

GLI SPECIALI DI

# SOLARE B2B



## Speciale Distributori

- *IL MERCATO SI RIORGANIZZA*
- *VETRINA: OFFERTA, SERVIZI E STRATEGIE DEI PRINCIPALI PLAYER DELLA DISTRIBUZIONE ITALIANA*



# enerklima<sup>®</sup>

DISTRIBUZIONE COMPONENTI PER IMPIANTI

**Il tuo partner di fiducia per soluzioni innovative nel settore delle energie rinnovabili e dell'efficienza energetica.**

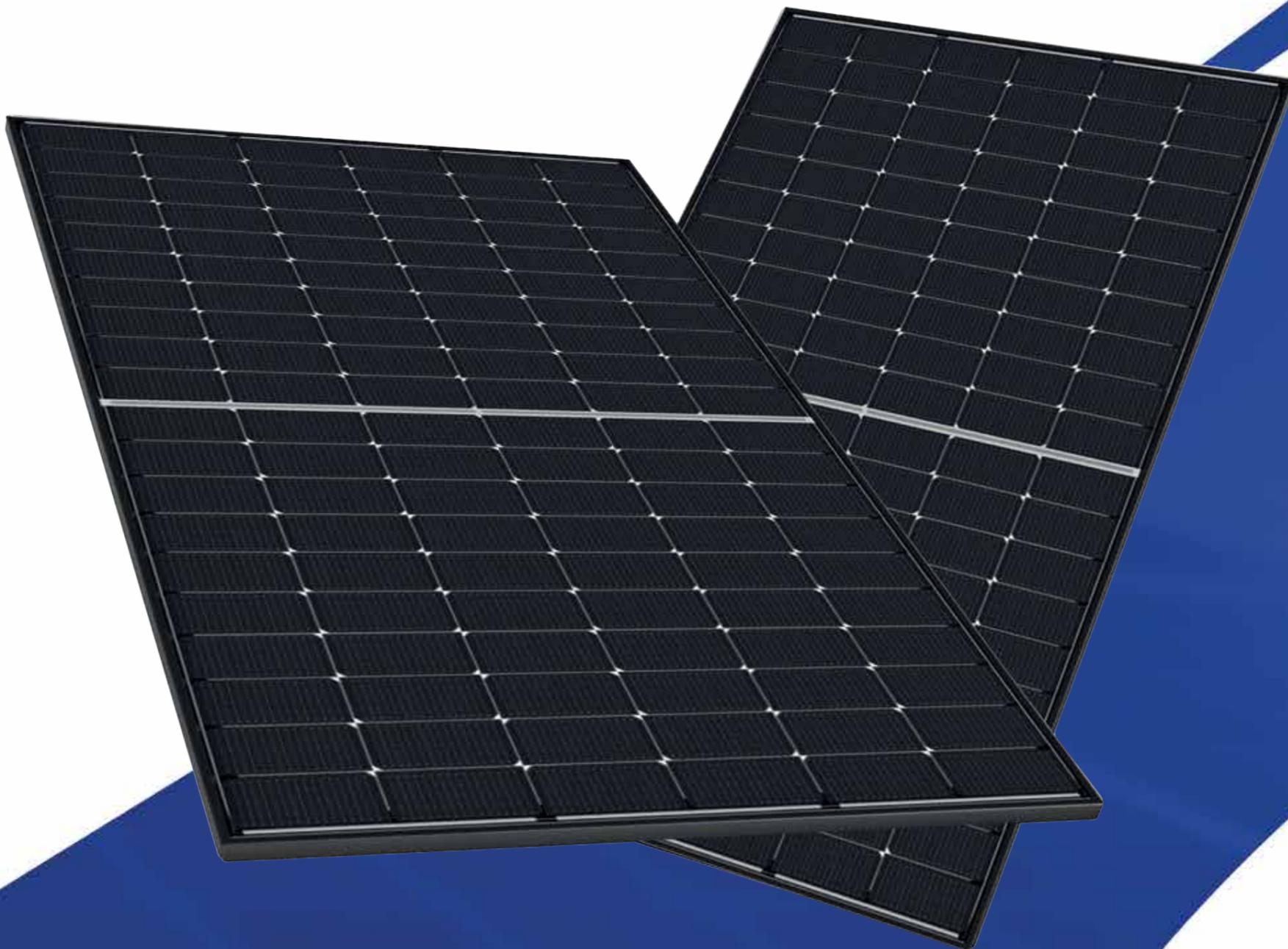


Tra i primi  
**DISTRIBUTORI SPECIALISTI  
DI MATERIALE FOTOVOLTAICO**  
in Italia



# **T/E/C/N/O/-L/A/R/I/O**

## **L'affidabilità dell'esperienza**



**DISTRIBUTORE SPECIALISTA  
DI PRODOTTI PER IL FOTOVOLTAICO  
E LA MOBILITÀ ELETTRICA**

- ▶ COSTANTE DIFFERENZIAZIONE DELLA GAMMA
- ▶ ASSISTENZA PRE E POST VENDITA
- ▶ SOLO PROPOSTE DI ALTA QUALITÀ
- ▶ CONSEGNE RAPIDE IN TUTTA ITALIA
- ▶ FORMAZIONE TECNICA COMMERCIALE

**tecnolario.it**

# IL PRODOTTO GIUSTO **PER OGNI** TUO PROGETTO

Da Krannich trovi un'ampia gamma di prodotti dei migliori brand, per ogni tipo di impianto fotovoltaico.

Offriamo prodotti di alta qualità, come moduli, inverter, sistemi di accumulo, sistemi di montaggio, prodotti per l'elettromobilità, ma anche un team di esperti sempre a disposizione per consulenza e supporto personalizzato.

In più, grazie al nostro Webshop, puoi accedere facilmente alla nostra offerta completa, verificare disponibilità in tempo reale e gestire i tuoi ordini in modo semplice e veloce.

[www.krannich-solar.com](http://www.krannich-solar.com)

[www.svr-italy.com](http://www.svr-italy.com)



BETTER. TOGETHER.



Qualità  
Ampia Gamma



Consulenza  
Personalizzata



Partner  
Affidabile



30 Anni di  
Esperienza

Visita il nostro Webshop: [shop.krannich-solar.com/ita-it](http://shop.krannich-solar.com/ita-it)

# Sommario

**Pag. 6** Distribuzione: il mercato si riorganizza

**Pag. 12** L'offerta dei principali player

pag. 20 1ST BEAM	pag. 25 FORME
pag. 12 COENERGIA	pag. 18 FORNITURE FOTOVOLTAICHE
pag. 20 COMOLI FERRARI	pag. 22 IBC SOLAR
pag. 23 EEN ENERGY	pag. 22 KRANNICH
pag. 16 ELFOR	pag. 22 PUNTO ENERGIA
pag. 20 ENERBROKER	pag. 23 SONEPAR
pag. 16 ENERGIA ITALIA	pag. 21 TECNOLARIO
pag. 18 ENERGY3000	pag. 21 VP SOLAR
pag. 24 ENERKLIMA	pag. 16 ZELIATECH
pag. 12 ENERPOINT	pag. 18 WATTKRAFT
pag. 12 ESAVING	pag. 24 X-WIN
pag. 25 EXSAL	

**Pag. 26** Gli speciali di SolareB2B



**LA SCELTA FACILE  
E CONVENIENTE**



**VISITA IL NOSTRO SHOP  
E REGISTRATI!**



SCOPRI DI PIÙ



**MODULI**



**INVERTER**



**BATTERIE**



**ACCESSORI**

**CONSULTA IL CATALOGO  
E SCOPRI LE OFFERTE  
A TE RISERVATE.**



# DISTRIBUZIONE IL MERCATO SI RIORGANIZZA

IL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE SPECIALIZZATA STA ATTRAVERSANDO UNA FASE SEGNA DA PROFONDI CAMBIAMENTI - NEL DETTAGLIO FUSIONI E ACQUISIZIONI - E DALLE DIFFICOLTÀ CAUSATE DALL'INCESSANTE BATTAGLIA DEI PREZZI. IN UN MOMENTO COSÌ PARTICOLARE, ALCUNI PLAYER RISENTONO MAGGIORMENTE DELLA COMPLESSITÀ DEL MERCATO, E ALTRI SI RAFFORZANO PROSEGUENDO IL PERCORSO DI TRASFORMAZIONE DA SEMPLICI FORNITORI A PARTNER TECNICI E STRATEGICI. È UN RIPOSIZIONAMENTO CHE RUOTA INTORNO AD ALCUNE PRIORITÀ TRA CUI SELEZIONE DEI BRAND, QUALITÀ DEL PRODOTTO, SUPPORTO CONSULENZIALE, FLESSIBILITÀ, LOGISTICA AVANZATA, DIGITALIZZAZIONE DEI PROCESSI E FORMAZIONE

DI MONICA VIGANÒ

**N**egli ultimi anni, dopo le impennate che hanno caratterizzato l'epoca del Superbonus, le curve di crescita dei fatturati della distribuzione specializzata si sono arrestate e hanno registrato sensibili cali. Questo è dovuto principalmente

alla brusca frenata della domanda, in primis proprio a causa della cancellazione della maxi agevolazione, ma anche alla diminuzione dei prezzi unitari dei prodotti. A questo si aggiunge l'alto livello di competizione alimentata da una filiera meno specialista e che spesso

si differenzia sul piano del prezzo. In questo contesto, dove le marginalità sono messe a dura prova, è importante non lasciarsi trascinare e trovare una modalità per distinguersi ed emergere, soprattutto agli occhi degli installatori. Secondo alcuni esponenti della di-



## Distribuzione: sette strategie per affrontare le sfide attuali



### Puntare su qualità e consulenza tecnica

offrire soluzioni ad alto contenuto tecnologico, servizi pre/post vendita e supporto normativo



### Focalizzarsi sul valore, non sul prezzo

costruire un'offerta basata sull'expertise e sull'affidabilità



### Investire in partnership strategiche

collaborare con produttori di alto profilo per rafforzare la proposta commerciale e creare sinergie lungo la filiera



### Espandersi verso nuovi segmenti

strutturarsi per rispondere a progetti più complessi e grandi impianti, anche tramite la collaborazione con EPC o società di installazione di grandi dimensioni



### Sviluppare servizi logistici flessibili

consegne scaglionate, modelli just-in-time, ottimizzazione stock per grandi commesse



### Digitalizzazione come leva competitiva

piattaforme B2B per ordini, progettazione e supporto clienti sempre più automatizzati ed efficienti



### Formazione e networking

offrire eventi formativi per i propri clienti, creando fidelizzazione e aggiornamento continuo

istribuzione specializzata, la chiave sta nella promozione di soluzioni di alta qualità e che si differenzino dalla massa. Che da un lato costringono a un duro lavoro nell'immediato, ma che nel medio-lungo termine avranno sicuramente benefici. Risulta necessario puntare sulla differenziazione, soprattutto sul fronte dei servizi. Per esempio potenziando il supporto tecnico nella fase pre e post vendita e investendo nella qualità della relazione con il cliente. In un contesto come quello attuale, sono l'affidabilità e il valore del servizio a fare davvero la differenza.

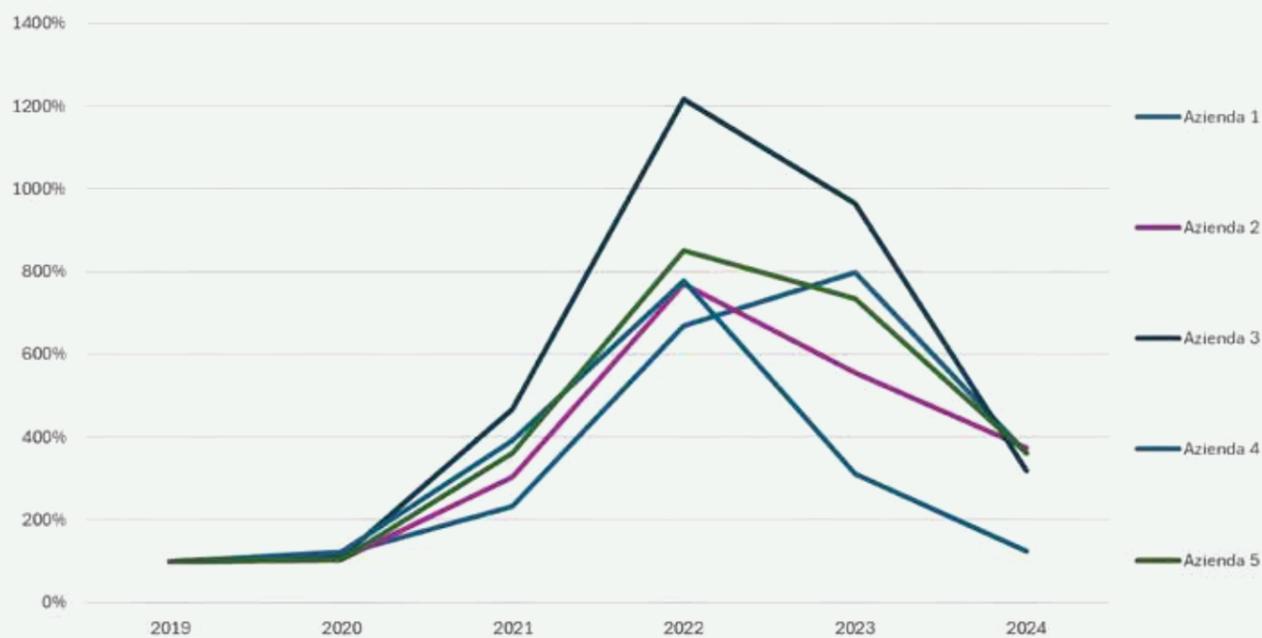
#### IN CERCA DI UN NUOVO ASSETTO

Prima di analizzare il momento in ogni sua sfaccettatura, vale la pena sottolineare come il calo dei fatturati registrato nel settore della distribuzione (specializzata soprattutto) non sia il segnale di un mercato in crisi. Ma piuttosto l'effetto fisiologico di una fase di transizione dopo l'eccezionale picco legato al Superbonus, fase che porta verso una nuova normalità che si sta assestando su basi più solide e strutturate. In pa-

