sbloccato all'inizio dello scorso giugno e gli incentivi statali

promossi dal ministero delle Imprese e del Made in Italy hanno contribuito a riaccendere l'interesse dei consumatori nei confronti della mobilità elettrica e, in conseguenza, dei dispositivi per la ricarica domestica. Sotto questo punto di vista, alla prevista crescita dell'infrastruttura di ricarica a uso pubblico, sempre più dovrà affiancarsi l'ampliamento della ricarica privata a casa e sul lavoro. E a quest'ultimo proposito resta centrale il tema delle flotte aziendali. «Come testimonia l'esperienza di diversi Paesi europei, infatti, la revisione in chiave green della fiscalità sulle auto aziendali è senza dubbio un'altra leva decisiva per accompagnare e stabilizzare la diffusione della mobilità elettrica», conclude il presidente di Motus-E.

UN NUOVO PARADIGMA

Il mercato della ricarica elettrica domestica è interessante per diversi aspetti. Tuttavia è un comparto che ha subito fisiologicamente uno stop causato dalla scarsa chiarezza della politica incentivante, che dovrebbe aiutare le persone a migrare da auto a combustibile ad auto elettrica. Per questo, in relazione alle installazioni domestiche, con la fine delle incentivazioni c'è stato un importante rallentamento. «I prossimi mesi dipenderanno dall'apporto delle incentivazioni e dalla crescita dell'infrastruttura e conseguente riduzione delle tariffe al pubblico», sostiene Mattia Silvestri, responsabile vendite sud Europa di Autel. «In questo momento si sta lavorando maggiormente con utilities e CPO privati perché è necessario aumentare l'infrastruttura pubblica, che da sé vale come propulsore all'acquisto di auto elettriche e, di conseguenza, di colonnine per ricarica domestica. Anche a livello culturale, una presenza più massiccia di struttura pubblica agevolerebbe la promozione dell'e-mobility verso il cliente privato». C'è poi da aggiungere che in questa fase post Superbonus si è diffuso un nuovo paradigma. Infatti durante

la maxi agevolazione il cliente privato era propenso all'installazione di colonnine o wallbox indipendentemente dalla sua vicinanza all'e-mobility. Questo fatto ha contribuito da un lato al forte incremento di vendite di sistemi di ricarica. Ma dall'altro sta al momento falsando la percezione del rallentamento, rendendolo apparentemente più importante di quanto non lo sia in realtà (e per verificarlo basta considerare gli andamenti delle vendite negli anni pre Superbonus e confrontarli con quelli attuali, saltando quindi gli anni della bolla della maxi agevolazione). Oggi che il 110 non esiste più, si sta affermando una nuova tendenza, ovvero quella di ritardare l'installazione di sistemi di ricarica domestica rendendola una conseguenza dell'acquisto di un'auto elettrica. «Per la nostra esperienza, ora che è terminato il Superbonus, l'installazione domestica avviene solo dopo l'acquisto di un'auto», spiega William Brasi, direttore marketing di Scame. «Non c'è più la contemporaneità con l'installazione di pannelli fotovoltaici». Questa situazione non si verifica solo in caso di interventi di ristrutturazione dello stabile ma anche in caso di nuove costruzioni. «Ci sono in realtà opportunità variegate», sostiene Stefano Lucini, marketing manager di Orbis Italia, «ma tendenzialmente gli immobili di nuova costruzione, soprattutto quelli con più unità immobiliari, richiedono la predisposizione all'installazione di sistemi di ricarica ma non la loro immediata installazione».

SISTEMI EFFICIENTI

Di certo, nonostante il rallentamento del mercato, la tecnologia a disposizione in relazione alla ricarica domestica c'è ed è in grado di rispondere all'esigenza di facilità d'uso e di gestione. Questa passa dalla necessità che la colonnina di ricarica sappia dialogare con l'ecosistema energetico di casa e soprattutto con l'impianto fotovoltaico e le batterie. I sistemi di ricar-

ica odierni sono interconnessi con gli altri strumenti energetici di casa e sono gestibili tramite app, che consente una ricarica personalizzabile e, in caso di necessità, estendibile ad altri membri della famiglia. Se ad esempio il cliente vive in condominio con un posto auto all'aperto, quindi accessibile a chiunque, può impostare l'attivazione della ricarica solo tramite app e solo per determinate persone. Sempre tramite app, il cliente privato può scegliere la modalità di ricarica per la propria auto. Gli ev-charger più evoluti infatti consentono principalmente tre alternative: l'uso della sola energia prodotta da pannelli solari, l'uso ibrido di energia da fonte fotovoltaica e rete, l'uso esclusivo di energia prelevata dalla rete. Ciascuna di queste modalità ha dei vantaggi e degli svantaggi. Nel primo caso ad esempio, il principale vantaggio è la possibilità di contenere i costi sfruttando la sola energia da fonte solare. Di contro però i tempi di ricarica sono molto lunghi. Al contrario nel caso di prelievo di energia dalla rete, i costi di ricarica salgono a favore di una tempistica ridotta al minimo.

Dal punto di vista dell'installatore, dunque, una delle principali esigenze nel mercato residenziale sta nella semplificazione dell'implementazione delle soluzioni di ricarica. «Questa esigenza viene soddisfatta ad esempio dalla tecnologia Chain2 che consente di far comunicare agevolmente l'ev-charger con il contatore di rete, dal quale recepisce tutte le necessarie informazioni per gestire la ricarica», spiega ad esempio William Brasi, direttore marketing di Scame. L'utilizzo della tecnologia Chain2 è sicuramente una possibilità efficiente di far interloquire il sistema di ricarica con il contatore ma è anche piuttosto costosa. Inoltre richiede che il contatore sia di nuova generazione. In alternativa, i produttori di ev-charger si appoggiano a meter bidirezionali oppure a connessioni dirette tra sistema di ricarica e inverter ibrido, che consentono

WALL BOX BE-W[2.0]

Un nuovo concetto di ricarica

Scopri il nuovo wall box Scame con protocollo Chain 2, Dynamic Power Management e controllo tramite app.

Si interfaccia direttamente con il contatore, senza bisogno di energy meter aggiuntivo.

Legge i consumi e regola in automatico la potenza destinata alla ricarica del veicolo elettrico.

Gestisce in modo intelligente l'energia proveniente da un impianto fotovoltaico.

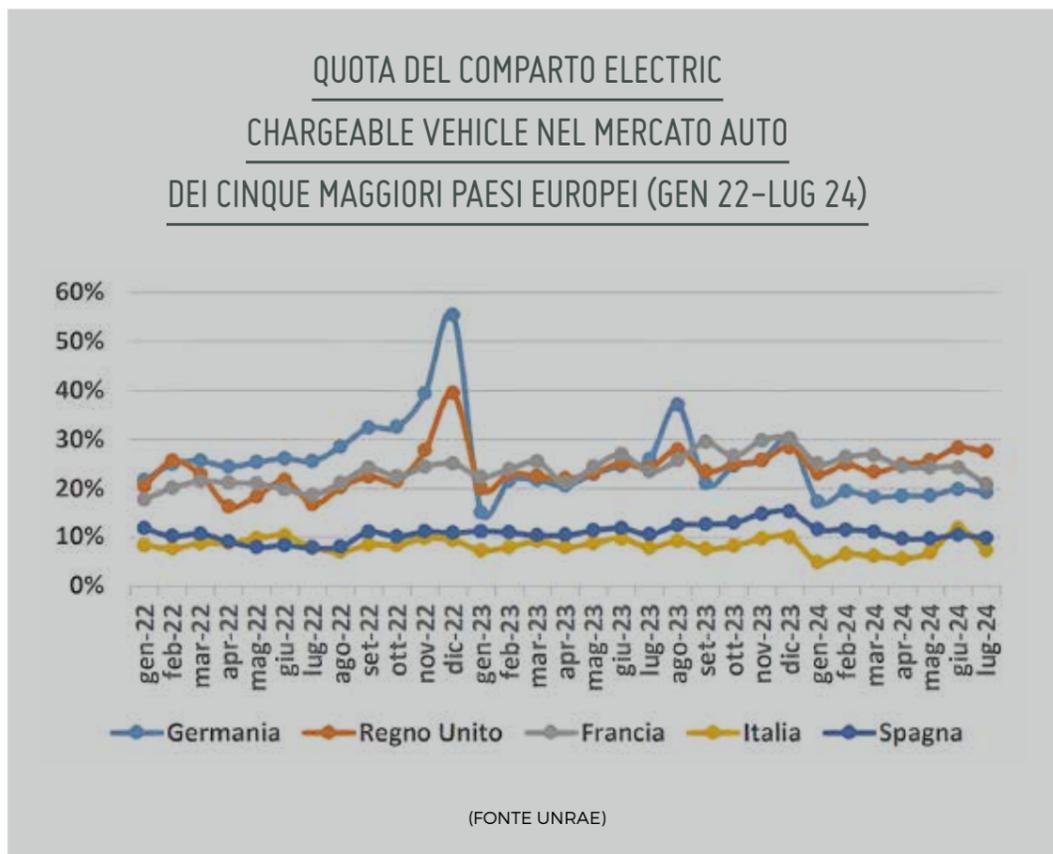
Progettato e realizzato in Italia da Scame, pioniera da oltre 20 anni nel settore della mobilità elettrica.



Scopri tutte le soluzioni di ricarica Scame su emobility-scame.com



NONOSTANTE LA SPINTA DI GIUGNO GRAZIE ALLA CRESCITA DELLE BEV (BATTERY ELECTRIC VEHICLES), A LUGLIO L'ITALIA È TORNATA IN ULTIMA POSIZIONE TRA I PRINCIPALI PAESI EUROPEI PER QUOTA DI AUTO RICARICABILI (ECV), RAGGIUNGENDO SOLO IL 7,3% DEL TOTALE. QUESTO DATO EVIDENZIA UN SIGNIFICATIVO DIVARIO RISPETTO AGLI ALTRI PRINCIPALI MERCATI EUROPEI, CON IL REGNO UNITO AL 27,4% DI ECV, LA FRANCIA AL 20,8%, LA GERMANIA AL 19,1% E LA SPAGNA AL 9,9%. ANCHE CONSIDERANDO I PRIMI SETTE MESI DEL 2024, L'ITALIA CONTINUA A FIGURARE ULTIMA TRA I PRINCIPALI MERCATI EUROPEI, CON UNA QUOTA DI ECV DEL 7,1% RISPETTO AL 25% DEL REGNO UNITO, AL 24,9% DELLA FRANCIA, AL 18,7% DELLA GERMANIA E AL 10,4% DELLA SPAGNA



di gestire la ricarica abbinata all'accumulo. «Sebbene quest'ultima modalità sia efficiente al pari del protocollo Chain2, ha anche dei limiti», spiega Stefano Lucini di Orbis Italia. «Non esiste infatti uno standard di comunicazione ed è necessario allineare la stazione di ricarica con l'inverter. È un'attività molto onerosa e che va pianificata e monitorata perché nel momento in cui l'inverter viene sottoposto a un aggiornamento, c'è il rischio di perdere la connessione trovata. Nel nostro caso, le nostre stazioni sono attualmente già compatibili con le principali marche di inverter».

