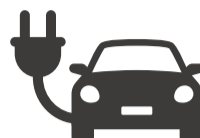


GLI SPECIALI DI

# SOLARE B2B



Insero allegato al numero di luglio/agosto 2026 di SolareB2B

## Speciale storage

MERCATO: BESS: ASSET STRATEGICO A SUPPORTO DEL FOTOVOLTAICO  
VETRINA: L'OFFERTA DEI PRINCIPALI PLAYER



SENEC

# SENEC. A prova di serenità.



Il lavoro dell'installatore è sempre più difficile. Un continuo destreggiarsi tra trovare nuovi clienti, battere la concorrenza sempre più agguerrita, installare a regola d'arte, gestire l'assistenza.

Con SENEK tutto questo diventa più semplice. Perché offriamo ai nostri partner validi strumenti per supportarli in ogni fase del lavoro, come la qualifica interna dei contatti interessati ad un preventivo, i configuratori online, la verifica della conformità dell'installazione e molti altri.

**Così lavori con più serenità.**



Scansiona il QRcode e scopri come lavorare in serenità con SENEK

[senec.com](https://www.senec.com)



# P100 E G-MAX: L'ENERGIA DIVENTA SEMPLICE

SOLUZIONI ALL-IN-ONE CON INVERTER INTEGRATO PROGETTATE PER  
RENDERE L'ACCUMULO PIÙ EFFICIENTE, COMPATTO E FACILE DA INSTALLARE



Accumulo commerciale & industriale

# sonnenPro Compact 261

Con sonnenPro EMS incluso



## L'energia al **suo meglio.**

Con sonnenPro Compact 261 e sonnenPro EMS, accumulo e gestione energetica lavorano come un unico sistema intelligente per ridurre i costi energetici, controllare i picchi di potenza, ottimizzare i profili di carico e massimizzare l'autoconsumo. Il tutto con sistemi di gestione dei dati ospitati su server sicuri in Europa.

### sonnenPro Compact 261

Capacità 261 kWh, fino a 10 unità in cascata

Sistema all-in-one

Backup  $\leq$  20 ms

Raffreddamento a liquido

Tecnologia LFP,  
fino a 8.000 cicli

Outdoor-ready,  
ingombro  $<$  1,5 m<sup>3</sup>

### sonnenPro EMS

Controllo energetico in tempo reale

Gestione dei picchi di potenza

Ottimizzazione dell'autoconsumo

Ottimizzazione dei flussi energetici

Ottimizzazione per gli attuali e futuri scambi di energia nella rete

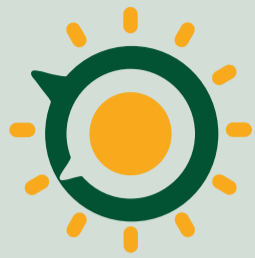
Integrazione di contatori, caricatori EV, inverter FV e pompe di calore



Per ulteriori informazioni, consultare:  
[sonnen.pro/compact261-ems](https://sonnen.pro/compact261-ems)



# Sommario



Pag.6

Bess: asset strategico a supporto del fotovoltaico

Pag.10

L'offerta dei principali player

- pag. 19 ATMOCE
- pag. 23 ATON
- pag. 13 CHINT POWER
- pag. 21 ECOFLOW
- pag. 17 ENERGY
- pag. 12 FIMER
- pag. 16 FOXESS
- pag. 14 HAIER
- pag. 22 HISENSE
- pag. 23 HXI
- pag. 15 INGETEAM
- pag. 22 JA SOLAR
- pag. 16 JINKO SOLAR
- pag. 23 KSTAR
- pag. 22 LIVOLTEK
- pag. 20 LONGI
- pag. 14 NIDEC
- pag. 14 OMNISUN
- pag. 20 RPS
- pag. 13 SAJ
- pag. 24 SCHNEIDER
- pag. 12 SENEK
- pag. 18 SIEL
- pag. 12 SIGENERGY
- pag. 20 SKYWORTH
- pag. 18 SMA
- pag. 24 SOLAR MG
- pag. 21 SOLAREEDGE
- pag. 18 SOLAX POWER
- pag. 19 SOLIS
- pag. 16 SOLPLANET
- pag. 24 SONNEN
- pag. 21 SUNERG
- pag. 19 SUNGROW
- pag. 15 VIESSMANN
- pag. 25 WECO
- pag. 17 ZCS

# Hisense

Sistema di accumulo dell'energia domestica

## Il futuro dell'energia green



### Serie Hi-Aura Monofase



Sistema di accumulo All-in-One composto da inverter monofase e batterie ad alta tensione con BMS integrato per l'accumulo di energia domestica.



Elevate performance



BMS Integrato



ConnectLife



Installazione Facile



10 anni di garanzia



Protezione IP66



Design minimalista



Design a bassa rumorosità (<35dB)



# BESS ASSET STRATEGICO A SUPPORTO DEL FOTOVOLTAICO

L'ACCUMULO È DIVENTATO ELEMENTO STRATEGICO DELLE NUOVE INSTALLAZIONI FOTOVOLTAICHE E UNO DEI BOOST PRINCIPALI AGLI INTERVENTI DI REVAMPING. IN RIFERIMENTO ALLE TAGLIE, IL RESIDENZIALE ENTRA IN UNA FASE DI NORMALIZZAZIONE, MENTRE C&I E UTILITY SCALE ACCELERANO, TRAINATI DA NUOVI MODELLI DI BUSINESS E DA UNA DOMANDA SEMPRE PIÙ FORTE. TRA BUROCRAZIA DA SEMPLIFICARE E MECCANISMI DI REMUNERAZIONE DA CONSOLIDARE, ECCO UNA MAPPA DELLE OPPORTUNITÀ DI CRESCITA PER OPERATORI, INVESTITORI E PRODUTTORI DEL SETTORE

DI MONICA VIGANÒ

Lo storage non è più un complemento del fotovoltaico. È diventato un'infrastruttura a sé stante, con una propria logica di mercato, una propria filiera di investimenti e un ruolo sempre più centrale nella transizione energetica. È questo il cambio di paradigma che si sta verificando nel settore dell'accumulo energetico in Italia, dove le dinamiche degli ultimi dodici mesi raccontano una storia di trasformazione profonda: il residenziale rallenta dopo gli anni trainati dagli incentivi, mentre crescono le installazioni nel segmento C&I e, soprattutto, esplose l'interesse per i grandi impianti utility scale. I numeri elaborati da Italia Solare sui dati Gaudi di

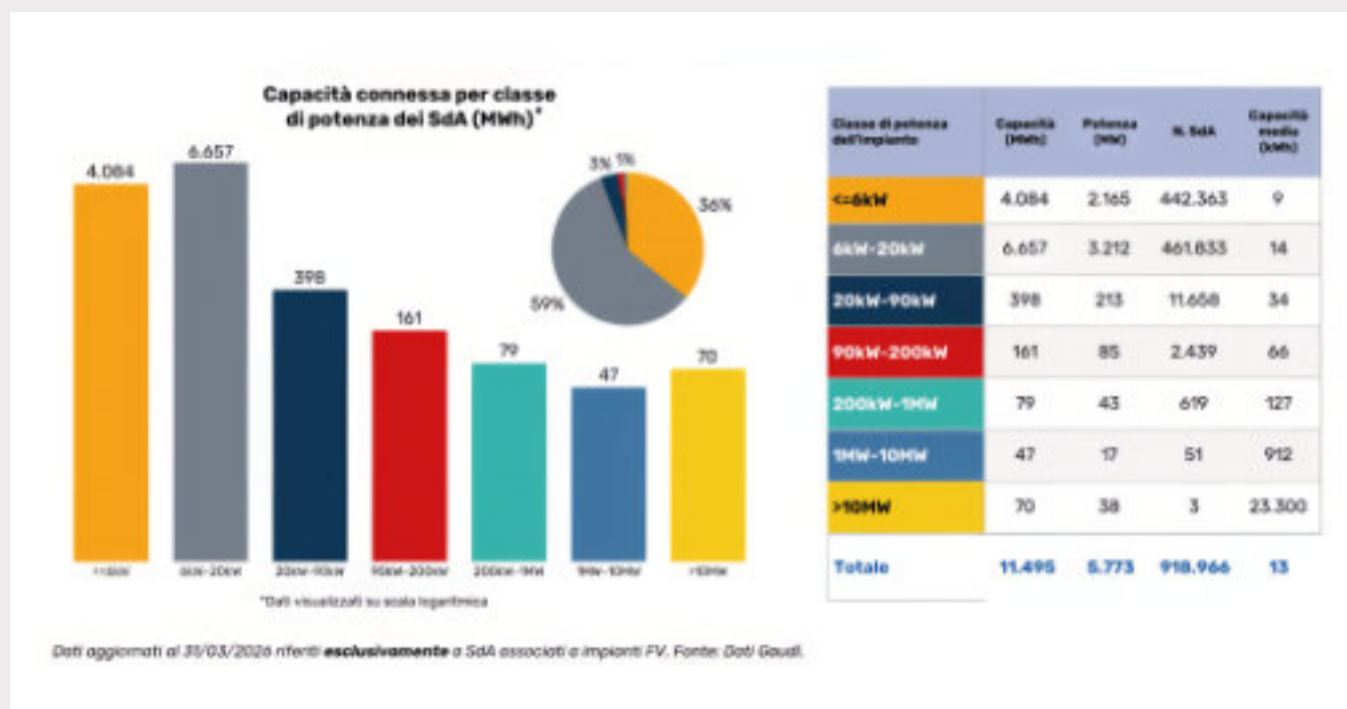
Terna relativi al primo trimestre del 2026 offrono una fotografia precisa dello stato dell'arte. Al 31 marzo risultavano connessi in Italia circa 919.000 sistemi di storage, per una capacità complessiva di 18,8 GWh e una potenza di 7,73 GW. Nei soli primi tre mesi dell'anno sono stati connessi 802 MWh di nuova capacità, di cui 454 MWh associati a impianti fotovoltaici e 349 MWh in configurazione stand alone. Guardando al cumulato, oltre 11,4 GWh risultano connessi in abbinamento al fotovoltaico. Questa cifra è dominata da sistemi di piccola taglia: il 59% è infatti rappresentato da accumuli tra 6 e 20 kW, mentre il 36% da dispositivi sotto i 6 kW.

#### ELEMENTI DA ATTENZIONARE

Eppure, proprio sul fronte delle nuove connessioni, il primo trimestre 2026 segnala qualche tensione. Rispetto al trimestre precedente si registra un calo del 9% della capacità e del 22% della potenza. Il residenziale tiene, con 350-400 MWh di nuove connessioni, in linea con i 363 MWh del primo trimestre 2025. Il C&I segna invece una crescita su base annua – da 54 a 91 MWh – pur arretrando rispetto ai 130 MWh del trimestre precedente. La vera accelerazione, però, arriva dal parco stand alone: nei primi tre mesi dell'anno cinque nuovi grandi sistemi di accumulo sono stati allacciati alla rete, per un totale di 349 MWh e 93 MW, confer-



## Cumulato: connessioni storage per classe di potenza in Italia



### CASE HISTORY



## Un Bess da oltre 200 MW collegato alla rete elettrica Terna

**Ingeteam** ha collaborato alla costruzione di un impianto di accumulo utility scale nel nord Italia. L'impianto, entrato in funzione senza alcuna criticità nella fase di allaccio, è già operativo. Si tratta di un sistema di accumulo con inverter Ingecon Sun Storage C HV collegato alla rete Terna. Ha una potenza di 204 MW e una capacità di 816 MWh ed è conforme agli standard tecnici stabiliti nell'allegato A.79 del Codice di Rete Terna.



mando che l'utility scale è concretamente un motore di crescita del settore.

Leggere questi dati richiede però una chiave interpretativa più ampia. «Il mercato residenziale attraversa un lento declino, con una moltitudine di concorrenti più o meno stabilmente presenti in Italia e un prezzo di mercato ancora con tensioni al ribasso, anche se inferiore all'anno scorso», spiega Giovanni Marino, product & brand manager di Growatt, secondo cui, nonostante questo, quello domestico resta un mercato molto importante anche se è il commerciale – soprattutto fino a 20 kW – a registrare una reale aumentata domanda. La lettura di Davide Tinazzi, CEO di Energy SpA, è ancora più netta nel descrivere la direzione di marcia: «Il mercato residenziale ha continuato a rallentare dopo la fine della stagione degli incentivi, mentre il segmento C&I e soprattutto quello utility scale hanno registrato una forte crescita di interesse e investimenti. Lo storage sta progressivamente assumendo un ruolo autonomo: non è più soltanto un complemento del fotovoltaico, ma un'infrastruttura essenziale per la stabilità e la flessibilità del sistema elettrico». Una trasformazione che, secondo Tinazzi, si lega a temi più strutturali: l'evoluzione dei meccanismi di remunerazione della flessibilità, la crescente attenzione alla sicurezza energetica europea, la necessità di garantire la cybersecurity e la resilienza industriale, fino alle politiche europee a

favore di una filiera locale delle tecnologie strategiche. Considerando la correlazione tra tutti questi temi, si può ipotizzare l'avvicinarsi di una fase di importanti cambiamenti.