rallelo la riduzione dei prezzi unitari dei prodotti non ha compromesso la qualità delle tecnologie che anzi continuano a evolversi e migliorare in efficienza. Per cui il momento attuale, caratterizzato dalla ricerca di nuovi equilibri, è poco rappresentativo dello stato di salute effettivo del settore della distribuzione che ha la possibilità di evolvere in due direzioni polarizzanti: una più legata a volumi e appannaggio dei grandi operatori, una seconda invece più raccolta e concentrata sul rafforzamento di partnership e rapporti. Analizzando ad esempio il mercato residenziale, il calo della domanda è evidente, anche a causa della crescente presenza di grandi operatori in grado di proporre formule di pagamento dilazionato particolarmente vantaggiose, come la rateizzazione in bolletta. «Questo modello, difficile da replicare per realtà di dimensioni più contenute, sta ridefinendo le regole del gioco, concentrando il mercato su pochi attori strutturati», sostiene Simone Vernizzi, head of distribution Italia di IBC Solar. Diverso il discorso per il segmento commerciale e industriale dove il mercato si mostra molto più

dinamico. Qui l'elevato costo dell'energia combinato con un prezzo dei componenti fotovoltaici ai minimi storici sta accorciando sensibilmente i tempi di rientro dell'investimento. Il fotovoltaico si conferma una soluzione attrattiva, sicura e redditizia per le aziende e questo sta alimentando un fermento positivo nel segmento. Per affrontare questo scenario si rende necessario sapersi adattare rapidamente al contesto, offrire soluzioni flessibili e puntare su servizi a valore aggiunto. «Stiamo assistendo a una profonda ridefinizione del ruolo del distributore nel settore delle rinnovabili», aggiunge Riccardo Priolo, CEO di Enerklima. «Il distributore è sempre più partner tecnologico capace di trasferire know-how, ridurre il margine di errore progettuale e ottimizzare l'intero processo di installazione. Da un lato rimangono fondamentali l'affidabilità, la capillarità della rete e la rapidità nelle consegne. Dall'altro, però, la vera differenza si gioca sulla capacità di essere specialisti. Chi saprà affiancare installatori e clienti finali con consulenza personalizzata, servizi digitali evoluti, supporto pre e post

## Andamento dei fatturati di cinque player della distribuzione specializzata dal 2019 al 2024



NEGLI ULTIMI SEI ANNI IL FATTURATO DELLE AZIENDE DISTRIBUTRICI HA REGISTRATO UNA FORTE CRESCITA CHE SI È ARRESTATO INTORNO AL 2022-2023. A SEGUIRE, COMPLICI LA CANCELLAZIONE DEL SUPERBONUS, IL RALLENTAMENTO DELLA DOMANDA E IL CALO DEI PREZZI, IL TREND DI SVILUPPO SI È ARRESTATO ED È INIZIATA UNA FASE DI CONTRAZIONE

vendita, strumenti di configurazione, formazione professionale e aggiornamenti normativi, costruirà un rapporto sinergico con i propri clienti garantendo benefici per tutta la filiera». E dello stesso avviso è anche Enrico Lombardo, direttore business unit sustainability&building di Sonepar, distributore generalista con una profonda specializzazione al fotovoltaico: «È necessario mitigare l'effetto della pressione sui prezzi offrendo servizi strutturati ed efficientando al massimo la logistica. Possiamo dire che il nostro modello sia ibrido perché nonostante il profilo da distributore generalista, Sonepar si comporta come un intermediario specializzato con una organizzazione specializzata dedicata e competente e una governance interna che consente di seguire in maniera veloce la domanda e di gestire in maniera reattiva i flussi logistici. In pratica offriamo il supporto specialistico tipico di un distributore specializzato, combinato a una macchina operativa molto efficace e solitamente appannaggio di società distributive più strutturate».

### LA FORZA DELLE PARTNERSHIP

Insomma, per la distribuzione specializzata è il momento di promuovere servizi ad alto valore ma anche brand virtuosi e legati alla qualità di prodotto e di filiera. «Lo stretto rapporto con i partner fornitori costituisce una delle principali strategie perché le flessioni del mercato sono assecondate dal lavoro sinergico dei partner», spiega Paolo Albo, tecnico commerciale di Tecno-Lario. «Per cui la lealtà verso i partner fornitori è parte fondamentale della sinergia. La diversificazione, tramite l'inserimento a catalogo di nuovi brand, può certamente rivelarsi uno strumento utile ma deve essere parte di una strategia di medio-lungo termine. In generale è fondamentale che i partner fornitori si rendano parte attiva di questa partita con scelte coraggiose, meno legate ai facili guadagni di oggi e più orientate all'equilibrio nel medio lungo termine». Quindi il rafforzamento delle partnership con fornitori esistenti e la nascita di accordi con nuovi produttori sono al centro delle strategie di diversi operatori della distribuzione specializzata. «Risulta essenziale consolidare le partnership esistenti e attivare nuove sinergie, strategiche per la crescita del settore delle rinnovabili a livello europeo», sostiene Paolo Zavatta, sales & marketing director di VP Solar. «Nel nostro caso, per rispondere tempestivamente alle nuove sfide e dinamiche di un mercato in costante evoluzione, VP Solar continua ad investire nel potenziamento del proprio organico tecnico, commerciale e logisti-

co. L'efficienza logistica è un pilastro della strategia di VP Solar perché una gestione attenta dei flussi, l'ottimizzazione del magazzino e tempi di consegna certi rappresentano oggi un fattore competitivo determinante». Accanto al rafforzamento di partnership esistenti, come detto, è importante aprirsi a nuove collaborazioni anche con attori non focalizzati sulle rinnovabili, ma che possono portare competenze o soluzioni complementari. Ad esempio Enerklima ha approcciato player in grado di portare valore trasversale in ambiti come la digitalizzazione, la domotica e l'integrazione energetica.

### UN'OFFERTA RIVISITATA

Alla luce di nuovi accordi e di una domanda che vira su impianti di taglia maggiore, il catalogo dei distributori sta evolvendo per rispondere in maniera più puntuale alle reali esigenze del mercato. «Il segmento commerciale e industriale rappresenta oggi il principale ambito di sviluppo, grazie alla crescente richiesta di soluzioni integrate per fotovoltaico, sistemi di accumulo, infrastrutture di ricarica rapida per la mobilità elettrica e sistemi Hvac», dice Paolo Zavatta di VP Solar. Insomma, il cliente non cerca più semplicemente pannelli fotovoltaici, ma un ecosistema energetico

completo, in grado di garantire efficienza, controllo e sostenibilità nel lungo termine. Ad esempio Sonepar, in qualità di distributore generalista, lavora anche con fornitori non specificatamente del settore fotovoltaico. In questa maniera l'azienda è in grado di rispondere non solo alla domanda di prodotti fotovoltaici ma anche a quella in generale dell'impiantistica arrivando anche a sistemi di climatizzazione, gestione e controllo degli impianti, BMS e smarthome, illuminazione e controllo accessi. L'ampia offerta di Sonepar consente di proporre una soluzione impiantistica completa sia per il mercato residenziale sia per quello C&I. Questo da un lato consente alla società di essere meno sensibili alla variazione dei prezzi e dall'altra di incrementare il livello di offerta. La ricerca di soluzioni a tutto tondo e non strettamente legate solo al fotovoltaico vale soprattutto per il mondo imprenditoriale: le imprese stanno guardando con attenzione crescente ai sistemi di accumulo come strumento strategico per ridurre la dipendenza dalla rete, abbattere i costi in bolletta e tutelarsi dalle oscillazioni del mercato energetico. In questo senso, lo storage è abilitatore dell'autoconsumo, soprattutto per aziende con consumi su più fasce orarie o con processi produttivi flessibili. I segmenti più promettenti in questa fase sono il terziario avanzato, le PMI manifatturiere, le aziende agricole ad alto grado di innovazione e le comunità energetiche in fase di attivazione, contesti in cui lo storage assume un ruolo strategico non solo per l'ottimizzazione dell'autoconsumo, ma anche come leva per l'evoluzione verso modelli energetici decentralizzati e condivisi.

### ABBRACCIANDO NUOVI CLIENTI

Cambiando prospettiva, si può parlare di nuovi accordi anche in riferimento alla clientela della distribuzione, che come detto si sta affacciando a nuovi segmenti di mercato di concerto con l'andamento della domanda. Nello specifico, sul fronte delle taglie impiantistiche si sta assistendo a un'espansione significativa del segmento utility scale. Questo sta spingendo sempre più operatori a strutturarsi per progetti di grandi dimensioni, favorendo la nascita di nuove collaborazioni ad esempio con gli EPC. «Per quanto ci riguarda, stiamo coinvolgendo realizzatori di impianti chiavi in mano su progetti di taglia sempre maggiore e complessi, dove la distribuzione specializzata può giocare un ruolo chiave», evidenzia Riccardo Priolo di Enerklima. «Per meglio rispondere alle loro esigenze, abbiamo stretto accordi che ci permettono di garantire ai nostri clienti soluzioni ad alto contenuto tecnologico, affidabili e orientate alla massima efficienza energetica. Ad esempio siamo Gold Partner di Huawei, distributori specializzati e autorizzati di SolarEdge, Premium Partner di Solarwatt e abbiamo recentemente siglato una partnership strategica con 3Sun» C'è da dire che lavorare con



I DISTRIBUTORI PIÙ STRUTTURATI STANNO IMPLEMENTANDO SISTEMI DI AUTOMAZIONE CHE GARANTISCONO TEMPI DI PRELIEVO SEMPRE PIÙ RAPIDI COSÌ DA RISPONDERE ALLE RICHIESTE DEL CLIENTE IN MANIERA EFFICIENTE

# Energia Italia

## Da sempre il tuo distributore per il fotovoltaico

Un'azienda del Gruppo Marigliano



### Specialisti nella distribuzione di soluzioni per l'indipendenza energetica.

Da oltre vent'anni accompagniamo i professionisti del fotovoltaico e delle energie rinnovabili, offrendo le migliori soluzioni per impianti residenziali, commerciali e industriali.

Oggi, con l'ingresso nel **Gruppo Marigliano**, siamo ancora **più grandi e più forti al tuo fianco**, con una maggiore presenza su tutto il territorio nazionale. Le **stesse persone**, gli **stessi valori** di sempre e una **visione chiara**: costruire un **futuro energetico sostenibile, insieme**.

**Questa è Energia Italia.**

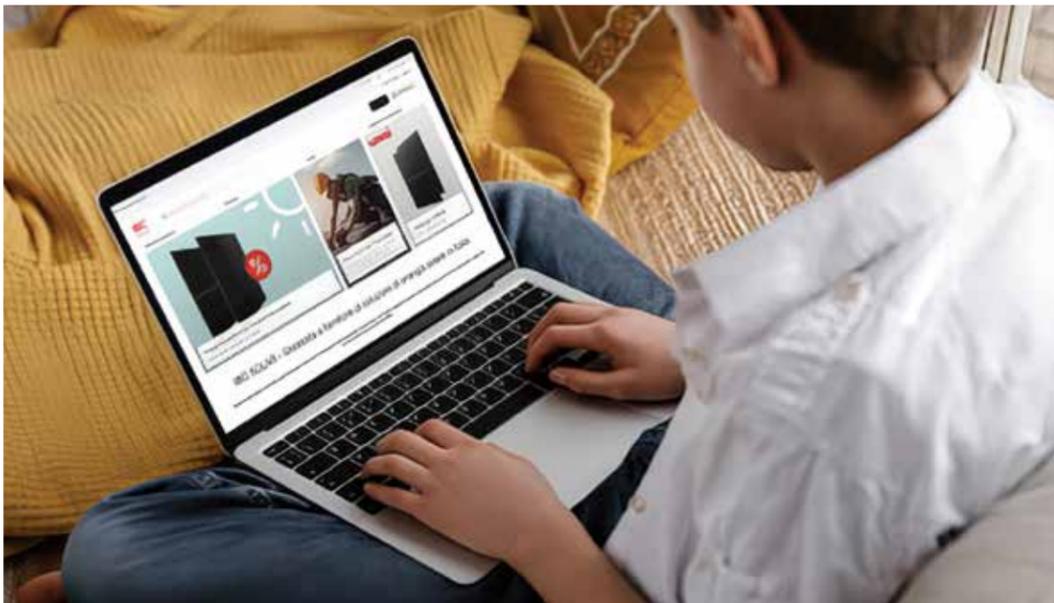


**Siamo distributori partner per**



[energiaitalia.info](http://energiaitalia.info)





IL DIGITALE È OGGI UN ELEMENTO CHIAVE NELLA RELAZIONE CON IL CLIENTE PER LA MAGGIOR PARTE DEI DISTRIBUTORI. LE LORO PIATTAFORME CONSENTONO DI ACCEDERE IN TEMPO REALE A INFORMAZIONI SU DISPONIBILITÀ, PREZZI, PROMOZIONI, STATO DEGLI ORDINI, OLTRE A DOCUMENTAZIONI VARIE TECNICHE E FINANZIARIE

nuovi soggetti di questo calibro significa entrare in un mercato dove la concorrenza è meno affollata, ma dove è necessario offrire un servizio altamente qualificato. Lo spiega Enrico Lombardo di Sonepar: «Se parliamo di installatori che operano con il mercato residenziale, i servizi più richiesti includono consulenza, progettazione e anche la capacità di proporre al cliente finale un pacchetto di soluzioni complete e non limitate al solo fotovoltaico. Se invece parliamo di grandi installatori o EPC, allora la richiesta verte su supporto tecnico e finanziario e logistica. Infine se ci si interfaccia con le utility, la capacità finanziaria e la logistica puntuale sono gli elementi di servizio che gli interlocutori apprezzano di più». In generale, in riferimento al cliente cui si rivolge il mercato della distribuzione, la proposta di servizi comprende la consulenza pre vendita, l'assistenza in cantiere e la scelta di partner con un valido servizio di assistenza post vendita. La ricchezza di argomentazione tecnica a fronte di prezzi competitivi, poi, fornisce all'operatore spunti di valorizzazione dell'offerta e di diversificazione della proposta. Altro servizio ormai imprescindibile è la formazione proposta all'installatore. Che non è più limitata alla presentazione di un prodotto, ma è in grado di diffondere argomentazioni tecniche di valorizzazione dell'offerta e risposte dirette alle esigenze di mercato come le forme di incentivazione, i nuovi meccanismi di approccio alla transizione energetica e la rispondenza alle normative. Rilevanti sono, in ambito formazione, le collaborazioni con associazioni, istituzioni e fornitori partner. Senza contare che gli appuntamenti formativi rappresentano anche occasioni di networking per confrontarsi con professionisti, tecnici e referenti dei principali player del settore.