UN UNICO FORNITORE

Accanto alle modalità di connessione dei sistemi di ricarica, sempre in ottica di semplificazione c'è da considerare anche la tendenza di alcuni produttori del mercato fotovoltaico e dell'ev-charging di inserire nella propria gamma diversi componenti di un potenziale ecosistema energetico domestico che, in questo caso, saprebbero dialogare tra loro senza problemi proprio perché utilizzano gli stessi protocolli e firmware. Proporre una soluzione completa semplifica il lavoro dell'installatore, che può preventivare al cliente diversi interventi su varie componenti energetiche della sua abitazione, omologandone il marchio e dunque la referenza. E il fatto di avere un unico interlocutore è un aspetto utile anche nel caso di malfunzionamenti o comunque qualora si rendesse necessario contattare il fornitore. Ovviamente per il cliente un intervento di questo tipo ha un costo maggiore perché richiede lavori su più fronti e pertanto la proposta viene presa in considerazione maggiormente nei contesti di ristrutturazione. In ogni caso, avere un unico fornitore come referente per vari componenti energetici semplifica, oltre che il lavoro dell'installatore, anche la gestione dei carichi per il cliente stesso. Un esempio è la stazione di ricarica Q.Home Edrive di Qcells che è proposta in abbinata con il sistema di accumulo Q.Home+ESS HYB-G3. Oppure la soluzione 5 in 1 SigenStor di Sigenenergy, che integra energia solare, accumulo di energia e ricarica rapida in DC per veicoli elettrici, offrendo fino a 130 km di autonomia in un'ora. Anche SolarEdge, con il suo SolarEdge

Home, propone una soluzione completa dal tetto alla rete con prodotti, garanzie e assistenza da un unico fornitore. Il principale driver di scelta nel caso di questo prodotto è l'integrazione all'interno di un sistema energetico completo e al tempo stesso la volontà di essere pronti per un prossimo acquisto di un veicolo elettrico. Un altro esempio viene da Haier con la sua E-Tower: una proposta all in one che integra inverter ibrido, BMS, batterie e quadri di distribuzione CA e CC. In riferimento ad Haier, c'è da evidenziare però che la strategia aziendale non si basa sulla vendita di un singolo prodotto ma sulla proposizione di un ecosistema. Haier ha infatti a catalogo inverter, batterie ma anche elettrodomestici, sistemi di aria condizionata, pompe di calore e soluzioni scaldacqua. Tutti questi prodotti sono connessi tra loro tramite l'app hOn che, utilizzando l'intelligenza artificiale e sfruttando scenari già impostati o personalizzandoli, ottimizza l'efficienza energetica, riducendo i consumi e migliorando l'impatto ambientale.

FOCUS SULLA PMI

L'integrazione tra vari componenti di un sistema energetico è ancora più importante nel comparto commerciale e industriale, soprattutto in riferimento all'abbinamento tra ricarica elettrica e fotovoltaico. Peraltro, considerando la crescita della domanda di impianti solari di taglia commerciale e industriale, l'installazione di sistemi di ricarica diventa davvero interessante. Anche perché, al contrario di quanto accade per l'utilizzo privato, il target piccolo commerciale ha pochi dubbi sul fatto che la sostenibilità delle aziende passi anche e soprattutto attraverso l'elettificazione delle flotte. L'adozione di alimentazioni alternative è in continuo aumento tra le aziende italiane tanto che, per quanto riguarda le autovetture, entro tre anni l'87% avrà in flotta almeno un veicolo ibrido o elettrico. Le vetture ibride si confermano le più diffuse, ma segnali più che positivi arrivano da ibridi plug-in (+14%) e full electric (+13%). Le motivazioni, riconducibili a tematiche CSR e ESG, spingeranno le aziende ad avere entro tre anni, almeno un terzo della flotta a batteria. Questo è il quadro che emerge

PUNTI DI RICARICA PUBBLICI IN ITALIA: A GIUGNO IL TOTALE SALE A QUASI 57MILA (+26% VS GIUGNO 2023)

Secondo i dati divulgati da Motus-E, al 30 giugno 2024 i punti di ricarica ad accesso pubblico installati in Italia ammontano a 56.992, in aumento di 11.782 unità rispetto allo stesso periodo dello scorso anno, registrando così una crescita del 26%. Dall'1 gennaio l'incremento è stato pari a 6.314 unità, +2.828 solo nell'ultimo trimestre. Dato particolarmente interessante quello relativo alla crescita negli ultimi due anni, in cui il numero dei punti di ricarica

dal "Barometro delle flotte aziendali 2024" realizzato da Arval, società di BNP che si occupa di noleggio a lungo termine. Il sondaggio prende in esame un totale di 8.605 aziende provenienti da 30 Paesi differenti (5.854 facenti parte dell'Unione europea), tra cui 301 società italiane.

L'attenzione verso l'elettificazione delle flotte è solo uno dei fattori che contribuiscono al dinamismo della domanda di installazione di sistemi di ricarica aziendale. Molte aziende stanno includendo la riduzione delle emissioni di anidride carbonica nei loro piani e la transizione ai veicoli elettrici è una strategia chiave verso il raggiungimento di questi obiettivi. Questa tematica probabilmente guiderà la crescita del mercato B2B nei prossimi mesi e anni, anche perché la maggior parte delle merci viene ancora trasportata su strada. Di conseguenza l'impatto di un cambiamento in questo settore sarebbe veramente notevole.

NON SOLO HARDWARE

La richiesta di ev-charger da parte di industrie e realtà commerciali è molto vivace attualmente. «La crescita del mercato della mobilità elettrica passa anche dallo sviluppo delle soluzioni di ricarica sul posto di lavoro e nelle attività commerciali», conferma William Brasi di Scame. «C'è molto da fare sia grazie agli incentivi presenti, sia per l'attenzione alla sostenibilità e ai temi ESG da parte dell'industria». In riferimento alla piccola e media impresa, la necessità è per lo più quella di installare un piccolo gruppo di stazioni di ricarica. Di conseguenza i responsabili aziendali richiedono anche l'implementazione di piattaforme di gestione che possano aiutare a ottimizzare i flussi energetici, soprattutto nel caso in cui il sistema presenti anche pannelli fotovoltaici o storage. L'interesse degli imprenditori nei riguardi della ricarica elettrica, dunque, non guarda solo l'hardware (e quindi la stazione di ev-charging in sé) ma anche le piattaforme software per la gestione dei carichi energetici dell'intero stabile aziendale. Oltre alla gestione ottimale dei carichi energetici, i dirigenti aziendali richiedono possibilità di tariffazione e fatturazione multiutente in seno alla ricarica elettrica su suolo aziendale. Va

Le infrastrutture di ricarica in Italia

IN ITALIA SONO PRESENTI
AL 30 GIUGNO 2024

56.992

punti di ricarica a uso pubblico per veicoli elettrici

46.554 Potenza < 50 kW
7.154 Potenza tra 50 kW e 149 kW
3.284 Potenza ≥ 150 kW

+2.828 punti di ricarica nel Q2 2024

+11.782 punti di ricarica negli ultimi 12 mesi

Di cui il 45% di tipo veloce e ultra-veloce



In due anni i punti di ricarica installati sul territorio italiano sono passati da 30.704 a 56.992 e quelli sulla rete autostradale sono cresciuti di oltre 4 volte, da 235 a 963



Elaborazione Motus-E.

sul territorio è quasi raddoppiato (erano 30.704 a giugno 2022). Attualmente, secondo quanto riportato da Motus-E, il 17,9% dei punti installati è in attesa di collegamento e attivazione. Questo evidenzia l'importanza di velocizzare le procedure autorizzative e di un maggiore coinvolgimento di tutti i soggetti chiamati in causa. I punti di ricarica lungo le autostrade si attestano a 963 unità (dalle 657 del giugno 2023 e le 235 del giugno 2022), di cui l'85% è di tipo veloce in corrente continua e il 62% supera i 150 kW di potenza. Il 41% delle aree di servizio autostradali è dotato già di infrastrutture per la ricarica. La classifica delle Regioni con più punti di ricarica vede prevalere ancora la Lombardia (10.902 punti di ricarica, +3.245 negli ultimi 12 mesi), davanti a Piemonte (5.775 punti, +1.261 nei 12 mesi), Lazio (5.641 punti, +1.290 nei 12 mesi), Veneto (5.508 punti, +1.088 nei 12 mesi) ed Emilia-Romagna (4.720, +754 nei 12 mesi). Tra le Province, Roma rimane al primo posto per punti di ricarica installati (4.451 punti, +1.052 nei 12 mesi), seguita da Milano (3.618 punti, +1.074 nei 12 mesi), Napoli (2.839 punti, +212 nei 12 mesi), Torino (2.641 punti, +634 nei 12 mesi) e Brescia

(1.681 punti, +216 nei 12 mesi).

«Il lieve rallentamento delle installazioni nell'ultimo trimestre indica che gli operatori della ricarica si stanno già attrezzando per la grande sfida del Pnrr, per la quale occorrerà uno sforzo straordinario», ha dichiarato il presidente di Motus-E, Fabio Pressi. «Per centrare gli obiettivi del Piano sarà determinante il contributo di tutti gli attori coinvolti, dalle municipalità ai distributori di energia elettrica, chiamati anch'essi a un impegno eccezionale. Siamo di fronte a una sfida entusiasmante ma estremamente complessa, che richiederà il massimo coordinamento tra tutti i player pubblici e privati protagonisti di questa grande operazione strategica. Dobbiamo realizzare in tempi strettissimi un'infrastruttura senza precedenti, che può fare dell'Italia un punto di riferimento a livello europeo. Gli operatori della ricarica sono pronti e determinati a fare la propria parte, nella convinzione che l'ottimo lavoro svolto per creare la Piattaforma Unica Nazionale (PUN) possa dare vita in prospettiva anche a un efficace strumento per la pianificazione della rete, come avviene in altri Paesi Ue».