### FATTORI TRAINANTI E OPPORTUNITÀ

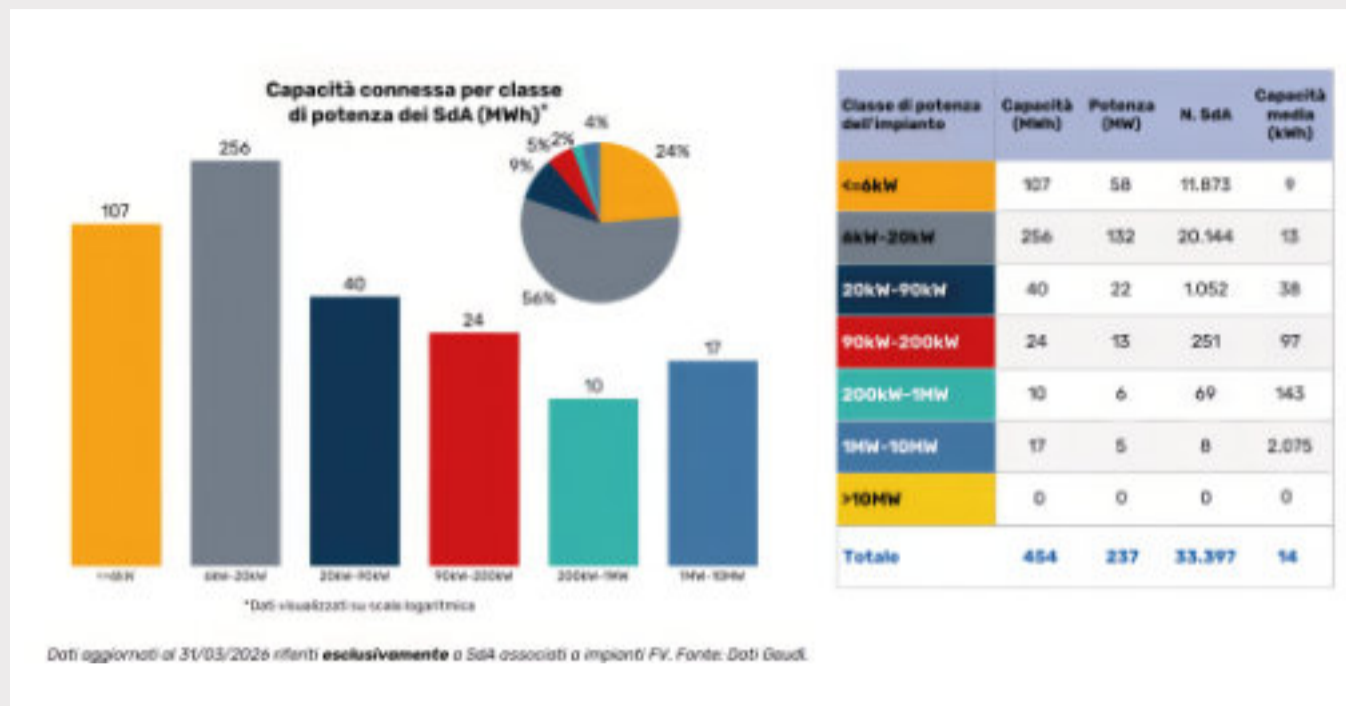
In questo scenario in rapida evoluzione, ciò che veramente sta alla base dello sviluppo del mercato degli impianti di taglia medio-grande è la combinazione unica e mai vista prima di basso costo della tecnologia, aumento del costo dell'energia e aumento delle remunerazioni dei sistemi di accumulo stand alone o abbinati al fotovoltaico.

Questo equilibrio si è fatto possibile grazie alla forte pressione competitiva internazionale, che ha portato il prezzo di alcune tecnologie a livelli estremamente bassi pur senza che questo si traduca in una corsa al ribasso: nella valutazione di un sistema di accumulo, occorre infatti considerare anche affidabilità, durata, sicurezza informatica, disponibilità dei ricambi e qualità dei servizi nel lungo periodo.

Questi ragionamenti sono maggiormente legati al mercato C&I che, stando alla gran parte dei produttori di sistemi storage, rappresenta il segmento più importante e promettente per il futuro. Anche se con alcuni distinguo: solo per chi

sarà in grado di offrire un supporto tecnico adeguato nella fase pre e post vendita saprà infatti cogliere le opportunità di crescita di un mercato che cresce indipendentemente dalle agevolazioni. Che comunque svolgono un ruolo di accelerazione, insieme ad altri fattori di rischio percepito, come il pericolo di instabilità di fornitura e le normative nazionali e locali che si succedono nel tempo. Mirko Zino, country manager Italia di Solax Power, sposta il focus su un'applicazione ancora poco discussa nel dibattito italiano ma destinata a crescere rapidamente: i data center. SolaX ha sviluppato una soluzione specifica per questo segmento, capace di azzerare il tempo di commutazione tra rete e batterie. «La nostra soluzione previene il cosiddetto tempo di switch», spiega Zino. «Quando ci sono sbalzi di tensione, le macchine tradizionali impiegano circa 10 millisecondi per passare sulle batterie, un lasso di tempo sufficiente a provocare il riavvio dei sistemi informatici, con costi operativi significativi per i gestori dei data center. La soluzione di SolaX legge in anticipo i segnali di instabilità della rete e anticipa la commutazione, eliminando il problema alla radice». Questo principio è in realtà interessante non solo per i data center ma anche per le aziende italiane, soprattutto quelle che lavorano su più turni. Azzerare il tempo di switch tra rete e batterie consente infatti alla PMI di restare

## 2026: connessioni storage per classe di potenza in Italia



più preoccupante se si considera che almeno il 50% degli impianti oggi fermi negli iter autorizzativi potrebbe essere realizzato semplicemente allentando i vincoli burocratici e ambientali, senza necessità di nuovi incentivi».

Nonostante tutte queste difficoltà, però, il mercato residenziale continua a essere rilevante e ad avere grandi opportunità di crescita. «Le installazioni di batterie nel segmento domestico non hanno ancora coperto nemmeno un sesto di quanto sarebbe tecnicamente e logisticamente possibile fare», conclude Mirko Zino di Solax Power.

Il punto è capire attraverso quali leve si potrà innescare la prossima fase di sviluppo. E Davide Tinazzi di Energy SpA individua la risposta in un cambio di approccio commerciale e finanziario: «Il rilancio passa attraverso strumenti finanziari innovativi, formule di noleggio o servizio, comunità energetiche e una maggiore integrazione tra fotovoltaico, accumulo, mobilità elettrica e gestione intelligente dei consumi». Questa visione guarda al cliente residenziale non come a un acquirente di un impianto, ma come a un utente di un ecosistema energetico integrato. Ma incentivare lo storage residenziale non è solo una questione di mercato, è anche una scelta infrastrutturale per evitare il sovraccarico delle reti elettriche.

### CASE HISTORY



## Configurazione ibrida con accoppiamento in AC per un impianto nel viterbese

**Longi** ha concluso le opere di collegamento del suo primo sistema di accumulo in Italia. Il Bess, ora operativo, è situato a Montalto di Castro, in provincia di Viterbo, e ha una potenza pari a 13,75 MW/50,16 MWh. Il sistema è situato in prossimità di un impianto fotovoltaico già esistente da 35 MWp. La soluzione proposta da Longi adotta una configurazione ibrida Bess con accoppiamento in corrente alternata, che consente di operare in parallelo all'impianto solare esistente senza modifiche strutturali sostanziali. Questo approccio integrato supporta la stabilità della rete, contribuisce a ridurre le interruzioni di produzione e permette una partecipazione più flessibile al mercato energetico italiano. Il progetto combina inoltre meccanismi di ricavo, garantendo una maggiore sicurezza della rete grazie al contratto sul mercato della capacità. Per garantire l'affidabilità a lungo termine, il progetto è supportato da un accordo di servizio a lungo termine (Ltsa) completo, unitamente a servizi dedicati di gestione e manutenzione.



competitiva in un mercato globale, aumentare i propri margini e i tempi di lavoro.

## IL MERCATO RESIDENZIALE

Addentrando in un'analisi più puntuale di ogni segmento del mercato, il residenziale è stato per anni il motore dello storage italiano. Oggi quel motore ha cambiato regime. Dopo la stagione del Superbonus, il mercato domestico sta attraversando una fase di assestamento fisiologica, che però si intreccia con freni strutturali difficili da ignorare. La contrazione delle nuove connessioni non sorprende gli operatori del settore ma la velocità con cui si sta ridimensionando il segmento spinge gli operatori a interrogarsi sulle cause reali di questa dinamica.

«Il mercato residenziale è stato fortemente sostenuto dagli incentivi e oggi sta attraversando una fase di normalizzazione», osserva Davide Tinazzi di Energy SpA. «Molte famiglie rimandano l'investimento pur riconoscendone il valore. Il percepito è assolutamente errato, ma noi cittadini siamo più influenzati dal contesto economico che dai reali tempi di ritorno dell'investimento». Una dinamica psicologica prima ancora che finanziaria, che rischia di aggravarsi ulteriormente se i tassi di interesse dovessero risalire, rendendo più oneroso il ricorso al credito per finanziare l'investimento domestico.

Per Giovanni Marino di Growatt la contrazione era comunque attesa e prevedibile: «La principale criticità è l'enorme competizione in un mercato che attrae operatori opportunistici nei momenti di picco e che ne sconta le conseguenze quando il ciclo si inverte in termini di pressione sui prezzi, di affidabilità percepita e di qualità complessiva dell'offerta».

### I FRENI STRUTTURALI

Al di là del ciclo degli incentivi, sul residenziale pesano anche altri ostacoli come i vincoli idrogeologici e paesaggistici, la burocrazia e un quadro normativo non sempre allineato alle esigenze del settore. «Dal 2023 abbiamo una recessione persistente in questo settore», afferma Mirko Zino di Solax Power. «E questo è ancor

## IL SEGMENTO C&I

Proseguendo nell'analisi, certamente il segmento C&I è oggi quello più dinamico del comparto storage. Le imprese italiane stanno scoprendo – spesso per necessità – che gestire attivamente la propria energia non è più un'opzione accessoria ma una leva competitiva reale. La combinazione di costi energetici in aumento, incentivi agli investimenti industriali e tecnologie di accumulo sempre più accessibili sta creando le condizioni per una crescita strutturale del segmento, che non dipende dagli umori della politica incentivante come accadeva nel residenziale.

«Le imprese stanno cercando strumenti per ridurre il costo dell'energia e aumentare la propria competitività», sintetizza Davide Tinazzi di Energy SpA. «Per questo motivo il segmento C&I sta vivendo una fase di forte fermento, alimentata anche dalle nuove misure di supporto agli investimenti industriali». Una domanda genuina, quindi, che nasce dal basso e non da una spinta normativa calata dall'alto.

A confermarlo è anche la fotografia che emerge dal territorio. Mirko Zino di Solax Power descrive un'ondata di interesse trasversale: «Qualsiasi azienda energivora si sta attivamente informando per capire se è eleggibile per installare uno storage per risparmiare». Le variabili che spingono in questa direzione sono molteplici e si sommano: la transizione verso riscaldamento elettrico, l'elettrificazione delle flotte aziendali, l'allungamento degli orari di produzione, la necessità di abbattere i costi energetici per restare competitivi sul mercato globale. «Nel 90% abbondante dei casi», afferma Zino, «è un ottimo investimento».

### OSTACOLI TECNICI E CULTURALI

Nonostante la domanda sia presente e vivace, resta qualche nodo da sciogliere per accompagnare questa domanda a maturazione. Sicuramente tra i principali ostacoli ci sono la complessità autorizzativa, l'incertezza normativa e la difficoltà di valutare correttamente tutti i flussi di ricavo generabili da un sistema di accumulo. E quest'ultimo è un aspetto non banale, considerando che il valore di uno storage industriale non si esaurisce nell'autoconsumo ma si estende alla partecipazione ai mercati della flessibilità, all'arbitraggio energetico e ad altri servizi di rete. «Sono intralci che un



# L'accumulo energetico reso semplice

Gestione energetica  
intelligente basata  
sull'IA

5 - 40kWh



Scopri la gamma.



dieci richieste di valutazione tecnico-economica, otto rientrano nei canoni di un investimento con un ritorno economico soddisfacente.

## Prelievo dalla rete azzerato in estate per un'azienda vicentina grazie a un Bess da 200 kWh

**SolaX Power** ha fornito un impianto di accumulo all'azienda vicentina Novalogic, attiva nell'assemblaggio di schede elettroniche. L'azienda aveva necessità non solo di abbattere i costi in bolletta ma anche di garantire continuità di fornitura energetica in caso di blackout o sbalzi alla rete. Questo per evitare blocchi alle linee di lavorazione e potenzialmente danni alle schede elettriche ma anche ai macchinari. L'impianto fotovoltaico da 170 kWp è stato realizzato sfruttando il 40% dei contributi del bando Invitalia ed è associato a due cabinet Aelio Solax Power da 100 kWh abbinati a due inverter ibridi X3 da 50 kW. Questo sistema è in grado di gestire il 200% della potenza e quindi può contestualmente caricare bat-

terie e alimentare carichi. L'azienda, grazie a questo Bess adeguatamente dimensionato, ha azzerato i prelievi dalla rete nei mesi estivi con addirittura vendita dell'energia prodotta e non autoconsumata in agosto e nei fine settimana.



operatore esperto può risolvere», precisa Davide Tinazzi di Energy SpA. «Il vero ostacolo secondo me è rappresentato dalla scarsa comprensione da parte dell'acquirente dell'investimento che sta valutando. Un chiaro segnale di questa situazione è quando si guarda solo il prezzo».

Un problema culturale prima ancora che tecnico, quindi, al quale Giovanni Marino di Growatt aggiunge una prospettiva di mercato. «Il C&I è in una fase in cui si sta studiando l'impatto dello storage sulla redditività degli impianti, mentre parallelamente l'offerta di prodotto si sta affinando in risposta alle richieste. Le funzionalità a bordo macchina, oppure offerte da EMS esterni, sono già in grado di soddisfare gran parte delle richieste». Il limite allo sviluppo quindi non è tecnologico ma è piuttosto nella natura stessa del mercato: i tempi dilatati di sviluppo di questi progetti e la numerica totale inferiore rispetto al residenziale richiedono un approccio commerciale e tecnico più strutturato, con competenze specifiche che non tutti gli operatori hanno ancora sviluppato.