### L'EFFICIENZA LOGISTICA

La creazione di nuove partnership e l'apertura a nuove tipologie di clientela richiede sicuramente una ristrutturazione interna per gli operatori della distribuzione specializzata e non. E questa ristrutturazione riguarda anche l'aspetto logistico. In riferimento ad esempio alle collaborazioni con EPC, per essere competitivi in questo ambito, è fondamentale proporre soluzioni logistiche e commerciali su misura, come ad esempio la consegna scaglionata dei materiali, che risponde alle esigenze operative e finanziarie dei grandi progetti. Ed ecco che entra in gioco la gestione del magazzino. «Nel nostro caso, possiamo contare su 165 punti vendita dislocati in tutta Italia e cinque centri di distribuzione con merce in pronta consegna», spiega Enrico Lombardo di Sonepar. «I nostri magazzini di Pomezia e Padova inoltre sono dotati di sistemi di automazione che garantiscono tempi di prelievo rapidissimi e capacità di soddisfare la richiesta del cliente nel 99% dei casi entro poche ore». Rilevante è anche l'aspetto della pianificazione che, in un mercato caratterizzato da cicli

rapidi e forte volatilità come quello fotovoltaico, non è un elemento di semplice gestione. «I recenti episodi di overstock hanno rappresentato una lezione importante per l'intero settore, spingendo molti operatori, noi compresi, verso un approccio più prudente e snello, sempre più orientato al modello just-in-time», spiega Simone Vernizzi di IBC Solar. Questo consente di ridurre i rischi legati all'immobilizzo di capitale e di adattarsi con maggiore flessibilità alle dinamiche di mercato. «In questi momenti è fondamentale mantenere l'identità e non snaturare l'approccio di mercato che storicamente ha contraddistinto il distributore», aggiunge Paolo Albo di Tecno-Lario. «L'interesse verso forniture di volume maggiore punta dritto verso una riduzione di prezzi e margini, che in una certa misura occorre assecondare per mantenere competitività, ma resta fondamentale mantenere i rapporti e le disponibilità verso la clientela storica afferente ai nostri mercati principali. È quindi strategico muoversi con una programmazione importante, ma oculata, soprattutto sui prodotti per cui nei prossimi mesi potrebbe esserci carenza».

### INVESTIRE NEL DIGITALE

Inoltre il settore fotovoltaico, essendo tecnologico e d'avanguardia, non può prescindere da un alto livello di digitalizzazione. I partner fornitori mettono a disposizione strumenti molto utili, che negli ultimi anni hanno fatto la differenza. Oggi la partita si gioca lì, anche se poi spesso si risolve sul piano del prezzo. La stessa logistica è fortemente influenzata dall'evoluzione digitale: oggi il mercato richiede più velocità, maggiore tracciabilità, assoluta precisione, consegne al dettaglio in cantiere. Le relazioni con i fornitori di logistica diventano quindi sempre più importanti in conseguenza del maggior livello di servizio che si tende a riservare e alla necessità di scongiurare passi falsi legati all'instabilità di mercato e alla rapida evoluzione tecnologica della gamma prodotti. In linea di massima quindi il digitale è oggi un elemento chiave nella relazione con il cliente per la maggior parte dei distributori. «Abbiamo investito in una piattaforma web che consente di accedere in tempo reale a tutte le informazioni e alle schede tecniche dei prodotti», spiega Riccardo Priolo di Enerklima. «Attraverso i nostri canali social condividiamo costantemente news, aggiornamenti normativi e lancio di nuovi prodotti, per garantire ai nostri clienti un'informazione puntuale in linea con gli sviluppi del settore. A livello di logistica abbiamo rivisto i flussi di magazzino, ottimizzato la gestione degli stock e potenziato i punti di consegna su scala nazionale per garantire tempi rapidi». Anche IBC Solar ha investito nella creazione di una piattaforma che consente ai clienti di accedere in tempo reale a informazioni su disponibilità, prezzi, promozioni e stato degli ordini, oltre a consultare documentazione tecnica e fatture in autonomia. In questo modo il distributore vuole

rendere l'installatore più indipendente nella gestione quotidiana delle commesse, riducendo i tempi di attesa e migliorando l'esperienza complessiva. «Un altro asset strategico è il nostro software di progettazione proprietario, sviluppato internamente, che consente una pianificazione completa dell'impianto, sia dal punto di vista elettrico che meccanico. Uno strumento intuitivo e professionale che, oltre a ottimizzare il layout, genera direttamente la distinta dei materiali e la importa nel carrello, semplificando il processo d'acquisto», spiega Simone Vernizzi di IBC Solar. Altro strumento digitale è quello di VP Solar per supportare clienti installatori e progettisti EPC nella gestione e realizzazione di impianti su larga scala. «La nuova piattaforma digitale offre servizi amministrativi, fiscali, di revamping e repowering per impianti residenziali e C&I, sia per il FER-X sia per le comunità energetiche in ottica di una visione B2B2C», dichiara Paolo Zavatta di VP Solar. «Offrendo un grande vantaggio per gli installatori, che potranno condividere direttamente con il cliente finale il ritorno economico degli impianti nel tempo e supportarlo grazie all'accesso completo e user friendly a dati facilmente fruibili e comprensibili per bilanci e verifiche finanziarie». Da segnalare infine la proposta di Sonepar che reputa la digitalizzazione uno dei pilastri fondatori dell'azienda. Il 27% delle vendite del distributore proviene da ordini online tramite piattaforma Spark realizzata dalla digital factory interna. Si tratta di un sistema efficiente, dove i clienti possono fare ordini entro le 20 di sera e avere il materiale in cantiere entro le 6/7 della mattina seguente.

### VINCE IL VALORE, NON IL VOLUME

Considerando lo scenario, quali sono le strategie commerciali e distributive vincenti? Secondo i principali player della distribuzione, la strategia vincente guarda al valore, non al volume. Chi saprà integrarsi a monte con i produttori e a valle con gli installatori ed EPC offrendo competenze, servizi e supporto reale sarà protagonista del nuovo ciclo. La distribuzione specializzata diventerà sempre più ibrida, tecnica e digitale. La distribuzione specializzata, insomma, sta evolvendo verso un modello più strategico, consulenziale e tecnologico. Sicuramente, per la molteplicità di fattori concorrenti e destabilizzanti il settore, è evidente la necessità di evolvere in maniera resiliente al mercato, ma senza perdere la propria identità storica. In questo scenario le grandi acquisizioni da parte di operatori esterni al settore o legati alla distribuzione generalista aprono le porte a uno scenario del tutto inedito, in cui sono più pesanti le armi di approccio al mercato. Ma si tratta di un'evoluzione naturale che riguarda ogni mercato tecnologico. «Quando le tecnologie sono nuove e innovative, inevitabilmente la distribuzione si configura esclusiva o selettiva», spiega Enrico Lombardo di Sonepar. «Ma quando queste tecnologie diventano mature e si va verso la massificazione del mercato, la conoscenza diventa appannaggio anche di intermediari più generalisti. È successo ad esempio anche nell'air conditioning. Per cui è possibile che questa perdita di esclusività continui e che il mercato della distribuzione in ambito fotovoltaico diventi più estensivo. Tuttavia dare valore ai clienti non vuol dire solo vendere prodotto ma anche valore e quindi la specializzazione continuerà a essere imprescindibile». Insomma, nel medio lungo-termine l'alta qualità della proposta supererà sempre l'aspirazione a volumi importanti. È cambiata la percezione del valore: oggi i clienti cercano soluzioni integrate, servizi, consulenza tecnica e supporto progettuale. Le marginalità, inevitabilmente, sono sotto pressione. Ma la risposta non può essere una corsa al ribasso. Al contrario, occorre costruire un modello distributivo basato sull'eccellenza tecnica e sulla capacità di supportare gli installatori e i professionisti del settore che dovranno accompagnare le imprese nella loro transizione energetica, anche grazie alle nuove opportunità del Pnrr e ai criteri ESG. Chi saprà offrire valore aggiunto e non solo componenti, continuerà a essere competitivo e sostenibile nel lungo termine.





Scarica il  
whitepaper



# Zero SF6. Zero compromessi: quadri di media tensione blue GIS

## Gestione intelligente degli impianti fotovoltaici per un domani sostenibile

### Perché sceglierli?

-  100% SF6-free – già conformi al Regolamento (UE) 2024/573 sugli F-gas
-  Monitoraggio in tempo reale di tensione, correnti e potenza su ogni linea
-  O&M predittiva: riduci i fermi impianto e i costi operativi con soluzioni IoT
-  Gestione multi-site: un unico cruscotto per tutto il tuo portfolio fotovoltaico
-  Rendimento energetico massimizzato attraverso analisi predittive



**100% future-ready e SF6-free: la soluzione sostenibile  
per gestire la tua energia in modo intelligente.**



**AZIENDA**

**Ragione sociale:** Enerpoint Srl  
**Indirizzo sede:** via Torino 3/5, Varedo (MB)  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Paolo Maria Rocco Viscontini  
**Direttore commerciale:** Paolo Maria Rocco Viscontini, Marco Ravasi e Aulira Balijsa  
**Direttore acquisti:** Cristian Lombardi  
**Numero dipendenti:** 20

**OFFERTA**

**Moduli:** 3SUN, Huasun, JA Solar, Jinko Solar, Longi  
**Storage:** Ecoflow, Fox Ess, RCT Power, Sunwoda Energy  
**Inverter:** Atmoce, Ecoflow, Fox Ess, RCT Power, Solis

**SERVIZI E CLIENTI**

**Principali mercati serviti:** Italia  
**Principali servizi offerti:** Supporto e assistenza tecnica pre e post-vendita, acquisto semplice e veloce tramite e-commerce, spedizione rapida, formazione e aggiornamento continuo su prodotti e tecnologie. L'azienda si occupa anche di sviluppi e di EPC, in collaborazione con progettisti e installatori locali.  
**Principali clienti/interlocutori:** EPC, installatori



**AZIENDA**

**Ragione sociale:** Esaving Srl  
**Indirizzo sede:** via Caproni 9, 38121 Trento  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Luca Demattè  
**Direttore commerciale:** Jacopo Schieppatti  
**Direttore acquisti:** Micol Casna  
**Numero dipendenti:** 17

**SERVIZI E CLIENTI**

**Principali mercati serviti:** Italia, Germania, Albania  
**Principali servizi offerti:** Vasta gamma di servizi legati all'efficienza energetica e alla mobilità elettrica, rivolgendosi sia a installatori sia a privati. I servizi comprendono la fornitura di componenti per impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo, pompe di calore, soluzioni per la mobilità elettrica e monitoraggio il tutto supportato da una logistica rapida ed affidabile  
**Principali clienti/interlocutori:** Ampia gamma di clienti, dagli studi tecnici di progettazione a installatori e società edili.  
**Dimensioni magazzino:** Oltre 3200 metri quadrati  
**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** Nel 2025 previsione +50% rispetto al 2024, anno che aveva visto un calo del 40% causato dalla rimodulazione dei prezzi rispetto al 2023

**OFFERTA**

**Moduli:** Jinko, Tongwei, Solitek, 3Sun, Eurener  
**Storage:** Huawei, SolarEdge, GoodWe, Zucchetti, SMA, Pylontech, Byd, Fimer  
**Inverter:** Huawei, SolarEdge, GoodWe, Zucchetti, Fimer, Fronius, SMA, Western CO, Ecoflow  
**Sistemi di montaggio:** K2, Sun Ballast, Schletter

**"AIUTARE L'INSTALLATORE A INTERCETTARE FONDI E INCENTIVI"**  
 Luca Demattè, CEO



«Nel fotovoltaico il vero differenziale competitivo oggi sono i servizi: puntualità nelle consegne, logistica veloce, supporto tecnico e strumenti digitali a supporto della vendita. L'evoluzione sta nel generare domanda, aiutando l'installatore a intercettare fondi e finanza agevolata. Per questo abbiamo sviluppato e presentato alla Key Energy 2025 una piattaforma in co-branding con Muffin, che consente di cercare incentivi filtrandoli in maniera mirata. Ai clienti più fedeli offriamo anche un anno gratuito del piano Scout, per restare sempre aggiornati sulle opportunità disponibili con incentivazione diretta e indiretta al nostro settore. La strategia commerciale più efficace oggi è vendere non solo prodotti, ma soluzioni e opportunità di ritorno economico, accompagnando il cliente lungo tutto il percorso, dalla proposta alla realizzazione, in linea con gli obiettivi nazionali al 2030».



