



LA SMART HOME COME DRIVER STRATEGICO

LA POSSIBILITÀ DI OFFRIRE UN ECOSISTEMA INTEGRATO, NEL QUALE GLI ELETTRODOMESTICI SONO IN GRADO DI DIALOGARE CON L'IMPIANTO FOTOVOLTAICO, RAPPRESENTA SEMPRE PIÙ UN VANTAGGIO COMPETITIVO PER QUEI PRODUTTORI IN GRADO DI PROPORRE UN'OFFERTA TRASVERSALE. L'OPPORTUNITÀ PER GLI INSTALLATORI E I DISTRIBUTORI STA NELLA POSSIBILITÀ DI OFFRIRE AL CLIENTE UN PACCHETTO COMPLETO AD ALTO VALORE AGGIUNTO. PER QUESTO LE AZIENDE PUNTANO SULLA FORMAZIONE NON SOLO TECNICA, MA ANCHE ORIENTATA A SPIEGARE SCENARI DI MERCATO E POTENZIALITÀ

DI ALDO **CATTANEO**

La convergenza tra l'elettrodomestico connesso (Smart Home) e la produzione di energia da fonti rinnovabili (fotovoltaico) non è più solo una tendenza tecnologica, ma un cambio di paradigma strategico per grandi gruppi come Haier e Hisense che affiancano alle divisioni dedicate alla produzione da solare a un'offerta di elettrodomestici in grado di dialogare tra loro per un utilizzo più efficiente dell'intero ecosistema domestico.

Un concetto di Smart Home che sempre più va oltre la semplice gestione da remoto dei singoli prodotti, concentrandosi sull'integrazione di tutto il sistema energetico delle abitazioni, che va dalla produzione al consumo.

OLTRE LA SEMPLICE CONNETTIVITÀ

Il concetto di casa "intelligente" o "domotica" ha radici che affondano in un passato più lontano di quanto si creda, ma la diffusione degli elettrodomestici connessi come li conosciamo oggi è un fenomeno più recente, intimamente legato all'avvento di Internet e delle reti Wi-Fi domestiche. Gli ecosistemi di Smart Home più avanzati oggi permettono agli elettrodomestici di diventare "smart" grazie alla connessione a Internet e, soprattutto, consentono un controllo tramite app mobile.

La prima ondata di elettrodomestici connessi, come le lavatrici e i frigoriferi smart, aveva come finalità principale la comodità e il controllo a distanza. Sebbene il focus fosse sulla comodità, fin da subito la connettività fu usata per la prima ottimizzazione energetica: programmare l'avvio degli apparecchi nelle fasce orarie a tariffa ridotta (come nel caso

delle lavatrici notturne) consentiva di ridurre i costi in bolletta. «Le funzioni di efficienza energetica sono diventate un tassello fondamentale», spiega Alessandra Carobene, IoT senior product marketing & communication manager di Haier. «Oggi monitorare i consumi non basta, serve aiutare l'utente ad abbatterli, scegliendo il momento migliore per avviare un ciclo, dialogando con le utility, adattandosi all'arrivo della spesa per ottimizzare la temperatura del frigorifero, oppure suggerendo la manutenzione corretta per evitare sprechi o guasti».

UN PASSAGGIO NATURALE

Oggi, per i brand che propongono un'offerta trasversale, la Smart Home non coincide più con la mera connettività degli elettrodomestici. Il concetto, come anticipato, si è evoluto in un sistema energetico domestico integrato gestito da una piattafor-

Come proporre il pacchetto FV-Smart Home ai partner commerciali



FORMAZIONE DELLA FILIERA: È fondamentale investire nella formazione degli installatori, tramite Academy o workshop. La comunicazione non deve essere solo tecnica, ma anche orientata a spiegare gli scenari di mercato e le potenzialità dell'ecosistema.



COINVOLGIMENTO DI NUOVE FIGURE PROFESSIONALI:

Importante sensibilizzare architetti e costruttori, figure centrali nella progettazione delle nuove abitazioni, che sempre più spesso integrano pompe di calore, fotovoltaico e pacchetti di elettrodomestici.



