

GLI SPECIALI DI

SOLARE B2B



Inserito allegato al numero di settembre 2026 di SolareB2B

enerklima
DISTRIBUZIONE COMPONENTI PER IMPIANTI

**IL TUO PARTNER DI FIDUCIA
NEL MONDO DELLE
ENERGIE RINNOVABILI**

♦ IPERAMMORTAMENTO ♦ FER X
♦ FACILITY PARCO AGRISOLARE

enerklima.it f @ in

Speciale distributori

MERCATO: COSÌ CAMBIANO CATALOGO, SERVIZI E STRATEGIE

VETRINA: L'OFFERTA DEI PRINCIPALI PLAYER

SOLAR & STORAGE LIVE Italia

7-8 ottobre 2026 | Veronafiere, Verona

SSEC / STORAGE & SOLAR EXPO CONFERENCE

Connections that
energize your business

22-23 September 2026

VICENZA EXPO CENTRE, ITALY

La filiera dell'energia solare e dello storage
si incontra per dare forma al tuo business.

Partecipare a SSEC significa essere protagonista
della transizione energetica. Un hub qualificato,
un'opportunità per aziende e professionisti
di sviluppare il business, incrementare
le competenze e creare relazioni strategiche.



Inquadra il Qr Code
e scopri di più!

Follow us  
@SSEC - Storage & Solar Expo Conference

Powered by



Organized by



In collaboration with



Partner



Design a New Solar Era



SSEC Vicenza Expo Centre
22 e 23 settembre 2026
Padiglione 1 – Stand 211



HeySun – CataniaFiere
30 settembre, 1 e 2 ottobre 2026
Padiglione C1 – Stand 35



PMGREEN
PEOPLE MOVE GREEN SOLUTIONS



LE NOSTRE SOLUZIONI PER I PROGETTI RESIDENZIALI

Krannich Solar offre tutto il necessario per realizzare impianti fotovoltaici residenziali completi. Grazie a un ampio portafoglio di prodotti dei marchi leader e a un'elevata disponibilità a magazzino, garantiamo consegne rapide e soluzioni affidabili da un unico fornitore.



LE NOSTRE SOLUZIONI PER I PROGETTI COMMERCIALI

Per i progetti commerciali, Krannich Solar propone soluzioni su misura per impianti di ogni dimensione. Dalla produzione di energia all'accumulo, supportiamo applicazioni che ottimizzano l'autoconsumo, riducono i costi energetici e aumentano la redditività degli investimenti.

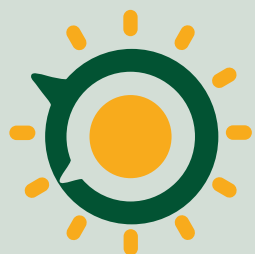


Krannich offre un'ampia gamma di prodotti dei marchi leader per ogni tipo di impianto fotovoltaico, dai sistemi residenziali ai progetti Commercial & Industrial (C&I).

Nel nostro portafoglio trovate moduli, inverter, sistemi di accumulo, strutture di montaggio e soluzioni per la mobilità elettrica, supportati dalla consulenza del nostro team di esperti. Tramite il webshop potete inoltre verificare la disponibilità dei prodotti in tempo reale e gestire i vostri ordini in modo semplice e veloce.



Sommario



Pag.6

Distributori: ecco gli elementi che ridisegnano il mercato

Pag.16

L'offerta dei principali player

- pag. 23 1ST BEAM
- pag. 17 COMOLI FERRARI
- pag. 21 EEN
- pag. 16 ELFOR
- pag. 21 ENERBROKER
- pag. 19 ENERGIA ITALIA
- pag. 20 ENERGY 3000
- pag. 18 ENERKLIMA
- pag. 16 ESAVING
- pag. 23 FORME
- pag. 17 IBC SOLAR
- pag. 19 KRANNICH
- pag. 20 MARCHIOL
- pag. 22 MEMODO
- pag. 22 TECNOLARIO
- pag. 18 ZELIATECH

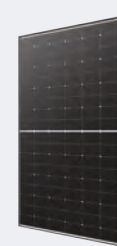


**LA SCELTA FACILE
E CONVENIENTE**



**VISITA IL NOSTRO SHOP
E REGISTRATI!**

SCOPRI DI PIÙ



MODULI



INVERTER



BATTERIE



ACCESSORI

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

enerpoint.it



DISTRIBUTORI

ECCO GLI ELEMENTI CHE RIDISEGNANO IL MERCATO

LA DISTRIBUZIONE ATTRAVERSA UNA FASE DI TRASFORMAZIONE STRUTTURALE: AUMENTA IL PESO DI C&I E UTILITY SCALE, RIPENSA STOCK E MAGAZZINO IN CHIAVE SELETTIVA, TRASFORMA IL RAPPORTO CON I FORNITORI IN PARTNERSHIP STRATEGICHE, PUNTA SU SERVIZIO E COMPETENZA TECNICA COME LEVA COMPETITIVA. RESTANO APERTE LE SFIDE DI PREZZI, NORMATIVE E MARGINI

DI MONICA **VIGANÒ**

A un anno dallo speciale 2025, la distribuzione del fotovoltaico italiano affronta uno scenario profondamente mutato. Il FER X Definitivo apre 37 GW di nuova capacità incentivabile, i prezzi dei moduli tornano a

salire dopo anni di calo, l'obbligo del CCI impone nuovi vincoli tecnici e la fine dello Scambio sul Posto sposta la domanda verso storage e autoconsumo. Un insieme di dinamiche che sta ridisegnando ruoli, strategie di magazzino e

rapporti di filiera. E così il mercato della distribuzione sta attraversando una fase di ridefinizione dei propri confini, con una progressiva segmentazione tra chi serve il residenziale e chi si

La strada è più semplice quando hai il partner giusto



**SUPPORTO PRE
E POST-VENDITA**



**FORMAZIONE
E ASSISTENZA
TECNICA**



**SUPERVISIONE
ALL'INSTALLAZIONE
E AL COMMISSIONING**



**SERVIZI FINANZIARI
E LOGISTICI**

Zeliatech, **Huawei Digital Power Partner CSP 4 Stelle**, affianca i propri partner lungo l'intero ciclo di vita del progetto, dalla consulenza preliminare alla messa in servizio dell'impianto. Grazie a un team di specialisti, servizi dedicati, soluzioni logistiche e strumenti finanziari pensati per agevolare gli investimenti, offre

un supporto completo e qualificato. La presenza sul territorio garantisce interventi rapidi e assistenza costante. Un unico interlocutore in grado di semplificare la gestione dei progetti, ottimizzare tempi e risorse e assicurare le massime prestazioni e affidabilità degli impianti.

**UN UNICO PARTNER
TUTTO IL SUPPORTO CHE SERVE**



LinkedIn



info@zeliatech.com



Zeliatech.eu

VIENI A TROVARCI!

**STORAGE & SOLAR
Vicenza, 22-23 Settembre**



 **Zeliatech®**



PER IL SEGMENTO UTILITY SCALE LA LOGISTICA SI RIORGANIZZA SU ACCORDI QUADRO E FORNITURE PROGRAMMATE, PER GARANTIRE PRODOTTI AD ALTA EFFICIENZA CON CERTEZZA DEI COSTI LUNGO TUTTA LA DURATA DEL PROGETTO

concentra su C&I e utility scale. La tendenza generale vede il residenziale orientarsi sempre più verso il distributore generalista, mentre C&I e utility scale restano preferibili dallo specialista. Con un distinguo ulteriore: in caso di impianti oltre i 5-10 MW, la fornitura di moduli tende ad essere sottoscritta direttamente tra progettisti e produttori. In questi casi, resta centrale il ruolo del distributore sulla componente strutturale e sugli inverter.

UN CONTESTO INSTABILE

Su questo assetto in trasformazione si innesta un tema di stretta attualità: il rialzo dei prezzi dei moduli fotovoltaici dopo anni di calo ininterrotto. Il quadro che emerge dal confronto con gli operatori del settore restituisce un andamento più sfumato di quanto il dato del rincaro lasci intendere. A pesare sulle prospettive di prezzo c'è inoltre l'attesa di un rallentamento delle nuove installazioni in Cina, che potrebbe tradursi in una maggiore disponibilità di prodotto sui mercati internazionali, una dinamica che secondo alcuni distributori sarebbe già in atto e già visibile nei numeri. «Alla fine del 2025, il prezzo dei moduli fotovoltaici aveva registrato un importante aumento. Dopodiché però non la tendenza al rialzo è rallentata, nonostante l'entrata in vigore del tax rebate in Cina che aveva allarmato un po' tutta la filiera ma che in realtà non ha causato incrementi degni di nota», conferma Paolo Panighi, CEO di Elfor. «A tenere alta la tensione sui costi complessivi resta il trasporto, con le tariffe logistiche raddoppiate a causa delle tensioni geopolitiche e della speculazione che ne è seguita».

Dello stesso avviso è anche Vito Carcea, head of Zeliotech, che sostiene come una minore domanda cinese potrebbe tradursi in maggiore offerta sui mercati internazionali e generare nuova pressione al ribasso sui prezzi, ma oggi pesano maggiormente i dazi, i costi logistici, la qualità tecnologica e la sostenibilità della filiera. «Il prezzo dei moduli resta esposto a dinamiche globali», spiega Vito Carcea. «Per questo serve prudenza: più che inseguire il prezzo più basso, conta proteggere margini e continuità di fornitura». E per questo gran parte dei distributori preferiscono consolidare rapporti con partner

storici, con cui negli anni sono stati definiti accordi utili ad assorbire eventuali oscillazioni di prezzo, piuttosto che aprire a nuove collaborazioni o nuove aree di approvvigionamento.

In riferimento alle forniture, altre considerazioni riguardano la normativa Nzia, con diversi distributori ancora impegnati a valutare la compatibilità dei moduli asiatici rispetto ai nuovi criteri: la corsa ad alcuni prodotti considerati strategici si è rallentata proprio in attesa di chiarezza. A questo si aggiunge il problema dell'obsolescenza sempre più rapida dei prodotti: un fenomeno che si è già manifestato sugli inverter, con cicli di obsolescenza compresi tra i 6 e i 12 mesi, e che rischia di ripetersi sui moduli con l'arrivo di nuove tecnologie, rendendo la gestione del magazzino una sfida sempre più delicata per l'intera distribuzione.

IL NUOVO RUOLO DELLA DISTRIBUZIONE

Un'altra chiave di lettura del momento riguarda il ruolo che il distributore è oggi chiamato a ricoprire. La disponibilità di magazzino, il potere contrattuale e la capacità di affiancare i clienti nell'approvvigionamento di materiali per i grandi progetti sono elementi che sempre più fanno la differenza tra un semplice fornitore e un partner strategico. «Il ruolo del distributore è sempre più quello di essere un partner strategico di primo piano per l'azienda che realizzerà l'impianto», afferma Giuseppe Maltese, direttore generale di Energia Italia.