**AZIENDA**

**Ragione sociale:** Coenergia Srl  
**Indirizzo sede:** via Bondeno Est 3.46023 Bondeno di Gonzaga (MN)  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Giulio Arletti  
**Direttori commerciali:** Davide Caprara  
**Direttori acquisti:** Luca Arletti  
**Numero dipendenti:** 48

**OFFERTA**

**Moduli:** 3Sun, Aiko, Hyundai, Ja Solar, Risen, Trienergia, Tongwei  
**Storage:** BYD, Ecoflow, Fimer, Fronius, Kostal, Sma, Solaredge, Solarwatt, Solis, Sungrow, Tesla, Tigo, Western Co, Zcs  
**Inverter:** Fimer, Fronius, Kostal, Sma, SolarEdge, Solis, Sungrow, Zcs  
**Sistemi di montaggio:** SFlex, SL Rack

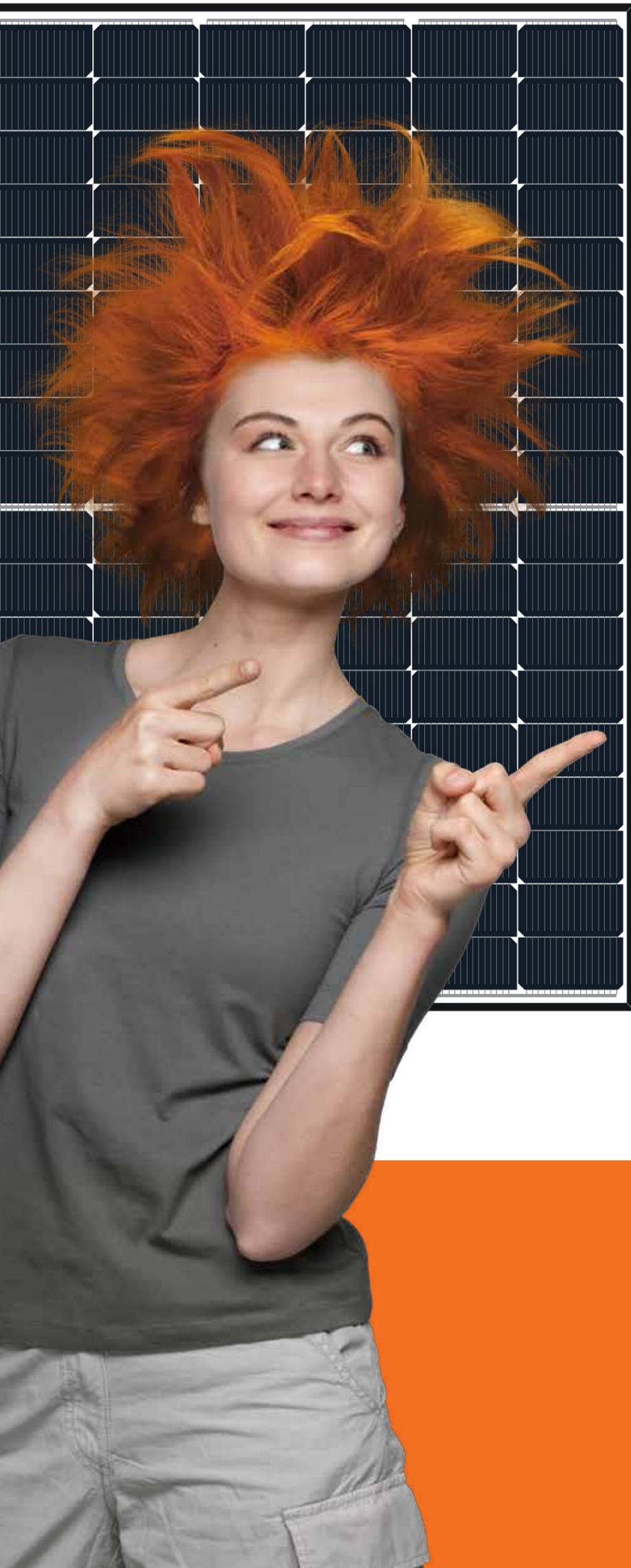
**SERVIZI E CLIENTI**

**Principali mercati serviti:** Italia, Albania, Austria, Bielorussia, Belgio, Bosnia ed Erzegovina, Bulgaria, Cina, Croazia, Cipro, Repubblica Ceca, Danimarca, Estonia, Finlandia, Francia, Georgia, Germania, Gran Bretagna, Grecia, Hong Kong, Ungheria, Irlanda, Giordania, Kosovo, Libano, Liechtenstein, Lituania, Malta, Moldavia, Monaco, Montenegro, Marocco, Paesi Bassi, Polonia, Portogallo, Romania, Russia, Serbia, Singapore, Slovacchia, Slovenia, Sud Africa, Sud Corea, Spagna, Svizzera, Tunisia, Turchia, Emirati Arabi Uniti, Ucraina, Vietnam  
**Principali servizi offerti:** Consulenza tecnica, consulenza progettuale e servizio pre e post-vendita  
**Principali clienti/interlocutori:** Installatori di impianti elettrici o fotovoltaici, grossisti di materiale elettrico, progettisti, EPC, distributori, specialisti di materiale fotovoltaico, ingegneri o studi di consulenza sul mondo degli impianti elettrici-energetici o fotovoltaico.  
**Dimensioni magazzino:** 18.000 metri quadrati  
**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** Nel 2025 previsione +15% rispetto al 2024

**"CREARE VALORE CONDIVISO LUNGO TUTTA LA CATENA"**  
 Giulio Arletti, CEO

«Il mercato fotovoltaico è in rapida evoluzione, spinto da transizione energetica, innovazione tecnologica e incentivi. Efficienza, digitalizzazione e integrazione dei sistemi (storage, e-mobility, climatizzazione) stanno ridefinendo l'approccio all'autoconsumo. In questo scenario, le strategie vincenti puntano su filiere corte, supporto tecnico qualificato e soluzioni integrate. Coenergia risponde con un'offerta completa, un servizio pre e post vendita solido, pronta consegna dei materiali e una rete commerciale specializzata. Grazie alla nostra logistica ottimizzata, possiamo garantire un servizio di consegna estremamente rapido, assicurando la massima efficienza anche nei progetti con tempistiche ristrette. Per ricevere un'offerta personalizzata o maggiori dettagli sui moduli disponibili, il nostro team commerciale è sempre a completa disposizione. La chiave è creare valore condiviso lungo tutta la catena, anticipando i trend e garantendo affidabilità e flessibilità operativa».

# MODULO 5.0 MADE IN EU



## TOP!

**Il modulo premium per la  
transizione energetica**

**Produciamo in Austria dal 2003  
Venite a visitare la nostra unità produttiva**

### **Moduli solari 440Wp HC**

- Modulo vetro foglio eva
- Profili in alluminio nero (35 mm)
- Celle monocristalline halfcut TOPCON
- Junction box decentrale
- Connettori Originali Stäubli MC4



**CERTIFICATI**  
Qui troverete tutte  
le brochure e  
le informazioni  
sui nostri prodotti.

### **Transizione 5.0**

Il modulo POWER Made in EU 5.0 dispone di tutte le certificazioni richieste per poter inserire le domande nel registro del GSE e si presenta come un prodotto estetico, affidabile e con garanzia di durata nel tempo.

La storia di più di 30 anni di SONNENKRAFT-KIOTO mostra la volontà e la capacità di produrre in Europa e testimonia la massima affidabilità sulla tracciabilità del prodotto e sulla sua provenienza come MADE IN EU.

[sales.italia@sonnenkraft.com](mailto:sales.italia@sonnenkraft.com)

[sonnenkraft.com](http://sonnenkraft.com)



# SONNENKRAFT

SISTEMI SOLARI AUSTRIACI



## Il distributore che cambia le regole

Nata dalla visione di una nuova generazione di imprenditori con grande esperienza nel B2B, Exsal è partita con un obiettivo chiaro: portare specializzazione, efficienza e agilità in un mercato dominato da player che puntano su un'ampia offerta multibrand. Oggi quella visione è realtà: Exsal mette al centro marchi eccellenti, relazioni autentiche e servizi su misura.

“Attraverso il dialogo costante, nascono iniziative strutturate che coinvolgono attivamente tutti gli attori della filiera. Attraverso l'organizzazione e la partecipazione a eventi di settore e la realizzazione di attività formative congiunte, diamo vita a un modello di collaborazione solido e continuativo, in cui co-marketing e supporto tecnico qualificato rappresentano pilastri strategici”  
Andrea Viscido founder e COO



### Crescere insieme, con passione e fiducia

“La crescita, per noi, nasce dall'ascolto di chi ci sceglie” racconta Andrea Viscido. “In ogni progetto mettiamo energia, fiducia e passione. Ogni kilowatt installato è molto più di un dato tecnico: è il segno tangibile di una relazione costruita con dedizione, trasparenza e condivisione. È un cammino che richiede costanza, ma che ci guida verso un futuro solido, fatto di persone e valori. Exsal è la scelta ideale per chi non cerca solo soluzioni, ma anche competenza, affidabilità e un rapporto umano che fa la differenza.

### Focus su pochi brand strategici, con energia e visione

“In un settore sempre più affollato, Exsal ha scelto un modello diverso: relazioni solide, selezione attenta, tempestività e supporto a 360°. Non vogliamo solo commercializzare prodotti, vogliamo essere un vero ponte tra produttori e installatori.” spiega Andrea Viscido, founder di Exsal. Con queste parole, Andrea sintetizza una filosofia che ha radici profonde: focalizzarsi e specializzarsi su brand strategici, accuratamente selezionati, e costruire con loro rapporti autentici e duraturi. Una scelta consapevole che consente all'azienda di investire in risorse, tempo ed energie al servizio dei brand partner e dei clienti, accompagnandoli con dedizione in ogni fase del progetto.

I brand  
distribuiti

**AIKO**

**AZZURRO**  
ZCS

CanadianSolar  
**EP CUBE**

**CONTACT**  
ITALIA

**ahua**  
TECHNOLOGY

**dji** ENTERPRISE

**euréner**  
energia solar

**HUAWEI**

**JA SOLAR**

**secsun**

**Trinasolar**

## Il team commerciale

Altamente formato, affianca quotidianamente gli installatori con supporto tecnico diretto, dalla progettazione alla selezione delle migliori soluzioni. L'attenzione al cliente e la centralità dell'assistenza si evince anche dalla presenza di due commerciali nelle zone del Triveneto e della Lombardia. Tutto questo si traduce in preventivi rapidi, conferme d'ordine puntuali ed evasioni immediate.

Il vero punto di forza è però la logistica integrata, organizzata per garantire risposte rapide e personalizzate. Una rete capillare di partner logistici copre tutto il territorio nazionale, mentre le consegne dirette con mezzi aziendali propri assicurano tempestività ed efficienza in Campania e zone limitrofe.

Ogni spedizione viene gestita per garantire al cliente rapidità d'evasione, efficienza e ottimizzazione dei costi.



## Il cuore della strategia: ponti tra eccellenze e relazioni autentiche

L'attenzione riservata ai clienti, si riflette nel rapporto con i brand partner. "Conosciamo a fondo i nostri partner: tecnologie, roadmap di prodotto e visione di mercato" racconta Claudio Stammelluti, direttore commerciale. "Ogni marchio inserito nel portafoglio Exsal è selezionato non solo per l'eccellenza tecnologica, ma anche per la reale capacità di rispondere alle esigenze operative del mercato italiano. Valutiamo con attenzione parametri fondamentali come la solidità tecnica del prodotto, l'efficienza, la semplicità di installazione, il supporto pre e post-vendita e —elemento imprescindibile— la propensione al dialogo e alla co-evoluzione."

"Ogni marchio racconta una storia di eccellenza, e ogni scelta è il risultato di un percorso strutturato. Solo così possiamo costruire una rete di partner in grado di generare vero valore per tutto il settore."

Claudio Stammelluti  
direttore commerciale

## Fondatori con un mindset agile e orientato al futuro

Un gruppo che porta con sé dinamismo, flessibilità e una forte propensione al dialogo, capace di rispondere con agilità alle sfide di un mercato in costante evoluzione. Andrea spiega: "La nostra mentalità aziendale fatta di strutture e processi snelli, garantisce decisioni rapide, dandoci la possibilità di avere un approccio al mercato basato su ascolto e personalizzazione."



"Per l'anno 2025 prevediamo il mantenimento del nostro trend di crescita, nonostante la lieve flessione riscontrata nel mercato residenziale.

Contestualmente, il comparto commerciale e industriale continua a evidenziare una domanda solida, sostenuta dall'esigenza crescente di contenere i costi energetici e migliorare la sostenibilità operativa."

Massimiliano Voto CFO e founder

**SOLAR &  
STORAGE**  
LIVE Italia

Visita il nostro stand all'edizione 2025 di Solar & Storage Live Italia, l'8 e il 9 ottobre a Veronafiere, Verona: due giorni dedicati alle ultime innovazioni del fotovoltaico e dello storage, con workshop, incontri e occasioni di networking.

**KEY** THE ENERGY TRANSITION EXPO

E a marzo 2026 saremo presenti, per il terzo anno consecutivo, a KEY – The Energy Transition Expo a Rimini, l'evento di riferimento per le energie rinnovabili in Italia. Un'opportunità unica per incontrarci, scoprire le novità e condividere la nostra visione sul futuro dell'energia.