TRASFERIRE L'OPPORTUNITÀ: L'installatore deve essere consapevole dell'esistenza di queste soluzioni per poter trasferire l'opportunità al cliente finale.

ma centrale. La vera svolta sta nella capacità di far dialogare tra loro non solo gli elettrodomestici, ma anche la produzione e l'accumulo di energia.

«Mancava un tassello: la produzione domestica di energia», spiega Marco Vergani, sales manager energy division di Haier A/C Italy. «L'introduzione del fotovoltaico e delle pompe di calore ha completato l'ecosistema, consentendo di creare un vero bilancio energetico della casa. L'app hOn di Haier diventa lo strumento che permette di monitorare, controllare e ottimizzare sia i consumi sia la produzione, decidendo se avviare un carico quando il tetto produce energia, se rinviare l'uso di un elettrodomestico, o se accumulare energia per utilizzarla in un secondo momento». Una scelta dettata anche dalla volontà di semplificare al massimo la gestione dell'intero ecosistema domestico sfruttando al meglio le potenzialità di ogni singolo dispositivo connesso.

«Per noi Smart Home significa prima di tutto semplificare la vita delle persone», afferma Marco

Bandera, Hvac sales director di Hisense. «Avere dispositivi interconnessi e gestibili da un'unica app permette di sfruttare al meglio ogni prodotto. La gestione di un impianto fotovoltaico tramite app consente un controllo più consapevole dell'energia prodotta e utilizzata. Ottimizzare i consumi significa massimizzare il risparmio, ed è un elemento chiave nella nostra visione di gestione energetica integrata».

I gruppi che operano contemporaneamente nel fotovoltaico, nello storage e nel grande elettrodomestico possono contare su un vantaggio competitivo unico. La possibilità di intervenire su entrambi i lati dell'equazione energetica permette loro di creare un ecosistema integrato in cui l'efficienza degli apparecchi domestici cresce mentre la produzione solare diventa più performante. Da un lato ottimizzano i consumi interni, progettando elettrodomestici in grado di modulare il proprio assorbimento, dialogare con l'impianto e sfruttare automaticamente

l'energia disponibile; dall'altro sviluppano soluzioni fotovoltaiche più potenti, intelligenti e stabili, pensate per alimentare in modo ideale gli stessi dispositivi che producono. Ne nasce un circolo virtuoso in cui generazione e utilizzo dell'energia vengono armonizzati, un risultato possibile solo per quei gruppi industriali che controllano entrambi i fronti tecnologici e possono quindi orchestrare l'intero flusso energetico dalla fonte al consumo.