### TECNOLOGIE ABILITANTI

Guardando al futuro, le opportunità nel C&I si allargano ben oltre il semplice risparmio in bolletta. Oltre all'autoconsumo, le aziende potranno partecipare a servizi di flessibilità e valorizzare l'energia in modo sempre più dinamico. Chi dispone di software avanzati di gestione dell'energia potrà fornire un servizio importante. Questa prospettiva trasforma lo storage industriale da strumento di risparmio a risorsa attiva, capace di generare ricavi partecipando ai mercati energetici. Sul fronte della competizione internazionale, si segnala anche un'evoluzione normativa europea destinata a ridisegnare gli equilibri commerciali: le nuove politiche in materia di resilienza industriale, cybersicurezza e autonomia strategica porteranno, già dalla fine di quest'anno, misure di riequilibrio nei confronti dei prodotti asiatici, spesso sostenuti da politiche di dumping. Un'apertura di spazio potenzialmente significativa per i costruttori europei di sistemi di accumulo.

Sul piano tecnologico, Mirko Zino di SolaX Power propone un approccio modulare abbassando la soglia di accesso per quelle aziende che non possono affrontare un investimento iniziale di

grande entità. «Invece di installare un grosso sistema di accumulo, è possibile optare per soluzioni minori ma modulari che possono essere dunque ampliate nel tempo fino a creare un unico impianto che la rete riconosce appunto come un'unica entità», spiega Zino. La chiave è nella capacità di far comunicare tra loro i singoli moduli, ottimizzando la produzione e massimizzando risparmio ed energia disponibile. Questa soluzione permette di crescere per step, reinvestendo i risparmi generati in un ampliamento successivo e così via. I numeri, del resto, parlano chiaro: secondo Zino, su

## LO STORAGE UTILITY SCALE

Completa il quadro del mercato storage il segmento utility scale, quello che negli ultimi mesi ha attirato la maggiore attenzione da parte di investitori, sviluppatori e operatori di sistema. I dati del primo trimestre 2026 lo confermano: cinque nuovi grandi impianti allacciati per 349 MWh e 93 MW rappresentano un segnale inequivocabile di una domanda che si sta materializzando. Ma quanto è maturo questo mercato? E soprattutto, su quali basi si regge? Il quadro che emerge dalle voci degli operatori è quello di un settore ancora in una fase di strutturazione, in cui le opportunità sono reali ma i meccanismi di remunerazione non sono ancora del tutto consolidati. «In Italia, si annoverano strumenti regolati come Capacity Market e Macse», spiega Davide Tinazzi di Energy SpA. «Sono poche le iniziative rivolte al mercato. Tuttavia non siamo più nella fase delle sperimentazioni e inizia a prendere forma una domanda concreta da parte di investitori, utility, sviluppatori e fondi». Un passaggio importante, che segna il confine tra la stagione dei progetti pilota e quella dei grandi investimenti strutturati.

A queste considerazioni si aggiungono quelle di Mirko Zino di SolaX Power che evidenzia come non si ricevano più richieste preliminari, ma domande concrete di preventivo da parte di grandi Esco, progettisti e aziende di installazione che hanno già esperienza nel settore. Un ecosistema di relazioni che si sta consolidando, dove il passaparola tra clienti soddisfatti e progettisti di fiducia diventa il principale canale commerciale.

Non mancano però voci in lieve disaccordo e maggiormente caute. Secondo Giovanni Marino di Growatt, infatti, è prematuro parlare di un mercato già partito. «Il mercato sta per partire con la gara Macse, ma si modificherà ulteriormente nei



## Oltre 700 kW di storage per una cooperativa agricola sarda

**La Cooperativa Produttori Arborea**, una delle realtà agroalimentari più importanti della Sardegna, ha installato tre sistemi di accumulo di Energy SpA. Si tratta di due zeroCO2 Shell 500K e uno zeroCO2 Shell 120/220. I sistemi di accumulo sono stati installati in tre siti strategici della filiera: un centro ingrasso vitelli, una struttura dedicata all'ortofrutta e un impianto situato nell'area portuale di Oristano, dove insiste il mangimificio della Cooperativa. L'energia accumulata viene utilizzata anche per alimentare i veicoli elettrici con cui la Cooperativa movimentava merci e materiali tra i diversi siti produttivi. Il progetto si è inserito

in un piano di sviluppo logistico sostenuto dal programma Next-GenerationEU, con cui la Cooperativa sta potenziando magazzini, infrastrutture di movimentazione, digitalizzazione e mobilità elettrica.





## Una fornitura da 1,32 GWh di accumulo per progetti in tutta Europa

**Sungrow** fornirà sistemi di accumulo per un totale di 1,32 GWh a Nuveen Infrastructure. In particolare l'accordo sottoscritto prevede la fornitura di 302 unità del sistema PowerTitan 2.0 e 77 celle di media tensione (MVS) per tutti i progetti che le società del portafoglio di Nuveen Infrastructure, tra cui Verdian, realizzeranno in Europa. Il PowerTitan 2.0 è una tecnologia di accumulo di energia su scala industriale progettata per immagazzinare e distribuire energia su richiesta, massimizzando la flessibilità operativa di ogni impianto. Oltre alla fornitura di hardware, l'accordo prevede un contratto di assistenza a lungo termine (Ltsa) completo che offre una garanzia di disponibilità del sistema del 98%, garanzie estese sui componenti, manutenzione preventiva annuale e assistenza operativa 24 ore su 24, 7 giorni su 7. Questo accordo si affianca a quello recentemente sottoscritto da Sungrow con Engie Italia che riguarda prettamente il mercato italiano. In questo caso, Sungrow fornirà a Engie Italia un sistema di ac-

cumulo di energia da 65 MV / 260 MWh che contribuirà a fornire servizi di flessibilità, bilanciamento e regolazione della rete nazionale, rafforzando la resilienza del sistema elettrico italiano.



DA SINISTRA JORDI FRANCESCH, GLOBAL HEAD OF ASSET MANAGEMENT NUVEEN, E JAMES LI, VICE PRESIDENT SUNGROW EUROPE ESS

prossimi mesi anche a causa delle nuove direttive europee volte a una maggiore protezione strategica». La domanda attualmente è dunque ancora largamente condizionata dai meccanismi regolatori e i progetti che intercetta raramente prevedono Bess come componente autonomo.

### LA SFIDA DELLA BANCABILITÀ E DEI RICAVI

Se la domanda esiste, il vero nodo da sciogliere nell'utility scale non è tecnologico ma finanziario. La tecnologia è infatti sufficientemente matura. La vera sfida è costruire modelli di business bancabili e prevedibili. Banche e fondi cercano visibilità sui ricavi futuri, contratti di lungo termine e operatori solidi alle spalle: caratteristiche che un asset come il Bess utility scale fatica ancora a garantire con la stessa solidità di un impianto fotovoltaico con contratto di incentivazione pluriennale.

L'attenzione ai ricavi è al centro anche della riflessione di Giovanni Marino di Growatt: «Il problema del Bess nel 2026 non è la tecnologia ma la prevedibilità dei ritorni economici. Un impianto di accumulo che si carica e scarica sulla rete è soggetto a una molteplicità di variabili tra cui il costo dell'energia, la volatilità dei mercati, le politiche di dispacciamento. Queste rendono difficile costruire un piano economico-finanziario solido su orizzonti lunghi». La componente variabile nell'equazione non è necessariamente un rischio, ma richiede modelli di gestione sofisticati per essere trasformata in opportunità.

La risposta, secondo Davide Tinazzi di Energy SpA, sta nella sovrapposizione di più modelli remunerativi sullo stesso asset: «L'esperienza europea ci dimostra che i mercati sono in continua evoluzione e poco prevedibili oltre il breve termine. Pertanto, per mantenere alti i ricavi, si rende necessario sovrapporre più modelli remunerativi sullo stesso asset». Questo implica che il fornitore non si limiti a vendere batterie, ma garantisca flessibilità tecnologica, software di ottimizzazione, cybersicurezza e servizi di lungo periodo. «I clienti non cercano soltanto batterie», sintetizza Tinazzi. «Cercano una soluzione configurata ad hoc e completa: tecnologia affidabile, software di controllo, cybersecurity, assistenza, manutenzione e capacità di massimizzare i ricavi dell'asset durante tutto il suo ciclo di vita».

## Storage: i primi 5 mercati europei (2024 vs 2025)



INQUADRA O CLICCA IL QR CODE PER SCARICARE IL REPORT DI SOLAR POWER EUROPE

NEL 2025 L'ITALIA SI È CONFERMATO IN TERZA POSIZIONE NONOSTANTE SIA STATA L'UNICO PAESE NELLA TOP 5 A SEGNARE UN CALO NELLE INSTALLAZIONI DI SISTEMI STORAGE. LA CONTRAZIONE DEL 18% È LEGATA SOPRATTUTTO AL RALLENTAMENTO DEL MERCATO DOMESTICO E ALLO STALLO DEL SEGMENTO UTILITY SCALE, IN ATTESA DELLA PRIMA ASTA MACSE.

### IL SEGMENTO DI CONFINE: IL GRANDE C&I INDUSTRIALE

Accanto al vero e proprio utility scale, sta però emergendo un segmento intermedio che gli operatori faticano ancora a classificare con precisione, ma che rappresenta forse l'opportunità più interessante nel breve periodo. Si tratta di impianti nell'ordine del megawatt – indicativamente 1 MW di accumulo con 500 kW di potenza di carica e scarica – che sono troppo grandi per rientrare nel C&I tradizionale ma troppo piccoli per essere considerati utility scale a tutti gli effetti.

È un territorio che Mirko Zino di Solax Power descrive con chiarezza: «C'è un mercato che non viene colto molto, che è al limite del C&I e all'inizio dell'utility. Le grandi industrie energivore che hanno bisogno di gestire attivamente consumi nell'ordine del megawatt si trovano in un segmento ancora poco presidiato sia dai prodotti pensati per il C&I classico sia

da quelli progettati per i grandi parchi di accumulo. Un segmento che rappresenta un'opportunità concreta per chi saprà occuparlo per primo. Solax ha sviluppato una macchina da 1 MW proprio per rispondere a questa domanda latente e l'interesse che stiamo raccogliendo conferma l'intuizione».

Dal punto di vista finanziario, la scommessa più razionale per chi vuole investire nello storage oggi potrebbe nascondersi proprio in questo segmento. Il Bess utility scale è una tecnologia ancora giovane, che richiede asset di dimensioni significative. Il grande C&I industriale offre invece un profilo di rischio più gestibile, ritorni sull'investimento più rapidi e verificabili, e una domanda reale che non dipende da meccanismi regolatori ancora in evoluzione. Un segmento, insomma, che potrebbe rivelarsi il vero motore di crescita del mercato storage italiano nei prossimi due o tre anni, più silenzioso dell'utility scale ma forse più solido nelle sue fondamenta. ☀️

# SENEC



## VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 100%



## PRODOTTO DI PUNTA

### SENEC.EASY STORE

Senec presenta un kit mini-fotovoltaico con accumulo pronto all'uso, completo di tutto il necessario per l'installazione. Include i moduli fotovoltaici, anche in versione ultra-leggera, un mini sistema di accumulo ibrido fino a 4,4 kWh e 800 W, IP65 e 4 Mppt, staffe e cavi. Ideale per balconi, terrazzi, pensiline e piccole superfici.



### “EMERGONO NUOVE TENDENZE NEL MERCATO RESIDENZIALE”

Giancarlo Losito, product & operations director

«Negli ultimi tempi, l'effetto post-Superbonus e la mancanza di un piano di incentivi strutturato e di lungo respiro hanno frenato decisamente il fotovoltaico residenziale. In questo ambito emergono però nuove tendenze, come l'interesse verso soluzioni di mini-fotovoltaico, accessibili anche a chi ha budget contenuti, non dispone di spazio su tetto o vive in condominio. In Germania, tradizionalmente apripista per il fotovoltaico europeo, le vendite di questi impianti hanno raggiunto numeri importanti e in costante crescita e ci si aspetta lo stesso anche per l'Italia, vista pure la risoluzione europea 2026/1007 che invita gli stati membri a permettere l'installazione di questi sistemi senza autorizzazioni. Si tratta di soluzioni con un ottimo ritorno sull'investimento con payback in 3/4 anni e fino a 500 euro di risparmio all'anno in bolletta. Per questo abbiamo lanciato la nostra linea Senec. Easy, kit completi e pronti all'uso per il mini-fotovoltaico, anche con pannelli ultra-leggeri, che facilitano ancor di più l'installazione in ambito condominiale. Per rendere sempre più accessibili questi sistemi, inoltre, abbiamo da poco aperto l'e-commerce dove è possibile acquistarli direttamente».



# FIMER



## VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 33%
- Storage C&I: 33%
- Storage utility scale: 34%

La suddivisione attuale risulta sostanzialmente equilibrata tra i principali segmenti. Negli ultimi due anni la composizione si è progressivamente riequilibrata, con una minore incidenza del residenziale e una crescita delle applicazioni C&I e Bess, in linea con l'evoluzione del mercato.



## PRODOTTO DI PUNTA

### FIMER PVX

PVX è il sistema di accumulo modulare Fimer per applicazioni C&I, disponibile fino a 241 kWh. Grazie alle funzionalità Time-of-Use (ToU), ottimizza i costi energetici e supporta strategie di energy trading. La tecnologia Hybrid Cooling garantisce efficienza e affidabilità operativa.