**AZIENDA**

**Ragione sociale:** Elfor Srl  
**Indirizzo sede:** sede operativa in via Lavoratori Autobianchi 1, strada 8 edificio 22F, Desio (MB)  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Paolo Luciano Panighi  
**Direttore commerciale:** Oscar Facchetti

**SERVIZI E CLIENTI**

**Principali mercati serviti:** Italia, Malta  
**Principali servizi offerti:** Supporto tecnico pre-post-vendita, servizio formativo, servizio di ricarica batterie  
**Principali clienti/interlocutori:** EPC, installatori, progettisti, ingegneri, distribuzione generalista  
**Dimensioni magazzino:** 1.500 metri quadrati

**OFFERTA**

- Moduli:** EgingPV, Exiom, Jinko, Seraphim, 3Sun, Huasun, Solitek, Solvis
- Storage:** GoodWe, LG Energy Solution, Pylonthec, Solax, **Azzurro**, **Wecco**, **Socomec**
- Inverter:** Fronius, GoodWe, Lg Energy Solution, Solax, ZeroCo2, **Azzurro**
- Sistemi di montaggio:** PasaL, Sunballast, **Energy5**

**"PUNTARE SU NUOVE LINEE PRODOTTO E RAFFORZAMENTO RETE COMMERCIALE"**

Oscar Facchetti, direttore commerciale



«La direzione strategica di Elfor per i prossimi anni è chiara: crescita selettiva, inserimento di nuove linee di prodotto e rafforzamento della nostra rete commerciale attraverso strumenti digitali, supporto tecnico e formazione. Solo

così possiamo affrontare la complessità del mercato e trasformarla in opportunità. Il fotovoltaico cresce spinto da innovazione e transizione energetica. Dopo gli anni del Superbonus, il 2025 punta su grandi impianti legati a Pnrr, Transizione 5.0, FERX e CER. Il mercato evolve con digitalizzazione, AI, sistemi di accumulo, comunità energetiche e grandi investimenti. Cresce l'autoconsumo in un contesto sempre più elettrico e con una rete obsoleta. Le strategie vincenti? Informazione, formazione e supporto completo: non solo tecnico di prodotto, ma soluzioni integrate, assistenza tecnica, consulenza finanziaria e presenza capillare sul territorio nazionale. Il nostro obiettivo è rafforzare la relazione con i professionisti, offrendo continuità e valore. In sintesi: comunicazione, competenze, competitività a 360 gradi».



**AZIENDA**

**Ragione sociale:** Zeliatech Srl  
**Indirizzo sede:** via Energy Park 20, Vimercate (MB)  
**Country manager:** Sergio Grassi  
**Direttore commerciale:** Vito Carcea  
**Direttore marketing & service:** Andrea Rocchi  
**Direttore acquisti:** Giuliana Ronchi  
**Numero dipendenti:** 35

**SERVIZI E CLIENTI**

**Principali mercati serviti:** Italia, Germania, Spagna, Portogallo  
**Principali servizi offerti:** Formazione, supporto tecnico pre e post-vendita, logistica e strumenti finanziari  
**Principali clienti/interlocutori:** Utility, EPC, installatori, progettisti, rivenditori, fondi  
**Dimensioni magazzino:** Cavenago, Cambiago, Tortona per un totale di 173.000 metri quadrati

**OFFERTA**

- Moduli:** Tongwei, **Sonnenkraft**
- Storage:** Huawei, **Energizer**, Eaton
- Fornitori EV:** Ensto, Ecotap/Ekoenergetyka
- Inverter:** Huawei

**"CLIENTE AL CENTRO, PARTNERSHIP STRATEGICHE ED ECOSISTEMA DI SERVIZI"**  
 Sergio Grassi, country manager



«L'abbandono progressivo degli incentivi residenziali ha spinto il mercato verso una fase più matura caratterizzata da una forte espansione degli impianti fotovoltaici di media e grande taglia, specialmente nel segmento commerciale e industriale. Qui transizione energetica, obiettivi ESG, digitalizzazione ed evoluzione tecnologica spingono il mercato verso soluzioni caratterizzate dall'integrazione fra impianti fotovoltaici, sistemi di accumulo e soluzioni integrate che includono climatizzazione, mobilità elettrica e gestione energetica. In questo scenario, l'approccio vincente è quello che mette al centro il cliente professionale ed unisce lo sviluppo di partnership solide con vendor strategici ad un ecosistema di servizi orientato al valore aggiunto. Questo significa offrire soluzioni, formazione qualificata, supporto tecnico pre e post-vendita, logistica flessibile e strumenti finanziari in grado di facilitare la realizzazione di impianti anche complessi».



**AZIENDA**

**Ragione sociale:** Energia Italia SpA Società Benefit a Socio Unico  
**Indirizzo sede:** via Vittorio Emanuele II 294, 91021 Campobello di Mazara (TP)  
**Direttore commerciale:** Giuseppe Maltese  
**Responsabile acquisti:** Daniela Favilla  
**Numero dipendenti:** 64

**SERVIZI E CLIENTI**

**Principali mercati serviti:** Italia ed Europa  
**Principali servizi offerti:** Consulenza tecnico-commerciale, vendita di tecnologie per impianti fotovoltaici e risparmio energetico (solare termico, colonnine di ricarica, condizionamento e pompe di calore). Formazione gratuita, assistenza pre-vendita e post-vendita  
**Principali clienti/interlocutori:** Installatori, Esco, rivenditori di fotovoltaico chiavi in mano  
**Dimensioni magazzino:** 3.500 mq logistica Sicilia, 3.500 mq logistica Toscana, prossima apertura logistica Campania  
**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** Nel 2025 previsione incremento rispetto al 2024

**OFFERTA**

- Moduli:** Qcells, Trina Solar, **JA Solar**, TCL, Winaico, Solar, 3SUN, Bisol
- Storage e inverter:** ZCS Azzurro, Huawei, SolarEdge, Fronius, **Solplanet**, BYD
- Sistemi di montaggio:** Alusistemi, K2 Systems

**"GARANTIRE PRESENZA COSTANTE E CAPILLARE SUL TERRITORIO NAZIONALE"**  
 Giuseppe Maltese, direttore commerciale



«Per continuare nel mercato questo percorso di evoluzione, Energia Italia è entrata a far parte del Gruppo Marigliano, importante realtà proprietaria di 13 insegne della distribuzione di materiale elettrico e termoidraulico. Energia Italia assume così un ruolo di regista e protagonista per le rinnovabili per le aziende del gruppo, diventando il primario canale di approvvigionamento di materiali fotovoltaici. Al tempo stesso la nostra azienda continuerà a sviluppare prioritariamente il mercato degli installatori in Italia e all'estero, facendo leva sui suoi magazzini e sulla storica partnership con ben 26 fornitori, sulle nostre sette agenzie dislocate e rinforzando gradualmente la rete vendita. Stiamo inoltre potenziando tutta l'area pre vendita, il front office e la presenza nelle regioni del Nord Italia. L'ingresso nel Gruppo permetterà anche una maggiore capacità di programmazione con i principali fornitori sia in termini di volume sia in termini di pianificazione».

# CONTERRA<sup>®</sup> TRACKER

**NOVITÀ!**

su richiesta servizio di

## Installazione Tracker in cantiere



Scopri di più sul  
CONTERRA<sup>®</sup> TRACKER



UPGRADED

### Cuscinetto ridisegnato

- Alta escursione
- Testato in laboratorio certificato
- Meno pezzi
- Meno ingombri



UPGRADED

### Struttura ottimizzata

Giunti di accoppiamento unici nel settore,  
compatibilità totale con ogni tipo di modulo.  
Versatilità massima per layout complessi.



### Servizio di Pull OUT

Prova di estrazione (pull out)  
Assistenza tecnica in cantiere



Contact Italia srl  
SP 157 C.S. 1456 c.da Grotta Formica  
70022 Altamura Tel. +39 080 3141265  
[www.contactitalia.it](http://www.contactitalia.it)



Next Fair Oct 8-9, 2025

## SOLAR & STORAGE

LIVE Italia 2025

Pad. 6 Stand D60



## WATTKRAFT

### AZIENDA

**Ragione sociale:** Wattkraft GmbH & Co. KG  
**Indirizzo sede:** Jathostraße 11, 30163 Hannover, Germany  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Giovanni Migliore  
**Sales director Southern Europe:** Enrico Pistillo  
**Responsabile divisione pannelli:** Enrico Giambarduca  
**Numero dipendenti:** Oltre 200

### OFFERTA

**Moduli:** Aiko, Phono Solar  
**Storage:** Huawei  
**Fornitori EV:** Huawei  
**Inverter:** Huawei

### SERVIZI E CLIENTI

**Principali mercati serviti:** Italia, Portogallo, Spagna, Germania, Benelux  
**Principali servizi offerti:** Wattkraft svolge il ruolo di Value Added Partner per Huawei e Aiko in Italia, così come negli altri Paesi in cui opera. L'azienda è impegnata nello sviluppo del mercato attraverso un network distributivo selezionato, al quale offre supporto tecnico, commerciale e logistico. Recentemente, Wattkraft ha ottenuto la certificazione Huawei CSP 5 Stars e attualmente è focalizzata sull'ampliamento dei propri servizi a valore aggiunto, accompagnando i clienti in ogni fase del progetto  
**Dimensioni magazzino:** Oltre 1 GW in stock, magazzini in Germania e Francia  
**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** Nel 2025 previsione +25% rispetto al 2024

### "VINCE CHI PUNTA SU SPECIALIZZAZIONE, SOLUZIONI PERSONALIZZATE E PARTNERSHIP DURATURE"

Enrico Pistillo, sales director Southern Europe



«Il mercato fotovoltaico italiano è oggi guidato da tre fattori strategici: la crescente consapevolezza energetica soprattutto nel segmento C&I, la necessità di sistemi integrati (fotovoltaico, storage ed ev charging) e lo sviluppo delle comunità energetiche. In questo contesto, le strategie più efficaci sono quelle orientate alla specializzazione e al valore: supporto tecnico strutturato, formazione continua per i partner e soluzioni personalizzate per il segmento C&I e utility. A livello distributivo puntiamo su un modello flessibile, con logistica integrata, forte prossimità al cliente e un'offerta modulare. La chiave per noi è costruire partnership solide e durature, aiutando i partner ad affrontare le sfide nel mercato e fornendo strumenti e supporto per semplificare ogni fase del progetto».

## FORNITURE FOTOVOLTAICHE

### AZIENDA

**Ragione sociale:** Forniture Fotovoltaiche Srl  
**Indirizzo sede:** via Sistina 121, 00187 Roma  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Stefania Romio  
**Direttore commerciale:** Romano Paolicelli  
**Direttore acquisti:** Vincenzo Paolicelli  
**Numero dipendenti:** 40

### OFFERTA

**Moduli:** Sunpro, Flysolartech, Megasol, Longi Solar, JaSolar, TWSolar, Risen  
**Storage:** FoxEss, Livoltek, Tbea, Sungrow  
**Inverter:** FoxEss, Livoltek, Tbea, Sungrow  
**Sistemi di montaggio:** Sunfer, Ta metalli

### SERVIZI E CLIENTI

**Principali mercati serviti:** Italia, Albania, Croazia, Svizzera  
**Principali servizi offerti:** Noleggio operativo, finanziamenti, installatori partner  
**Dimensioni magazzino:** 14 magazzini da 1.500 metri quadrati  
**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** Fatturato 2024 pari a 74.000 euro, previsioni di fatturato per il 2025 pari a 85.000 euro



### AZIENDA

**Ragione sociale:** Energy3000 Solar  
**Indirizzo sede:** via dell'Artigianato 23, 37010 Pastrengo (VR)  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Christian Bairhuber  
**Direttore commerciale:** Gabriele Rosso  
**Direttore acquisti:** Antonella Scarfò  
**Numero dipendenti:** Circa 100

### SERVIZI E CLIENTI

**Principali mercati serviti:** Italia, Austria, Germania, Ungheria, nord Europa, est Europa  
**Principali servizi offerti:** Software dimensionamento, shop online con area riservata, configuratore per cliente finale, ufficio tecnico, back office commerciale e logistico, magazzino presidiato, controlli di parte terza sui materiali  
**Principali clienti/interlocutori:** EPC, installatori in ambito industriale, artigiani specializzati, strutture integrate termico - fotovoltaico, integratori di sistema, domotica e soluzioni residenziali  
**Dimensioni magazzino:** 5.500 metri quadrati in Austria (all'interno ci sono 8.500 posti per Europallet, 50 posti per container, 350 posti per fasci di binari) e un magazzino a Rotterdam (metri quadrati non quantificabili, all'interno ci sono 200 posti per container)  
**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** 220 milioni di euro nel 2024, previsione del +15% nel 2025

### OFFERTA

**Moduli:** Trina, Longi, Tongwei, Aiko, Astronergy, Das Solar  
**Storage:** Byd, Huawei, Sma, Solax, SolarEdge, Anker, Fronius, Sigenergy  
**Inverter:** Huawei, Fronius, Sma, SolarEdge, Enphase, Solax, GoodWe, Sigenergy  
**Sistemi di montaggio:** Aerocompact, SL Rack, Voestalpine, Lehmann, Prefa

### "COERENZA E CONTINUITÀ NEI PREZZI E NELLE CONDIZIONI"

Gabriele Rosso, direttore commerciale



«Il mercato fotovoltaico si sta dirigendo verso una standardizzazione di prodotto e le strategie dei produttori influenzano le dinamiche distributive sui mercati nazionali. Questi due elementi portano gli operatori ad essere incanalati in logiche di performance di medio termine che mal si sposano con l'andamento altalenante del mercato. Come risultato il distributore che oggi garantisce prezzi, spesso sottocosto, e ampie disponibilità è lo stesso che dopo poche settimane non può più garantire continuità delle condizioni, peraltro rimettendoci nella marginalità. In questo scenario la strategia che Energy3000 sta seguendo negli anni, e che le ha permesso di essere uno dei pochissimi operatori con segno positivo negli ultimi esercizi, è quella di perseguire alcuni obiettivi fondamentali per distinguersi: garantire coerenza e continuità nei prezzi e nelle condizioni, lavorando sulla pianificazione degli acquisti, assicurare accordi tutelanti sul medio termine ai propri partner, offrire supporto e know how specializzato per far fronte alla crescente complessità dei contesti più remunerativi (CER, C&I, accumuli utility scale). Informatizzazione pervasiva, automazione dei processi, piattaforma di e-shop e configuratori completi e professionali completano il quadro della proposta».