CHARGING MY WAY!

**RICARICA PRIVATA
CON AMTRON® 4YOU**

NUOVA

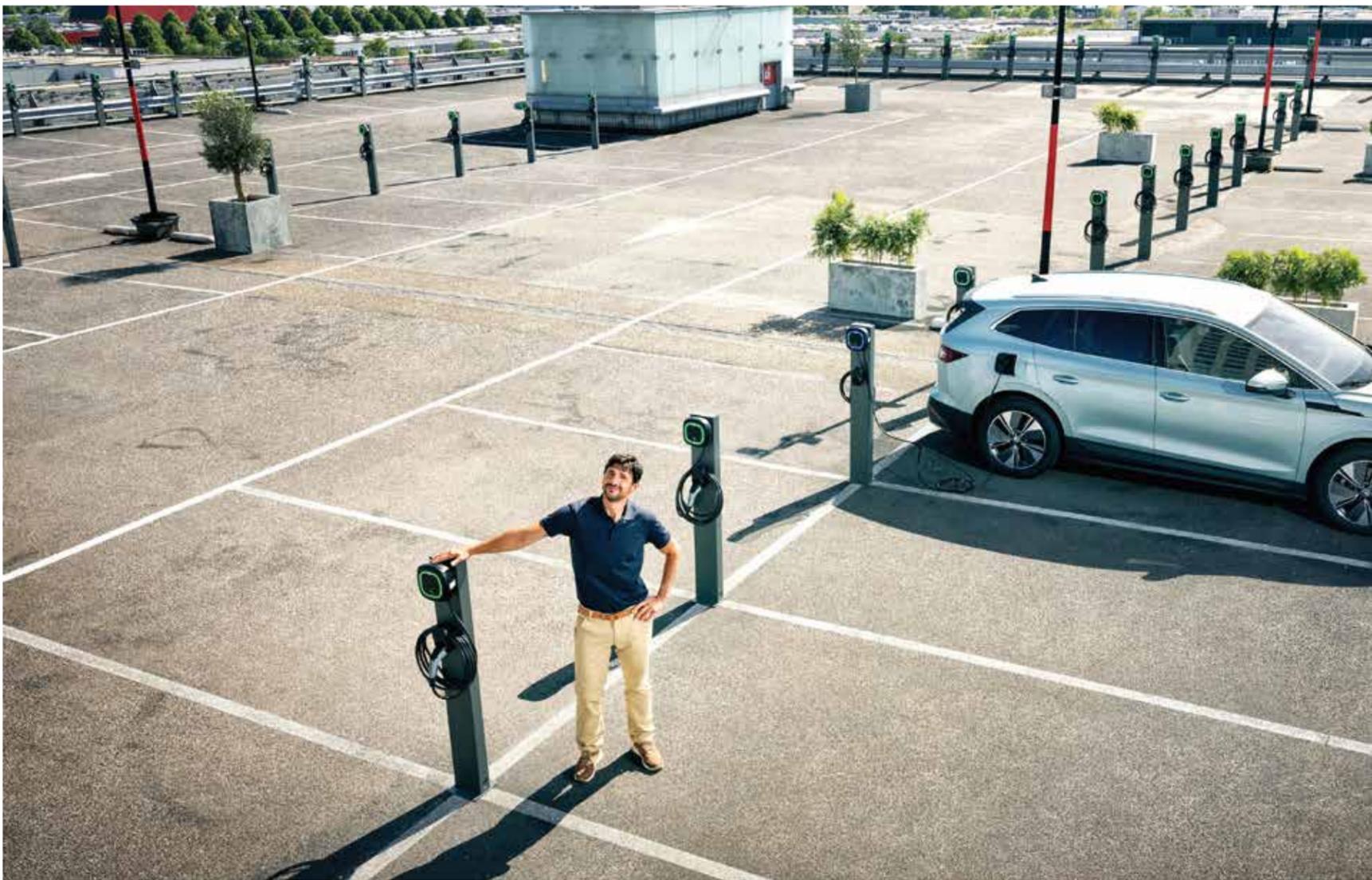
Ricarica personalizzabile, intelligente, innovativa – questa è AMTRON® 4You.

La nostra nuova famiglia di wallbox copre l'intero mondo della ricarica privata, a casa, in condominio e per il microbusiness: da quella semplice a quella intelligente, è disponibile nella versione con app, con ricarica solare e con contabilizzazione dell'auto aziendale. Tutte le wallbox AMTRON® 4You hanno la cover intercambiabile, in 11 colori diversi, sostituibile in pochi e facili passaggi.



Scopri la tua AMTRON® 4You:
www.MENNEKES.it/emobility

MENNEKES
MY POWER CONNECTION



in questa direzione ad esempio l'adozione di Rfid card che autorizzano i dipendenti ad attivare la carica della propria vettura presso il parcheggio dell'azienda. «Non mancano proposte più evolute come la possibilità di estendere questa autorizzazione anche alla ricarica tramite colonnine installate dal dipendente presso la propria abitazione come fringe benefit», aggiunge Mattia Silvestri di Autel. Altre esigenze della PMI sono ad esempio la possibilità di ricaricare in corrente continua con potenze a partire da 50 kW qualora l'edificio aziendale sia dotato di un impianto fotovoltaico di grandi dimensioni. «Nel caso delle aziende, la domanda varia da colonnine in AC per lunga sosta a prodotti in DC medio potenti che riducono drasticamente i tempi di ricarica», conclude Mattia Silvestri di Autel. Tutte le richieste dell'imprenditore che vuole investire nell'e-mobility devono comunque rispondere a un'esigenza basilare: avere il minor impatto possibile sui conti e sulla gestione aziendale. Vanno in questa direzione ad esempio le soluzioni di Ingeteam. «Lavoriamo prettamente con clienti B2B», spiega Davide Spazian, direttore commerciale sezione e-mobility di Ingeteam. «Le nostre soluzioni di ricarica sono interfacciabili con POD già condivisi con altre cariche aziendali. Questo consente di ottimizzare l'ev-charging senza necessariamente aumentare la potenza del contatore. Inoltre i prodotti sono integrabili con impianti fotovoltaici e sistemi di accumulo già esistenti. L'obiettivo è quello di offrire soluzioni senza obbligare l'imprenditore ad adeguare i sistemi di cui già dispone».

LA RILEVANZA DEL SERVICE

Sempre in riferimento a un pubblico aziendale, i progetti di installazione di ev-charger non sempre sono a sé stanti. Infatti sono spesso parte di interventi più complessi. E per questo i produttori di soluzioni di ricarica aziendale hanno relazioni con impiantisti attivi in ambito industriale, che già forniscono altri servizi alle aziende e che si rivolgono al mercato dell'e-mobility per completare la loro offerta nel caso ad esempio di interventi di revamping o di efficientamento energetico. Per cui nel caso di piccola e media impresa il canale di vendita principale è il distributore

di materiale elettrico o impiantisti strutturati. «In riferimento a progetti di ampie dimensioni, ci avvaliamo di impiantisti interni al nostro team nel caso di contatto diretto con il cliente finale», spiega William Brasi di Scame. «Collaboriamo poi con impiantisti preparati che lavorano direttamente sul campo proponendo soluzioni ad hoc per ogni specifica situazione». Dal momento che l'esigenza principale dell'azienda è quella di capire i propri carichi energetici e gestirli ottimamente per efficientare la ricarica di veicoli elettrici, l'installatore ha un importante ruolo consulenziale per delineare, in partnership con il produttore di ev-charger, un progetto adeguato alla specifica situazione. In questo contesto assume rilevanza fondamentale il servizio, oltre al prodotto in sé. «Abbiamo strutturato attività di service per offrire consulenze mirate e formare in maniera approfondita le persone che installano e configurano fisicamente il prodotto», spiega Davide Spazian di Ingeteam. «Facciamo attività di formazione con costanza al fine di aggiornare i nostri partner sulle novità che implementiamo anche a posteriori, ad esempio nel caso di aggiornamenti software. Così facendo i nostri partner sono in grado di proporre soluzioni targettizzate e scalabili». Queste ultime sono sicuramente tra le più richieste attualmente dal mercato piccolo commerciale. La maggior parte dei sistemi di ricarica installati sono infatti potenziabili in un secondo momento, riuscendo così a seguire l'evolversi del business aziendale. Questo discorso sottende un altro trend: in questa fase del mercato, non è l'installatore che torna dal suo cliente per proporre l'adozione o l'ampliamento di soluzioni di ricarica ma, al contrario, la richiesta viene direttamente dal cliente. E anche in questo senso la capacità dei produttori di ev-charger di affiancare l'installatore con consulenze mirate dimostra la sua importanza. «Abbiamo un ufficio tecnico a disposizione di tutti gli attori della filiera, dai distributori fino agli installatori, che ci contattano per chiedere informazioni sui nostri prodotti ma anche supporto in fase di installazione e configurazione», spiega Stefano Lucini di Orbis Italia. «Il supporto arriva fino al cliente finale che a volte ci contatta perché non conosce le modalità di ricarica