### “DINAMICHE DELLA DOMANDA FORTEMENTE DIVERSIFICATE PER SEGMENTO”

Alberto Pinori, sales & marketing director Italia

«Nel 2026 il mercato storage presenta dinamiche differenti a seconda dei segmenti. Il residenziale sta attraversando una fase di rallentamento dopo gli anni caratterizzati dalla forte spinta degli incentivi, mentre il comparto C&I continua a risentire dell'incertezza legata agli strumenti di sostegno agli investimenti e del blocco dell'iperammortamento. Parallelamente, registriamo una crescita dell'interesse verso sistemi di accumulo di maggiore capacità e soluzioni Bess, sempre più richieste per ottimizzare la gestione dell'energia. Guardando al futuro, riteniamo che lo storage sarà uno degli elementi centrali della transizione energetica. La necessità dei Paesi europei di rafforzare la propria indipendenza energetica, insieme alla crescita delle fonti rinnovabili e delle comunità energetiche, renderà l'accumulo una componente strategica per garantire sicurezza, efficienza e stabilità del sistema energetico».



## PRODOTTO DI PUNTA

### SIGENSTACK

SigenStack è il sistema di accumulo modulare per applicazioni commerciali e industriali progettato per garantire massima flessibilità, sicurezza e scalabilità. Grazie all'architettura a moduli indipendenti, consente di realizzare impianti su misura, ottimizzando autoconsumo, peak shaving, backup e gestione avanzata dell'energia.

# SIGENERGY



### “STRATEGICO PUNTARE SULL'INTEGRAZIONE TRA FV, STORAGE ED E-MOBILITY”

Giovanni Colombera, service&solution manager Italy

«Negli ultimi anni abbiamo assistito a una crescita costante del mercato dello storage in Italia, trainata principalmente dalla ricerca di una maggiore indipendenza energetica e dalla volontà di ridurre l'esposizione alle fluttuazioni del mercato dell'energia. Oggi il segmento residenziale continua a rappresentare una quota importante del mercato, ma osserviamo una crescita significativa nelle applicazioni C&I, dove le aziende cercano soluzioni per aumentare l'autoconsumo, contenere i costi energetici e garantire la continuità operativa attraverso sistemi di alimentazione di emergenza.

Anche il mercato dei sistemi Bess di maggiore taglia mostra prospettive molto interessanti grazie allo sviluppo dei servizi di rete, delle comunità energetiche e dei nuovi modelli di gestione dell'energia. Guardando al futuro, la crescita sarà sempre più legata all'integrazione tra fotovoltaico, accumulo, mobilità elettrica e gestione intelligente dei carichi. Un ruolo fondamentale sarà svolto dall'intelligenza artificiale: strumenti come Sigen AI consentono già oggi di ottimizzare automaticamente carica e scarica delle batterie sulla base dei consumi storici, delle previsioni meteo e delle tariffe dinamiche dell'energia, massimizzando il risparmio economico e il valore dell'energia prodotta localmente».





**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 30% (50% nel 2025)
- Storage C&I: 70% (50% nel 2025)



**PRODOTTO DI PUNTA**

**NUOVA SOLUZIONE IBRIDA C&I 125K SAJ CHS3**

La nuova soluzione di SAJ integra l'inverter ibrido CH3 125K e il sistema di batterie CB3 da 261 kWh in un'unica piattaforma energetica integrata. Dotata di progettazione Mppt ad alta tensione 1250 V e avanzata architettura di accoppiamento diretto del bus CC, semplifica il cablaggio, riduce i costi BOS del 20% ed elimina le perdite di conversione di potenza CC/CC.



**"FERMENTO PER STORAGE FINO A 2-3 MWH E IMPIANTI FV CON BESS TRA 100 E 500 MWH"**

Giovanni Canzano, country manager SAJ Italia - senior business development sales

«I segmenti di mercato in grande crescita sono certamente gli accumuli C&I e piccolo utility fino ai 2-3 MWh. Anche i progetti che vedono la combinazione di nuovi impianti solari con Bess di taglie tra i 100 e 500 kWh rappresentano un segmento in continua crescita. Mentre il trend degli impianti semi-industriali (20-90 kW) dove il Bess viene abbinato alla generazione fotovoltaica vedono un trend sostanzialmente stabile, si nota una leggera diminuzione, nell'ordine di 20% in meno rispetto al 2025, degli impianti residenziali. Stiamo notando un grande aumento di richieste per prodotti C&I in accoppiamento DC, anche per impianti Multi MWh. Questo riflette il trend della valorizzazione del prezzo dell'energia prodotta che sempre più spesso presenta prezzi scambiati al GME prossimi allo zero. Questa tecnologia permette di ottenere migliori ritorni, immagazzinando l'energia proprio nei momenti di miglior produzione, per poi immetterla quando l'energia è valorizzata di più».



**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 25% (55% nel 2025)
- Storage C&I: 25% (35% nel 2025)
- Storage utility scale: 50% (10% nel 2025)



**PRODOTTO DI PUNTA**

**BATTERIA RESIDENZIALE ALTA/ BASSA TENSIONE (5-60KWH)**

Lo storage residenziale Chint Power Systems offre massima flessibilità e sicurezza, grazie al backup integrato fino a 12 kW (monofase) e 40 kW (trifase). La funzione Smart Time-Of-Use permette invece l'impostazione di 5 modalità operative differenti in diversi range di orario per ottimizzare consumi e ricavi, garantendo massimo rendimento e indipendenza energetica completa.



**"LE VENDITE SI SPOSTANO VERSO L'UTILITY SCALE"**

Pietro Gintoli, Italy country manager

«Le nostre vendite di sistemi storage nei primi cinque mesi del 2026 mostrano un evidente spostamento a favore del segmento utility scale. Se lo scorso anno il residenziale ha rappresentato la metà del totale, con C&I e utility che si sono suddivisi l'altra metà, nella prima parte di quest'anno i progetti utility scale hanno accelerato guadagnando la maggioranza del fatturato. Questo è dovuto alla maggior incidenza sul totale del venduto del singolo progetto, ma rappresenta anche l'attuale mercato caratterizzato da rallentamento del residenziale con frammentazione su un numero maggiore di produttori. A questo si aggiunge stabilità del segmento C&I e, appunto, partenza del segmento dei grandi Bess. In prospettiva, se gli obiettivi dichiarati vorranno essere perseguiti, l'utility è destinata a farla da padrone come confermato dal Macse. Invece il C&I concretizzerà le proprie potenzialità inespresse, mentre il residenziale avrà bisogno ancora di un po' di tempo».



**La perfetta armonia tra esperienza, innovazione e prestazioni.**



**Il nuovo PVM-75/125-TL è l'inverter europeo di ultima generazione.**

Tecnologia avanzata, prestazioni eccellenti, affidabilità comprovata e totale flessibilità, tutto in perfetta sinergia, rappresentano il meglio del know-how FIMER, per applicazioni commerciali e industriali.



**PRODOTTO DI PUNTA**

**ACBOX V4**

Acbox V4 è un sistema di accumulo pensato per impianti su scala industriale. Garantisce conversione distribuita dell'energia, funzionalità di grid-forming e un'architettura compatta e scalabile. È la soluzione di punta del portafoglio energy systems di Nidec Conversion, ed è l'ultima evoluzione dell'architettura integrata Bess AC Block. Acbox V4 combina tecnologia avanzata di conversione di potenza, sicurezza informatica integrata nella progettazione e una catena di fornitura trasparente. La piattaforma è progettata per fornire ai clienti una soluzione affidabile e finanziabile, supportando al contempo requisiti di rete complessi.



**"INTERESSANTI PROSPETTIVE NEL SETTORE DEI DATA CENTER"**

Stefano Peron, sales leader Bess Italy

«Al momento non stiamo registrando rallentamenti nei segmenti di mercato in cui siamo presenti e anzi le richieste per soluzioni utility scale rimangono elevate da parte di investitori e operatori italiani e internazionali. È in crescita la richiesta di soluzioni Bess sul fronte dell'energy shifting, sia per impianti solari esistenti sia per quelli di futura costruzione. Inoltre, Nidec sta ricevendo diverse richieste anche dal settore dei Data Center e per i progetti finanziati dall'UE, laddove le direttive europee premono sempre di più per il Made in Europe, e per cui noi rientriamo nei criteri come fornitori ideali, progettando e costruendo nei nostri stabilimenti europei in Italia e Francia».



**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 90%
- Storage C&I: 10%

L'offerta di Haier Energy è prevalentemente concentrata nel settore residenziale, con la fornitura di inverter ibridi e sistemi di accumulo. In minima parte le vendite sono realizzate nel segmento del piccolo C&I.



**PRODOTTO DI PUNTA**

**HAIER E-TOWER HV**

Haier E-Tower HV è un sistema ibrido trifase ad alta tensione con inverter da 4 a 15 kW e batterie modulari da 4,8 a 28,8 kWh. Grazie agli algoritmi intelligenti integrati nell'app Haier Energy, ottimizza energia, previsioni meteo e consumi, massimizzando efficienza e autoconsumo.



**"DA UNA LOGICA DI VENDITA A UNA CONSULENZA ENERGETICA COMPLETA"**

Marco Vergani, responsabile commerciale divisione fotovoltaico Italia

«La divisione Haier Energy, che gestisce i prodotti del segmento fotovoltaico, è nata nel 2023 ed è quindi ancora molto recente. La strategia iniziale è stata quella di concentrarsi sul segmento residenziale, nell'ottica dello sviluppo di un ecosistema integrato e della gestione intelligente dell'energia, per poi salire di gamma e avvicinare il C&I. Il segmento residenziale è in calo e sta soffrendo sia per l'effetto post-incentivi sia per la minore disponibilità economica delle famiglie. Si tratta di un mercato in contrazione, ma probabilmente più sano e sostenibile rispetto alla fase precedente. È inoltre aumentata l'attenzione dei clienti all'analisi del ritorno economico dell'investimento. Il mercato si sta progressivamente spostando da una logica di vendita del singolo impianto fotovoltaico a quella di una consulenza energetica completa, che include anche pompa di calore, scaldacqua e la gestione degli elettrodomestici e, in generale, dei carichi elettrici. Grazie alle nuove linee di prodotto in fase di lancio, ci stiamo avvicinando al segmento C&I e Bess, dove stiamo riscontrando un forte fermento e una crescita strutturale del mercato».



**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 60%
- Storage C&I: 40%

Negli anni precedenti il residenziale aveva quote molto più importanti. In ambito utility Growatt non dispone di storage ma solo inverter



**PRODOTTO DI PUNTA**

**WIT 50 + AXE**

Il nuovo Bess Growatt per applicazioni C&I garantisce efficienza, scalabilità e prestazioni di alta precisione. È caratterizzato da retrofit semplice e immediato, 100% compatibile con ogni impianto. Ha una capacità fino a 1 MWh ed è parallelabile fino a 6 unità e fino a 3 cabinet batteria collegabili a unità. Ha carica/scarica istantanea fino a 50 kW.



**"LE NUOVE DIRETTIVE EUROPEE MODIFICHERANNO IL MERCATO DEI BESS, CHE ANCORA NON È PARTITO"**

Giovanni Marino, product & brand manager

«Il mercato residenziale è in lento declino con una moltitudine di concorrenti più o meno stabilmente presenti in Italia e un prezzo di mercato ancora con tensioni al ribasso, anche se inferiore all'anno scorso. In ogni caso è ancora un mercato molto importante. Il mercato commerciale fino a 20 kW resta rilevante, con una aumentata richiesta di storage che a tutti gli effetti è diventato parte integrante dell'impianto tipo realizzato in Italia. Il piccolo commerciale è il settore a mio avviso più in crescita attualmente. Il C&I è sicuramente promettente per il futuro ma non per tutti, solo per coloro che sapranno offrire un supporto tecnico pre e post vendita adeguato. In riferimento al segmento utility scale, il mercato sta per partire con la gara Macse, ma si modificherà ulteriormente nei prossimi mesi anche a causa delle nuove direttive europee volte a una maggiore protezione strategica del mercato. Le richieste utility possono essere ben seguite solo da aziende ben presenti tecnicamente sul territorio italiano».

**VIESSMANN**



**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 70%
- Storage C&I: 30%

Negli ultimi due anni il residenziale è rimasto prevalente, mentre la quota dei grandi impianti C&I è in crescita.



**PRODOTTO DI PUNTA**

**ALL-IN-ONE BATTERY**

All-in-One Battery 5-10 / 6-10 è il sistema integrato Viessmann che unisce inverter ibrido e batteria da 10,24 kWh in un'unica soluzione, per gestire in modo intelligente produzione, accumulo e utilizzo dell'energia fotovoltaica. Riduce cablaggi e tempi di installazione, offre backup, monitoraggio da display/app e gestione energetica semplice e sicura: una vera evoluzione nel mercato delle soluzioni di accumulo residenziale



**"IL RESIDENZIALE, RESTA UN SEGMENTO STRATEGICO"**  
Dario Fabris, sales director Nuove Energie Viessmann

«Il residenziale resta oggi il segmento principale per le nostre soluzioni di accumulo, grazie alla domanda di sistemi integrati, compatti e semplici da installare. In parallelo osserviamo però una crescita significativa del commerciale e industriale, spinta dall'esigenza delle aziende di aumentare l'autoconsumo, ridurre la dipendenza dalla rete e gestire in modo più efficiente l'energia prodotta da fotovoltaico. Il mercato residenziale sta attraversando una fase più selettiva rispetto al periodo dei maggiori incentivi, ma rimane strategico. Le prospettive future indicano un progressivo rafforzamento dei grandi impianti, dei sistemi lato AC e delle soluzioni scalabili, sempre più richieste per applicazioni terziarie e industriali. Il nostro punto di forza è proporre una piattaforma integrata con un unico marchio Viessmann, sinonimo di qualità e affidabilità da oltre 100 anni, distribuita attraverso installatori qualificati e supportata da prodotti ad alta efficienza e facilità installativa: una realtà assolutamente unica sul mercato italiano».