# **FORNITURE** **FF HOME EXPO 2025** FOTOVOLTAICHE *2° Edizione*

Il 18 luglio a Matera si è tenuta la seconda edizione dell'**FF HOME EXPO**, un evento che ha superato ogni aspettativa con circa 800 partecipanti tra *installatori, professionisti e aziende del settore*.

La presenza delle più grandi multinazionali asiatiche ha dato un senso di partnership concreta, sottolineata dalla firma dell'accordo per il nuovo **HUB logistico a Bari**. La trasparenza con cui questi fornitori si sono relazionati con i nostri clienti più importanti ha rafforzato fiducia e collaborazione. A questo si aggiunge l'annuncio dell'apertura di nuovi siti produttivi in Europa, segno di una crescita industriale strutturata e dinamica.

## **Un'intera giornata dedicata all'energia che unisce:**

**Presentazione** – Un programma tecnico e formativo con aziende protagoniste e interventi di valore.

**Esposizione** – Una grande area attrezzata dove scoprire prodotti, soluzioni e ricevere assistenza diretta, con tutte le novità in anteprima. Un'occasione per toccare con mano la grande competenza FF.

**Cena & Networking** – Un momento conviviale per stringere relazioni, condividere idee e vivere la community FF.



**Vuoi far parte della prossima edizione?**

**Contattaci per diventare nostro cliente e partecipare all'FF HOME EXPO 2026**



**800 82 25 13**



**FORNITUREFOTOVOLTAICHE.IT**



**general@forniturefotovoltaiico.it**

Saremo presenti a :  
**CATANIA**



**25|26|27**  
**SETTEMBRE 2025**



## COMOLI FERRARI

### AZIENDA

**Ragione sociale:** Comoli Ferrari  
**Indirizzo sede:** via Enrico Mattei 4, 28100 Novara  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Paolo Ferrari  
**Direttore commerciale:** Raffaele Veneruso  
**Direttore acquisti:** Carlo Scutari  
**Numero dipendenti:** Oltre 1100

### SERVIZI E CLIENTI

**Principali mercati serviti:** Italia nei comparti residenziale, commerciale e industriale, utility scale, comunità energetiche e autoconsumo collettivo  
**Principali servizi offerti:** Supporto tecnico personalizzato al cliente e al lavoro divisibile in varie fasi: dal sopralluogo alla scelta della soluzione, quindi identificazione del prodotto e supporto alla progettazione. Inoltre, dall'assistenza post-vendita alla messa in funzione delle apparecchiature più tecnologiche. Servizio di formazione specializzata tramite l'Academy Comoli Ferrari attraverso corsi in presenza, webinar e contenuti on demand  
**Principali clienti/interlocutori:** Installatori, imprese, enti no profit, enti pubblici, progettisti  
**Dimensioni magazzino:** 19.000 metri quadrati coperti, a cui si aggiungono le aree esterne di 3.000 metri quadrati  
**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** Fatturato consolidato del gruppo Comoli Ferrari pari a 581 milioni di euro per il 2024

### OFFERTA

**Moduli:** Sunerg, Solarwatt, Peimar, Futura-Sun, Trina Solar, Exe Solar, Ledvance  
**Inverter:** Hisense, Solarwatt, Huawei, Fronius, Zcs, SolarEdge, Fimer, Solax  
**Storage:** Energy, Huawei, Fronius, Pylontech, Byd

### "TECNOLOGIE, COMPETENZE E SERVIZI COME ASSET STRATEGICI"

Franco Grottanelli,  
product manager energy



«Nel contesto attuale, le aziende che vogliono imporsi nel mercato fotovoltaico devono puntare su modelli flessibili, scalabili e orientati al valore aggiunto. Le soluzioni che integrano consulenza, progettazione, installazione, pratiche burocratiche e manutenzione sono sempre più richieste. L'utente cerca un unico referente, trasparente e affidabile, capace di intercettare tutte le figure e gli stakeholder strategici lungo l'intera filiera dell'impiantistica. È in questo senso che Comoli Ferrari, nel suo ruolo di Trusted Solution Partner, ha integrato la propria identità come fornitore di servizi. Inoltre, collaborare con professionisti locali consente di presidiare meglio il territorio e offrire un servizio più tempestivo e personalizzato. Il nostro intervento come Solution Partner è dovuto anche, e soprattutto, alla profonda conoscenza delle sinergie sui territori in cui operiamo, delle problematiche impiantistiche e di tutte le professionalità e competenze necessarie a intervenire nel processo di strutturazione dei lavori».

## ENERBROKER

forniture per l'energia

### AZIENDA

**Ragione sociale:** Enerbroker Srl  
**Indirizzo sede:** via Pianodardine 23, 83100 Avellino  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Alessandro Calò  
**Direttore commerciale:** Federica Pescatore  
**Direttore acquisti:** Francesco Picariello  
**Numero dipendenti:** Circa 10

### SERVIZI E CLIENTI

**Principali mercati serviti:** Italia  
**Principali servizi offerti:** Supporto tecnico per la configurazione degli impianti, prima assistenza al cliente  
**Principali clienti/interlocutori:** EPC, installatori, progettisti  
**Dimensioni magazzino:** 2.500 metri quadrati  
**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** Previsione del +20% nel 2025 sul 2024

### OFFERTA

**Moduli:** Das Solar, GCL, Bisol  
**Storage:** Solax, Solplanet, Huawei  
**Inverter:** Solax, Solplanet, Huawei  
**Sistemi di montaggio:** Contact, Pasa

### "SCENARIO COMPLESSO: È STRATEGICO RIDURRE GLI STOCK E ORDINARE MERCE SOLO DOPO LA CONFERMA DELLE COMMESSE"

Alessandro Calò, amministratore unico



«Negli ultimi due anni, il mercato fotovoltaico ha subito trasformazioni rilevanti, passando da una fase di contrazione dei volumi a una di crescita accompagnata da una significativa riduzione dei prezzi. Si è così concretizzato lo scenario peggiore previsto per il biennio 2024-2025. Anche Enerbroker ha risentito del cambiamento, ma l'appartenenza a un gruppo integrato ha consentito di assorbire l'impatto senza criticità rilevanti. Il mercato 2025 appare oggi stabilizzato su volumi interessanti, ma persistono incertezze, in particolare sul fronte prezzi, con forti ribassi su moduli, inverter e sistemi di accumulo. La strategia adottata nel 2023, riduzione degli stock e passaggio a una logica su commessa, quindi ordinando prodotti solo dopo aver ricevuto un ordine specifico, si è dimostrata vincente. Tuttavia, il contesto resta complesso: la distribuzione specializzata è esposta a rischi di perdita e l'aumento delle strutture potrebbe generare rigidità e costi aggiuntivi. Il mantenimento dei margini richiede efficienza, ma implica una riduzione del margine operativo lordo e possibili criticità finanziarie».



### AZIENDA

**Ragione sociale:** 1stBeam Srl  
**Indirizzo sede:** Corso Sempione 14, 20145 Milano  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Alessandro Gaggio  
**Direttori commerciali:** Thomas Matthaes e Alessandro Gaggio  
**Direttori acquisti:** Alessandro Gaggio e Thomas Matthaes  
**Numero dipendenti:** 3

### SERVIZI E CLIENTI

**Principali mercati serviti:** Italia, Grecia, Germania, Spagna, Sud America  
**Principali servizi offerti:** Assistenza pre e post vendita, consulenza tecnologica, consulenza finanziaria, fornitura materiale fotovoltaico  
**Principali clienti/interlocutori:** Installatori, EPC, distributori, system integrator, fondi, investitori privati, enti governativi  
**Dimensioni magazzino:** 10.000 metri quadrati  
**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** Nel 2025 previsione +30% rispetto al 2024

### OFFERTA

**Moduli:** Risen, Amerisolar, Tongwei, Hanersun, Huasun, Vsun, Hyundai, Meyer Burger, Tongwei, Jinko, JaSolar, Longi, Yingli, Trina, Aiko  
**Storage:** Huawei, Risen, Solax, Byd, Pylontech, Must, Pramac, Solplanet, Growatt, GoodWe  
**Inverter:** Huawei, Solis, GoodWe, Zcs, Sungrow, Fimer/Mclaren, Dyness, Solplanet, Solax, Growatt  
**Sistemi di montaggio:** RCM, Contact Italia, Soltrack, Sun-Age, Pasalsystems

### "MODELLI DI BUSINESS FLESSIBILI PER RISPONDERE A UN MERCATO IN CRESCITA"



Thomas Matthaes, direttore commerciale  
 «Il mercato fotovoltaico è in continua evoluzione, definito da una sinergia tra innovazione tecnologica, politiche governative, aspetti economici e tendenze sociali. La capacità di adattarsi a queste dinamiche sarà fondamentale per le aziende che vogliono prosperare in un settore sempre più competitivo e sostenibile. Nel contesto attuale, il settore sta vivendo un rapido sviluppo spinto da una crescente consapevolezza ambientale e da politiche di sostenibilità. Le strategie commerciali e distributive più vincenti in questo settore si focalizzano su diversi aspetti chiave e in particolare riguardano gli investimenti in innovazione tecnologica, l'adozione di modelli di business flessibili, la creazione di partnership strategiche e campagne di marketing efficaci, lo sviluppo della rete di distribuzione, l'approccio al mercato locale e l'investimento in formazione e consulenze specializzate. Per cui le strategie vincenti sono multidimensionali e combinano varie azioni che consentono di rispondere adeguatamente a un mercato in continua crescita e sempre più competitivo».

## TECNO-LARIO

### AZIENDA

**Ragione sociale:** Tecno-Lario spa  
**Indirizzo sede:** via B. Buozzi 25/A, Lecco  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Michele Piazza  
**Direttore commerciale:** Paolo Albo

### OFFERTA

**Moduli:** Jinko, **TCL**, Bisol, **3SUN**  
**Storage:** ZCS, Fronius, **Hyxi-power**, SolarEdge  
**Inverter:** ZCS, Fronius, **Hyxi-power**, SolarEdge, Fimer  
**Sistemi di montaggio:** Tecno-Lario

### SERVIZI E CLIENTI

**Principali mercati serviti:** Italia (residenziale e C&I)  
**Principali servizi offerti:** Consulenza tecnica e commerciale pre e post vendita, forniture rapide, packaging adeguato, consegne al dettaglio in tutta Italia, service di primo livello, dilazioni di pagamento  
**Principali clienti/interlocutori:** Installatori, rivenditori

### “VALORIZZARE INSTALLATORI E PARTNERSHIP DI ALTO PROFILO”

Paolo Albo, funzionario tecnico commerciale



«Nonostante i repentini cali post incentivo il mercato attuale è ancora caratterizzato dalla presenza di numerosi installatori spesso non specialisti, che in carenza di background tecnico specifico alzano sensibilmente il livello di competizione, proponendo prodotti e soluzioni a basso prezzo anche a fronte del calo generalizzato dei listini e riducendo sensibilmente la qualità media del settore. Questo trend favorisce una logica di offerta di stampo generalista a scapito di quella specialista. Sebbene possa apparire poco produttivo in questo momento specifico e induca tentazioni di soluzioni di minor costo e di più facile guadagno, riteniamo importante tenere la barra dritta verso proposte di alto contenuto qualitativo e tecnico, basate su personale altamente qualificato e partnership di alto profilo, con una competitività che sia giustificata per qualità di prodotto e servizio».

## VPSOLAR®

ENERGY SOLUTION PROVIDER

### AZIENDA

**Ragione sociale:** VP Solar Srl  
**Indirizzo sede:** via Cal Piccole snc, 31044 Montebelluna (TV)

### OFFERTA

**Moduli:** Aiko, Trina Solar, Jinko Solar, TCL, Hyundai, DMegc, Qcells, Bisol, 3SUN, Sonnenkraft  
**Storage:** Huawei, Sungrow, BYD, Tesla, SolarEdge, Fronius, Azzurro ZCS, SMA, Fimer  
**Inverter:** Huawei, Sungrow, BYD, SolarEdge, Fronius, Azzurro ZCS, SMA, GoodWe  
**Sistemi di montaggio:** K2 Systems, Contact Italia, Sun Ballast

### SERVIZI E CLIENTI

**Principali mercati serviti:** Italia, Europa  
**Principali servizi offerti:** Piattaforma integrate di servizi digitali, acquisizione crediti fiscali, servizi di ingegneria pre-vendita, servizi di finanza agevolata  
**Principali clienti/interlocutori:** installatori, EPC, integratori di sistema, reti vendita, general contractors, utility, rivenditori territoriali

### “I DISTRIBUTORI SONO IL FATTORE CHIAVE NELL'ECOSISTEMA ENERGETICO”

Paolo Zavatta, sales & marketing director



«L'evoluzione della transizione energetica, unita a nuovi modelli di business più articolati, richiede oggi una risposta strutturata e competente. È in questo scenario che VP Solar rafforza la propria proposta, ponendo al centro il cliente e cercando di anticipare le esigenze del mercato in forte evoluzione. In particolare VP Solar conferma la propria leadership nella distribuzione specializzata di soluzioni energetiche, grazie a un approccio orientato all'innovazione, alla qualità e al supporto tecnico-commerciale. In generale, la distribuzione specializzata sta evolvendo verso un modello più strategico, consulenziale e tecnologico. Il futuro sarà caratterizzato da un maggior livello di integrazione tra prodotto, servizio e relazione, in cui i distributori non saranno più semplici fornitori di materiale, ma partner chiave nell'ecosistema energetico del domani».