Pertanto la distribuzione sta progressivamente abbandonando la logica di semplice disponibilità di prodotto per trasformarsi in una vera e propria piattaforma di servizi: consulenza tecnica, pre-confezionamento, supporto normativo, logistica e credito diventano leve competitive tanto quanto la disponibilità fisica della merce. Il mercato premia insomma gli operatori più strutturati, capaci di gestire la volatilità dei prezzi, un mix tecnologico più ampio e clienti professionali con esigenze progettuali sempre più complesse. In questo senso, si può dire che la distribuzione sta evolvendo da logica di pura disponibilità prodotto a piattaforma di servizi. In generale, in questo contesto poliedrico e in

continua evoluzione, appare dunque evidente come la distribuzione stia ripensando le proprie strategie di approvvigionamento e di gestione dello stock, con un approccio più calibrato rispetto al passato. È indispensabile sapersi adattare rapidamente a un mercato in continua evoluzione e soprattutto soggetto a brusche frenate e ripartenze improvvise. Questo spirito di adattamento si riflette in alcuni casi anche in scelte di immagine e comunicazione. È il caso di Elfor che per dimostrare il suo spirito di adattamento al mercato ha cambiato il proprio logo con l'inserimento di un camaleonte.

RAPPORTI PIÙ EVOLUTI

Sul fronte della gestione degli stock, la parola d'ordine che emerge con maggiore forza è selettività. L'epoca dello stock generalizzato, accumulato per garantire una copertura ampia e indifferenziata dell'offerta, sembra destinata a lasciare spazio a una pianificazione più mirata, concentrata su prodotti ad alta rotazione, sulle taglie tipiche del segmento C&I e su soluzioni a valore aggiunto come storage, inverter di fascia alta e dispositivi legati agli obblighi del CCI.

«La gestione degli stock deve diventare più selettiva: meno stock generalizzato e più pianificazione per prodotti ad alta rotazione, taglie C&I e prodotti a valore aggiunto come storage, inverter e soluzioni CCI», spiega Vito Carcea di Zeliotech. «L'obiettivo è combinare disponibilità immediata, controllo del rischio prezzo e capacità di rispondere rapidamente ai progetti già qualificati».

Il rapporto con i fornitori assume un peso sempre più strategico. Ai distributori non basta più negoziare condizioni di acquisto vantaggiose: diventa essenziale avere visibilità sui piani di produzione, poter contare su stabilità commerciale, certificazioni costantemente aggiornate, supporto tecnico qualificato e tempistiche di consegna affidabili. Il prezzo, da solo, non è più sufficiente a costruire una relazione duratura: ciò che il distributore cerca oggi in un fornitore è una partnership fatta di formazione, strumenti digitali, garanzie chiare, un solido supporto post-vendita e la capacità di costruire insieme pipeline commerciali sui segmenti C&I e utility scale.



Shelter MT/BT Plug & Play
Progettati per ridurre il
tempo di cantiere



Dalla progettazione al collaudo in officina, fino alla consegna pronta all'installazione: una soluzione completa che semplifica il lavoro, **riduce tempi** e **garantisce la massima affidabilità**.

 • Riduzione dei tempi di cantiere • Un unico interlocutore • Soluzione completa • Massima affidabilità

CONTATTACI



800 82 25 13



FORNITUREFOTOVOLTAICHE.IT



general@forniturefotovoltaiico.it

SFIDE E OPPORTUNITÀ



RESIDENZIALE



Sfide:

- ▷ mercato in rallentamento dopo la bolla del Superbonus;
- ▷ crescente concorrenza da grande distribuzione organizzata e prodotti low cost;
- ▷ rischio di scivolare verso la logica della commodity, con perdita di qualità e valore della proposta commerciale



Opportunità:

- ▷ fine dello Scambio sul Posto e Decreto Legislativo 5/2026 (RED III) possono riattivare la domanda verso autoconsumo
- ▷ cresce l'interesse verso lo storage;
- ▷ potenziale inespresso nelle comunità energetiche;
- ▷ crescita dei kit integrati con accumulo



C&I



Sfide:

- ▷ servizio richiesto più elevato, con competenze tecniche di progettazione che il distributore generalista non può offrire;
- ▷ magazzino da far evolvere costantemente su nuovi componenti



Opportunità:

- ▷ spazio per differenziarsi tramite valore aggiunto invece che sul solo prezzo;
- ▷ clienti (aziende energivore, PMI, immobili commerciali) con motivazioni concrete su risparmio ed ESG;
- ▷ distributore che diventa abilitatore di progetto e partner strategico di installatori ed EPC



UTILITY SCALE



Sfide:

- ▷ distanza tra manifestazioni di interesse e approvazioni reali sul FER X;
- ▷ coda delle connessioni alla rete che rallenta l'avvio dei progetti;
- ▷ dipendenza dai componenti asiatici



Opportunità:

- ▷ FER X Definitivo;
- ▷ potere contrattuale crescente per il distributore come hub di approvvigionamento per gli EPC;
- ▷ spinta verso prodotti europei per rispondere ai timori dei fondi sulla filiera asiatica

IL RESIDENZIALE SI RIDIMENSIONA

Analizzando i diversi segmenti di mercato, è d'obbligo partire da quello residenziale che dopo un periodo di stabilità sta tornando a rallentare. Un rallentamento che per molti nel settore era prevedibile, se non fisiologico: la stagione del Superbonus aveva creato una bolla speculativa ma oggi si è tornati a una dimensione più contenuta, in un segmento strutturalmente piccolo, con numeri bassi e una concorrenza altissima, alimentata anche dall'ingresso di prodotti asiatici con strategie basate sui bassi costi e dalla crescente presenza della GDO accanto alla distribuzione generalista. Secondo diversi distributori, questo mercato rischia di scivolare verso la logica della commodity, perdendo progressivamente qualità e valore aggiunto.

A sostenere la domanda residenziale restano tuttavia alcune leve normative importanti: la cessazione dello Scambio sul Posto che incentiva autoconsumo, storage e comunità energetiche, ma anche il Decreto Legislativo 5/2026 che recepisce la direttiva RED III e introduce nuovi obblighi di integrazione delle fonti rinnovabili su edifici e ristrutturazioni a partire dal 3 agosto 2026. Fattori che, se accompagnati da semplicità autorizzativa e offerte finanziabili, potrebbero riattivare la domanda in questo segmento. Il residenziale in sostanza rallenta nei volumi, ma si sposta verso autoconsumo, storage, CER e soluzioni più complete. È in queste situazioni che si trovano le maggiori opportunità. E lo dimostra

la crescente apertura della distribuzione a kit che integrano sistemi di accumulo.

C&I: SPAZIO DI DIFFERENZIAZIONE

Il quadro cambia sensibilmente quando si passa al C&I, che restituisce alla distribuzione lo spazio per differenziarsi attraverso il valore aggiunto piuttosto che il solo prodotto. Qui gli interlocutori - aziende energivore, PMI, immobili commerciali - sono più concreti nelle loro motivazioni perché hanno reale necessità di raggiungere obiettivi ESG ma soprattutto di ridurre le proprie bollette senza compromettere la continuità operativa. In questo contesto il distributore specialista smette di essere un semplice fornitore di materiale per trasformarsi in un abilitatore del progetto. Ridimensionando il peso del residenziale nel proprio portafoglio per concentrarsi su C&I e utility scale, richiede un livello di servizio più elevato: contatto diretto con EPC e progettisti, coinvolgimento nella fase di progettazione condivisa in base ai prodotti più interessanti e innovativi disponibili sul mercato, capacità di seguire con attenzione i trend dei nuovi componenti in arrivo sul mercato. Non si tratta più soltanto di garantire la disponibilità di prodotti, ma di far evolvere l'intero magazzino -

LA DISTRIBUZIONE FOTOVOLTAICA ABANDONA LA LOGICA DELLA SEMPLICE DISPONIBILITÀ DI PRODOTTO PER TRASFORMARSI IN UNA PIATTAFORMA DI SERVIZI: CONSULENZA TECNICA, SUPPORTO NORMATIVO, LOGISTICA E CREDITO.



comprensivo di tutti gli altri componenti dell'impianto - di pari passo con le esigenze del mercato.

Cambia di conseguenza anche il profilo richiesto alla forza vendita, che nei segmenti C&I e utility scale deve possedere una competenza tecnica ben più marcata rispetto al residenziale, dove il driver di scelta resta spesso legato al prezzo o alla notorietà del brand dell'inverter. Nel mondo dell'industria e della nautica, invece, la domanda che arriva dal cliente è di tutt'altra natura: prodotti in grado di generare risparmio concreto, nel caso di un'industria, o di creare valore di business, nel caso di un fondo di investimento.

«Il nostro ruolo di distributore si è evoluto: non siamo più semplici fornitori di materiale, ma partner strategici per gli installatori e gli EPC», sottolinea Giuseppe Maltese di Energia Italia. Le strategie vincenti si giocano quindi su disponibilità di prodotto, competenza progettuale, capacità logistica e soluzioni integrate che mettano insieme fotovoltaico, storage e ricarica. «Il distributore diventa abilitatore del progetto, non solo fornitore», aggiunge Vito Carcea di Zeliotech.

LA LENTA AVANZATA DELL'UTILITY SCALE

Passando all'analisi del mercato utility scale, non si può evitare di citare la promessa del FER X Definitivo e di quei 37 GW di nuova capacità da fonte solare contemplati. Questo provvedimento per la distribuzione rappresenta un punto di svolta, destinato a ridisegnare le priorità di offerta.

«Questo non significa però abbandonare il C&I, che resta il vero motore del mercato nel breve-medio termine, sostenuto da incentivi diretti come l'Iperammortamento e le CER, a differenza dei progetti utility scale che scontano iter autorizzativi e tempi di cantiere decisamente più dilatati», conferma Giuseppe Maltese di Energia Italia. Molti distributori

stanno quindi lavorando per integrare le due strategie piuttosto che sostituirle, mantenendo il focus sulla fascia da 1 a 10 MW, dove pronta consegna e consulenza tecnica fanno la differenza tra un cantiere fermo e un impianto a regime, mentre si riorganizza la logistica su accordi quadro e forniture programmate per garantire moduli e inverter ad alta efficienza con certezza dei costi lungo tutta la durata del progetto.

Sul piano dei prodotti, l'interesse crescente per la taglia utility sposta le priorità verso moduli ad alta potenza, componentistica affidabile, storage e servizi di supporto alla progettazione, spingendo il magazzino ad orientarsi verso soluzioni standardizzabili per progetti ripetibili: moduli efficienti, inverter di taglia 100-330 kW, quadri, dispositivi CCL, storage e accessori certificati. Le prime aste richiedono rapidità e affidabilità,

elementi che diventano discriminanti nella selezione dei partner di fornitura.

L'interesse verso il segmento utility scale sta inoltre favorendo una maggiore interazione tra la filiera distributiva e soggetti come EPC, progettisti e sviluppatori. Il distributore si conferma un hub di approvvigionamento fondamentale per l'EPC, nella misura in cui riesce a garantire forniture di grandi quantitativi in tempi brevi e a condizioni commerciali vantaggiose, frutto di accordi quadro strutturati con i fornitori. Un potere contrattuale che cresce di pari passo con il posizionamento del distributore sui grandi progetti.

Dentro questo riposizionamento verso l'utility scale emerge però anche un tema più delicato, quello della provenienza dei componenti. Alcuni fondi iniziano infatti a manifestare timori rispetto all'utilizzo di prodotti asiatici, in



TI STIAMO ASPETTANDO:

STAND GENERALE

C10

SOLAR &
STORAGE
LIVE Italia

STAND C&I

C20



07.10 - 08.10



VERONAFIERE, VERONA

Strategie commerciali: sei scommesse su cui puntare

Ridimensionamento del portafoglio verso C&I e utility scale

Si assiste a un ridimensionamento del mercato residenziale. La distribuzione sposta il baricentro su C&I e utility scale, segmenti in cui la componente di servizio - e non il solo prodotto - diventa il vero terreno di competizione. È una scelta che comporta anche un cambio di interlocutori: non più solo l'installatore, ma progettisti, EPC e, per l'utility scale, fondi di investimento, con esigenze e cicli di vendita completamente diversi.

