



# DISTRIBUTORI: PRONTI A RIPARTIRE CON GAMMA E SERVIZI

DALLA CONSULENZA E ASSISTENZA IN FASE PRE E POST VENDITA AL COSTANTE AGGIORNAMENTO DELL'OFFERTA DI PRODOTTI, DALLA LOGISTICA E MAGAZZINO ALLE NUOVE FRONTIERE COMMERCIALI: COSÌ IL CANALE DELLA DISTRIBUZIONE È RIPARTITO DOPO I MESI DI STOP CAUSATI DAL LOCKDOWN

---

DI MICHELE **LOPRIORE**



**L'**emergenza sanitaria da Coronavirus ha avuto un forte impatto sul mercato del fotovoltaico in Italia, come dimostrano i dati sul nuovo installato dei primi quattro mesi dell'anno. Basti infatti pensare che solo nel mese di aprile, e quindi in pieno lockdown, in Italia sono state allacciate solo 2,7 MW di nuove installazioni, con una flessione del 92% rispetto allo stesso periodo del 2019.

A ciò si aggiunge la fase di stallo generata dall'attesa di chiarimenti e indicazioni relativi al Decreto Rilancio e al Superbonus al 110%, che per diversi mesi ha rallentato soprattutto il mercato degli impianti fotovoltaici

di taglia residenziale. Ne ha fatto le spese in particolare il canale della distribuzione, che ancora oggi sta facendo i conti con il rallentamento generato dal lockdown e che attende maggior chiarezza per capire come sostenere al meglio gli installatori nel cogliere le opportunità che arriveranno dal Superbonus.

Tuttavia, i principali distributori attivi in Italia, abituati da tempo a repentini cambiamenti del mercato, nonostante non potessero prevedere uno stop così lungo causato dalla pandemia, sono riusciti a organizzarsi nel migliore dei modi e dalla fine del lockdown sono pronti con prodotti e servizi per

Speciale  
Superbonus 110%

## vetrina prodotti

**Indirizzo:** via Di Porta Tenaglia 1/3, 20121 Milano**Sito:** www.1stbeam.com**Numero clienti installatori attivi nel 2019:** 50**Numero clienti installatori attivi nel 2020:** 50**I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:**

- Consulenza
- Assistenza pre vendita
- Assistenza post vendita
- Disponibilità garantita

- Assistenza burocratica  
(certificati, garanzie, revamping)

**MARCHI DISTRIBUITI****Moduli:** Sunport, Suntech, Yingli, Longi, Amerisolar**Inverter:** ABB/Fimer, SMA, Huawei, Solaredge**Sistemi di accumulo:** Huawei, Lg Chem, BYD**Altro:** Siel**Nuovi brand 2020:** Sunport**"FLESSIBILITÀ NELLA GESTIONE DELLE MERCI"****Thomas Matthaes, co founder di 1stBeam**

«Il nuovo scenario di mercato post lockdown richiede una notevole flessibilità nel gestire le richieste di materiali, una velocità di reazione alle richieste ancora più elevata, disponibilità a magazzino e ricambio continuo, e aggiungere ai servizi di consulenza tradizionale anche quelli relativi alla consulenza nell'interpretazione delle leggi in vigore. Proprio in merito a quest'ultimo aspetto ci proponiamo come tramite tra le aziende specializzate negli interventi trainanti definiti dal nuovo Decreto Rilancio per una maggiore sinergia tra i comparti della climatizzazione invernale e del fotovoltaico, così da intercettare i benefici del Superbonus al 110%».

## vetrina prodotti

**Indirizzo:** Anello Nord, 25 - Brunico (BZ)**Sito:** www.baywa-re.it**I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:**

- Copertura commerciale dell'intero territorio nazionale
- Logistica affidabile, consegna puntuale in tutta Italia
- Progettazione e consulenza pre e post vendita
- Portafoglio prodotti ampio e di qualità
- Training tecnici online e offline

**MARCHI DISTRIBUITI****Moduli:** Bisol, Hyundai, JA Solar, LG Electronics, Longi Solar, Panasonic, REC, Trina Solar**Inverter:** Fimer, Fronius, Huawei, Kostal, SMA, SolarEdge, ZCS**Sistemi di accumulo:** Batterie: BYD, LG Chem, Pylontech, WeCo,**Altro:** sistema di montaggio Novotegra in esclusiva da BayWa r.e.**Nuovi brand 2020:** Hyundai**"LA DIGITALIZZAZIONE DEI SERVIZI PROSEGUIRÀ"****Enrico Marin, amministratore unico BayWa r.e. Solar Systems**

«Operiamo in un mercato in cui, forse più che in altri settori, sarà rapida la ripresa post Covid-19, grazie tra l'altro a misure come il Superbonus al 110% e alle comunità energetiche. Nonostante questo, è indispensabile non farsi trovare impreparati e adeguare la propria offerta al momento che stiamo vivendo. Mi sento di dire che il processo di digitalizzazione che, chi più chi meno, tutti abbiamo intrapreso con più convinzione durante il lockdown, proseguirà e sarà decisivo tanto più verrà vissuto a tutti i livelli della cultura aziendale. Allo stesso tempo però, sarà importante mantenere una forte presenza sul territorio, garantendo la capillarità commerciale e l'affidabilità del servizio logistico; in BayWa r.e. continueremo inoltre ad investire per supportare gli installatori tramite una formazione specializzata sulle evoluzioni del settore, normative e tecnologiche in primis, e una consulenza professionale sui prodotti di qualità che forniamo».

