

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Speciale Storage

- MERCATO, TECNOLOGIE E STRATEGIE. FOCUS SUI SERVIZI
- VETRINA: COME CAMBIANO OFFERTA DI PRODOTTO E ASSISTENZA AGLI INSTALLATORI



100%

SENEC



Fai prodigi senza essere il Dio Apollo.

Con l'accumulo SENEK, gli installatori possono offrire vantaggi portentosi ai loro clienti:

- Sistema "tutto-in-uno" con inverter fotovoltaico
- Affidabilità tedesca
- Garanzia fino a 20 anni
- Monitoraggio integrato
- Indipendenza al 100% con SENEK.Cloud

Scegli l'energia prodigiosa di SENEK. Diventa nostro Partner.



Per saperne di più,
scansiona il QR Code.

SENEK



OFFICIAL STORAGE
AND PHOTOVOLTAIC
SYSTEM

senec.com

Sommario

Pag.4

Il futuro dello storage tra sistemi integrati e service evoluti

Pag.12

Vetrina prodotti

pag.19	ALPSOLARR	pag.20	Q CELLS
pag.24	BLUETTI	pag.20	RENAC
pag.22	BU POWER SYSTEM	pag.29	RIELLO
pag.25	CANADIAN	pag.26	SAJ
pag.21	ECOBEL	pag.12	SENEC
pag.22	EEI	pag.18	SHEEN+
pag.12	ENERGY	pag.19	SLENERGY
pag.23	ENERPOWER	pag.14	SMA
pag.20	FOXESS	pag.27	SOLAREEDGE
pag.28	FRONIUS	pag.22	SOLARMG
pag.28	GOODWE	pag.13	SOLARWATT
pag.14	GROWATT	pag.24	SOLAX POWER
pag.27	HOYMILIES	pag.26	SOLIS
pag.13	HUAWEI	pag.12	SONNEN
pag.14	INGETEM	pag.30	SUNGROW
pag.15	JINKO	pag.18	SUNPOWER
pag.18	KEHUA	pag.24	TESVOLT
pag.29	KOSTAL	pag.23	VISSMANN
pag.21	LG	pag.30	WESTERN
pag.25	LIVOLTEK	pag.15	ZCS



IL FUTURO DELLO STORAGE TRA SISTEMI INTEGRATI E SERVICE EVOLUTI

LE SOLUZIONI DI ACCUMULO SONO SEMPRE PIÙ PERFORMANTI E SPESSO PROPOSTE IN COMBINAZIONE CON INVERTER E SISTEMI DI MONITORING. ALL'INSTALLATORE È RICHiesto UN COSTANTE AGGIORNAMENTO PER CONOSCERNE COMPONENTI FISICI E DIGITALI, COME APP E FIRMWARE. SOLO COSÌ PUÒ ESSERE AUTONOMO NELL'INSTALLAZIONE E NELLA MESSA IN FUNZIONE. IN SUO AIUTO, TUTTAVIA, NON MANCANO CUSTOMER SERVICE LOCALI GESTITI DA TECNICI IN GRADO DI INTERVENIRE TEMPESTIVAMENTE DA REMOTO E, ALL'OCCORRENZA, DIRETTAMENTE SUL CAMPO

DI MONICA VIGANÒ

I sistemi di storage sono ormai una componente sempre più indispensabile dell'e-sistema energetico che ruota intorno a un'installazione fotovoltaica, quantomeno in ambito residenziale. In questi contesti, se il Superbonus ha accelerato lo sdoganamento dell'utilizzo di questi strumenti, l'innalzamento

del prezzo dell'energia e la sua instabilità hanno contribuito all'affermazione dell'autoconsumo come via principale per ridurre i costi in bolletta. Tuttavia, cresce anche il numero di richieste provenienti dal segmento industriale, che nel prossimo futuro si stima possa vivere un vero e proprio boom.

Ma dotare il proprio impianto fotovoltaico di un sistema di accumulo non solo consente di ottimizzare l'autoconsumo. Le batterie di oggi, infatti, sono sempre più arricchite di servizi e funzioni smart che ne agevolano da un lato la messa in funzione da parte dell'installatore e dall'altro l'utilizzo e la comprensione, da parte del cliente

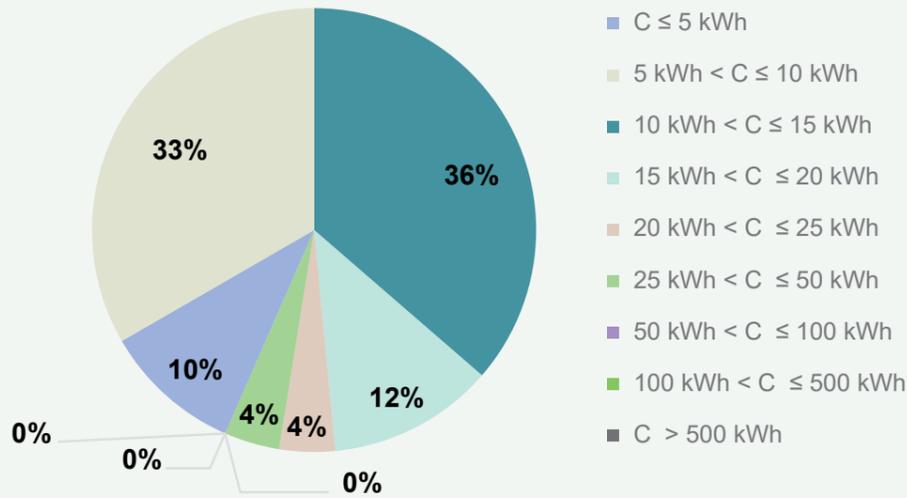
BETTER ENERGY FOR A BETTER WORLD

AlpSolarr is committed to providing the world with cleaner and smarter energy, thanks to its decades of accumulation in renewable energy solutions and energy management systems. Our product portfolio consists of residential, commercial, and industrial battery energy storage systems (BESS), inverters, EV chargers, energy management systems (EMS), etc. With more than 50 patents obtained, AlpSolarr is an active participant in drafting multiple industry standards and has been certified by IATF16949, ISO 26262, CCS, CE, SGS VDA6.3, etc.

Ambitious while still humble, AlpSolarr will remain a leading provider of products and services in electrical drive systems and energy storage systems. We envision a world where millions of families and global society can enjoy safe and stable energy while the environment and resources on our planet stay sustainable.

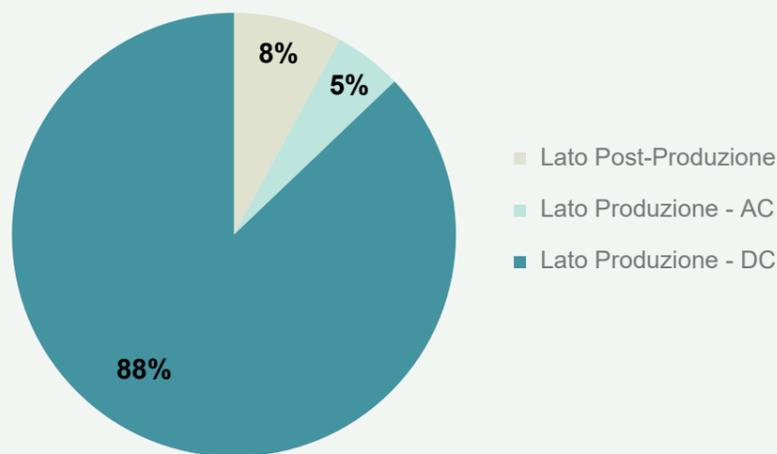


Range di capacità dei sistemi di accumulo installati in Italia a marzo 2023



FONTE: OSSERVATORIO SISTEMI DI ACCUMULO - ANIE

Distribuzione percentuale del numero dei sistemi di accumulo per configurazione in Italia a marzo 2023



FONTE: OSSERVATORIO SISTEMI DI ACCUMULO - ANIE

L'88% DEI SISTEMI DI ACCUMULO INSTALLATI A MARZO 2023 SONO LATO PRODUZIONE DC. QUESTO SIGNIFICA CHE SONO ABBINATI A NUOVI IMPIANTI FOTOVOLTAICI TRAMITE L'UTILIZZO DI INVERTER IBRIDI. SOLO IL 5% DEI SISTEMI DI ACCUMULO VIENE INSTALLATO LATO PRODUZIONE AC E QUINDI COME INTERVENTO DI REVAMPING DI IMPIANTI FOTOVOLTAICI GIÀ IN FUNZIONE

finale, di tutto l'ecosistema di cui un impianto fotovoltaico è fulcro.

E in futuro? I principali produttori di sistemi di storage e inverter ibridi, che sono predisposti per l'allaccio diretto di un impianto fotovoltaico a una batteria, sono al lavoro per incrementare le funzionalità di queste soluzioni guardando soprattutto alla digitalizzazione e all'Internet of Things. Ampliando di conseguenza anche i servizi correlati che non riguardano più solo il post vendita ma anche il commissioning, ovvero la messa in funzione, e il monitoring da remoto. Certamente da non sottovalutare sarà poi l'attesa diffusione delle comunità energetiche che probabilmente porterà a una modifica del paradigma di funzionamento dei sistemi di storage e, più in generale, degli ecosistemi fotovoltaici.

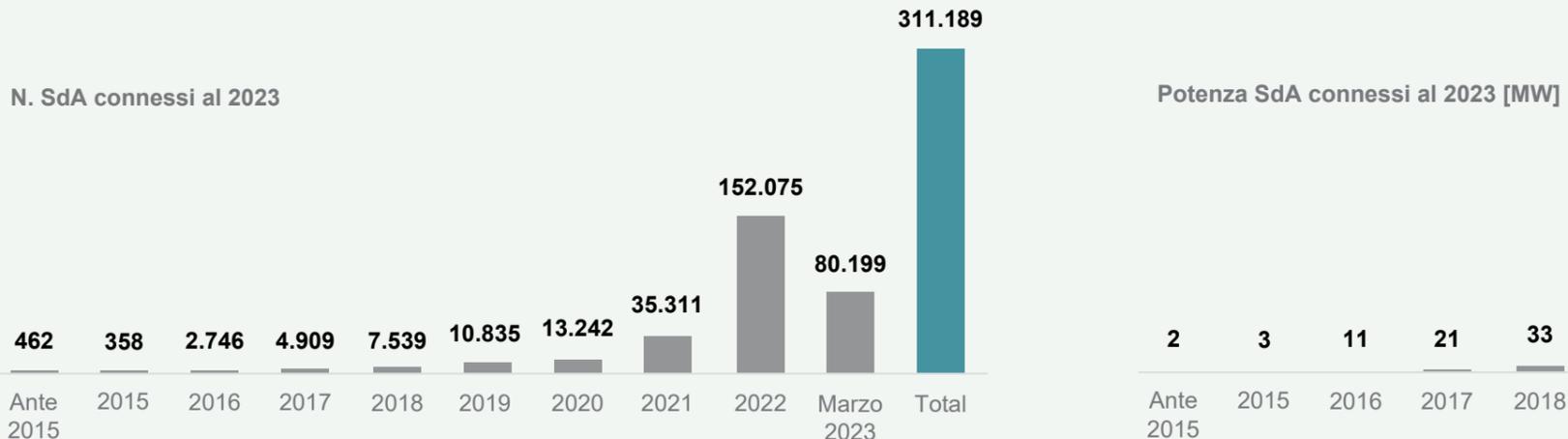
UN MERCATO IN CRESCITA

Per meglio comprendere il mercato dei sistemi di accumulo, partiamo da qualche dato. Al 31 marzo 2023 risultano installati 311.189 sistemi di storage, per una potenza complessiva di 2,3 GW e una capacità massima di 3,9 GWh. A questi si aggiungono gli impianti di Terna per complessivi 60 MW e 250 MWh. È quanto emerge dall'ultimo "Osservatorio sistemi di accumulo" pubblicato da Anie Rinnovabili. Analizzando i dati del 2022 e del 2023 si è passati da una media di 13.000 unità al mese dello scorso anno ad una media di 27.000 unità al mese (+107%) del 2023. Prevalgono i sistemi di capacità compresa tra 5 e 10 kWh (33%) e quelli con capacità compresa tra 10 kWh e 15 kWh (36%). La quasi totalità dei sistemi di accumulo (92%) è di taglia inferiore a 20 kWh, a dimostrazione di quanto sia importante il comparto residenziale. E ad avvalorare questa tesi, c'è un altro dato: il 99,9% dei sistemi risulta abbinato ad un impianto fotovoltaico, di cui il 99,6% di taglia residenziale.

FOCUS SUL PRIMO TRIMESTRE 2023

Sempre secondo Anie, se originariamente le previsioni del 2023 per questo segmento di mercato erano positive, con il blocco della cessione del credito esse sono da rivedersi in forte ribasso. "La prospettiva è un 2023 in cui si raccoglieranno i frutti degli investimenti già in corso prima dell'entrata in vigore del decreto, qualora si sbloccherà per esse la possibilità di cedere il credito agli istituti finanziari, mentre vi sarà un blocco dei nuovi investimenti, perché il cittadino e le imprese dovranno adattarsi al nuovo scenario normativo", si legge infatti nella nota pubblicata dall'associazione. E in effetti nel primo trimestre del 2023 è proseguito il trend di crescita sostenuta del comparto fotovoltaico osservato nel corso

Numero e potenza dei sistemi di accumulo installati in Italia a marzo 2023



FONTE: OSSERVATORIO SISTEMI DI ACCUMULO - ANIE

del 2022 proprio perché si sono concluse installazioni per le quali era stata fatta domanda nei mesi precedenti. Nell'ultimo "Osservatorio sistemi di accumulo" pubblicato da Anie Rinnovabili, si legge come nei primi tre mesi dell'anno siano stati installati in Italia 80.199 sistemi di storage per impianti fotovoltaici. Il dato segna un incremento del 270% rispetto ai 21.653 dispositivi installati nello stesso periodo del 2022.