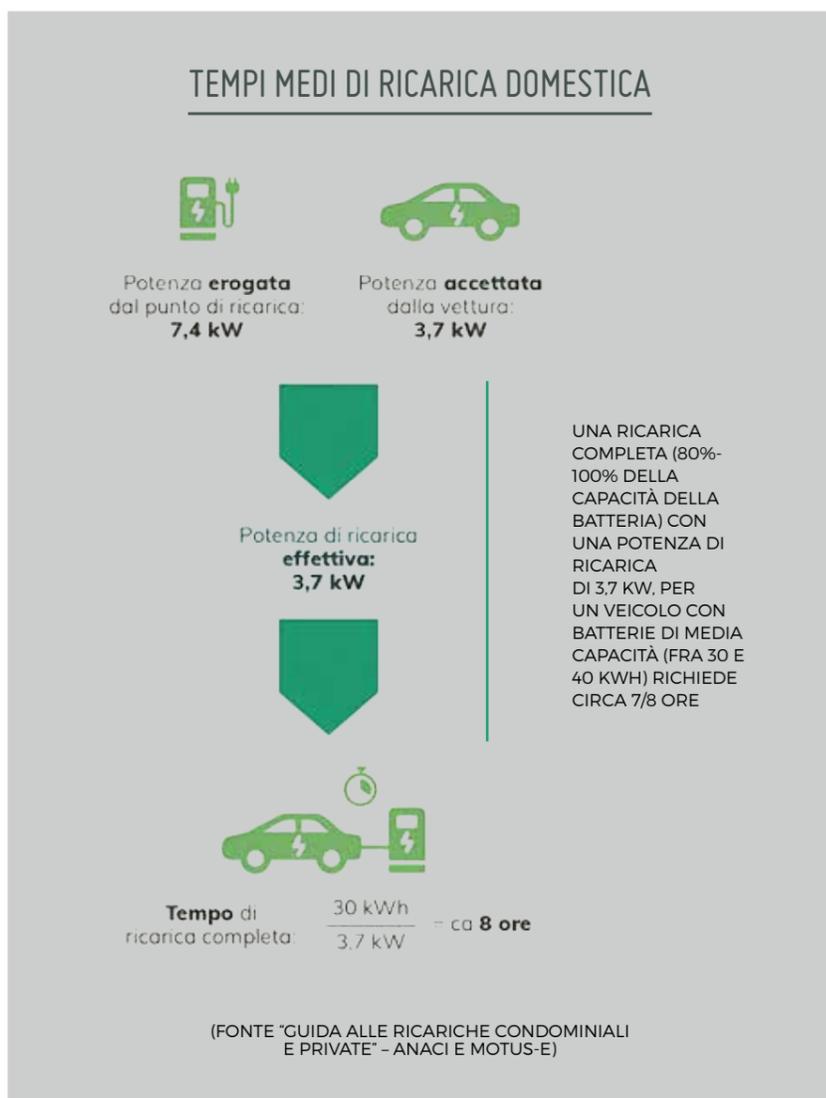
dei prodotti che ha scelto. Crediamo molto nel servizio pre e post vendita oltre che nella formazione continua rivolta ai nostri partner e incentrata su prodotti relativamente recenti e ancora poco conosciuti».

NON SOLO INCENTIVI

Come già detto, il mercato delle stazioni di ricarica B2C e B2B è strettamente legato alle vendite di veicoli elettrici. Quindi, allo stato attuale delle cose, le previsioni dei principali produttori di sistemi di ricarica relativamente ai comparti residenziale e piccolo commerciale non sono particolarmente ottimiste. Si prevede infatti che per almeno sei mesi non ci siano cambiamenti rilevanti. Anche perché, come si è visto, il settore dell'e-mobility incontra resistenze politiche che non aiutano il suo sviluppo. Tuttavia, che la transizione energetica passi anche dall'elettrificazione dei trasporti è ormai un assunto. A questo si aggiungono gli obiettivi definiti dall'Unione europea da rispettare. Serve quindi che il governo sposi maggiormente la causa appoggiando con una pianificazione chiara e a lungo termine la tecnologia. È necessario che le istituzioni diano linee guida sostenute anche con incentivi strutturati, così che si possa avviare un processo di crescita sano e lineare.

Infatti, se nel comparto B2B ci sono vari fattori che vivacizzano la domanda, il mercato residenziale dipende maggiormente dall'apporto delle incentivazioni alla transizione verso le auto elettriche. Ma anche dalla semplicità di fruizione del servizio. Quindi si sta lavorando all'implementazione di grosse stazioni di ricarica per ampliare la struttura pubblica. «Supportiamo il comparto residenziale rafforzando le partnership con i distributori specializzati», aggiunge Mattia Silvestri di Autel. «Ad esempio li supportiamo nella scelta dell'hardware più indicato, nell'accedere a bandi e formulare offerte, li mettiamo in contatto con i gestori delle app di pagamento e facciamo rete con molteplici attori del mercato condividendo il nostro network».

È poi necessario che i produttori di auto sviluppino veicoli con maggior autonomia. Al contempo è auspicabile un contenimento dei loro costi che potrà dare una spinta alle immatricolazioni. Tra i tanti fattori di



incertezza che attualmente rallentano la crescita c'è anche il fatto che, a differenza dei combustibili fossili, il cliente finale non sa concretamente quanto potrà spendere per ricaricare la propria auto elettrica. Questa variabilità frena ulteriormente i processi di transizione verso l'e-mobility. Inoltre, nel caso della ricarica domestica, c'è da considerare il fatto che molte persone vivono in appartamento. Questo richiede che ci sia l'accordo dei vicini per procedere con l'installazione di un ev-charger. Una possibile soluzione potrebbe essere quella di consentire ai residenti dei condomini di installare le proprie stazioni collegandole ai loro contatori personali con una semplice notifica ai vicini. Per agevolare lo sviluppo della ricarica domestica, in realtà, ci sono varie proposte provenienti dai principali player del mercato. Tra esse anche l'adozione di aliquote IVA ridotte per l'acquisto di veicoli elettrici, per l'installazione di ev-charger e per la realizzazione di progetti di efficienza volti a ridurre l'uso di combustibili fossili, come le installazioni di pannelli solari domestici. Inoltre la vendita di auto elettrica passa dai concessionari. E questi spesso mancano di adeguate competenze. Per cui molti produttori di soluzioni di ricarica stanno pianificando incontri formativi rivolti ai responsabili delle concessionarie per permettere loro di supportare al meglio le scelte dei clienti. Insomma, la strada è tracciata sebbene la curva di crescita sia più contenuta rispetto alle aspettative. C'è molto da fare. Ci sono piani di attacco a livello urbano ed extraurbano da realizzare. Ci sono competenze da sviluppare. Ma gli attori del mercato e-mobility sono preparati e consapevoli del lavoro da svolgere. E, come ammettono, nel giro di pochi anni la capillarità dei punti di ricarica insieme a una maggior presa di coscienza etica e auspicabilmente a politiche incentivanti e non ostacolanti contribuiranno all'affermazione di un mercato destinato a crescere. ☀️

Energia Italia.info
20 years anniversary

Le migliori tecnologie al miglior prezzo
Scopri le nostre promo



Cedi i tuoi crediti

SUPERBONUS 110 & ECOBONUS

e convertili in prodotti fotovoltaici di qualità

solar edge

Modulo Smart 375W con ottimizzatore integrato Batterie 5kWh e 10kWh SolarEdge Home

PREZZO SPECIALE

PROMO PALLET

36 pezzi incluso trasporto

DMEGC SOLAR

435Wp

20 YEARS WARRANTY

Fronius

(20) **24 ore di sole promo**

Fino a **650€ di sconto**

- Primo Gen24 Plus
- Snap Inverter
- Symo Advanced

BYD

130€ di sconto su ogni modulo HVM

230€ di sconto su ogni modulo LVS

- Siamo distributori per
- AZZURRO HUAWEI Fronius solar edge SMA
 - Tigo BYD ocells WINAICO DMEGC Trinasolar
 - 3GUN SONNENKRAFT SoliTek MEYER BURGER
 - TCL JA SOLAR ALUSISTEMI Acqua POWER



PRODOTTI IN GAMMA

Sistemi di accumulo e soluzioni per la gestione dell'energia in ambito residenziale.

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Axis.T

CANALI DISTRIBUTIVI

Installatori e rivenditori autorizzati

IL PRODOTTO DI PUNTA

AXIS.T

Questa wallbox di ricarica per veicoli elettrici è realizzata in Italia e progettata per uso residenziale, abbinabile a sistemi di accumulo Aton. Con potenza erogabile fino a 7,4 kW (monofase) e 22 kW (trifase), Axis.T permette la ricarica garantendo continuità di erogazione di energia elettrica all'edificio. Quattro gli scenari disponibili e selezionabili tramite app.



“SPERIAMO IN UNA RIPRESA DEL MERCATO DELL'E-MOBILITY” Emma Balugani, marketing & communication officer



«Rispetto ad altri Paesi europei, l'Italia non è allineata con il trend di crescita dei veicoli elettrici registrato a livello internazionale, a causa dell'aumento dei prezzi della ricarica pubblica, del costo mediamente più

alto rispetto alle tradizionali auto a combustione e della presenza insufficiente di incentivi che ne rendano l'acquisto economicamente conveniente. L'ottimizzazione delle performance e dei tempi di ricarica, e la riduzione del costo delle batterie, però, fanno sperare in una ripresa positiva verso il 2030, a cui la diffusione di colonnine e infrastrutture di ricarica dovrà far fronte. Aton offre soluzioni di ricarica personalizzate per abitazioni private, per condomini e per le nuove costruzioni al fine di integrare le infrastrutture di ricarica nei nuovi progetti residenziali con un focus su tecnologia, affidabilità e servizi. Le nostre colonnine di ricarica residenziali si distinguono infatti per tecnologia avanzata, affidabilità e sicurezza, facilità di installazione».



PRODOTTI IN GAMMA

Wallbox gamma AC e caricatori ad alta potenza DC

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

AC Compact, AC Elite, AC Ultra, DC Compact, DC Fast, DC Hipower

CANALI DISTRIBUTIVI

Distributori specializzati nelle energie rinnovabili

IL PRODOTTO DI PUNTA

MAXICHARGER AC COMPACT

AC Compact è un caricatore AC con potenza da 7,4 kW a 22 kW. È piccolo e leggero, caratterizzato da design modulare per maggior facilità di installazione e manutenzione. Assicura ricarica affidabile in tutte le situazioni e protezione dalle perdite RCD tipo AC 30 mA + DC 6 mA.



“IL FUTURO DEL RESIDENZIALE DIPENDE DA INCENTIVI E FRUIBILITÀ DEI SERVIZI” Mattia Silvestri, responsabile vendite sud Europa



«Con la fine delle incentivazioni, le installazioni domestiche hanno subito un brusco rallentamento, come è accaduto in tutto il sistema delle energie rinnovabili. I numeri relativi all'e-mobility in Italia nel primo semestre del 2024 sono stabili ma in linea con i bassi dati degli anni precedenti, non c'è stata l'accelerazione preventivata. Per il prossimo futuro, il mercato residenziale dipende dall'apporto delle incentivazioni alla transizione verso le auto elettriche. Ma anche dalla semplicità di fruizione del servizio. Per questo si sta lavorando all'implementazione di grosse stazioni di ricarica per ampliare la struttura pubblica. Nel frattempo, supportiamo il comparto residenziale rafforzando le partnership con i distributori specializzati.

Ad esempio li aiutiamo ad accedere a bandi e offerte, li mettiamo in contatto con i gestori delle app di pagamento e facciamo rete condividendo il nostro network».



IL PRODOTTO DI PUNTA

GREEN'UP ONE

Le stazioni di ricarica Green'Up One in Modo 3 sono disponibili con potenza 7,4 kW in monofase e 22 kW in trifase. Realizzate in policarbonato,

possono essere installate all'aperto e al chiuso, a parete o a pavimento. Grazie all'app Charger Control è possibile gestire la ricarica da remoto e visualizzare i consumi energetici.



