

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Distributori

LE STRATEGIE E L'OFFERTA

FISSAGGIO MODULI: LATO LUNGO O LATO CORTO?

Scegli le nostre strutture e non sarà più un dilemma



NOVITÀ 2022

SISTEMA UNINET

di facile e rapida installazione



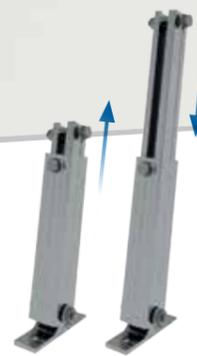
SUPPORTI FISSI

gamma per inclinazioni
fisse da 5° - 10° - 15°



SUPPORTI REGOLABILI

adatto al montaggio di moduli
di grandi dimensioni



SUPPORTI TELESCOPICI

gamma per inclinazioni
regolabili da 7° a 30°

Da qualche anno sono stati introdotti sul mercato dei nuovi pannelli fotovoltaici con differenti dimensioni.

Molti progettisti scelgono il modulo più adatto al tipo di impianto per una maggiore resa.

La sempre più crescente domanda di strutture per impianti con fissaggi differenti ha portato la **Contact Italia a sviluppare nuovi sistemi idonei.**

SCEGLI IL LATO LUNGO. Le nuove strutture con fissaggio lato lungo garantiscono la certificazione da parte dei costruttori dei moduli, in quanto viene rispettato il giusto **aggancio dei pannelli di grandi dimensioni.**

I quattro punti di fissaggio e i due profili al di sotto di ogni modulo concedono all'impianto maggiore sicurezza e stabilità ai forti carichi vento.

SCEGLI IL LATO CORTO. Le nuove strutture con fissaggio lato corto ottimizzano i costi dell'installazione in quanto l'aggancio avviene a cavallo dei due moduli.

Il fissaggio con il morsetto centrale genera una rete diffusa sull'impianto in quanto ogni profilo è collegato dal pannello. La certificazione del modulo da parte dei produttori rimane valida anche per questa soluzione.

Le diverse configurazioni possibili vengono verificate e convalidate dall'ufficio tecnico **Contact Italia** in base a dei calcoli dimensionali sull'impianto, evitando l'azione di ribaltamento generato dai carichi vento della zona.

I nostri tecnici e i nostri commerciali vi guideranno verso la giusta soluzione affinché le condizioni del modulo vengano rispettate e che **la garanzia non decada.**

CONTACT
ITALIA®
SOLAR DIVISION



contactitalia.it



Distributori: la forza del mercato

Con questo numero, SolareB2B inaugura un nuovo format degli allegati, che avete già visto nei mesi scorsi ma in dimensioni inferiori.

Questo primo allegato di grandi dimensioni è dedicato ai distributori, cioè a quell'anello della filiera che in questi mesi sta assumendo un ruolo sempre più nevralgico. Grazie alla forte crescita del mercato del fotovoltaico in Italia, i principali player stanno registrando risultati significativi in termini di vendite e fatturato. Ma soprattutto, in un mercato come quello attuale, segnato da una domanda sensibilmente maggiore rispetto all'offerta, il ruolo dei distributori è fondamentale per assicurare al mercato una crescita sana, che si basi su disponibilità di prodotto, mer-

ce che permetta agli installatori di continuare a lavorare, servizi dimensionati rispetto ai volumi più alti, prezzi corretti...

L'articolo si focalizza sulle strategie con cui i

principali player stanno affrontando questo insolito scenario di mercato.

Buona lettura!

Sommario

Pag.4 Speciale distributori

Hanno partecipato:

Vp Solar

Sonepar

Solarit

P.M. Service

Memodo

Krannich

IBC Solar

Forniture FV

Esaving

Enerklima

Energy 3000

Energia Italia

Enerbroker

Elfor

Coenergia

Baywa r.e.

Alaska

GLOBAL SOLAR DISTRIBUTION

krannich

Krannich è un distributore di materiale fotovoltaico e soprattutto un partner affidabile per l'installatore. Diamo grande importanza alle collaborazioni a lungo termine con i nostri fornitori, che si traducono in una buona disponibilità di articoli a prezzi interessanti. Visita il nostro Online Shop per avere una panoramica completa dei prodotti, completi di informazioni come prezzi, disponibilità e date di spedizione.



www.shop.krannich-solar.com

Krannich Solar Europa
tramite SVR Italy

Tel.: 051 6133538
info@eu.krannich-solar.com





LA RISPOSTA DEI DISTRIBUTORI ALLA CRESCITA DEL MERCATO

I PRINCIPALI PLAYER, CHE GIÀ NEL 2021 AVEVANO REGISTRATO RISULTATI MOLTO POSITIVI IN TERMINI DI VENDITE E FATTURATO, SI PREPARANO A CHIUDERE L'ANNO CON NUMERI RECORD. PER RISPONDERE ALL'AUMENTO DELLA DOMANDA DI NUOVI IMPIANTI HANNO INOLTRE INVESTITO NELL'AMPLIAMENTO DEL PERSONALE, IN NUOVE SEDI, IN AREE DEDICATE AL MAGAZZINO E HANNO ARRICCHITO L'OFFERTA DI PRODOTTI PER NON FARSI TROVARE IMPREPARATI DA UN ULTERIORE INCREMENTO DELLA RICHIESTA DI COMPONENTI

DI MICHELE **LOPRIORE**



con un incremento dei ricavi pari al 100%, mentre per Coenergia la crescita potrebbe attestarsi intorno al 122%. Sono solo alcuni esempi che confermano l'ottimo state di salute dei principali distributori, molti dei quali hanno importanti novità in termini di organizzazione aziendale, personale, nuove aree dedicate a uffici, magazzini e logistica, ma anche sul fronte delle partnership per ampliare l'offerta di prodotto. Tutto questo per non farsi trovare impreparati di fronte alla spinta del mercato, e per garantire disponibilità di merce agli installatori partner.

AUMENTANO IL PERSONALE E LA PRESENZA SUL TERRITORIO

Come prima mossa per rispondere all'aumento della domanda di nuovi impianti fotovoltaici, i principali distributori hanno lavorato sulla propria organizzazione aziendale con l'obiettivo di

inserire nuove risorse e arricchire, così, il personale. Tra le figure maggiormente coinvolte in questo processo di crescita ci sono addetti al back office ma anche figure impiegate in ambito commerciale. In questo modo alcune aziende riescono oggi a coprire con maggiore capillarità quasi tutte le regioni italiane. Ci sono infatti distributori fortemente focalizzati su alcune specifiche aree o regioni, che nell'ultimo anno sono riusciti ad ampliare la propria presenza grazie all'inserimento di nuove figure dedicate. «Abbiamo aperto tre nuove agenzie di vendita», spiega Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia. «Una gestisce Basilicata e Abruzzo, la seconda Marche, Umbria e Toscana, e la terza coprirà la Liguria».

Paolo Panighi, Ceo di Elor, ha aggiunto: «Verso la fine del 2020 abbiamo riunito i vertici aziendali per discutere l'approvvigionamento merce e la gestione del 2021 sulle basi di crescita del mercato. In



ENERGIA SOLARE per tutti

- Distributore di pannelli fotovoltaici e componenti
- Spedizione in tutta eu 48/ore, Resto del mondo in 2/3 settimane

Prodotti:



Manuel Rotundo
manuel@nanosun.cz
+39 371 310 3530

Il 2022 è considerato come un anno record dai principali distributori di materiale fotovoltaico, in termini di vendite e di fatturato. L'aumento della domanda dei nuovi impianti fotovoltaici in Italia, che nei primi sei mesi del 2022 hanno praticamente superato la tanto attesa soglia del GW, ha avuto un impatto positivo sull'attività dei principali player attivi nella distribuzione. Ci sono aziende che prevedono di chiudere il 2022 con vendite e fatturati più che triplicati rispetto al 2021, un anno tra l'altro considerato più che positivo dal mercato nonostante le incertezze legate alla pandemia ma anche a fenomeni, tra cui quello dello shortage dei componenti e dei rallentamenti delle forniture, che hanno messo alla prova i rapporti storici soprattutto tra il canale della distribuzione e gli installatori.