Gestione selettiva dello stock

Il magazzino generalizzato, pensato per coprire in modo indifferenziato ogni tipo di richiesta, lascia spazio a una pianificazione più mirata: prodotti ad alta rotazione, taglie tipiche del C&I, componenti a valore aggiunto come storage, inverter di fascia alta e dispositivi legati agli obblighi del CCI. È una strategia che nasce dalla necessità di bilanciare

due esigenze opposte: avere disponibilità immediata per rispondere ai progetti già qualificati, senza immobilizzare capitale su prodotti che, complice anche la rapida obsolescenza tecnologica, rischiano di perdere valore prima ancora di essere venduti.

Rapporto con i fornitori trasformato in partnership strategica

Il prezzo di acquisto non è più l'unico criterio nella scelta dei fornitori. La distribuzione cerca oggi visibilità sui piani di produzione, stabilità commerciale, certificazioni sempre aggiornate e tempi di consegna affidabili. Ma soprattutto cerca un fornitore che metta a disposizione formazione, strumenti digitali, garanzie chiare e supporto post-vendita: elementi che il distributore può poi trasferire a valle, ai propri clienti, trasformando quello che era un semplice acquisto di materiale in una

un contesto in cui circa il 70% dell'energia oggi prodotta in Italia è gestita con componenti provenienti dall'Asia.

Da qui il tentativo di alcuni distributori di fare cultura anche su prodotti europei spingendo verso con garanzie ad hoc capaci di garantire ai fondi maggiore sicurezza oltre che business. «Stiamo cercando, nell'utility scale, di fare cultura anche a livello di inverter europei, perché è una richiesta un po' indotta da alcuni nostri clienti», racconta Paolo Panighi di Elfor. «Personalmente leggerei inoltre con cautela l'entusiasmo generato dal FER X: tra una manifestazione di interesse e un'approvazione reale la distanza resta ampia, e a complicare ulteriormente il quadro c'è la coda delle connessioni alla rete, che da sola rischia di rallentare l'avvio dei progetti».

VERSO IL FUTURO

Guardando ai prossimi mesi, un tema che accomuna diversi distributori riguarda la necessità di ridurre la dipendenza dal mercato asiatico, che oggi pesa per circa il 92% sull'approvvigionamento. Introdurre in gamma prodotti made in EU viene indicato come una priorità, non necessariamente in contrapposizione ai fornitori asiatici quanto piuttosto attraverso una loro maggiore presenza produttiva in Europa, con stabilimenti dedicati al mercato continentale e regole europee condivise.

L'obiettivo non è la contrapposizione ma la costruzione di accordi win-win lungo tutta la filiera, dalla produzione fino al cliente finale, riequilibrando una situazione che oggi vede la predominanza sul mercato di prodotti di provenienza asiatica. «La strada non è l'ostilità ma la collaborazione», sottolinea Paolo Panighi di Elfor. «Se ci fosse un piano strategico internazionale di collaborazione con l'Asia si potrebbe supportare lo sviluppo di un mercato interno e dei suoi operatori senza necessaria-

mente porre divieti, tutelando così al contempo anche le partnership di lunga data che noi distributori abbiamo con i nostri fornitori».

Sul piano del posizionamento, la distribuzione converge verso un'idea comune: il distributore rappresenta sempre meno un semplice venditore di tecnologie e sempre più un partner strategico, capace di affiancare il cliente sull'approvvigionamento a condizioni vantaggiose, sul servizio tecnico pre e post vendita e sulla formazione.

Inoltre, tra le variabili da monitorare nei prossimi

mesi, la pressione sui margini emerge come la preoccupazione principale, alimentata dall'elevata competitività del mercato e dalla volatilità dei prezzi. Sul fronte opposto, le maggiori opportunità si concentrano su C&I e utility scale, sostenuti dalla diffusione di storage, sistemi CCI, digitalizzazione energetica e dai nuovi investimenti legati alla transizione energetica: segmenti in cui sarà decisivo affiancare partner e clienti con soluzioni affidabili, competenze tecniche e continuità di supporto. ☀



IL DISTRIBUTORE SI CONFERMA UN HUB LOGISTICO FONDAMENTALE PER EPC E PROGETTISTI, CAPACE DI GARANTIRE FORNITURE DI GRANDI QUANTITATIVI IN TEMPI BREVI GRAZIE AD ACCORDI STRUTTURATI CON I FORNITORI.

filiera di valore condiviso.

Investimento in una forza vendita tecnica

Nei segmenti C&I e utility scale il venditore non può più limitarsi a proporre il prodotto più conveniente o il brand più noto, come accade ancora nel residenziale. Deve saper dialogare con un'azienda energivora sul risparmio in bolletta o con un fondo sul ritorno dell'investimento, il che richiede competenze progettuali e finanziarie prima ancora che commerciali. È un investimento sulle persone che diventa esso stesso una leva competitiva, perché è difficile da replicare rapidamente da parte di chi opera ancora con un modello di vendita tradizionale.

Da fornitori di prodotto ad abilitatori di progetto

La distribuzione punta a posizionarsi al fianco di progettisti, installatori ed EPC fin dalle fasi iniziali della commessa, contribuendo alla scelta dei prodotti più adatti al singolo progetto e non limitandosi a evadere un ordine. È un cambio di postura

commerciale che sposta il valore percepito dal singolo componente venduto all'intero pacchetto di competenze messo a disposizione del cliente.

Diversificazione verso prodotti made in EU

La distribuzione inizia anche a considerare l'inclusione in gamma di prodotti europei o realizzati in stabilimenti dedicati al mercato continentale, così da rispondere a una domanda che arriva sempre più spesso dai clienti stessi - in particolare dai fondi di investimento - preoccupati di garanzie di sicurezza e continuità di filiera che il solo prezzo non offre.

Accordi quadro e forniture programmate

Per i progetti di taglia più grande, la distribuzione sta strutturando accordi quadro e forniture programmate con i fornitori, così da garantire certezza dei costi per l'intera durata del progetto. È una risposta diretta alla volatilità dei prezzi e ai tempi dilati dei grandi cantieri, dove un imprevisto sui costi di approvvigionamento può compromettere la sostenibilità economica dell'intero investimento.

Fusionsolar

Soluzione Smart PV Residenziale

A home that always shines



Scopri di più su
shop.energiaitalia.info



ESAVING
ogni watt conta

L'ENERGIA È IL NOSTRO

I MIGLIORI BRAND DEL SETTORE, UN UNICO PARTNER



HUAWEI

solar**edge**

GOODWE

ECO**FLOW**



TW SOLAR

Jinko
Solar
Building Your Trust in Solar

Fronius

FIMER



ZUCCHETTI

SMA

ATMOCE



KIERRE

SLRack
Schletter Ludwig

ANTAI

SUN BALLAST
Made to last
Patented systems



GOODHEAT

LUMYRA
THE FUTURE OF ENERGY



DAL 2013
COMPETENZA, PERSONE, SERVIZI.
OGNI GIORNO, PER IL TUO SUCCESSO.

IL VOSTRO TEAM, LA STORIA SIETE VOI!

 SoliTek

3SUN

 eurenener
energia solar

 WESTERN CO.
ELECTRONIC EQUIPMENTS - SOLAR SYSTEMS

wallbox 

 Solar-Log



LOGISTICA

Consegne in 24-72 ore
in tutta Italia, anche
direttamente in cantiere



SOLIDITÀ E CRESCITA

In un mercato che si
ridimensiona, continuiamo
ad espanderci per offrirvi
un partner sempre più
solido e affidabile



SUPPORTO TECNICO

Tecnici specializzati al tuo
fianco, dalla scelta del
prodotto al post-vendita



ACCESSO AD INCENTIVI

Piattaforma gratuita che
individua i bandi disponibili
per ogni progetto, aiutandoti
a cogliere nuove opportunità

3600 +

**INSTALLATORI HANNO
GIÀ SCELTO ESAVING
CONTATTACI ORA**

www.esaving.eu \ info@esaving.eu \ 0461 160 00 50



L'OFFERTA DEI PRINCIPALI PLAYER

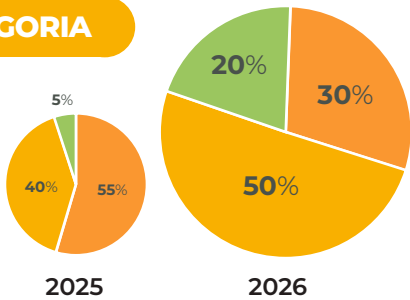


SCHEDA

- **Fornitori moduli:** 3Sun, Eurener, Jinko Solar, SoliTek, Tongwei
- **Fornitori storage:** EcoFlow, Fimer, GoodWe, Huawei, SolarEdge, ZCS
- **Fornitori inverter:** EcoFlow, Fimer, Fronius, GoodWe, Huawei, SMA, SolarEdge, ZCS
- **Fornitori sistemi di montaggio:** Antaisolar, K2 Systems, Sun Ballast

VENDITE PER CATEGORIA

- Residenziale
- C&I
- Utility scale



INIZIATIVE STRATEGICHE

L'IMPORTANZA DELLA FORMAZIONE

Tra le attività che meglio rappresentano il modo di lavorare di Esaving ci sono i training tecnici e gli incontri di formazione dedicati agli installatori, organizzati con regolarità presso la sede aziendale e in location premium insieme ai tecnici interni e dei produttori. Sono momenti di aggiornamento su tecnologie, normative e best practice, ma soprattutto occasioni di confronto diretto con professionisti del settore. Per Esaving la formazione è parte integrante del servizio: l'azienda affianca i clienti dalla scelta della soluzione fino all'installazione e al post-vendita, offrendo consulenze tecniche e supporto personalizzato per affrontare con competenza ed in modo efficace ogni progetto.



"NECESSARIO DISTINGUERSI ATTRAVERSO QUALITÀ, COMPETENZA E CAPACITÀ DI CREARE VALORE"

Luca Demattè, founder

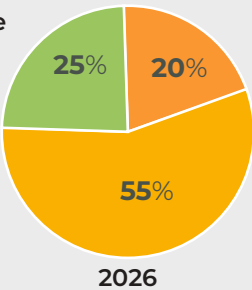
«La nostra strategia è quella di essere un partner specializzato per gli installatori, offrendo supporto e soluzioni concrete per ogni segmento di mercato. Nel residenziale puntiamo su rapidità, disponibilità di prodotto e consulenza tecnica. Nel segmento C&I, oggi il più in crescita per Esaving, affianchiamo installatori ed EPC con un'offerta completa di tecnologie, competenze progettuali e supporto dedicato. Nell'utility scale mettiamo a disposizione una struttura in grado di gestire forniture di grandi volumi, garantendo affidabilità logistica e continuità operativa. La sfida più rilevante è la crescente competizione sui margini, che rende fondamentale distinguersi attraverso qualità del servizio, competenza e capacità di creare valore oltre il prodotto. Allo stesso tempo, riteniamo che la principale opportunità sia rappresentata dagli incentivi e dalle misure di sostegno alla transizione energetica, che continuano a favorire nuovi investimenti e ad accelerare l'adozione di soluzioni fotovoltaiche e di accumulo nei diversi segmenti di mercato. Anche se talvolta sono motivo di blocco di investimenti in attesa delle regole operative».