**Fotovoltaico a 360°  
con cessione  
del credito**

- ✓ Moduli FV SENECSolar
- ✓ Accumulo ibrido SENECHome V3
- ✓ Soluzione energetica SENECloud
- ✓ Ricarica elettrica SENEWallbox

SENEC ti offre un pacchetto FV completo con cessione del credito.

Per saperne di più, inquadra il QR code e fissa un appuntamento telefonico con il nostro reparto commerciale.

**SENEC**



ripartire. Così i principali player, sia specialisti sia fornitori di materiale elettrico, ma anche importatori e reseller, hanno cercato da una parte di consolidare e migliorare quei servizi sui quali già da tempo facevano leva per supportare il lavoro degli installatori, e dall'altra parte di esplorare nuove strade. È un esempio la digitalizzazione dei servizi, e quindi la possibilità di accompagnare l'installatore nella vendita, nella configurazio-

ne degli impianti e nella formazione attraverso piattaforme online.

**VELOCITÀ DI RISPOSTA**

Il post lockdown potrebbe richiedere ai distributori elevata flessibilità di gestione della richiesta di materiali e soprattutto velocità di risposta. Dopo il blocco forzato dei mesi scorsi, il mercato potrebbe infatti ripartire con un nuovo sprint, soprattutto per il boom di in-

stallazioni previste per accedere al Superbonus al 110% e alla cessione del credito. Vince quindi chi negli ultimi mesi ha saputo organizzarsi al meglio sul fronte della logistica e del magazzino, chi ha saputo programmare gli ordini, e chi quindi riuscirà a disporre di merci sempre in pronta consegna, così da poter soddisfare a pieno le esigenze degli installatori. Le programmazioni anticipate, che in molti casi vengono attuate su base trimestrale, hanno poi

**vetrina prodotti**

**Indirizzo:** Via V. Emanuele II, 294 91021 - Campobello di Mazara (TP)

**Sito:** [www.energiaitalia.info](http://www.energiaitalia.info)

**Numero clienti installatori attivi nel 2019:** +20% rispetto a giugno 2018

**Numero clienti installatori attivi nel 2020:** +10% rispetto a giugno 2019

**15 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:**

- Pronta consegna sui migliori marchi di tecnologia fotovoltaica, supportata da centro logistico di 2500 mq e analisi forecast del mercato per programmazione trimestrale di acquisto;
- Portafoglio prodotti completo di tutte le tecnologie per il risparmio energetico da abbinare al fotovoltaico;
- Consulenza specialistica degli Energy Specialist sulla configurazione dell'impianto e la scelta dei migliori prodotti;
- Supporto marketing, commerciale

e finanziario per i top client (Energy Partner);

- Formazione continua dei clienti mediante canali on line (Energy Webinar, Academy Cloud) e corsi tecnici d'aula (AcademyTour)

**MARCHI DISTRIBUITI**

**Moduli:** Q Cells, Futurasun, Winaico.

**Inverter:** SolarEdge, ZCS Azzurro, Fronius, Fimer, Victron, SMA

**Sistemi di accumulo:** ZCS Azzurro, FIMER, Solaredge, Fronius

**Batterie:** Pylontech, Weco, BYD, LG Chem

**Solare Termico:** AcquaPower, Delpaso Solar

**Monitoraggio:** Solar-Log

**Nuovi brand 2020:**

**E-Mobility:** Scame, ZCS Azzurro, Solaredge

**Pompe di calore:** Accorroni

**Condizionamento:** Midea

**"AMPLIARE OFFERTA E SERVIZI FINANZIARI"**

**Giuseppe Maltese, vicepresidente e direttore commerciale di Energia Italia**



«In seguito al lockdown la risposta vincente per il distributore è quella di ampliare la propria offerta, allargandosi dalle sole tecnologie per il fotovoltaico a quelle per il risparmio energetico a 360 gradi. Energia Italia ha previsto da anni questo salto del mercato e adesso è arrivato il momento. Infatti con le nuove misure previste dal Decreto Rilancio e l'utilizzo di Ecobonus e Sismabonus per il miglioramento energetico degli edifici, l'installatore sarà sempre più un consulente impegnato a ridimensionare i consumi delle famiglie e consentire l'aumento della classe energetica dell'edificio. Questa è la prima grande opportunità che il mercato fotovoltaico potrà cogliere in maniera del tutto naturale in questo nuovo corso. Sul piano dell'offerta e della pronta consegna il centro logistico di Energia Italia, con i suoi 2.500 metri quadri, è uno dei più forniti in Italia e dà supporto agli storici marchi del mercato fotovoltaico. Abbiamo ampliato l'offerta con un nostro marchio di solare termico AcquaPower, con la climatizzazione commerciale e residenziale di Midea, le pompe calore di Accorroni e la mobilità elettrica. In un momento di ripartenza come questo si è dimostrata ancora più importante e cruciale la nostra politica di attenta programmazione sugli acquisti trimestrali, supportata da forecast periodici che mirano a fotografare la domanda e l'offerta delle tecnologie. Stando al fianco dei nostri clienti e dei nostri fornitori siamo in grado di capire le dinamiche del mercato ed evitare fenomeni di shortage ed oversupply dei prodotti. Sul piano dei servizi, oltre la formazione ad hoc che abbiamo attivato con i nostri Energy Specialist, abbiamo cercato di utilizzare la nostra solida posizione sul mercato per migliorare alleanze bancarie. In questa maniera, attraverso il nostro servizio Energy Partner e appositi strumenti finanziari, potremo affiancare i nostri clienti storici e meritevoli con servizi di accesso al credito, per affrontare il nodo della detrazione e sconto in fattura, previsto dal Decreto Rilancio».