Nei primi sei mesi dell'anno, ad esempio, il fatturato complessivo di Sonepar Italia ha registrato un incremento del 278% solo nel segmento fotovoltaico. Baywa, invece, punta a chiudere il 2022





FATTURATO 2021: 135 MILIONI DI EURO

"SARÀ FONDAMENTALE LA PARTNERSHIP DISTRIBUTORE-FORNITORE"

Nicola Curto, commercial director di VP Solar



«In un mercato in forte espansione VP Solar sta rafforzando la propria organizzazione incrementando le risorse umane e la digitalizzazione

in un'ottica customer oriented, per consolidarci come punto di riferimento nel settore dell'energia. Nei prossimi mesi dovremo capire come risponderà il mercato ai repentini cambi di scenario. Al fine di raggiungere gli obiettivi, sarà fondamentale la partnership tra distributore, professionista del settore e produttore».

MARCHI DISTRIBUITI



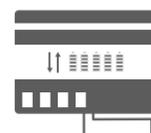
Moduli: TSC, JinkoSolar, Hyundai, Sharp, SolarEdge, Q Cells, Trina Solar, Suntech, Bisol

Inverter e storage:

SolarEdge, Fronius, Sungrow, BYD, Huawei, Enphase, SMA, Kostal, Goodwe, Pylontech, Fimer



Altro: Daikin, Mitsubishi, K2 Systems, LG Energy Solution, Mennekes, Wallbox, Chaffoteaux, Circontrol



I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Sistemi di storage da 15-25 kWh

Moduli fotovoltaici da 400-410 Wp

Inverter da 6 kW



sonepar

FATTURATO: NEL PRIMO SEMESTRE DEL 2022 IL GRUPPO HA REGISTRATO UN INCREMENTO DEL 278% SOLO NEL SEGMENTO FOTOVOLTAICO

"SODDISFARE LA DOMANDA ANCHE NEI MOMENTI DI PICCO"

Giovanni La Moratta, coordinatore nazionale mercato Hvac ed energie rinnovabili di Sonepar



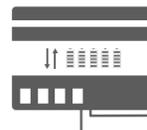
«In questo particolare momento economico, noi contiamo sulla nostra organizzazione. In Sonepar il rapporto collaudato tra struttura specialistica, le filiali e i colleghi dei servizi centrali, ci permette di soddisfare la domanda, anche durante i picchi di richiesta. Sappiamo tutti che la carenza di materiali e l'aumento degli ordini hanno indotto l'impennata dei prezzi, ma noi cerchiamo di svolgere al meglio il ruolo di "cuscinetto", che compete a tutti i distributori, tra il cliente finale e i produttori. Una buona programmazione comunque resta l'arma più efficace contro criticità e disservizi. Sonepar ha da sempre puntato su rinnovabili e prodotti green e abbiamo negli anni accumulato un ottimo expertise in questo ambito».

MARCHI DISTRIBUITI



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

Inverter e storage: Sungrow, Huawei, Fronius, Solaredge, ZCS, Fimer



I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Batteria Huawei Luna



Batteria Zucchetti Weco



Modulo Qcells da 410 Wp



quell'occasione è stata presa la decisione di aumentare la forza vendita e ampliare le aree di copertura. Entro il 2024 vogliamo essere presenti nelle regioni del nord Italia, per poi espanderci su tutto il territorio nazionale.

Eva Regazzi, business unit manager Italy di Alaska

Energies, sottolinea che per l'azienda «l'elemento più sfidante in questo momento, volendo escludere le difficoltà di approvvigionamento, è rappresentato dalla creazione di un'organizzazione efficace ed efficiente in un contesto di forte carenza di personale qualificato».

UFFICI, MAGAZZINI E LOGISTICA

Accanto alla crescita dei team, i principali distributori hanno investito per creare nuovi spazi lavorativi e poter così facilitare l'ingresso di nuove risorse. Sono diversi gli esempi che confermano questo tipo di investimenti. Coenergia, ad esem-

SOLARIT POWER

FATTURATO 2021: OLTRE I 110,3 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: CIRCA 20 MILIONI DI EURO

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

"DIFFERENZIAZIONE DELL'OFFERTA ALLA BASE DELLA STRATEGIA"

Andrea Milan, titolare di Solarit srl



«Rafforzare la struttura dell'organizzazione con un aumento di personale è stata una scelta obbligata in questo particolare momento di mercato. Prevediamo e speriamo in una continua crescita, ma come in passato è bene procedere

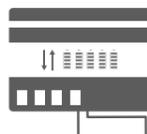
con cautela. In questi mesi abbiamo visto che la disponibilità di materiale non è in grado sostenere la domanda. La differenziazione nell'offerta dei prodotti e convincere i clienti a fare altrettanto è stata l'unica strategia che ci ha permesso di tenere il passo con il mercato e di lavorare con volumi di vendita costanti. Pianificare, per quanto possibile, gli ordini ad alcuni produttori con largo anticipo ha aiutato nella programmazione delle vendite durante l'anno».

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: Eging PV, Hanwha Qcells, Sunpower, Sonnenstrom Fabrik, Solaredge, REC, VGS

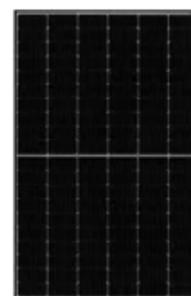
Inverter e storage: SMA, SolarEdge, Growatt, Huawei, Kostal, Solis, GoodWe, ZCS, Fimer, Fronius, BYD, LG-Chem, Pylontech



Altro: Italweber, Enwitec, Ingeteam, Myenergy, Tecnosystemi, Contact, Tigo, Victron, Nordor, Wago

Nuovi marchi: Meyer Burger

Modulo Eging da 405 Wp



Modulo Q Cells da 410 Wp



Ottimizzatori SolarEdge



ELFOR®

La forza di Elfor è nelle persone.

Automatizzati e tecnologici sì, ma con il cuore e la testa sempre umani. Così devono essere, secondo Elfor, i magazzini del presente (e del futuro).

Ti presentiamo Giuseppe, la persona che si occupa della logistica del nostro magazzino e che verifica non ci siano intoppi lungo tutta la supply chain.



ENERGIA

Per il settore pubblico e privato, abbiamo la risposta alla crescente domanda di energia pulita.



MOBILITÀ

Un settore in espansione, un'opportunità da non perdere per il futuro del nostro pianeta.



FORMAZIONE

Non forniamo solo prodotti, ma percorsi di consulenza e formazione per professionisti e installatori.

Il mio impegno in Elfor è garantire la puntualità e la precisione nella consegna del materiale, monitorando l'uscita e l'arrivo presso il punto di consegna indicato dal cliente.

Giuseppe, Warehouse & Logistics

• Tel. 02.2139369
• info@elfor.org
• www.elfor.org

pio, ha iniziato un processo di ristrutturazione e di implementazione sia del personale sia degli spazi di lavoro. L'azienda sta portando a termine la realizzazione della nuova sede, sempre a Bondeno di Gonzaga nel mantovano, dove è già operativo il nuovo magazzino di quasi 6.000 metri quadrati e dove i nuovi uffici daranno la possibilità di aumen-

tare il personale. Un altro esempio è quello di Energy 3000, che per rispondere al meglio all'esigenza di ampliare il team ha inaugurato una nuova sede a Müllendorf, in Austria, per poter accogliere un maggior numero di dipendenti e rendere più efficienti le attività logistiche.

Non solo uffici: gli investimenti riguardano infatti

anche tutte le attività legate a logistica e magazzino. Lo shortage dei componenti ha spinto i principali distributori a rivedere le pianificazioni, molte delle quali sono passate da base trimestrale a base semestrale/annuale. E questo aspetto ha spinto i player a strutturarsi per accogliere molta più merce. Come? Ampliando proprio le aree dedicate allo

P.M. Service

High Efficiency Company



a computergross company

FATTURATO DA APRILE 2021 AD APRILE 2022: 165 MILIONI DI EURO (+100%)

"PIÙ PRODOTTI PER RISPONDERE AL MERCATO"

Massimo Innocenti, socio fondatore e responsabile commerciale di P.M. Service



«Ci siamo strutturati con l'obiettivo di rafforzare organizzazione e team aziendale. Non solo per rispondere all'aumento della domanda di nuovi impianti fotovoltaici in Italia, ma anche per offrire ancora più servizi ai nostri installatori partner. E, allo stesso tempo, consolidare le partnership con i fornitori di componenti tra cui moduli, inverter, sistemi di storage, monitoraggio e colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici. Così dal 2020 abbiamo inserito nuove risorse e ampliato il team. Oggi 26 persone lavorano in sede, e possiamo fare affidamento anche su una rete esterna di dieci agenti. Stiamo inoltre inserendo nuove risorse tra cui area manager, sales manager e addetti alla logistica. Abbiamo inoltre cercato di programmare il più possibile il materiale. A luglio di quest'anno abbiamo pianificato per i primi sei mesi del 2023. Bisogna portare in casa più materiale possibile, perché quello dello shortage è un fenomeno che non si risolverà nel breve periodo. Anche per questo abbiamo investito in nuovi magazzini».