PRODOTTI IN GAMMA

Colonnine di ricarica e wallbox

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Green'Up Premium in metallo/plastica, Green'Up One, Green'Up Access, Ensto Pro, Ensto Wallbox

CANALI DISTRIBUTIVI

Installatori, Charging point operator (CPO) ed Electro-mobility service provider (Emsp)

“NECESSARIA SPECIALIZZAZIONE NELL'INSTALLAZIONE DI EV CHARGER” Diego Bionda, responsabile nuovi business



«Il nostro target è rappresentato sia da residenze private sia da aziende, ma anche dal settore terziario, come ad esempio hotel e centri commerciali. La nostra gamma Green'Up in particolare comprende colonnine di ricarica in corrente alternata in Modo 1 e in Modo 3, installabili a muro o a pavimento, in plastica per gli ambienti interni e in metallo per quelli esterni. Offrono anche la possibilità di ricaricare fino a due veicoli contemporaneamente, con vantaggio per le aziende, e di modulare la potenza di ricarica, un plus per le famiglie che devono far fronte ai rincari dell'energia elettrica. I nostri partner tradizionali sono i distributori di materiale elettrico per i prodotti di flusso, mentre lavoriamo direttamente con la committenza in caso di grandi progetti. Questa modalità offre il vantaggio di garantire il giusto equilibrio tra le esigenze del mercato standard e un approccio più custom-made. I prodotti di ricarica elettrica necessitano di specializzazione nell'installazione volta soprattutto a garantire alti standard di sicurezza. In questi anni inoltre abbiamo lavorato per ampliare la nostra proposta di tipologie di colonnine elettriche, investendo nella linea Green'Up ed effettuando a livello di gruppo importanti acquisizioni».

circontrol

PRODOTTI IN GAMMA

Stazione di ricarica domestica

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

EHome 5

CANALI DISTRIBUTIVI

Utilities, installatori specializzati in e-mobility B2C, distributori specializzati nel fotovoltaico, distributori generalisti

IL PRODOTTO DI PUNTA

EHOME 5

L'ev-charger eHome 5 offre un'estetica elegante e personalizzabile, con diversi modelli tra cui scegliere. La app aiuta gli utenti ad autenticarsi, gestire e monitorare le sessioni di ricarica. Tre le modalità di carica a disposizione: Just Green quando si utilizza solo energia solare; Smart Mi, combinando energia solare e di rete; Boost, utilizzando la potenza disponibile per accelerare la ricarica.



“APPROCCI PIÙ EFFICACI, DURATURI E SENZA BUROCRAZIA PER STIMOLARE IL MERCATO”

Rosa Capua, business development manager



«I sussidi aiutano a stimolare il mercato, ma devono essere accessibili e a lungo termine. Ogni volta che i sussidi terminano, il mercato rallenta poiché le persone aspettano nuovi incentivi. Un approccio più efficace potrebbe essere l'implementazione di aliquote IVA ridotte per diversi anni per le installazioni di caricatori per veicoli elettrici, per l'acquisto di veicoli elettrici e persino per progetti di efficienza volti a ridurre l'uso di combustibili fossili, come le installazioni di pannelli solari domestici. Idealmente, sarebbe auspicabile che questi benefici fossero applicati automaticamente al completamento del progetto, senza pratiche burocratiche o periodi di attesa. In Circontrol abbiamo notato che ci sono ancora relativamente poche aziende focalizzate sull'installazione di ricariche domestiche per veicoli elettrici. Nel frattempo, i concessionari di auto, che dovrebbero guidare i clienti domestici, spesso mancano di conoscenze in questo settore. Per affrontare questo problema, miriamo a supportare gli installatori nel dimostrare ai clienti i potenziali risparmi della ricarica domestica. Pianifichiamo anche di formare i concessionari di auto, permettendo loro di supportare al meglio le scelte dei loro clienti».

www.solisinverters.com/it

Accumulo ibrido di energia per tutti i progetti solari



Compatibile con più
marche di batterie



Parallelabile



S6-EH3P(5-10)K-H-EU



S6-EH3P(12-20)K-H



S6-EH3P(30-50)K-H

ENERBROKER

forniture per l'energia

PRODOTTI IN GAMMA

Moduli fotovoltaici, inverter, sistemi di accumulo, strutture di montaggio, prodotti per la termoidraulica (sistemi ibridi, pompe di calore, caldaie, climatizzatori), stazioni di ricarica per la mobilità elettrica, illuminazione a LED

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Wallbox OneBlack da 7,4 kW R-ev, colonnina/wallbox Street 22 da 22 kW R-ev, colonnina/wallbox FC 24 Station da 24 kW R-ev, FC 50 Station da 50 kW R-ev, HPC 120, 150 e 180 Station da 120, 150 e 180 kW R-ev

CANALI DISTRIBUTIVI

Vendita diretta, grossisti di materiale elettrico, distributori del mercato fotovoltaico.

"NECESSARI INCENTIVI PER INTERROMPERE SITUAZIONE DI STALLO"

Alessandro Calò, amministratore unico



«Purtroppo il mercato dell'e-mobility in Italia procede più lentamente rispetto al resto dell'Europa. Ad oggi, secondo gli studi di settore, solo l'1% delle auto circolanti nel nostro Paese è elettrico. Questa condizione si riflette negativamente sul mercato delle infrastrutture di ricarica, sia pubbliche sia private. In particolare, per quanto riguarda il residenziale e le aziende, abbiamo avuto un boom iniziale, trainato principalmente dai bonus fiscali. La richiesta di infrastrutture di ricarica, dunque, oggi è dovuta soprattutto ad eventuali contributi all'installazione che non fanno intravedere un vero e proprio mercato autonomo. Per quanto ci riguarda, crediamo che ci sarebbe bisogno di due interventi. Innanzitutto, si dovrebbe sponsorizzare in maniera più efficace la vendita di auto elettriche, perché purtroppo sono ancora in tanti quelli che si lasciano spaventare dalla poco capillare presenza di punti di ricarica. Inoltre, in prospettiva, ci auguriamo che continuo e vengano incrementate le politiche incentivanti per l'acquisto di auto elettriche, perché i benefici sono davvero molteplici e c'è bisogno di interrompere questa dinamica negativa e di stallo».

IL PRODOTTO DI PUNTA

STREET 22 KW

Street 22 kW è una stazione di ricarica per veicoli elettrici da destinare a luoghi pubblici o privati che può erogare una potenza massima di ricarica di 22 kW in Modo 3 ed è alimentata da una tensione trifase. Consente, inoltre, la ricarica delle vetture elettriche secondo lo standard Europeo EN 61851-1.



Haier

PRODOTTI IN GAMMA

Inverter ibridi, batterie, soluzioni all in one, pannelli, wallbox, plug & play kits

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Wallbox NCAC11 (NCAC11-7U, NCAC11-11U, NCAC11-22U), DC/AC Charger, Hevac-7T2C5, HEVAC-7T2, Hevac-11T2C5, Hevac-11T2, Hevac-22T2C5, Hevac-22T2, Hevdc-12S2C5, Hevdc-25S2C5

CANALI DISTRIBUTIVI

Distributori elettrici e termoidraulici supportati da una rete di agenzie presenti sul territorio; recentemente è stato chiuso un accordo con un distributore specializzato del fotovoltaico.

IL PRODOTTO DI PUNTA

E-TOWER

E-Tower è una soluzione all in one che integra inverter ibrido, BMS, batterie e quadri di distribuzione CA e CC. Il design scalabile e l'installazione modulare offrono massima flessibilità. Dotato di rilevamento dei guasti dell'arco elettrico, assicura prestazioni elevate e sicurezza.



"PROPONIAMO UN ECOSISTEMA COMPLETO E INTERCONNESSO"

Marco Vergani, sales manager Italia della divisione energy



«Il mercato delle auto elettriche è ancora troppo legato agli incentivi statali che, se non pianificati strutturalmente, creano picchi di richiesta seguiti da crolli verticali e momenti di stallo in cui gli automobilisti aspettano di capire l'evoluzione degli scenari. Il mercato delle colonnine private, che ha goduto di una forte accelerazione durante il Superbonus, ha subito un importante calo alla fine dell'incentivazione e così come quello della auto non riesce a trovare una sua stabilità. La nostra strategia non si basa solo sulla vendita di un singolo prodotto ma sulla proposizione di un ecosistema. Tutti i prodotti Haier che si possono trovare in un'abitazione (elettrodomestici, aria condizionata, pompa di calore, scaldacqua, inverter, batterie) sono infatti connessi tra loro tramite l'app hOn che, utilizzando l'intelligenza artificiale e sfruttando scenari già impostati o personalizzandoli, ottimizza l'efficienza energetica, riducendo i consumi e migliorando l'impatto ambientale».



IL PRODOTTO DI PUNTA

FRONIUS WATTPILLOT

Fronius Wattlepilot è una soluzione di ricarica Modo 2 e offre due modalità predefinite facilmente personalizzabili. Si può utilizzare anche tramite app Solar.Wattlepilot ed è predisposta per l'integrazione con un impianto solare così da ottimizzare l'autoconsumo e i costi per il rifornimento delle auto elettriche.



PRODOTTI IN GAMMA

Inverter FV, wallbox, accessorio per sistemi di accumulo termico

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Wallbox Fronius Wattlepilot

CANALI DISTRIBUTIVI

Distributori di materiale elettrico e distributori specialisti del fotovoltaico.

"IL SEGMENTO C&I TRAINA LE VENDITE"

Matteo Poffe, direttore generale



«Il calo di installazioni fotovoltaiche residenziali ha sicuramente impattato sulla vendita di wallbox che, a livello generale, ha subito un rallentamento rispetto agli anni scorsi. Tuttavia, il segmento commerciale e industriale rimane molto attivo e con esso le richieste di installazioni per colonnine di ricarica da destinare ai veicoli aziendali. Per questo motivo le vendite di Fronius Wattlepilot sono rimaste stabili anche nell'ultimo periodo. La strategia di Fronius rimane quella di offrire una soluzione di qualità per la ricarica di veicoli elettrici che sia facilmente integrabile con i nostri inverter, o con prodotti di altri brand, e la cui gestione sia semplificata dall'app dedicata Fronius Solar.wattlepilot per un utilizzo più smart dei consumi o del surplus di energia prodotta dall'impianto solare».