**vetrina prodotti**

**Sito:** [www.elfor.org](http://www.elfor.org)

**Numero clienti installatori attivi nel 2019:** 340

**Numero clienti installatori attivi nel 2020:** 350

**15 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:**

- Distribuzione B2B
- Academy
- Servizio pre/post vendita
- Disponibilità prodotto
- Fidelizzazione installatori con il programma Green Partner

**MARCHI DISTRIBUITI**

**Moduli:** EXE Solar, Solarwatt, LG Solar, Panasonic

**Inverter:** Fronius, Huawei Solar, SolarEdge, Renac, Sungrow, Solax

**Sistemi di accumulo:** Solax, LGChem, Solarwatt, Pylontech

**Altro:** pompe di calore e climatizzazione Panasonic

**Nuovi brand 2020:** Sungrow e Renac

**"CAMBIARE LE MODALITÀ DI VENDITA"**

**Oscar Facchetti, responsabile vendite Italia di Elfor**



«La situazione attuale del nostro Paese è complicata: secondo la commissione europea il nostro PIL si attesterà a -9,5% per il 2020. Senza le manovre attese la situazione potrebbe peggiorare ulteriormente.

Le aziende però hanno una grande voglia di ripartire e recuperare il terreno perduto, coscienti del fatto che i risultati tangibili sul mercato del lavoro saranno visibili solo nei prossimi mesi. Il periodo di lockdown ha dimostrato quanto dobbiamo migliorare nei nostri asset e nella nostra strategia. Le innovazioni tecnologiche e in particolare quella digitale possono aiutarci a fare questo cambiamento nella vendita e formazione. Sa-

rebbe un autogol incredibile non cogliere a pieno questa occasione derivante dalla crisi per trasformare le nostre aziende in realtà innovative. Dobbiamo crescere, raggiungere nuovi obiettivi cercando di cambiare le nostre politiche sul mondo del lavoro e quindi sfruttare la nostra trasformazione per una nuova era di business».

**vetrina prodotti**

**Indirizzo:** Via Matteo Renato Imbriani, 268, 95128 Catania CT

**Sito:** [www.enerklima.it](http://www.enerklima.it)

**15 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI**

Distributore di componenti per impianti nei settori:

- Fotovoltaico
- Solare Termico
- Riscaldamento
- Climatizzazione
- Trattamento acqua

**MARCHI DISTRIBUITI**

**Moduli:** Peimar, Panasonic, Kioto Solar, SolarWatt, LG Solar, Trina, Longi

**Inverter:** SolarEdge, Fimer-ABB, Huawei, SMA, Fronius, Zucchetti

**Sistemi di accumulo:** SolarWatt, BYD, Fimer-ABB, LGChem, Fronius, SolarEdge, SMA

**Altro:** Aermec, Renusol, Sun Ballast, Immergas, Kloben, H2O, RDZ

**Nuovi brand 2020:** SonnenSol, RDZ, Panasonic

**"CONSULENZA A TUTTO TONDO"**

**Riccardo Priolo, business development di Enerklima Srl**



«Da più parti emerge chiaramente che puntare sulle rinnovabili rappresenta la strada maestra per la ripresa post Coronavirus, attuando quanto richiesto dagli obiettivi del Green Deal dell'Unione Europea, ma servono tempi rapidi di risposta da parte delle istituzioni. Guardiamo ad esempio il Superbonus al 110%. Per più di un mese si è discusso su come modificarlo, con emendamenti a grappoli. Dal nostro lato abbiamo preso tutte le precauzioni per non farci cogliere impreparati, pur essendo sommersi dalla richiesta di regole precise e chiare. La politica, in questo caso, dovrebbe coinvolgere gli attori di tutta la filiera, evitando che di questo rilancio

rimanga soltanto uno slogan. Per questo abbiamo deciso di offrire ai nostri clienti un servizio di consulenza a tutto tondo, coinvolgendo attivamente progettisti e installatori. Soltanto insieme riusciremo ad uscire da questi mesi bui più forti di prima».



un'altra valenza: permettono infatti ai distributori di affrontare al meglio fenomeni di portata globale che potrebbero avere impatti anche sul nostro mercato. Un esempio? Secondo un'analisi di PV Info Link, pubblicata a luglio, per il 2020 la domanda di moduli fotovoltaici nel mondo dovrebbe attestarsi intorno ai 108,8 GW, con una flessione del 15% rispetto alle stime che il centro di ricerca aveva annunciato prima dell'emergenza sanitaria da Covid-19.

Il rallentamento della domanda di moduli per nuovi impianti fotovoltaici potrebbe generare un eccesso dell'offerta e un conseguente calo del prezzo dei pannelli. Si prevede che i prezzi dei moduli scenderanno da 0,20 dollari al W a 0,19 dollari al W nel terzo trimestre. La tendenza al ribasso potrebbe non arrestarsi fino al quarto trimestre. Un'organizzazione mirata di magazzino e logistica permette quindi ai distributori di affrontare al meglio oscillazioni di questo tipo, a cui il mercato è da anni abituato.