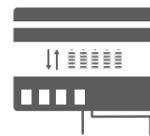
ricarica dei veicoli elettrici. Così dal 2020 abbiamo inserito nuove risorse e ampliato il team. Oggi 26 persone lavorano in sede, e possiamo fare affidamento anche su una rete esterna di dieci agenti. Stiamo inoltre inserendo nuove risorse tra cui area manager, sales manager e addetti alla logistica. Abbiamo inoltre cercato di programmare il più possibile il materiale. A luglio di quest'anno abbiamo pianificato per i primi sei mesi del 2023. Bisogna portare in casa più materiale possibile, perché quello dello shortage è un fenomeno che non si risolverà nel breve periodo. Anche per questo abbiamo investito in nuovi magazzini».

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: Qcells, JinkoSolar, Longi, GruppoSTG, Bisol, Trina Solar

Inverter e storage: Fimer, SolaEdge, ZCS, GoodWe, Western, SMA, Tigo, LG Chem, Weco, Pylontech, BYD



Altro: Weidmuller, Colliery, Rodigas, Sunbala, Contact, Secsun, Regalgrid, Solarlog, Tiko, OmniaGenius, Ferroli, Alphatherm, Vaillant, Immergas, Ferroli e Solid Power



Mobilità elettrica: ABB, ZCS, SMA, SolaEdge, Fimer

memodo

FATTURATO 2021: 30 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: 100 MILIONI DI EURO (+233%)

"LOGISTICA E GESTIONE DELL'ORDINE, PARTE STRATEGICA DELL'AZIENDA"

Davide Saba, amministratore unico di Memodo



«Nel 2023 il mercato del fotovoltaico è destinato a triplicare i volumi di vendita a livello europeo. In un contesto del genere tutte le aziende stanno già subendo un elevato stress organizzativo che va ad impattare sul servizio verso la propria clientela. In Memodo riteniamo che la logistica e la gestione efficiente dell'ordine sia la parte strategica di un'azienda e che l'aumento dell'organico possa essere supportato solamente attraverso una forte riorganizzazione dei magazzini. La forza finanziaria di un'azienda sarà poi il secondo elemento decisivo per poter garantire una crescita sostenuta nel tempo. Anche in questo caso Memodo come primo gruppo fotovoltaico europeo ha le capacità per supportare al meglio la propria clientela e lo sta dimostrando attraverso la sua velocità di risposta e di servizio».

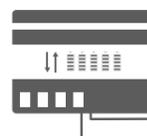
la propria clientela. In Memodo riteniamo che la logistica e la gestione efficiente dell'ordine sia la parte strategica di un'azienda e che l'aumento dell'organico possa essere supportato solamente attraverso una forte riorganizzazione dei magazzini. La forza finanziaria di un'azienda sarà poi il secondo elemento decisivo per poter garantire una crescita sostenuta nel tempo. Anche in questo caso Memodo come primo gruppo fotovoltaico europeo ha le capacità per supportare al meglio la propria clientela e lo sta dimostrando attraverso la sua velocità di risposta e di servizio».

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: Eging, JinkoSolar, Trina, SolarEdge, Jolywood, Solar Fabrik, Meyer Burger, Longi

Inverter e storage: GoodWe, Kostal, Fronius, Sungrow, BYD, SMA, SolarEdge, LG Chem



Altro: Sottostrutture Alumero, K2, SL Rack, Marzari, Mounting Systems

Mobilità elettrica: SMA, SolarEdge, EVbox, Keba, Fronius, ABL, Kostal



Nuovi marchi: Energizer

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

solar edge

SMA ENERGY THAT CHANGES

GOODWE

Krannich

"COLLABORAZIONI DI LUNGA DURATA CON I FORNITORI"

Francesca Gatti, area manager SVR Italy, Service Partner Krannich in Italia



«Krannich Solar è diventata negli anni uno dei punti di riferimento globale per il mercato del fotovoltaico. Per tenere il passo con questa crescita, ci siamo allineati alle esigenze del mercato, guardando al futuro e prevedendo i trend. Puntiamo molto alle collaborazioni di lunga durata con i nostri partner fornitori.

Grazie a questa strategia, in un momento in cui i mercati sono in tensione, abbiamo comunque buone disponibilità di prodotti a prezzi attrattivi. Inoltre, investiamo molto nelle nuove tecnologie e puntiamo alla digitalizzazione, per consentire una migliore esperienza di acquisto. Krannich è sì un distributore di materiale per il fotovoltaico, ma soprattutto un partner affidabile per l'installatore».

MARCHI DISTRIBUITI

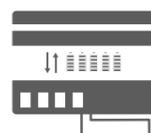


Moduli: Axitec, Energetica, JA Solar, Kioto Solar, Longi Solar, Luxor, Meyer Burger, Panasonic, REC, SolarEdge, Solitek, Suntech Power, TSC, Talesun, Trina Solar, Viridian Solar, Voltec Solar

Altro: K2 Systems, Elettromobilità

Inverter e storage:

BYD, Enphase, Fimer, Fronius, GoodWe, Huawei, LG ES, Kostal, Pylontech, SMA, SolarEdge, SolaX, Sungrow



IL PRODOTTO PIÙ VENDUTO NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Sistema di storage Huawei 6KTL-L1 + Luna battery



stoccaggio di moduli, inverter, sistemi di storage, sistemi di montaggio e prodotti per l'efficientamento energetico. «La nostra strategia per rispondere all'aumento della domanda atteso per il futuro», spiega Riccardo Priolo, business development di Enerklima Srl, «prevede il rafforzamento del rapporto con i produttori tramite dei forecast di materiale sempre più precisi - a un anno - in modo da poter lavorare sulla programmazione proveniente dai clienti finali e garantire la pronta consegna sui prodotti di maggior rotazione per il mercato retail. Questo rafforzamento riguarderà anche la struttura logistica interna, con il passaggio da 2.500 a 5.000 metri quadrati di magazzini». Maurizio Nocchi, sales manager di Esaving, ha aggiunto: «Il collo di bottiglia è ora la scarsa disponibilità di inverter trifase, e questo è un problema non di poco conto vista la spinta delle installazioni commerciali e industriali. Inoltre, il congestionamento di alcuni porti sta portando a un rallentamento delle spedizioni. Risulta quindi cruciale pianificare. Noi, ad esempio, da anni adottiamo pianificazioni su base di lungo termine. Anzi: oggi per alcuni prodotti abbiamo già pianificato gli ordini fino a giugno 2023».

AMPLIAMENTO DELL'OFFERTA

Tra le criticità maggiormente segnalate dai distributori c'è chiaramente quella legata allo shortage di alcuni componenti, che negli ultimi mesi si è fatta sentire in particolare sugli inverter di stringa trifase a causa della mancanza di microchip. Se sul fronte dei pannelli la situazione è man mano migliorata nel corso del 2022, per quanto riguarda invece inverter

Energia Italia

Soluzioni per l'Indipendenza Energetica

Energia in movimento

Il giusto equilibrio per la transizione energetica

In un mercato dinamico come quello delle rinnovabili, Energia Italia ti accompagna nei tuoi movimenti con la massima flessibilità. I nostri Energy Specialist ti offrono il giusto mix con le migliori tecnologie: fotovoltaico, accumulo, solare termico, e-mobility, condizionamento, pompe di calore. Cresci con la nostra formazione in aula e on line, preparati alle nuove sfide. Lasciati ispirare dalle soluzioni di Energia Italia.