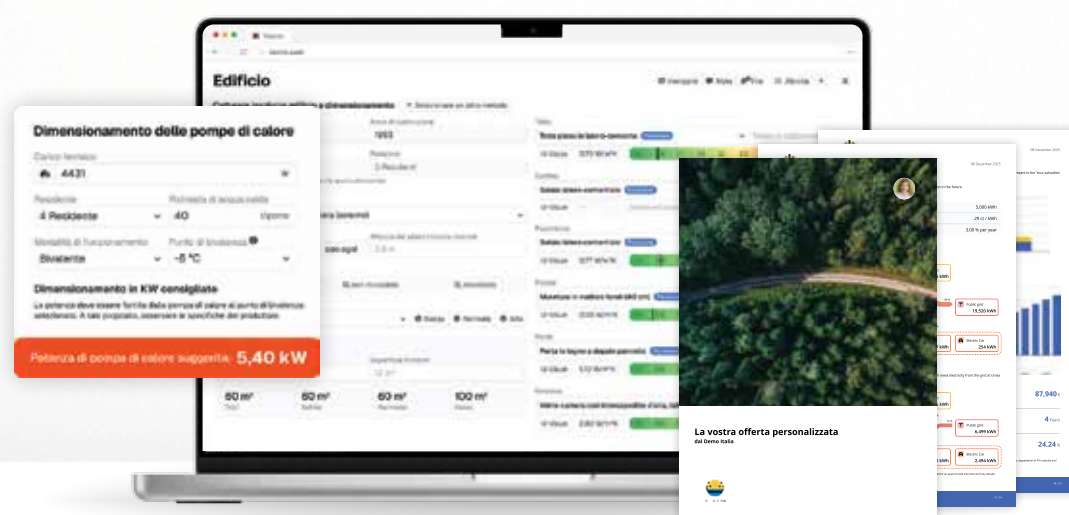
UNA COMPONENTE STRATEGICA

L'integrazione con il fotovoltaico è considerata un passaggio naturale dell'evoluzione della Smart Home. Questa combinazione si colloca al centro della strategia energetica dei gruppi, offrendo un valore aggiunto concreto per il consumatore e rappresentando un vantaggio competitivo importante. L'obiettivo è massimizzare l'autoconsumo e l'efficienza. L'integrazione consente, per esempio, di accumulare energia termica tramite la pompa

Preparati al Conto Termico 3.0

Semplifica la vendita, la progettazione e il dimensionamento di pompe di calore per iniziare il 2026 in modo più efficiente.

Reonic



Con Reonic puoi gestire richieste, progetti e preventivi complessi più velocemente, grazie a una piattaforma che offre:

- **Dimensionamenti accurati** grazie a dati climatici aggiornati e riconoscimento automatico dei materiali edilizi.
- **Progettazione integrata** di pompe di calore e impianti fotovoltaici in un'unica piattaforma.
- **Calcolo degli incentivi** come Conto Termico 3.0 e generazione di preventivi completi e competitivi.

Scopri di più
e inizia ora



www.reonic.it

**“OPPORTUNITÀ COMMERCIALE CONCRETA”****Marco Vergani, sales manager Energy Division di Haier A/C Italy**

«L'integrazione tra elettrodomestici e produzione energetica sta portando a una nuova logica nel mercato. Le nuove case sono sempre più spesso costruite con pompa di calore, climatizzazione, fotovoltaico, batterie e, nei casi più evoluti, una dotazione di elettrodomestici integrati e smart: presentare un ecosistema unico diventa un'opportunità commerciale concreta. Per questo Haier sta investendo molto nella formazione, nei workshop, nella creazione di partnership con distributori e installatori e nella sensibilizzazione di architetti e costruttori, figure ormai centrali nella progettazione delle nuove abitazioni».

Il vantaggio commerciale di un'offerta integrata

Ecco cosa possono offrire le aziende che hanno a catalogo sia il fotovoltaico sia elettrodomestici smart ai loro partner (installatori e rivenditori fotovoltaici)

VALORE AGGIUNTO TANGIBILE: L'installatore non vende solo componenti, ma una "soluzione energetica" completa che garantisce al cliente finale un bilancio energetico domestico ottimizzato e gestibile da un'unica interfaccia.

DIFFERENZIAZIONE DALLA CONCORRENZA: Offrendo un pacchetto integrato (es. elettrodomestici, pompa di calore, fotovoltaico e storage), i partner possono uscire dalla logica del primo prezzo tipica del mercato fotovoltaico e proporre un'offerta a valore aggiunto, più difficile da confrontare con i competitor mono specialisti.

PRONTEZZA AL FUTURO: Il sistema integrato è già predisposto per gestire lo scenario futuro delle tariffe dinamiche, offrendo al cliente finale la tranquillità di un sistema che sarà in grado di lavorare con profitto anche nelle prossime evoluzioni del mercato energetico, anche in un'ottica di autoconsumo.

**“I SISTEMI DIVENTERANNO SEMPRE PIÙ INTERCONNESSI”****Marco Bandera, Hvac sales director di Hisense**

«L'integrazione con un ecosistema smart rende l'offerta fotovoltaica più completa e immediatamente utile per l'utente finale. I sistemi diventeranno sempre più interconnessi e capaci di dialogare tra loro. Oggi monitorare i consumi non basta, serve aiutare l'utente ad abbatterli, scegliendo il momento migliore per avviare un ciclo, dialogando con le utility, adattandosi all'arrivo della spesa per ottimizzare la temperatura del frigorifero, oppure suggerendo la manutenzione corretta per evitare sprechi o guasti».

di calore quando il fotovoltaico produce di più, o di modulare i consumi in base alle fasce tariffarie più convenienti. L'app diventa lo strumento che permette di monitorare, controllare e ottimizzare sia i consumi sia la produzione, decidendo come utilizzare o accumulare l'energia.