### OFFERTA IN EVOLUZIONE

Un altro aspetto su cui i distributori hanno investito negli ultimi anni è l'assortimento. Lo dimostrano i tanti accordi che diversi player del canale hanno siglato con alcuni produttori di moduli, inverter e sistemi di accumulo da inizio anno per stare al passo con il mercato e con l'innovazione tecnologica. Ad aprile, ad esempio, il Gruppo Sacchi ha siglato un accordo per la vendita in Italia degli inverter e dei sistemi di storage Kostal Solar Electric. A maggio, invece, Coenergia ha aggiunto alla propria gamma i sistemi di storage Tesla. Nel mese di giugno sono poi arrivati altri due importanti accordi: VP Solar ha iniziato a commercializzare in tutta

### vetrina prodotti



**Indirizzo:** sede operativa Lavis (TN)

**Sito:** [www.esaving.eu](http://www.esaving.eu)

#### I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Forniture prodotti impianti FV
- Forniture prodotti per il revamping
- Forniture e servizi per la mobilità elettrica
- Riparazione ed assistenza inverter
- Attività di consulenza e progettazione

#### "FAVORIRE L'INTEGRAZIONE TRA TECNOLOGIE"

**Luca Dematté, sales manager di Esaving Srl**



«Nei prossimi anni l'energia rinnovabile sarà sempre più al centro delle politiche di sostegno dei governi e dell'opinione pubblica.

Per rendere possibile ciò sarà indispensabile prevedere delle azioni mirate per l'attuazione del Green Deal, che coordinino e verifichino l'efficacia degli strumenti adottati anche nella semplificazione delle procedure autorizzative. Ci auguriamo inoltre una maggiore attenzione e delle nuove agevolazioni per tutte le attività di revamping e repowering degli impianti esistenti, settore del mercato in continua crescita attraverso misure di semplificazione nelle procedure di comunicazione.

Alla luce di queste opportunità il nostro obiettivo è quello di offrire un'ampia gamma di prodotti, sempre disponibili, con delle modalità di forniture molto flessibili e in linea con le attuali esigenze dei clienti.

Inoltre intendiamo creare ulteriori sinergie con i produttori, incentivando e proponendo incontri formativi dedicati ai professionisti del settore fotovoltaico con maggior focus alla connessione tra impianti fotovoltaici e pompe di calore considerato il potenziale aumento delle richieste di soluzioni integrate con l'obiettivo, da parte del cliente finale, di ottenere il 110%. Intendiamo poi costruire e fidelizzare un rapporto di partnership con i nostri clienti, e sviluppare nuove forme di comunicazione e di leve commerciali, come webinar, video call, che hanno funzionato molto bene durante il periodo di lockdown».

# CHINT

CHINT ELECTRIC



## INVERTER FOTOVOLTAICI CHINT POWER SYSTEMS

### AD ALTA EFFICIENZA

**MONOFASE:** CPS SCA1~3.6KTL-S/EU, CPS SCA3~6KTL-SM/EU

**TRIFASE:** CPS SCA6~15KTL-T/EU, CPS SCA17~22KTL-T/EU, CPS SCA25KTL-T/EU, CPS SCA30KTL-T1/EU

- Design essenziale in armonia con l'ambiente
- Sezionatore DC integrato
- Modulo di comunicazione Wi-Fi integrato
- Possono supportare fino al 10% del sovraccarico
- Grado di protezione IP65
- Piattaforma di monitoraggio da remoto CPS e APP CPS Connect per il monitoraggio da mobile

**CHINT Italia Investment S.r.l. Via A. Pacinotti, 28 30033 Noale (VE) Italia Tel. 041.446614 E-mail: [info@chint.it](mailto:info@chint.it)**

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





Italia i moduli ad alta efficienza AEG, mentre Tecno-Lario ha stretto una partnership con Sharp per la vendita dei pannelli Sharp Solar Nujc con tecnologia half cut nelle potenze da 330 watt. E ancora, a luglio Energia Italia ha aggiunto alla propria gamma i nuovi moduli ad alta efficienza Winaico WST-M6 Perc da 330 W mentre X-Win ha ampliato l'offerta di sistemi di montaggio grazie all'accordo si-

glato con Mounting Systems. Sono alcuni dei tanti esempi di nuove partnership siglate che confermano come anche nei mesi del lockdown i distributori hanno continuato ad aggiornare i propri cataloghi per essere sempre pronti a rispondere alle richieste degli installatori e, soprattutto, per restare aggiornati. Continua a esserci quindi un certo dinamismo: le partnership

cambiano e si modellano con l'obiettivo di trovare gli accordi più adeguati per permettere alle aziende di crescere sul mercato. Il valore, oggi, sta poi nella possibilità di coprire tutte le fasce di prezzo e di prodotto e soprattutto disporre di soluzioni innovative e al passo con il mercato. Oltre alle novità legate ai comparti di moduli, inverter e sistemi di accumulo, alcuni distributori hanno iniziato a puntare

## vetrina prodotti



**Indirizzo:** Via Marsala 36/B, Gallarate (VA), 21013  
**Sito:** [www.s-solar.it](http://www.s-solar.it)  
**Numero clienti installatori attivi nel 2020:** 45

## I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Kit residenziali preconfezionati
- Supply chain 360 gradi
- Piattaforma di proprietà per la vendita online
- Assistenza pre e post vendita
- One stop solution provider

## MARCHI DISTRIBUITI

**Moduli:** Longi, GCL  
**Inverter:** Fimer/ABB, Sungrow, Solaredge, ZCS  
**Sistemi di accumulo:** LG, Fimer/ABB, ZCS  
**Altro:** quadri di stringa Onesto, strutture Fischer

## "UNA PIATTAFORMA A SUPPORTO DEGLI INSTALLATORI"

**Thomas Valentino, amministratore delegato di Esse Solar Srl**



«Riteniamo che chiarezza e trasparenza trasversale all'interno dell'industria siano di fondamentale importanza. Servirà avere chiarezza sui temi legati alla normativa, come ad esempio il Superbonus, così che l'intero comparto possa contribuire al rilancio dell'economia nazionale. È in questa ottica che ci posizioniamo in Esse Solar, anche grazie alla nostra nuova piattaforma per l'e-commerce. Siamo convinti che di questo strumento

possano beneficiare tutti i player del settore, aiutandoli a risparmiare tempo nella progettazione dei loro impianti e permettendo loro di concentrarsi su un numero di progetti ben più elevato. I professionisti e i loro clienti necessitano di rapidità nell'esecuzione, convenienza nella spesa e onestà dei loro interlocutori».