**Ingeteam**



**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 50% (30% nel 2025)
- Storage C&I: 20% (10% nel 2025)
- Storage utility scale: 30% (60% nel 2025)



**PRODOTTO DI PUNTA**

**STORAGE ALL-IN-ONE**

Il sistema di accumulo residenziale All-in-One di Ingeteam integra inverter ibrido e batterie in un'unica soluzione compatta e modulare. Offre potenze fino a 6 kW e capacità di accumulo fino a 25 kWh. È installabile indoor e outdoor senza cavi a vista grazie a uno spazio interno per l'elettromeccanica di connessione e protezione.



**"SOSTENERE LE VENDITE NEL SEGMENTO DOMESTICO IN QUESTA FASE DI NORMALIZZAZIONE DEL MERCATO"**  
Paolo Cigognetti, sales Italian director solar PV, Bess & H2

«Nel complesso, il mercato fotovoltaico sta attraversando una fase di normalizzazione rispetto alla forte crescita registrata negli ultimi anni, in particolare nel segmento residenziale abbinato allo storage, che sta mostrando un ritmo di sviluppo più moderato. Parallelamente, stiamo osservando una crescita significativa nel segmento dello storage C&I, sempre più strategico per supportare l'ottimizzazione dei consumi energetici delle imprese. In questo contesto, per Ingeteam il segmento residenziale continua comunque a rappresentare un'area di interesse strategico. Il recente lancio sul mercato del nostro sistema di accumulo All-in-One ci consente infatti di rafforzare la nostra presenza in questo ambito e di sostenere le vendite anche in una fase di mercato più stabile. Guardando al futuro, riteniamo che lo sviluppo dello storage continuerà a crescere, sia nel residenziale sia nel C&I, trainato dalla crescente attenzione verso autoconsumo, indipendenza energetica e gestione efficiente dell'energia».

**LIVOLTEK**

**Nuovi prodotti**

**Livoltek disponibili in Italia**

Soluzioni di accumulo avanzate per ogni esigenza energetica, dal residenziale al commerciale e industriale.

**ALL-IN-ONE RESIDENZIALE**

6kW e fino a 35kWh



**BESS 125 kW / 261 kWh**



**BESS 60 kW / 120 kWh**

**LIVOLTEK**  
Contattaci e scopri di più sulla nuova gamma prodotti

Per assistenza commerciale  
sales.it@livoltek.com  
o contatta il tuo distributore di fiducia

Per assistenza tecnica  
service.it@livoltek.com  
WhatsApp: +39 342 149 2275



**VENDITE PER CATEGORIA**

Jinko ESS, divisione strategica dedicata allo stoccaggio di energia di JinkoSolar, si focalizza su applicazioni C&I e Bess su scala industriale in tutta Europa, che insieme rappresentano la maggioranza dell'attività. Il residenziale riveste un ruolo minore.



**PRODOTTO DI PUNTA**

**SUNGIGA G2+**

SunGiga G2+ è la piattaforma di accumulo energetico di nuova generazione di Jinko ESS per il settore C&I, in grado di fornire fino a 522 kWh per armadio grazie a un design compatto "tutto in uno". La sua architettura modulare consente un'implementazione scalabile per applicazioni di autoconsumo, livellamento dei picchi di carico, alimentazione di riserva e gestione energetica in siti commerciali e industriali.



**"SEMPRE PIÙ PREMIANTI REATTIVITÀ E AFFIDABILITÀ A LUNGO TERMINE"**

Lorenzo Paumgardhen, C&I Sales Manager

«In prospettiva, il successo nel settore europeo dell'accumulo dipenderà non solo dalle prestazioni tecnologiche, ma anche dalla disponibilità di supporto locale in termini di ingegneria, assistenza e gestione operativa. Man mano che i progetti maturano e la capacità installata cresce, la gestione del ciclo di vita, la reattività e l'affidabilità a lungo termine stanno diventando fattori sempre più importanti nel processo decisionale dei clienti. Tra i principali fattori di differenziazione, la produzione integrata verticalmente, compresa quella interna di celle LFP, offre un maggiore controllo sulla qualità, sulla resilienza della catena di approvvigionamento e sull'affidabilità a lungo termine dei progetti. In combinazione con le capacità di esecuzione locali e con team dedicati con sede in Europa, questo approccio contribuisce a ridurre i rischi durante l'intero ciclo di vita degli impianti e supporta i clienti a lungo termine».



**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 70% (90% nel 2025)
- Storage C&I: 30% (10% nel 2025)



**PRODOTTO DI PUNTA**

**P100 AVOCADO**

Sistema di accumulo All-in-One con inverter e batteria integrati e dotato di numerose funzionalità avanzate. Senza cablaggi esterni e con tutte le componenti integrate in un unico involucro resistente agli agenti atmosferici, P100 offre un'installazione pulita e un setup più rapido.



**"CAMBIA IL PARADIGMA: LO STORAGE È UN ASSET AUTONOMO"**

Sergio Graziosi, senior sales director Italy

«Il segmento C&I è senza dubbio quello in maggiore espansione, mentre il residenziale continua a mostrare segnali di debolezza. Per sostenere quest'ultimo, abbiamo lanciato una nuova soluzione All-in-One, ma la traiettoria di crescita del C&I soprattutto sul fronte dello storage è destinata a consolidarsi ulteriormente. In Italia, il rallentamento del residenziale si inserisce in un contesto post-incentivi, mentre le installazioni C&I e in particolare lo storage utility scale registrano un'accelerazione significativa. Siamo di fronte a un vero cambio di paradigma: lo storage non è più un accessorio del fotovoltaico, ma sta acquisendo il ruolo di asset infrastrutturale autonomo».



**VENDITE PER CATEGORIA**

In Italia, il segmento residenziale continua a rappresentare la quota prevalente delle vendite storage di Solplanet, mentre negli ultimi anni è stata registrata una crescita costante delle applicazioni di accumulo nel segmento C&I, che stanno assumendo un ruolo sempre più rilevante all'interno del business dell'azienda.



**PRODOTTO DI PUNTA**

**AI-HUB E BATTERIA AI-HB G2 PRO**

L'Ai-Hub Solplanet consente di realizzare sistemi di accumulo flessibili e scalabili per applicazioni residenziali, commerciali e industriali. In combinazione con la nuova batteria ad alta tensione Ai-HB G2 Pro, permette di sviluppare configurazioni modulari fino a 800 kWh, offrendo elevate prestazioni, massima affidabilità e una gestione efficiente dell'energia.



**"NEL DOMESTICO, RARAMENTE SI INSTALLANO IMPIANTI FV SENZA ACCUMULO"**

Vito Pontrelli, country manager Italia

«Negli ultimi mesi stiamo osservando una crescente attenzione verso le soluzioni di accumulo residenziale, trainata dall'interesse per l'autoconsumo e dalla volontà delle famiglie di aumentare la propria indipendenza energetica. Parallelamente, registriamo un interesse sempre maggiore per le applicazioni di storage nel segmento C&I, sostenuto dalla necessità delle imprese di ottimizzare i consumi energetici, incrementare l'autoconsumo e migliorare la prevedibilità dei costi dell'energia. Al contrario, il segmento fotovoltaico residenziale privo di accumulo mostra segnali di rallentamento rispetto agli anni precedenti. Oggi molti clienti finali tendono infatti a considerare impianto fotovoltaico e batteria come un'unica soluzione energetica integrata. Guardando al futuro, riteniamo che lo storage continuerà a rappresentare uno dei principali motori di crescita del settore energetico. L'evoluzione delle reti elettriche, l'elettrificazione dei consumi e la crescente diffusione della mobilità elettrica renderanno l'accumulo un elemento sempre più strategico sia nelle applicazioni residenziali sia in quelle commerciali e industriali».



**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 50% (55% nel 2025)
- Storage C&I: 15% (20% nel 2025)
- Storage utility scale: 6% (3% nel 2025)
- Altro: 29% (22% nel 2025)



**PRODOTTO DI PUNTA**

**POWER MINI**

ZCS Azzurro Power Mini è il nuovo sistema storage C&I composto da inverter ibrido fino a 60 kW di potenza e capacità modulabile da 64 a 384 kWh. Garantisce indipendenza energetica, continuità di alimentazione e massimo autoconsumo grazie alla connessione con generatore Diesel o gestione intelligente dei carichi.



**“L'ACCUMULO SU LARGA SCALA HA IL MAGGIOR POTENZIALE”**

Marta Parmini, area sales manager & analyst

«Il mercato fotovoltaico in Italia è reduce dalla fase del Superbonus, che ha generato una forte espansione nei segmenti residenziale e commerciale di piccole dimensioni influenzando in modo significativo il mix di vendita fino al 2024. In questo contesto, delineare una tendenza macroeconomica o basare le strategie aziendali esclusivamente sui dati attuali comporta un margine di rischio elevato. Per tali ragioni, ZCS Azzurro ha deciso di mantenere un forte posizionamento nei settori residenziale e C&I, pilastri storici della nostra crescita. Al tempo stesso, si rafforza la propensione agli investimenti in impianti di grande taglia e sistemi di accumulo energetico su larga scala. Riteniamo che la tendenza che questo settore sta dimostrando negli ultimi due anni sia solida e destinata a mantenersi stabile per il prossimo biennio o triennio. Per queste ragioni abbiamo sviluppato una gamma completa di soluzioni dedicate per presidiare con successo anche questi segmenti ad alto potenziale».



**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 30%
- Storage C&I e utility scale: 60%

Sono incluse in queste percentuali i servizi di pre e post vendita, l'ingegneria, i servizi cloud e software



**PRODOTTO DI PUNTA**

**BESS ENERGY ZEROCO2 XL SHELL 500K**

Questo sistema di accumulo monoblocco è pensato per il segmento C&I. Fino a 500 kW di potenza e 1.000 kWh di capacità, plug&play, consente alle aziende di ridurre i costi energetici e fornire servizi di rete. Anche l'iGCU, ossia il dispositivo che trasforma il Bess in UPS, è una novità in grado di ridurre i danni causati alle linee produttive dall'instabilità della rete, specie quella in media tensione.

**“IL FUTURO È NEI SERVIZI DI RETE E NEI PPA”**

Davide Tinazzi, CEO

«Il segmento residenziale non offre più le soddisfazioni del passato; nondimeno abbiamo lanciato una nuova gamma per il residenziale che incorpora una serie di novità introvabili sul mercato e adatte alle comunità energetiche, all'aggregazione di impianti sul territorio e al supporto alla rete domestica in caso di blackout. Ciò offre una proposta differenziante ai nostri clienti, spesso alle prese con opzioni troppo simili. Stanno crescendo bene i segmenti C&I e utility scale, ed è proprio dove il gruppo Energy SpA ha investito maggiormente negli ultimi tre anni: siamo in grado di produrre nel nuovo stabilimento a Padova sistemi di tutte le taglie, su base containerizzata oppure shelter, più leggera. Gli incentivi per le aziende stanno alzando l'interesse per il C&I ed Energy è pronta a supportare la filiera con consulenze e servizi che permettono di trarre subito il massimo dall'investimento e nel contempo tenere le porte aperte agli interessanti modelli di remunerazione che saranno possibili nei prossimi anni: il futuro è nei servizi di rete e nei contratti di lungo termine».



**FORNITURE FOTVOLTAICHE**



Batteria 12kWh

Batteria 6kWh

**SERIE EP FOXESS**



800 82 25 13



FORNITUREFOTVOLTAICHE.IT



general@forniturefotovoltaiico.it



**PRODOTTO DI PUNTA**

**SMA STORAGE XL PACKAGE**

SMA Storage XL Package offre elevata flessibilità per installazioni indoor e outdoor, adattandosi a progetti di diversa scala. Il design modulare consente una capacità di accumulo da 89 a 197 kWh, espandibile con più unità. Integra sistemi antincendio, rilevamento fumi/gas e gestione termica per garantire sicurezza e affidabilità operativa.



**“MASSIMIZZARE DISPONIBILITÀ DELL’IMPIANTO E RITORNO DEGLI INVESTIMENTI”**

Federico Baiamonte, global strategic account manager

«Le rinnovabili vivono una fase di rapida trasformazione, con dinamiche che emergono chiaramente nei vari segmenti. Nel large scale vediamo una forte spinta verso i sistemi di accumulo: oggi la maggior parte delle richieste riguarda tecnologie per progetti Bess, ormai centrali nelle scelte strategiche degli operatori del settore. In parallelo, gli impianti unicamente fotovoltaici stanno evolvendo verso configurazioni ibride utility scale che integrano PV e storage. In questo contesto, SMA propone la nuova SMA DC-Coupled Hybrid Solution che, abbinata al Sunny Central Storage, permette di integrare PV e Bess garantendo l'erogazione di servizi di rete come grid forming, virtual inertia e boost capability. Un ruolo chiave è svolto dall'innovazione tecnologica e dagli sviluppi in R&D, che hanno il duplice obiettivo di massimizzare l'availability d'impianto e l'efficienza di roundtrip. La tecnologia al Carburo di Silicio (SiC), implementata nei Sunny Central Storage e nel nuovo Flex DC-DC Hybrid, consente di raggiungere un'efficienza del 99,4% nelle applicazioni Bess, traducendosi in soluzioni capaci di massimizzare il ritorno degli investimenti».



**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 35%
- Storage C&I: 55%
- Storage utility scale: 10%

La suddivisione delle vendite per categoria merceologica è rimasta invariata negli ultimi due anni.



**PRODOTTO DI PUNTA**

**ORI**

SolaX Power amplia la propria offerta per il segmento utility-scale con ORI, la soluzione Bess da 2,5 MW e 5 MWh con raffreddamento a liquido. Progettata per massimizzare efficienza, sicurezza e continuità operativa, ORI combina architettura modulare, gestione intelligente dell'energia e sistemi avanzati di protezione per accelerare la transizione verso una rete più flessibile e sostenibile.