Analizzando la tipologia di configurazione si conferma lo spostamento delle nuove installazioni verso quelle "lato produzione in corrente continua" rispetto ai periodi precedenti. Nel primo trimestre del 2023 questa configurazione ricopre il 95% delle installazioni. Questo significa che nel 95% dei casi si tratta di interventi su nuovi impianti fotovoltaici che quindi vengono installati già con batteria integrata utilizzando un inverter ibrido. La configurazione "lato produzione in corrente alternata", che riguarda l'installazione di un sistema di storage su un impianto fotovoltaico già in funzione, ricopre il 2%. Il restante 3% è rappresentato dalla configurazione "lato post produzione". In questo caso l'inverter si posiziona sul lato in corrente alternata, quindi dopo la trasformazione dell'inverter fotovoltaico. È quindi necessario un secondo inverter che renda possibile la gestione della carica e della scarica delle batterie. Questi sistemi presentano perdite lievemente superiori per via della doppia trasformazione, ma sono maggiormente adattabili ad impianti preesistenti in quanto non vanno a modificare l'impianto stesso.

RESIDENZIALE A SINGHIOZZO

Ora che però si è esaurita la spinta proveniente dagli interventi preventivati a fine 2022, a causa non solo del fine vita del Superbonus ma soprattutto del blocco di cessione del credito e sconto in fattura, ci si trova in un momento di rallentamento, avvertito in maniera pesante soprattutto in ambito residenziale.

«Stiamo affrontando un momento storico molto particolare, nel quale il mercato viaggia a due diverse velocità», spiega Fabio Ottavi, general manager di Sonnen. «Da un lato i condomini stanno continuando a beneficiare degli effetti del Superbonus, valido fino a fine anno per questo target. Parallelamente, però, esiste anche a un mercato più stagnante, penalizzato dall'improvviso annullamento degli incentivi fiscali, che ha creato disorientamento sia nel nuovo cliente, che inconsciamente spera di poter tornare a beneficiare di bonus analoghi e quindi rimane in una posizione di vigile attesa, sia da parte della rete vendita».

Tuttavia alcuni operatori del settore notano già

incoraggianti segnali di ripresa. Giancarlo Losito, chief product officer di Senec, ha dichiarato: «Sicuramente abbiamo iniziato a superare lo stato sospensivo che c'era fino a poco tempo fa. Non c'è ancora vivacità ma le banche stanno riaprendo alla cessione del credito per le vecchie pratiche in sospeso. Inoltre siamo convinti che gli incentivi non spariranno del tutto ma saranno garantiti sotto altre forme. Noi in Senec ci stiamo attrezzando quindi per affrontare un mercato che non avrà la spinta proveniente da sconto in fattura e cessione del credito, ma che comunque tornerà ad essere dinamico». Altri produttori invece si sono attrezzati per aiutare i partner installatori a smaltire i cosiddetti crediti incagliati così da consentire loro di gestire nuove commesse. Ad esempio Sonnen offre ai suoi Business Partner la

possibilità di sbloccare i crediti fiscali accumulati con il Superbonus e di utilizzarli come modalità di pagamento per l'acquisto di sistemi di accumulo SonnenBatterie. Sicuramente una soluzione che può contribuire al rilancio del mercato residenziale che, stando ai principali operatori del settore, comunque è destinato a crescere. Risulterà infatti chiaro che il Superbonus ha rappresentato un'opportunità unica, ma irripetibile con quella specifica formula, e che, per trovare un'alternativa al caro bollette e liberarsi dai costi altalenanti dell'energia, conviene comunque installare un impianto fotovoltaico con sistema di accumulo. In questo contesto ci si aspetta un lieve calo di prezzi dello storage dovuto anche a un incremento di concorrenza legato ai cosiddetti newcomers. Tuttavia, facendo un passo indietro,

MIN TL-XH

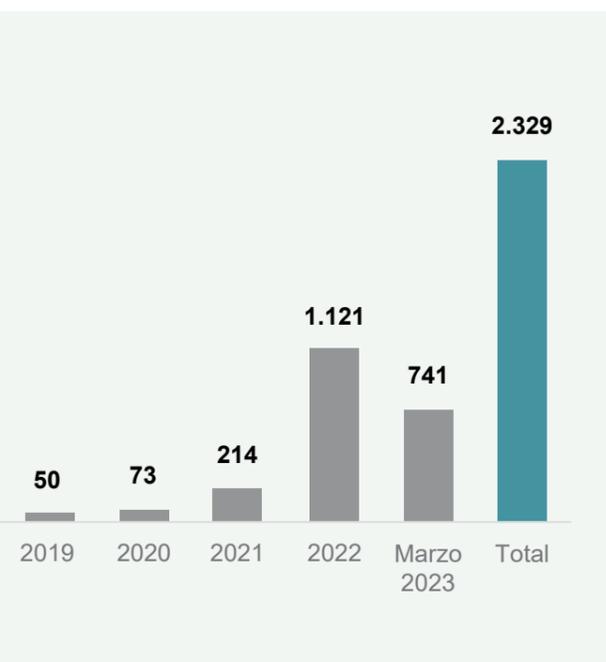


BATTERY
READY



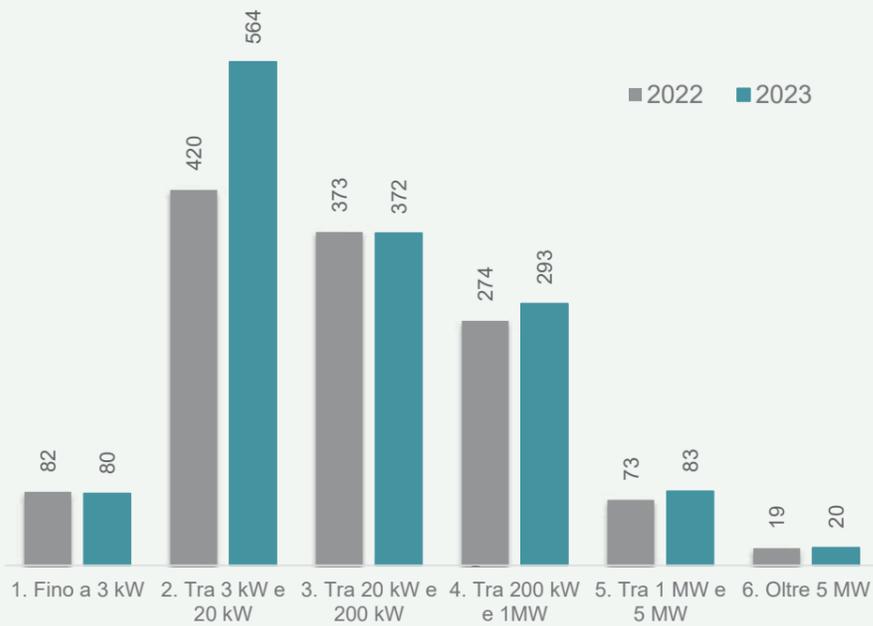
L'inverter già pronto per l'accumulo

MIN TL-XH, la soluzione smart, innovativa e altamente efficiente della Serie XH di Growatt. Allo stesso costo di un inverter tradizionale, il MIN TL-XH, grazie alla tecnologia Battery Ready, consente di installare un impianto FV già pronto per essere connesso alle batterie compatibili come le ARK XH, che possono essere integrate in un secondo momento, senza apportare modifiche all'impianto, garantendo quindi un notevole risparmio.



NEL PERIODO GENNAIO-MARZO 2023 L'AUTOCONSUMO, PRINCIPALE TERRENO DI GIOCO DEI SISTEMI DI STORAGE, È STATO PARI A 1.411 GWh. IL DATO SEGNA UNA CRESCITA DEL 14% RISPETTO AL PERIODO GENNAIO-MARZO 2022, QUANDO L'AUTOCONSUMO SI È ATTESTATO A QUOTA 1.242 GWh

Autoconsumo degli impianti FV per classe di potenza – confronto tra il 2022 e il 2023



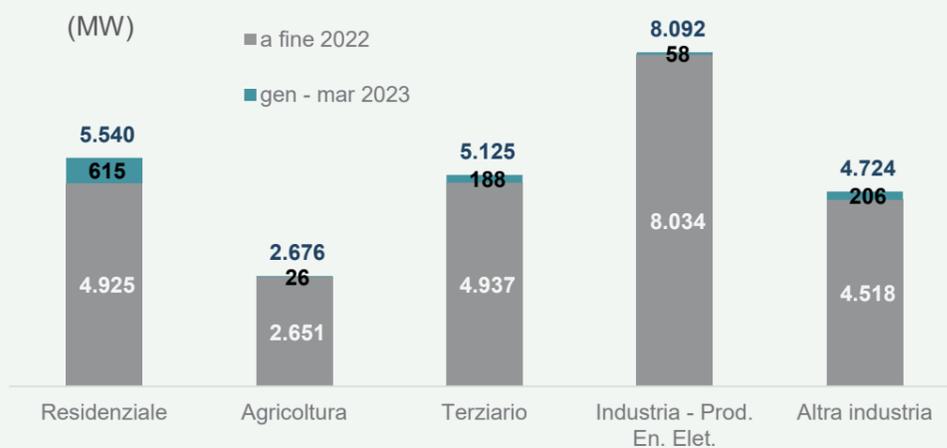
1.242 GWh
gennaio marzo 2022

(+ 169 GWh)
(+14%)

1.411 GWh
gennaio marzo 2023

FONTE: INFOTOVOLTAICO - GSE

Numero degli impianti FV per settore di attività al 31 marzo 2023



FONTE: INFOTOVOLTAICO - GSE

SE IL MERCATO RESIDENZIALE HA RALLENTATO, STA CRESCENDO LA DOMANDA NEL SEGMENTO COMMERCIALE E INDUSTRIALE. LO STORAGE IN QUESTO AMBITO STA DIVENTANDO SEMPRE PIÙ UNA REALTÀ. LO DIMOSTRANO ANCHE I NUMERI DELLE NUOVE INSTALLAZIONI REGISTRATE AL 31 MARZO 2023. INFATTI IL 49% DELLA POTENZA INSTALLATA AL 31 MARZO 2023 SI CONCENTRA NEL SETTORE INDUSTRIALE (COMPRENDE LE IMPRESE DI PRODUZIONE DI ENERGIA, CHE RAPPRESENTANO IL 63% DELLA POTENZA DELLA CATEGORIA); SEGUONO I SETTORI RESIDENZIALE (21%), TERZIARIO (20%) E AGRICOLO (10%).

l'aumento dei prezzi è stato correlato a suo tempo a carenze di materie prime e incremento dei costi di trasporto. Pertanto si è trattato per lo più di un adeguamento dei prezzi. Oggi, rientrate le emergenze di approvvigionamento e trasporto, il prezzo dovrebbe subire una revisione al ribasso. Permane però la necessità di bilanciarlo con qualità prodotto e soprattutto servizio offerto. E per questo non si preventivano cali notevoli.

VIVACITÀ DAL SEGMENTO COMMERCIALE

Se il mercato residenziale ha rallentato, sta invece crescendo la domanda nel segmento commerciale e industriale. Lo storage in questo ambito sta diventando sempre più una realtà, nonostante non sia sempre utilizzato anche per un equilibrio costi/benefici ancora difficile da trovare. Tuttavia quasi tutti i produttori di sistemi di storage e inverter ibridi confermano che stanno

lavorando molto con questo segmento di mercato caratterizzato da una domanda in crescita. E che, una volta che la normativa sulle comunità energetiche sarà completata, potrà ulteriormente crescere. «Ci aspettiamo un utilizzo maggiore dello storage industriale con la diffusione delle comunità energetiche e quindi dei concetti di autoconsumo collettivo e condivisione dell'energia», sostiene Giancarlo Losito di Senec. Dello stesso avviso anche Fabio Ottavi, general manager di Sonnen: «Il segmento commercial & industrial vive un momento favorevole e presenta prospettive sicuramente promettenti, anche se, soprattutto in questo settore, la propensione a investire o meno in un impianto fotovoltaico dipende molto dall'andamento dei costi dell'energia. Se la bolletta cresce vertiginosamente la soluzione appare molto appetibile, ma nel momento in cui i prezzi tornano a stabilizzarsi su livelli normali, l'entusiasmo tende a spegnersi». Affinchè dun-



que venga continuamente alimentata la vivacità di questo segmento, è fondamentale riuscire a dare una prospettiva di lungo termine, offrendo in modo chiaro al cliente la possibilità di contrastare la volatilità del mercato dell'energia. E in questo contesto entra in gioco anche l'evoluzione tecnologica, capace di cogliere le esigenze di un settore in trasformazione, rispondendo con prodotti adatti alle nuove necessità.

A CHE PUNTO È LA TECNOLOGIA

Quando si parla di innovazione tecnologica in ambito storage, è possibile ragionare su due fronti: quello della tecnologia di cella e quello della tecnologia di sistema. Sul fronte tecnologia di cella, secondo i dati di Anie Rinnovabili, su un totale di 311.189 sistemi di accumulo installati a marzo 2023, ben 308.965 sono al litio mentre 1.473 sono al piombo. Solo 751 rientrano nella categoria "altro" che include ad esempio l'aria compressa, la batteria a volano, l'idrogeno e i supercondensatori. In termini di potenza, su 2.329 MW ben 2.316 MW sono al litio e 5 MW al piombo, solo 7 MW corrispondono ad altre tecnologie di cella. Le motivazioni che stanno alla base di questi numeri sono diverse. Le batterie al piombo sono molto diffuse nel segmento dei trasporti. Inoltre sono economiche e robuste. Per questo sono ancora scelte da alcuni operatori del mercato fotovoltaico nonostante siano pesanti e ingombranti. Invece le batterie al litio sono più compatte e sicure, hanno una durata maggiore e negli ultimi anni hanno avuto uno sviluppo tecnologico notevole nonostante il loro costo superiore. «La tecnologia al litio non ha paragoni, c'è una differenza abissale rispetto al piombo», spiega Riccardo Filosa, direttore commerciale di ZCS. «I sistemi di storage sono profondamente evoluti negli ultimi cinque o sei anni e se prima il piombo poteva rispondere alle necessità di semplici regolatori di carica, oggi è il litio a consentire una comunicazione spinta tra batteria e inverter. Quest'ultimo legge in tempo reale l'attività della batteria tenendo conto di una serie di parametri e di algoritmi di bilanciamento in tempo reale tra le celle, consentendo così l'ottimizzazione della batteria e il



AFFINCHÉ GLI INSTALLATORI POSSANO CONTARE SU UN SERVICE DI QUALITÀ, È FONDAMENTALE PER I PRODUTTORI DI INVERTER E SISTEMI DI STORAGE FORMARE IL PERSONALE TECNICO DEDICATO ALL'ASSISTENZA CLIENTI. MA ALLO STESSO MODO, È FONDAMENTALE FORMARE GLI INSTALLATORI STESSI E FAR LORO CONOSCERE NEL DETTAGLIO I PRODOTTI A CATALOGO. IL PRIMO PASSO È INFATTI LA CORRETTA INSTALLAZIONE DEL PRODOTTO PER EVITARE CHE SI GENERINO PROBLEMI DI MALFUNZIONAMENTO.

di capacità ma entro il prossimo anno presenterà soluzioni containerizzate per impianti di taglia utility che supereranno i 5 MWh. Altro tema da non sottovalutare è quello delle comunità energetiche. Per Sonnen ad esempio l'innovazione riguarda le Virtual Power Plant e le comunità energetiche. «Qui risiede, secondo me, il vero potenziale innovativo, che coinvolgerà non tanto la parte di hardware, ma piuttosto il software.