shop.energiitalia.info

ENERGY Technology

Questo mese scopri con noi

AZZURRO

Inverter mono 3KTLM 6KTLM LITE

Abbinabili a batterie Pylontech, Weco e AZZURRO ZSX

Inverter ibridi mono e trifase 3.0-20kW

LG Business Solutions

THERMA V Mono/Trifase

Condizionamento LIBERO SMART MULTI

Pompa di calore con riscaldamento ACS

9.000 / 12.000 btu R32

5kW >> 16kW

WINAICO

25 anni di garanzia sul prodotto
Garanzia di rendimento invariato 25 anni

Tecnologia avanzata delle celle
Migliori prestazioni in ogni condizione climatica

Tecnologia "modulare" ad alta densità
Design a micro cella e Multi-Junction per aumentare il rendimento

Prestazioni di temperatura migliorate
Resistenza all'inquinamento e degradazione del materiale isolante

WST-MGX-P1 GEMINI Series 410W

Ordina adesso su:
shop.energiitalia.info



“MAGGIORE FLESSIBILITÀ NELL'ORGANIZZAZIONE AZIENDALE”

Marco Passafiume, amministratore delegato di IBC Solar Italia



«L'attuale situazione richiede sicuramente una maggiore flessibilità dell'organizzazione aziendale ad adeguarsi alle volatili esigenze

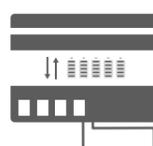
del mercato. Il periodo è caratterizzato da un aumento esponenziale della domanda che satura l'offerta. Quindi, nell'attesa che la capacità produttiva possa nuovamente soddisfare pienamente la richiesta, i punti chiave saranno principalmente due: una programmazione a lungo termine, almeno semestrale, lato installazione e una efficiente interazione tra disponibilità della merce in pronta consegna e la reale data di installazione dell'impianto fotovoltaico. IBC Solar si focalizzerà soprattutto sulla programmazione a lungo termine lavorando a stretto contatto con gli installatori».

**FATTURATO GRUPPO 2021: 373,9 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO GRUPPO 2022: 462,7 MILIONI DI EURO (+23%)**

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: IBC Solar, Longi, Jinko, Meyer Burger



Inverter e storage:
Goodwe, Sungrow, Fronius, SMA, BYD, LG Chem



Altro:
Enphase, Tigo

Nuovi marchi: Jolywood con il nuovo modulo bifacciale

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

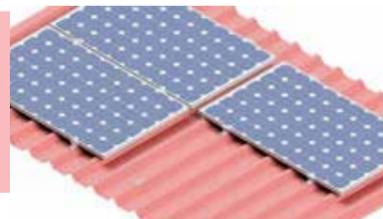
Moduli IBC MonoSol



Sistemi di montaggio IBC AeroFix G3



Sistemi di montaggio IBC TopFix ECO



**FATTURATO 2021: 21 MILIONI
PREVISIONI FATTURATO 2022: 40 MILIONI (+90%)**

“NUOVI INGRESSI NELLA LINEA MANAGERIALE”

Romano Paolicelli, direttore di Forniture Fotovoltaiche



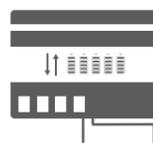
«Nell'attuale mercato che vede raddoppiati i suoi volumi, il nostro punto di forza è legato alla partnership con un importante player

cinese, con il quale stiamo organizzando una nostra produzione di moduli fotovoltaici, con uno stabilimento in Italia. Trattasi di un ulteriore salto dimensionale, al quale ci stiamo preparando anche con nuovi ingressi nella linea manageriale e con azioni che mirano ad una consistente crescita organica».

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: Sunpro, Ulica Solar, Hanover Solar, Seraphim



Inverter e storage:
Saj, Foxess, Huawei



Altro:
Wall Box, SAJ

I DUE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022



e batterie la scarsa disponibilità di microchip rischia di rallentare produzione e vendite. E questo è un problema serio: in Italia il segmento degli impianti di taglia commerciale e industriale sta crescendo in maniera significativa, ma il rischio di rallentamenti per la mancanza di inverter trifase è reale e

potrebbe portare a malumori nel rapporto distributore-installatore. Proprio per questo motivo diventa cruciale disporre di una gamma di prodotti ricca e in grado di sopperire a questa problematica. Ma anche consolidare le partnership con i produttori storici per avere sempre disponibilità di prodotto, e

a prezzi attrattivi. «Puntiamo molto alle collaborazioni di lunga durata con i nostri partner fornitori», spiega Francesca Gatti, area manager SVR Italy, Service Partner Krannich in Italia. «Grazie a questa strategia, in un momento in cui i mercati sono in tensione, abbiamo comunque buone disponibilità



“SERVONO PIANIFICAZIONI A LUNGO TERMINE”

Maurizio Nocchi, sales manager di Esaving



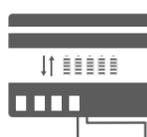
«Negli ultimi anni abbiamo registrato risultati di crescita costanti che ci hanno permesso di organizzarci con l'ampliamento del personale, dei prodotti in gamma e del magazzino. In un contesto caratterizzato dall'aumento della domanda di nuovi impianti, penso che i distributori in

Italia stiano facendo un lavoro egregio, garantendo nel limite del possibile le forniture dei prodotti e fidelizzando allo stesso tempo i rapporti con fornitori e installatori. Il collo di bottiglia è ora la scarsa disponibilità di inverter trifase, e questo è un problema non di poco conto vista la spinta delle installazioni commerciali e industriali. Inoltre, il congestionamento di alcuni porti sta portando a un rallentamento delle spedizioni.

Risulta quindi cruciale pianificare. Noi, ad esempio, da anni adottiamo pianificazioni su base di lungo termine. Anzi: oggi per alcuni prodotti abbiamo già pianificato gli ordini fino a giugno 2023».

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: JinkoSolar, SolarEdge, Solitek, Solarday



Inverter e storage: BYD, GoodWe, Huawei, LG Chem, Pylontech, SolarEdge, Weco Fimer, Fronius, GoodWe, Huawei, SMA, SolarEdge, ZCS



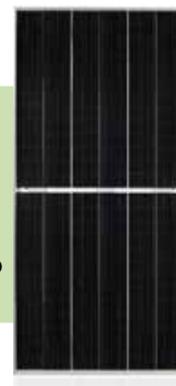
Mobilità elettrica: Chint, Fimer, Ingeteam, SolarEdge



Nuovi marchi: ZCS, Weco

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Moduli monocristallini JinkoSolar da 400 Wp



Inverter ibridi monofase SolarEdge



Sistemi di montaggio K2 Systems




memodo
The Energy:Experts



www.memodo.it

siamo i Distributori del Fotovoltaico

Shop online

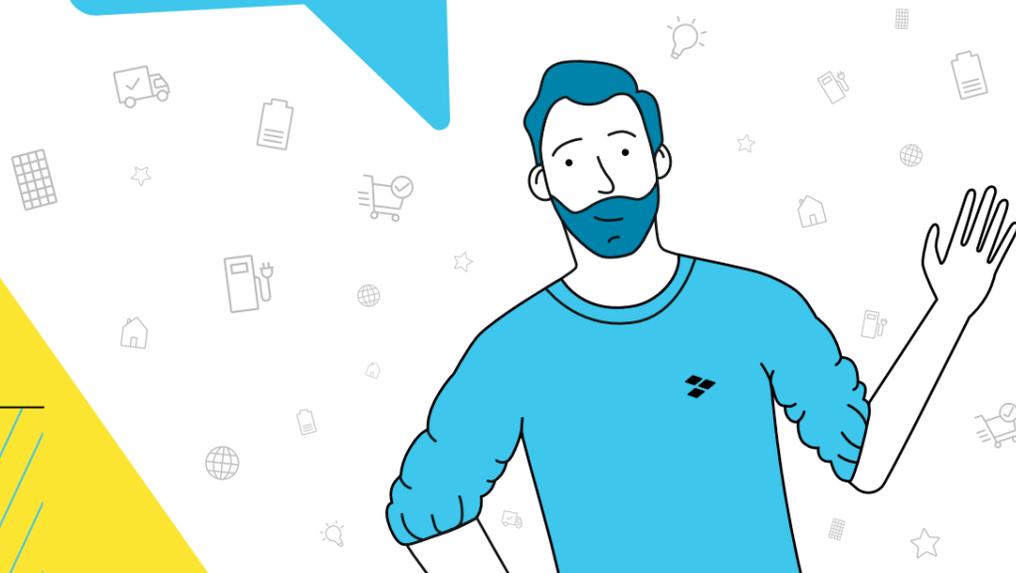
E-commerce facile e veloce

Risposte rapide

siamo competenti e sempre disponibili per il supporto tecnico

Consegna veloce

con un magazzino di 30.000 m² i prodotti vengono consegnati in pochi giorni



enerklima

DISTRIBUZIONE COMPONENTI PER IMPIANTI

FATTURATO 2021: 22,5 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: 32 MILIONI DI EURO (+42%)