**“OCCHI PUNTATI SUL GRANDE C&I: POCO PRESIDATO MA MOLTO PROMETTENTE”**  
Mirko Zino, country manager Italia

«Il mercato residenziale sta rallentando in modo evidente: dopo gli anni trainati dal Superbonus, la mancanza di incentivi, i vincoli burocratici, paesaggistici e idrogeologici stanno bloccando le installazioni. Le persone aspettano qualcosa di simile al Superbonus e nel frattempo rimandano gli investimenti. Sul fronte opposto, il C&I sta crescendo in modo significativo. Qualsiasi azienda energivora si sta informando attivamente per capire se può installare un sistema storage e ridurre i costi energetici. Nell'80% dei casi è un ottimo investimento, con rientri rapidi. A spingere la domanda sono l'elettrificazione dei processi, le flotte sempre più elettriche e la necessità di tutelare la propria competitività. Anche il segmento utility scale è partito davvero: riceviamo richieste anche superiori agli 800 MW di accumulo. Per il futuro, il residenziale ha un potenziale enorme se consideriamo che non è stato coperto neanche un sesto di quello che si potrebbe fare. Tuttavia la ripresa dipende dalla volontà politica di ridurre i vincoli e stimolare la domanda. Il segmento più interessante nel breve periodo, per noi, resta il grande C&I industriale: un mercato ancora poco presidiato, con grandi margini di crescita».



**LUMINA, PCS INTEGRABILE IN SISTEMI BESS ADOTTATI IN IMPIANTI DI TAGLIA UTILITY**

Siel Lumina non è un sistema di accumulo ma un sistema di conversione di potenza bidirezionale AC-DC PCS ad alte prestazioni. È progettato per integrarsi in sistemi avanzati di accumulo Bess e per soddisfare i requisiti delle moderne reti elettriche. Assicura massima efficienza, una risposta dinamica rapida e un'elevata affidabilità sia in modalità connessa alla rete sia in funzionamento in isola. Lumina utilizza semiconduttori al Carburo di Silicio, raggiungendo rendimenti di conversione superiori al 99%, riducendo al minimo le perdite e ottimizzando la vita utile dell'intero sistema.

Il convertitore si integra negli impianti rinnovabili utility scale, inclusi gli impianti fotovoltaici ed eolici, nonché nelle infrastrutture industriali con connessione in media e alta tensione. È indicato per interventi di revamping e repowering, contribuendo a migliorare la stabilità della rete, l'autoconsumo energetico e la resilienza degli impianti. La sua architettura modulare consente una scalabilità flessibile della potenza installata, adattandosi sia ad applicazioni utility-scale sia a contesti industriali.

In modalità grid-following, Lumina opera come sorgente di corrente controllata, fornendo servizi ancillari quali regolazione primaria della frequenza, supporto della tensione e inerzia sintetica. In modalità grid-forming, agisce invece come sorgente di tensione controllata, garantendo il mantenimento della tensione e della frequenza in applicazioni off-grid, microgrid o in funzionamento in isola.

In presenza di reti deboli, Lumina combina funzionalità grid-forming e grid-support grazie ad algoritmi di controllo con caratteristiche di droop per tensione e frequenza, consentendo il funzionamento in parallelo con altri generatori, inclusi gruppi elettrogeni diesel e fonti rinnovabili.

Lumina dispone inoltre della funzionalità di black start, che permette l'energizzazione controllata di una rete disalimentata senza necessità di una sorgente esterna di alimentazione. Il sistema supporta diverse tecnologie di accumulo, consentendo servizi quali peak shaving, load shifting, risposta rapida alla frequenza (Fast Frequency Response) e accumulo energetico di lunga durata.





**VENDITE PER CATEGORIA**

La suddivisione delle vendite per categoria merceologica vede una prevalenza del segmento residenziale e soprattutto di sistemi ibridi, che già nel 2025 rappresentavano circa il 75% delle vendite di Solis in volumi e in valore. Sono inoltre in corso le prime consegne della nuova gamma di batterie residenziali, con i primi container in arrivo ai distributori. Segue il C&I, dove gli inverter di stringa cedono il passo a soluzioni ibride. Infine, in crescita, il segmento utility. Quest'anno Solis ha lanciato anche la soluzione Bess, che è la componente in più rapida crescita del mix di vendite.



**PRODOTTO DI PUNTA**

**EVERCORE**

Il 2026 segna l'ingresso di Solis nel mercato storage. Il focus è sull'ottimizzazione del rapporto qualità-prezzo. Nello specifico, l'azienda punta molto sul Bess EverCore con potenze fino a 125 kW e 15 livelli di sicurezza antincendio. Si affianca alle batterie residenziali IntelliHome e FlexHome, da 5 a 40 kWh, IP66 e oltre 6.000 cicli.



**"POTENZIALE MAGGIORE IN PROGETTI TRA 1 E 10 MW E NEL REVAMPING"**

Maribel Otaño, country manager Italia

«Il residenziale resta il nostro segmento principale in termini di volumi, ma a livello di mercato è stabile, se non in lieve contrazione dopo la fine del Superbonus. La novità per noi è l'accumulo: sono in corso le prime consegne della nuova gamma di batterie residenziali, con i primi container in arrivo ai distributori il prossimo mese. Tuttavia i segmenti con maggiore prospettiva sono altri. Il C&I, dopo un primo semestre rallentato dal ritardo delle regole applicative dell'Iperammortamento, riprenderà slancio da settembre. I Bess, lanciati quest'anno, registrano un interesse crescente da EPC e installatori, con installazioni in costante aumento. Ma il potenziale più grande è nella utility: stimiamo un mercato di circa 2GW, trainato soprattutto da progetti tra 1 e 10 MW e i nostri primi progetti small utility sono già in consegna nelle prossime settimane. A completare il quadro, il revamping: quest'anno abbiamo introdotto una gamma dedicata, un'opportunità concreta su un parco installato sempre più maturo».



**VENDITE PER CATEGORIA**

- **Storage residenziale: 30%**
- **Storage C&I: 50%**
- **Altro: 20%**

Negli ultimi due anni, il trend si è evoluto da una predominanza del 50% di batterie residenziali a un 50% focalizzato su batterie C&I.



**PRODOTTO DI PUNTA**

**SH125CX**

Sungrow offre una gamma completa di inverter per il mercato C&I ESS, tra cui il modello SH125CX abbinato a batterie stackable e le soluzioni PowerStack da 255 e 510 kWh con batterie raffreddate a liquido. Tecnologie avanzate e backup integrato assicurano efficienza e continuità operativa.



**"IN FUTURO SARANNO DI DEFAULT SISTEMI PV+STORAGE NEL C&I"**

Alessandro Soragna, senior distribution manager Italy and Balkans

«Il mercato sta attraversando una fase di trasformazione significativa. Il segmento residenziale continua a mostrare una contrazione, con prospettive di progressiva stabilizzazione nel medio termine. Al contrario, i settori in maggiore espansione risultano essere il C&I ESS e lo small utility, trainati dalla crescente esigenza di efficienza energetica e indipendenza dalla rete. Guardando al futuro, i sistemi C&I che abbinano solare e storage rappresentano una soluzione chiave: più efficienti e user-friendly, contribuiranno ad aumentare la competitività delle aziende italiane e a garantire maggiore stabilità alla rete elettrica nazionale.»



**VENDITE PER CATEGORIA**

La strategia dell'azienda, che è entrata nel mercato dello storage di recente, è focalizzata sullo sviluppo di soluzioni innovative per l'accumulo con particolare attenzione ai segmenti residenziali e C&I, attraverso tecnologie che combinano sicurezza, modularità, scalabilità e ottimizzazione del costo totale dell'energia.



**PRODOTTO DI PUNTA**

**BATTERIA AC C&I**

La nuova batteria AC C&I di Atmoce introduce un'architettura a bassa tensione che combina elevati standard di sicurezza, modularità e scalabilità. Con capacità fino a 112 kWh per cluster e installazione semplificata, rappresenta una nuova soluzione per il mercato commerciale e industriale.



**"SICUREZZA, MODULARITÀ E GESTIONE INTELLIGENTE SONO DRIVER DELLA DOMANDA"**

«Il mercato dello storage sta attraversando una fase di profonda evoluzione, caratterizzata da una crescente attenzione verso sicurezza, affidabilità e gestione intelligente dell'energia. Oggi, sia nel segmento residenziale sia in quello commerciale e industriale, la domanda non si concentra più esclusivamente sulla capacità di accumulo, ma sulla possibilità di integrare sistemi flessibili, scalabili e semplici da installare all'interno di un ecosistema energetico sempre più connesso. In questo scenario, Atmoce continua a investire nello sviluppo di tecnologie innovative. Tra le principali novità figurano il lancio della nostra batteria AC per applicazioni C&I con architettura a bassissima tensione (ELV), l'incremento della capacità della batteria residenziale da 7 a 8 kWh e l'introduzione di una nuova soluzione residenziale con garanzia fino a 25 anni. Guardando al futuro, riteniamo che i driver di crescita saranno la sicurezza dei sistemi, la modularità delle soluzioni e la capacità di massimizzare il valore dell'energia attraverso una gestione sempre più intelligente ed efficiente.»



# LONGI



## PRODOTTO DI PUNTA

### HI-MO ONE PRO

Il sistema Bess Hi-MO One Pro di Longi ha un approccio progettuale che integra modularità e ottimizzazione dell'architettura elettrica. A differenza dei sistemi tradizionali, questa soluzione permette una configurazione granulare di potenza e capacità, adattandosi alle reali esigenze del cliente senza gli aumenti di complessità e costi infrastrutturali tipici dell'aggiunta di cabinet standardizzati. Grazie all'integrazione opzionale di uno Static Transfer Switch (STS), il sistema garantisce inoltre continuità operativa e funzioni di backup rapido, risultando ideale per contesti in cui la resilienza dell'infrastruttura è critica. Un elemento tecnico centrale è l'adozione dell'architettura DC-coupled che, riducendo le conversioni energetiche rispetto alle soluzioni AC-coupled, migliora l'efficienza complessiva del sistema, specialmente in presenza di vincoli di rete o limitazioni all'immissione. La gestione è affidata a un Energy Management System (EMS) proprietario con diagnostica avanzata, progettato per essere interoperabile con piattaforme di terze parti e per supportare strategie di Long Term Energy Storage.



# riello solar tech



## VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 50% (70% nel 2025)
- Storage C&I: 30% (10% nel 2025)
- Altro: 20% (10% nel 2025)



## PRODOTTO DI PUNTA

### RS BATLIO 5500 LFP

La batteria RS Batlio 5500 LFP fa parte del portafoglio Riello Solartech e offre, come le altre soluzioni storage, accumulo fotovoltaico flessibile e scalabile, compatibile con diversi inverter. Sicure e compatte, con tecnologia LFP, lunga durata, alta densità energetica, IP65 e sistema antincendio integrato, le batterie Riello Solartech sono pensate per applicazioni residenziali, commerciali e industriali.



### “ACCANTO AL C&I CRESCE ANCHE LA DOMANDA IN CONTESTI AGRIVOLTAICI”

Maurizio Tortone, product manager

«Nell'anno in corso segnaliamo un leggero calo nel settore residenziale che si è stabilizzato dopo il boom del 110%, mentre cresce il mercato C&I e la domanda per soluzioni agrivoltaiche, soprattutto nelle configurazioni miste con inverter di stringa tradizionali e ibridi (AC coupling). Per il futuro, a causa soprattutto dell'aumento dei costi dell'energia, prospettiamo una diffusione capillare degli impianti su tetti industriali: sempre più imprese scelgono di utilizzare le proprie coperture per produrre energia in loco, trasformando spazi sottoutilizzati in veri e propri asset energetici».



## PRODOTTO DI PUNTA

### SWR 5.12-H1-GS

La SWR 5.12-H1-GS è una batteria ad alta tensione da 5 kWh con 3 kW nominali e 5 kW di picco, funziona in modo affidabile da -20°C a +53°C. Offre diagnosi remota, riavvio automatico e installazione plug-and-play per un utilizzo semplice. La chimica LFP, il grado IP66 e le certificazioni garantiscono sicurezza e lunga durata. Il design modulare consente connessioni in parallelo e la miscelazione di pacchi nuovi e usati, per un'espansione flessibile e conveniente.



### “CRESCONO SEGMENTI EMERGENTI COME IL SOLARE DA BALCONE”

Wanfei Qu, presidente e direttore della divisione business estero

«Dal nostro punto di vista, il mercato non sta rallentando ma evolvendo. Tra i segmenti a più rapida crescita ci sono applicazioni emergenti come il fotovoltaico da balcone. Con la volatilità dei prezzi dell'elettricità e la crescente priorità della sicurezza energetica, i clienti cercano sempre più soluzioni che massimizzino l'autoconsumo e riducano i costi energetici a lungo termine. Ciò che sta rallentando è il modello tradizionale di vendita di singoli prodotti. I clienti cercano soluzioni integrate, servizi professionali e valore a lungo termine. Per questo Skyworth Solar sta evolvendo da fornitore di prodotti a provider completo di soluzioni energetiche, offrendo prodotti, servizi EPC, gestione intelligente dell'energia e supporto localizzato. Guardando al futuro, rimaniamo molto ottimisti. Lo storage sta diventando un fattore chiave. Crediamo che il futuro appartenga a società in grado di offrire ecosistemi energetici completi, localizzati e intelligenti. Il nostro obiettivo è dunque quello di aiutare famiglie e aziende a raggiungere una maggiore indipendenza energetica».

# SKYWORTH





**VENDITE PER CATEGORIA**

Il settore C&I rappresenta un'area di grande interesse per SolarEdge, che prosegue nell'ampliamento della linea di soluzioni di accumulo CSS-OD dedicate al segmento.