Quanto più sarà evoluto il sistema di accumulo, tanto più questo sarà in grado di fornire servizi alla comunità energetica», spiega Fabio Ottavi di Sonnen. Lo sviluppo delle comunità energetiche porterà a un diverso paradigma, a una diversa logica di controllo del sistema. «Non si tratterà più di ottimizzare l'autoconsumo nella propria casa ma dentro la comunità», spiega Riccardo Filosa di ZCS. «Servirà quindi un'intelligenza esterna



SVR
Servizio Vendita Rinnovabili

krannich
global solar distribution

BETTER. TOGETHER.

Da Krannich trovi un'ampia gamma di prodotti, per ogni tipo di impianto fotovoltaico. Visita il nostro Online Shop e potrai scoprire tutte le novità e le promozioni pensate per te: moduli, inverter, kit di accumulo, sistemi di montaggio e prodotti per l'elettromobilità, tutto a portata di click.

www.shop.krannich-solar.com/it-it

www.svr-italy.com

suo bilanciamento durante il ciclo di vita». C'è poi da aggiungere che la batteria è in continua evoluzione anche sul fronte drogaggi a livello di celle, proprio come avviene con i pannelli fotovoltaici. Obiettivo di questa evoluzione è l'ottimizzazione delle prestazioni per consentire ingombri minori e ciclicità maggiori. Tre infatti sono i principali parametri da tenere in considerazione quando si parla di batterie: quanta energia riescono a immagazzinare per unità di volume, quanta corrente eroga una singola cella e quanto vive la batteria.

INNOVAZIONE DI SISTEMA

Accanto all'innovazione di cella, c'è quella legata all'evoluzione dei sistemi. Attualmente la tematica più rilevante sotto questo punto di vista riguarda il monitoraggio e il controllo da remoto. Sempre più richiesta è poi la facilità di messa in opera che agevola il lavoro degli installatori e, di conseguenza, riduce le richieste di intervento al customer service dei produttori di batterie. Una risposta alla domanda di semplicità di installazione viene dai sistemi all in one. Negli ultimi anni, infatti, sempre più aziende produttrici di pannelli fotovoltaici o inverter hanno iniziato a proporre sistemi completi anche di accumulo. Questo consente loro da una parte di offrire al cliente finale un pacchetto integrato, dall'altra di proporsi come unico interlocutore verso gli installatori. In tema di tecnologia di sistema, sul fronte inverter ci sono innovazioni negli algoritmi di interfacciamento che permettono di migliorare la comunicazione e l'interazione tra inverter e batteria così da ottimizzare le prestazioni del sistema e renderlo più affidabile.

VERSO LE COMUNITÀ ENERGETICHE

Accanto alle nuove tecnologie, si inizia a parlare anche di nuove dimensioni per rispondere a esigenze diverse come quelle dei grandi impianti. E accanto a soluzioni di grandi dimensioni, ci sono i sistemi modulari che consentono di abbinare più moduli batteria fino a raggiungere le potenze desiderate. Ad esempio ZCS propone sistemi di storage modulari che raggiungono 1 MWh

Krannich Solar Europa
tramite SVR Italy

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



© SOLAR PROMOTION



© SOLAR PROMOTION

MOLTI DEI PRODOTTI PRESENTATI NELLE PAGINE SEGUENTI SONO STATI ESPOSTI IN OCCASIONE DELL'ULTIMA EDIZIONE DI INTERSOLAR EUROPE, ANDATO IN SCENA A MONACO DI BAVIERA DAL 13 AL 16 GIUGNO



© SOLAR PROMOTION

che possa guidare tutto questo. I nostri sistemi sono già pronti. La nostra strategia prevede che il sistema composto da batteria, inverter e monitoraggio sia autonomo ma al contempo in grado di accogliere eventuali comandi provenienti da un'intelligenza esterna». E con lo sviluppo di comunità energetiche si svilupperanno anche una serie di servizi connessi alla misurazione e alla successiva remunerazione dei flussi di energia. È una nuova funzione che potrà essere assolta dal sistema di accumulo nelle comunità energetiche del futuro. Lo storage non sarà più il cuore ma un elemento dell'ecosistema energetico. «Si tenderà a decentralizzare l'intelligenza, che ad oggi è dentro il sistema di accumulo, così da poterla collegare a tutti gli elementi del sistema come colonnine, moduli, storage, pompa di calore, domotica», spiega Giancarlo Losito di Senec. «Arriveranno nuove opportunità da questa decentralizzazione dell'intelligenza e, in questo contesto, potranno nascere nuove collaborazioni trasversali».

FORMAZIONE ALL'INSTALLATORE

In questo contesto dinamico caratterizzato da evoluzioni sotto diversi punti di vista, assume

sempre più rilievo l'assistenza al cliente finale ma soprattutto all'installatore, che si trova a dover gestire prodotti sempre più complessi e in continuo aggiornamento. Nell'ambito dei servizi, è sempre più fondamentale avere un supporto locale qualificato, una rete di partner competenti e dislocati in maniera capillare sul territorio nazionale, capaci di supportare l'installatore non solo nel post vendita ma anche durante il commissioning, ovvero la prima messa in funzione del sistema, e nelle fasi pre vendita. Questo supporto avviene sempre più da remoto, tramite internet o servizi telefonici. Ma la presenza di tecnici qualificati sul territorio nazionale consente ai produttori di intervenire sul campo qualora il cliente installatore ne abbia reale necessità. E di farlo in maniera tempestiva, che è una delle caratteristiche sempre più richieste ai customer service. Affinchè gli installatori possano contare su un service di qualità, è fondamentale per i produttori di inverter e sistemi di storage formare il personale tecnico dedicato all'assistenza clienti. Ma allo stesso modo, è fondamentale formare gli installatori stessi e far loro conoscere nel dettaglio i prodotti a catalogo. Il primo passo, impre-

scindibile, è infatti la corretta installazione del prodotto per evitare che si generino problemi di malfunzionamento e questo può essere garantito solo attraverso la formazione degli installatori, in modo che venga rispettato un determinato livello di competenze necessarie. Così facendo, è possibile rendere sempre più indipendenti gli installatori e ridurre di conseguenza le richieste di supporto. Ad esempio, alcuni produttori sono passati dall'offrire assistenza per un solo componente del sistema di storage a sistemi all in one. In questo contesto, è richiesto che l'installatore acquisisca nuove competenze. Le soluzioni da lui installate non sono più plug&play e gli è pertanto richiesto di conoscere in maniera approfondita il sistema nella sua interezza. «Abbiamo visto cambiare in maniera notevole la richiesta di assistenza», spiega Riccardo Filosa di ZCS. «Oggi la maggior parte delle richieste non è nel post installazione ma in fase di messa in funzione. Nel 95% dei casi forniamo all'installatore assistenza perché il sistema è ritenuto complicato. Per questo investiamo molto nella sua formazione, con lo scopo di diminuire le richieste di intervento da parte del nostro service».

ASSISTENZA ANCHE AL CLIENTE FINALE

C'è poi una dinamica sorta negli ultimi anni e conseguente al boom di installazioni generato dal Superbonus. Infatti la grande domanda di nuove installazioni ha fatto sì che molti installatori non riuscissero a tornare tempestivamente dal cliente finale bisognoso di assistenza. Per cui quest'ultimo si è a volte trovato nella necessità di contattare direttamente l'azienda produttrice del sistema di storage che aveva acquistato. Alcuni produttori hanno visto così crescere in maniera importante la richiesta di assistenza anche da parte dei clienti finali e si sono attrezzati aumentando il personale così da poter rispondere a ogni esigenza. Anche se lentamente gli installatori si stanno riappropriando del ruolo di referenti del proprio cliente in fase di post vendita, sono ancora numerose le richieste registrate dai produttori e provenienti direttamente dagli utenti finali. «In Senec ci siamo strutturati per rispondere a questo tipo di domanda e penso che chi si è attrezzato continuerà a offrire questo servizio al cliente finale», sostiene Giancarlo Losito. «Ritengo che sia importante far capire che l'azienda è presente e attenta alle necessità dei propri clienti, siano essi installatori o utenti finali. La nostra rete Install Squad è proprio pensata per poter intervenire in maniera flessibile laddove serve, come supporto all'installazione, di assistenza tecnica, di gestione di grandi impianti o di aiuto diretto al cliente finale».

DIGITALIZZAZIONE DEL SERVICE

La chiave di volta per rendere più agevole l'assistenza al cliente in fase pre o post vendita è senza dubbio la digitalizzazione dei processi e l'utilizzo di applicazioni che facilitano e rendono più veloci le attività sul campo degli installatori. Anche in presenza di sistemi integrati e molto complessi. Accanto a corsi o webinar di formazione, sono utili allo scopo guide di installazione interattiva o video tutorial che i produttori di inverter o sistemi di storage pubblicato sui propri siti web. Questa digitalizzazione lavora in sinergia con l'assistenza telefonica, che deve essere gestita da tecnici esperti e che sempre più viene riservata solo ai casi più complessi.

Come anticipato poi, i sistemi di storage sono oggi arricchiti di soluzioni di monitoraggio che risultano essenziali per prevedere eventuali malfunzionamenti e per intervenire in maniera proattiva. In questo senso è fondamentale l'applicazione di tecnologie digitali avanzate per passare da un monitoraggio reattivo a uno predittivo sulla base di dati storici. Inoltre l'uso di sistemi di monitoraggio evoluti potrebbe nel prossimo futuro servire per ottimizzare lo stato della batterie consentendo di mantenere bilanciare lo stato di carica sulla base dei consumi effettivi per preservare la vita utile del sistema e monitorare la temperatura di funzionamento. Si inseriscono in questo discorso anche le app a disposizione del cliente finale che gli consentono di comprendere e utilizzare in modo semplice un sistema evoluto oltre che di monitorarne lo stato ed eventualmente aprire direttamente dal proprio smartphone ticket di richiesta assistenza. Per concludere, il mercato dei sistemi di storage è quanto mai vivace e dinamico. Anche se la domanda in ambito residenziale è attualmente frenata dalla cancellazione di sconto in fattura e cessione del credito. E anche se la proposta in ambito commerciale e industriale è ancora economicamente spesso fuori portata. Nonostante tutto questo, nel prossimo futuro l'autosufficienza energetica sarà sempre più un must e in questo contesto lo storage non può che crescere. Di pari passo, lo farà e lo sta già facendo la sua evoluzione tecnologica. Come dimostrano le soluzioni sempre più smart, integrate e digitalizzate proposte dai principali produttori.



LO SVILUPPO DELLE COMUNITÀ ENERGETICHE PORTERÀ A UN DIVERSO PARADIGMA. NON SI TRATTERÀ PIÙ DI OTTIMIZZARE L'AUTOCONSUMO NELLA PROPRIA CASA MA DENTRO LA COMUNITÀ. LO STORAGE NON SARÀ PIÙ IL CUORE MA UN ELEMENTO DELL'ECOSISTEMA ENERGETICO.



Centrotherm



Nuova partnership con



Gamma prodotti disponibili:

- moduli in vetro/vetro con telaio e privi di cornice
- moduli standard con telaio e design vetro/lamina
- moduli speciali a basse emissioni di Carbonio
- moduli off-grid

Per info: info@centrotherm.it
www.centrotherm.com

SISTEMI STORAGE

OFFERTE E STRATEGIE DEI PRINCIPALI PLAYER DEL MERCATO

SENEC

IL PRODOTTO: Senec.Home V3 hybrid

Senec.Home V3 hybrid è un sistema di accumulo ibrido tutto in uno con capacità di accumulo modulare fino a 9 kWh (18 kWh se collegato in cascata) ed inverter fotovoltaico con 2 Mppt ed efficienza 97,4%. Si abbina a qualsiasi impianto esistente o nuovo. Il monitoraggio integrato permette di controllare funzionamento e prestazioni e di eseguire aggiornamenti software.



“SFRUTTARE L'INTELLIGENZA ARTIFICIALE PER OTTIMIZZARE L'ESPERIENZA D'USO E VITA UTILE DELLE BATTERIE” Giancarlo Losito, director of product

«I sistemi di accumulo Senec sono connessi con un sistema di monitoraggio centralizzato che ne immagazzina tutte le informazioni di funzionamento. Ciò consente di verificarne proattivamente il comportamento e le prestazioni, di analizzare le eventuali problematiche e di effettuare alcuni interventi da remoto, inclusi gli aggiornamenti software, con l'obiettivo di ridurre il più possibile le attività in loco. L'innovazione tecnologica nei processi di post-vendita ha tre obiettivi: ottimizzare l'utilizzo del sistema di accumulo, ridurre al minimo i malfunzionamenti e fornire nuovi servizi al cliente. Come Senec siamo già al lavoro per potenziare il nostro sistema di monitoraggio grazie alle tecnologie avanzate basate sull'intelligenza artificiale generativa con l'obiettivo di semplificare l'accesso alle informazioni da parte del cliente, adottare un approccio di manutenzione predittiva e suggerire al cliente un migliore uso del sistema sfruttando i dati comportamentali di utilizzo dell'impianto».