“RAFFORZAMENTO DEL RAPPORTO CON I PRODUTTORI CON FORECAST SU BASE ANNUA”

Riccardo Priolo, business development di Enerklima Srl



«Enerklima è una realtà in continua espansione, che oggi distribuisce in tutto il centro-sud Italia. La nostra strategia per rispondere all'aumento della domanda atteso per il futuro

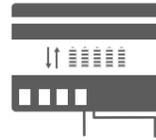
prevede il rafforzamento del rapporto con i produttori tramite dei forecast di materiale sempre più precisi - a un anno - in modo da poter lavorare sulla programmazione proveniente dai clienti finali e garantire la pronta consegna sui prodotti di maggior rotazione per il mercato retail. Questo rafforzamento riguarderà anche la struttura logistica interna, con il passaggio da 2.500 a 5.000 metri quadrati di magazzini, il customer service, che prevediamo di ampliare e specializzare sempre più, e l'individuazione di strumenti che possano migliorare il servizio offerto dai nostri agenti ai clienti progettisti e installatori».

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: JA Solar, Meyer Burger, Solarday, Kioto Solar, LG Solar, Peimar, Solarwatt

Nuovi marchi: JA Solar, Solarday



Inverter e storage: Victron Energy, BYD, FIMER, Fronius, Huawei, LG Energy Solution, SMA, SolarEdge, Zucchetti



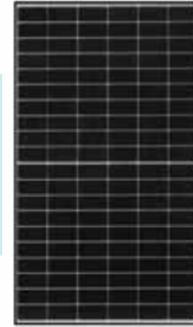
Altro: Fiorini Industries, Gewiss, SonnenSol, Aermec, H2O, Immergas, Kloben, RDZ, Renusol, Sun Ballast

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Moduli Solarwatt panel Classic 1.1 375 W



Moduli Solarday 450 W



Inverter ibrido SMA Sunny Boy 6.0 + Sbs 5 + hm



energy 3000 solar

“UNA NUOVA SEDE PER AGEVOLARE PERSONALE E LOGISTICA”

Antonella Scarfò, branch manager di Energy 3000



«Il settore del fotovoltaico è in grande fermento e le nostre vendite sono più che triplicate rispetto allo scorso anno. Per questo motivo Energy3000 ha aumentato sia il personale sia gli spazi di uffici e magazzini. Quest'anno abbiamo inaugurato la nuova sede a Müll-

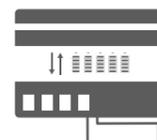
endorf in Austria per poter accogliere un maggior numero di dipendenti e rendere più efficienti le attività logistiche. Per far fronte a questo sviluppo esponenziale stiamo inoltre incentivando maggiormente la vendita attraverso il nostro shop online, che ha il vantaggio di rendere visibili in pochi click le offerte, velocizzando il processo di confronto e acquisto. Lo shop è abbinato al portale dei partner, attraverso il quale i clienti hanno un rapido accesso a conferme d'ordine, DDT, fatture e flash-list. Offriamo inoltre l'accesso gratuito al PV-Creator, il nostro software di dimensionamento che consente di creare in autonomia progetti e di procedere all'acquisto tramite lo shop».

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: JA Solar, Trina, Longi, Risen, Canadian

Nuovi marchi: Strutture di fissaggio SL Rack, Wallbox Go-E



Inverter e storage: Huawei, SolarEdge, GoodWe, Fronius, SMA, Victron, Sungrow, BYD, LG Chem

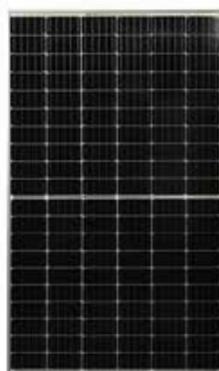
Mobilità elettrica: Webasto, Go-E, Fronius, SolarEdge, Compleo, SMA, Smartfox



Altro: Strutture di fissaggio Aerocompact, PMT, SL Rack

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Moduli Longi LR4-60HPH-375M



Moduli Risen RSM40-8-400M



Batterie Huawei Luna2000-5/10/15-S0



di prodotti a prezzi attrattivi». Massimo Innocenti, socio fondatore e responsabile commerciale di P.M. Service, ha aggiunto: «Abbiamo cercato di programmare il più possibile il materiale. A luglio di quest'anno abbiamo pianifi-

cato per i primi sei mesi del 2023. Bisogna portare in casa più materiale possibile, perché quello dello shortage è un fenomeno che non si risolverà nel breve periodo». «In questi mesi abbiamo visto che la disponibilità di

materiale non è in grado sostenere la domanda», ha aggiunto Andrea Milan, titolare di Solarit srl. «La differenziazione nell'offerta dei prodotti e convincere i clienti a fare altrettanto è stata l'unica strategia che ci ha permesso di tenere il passo con il mer-



"TRE NUOVE AGENZIE PER COPRIRE IL CENTRO ITALIA"

Giuseppe Maltese, direttore commerciale di Energia Italia



«Da un anno abbiamo iniziato ad ampliare il team. Ogni figura in azienda ha un suo collaboratore. Grazie a questi validi collaboratori, ogni area aziendale resta sempre ben coperta in modo da garantire continuità nell'erogazione dei nostri servizi al cliente, fronteggiando l'aumento della domanda e i disagi provocati dalla pandemia, purtroppo ancora in corso. Stiamo sviluppando anche la parte software. Abbiamo inserito nuove funzioni e sezioni del CRM per velocizzare le trattative. Così permettiamo al cliente di accettare il preventivo e trasformarlo in ordine, grazie alla firma digitale. Stiamo quindi portando gli strumenti informatici a un alto livello. Inoltre abbiamo ingrandito la logistica, raddoppiando lo stoccaggio in Sicilia, e abbiamo inaugurato un nuovo magazzino in Toscana. Infine, abbiamo aperto tre nuove agenzie di vendita: una gestisce Basilicata e Abruzzo, la seconda Marche Umbria e Toscana, e la terza coprirà la Liguria».

FATTURATO 2021: 30 MILIONI
PREVISIONI FATTURATO 2022: 60 MILIONI (+100%)

MARCHI DISTRIBUITI



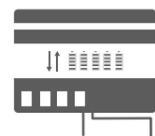
Moduli: Q Cells, Futurasun, Winaico, SolarEdge, Seraphim, Trina



Strutture: Alusistemi, Q Cells

Altro: AcquaPower, Accorroni, Midea, LG ThremaV

Inverter e storage: Fronius, Fimer, SolarEdge, ZCS, SMA, Victron Energy



Batterie: Pylontech, Weco, BYD, SolarEdge



Mobilità elettrica: Solaredge, ZCS, Silla

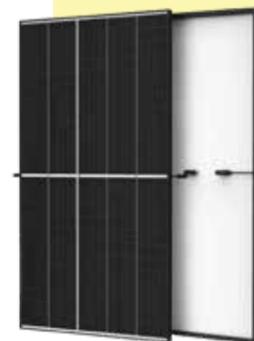
Nuovi marchi: K2 Systems

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Moduli Q Cells - Q PEAK DUO ML-G10 395- 415W



Moduli Trina Vertex S



Inverter Ibridi ZCS



MARCHIOL
Persone Competenze Soluzioni

Dall'8 al 10 Settembre
vivi l'esperienza
Elettro Expo
e scopri tutte le novità
sul mondo delle
Energie Rinnovabili

ELETTRO EXPO 20^a Edizione
2022
Mostra-Mercato del materiale elettrico

FIERA DI PORDENONE
8 | 9 | 10 Settembre 2022
dalle ore 9:00 alle ore 18:00

Iscriviti subito

collegati al sito:
marchiol.com
sezione Elettro Expo



Scopri l'ampia gamma di prodotti green di Sonepar

Impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo, cogenerazione, mobilità elettrica rappresentano alcuni degli ambiti principali grazie ai quali Sonepar vuole giocare un ruolo fondamentale nella transizione ecologica.