**PRODOTTO DI PUNTA**

**CSS-OD DA 197 KWH**

Progettata per impianti commerciali e industriali (C&I) sia interni che esterni, la soluzione CSS-OD è costituita da un armadio batterie con capacità nominale di 197 kWh abbinata a uno o due inverter da 50 kW ed è scalabile fino a 1 MW e 4 MWh per impianto. Supporta molteplici applicazioni e modalità di ottimizzazione dello stoccaggio, tra cui la massimizzazione dell'autoconsumo, peak shaving, l'ottimizzazione tariffaria e la gestione dei limiti di esportazione e importazione. Tra gli altri vantaggi figurano solide misure di sicurezza fisica e informatica, un'installazione semplificata e una messa in servizio accelerata.



**"VERSO UN APPROCCIO COORDINATO DELLA GESTIONE ENERGETICA"**

Giuliano Orzan, country manager Italia

«Parallelemento allo sviluppo dei prodotti, stiamo assistendo a un numero crescente di progetti in cui l'accumulo in batteria viene integrato all'interno della piattaforma intelligente di ottimizzazione energetica: SolarEdge ONE per il C&I. Ciò indica una chiara transizione verso un approccio coordinato alla gestione dell'energia. Anziché limitarsi a immagazzinare ed erogare energia, l'accumulo viene sempre più gestito come parte di un sistema più ampio che ne coordina in modo più strutturato ed efficiente la produzione, il consumo e la flessibilità».



**VENDITE PER CATEGORIA**

Principalmente le vendite di Sunerg si concentrano nel segmento residenziale.



**PRODOTTO DI PUNTA**

**STORAGE ALL-IN-ONE IBRIDO**

Il nuovo Storage All-in-One ibrido Sunerg è un'unica soluzione modulare e flessibile, che sfrutta lo stesso pacco batteria sia per inverter monofase (da 3 a 6 kW) sia trifase (da 5 a 15kW). Supporta fino a otto pacchi batteria (da 5 a 40 kWh) e sei sistemi in parallelo. Vanta una commutazione di soli 10 ms, con picchi di potenza del 200% e funzionamento da -20°C a +55°C.



**"IMPORTANTE IL RESIDENZIALE PER LA POTENZIALE INTEGRAZIONE CON POMPE DI CALORE"**

Roberto Laurenzi, responsabile commerciale Italia

«Sebbene il catalogo Sunerg includa soluzioni Bess e storage C&I, le nostre vendite si concentrano con successo sulle batterie domestiche, nella composizione 6 kW + 10 kWh. Dal mercato emerge che il segmento residenziale ha mantenuto volumi stabili nell'ultimo semestre. In un contesto di rallentamento industriale, questa stabilità si traduce in una crescita relativa del peso del residenziale sul nostro mix. Per i Bess servono consulenze tecniche specifiche e training che Sunerg si è posta come obiettivo da raggiungere. Guardando alle prospettive future, il residenziale poggia su basi più solide, trainato dall'interesse delle famiglie per l'autoconsumo e l'autosufficienza. Puntiamo sempre più sul kit residenziale, che rappresenta una certezza per la crescita futura con sistemi integrati con pompe di calore, fotovoltaico e CER, sfruttando una domanda domestica meno soggetta a variazioni e orientata all'elettrificazione totale dell'abitazione».



**VENDITE PER CATEGORIA**

La quota principale è generata dallo storage residenziale e dal Light C&I. Guardando al futuro, si prevede una crescita esponenziale nel segmento C&I, in particolare nel Bess, trainata dai nuovi prodotti che EcoFlow ha presentato a Intersolar.



**PRODOTTO DI PUNTA**

**OCEAN 2 PLUS**

Ocean 2 Plus è un sistema monofase All-in-One per lo storage domestico, espandibile fino a sei batterie in colonna. La nuova batteria, più compatta e leggera rispetto alla generazione precedente, rende l'installazione più semplice e flessibile, adattandosi con facilità anche agli spazi più ridotti. Progettato per il mercato italiano, integra generazione solare, accumulo e gestione intelligente dell'energia in un unico sistema.



**"LA CRESCITA DELLA DOMANDA NEL C&I NON È UN TREND MA UN CAMBIAMENTO STRUTTURALE"**

Idilio Ciuffarella, Italy country manager

«Il mercato energetico italiano sta attraversando una trasformazione significativa, e le nostre vendite lo rispecchiano chiaramente. Il segmento residenziale rimane solido e stabile: i consumatori italiani sono sempre più consapevoli del valore dell'autoconsumo e la domanda di sistemi di accumulo domestico continua a crescere in modo costante. La vera accelerazione, però, è nel C&I. Il 2026 l'ingresso concreto nel segmento Bess su scala commerciale e industriale. Si tratta di un cambiamento strutturale, non di una tendenza momentanea. Sul fronte residenziale, il prodotto che ci rende più ottimisti è Ocean 2 Plus nella sua configurazione monofase. I sistemi monofase in Italia sono soggetti al limite di 6 kW di immissione in rete ma Ocean 2 Plus è dotato della certificazione Sistema di Limitazione dell'Immissione, che consente di rispettare questo limite normativo sbloccando al tempo stesso una capacità di autoconsumo nettamente superiore. Le prospettive per i prossimi 12-18 mesi sono molto positive: crescita costante del residenziale per EcoFlow e l'avvio di un percorso di forte espansione nel C&I, sia con sia senza storage».

# Hisense



## PRODOTTO DI PUNTA

### SISTEMA MONOFASE ALL-IN-ONE

Il sistema monofase All-in-One Hisense combina inverter da 3 a 6 kW e batterie da 5 a 30 kWh in una soluzione compatta per l'accumulo residenziale. Con WiFi, backup integrato e app ConnectLife, consente monitoraggio da remoto e gestione intelligente dell'energia. Inoltre, l'intera piattaforma ha la possibilità di essere gestita attraverso AI, permettendo di ottimizzare l'autoconsumo, massimizzare il risparmio economico e rendere più efficiente il proprio ecosistema.



## VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 90%
- Storage C&I: 10%



### “DETERMINANTE IL SERVIZIO PRE E POST VENDITA”

Marco Bandera, Hvac sales director

«Considerando l'andamento delle vendite, il segmento residenziale si conferma oggi il principale mercato per Hisense Italia nell'ambito storage, sostenuto dalla crescente attenzione verso autoconsumo, efficienza energetica e gestione intelligente dell'energia. Allo stesso tempo, il mercato italiano mostra segnali interessanti anche nelle applicazioni Small C&I, dove cresce la richiesta di soluzioni più scalabili, con potenze e capacità di accumulo maggiori. In prospettiva, lo sviluppo del settore sarà guidato da sistemi sempre più integrati e intelligenti, capaci di ottimizzare autoconsumo, ricarica delle batterie e risparmio energetico. In questo scenario, anche il servizio pre e post vendita sarà determinante nelle scelte dei partner e dei principali operatori del mercato.»

# LIVOLTEK



## VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 60% (70% nel 2025)
- Storage C&I e utility scale: 40% (30% nel 2025)

La categoria Bess non era presente nel portafoglio dell'azienda prima del 2026



## PRODOTTO DI PUNTA

### LUMIN BLOCK

Lumin Block, ultima novità di Livoltek, è un sistema di accumulo ibrido All-in-One da 60 kW/120 kWh per il C&I. Plug & play, gestisce autoconsumo, ottimizzazione tariffaria ToU e backup, ed è espandibile fino a 10 unità in parallelo (0,6 MW/4,8 MWh). Presenta infine Afci di serie e monitoraggio cloud 24/7.



### “L'ESIGENZA DELLE IMPRESE DI STABILIZZARE LE BOLLETTE SPINGE LA DOMANDA C&I”

Luca Roffi, sales manager Italia

«Il residenziale, che fino al 2025 rappresentava la quota più ampia delle nostre vendite, sta mostrando un rallentamento, complice un mercato ormai più maturo e la revisione degli incentivi. La spinta più decisa arriva oggi dal comparto C&I e, soprattutto, dai progetti utility scale: è qui che registriamo la crescita maggiore, trainata dalla domanda di sistemi Bess di grande taglia e dall'esigenza delle imprese di stabilizzare i costi energetici e massimizzare l'autoconsumo. Non a caso, nel 2026 storage C&I e Bess valgono già il 40% del nostro fatturato, una categoria che fino a un anno fa per noi non esisteva. Guardando avanti, ci aspettiamo un consolidamento di questa tendenza: il residenziale resterà un segmento importante, ma con ritmi più contenuti, mentre C&I e utility scale guideranno la crescita del mercato dell'accumulo nei prossimi anni. Nella nostra analisi accorpriamo C&I e Bess in un'unica voce perché, dal nostro punto di vista, raccontano la stessa dinamica: la crescita della domanda nel segmento non residenziale, dai sistemi commerciali e industriali fino ai progetti di grande taglia.»

# JA SOLAR



## VENDITE PER CATEGORIA

Il segmento C&I rappresenta il principale motore di crescita per l'attività Bess dell'azienda. Tuttavia il settore utility scale su larga scala sta guadagnando slancio. In prospettiva il segmento C&I continuerà ad espandersi grazie alla diffusa adozione commerciale, mentre il settore utility è destinato a una crescita considerevole.



## PRODOTTO DI PUNTA

### JAPLANET

Progettato per impianti commerciali e industriali di medie e grandi dimensioni, JAPlanet è un sistema di batterie al litio ferro fosfato (LFP) da 261 kWh dal design compatto e modulare, scalabile fino a 5,2 MWh per sito. Fa parte di un'offerta completamente integrata che combina energia solare e accumulo, sviluppata per soddisfare la crescente domanda dei clienti che desiderano aumentare l'autoconsumo di energia solare e valorizzare gli impianti fotovoltaici installati.



### “LE FER COME SPINA DORSALE DEL SISTEMA ENERGETICO EUROPEO”

Fabio Ottavi, sales manager ESS Italy

«Dal punto di vista di JA, la domanda più forte di sistemi di accumulo proviene dal segmento C&I. Le recenti installazioni di batterie JAPlanet riflettono chiaramente questa tendenza, coprendo un'ampia gamma di clienti finali, tra cui acquacoltura, settore alberghiero, agricoltura e infrastrutture comunali. Un altro settore destinato a una crescita considerevole è quello dei progetti utility scale su larga scala. Stiamo entrando in una fase in cui l'Europa non si limita più ad aggiungere energie rinnovabili, ma fa attivamente affidamento su di esse come spina dorsale del sistema energetico. Questo cambiamento è guidato da tre fattori: la necessità di sicurezza energetica, l'accelerazione dell'elettrificazione nell'industria e nei trasporti e l'aumento della domanda di elettricità da parte dei data center e delle infrastrutture di IA. Per soddisfare questa domanda, abbiamo lanciato JAGalaxy, il nostro primo sistema di accumulo Bess su scala industriale con una capacità di oltre 5 MWh e un'efficienza di andata e ritorno del 93%.»



**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 70%
- Storage C&I: 20%
- Altro: 10%



**PRODOTTO DI PUNTA**

**SISTEMA ALL-IN-ONE**

Sistema di accumulo C&I All-in-One da 125 kW e 261 kWh, progettato per garantire sicurezza, affidabilità e scalabilità. Integrato con l'Energy Management System proprietario Aton, offre funzioni avanzate di monitoraggio, peak shaving, time shifting e gestione multisistema, con particolare attenzione alla cybersecurity e alla gestione dei dati su infrastrutture cloud europee.



**"AUMENTA LA RICHIESTA DI EMS SVILUPPATI IN EUROPA"**

Emma Balugani, marketing & communication officer

«Nell'ultimo periodo abbiamo registrato un forte sviluppo della domanda nel segmento C&I, che oggi rappresenta quello con le maggiori prospettive di crescita grazie all'attenzione sempre più diffusa delle imprese verso autoconsumo, riduzione dei costi energetici e resilienza delle infrastrutture. Il mercato residenziale rimane il nostro principale ambito di attività, ma sta attraversando una fisiologica fase di maturazione rispetto agli anni di maggiore espansione. Tra i trend più significativi osserviamo una crescente attenzione verso sistemi di energy management evoluti, in grado di integrare funzionalità avanzate di monitoraggio, controllo e ottimizzazione dei flussi energetici. In particolare, aumenta la richiesta di EMS sviluppati in Europa per rispondere alle esigenze di cybersecurity, governance del dato e conformità normativa. Riteniamo che questi aspetti diventeranno sempre più determinanti nelle scelte di mercato, affiancando le tradizionali valutazioni economiche e prestazionali».



**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 83% (70% nel 2025)
- Storage C&I e Bess: 17% (30% nel 2025)



**PRODOTTO DI PUNTA**

**HYXI ATLAS**

Il sistema di stoccaggio di energia All-in-One raffreddato a liquido Hyxi Atlas stabilisce un nuovo punto di riferimento. Progettato come soluzione di nuova generazione da 125 kW / 261 kWh, il sistema combina in una piattaforma compatta un'architettura di batterie di tipo automobilistico, conversione di potenza di standard industriale, protezione di sicurezza a sei livelli, gestione dell'energia basata sull'intelligenza artificiale e resilienza in tutte le condizioni atmosferiche.



**"CRESCERE LA DOMANDA DI SOLUZIONI INTELLIGENTI, INTEGRATE ED EFFICIENTI"**

Davide Ponzi, country manager Italia

«Con l'accelerarsi della transizione energetica, la domanda di soluzioni energetiche intelligenti, efficienti, integrate e sostenibili continua a crescere. Hyxi si impegna a guidare questa trasformazione attraverso l'innovazione continua nei settori dell'energia solare, dell'accumulo di energia, della ricarica dei veicoli elettrici e delle tecnologie di gestione intelligente dell'energia. Basandosi su solide fondamenta di eccellenza tecnologica e valori incentrati sul cliente, la nostra società espanderà ulteriormente la propria presenza globale, rafforzerà le partnership locali e fornirà soluzioni energetiche integrate su misura per le diverse esigenze del mercato. Combinando hardware avanzato, software intelligente e ottimizzazione energetica basata sull'intelligenza artificiale, Hyxi mira a creare un futuro energetico più intelligente, più verde e più resiliente. Guardando al futuro, continueremo a investire in ricerca e sviluppo, a migliorare l'affidabilità e la sicurezza dei prodotti».