IL PRODOTTO: ZeroCO2 extra large

ZeroCO2 extra large è la soluzione proposta da Energy Spa per applicazioni indoor e outdoor in ambito commerciale e industriale. Il sistema è composto da una parte di controllo ZeroCO2 XL System e dall'accumulo ZeroCO2 XL Bess. È così possibile creare impianti di potenze e capacità di stoccaggio certificati CEI-016, CEI-021 e per l'Europa con la possibilità di essere integrati in comunità energetiche.



“FONDAMENTALE LA FORMAZIONE DI STAFF INTERNO E INSTALLATORI PARTNER” Ignazio Borelli, responsabile commerciale Italia



«Le innovazioni tecnologiche hanno un impatto significativo sulle nostre attività di post vendita, consentendo di migliorare la customer experience complessiva fornendo un servizio più rapido ed efficiente. Inoltre, stiamo investendo nell'implementazione di sistemi di monitoraggio avanzato basati sull'IoT per rilevare tempestivamente eventuali problemi o malfunzionamenti dei prodotti venduti e fornire assistenza immediata. Ad oggi tutta la nostra gamma di prodotti è del tutto diagnosticabile da remoto riducendo così la necessità di recarsi sul posto. La formazione del personale è un aspetto fondamentale. Stiamo investendo nella preparazione del nostro team per utilizzare al meglio queste tecnologie e per fornire un'assistenza di alta qualità ai clienti. Oltre alla formazione interna offriamo anche la possibilità ad installatori e progettisti di tenersi sempre aggiornati sulle ultime novità riuscendo così a creare un vero e proprio network di partner qualificati».



IL PRODOTTO: SonnenBatterie

SonnenBatterie è un sistema di accumulo intelligente e versatile. È infatti disponibile nelle capacità 5,5, 11 e 22 kWh ed è possibile abbinare più sistemi in cascata. Per questo è in grado di rispondere al meglio alle esigenze di consumo per diversi ambiti di utilizzo: dal residenziale allo small business. Inoltre, come un Energy Manager intelligente, regola e ottimizza in autonomia i consumi.



“NEL SETTORE C&I NECESSARIA PERSONALIZZAZIONE DEL SERVIZIO” Fabio Ottavi, general manager



«Sicuramente il nostro nuovo sistema di accumulo dedicato al settore commercial & industrial richiederà una trasformazione nelle modalità di assistenza pre e post-vendita. Il segmento C&I, dove ogni cliente ha esigenze specifiche dovute a realtà produttive diverse, richiederà un approccio tailor-made e la necessità di programmare l'impianto in modo totalmente differente rispetto al settore residenziale».



IL PRODOTTO: Battery Flex

Battery Flex è un sistema di accumulo monofase lato corrente alternata. Ha una capacità variabile da 4,8 a 14,4 kWh (da 2 a 6 pacchi batteria) mentre la potenza massima di un sistema Battery flex varia da 1,4 kW a 3,9 kW.



"A FIANCO DEI PARTNER DAL PRE AL POST VENDITA" Andrea Aduso, technical assistance manager

«L'attività di post vendita per noi è una priorità: se da una parte siamo forti nel mercato perché produciamo prodotti di alta qualità come il sistema di accumulo Battery flex, dall'altra investiamo molto nei servizi a supporto dei nostri Premium Partner. Per noi innovazione vuol dire anche questo: studiare un progetto di partnership in cui il cliente sia fidelizzato grazie a strumenti che lo supportino in tutto il processo. Il servizio tecnico e l'assistenza hanno sede in Italia: ciò significa avere al proprio fianco un team efficiente e pronto a rispondere a tutte le esigenze dei clienti. Abbiamo attivato inoltre il servizio di Commissioning per guidare gli installatori nella prima messa in servizio del sistema. Ma non solo: ogni venerdì, i nostri professionisti sono a disposizione per tenere corsi di approfondimento ai partner su richiesta. Ultima novità, proprio in tema tecnologia, abbiamo lanciato il Digital Ecosystem, il mondo virtuale immersivo di Solarwatt dedicato alla formazione e certificazione dei Partner».



IL PRODOTTO: Luna2000-200kwh-2h1

Luna2000-200KWH-2H1 è pensato per permettere di realizzare l'accumulo su impianti commerciali, industriali e comunità energetiche. L'accumulo, configurabile fino a 1 MWh, è volto a valorizzare maggiormente l'energia prodotta tramite l'autoconsumo.



"INTERVENTI DA REMOTO CON RIDUZIONE DI COSTI E TEMPI" Fabio Hu, product and solution manager



«L'innovazione tecnologica ci permette di ridurre il peso delle attività post vendita a carico nostro e dei nostri clienti. Infatti, grazie a sistemi avanzati di sensoristica e allarmistica preventiva, l'ordinaria manutenzione è più snella. L'intervento e i guasti vengono spesso prevenuti anche grazie alla sempre migliore affidabilità dei nostri dispositivi, soggetti ai più rigidi test. Nei rari casi in cui sia necessario un intervento, anche questo viene reso più smart. Individuando un guasto anche a livello di singolo componente, spesso non è più necessario l'intervento in loco ma è possibile operare direttamente da remoto, alleggerendo costi e tempi di ripristino. Infine, lo sviluppo di tecnologie come l'intelligenza artificiale ci permetterà a brevissimo di raggiungere più persone contemporaneamente, rispondendo quindi a un maggior numero di richieste nel minor tempo possibile».

«L'innovazione tecnologica ci permette di ridurre il peso delle attività post vendita a carico nostro e dei nostri clienti. Infatti, grazie a sistemi avanzati di sensoristica e allarmistica preventiva, l'ordinaria manutenzione è più snella. L'intervento e i guasti vengono spesso prevenuti anche grazie alla sempre migliore affidabilità dei nostri dispositivi, soggetti ai più rigidi test. Nei rari casi in cui sia necessario un intervento, anche questo viene reso più smart. Individuando un guasto anche a livello di singolo componente, spesso non è più necessario l'intervento in loco ma è possibile operare direttamente da remoto, alleggerendo costi e tempi di ripristino. Infine, lo sviluppo di tecnologie come l'intelligenza artificiale ci permetterà a brevissimo di raggiungere più persone contemporaneamente, rispondendo quindi a un maggior numero di richieste nel minor tempo possibile».

Sistemi per la gestione professionale dell'energia



SheenPlus: L'innovazione nell'energia con la batteria ideale per inverter single e threephase

SheenPlus, un'azienda italiana all'avanguardia nel settore energetico, è entusiasta di presentare la sua ultima innovazione: la batteria ideale per gli inverter single e threephase. Grazie al nostro impegno costante nella ricerca e nello sviluppo, abbiamo creato una soluzione di stoccaggio energetico affidabile e versatile che soddisferà le tue esigenze.

La caratteristica distintiva della batteria SheenPlus è il suo design compatto. Questo non solo rende l'installazione facile, ma la rende anche adatta per spazi ristretti. Ora puoi godere dei vantaggi di una batteria potente anche quando lo spazio è limitato. Non compromettere le esigenze energetiche a causa di restrizioni di spazio.

Ingeteam

IL PRODOTTO: Storage system per applicazioni C&I

Il sistema di storage dedicato al mercato C&I sviluppato da Ingeteam è composto dall'inverter Ingecon Sun Storage 3 Play 100 TL e dalle batterie al litio Ingecon Sun Storage Battery 110 HV. Si tratta di un sistema modulare composto da un inverter di stringa da 100 kW, con la possibilità di gestire un accumulo fino a 438,8 kWh per inverter. Il sistema può essere replicato mettendo in parallelo più inverter.

"FORMAZIONE, INTERVENTI DA REMOTO E REALTÀ AUMENTATA" Guido Mungai, sales area manager Italia



«Nonostante una configurazione del prodotto molto semplice ed intuitiva, Ingeteam organizza una campagna di corsi dedicata agli installatori partner per formarli e far sì che possano risolvere in autonomia eventuali complicazioni in fase di installazione e manutenzione. Eventuali richieste più complesse da parte dell'installatore partner possono essere gestite da remoto collegandosi all'inverter fino alla possibilità di utilizzare lo strumento della realtà aumentata, strumento che facilita molto il compito dell'installatore.

Utilizzando l'app Ingecon Sun Monitor, disponibile su App Store e Google Play, si possono visualizzare tutte le maggiori informazioni permettendo di identificare rapidamente eventuali errori e consentendo inoltre un notevole risparmio nelle attività di manutenzione ordinaria e straordinaria».



GROWATT

IL PRODOTTO: APX HV

APX HV è la nuova batteria in alta tensione compatibile con la serie battery ready di Growatt. Configurabile da 5 kWh a 30 kWh, è pensata sia per il piccolo impianto residenziale sia per il grande impianto industriale. APX HV è realizzata con una tecnologia che consente di mantenere l'efficienza di accumulo anche in presenza di sistemi formati da moduli con anzianità e stato di carica differenti.



"FORMARE INSTALLATORI CHE SAPPIANO INTERVENIRE RAPIDAMENTE" Bruno Terzetti, team manager e responsabile post vendita

«Per quanto riguarda le attività post vendita, Growatt Italia si sta muovendo su tre fronti diversi. In primis sulla formazione gratuita e continua dei Growatt Service Partners in presenza con l'obiettivo di fornire strumenti e competenze a installatori esperti per creare una rete capillare di assistenza per le prime installazioni. A questi corsi si affiancano i webinar online destinati a installatori

che si avvicinano a Growatt anche per la prima volta. Lo scopo è quello di far conoscere gamma prodotti e modalità installative a un pubblico sempre di settore, ma più ampio e variegato. Offriamo poi supporto da remoto grazie a strumenti di monitoraggio sempre più avanzati. Infine grazie all'AI nel medio termine saremo in grado di rispondere in maniera efficace, immediata e automatica alle tematiche e problematiche più comuni».



IL PRODOTTO: SMA Commercial Storage Solution

SMA Commercial Storage Solution è una soluzione modulare e scalabile pensata per il segmento commerciale. Assicura da 30 kW a 2,5 MW di potenza in carica e scarica e da 32 kWh a 16 MWh di accumulo potendo abbinare in parallelo fino a 50 moduli. Due le taglie disponibili: STPS 30-20 con batterie da 32 kWh e STPS 50-20 con batterie da 56 kWh.



"LA TECNOLOGIA FACILITA LA GESTIONE DI IMPIANTO E COMPONENTI" Valerio Natalizia, amministratore delegato



«Per noi l'innovazione tecnologica rappresenta un punto centrale: siamo sul mercato italiano dal 2005 e abbiamo sempre cercato di introdurre nuove soluzioni per contribuire allo sviluppo del settore.

Ne è prova il fatto che siamo stati tra i primi a produrre inverter fotovoltaici, ma ci siamo spinti oltre, estendendo il nostro mercato nell'ambito di sistemi evoluti per la gestione intelligente della tecnologia. Infatti, se si parla di innovazione non si pensa solo al prodotto ma anche a come facilitare la gestione dell'impianto e delle tecnologie ad esso connesse. A tal proposito le nostre app, Energy e 360, rispondono efficacemente a questo scopo e non solo. Infatti, grazie a queste app si possono anche soddisfare le richieste dei clienti prima dell'acquisto».



IL PRODOTTO: Easy Power

Il sistema di accumulo integrato Easy Power one and all ha un'installazione modulare e flessibile per una maggior facilità di montaggio. Il sistema presenta un design compatto ed ingombri ridotti, con batterie a gestione indipendente attraverso PCU integrata. Ha una capacità di accumulo espandibile da 5,1 a 25,5 kWh.



“ACCOMPAGNARE GLI INSTALLATORI CON FORMAZIONE ONLINE E IN PRESENZA” Riccardo Filosa, direttore commerciale

«Il settore dello storage è in costante maturazione e questo porta le aziende a rinnovare i prodotti e a prevedere una formazione appropriata verso la rete di installatori. La nostra attività è rivolta alla semplificazione installativa e di manutenzione delle soluzioni ZCS Azzurro, in questa direzione va il nuovo sistema ibrido monofase Easy Power one and all. Grande attenzione anche al tema della formazione che nel 2023 è in duplice modalità: in presenza con il roadshow installatore certificato e l'iniziativa installatore avanzato e online con il percorso pillole di formazione. Il roadshow conta in tutto 24 appuntamenti in 21 città. Gli appuntamenti installatore avanzato ZCS Azzurro sono invece corsi avanzati, formativi e selettivi che vanno a toccare temi specifici come ad esempio normative, configurazioni particolari e procedure tecniche applicabili in fase di manutenzione o risoluzione dei problemi. I corsi si svolgono mensilmente nella sede di Zucchetti Centro Sistemi durante tutto il 2023. Infine le pillole di formazione sono due appuntamenti settimanali online a partecipazione gratuita».



IL PRODOTTO: Suntera

Tra le soluzioni ESS proposte da Jinko spicca, per la divisione utility, la nuova soluzione Suntera. Tra le sue caratteristiche spiccano una densità di energia maggiore del 15% rispetto a prodotti omologhi con una capacità di 3,44 MWh racchiusi in un container da 20 piedi, un sistema di raffreddamento liquido e una garanzia estendibile fino a 15 anni.