Per offrire le migliori soluzioni in termini di prestazioni e affidabilità, Sonepar ha stretto accordi con i principali brand di questi settori affiancando ai prodotti soluzioni e servizi di supporto, consulenza e assistenza.

Per maggiori informazioni:



Speciale distributori

ENERBROKER forniture per l'energia

FATTURATO 2021: 6,5 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: 24 MILIONI DI EURO (+269%)

"PIANIFICAZIONI E MAGAZZINO PER SODDISFARE L'AUMENTO DELLA DOMANDA"

Alessandro Calò, founder e Ceo di EnerBroker



«Aumentare i volumi del nostro magazzino è stato il nostro obiettivo da sempre, attraverso pianificazioni che ci consentissero di sopperire all'incremento delle richieste. Questo ci ha permesso di soddisfare i clienti, ma anche di ampliare il nostro portafoglio. Le nostre scelte nascono nel 2020, con gli investimenti realizzati oltre all'inserimento di ulteriori figure in organico, che ci hanno consentito di anticipare i tempi. In questa fase di grossa accelerazione, sarà necessario interpretare le tendenze di mercato che andranno ad unire le richieste da Superbonus 110% a quelle di impianti fotovoltaici di grossa taglia, da 1 a 10 MW, superando le criticità di natura logistica».

ELFOR

FATTURATO 2021: 11 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: +350%

"FORZA VENDITA E AREE DI COPERTURA AMPIATE"

Paolo Panighi, Ceo di Elfor

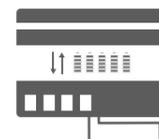


«Verso la fine del 2020 abbiamo riunito i vertici aziendali per discutere l'approvvigionamento merce e la gestione del 2021 sulle basi di crescita del mercato. In quell'occasione è stata presa la decisione di aumentare la forza vendita e ampliare le aree di copertura, e in particolare iniziare con la copertura del nord Italia, da completarsi entro il 2024, per poi espanderci su tutto il territorio nazionale. Abbiamo anche deciso di ampliare le risorse umane interne e inoltrare ordini massivi programmati ai nostri fornitori storici con la necessità, di conseguenza, di ampliare e raddoppiare la logistica che ad oggi vanta 2.000 metri quadrati disponibili a Desio, in provincia di Monza e Brianza, e altrettanti a Bergamo. La strategia adottata ci ha permesso di rispondere in maniera efficace e tempestiva a tutte le richieste ricevute. Le criticità maggiori che riscontriamo oggi oltre alla difficoltà nella consegna di materiale sono reperire nuove riserve da formare in modo esaustivo per continuare a essere veloci e tempestivi in risposta e rincorsa al mercato in continua crescita, situazione che fino ad un anno fa trovava uno scenario completamente diverso».

MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: EXE, Sunova, Solarwatt



Inverter e storage: Solax, Fronius, ZeroCO2, Solis, Huawei, Pylontech

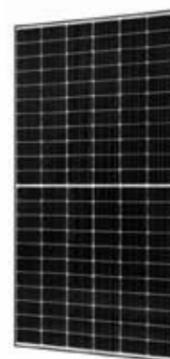


Altro: Ingeteam, Chint, Panasonic, Warter

Nuovi marchi: Sunova

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

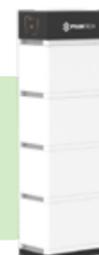
Modulo EXE A-HCM415/108



Sistema di storage ZeroCO2 - Small 3-6 kW



Batteria Pylontech - Force L2 FL48074M e US3000C



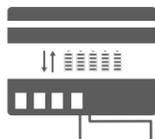
MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: JinkoSolar,
EcoDelta, Ht Saae,
Gcl, Bisol

Inverter e

storage: Kostal,
Solax, Sunways,
Huawei

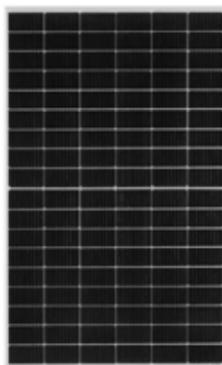
**Altro:**

Tigo (ottimizzatori),
Contact (strutture),
SunBallast (strutture)

Nuovi marchi: Gcl, Bisol Group

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Moduli monocristallini JinkoSolar Tiger Pro 54HC
395-415 Watt



Inverter ibrido all in one Solax X1-Hybrid-6.0DC-G4



Batteria master Solax Triple Power LFP T58 Master



cato e di lavorare con volumi di vendita costanti. Pianificare, per quanto possibile, gli ordini ad alcuni produttori con largo anticipo ha aiutato nella programmazione delle vendite durante l'anno». Nell'ultimo anno, quindi, i principali distributori hanno ampliato la propria offerta per garantire ai propri installatori disponibilità di prodotto. Tra le partnership vanno segnalate in particolare quelle tra i distributori e produttori di moduli e inverter. Ma ci sono anche accordi con produttori di

sistemi di storage, batterie, sistemi di montaggio e colonnine per la ricarica dei veicoli elettrici. La crescita dei nuovi impianti residenziali grazie al Superbonus, da una parte, e della taglia commerciale e industriale dall'altra, hanno spinto quindi i principali distributori ad avere una gamma ricca di prodotti e soluzioni per rispondere in maniera tempestiva ed evitare che i tempi di consegna agli installatori, già appesantiti dai ritardi delle spedizioni, si allungassero ulteriormente. Ampliamenti

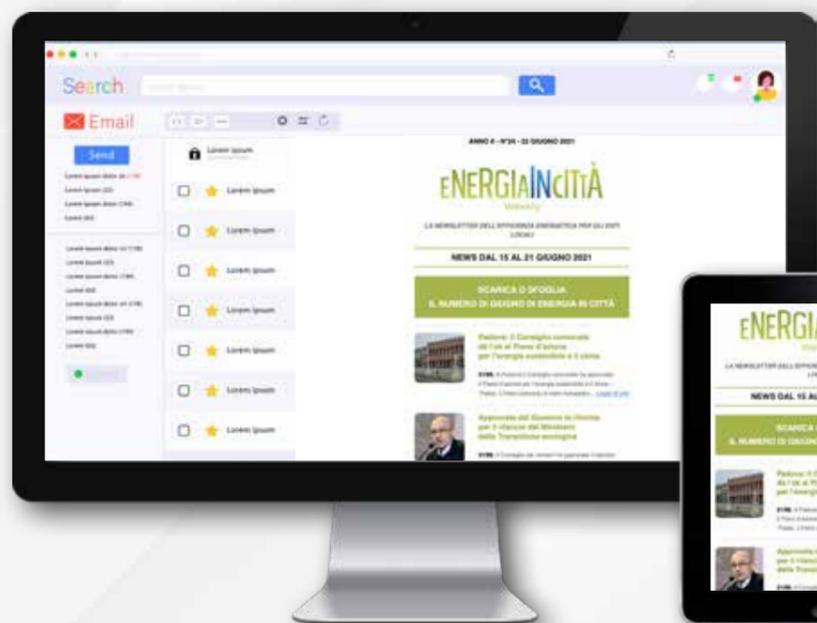
di prodotto e del personale, nuovi uffici, magazzini più capienti e pianificazioni più accurate sono gli elementi su cui i principali distributori hanno investito e che hanno permesso agli stessi di raggiungere risultati di vendita più che positivi. E di affrontare un periodo molto delicato del mercato garantendo agli installatori prodotti, servizi, e riuscendo allo stesso tempo a salvaguardare le partnership storiche con i fornitori partner. Avanti così.