## vetrina prodotti



**Indirizzo:** via Mattioli n°4 42011, Bagnolo in Piano (RE)  
**Sito:** [www.greensun.it](http://www.greensun.it)  
**Numero clienti installatori attivi nel 2019:** 3.300  
**Numero clienti installatori attivi nel 2020:** 3.700

## I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Distribuzione specializzata di materiale fotovoltaico, storage, e-Mobility e heating
- Assistenza tecnica pre e post vendita
- Consulenza tecnico-commerciale
- Formazione tecnica settoriale
- Servizio logistico

## "UNO STOCK PER RIPARTIRE"

**Daniele Bragazzi, responsabile commerciale Italia di Greensun**



«In Greensun l'emergenza Covid-19 ha sicuramente influito sulla domanda e sulle proiezioni di crescita dettate dal lockdown che ha paralizzato il Paese, ma non ha contribuito ad apportare significativi cambiamenti per quanto riguarda la modalità di servizio offerto ai nostri clienti. Abbiamo comunque creduto opportuno investire sullo stock dei prodotti per farci trovare pronti, siamo fermamente convinti che le opportunità torneranno. In realtà l'emergenza Covid-19 ha contribuito ad accelerare dei processi che la Greensun aveva già avviato precedentemente. E mi riferisco principalmente alla rivoluzione digitale, modalità di sviluppo commerciale, contatto con

i clienti, formazione tecnica tramite webinar, ed erogazione dei servizi in modalità smart. Basti pensare che già prima del lockdown abbiamo sviluppato una app che consente ai nostri clienti di avere accesso a tutte le informazioni di carattere tecnico-commerciale in tempo reale e non solo. Quindi le intuizioni di carattere strategico e gli strumenti che avevamo in precedenza implementato, ci hanno permesso di assistere e supportare i nostri clienti anche durante questo periodo complicato».

## MARCHI DISTRIBUITI

**Moduli:** Jinko, Trina, Longi, LG, Panasonic, Peimar, Solaredge, Solarwatt, Auo  
**Inverter:** SolarEdge, Fronius, Hauwei, Fimer, SMA, ZCS Azzurro, Solax, Victron  
**Sistemi di accumulo:** LG Chem, BYD, Solarwatt, Pylontech, Weco, Victron  
**Altro:** E-fuel, Schneider, Renusol, Sunballast, Ralux, Well-Comm  
**Nuovi brand 2020:** Longi, Ralux

## vetrina prodotti



**Indirizzo:** via Taranto, 10 75100 Matera  
**Sito:** [www.forniturefotovoltaiche.it](http://www.forniturefotovoltaiche.it)  
**Numero clienti installatori attivi nel 2019:** circa 500  
**Numero clienti installatori attivi nel 2020:** circa 600

## I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Gamma
- Consulenza tecnica
- Intermediazione aziendale
- Ricerca investitori
- Ricerca finanziamenti

## MARCHI DISTRIBUITI

**Moduli:** SPSistem, FuturaSun, Exe Solar, Hanover Solar, Jinko Solar, Trina Solar, Sun Power  
**Inverter:** Solis, SolarEdge, Fronius, Sma, ABB, ZCS, Huawei  
**Sistemi di accumulo:** LG Chem, BYD, Western Co.  
**Nuovi brand 2020:** Nova Solar

## AREA GEOGRAFICA DI ATTIVITÀ

Italia, Croazia, Serbia, Slovenia, Germania, Lussemburgo.

## "UN PROGRAMMA AD AMPIO RAGGIO"

**Stefania Romio, amministratore di Forniture Fotovoltaiche**

«Alla luce dell'attuale situazione economica, un ruolo determinante sarà giocato dalla costruzione di un programma aziendale efficace. Forniture Fotovoltaiche ha siglato un accordo con un importante Consorzio all'interno del quale vi sono diversi installatori. L'obiettivo è quello di unire le forze per il raggiungimento degli obiettivi a breve e lungo termine. Il nostro programma, che si avvale di risorse valide e specializzate, ci consente in questo modo di raggiungere anche un pubblico esterno, oltre ai clienti e ai partner. Si tratta di un progetto ambizioso, aperto a tutti coloro pronti ad investire nel loro futuro».