“GRAZIE AL MONITORING, RIDUZIONE DEL 30% DELLE ISPEZIONI IN LOCO” Pietro Peterlana, sales manager ESS



«A differenza dei moduli fotovoltaici, le soluzioni ESS JinkoSolar hanno richiesto un approccio diverso per la gestione del post-vendita. A questo proposito l'azienda ha deciso di fornire soluzioni di monitoraggio incluse nei

prodotti proposti. Soprattutto per le soluzioni utility, la gestione intelligente del sistema tramite Energy Management Software, il monitoraggio dei dati tramite BMS e la formazione online per il cliente, sono forniti con lo scopo di ottimizzare le prestazioni del prodotto. Inoltre, il monitoraggio online si traduce in una significativa riduzione dei costi di manutenzione e funzionamento, con diminuzione superiore al 30% delle ispezioni in loco. Grazie ai nuovi software sviluppati da Jinko, viene effettuato non solo il monitoraggio delle batterie, ma anche del fluido refrigerante e dei dispositivi ausiliari indispensabili per il corretto funzionamento del sistema. Per quanto concerne i prodotti residenziali, Jinko ha implementato un sistema di assistenza post-vendita articolato su tre livelli. Tale servizio comprende il controllo remoto con analisi dei problemi e la supervisione della qualità dei servizi forniti. Per questo dal punto di vista tecnico Jinko si è strutturata con persone dedicate».

SISTEMA CON INCLINAZIONE REGOLABILE

PER IL MONTAGGIO DI MODULI FOTOVOLTAICI SU LAMIERE GRECATE PIANE E CURVE

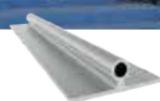


25 ANNI di Garanzia

LEGGERO

SICURO

FACILE DA INSTALLARE



profilo base 38cm



profilo basculante 80mm



profilo basculante 80mm h 80mm



profilo basculante 80mm h 160mm



Approfitta della nostra Consulenza tecnica gratuita!

Scansiona il QR CODE



Guarda il TUTORIAL sul tuo cellulare



Scegli sonnen
e sblocca l'energia
dei tuoi crediti!

Vuoi dare più energia al tuo Business? Con sonnen, puoi.



sonnen

Focus di mercato

L'indagine GSE sul settore fotovoltaico in Italia evidenzia come, al 31 dicembre 2022, su oltre 1 milione di impianti fotovoltaici residenziali installati, solo 230mila risultano integrati con un sistema di accumulo. Un rapporto che fotografa il potenziale di sviluppo del mercato retrofit e del segmento storage nazionale.

(GSE, Rapporto solare fotovoltaico 2022, Aprile 2023)

1. Scegli il sistema di accumulo più innovativo del mercato.

sonnenBatterie 10 è la soluzione storage All-In-One, smart, innovativa, compatibile con tutti gli impianti e inverter fotovoltaici, sia nuovi che esistenti, e ideale per tutti gli ambiti di utilizzo, dal residenziale al mercato dello small-business.

Con sonnenBatterie 10 sei sempre un passo avanti!

- Elevata potenza (fino a 4,6 kW)
- Capacità espandibile da 5,5 a 22 kWh
- Sistema funzionante lato AC
- Inverter monofase, installabile anche in trifase
- Smart Home Ready con protocollo KNX

2. Diventa sonnen Business Partner e sblocca l'energia dei tuoi crediti fiscali.

Entra nella rete di installatori sonnen Business Partner e utilizza i tuoi crediti fiscali come modalità di pagamento per l'acquisto dei sistemi di accumulo sonnenBatterie da inserire nei progetti dei tuoi clienti. Avrai così l'opportunità di sbloccare i crediti fiscali accumulati negli anni precedenti.



Una rete, tanti vantaggi!

Vuoi saperne di più?

Inquadra il QR-Code,
per maggiori info.

SUNPOWER

IL PRODOTTO: SunPower Reserve

SunPower Reserve è un sistema di accumulo per installazioni residenziali tutto in uno con inverter ibrido monofase da 5 kW e batteria da 10 kWh, espandibile a fino 60 kWh. È abbinato alla app per piattaforma SunPower One per installatori e utenti finali che agevola l'analisi sulle abitazioni.



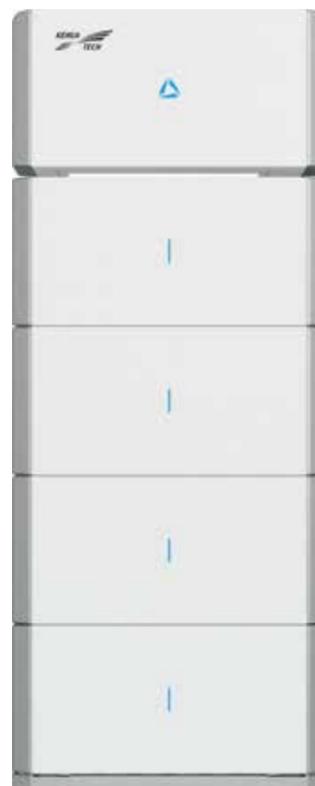
“ADEGUARE LO STAFF DEL CUSTOMER SERVICE AL PORTAFOGLIO PRODOTTI”

Andrea Pitonzo, head of global training



«Data l'estrema affidabilità dei nostri prodotti fotovoltaici, non abbiamo mai avuto bisogno di un supporto partner particolarmente numeroso. I casi da gestire sono sempre stati limitati a livello globale. Con l'aggiunta di nuovi prodotti, come le soluzioni in AC, abbiamo cominciato ad aggiungere field application engineers e technical support engineers al nostro team di supporto. Ora con soluzioni complete che includono sistemi di accumulo, sistemi di

ricarica per veicoli elettrici e numerosi touchpoint digitali abbiamo ulteriormente accelerato l'espansione del team di supporto e abbiamo ancora posizioni aperte per servire gli altri mercati che man mano saranno presidiati».



IL PRODOTTO: S3-EStore all in one C&I ESS

Kehua presenta il sistema all in one S3-EStore pensato per il segmento commerciale e caratterizzato da semplicità di installazione. Il sistema presenta un battery pack da 43 kWh che può raggiungere una capacità massima pari a 215 kWh. Il sistema è inoltre sicuro e intelligente grazie a un monitoraggio da remoto.

“SEMPLIFICARE L'INSTALLAZIONE MIGLIORA GLI INTERVENTI POST VENDITA”

Lane Peng, technical director



«Il sistema S3-EStore sfrutta la piattaforma cloud di Kehua, che non solo effettua il monitoraggio online e l'aggiornamento da remoto, ma consente anche di visualizzare numerose informazioni. Inoltre assicura una diagnostica più rapida. Il sistema adotta anche un design modulare e l'installazione integrata è molto comoda, riducendo i tempi di installazione e migliorando notevolmente l'efficienza del servizio post-vendita».



IL PRODOTTO: Storage System

La soluzione storage proposta da Sheen+ è composta da un inverter ibrido trifase da 10 kW e da una batteria da 10 kW. I due prodotti occupano poco spazio e il loro montaggio è rapido. La capacità della batteria può essere comunque adeguata in base alle esigenze



“OFFRIRE SOLUZIONI PREVENTIVE AGLI INSTALLATORI PARTNER”

Christian Klammer, product manager

«Con l'aumento dell'uso di batterie, la necessità di un monitoraggio e una gestione efficace delle stesse è diventata fondamentale. Il Battery Management System è una delle innovazioni tecnologiche chiave che ha rivoluzionato le attività post-vendita legate allo storage. Si tratta di un sistema integrato che controlla e monitora lo stato di ogni sezione delle batterie. Questo permette di garantire un funzionamento ottimale, prolungando la durata del sistema storage e prevenendo guasti o malfunzionamenti. Oltre al BMS, anche il sistema di monitoraggio ha un ruolo fondamentale e consente di monitorare le attività delle batterie in tempo reale, raccogliendo dati come la temperatura, la tensione e la capacità. Grazie a tali informazioni, possiamo fornire un supporto personalizzato ai nostri clienti, identificando eventuali problemi e offrendo soluzioni preventive. Inoltre, i sistemi di monitoraggio ci consentono di raccogliere dati a lungo termine per l'analisi delle prestazioni delle batterie e l'ottimizzazione dei futuri prodotti».





IL PRODOTTO: iShare-Home system

La soluzione proposta da SLEnergy è un sistema all in one pensato per applicazioni residenziali. Il sistema adotta un design modulare e standardizzato che consente di personalizzare in maniera flessibile la batteria. In particolare, il sistema di storage ad alto voltaggio SL-BH offre diverse configurazioni e può essere composto da 3 a 8 moduli con una capacità estendibile da 7,68 a 20,48 kWh semplificando le operazioni di installazione e O&M.



"CENTRI DI ASSISTENZA LOCALI PER RISPOSTE PIÙ RAPIDE" Jason Gong, product manager

«Ci sono tre aspetti che assicurano la piena soddisfazione del cliente. In prima battuta la tecnologia LFP che rende la batteria più sicura e affidabile. La tecnologia di bilanciamento attivo della batteria aumenta il tempo di funzionamento del sistema e l'efficienza di carica, riducendo il tasso di guasti. In seconda battuta, SLEnergy segue il concetto di servizio "cliente-centrico" con l'obiettivo di rispondere in maniera rapida alle varie esigenze. Il servizio, infatti, crea valore. Per questo abbiamo creato centri di ricambi e reti logistiche nei vari mercati mondiali in cui siamo presenti, al fine di rispondere rapidamente alle richieste di riparazione o sostituzione. Ai partner dell'assistenza forniamo formazione tecnica, incentivi per la capacità di servizio offerto, promozione dei prodotti e altri tipi di supporto. L'ultimo aspetto che assicura soddisfazione del cliente è una precisa strategia di controllo del rischio per garantire qualità del prodotto e tracciabilità del processo produttivo».



IL PRODOTTO: COMO H2

La batteria Como H2 è una delle più leggere nella sua categoria, con una densità energetica inferiore ai 10 kg/Wh. È dotata di sistema di gestione X-Watt che ottimizza i processi di carica/scarica. Inoltre è compatta e resistente.



"FOCUS SU SERVIZI PERSONALIZZATI E SUPPORTO PROFESSIONALE" Shen Liu, product director



«L'innovazione tecnologica assicura diversi vantaggi a partire dalla piattaforma di design che ci consente di ottenere prodotti flessibili e scalabili in grado di rispondere alle varie esigenze dei nostri clienti. Questo ci consente di migliorare la nostra efficienza e anche l'esperienza dei clienti che raggiungiamo. Inoltre i continui aggiornamenti dei nostri software indicano che AlpSolarr può rispondere prontamente alle sfide del mercato. Il software, in più, raccoglie dati in tempo reale consentendo al nostro team di allinearsi alle aspettative del cliente e di rispondere in maniera puntuale alle varie esigenze. Un altro vantaggio assicurato dall'innovazione tecnologica è la robusta iterazione hardware che garantisce stabilità e durabilità ai nostri prodotti. Infine degna di nota è la nostra filosofia customer-oriented che viene abbracciata dal team di design così come dal personale dedicato all'assistenza. Lo scopo è quello di fornire supporto tecnico professionale, servizi personalizzati e soprattutto la miglior esperienza possibile».

Quadri elettrici di interfaccia su misura per te!



Oltre 250.000
quadri l'anno
realizzati e distribuiti

In foto:
Quadro elettrico di interfaccia
realizzato per impianto fotovoltaico
da **350 kWp**



Contattaci:
Tel. +39 080 96 75 815
info@secsun.it
www.secsun.it

Divisione Quadri:

- Distribuzione
- Fotovoltaico
- Termoregolazione
- Automazione industriale

Divisione Servizi:

- Adeguamento secondo l'allegato A.70
- Dichiarazione di consumo dell'energia
- Verifica dei contatori a carico reale
- O&M



**IL PRODOTTO:
Inverter H3 e H3 Pro,
potenza 15-30 kW/660
kWh, CEI 016**

FoxEss propone un sistema composto dagli inverter ibridi H3 o H3 Pro e dalle batterie Energy Cube o HV. È possibile installare fino a 10 inverter in parallelo per avere sul fronte batterie fino a 300 kW di potenza e 600 kWh di capacità. La flessibilità rende la soluzione adatta ad applicazioni residenziali, commerciali, agrivoltaiche e utility-scale.

**“ASSISTENZA PERSONALIZZATA ED EFFICIENTE
GRAZIE ALLA TECNOLOGIA”**

Fabien Occhipinti, managing director & head of sales



«Le innovazioni tecnologiche hanno un impatto significativo sulle attività post vendita, consentendoci di offrire servizi più efficienti, personalizzati e orientati al cliente. Consentono inoltre di migliorare l'esperienza complessiva del cliente e costruire relazioni di fiducia a lungo termine. Ad esempio viene migliorata l'assistenza clienti. I tecnici ricevono una formazione specifica sui nuovi prodotti e possono fornire supporto immediato

ai clienti. Inoltre, i sistemi di gestione delle relazioni consentono di tracciare le interazioni fornendo un servizio personalizzato. Grazie all'IoT, poi, i prodotti sono dotati di sensori per monitorare il loro stato. Ciò ci consente di effettuare manutenzione preventiva. Inoltre, i sensori possono inviare dati in tempo reale ai team di assistenza post vendita, consentendo di fornire supporto remoto e diagnosticare i problemi più rapidamente. Infine le innovazioni tecnologiche come le piattaforme online simili a Whatsapp, le applicazioni mobili e le video call, ci consentono di offrire servizi post vendita in modo digitale ed accelerato. Per maggiori informazioni scrivere a fabien.occhipinti@fox-ess.com».



**IL PRODOTTO:
Q.Home+ ESS HYB-G3**

L'offerta residenziale di Qcells offre una combinazione tra il sistema di accumulo dell'impianto Q.Home ESS HYB-G3 all-in one modulare con inverter ibrido e la wallbox Q.Home E.Drive A+. Per il sistema di accumulo, sono stati semplificati i lavori di cablaggio e ridotti fino al 50% i tempi di installazione. Tutto il necessario è infatti inserito nel Q.Save Mate-box-G3-3P.