ENERGIAINCITTÀ

Weekly

LA NEWSLETTER DELL'EFFICIENZA ENERGETICA PER GLI ENTI LOCALI

OGNI SETTIMANA LA PIÙ RICCA SELEZIONE DI NOTIZIE E AGGIORNAMENTI SULLA TRANSIZIONE ENERGETICA NELLA PUBBLICA AMMINISTRAZIONE



Direttamente
nella tua mail



Per riceverla
gratuitamente
inquadra il QR CODE
e compila il form



distribuzione specializzata
di componenti e sistemi per le energie rinnovabili e il risparmio energetico



Moduli fotovoltaici



Inverter fotovoltaici



Batterie al litio



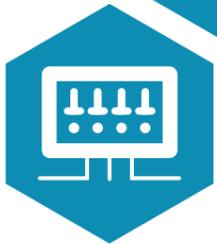
Stazioni di ricarica



Strutture



Monitoraggio



Quadri elettrici

Affidabilità, Competenza e Professionalità,
sono la sintesi delle attività di **Esaving S.r.l.**



info@esaving.eu
www.esaving.eu
+39 0461 1600050

Speciale distributori



FATTURATO 2021: 180 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: 400
MILIONI DI EURO (+122%)

"IMPLEMENTAZIONE DEL PERSONALE E DEGLI SPAZI LAVORATIVI"

Davide Caprara, responsabile commerciale di Coenergia



«Coenergia ha visto un aumento dei volumi, in termini sia di richieste commerciali sia di movimentazione merce, maggiorati più del doppio rispetto agli anni precedenti. Lo sviluppo è stato molto rapido e la nostra struttura è riuscita a rispondere in maniera ottimale a questo improvviso aumento di richieste, grazie al lavoro di tutti i dipendenti e del personale che collabora con Coenergia. Lazienda, parallelamente, ha iniziato un processo di ristrutturazione profonda e di implementazione sia del personale sia degli spazi di lavoro. Proprio gli spazi sono ad oggi una delle criticità maggiori per Coenergia: stiamo quindi portando a termine la realizzazione della nuova sede, sempre a Bondeno di Gonzaga, dove è già operativo il nuovo magazzino di quasi 6.000 metri quadrati e dove i nuovi uffici daranno la possibilità di aumentare il personale per poter fornire un servizio sempre migliore ai nostri clienti».

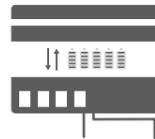
MARCHI DISTRIBUITI



Moduli: Trienergia, Hyundai, Ja Solar, Rec, Risen, SolarEdge, Solarwatt, Suntech

Inverter e storage:

AlphaESS, Enphase, Fimer, Fronius, Kostal, LG Energy Solution, SMA, SolarEdge, Sungrow, Tesla, Tigo, Weco, Western Co., Zucchetti



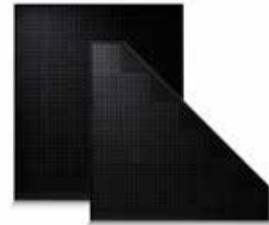
Altro:

Autel, Fimer, Fronius, Kostal, Mennekes, SMA, SolarEdge, Trienergia, Wallbox, Zucchetti

Nuovi marchi: Autel, Mennekes, Risen, Immergas

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Moduli Trienergia Energy Design



Sistema di storage all in one Alpha ESS Mile 5



Batteria al litio ZCS da 5kWh



FATTURATO 2021: 4,5 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022:
16 MILIONI DI EURO (+247%)

"VERSO IL RADDOPPIO DEGLI SPAZI DI STOCCAGGIO"

Eva Regazzi, business unit manager Italy



«Per Alaska Energies un mercato in forte crescita a livello europeo già da fine 2021 sta rappresentando sia un'occasione di sviluppo significativa, ma soprattutto una vera sfida organizzativa. Da fine 2021 abbiamo avviato un piano di sviluppo che vedrà, oltre al raddoppio degli spazi di stoccaggio nel nostro hub di Lione già completato a giugno 2022, anche l'ampliamento di tutte le nostre filiali estere con l'apertura di magazzini locali dedicati. Per noi l'elemento più sfidante in questo momento, volendo escludere le difficoltà di approvvigionamento, è rappresentato dalla creazione di un'organizzazione efficace ed efficiente in un contesto di forte carenza di personale qualificato».



FATTURATO 2021: 85 MILIONI DI EURO
PREVISIONI FATTURATO 2022: +100%

"BACK OFFICE RAFFORZATO E NUOVO CENTRO LOGISTICO"

Luca Farfanelli, head of sales di BayWa r.e. Solar Systems

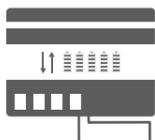


«Lazienda sta investendo per rispondere alla crescita del mercato in primis sui fornitori, con i quali stiamo prendendo impegni di acquisto sempre più importanti. Al contempo quest'anno inaugureremo un nuovo centro logistico che rappresenterà il più importante polo distributivo logistico italiano di materiale fotovoltaico. Infine abbiamo rafforzato il back office per essere sempre più veloci e pronti a rispondere in tempo ai nostri clienti. Oltre alla volontà strategica di crescere per seguire le richieste del mercato, vantiamo l'appartenenza al primo gruppo in Europa per volumi distribuiti di materiale fotovoltaico, questo ci consente di avere la forza finanziaria per mettere in pratica la nostra visione».

MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Hyundai, Longi, Trina, JA Solar, Meyer Burger, REC

Inverter e storage: Huawei, SMA, Fronius, Solaredge, BYD, LG Ensol, ZCS, Kostal, GoodWe



Altro: Sistemi di fissaggio Novotegra

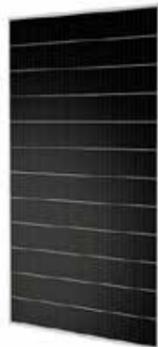
Mobilità elettrica: Wallbox



Nuovi marchi: Meyer Burger

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Modulo Hyundai VI 470/490W con tecnologia Perc Shingled



Batteria Huawei Luna2000



Inverter SMA Sunny Tri-power Core2 STP110-60

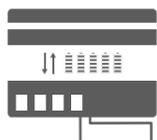


MARCHI DISTRIBUITI

Moduli: Q Cells, Canadian Solar, Eging, Trina Solar, CS Wismar, MyLight



Inverter e storage: ZCS, SolarEdge, SMA, Solis, LG Chem, Pylontech

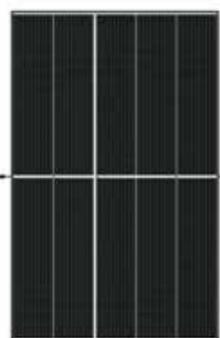


Altro: K2 Systems

Nuovi marchi: Eging, Solis

I TRE PRODOTTI PIÙ VENDUTI NEI PRIMI SEI MESI DEL 2022

Modulo Trina Solar TSM-400DE09.08



Batteria ZCS Azzurro - ZZT-BAT-5KWH-W



Inverter ibrido ZCS Azzurro - ZZT-HYD6.0K



B-ENERGY TOUR SMART

IL FUTURO DELL'ENERGIA RINNOVABILE



PARTECIPA AL TOUR

PADOVA: 27/09

VERONA: 28/09

TREVISO: 29/09

TORINO: 4/10

MILANO: 5/10

BRESCIA: 6/10

FIRENZE: 11/10

BOLOGNA: 12/10

PARMA: 13/10

👍 formazione

📊 sviluppo del mercato

👤 prospettive di business

💡 consigli per il futuro

MAGGIORI INFORMAZIONI



www.vpsolar.com/b-smart-energy-tour/

Corso di formazione gratuito per i professionisti delle rinnovabili

PARTNER EVENTO



energy
3000

solar



ACQUISTA IN POCHI CLICK!

SUL NOSTRO SHOP ONLINE
TROVI DISPONIBILITÀ E PREZZI DEI
PRODOTTI SEMPRE AGGIORNATI.

PVC

FLESSIBILE ED EFFICIENTE PROGETTA
I TUOI IMPIANTI CON IL NOSTRO
SOFTWARE DI DIMENSIONAMENTO

**PHOTOVOLTAICS
AND MORE**

- ▷ Moduli
- ▷ Inverter
- ▷ Accumulo
- ▷ E-mobility
- ▷ Sistemi di montaggio
- ▷ Carport
- ▷ Online Shop 

www.energy3000.com

Attualità

IL PIANO DI TRANSIZIONE ECOLOGICA ITALIANO: OBIETTIVI CONFERMATI

IL DOCUMENTO ELABORATO DAL COMITATO INTERMINISTERIALE DELLA TRANSIZIONE ECOLOGICA (CITE) TRATTEGGIA UN'ITALIA A ZERO EMISSIONI AL 2050. IL FOTOVOLTAICO, CON UNA POTENZA STIMATA TRA 75 GW E 200 GW ENTRO IL 2050, AVRÀ UN RUOLO CHIAVE IN QUESTA SVOLTA

DI GIANLUIGI TORCHIANI

A metà giugno, un po' sotto silenzio per via delle continue tensioni sul gas legate alla crisi Ucraina, è stata resa nota in Gazzetta Ufficiale l'approvazione del Piano nazionale di transizione ecologica, in realtà già adottato dal Comitato interministeriale della transizione ecologica (Cite) lo scorso 8 marzo. Un documento che, sostanzialmente, riprende le linee guida già delineate dal Piano di ripresa e resilienza (Pnrr) proiettandole al completo raggiungimento degli obiettivi al 2050. Con cui, lo ricordiamo ancora una volta, si punta ad azzerare entro metà secolo le emissioni di gas serra per stabilizzare il cambiamento climatico a cui è sottoposto il pianeta, rivoluzionando gli attuali assetti del settore energetico e della mobilità, in larga parte ancora oggi basati sull'impiego di fonti fossili. In questo senso, il Piano nazionale di Transizione ecologica conferma questa traiettoria, considerato anche che le tappe della decarbonizzazione italiana sono già scandite dagli impegni europei: arrivare a uno scenario "net zero" al 2050 e a una riduzione del 55% al 2030 delle emissioni di CO₂ (rispetto al 1990), con obiettivi nazionali per il 2030 allineati con il pacchetto di proposte "Fit for 55" presentato dalla Commissione europea nel luglio 2021.