SCHEDA

- **Fornitori moduli:** 3Sun, Das Solar, Jinko, Osda Solar, Seraphim
- **Fornitori storage:** Fimer, GoodWe, Socomec, Solax, ZCS
- **Fornitori inverter:** Fimer, GoodWe, Socomec, Solax, ZCS
- **Fornitori sistemi di montaggio:** Eg Solar, Energy5, Soltech Energy, Sun Ballast

VENDITE PER CATEGORIA

- Residenziale
- C&I
- Utility scale



INIZIATIVE STRATEGICHE

PROMO "BUONI E VERSATILI"

Elfor ha lanciato la promozione "Buoni e versatili". Per ogni kit fotovoltaico o pompa di calore acquistati, l'installatore riceve buoni spesa non nominali e cedibili, spendibili sulla piattaforma dedicata ShopSquare. In più, riceve un cashback immediato con il partner GoodWe per l'accumulo ESA.



"FONDAMENTALE ESSERE VERSATILI E AL CONTEMPO PROTEGGERE IL VALORE DELLA RELAZIONE UMANA"

Paolo Panighi, CEO

«Nel residenziale la preoccupazione è l'instabilità normativa, ma la nostra flessibilità ci permette di trasformarla in opportunità con servizi a valore aggiunto e promozioni mirate. Nel C&I la sfida è la pressione sui margini. In questo caso rispondiamo personalizzando l'offerta tecnica e logistica sulle reali esigenze del cliente. Nell'utility scale invece le burocrazie e tempi di fornitura spaventano, ma la nostra agilità operativa ci consente di affiancare i grandi player con risposte tempestive. Insomma, in un settore in cui la staticità porta all'obsolescenza, noi abbracciamo il cambiamento per offrire soluzioni sartoriali a installatori, EPC e progettisti, proteggendo il valore della relazione umana. E lo dimostra il camaleonte sul nostro logo, che non è un semplice elemento grafico, ma il manifesto del nostro modo di fare business in maniera flessibile e versatile, trasformando le complessità del mercato in vantaggi concreti. Infine, oltre al business, coltiviamo la relazione umana con eventi esclusivi come l'ospitalità in SkyBox per le Olimpiadi Invernali Milano-Cortina 2026 o a Misano per la MotoGP, perché la fiducia si costruisce anche fuori dal cantiere».

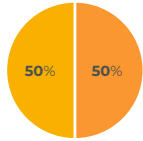
COMOLI FERRARI

SCHEDA

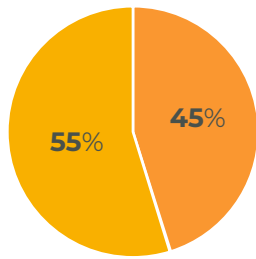
- Fornitori moduli:** Aiko, Futura Sun, Ja solar, Peimar, Runergy, Sunerg, Tongwei, Trina Solar
- Fornitori storage:** Byd, Fronius, Huawei, Pylontech, Solax, Weco
- Fornitori inverter:** Fimer, Fronius, Hisense, Huawei, Solax, Weco, Zcs
- Fornitori sistemi di montaggio:** Fischer, Orbis, Teknomega

VENDITE PER CATEGORIA

Residenziale
C&I



2025



2026

“VINCE LA CAPACITÀ DI OFFRIRE TECNOLOGIE AFFIDABILI, COMPETENZA E ASSISTENZA”

Franco Grottanelli, product manager energie rinnovabili e risparmio energetico

«La nostra strategia è focalizzata sui segmenti residenziale e C&I, dove operiamo come distributore a valore aggiunto, affiancando gli installatori non solo nella fornitura dei prodotti, ma anche con supporto tecnico, formazione e disponibilità di magazzino. Nel residenziale la principale criticità resta l'incertezza normativa, che spesso rallenta le decisioni di investimento, mentre la migliore opportunità è rappresentata dalla crescente diffusione dei sistemi di accumulo e delle soluzioni per l'autoconsumo. Nel segmento C&I la pressione competitiva sui margini è elevata, ma il mercato continua a offrire importanti prospettive di crescita grazie alla necessità delle imprese di ridurre i costi energetici e raggiungere gli obiettivi di sostenibilità. In entrambi i segmenti riteniamo che il valore non sia più determinato esclusivamente dal prezzo, ma dalla capacità di offrire tecnologie affidabili, competenza tecnica, assistenza qualificata e un rapporto di fiducia duraturo con gli installatori».

SCHEDA

- Fornitori moduli:** 3Sun, DMegc, IBC Solar, Jinko, Longi, Solitek, Tongwei, Trina Solar
- Fornitori storage:** BYD, Ecoflow, Enphase, Fronius, GoodWe, Huawei, SMA, Sungrow, Sunwoda Energy
- Fornitori inverter:** Ecoflow, Enphase, Fronius, GoodWe, Huawei, SMA, Sungrow
- Fornitori sistemi di montaggio:** IBC Solar

IBC SOLAR



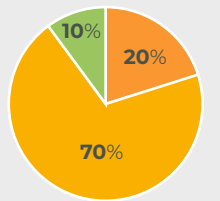
INIZIATIVE STRATEGICHE

PROMO A FASCE DI PREZZO

Una delle attività che ha ottenuto i migliori risultati è stata l'introduzione di promozioni a fasce di prezzo per incentivare l'acquisto del pacchetto completo anziché dei singoli prodotti. Agli installatori più delizzati è stata inclusa la licenza del software proprietario PV Manager. Questa strategia ha aumentato le vendite a pacchetto. Oggi l'azienda sta introducendo un nuovo programma Premium Partner, che prevederà premi e ulteriori vantaggi dedicati agli installatori.

VENDITE PER CATEGORIA

Residenziale
C&I
Utility scale



2026

“CONTRASTIAMO LA PRESSIONE SUI PREZZI CON SERVIZI DI ASSISTENZA E VERIFICA SUL CAMPO”

Simone Vernizzi, head of distribution

«La nostra strategia di posizionamento è focalizzata sulla fascia medio-alta del mercato e si fonda sulla capacità di offrire un servizio a valore aggiunto. Proponiamo soluzioni complete che garantiscano prestazioni, affidabilità e ritorno economico nel tempo. Lavoriamo con installatori che vogliono offrire ai clienti un pacchetto completo. In tutti i segmenti selezioniamo partner e fornitori solidi, che offrano garanzie affidabili e che siano dotati di una struttura in grado di assicurare continuità nel tempo. La pressione sui prezzi rappresenta una sfida, ma rispondiamo puntando su qualità, assistenza e controllo. La maggiore opportunità è la richiesta crescente di soluzioni affidabili e durature. Nel segmento utility, inoltre, possiamo supportare gli operatori anche nella gestione logistica e nello stoccaggio della merce».

MARCHIOL
Persone Competenze Soluzioni

ELETTRO EXPO

22^a Edizione
2026

Mostra-Mercato del materiale elettrico

**10 · 11 · 12
settembre 2026**

Pordenone Fiere

Evento riservato agli specialisti di settore

+30

espositori
di energie
rinnovabili



Scansiona e Registrati
oppure visita marchiol.com

EXPO ARENA

Scopri in anteprima tutti gli interventi
sul mondo delle energie rinnovabili

- * Energie Rinnovabili
- * C&I e Sistemi di Accumulo BESS
- * FER e comunità energetiche
- * Bonus e Normative
- * Opportunità fiscali per le PMI
- * Tutele e rischi aziendali

EXPO ARENA
AL PADIGLIONE 1





CONFORMITÀ NORMATIVA EUROPEA

Moduli conformi a FER-X e NZIA

1stBeam garantisce forniture fotovoltaiche **non riconducibili alla filiera cinese**, pienamente conformi al Net Zero Industry Act.

FILIERA NON CINESE



Tier 1

Classificazione BNEF

4 Paesi

Siti produttivi extra Cina

100%

Conformità FER-X / NZIA

Fisse+Tracker

Strutture di supporto

Continuità di fornitura, standard qualitativi elevati

Vuoi impianti conformi alle nuove normative? Scrivi a info@1stbeam.com oppure inquadra il QR Code.



www.1stbeam.com

Vetrina

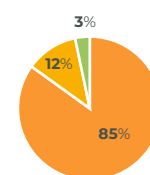


SCHEDA

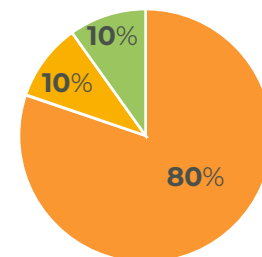
- **Fornitori moduli:** Sonnenkraft, Tongwei
- **Fornitori storage:** Huawei
- **Fornitori inverter:** Huawei

VENDITE PER CATEGORIA

- Residenziale
- C&I
- Utility scale



2025



2026



INIZIATIVE STRATEGICHE

ATTIVITÀ SU SUPPORTO E ACCOMPAGNAMENTO PER FIDELIZZARE I CLIENTI

Una delle iniziative che ha avuto maggiore successo è stata la combinazione di formazione tecnica, supporto commerciale e promozioni dedicate sulle soluzioni Huawei Bess. Zeliatech, in questo contesto, non ha applicato una promozione commerciale ma ha accompagnato i partner con webinar dedicati, affiancamento nella progettazione, supporto pre e post-vendita e disponibilità immediata di prodotto. Questo approccio ha generato un elevato tasso di fidelizzazione e numerose opportunità di business, confermando il modello del distributore: creare valore attraverso competenze, servizio e partnership di lungo periodo.



“SUPPORTIAMO DISTRIBUTORI SPECIALIZZATI NELL’AFFIANCARE I LORO CLIENTI”

Vito Carcea, head of Zeliatech

«Oggi la priorità della distribuzione specializzata è creare valore attraverso competenze e supporto tecnico, andando verso un modello sempre più consulenziale e orientato al servizio. Nello specifico, il residenziale rallenta nei volumi e si sposta verso autoconsumo, storage, CER e soluzioni più complete. Ci prepariamo valorizzando kit integrati, formazione specifica che per i nostri partner e supporto tecnico rapido.

Nel C&I la domanda è più strutturale e le strategie vincenti sono disponibilità di prodotto, competenza progettuale, soluzioni integrate, supporto nella scelta tecnica e capacità logistica. Qui il distributore diventa abilitatore del progetto, non solo fornitore. L'interesse verso il segmento utility scale invece richiede alla distribuzione prontezza di reazione con disponibilità, competenze e servizi dedicati. Questa attenzione favorisce una maggiore interazione tra la filiera distributiva e soggetti come EPC, progettisti e sviluppatori. Nel nostro caso, il focus è supportare i distributori specializzati, che rappresentano l'interfaccia principale verso il mercato».