**“FUNZIONI DI SUPPORTO A DISPOSIZIONE
DELL'INSTALLATORE TRAMITE QR CODE”**

Alberto Nadai, sales manager



«Il service di Qcells in Italia è a disposizione dell'installatore per qualsiasi evenienza in fase sia pre sia post vendita. Inoltre l'installatore può rivolgersi al nostro staff di assistenza per un supporto dedicato al commissioning e alla messa in servizio da remoto oppure on-site. Grande attenzione è stata data al supporto digitale. Infatti tramite codice QR è possibile accedere all'area download, alla documentazione aggiornata, ai video guida monofase e trifase, alla guida rapida e al simulatore e configuratore elettrico. Quest'ultimo permette all'installatore di dimensionare autonomamente e velocemente l'impianto fotovoltaico con le diverse configurazioni del sistema di accumulo. Infine il cliente ha la possibilità di verificare comodamente la potenza e monitorare l'accumulo delle batterie e la ricarica della wallbox con un'unica app tramite smartphone oppure tramite l'applicazione web».



IL PRODOTTO: Rena 1000

Rena1000 è un sistema di storage pensato per il segmento commerciale. Ha potenza pari a 50 kW e una capacità di 110 kWh. Ha un design integrato e curato e adotta una struttura standardizzata. Può essere equipaggiato con trasformatori e STS per un uso in uno scenario di micro-grid.



**“CUSTOMER SERVICE LOCALE PER
INTERVENTI PIÙ TEMPESTIVI”**

Fisher Xu, product manager

«L'accumulo di energia sta assumendo sempre più rilevanza nell'ambito della transizione energetica globale. Renac Power, in tal senso, presenta al mercato un sistema altamente efficiente dedicato ad applicazioni commerciali. Si tratta della serie Outdoor C&I ESS Rena1000 con potenza pari a 50 kW e capacità pari a 110 kWh. In questa soluzione la produzione da fotovoltaico e l'accumulo sono altamente integrati. Dal punto di vista assistenziale, i clienti hanno la garanzia di un servizio efficiente e di alta qualità su Rena1000-HB. Innanzitutto, il design integrato e il BMS/EMS personalizzato facilitano l'installazione e la configurazione del sistema. Inoltre, i costi di O&M sono notevolmente ridotti grazie al controllo remoto e agli aggiornamenti del firmware. Infine, il nostro team di assistenza locale in Italia è sempre pronto a offrire un servizio tempestivo».

ecobel



IL PRODOTTO: Genius

Le batterie della serie GeNIUS, firmata Ecobel, sono disponibili a partire da 5 kWh per gli impianti monofase e fino a 20 kWh per quelli trifase. Permettono dunque di realizzare sistemi di accumulo di differente capacità a seconda dell'esigenza energetica.



"FOCUS SU FORMAZIONE DEGLI OPERATORI E ASSISTENZA CAPILLARE" Armando Sardo, Ceo

«Le innovazioni tecnologiche, soprattutto nel comparto energetico, innescano sempre un nuovo ciclo di informazioni che dai reparti di R&D e progettazione si diramano verso i canali di comunicazione interni ed esterni alle aziende. Dapprima per produrre la comunicazione commerciale più giusta ed efficace, ma subito dopo per organizzare e rendere facilmente fruibili tutti i dati tecnici e funzionali utili al post-vendita. Se i plus di prodotto e gli argomenti di vendita ben enfatizzati possono determinare la domanda, l'informazione tecnica pre-vendita e progettuale e la buona gestione del post-vendita possono essere l'elemento vincente per trasmettere al mercato l'idea di efficienza ed affidabilità anche sulle nuove tecnologie. L'informazione e la formazione continua degli operatori tecnici interni ed esterni, questi ultimi costituiti in centri assistenza tecnica più capillari possibili sul territorio, sarà uno dei lavori più impegnativi, ma assolutamente irrinunciabili dei prossimi tempi».

LG Energy Solution

ESS Battery Division

IL PRODOTTO: Prime 10H e 16H

A partire da settembre, le batterie Prime 10H e 16H saranno disponibili per una vasta gamma di inverter, consentendo agli installatori di scegliere tra soluzioni trifase e monofase. Questa novità offrirà loro una maggiore flessibilità e possibilità di personalizzazione. A tutto ciò, si aggiunge il nuovo inverter ibrido monofase ad alta tensione da 6 kW.



"APPLICAZIONI IT PER GESTIRE RICHIESTE DI ASSISTENZA" Luigi Dell'Orto, country sales manager

«Le innovazioni tecnologiche hanno un impatto significativo sulle attività post vendita e siamo costantemente impegnati a rispondere alle esigenze dei nostri clienti. Per far fronte a ciò, abbiamo implementato diverse strategie e soluzioni. Ad esempio stiamo lavorando per fornire ai nostri premium installer la formazione e le risorse necessarie per diventare service partner autorizzati. Questo ci consente di intervenire tempestivamente sui nostri sistemi d'accumulo, garantendo un supporto rapido ed efficiente ai nostri clienti. Inoltre stiamo lanciando un'applicazione IT che semplificherà il processo di apertura dei ticket per noi e i nostri clienti. Questa app consentirà una gestione avanzata dei ticket, permettendo sia a noi sia agli installatori di monitorare in tempo reale lo storico e lo stato. In questo modo, potremo tenere traccia delle richieste dei clienti e fornire loro un supporto personalizzato e tempestivo. Queste soluzioni ci permettono di ottimizzare le nostre attività post vendita e migliorare l'esperienza complessiva dei nostri clienti».

LG Energy Solution

La nuova soluzione Residenziale Completa



[HV Storage System]

[LV Storage System]



IL PRODOTTO: Sistema di accumulo Maxbess

MaxBess è il sistema di accumulo industriale all in one composto da inverter, batterie, BMS e sistema EMS, interamente progettato e realizzato da EEI in Italia. Trova utilizzo sia su nuovi impianti, sia su impianti già esistenti dove è richiesto inserire un sistema di accumulo. La batteria ha capacità pari a 70 kWh e la modularità consente di abbinare fino a 8 unità in parallelo.



"IMPORTANTI I TEMPI E LE MODALITÀ DI INTERVENTO" Jari Gianesini, C&I ESS business development



«Ci troviamo in una realtà in cui i clienti sono sempre più competenti ed esigenti. I tempi di risposta ed i modi con i quali il servizio post-vendita opera sono sempre più un punto fondamentale nel rapporto cliente-fornitore. Proprio per questo, EEI si è da tempo strutturata per restare sempre al passo con i tempi e continuare ad innovarsi tecnologicamente. Questo, grazie alla presenza di un grande ed altamente qualificato reparto di Ricerca e Sviluppo, dove convivono figure con diverse seniority, sfruttando quindi al meglio il giusto mix di esperienza e freschezza di idee. Le continue innovazioni tecnologiche permettono quindi al service EEI di supportare in primis da remoto il cliente, sia per quanto concerne l'assistenza allo start-up dei sistemi, sia per eventuali messe a punto o interventi in caso di guasti o anomalie».



IL PRODOTTO: SG-B5KWT

SolarMG presenta il sistema ad alta tensione SG-B5KWT. Questa soluzione è pensata appositamente per inverter ibridi trifase sia per l'uso domestico sia per quello industriale. Ogni modulo batteria ha una capacità di 5,1 kWh, una tensione nominale di 102,4 V con in aggiunta la possibilità di collegare in serie fino a 6 moduli e fino a 10 torri in parallelo raggiungendo così i 300 kWh di accumulo.



"FONDAMENTALE OFFRIRE LA MIGLIOR CUSTOMER EXPERIENCE POSSIBILE AI PARTNER" Elia Vignogna, responsabile supporto tecnico/assistenza



«Lavoriamo quotidianamente per dotare l'azienda di impianti di customer care di primo livello tramite attività che fungono da tutela non solo ai clienti finali ma anche agli installatori, che sono dei partner di riferimento sul territorio. Il criterio alla base della struttura di assistenza si traduce nel connubio tra la disponibilità di referenti operativi direttamente dall'Italia e un sistema smart di monitoraggio e service in grado di poter fornire il reale stato degli impianti installati. Le innovazioni tecnologiche hanno lo scopo di fornire strumenti di analisi rapidi e reattivi agli installatori e ai nostri clienti. Si crea così una collaborazione costante e sempre più fidelizzata con gli operatori del reparto tecnico che forniscono assistenza. Le innovazioni tecnologiche introdotte dal reparto tecnico SolarMG puntano pertanto a fornire un'esperienza migliore e sempre più snella ai nostri partner».



IL PRODOTTO: RPI-LVA510S

Il nuovo RPI-LVA510S distribuito da BU Energy è un sistema di accumulo all in one con inverter ibrido monofase da 5 kW. L'inverter ha un'efficienza del 97,4% ed è dotato di due Mppt tracker, la batteria ha una capacità di 10,24 kWh. Il sistema può essere monitorato e aggiornato da remoto tramite app.



"UN'ECCELLENTI ASSISTENZA ALIMENTA LA BRAND REPUTATION" Paolo Bessone, sales manager

Le persone sono sempre più esigenti e le aspettative riguardanti gli aspetti tecnologici che caratterizzano un prodotto o servizio stanno diventando sempre più centrali ed in grado di influenzare prepotentemente le scelte d'acquisto. In BU Energy il supporto al cliente è l'elemento fondamentale. Ci siamo strutturati per garantire ai nostri canali commerciali un adeguato supporto sia nella fase pre-vendita, a partire dalla fase di training ai partner installatori, sia nella fase post-vendita, con una gestione chiara e semplice dei potenziali trouble shooting ed abbinando un'adeguata velocità di risposta al fine di eliminare potenziali problematiche che potrebbero danneggiare la reputazione del brand. Garantiamo una continua condivisione e sensibilizzazione tra fornitore e cliente, attraverso un'analisi costi-benefici che possa incrementare la consapevolezza nella scelta d'acquisto dei componenti di impianti, consapevoli che il miglior marketing per un'azienda è la soddisfazione di ogni cliente ed avere un eccellente servizio post vendita è senza dubbio un mezzo importante per ottenerla».



VIESSMANN



IL PRODOTTO: Hybrid Inverter B-1 / A-3 e Battery HV1-HV2

Viessmann Hybrid Inverter B-1 / A-3, affiancato a Viessmann Battery HV1-HV2, è il sistema di accumulo fotovoltaico che Viessmann propone per il mercato residenziale e le applicazioni in piccole attività commerciali. È composto da inverter ibrido monofase e trifase in abbinamento a batterie al litio (LFP) modulari ad alta tensione. Battery flex varia da 1,4 kW a 3,9 kW.

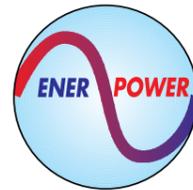


"SUPPORTO AI PARTNER SEMPRE PIÙ DIGITALIZZATO"

Giacomo Givotti, product sales manager



«L'innovazione tecnologica nel settore fotovoltaico sta coinvolgendo, in particolar modo, l'evoluzione di inverter e sistemi di accumulo verso una sempre maggiore digitalizzazione ed interconnessione degli impianti. La possibilità di collegare gli apparati alla rete internet, anche attraverso datalogger, permette di agevolare notevolmente le attività di assistenza. Grazie ai sistemi di monitoraggio e gestione, oramai predisposti di serie su tutti gli inverter e i sistemi di accumulo moderni, risulta possibile eseguire delle rapide verifiche sullo stato di funzionamento dell'impianto, visionando a distanza lo storico registrato. Il supporto tecnico post-vendita può quindi essere eseguito direttamente da remoto, quantomeno in una prima istanza, da parte di operatori tecnici opportunamente qualificati con l'obiettivo di risolvere un problema oppure individuare una potenziale soluzione che può essere eseguita successivamente on-site dall'installatore o tecnico incaricato».



IL PRODOTTO: Batterie al piombo AGM e gel

Le batterie AGM (Absorbent Glass Mat) e le batterie al gel sono ampiamente utilizzate per lo storage. Le prime utilizzano una struttura a matrice di vetro assorbente che rende le batterie sigillate e prive di manutenzione. Le batterie al gel, invece, utilizzano un elettrolita gelificato che immobilizza l'elettrolita, rendendo la batteria più sicura e resistente alle vibrazioni.

"BATTERIE USURATE? L'EFFICIENZA SI PUÒ RECUPERARE"

Luigi Vallin, titolare e rappresentante legale

«L'organizzazione aziendale di Enerpower è in grado di formulare offerte e preventivi per vari tipi di applicazione come gruppi di continuità UPS, impianti d'emergenza, energie rinnovabili, veicoli elettrici, macchine lavapavimenti e carrelli elevatori. Grande importanza riveste il servizio di assistenza tecnica con personale specializzato ed apparecchiature in grado di verificare con certificazioni computerizzate lo stato delle batterie controllate sia presso il nostro laboratorio, sia presso gli impianti del cliente. Trattamenti con cicli di carica e scarica, effettuati con idonee apparecchiature, riportano a volte batterie con capacità ridotta a condizioni di efficienza accettabile, di cui rilasciamo certificati con diagrammi e parametri principali computerizzati. Una buona logistica e un magazzino con prodotti a stock elevato, sempre in pronta consegna, consente l'evasione degli ordini in tempi molto brevi».

KEHUA TECH

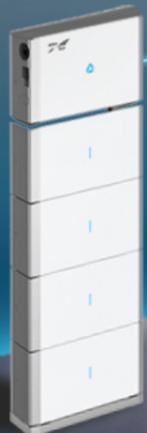
iStoragE Series

Sistema di accumulo di energia residenziale all-in-one

Proteggere energia di casa

Kehua

NO.5 principali fornitori di inverter per l'accumulo di energia a livello globale in termini di spedizioni (S&P Global, ex IHS Markit)



www.kehua.com

@Kehua Tech Italia

+39 3668394183

ryon.huang@kehua.com

Tempo di commutazione < 10 ms | Aspetto elegante | Gestione intelligente dell'energia



IL PRODOTTO: EP760 Residential Energy Storage System

La soluzione proposta da Bluetti per installazioni di taglia residenziale è caratterizzata da potenza in uscita fino a 7,6 kW. Il sistema è completo e modulare, espandibile fino a 19,84 kWh. Può essere installato con impianti già esistenti e può funzionare in modalità on-grid o off-grid. Infine è adatto per interni o esterni (con un armadio).