PATRIMONIO EDILIZIO E TRASPORTI

Il piano, dunque, ha lo scopo di offrire un inquadramento generale sulla strategia per la transizione ecologica italiana, definendo un quadro concettuale anche per gli interventi previsti dal Piano nazionale di ripresa e resilienza. Il documento prende le mosse dall'attuale situazione energetica dell'Italia, che sconta storicamente un tasso di dipendenza del suo fabbisogno energetico vicino al 90%, una domanda di energia soddisfatta principalmente da fonti fossili tradizionali come petrolio e gas. Al contrario, il Paese dovrebbe essere in grado di sfruttare i propri vantaggi energetico-ambientali, in particolare il suo irraggiamento solare

SPAZIO INTERATTIVO

Accedi al documento

Inquadra il QR Code o clicca sopra per leggere l'approvazione del Piano nazionale di transizione ecologica in Gazzetta Ufficiale



superiore del 30-40% rispetto alla media europea. Eppure, l'avanzata delle rinnovabili è stata ostacolata da difficoltà autorizzative che hanno frenato gli investitori e la crescita del settore.

In futuro, si legge però nel Piano, il sistema energetico nazionale conoscerà una profonda trasformazione, a partire dai minori consumi finali complessivi, indotti da una crescita dell'efficienza energetica, che sarà concentrata in particolare sul patrimonio edilizio pubblico e privato e sui trasporti. Così come previsto dalle politiche europee, la quota di elettrificazione del sistema dovrà progressivamente tendere e superare quota 50%. Più nel dettaglio, per far fronte alle esigenze della domanda la produzione elettrica al 2050 dovrà più che raddoppiare rispetto ai livelli pre-pandemia e raggiungere i 700 TWh, con una quota di energie rinnovabili prossima al 100%.

IL RUOLO DEL SOLARE

Nel documento governativo si legge chiaramente come, al di là di possibili sviluppi tecnologici e del-



la crescita di fonti rinnovabili finora poco sfruttate (come l'eolico offshore), il compito principale sarà tuttavia affidato alla tecnologia del solare fotovoltaico, che secondo le stime potrebbe arrivare tra i 200 e i 300 GW installati al 2050. Un ordine di grandezza decisamente superiore rispetto ai 22 GW solari che risultavano operativi a fine 2021. Per raggiungere invece i possibili obiettivi intermedi al 2030, ovvero una quota di energie rinnovabili pari al 72% della generazione elettrica, si stima che il fabbisogno di nuova capacità da installare arriverebbe a circa 70-75 GW. Se questi livelli di crescita saranno mantenuti, ci saranno effetti positivi sull'economia: la stima governativa è di un contributo all'innalzamento del PIL dello 0,5% e ad un aumento dell'occupazione del 2,5%-3% all'anno, concentrati nei settori edilizio, dei trasporti e dell'energia rinnovabile. Al 2050, l'impatto in termini di PIL potrebbe essere del 2-3,5%, accompagnato da una crescita dell'occupazione del 1,5-1,9%.

Insomma, l'accelerazione del contributo delle energie rinnovabili diventa un fattore cruciale per il raggiungimento degli obiettivi contenuti nel Piano. Allo stesso tempo saranno decisivi lo sviluppo conseguente delle reti di trasmissione e distribuzione e degli accumuli nonché la diffusione delle comunità energetiche, e di connesso il ruolo dei prosumers, semplificando le procedure di connessione alla rete dell'energia autoprodotta.

6 MILIONI DI VEICOLI ELETTRICI ENTRO IL 2030

Per quanto riguarda invece i settori industriali a più alta intensità di emissioni, l'utilizzo di idrogeno, bioenergie e cattura dei gas climalteranti servirà ad avvicinare gli obiettivi di decarbonizzazione. Un'attenzione particolare nel documento viene riservata inoltre al settore agricolo e forestale vista la loro importanza determinante per l'economia nazionale e la loro potenzialità in termini di stoccaggio di carbonio e di riduzione delle emissioni.

Ampio spazio è poi riservato ai trasporti, che sono responsabili del 30% del totale nazionale delle emissioni: l'obiettivo dichiarato è quello di riportare la mobilità all'interno di un quadro sostenibile, con almeno 30 milioni di veicoli elettrici in Europa e 6 milioni in Italia al 2030. Di rilievo in prospettiva anche l'obiettivo "net zero" per trasporto navale ed aereo e la spinta su alta velocità e traffico merci su rotaia. Molto affidamento è riposto nel Pnrr, che prevede investimenti nel periodo 2021-26 per circa 38 miliardi di euro nelle Missioni 2 e 3 focalizzate su rete ferroviaria nazionale (alta velocità/capacità) e regionale, trasporto intermodale e mobilità elettrica, ciclabile e pedonale, trasporto pubblico e più di 31 mila punti di ricarica elettrica per veicoli. Nel periodo successivo al 2030, per centrare l'obiettivo di decarbonizzazione completa almeno il 50% delle motorizzazioni dovrà essere elettrico. Un peso analogo dovranno avere idrogeno, biocarburanti e carburanti sintetici ad impatto zero.

Infine, il Piano nazionale di Transizione ecologica si concentra diffusamente sul potenziamento ed efficientamento del settore idrico, un ambito particolarmente sotto la lente dei riflettori per via della carenza di precipitazioni che ha colpito il Paese nel 2022. Entro il 2026, gli interventi previsti dal Pnrr, per 4,3 miliardi di euro, intendono potenziare infrastrutture di approvvigionamento idrico primario, reti di distribuzione, fognature e depuratori soprattutto nel Meridione; digitalizzare e distrettualizzare le reti di distribuzione; ridurre del 15% le dispersioni in 15.000 chilometri di reti idriche (oggi pari al 42%), e ottimizzare i sistemi di irrigazione nel 15% delle aree agricole. Per la stessa data sono previste riforme per rafforzare il Piano nazionale degli interventi nel settore idrico e rendere più efficiente la gestione delle acque con la formazione di consorzi pubblico-privato a livello sovracomunale. Entro il 2040 si prevede il completamento dei lavori di potenziamento, rinnovo e aumento di qualità ed efficienza delle principali infrastrutture idriche nazionali.

ENERBROKER

forniture per l'energia



- ★ fotovoltaico
- ★ mobilità elettrica
- ★ termoidraulica
- ★ superbonus 110%

DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA

Solar
JinKO

HT-HT-SAE

ECO DELTA

X SOLAX POWER

sunways

KOSTAL

SCARICA
IL CATALOGO
2022

www.enerbroker.com

ENERBROKER
forniture per l'energia



KIT TRIFASE SAJ



KIT TRIFASE FOX



I NOSTRI BRAND



COMPONENTISTICA

- STRUTTURE • CAVO SOLARE
- ZAVORRE

LE SEDI DEI MAGAZZINI

• Matera • Melzo (MI) • San Benedetto del Tronto (AP)

PROSSIME APERTURE

• Bologna • Firenze • Cagliari

22500 impianti ibridi installati in Italia

FIERE A CUI SAREMO PRESENTI

ROMA

ZERO EMISSION
12-14 OTTOBRE

BOLOGNA

SAIE
19-22 OTTOBRE

RIMINI

KEY ENERGY
8-11 NOVEMBRE