Ingeteam

PRODOTTI IN GAMMA

Inverter fotovoltaici, inverter ibridi, sistemi di accumulo, sistemi di ricarica per veicoli elettrici

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Fusion

CANALI DISTRIBUTIVI

Vendita diretta a installatori

IL PRODOTTO DI PUNTA

FUSION

L'ev-charger Fusion è disponibile nella versione Street e Wall per installazioni a pavimento e a parete. Offre soluzioni di ricarica a doppia presa fino a 22 kW in AC, adatti ad ambienti domestici o commerciali, indoor e outdoor. È dotata di sistema di comunicazioni Ethernet e WiFi e supporta i protocolli Ocpp per una gestione avanzata e sicura della ricarica.



"FOCUS SULLE AZIENDE CHE VOGLIONO ELETTIFICARE LE FLOTTE"

Davide Spazian, direttore commerciale Italia - Ev Chargers



«Le colonnine di ricarica in ambito aziendale sono sempre più adottate dalle società che vogliono investire in progetti concreti di sostenibilità. La vendita di auto elettriche ai privati segue un andamento differente dalle proposte delle compagnie di rental car, che hanno sempre più modelli ibridi ed elettrici a catalogo, per far fronte a richieste più o meno marcate di prodotti elettrificati. Le colonnine di ricarica in azienda vanno a rispondere a questa esigenza. In Ingeteam non puntiamo ad un mercato B2C fatto di troppi concorrenti e dove il driver principale sarà sempre più il prezzo. Puntiamo ad un prodotto di qualità, robusto e duraturo, per offrire servizi di elettrificazione ad aziende che si rivolgono al settore della mobilità sostenibile con progetti completi e spesso integrati con produzione di energia e utilizzo di accumulo per massimizzare l'autoconsumo».

Potenzia la produttività e libera efficienza con il DIGITAL BRAIN



SECURITY TRUST
SYSTEM INTEGRATOR



KOSTAL

PRODOTTI IN GAMMA

Inverter, wallbox, meters

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Wallbox Enector AC 3,7/11 kW - Wallbox Enector AC 7,4 kW

CANALI DISTRIBUTIVI

Grossisti di materiale elettrico, distributori del mercato fotovoltaico

IL PRODOTTO DI PUNTA

ENECTOR

La wallbox Enector presenta elettronica made in Germany ed è caratterizzata da elevati standard di sicurezza, affidabilità e flessibilità d'impiego. Oltre alle funzioni base Plug & Charge, con l'acquisto di Plenticoin è possibile attivare quattro funzioni software intelligenti sia in ambito domestico sia nei servizi.



“LA CURVA GENERATA DAL SUPERBONUS ENFATIZZA IL RALLENTAMENTO ATTUALE”
Luca Montanari, country manager



«Il mercato della mobilità elettrica sta subendo un rallentamento e di rimando anche l'installazione di wallbox o punti di ricarica nel residenziale e nelle PMI. Nel residenziale, con il Superbonus sono state

installate wallbox anche laddove non necessario nell'immediato, generando una curva al di fuori di ogni statistica. Questo, a mio parere, sta enfatizzando il rallentamento attuale. Benché nell'ultimo periodo sembra esserci un rallentamento nella transizione verso l'elettromobilità, resto convinto che la transizione energetica passi anche dal settore dei trasporti. Per questo ritengo che nei prossimi mesi l'installazione di wallbox e colonnine private ripartirà e troverà una naturale stabilità. La strategia di Kostal è quella di proporre sul mercato wallbox di altissima qualità e con funzionalità intelligenti volte a massimizzare la flessibilità di utilizzo e anche l'autoconsumo in abbinamento ad un impianto fotovoltaico. Oltre alla cura del design e delle funzionalità, Kostal propone sul mercato wallbox affidabili, complete di protezioni e con un sistema di monitoraggio gratuito».

LIVOLTEK

PRODOTTI IN GAMMA

Inverter monofase e trifase, batterie e colonnine per la ricarica elettrica in AC e DC.

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Colonnine da 7, 11, 22 kW in AC e 120 kW in DC.

CANALI DISTRIBUTIVI

Tutti i canali distributivi potendo usufruire anche dei canali di vendita della linea fotovoltaica.

IL PRODOTTO DI PUNTA

SMART SOLAR EV CHARGER

Lo Smart Solar EV Charger di Livoltek è compatto nelle dimensioni, elegante nell'aspetto e facile da installare. Grazie alla App è facile per gli utenti ricaricare in modo indipendente ed economico, sfruttando la tariffa a tempo e l'impianto fotovoltaico.



“NECESSARIO COLMARE IL GAP NELLE VENDITE DI AUTO ELETTRICHE IN ITALIA RISPETTO ALL'UE”

Idilio Ciuffarella, direttore generale



«Il mercato è piacevolmente stimolato dal bonus colonnine e wallbox per il 2024 con l'agevolazione per privati e condomini. Sappiamo che dal 2035 saranno possibili solo nuove immatricolazioni con auto ad emissioni zero. Riteniamo pertanto che il gap attuale rispetto agli altri Paesi dove le auto elettriche hanno avuto più successo dovrà essere colmato rapidamente. Stiamo lavorando con la ricerca e sviluppo per realizzare prodotti con grado di affidabilità superiore e specialmente flessibilità di utilizzo, per colonnine da 7, 12 e 22 kW e per quella da 120 kW. Ci interessa posizionarci tra i migliori esperti del mercato europeo ed italiano. Naturalmente sempre con costi contenuti. L'impresa, se costruisce con buon rapporto costo/benefici, facilita lo sviluppo del mercato e questa è la nostra mission».

MENNEKES

MY POWER CONNECTION

IL PRODOTTO DI PUNTA

AMTRON 4YOU 500

Il caricatore Amtron 4You 500 riunisce funzioni utili per i contesti privati e PMI: ricarica solare intelligente, gestione con app per utenti e installatori, funzione Coming Home con sensore di prossimità, contabilizzazione delle ricariche dell'auto aziendale, Rfid e predisposizione per ISO 15118 (PnC). La variante da 11 kW supporta la ricarica solare monofase e trifase.

PRODOTTI IN GAMMA

Wallbox e colonnine per la ricarica delle auto elettriche, comprensivi di accessori; Cavi di ricarica per le auto elettriche Modo 2 e Modo 3.

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Gamma ricarica professional: Amtron Professional, Amtron Professional Twincharge, Amedio Professional
Gamma ricarica privata: Amtron 4YOU, tre modelli (Amtron 4You 100, Amtron 4You 300 e Amtron 4You 500)

CANALI DISTRIBUTIVI

Distributori di materiale elettrico e fotovoltaico.



“NUMEROSI ESEMPI VIRTUOSI NEI CONTESTI MEDIO-PICCOLI”

Marco Di Carlo, managing director



«Il mercato delle stazioni di ricarica, nonostante il contesto di riferimento, continua a crescere anno su anno con una serie di esempi virtuosi e positivi, specie nei contesti medio-piccoli che sono quelli da cui partire se vogliamo generare delle esperienze replicabili. Le sfide che ci aspettano nel breve periodo riguardano la disponibilità di potenza, lo snellimento della burocrazia e la standardizzazione dei processi. Ma gli utenti sono sempre più consapevoli dei vantaggi della ricarica elettrica, delle tecnologie disponibili e dei riferimenti professionali del settore. Ci aspettiamo che continui la crescita delle installazioni con un'ulteriore accelerazione, la cui misura è difficile da prevedere con esattezza. La nostra strategia ad oggi è risultata vincente e continueremo a portarla avanti: punteremo sempre di più sulla qualità dei prodotti, noti per la loro durata e per le loro prestazioni, sui servizi come parte integrante di un pacchetto mai statico e sempre su misura per il cliente, su risposte qualificate per ogni esigenza di ricarica e su una rete di partner Installatori costantemente formati e aggiornati».

ORBIS®

PRODOTTI IN GAMMA

Wallbox, colonnine, accessori per stazioni di ricarica, strutture di sostegno per impianti fotovoltaici

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Viaris Uni, Viaris Uni+, Viaris Combi+, Viaris City+, Viaris Gravity, Viaris Lander

CANALI DISTRIBUTIVI

Distributori del mercato elettrico

IL PRODOTTO DI PUNTA

VIARIS UNI+

Viaris Uni+ è una stazione di ricarica in AC caratterizzata dalle dimensioni compatte e dotata di un centralino da otto moduli DIN protetto da uno sportello con chiave per l'inserimento delle protezioni e del contatore di energia. Disponibile da 7,4 kW e 22 kW, è dotata di modulatore di carica dinamico, comunicazione WiFi e lettore Rfid.



"IL SERVIZIO DA PARTE DEL PRODUTTORE FA LA DIFFERENZA"
Stefano Lucini, marketing manager



«Il mercato dell'auto elettrica fatica a crescere e svilupparsi secondo i piani dell'Unione europea per tanti motivi tra cui incertezza del prezzo dell'energia, costi, scarsità dei punti di ricarica. I clienti preferiscono per questo un approccio soft e prima di arrivare ad auto full electric, prediligono le plug in. Il comparto residenziale segue il trend di mancata crescita delle immatricolazioni ed è sicuramente più tranquillo rispetto ai tempi del Superbonus. Al contrario crescono le richieste di installazione di colonnine di ricarica da parte di enti, pubblica amministrazione e aziende. La nostra strategia è volta all'accompagnare all'attività di vendita un servizio pre e post vendita molto strutturato che può fornire addirittura consulenza in loco sulle nostre soluzioni. In una fase di mercato in cui non tutti gli operatori sono addentro alla tematica, il servizio offerto dal partner produttore può fare la differenza. A questo si aggiunge la nostra offerta di prodotti smart ed evoluti, adeguati ad affrontare un mercato che ha diverse esigenze».

MADE IN EUROPE

Moduli Fotovoltaici Leader nella Transizione 5.0



Powered by sun.
Driven by perfection.



Efficienza migliorata



Rigorosi standard qualitativi



Basso degrado



Certificati e con tecnologia TOPCon ad alta efficienza

Una nuova frontiera di configurazione per le applicazioni C&I, agrivoltaiche e condominiali.



Fronius
Verto

commerciale@tecnolario.it
www.tecnolario.it



TECNO-LARIO



EV-Charger: vetrina prodotti



qcells

IL PRODOTTO DI PUNTA

Q.HOME EDRIVE

Q.Home Edrive è un sistema di ricarica smart mono-fase fino a 7,4 kW e trifase fino a 22 kW. Prevede tre modalità di ricarica: Green che utilizza l'energia in surplus prodotta dall'impianto fotovoltaico; Fast che ricarica alla massima potenza prelevando energia sia dalla rete, sia dall'impianto fotovoltaico; Eco massimizza l'autoconsumo, prelevando una quantità minima di energia dalla rete.