“STRATEGIE DI FIDELIZZAZIONE VERSO L’INSTALLATORE” Yang Shuang, responsabile prodotti e servizi



«Attraverso il potenziamento dei sistemi informatici, con l'aiuto di Internet, è possibile migliorare la gestione del servizio post-vendita. L'informatizzazione consente di interagire agevolmente con i clienti anche a distanza. Questo comporta un miglioramento dell'efficienza gestionale, soprattutto nella gestione degli ordini di spedizione. Inoltre si riducono i costi di gestione e in particolare i costi del personale e quelli dei materiali. Ogni intervento realizzato

viene registrato, così che la trasmissione di informazioni possa essere più accurata. Un altro servizio che crea valore aggiunto è ad esempio la creazione di tessere club e punti fedeltà da offrire ai nostri installatori. Importante è anche tracciare il servizio post vendita e consentire agli installatori di effettuare recensioni e ricevere risposte automatiche ai loro quesiti. L'obiettivo è quello di creare un canale di comunicazione efficiente e di fidelizzare i clienti. Infine è importante anche l'analisi dei dati che può aiutare l'azienda a prevedere la quantità di lavoro e adottare misure preventive».



IL PRODOTTO: SolaX X-ESS G4

SolaX X-ESS G4 è un sistema di storage all in one premiato con il TÜV Rheinland “All Quality Matters” e con il Red Dot Design Award 2021. È caratterizzato da un inverter ibrido monofase 3-7,5 kW oppure trifase 5-15 kW (parallelabile fino a 10 inverter per una potenza massima di 150 kW) e da una batteria scalabile da 3 a 12 kWh.



“CHATBOT E AUTOMAZIONE PER RISPONDERE ALLE RICHIESTE DI ASSISTENZA” Leo Li, deputy director



«I progressi tecnologici svolgono un ruolo cruciale nel migliorare le nostre capacità di assistenza e nel soddisfare le richieste in continua evoluzione dei clienti. Ad esempio abbiamo implementato un sistema di customer relationship management che ci consente di gestire in modo efficiente le interazioni con i clienti. Con l'aiuto del CRM, possiamo personalizzare il nostro approccio e fornire soluzioni su misura.

Inoltre, abbiamo creato un call center globale che opera 24 ore su 24 e che è dotato di attrezzature all'avanguardia, tra cui chatbot e sistemi di routing avanzati. Sfruttando l'automazione e i sistemi intelligenti, possiamo fornire un'assistenza efficiente ed efficace. Inoltre, abbiamo implementato strumenti di gestione dei cosiddetti service level agreement per garantire un elevato standard di erogazione del servizio. Questi strumenti ci consentono di definire obiettivi chiari e di monitorare le nostre prestazioni per fornire ai nostri clienti un'esperienza post-vendita coerente e affidabile».

TESVOLT Free to go green.

IL PRODOTTO: Power Safe

La nuova linea di prodotti Tesvolt Power Safe è una soluzione completa costituita da un accumulatore a batteria e da un sistema antincendio. È in grado di soddisfare anche i requisiti più rigorosi in materia di sicurezza nel commercio e nell'industria, che trovano applicazione ad esempio nelle zone di tutela delle acque, nonché quelli richiesti da alcune compagnie assicurative.



“UNA APP PER LA MESSA IN FUNZIONE DEI SISTEMI E PER ORDINARE COMPONENTI DA SOSTITUIRE” Christian Löffler, expert product manager ESS

«Forniamo agli installatori tutti i servizi in forma digitale, dalla configurazione del sistema di accumulo di energia alla messa in funzione fino all'assistenza after-sales. Con il nostro pianificatore di progetto Tesvolt, i partner possono facilmente progettare, configurare e ordinare nuovi sistemi di accumulo per i propri clienti senza bisogno di chiamare o scrivere un'e-mail. Grazie alla nostra Service App è, quindi, possibile procedere alla messa in funzione tramite smartphone

di tutti i sistemi di accumulo di energia Tesvolt. In caso sia necessario sostituire un singolo componente di un sistema di accumulo, l'installatore può ordinarlo direttamente tramite la Service App, nella quale sono registrate già tutte le informazioni rilevanti. Il nostro sistema di gestione dell'energia e il portale myTesvoltWorld consentono, inoltre, ai nostri clienti di monitorare e controllare tutti i flussi di energia. Riceviamo molti feedback positivi dai nostri partner di installazione che, grazie a questa soluzione, risparmiano tempo ed energia»


CanadianSolar

"AGEVOLARE ASSISTENZA E POST VENDITA TRAMITE APPLICAZIONI DIGITALI"
 Andrea Praticò, sales manager storage MSS Emea

«Riteniamo che l'attività post vendita e il servizio ai clienti in generale sia il punto di forza su cui concentrarsi per il futuro. Con EP Cube abbiamo creato una App mobile semplice e intuitiva che permette di agevolare e semplificare tutte le fasi del processo assistenza e post vendita. Mentre i nostri partner potranno supportare i loro clienti da un

portale web molto strutturato con analisi dettagliata del funzionamento in campo tramite il quale anche il nostro service può supportarli da remoto per una risoluzione proattiva di eventuali anomalie e riducendo drasticamente gli sprechi di tempo e i costi per viaggi e interventi in campo. Tutto il service viene gestito da personale Canadian Solar presente localmente in ogni Paese e con disponibilità di intervento in sito per le situazioni più critiche da risolvere».

IL PRODOTTO: EP Cube

EP Cube è una soluzione residenziale all in one proposta dal marchio indipendente Eternalplanet che fa parte della famiglia Canadian Solar. Si tratta di un sistema scalabile e personalizzabile con capacità da 6,6 a 19,9 kWh compatibile con la maggior parte dei sistemi fotovoltaici.


LIVOLTEK
IL PRODOTTO: All in one Energy Storage System

Il sistema all in one di Livoltek presenta un inverter ibrido bidirezionale resistente e caratterizzato da design compatto, pensato per installazioni residenziali e piccolo commerciali. La batteria del sistema è modulare e può essere ampliata fino a 25 kWh. La funzione di backup integrata e l'attivazione automatica in caso di interruzione dell'alimentazione consentono di massimizzare l'investimento.


"SOLIDA RETE DI ASSISTENZA CON CENTRI LOCALI E LINEE DIRETTE"
 Kathy Wang, product manager

«Livoltek, in quanto membro del Gruppo Hexing, gode di tecnologie all'avanguardia, catena di fornitura globale e rete di assistenza mondiale. L'azienda ha dedicato notevoli sforzi al miglioramento del servizio post-vendita per soddisfare la crescente domanda dei clienti. Abbiamo creato una solida rete di assistenza, che comprende centri regionali e una linea diretta dedicata. Inoltre forniamo una serie di componenti per il monitoraggio wireless e online. L'adozione della digitalizzazione nei processi produttivi, l'ottimizzazione della progettazione dei prodotti, l'assistenza tecnica e la formazione hanno contribuito a costruire una solida azienda. Questi sforzi hanno fatto sì che Livoltek creasse un forte rapporto con i suoi clienti oltre a una loro maggior soddisfazione».


BATTERIE
 PER TUTTE LE APPLICAZIONI

 BATTERIE ERMETICHE AL PIOMBO
 AGM E GEL

 BATTERIE ERMETICHE AL PIOMBO
 FRONT TERMINAL

 REGOLATORI
 DI CARICA

 BATTERIE OMOLOGATE PER
 TUTTI I TIPI DI INVERTER

 BATTERIE LITIO FOSFATO
 LiFePO4


INVERTER



CARICABATTERIE


WWW.ENERPOWERSRL.COM

SISTEMA MONOFASE ALL-IN-ONE CON BATTERIE INTEGRATE

ENTRA NELLA FAMIGLIA LIVOLTEK E DIVENTA
NOSTRO DISTRIBUTORE STRATEGICO IN ITALIA

CARATTERISTICHE

-  **FUNZIONAMENTO SEMPLICE ED INTELLIGENTE**
-  **ESPANSIONE PACCO BATTERIE SEMPLICE E FLESSIBILE**
-  **MOLTO SILENZIOSO GRAZIE AL RAFFREDDAMENTO A CIRCOLAZIONE NATURALE**
-  **CARICA INTELLIGENTE CON BILANCIAMENTO ATTIVO**

LIVOLTEK LANCIA
IL SUO SISTEMA
IBRIDO TRIFASE



+393 336 452 853
sales.eu@livoltek.com

www.livoltek.com



Livoltek Power Europe BV

SAJ

IL PRODOTTO: Serie SAJ HS2

La soluzione SAJ HS2 è un prodotto all in one pensato per installazioni residenziali. È caratterizzato da capacità fino a 25 kWh. Inoltre l'UPS offre un tempo di commutazione di 10 millisecondi per evitare interruzioni di corrente. Il sistema precablato rende l'installazione facile e veloce.



"GARANTIRE DISPONIBILITÀ DI PARTI DI RICAMBIO ORIGINALI"
Raffaele Coci, technical services manager

«I progressi nella tecnologia di accumulo SAJ non solo hanno reso i dispositivi più intelligenti ed efficienti, ma li hanno anche resi più convenienti. Di conseguenza, l'azienda sta registrando un aumento della domanda di dispositivi. Tuttavia, ai progressi della tecnologia è collegato un aumento delle complessità nell'installazione e nella manutenzione dei dispositivi. I clienti richiedono servizi post-vendita personalizzati oltre a prodotti con interfacce user-friendly che offrano funzionalità di facile personalizzazione. Oltre alla garanzia standard e al supporto per le riparazioni, poi, i responsabili dei prodotti garantiscono servizi post-vendita tempestivi, affidabili e personalizzati. Allo stesso tempo forniscono servizi di supporto dedicati che vanno dai servizi di manutenzione e riparazione all'ottimizzazione del sistema e al monitoraggio da remoto. Un altro aspetto critico per garantire la soddisfazione del cliente è la disponibilità di parti di ricambio originali».

INVERTER IBRIDI

NEL MERCATO DEI SISTEMI DI ACCUMULO TROVANO SPAZIO ANCHE GLI INVERTER IBRIDI,
PREDISPOSTI PER L'ALLACCIO DIRETTO DI UN IMPIANTO FOTOVOLTAICO A UNA BATTERIA



IL PRODOTTO: S6-EH3P(5-10)K

Solis presenta l'inverter ibrido S6-EH3P(5-10)K con da 3 a 4 Mppt integrati. È pensato per installazioni commerciali e residenziali a tetto con sezioni ad orientamento multiplo. Sul fronte storage, l'inverter può gestire fino a 10 kW di carica/scarica e 10 kW sulla porta di backup. Per quanto riguarda la sezione di ingresso, l'inverter è in grado di supportare fino a 1.6 di rapporto DC/AC per connettere più potenza al sistema di accumulo.



"INCREMENTO DI PERSONALE PER ASSISTENZA PUNTUALE"
Gianluca Marri, product solution specialist Italia ed Europa

«La trasformazione porta con sé diverse sfide. In Solis diamo valore alla qualità del servizio che forniamo ai nostri distributori, installatori e clienti finali. Questo aumenta la pressione per tenere il passo con la domanda e per continuare a fornire livelli di servizio elevati. Per cui, per mantenere gli standard prefissati e la disponibilità dei prodotti, abbiamo dovuto quadruplicare il nostro personale nel giro di sei mesi. In questo senso una delle sfide principali, in Italia, è trovare candidati con competenze adeguate. La nostra linea di assistenza diretta è gestita da tecnici italiani, in grado di supportare costantemente gli installatori sul campo. Abbiamo inoltre un servizio email che consente di aprire direttamente ticket con il nostro service.

In aggiunta, tutti i prodotti connessi al nostro portale SolisCloud possono essere gestiti, verificati e aggiornati da remoto. Tutto questo con l'unico scopo di tenere il passo con la domanda e continuare a fornire livelli di servizio elevati».

solaredge

IL PRODOTTO: Inverter Hub SolarEdge Home - monofase

Il nuovo inverter Hub, ora disponibile anche in versione monofase con potenze da 3 a 6 kW, gestisce in maniera integrata la produzione fotovoltaica, l'accumulo in batteria e i dispositivi smart energy. L'inverter è inoltre predisposto per gestire l'alimentazione di backup, mediante apposita interfaccia, in caso di mancanza di rete.



"ESSENZIALE L'AGGIORNAMENTO COSTANTE DEGLI INSTALLATORI"

Alessandro Canova, technical marketing manager

«Il continuo focus sull'innovazione tecnologica sicuramente rappresenta il cardine del successo e della costante crescita di SolarEdge nel panorama dei produttori mondiali di tecnologie per l'efficienza energetica. L'evoluzione tecnologica dei nostri prodotti da un lato offre ai nostri installatori la possibilità di proporre ai loro clienti soluzioni innovative e ad alto valore aggiunto e, dall'altro, richiede un costante aggiornamento sulla formazione tecnica di prodotto. È chiaro quanto un'adeguata e costante formazione sugli ultimi sviluppi hardware e software dei nostri prodotti sia cruciale per gestire al meglio il post-vendita, dall'installazione e messa in esercizio del sistema, alla sua gestione con la nostra piattaforma di monitoraggio. Per questo motivo SolarEdge mette a disposizione dei suoi clienti strumenti ed eventi di formazione tecnica di vario tipo, dal portale online e gratuito Edge Academy a corsi in presenza con sessioni tecniche hands-on».

hoymiles

IL PRODOTTO: Inverter ibridi

L'ultima generazione degli inverter ibridi Hoymiles si traduce in soluzioni monofase e trifase, con una potenza che può variare tra i 3 e i 12 kW. La funzione intelligente EMS supporta la modalità di autoconsumo, la modalità economia e la modalità di backup.



"IL MONITORAGGIO CONSENTE DI AGIRE IN MANIERA PROATTIVA"

Rock Yin, product manager

«La nostra piattaforma di monitoraggio S-Miles Cloud è in grado di registrare e analizzare i dati operativi degli inverter, consentendo anche di predire futuri malfunzionamenti così da consentire di agire in maniera proattiva. I nostri inverter sono inoltre integrati con funzioni EMS che possono soddisfare le diverse necessità energetiche dei clienti. Infine i nostri prodotti possono anche lavorare con Impianti virtuali e sistemi domestici smart per una ancor maggiore personalizzazione».