# BESS

## Più Affidabile Più Efficiente

Accumulo di energia C&I - Accumulo di energia su scala industriale

1stBeam, in collaborazione con Risen Storage, è orgogliosa di introdurre sul mercato europeo l'innovativo sistema di accumulo progettato per garantire massima affidabilità, efficienza e sicurezza.

Abbiamo presentato questo nuovo ed interessante prodotto al Key Energy 2025 di Rimini.

**19** anni

Esperienza in batterie

**A**

Indice di affidabilità finanziaria

**400+**

Progetti

**Livello 1**

BNEF

**15** GWh

Capacità di produzione annuale





# krannich

## AZIENDA

**Ragione sociale:** Krannich Solar Italy GmbH - SVR Srl  
**Indirizzo sede:** SVR Srl, via del Lavoro 71, 40033 Casalecchio di Reno (BO) - Lungo Dora Colletta 67, 10153 Torino  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Andy Bogner  
**Direttore commerciale:** Francesca Gatti  
**Numero dipendenti:** 12 in Italia, oltre 1.000 a livello di gruppo

## SERVIZI E CLIENTI

**Principali mercati serviti:** Italia  
**Principali servizi offerti:** Consulenza pre e post-vendita, consulenza tecnica, formazione dedicata, shop online h24  
**Principali clienti/interlocutori:** Installatori, studi di progettazione e distributori locali  
**Dimensioni magazzino:** 200.000 metri quadrati considerando i vari magazzini dislocati in tutto il mondo

### “NECESSARIO ADATTARSI RAPIDAMENTE E STARE VICINO AL CLIENTE”

Francesca Gatti, direttore commerciale



«Oggi il mercato è segnato da un forte competizione sui prezzi spinta da un eccesso di offerta globale, e da un'accelerazione tecnologica che impone aggiornamenti continui. Allo stesso tempo, il cliente finale è sempre più attento al valore dell'investimento, più che agli incentivi. Le strategie vincenti? Puntare sulla qualità e non solo sul prezzo, formare e fidelizzare la clientela, offrire soluzioni complete e digitali, capaci di ottimizzare i consumi e migliorare l'esperienza dell'utente. Chi riesce a essere vicino al cliente, a livello tecnico e commerciale, e sa adattarsi rapidamente, oggi ha un vantaggio competitivo reale».

## OFFERTA

- Moduli:** Axitec, Das Solar, DMegc, Ja Solar, Longi, Luxor, Solitek, Soluxtec, Trina, TW Solar
- Storage:** Axitec Storage, BYD, Enphase, Fronius, GoodWe, Huawei, Pixii, Pylontech, SolarEdge, Sungrow, SolaX Power, SMA, Tigo Energy
- Inverter:** Enphase, Fronius, GoodWe, Huawei, Kostal, SMA, SolarEdge, SolaX Power, Sungrow, Tigo Energy
- Sistemi di montaggio:** K2 Systems

# PUNTO ENERGIA

ENERGIE RINNOVABILI ITALIA

## AZIENDA

**Ragione sociale:** Puntoenergia Italia Srl  
**Indirizzo sede:** via T. Tardio snc, 71016 San Severo (FG)  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Rocco Covino  
**Direttore commerciale:** Rocco Covino  
**Direttore acquisti:** Rachele Ciavarella  
**Numero dipendenti:** 19

## SERVIZI E CLIENTI

**Principali mercati serviti:** Italia, Germania, Francia, Albania, Austria, Bulgaria, Malta, Romania, Slovacchia  
**Principali servizi offerti:** Servizi di consulenza tecnica e di formazione, servizi tecnici su pratiche fotovoltaiche, convenzioni (tramite operatori specializzati) per fornire soluzioni di credito dedicate alle energie rinnovabili, noleggio operativo su impianti fotovoltaici, servizio di generazione lead per i partner installatori  
**Principali clienti/interlocutori:** Installatori, EPC e general contractor  
**Dimensioni magazzino:** 2.000 metri quadrati  
**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** Nel 2024, fatturato di 15 milioni di euro. Nel 2025 previsione +10% rispetto al 2024

## OFFERTA

- Moduli:** Eging, JAsolar, Peimar, Trinasolar, TW Solar, Aiko
- Storage:** Huawei, Pylontech, Solax Power, ZCS Azzurro, Weco, Deye, Peimar
- Inverter:** ZCS Azzurro, Solis, Huawei, Solax Power, Fronius, Solar Edge, Deye
- Sistemi di montaggio:** Contact Italia

### “EFFICIENZA LOGISTICA, AMPIO STOCK E VISIONE CONSULENZIALE”

Rocco Covino, amministratore delegato



«Il mercato fotovoltaico sta vivendo un'evoluzione accelerata, con margini sempre più ridotti e prodotti sempre più comparabili tra loro. In questo scenario, la chiave non è solo competere sul prezzo, ma offrire un valore aggiunto. Puntoenergia Italia punta a essere molto più di un distributore: vogliamo diventare partner strategici dei nostri clienti - installatori, EPC e general contractor - supportandoli con servizi consulenziali, operativi e formativi, soprattutto nei progetti C&I. Allo stesso tempo, rafforziamo il rapporto con i nostri brand partner affiancandoli in attività di lancio prodotto e co-marketing. La strategia vincente? Efficienza logistica, ampia disponibilità di stock, visione consulenziale e supporto concreto, per creare un ecosistema solido e collaborativo che resista alle sfide di mercato».

# IBC SOLAR

## AZIENDA

**Ragione sociale:** IBC Solar AG  
**Indirizzo sede:** Am Hochgericht 10, 96231 Bad Staffelstein, German  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Dr. Dirk Haft  
**Direttore commerciale:** Simone Vernizzi (per l'Italia)  
**Numero dipendenti:** Oltre 400

## SERVIZI E CLIENTI

**Principali mercati serviti:** Francia e Austria dal 2025, Italia, Polonia, Spagna, Svizzera, Paesi Bassi e Sud Africa (mercati in cui c'è una filiale della società)  
**Principali servizi offerti:** Distribuzione e progettazione  
**Principali clienti/interlocutori:** Installatori  
**Dimensioni magazzino:** In Germania, oltre 50.000 metri quadrati  
**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** Nel 2025 previsione +100% rispetto al 2024

### “LA PAROLA CHIAVE È ADATTABILITÀ NELLE RELAZIONI”

Simone Vernizzi, head of distribution Italia



«Per essere competitivi in questo mercato, è fondamentale proporre soluzioni logistiche e commerciali su misura, come ad esempio la consegna scaglionata dei materiali, che risponde alle esigenze operative e finanziarie dei grandi progetti. È importante anche rafforzare le partnership esistenti e aprirsi a nuove collaborazioni. Parliamo non solo dei fornitori storici, ma anche di attori non tradizionalmente focalizzati sulle rinnovabili. In sintesi, la parola chiave è adattabilità nelle relazioni con i fornitori, con i clienti e con i nuovi partner strategici. Tra i nostri asset strategici spiccano il software di progettazione proprietario e la digitalizzazione dei servizi. Quest'ultima in particolare ha avuto impatti anche sulla logistica, con tempi di consegna più rapidi, magazzini più reattivi e flussi più snelli. Infine, la formazione tecnica e il supporto progettuale rappresentano per noi un pilastro fondamentale».

## OFFERTA

- Moduli:** IBC Solar, Jinko Solar, Longi Solar, Trina Solar, Jolywood, DMegc
- Storage:** Fronius, SMA, BYD, GoodWe, Sungrow, Enphase, Huawei
- Inverter:** Fronius, SMA, GoodWe, Solplanet, Sungrow, Enphase, Huawei
- Sistemi di montaggio:** IBC Solar



**AZIENDA**

**Ragione sociale:** Sonepar Italia SpA  
**Indirizzo sede:** Riv. Maestri del Lavoro 24, Padova  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Marco Giorgio Brunetti  
**Direttore commerciale:** Giovanni Mazza  
**Direttore acquisti:** Matteo Michieli  
**Numero dipendenti:** 2.223

**SERVIZI E CLIENTI**

**Principali mercati serviti:** Italia nei comparti C&I, residenziale, utility  
**Principali servizi offerti:** Noleggio e leasing operativo, analisi energetiche, supporto ai progettisti, taratura relè di interfaccia, gestione pratiche GSE, studio di fattibilità  
**Principali clienti/interlocutori:** Installatori, EPC, industrie  
**Dimensioni magazzino:** 140.000 metri quadrati  
**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** Nel 2024 fatturato di 1,4 miliardi di euro

**“AMPLIARE L’OFFERTA E I SERVIZI, EFFICIENTARE LA LOGISTICA”**  
 Enrico Lombardo, direttore business unit sustainability&building



«È necessario mitigare l'effetto della pressione sui prezzi offrendo servizi strutturati ed efficientando al massimo la logistica. Possiamo dire che il nostro modello sia ibrido perché, nonostante il profilo da distributore generalista, Sonepar Italia si comporta come un intermediario specializzato con una squadra dedicata e competente ed una governance che consente di seguire in maniera veloce la domanda e di gestire in maniera reattiva i flussi logistici. In pratica, offriamo il supporto specialistico tipico di un distributore specializzato, combinato ad una macchina operativa molto efficace, solitamente appannaggio di società distributive strutturate. È fondamentale anche ampliare l'offerta con soluzioni a tutto tondo e non strettamente legate solo al fotovoltaico. Questo approccio da un lato consente di essere meno sensibili alla variazione dei prezzi e dall'altro di incrementare il valore della nostra offerta».

**OFFERTA**

- Moduli:** Trina Solar, Longi, Astronergy, Aiko, Bisol, Futurasun
- Storage:** Huawei, Sungrow, Zucchetti, BYD, Energy, SolarEdge, Growatt, Fronius, Solax
- Inverter:** Huawei, Sungrow, Zucchetti, BYD, SolarEdge, Growatt, Fronius, Solax
- Sistemi di montaggio:** Contact Italia, Alusi-stemi, K2 System, Fischer



**AZIENDA**

**Ragione sociale:** EEN Srl  
**Indirizzo sede:** via S. da Orsenigo 2/A, 22030 Orsenigo (CO)  
**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Giuseppe Auguadro  
**Direttore commerciale:** Giuseppe Auguadro  
**Direttore acquisti:** Elisabetta Romanò  
**Numero dipendenti:** 6

**SERVIZI E CLIENTI**

**Principali mercati serviti:** Impianti fotovoltaici C&I e utility scale del nord Italia  
**Principali servizi offerti:** Distribuzione di moduli fotovoltaici  
**Principali clienti/interlocutori:** EPC, installatori, utenti finali  
**Dimensioni magazzino:** 5.000 metri quadrati  
**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** 4 milioni nel 2024, previsti 6-8 milioni di euro per il 2025

**“LA DOMANDA GENERATA DALLE CER RICHIEDE MERCE PRONTA”**  
 Giuseppe Auguadro, CEO



«Nella seconda metà dell'anno, l'andamento del mercato verrà influenzato principalmente dagli impianti utility scale che entreranno in esercizio entro la fine del 2025, progetti che richiedono tempi lunghi con ordini già in corso o attualmente in fase di finalizzazione. Seguono gli impianti a tetto C&I, trainati dal contributo per le CER. In questo caso il mercato si muoverà più velocemente, facendo affidamento su magazzini a pieno stoccaggio e merce pronta. Siamo di fronte a un inevitabile riallineamento dei prezzi, durante il quale sarà quindi strategicamente conveniente rifornire i magazzini in previsione dei mesi a venire, concentrandosi principalmente su medio/grandi EPC da tetto, ma anche sui grandi EPC per l'utility scale nella prima parte del 2026».