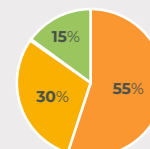
SCHEDA

- **Fornitori moduli:** 3Sun, Aiko, Bisol, Ja Solar, Jinko, Solarwatt, Tongwei
- **Fornitori storage:** BYD, Fimer, Fronius, Goodwe, Huawei, SAJ, SMA, SolarEdge, Solarwatt, Solplanet, Weco
- **Fornitori inverter:** Fimer, Fronius, Goodwe, Huawei, SAJ, SMA, SolarEdge, Solarwatt, Solplanet, Weco
- **Fornitori sistemi di montaggio:** Contact, Mibet, Renusol, Sunballast, Welcomm

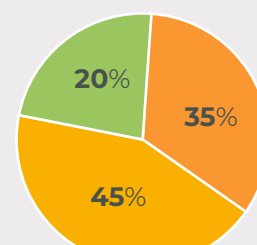


VENDITE PER CATEGORIA

- Residenziale
- C&I
- Utility scale



2025



2026



INIZIATIVE STRATEGICHE

UN KIT COMPLETO, ASSICURAZIONE COMPRESA

Con REN, Enerklima ha supportato la realizzazione di impianti fotovoltaici residenziali destinati al Reddito Energetico. La proposta integra in un'unica soluzione moduli fotovoltaici, inverter, strutture di montaggio, componentistica elettrica, polizza multi-rischi decennale inclusa e assistenza tecnica e documentale per la gestione delle pratiche GSE. Un servizio completo che ha consentito ai partner di velocizzare le installazioni, semplificare gli adempimenti e garantire ai clienti finali impianti conformi ai requisiti della misura.



“VINCENTE AVERE UN APPROCCIO SPECIALISTICO PER CIASCUN SEGMENTO”

Riccardo Priolo, CEO

«Oggi il valore di un distributore si misura nella capacità di mettere gli installatori nelle condizioni di lavorare con continuità, competenza e rapidità, offrendo prodotti, supporto tecnico, formazione e servizi. Nel residenziale la leva decisiva resta la capacità di trasformare gli incentivi in investimenti concreti. Nel segmento C&I le imprese chiedono di ridurre il costo dell'energia, aumentare l'autonomia energetica e rendere più efficienti i processi produttivi. La sfida risiede nella disponibilità dei prodotti lungo la filiera. Per questo investiamo in una supply chain diversificata, in partnership industriali solide e in una pianificazione strategica degli approvvigionamenti. Nel comparto utility scale, la vera sfida è accelerare lo sviluppo dei progetti».

SCHEDA

krannich

- **Fornitori moduli:** Aiko Solar, Alps Solar Energy, Axitec, DMegc, JA Solar, JinkoSolar, Longi, Luxor Solar, Solitek, Trina Solar, TW Solar
- **Fornitori storage:** BYD, Enphase, Fronius, GoodWe, HIS, Huawei, Kostal, Pylontech, Sigenergy, SMA, SolarEdge, SolaX Power, Sungrow, Sunwoda Energy
- **Fornitori inverter:** APsystems, BRC Solar, BYD, Enphase, Fronius, GoodWe, Huawei, Kostal, Sigenergy, SMA, SolarEdge, SolaX Power, Sungrow, Tigo Energy
- **Fornitori sistemi di montaggio:** K2 Systems

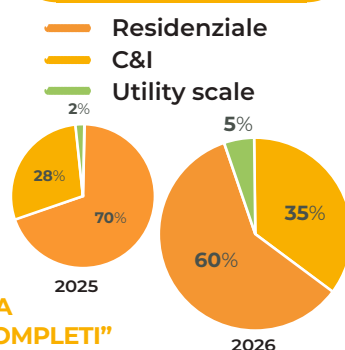


INIZIATIVE STRATEGICHE

ACCESSO ANTICIPATO ALLE NOVITÀ

Krannich imposta la sua strategia su un insieme di iniziative integrate seguendo un approccio che consiste nel fornire agli installatori accesso anticipato alle novità di prodotto, promozioni dedicate, condizioni esclusive, materiale informativo in anteprima e percorsi formativi mirati. Questo mix di vantaggi, unito a una relazione costante e di fiducia, crea valore nel tempo e permette agli installatori di sentirsi supportati, aggiornati e competitivi sul mercato.

VENDITE PER CATEGORIA



“IN TUTTI I SEGMENTI, LA DOMANDA VERTE SU SISTEMI INTEGRATI E COMPLETI”

Francesca Gatti, head of sales

«Nel residenziale, cresce la domanda di soluzioni integrate. La principale preoccupazione è l'incertezza normativa e l'evoluzione degli incentivi. Mentre la maggiore opportunità è rappresentata dalla crescente attenzione all'autoconsumo e all'indipendenza. Nel segmento C&I, che consideriamo uno dei più dinamici, la sfida principale è la complessità progettuale, unita alla pressione sui margini. L'opportunità sta invece nell'integrazione di fotovoltaico, storage ed energy management. Nel segmento utility, invece, le criticità riguardano autorizzazioni, connessioni e tempi di sviluppo. L'opportunità deriva dalla domanda di nuova capacità rinnovabile».

SCHEDA

Energia Italia.info

- **Fornitori moduli:** 3sun, Aiko, Bisol, Ja Solar, Qcells, Tcl Solar, Trina Solar, Winaico
- **Fornitori storage:** Byd, Fronius, Huawei, Ja Planet, SolarEdge, Solplanet, Zcs Azzurro
- **Fornitori inverter:** Fronius, Huawei, SolarEdge, Solplanet, Zcs Azzurro
- **Fornitori sistemi di montaggio:** Alusistemi, K2 Systems
- **Altro:** Acqua Power (solare termico) - Ailux, Chint, His, Te (componenti elettrici)



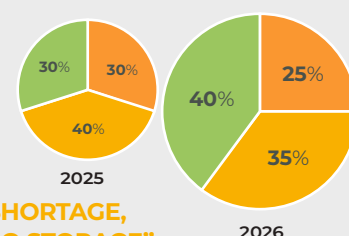
INIZIATIVE STRATEGICHE

MODULI IN PRONTA CONSEGNA

A marzo 2026, di fronte alle prime avvisaglie di shortage e rincari dovuti alle tensioni geopolitiche, è stata lanciata una campagna straordinaria garantendo ai clienti un'ampia gamma di moduli fotovoltaici in pronta consegna. La strategia, frutto della sinergia tra commerciali, area acquisti e fornitori, ha consentito a Energia Italia di proteggere gli installatori permettendo loro di programmare i cantieri senza subire blocchi o rallentamenti.

VENDITE PER CATEGORIA

Residenziale
C&I
Utility scale



“TRA LE SFIDE CI SONO I RISCHI SHORTAGE, TRA LE OPPORTUNITÀ SPICCA LO STORAGE”

Giuseppe Maltese, direttore commerciale

«Wnergia Italia punta a offrire le migliori tecnologie fotovoltaiche a installatori e aziende con proposte chiavi in mano. Tensioni geopolitiche su supply chain, prezzi e disponibilità dei componenti hanno caratterizzato la prima parte del 2026. Nonostante small utility sono quelli più a rischio: la problematica riguarda l'andamento dei prezzi ma anche la disponibilità. La distribuzione organizzata può fare la differenza nell'affrontare i fenomeni di allocazione delle merci. Nel mercato residenziale, assistiamo a una continua contrazione determinata dal calo dei regimi incentivanti e da un costo dell'energia più stabile che dilata il periodo di ammortamento per le famiglie. Occorrono misure più incisive per lo sviluppo della taglia domestica. L'opportunità rimane quella dei Bess per ottimizzare l'investimento in autoproduzione energetica».



SFRUTTA GLI INCENTIVI CON LA TECNOLOGIA GIUSTA

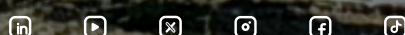
AFFIDATI AL PRODUTTORE DI PANNELLI
SOLARI MADE IN ITALY DAL 1978

X HALF CUT TOPCON
BIFACCIALE
MADE IN EUROPE
CON CELLE NON CINA

Max **720 Wp**

Max **23.22%**
EFFICIENZA

WWW.SUNERGSOLAR.COM



FERX
NZIA

REGISTRO
ENER

30 ANNI
Garanzia
Lineare

OGNI SCELTA COSTRUISCE IL RISULTATO FINALE



OGNI PROGETTO COMINCIA DA QUI

Vetrina

SCHEDA

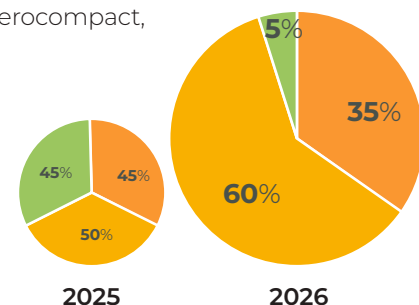
- **Fornitori moduli:** Astronergy, Longi, TCL, Tongwei, Trina Solar
- **Fornitori storage:** Huawei, Sigenergy, SMA, Fronius, BYD, Sunwoda, Dunext, Hitium, Solis
- **Fornitori inverter:** Huawei, Sigenergy, SMA, Fronius, BYD, Sunwoda, Solis
- **Fornitori sistemi di montaggio:** Aerocompact, SL Rack, iFix, Clenergy, Nova xx

energy
3000

solar

VENDITE PER CATEGORIA

- Residenziale
- C&I
- Utility scale



INIZIATIVE STRATEGICHE

PACCHETTI SPECIFICI PER CIASCUN SEGMENTO

Per il settore residenziale, Energy3000 offre una promozione dedicata ai kit da 6 kW con sistema di accumulo da 16 kWh. Questa con gurazione può bene ciare delle opportunità offerte dal Conto Termico. Per il settore industriale il focus è sui sistemi Bess cabinati, sviluppati per supportare la continuità operativa degli impianti attraverso una gestione efficace delle interruzioni della rete elettrica. Questi sistemi rappresentano una risposta concreta alle esigenze delle imprese che puntano a ridurre il rischio di fermo impianto, ottimizzare la gestione dell'energia e aumentare l'af dabilità delle proprie attività produttive.



“GLI INCENTIVI DOVREBBERO ESSERE ACCELERATORE, NON UNICA MOTIVAZIONE”

Gabriele Rosso, head of sales Italy

«Nel residenziale selezioniamo tecnologie innovative, interoperabili e dimensionate af nché ogni installazione sia efficiente. Nell'industriale mettiamo al centro la tutela dell'investimento del cliente nale attraverso strutture, moduli, inverter e sistemi di accumulo af dabili, performanti e progettati per integrarsi nei processi produttivi. Nell'utility scale af anchiamo i partner con consulenza tecnica, supporto al commissioning, logistica e un interlocutore unico. Il mercato è sempre più orientato alla competizione sul prezzo, dinamica che rischia di impoverire il valore della liera. L'opportunità è tornare a considerare il fotovoltaico una tecnologia matura, efficiente e sostenibile, capace di generare valore per famiglie e imprese. Incentivi e norme dovrebbero essere un acceleratore degli investimenti, non l'unica motivazione che ne determina la realizzazione».

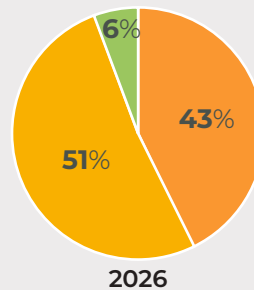
SCHEDA

- **Fornitori moduli:** 3sun, Bisol, Futura Sun, Rec Solar, Tci Solar, Trina Solar
- **Fornitori storage:** BYD, Energy, Fronius, Growatt, Huawei, Socomec, SolarEdge
- **Fornitori inverter:** BYD, Energy, Fronius, Growatt, Huawei, SolarEdge
- **Fornitori sistemi di montaggio:** Contact Italia, Fischer, Sunage



VENDITE PER CATEGORIA

- Residenziale
- C&I
- Utility scale



INIZIATIVE STRATEGICHE

PROPOSTE CHE UNISCONO PRODOTTO, SUPPORTO E FORMAZIONE

Per Marchiol le promozioni sono un'occasione per creare valore lungo tutta la liera. Le iniziative che hanno dato i migliori risultati hanno unito offerte dedicate, supporto tecnico e formazione attraverso il Campus Marchiol. È un approccio che ri ette il modo di lavorare del distributore, focalizzato sulla costruzione di relazioni di lungo periodo con gli installatori, af ancandoli non solo nella scelta delle soluzioni, ma anche nella crescita delle competenze richieste da un mercato in continua evoluzione.