Questo approccio integrato è un elemento competitivo sempre più rilevante anche per i partner commerciali. Offrire una soluzione integrata permette agli installatori e ai distributori di proporre un pacchetto più ricco e strutturato, uscendo dalla logica del primo prezzo. Inoltre, la semplificazione è una leva fondamentale. «La Smart Home può essere un elemento chiave per rendere più appetibile la nostra offerta fotovoltaica per i nostri partner commerciali», afferma Marco Bandera di Hisense. «L'integrazione con un ecosistema smart rende l'offerta fotovoltaica più completa e più facilmente proponibile all'utente finale».

CULTURA E FORMAZIONE

Il mercato percepisce come un grande vantaggio l'idea di un'unica piattaforma per gestire tutti i dispositivi domestici. Tuttavia, la diffusione della Smart Home integrata con il fotovoltaico è rallentata da diversi fattori. Uno dei principali è la difficoltà, per distributori e installatori, di proporre un'offerta integrata, uscendo così dalla loro comfort zone, soprattutto in un mercato purtroppo principalmente guidato dal fattore prezzo. «Il prezzo rimane il primo parametro in molte trattative, e non tutti gli installatori hanno ancora la visione per proporre un'offerta integrata», precisa Marco Vergani di Haier. «Per questo Haier sta investendo molto nella formazione, nei workshop, nella creazione di partnership con distributori e installatori e nella sensibilizzazione di architetti e costruttori, figure ormai centrali nella progettazione delle nuove abitazioni». Offrire una soluzione integrata consente di proporre un pacchetto più ricco e strutturato, aumentando la soddisfazione del cliente finale e differenziandosi rispetto alla concorrenza. La semplificazione è una leva fondamentale, soprattutto per gli installatori, che spesso cercano un valore aggiunto per uscire dalla logica del primo prezzo. Le aziende stanno investendo molto in formazione, attraverso corsi tecnici, ma anche percorsi che spiegano scenari di mercato, potenzialità dell'ecosistema e modalità con cui arricchire la propria proposta commerciale.

Un altro fattore di criticità è la mancanza di standard universali condivisi e la presenza di sistemi proprietari chiusi, che possono creare difficoltà di integrazione quando un consumatore possiede già elettrodomestici intelligenti di altri brand. È evidente che ogni produttore progetta i propri elettrodomestici per dialogare con la propria piattaforma, ma le tecnologie evolvono rapidamente. Anche in uno scenario in cui non tutto è integrabile al 100% tramite app, il sistema può comunque vedere i carichi e gestirli in modo intelligente. Questo può essere non considerato un limite, soprattutto in una fase in cui il mercato sta ancora maturando.

Le aziende stanno lavorando per adottare soluzioni e strategie che possano favorire l'adozione di soluzioni Smart Home integrate con il fotovoltaico. La semplificazione dell'esperienza utente, attraverso un'unica app per gestire tutti i dispositivi, è un fattore chiave. La possibilità di monitorare e ottimizzare i consumi energetici, riducendo la dipendenza dalla rete e massimizzando l'autoconsumo, rappresenta un forte incentivo per i consumatori. E, come accennato, la formazione dei professionisti del settore, come installatori, architetti e costruttori, è fondamentale per promuovere i vantaggi di un'offerta integrata.

UN FUTURO SMART

Levoluzione del mercato sembra guardare inevitabilmente all'integrazione sempre più stretta tra Smart Home e fotovoltaico per migliorare sempre più l'efficiamento energetico. L'arrivo delle tariffe dinamiche e la crescente consapevolezza ambientale dei consumatori spingeranno sempre più verso soluzioni che consentano di ottimizzare i consumi e massimizzare l'autoconsumo. «La prospettiva energetica del prossimo futuro, inoltre, porterà scenari ancora più interessanti anche sul fronte della