No. 3

Produttore globale di inverter fotovoltaici

La vostra soluzione per inverter residenziali, commerciali e industriali.

Fonte: IHS Markit appartenente a S&P Global



W: solisinverters.com

Cerca 'Solis' [f](#) [t](#) [in](#) [@](#) [v](#)

Bancabile. Affidabile. Locale.

W-HMS | 600-800

Microinverter di stringa con 2 canali MPPT



W-HHT | 5-10K

Inverter ibrido trifase ad alta tensione



 PYLONTECH



FORCE H1

CEI
0-21

Certificati CEI 0-21



www.western.it

 **WESTERN CO.**[®]
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS

Storage: vetrina prodotti

GOODWE

IL PRODOTTO: Serie ET

Gli inverter ibridi ET di GoodWe facilitano la funzione di backup, il peak shaving e la gestione dei carichi, ottimizzando così l'autonomia dell'impianto e riducendo i costi energetici. La serie ET può essere utilizzata con batterie di varie capacità e marchi, tra cui la batteria Lynx Home F di GoodWe.



"ESSENZIALE MANUTENZIONE PREVENTIVA E MONITORAGGIO DA REMOTO" Valter Pische, sales manager Southern Europe

«Le innovazioni tecnologiche hanno un impatto significativo sulle attività post vendita degli inverter. In particolare, lo sviluppo di strumenti digitali adeguati è ormai standard nell'era post-Covid. Per rispondere alle richieste dei clienti, abbiamo messo a disposizione maggiori risorse per la formazione del personale, sviluppo di strumenti digitali e ampliamento dei canali di comunicazione. Offriamo supporto specializzato tramite telefono, email e chat online. Inoltre, abbiamo sviluppato la piattaforma Sems e l'applicazione SolarGo per il monitoraggio in tempo reale degli impianti fotovoltaici. Implementiamo anche programmi di manutenzione preventiva e monitoraggio remoto per identificare e risolvere tempestivamente eventuali anomalie e ridurre al minimo le necessità di interventi in loco per l'installatore. La nostra priorità è offrire un'assistenza completa e di qualità per garantire la soddisfazione del cliente».

Fronius



IL PRODOTTO: GEN24 Plus

GEN24 Plus è un inverter ibrido caratterizzato da versatilità nella configurazione, controllo dinamico di tecnologie complementari e diversi flussi di energia e opzioni di backup personalizzabili. L'inverter è inoltre compatibile con i sistemi di accumulo BYD Battery-Box Premium HVS/HVM e LG Resu Flex.



"REPERIBILITÀ ESTESA E ASSISTENZA TRAMITE STRUMENTI DIGITALI" Roberto Longo, project manager

«Fin dall'avvio della business unit Solar Energy, Fronius ha investito molto nel servizio di assistenza tecnica post-vendita. Infatti, il design degli inverter ruota attorno al concept di sostituzione on-site dei componenti. Parallelamente, l'ufficio dedicato al supporto tecnico e il repair center sono stati potenziati con l'assunzione di nuovi tecnici e l'aggiunta di nuove postazioni di riparazione. Inoltre la reperibilità del supporto tecnico è stata estesa alla pausa pranzo, così da fornire assistenza dalle 8.30 alle 17.30. L'offerta di assistenza si è evoluta, introducendo nuovi strumenti digitali come il portale online Fronius Solar.SOS per la gestione dei malfunzionamenti e la richiesta di componenti sostitutivi, in affiancamento alla linea telefonica che fornisce assistenza da remoto tramite l'utilizzo di Team Viewer e la funzione di Remote access di cui dispongono i nuovi inverter Fronius GEN24 Plus. Anche Fronius Solar.web, il nostro sistema evoluto per il monitoraggio e la gestione degli impianti, è stato migliorato e ora presenta grafiche più intuitive».

KOSTAL

IL PRODOTTO: Plenticore Plus G2

La gamma Plenticore Plus G2 è composta da inverter che possono essere abbinati a batterie. In particolare sono compatibili con BYD e LG. Plenticore Plus G2 è un inverter full optional e può essere impiegato come solare oppure ibrido. Consente l'attivazione di 4 carichi pilotati per aumentare ulteriormente l'autoconsumo ed è coperto da 10 anni di garanzia.



"CONDIVIDERE CASE HISTORY PER AFFINARE CAPACITÀ DI DIAGNOSI"

Luca Montanari, sales manager

«La continua richiesta di nuove funzionalità e maggiore interconnettività tra più dispositivi come inverter, batterie e wallbox pretende un servizio post vendita rapido, efficace e puntuale. Kostal ha da sempre ritenuto che dare supporto ai clienti sia una parte fondamentale della propria offerta che, di rimando, non si limita a dispositivi robusti ed affidabili ma anche ad un servizio di alta qualità. Oltre a regolari meeting di formazione, controllo e analisi statistiche, i tecnici Kostal hanno la possibilità di condividere tra loro case history a livello internazionale per affinare sempre più la capacità di diagnosi e rendere più rapido il trouble shooting. Un sistema di appuntamenti telefonici per l'assistenza in cantiere consente di evitare che chi ha necessità di supporto resti in attesa o addirittura non riesca a mettersi in contatto con l'after sales. Anche questa strategia rende possibile un servizio di alto livello che Kostal s'impone di offrire agli operatori del settore».



IL PRODOTTO: RS Hybrid Monofase e Trifase

Gli inverter fotovoltaici della gamma RS Hybrid Monofase e Trifase Riello Solar-tech consentono di sfruttare i vantaggi dell'autoconsumo grazie ai loro sistemi di storage integrati. Sono pensati per applicazioni residenziali e commerciali e sono caratterizzati da grande efficienza energetica e ridotto impatto ambientale.



"ANALISI PREVENTIVA PER AGEVOLARE ATTIVITÀ POST VENDITA"

Maurizio Tortone, product manager

«L'innovazione tecnologica coinvolge tutti i settori, non di meno quello dei sistemi inverter ed energy storage. Questi sistemi in ogni momento possono interagire con le reti di scambio di informazioni, gestire e analizzare flussi energetici, ricevere o inviare comandi e ovviamente essere telecontrollati 24 ore su 24. Grazie alle App e ai portali di supervisione che lavorano in Cloud è possibile verificare in tempo reale lo stato di funzionamento del sistema, avvisare tempestivamente in caso di anomalie, con possibilità di intervenire direttamente da remoto con una modifica di impostazioni, tarature, soglie di intervento o ancora con aggiornamenti firmware immediati. Con un'analisi preventiva dei dati, per esempio, si possono prevedere il deterioramento precoce delle batterie e dei condensatori elettrolitici causati da elevate temperature di esercizio. Il risultato che si ottiene è una riduzione notevole degli interventi in campo e quindi un'agevolazione delle attività di post-vendita».



PRODUCED BY ANYONE,
REPAIRED BY US.



RIPARAZIONE & RIGENERAZIONE Inverter Fotovoltaici Centralizzati Obsoleti e/o Discontinuati.

Interventi in Sito Diagnostica

Parti di Ricambio Manutenzione

Officina Mobile Servizi Specialistici



- TORINO -

- ASCOLI PICENO -

- POTENZA -

www.stirepair.com

SOLAX X3-HYBRID G4 + BATTERIE 5.8kWh

La soluzione perfetta per l'accumulo di energia!



- Corrente in ingresso 16A DC (singola stringa): supporta pannelli ad elevata efficienza
- Tensione di avvio 220V, arco temporale di lavoro esteso
- Tempo di switchover <10ms: in caso di blackout
- On & off grid paralleli fino a 10 inverter (150kW)
- Accumulo espandibile fino a 46.4kWh per 1 inverter
- Gestione intelligente dei carichi (EVC, pompa di calore, ecc.)



SUNGROW

Clean power for all



IL PRODOTTO: Inverter ibridi mono e trifase

Gli inverter ibridi Sungrow sono disponibili sia nella versione monofase (da 3 a 6 kW) sia in quella trifase (da 5 a 10 kW). Essi garantiscono vari vantaggi tra cui un'applicazione flessibile, una gestione smart con un monitoraggio online gratuito e una facile installazione.



"SOLUZIONI SMART PER INTERVENIRE RAPIDAMENTE"

Lorenzo Gasparotto, product manager distribution Italy and Balkans

«Sungrow da sempre punta sul rinnovarsi, proponendo prodotti versatili, in grado di adattarsi alle esigenze del cliente, associando facilità di installazione ad ottime prestazioni e flessibilità di dimensionamento. A questo si aggiunge iSolarCloud, il nostro sistema di monitoraggio, a disposizione del cliente per il normale utilizzo del prodotto, come anche dell'installatore e dell'assistenza Sungrow. Si possono ottenere report giornalieri, settimanali e mensili, condividere impianti, visualizzare dati live, come anche ricevere feedback in caso di allarmi, fare aggiornamenti da remoto e modificare parametri operativi. Questa applicazione è in continuo aggiornamento, sia dal punto di vista grafico sia di impostazioni. Si va quindi verso lo sviluppo di un sistema sempre più intelligente, per disegnare su misura l'impianto in base alle esigenze del cliente e al tempo stesso con la possibilità di intervenire in maniera mirata in caso di anomalie.»

WESTERN CO.[®]

ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS

IL PRODOTTO: Inverter ibridi W-Hi serie HHS (1PH) HHT (3PH)

Gli inverter ibridi in alta tensione W-Hi mantengono lo stesso standard costruttivo della serie di stringa ovvero scocca uni-body in alluminio, Pcb di ultima generazione, ingressi Mppt fino a 1000 V, sovraccarico DC al 60%, gestione batteria in alta tensione e dispositivi anti blackout sempre integrati a piena potenza rispetto al taglio dell'inverter selezionato.



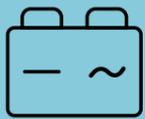
"INTERVENTI DI ASSISTENZA ESCLUSIVAMENTE DA REMOTO"

Massimo Strozzi, direttore commerciale

«Abbiamo ridotto a zero gli interventi on site grazie alla Western Engineering, società R&D di Western CO, allo sviluppo decennale di Energy Management System per inverter solari e alle nuove tecnologie IoT. Queste ultime sono implementate su tutti i nostri prodotti, specialmente sui sistemi storage. Così, con l'ausilio di una connessione internet, siamo in grado di gestire ogni tipologia di configurazione o di aggiornamento firmware direttamente da remoto. Tutti i nostri partner e soprattutto il nostro servizio post-vendita possono comodamente gestire gli inverter direttamente da pc, tablet o smartphone. I clienti scelgono Western CO e la linea di prodotti W-Hi proprio perché riescono ad eliminare del tutto gli spostamenti del personale sugli impianti se non per la sostituzione fisica del prodotto in caso di rottura causata da fenomeni esterni.»

Sistemi TUTTO-IN-UNO

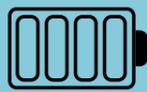
Sistema di Accumulo Modulare per la Casa



Tipo di batteria
LiFePO₄



Quantità di batteria
2-4



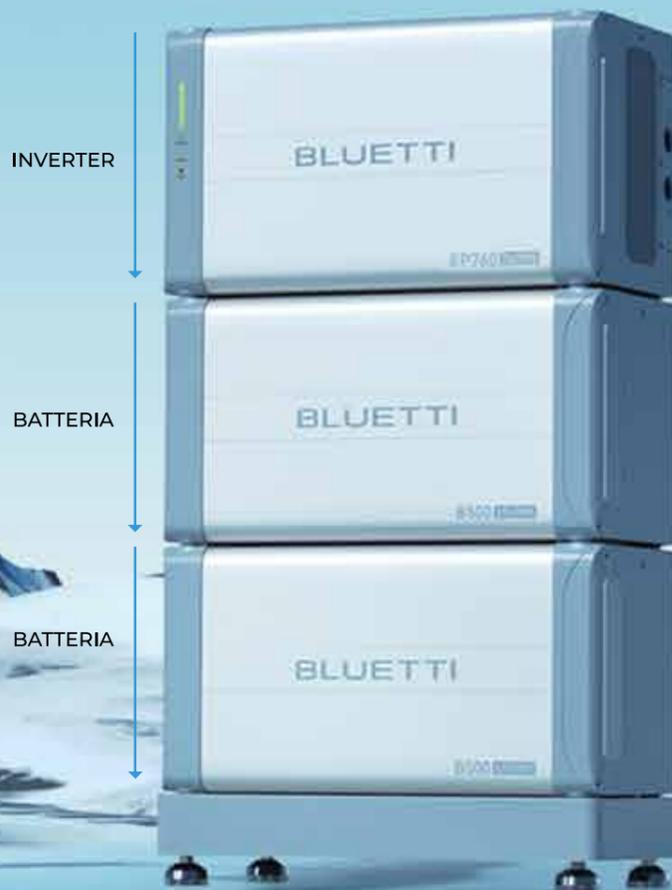
Capacità di batteria
9,9kWh-19,8kWh



Uscita
7600W



Ingresso FV
9000W



Entra attraverso questo codice QR per ottenere uno sconto del **10%**.

Data valida:
30 giugno - 06 luglio



Diventa nostro installatore

<https://it.bluettipower.eu/>

Sito Web

<https://it.bluettipower.eu/pages/the-smarter>

Diventa nostro installatore

<https://it.bluettipower.eu/pages/diventa-un-partner-di-installazione>

SCEGLI DI ESSERE **GREEN**

PER IL FUTURO DELLA TUA IMPRESA



SCOPRI TUTTE LE
SOLUZIONI
PER APPLICAZIONI C&I



SCOPRI I NUOVI SISTEMI DI ACCUMULO DI TAGLIA COMMERCIALE E INDUSTRIALE

MADE IN ITALY

Energy S.p.A. (Società quotata in Borsa Italiana)
Sede legale: Piazza Manifattura, 1 - 38068 Rovereto TN - Italy
Sede operativa: Via zona Industriale, 10
35020 - Sant'Angelo di Piove di Sacco PD - Italy
Tel. +39 049 2701296 - info@energysynt.com

www.energyspa.com



SAVE YOUR PLANET
www.energyspa.com