## vetrina prodotti



**Indirizzo:** via Del Maspino 9, 52100 Arezzo  
**Sito:** <https://www.italsoil.it/>  
**Numero clienti installatori attivi nel 2019:** oltre 500  
**Numero clienti installatori attivi nel 2020:** oltre 500

## I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Ampia gamma di prodotti per trovare sempre la soluzione più adatta ai nostri clienti
- Pronta consegna dei migliori moduli, inverter e sistemi accumulo
- Consulenza pre e post vendita

## "LOGISTICA INCENTIVATA"

**Ilenia Lucani, amministratore e responsabile commerciale di Italsol**



«La notevole e costante crescita di Italsol nel 2019 e inizio 2020 ha fatto crescere la nostra struttura, sia per quanto riguarda la divisione logistica, con un secondo magazzino che si è affiancato al precedente, sia per quanto riguarda lo staff commerciale e di back-office. Come tutti, abbiamo attraversato un momento di blocco ma i segnali sono di buona ripresa. Come sempre cerchiamo di trasformare un momento di difficoltà in occasione di rilancio. Sempre più importanti sono le partnership con produttori forti ed affidabili, per questo abbiamo ampliato il magazzino offrendo una sempre maggiore scelta di prodotti ed una massima competitività nei prezzi. Lavoriamo per essere costantemente aggiornati ed offrire una scelta di prodotti selezionati per qualità e prezzo, in modo da permettere ai nostri clienti di cogliere ogni opportunità».

- Consegne rapide in tutta Italia
- Affidabilità e storicità grazie alla nostra presenza continuativa nel territorio italiano da oltre 10 anni

## MARCHI DISTRIBUITI

**Moduli:** Trunson, Beyonddsun, Solar Fabrik, Panasonic, LG, Q-cells, Solvis, SolarEdge  
**Inverter:** ZCS, SolarEdge, Huawei, Fimer-ABB, Fronius, SMA  
**Sistemi di accumulo:** ZCS, Solax, LG Chem



con più forza anche ai prodotti e alle soluzioni per l'efficientamento energetico. E questo è un aspetto che oggi assume un rilievo ancora più interessante visto che, per accedere al Superbonus del 110%, il fotovoltaico dovrà essere agganciato a uno degli interventi trainanti, tra cui la sostituzione degli impianti di climatizzazione, raffrescamento, riscaldamento e produzione di acqua calda sanitaria che passerà soprattutto da tecnologie tra cui pompe di calore, caldaie a condensazione, sistemi ibridi e solare termico.

Suncity, ad esempio, quest'anno ha aggiunto al proprio catalogo le soluzioni di Daikin e Mitsubishi proprio con l'obiettivo di rispondere alla domanda di prodotti per l'efficientamento energetico in ambito residenziale.

### FORMAZIONE E AFFIANCAMENTO

Inserire nuovi prodotti in catalogo significa anche dover destinare agli installatori tutti gli strumenti per conoscerli e padroneggiarli. E in questa direzione, la formazione continua a rivestire un ruolo di primo piano per la crescita professionale degli operatori della filiera. L'emergenza sanitaria da Covid-19 ha portato al rallentamento e in alcuni casi al blocco totale di numerose attività, ma i distributori non si sono fatti trovare impreparati e hanno fornito ai propri partner momenti di formazione online. I webinar sono stati l'emblema delle attività formative durante il lockdown. Tanti distributori hanno tenuto, a cadenza settimanale, corsi per presentare tutte le novità dei produttori

### vetrina prodotti

**krannich**  
Solar

**Indirizzo:** Heimsheimer Str. 65/1, 71263 Weil der Stadt/Hausen, Germany

**Sito internet:** www.eu.krannich-solar.com

**Numero di installatori attivi nel 2019:** 400

**Numero di installatori attivi nel 2020:** 400

#### AREA GEOGRAFICA DI PERTINENZA:

Tutta Italia

#### I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI

- Costante rifornimento di magazzino per poter fornire un'ampia disponibilità di materiale per impianti fotovoltaici ai nostri clienti
- Servizi di logistica personalizzati

- Assistenza tecnica
- Assistenza alla vendita
- Corsi di formazione e corsi online

#### MARCHI DISTRIBUITI

**Moduli:** Suntech, Axitec, LG Electronics, Panasonic, JA, Luxor, REC, Trina, Jinko Solar, Energetica, Viridian Solar

**Inverter:** Solaredge, SMA, Goodwe, Solax, Kostal, ABB/Fimer, Fronius, Tigo

**Sistemi di accumulo:** BYD, Pylontech, LG Chem

**Altro:** KBE, Enwitec, Solare Datensysteme, Solarfox, Stäubli

**Nuovi marchi presentati nel 2020:** Goodwe, Trina, Energetica

#### "SOLUZIONI FINANZIARIE A SUPPORTO DEGLI INSTALLATORI"

**Denis Manganeli, sales account manager di Krannich Solar**



«Lo scenario migliore che vediamo nel post lockdown è quello di stringere ancora di più i rapporti con i nostri clienti, come ad esempio organizzare al meglio le consegne così da permettere la pianificazione del cantiere. Per tale ragione dobbiamo garantire quanta più flessibilità possibile soprattutto nel cambiare una data di consegna o sostituire del materiale. Siamo consapevoli che in questo delicato momento dobbiamo offrire ai nostri clienti i prezzi migliori affinché loro possano rimettersi in moto e recuperare l'attività persa durante il lockdown. Inoltre stiamo lavorando a soluzioni finanziarie che aiutino i nostri clienti ad acquistare tutto il materiale necessario. Infine, dal momento che ad oggi per via della pandemia i corsi sono

difficili da organizzare, continuiamo a fornire un supporto tecnico tramite formazione online, lancio di nuovi prodotti sul web e webinar. Questo permette ai nostri clienti di essere sempre aggiornati e di agevolarli nell'installazione».

# SE NON È GREEN CHE FUTURO È?

SORGENIA PRESENTA **GREEN SOLUTIONS**

**SCOPRI GREEN SOLUTIONS DI SORGENIA: IL PROGRAMMA DI CONSULENZA E INTERVENTO CHE PORTA EFFICIENZA ENERGETICA E SOSTENIBILITÀ AD AZIENDE E PRIVATI.**

Come? Con audit energetici gratuiti, una scelta personalizzata delle tecnologie green più evolute e la consulenza necessaria per ottenere sgravi e incentivi fiscali.