**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 90%
- Storage C&I e utility scale: 10%



**PRODOTTO DI PUNTA**

**SERIE BLUEPULSE**

La serie BluePulse (25-50 kW) + (80-240 kWh) comprende sistemi di accumulo C&I di seconda generazione. Si tratta di un sistema compatto ad alte prestazioni per fabbriche, hotel ed aziende agricole. Offre commutazione fluida in 10ms, controllo BMS/EMS avanzato, sicurezza con rilevamento CO e monitoraggio cloud 24/7 per una gestione ottimale.



**"IL C&I HA UNA CRESCITA PIÙ LENTA DEL PREVISTO, SERVE ACCELERARE"**

Beatrice Xiao, country manager Italia

«In base alle nostre osservazioni sul mercato, il segmento dello storage residenziale rimane il più stabile e maturo, sostenuto dalla diffusione dell'autoconsumo e dall'aumento dei costi energetici. Il segmento C&I ESS è in crescita, ma a un ritmo più lento del previsto. La domanda è sostenuta dall'esigenza di ridurre i costi energetici e ottimizzare la gestione dei consumi, mentre i progetti richiedono spesso valutazioni più strutturate e tempi di adozione più lunghi rispetto al residenziale. Nel complesso, il mercato dello storage continua a evolversi verso una integrazione con il fotovoltaico e una gestione più intelligente dell'energia. In prospettiva, ci aspettiamo una crescita graduale e continua del C&I, man mano che il mercato diventa più maturo e strutturato».

# Non un'altra newsletter.

# Quella che serve.



Ogni **lunedì**  
e **mercoledì**



Inquadra  
questo QR Code  
per riceverla

gratuitamente



## Vetrina prodotti

# SOLARMG



### VENDITE PER CATEGORIA

- Storage residenziale: 70% (78% nel 2025)
- Storage C&I: 30% (22% nel 2025)



### PRODOTTO DI PUNTA

#### SG-B5KW/CL

La batteria SolarMG al litio ferro fosfato in LV Classic line assicura ottime prestazioni di sicurezza e una lunga durata. È caratterizzata da funzione di protezione e funzione di bilanciamento passivo. La configurazione è flessibile, con la possibilità di collegare in parallelo più moduli batteria. Da ultimo il modello assicura facilità di installazione.



### “SENZA NUOVI INCENTIVI PER IL RESIDENZIALE, IL FUTURO È APPANNAGGIO DEL C&I”

Lorenzo Ramazzotti, direttore commerciale

«Il comparto residenziale mostra una flessione a causa soprattutto della cancellazione definitiva del Superbonus. Grazie alle detrazioni del Bonus Ristrutturazioni 50%, gli investimenti domestici proseguono ma a ritmi più contenuti. L'accumulo resta decisivo per mitigare l'impatto dei prezzi zionali azzerati o negativi nelle ore centrali del giorno, ottimizzando l'autoconsumo serale. Il comparto industriale registra invece una forte ripresa. Le aziende puntano sulle batterie per tagliare i costi fissi e contrastare la volatilità del PUN. Questa crescita è sostenuta dai fondi del Piano Transizione 5.0 e dal bando Parco Agrisolare. Lo storage industriale evolve così verso logiche di flessibilità di rete. SolarMG ha ampliato la gamma di prodotti introducendo una linea dedicata di Bess per soddisfare le esigenze dei committenti. Riteniamo che nel medio periodo, qualora il mercato residenziale non disponga di nuovi e corposi incentivi, lo sviluppo del mercato sarà ad appannaggio dello storage C&I».



### VENDITE PER CATEGORIA

Lo storage residenziale rappresenta la maggioranza delle vendite di sonnen e resta il cuore del business dell'azienda. Negli ultimi due anni, tuttavia, il segmento C&I ha acquisito un peso sempre maggiore nel mix delle vendite dell'azienda.



### PRODOTTO DI PUNTA

#### SONNENPRO COMPACT 261

Il nuovo accumulo standardizzato per le imprese, 261 kWh e 125 kW, è pronto all'installazione, scalabile, con backup opzionale. Abbinato al sonnenPro EMS aperto, ottimizza con intelligenza picchi e costi energetici e integra ricarica EV e la gestione dei carichi tipici delle aziende.



### “LA FLESSIBILITÀ DIVENTA L'ELEMENTO PIÙ STRATEGICO”

Andrea Antolini, general manager sonnen Italia

«Il mercato italiano dello storage sta entrando in una nuova fase. I sistemi residenziali, che rappresentano la netta maggioranza delle nostre vendite, ne hanno costruito le fondamenta: in Italia centinaia di migliaia di famiglie producono, accumulano e consumano la propria energia, e la domanda resta solida anche dopo la normalizzazione del boom trainato dagli incentivi, sostenuta dall'autoconsumo e dal desiderio di indipendenza energetica. Il prossimo capitolo lo stanno scrivendo le imprese. L'interesse per lo storage Commercial & Industrial cresce costantemente da due anni, spinto dai prezzi elevati dell'elettricità, dall'esigenza di costi energetici pianificabili e da misure di sostegno nazionali, regionali ed europee. Con una rete che integra sempre più rinnovabili, la flessibilità diventa la valuta più preziosa, e lo storage la offre a ogni livello. Ci aspettiamo quindi un graduale riequilibrio: il residenziale resterà un pilastro del mercato, mentre il C&I ne guiderà la crescita».

**Schneider**  
Electric



**PRODOTTO DI PUNTA**

**SCHNEIDER BOOST PRO**

Schneider Boost Pro è la soluzione Schneider Electric per l'accumulo di energia pensata per siti commerciali e industriali. Il sistema è adatto anche per l'installazione in depositi per supportare la ricarica di veicoli pesanti, come autobus e camion. Può inoltre essere integrato nelle infrastrutture di trasporto pubblico, per esempio lungo le autostrade, dove sono essenziali soluzioni di ricarica affidabili e ad alta capacità. Scalabile da 200 kWh a 2 MWh, Schneider Boost Pro permette di combinare fino a 10 unità per una capacità totale fino a 2 MWh. Offre una gamma di vantaggi tra cui ottimizzazione dell'autoconsumo, allocazione di energia extra per bilanciare il consumo energetico tra diversi siti, gestione delle tariffe per consentire ai clienti di gestire l'autoconsumo e lo spostamento dei carichi, generazione di ricavi. Assicura inoltre cybersecurity by design certificata. Il sistema di accumulo si integra con EcoStruxure Microgrid Advisor, una soluzione basata sul cloud e sull'intelligenza artificiale. Infine Schneider Electric offre ai clienti servizi di installazione con i suoi esperti. Sono inclusi piani di assistenza e manutenzione personalizzati con tempi di risposta rapidi e opzioni per attivare la manutenzione da remoto, così da garantire la massima operatività del sistema.



**Il tuo partner per il monitoraggio e la gestione intelligente dell'energia.**

Ottimizza il tuo impianto con oltre 3800 componenti compatibili. Scopri gli inverter pilotabili in potenza attiva, reattiva e cos phi: inquadra il QR Code!



Database dei componenti



Solar-Log™ Manual PM control

**Solar-Log™ Base:**

- Monitoraggio
- Bilancio energetico
- Limitazione della Potenza Attiva, Reattiva e cos phi al Pdc
- Gestione energia in base all' autoconsumo
- Compatibile con delibera ARERA 385/2025 (PF1, PF2, PF3)
- Certificazione ISO/IEC 27001

**Con Solar-Log WEB Enerest™:**

- Controllo intelligente dell'inverter
- Monitoraggio completo
- Ottimizzazione dell'autoconsumo

Contattaci per scoprire le nostre soluzioni avanzate!

**WECO**



**VENDITE PER CATEGORIA**

- Storage residenziale: 70% (85%)
- Storage C&I: 20% (10%)
- Utility scale: 10% (5%)



**PRODOTTO DI PUNTA**

**SK3 EVO**

La batteria WeCo SK3 EVO, evoluzione della SK3 XP, funziona in alto e basso voltaggio, indoor e outdoor. Con protezione IP66, sistema antincendio e riscaldamento integrati, si installa a parete o impilata. Ideale dal residenziale al C&I, garantisce massima flessibilità e affidabilità.



**“LA NECESSITÀ DI STABILITÀ DI RETE ALIMENTERÀ LA DOMANDA DI STORAGE DI GROSSA TAGLIA”**

Marco Falorni, sales director

«Analizzando le nostre vendite, rileviamo una crescita significativa nei segmenti C&I e utility scale. Sempre più aziende investono in sistemi di accumulo per aumentare l'autoconsumo, ridurre i costi energetici e migliorare la continuità operativa, mentre i progetti di grande taglia sono sostenuti dalla crescente integrazione delle fonti rinnovabili. Il segmento residenziale resta centrale per il nostro business, ma mostra una crescita più contenuta rispetto agli anni passati. Questo andamento è confermato dai dati di fatturato: il residenziale è passato dall'85% nel 2025 al 70% nel 2026, mentre il C&I è cresciuto dal 10% al 20% e l'utility scale dal 5% al 10%. Per il futuro prevediamo un'ulteriore espansione dei mercati C&I e utility scale, trainata dalla domanda di indipendenza energetica, efficienza e stabilità della rete elettrica».



## IL TUO PARTNER PER IL RICICLO DEI PANNELLI A FINE VITA

### 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.

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



## Gli allegati di SolareB2B

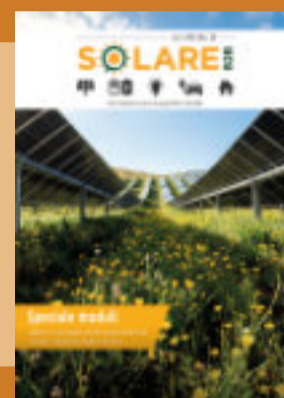
### GIUGNO 2026

INTERSOLAR 2026: FOCUS  
SULL'INTEGRAZIONE TRA  
FONTI ENERGETICHE



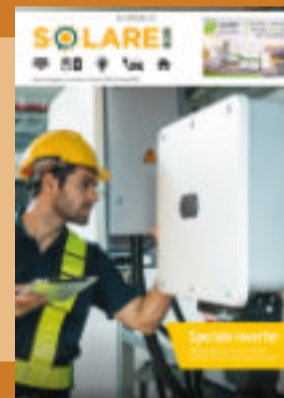
### MAGGIO 2026

MODULI FV: LA  
SOSTENIBILITÀ COME  
DRIVER COMPETITIVO



### APRILE 2026

INVERTER C&I: MOLTO  
PIÙ DI UNA COMMODITY



### MARZO 2026

TRACKER E SISTEMI DI  
MONTAGGIO: DA  
SUPPORTI A  
COMPONENTI STRATEGICI



### FEBBRAIO 2026

ANTEPRIMA KEY



### DICEMBRE 2025

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



Inverter Ibrido 6 kW

Illuminato

Batteria da 10,24 kWh

Vetro

Backup automatico

IP66

**P100 AVOCADO**  
FOX ESS



**CONTATTACI**



**800 82 25 13**



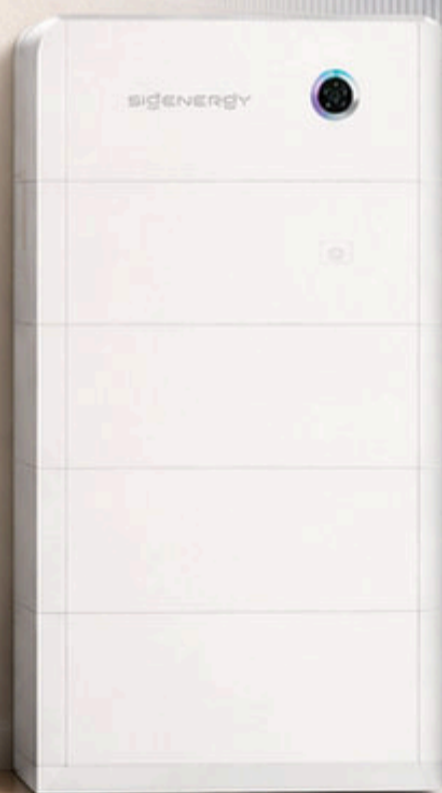
**FORNITUREFOTOVOLTAICHE.IT**



**general@forniturefotovoltaiico.it**

# Energia intelligente Soluzioni complete

Soluzioni energetiche all'avanguardia  
per un futuro sostenibile, efficiente  
e senza limiti.



## SigenStor

Sistema di accumulo 5-in-1  
intelligente e all-in-one



## Soluzione FV Utility

Massima efficienza per impianti  
fotovoltaici di grandi dimensioni



## Soluzione C&I

Sistemi scalabili e affidabili per  
applicazioni commerciali e industriali



### Intelligenza Artificiale Integrata

Ottimizza consumi,  
produzione e accumulo  
in tempo reale.



### Sicurezza e Affidabilità

Tecnologie avanzate  
e materiali di alta  
qualità per la massima  
protezione.



### Efficienza Superiore

Massimizza il rendimento  
energetico e riduce le  
perdite.



### Installazione Semplice

Design modulare e  
installazione rapida  
per ogni esigenza.



### Sostenibilità Reale

Soluzioni che riducono  
l'impatto ambientale  
e costruiscono il futuro.

Un unico partner.  
**Infinite possibilità.**

Sigenenergy unisce innovazione, sicurezza e prestazioni  
per liberare tutto il potenziale dei sistemi energetici  
residenziali, commerciali e su larga scala.



Scopri di più su  
[sigenenergy.com](https://www.sigenenergy.com)