PRODOTTI IN GAMMA

Moduli fotovoltaici, sistemi di accumulo, inverter, wallbox

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Q.Home Edrive A7S-7.2X, Q.Home Edrive A11T-11X, Q.Home Edrive A22T-22X

CANALI DISTRIBUTIVI

Grossisti di materiale elettrico, distributori del mercato fotovoltaico



"PROPORRE WALLBOX A CHI HA GIÀ UN IMPIANTO SOLARE"

Alberto Nadai, senior sales area manager



«Siamo passati dal boom del Superbonus che ha trainato le vendite delle wallbox, a un assestamento del mercato che segue il trend in ribasso delle immatricolazioni di vetture elettriche. Questo trend durerà per tutto il 2024. È difficile fare previsioni per il 2025 ma siamo ottimisti. La nostra strategia è quella di proporre la Q.Home Edrive nelle nuove installazioni in abbinata con il sistema di accumulo Q.Home+ESS HYB-G3, ma anche sugli impianti esistenti. Abbiamo notato che diversi clienti residenziali soprattutto nelle grandi città al nord, a distanza di due o tre anni si stanno avvicinando con interesse alla mobilità elettrica urbana».

SCAME

feeling connected

IL PRODOTTO DI PUNTA

BE-W[2.0]

La wallbox BE-W[2.0] è pensata per la ricarica in AC fino a 22 kW, ideale per ricaricare a casa o in qualsiasi altro luogo anche pubblico. Con interfaccia utente garantita da App oppure da display LCD, tramite il Dynamic Power Management con tre modalità di funzionamento per ottimizzare i consumi di energia.

PRODOTTI IN GAMMA

Wallbox, colonnine, cavi e accessori per la ricarica

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Wallbox in AC: BE-W[2.0], BE-T e WD; wallbox in DC: BE-D; colonnine in AC: BE-A, BE-B, CA e CB; colonnine in DC: BE-M

CANALI DISTRIBUTIVI

Solo grossisti di materiale elettrico.



"LA WALLBOX NON SI INSTALLA CON L'IMPIANTO FV MA DOPO L'ACQUISTO DELL'AUTO ELETTRICA"

William Brasi, direttore marketing



«Il mercato italiano della ricarica domestica è guidato dalle immatricolazioni e quindi il trend attualmente è abbastanza lineare rispetto all'andamento decrescente di fine 2023. Dopo gli anni del Superbonus, quando la domanda non era strettamente connessa a una necessità, siamo ora in una fase in cui la richiesta di installazione di colonnine residenziali avviene solo dopo l'acquisto di un'auto elettrica. Non c'è dunque necessariamente una contemporaneità con la realizzazione di un impianto fotovoltaico. Per quanto ci riguarda, operiamo sul canale dei grossisti e stiamo investendo molto nella formazione sui nostri prodotti sia verso i grossisti, sia verso gli installatori loro clienti. In questo periodo di stallo del mercato stiamo facendo anche iniziative promozionali per stimolare la domanda di acquisto delle nostre gamme».

SENEC

PRODOTTI IN GAMMA

Sistemi d'accumulo, cascate, accessori, moduli fotovoltaici, stazioni di ricarica elettrica.

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Senec.Wallbox dpm, Senec.Wallbox dpm 3, Senec.Wallbox pro

CANALI DISTRIBUTIVI

Vendita diretta agli installatori.

IL PRODOTTO DI PUNTA

SENEC.WALLBOX PRO

La wallbox Senec mono o trifase arriva a 22 kW di potenza. Installabile all'interno o all'esterno, ha dimensioni ultra-compatte, rilevamento guasti DC integrato, cavo con connettore tipo 2, gestione da remoto via app e opzione di ricarica solo con l'energia prodotta dall'impianto fotovoltaico.



“SERVIREBBERO INCENTIVI CHE PREMINO L'ABBINAMENTO FV-RICARICA ELETTRICA” Giancarlo Losito, product & operations director.



«Il Superbonus, incentivando anche le wallbox, ha determinato una forte accelerazione del mercato, inducendo all'acquisto anche chi non disponeva ancora di un'auto elettrica, ma che prevedeva o già meditava di acquistarne una in futuro. Terminati gli incentivi, le vendite hanno subito un deciso rallentamento, dovuto anche alla lenta crescita del mercato delle auto elettriche in Italia. Per il futuro, ci aspettiamo uno scenario simile a quello odierno, a meno di nuovi incentivi che stimolino la domanda di veicoli elettrici o che premino l'abbinamento fotovoltaico-ricarica elettrica. Il nostro core-business è e resterà il fotovoltaico con accumulo pertanto la nostra strategia è quella di puntare sull'abbinamento fotovoltaico-ricarica elettrica. Facciamo questo sia in ambito residenziale, dove la nostra gamma include un tipo di wallbox collegabile al nostro sistema di accumulo, sia in ambito commerciale e industriale, dove valutiamo con l'azienda l'opportunità di alimentare con il proprio impianto colonnine aperte anche al pubblico esterno».

ORBIS[®]
energy



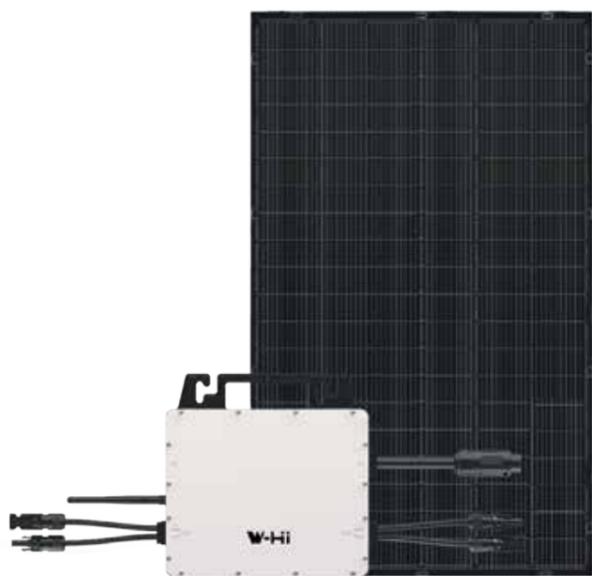
UN UNIVERSO DI SOLUZIONI
PER L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO

Trasforma il tuo balcone in una fonte di energia!



Kit Balconi FV

Il Kit Balconi FV consente di risparmiare energia in bolletta immediatamente, alimentando la tua abitazione direttamente con l'energia solare gratuita.



Scansiona il QR Code e scopri come trasformare il tuo balcone in una fonte di energia!

EV-Charger: vetrina prodotti

solar edge

IL PRODOTTO DI PUNTA

CARICABATTERIE SOLAREEDGE

Con potenze di carica fino a 7,4 kW in monofase e 22 kW in trifase, il caricabatterie per veicoli elettrici di SolarEdge è parte dell'ecosistema integrato SolarEdge Home ed utilizza automaticamente l'energia solare prodotta in eccesso per ricaricare l'auto, consentendo di impostare e monitorare la ricarica mediante app mySolarEdge.



PRODOTTI IN GAMMA

Soluzioni smart per l'efficienza energetica per applicazioni residenziali, commerciale-industriale e utility, che includono moduli fotovoltaici, ottimizzatori di potenza, inverter, batterie, dispositivi domotici e per la ricarica dei veicoli elettrici, contatori e sensori, sistemi di monitoraggio.

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Caricabatterie per veicoli elettrici SolarEdge.

CANALI DISTRIBUTIVI

Distributori specializzati in tecnologie rinnovabili e generalisti per il materiale elettrico.

"UN UNICO ECOSISTEMA CHE GESTISCE PRODUZIONE E FLUSSI ENERGETICI"

Giuliano Orzan, country manager



«A fronte di un mercato di auto elettriche che non cresce ai livelli attesi, in questo momento stiamo comunque assistendo ad un trend di vendita in stabile ascesa per il nostro prodotto di ricarica dei veicoli elettrici. Il nostro caricabatterie si posiziona all'interno dell'offerta residenziale SolarEdge Home, una soluzione completa dal tetto alla rete con prodotti, garanzie e assistenza da un unico fornitore. Nel segmento commerciale, per il quale la domanda di stazioni di ricarica è ancora maggiore, ci stiamo focalizzando invece su una soluzione hardware e software, integrata nel nuovo sistema di ottimizzazione energetica SolarEdge ONE. La nostra strategia riflette il posizionamento della nostra offerta, che si fonda sulla differenziazione.

Sia per il segmento residenziale che commerciale, vogliamo proporre ai nostri clienti una soluzione il cui beneficio principale sia l'integrazione all'interno di un ecosistema unico che gestisca e monitori la produzione di energia e tutti i flussi energetici, dall'accumulo, alla gestione dei carichi fino alla ricarica dei veicoli. L'attività marketing e commerciale ruota attorno a questo concetto».

wallbox



IL PRODOTTO DI PUNTA

PULSAR MAX

Pulsar Max è un caricatore per ricarica domestica intelligente compatibile con impianti fotovoltaici preesistenti o installati successivamente. Grazie alla funzionalità Ricarica Solare, è in grado di prelevare l'energia prodotta dai pannelli e sfruttarla direttamente per la ricarica. L'utente può gestire tutte le funzioni tramite l'app myWallbox.

PRODOTTI IN GAMMA

Caricatore ad uso domestico, soluzioni per la ricarica pubblica, soluzioni per la ricarica condivisa, software, soluzioni intelligenti per la gestione energetica

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Pulsar Max, Pulsar Pro, Pulsar Socket, Supernova, Wallbox Em4

CANALI DISTRIBUTIVI

Installatori e distributori di materiale elettrico





PRODOTTI IN GAMMA

Inverter, wallbox, gateway, sistema di accumulo

MODELLI WALLBOX E COLONNINE A CATALOGO

Sigen EVDC 12,5 kW/25 kW - Evac 7,5 kW/11 kW

CANALI DISTRIBUTIVI

EPC, general contractor, gruppi di investimento, grossisti di materiale elettrico, distributori del mercato fotovoltaico, grossisti di materiale termoidraulico

IL PRODOTTO DI PUNTA

SIGENSTOR

Questa soluzione 5 in 1 integra energia solare, accumulo di energia e ricarica rapida in DC per veicoli elettrici, offrendo fino a 130 km di autonomia in un'ora. Il sistema Sigen Evdc consente la ricarica dei veicoli con energia solare o tariffe di utilità fuori punta ed offre la bidirezionalità al sistema. È quindi possibile utilizzare la batteria dell'auto come approvvigionamento sul sistema di accumulo.