Quando lo storage dialoga con gli elettrodomestici

Partnership tra EcoFlow ed EP Cube (Canadian Solar) e il produttore tedesco BSH

EP Cube, divisione di Canadian Solar dedicata al mercato dello storage, ed EcoFlow, specializzata nella produzione di sistemi di accumulo, hanno siglato una partnership con l'azienda tedesca produttrice di elettrodomestici BSH. A seguito di questo accordo, i due brand di sistemi di storage integreranno nelle loro soluzioni l'ecosistema Home Connect degli elettrodomestici del marchio tedesco. Grazie alla collaborazione, gli utenti possono coordinare il sistema di accumulo EP Cube con gli elettrodomestici compatibili Home Connect, ottimizzando l'uso dell'energia in base alla produzione solare o alle fasce orarie più convenienti. La gestione avviene tramite un'unica piattaforma, che consente di monitorare in tempo reale produzione, accumulo e consumo. Per quanto riguarda EcoFlow, alcune gamme di prodotto del brand con



tecnologia Oasis potranno dialogare con l'ecosistema di Home Connect di BSH. Questo consentirà il controllo degli elettrodomestici Bosch, Siemens, Neff e Gaggenau tramite la funzione Smart Start. In questo modo, i possessori di questi elettrodomestici saranno in grado di massimizzare l'uso dell'energia solare autoprodotta e ridurre i costi energetici senza il bisogno di ricorrere a servizi o hardware di terze parti.

casa intelligente», afferma Marco Vergani di Haier. «L'arrivo delle tariffe dinamiche, già operative nel Nord Europa, cambierà profondamente il modo in cui si consuma e si accumula energia: acquistare elettricità nelle ore più economiche, o addirittura a costo negativo, e immagazzinarla per utilizzarla nelle ore di picco diventerà una pratica diffusa, senza dimenticare l'autoconsumo. L'ecosistema Haier è già predisposto per gestire questi scenari». Sebbene inizialmente l'offerta integrata potrebbe attrarre un pubblico più consapevole e orientato

al valore, la tendenza è verso una democratizzazione della Smart Home, rendendola accessibile a un pubblico sempre più ampio. «La possibilità di proporre una soluzione Smart Home diventerà certamente un driver d'acquisto per chi installa o sta valutando un impianto fotovoltaico», sottolinea Marco Bandera di Hisense. «Hisense è in grado di offrire un ecosistema completo. Questo ci permette di garantire vantaggi concreti e un'integrazione unica per chi sceglie i nostri prodotti». La domanda finale è se questa integrazione di-

venterà la norma o resterà confinata alla fascia alta del mercato. Le evidenze suggeriscono che il percorso sia già avviato: le nuove abitazioni vengono progettate con pompe di calore, fotovoltaico e batterie, e l'integrazione con gli elettrodomestici intelligenti appare come un passo naturale. Certo, in un primo momento potrebbe attirare solo un pubblico più consapevole e orientato al valore, ma la sfida delle aziende è rendere questa proposta sostenibile e accessibile a una platea più ampia.



Energia Italia



Solar
for
everybody



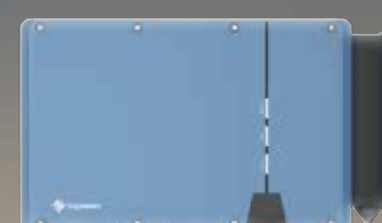
Serie ASW H-S2
Inverter ibridi monofase
da 3 a 6 kW



Serie ASW H-T2
Inverter ibridi trifase
da 5 a 12 kW



Serie ASW TH
Inverter ibridi trifase
da 15 a 30 kW



Serie ASW LT
Inverter trifase
da 75 a 110 kW

Per il nuovo anno affidati alle soluzioni Solplanet.

Gamma completa di prodotti per il **fotovoltaico residenziale e commerciale: qualità AISWEI, facili da installare, affidabili e semplici da usare. Distribuiti da Energia Italia.**

Scopri di più su
shop.energiaitalia.info



Abbinabili con

Trina solar

Vertex S+

TSM-NEG18R.28

505 W

N-type TOPCon DOPPIO VETRO



Garanzia
fino a 30 anni



Elevata
affidabilità



Compatibile con
i principali inverter