**Siamo il partner ideale nel percorso verso la sostenibilità ambientale.**

**Per saperne di più  
800.166.066**

**sorgenia**  
YOUR NEXT ENERGY



partner, insieme a modalità di configurazione e installazione.

Ora, con la ripartenza del mercato, ci si aspetta una partecipazione più ridotta a questi preziosi momenti online. Tuttavia la formazione smart potrebbe essere preferita dall'industria non solo per il 2020 ma anche per il futuro. L'obiettivo dei distributori che investono in

formazione è quello di poter illustrare la gamma prodotti, il funzionamento, evidenziare gli aspetti salienti da fare emergere in fase di vendita e offrire anche esempi pratici su dimensionamento e installazione. Ma la formazione passa anche dall'aggiornamento di strumenti tra cui mappe, guide, cataloghi, e quindi da strumenti informativi specifica-

tamente focalizzati sui prodotti.

A giugno, ad esempio, VP Solar ha lanciato la nuova edizione della "Guida Storage 2020" che intende fornire agli installatori gli strumenti per riuscire al meglio nella proposta dei sistemi di accumulo.

La guida si apre con una sezione informativa sugli argomenti correlati allo storage, come

## vetrina prodotti



**Indirizzo:** Viale della Repubblica 41 - 31020 Villorba (TV)

**Sito:** [www.marchiol.com](http://www.marchiol.com)

### I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- 120.000 mq di superficie dedicati alla vendita e al magazzino con 100.000 articoli in pronta consegna tra cui una vasta gamma di prodotti dedicati al settore fotovoltaico e 700 dipendenti
- Business Unit dedicata al mondo delle energie rinnovabili con 12 tecnici a supporto dei clienti e di 100 funzionari di vendita
- Consegne in tutto il territorio di competenza ogni giorno direttamente presso la sede del cliente

### "PRIVILEGIARE SOLUZIONI INNOVATIVE"

**Mirco Contò, responsabile marketing di Marchiol**



«Il panorama economico attuale pur fortemente condizionato da un periodo di lockdown e dal Covid, ci ha permesso di raggiungere gli obiettivi previsti, in particolare si è distinto il mondo delle imprese che hanno continuato ad investire nel risparmio energetico e a scegliere Marchiol come partner preferenziale. Per il mondo residenziale si sente notevole fermento anche in relazione al Superbonus. Marchiol si caratterizza per aver selezionato le migliori marche di produttori nazionali ed internazionali privilegiando in particolare le soluzioni innovative. Il nostro cliente è un professionista preparato che si aspetta dal proprio distributore un alto livello di competenza e che lo sappia assistere lungo tutto il percorso pre e post vendita, con un magazzino sempre fornito e con tempi di consegna rapidi ed efficienti».

o in cantiere a seconda delle esigenze

- Magazzino sempre rifornito con i principali marchi del settore.

- Catalogo sempre aggiornato

### MARCHI DISTRIBUITI

**Moduli:** Bisol, FuturaSun, LG, Peimar, REC, UPSolar

**Inverter:** Fimer, Fronius, SMA, Solar Edge, Growatt, Peimar,

**Sistemi di accumulo:** Eaton, Fimer, SolarWatt

**Altro:** Fischer, Renusol

**Nuovi brand 2020:** Growatt, UpSolar

## vetrina prodotti



**Indirizzo:** Viale Hanoi, 44 - 50065, Pontassieve (FI)

**Sito:** [www.pmservicespa.com](http://www.pmservicespa.com)

**Numero clienti installatori attivi nel 2019:** oltre 550

**Numero clienti installatori attivi nel 2020:** oltre 650

### I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Smart Service by P.M.
- Supporto tecnico e Consulenza pre e post vendita
- Proposte di prodotti innovativi anticipando il mercato
- Rete vendita su tutto il territorio nazionale
- Logistica strutturata e ramificata sul territorio

### MARCHI DISTRIBUITI

**Moduli:** Qcells, Longi, LG, JinkoSolar, Bisol, Gruppo STG, Munchen Solar

**Inverter:** Fimer, SolarEdge, ZCS, Goodwe

**Sistemi di accumulo:** Western, Andromeda by PM

**Altro:** Solid Power, Weidmuller, Rodigas, Sunballast, Regalgrid

**Batterie:** LG Chem, Faam, Fiamm, Weco, Pylontech

**Nuovi brand 2020:** Smart Service by PM, Ferroli, Termicol

### "SUPPORTO COSTANTE"

**Andrea Parrini, C.T.O. di P.M. Service**



«La pandemia Covid ha sicuramente impattato di più sul settore residenziale, e infatti abbiamo riscontrato un blocco di questo settore che sicuramente gioverà del nuovo decreto per un rilancio quanto più immediato. Non ci sono grosse variazioni sul segmento industriale, mentre il segmento utility scale ha subito una temporanea frenata ma si pensa che qualora risalga il prezzo del petrolio e di conseguenza dell'energia si possa ripartire con la produzione di grandi impianti.

I servizi strategici su cui pensiamo di far leva sono quelli che aiuteranno i clienti, soprattutto del settore residenziale, nella formazione quindi attraverso webinar e video conferenze dando la possibilità di non rimanere indietro sulle nuove proposte di mercato. Per quanto riguarda la vendita abbiamo potenziato il supporto tecnico, normativo documentale e consulenza pre e post vendita. A questo proposito P.M. Service lancia una piattaforma accessibile dal proprio sito internet che consente di sviluppare quanto detto in precedenza in maniera totalmente autonoma».