“SOLUZIONI DI RICARICA PRATICHE ED EFFICIENTI”
Alfonso d'Alessandro, Italy country manager



«L'adozione di auto elettriche in Italia è ancora in crescita. Una delle sfide principali è affrontare l'ansia da autonomia, che contribuirebbe ad accelerare l'adozione di questi veicoli. Come fornitore di soluzioni di accumulo di energia, ci assicuriamo che case e aziende siano pronte per la crescita dell'e-mobility e dell'energia sostenibile. La strategia di Sigenergy rimane focalizzata su innovazione tecnologica, semplicità e velocità di installazione, sicurezza e un approccio incentrato sul cliente. Ci impegniamo a sfruttare la tecnologia avanzata per soddisfare le esigenze in continua evoluzione dei nostri clienti, in particolare in settori come i sistemi di accumulo di energia e i caricabatterie per veicoli elettrici. Adattandoci costantemente alle richieste del mercato, puntiamo a fornire soluzioni energetiche sostenibili e integrate che migliorino la praticità e l'efficienza per i nostri clienti».

E-RICARICA

LA RIVISTA PER I PROFESSIONISTI DELLA RICARICA ELETTRICA



E-RICARICA
weekly

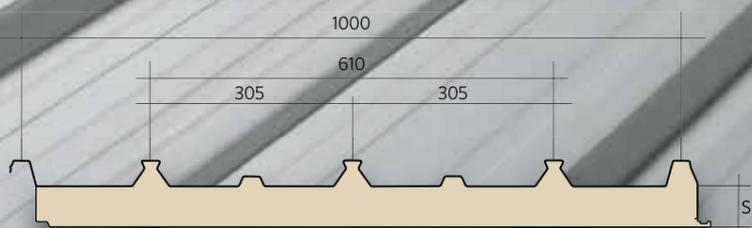
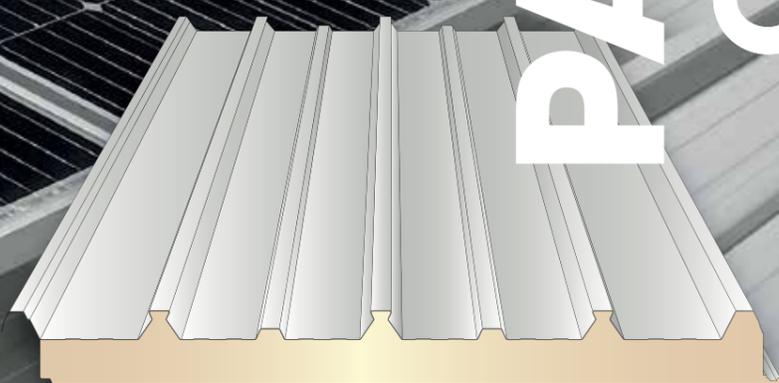
OGNI GIOVEDÌ
DIRETTAMENTE
NELLA TUA
MAIL



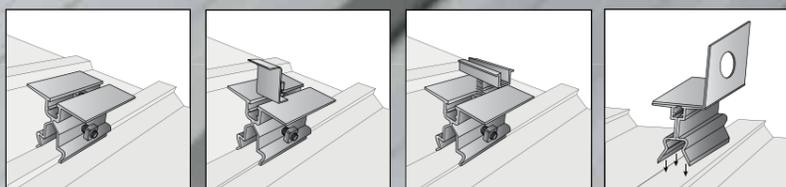
Iscriviti qui:



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

Gli speciali di SolareB2B

SETTEMBRE 2024
LA FORZA DELLA
DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA



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: N'EVOLUZIONE
COSTANTE



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



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



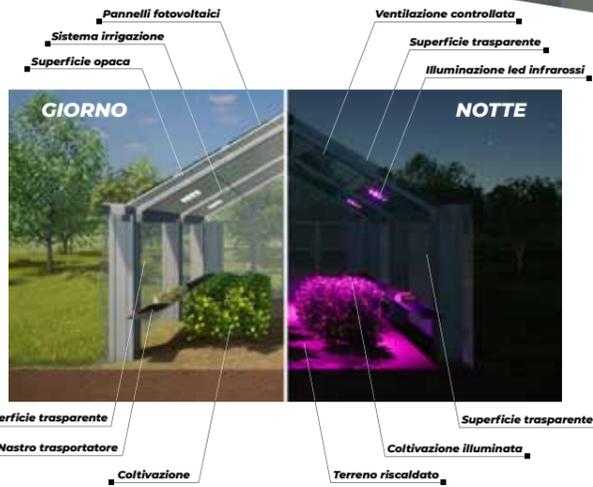
AGRIVOLTAICO: L'INTEGRAZIONE TRA AGRICOLTURA E FOTOVOLTAICO



AGRIVOLTAICO DI NUOVA GENERAZIONE

L'esperienza accumulata dal Gruppo Green Design nel settore edile combinata agli impianti fotovoltaici installati nelle nostre case, ci ha spinto a inseguire nuove idee e progetti. Questo decennale know-how fondendolo con un gruppo di **Agronomi** e con un gruppo di **Bioingegneri** specializzati nelle coltivazioni, ha portato alla nascita di un progetto innovativo che **cambierà il volto dell'agricoltura**.

Nasce così **GREEN VOLTAICO** ©, un nuovo modo di concepire l'agricoltura. Grazie a questo progetto i processi agricoli saranno ottimizzati tramite un utilizzo più produttivo e sostenibile dell'energia che la natura ci offre. Green Voltaico ha lo scopo di **rivalorizzare la produttività agricola e floreale di tutto il territorio nazionale italiano**, creando nuovi posti di lavoro, riducendo le importazioni di generi alimentari e floreali. Questo sistema innovativo **garantirà la coltivazione tutto l'anno** grazie alla ricreazione di un microclima all'interno di involucri certificati Gruppo Green Design alimentati esclusivamente a corrente elettrica prodotta dai pannelli fotovoltaici installati nelle coperture.



VANTAGGI

1. Rivalorizzazione dell'agricoltura in Italia
2. Monitoraggio produzione agricola ed elettrica
3. Creazione di nuovi posti di lavoro
4. Cicli di coltivazioni protette e continuativi
5. Coltivazione di ogni specie in qualsiasi luogo
6. Coltivazione 100% a elettricità auto-prodotta

Waterflow - sistema di irrigazione



Airflow - sistema di ventilazione e ricircolo aria



Microclima interno



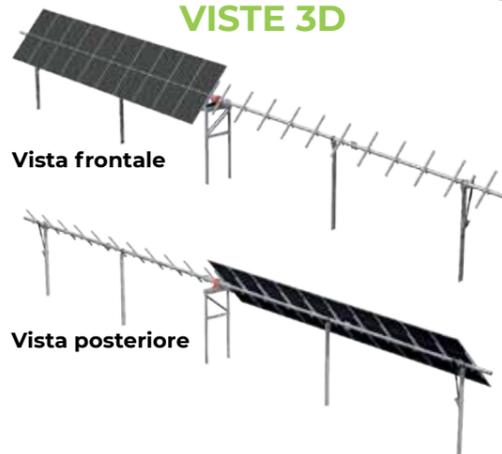
TRACKER DI QUALITA' SUPERIORE : GREEN TRACKER



PECULIARITA' DELL'INSEGUITORE GREEN TRACKER:

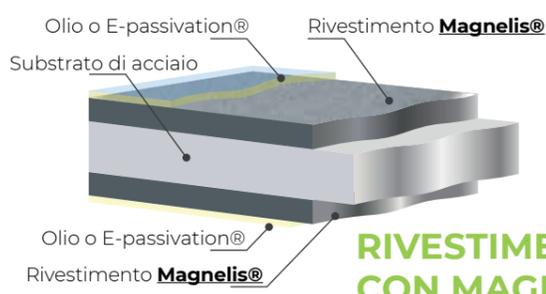
1. Viteria e bulloneria completamente in acciaio inox **AISI 316**
2. Consegna in **5 settimane** dalla conferma d'ordine
3. Produzione **europea** con elevato **indice di bancabilità**
4. Semplice gestione integrata tramite **app**
5. Robusta struttura metallica con **rivestimento Magnelis®**
6. **Affidabile elettronica** di funzionamento con inseguimento astronomico e sensori neve/vento
7. **Facile** sistema di **sostituzione** delle schede elettroniche
8. Su richiesta analisi geologica, layout verifica ombre, prove di pull-out e calcoli strutturali

VISTE 3D



VANTAGGI

1. Ampio intervallo di temperatura operativa
2. Gestione integrata tramite app di controllo
3. Algoritmo di backtracking 3D
4. Rivestimento in Magnelis® della struttura
5. Viteria e bulloneria in acciaio inox
6. Produzione europea con elevato indice di bancabilità



RIVESTIMENTO CON MAGNELIS



Gruppo Green Design Srl
36022 Cassola (VI) - Tel. 0424-808599 - www.gruppogreendesign.it
P. Iva 03990460242 - Cap. Soc. € 3.000.000,00 i.v.

OUTES

Outes è il produttore con la quota di mercato più elevata in Cina nel settore delle pompe di calore.

Produce circa **1 Mln di pezzi all'anno** con 2.000 dipendenti e con laboratori di ricerca, sviluppo e test dei prodotti certificati dal Tuv e da altri enti di certificazione.



✓ **Componentistica di qualità:** compressori **Panasonic** o **Hitachi**, scambiatori di calore **Danfoss**, pompe di circolazione **Wilo** o **Grundfos**.

✓ **Garanzia di serie** di 7 anni sul compressore e 7 anni sullo scambiatore.
COP più elevato della media, con valori tra 4,95 e 5,15. Kit antigelo di serie.

✓ **Larghezza unità esterna** inferiore al metro su tutta la gamma, per permettere l'installazione sui balconcini degli appartamenti.

italo

prodotto europeo

NATURALE



SOLARE TERMICO
PER RISCALDAMENTO
ACQUA CALDA

Pannello solare termico di alta qualità, progettato per offrire massime prestazioni

Lega di alta qualità
Telaio in Alluminio

✓ **DISPONIBILITA'**
IMMEDIATA



Componenti Europei



Produttore dal 1975



Design Innovativo

FORZATO



CI VEDIAMO IN FIERA!

16/17/18
Ottobre 2024

zeroEmission
MEDITERRANEAN 2024
AIR MOBILITY
ESMA
ESMA

☎ **800 82 25 13**

✉ general@forniturefotovoltaiico.it

🌐 www.forniturefotovoltaiiche.it