DMEGC  
SOLAR

Moduli INFINITY RT

- Leader assoluto a livello mondiale nella fornitura dei pannelli solari
- Elevate performance, qualità e affidabilità nel tempo
- Tecnologia al vertice e ampio range di dimensioni di pannelli disponibili
- Elevata resistenza alla grandine certificata vkf hagelschutz hw4 e hw3
- Continua innovazione di prodotto e dei processi produttivi
- Certificazione rohs free, pfas-free e reach compliance

450~470W

490~510W

www.dmegcsolar.com

\* I prodotti Dmegc Solar sono disponibili presso VP Solar (TV), Test Energia (PG) ed Energia Italia (TP)

Ci siamo trasferiti  
 nella nuova sede  
**enerpark**  
 MONTEBELLUNA (TV)



**VIENI A TROVARCI!  
 PARTECIPA AI NOSTRI**



**INCONTRI TECNICI C&I**

Presso il nuovo Headquarter VP Solar

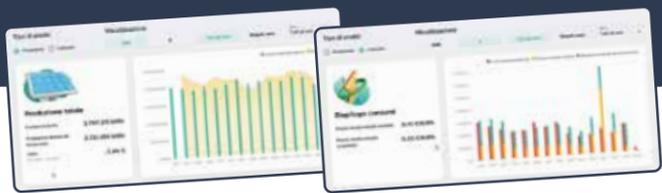
 **CALENDARIO CORSI**

[www.vpsolar.com/vp-solar-academy-training-hub](http://www.vpsolar.com/vp-solar-academy-training-hub)



**PIATTAFORMA  
 DIGITALE  
 DI SERVIZI INTEGRATI**

Semplifica il **processo burocratico**  
 necessario all'installazione e gestione  
 degli impianti fotovoltaici **C&I**



PER LA GESTIONE:



**AMMINISTRATIVA**



**FISCALE**



**ENERGETICA**

**SCOPRI DI PIÙ** 

[www.vpsolar.com/servizi-digitali](http://www.vpsolar.com/servizi-digitali)



**ACQUISIAMO CREDITI FISCALI**

Per maggiori informazioni ▶▶▶ [superbonus@vpsolar.com](mailto:superbonus@vpsolar.com)



**enerklima®**  
 DISTRIBUZIONE COMPONENTI PER IMPIANTI

**AZIENDA**

**Ragione sociale:** Enerklima Srl

**Indirizzo sede:** via M. R. Imbriani 226, 95128 Catania

**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Riccardo Priolo

**Numero dipendenti:** 25

**SERVIZI E CLIENTI**

**Principali mercati serviti:** Italia

**Principali servizi offerti:** Consulenza personalizzata, supporto pre e post vendita, formazione

**Principali clienti/interlocutori:** Installatori, EPC, studi di progettazione, reseller

**Dimensioni magazzino:** 6.000 metri quadrati

**OFFERTA**

**Moduli:** 3SUN, Jinko, JaSolar, Solarwatt, Aiko, Bisol, Solitek

**Storage:** Huawei, GoodWe, Solplanet, Enphase, Solarwatt, SolarEdge, Sma, Fimer

**Inverter:** Huawei, GoodWe, Solplanet, Enphase, Solarwatt, SolarEdge, Sma, Fimer

**Sistemi di montaggio:** Mibet, Renusol, Sun Ballast

**"FOCUS SU SUPPORTO STRATEGICO, INNOVAZIONE E FORMAZIONE"**

Riccardo Priolo, CEO



«Oggi la distribuzione è diventata un servizio ad alto valore aggiunto. Il mercato richiede partner preparati, reattivi e capaci di guidare il cliente supportandolo attivamente in tutte le fasi di realizzazione dell'impianto. A fare la differenza sono la specializzazione tecnica, la rapidità nelle consegne, la padronanza normativa e la capacità di offrire soluzioni complete e innovative. Il distributore moderno deve affiancare installatori, studi di progettazione ed EPC con competenza, offrendo supporto costante, risposte rapide ed efficienti con servizi personalizzati anche per impianti complessi come storage, comunità energetiche e sistemi industriali. Enerklima ha scelto di essere questo tipo di partner. Un punto di riferimento solido, che investe in consulenza specializzata, logistica efficiente e formazione tecnica, grazie al progetto Moving Academy. In un settore in continua evoluzione, Enerklima non si adatta: anticipa il cambiamento.»

specializzata, logistica efficiente e formazione tecnica, grazie al progetto Moving Academy. In un settore in continua evoluzione, Enerklima non si adatta: anticipa il cambiamento.»



**AZIENDA**

**Ragione sociale:** X-Win Srl

**Indirizzo sede:** via D. Antonino Cataldo 26, 90044 Carini (PA)

**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Davide Orciani

**Direttore commerciale:** Davide Orciani

**Direttore acquisti:** Gloria Orciani

**Numero dipendenti:** 18

**SERVIZI E CLIENTI**

**Principali mercati serviti:** Italia, Portogallo, Spagna, Polonia, Belgio, Olanda

**Principali servizi offerti:** Assistenza pre-vendita, consulenza impiantistica specializzata con progettazione, servizi finanziari, assistenza post vendita di 1° e 2° livello, logistica personalizzata, formazione tecnico-commerciale sui prodotti.

**Principali clienti/interlocutori:** EPC, installatori, progettisti, rivenditori, fondi

**Dimensioni magazzino:** 10.000 metri quadrati

**OFFERTA**

**Moduli:** Longi, Eurener, Tongwei, Waris, Hyundai

**Storage:** Goodwe, Canadian Solar, Dyness, FoxEss

**Inverter:** Goodwe, Solis, Canadian Solar, FoxEss

**Sistemi di montaggio:** Mountin Systems, Antai, Gb Solar, Contact Italia

**"CUSTOMER EXPERIENCE POTENZIATA E PARTNERSHIP STRATEGICHE"**

Davide Orciani, direttore commerciale



«Nel mercato fotovoltaico, soprattutto nel segmento B2B, la direzione attuale è guidata da un insieme di elementi chiave e aspetti strategici che stanno trasformando l'intero ecosistema della transizione energetica. Tra essi, aumento del costo dell'energia, rischio geopolitico e meccanismi di sostegno come le CER, il REN o il Pnrr. Tra gli aspetti strategici troviamo sicuramente l'integrazione tra prodotti e servizi, una supply chain flessibile, una customer experience potenziata e partnership strategiche.»



I MARCHI COLORATI SONO I NUOVI INGRESSI NELL'OFFERTA 2025



## FORME

### AZIENDA

**Ragione sociale:** Forme srl

**Indirizzo sede:** via Giacomo Brodolini 13, 40033 Casalecchio di Reno (BO)

**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Giorgi Lermi

**Numero dipendenti:** 5

### SERVIZI E CLIENTI

**Principali mercati serviti:** Italia (Emilia Romagna)

**Principali servizi offerti:** Sopralluogo, progettazione, installazione, consegna in cantiere, pratiche GSE, analisi dei consumi, analisi dell'investimento e piano di rientro, partecipazione a bandi e richiesta finanziamenti, formazione e assistenza post-vendita, installazione linee vita

**Principali clienti/interlocutori:** Privati, aziende, imprese edili, installatori ed elettricisti, progettisti, amministratori di condominio

**Dimensioni magazzino:** 600 metri quadrati più piazzale esterno

**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** Nel 2025 previsione +50% rispetto al 2024

### "SUPPORTARE IL CLIENTE SU BANDI E FINANZIAMENTI"

Giorgia Lermi, CEO



«Le normative nazionali ed europee hanno da sempre influenzato il mercato del fotovoltaico, e la possibilità di accedere a bandi e finanziamenti sta diventando sempre più centrale per lo sviluppo del settore, specie per impianti di taglia grande. Per questo è fondamentale riuscire a supportare il cliente non solo nella realizzazione dell'impianto, ma anche nel reperimento dei fondi necessari. Oltre a questo, stanno acquisendo sempre più rilevanza sul mercato le forme alternative di fotovoltaico, come il Bipv o fotovoltaico integrato. Questo tipo di installazione comporta necessariamente una stretta sinergia col mondo delle costruzioni, in quanto l'impianto diventa parte integrante dell'edificio. Di conseguenza le competenze in ambito edile sono un elemento chiave per lo sviluppo di una corretta strategia commerciale e distributiva».

### OFFERTA

**Moduli:** Jinko, Longi, Trina, Aiko, Eurener, Megasol

**Storage:** Huawei, Sungrow, Solaredge, ZCS, Pylontech, BYD, Livoltek

**Inverter:** Huawei, Sungrow, Solaredge, ZCS, Livoltek

**Sistemi di montaggio:** Sun-Age, Sun Ballast

## EXSAL

### AZIENDA

**Ragione sociale:** Exsal Srl

**Indirizzo sede legale e operativa:** via F.Wenner 41, Pelicciolo (SA)

**Indirizzo sede logistica:** via delle Mimose snc, Montecorvino Pugliano (SA)

**Amministratore delegato/CEO/Presidente:** Gennaro Esposito (amministratore) - figura di riferimento Andrea Viscido (socio titolare)

**Direttore commerciale:** Claudio Stammelluti

**Direttore acquisti:** Claudio Stammelluti

**Numero dipendenti:** 20

### SERVIZI E CLIENTI

**Principali mercati serviti:** Italia

**Principali servizi offerti:** Distribuzione fotovoltaica specializzata con supporto tecnico, affiancamento nelle configurazioni, gestione attenta delle commesse e sinergia continua con installatori e produttori

**Principali clienti/interlocutori:** Installatori, EPC, professionisti del settore

**Dimensioni magazzino:** Oltre 2.000 metri quadrati

**Fatturato 2024 e previsioni 2025:** Fatturato 2024 pari a 16,5 milioni di euro. Nel 2025 previsione +30% rispetto al 2024

### "INVESTIRE SU POCHI, STRATEGICI MARCHI SELEZIONATI"

Andrea Viscido, COO



«Nel mercato fotovoltaico attuale, i player più grandi puntano su un'offerta ampia e trasversale, trattando numerosi brand. Exsal ha scelto un modello differente: ci focalizziamo su marchi strategici selezionati con cura e investiamo nella costruzione di relazioni autentiche e durature. Il nostro obiettivo è creare un ponte tra produttori e installatori, facilitando il dialogo, offrendo formazione, supporto tecnico diretto e soluzioni su misura. È una scelta che richiede impegno e dedizione, ma che genera valore concreto e continuativo. Il nostro reparto commerciale, insieme alla logistica, si prende cura di ogni singola commessa con la massima attenzione, supportando nelle configurazioni e nelle scelte tecniche, curando tempi, modalità e destinazioni con precisione operativa e senso di responsabilità. In Exsal cresciamo insieme ai nostri clienti, mettendo energia, fiducia e visione in ogni progetto».

## WECO

L'EVOLUZIONE DELLA RIVOLUZIONE

# SK3-EVO

**EFFICIENZA, DURATA, DESIGN:**  
la nuova era dell'accumulo energetico.



**IP65 – Protezione totale**



**Sistema di riscaldamento integrato**



**Modulare & scalabile**



**Smart BMS + connettività totale**



Individua rapidamente  
gli errori e le  
sottoperformance



## Vantaggi

- Piattaforma indipendente dal fornitore
- Compatibile con logger di terze parti
- Performante ed efficiente

[www.solar-log.com](http://www.solar-log.com)

PV Data  
Solar-Log Italy & Austria  
Service Partner:  
[www.pv-data.net](http://www.pv-data.net)  
T: 0471-631032

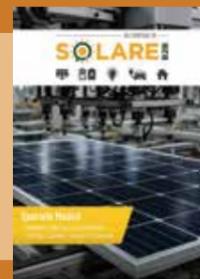


# Gli speciali di SolareB2B

**LUGLIO/AGOSTO 2025**  
STORAGE: SOLUZIONI SU  
MISURA PER OGNI NECESSITÀ



**GIUGNO 2025**  
MODULI, INNOVAZIONE  
IN PRIMA LINEA



**MAGGIO 2025**  
IL RUOLO DEGLI INVERTER  
NELL'ERA DELL'AUTOCONSUMO



**APRILE 2025**  
INTERSOLAR EUROPE 2025:  
ECCO TUTTE LE NOVITÀ



**MARZO 2025**  
UTILITY E AGRIVOLTAICO  
TRAINANO IL MERCATO  
DEI TRACKER



**GENNAIO/FEBBRAIO 2025**  
SI ALZA IL SIPARIO  
SU KEY 2025



**DICEMBRE 2024**  
INVERTER IBRIDI E ALL-IN-ONE:  
DUE STRUMENTI A SUPPORTO  
DELL'AUTOCONSUMO





# IL TUO PARTNER PER IL RICICLO

Che tu sia produttore, importatore o distributore del settore,  
associati al Consorzio ECOEM.

Avrai un Partner qualificato e servizi personalizzati per la gestione, il ritiro,  
la raccolta ed il trattamento dei moduli fotovoltaici a fine vita.

ECOEM è il Sistema Collettivo Nazionale certificato  
per la raccolta e il riciclo delle apparecchiature  
elettriche ed elettroniche, pile e accumulatori e  
moduli fotovoltaici.

Consorzio ECOEM

Milano - Via V. Monti, 8 - 20123

tel (+39) 02 45076135

Salerno - Pontecagnano Faiano

Via Carlo Mattiello, 33 - 84098

Numero Verde  
**800-198674**

[www.ecoem.it](http://www.ecoem.it)

[info@ecoem.it](mailto:info@ecoem.it)





## Oltre la fornitura, il valore della competenza. Elfor, il fotovoltaico evolve insieme a te.

Non siamo solo specialisti del materiale fotovoltaico. Noi siamo il partner che trasforma la tua esperienza in vantaggio competitivo.

In un mercato in continua evoluzione come quello dell'energia, non basta più consegnare componenti. Serve consegnare soluzioni, supporto e visione. Ecco perché ELFOR affianca ogni giorno installatori ed EPC con un modello operativo che va oltre la distribuzione tradizionale.

Siamo nati per supportare il settore residenziale, ma oggi abbiamo una nuova pelle, costruita su misura per le esigenze C&I e utility scale. Lavoriamo con oltre 450 realtà in tutta Italia e operiamo con una rete logistica evoluta, cinque magazzini e un team tecnico-commerciale in costante crescita.

Sai cosa ci rende davvero diversi da tutti gli altri? Il valore umano e formativo che mettiamo al servizio dei nostri partner. Investiamo in formazione tecnica e commerciale continua, perché crediamo che solo così si possano affrontare con successo i cambiamenti del mercato.

### CON NOI PUOI CONTARE SEMPRE SU:

- ⊕ Supporto tecnico esperto nella scelta e configurazione dei sistemi.
- ⊕ Affiancamento commerciale per sviluppare nuove opportunità.
- ⊕ Aggiornamenti formativi costanti per anticipare il mercato.
- ⊕ Consulenza operativa anche per l'accesso agli incentivi come la Transizione 5.0.

### SCEGLI ELFOR. SCEGLI IL VALORE DI CHI EVOLVE CON TE.



[www.elfor.org](http://www.elfor.org) • [info@elfor.org](mailto:info@elfor.org) • Tel. 0362 1900443