“NEL C&I E UTILITY SCALE PUNTIAMO A ESSERE UNICI REFERENTI DAL PROGETTO ALLA CONNESSIONE”

Emanuele Marcon, responsabile business unit green energy

«La nostra strategia è presidiare tutti i segmenti del mercato con un approccio differenziato. Nel residenziale assistiamo a una fase di stabilizzazione dopo gli anni di forte crescita: oggi l'opportunità è offrire soluzioni di qualità che valorizzino autoconsumo, accumulo ed efficienza energetica. Nei segmenti C&I e utility scale puntiamo a essere il partner unico dei nostri clienti, mettendo a disposizione un'offerta completa che copre l'intera liera, dal modulo fotovoltaico no al punto di connessione alla rete, af ancata da competenze tecniche e supporto progettuale. In un mercato sempre più complesso, crediamo che il valore si costruisca sulla capacità di offrire soluzioni integrate e conoscenza. Per questo investiamo anche nella formazione attraverso il Campus Marchiol, con corsi dedicati ai temi più attuali del settore, per aiutare clienti e installatori ad affrontare con competenza l'evoluzione del mercato».



SCHEDA

- **Fornitori moduli:** Risen Co, Sun Earth, Tongwei Solar
- **Fornitori storage:** Gotion
- **Fornitori sistemi di montaggio:** Powerway



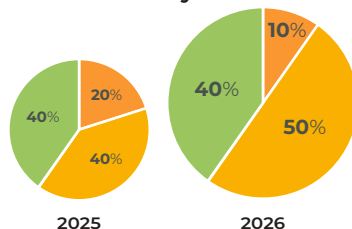
INIZIATIVE STRATEGICHE

VISITA AGLI STABILIMENTI
DEI PRODUTTORI PARTNER

Come tradizione degli ultimi anni, anche nel 2026 EEN ha accompagnato i migliori clienti a visitare gli stabilimenti di moduli e storage dei nostri fornitori. In più occasioni durante l'anno il distributore ha organizzato viaggi in Cina, sia tecnico-formativi sia di svago, come ringraziamento e come spunto

VENDITE
PER CATEGORIA

- Residenziale
- C&I
- Utility scale

“PRIVILEGIARE ORDINI PERSONALIZZATI
E GESTIONE SMART DEL MAGAZZINO”

Giuseppe Auguadro, CEO

«In linea generale, per il 2026, abbiamo alleggerito il magazzino, soprattutto per i progetti utility scale, privilegiando gli ordini personalizzati su misura del cliente. La variabile più preoccupante, per il segmento utility scale, è infatti legata soprattutto all'overstock dei magazzini. Mentre per quanto riguarda il C&I, sono sicuramente le normative a creare le maggiori incertezze sul mercato».

ENERBROKER
forniture per l'energia

SCHEDA

- **Fornitori moduli:** 3sun, Bisol, Das Solar, Gcl, Osda, Trina Solar
- **Fornitori storage:** yd, Huawei, Sigenergy, Solax
- **Fornitori inverter:** Fronius, Huawei, Sigenergy, Sma, Solax
- **Fornitori sistemi di montaggio:** Contact, Pasa



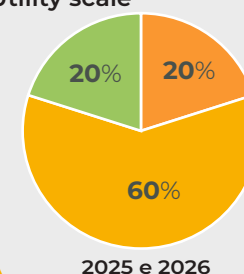
INIZIATIVE STRATEGICHE

KIT RESIDENZIALE CON WALLBOX
IN OMAGGIO

La promozione dedicata al Kit Residenziale, composto da inverter ibrido da 6 kW, sistema di accumulo da 10,6 kWh, prevedeva una Wallbox Rev in omaggio. L'offerta sintetizza efficacemente l'approccio di EnerBroker al mercato: proporre soluzioni integrate ad alto valore aggiunto per gli installatori. Da oltre 10 anni, EnerBroker affianca gli installatori con un modello di distribuzione che va oltre la fornitura di componenti.

VENDITE
PER CATEGORIA

- Residenziale
- C&I
- Utility scale

“NEL RESIDENZIALE, GRANDI OPPORTUNITÀ
NELLA PROPOSTA DI SISTEMI INTEGRATI”

Francesco Picariello, buyer

«EnerBroker si propone come partner tecnologico lungo la filiera. Nel residenziale, affianchiamo una rete di installatori con marchi premium, consulenza e logistica. La sfida principale è l'incertezza normativa, mentre l'opportunità è la crescente domanda di sistemi integrati con fotovoltaico, accumulo e autoconsumo. Nel C&I, supportiamo EPC e aziende con soluzioni personalizzate, progettazione e una supply chain affidabile. La criticità in questo caso è la pressione sui margini, mentre Transizione 5.0 e l'autoconsumo rappresentano opportunità di crescita. Nell'utility scale, collaboriamo con operatori e sviluppatori offrendo componentistica ad alte prestazioni, capacità di approvvigionamento e supporto. Le sfide sono la complessità autorizzativa e la competitività dei costi, mentre la crescita delle rinnovabili genera nuove opportunità».

TUTTO QUELLO CHE SERVE PER I TUOI IMPIANTI FOTOVOLTAICI

UN UNICO PARTNER PER OGNI PROGETTO



Moduli



Batterie di accumulo



Inverter



Strutture di montaggio



SEI UN INSTALLATORE?
SCANSIONA IL QR CODE
E SCARICA IL CATALOGO
WWW.ENERBROKER.COM

ENERBROKER
DISTRIBUTORE
SPECIALIZZATO **B2B**

Non un'altra newsletter. Quella che serve.



Ogni lunedì
e mercoledì



Inquadra
questo QR Code
per riceverla
gratuitamente



Vetrina

TECNO-LARIO

SCHEDA

- **Fornitori moduli:** 3Sun, Bisol, Jinko, TCL
- **Fornitori storage:** Fimer, Fronius, Hyxi, ZCS
- **Fornitori inverter:** Fimer, Fronius, Hyxi, ZCS
- **Fornitori sistemi di montaggio:** Sunballast, Tecno-Lario

VENDITE PER CATEGORIA

- **Residenziale:** forte battuta d'arresto nel 2025, ripresa lenta ma costante nel 2026
- **C&I:** crescita nel 2025
- **Utility scale:** fuori dal perimetro di azione del distributore



INIZIATIVE STRATEGICHE

PROMOZIONI SU ACQUISTI COMBINATI E KIT COMPLETI

Nel corso degli ultimi mesi Tecno-Lario ha proposto diverse promozioni a tempo limitato dedicate agli installatori. In particolare si offre un vantaggio promozionale a fronte dell'acquisto del pacchetto completo di prodotti e accessori o di un acquisto combinato con altri prodotti in gamma. I volumi emessi in promo sono limitati, ma spesso il cliente che accede ad altri prodotti ne resta soddisfatto. La gestione oculata del magazzino consente a Tecno-Lario di evitare promo troppo eclatanti che rischiano di svilire la qualità e il posizionamento del prodotto.



"GLI OSTACOLI ALLA CRESCITA SANA DELLA DISTRIBUZIONE SONO LE STRATEGIE BASATE SUL PREZZO"

Paolo Albo, funzionario tecnico commerciale

«Il mercato del fotovoltaico è frequentato su tutti i segmenti da molti operatori dal basso contenuto tecnico, privi di storicità e con strategie promozionali non condivise, basate sul taglio del prezzo e mirate all'aumento di quote di mercato. Ciò costituisce la variabile più sbandante, che orienta il mercato, ma lascia spesso gli operatori privi di servizio e competenza. La gestione incerta delle forme incentivanti rallenta e confonde il segmento C&I, che nel frattempo viene aggredito da ogni fronte, raffreddando i rapporti di fiducia con la distribuzione. La nuova normativa antincendio alimenta questa tendenza, ma costituisce una nuova opportunità di diversificazione. Tecno-Lario gioca la sua partita sulla differenza di valore aggiunto, sulla qualità di prodotto e di servizio, sulla vicinanza al cliente, ma anche al partner fornitore e sulla continua ricerca di nuovi prodotti e tecnologie per una gamma sempre ricca e completa. Insomma su un'offerta di volume controllato e di maggior sostenibilità».

SCHEDA

- **Fornitori moduli:** Aiko Solar, Bisol, Jinko, Longi, Solar Fabrik, Tongwei, Trina Solar
- **Fornitori storage:** BYD, EcoFlow, Fox ESS, Fronius, GoodWe, Kostal, Sigenergy, SMA, SolarEdge, Sungrow
- **Fornitori inverter:** EcoFlow, Fox ESS, Fronius, GoodWe, Kostal, Sigenergy, SMA, SolarEdge, Sungrow
- **Fornitori sistemi di montaggio:** Alumero, K2 Systems

VENDITE PER CATEGORIA

- **Residenziale**
- **C&I**
- **Utility scale**



INIZIATIVE STRATEGICHE

CAMPAGNA DI SUPPORTO AGLI INSTALLATORI

Memodo ha attivato una campagna dedicata agli installatori con l'obiettivo di sostenere il mercato in una fase particolarmente complessa. Negli ultimi mesi l'azienda ha affiancato alle condizioni commerciali una comunicazione integrata fatta di eventi dal vivo, newsletter, campagne digitali, webinar tecnici e supporto diretto del team. Questo approccio ha permesso a Memodo di accompagnare i clienti durante tutto il percorso d'acquisto, offrendo informazioni, formazione e consulenza.