## vetrina prodotti



**Indirizzo:** Linprunstr. 16, 80335 München

**Sito:** [www.memodo.it](http://www.memodo.it)

**Numero clienti installatori attivi nel 2019:** più di 2.000

**Numero clienti installatori attivi nel 2020:** più di 3.000

### I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Fornitura di sistemi d'accumulo, moduli e inverter
- Progettazione di impianti fotovoltaici per abitazioni private ed aziende
- Consegna just in time al cantiere o al magazzino

### "ESSENZIALI I SERVIZI DI CONSULENZA"

**Daniel Schmitt, fondatore ed amministratore delegato di Memodo GmbH**



«I nuovi sussidi e il crescente interesse per le soluzioni che producono energia pulita favoriscono sia i rivenditori sia gli installatori. Il fotovoltaico, i sistemi di riscaldamento elettrico e le stazioni di ricarica nell'e-mobility stanno suscitando sempre di più interesse, rendendo la consulenza sempre più difficile e complessa. I servizi di pianificazione e consulenza sono quindi essenziali. Nei webinar gratuiti forniamo informazioni su tutti gli argomenti più caldi e sui nuovi prodotti. Inoltre stiamo puntando molto sull'e-commerce, per permettere all'installatore di guadagnare tempo. Gli installatori, che già accompagniamo in tutte le fasi di configurazione e installazioni degli impianti, possono inoltre ordinare i componenti in modo semplice e veloce tramite il nostro negozio online».

- Ampia gamma di corsi di formazione e webinar

- Consulenza in materia di sovvenzioni ed incentivi

### MARCHI DISTRIBUITI

**Moduli:** Jinko, LG Electronics, Trina, Longi, Solarfabrik

**Inverter:** SolarEdge, SMA, Sungrow, Fronius, GoodWe, Huawei, Kostal

**Sistemi di accumulo:** BYD, LG Chem, LG Electronics

**Altro:** Mounting Systems, PMT, Alumero, Cavi, Connettori, Wallbox, Calore

ad esempio la definizione dei tipi di inverter per l'accumulo e le modalità di connessione alla rete.

La seconda sessione della guida passa in rassegna i prodotti e le novità per lo storage dei maggiori costruttori mondiali di inverter e batterie, con descrizioni semplici e chiare sulle caratteristiche e funzionalità. La terza sessione della guida è la nuova Mappa Storage che in forma tabellare presenta i dati tecnici.

Da agosto, invece, è disponibile il catalogo "Energie Rinnovabili 2020" di Marchiol, un documento in formato pdf che contiene tutti i prodotti fotovoltaici distribuiti dall'azienda, con foto e caratteristiche tecniche.

### CONSULENZA E ACCESSO AL CREDITO

Un altro servizio su cui diversi distributori si sono strutturati è il supporto agli installatori da un punto di vista finanziario. In un periodo come quello attuale, agevolare gli installatori negli acquisti e coadiuvarli con pacchetti ad hoc risulta fondamentale per non perdere opportunità di business e per fidelizzarli ancora di più. In ambito residenziale, ad esempio, diversi distributori si stanno strutturando per farsi carico della cessione del credito, prevista all'interno del Decreto Rilancio, e per dialogare con banche e istituti finanziari. Energia Italia, ad esempio, ha già avviato nuove partnership con le banche, con l'obiettivo di poter affiancare i propri clienti storici e meritevoli con servizi di accesso al credito e affrontare così anche il nodo della cessione del credito e dello sconto in fattura.

### vetrina prodotti

# SOLARIT

**Indirizzo:** Strada Provinciale, 31/E - 35010, Carmignano di Brenta (PD)

**Sito:** [www.solarit.it](http://www.solarit.it)

**Numero clienti installatori attivi nel 2019:** 250

**Numero clienti installatori attivi nel 2020:** 280

#### I 5 SERVIZI PIÙ IMPORTANTI:

- Distribuzione materiale per impianti FV connessi in rete ed in isola
- Distribuzione batterie per accumulo
- Distribuzione pompe di calore e caldaie
- Distribuzione colonnine di ricarica
- Supporto tecnico ed assistenza sui materiali venduti

#### "CAMBIARE STRATEGIA PER CRESCERE"

**Andrea Milan, amministratore di Solarit srl unipersonale**



«Bisognerà cambiare strategie di pianificazione della distribuzione e dei servizi offerti.

Il ricorso agli strumenti digitali, ad esempio, ha permesso una parziale operatività anche durante il periodo di chiusura; tali strumenti diventeranno essenziali per la generazione e l'intercettazione della nuova domanda. Dovremo essere capaci di indirizzare la maggior tendenza tutti al risparmio, causata dalla contrazione economica, in investimenti nel nostro settore, anche attraverso gli strumenti incentivanti che lo Stato sta mettendo a disposizione. Sarà poi necessario incrementare il catalogo dei prodotti e le disponibilità di magazzino con nuovi brand privilegiando dove possibile il made in Italy. Aumenteremo gli investimenti nella comunicazione e nella formazione dei nostri partner professionisti in modo da aiutarli nella proposta alla comunità di soluzioni complete, incrementando di conseguenza la nostra presenza sul territorio grazie a collaborazioni di cui beneficeremo tutti soprattutto in futuro».

# POWER FOR A BETTER WORLD

EXESOLAR.COM

# EXE®