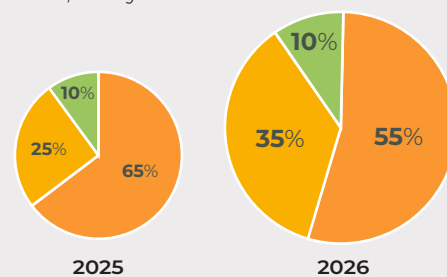


"INVESTIAMO IN PERSONE, COMPETENZE E RELAZIONI"

Mattia Prestifilipp, head of sales

«Nel segmento residenziale vediamo opportunità interessanti, soprattutto grazie a sistemi di accumulo, gestione intelligente dell'energia e mobilità elettrica. La sfida principale resta la pressione sui prezzi e un mercato più selettivo rispetto al passato. Nel C&I osserviamo le prospettive di crescita più importanti. Sempre più aziende investono nell'autoproduzione di energia per ridurre i costi e aumentare la propria indipendenza energetica. In questo contesto diventa fondamentale affiancare gli installatori con competenze tecniche, supporto progettuale e soluzioni affidabili. L'utility scale invece rappresenta un mercato strategico, nel quale fanno la differenza la capacità di pianificazione, la disponibilità dei prodotti e una relazione solida e affidabile. In uno scenario che cambia rapidamente, continuiamo a investire in ciò che ci contraddistingue: persone, competenze e relazioni. Vogliamo essere un partner che contribuisce concretamente alla crescita del business dei propri clienti».

memodo



SCHEDA

- **Fornitori moduli:** Aiko, Eurener, Hyundai, Jinko, Longi, Megasol, Trina Solar
- **Fornitori storage:** Chint Power System, Huawei, Livoltek, SolarEdge, Western, Sungrow, ZCS
- **Fornitori sistemi di montaggio:** Chint Power System, Enphase, Huawei, Livoltek, SolarEdge, Sungrow, Western, ZCS
- **Fornitori sistemi di montaggio:** Sunage, Sun Ballast

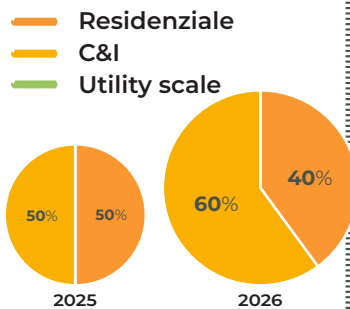


INIZIATIVE STRATEGICHE

SEMINARI TECNICI E SERVIZI

Forme punta su servizi e formazione, piuttosto che su promozioni commerciali. Negli ultimi 12 mesi l'azienda ha organizzato seminari dedicati ai principali temi di attualità del settore, tra cui Conto Termico 3.0, Transizione 5.0, fotovoltaico integrato, Controllore Centrale d'Impianto e revamping. L'elevata partecipazione di installatori e imprese ha confermato la validità di que-

VENDITE PER CATEGORIA



"COLLABORIAMO ANCHE CON IMPRESE EDILI CHE NON HANNO COMPETENZE SPECIFICHE NEL SOLARE"
Giorgia Lermi, CEO

«La nostra offerta unisce competenze nel settore dell'edilizia e del fotovoltaico, consentendoci di rivolgerci a un mercato più ampio rispetto al tradizionale canale degli installatori elettrici. Oltre a questi ultimi, collaboriamo infatti con imprese edili e aziende che spesso non dispongono di competenze specifiche nel fotovoltaico, affiancandole in tutte le fasi del lavoro, dalla consulenza iniziale al supporto in cantiere. Il nostro valore aggiunto va quindi oltre la semplice distribuzione di materiali: ci proponiamo come un partner qualificato, in grado di offrire servizi, competenze tecniche e un supporto costante per accompagnare i clienti nello sviluppo dei loro progetti. La pressione sui prezzi è una realtà, ma la principale criticità resta l'incertezza normativa, che spesso rallenta gli investimenti e limita lo sviluppo del mercato».

SCHEDA



- **Fornitori moduli:** Aiko, Amerisolar, Hanersun, Huasun, Hyundai, JaSolar, Jinko, Tongwei, Trina, Vsun, Yingli,
- **Fornitori storage:** Byd, GoodWe, Growatt, Huawei, Must, Pramac, Pylontech, Risen, Solax, Solplanet
- **Fornitori inverter:** Dyness, Fimer/Mclaren, GoodWe, Growatt, Huawei, Solax, Solis, Solplanet, Sungrow, Zcs
- **Fornitori sistemi di montaggio:** Contact Italia, Pasalsystems, RCM, Soltrack, Sun-Age

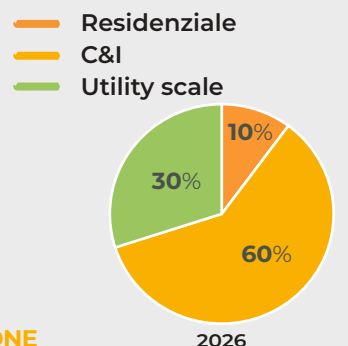


INIZIATIVE STRATEGICHE

SCONTI SU INVERTER E MODULI

Riscuotono maggior successo le promo su inverter e moduli. Grazie al confronto con i produttori, 1st Beam riceve informazioni tempestive e affidabili su aumenti di prezzo, disponibilità e trend futuri. Inoltre, non essendo vincolati da accordi di esclusiva, il distributore ha la possibilità di selezionare in ogni momento il fornitore più adatto alle specifiche esigenze dei clienti, privilegiando la soluzione con il miglior equilibrio tra qualità, affidabilità, disponibilità e prezzo. Questo permette a 1st Beam di informare gli installatori con comunicazioni puntuali.

VENDITE PER CATEGORIA



"VINCENTE INVESTIRE IN INNOVAZIONE TECNOLOGICA E MODELLI DI BUSINESS FLESSIBILI"
Thomas Matthes, direttore commerciale

«Il mercato fotovoltaico è in continua evoluzione. La capacità di adattarsi sarà fondamentale per le aziende che vogliono prosperare in un settore sempre più competitivo e sostenibile. Nel contesto attuale, il settore sta vivendo una rapida evoluzione spinta da una crescente consapevolezza ambientale e da politiche di sostenibilità. Le strategie vincenti 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».

WECCO

SKO SMART

TUTTO CIÒ CHE SERVE. IN UN SOLO SISTEMA.

L'integrazione perfetta tra inverter, accumulo e gestione intelligente dell'energia



Sistema di
Riscaldamento Integrato



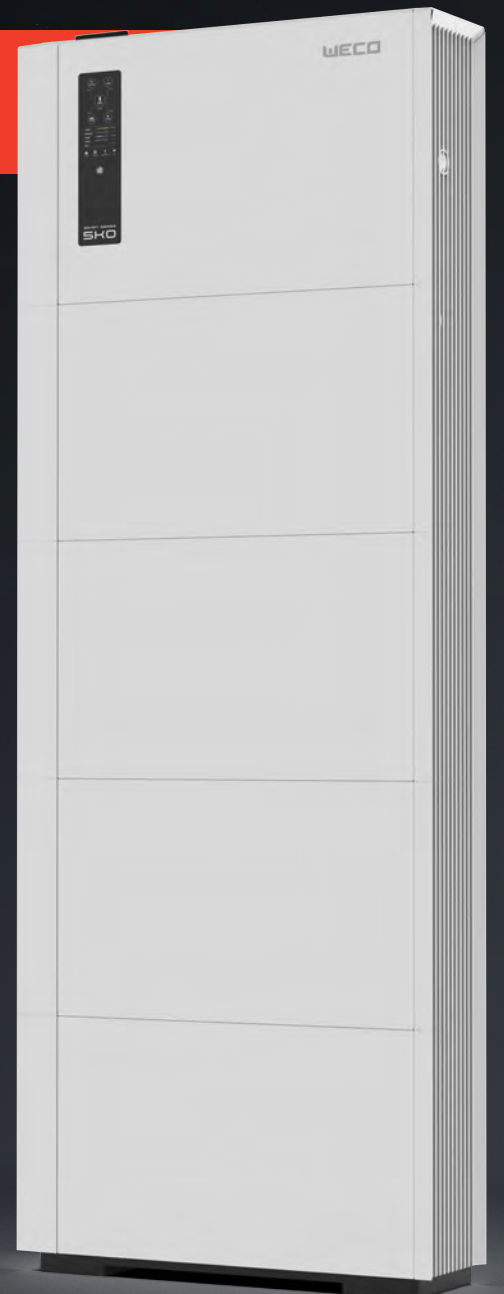
Soppressione Incendi



PLUG & **PLAY**



IP **66**



IL FUTURO DELL'ENERGIA È GIÀ REALTÀ.

SONEPAR ITALIA PORTA A CATANIA GLI ENERGY TRANSITION DAYS

NEI PRIMI GIORNI DI LUGLIO IL GRUPPO HA ORGANIZZATO DUE GIORNATE DI NETWORKING, BUSINESS E CONFRONTO SUI TEMI DELL'EFFICIENZA, DELL'ELETTRIFICAZIONE E DELL'INTEGRAZIONE DELLE FONTI RINNOVABILI. PRESENTI OLTRE 1.000 OSPITI TRA I CLIENTI SONEPAR PROVENIENTI PRINCIPALMENTE DA SICILIA E CALABRIA, CON 30 ESPOSITORI E SEI WORKSHOP

L'1 e 2 luglio al Centro Congressi Le Ciminiere di Catania, Sonepar Italia ha inaugurato l'edizione 2026 degli Energy Transition Days. L'evento, organizzato insieme a 30 fornitori partner e riservato ai clienti (installatori e industrie), è nato come momento di confronto e aggiornamento sui principali fattori che stanno guidando la trasformazione energetica e digitale di edifici, impianti e infrastrutture.

Pensato come forum dedicato alla transizione energetica, gli Energy Transition Days hanno riunito gli operatori della filiera, partner tecnologici e professionisti del settore in un contesto favorevole all'approfondimento di contenuti applicativi e alla creazione di opportunità di networking e di business. Il filo conduttore del programma è stato rappresentato da tre driver strategici — efficienza, elettrificazione e integrazione delle fonti rinnovabili — considerati centrali per accompagnare il mercato verso modelli più sostenibili, intelligenti e interconnessi.

UN'OCCASIONE CONCRETA DI AGGIORNAMENTO

Gli oltre 1.000 ospiti provenienti principalmente da Sicilia e Calabria sono stati accolti dall'organizzazione di Sonepar Italia in uno spazio sviluppato su una superficie di circa 3.000 metri quadrati, di cui 1.000 dedicati all'esposizione e alla formazione, attrezzato con 3 padiglioni fieristici e 2 sale conferenze. In prossimità del centro congressi hanno trovato spazio anche 30 espositori di settore, un'area commerciale, truck show e veicoli elettrici.



«Gli Energy Transition Days hanno voluto offrire ai clienti un'occasione concreta di aggiornamento e confronto su temi che stanno incidendo in modo sempre più diretto sull'evoluzione del mercato», ha dichiarato Dario Venturini, Direttore Business Area Centro, Sud e Isole di Sonepar Italia. «L'obiettivo era mettere a disposizione un ambiente qualificato in cui condividere competenze, tecnologie e visioni, con un'attenzione particolare alle ricadute operative che la transizione energetica sta già producendo lungo tutta la filiera. Portare questo momento di incontro in Sicilia ha significato offrire ai professionisti del territorio un'occasione concreta per confrontarsi con i principali fornitori del mercato, fare business e formarsi».

DUE GIORNATE INTENSE

La giornata del 1° luglio si è concentrata su un approfondimento dedicato ai Data Center, con focus su efficienza energetica, integrazione delle rinnovabili e resilienza delle infrastrutture digitali. È seguita una discussione sulla building automation, centrata sull'efficientamento degli edifici smart attraverso tecnologie digitali, automazione e utilizzo intelligente dei dati. Nel pomeriggio si è tenuto un workshop su sollevamento e gestione delle acque, con attenzione a regolazione dei processi idrici, depurazione delle acque di scarico e monitoraggio delle risorse.

Nella giornata del 2 luglio, il programma si è aperto con un workshop dedicato a fotovoltaico residenziale e Conto Termico 3.0, focalizzato su incentivi, ambiti applicativi e soluzioni tecnologiche per l'efficienza energetica e la decarbonizzazione. A seguire, spazio al tema Bess e agrivoltaico, presentati come leve strategiche per massimizzare l'utilizzo delle rinnovabili, aumentare la



flessibilità della rete e generare valore sostenibile. La sessione conclusiva è stata dedicata alla media tensione e al ruolo delle reti nella transizione energetica, in chiave di innovazione, digitalizzazione, efficienza e sicurezza.

Con Energy Transition Days 2026 Sonepar Italia ha voluto confermare il proprio ruolo di presidio specialistico della filiera elettrica e tecnologica, offrendo competenze, relazioni e soluzioni concrete per accompagnare clienti, fornitori e partner nell'evoluzione del mercato verso modelli più efficienti, digitali e sostenibili.

«Questi eventi di grande impatto convogliano tutta la clientela interessata verso la transizione energetica, creando occasioni concrete di incontro, formazione e sviluppo del business», ha dichiarato Giovanni Mazza, VP Commercial di Sonepar Italia.

«Il successo è dato dalle persone, dalle relazioni e da tutti coloro che hanno partecipato a questo evento. Oggi il mercato chiede la transizione energetica e la risposta passa anche dalla realtà commerciale che stiamo esprimendo sul territorio. È questa la nostra catena del valore: una rete fatta di competenze, vicinanza ai clienti e collaborazione tra tutti gli attori della filiera», come dichiara Paola Ercolano, Responsabile Marketing CSI di Sonepar Italia.



MESSAGGI CHIAVE DELL'EVENTO

- Il fotovoltaico è maturo e continua a crescere**, ma senza accumuli e senza una rete più flessibile rischia di non esprimere tutto il suo potenziale.
- I sistemi Bess rappresentano il fattore abilitante** per aumentare autoconsumo, valorizzare l'energia prodotta e fornire servizi alla rete.
- L'agrivoltaico supera il divario tra energia e agricoltura**, trasformando il terreno agricolo in una piattaforma

multifunzionale capace di generare reddito agricolo ed energetico.

- Tecnologia e innovazione sono già disponibili**, dai moduli ad alta efficienza alle strutture avanzate, dagli inverter intelligenti ai sistemi di monitoraggio e sicurezza.
- Le sfide principali sono sistemiche**: sviluppo della rete, certezza normativa, autorizzazioni e integrazione territoriale.
- Il valore del futuro non sarà solo produrre energia, ma gestirla**, accumularla, renderla disponibile quando serve e utilizzarla come risorsa per la stabilità del sistema elettrico.

Clicca o inquadra il QR Code per guardare gli interventi dei partecipanti all'evento



FF HOME EXPO: È SUCCESSO A MATERA

LA TERZA EDIZIONE DELL'EVENTO ORGANIZZATO DA FORNITURE FOTOVOLTAICHE, CHE SI È SVOLTA IL 17 LUGLIO, HA RIUNITO OLTRE 1000 PROFESSIONISTI DEL SETTORE DELLE RINNOVABILI NONCHÉ I PARTNER COMMERCIALI DEL DISTRIBUTORE LUCANO. FOCUS SU INNOVAZIONE E FORMAZIONE

Il 17 luglio 2026 si è tenuta a Matera la terza edizione di FF Home Expo, evento organizzato da Forniture Fotovoltaiche. L'appuntamento ha riunito i principali professionisti del settore e i partner commerciali per esplorare le innovazioni tecnologiche e le soluzioni più all'avanguardia del comparto fotovoltaico. All'esposizione si sono alternati momenti e sessioni di formazione.

Dopo i saluti iniziali e la presentazione dell'evento, sono intervenuti esponenti di FOX Ess, Sineng, Sunfer, Union, Sunpro, Huayao, Osda e Ingeteam, tutti marchi distribuiti in Italia da Forniture Fotovoltaiche. A questi sono seguiti gli interventi di Livoltek, Wesii, Emante, Ez5, Azure, Fly Solartech, Rg Power, Gecab ed Enco. Tutti i produttori hanno focalizzato l'attenzione su innovazione e caratteristiche dei prodotti che Forniture distribuisce in Italia, dai moduli agli inverter fino ai sistemi di storage e monitoraggio. L'evento, che ha visto una nutrita partecipazione, con più di 1000 registrazioni, si è concluso con l'apertura dell'Area Expo con gli stand espositivi dei produttori, e con una serata di networking e spettacoli dal vivo.

Il team di Forniture Fotovoltaiche si dichiara ampiamente soddisfatto del successo della terza edizione dell'evento.



PER GUARDARE
LA GALLERIA
FOTOGRAFICA
COMPLETA,
INQUADRA
IL QR CODE



ENERGIA PER L'AGRISOLARE

Tecnologia europea per impianti agricoli efficienti e conformi.



Conformi a
FER-X NZIA



Iscritti a
Registro ENEA



La migliore soluzione per revamping
di moduli UE in **Conto Energia**

Gli allegati di SolareB2B

LUGLIO/AGOSTO 2026
BESS: ASSET STRATEGICO
A SUPPORTO
DEL FOTOVOLTAICO



DICEMBRE 2025
INVERTER IBRIDI
E ALL-IN-ONE VERSO
UN FUTURO SMART
E INTEGRATO



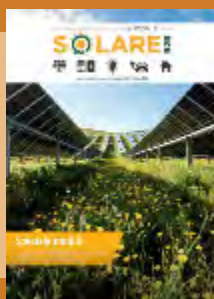
GIUGNO 2026
INTERSOLAR 2026: FOCUS
SULL'INTEGRAZIONE TRA
FONTI ENERGETICHE



NOVEMBRE 2025
MODULI: PIÙ
INNOVAZIONE PER
RECUPERARE
MARGINALITÀ



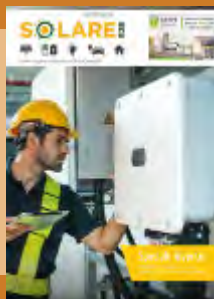
MAGGIO 2026
MODULI FV: LA
SOSTENIBILITÀ COME
DRIVER COMPETITIVO



OTTOBRE 2025
FV ED EV-CHARGER
TRA OPPORTUNITÀ
E NUOVE COMPETENZE



APRILE 2026
INVERTER C&I: MOLTO
PIÙ DI UNA COMMODITY



SETTEMBRE 2025
DISTRIBUZIONE: IL
MERCATO SI
RIORGANIZZA



MARZO 2026
TRACKER E SISTEMI DI
MONTAGGIO: DA
SUPPORTI A
COMPONENTI STRATEGICI



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

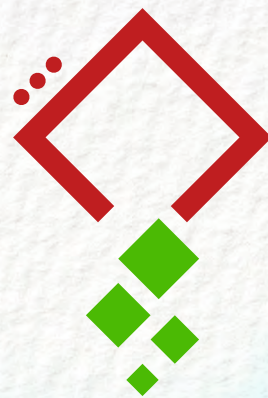


FEBBRAIO 2026
BENTORNATI A KEY



GIUGNO 2025
MODULI, INNOVAZIONE
IN PRIMA LINEA

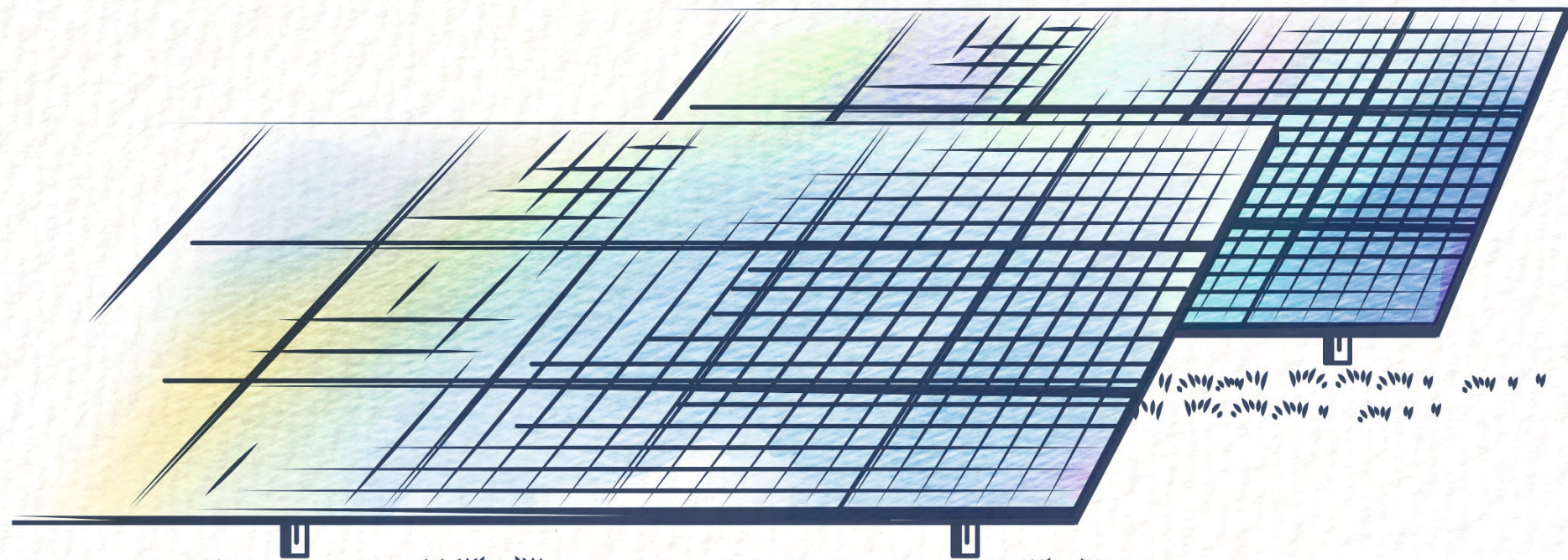




ecoem

GESTIONE RAE E BATTERIE

*Progetta
il futuro
con il tuo partner
per il riciclo*



Design: DOPPIAVU STUDIO



La Soluzione

Che tu sia un produttore, un importatore o un 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**.

Il nostro impegno

ECOEM è leader nella gestione dei rifiuti collegati ai prodotti da **energie rinnovabili**, vantando una consolidata esperienza nel settore.

Attraverso una **filiera certificata**, il Consorzio garantisce la **conformità normativa** ed un sistema di tracciabilità volte ad attività di riciclo efficienti e sostenibili, dal 2008.

Consorzio ECOEM

Milano - Via V. Monti, 8 - 20123

tel (+39) 02 54276135

Salerno - Pontecagnano Faiano

Via Carlo Mattiello, 33 - Loc. Sardone - 84098

info@ecoem.it

www.ecoem.it

NUMERO VERDE

800 198674

ELFOR va in scena con la sua Opera Solare

A Verona, dove da sempre
prendono vita i grandi spettacoli,
anche l'energia trova
il suo palcoscenico.

Da oltre 15 anni ELFOR è tra i protagonisti
del settore fotovoltaico, punto di riferimento
nella distribuzione di soluzioni e marchi
di prestigio per le energie rinnovabili
e la cultura del Made in Italy.

In occasione della fiera
Solar & Storage,
siamo pronti a presentare
il nostro team, le tecnologie,
i prodotti e i partner
che con le loro innovazioni
ci accompagneranno
nel futuro dell'energia.

*Vi aspettiamo
in prima fila.*

Verona
7 - 8 ottobre

**SOLAR &
STORAGE**

LIVE Italia

Pad. 6 | Area D60



Alcuni dei marchi che distribuiamo

Made in Italy

3SUN



Made in Europe



Extra Europe



GOODWE



Tigo

ELFOR
Versatili per natura

Via Lavoratori Autobianchi, 1
Strada 8 Edificio 22/F
20832 Desio MB
Tel. +39 0362 1900443
elfor.org
info@elfor.org
f o in y